

Investor

Real Estate Expert

geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

RAPORT INVESTOR REE

Radostaw Nawara

Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada.

Wysokość zabudowy

Pierwszy, najczęściej zaskarżany parametr zabudowy

Budowa przyłączy do budynków w ujęciu inwestorskim

Jak uniknąć błędów i nie przepłacać?

Prawa autorskie do utworów w branży nieruchomości

Nie zostawiaj sprawy ogólnym przepisom prawa

KONSERWATOR ZABYTKÓW Z RAMIENIA INWESTORA

ŚREDNIO
DLA LOKALU **60 m²**
LEGALNIE GENERUJE
2-2,5 m²
WIĘKSZE POWIERZCHNIE



+3000

Wywód prawny liczenia powierzchni.

Pełna odpowiedzialność względem kupującego.

Gotowe zapisy do wszystkich dokumentów w procesie deweloperskim.

Przykłady graficzne rzutów lokali.

Kompleksowe pomiary wszystkich lokali.

Nadzór na każdym etapie inwestycji.

SPRZEDANYCH LOKALI

investorrealestateexpert.co/sklep

SZANOWNI CZYTELNICY

Razem z wieloma wspaniałymi Ekspertami przygotowaliśmy dla Was kolejną, potężną dawkę wiedzy! Ekspert okładkowy, Radosław Nawara to niezależny konserwator zabytków, architekt, doradca i inwestor. Lepszej kompilacji wiedzy i doświadczenia nie znajdziemy w tej dziedzinie! Kwestie konserwatorskie są bólem wielu inwestorów, a coraz chętniej angażują się oni w zabytkowe realizacje. 17-letnie doświadczenie zdobyte po obu stronach stołu negocjacyjnego to wiedza bezcenna, dzięki której przebrnięcie przez uzgodnienia konserwatorskie stanie się łatwiejsze.

Zmiana licznych przepisów budowlanych, cyfryzacja procesów, wielka reforma planowania przestrzennego, nowa ustawa deweloperska – od miesięcy jesteśmy w toku rewolucji prawnej. Co czeka nas w praktyce w najbliższych miesiącach i latach? Jakie konsekwencje z tych zmian wynikają dla inwestorów, banków i dla kupujących nieruchomości? Jak zabezpieczać się przed ewentualnymi konsekwencjami niebędącymi wynikiem naszych błędów? Eksperti, którzy opiniują projekty ustaw, odpowiedzą na te pytania w Roczniku INVESTOR REE 2022.

Wskaźnik miejsc postojowych, wysokość zabudowy, powierzchnia zabudowy, linie frontowe działek, podziały nieruchomości to kolejne parametry, które rozkładamy na czynniki pierwsze na łamach rocznika IREE '22. Niestety, ciągle spotykamy poważne błędy w projektach, które generują problemy dla inwestorów. Sztab praktyków rozwiewa wątpliwości jak liczyć wskaźniki, na co zwracać uwagę i jak kontrolować projekty w poszukiwaniu potencjalnych błędów. Przedstawiamy również wyniki raportu „Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektowe”. Ogromne ilości wyroków sądowych zaskoczyły nas wszystkich! Raport trafił na biurka posłów i senatorów, bo jako praktycy rynku nieruchomości chcemy mieć wpływ na przepisy, z których korzystamy każdego dnia.

BIM, skaning, modele 3D, naloty dronami, zielone i niebieskie dachy, zieleń w budynkach, technologie ozonowania - to tylko kilka rozwiązań, które coraz chętniej wykorzystywane są w różnych etapach życia budynków. IREE chętnie wspiera krajową gospodarkę, dlatego z radością przedstawiamy nowinki będące polską myślą technologiczną. To technologie, które wdrażają deweloperzy, zarządcy budynków mieszkaniowych i komercyjnych, a nawet władze miast... bo przecież PropTech to przyszłość budownictwa.

Marketing nieruchomości, tożsamość marki osobistej na rynku nieruchomości, sposób na spójny brand, psychologia koloru i rola grafik w kreowaniu wizerunku marki to elementy, które poruszono na łamach tego wydania IREE. Przeczytaj również wywiad z kilkunastoma kobiecymi i męskimi markami osobistymi w branży nieruchomości. Dzieli się wiedzą na temat różnic między kobiecymi i męskimi markami, opowiadają czym jest marka osobista, czy pozwala zarabiać więcej i jaki jest klucz do sukcesu w tym zakresie. I co wspólnego z tym wszystkim ma cybernetyka? Poznaj powszechne błędy w budowaniu marek, mity na temat cen prowadzenia marketingu i zobacz jak promować się przez merytoryczny kontent bez przepłacania za pozycjonowanie treści. A jeśli sprzedajesz lub wynajmujesz nieruchomości, to firmy FPV są dla Ciebie!

INVESTOR REE to czołowy polski portal internetowy z branży nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. To również wydawca roczników, książek, e-booków i raportów oraz organizator i partner medialny wiodących wydarzeń branżowych. Dołącz do Experts Zone i buduj markę osobistą i firmową. Jesteśmy otwarci na współpracę na merytorycznym poziomie wiedzy!

Redaktor Naczelna INVESTOR REE
Monika Hołub

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treści artykułów, reklamy i zdjęcia przesyłane przez autorów. Redakcja zastrzega sobie prawo do adjustacji nadesłanych tekstów. Wszystkie materiały publikowane w Roczniku są objęte prawami autorskimi. Wydawca ma prawo odmówić zamieszczenia artykułu lub reklamy, jeśli treść lub forma są niezgodne z charakterem pisma.

INVESTOR REE**Investor Real Estate Expert**

Rocznik Geodetic [6] 2022

Warszawa, ISSN 2544-4115

www.investorrealestateexpert.co**REDAKTOR NACZELNA**

Monika Hołub

monika.holub@investorrealestateexpert.co

+48 785 041 079

PROJEKT I SKŁAD

Daniel Zbroszczyk, Monika Hołub

Grafiki pochodzą z zasobów

autorów oraz banków zdjęć.

**WYtfornia****NA OKŁADCE**

Radosław Nawara

Niezależny Konserwator Zabytków,

Architekt, Doradca, Inwestor,

Współwłaściciel Arkada.

Fot: Anna Wojciechowska

WYDAWNICTWO

GEODETIK sp. z o. o.

Ul. Malinowa 16/3

02-495 Warszawa

NIP: 113-297-23-67



PROCESY INWESTYCYJNE

- KONSERWATOR ZABYTKÓW Z RAMIENIA INWESTORA. *Przyspiesz uzgodnienia projektowanych nieruchomości.* 6
- BUDOWA PRZYŁĄCZY DO BUDYNKÓW W UJĘCIU INWESTORSKIM. *Jak uniknąć błędów i nie przepłacać?* 14
- CZYM RÓŻNI SIĘ PROJEKT TECHNICZNY OD WYKONAWCZEGO? *Czy po nowelizacji ustawy warto zlecać projekt wykonawczy?* 22
- WYWIAD Z WOJCIECHEM ORZECZOWSKIM. *Zawirowania na rynku nieruchomości - hossa czy bessa?* 26
- LINIA FRONTOWA DZIAŁKI. *Poznaj sposoby wyznaczania frontu działki.* 32
- NAJBARDZIEJ SZKODOWE ETAPY INWESTYCJI. *Kiedy nie uzyskasz wypłaty z ubezpieczenia inwestycji?* 38
- INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI BRANŻY EVENTOWEJ. *Czy polityka przestrzenna miast wspiera inwestorów?* 43
- PARAMETR STANOWISK POSTOJOWYCH. *Co wpływa na sposoby liczenia wskaźnika?* 46
- PORTALE INTERNETOWE DO WSTĘPNEJ ANALIZY DZIAŁEK. *Jak samodzielnie i za darmo sprawdzić działkę?* 54
- Z WOJCIECHEM CEJROWSKIM *o nieruchomościach, korporacjach, inwestowaniu i dziadku.* 58
- PRZYSTOSOWANIE ZABYTKOWYCH KAMIENIC DO NAJMU KOMERCYJNEGO. *Na co zgodzi się konserwator zabytków?* 66
- ZANIŻONE SUMY UBEZPIECZEŃ BUDYNKÓW. *a zawyżona wartość w transakcji.* 72

PRAWO

- NOWA NORMA PN-ISO 9836:2022-07 *oderwana od polskiej rzeczywistości.* 76
- UMOWA DROGOWA. *Warunek uzyskania pozwolenia na budowę?* 80
- ZBYT WĄSKA DROGA WSTRZYMUJE PNB. *Minimalna szerokość drogi - 3 czy 5m?* 84
- INSTYTUCJA KARY UMOWNEJ. *Stara, a nowa ustawa deweloperska.* 88
- CYFRYZACJA PROCESU BUDOWLANEGO. *E-budownictwo czy wyścig po wskaźniki unijne?* 92
- PRAWA AUTORSKIE DO UTWORÓW W BRANŻY NIERUCHOMOŚCI. *Nie zostawiaj sprawy ogólnym przepisom prawa.* 96
- REFORMA PLANOWANIA PRZESTRZENNEGO. *Okiem praktyków rynku nieruchomości.* 100
- UPADŁE POMYSŁY REFORMY PLANOWANIA. *Znika "nowa" opłata planistyczna i terminowe decyzje o WZ.* 106
- REKLAMY ZNIKĄ Z MIAST? *Czy uchwały krajobrazowe są legalne?* 110

PROPTECH

- CYKLICZNY MONITORING POSTĘPU PRAC BUDOWLANÝCH. *PropTech w koncepcji BIM wsparciem generalnego wykonawcy.* 117
- USUWANIE SKUTKÓW POŻARU W ZNANYM MARKECIE. *Ozonowanie usuwa zapach i przywraca pracę sklepu w 24h.* 120
- ŻYWA ROŚLINNOŚĆ W ZASIĘGU WZROKU. *Trendy środowiskowe czy konieczność?* 124
- REKULTYWACJA TERENÓW POD INWESTYCJĘ. *Drony i skanery wsparciem procesów.* 128
- ZIELONE I NIEBIESKIE DACHY UŻYTKOWE. *Inteligentne rozwiązanie dla nowoczesnych miast.* 132
- TECHNOLOGIA, KTÓREJ POTRZEBUJE DZIŚ BRANŻA DEWELOPERSKA. *System T-master - nowość na liście rozwiązań proptech.* 136
- ORTOFOTOMOZAIKI ELEWACJI, ORTOOBRAZY DACHU. *Nowoczesne inspekcje budynków dronami.* 142
- OZONOWANIE MIESZKANIA PRZED SPRZEDAŻĄ. *Usuń zapachy, bakterie, grzyby i pleśń.* 146
- AUTODESK BIM DAYS 2022. *Cyfrowy ekosystem za nami.* 150

WYNIKI RAPORTU

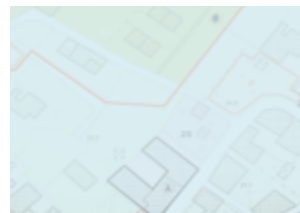
- WYSOKOŚĆ ZABUDOWY. *Pierwszy, najczęściej zaskarżany parametr zabudowy.* 154
- POWIERZCHNIA ZABUDOWY. *Drugi, najczęściej zaskarżany parametr zabudowy.* 160
- PODZIAŁ NIERUCHOMOŚCI. *Trzeci, najczęściej zaskarżany parametr zabudowy.* 166

MARKETING

- TOŻSAMOŚĆ MARKI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. *Jak zasznufladkują Twoją treść?* 174
- FILMY FPV DO CELÓW MARKETINGOWYCH. *Must have dla biur nieruchomości.* 182
- CZĘŚĆ I WYWIAD Z KOBIETAMI.** SILNA KOBIECA MARKA OSOBISTA W NIERUCHOMOŚCIACH. *Stereotypy czy własne ograniczenia?* 188
- CZĘŚĆ II WYWIAD Z MĘŻCZYZNAMI.** SILNA MĘSKA MARKA OSOBISTA W NIERUCHOMOŚCIACH. *Czy mężczyźni rodzą się z pewnością siebie?* 196
- CZY BUDOWANIE KOBIECY MARKI MOŻE BYĆ DROŻSZE I DŁUŻSZE? *Cybernetyczny komentarz do artykułu o markach osobistych.* 202


46
PARAMETR STANOWISK POSTOJOWYCH.

Co wpływa na sposoby liczenia wskaźnika?


100
REFORMA PLANOWANIA.

Okiem praktyków rynku nieruchomości.


66
PRZYSTOSOWANIE ZABYTKOWYCH KAMIENIC DO NAJMU KOMERCYJNEGO.

Na co zgodzi się konserwator zabytków?


146
OZONOWANIE MIESZKANIA PRZED SPRZEDAŻĄ.

Usuń zapachy, bakterie, grzyby i pleśń.



Adrian Hołub



Rafał Rychlicki



Radosław Nawara



Mateusz Goździkiewicz



Maciej Górski



Barbara Szczytowska



Paweł Preisner



Mirosław Świś



Monika Miksa



Olga Marciniak



Wojciech Orzechowski



Marta Lutostańska



Krzysztof Nowicki



Craig Smith



Wojciech Cejrowski



Justyna Węcłewska



Adam Tryzna



Adam Borowiec



Justyna Kwiatkowska



Anna Bekas



Konrad Młynkiewicz



Maciej Dusza



Natalia Drysiak



Paweł Wójcik



Julia Mikler-Mieszkiełło



Karolina Olko



Danuta Barańska



Damian Kleczewski



Anna Gumowska



Marcin Maszewski



Beata Dziędzic



Agnieszka Kosek-Zastónka



Justyna Sprawka



Tomasz Smol



Grażyna Kołodziejek



Daniel Zbrozczyk



Mariusz Marczyński



Alicja Durka



Rafał Kowalewski



Piotr Dobrowolski



Maciej Mroczyski



Witold Adamkiewicz



Łukasz Barcz



Grzegorz Chojnacki



Jakub Sprusiński



Michał Fic



Piotr Lewandowski



Marcin Żak



Piotr Gajzlerski



Maciej Chrzanowski



Wiktor Kotiuk



Kamil Olechowicz



Andrzej Lulka



Magdalena Wojnarowska



Elżbieta Roeske



Aneta Nagler


 geodetic
 Real Estate Engineering & Consulting


 ARKADA


 G&P L F | BORSKI & PARTNERS
 LAW FIRM


 FOAMGLAS


 howden


 CENTRUM UBEZPIECZEN
 JUSTYNA K. WIELKOWSKA


 PZU


 JLL®


 IPF
 PROJEKT


 KONRAD MLYNKIEWICZ
 Kancelaria Rzeczy Przepisowej


 jetline


 BARBARA
 SZCZYTOWSKA
 KANCELARIA PRAWNA


 GNP


 howden donoria


 skysnap


 SWIS
 nieruchomości


 AD
 AKADEMIA
 DEVELOPERA


 PRES


 nowyadres


 Należy do
 mtp
 GRUPA


 4Nature System


 ozonetube

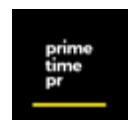

 howden
 M&A


 DZIAŁKA BEZ
 TAJEMNIC


 WOJCIECH CEJROWSKI
 WWW.CEJROWSKI.COM


 ZROZUMIEĆ
 NIEMUCHOMOŚĆ


 Uniwersytet
 Gdański


 prime
 time
 pr


 biznesowi.pl


 INWESTORKI.PL


 ZAPROJEKTUJ
 NIEMUCHOMOŚĆ


 PLGBC
 Publiczne Stowarzyszenie
 Budownictwa Ekologicznego


 SMARTCITY
 FORUM


 REMEDY


 SERIES
 NIEMUCHOMOŚCI


 JS
 BRAND CONSULTING


 ANNA BEKAS
 REALTY - LIFE - BUSINESS - SUCCESS


 realestate
 MAGAZINE


 EuropaProperty.com®


 A8 Architektura
 PIOTR LEWANDOWSKI


 AQUAGEO
 Michał P. P.


 Wolf Theiss


 archimen®


 ArcelorMittal


 AUTODESK


 legal hub
 WODNAPORSKA SOGALA WILK


 LUXMED


 Piotr Dobrowolski
 Kancelaria Adwokacka


 T-MASTER®


 AVISON
 YOUNG


 DOM3E®


 BICYKLETA


 BRZECZOWIAN
 PIOTR
 PIOTROWICZ


 SOLUTION TRADE


 GALERIE


 WYtfornia


 KANON
 pracownia urbanistyczna


 ANDRZEJ LULKA
 Kancelaria Rzeczy Przepisowej


 ND Natalia Drysiak
 Pracownia i biuro architektoniczne


 Twojej firmy
 tu nie ma?



2023

ZAPLANUJ UDZIAŁ
W NASZYCH WYDARZENIACH

W SWOIM
MIEŚCIE!

więcej na: nowyadres.pl

ORGANIZATOR:





**Radostław
Nawara**



Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada



KONSERWATOR ZABYTKÓW Z RAMIENIA INWESTORA

**Przyspiesz uzgodnienia
projektowanych nieruchomości**

Wspaniałe jest to, że inwestorzy dostrzegają piękno starych manufaktur, elektrowni, papierni, hut, szybów kopalnianych i chcą je adaptować na potrzeby współczesnych ludzi. Znam wielu inwestorów, którzy kupili ciąg starych, przemysłowych budynków, zlecili ich inwentaryzację, skaning i przeprojektowują je na nowo. Próbuje wpasowywać wszystkie istotne dla nowej funkcji pomieszczenia w istniejącą historyczną zabudowę. Sztuka jest o tyle trudniejsza, że każdy z takich budynków jest niepowtarzalny i często w złym stanie technicznym. Każdorazowo, szereg osób musi przekrojowo spojrzeć na temat projektowania, uzgodnień i wizji biznesowych, aby finalnie efekt zadowalał inwestora i przede wszystkim przyszłych użytkowników. Uzgodnienia konserwatorskie wielu inwestorom nieruchomości kojarzą się z wieloletnim i trudnym procesem. Wierzę, że wkrótce nastąpi przełamanie tabu dotyczącego współpracy konserwatorów z inwestorami, bo czas gra na niekorzyść zabytków. Miałem przyjemność być jednym z miejskich konserwatorów zabytków, a więc struktury organizacyjne i praktyka administracyjna nie są mi obce. Obserwacja inwestorów borykających się z procedurami konserwatorskimi skłoniła mnie do porzucenia kancelarii konserwatora i wyjścia na plac budowy. Przeszedłem na stronę inwestorów próbujących przebić głową proceduralny mur postawiony przed rozpadającymi się i wymagającymi szybkiej interwencji zabytków. Wydaje mi się, że problem wielu osób, które inwestują w zabytki leży w tym, że nie wiedzą, na którym etapie jest im potrzebny konserwator. Zatem, kiedy powinni zaprosić konserwatora zabytków do rozmów, żeby grał w jednej drużynie? Jak zaadaptować stare budynki przemysłowe na obiekty handlowe? Czy opłaca się inwestowanie w stare budynki i jakie minimum musi sprawdzić inwestor przy tego typu inwestycjach?



Czy opłaca się inwestowanie w stare budynki?

Jest wiele starych, pięknych i zabytkowych budynków przemysłowych, które zostały zaadaptowane na nowe cele. W tych budynkach dzisiaj funkcjonują sklepy, biura, kawiarnie, restauracje, urzędy, gabinety, i sale konferencyjne, czy bankietowe. Czy opłaca się inwestowanie w takie obiekty? To co porywa wielu inwestorów do inwestowania w stare budynki to *genius loci*, czyli duch miejsca – z tym się po prostu nie dyskutuje. Jeśli inwestorzy dostrzegają coś pięknego w miejscu, to kwestie zmian architektonicznych są drugorzędne. Oczywiście, trzeba przewidzieć czy adaptacja poszczególnych stref budynku jest możliwa do realizacji i czy te niezwykle charakterystyczne elementy przyciągną docelowych użytkowników. Dlatego, już na etapie *due diligence* przy zakupie nieruchomości, inwestor musi sprawdzić czy jego koncept będzie warty zachodu. Elementem wyjściowym jest, jednak ustalenie w koncepcji biznesowej, jaka będzie funkcja pomieszczeń i pod kątem tej funkcji zrobić rozeznanie różnych elementów architektoniczno-konstrukcyjnych. Może się okazać, że niektóre z nich można zachować i nie będą one wymagały przebudowy, a inne będą do wymiany. Jednak, jeżeli w toku odkrywek konstrukcji czy fundamentów okaże się, że pewnych elementów konstrukcyjnych nie da się poprawić. Wtedy należy wrócić do koncepcji i zmienić funkcje pomieszczenia. Jeśli przykładowo nad lokalami handlowymi, na pierwszym piętrze inwestor zaplanował dyskotekę, to oczywiście jest, że strop musi spełnić inne wartości nośne, a ściany inne normy akustyczne. Jeśli się okaże, że z powodów konstrukcyjnych nie jesteśmy w stanie zapewnić wymaganej nośności, to można zdecydować, że dyskoteka będzie na parterze. Jeśli jednak tam miały być lokale handlowe, to biznesowo koncepcja wygląda znacznie gorzej. Dyskoteka jest otwarta w piątek i sobotę, a parter jest najlepszy do wynajmu działającego codziennie, więc inwestor ma większe zyski z najmu lokali handlowych w parterze. Ważne, żeby inwestor z architektem przewidzieli w projekcie możliwość zmiany takiej niestandardowej funkcji w przyszłości i opcji zaaranżowania jej na inne funkcje. Nastawienie się na różnych klientów w przyszłości, daje możliwość wielokrotnienia zysków lub ograniczenia strat w przypadku, gdy dana funkcja nie znajdzie uznania u użytkowników kolejnych pokoleń. Jeśli planujemy w danym miejscu konkretną funkcję pomieszczenia, np. toalety to jednocześnie musimy sprawdzić czy technicznie da się je tutaj zrobić. Pokazuje to, że w tego typu obiektach koncepcja powinna być na bieżąco sprawdzana w terenie. Jest to podstawa działania! Dlatego, tak ważne w starych, adaptowanych na nowe funkcje budynkach jest elastyczne podejście inwestora, służb konserwatorskich oraz projektanta. Ta elastyczność musi dotyczyć budżetu, funkcji budynku, rozkładu po-

mieszczeń oraz stosowania różnych rozwiązań czy materiałów. Jeśli na etapie projektowym inwestor korzysta tylko z architekta, który nie ma pojęcia o aspektach konserwatorskich, to powinien on włączyć w proces konserwatora zabytków. Podstawą dobrego przeprojektowywania budynków zabytkowych jest włączanie w projekt różnych podmiotów: architekta, konserwatora, osoby z uprawnieniami strażackimi, urzędnika z wydziału architektury, który weryfikuje też zgodność projektu z dokumentami planistycznymi itp. Przy lokalach gastronomicznych dochodzi jeszcze m.in. sanepid. Takie podejście gwarantuje, że nie będzie zaskoczenia, że jest uzgodniona koncepcja z konserwatorem, ale nie akceptuje jej strażak – i odwrotnie. Jeżeli wszystko wszystkim pasuje, to później dopracowywanie projektu zawęży się do wydobywania ducha miejsca.



Konserwacja Galerii Sztuki Współczesnej Elektrownia w Czeladzi. ARKADA

Adaptacja budynków do nowych funkcji

Czy konserwatorzy zgadzają się chętnie na zmianę funkcji budynków i wprowadzanie nowoczesnych materiałów? Jeszcze kilkanaście lat temu wielu inwestorów skarżyło się, że przekonywanie konserwatorów do nowoczesnych rozwiązań było dramatem. Dramatem było również adaptowanie pomieszczeń do nowych funkcji, np. konserwatorzy nie pozwalali adaptować starych wojskowych koszarów na tematyczne pokoje hotelowe. Chcieli, żeby obiekty zabytkowe miały charakter muzealny. Obiekty zabytkowe były świetne w dawnych czasach. Żeby mogły dalej funkcjonować i spełniać istotną rolę w tkance miasta czy regionu, muszą zacząć funkcjonować na nowych zasadach i muszą spełniać oczekiwania ludzi dzisiejszej epoki. Jeśli konserwator tego nie rozumie, to można go zapytać, dlaczego sam nie chodzi w strojach po dziadku. Coraz częściej, ale w mojej ocenie zbyt wolno posuwa się praktyka uginania konserwatorów do zmieniającego się w galopującym tempie świata, w tym świata nieruchomości. Rynek proptech, który wymusza nowe technologie, aplikacje, materiały i rozwiązania musi wkra-

czać również w zabytkowe obiekty, którym nadawane powinno być nowe tchnienie. Oczywiście, wszystko z poszanowaniem historii! Jednak często obserwuję, że wieloletnie uzgodnienia lub ich brak w końcowym efekcie powodują, że wiele zabytków podupada albo staje się przedmiotem celowego zaniedbywania lub „przypadkowych” pożarów. Zgodnie z danymi Narodowego Instytutu Muzealnictwa i Ochrony Zbiorów (NIMOZ) w 2020 r. pożarom uległo 28 zabytkowych budynków – kościoły, filharmonie, wille, muzeum, chałupy, stajnie, dwory, ratusze, pałace czy hale. Konserwatywność nie konserwuje zabytków. Sprzedawanie ich prywatnym inwestorom za symboliczną złotówkę, to często okazja na biznes, który samym zabytkom nie służy. Państwo powinno dbać o zabytki, partycypować w finansowaniu i pomagać prywatnym inwestorom w zachowywaniu dziedzictwa kulturowego. Tymczasem, inwestorzy ciągle borykają się z drogimi materiałami, skomplikowanymi pracami i długimi procesami uzgodnień. Często nie ma to przełożenia na jakość ratowanych zabytków. Adaptowanie historycznych obiektów do nowych rozwiązań technologicznych oraz współczesnych funkcji to historia zabytków, którą napisze przyszłość!

Konserwator konserwatorowi nierówny

Konserwator zabytków to osoba zajmująca się ochroną zabytków, konserwacją, renowacją czy rekonstrukcją. Jednak w Polsce mamy kilka poziomów uprawnień w ogólnie rozumianych kompetencjach konserwatorów. Pieczę nad całością trzyma Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego z głównym konserwatorem zabytków na czele. Wielu inwestorów przy zabytkowych budynkach i budowlach współpracuje z wojewódzkim konserwatorem zabytków, który zajmuje oficjalne stanowisko w administracji publicznej. W imieniu wojewody razem z Ministrem Kultury i Dziedzictwa Narodowego jest organem ochrony zabytków. Nadzoruje on pracę urzędu ochrony zabytków, prowadzi rejestr zabytków oraz wojewódzką ewidencję zabytków, reaguje na odwołania, wydaje pozwolenia, postanowienia i zaświadczenia m.in. zgodnie z Ustawą o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami. Ponadto, prowadzi kontrole w zakresie zabytków i prawidłowością wykonanych prac będących przedmiotem projektowania architektonicznego, prac budowlanych, konserwacji, odrestaurowywania zabytków. Oprócz wojewódzkiego konserwatora zabytków działają również liczne Delegatury Wojewódzkiego Konserwatora Zabytków, które przed rokiem '99 najczęściej były organizowane w miastach. Zakres działania delegatur określa rozporządzenie Ministra Kultury z dnia 9 kwietnia 2004 r. w sprawie organizacji wojewódzkich urzędów ochrony zabytków. Część obowiązków zgodnie z Ustawą o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami może być przejmowana przez samorządy i Kierowników Instytucji Kultury.

W hierarchii organizacyjnej służb ochrony zabytków, bezpośrednio pod Wojewódzkim Konserwatorem Zabytków oprócz Kierownika Instytucji Kultury jest również Miejski Konserwator Zabytków oraz Powiatowy Konserwator Zabytków. Miałem przyjemność być Miejskim Konserwatorem Zabytków w Będzinie. Dwukrotnie dostałem również propozycję objęcia stanowiska wojewódzkiego konserwatora zabytków. Zrezygnowałem i wyszedłem ze struktur, bo wolę działać na rzecz inwestorów i chcę obalić mit niedostępnego i nieugiętego konserwatora zabytków. Piszę o tym, bo należy pamiętać, że konserwator zabytków to określenie rodzaju zawodu, podobnie jak w przypadku architekta. Dopiero wykształcenie, uprawnienia czy umocowania w strukturach administracyjnych określają zakres kompetencji. I tak, jak wśród architektów mamy urbanistę, ruralistę, architekta obiektów budowlanych, architekta wnętrz czy architekta krajobrazu, tak w przypadku konserwatorów to stanowiska poszczególnych szczebli aparatu urzędniczego określają zakres decyzyjności. Inwestor musi pamiętać, że konserwator nie musi być w oficjalnych strukturach, żeby znać się na zabytkach, przepisach prawnych, projektach architektonicznych i robotach budowlanych. Konserwator działający na zlecenie z ramienia inwestora nie gra przeciwko niemu znaczącymi kartami! Wiedza i wspólny cel ochrony zabytków powinien przyświecać nam wszystkim – niezależnie od zajmowanego urzędu.



Wzmocnienie konstrukcji kościoła. ARKADA

Sprawdź czy budynek jest objęty ochroną

Na właścicielu nieruchomości objętej formą ochrony zabytków, ciąży wiele obowiązków określonych w Ustawie o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami. Nierespektowanie tych zapisów może prowadzić do nakładania kar finansowych. Może dojść również do wstrzymania inwestycji do czasu wyjaśnienia procedur. Problem stanowią zbyt ogólne przepisy i zbyt niepewny dostęp do informacji o zabytkach. Sprawdzenie konserwatorskie jest obligatoryjne zarówno w przypadku, gdy

działka jest objęta planem miejscowym jak i w przypadku, gdy planu nie ma. Jest to element niezbędny również do wykorzystania na etapie składania projektu budowlanego. Uzgodnienia konserwatorskie również są potrzebne w toku uzyskiwania decyzji o warunkach zabudowy, jeśli teren jest objęty formą ochrony. Jeśli nieruchomość jest objęta formą ochrony zabytków, to obowiązkowo należy wykonać szereg sprawdzeń. Warto wziąć pod uwagę fakt, że wpisu do rejestru zabytków można dokonać bez wiedzy i zgody właściciela nieruchomości. W jednej z analiz due diligence wykazaliśmy, że badany teren leży w zasięgu strefy konserwatorskiej ochrony zabytkowego zespołu pałacowo-parkowego. Działka wpisana była do rejestru zabytków i wykazano rozbieżność w zapisach w różnych rejestrach. Na jednej z map oznaczono teren, jako zabytki nieruchome I, a w opisie, jako Zabytki nieruchome II. W wypisie z planu miejscowego widniała informacja o tym, że analizowana działka nie znajduje się w obszarze rewitalizacji i nie jest położona na obszarze specjalnej strefy rewitalizacji w rozumieniu przepisów Ustawy o rewitalizacji. W tym konkretnym przypadku mpzp narzucał szereg parametrów kształtowania zabudowy, określał położenie linii frontowej budynku oraz wprowadzał zakaz realizacji wybranych obiektów budowlanych. Był to, bowiem obszar buforowy przylegającego do działki zespołu pałacowo-parkowego. Ponadto, w księdze wieczystej znalazła się informacja, że w mieszkaniu na tej działce jedna osoba ma ustanowione prawo dożywocia. Ani w EGIB, ani w rzeczywistości na działce nie było żadnego budynku, a w KW była mowa o mieszkaniu. Jeżeli usytuowany był tam kiedyś budynek, a obecnie go nie ma, to możliwe, że był on wpisany do rejestru zabytków i należy to zweryfikować, a na pewno sprostować wszystkie dokumenty. Kupując nieruchomość w pobliżu innych zabytków należy być bardzo czujnym.

Minimum, które musi przewidzieć inwestor

Pierwszym punktem zapalnym jest sam wpis do rejestru zabytków. Niestety, inwestorzy kupując nieruchomości często nie są świadomi, że nieruchomość jest objęta formą ochrony zabytków, lub znajduje się w otulinie z ograniczeniami w zabudowie. Istotne jest to, kto włada i zarządza zabytkiem oraz kto odpowiada za poszczególne prace budowlane. Nieuregulowane granice to jeden z podstawowych problemów, który uniemożliwia często otrzymanie pozwolenia na budowę, podział nieruchomości czy pozyskanie dofinansowania. Okazuje się, że nie wystarczy być właścicielem inwestycji, żeby nią władać. Nie wystarczy też, że inwestor chce wyłożyć na cele ratowania zabytku miliony złotych. Konserwator odpowiada za stan techniczny budynku, jednak przeszkodą może być stan formalno – prawny nieruchomości. Starcia z konserwatorem pojawiają się także w zakresie technicznym.

Przy „wpisywaniu” nowych funkcji w stare budynki należy uwzględnić szereg elementów. Obiekty zabytkowe mają spełniać oczekiwania dzisiejszego miasta czy regionu, ale muszą być należycie zachowane z poszanowaniem substancji zabytkowej i materiałów użytych do renowacji, czy rekonstrukcji. Wiele zależy również od ekspozycji poszczególnych pomieszczeń. Jakie minimum musi przewidzieć inwestor przy adaptacji starych budynków na nowe cele? Przedstawię te aspekty, które z perspektywy 17-letniego doświadczenia określę, jako powtarzalne przy tego typu inwestycjach.

Po pierwsze, w wielu przypadkach **ograniczeniem jest forma ochrony zabytku**, a właściwie poszczególne elementy architektoniczne. W jednym z przeprojektowywanych budynków o kształcie litery L cenna była kopuła znajdująca się w narożniku budynku. Inwestor miał swój pomysł na rozlokowanie niezbędnych do funkcjonowania pomieszczeń we wszystkich częściach budynku. Niemożliwe, jednak było pełne zrealizowanie koncepcji inwestora, bo w tym przypadku, istotne było podporządkowanie funkcji wspomnianej kopule. Należało ją wyeksponować i wykorzystać jej piękno, a na poszczególne pomieszczenia galerii handlowej trzeba było znaleźć nowe miejsca. W związku z tym, wymagało to zmiany koncepcji. Ku uciesze inwestorów, często okazuje się, że budynki przemysłowe nie mają cennych elementów architektonicznych. Przykładem mogą być łaźnie w Katowicach, gdzie w środku nie zostało nic z tamtej epoki, bo cenna była tylko konstrukcja budynku. W takich przypadkach aranżacja środka leży już tylko w wizji inwestora i fantazji projektantów.

Kolejne kwestie to **dostosowanie starego budynku do norm, standardów i wskaźników planistycznych**. Budynki i lokale handlowe wymagają szerszych klatek schodowych, wyższych kondygnacji, umiejscowienia

instalacji pod sufitami, zaprojektowaniem klimatyzatorów, sanitariatów i wielu innych elementów wynikających z ogólnych przepisów. W starych budynkach bardzo ważna jest właśnie wymiana instalacji. Trzeba to zrobić ze względów bezpieczeństwa. Na różne problemy wykonawcze należy przyjąć bufor czasu i pieniędzy. Kolejny element to **sprawdzenie materiałów**. Omówmy to na przykładzie konstrukcji stalowych. Musimy znać ich przekrój i ich stan. Trzeba to zrobić, żeby znać wyjściowe założenia konstrukcyjne i ustalić, czy wytrzymają. Do tego trzeba wykonać odkrywkę. Często inwestorzy pytają czy konserwator będzie wymagał zmiany stali użytej w konstrukcji. Doświadczenie pokazuje mi, że często powszechne w stosowaniu materiały, można zastąpić innymi, równie skutecznymi - bez szkody dla substancji historycznej. Jeśli stara stal ma przekrój 5x7cm to bezsensowne będzie upieranie się przy zachowaniu stali o takim przekroju, bo kiedyś tak cienkie profile wynikały z biedy. Obecnie, trzeba spełniać określone normy. Taką zabytkową belkę można potraktować, jako eksponat umieszczony w przeszklonej podłodze w restauracji i w ten sposób podkreślić jej zabytkowe walory. Jeśli chodzi o inne materiały to, czasami okazuje się, że ściany starego budynku magazynowego są zbyt cienkie. Chcąc zaadaptować budynek na nowe potrzeby konieczne jest dostosowanie konstrukcji do obecnych przepisów. Jeśli stropy są zbyt mało wytrzymałe, to można w środku zaaranżować pomieszczenia, korytarze czy słupy konstrukcyjne, które wzmocnią konstrukcję. Jednak, czasami pomieszczenia mogą okazać się zbyt wąskie, aby dzielić je na mniejsze przestrzenie.

Kolejnym punktem spornym podczas uzgodnień konserwatorskich może się okazać **dostosowanie termiki pomieszczeń** przeznaczonych na pobyt ludzi. Jeśli same ściany są cenne historycznie, to niemożliwe może okazać się zastosowaniem ocieplenia. Takie kwestie i możliwości rozwiązań każdorazowo należy rozpatrywać indywidualnie, bo nie ma dwóch takich samych zabytków. Brak zgody konserwatorów na ocieplenie budynku od strony ulicy, to jeden z częściej spotykanych elementów spornych między właścicielami i konserwatorami. Częściej wydawane są zgody na ocieplanie budynków od dziedzińca / podwórza. Trzeba pamiętać, że przy tak ogólnej Ustawie o zabytkach, decyzja konserwatora zabytków jest uznaniowa. Odmowa uzgodnienia konserwatorskiego skutkuje automatycznie odmową wydania jakichkolwiek decyzji o warunkach zabudowy czy pozwoleń na budowę, do czasu wyjaśnienia sprawy z konserwatorem.

W budynkach adaptowanych na cele użyteczności publicznej **zawsze do wymiany są stropy**, co wynika z aspektów ogniowych i termicznych. Wyjścia są dwa - jeśli stropy nie są cenne zabytkowo, to można je wymienić, ale jeżeli będą szczególnie cenne (np. mają polichromie), to będą musiały być zabezpieczone.

Inną kwestią, która może przeszkodzić w projektowaniu czy samej budowie są **warunki gruntowo-wodne, które przez lata oddziaływały na fundamenty**. Na podstawie samego projektu nie wiemy, jaki jest stan fundamentów - bezwzględnie trzeba to sprawdzić. Przykładem może być jedna z inwestycji, gdzie w archiwalnych dokumentach znaleźliśmy informację, że adaptowany na retail park budynek dawnej huty był posadowiony w starym korycie rzeki. Urobek i stal były dawniej wciągane do góry budynku właśnie z tego koryta. I mimo, że rzeka płynęła w tym miejscu 150 lat temu, a obecnie jest suchy teren, to wykonane odkrywki wykazały, że w tym projekcie należy przewidzieć wzmocnienie fundamentów. Inwestor odpuścił wiele drogich elementów wykończeniowych, żeby zrekompensować ogólny stan budynku i fundamentów. Wnętrza budynku można zawsze dofinansować później - z przychodów z najmu lokali handlowych. Oszczędność finansowa i zaniedbanie fundamentów mogą okazać się zbyt ryzykowne. W innej adaptowanej na cele handlowe elektrowni problemem okazał się **pękający balkon**. Przy balkonie znajdował się zabytkowy, piękny filar. Odkrywki fundamentów tego filaru nie wykazały żadnych uszczerbków ani zniszczeń górniczych, a badania geologiczne nie wykazały wpływu podziemnych cieków wodnych. Po wielu rozmowach, okazało się, że w pomieszczeniu przy balkonie przez 50-lat była zlokalizowana biblioteka, której obecnie już nie ma. Punktowego przeciążenia i nadwyżężenia szkieletu balkonu i filaru dokonał zbyt duży na możliwości nośne ... księgozbiór. Due diligence nieruchomości niestety nie analizuje wpływu ilości książek na obciążenie fundamentów. Należało zdemontować podłogę w miejscu, gdzie stały ciężkie regały z książkami w celu naprawy posadzki. W związku z tym, że podłoga nie była cenna, to rozebrano ją w całości i korzystając z okazji dokonano wymiany instalacji. Pokazuje to, jak problemy można przekuć w sukcesy - wymaga to tylko elastycznego podejścia.

Element, który pojawia się zawsze w takich adaptacjach to chęć **demontażu i przenoszenia pewnych**



Remont dachu budynku sądu. ARKADA

elementów konstrukcji czy wyposażenia. Czasami konserwator pozwala demontować pewne elementy i je przenosić w ściśle określony sposób. Akceptuje on program przygotowany przez osobę z uprawnieniami i później ponownie montuje się całą strukturę. Załóżmy, że jest kompleks budynków z cennym elementem dachu. Konserwator może zgodzić się przenieść ten element w inną część budynku, jeśli to odpowiednio uzasadnimy. Oczywiście, na poziomie koncepcji biznesowej inwestor musi uznać, że działanie jest warte wymaganych pieniędzy. Jeśli stan techniczny elementu lub dachu na to nie pozwala, taka migracja nie będzie możliwa. Zdarza się bardzo często, że inwestorzy chcą relokować również cenne elementy wewnątrz, np. chcą przenieść zabytkowy kominek w inne miejsce, bo tutaj planują zorganizować witrynę sklepową. Takie działania są możliwe, ale wszystko jest uzależnione od tego, jak kominek będzie się prezentował w nowym miejscu. Oczywiście, konserwator nie zgodzi się, żeby przenieść kominek do pomieszczenia technicznego czy standardowych sanitariatów, jeśli dotychczas stanowił on centralne miejsce głównego pomieszczenia. Wszystko musi odbywać się z poszanowaniem zabytku. Często, inwestor chce albo jest zobligowany przez przepisy i wydział architektury do wykonania windy. Dobudowanie windy w zabytkowym budynku wymaga indywidualnego projektu i wielu kompromisów z konserwatorami zabytków. Wytyczne konserwatorskie nie zawsze pokrywają się z możliwościami producentów wind, czy wymaganiami Dozoru Technicznego i Jednostki Notyfikowanej. Znalezienie kompromisu jest trudnym zadaniem.

Często kamienice szczególnie w ścisłej zabudowie miejskiej są podwyższane decyzją o WZ o jedną lub dwie kondygnacje. **Dobudowa kondygnacji zabytkowego budynku** ma często miejsce, gdy sąsiednie budynki są wyższe. Inwestor, który kupił kamienicę w ciągu ulicznym, w celu zwiększenia zysku chce podnieść swój budynek i wyrównać wysokości. Kolejną sytuacją z zabiegiem podwyższania zabytkowych budynków jest dominanta narożna. Dla zabytkowych budynków na rogu ulic łatwiej jest podwyższyć ich wysokość. Wiele wskazówek z tego, jak realizować poszczególne elementy opisałem w artykule „Przystosowanie zabytkowych kamienic do najmu komercyjnego. Na co zgodzi się konserwator zabytków?” (arkada.one/blog). W przypadku obiektów handlowych będzie to się odbywało analogicznie.

Zaproś konserwatora do współprojektowania

Każda inwestycja objęta formą ochrony zabytków wymaga uzgodnień konserwatorskich. Kiedy udać się do konserwatora, żeby określić co jest istotne dla inwestora? Jak inwestor powinien przygotować się do rozmowy, żeby jasno wskazać co chce zachować, a co chce

zmienić charakterze budynku? Podzielię się spostrzeżeniami z własnego doświadczenia, a zdobywałem je po obu stronach stołu negocjacyjnego – kiedyś, jako konserwator z urzędu, a teraz, jako przedstawiciel inwestora. Współpracuję z konserwatorami na wszystkich szczeblach i wiem, czego oni oczekują. Ostatnio rozmawiałem z bardzo mądrym konserwatorem z delegatury jednego z miast, który uzgadniał kwestie konserwatorskie dla starej mennicy z podziemnymi korytarzami. Inwestor przyszedł do niego z dziesiątkami arkuszy, wizualizacji, projektów, przekrojów i koncepcji - przyszedł z taką ilością i szczegółowością dokumentów, że ów konserwator powiedział mi tak: „czuję się poirytowany, gdy przy pierwszym kontakcie z inwestorem muszę powiedzieć krótkie - chętnie, ale NIE. Gdy jestem zasypywany taką ilością szczegółów to nie wiem o co chodzi w koncepcji już na starcie. Nic w tych dokumentach nie jest uzgodnione ze mną, a właściwie ze sztuką konserwatorską. Druga strona od razu czuje się urażona, że ja na starcie jestem na nie. W dodatku miesiące czy lata ich pracy, projektowania, robienia wizualizacji, aksonometrii idą do kosza. Frustruje to również mnie”.

Błędem jest pójście na pierwszą rozmowę z konserwatorem z pełną koncepcją biznesową, szeregiem wizualizacji, aksonometrii, rozrysowanych detali dla planowanej inwestycji. Wizualizacje inwestycji nocą w świetle lamp mogą zadziałać, jak płachta na byka. Inwestor musi przyjąć, że konserwator będzie czuł się pominięty w koncepcji projektowej. Konserwator powinien być zaproszony przez inwestora już na etapie zakupu nieruchomości! Inwestor powinien potraktować element doradztwa konserwatorskiego jak element obowiązkowego due diligence!

Czy konserwator z taką postawą ma rację? Uważam, że tak i nie ma to nic wspólnego z przerostem ego. Wyobraźmy sobie czy chcielibyśmy, aby architekt projektujący nasze mieszkanie przyszedł z koncepcją, która



Nadzór budowlany i zarządzanie projektem w Zamku Czocha. ARKADA

podoba się jemu, ale nie spełnia naszych oczekiwań, które mu na początku przedstawiliśmy. Przynosi wizualizację jak nocą bujamy się w domu na hamaku wśród palm w donicach, kiedy my o tych palmach i hamaku nie marzymy. Również czulibyśmy się poirytowani i pominięci w procesie projektowym. Owszem, w tym przypadku sami decydujemy o swoim wnętrzu, więc wydawać by się mogło, że inwestor w zabytkowym budynku też powinien sam decydować o swojej przyszłej galerii handlowej. Jednak, tu jest ta istotna różnica - w przypadku zabytkowych obiektów po to właśnie jest konserwator, żeby to on decydował o tym, co jest w granicach poszanowania miejsca, tradycji i historii, a co jest przekroczeniem tych granic. Pomijając konserwatora, niejako próbujemy pominąć te wartości. Zatem, nie dziwi mnie, że niektórzy inwestorzy uzgadniają koncepcje 5 lat, bo tak naprawdę robią je od nowa.

Konserwatora należy zaprosić na planowaną do zakupu działkę i po prostu powiedzieć: „panie konserwatorze tu jest taki obiekt, ja chcę go kupić, chcę zaadaptować go na takie funkcje, co tu jest dla pana cennego, co powinienem uwzględnić w projekcie?” Już w trakcie pierwszej rozmowy taki inwestor ugra znacznie więcej. Ugra jeszcze więcej, gdy w toku rozmowy dorzuci „panie konserwatorze tutaj mam zrobioną inwentaryzację architektoniczną budynku i uznałem, że ta klatka schodowa zatraciła swoje piękno i chciałbym porozmawiać, jak przywrócić jej historyczny charakter.” Bardzo ważne jest jednak, żeby osoba rozmawiająca z konserwatorem zabytków miała pojęcie o czym mówi i umiała szybko wchodzić w polemikę na dużym poziomie szczegółowości. Do tego potrzebna jest zarówno wiedza architektoniczna, konserwatorska, jak i wiedza budowlana poparta znajomością materiałów i rozwiązań stosowanych w konserwacji zabytków. Warto, żeby inwestor umiał znaleźć taką trójcę w jednej osobie – to jest w jego interesie. Dzięki temu, już podczas tych pierwszych oględzin taka osoba szybko może zareagować „możemy zdemontować te schody, bo to drewno na podstopnicach łatwo odtworzymy z nowego drewna dębowego, uzyskując ten sam efekt. Zachowamy za-

bytkowy charakter i jednocześnie pozbedziemy się korników i pleśni”.

Z uzgodnieniami konserwatorskimi jest inaczej niż w przypadku uzgodnień z wydziałem architektury, np. przy procedurze uzyskiwania warunków zabudowy. Procedura warunków zabudowy jest dość uznaniowa i dlatego warto przyjść do urzędu przygotowanym, z argumentami w rękach. Takim argumentem do uzyskania jednego metra więcej w parametrze wysokości zabudowy może być inwentaryzacja budynków w okolicy i wykazanie, że dane, które ma urzędnik są nieaktualne. Innym argumentem do uzyskania dużo wyższego niż w okolicy budynku mogą być ideogramy, schematy czy aksonometrie wykazujące, że dominanta architektoniczna w tym miejscu będzie miała uzasadnienie w kompozycji tej części miasta. Urzędnik wydziału architektury wydaje decyzję popartą przepisami, ale musi mieć pod poszczególne elementy glejt. W przypadku uzgodnień konserwatorskich – jak sugeruje nazwa jest to dialog w wyniku, którego jest jakiś konsensus. Konserwator w części projektowej z racji urzędu ma okazję spełnić oczekiwania, które na niego nakłada ustawa i przepisy. Należy, zatem zaangażować konserwatora indywidualnie, jako osobę! To właśnie zawód konserwatora wymaga od niego udzielania się w koncepcji. Przy takim podejściu dużo lepiej pracuje się każdej stronie – projektantowi, konserwatorowi, strażakowi – i finalnie sam inwestor jest bardziej zadowolony. Konserwatorzy czują się zaangażowani w etap projektowy i nie zaniegają wygłoszonych podczas oględzin opinii, mimo że inwestor nie ma tego na piśmie. Wydaje mi się, że problem wielu inwestorów, którzy inwestują w zabytki leży właśnie tu - oni po prostu nie wiedzą, na którym etapie ten konserwator jest im potrzebny.

KONIEC 

Renowacja Wrocławskiego Centrum Badań EIT+. ARKADA



**Adrian
Hołub**

Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Board Member,
Court Expert, CRE Advisor,
Investor, Lecturer



**Mariusz
Marczyński**

Wykonawca przyłączy
z uprawnieniami instalatorskimi
wodno-kanalizacyjnymi
oraz gazowymi

BUDOWA PRZYŁĄCZY DO BUDYNKÓW W UJĘCIU INWESTORSKIM

Jak uniknąć błędów i nie przepłacać?

Przyłącza do budynków są jednym z najbardziej opóźniających etapów w procesach inwestycyjnych. Nie bez powodu tworzy się tzw. banki ziemi, gdzie w rzędach stoją skrzynki elektryczne, czy gazowe i są podprowadzone media. Czy można realizować budowę przyłączy przed wydanym pozwoleniem? Na jak dużą tolerancję przesunięcia przyłączy względem projektu można sobie pozwolić? Czy należy składać projekty zamienne? Czy jest jakaś preferowana kolejność działania w zakresie budowy przyłączy? Załóżmy, że inwestor proceduje w urzędzie dokumenty do pozwolenia na budowę. W międzyczasie na działce wykonano przyłącze wody pod projektowany budynek. Czy mapa do celów projektowych, na której wykonany został projekt jest już nieaktualna? Czy inwestor z architektem powinni przekazać do urzędu zaktualizowany projekt na nowej mapie? Co najbardziej głupiego zrobili inwestorzy, jeżeli chodzi o przyłącza wodne, kanalizacyjne czy gazowe? Co inwestor powinien kontrolować w projektach przyłączy? Jakie są koszty budowy mediów i gdzie inwestor może zaoszczędzić? Na wszystkie pytania odpowie Mariusz Marczyński - kilkunastoletni praktyk z uprawnieniami instalatorskimi wodno-kanalizacyjnymi oraz gazowymi. Od 2014 roku na stałe współpracuje z PWIK w podwarszawskim Piasecznie i podzieli się z inwestorami praktyczną wiedzą.

Wpadki inwestorów i wykonawców w zakresie przyłączy

Adrian Hołub (AH): Mariusz, przypomnij sobie wpadki inwestorów, które widziałeś, jeżeli chodzi o przyłącza wodne, kanalizacyjne czy gazowe? Czy musiałeś im pomagać, odkręcać w urzędach, prosić inspektorów, żeby nie naliczali im kar, żeby nie zabrali pozwoleń itd.? I druga strona medalu - na co powinien zwrócić uwagę inwestor, czy kierownik budowy, który kontroluje firmy wykonujące przyłącza? Co wstrzymuje najczęściej realizację przyłączy?

Mariusz Marczyński (MM): Witam serdecznie. Jeden z kierowników budowy zdecydował, żeby z każdego fundamentu budynku (a było ich sporo) wylać na drogę resztki betonu. Zamysł chyba był taki, żeby zrobić przystupę i utwardzić drogę. Niestety, kierownik kompletnie zapomniał, że trzeba jeszcze uzbroić działkę w sieć wodociągową oraz kanalizacyjną, co skutkowało skuwaniem betonu na długości 500 m i grubości do 0,4 m. Nie wspominając już o drodze, która była utwardzana gruzem, a nie betonem. Doszły, więc dodatkowe koszty skuwania betonu, które musiał ponieść inwestor. Niestety, nie każdy kierownik kontroluje wykonawców od przyłączy, lub nie każdy zna się na przyłączach. Inny z inwestorów miał swój materiał i prosił mnie o wycenę bez materiału. Nie ma żadnego problemu, żeby tak działać, ale kiedy przyjechałem na miejsce budowy zamiast litych rur kanalizacyjnych PCV DN 160 4.7 były rury z opisem 4.0. Znak oznacza grubość ścianki rury, więc w tym przypadku oznaczało to, że jest to dużo słabsza rura. Inwestor cieszył się, że oszczędził 30 zł na metrze, co przy 400 m dało mu 12 tys. zł oszczędności. Niestety musiał te pieniądze wydać ponownie, bo ja się nie zgodziłem na taką podmiankę. Wiadomo, że odbiór przyłączy jest na otwartym wykopie i to do kierownika wodociągów należy sprawdzenie takich aspektów. Znam, jednak dużo przypadków, gdzie wykonawcy zgadzają się na takie „odstępstwa” i układają inne niż w projekcie rury w wykopie, wykonują podsypkę piaskową, a potem muszą odkopywać rury i kłaść te właściwe. Pytasz, co wstrzymuje najczęściej realizację przyłączy. Archeolodzy! W jednej z inwestycji znaleziono kość ludzką. Archeolog wszedł ze swoimi pędzelkami i na rok czasu wstrzymał budowę przyłączy i całej inwestycji. Okazało się, że był tam cmentarz. Inwestor wiedział, że cmentarz jest w okolicy, ale nieznane były dokładane jego granice - spodziewano się, że jest 20 m dalej, na innej działce.

Preferowana kolejność budowy przyłączy

AH: Czy jest jakaś preferowana kolejność budowy mediów? Czy są jakieś przesłanki logistyczne czy bu-

dowlane, które inwestorzy powinni brać pod uwagę w procesie?

MM: Tak. Najpierw robimy kanalizację, gdyż w zależności od metrażu przebiega najgłębiej. Wiadomo, kanalizacja grawitacyjna polega na tym, że ścieki płyną ze spadkiem. Zaczynamy od najpłytszej studni na osiedlu (zazwyczaj 1 m) i zagłębiamy się dalej. Najgłębszą wcinę, jaką robiłem to 5 m. Jeszcze są dwa rodzaje innych kanalizacji. Pierwsza z nich to tłoczna, co się wiąże z montażem przepompowni przydomowej. Tu warto wiedzieć, że nie każde wodociągi dają ją za darmo. W Piasecznie akurat inwestorzy mają ten luksus, ale przykładowo w Lesznowoli inwestor musi sam sobie ją kupić, a to już koszt w granicach 10 tys. zł netto. Jest jeszcze kanalizacja podciśnieniowa, która działa na zasadzie odkurzacza, gdzie powietrze zasysa ścieki. Kładziemy ją wtedy, gdy spadki nie są możliwe do wykonania. Po kanalizacji kładziemy przyłącze wody. Strefa przemarzania to 1,2 m, lecz standardowo kładzie się ją na głębokości 1,5 m (czasami 1,7 m). Na koniec kładziemy instalację gazową. Każdy myśli, że kładzenie przyłączy gazu to trudna praca, a wbrew pozorom lokuje się go najpłycej, bo na głębokości 1 m. Generalnie, inwestor powinien zacząć od uzbrajania działki w sieć, a dopiero później brać się za budowanie budynków. Odeszłyby wtedy dodatkowe koszty związane z łączem wody, gdyż można usadzić studnię wodomierzową, która będzie miała już cały zestaw wodomierzowy i wodomierz z wodociągów oraz plombę. Tak uzbrojona działka w wodę oszczędza na dowożeniu wody z mauzerów - wystarczy kran spustowy na zewnątrz i gotowe. Najtańsze studzienki zaczynają się od 550 zł netto, więc jest to mały wydatek, a spora wyгода dla wszystkich ekip budowlanych w całym procesie budowy.

Kolizje przyłączy w projektach i w terenie

AH: Bardzo często projektanci przyłączy generują kolizje już na papierze. Przyłącza się przecinają, mijają, lub są zbyt blisko siebie. Czasami kolidują z drzewami. Czy wykonawca może w terenie sam korygować przebieg przyłączy? Czy jednak wszystko musi być najpierw poprawione za zgodą urzędu w dokumentacji?

MM: Faktycznie jest to częsty problem, a papier przyjmie każdą kreskę. Przyłącza kolidują bardzo często z drzewami na działkach. Projektanci często nie jeżdżą w teren. Potem trzeba albo omijać drzewa, co generuje dodatkowe metry przyłączy i często dodatkowe studzienki w przypadku wodociągów. Z wodą nie ma problemu, bo stosuje się giętkie rury, które można nagiąć, ale w przypadku rur kanalizacyjnych jest to problem. Procedura w takich przypadkach albo musi ruszać od nowa, albo wykonujemy przyłącza zgodnie z projektem. Jednak wtedy jest to bardziej czasochł-

ne i droższe. Przyłącza kolidują też ze sobą. W miejscach kolizji, żeby odkryć media i wykonać wykop pod kolejne przyłącze nie można kopać koparką, tylko ręcznie szpadlem. Trwa to, zatem dłużej i jest droższe. Kto za to odpowiada? Zawsze inwestor, bo nie dostarcza lub nie zleca aktualizacji mapy zasadniczej. On finalnie też poniesie koszty projektów zamiennych, wycinki drzew (o ile zostanie zgodę), koszty dodatkowych metrów przyłączy czy robót ręcznych.

Czy są kary za nielegalne przyłącza?

AH: Czy są inwestorzy, którzy najpierw wykonują media, a potem dopiero zlecają projekty pod te media. Czy są tacy, co przesuwają media o 10m czy 50m, a potem wykonują pod to oficjalny projekt? Czy są za takie działania jakieś kary?

Inwestorzy boją się wykonywania przyłączy bez żadnego projektu. Kary za nielegalne podłączenia mediów wynoszą ok. 5 tys. zł płatne jednorazowo za każde przyłącze. Przesunięcia przyłączy w terenie do 10 m niż przebiega to w projekcie, nie wzbudzają wątpliwości. Należy je potem zainwentaryzować, ale to wszystko musi się odbywać w granicach własnej działki i bez kolizji z innymi elementami PZT, w tym innymi przyłączami.

Gdzie szukać oszczędności w budowie przyłączy?

AH: Gdzie inwestor czy deweloper może szukać oszczędności, jeśli chodzi o budowę przyłączy? Czy instalacje da się „odchudzić”? Czy projektanci przesadzają z jakością, grubością czy ilością materiałów? Gdzie inwestorzy przepłacają?

MM: Najczęściej da się zaoszczędzić na studzienkach kanalizacyjnych. Według prawa budowlanego na każdym załamaniu przyłącza powinna być studzienka. Jeśli przykładowo mamy łagodny kąt załamania przyłącza 15-30°, można nie wstawiać tej studzienki? Widuję projekty, gdzie na 10 m.b. przyłącza są 4 studzienki,

gdyż muszą one ominąć jakąś przeszkodę. Jeśli kąty załamania są łagodne (nie powyżej 67°), to zamiast czterech studzienek, można zrobić dwie i tym sposobem zaoszczędzić 4 tys. zł. Do tego należy uwzględnić oszczędności wynikające z użytkowania terenu przy mniejszej ilości studzienek. Przykładowo, większy koszt ułożenia kostki wokół takich studzienek.

Nieaktywne przyłącza

AH: Zawsze inwestorom powtarzamy, że aktualność mapy zasadniczej, obok sprawdzenia granic działki jest najważniejsza na etapie projektowania, czy nawet zakupu działki. Nieaktywne przyłącza to jeden z elementów, który sprawia deweloperom problemy. Czasami też inwestor zakłada, że obsłuży budynek wrysowanym na mapie przyłączem energetycznym, a przyłącza w terenie nie ma, tylko nie odnotowano tego na mapie. Jakie spostrzeżenia masz w tym zakresie?

MM: Nieaktywne przyłącza to powszechny problem. Przykładowo, na jednej z inwestycji zerwaliśmy rurę gazową 63, która zgodnie z projektem była 3 m dalej. Wskazuje to na fakt, że po zmianie lokalizacji przyłącza wykonawca przyłącza gazu nie zrobił rzetelnie inwentaryzacji powykonawczej – zainwentaryzowany został projekt, co jest niedopuszczalne. Geodeta ma inwentaryzować przyłącze na otwartym wykopie. Jeśli geodeta został wezwany po zasypaniu przyłączy, to wtedy inwentaryzuje się je przez wykrywacz (taśma ostrzegawcza z wkładką metalową) lub przez wskazanie inwestora - i w tym momencie zazwyczaj rodzą się błędy. Czasami geodeci piszą w inwentaryzacjach, że położenie przyłącza jest niepewne i należy wykonać odkrywkę w celu potwierdzenia przebiegu przyłącza.

Co warto wiedzieć o studniach wodomierzowych?

AH: Przejdźmy do detali technicznych. Masz jakieś wskazówki dla inwestorów, deweloperów w zakresie doboru studni czy liczników wodomierzowych? Co byś w tym zakresie polecał i na co zwraca uwagę?

MM: Aspekty techniczne zazwyczaj zależą od warunków technicznych, jakie dostaniemy z wodociągów. Czasami jest tak, że wodociągi narzucają swoje warunki techniczne i przykładowo musi być studnia szczelna DN 1000. Są studnie szczelne (plastyk) i mniej szczelne (beton). Najszerze studnie wodomierzowe plastikowe mają średnicę 1400 mm. Po tych studniach nie można jeździć samochodami. Ale przykładowo na studnie DN 1000 można montować 0,5 metrową nasadę betonową oraz właz żeliwny i taka konstrukcja wytrzymałe obciążenie 40 ton. Są też studnie żelbetonowe z jednego odlewu, które również są szczelne. Są one montowane

przykładowo w Warszawie. Koszt takiej studni to ok. 5 tys. zł. Miasto narzuca montaż takich studni przy osiedlach mieszkaniowych. Przy budynku wielorodzinnym nie jest to duży koszt, ale jeśli deweloper buduje segmenty, to każdy z nich musi mieć osobno taki zbiornik i wtedy jest to spory wydatek dla całej inwestycji. Jeśli chodzi o liczniki, to nie ma pola wyboru – zawsze je narzucają wodociągi. Ile lat wytrzyma licznik? Jest 5 lat legalizacji na liczniki wodomierzowe. Co 5 lat należy go wymieniać i jest to obowiązek oraz koszt po stronie PWiK. Nowoczesne liczniki, np. w Lesznowoli mają nakładkę pozwalającą na odczyt radiowy, działający nawet z 50 m - obsługa jest z poziomu aplikacji.

Rozdzielenie przyłącza wody

AH: Czy warto rozdzielać przyłącza wody na cele bytowe i na cele np. podlewania ogrodu?

MM: Jeśli działka ma doprowadzone przyłącze kanalizacji, to uważam, że warto rozdzielać przyłącza wodociągowe na celów bytowe i do podlewania ogrodu. Woda wylewana na ogród nie będzie wliczana do ścieków. Odrębny licznik powoduje, że nie płacimy za pobieraną wodę dwa razy. Koszt za pobór wody z odprowadzeniem do kanalizacji to ok. 14 zł / m³, a za pobór samej wody, bez odprowadzenia do kanalizacji jest to ok. 4 zł / m³.

Przyłącze gazu

AH: W moim budynku wielorodzinnym mieszkalno-handlowym zlokalizowałem kotłownię na ostatnim piętrze. Szkoda marnować powierzchnię handlową na parterze pod kotłownię, kiedy można ją wynająć za większe pieniądze niż lokale na wyższych piętrach. W tym projekcie zmuszony byłem do puszczenia rury gazowej na ścianie elewacyjnej. Nie jest to estetyczne, dlatego zapytam czy można chować rury gazowe w ściany i jakoś je maskować? Czy można wybrać, czy chcemy montować skrzynkę w ogrodzeniu czy na elewacji?

MM: Skrzynki gazowe w granicy / ogrodzeniu działki robi zawsze gazownia. Prywatna firma, taka jak moja realizuje tylko przyłącze od skrzynki do budynku. Rury gazowe muszą być na wierzchu budynku. Stosowane są rozwiązania maskujące, gdzie w elewacjach robi się korytka i maskuje się je przewiewnymi kratownicami. Skrzynka gazowa na budynku musi być umieszczona wtedy, gdy budynek jest dalej niż 10 m od skrzynki umieszczonej w linii ogrodzenia. Dotyczy to budynków jednorodzinnych oraz wielolokalowych. Jeśli chodzi o umieszczanie skrzynki gazowej w ogrodzeniu czy na elewacji budynku, to tutaj rozważać należy wyłącznie aspekty estetyczne i użytkowe. Z aspektów technicznych podpowiem, że obecnie wykonuje się przyłącza gazu w plastikowych rurach PE 40. To jest najlepsze rozwiązanie, gdyż często w projekcie jest rura DN 32

o mniejszej średnicy. Czasami gazownik montuje mocny piec gazowy, ale z rurą o zbyt małej średnicy. Wtedy ciśnienie nie pozwala na prawidłowe funkcjonowanie. Dlatego, ja zawsze montuję rurę o większej średnicy - kosztuje to niewiele drożej, a gwarantuje nam spokój.

Drenaże i odwodnienia wykopów

AH: Jakie aspekty gruntowo-wodne pod kątem przyłącza należy mieć na uwadze? Jak wysoki poziom wód gruntowych, albo ulewne deszcze mogą przeszkodzić w realizacji przyłącza? O ile może zwiększyć to koszty budowy przyłącza, albo wydłużyć proces ich budowy? I w ogóle, na co zwracać uwagę przy stosowaniu drenaży na działkach? Gdzie można zrzucić odprowadzaną z placu budowy wodę i czy są sposoby na kontrolę nielegalnych zrzutów wody do kanalizacji sanitarnej?

MM: Inwestor musi być przygotowany czasowo i finansowo na nieprzewidziane sytuacje. O ile nieprzewidzianą problemem mogą okazać się częste i obfite opady deszczu, przeszkadzające w wykonaniu przyłącza, o tyle warunki gruntowo - wodne nie powinny zaskakiwać inwestorów. Niestety, tak często się dzieje. Przy trudnych warunkach gruntowo-wodnych (np. nieprzepuszczalne warstwy wodonośne utrudniające odpływ wody w głąb ziemi) zalegająca woda może opóźnić inwestycję lub wymagać projektów zamiennych. Czasami, rozwiązaniem jest zastosowanie igłofiltrów, co niestety jest kapitałochłonne – to koszt ponad 2000 zł / dzień w zależności od wód gruntowych i długości trasy przyłącza. W jednej z warszawskich inwestycji problemem okazało się ustalenie właściciela lub zarządcy kanału burzowego o średnicy 2 m, do którego inwestor chciał wykonać zrzut wody odsysanej igłofiltrami z wykopu. Każdy z podmiotów, do którego inwestor wystąpił o zgodę informował, że nie jest właścicielem ani zarządcą. Wydłużyło to proces o 2 miesiące. Uzyskanie dokumentów o braku zarządcy czy właściciela kanału jest też bardzo ważnym elementem. Mimo, że nic to nie wnosi do procesu, to właściciel, który dokonuje zrzutu



Budowa przyłącza wody. Mariusz Marczyński

wody do takiego kanału musi się zabezpieczyć posiadaniem tych informacji przed nakładaniem ewentualnych kar. Kanalizacji grawitacyjnej w wodzie nie da się kłaść. Wykonawca przyłącza wykona odwodnienie, ale koszt przerzuci na inwestora. Jeśli mówimy o odprowadzaniu deszczówki z dachu wybudowanego już budynku czy odprowadzaniu nadmiaru wody z zalewanej działki (drenaż), to też należy wziąć pod uwagę kilka aspektów. Po pierwsze, należy zweryfikować czy plan miejscowy albo wydane warunki zabudowy nie zabraniają zmiany stosunków wodnych na danym terenie. Jeśli teren leży w strefie ochrony przyrodniczej lub w jej strefie buforowej, to również należy analizować możliwości odwodnienia. Nie można odprowadzać wody opadowej do kanalizacji sanitarnej. Są za to wysokie kary. Jak to sprawdzają? Zadykowane są kanały, tj. wpuszczany jest dym do kanalizacji z poziomu drogi i sprawdzane jest czy dym wychodzi np. rynnami w domach. Przy domach jednorodzinnych w przypadku chęci odprowadzenia deszczówki z dachu nie trzeba mieć pozwoleń na wykonanie takich drenaży pod warunkiem, że odprowadzamy je na własnej działce (rynna plus zbiornik retencyjny) i o ile dokumenty planistyczne na to zezwalają.

Koszty budowy przyłączy

AH: Ceny materiałów szaleją – rosną, spadają. Jeśli chodzi o rynek pracy, to również nie wygląda to kolorowo. Jak na ten moment z Twojego punktu widzenia, jako wykonawcy przyłączy wod.-kan. i gazowych wyglądają koszty ich budowy? Jak najdalej „ciągnąłeś” przyłącza?

MM: Zazwyczaj deweloperzy sprawdzają, jak daleko będą musieli „ciągnąć” przyłącza. Dlatego jeśli chodzi o odległość nie ma tutaj zwykle większego zaskoczenia (zazwyczaj). Osobiście, najdalej „ciągnąłem” przyłącza wod.-kan. 800 m. Znam, jednak przypadek jednego inwestora, który kupił działkę 1000 mkw. w gminie wiejskiej pod Warszawą i nie zastanowiła go niska cena działki na poziomie 60 tys. zł. Okazało się, że musi „wpiąć” inwestycję do wodociągu oddalonego o 1,7 km od jego działki. Obecnie, działkę wystawia na sprzedaż, a mógł przecież wstępnie zweryfikować te elementy samodzielnie, za darmo na portalu internetowym. Jeśli taki inwestor nie chce, jednak ani sprzedać działki, ani „ciągnąć” wodociągu 1,7 km, to może zlecić wykonanie odwiertu i mieć własne ujęcie wody. Niestety, nikt nam nie da gwarancji, że woda w studni nie skończy się w tym miejscu przykładowo za 5 lat lub czy będzie zdatna. Tutaj dochodzą również dodatkowe koszty pompy i prądu - a jak się pompa zepsuje, to mamy problem z bieżącą wodą. Dlatego, sugeruję realizować podłączenia do wodociągów. Jaki byłby koszt budowy przyłączy do tej konkretnej inwestycji? Wszystko zależy od projektu, ilości kolizji przyłączy, zastosowanych średnic rur i materiałów. Przeanalizujemy przypadek realizowania na tej działce inwestycji do

kilkunastu domów jednorodzinnych. Przykładowo, dla rury wodociągowej o średnicy 110 mm cena samego przyłącza to ponad 200 zł za m.b. W przypadku kanalizacji koszt przyłącza również zależy od średnicy rur - przy średnicy 160 mm to 220 zł za m.b. Cena zależy też od tego, jak głęboko przebiega przyłącze - im głębiej, tym drożej. Wszystko zależy od projektu. To są koszty wyłącznie za metraż przyłącza. Dochodzą jeszcze koszty studzienek - również zależne od wielkości. Przy większych średnicach rur, np. 225 mm to koszty liczy się od 700 zł za m.b. wodociągu. Wykonanie przyłącza gazu jest prostsze, bo gaz jest na głębokości 1 m, co przekłada się na niższy koszt realizacji i wynosi ok. 100 zł za m.b. W inwestycjach oddalonych od infrastruktury, przewidzieć należy jeszcze hydranty, które przykładowo są wymagane przy osiedlach mieszkaniowych. Po zsumowaniu kwot za budowę wszystkich przyłączy przy dużych odcinkach robią się bardzo duże koszty.

Przy kilometrowej odległości inwestycji od miejsca wpięcia do przyłącza wody, kanalizacji i gazu mówimy o kwotach rzędu ponad 1200 zł za m.b. wszystkich podstawowych przyłączy łącznie. Można uogólnić, że jeśli deweloper kupił oddaloną od infrastruktury działkę i zaoszczędził 100 tys. zł na jej kupnie, to te 100 tys. zł będzie musiał przeznaczyć na budowę przyłączy. Rozsądniej jest, zatem kupić droższą działkę, ale bliżej ogólnodostępnych mediów.

Wyłączenie z produkcji leśnej lub rolnej pod przyłącza

AH: Ja od siebie dodam, że istotne są aspekty wyłączenia z produkcji leśnej lub rolnej. Przykładowo na działkach leśnych z możliwością zabudowy, można bez opłat wyłączyć z produkcji leśnej 500 mkw. powierzchni, w której muszą się znaleźć również przyłącza. Wyłączenia nie obejmują, bowiem tylko miejsc posadowienia przyłączy (nie pokrywają się z linią przyłączy), ale są mocno generalizowane pod kątem kształtu. Wszelkie

załamania przyłączy, zmiany kierunku generują dodatkowe powierzchnie w wyłączeniach z produkcji. Przyłącza przebiegające blisko dojazdów i budynków powodują, że Lasy Państwowe te niewielkie przestrzenie między tymi elementami również zaliczają do wyłączanej powierzchni. Projektanci przyłączy muszą brać, zatem te aspekty pod uwagę.

Realizacja wszystkich przyłączy jednocześnie

AH: Najlepiej byłoby wykonywać wszystkie przyłącza jednocześnie. Jeden wykop, jeden wjazd na działkę i żadnych kolizji. Czy jest to w polskich realiach możliwe? Niektóre urzędy już biorą na siebie chociażby wykonanie projektu. Inwestorzy coraz chętniej zamiast przez firmy architektoniczne, zlecają to bezpośrednio do urzędów. Muszę tu pochwalić branżystów w urzędach, bo są to jedyne ogniwa administracyjne, które póki co działają na plikach typu CAD we współpracy z osobami po stronie inwestora. Praca przebiega dużo szybciej.

MM: Często słyszę złotą myśl „położmy wszystko w jednym wykopie!!” Nie ma takiej możliwości, żeby wszystko szło w jednym wykopie. Wyobraźmy sobie, że kładę kanalizację na 2 m, później wodę na 1,5 m i gaz na 1 m. W razie awarii na łączeniach, jak się mamy dostać do rury poniżej i ją naprawić? O ile przy wodzie i gazie można by tak jeszcze zrobić, ale prawo budowlane tego zabrania (minimalna odległość to 80 cm), to przy kanalizacji się nie da, bo działa ona grawitacyjnie. Czy da się skoordynować wszystkie prace tak, żeby zgodnie z przepisami zachować odległości między przyłączami? W teorii się da, a w praktyce, poszczególne przyłącza uzgadnia się z różnymi podmiotami. Inwestor może czekać na ostatnią wydaną decyzję i wtedy zacząć działać w terenie, ale zazwyczaj szkoda mu czasu.

AH: Co Twoim zdaniem, powinno się zmienić w przepisach, żeby inwestor mógł zlecić wykonanie wszystkich przyłączy w jednym czasie? Czy uzgodnienia, projekty i wykonawstwo przyłączy powinny być w przyszłości z ramienia jednego urzędu/podmiotu? Czy uważasz, że odrębny dział urzędu lub jedna firma wykonawcza mająca kontrakt z gminą powinna wykonywać wszystkie przyłącza? Wiem, że zarobiłbyś mniej niż kopiąc na jednej inwestycji kilka razy (śmiech), ale byłoby wiele plusów takiego układu: kilka miesięcy oszczędności czasu, niższe koszty realizacji przyłączy, brak kolizji mediów, eliminacja zbędnej ilości materiałów (np.: za dużo studzienek rewizyjnych), brak projektów zamiennych, czy brak kar za nielegalne działania. O mniejszym zużyciu maszyn, paliw, ruchu na ulicach i innych ekologicznych aspektach nie wspominając.

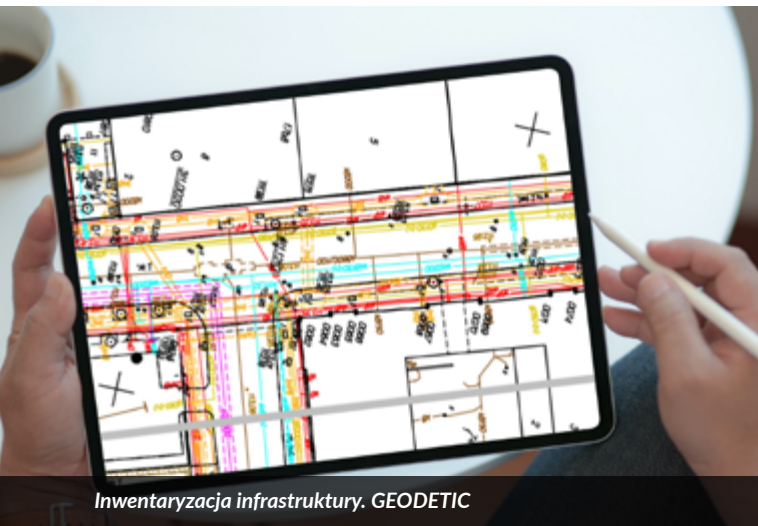


geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

*“Analizy chłonności oparte na nieaktualnych danych, to poważne zagrożenie dla inwestycji. Parametrów zabudowy, często nie da się finalnie zastosować w pozwoleniach na budowę”
- Rafał Rychlicki*

**KOMPLEKSOWE
ANALIZY CHŁONNOŚCI
UZYSKIWANIE
WARUNKÓW ZABUDOWY**

www.geodetic.co



Inwentaryzacja infrastruktury. GEODETIC

MM: Miło by było, jakby był jeden urząd, który kontroluje np. warunki techniczne wodne, gazowe czy też elektryczne. Wtedy w jednym urzędzie można by załatwić wszystko za jednym razem, a tak to inwestor jeździ od wodociągów do gazowni, elektrowni i na koniec do gminy o zezwolenie decyzji lokalizacyjnej w pasie drogowym. Oszczędziłoby to dużo nerwów, kosztów, a przede wszystkim czasu.

Jaką firmę wybrać?

AH: Na co powinien zwracać uwagę inwestor wybierając firmę do projektu i wykonania przyłączy? Czy lepiej wybrać prywatną firmę do projektu, czy zlecić to urzędowi, jeśli oferuje takie usługi? I jak szukać firmy do wykonania przyłączy w terenie? Jaka pora roku jest najlepsza na budowę przyłączy?

MM: W zakresie projektów, to ja nie widzę różnicy między jakością projektów z prywatnych pracowni i z urzędu. Na pewno, wybierając projekt urzędowy będzie to szybciej, bo nie będzie uwag. Jeśli chodzi o wykonawstwo, to omówmy to na przykładzie PWiK w jednej z podwarszawskich gmin. Jednostka PWiK corocznie organizuje jawne przetargi i wyłania kilka firm, które obsługują wszystkie inwestycje w ramach ich obszaru działania. Ja przykładowo współpracuję z PWiK od 2014. Dobrze jest również wziąć lokalną firmę która działa w danej gminie - na pewno to wiele ułatwi. Jeśli chodzi o sezonowość branży, to w latach, w których nie ma ostrej zimy, to przyłącza wykonuje się przez cały rok. Po swoich zleceniach widzę, że zazwyczaj wszystko rusza na wiosnę, ale budowę przyłączy realizuje się do temperatur -10°C (aż grunt nie zamrznie).

Portale internetowe do analiz infrastruktury

AH: My do analiz chłonności i analiz due diligence nieruchomości korzystamy z licznych portali internetowych, również w zakresie infrastruktury technicznej. Jako

geodeci wykonując inwentaryzacje przyłączy mierzymy sieci w terenie i przekazujemy wyniki do urzędów. Aktualnie, cała korespondencja odbywa się przy użyciu platform elektronicznych lub sporadycznie e-maili, a dokumenty opatrzone muszą być podpisem kwalifikowanym lub profilem zaufanym. Każdy z gestorów ma własne wytyczne odbioru przyłączy. Zwyczajowo, należy przesłać mapę w postaci pliku .dwg z przebiegiem inwentaryzowanego przewodu oraz wykazem współrzędnych w postaci pliku .txt. PODGIK, z kolei oczekuje dokumentacji wyłącznie w formie podpisanego PDFa. Dodatkowo, należy we własnym zakresie zaktualizować bazę danych w PODGIK poprzez przekazanie pliku w konkretnym oprogramowaniu, akceptowalnym przez PODGIK. Z jakich narzędzi korzystasz Ty, jako wykonawca przyłączy?

MM: Korzystamy z geoporatalu oraz z portalu e-mapa. W terenie podczas wykonywania przyłączy z poziomu tableta weryfikujemy orientacyjnie przebieg innych przyłączy. Nie musimy drukować map, nie musimy dbać, aby nie zamokły czy się nie zabrudziły, co zmniejsza ich czytelność. Projektowane przyłącza z kolei dotyczą geodeta, więc do tego zakresu również nie musimy mieć ze sobą wersji papierowych map.

Aktualizacja mdcp po budowie przyłączy

AH: Na koniec, zwrócę uwagę na jeszcze jeden aspekt z mojego „podwórka”. Załóżmy, że inwestor proceduje w urzędzie dokumenty do pozwolenia na budowę. W międzyczasie na działce wykonano przyłącze wody pod projektowany budynek. Czy mapa do celów projektowych, na której wykonany został projekt jest już nieaktualna? Czy inwestor z architektem powinni przekazać do urzędu zaktualizowany projekt na nowej mapie? Jeśli urząd wychwyci zmianę w postaci nowego przyłączy, to może nakazać procedowanie całości od początku. Utało się, że mdcp jest ważna do pół roku, ale jest to nieprawda. Traci ona ważność, gdy niesie informacje nieaktualne i odmienne do stanu rzeczywistego w terenie, tj. gdy nastąpiły zmiany w zagospodarowaniu terenu. Nieaktualne, czyli jakie? Żaden z obowiązujących aktów prawnych nie określa ani okresu ważności mapy do celów projektowych, ani nikomu nie przyznaje kompetencji w zakresie takich sprawdzeń. Mimo to, urzędnik w toku weryfikacji dokumentów przedkładanych przez inwestora do uzyskania PnB może poprosić o bardziej aktualną mapę. Potwierdza to wyrok NSA II OSK 909/14. Jest to kolejna przesłanka za tym, że warto byłoby kumulować prace wykonania przyłączy w jednym czasie. Koszt aktualizacji mdcp dla domu jednorodzinnego to 1000 zł – przy założeniu, że aktualizowane jest tylko jedno przyłącze. Koszt aktualizacji mapy pod budowę domu jednorodzinnego to ok. 1,5-2 tys. zł netto.

KONIEC 

BYDGOSZCZ	18-19 lutego 2023 23-24 września 2023
ŁÓDŹ	4-5 marca 2023 7-8 października 2023
WARSZAWA	25-26 marca 2023 30 września - 1 października 2023
KRAKÓW	1-2 kwietnia 2023 18-19 listopada 2023
WROCŁAW	10-11 czerwca 2023
KATOWICE	16-17 września 2023
OLSZTYN	14-15 października 2023





**Piotr
Lewandowski**

Architekt uprawniony,
Właściciel A8 Architektura



**Tomasz
Smol**

Architekt A8 Architektura

CZYM RÓŻNI SIĘ PROJEKT TECHNICZNY OD WYKONAWCZEGO?

Czy po nowelizacji Ustawy warto zlecać
projekt wykonawczy?

W celu uzyskania pozwolenia na budowę konieczne jest przygotowanie dokumentacji projektowej. Po analizach chłonności i wybraniu koncepcji, którą inwestor chce realizować, przychodzi czas na bardziej szczegółowe dokumenty. 9 września 2020 r. weszła w życie nowelizacja Ustawy Prawo Budowlane. Przed tą datą podstawowymi fazami projektu były: projekt koncepcyjny, projekt budowlany i projekt wykonawczy. Co obowiązuje inwestora i architekta po tej dacie? Jakie są różnice między projektem technicznym, a projektem wykonawczym? Kiedy potrzebne są poszczególne projekty? Czy można zrealizować budynek tylko z projektem technicznym? W jakim zakresie zlecić projekt wykonawczy?

Czym jest projekt techniczny i projekt wykonawczy?

Rozważania na temat różnic między projektami należy zacząć od zmiany Ustawy Prawo Budowlanego, jaka miała miejsce w 19 września 2020 roku. Przed tą datą podstawowymi fazami projektu były: projekt koncepcyjny, projekt budowlany i projekt wykonawczy. Zmiana prawa podzieliła drugą fazę projektu, czyli projekt budowlany na trzy części: projekt zagospodarowania działki lub terenu, projekt architektoniczno-budowlany i projekt techniczny. Do uzyskania pozwolenia na budowę potrzebny jest projekt zagospodarowania działki lub terenu oraz projekt architektoniczno-budowlany. Projekt techniczny nie jest składany do organu wydającego pozwolenie. Projekt wykonawczy pozostaje, jako oddzielny projekt, który przygotowuje się jako rozwinięcie i uszczegółowienie projektu budowlanego. Wszystkie wymienione projekty dzielą się na projekty branżowe. Najczęściej jest to branża architektoniczna, konstrukcyjna, instalacje sanitarne i instalacje elektryczne.



Wizualizacja budynku biurowego. A8 ARCHITEKTURA

Różnice między projektem technicznym, a projektem wykonawczym

Projekty branżowe różnią się stopniem zaawansowania poszczególnych ich części. Projekt techniczny, jako część projektu budowlanego, jest rozwinięciem projektu architektoniczno-budowlanego. Omówimy podział wymienionych branż w ramach poszczególnych faz projektowych. Dla czytelności, opis uzupełniono o projekt zagospodarowania działki lub terenu oraz projekt architektoniczno-budowlany. Porównanie w formie tabelarycznej jest dostępne na portalu INVESTOR REE. Istotne jest to, że zakres projektu wykonawczego może być różny, w zależności od zapisów umowy i skomplikowania obiektu. Zestawienia materiałowe

i standardy przedstawione poniżej nie dotyczą domków jednorodzinnych oraz małych budynków.

Elementy projektu budowlanego

Pierwszy z elementów projektu budowlanego to projekt zagospodarowania terenu. Nie ma tutaj konieczności opisywania konstrukcji, instalacji sanitarnych, ani instalacji elektrycznych. W zakresie architektury niezbędny jest ogólny opis zagospodarowania terenu istniejącego i projektowanego zestawienia powierzchni zagospodarowania terenu. Rysunki muszą uwzględniać projekt zagospodarowania terenu z podstawowymi parametrami dotyczącymi ochrony przeciwpożarowej. Drugi element projektu budowlanego to projekt architektoniczno-budowlany. Nie zawiera on konstrukcji i instalacji elektrycznych, ale zawiera architekturę i instalacje sanitarne. W zakresie architektury wymagany jest ogólny opis projektowanego budynku, opinia geotechniczna, decyzja środowiskowa (jeśli jest wymagana) i zamierzony sposób użytkowania oraz program użytkowy obiektu budowlanego. W zakresie rysunków potrzebne są rzuty wszystkich charakterystycznych poziomów budynku w zakresie niezbędnym do przedstawienia układu funkcjonalno-przestrzennego i rozwiązań architektoniczno-budowlanych. Niezbędne są także przekroje w powiązaniu z terenem i obiektami sąsiadującymi i widoki elewacji i dachu. Drugi element projektu architektoniczno-budowlanego stanowią wspomniane instalacje sanitarne, do których zaliczamy projekt instalacji gazowej z rozwinięciami (jeśli gaz przewidziany jest do podgrzewania wody użytkowej i do ogrzewania pomieszczeń). Należy również przeanalizować alternatywne źródła i wykonać analizę technicznych i ekonomicznych zastosowań urządzeń automatyzujących temperaturę w budynku. Trzeci z elementów projektu budowlanego to projekt techniczny. Tutaj wymagane są wszystkie cztery działy: architektura, konstrukcja, instalacje sanitarne i instalacje elektryczne. Co jest niezbędne w ramach architektury? Opis musi zawierać: ochronę ppoż (rozszerzenie danych z PZT, PAB) i rozwinięte opracowania geotechniczne (jeśli wymagane). Rysunki z kolei muszą uwzględniać: uszczegółowione rzuty wszystkich charakterystycznych poziomów w zakresie niezbędnym do przedstawienia układu funkcjonalno-przestrzennego i rozwiązań architektoniczno-budowlanych oraz dach, a także dodatkowe przekroje poprzeczne i podłużne, zestawienie przegród i instalacje i urządzenia budowlane ochrony ppoż. w formie opisanych schematów. W zakresie konstrukcji w projekcie technicznym uwzględnia się obliczenia statyczne, opis, rzut fundamentów, rysunek więźby dachowej (jeśli występuje) i rysunki szalunkowe. W ramach instalacji sanitarnych określamy ogólny przebieg tras instalacji wraz z doбором podstawowych urządzeń (np. grzewczych, wentylacyjnych, klimatyzacyjnych itp). W rozbiciu na poszczególne instalacje wygląda to na-

stępująco: 1) Centralne ogrzewanie - wylczone są zapotrzebowania na moce grzewcze bez przedstawienia doboru konkretnych grzejników czy rozstawów pętli ogrzewania podłogowego; 2) Wodociągowa - przedstawiane są trasy instalacji wraz z doбором średnic; 3) Kanalizacyjna - przedstawiane są trasy instalacji wraz z doбором średnic oraz opisem wymaganych minimalnych spadków na instalacji; 4) Wentylacyjna - wylczamy bilans powietrza, dobieramy centrale lub wentylatory oraz przedstawiamy trasy instalacji wraz z doбором średnic kanałów. Kanały są rysowane jednokreskowo; 5) Klimatyzacja - wylczamy wymagane zapotrzebowania oraz przedstawiane lokalizacje urządzeń oraz trasy instalacji freonowej i skroplinowej. Ostatni element to instalacje elektryczne, gdzie do projektu technicznego wymagane jest określenie lokalizacji tablic elektrycznych, określenie lokalizacji przeciwpożarowego wyłącznika prądu, określenie mocy zapotrzebowania budynku na energię elektryczną, określenie lokalizacji wpustów, włączników i opraw oświetleniowych.

Elementy projektu wykonawczego

Tutaj wymagane są trzy elementy: architektura, konstrukcja i instalacje sanitarne. Nie są wymagane instalacje elektryczne. W ramach architektury niezbędny jest opis, który zawiera elementy w zależności od złożoności inwestycji oraz standardy wykonania robót, wykonane według rodzaju pomieszczeń. W ramach rysunków należy przedstawić: szczegółowe rysunki zagospodarowania terenu wraz z rozwiązaniami materiałowymi, wyposażeniem i opcjonalnymi rozwiązaniami architektury krajobrazu, detale architektoniczno-budowlane, szczegółowe rozwiązania instalacyjne wraz z urządzeniami budowlanymi ochrony ppoż., projekt przebieg wraz z koordynacją otworów i wszystkich instalacji, zestawienia stolarki i ślusarki, parapetów, a także projekty elewacji wraz z zestawieniem elementów. W ramach konstrukcji należy pokazać zestawienie stali oraz zestawienie elementów więźby dachowej. W ramach instalacji sanitarnych zakres projektu wykonawczego zawiera to, co projekt techniczny, ale dodatkowo: 1) Centralne ogrzewanie - dobierane są konkretne modele grzejników oraz rozstawy pętli ogrzewania podłogowego, dobieramy nastawy na zaworach, przedstawiane są zestawienia materiałowe; 2) Wodociągowa - uzupełniona o rysunek z aksonometrią instalacji wody oraz zestawienia materiałowe; 3) Kanalizacyjna - uzupełniona o rysunek z rozwinięciem kanalizacji oraz profile wraz z wylczeniem zagłębienia kanalizacji w gruncie, przedstawiamy zestawienia materiałowe; 4) Wentylacyjna - uzupełniona o zestawienie materiałowe, a rysunki przedstawiają kanały oraz wszystkie kształtki dwukreskowo; 5) Klimatyzacja - dobierane są konkretne modele urządzeń oraz średnice instalacji.

Kiedy potrzebne są poszczególne projekty?

Inwestor, składając dokumentację do organu nadzoru budowlanego do planowanej realizacji robót budowlanych, załącza oświadczenie o sporządzeniu projektu technicznego podpisane przez projektanta budynku (zazwyczaj architekta). Projekt techniczny wraz z projektem architektoniczno-budowlanym i zagospodarowania działki lub terenu, powinien znaleźć się na placu budowy w dniu rozpoczęcia prac i być dostępny do wglądu dla organów nadzoru budowlanego od momentu rozpoczęcia budowy. Projekt wykonawczy, zaś stanowi podstawę realizacji inwestycji na placu budowy.

Czy można zrealizować budynek tylko z projektem technicznym?

Możliwa jest realizacja budynku na podstawie projektu technicznego, gdy powiększymy jego zakres o elementy projektu wykonawczego. Zwiększenie zakresu wydłuża jednak czas potrzebny na przygotowanie niezbędnej dokumentacji. Z praktyki projektowej wynika, że połączenie zakresów projektu technicznego i wykonawczego ma sens tylko dla niewielkich skalą budynków tj. domy jednorodzinne. W przypadku większych obiektów istnieje duże ryzyko, że projekt techniczny nie będzie gotowy na dzień rozpoczęcia prac budowlanych.

W jakim zakresie zlecić projekt wykonawczy?

Dla mniejszych przedsięwzięć tj. domy jednorodzinne część architektoniczna i konstrukcyjna jest niezbędna. Część instalacyjna w zakresie sanitarnym w zależności od sytuacji i preferencji inwestora może być realizowana poprzez firmy wykonawcze, które często posiadają własne jednostki projektowe. Jednostki te i tak przygotowują projekty warsztatowe dla własnych ekip wykonawczych. Projekty instalacji elektrycznej są często uszczegóławiane na etapie projektu wewnątrz. Do stworzenia docelowego projektu elektrycznego w ramach projektu wykonawczego, projekt wewnątrz powinien być w pełni skończony na kilka tygodni przed ułożeniem kabli instalacji elektrycznej w budynku, które są rozprowadzane przed tynkowaniem ścian wewnętrznych. Dla każdego innego budynku należy wykonać pełny zakres projektu wykonawczego. Konieczne jest to z uwagi na złożoność opracowań, które muszą spełnić wszelkie przepisy i normy dotyczące akustyki, wentylacji, wymagań sanepidu, chłodzenia, ogrzewania wraz z jednoczesnym spełnieniem wymagań ochrony przeciwpożarowej.

KONIEC 

"Maksymalne wykorzystanie powierzchni działki powinno być priorytetem każdego inwestora. Audyty często wykazują, że można zbudować znacznie większy budynek. Często pokazują również ograniczenia, które zazwyczaj nieświadomie pominięto, a które ujrzą światło dzienne w kolejnych etapach procesu."

KONSULTACJE INWESTORSKIE

AUDYTY PROJEKTÓW DO PnB



Wojciech Orzechowski

Biznesmen, Inwestor,
Deweloper, Rentier,
Mentor, Twórca warsztatów
WIWN®

Aneta Nagler

Redaktor Naczelna Magazynu
Inwestora Strefa Nieruchomości

WYWIAD Z WOJCIECHEM ORZECZOWSKIM

Zawirowania na rynku nieruchomości - Hossa czy bessa?

Dzieje się na rynku nieruchomości! Wysokie ceny mieszkań, wysokie oprocentowanie kredytów hipotecznych, spadająca zdolność kredytowa oraz oferty sprzedaży mocno zaskakują Polaków. Inwestorzy obserwują bacznie rynek nieruchomości nawet bardziej niż ci, którym drogę do niego zamknie zbyt niska zdolność kredytowa. Czy sprzedający nieruchomości chętnie zawierają umowy przedwstępne z klientami kredytowymi? Czy wojna w Ukrainie jest przyczyną zawirowań na rynku nieruchomości? Czy inflacja wyhamuje, a oprocentowanie kredytów hipotecznych spadnie w przyszłych latach? Kto idzie teraz na zakupy nieruchomościowe? Co o aktualnej sytuacji sądzi Wojciech Orzechowski - inwestor, deweloper, twórca Warsztatów WIWN®? Zapraszamy do wywiadu na temat bieżącej sytuacji na rynku nieruchomości.

Aneta Nagler (AN): W Polsce w posiadaniu osób prywatnych jest ponad 1,2 mln mieszkań uznawanych za pustostany. Niezależnie, czy są to lokale kupione inwestycyjnie, czy odziedziczone, wielu właścicieli z pewnością czekało na górkę cen, by się ich pozbyć. To może być najlepszy moment na przejście okazji. Co Ty o tym sądzisz?

Wojciech Orzechowski (WO): Najpierw spróbujmy odnaleźć się w tej rzeczywistości, którą mamy, w tym co się dzieje na rynku, po to aby określić, czy jesteśmy na górze, czy jesteśmy przed spadkami, czy już sprzedawać, czy jeszcze się wstrzymać. Gdy spojrzymy na świat, to zewsząd pojawiają się informacje, że mamy kryzys lub do niego się zbliżamy. Ja jestem zdania, że niezależnie od tego, co się dzieje na świecie, to wcale nie musi mieć oddźwięku w nieruchomościach. To jest pewien absurd gospodarczy. Utożsamiamy jeden kryzys w gospodarce z innymi sektorami, np. w gospodarce dzieje się źle, rośnie bezrobocie, inflacja, wzrastają stopy procentowe - to jednak te wszystkie czynniki wcale nie muszą oznaczać korekty cenowej na rynku nieruchomości w Polsce. Już ostatni kryzys z 2008 r. pokazał, że gdy na całym świecie czuło się tąpnięcie cen w nieruchomościach, to w Polsce określano to mianem spowolnienia lub recesji technicznej, ponieważ w Polsce PKB nie było ujemne przez długi czas. Wraz z tym nie pojawił się drastyczny wzrost bezrobocia. Rynek nieruchomości zareagował wówczas nieznacznie, ale polska gospodarka miała się całkiem nieźle. Warto zauważyć, że wtedy mieliśmy kryzys finansowy, który przełożył się na wyższe stopy procentowe i upadek wielu deweloperów. Pamiętajmy, że to był okres przed ustawą deweloperską, zatem wielu deweloperów zmieniało ceny, aby wyjść na prostą, co też wpłynęło wówczas na ceny nieruchomości. Rynek pierwotny wymusił wtedy korektę na rynku wtórnym. A straty cenowe na rynku wyrównywały się od 2012 r. aż do 2016 r. W 2021 r. i 2022 r. nastąpiło duże podwyższanie cen, co było związane z niepewną sytuacją na świecie. I to co ważne, o ile ceny wzrosły o 100% na przełomie 2007/2008 r., to teraz ten poziom wzrostów miał miejsce w okresie 5 lat. Co ważne, siła nabywcza Polaków pozostała na tym samym poziomie, wynagrodzenia rosły, Polaków dziś stać na zakup nieruchomości, co potwierdzają zakupy mieszkań za gotówkę. To, co można aktualnie zaobserwować na rynku, to duże spowolnienie, które jest efektem paniki związanej z inflacją, ze wzrostem stóp procentowych, z wojną w Ukrainie oraz niepewnością gospodarczą Polaków. Uczymy się jednak żyć z tą sytuacją. Na pewno 2-letni lockdown i COVID przyzwyczyły nas do sytuacji ekstremalnych i dzisiejsze zmiany na rynku gospodarczym traktujemy z większą rezerwą. Co do okazji na rynku, to zawsze czasy paniki i strachu sprzyjają osobom, które kupują mieszkania z zyskiem.

AN: A co z cenami nieruchomości? Czego spodziewasz się w najbliższych latach i czy w ogóle uzależniasz ceny od zakończenia wojny w Ukrainie?

WO: Sądzę, że ceny mieszkań przez najbliższy rok 2023 będą na tym samym poziomie. Prawdopodobnie po roku, gdy będziemy się zbliżać do wyborów, stopy procentowe będą obniżane, aby wymusić ruch w nieruchomościach. Mówiłem ostatnio o 19 powodach, dla których ceny będą rosły. Można o tym przeczytać w 17 numerze kwartalnika Strefa Nieruchomości®. Zatem pytanie, czy inwestor chce dziś sprzedać mieszkanie z obawy przed sytuacją, czy woli poczekać rok i sprzedać po wyższej cenie? Analizując dzisiejszą sytuację i analizy na najbliższe pół roku, nie przewiduję większej korekty cenowej. Gdyby okazało się, że wojna w Ukrainie będzie dobiegać końca, to tym bardziej nabieremy optymizmu i będziemy zachęcani do inwestowania. Na pewno najbliższy rok będzie rokiem spowolnienia, ale nie przewiduję masowych bankructw i wysokiego bezrobocia. Z ankiety, którą przeprowadziłem wśród 300 Absolwentów moich Warsztatów WIWN®, mamy lekkie spowolnienie w sprzedaży, ale w 2023 r. nastąpi wzrost cen i przyspieszenie na rynku.

AN: Dostrzega się korekty na rynku pierwotnym, ale są miasta, które odnotowują nadal wzrosty. Porównując ceny mkw. mieszkań obowiązujące w lipcu 2022 r. z analogicznym okresem ubiegłego roku, widać spore wzrosty. Rekordzistami są Poznań i Gdańsk, gdzie ceny mkw. mieszkań wzrosły o ponad jedną czwartą. Zatem kupować nadal mieszkania czy sprzedawać?

WO: Warto tutaj zwrócić uwagę na ankietę, którą zrobiliśmy jako WIWN®. Bazujemy nie tyle na cenach ofertowych, które widać w internecie, tylko na realnych cenach mieszkań inwestorów. To jest tak, że na razie deweloperzy zrezygnowali z większych zysków. Zarabiali na deweloperce 30%, ale w czasach mniejszej prosperity są w stanie zejść do 20%. To się przełoży na kilkuprocentowe spadki cenowe, bo udział zysku to jest ułamek wartości ceny, więc jak zysk spadnie 10%, to wartość cen mieszkań będzie wahać się około 3%. W tej chwili widać, że 1,5 roku temu, kiedy deweloperzy budowali, było bardzo popularne kupowanie nieruchomości w rezerwacji, w systemie 10/90, 20/80 na dalszą cesję. I dzisiaj, inwestorzy flipujący na rynku odbierają te nieruchomości. Niektórzy komentują: „O rany, jest wysyp, ludzie nie chcą kupować, tylko wystawiają dalej na sprzedaż na cesji”. Po prostu inwestorzy realizują skutecznie politykę inwestycyjną polegającą na sprzedaży nieruchomości na cesji, czego szczyt, który przypadał 1-1,5 roku temu w rezerwacjach, dzisiaj jest widoczny w internecie w sprzedaży. Ale to jeszcze nie jest żadna zapowiedź krytycznej sytuacji. No i mamy jeszcze 3. kwestię.

My jako inwestorzy schodzimy z zysku 120 tys. na takiej nieruchomości wartej 500 tys. I ponieważ jest spowolnienie, chcemy przyspieszyć sprzedaż, to zarabiamy 80 tys., tym samym korygujemy cenę o 40 tys. Oczywiście ktoś to odnotuje jako spadek cenowy, a tak naprawdę to jeszcze nie są spadki cenowe, bo my na razie rezygnujemy z części naszych zysków. I to nie będzie miało schematu powszechnej korekty. To są tylko zauważalne jednostkowo sytuacje.

Reasumując, powiem tylko jedną rzecz. Rok temu żałowałem, że nie kupiłem 100 nieruchomości więcej do portfela inwestycyjnego, 2 lata temu żałowałem podobnie. I dzisiaj – w roku 2022 r. chciałbym zrobić 100 flipów. Połowę mam zrealizowaną, jeżeli chodzi o inwestycje. 12 mieszkań sprzedanych, 32 realizacje w trakcie, z czego 16 wystawionych na sprzedaż, 16 się realizuje. Ale na kolejny rok i 1,5 roku mam zarezerwowanych 50 mieszkań w systemie 10/90, gdzie czekam na odbiór i będę przejmował z inwestorami kolejne inwestycje. Słuchając wypowiedzi sławnych youtuberów, inwestorów, widzę, że oni również w tym kierunku idą. I to jest absurd i paradoks, że ceny nieruchomości przed rokiem były tańsze, i wtedy nie kupowaliśmy, dzisiaj są droższe i kupujemy, bo niebawem będą droższe.

AN: Początek 2022 r. zapowiadał wiele zmian w gospodarce, jak i na rynku nieruchomości. Wojna w Ukrainie, galopująca inflacja, Nowy Ład, zapowiedź zmian w ustawie deweloperskiej. Jak zachowały się w tym czasie ceny nieruchomości?

WO: Pod koniec roku 2021, czas w nieruchomościach nie napawał pesymizmem. Wiele osób twierdziło, że mamy bańkę na rynku nieruchomości. I pamiętam swoje wystąpienie na FXCuffs w Krakowie w lutym tego roku, gdzie konferansjer, który mnie zapowiadał, powiedział: „Jak wy to znowu zrobiliście? Miała być

korekta, miało być spowolnienie, miało być ciężko. A tu dalej kolejna szansa, polegająca na tym, że 5 mln uchodźców przybyło do Polski. A jeśli oni będą chcieli zostać tu na stałe, to potrzeba dodatkowych 500 tys. mieszkań, żeby im możliwości mieszkaniowe tu zapewnić”. Jeżeli nawet tylko 20% z nich zostanie, to mamy 80 tys. mieszkań dodatkowych, których będą potrzebować. A mamy dodatkowy deficyt, który na rynku nieruchomości się pogłębia. To sprawia, że przy jednoczesnym ograniczeniu podaży, bo taką dzisiaj mamy wśród deweloperów zniechęconych inwestowaniem, Nowym Ładem i nową ustawą deweloperską – będzie sytuacja taka, że jak wszystko się uspokoi za rok, to ceny nieruchomości pójdą w górę, bo ludzie znów będą mieli zdolność kredytową. I uważam, że ta wojna sprawiła, że taki efekt dopiero my odczuwamy, jeśli chodzi o kupno/sprzedaż nieruchomości, bo nadmienię, że Ci których dzisiaj nie stać na zakup nieruchomości, mówię o Ukraińcach, szukają lokum na rynku najmu. I w związku z tym, co się stało w Ukrainie, my dzisiaj przeżywamy boom na rynku najmu. Ciężko wynająć mieszkanie, bo takich mieszkań nie ma, a ceny są wyższe. Więc pod tym względem ta wojna stworzyła nowe perspektywy dla rynku najmu.

AN: Jak według Ciebie rosyjska agresja w Ukrainie wpłynęła na postrzeganie Polski jako rynku nieruchomości?

Wojna w Ukrainie, wbrew przewidywaniom, nie odcięła się mocno na polskim rynku nieruchomości. Jej wpływ jest najsilniej widoczny na rynku najmu, który musi poradzić sobie ze zwiększonym popytem ze strony uchodźców. Jeśli chodzi o nabywanie mieszkań, Ukraińcy na razie są mniejszym odbiorcą, co potwierdzają m.in. deweloperzy. Nie widać też spadku cen mieszkań, który rzekomo miała spowodować wojna. Z moich obserwacji Wojna w Ukrainie wpłynie na ceny nieruchomości, które z uwagi na konieczność zamieszkania 5 mln Uchodźców zostaną wywindowane.

AN: Wojna może ostudzić nastroje inwestorów i obniżyć przyszłe wartości inwestycji. Wpływ na to mogą mieć również sytuacja gospodarcza w Polsce i na świecie oraz konsekwencje wysokiej inflacji i podnoszonych stóp procentowych. Co Ty o tym sądzisz? Dla kogo jest to szansa, a dla kogo zagrożenie?

WO: Kryzys nie doprowadzi do spadku wartości mieszkań, boom na rynku najmu sprawia, że inwestorzy chętnie kupują pod wynajem myśląc o Uchodźcach. Osoby, które mają pieniądze, zgodnie z moją strategią, to kupują za gotówkę, a nie w kredycie. Wg mnie pandemia nie obniżyła cen mieszkań, to wojna też nie da im rady. Jak czytam różne opinie, to zdaniem ekspertów na zmiany na rynku wywołane sytuacją w Ukrainie

7 realizowanych projektów w Łodzi o wartości ponad **250 mln zł**

"Gdy spojrzemy na świat, to zewsząd pojawiają się informacje, że mamy kryzys lub do niego się zbliżamy. Ja jestem zdania, że niezależnie od tego, co się dzieje na świecie, to wcale nie musi mieć oddźwięku w nieruchomościach. To jest pewien absurd gospodarczy. Utożsamiamy jeden kryzys w gospodarce z innymi sektorami, np. w gospodarce dzieje się źle, rośnie bezrobocie, inflacja, wzrastają stopy procentowe - to jednak te wszystkie czynniki wcale nie muszą oznaczać korekty cenowej na rynku nieruchomości w Polsce. Na pewno najbliższy rok będzie rokiem spowolnienia, ale nie przewiduję masowych bankructw i wysokiego bezrobocia. Z ankiety, którą przeprowadziłem wśród 300 Absolwentów moich Warsztatów WIWN®, mamy lekkie spowolnienie w sprzedaży, ale w 2023 r. nastąpi wzrost cen i przyspieszenie na rynku." - komentuje Wojciech Orzechowski, Biznesmen, Inwestor, Deweloper, Rentier, Mentor, Twórca warsztatów WIWN®

przyjdzie nam jeszcze poczekać. Biorąc jednak pod uwagę, że pandemia nie spowodowała spadku cen mieszkań, można zgadywać, że podobnie będzie z wojną. To jest zgodnie z moją strategią, o której można posłuchać pod adresem www.najlepszastrategia.pl. Jest tam wystąpienie moje na FXCuffs sprzed kilku lat. I o dziwo, moja strategia cały czas się sprawdza. Ja myślę, że jesteśmy bardzo blisko sytuacji, w której inflacja zmniejszy swoje tempo wzrostu, a wręcz będzie przyjmować mniejsze wartości. To spowoduje obniżenie stóp procentowych. Myślę, że raczej będzie lepiej, i optymistycznie na to patrzę. A co do korekty, to wg mnie, do niej nie dojdzie, biorąc pod uwagę sytuację, którą mamy.

AN: Dziś karty rozdają klienci gotówkowi. Właściciele mieszkań niechętnie podpisują przedwstępne umowy sprzedaży z klientami kredytowymi. Czy strategia kupowania mieszkań pod flipy jest wg Ciebie słusznym kierunkiem?

WO: Jak czytałem w ostatnich analizach rynku kredytów hipotecznych, popyt na hipoteki w lipcu 2022 r. spadł o 67 proc. rok do roku, czyli tąpnięcie na tym rynku jeszcze pogłębiło się względem historycznie najniższego czerwca, gdy spadek sięgnął 60 proc. Transakcja na kredyt to ryzyko i strata czasu dla właściciela mieszkania czy dewelopera. Banki bardzo restrykcyjnie dziś oceniają klientów, którzy chcą się zadłużyć na mieszkanie. Dlatego też sprzedający niezbyt chętnie zawierają umowy przedwstępne z klientami kredytowymi. Transakcja w takim przypadku jest zawieszona na miesiąc-dwa. Bank musi w tym czasie prześwietlić potencjalnego kredytobiorcę. A jeśli klient nie dostanie kredytu, proces sprzedaży trzeba zaczynać od nowa. Traci czas i pieniądze właściciel mieszkania. Coraz częściej się zdarza, że klienci, którzy chcą skorzystać z kredytu, dostają z banku negatywną decyzję. Niestabilna sytuacja na rynku kredytów nie pozostaje bez konsekwencji. Sprzedający coraz częściej rezygnują

z transakcji finansowanych środkami z banku. Widać ogromny trend kupowania mniejszych lokali za gotówkę, bez udziału kredytu. Wiadomo, że podniesienie stóp procentowych wpłynęło na politykę banków, udzielających kredyty. A dzisiaj spadła liczba udzielanych kredytów. Mamy mniejszą zdolność kredytową, zatem też kupujemy mniejsze mieszkania. I ludzie kupują to, co muszą kupić, a nie to, co by chcieli. A więc wartości cenowe będą o wiele niższe. Natomiast oczywiście, że jeszcze jest szansa dla flipperów, ale pod tym względem, że o wiele łatwiej będzie znaleźć perełkę, ponieważ wiele osób będzie miało trudności finansowe, przy podnoszonych ratach kredytów mieszkań kupowanych np. pod wynajem.

AN: Jednocześnie rośnie zainteresowanie rynkiem premium, gdzie transakcje odbywają się za gotówkę. Jako właściciel luksusowych inwestycji deweloperskich w centrum Łodzi, co sądzisz o tym trendzie?

WO: Rynek nieruchomości w segmencie luksusowym stale się rozwija, szczególnie w czasach wysokiej inflacji. Klienci w tym sektorze mogą liczyć na nowoczesne udogodnienia oraz prestiż. Co więcej, nie słabnie też zainteresowanie zakupem apartamentów ani mieszkań premium poza Warszawą. Opierając się na raporcie opracowanym przez NBP, średnia dostępność mieszkań na tle największych polskich miast najlepiej wygląda w Łodzi, w której prowadzę 7 inwestycji deweloperskich. Nieruchomości z wyższej półki są traktowane inwestycyjnie dla klienta gotówkowego. Zwróćmy jednak uwagę na to, że Polacy bogacą się, chcieliby mieszkać lepiej, posiadać dobra luksusowe. Dostrzegamy wartość życia w centrum miast, np. w zabytkowych, pięknych miejscach zrewitalizowanej Łodzi. Jeśli mowa o jednej z moich inwestycji, „Wiszących Ogrodach”, to na ponad sprzedanych 40 mieszkań, tylko jedno mieszkanie do nas wróciło od osoby, która nie dostała kredytowania. My realizujemy w tej inwestycji deweloperskiej 5-6 flipów luksusowych, czyli tworzymy apartamenty premium i będziemy celować w grupę zamożnych inwestorów zagranicznych, którzy doceniają tę jakość. Reasumując, rynek mieszkań luksusowych na pewno ma się dobrze, transakcje kupna są dokonywane za gotówkę, bogaci mają tę gotówkę i nie posiłkują się kredytem, więc lokują ten pieniądź, szczególnie przy dużej dzisiaj inflacji. Nieruchomości dają nam możliwość zarabiania w czasie, bo wartość nieruchomości rośnie wraz ze wzrostem inflacji, więc trzeba ten pieniądź trzymać w nieruchomościach i bogaci to wiedzą, i dlatego lokują tam ten kapitał. Dlatego rynek nieruchomości luksusowych wciąż się rozwija i mimo spowolnienia w innych sektorach, branża premium pozostaje na stabilnym poziomie.



Wiszące Ogrody w Łodzi, Revisit Home

KONIEC 



WOJCIECH ORZECHOWSKI

TWÓRCA WARSZTATÓW INWESTOWANIA
W NIERUCHOMOŚCI

JAK BEZPIECZNIE I SKUTECZNIE INWESTOWAĆ W NIERUCHOMOŚCI W POLSCE?

- ŚREDNI ZYSK NA MIESZKANIU: 42.000 ZŁ
- PONAD 900 OSÓB ZROBIŁO SWOJEGO 1 FLIPA PO SZKOLENIU WIWN®
- KOMPLEKSOWA WIEDZA INWESTYCYJNA OD A DO Z
- PRZYNALEŻNOŚĆ DO SPOŁECZNOŚCI 2100 INWESTORÓW
- WSPARCIE WOJCIECHA ORZECHOWSKIEGO PRZEZ CAŁĄ INWESTYJCJĘ
- DOSTĘP DO NARZĘDZI, UMÓW, CHECKLIST, SPECJALISTÓW

POZNAJ AKTUALNĄ OFERTĘ: WWW.WIWN.PL/1





Rafał Rychlicki

Editor of the INVESTOR REE,
Geodetic Vice-CEO,
Court Expert, Licensed
Land Surveyor (1,2)

LINIA FRONTOWA DZIAŁKI

Poznaj sposoby wyznaczania frontu działki

Definicję frontu działki określa rozporządzenie w sprawie sposobu ustalania wymagań dotyczących nowej zabudowy i zagospodarowania terenu w przypadku braku miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Rozporządzenie wskazuje, że przez front działki należy rozumieć „część działki budowlanej, która przylega do drogi, z której odbywa się główny wjazd lub wejście na działkę.” Szerokość frontu działki przekłada się jednocześnie na obszar analizy w celu określenia parametrów zabudowy sąsiedniej, dla terenów bez uchwalonego planu miejscowego. Rozporządzenie jednak nie doprecyzowuje czy dotyczy to dróg publicznych czy również wewnętrznych. Wyrok WSA II SA/Łd 235/12 wskazuje, że powinno to dotyczyć wszystkich dróg. Jednak, w systemie sip.lex.pl, który zawiera blisko 100% wydawanych wyroków do sierpnia 2022 r. wydano 9590 wyroków sądowych w zakresie linii frontowej działki. Najstarszy wyrok jest z 1922 r. Co powinien wiedzieć inwestor na temat linii frontowych działki? Ile sposobów liczenia frontu działki może wystąpić na działkach ewidencyjnych? W raporcie "Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektów" wykazaliśmy, że najstarszy wyrok w zakresie „linii frontowej działki” wydano w 1997 r. Ilość wyroków sądowych od tamtego czasu do czerwca 2022 r. dla frazy „linia frontowa działki” to 9 749, a dla frazy „front działki” – 9 749. Analizowano również pierwsze półrocze roku 2022 r., najwięcej wyroków było w województwie mazowieckim (103), wielkopolskim (46) i małopolskim (45). Łącznie w tym półroczu wydano 355 wyroków sądowych dla tego wskaźnika.

Jak liczyć linię frontu działki?

Wydawać by się mogło, że szerokość frontu działki jest parametrem bardzo prostym do określenia i nie będziemy mieli z tym problemu. Niestety, ilość wyroków sądów w tych sprawach utwierdza nas, że sprawa nie jest taka oczywista. Jeżeli mamy prostokątną działkę, która przylega do drogi publicznej to oczywiście frontem działki jest szerokość przylegająca do drogi. W przypadku, gdy działka jest narożna i zlokalizowana przy drodze, na której projektuje się trójkąty widoczności, to wtedy linię frontową działki należy liczyć z uwzględnieniem odcinka ściętego na drogę (przedłużenie linii). W przypadku działek, które tylko niewielkim fragmentem przylegają do drogi, a rozszerzają się w głąb działki, front jest szerokością całej działki, a nie tylko fragmentu przylegającego do drogi, co potwierdza wyrok WSA II SA/Kr 35/07. W przypadku, gdy działka objęta wnioskiem o wydanie warunków o WZ przylega do drogi pod kątem prostym, to zgodnie z wyrokami sądów WSA IV SA/Wa 650/11 oraz WSA II SA/Łd 787/09 należy za front działki przyjąć całą sze-

rokość działki, a nie tylko odcinek przylegający do drogi. Kolejny przypadek, który należy rozważyć to teren inwestycyjny, który obejmuje więcej niż jedną działkę. Zgodnie z Ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym decyzję o WZ wydaje się dla „terenu”, to znaczy, że nie dotyczy to działek ewidencyjnych. W związku z tym, w inwestycjach obejmujących więcej niż jedną działkę ewidencyjną front działki przyjmuje się tam, gdzie inwestycja ma zapewniony dostęp do drogi (główny wjazd lub wejście na teren). W związku z tym, w tej sytuacji również decyduje niejako inwestor. Co w przypadku, gdy działka ma dostęp do więcej niż jednej drogi? Sytuacje, gdzie działkę otaczają dwie lub trzy drogi są powszechne. Która granica działki powinna być frontowa i z której działki należy zapewnić dostęp do drogi przez zjazd? Decyduje o tym inwestor i powinno to być ujęte w dokumentacji. Zgodnie z wyrokiem WSA II SA/Lr 563/08 oraz WSA II SA/Bk 466/13 organ, który ma wątpliwości, z której strony ma się odbywać zjazd lub wejście główne na działkę, zobowiązany jest wezwać inwestora w celu złożenia wyjaśnień. Co w przypadku, gdy do działki prowadzi długi wjazd o szerokości 5m? Czy wtedy front działki wynosi 5m? Nie.



Znaczenie ma również usytuowanie budynku i w takich przypadkach linia frontowa budynku będzie wyznaczała linię frontową działki. Determinuje to, zatem w przyszłości jego położenie. Niestety, wstępne podziały nieruchomości na etapach analiz chłonności i wstępnych koncepcji są nagminnie bagatelizowane. Ma to chociażby znaczenie w przypadku ustanawiania służebności przejścia i przejazdu. Potwierdza to wyrok WSA SA/Rz 192/18

Skład orzekający ustalił, że „Należy jednak pamiętać, że tak rozumiana część działki, pełniąca funkcję frontu nie musi pokrywać się z całym bokiem planowanej inwestycji przylegającym bezpośrednio lub pośrednio do drogi publicznej, albowiem wjazd lub wejście nie musi odbywać się na całej szerokości działki przylegającej do drogi, lecz jedynie na jej określonym fragmencie i właśnie ten fragment zgodnie z § 2 pkt 5 rozporządzenia stanowi front działki, który należy uwzględnić wyznaczając obszar analizowany.” I dalej „Należy pamiętać, że "przyleganie działki frontowej do drogi publicznej" może odbywać się bezpośrednio lub pośrednio, a więc zgodnie z art. 2 pkt 14 u.p.z.p. - przez drogę wewnętrzną lub przez ustanowienie służebności gruntowej. A zatem o zakwalifikowaniu

danej części działki, jako frontu nie decyduje fizycznie przyleganie do drogi publicznej, lecz wybór przez inwestora szlaku komunikacyjnego, którym ma odbywać się dojazd do drogi publicznej, np. poprzez drogę wewnętrzną. Teren inwestycyjny może mieć tylko jeden front w rozumieniu § 2 pkt 5 rozporządzenia, natomiast w sytuacji, gdy teren inwestycji przylega do więcej niż jednej drogi publicznej, o zakwalifikowaniu granicy jako frontu działki decyduje wybór inwestora uwzględniając możliwości komunikacyjne w zakresie jej połączenia z drogą publiczną (patrz wyrok NSA II OSK 1987/13).”

Linia frontowa działki w decyzji o WZ

Zawartość wniosku o decyzję o WZ powinna mieć na uwadze, że jest możliwość wpływu na kształt dokumentów planistycznych. Pozostawia to pole do negocjacji z urzędnikiem, dlatego warto przygotować analizę urbanistyczną, która zweryfikuje stan w terenie. Kto może wykonać analizę urbanistyczną? Analizę urbanistyczną zgodnie z Ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym może wykonać osoba z uprawnieniami. Zgodnie z orzecznictwem NSA w Warszawie z dnia 10.04.2018 r. (II OSK 2582/17) musi to być architekt lub urbanista. Warto jednak odnotować, że to na organie wydającym decyzję leży obowiązek weryfikacji analizy pod kątem zgodności z przepisami. Dlatego, często analizy urbanistyczne wykonuje pracownik urzędu. Niekorzystną sytuacją jest, gdy projekt warunków zabudowy również wykonuje ta sama osoba. Zgodnie z wyrokiem WSA IV SA/Po 1147/17, który stanowi, że rolą organu I instancji jest m.in. kontrola analizy urbanistycznej. W sytuacji, gdy analizę sporządza i kontroluje ta sama osoba kontrola taka może być nieprawidłowa, gdyż decydent, który powinien kontrolować analizę kontroluje sam siebie.”

Analizy urbanistyczne należy wykonywać dokładnie i kompleksowo. Wyrok WSA (II SA/Po 247/16) podważył niedokładny tok analizy, który dotyczył m.in. szerokości frontu działki i dostępu do drogi publicznej. W niniejszej sprawie sporne było czy projektowana zabudowa kontynuuje cechy i funkcje zabudowy, jakie występują na działkach sąsiednich. Przeprowadzona analiza urbanistyczna nie odzwierciedlała funkcji, parametrów, cech i wskaźników kształtowania zabudowy w odniesieniu do pełnej zabudowy istniejącej na działkach sąsiednich w całym obszarze analizowanym. W tym zakresie brakowało dostatecznej i umotywowanej w analizie urbanistycznej charakterystyki budynków znajdujących się w obszarze analizowanym. Okoliczności powyższe wskazują, że analiza została przeprowadzona w sposób niepełny,



Wstępny projekt podziału nieruchomości. GEODETIC

a w konsekwencji nie można ustalić prawidłowych cech i parametrów zabudowy i jednoznacznie stwierdzić, że projektowana zabudowa kontynuuje funkcje i cechy zabudowy i zagospodarowania terenu. Analiza urbanistyczna musi uwzględniać parametry zabudowy, które mają wynikać ze stanu faktycznego i musi być zobrazowana zarówno w formie graficznej jak i tekstowej.

Przypominam, że stan faktyczny, to nie zawsze stan z mapy! Wielokrotnie opisywaliśmy przykłady, kiedy to dane na mapach różnią się od tych w terenie (inna wysokość budynków, niewykazana powierzchnia utwardzeń, samowole budowlane itd.). Warto do urzędu mieć wiele argumentów popierających planowaną koncepcję, dlatego należy weryfikować dane na mapach i w terenie. Analiza urbanistyczna to również wyliczone matematycznie różne wartości, wskaźniki i parametry. Można, zatem te wyniki przedstawiać w różnej postaci: wizualizacji, rzutów z analizami, schematów, a nawet makiet będzie bronić koncepcji inwestora w urzędzie. Dzięki temu możemy uargumentować, że wyjątek od przyjętych w danym terenie zasad zabudowy, mimo wszystko jest kontynuacją istniejącej infrastruktury urbanistycznej.

Front działki w wyznaczeniu obszaru analizy

Warto również sprawdzić urzędnika czy do analiz przyjął dobry front działki, bo należy tu mieć odległość boku działki przylegający do drogi, z której jest wjazd / wejście na działkę. Tu też jest pole do manewru, bo przed uzyskaniem warunków zabudowy samo wejście na działkę w sytuacji, gdy nie ma jeszcze zjazdu można zmienić. Stosujemy to, gdy inwestorowi zależy, aby obszar był bardzo duży, bo sąsiednie działki nie mają w ogóle zabudowy, a mają ją te dalej położone. Jeżeli mamy przedmiotową działkę, to do analizy WZ zgodnie z Ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym należy określić obszar opracowania, który będzie podlegał analizie przez urząd. Jest on ograniczony trzykrotną wartością frontu działki, jednak nie mniej niż 50 m w każdą stronę i stanowi o tym rozporządzenie w sprawie sposobu ustalania wymagań dotyczących nowej zabudowy i zagospodarowania terenu w przypadku braku miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego.

A czy możemy, zatem objąć teren analizą urbanistyczną większy niż 3-krotność frontu działki. Oczywiście tak, ale trzeba mieć na to właściwe i dobrze skonstruowane uzasadnienie. Porusza ten temat WSA II SA/Gd601/12. „Logiczna interpretacja przepisu § 3 ust. 2 rozporządzenia, jako przepisu wykonawczego do art. 61 ust. 1 pkt 1 ustawy, nakazuje uznać, że określone w nim odległości pomimo użycia zwrotu



geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

*"Przeanalizuj możliwości prawne i czasowe poszczególnych procedur podziałowych i wybierz tę najkorzystniejszą."
- Rafał Rychlicki*

**PODZIAŁY
EWIDENCYJNE
NIERUCHOMOŚCI**

www.geodetic.co

"w odległości nie mniejszej niż" stanowią w zasadzie limit (górną granicę) rozmiarów obszaru analizowanego, poza którymi inwestor może poszukiwać tzw. dobrego sąsiedztwa ("działki sąsiedniej") jedynie w szczególnie uzasadnionych sytuacjach (wyrok WSA II SA/Bk 637/09). Przy wyznaczaniu granic obszaru analizowanego ponad minimalne rozmiary organ orzekający winien wykazać, że wielkość tego obszaru służy ustawowemu wymogowi zachowania ładu przestrzennego w ramach dającej się wyodrębnić zwartej jednostki terenowej urbanistyczno-architektonicznej na danym obszarze, nie zaś jedynie poszukiwaniu takich funkcji, cech i parametrów zabudowy, aby uzasadnić formalną dopuszczalność lokalizacji zabudowy o cechach i parametrach wnioskowanych przez inwestora (wyrok WSA II SA/Kr 1639/11). Wyrok NSA II OSK 1334/09 wyjaśnił, że obszar analizowany ma być wyznaczony w taki sposób, aby od granicy do granicy obszaru analizowanego odległość nie była mniejsza niż trzykrotna szerokość frontu działki objętej wnioskiem o ustalenie warunków zabudowy, nie mniej jednak niż 50 m. Obszar analizowany powinien stanowić minimum trzykrotną szerokość frontu działki objętej wnioskiem o ustalenie warunków zabudowy, a jeśli jest większy niż wskazane minimum, co jest prawnie dopuszczalne, to z części tekstowej i graficznej analizy powinna jednoznacznie wynikać przyjęta przez organ wielokrotność tego minimum i przyczyny, które przemawiały w danej sprawie za przyjęciem takiej wielkości obszaru analizowanego. O wielkości obszaru wyznaczonego do analizy i "rozciągnięcia" tego obszaru w określonym kierunku mogą decydować m.in. takie względy jak istnienie zabudowy (czasami bardzo licznej) jedynie w jednym kierunku od granicy działki, oddzielenie działek przyjętych do analizy drogą publiczną, skrzyżowaniem dróg publicznych, różnorodność zabudowy, duże odległości między budynkami znajdującymi się na sąsiednich działkach."


Inwentaryzacja architektoniczna. GEODETIC

Linia frontowa działki w planach miejscowych

W planie miejscowym zapis dotyczący tego aspektu może określać minimalne wielkości działek, minimalne fronty działek zgodnie z ustaleniami szczegółowymi dla poszczególnych terenów, np. MN, U itd. Front działki w planach miejscowych wpływa najbardziej na możliwość wykonywania podziałów nieruchomości. Nie każdy plan ma zapisy dotyczące minimalnej powierzchni działki, minimalnego frontu działki, kąta podziału względem drogi publicznej czy kąta widoczności. Zdarzają się plany, w których nie ma zdefiniowanych tych danych. Czy w takich przypadkach są inne przepisy, które określają np. minimalną powierzchnię działki budowlanej do podziału? Choćbyśmy szukali to nic takiego nie znajdziemy. W takim przypadku powierzchnię działki musimy dopasować do naszego zamierzenia inwestycyjnego. Analizujemy, bilansujemy teren i na tej podstawie wykonujemy podział. Oczywiście działka po podziale i nasza planowana inwestycja musi spełniać wszystkie parametry MPZP, tj. rodzaj zabudowy, powierzchnię zabudowy, intensywność zabudowy, wysokość zabudowy, ilość kondygnacji, ilość miejsc postojowych itd. Warto, więc już na etapie podziału wiedzieć, co chcemy realizować. W większości przypadków, minimalne powierzchnie działki są zdefiniowane w MPZP. Warto dokładnie przeczytać zapisy planu. Zdarzają się przypadki, że plan dopuszcza odstępstwa np. w wysokości 10% od normatywów. Jeżeli zależy nam na optymalizacji inwestycji warto o tym wiedzieć.

Często słyszymy od inwestorów pytania czy można wydzielić mniej niż zezwala plan, zrobić mniejsze działki, czy mniejsze linie frontowe budynków. Oczywiście nie można chyba, że plan dopuszcza odstępstwa od minimalnych wartości linii frontowych działek, czy powierzchni całych działek, ale zazwyczaj dotyczy to tzw. „resztówek”, czyli np. ostatniej jednej wydzielanej działki z wszystkich 15 działek. Urzędy dość restrykcyjnie podchodzą do zgodności z MPZP i nie zezwalają na takie działania w powszechnym stosowaniu. Czasami okazuje się jednak, że wymagane wielkości działek lub minimalne szerokości linii frontowych lub powierzchnie działek narzucone przez plan miejscowy są tak rygorystyczne, że stanowią o niskiej atrakcyjności działki dla kupujących. Nierzadko, może to wyeliminować pewne rodzaje zabudowy, np. dom jednorodzinny w zabudowie bliźniaczej, bo nie da się postawić sensownej wielkości budynku (a właściwie dwóch przyklejonych do siebie budynków) uwzględniając konieczność odsunięcia się od granic działki o 3 lub 4 m.

KONIEC 



Uniwersytet
Gdański

Studia podyplomowe

*Zarządzanie
nieruchomościami
i projektami
deweloperskimi*

we współpracy z firmą JLL oraz EURO STYL

Roczny program studiów obejmuje najnowsze zagadnienia związane z zarządzaniem nieruchomością oraz realizacją projektów deweloperskich. Wykłady i ćwiczenia będą prowadzone nie tylko przez uznanych w branży wykładowców akademickich, ale także ekspertów z firm JLL, Euro Styl oraz innych wieloletnich praktyków z rynku nieruchomości.

Propozycja Uniwersytetu Gdańskiego skierowana jest do osób, które są zainteresowane zdobyciem czy pogłębieniem interdyscyplinarnej wiedzy oraz praktycznych umiejętności potrzebnych w działalności zarządcy nieruchomości oraz przy realizacji projektów deweloperskich, m.in. komercyjnych, infrastrukturalnych oraz mieszkaniowych.

Udział w zajęciach umożliwi także nawiązanie kontaktów zawodowych zarówno potencjalnym przedsiębiorcom wchodzącym na rynek nieruchomości, jak i osobom planującym dynamiczny rozwój czy przeprojektowanie swojej ścieżki kariery zawodowej.



EURO STYL
GRUPA DOM DEVELOPMENT

**Wydział Zarządzania UG,
Katedra Inwestycji i Nieruchomości**
Sopot, ul. Armii Krajowej 101, pokój 132
tel. 58 523 14 08 (w godzinach 8.00-15.00)
email: wieslawa.patecka@ug.edu.pl
www: wzr.ug.edu.pl/spznipd



**Justyna
Kwiatkowska**

Doradca, właścicielka
Centrum Ubezpieczeń
Justyna Kwiatkowska



**Adam
Borowiec**

Główny Specjalista
– Senior Underwriter,
PZU

NAJBARDZIEJ SZKODOWE ETAPY INWESTYCJI

Kiedy nie uzyskasz wypłaty z ubezpieczenia inwestycji?

Jeśli inwestor jest świadomy możliwości wystąpienia szkód w planowanym procesie inwestycyjnym, to już połowa sukcesu. Druga połowa sukcesu to wybór odpowiedniego ubezpieczenia i wczytanie się w warunki umowy. Koszt ubezpieczenia uzależniony jest od wartości oraz okresu trwania kontraktu jak również od oczekiwanego zakresu, w tym wysokości fransyz redukcyjnych. Inwestor zapewnia sobie poczucie bezpieczeństwa w prowadzonym procesie budowlanym. Ubezpieczanie szkód materialnych, prac kontraktowych, maszyn czy urządzeń jest powszechnie znane. Część inwestorów decyduje się również na ubezpieczenia na wypadek opóźnienia czasowego realizacji inwestycji. Mniej osób wie, że można ubezpieczyć się na wypadek niemożliwości pokrycia rat kredytu czy zabezpieczenia zysku inwestora. Na jakim etapie inwestycji zawrzeć ubezpieczenie? Kogo ubezpieczyć w trakcie procesu projektowo-budowlanego? Który etap inwestycji jest najbardziej szkodowy? Kiedy w ramach prawa do regresu ubezpieczyciel może pociągnąć do odpowiedzialności kilka stron kontraktu? Na czyją stronę ubezpieczyciele zazwyczaj interpretują korzyści i jakie są najczęstsze przyczyny niewypłacania odszkodowań? To Inwestor powinien pozyskać wiedzę, kiedy i jak zadbać o swoje interesy w zakresie ubezpieczeń procesu inwestycyjnego. Doświadczeniem dzielą się eksperci czołowych firm ubezpieczeniowych.

Który etap inwestycji jest najbardziej szkodowy?

Inwestycję budowlaną można określić mianem procesu złożonego z wielu etapów. Podczas jego realizacji możemy spodziewać się szkód zarówno na etapie projektowania, wykonawstwa, jak i w okresie gwarancji czy rękojmi. Ochrona ubezpieczeniowa powinna być dostosowana do zakładanego zakresu prac, specyfiki danego etapu, stawianych oczekiwań, a przede wszystkim do potencjalnych szkód. Określonym etapom inwestycji dedykowane są określone zakresy ubezpieczeń. Jak w skrócie przedstawiają się propozycje ubezpieczycieli? Z ubezpieczeniowego punktu widzenia można powiedzieć, że najistotniejszymi ryzykami są: ryzyka naturalne, błędy projektowe, błędy wykonawcze, błędy producentów (np. w elementach prefabrykowanych) czy kradzieże. Kolejna grupa to ryzyka do podmiotu, tj. błędy inwestora, inspektora nadzoru, projektanta, kierownika budowy lub kierownika robót. Szczególnie istotne będzie to w momencie, gdy wejdą planowane do wdrożenia od stycznia 2023 r. przepisy, które zwalniają z konieczności uzyskiwania pozwolenia na budowę przy domkach jednorodzinnych na użytek prywatny. Istnieje również grupa ryzyk poza prawem budowlanym, tj. działania wykonawcy, geodety, inwestora zastępczego, inżyniera kontraktu, geologa itd. Kolejna grupa ryzyk dotyczy etapu po oddaniu budowy, np. zdarzeń losowych. Powyżej przywołany został tylko wycinek katalogu ryzyk. Pokazuje to jak wiele jest szkód, które powstają na różnych etapach realizacji kontraktu budowlanego. Zabezpieczenie się przed nimi jest możliwe, a dywersyfikacja tego typu ryzyk inwestycyjnych również jest uzasadniona – **komentuje Justyna Kwiatkowska, Doradca, właścicielka Centrum Ubezpieczeń Justyna Kwiatkowska.**

Na jakim etapie ubezpieczyć prowadzoną inwestycję?

Podstawową rolę ubezpieczeń jest zabezpieczenie przeciwko zdarzeniom trudnym do przewidzenia. Najprościej można powiedzieć, że prowadzona inwestycja powinna być ubezpieczona na każdym etapie w zależności od tego, za który z etapów jesteśmy bezpośrednio odpowiedzialni. Projektując, zabezpieczmy się od ewentualnych błędów projektowych, będąc odpowiedzialnym za wykonawstwo, zabezpieczmy się w zakresie prowadzonych prac budowlanych, a będąc inwestorem upewnijmy się, że we właściwy sposób zabezpieczamy swoje interesy. Inwestor może zarówno oczekiwać od firm zaangażowanych w realizację kontraktu budowlanego wylegitymowania się posiadanymi polisami ubezpieczeniowymi, bądź zawrzeć takie polisy we własnym zakresie. Ważne jest, aby ograniczać ryzyko ewentualnych komplikacji podczas realizacji inwestycji. Ile traci nieświadomy inwestor? Ubezpieczenie budowy po-

winno być podstawowym narzędziem ograniczającym ryzyko inwestycyjne. Nieświadomy inwestor nie tyle traci, co naraża się na skutki zdarzeń, których nie był w stanie przewidzieć na etapie planowania inwestycji czy już samej realizacji kontraktu. Coraz bardziej nieprzewidywalne zjawiska naturalne potrafią przysporzyć wielomilionowych strat. Brak świadomości ryzyka wpływa w bezpośredni sposób na poziom ryzyka inwestycyjnego, którego ograniczenie jest możliwe dzięki produktom ubezpieczeniowym. Można założyć, że ochrona ubezpieczeniowa w niektórych aspektach nie jest idealna, przy czym w niektórych potrafi uratować rentowność projektu, a w sytuacjach skrajnych nawet wypłacalność inwestora – **komentuje Adam Borowiec, Główny Specjalista – Senior Underwriter, PZU.**

Wypłata odszkodowań w praktyce

Jakie są najczęstsze przyczyny niewypłacania odszkodowań? Polisa ubezpieczenia ryzyk budowlano-montażowych oparta o formułę ryzyk nazwanych w sposób jednoznaczny określa katalog ryzyk, za które ubezpieczyciel ponosi odpowiedzialność. Uzupelnieniem tych zapisów jest wspomniany już katalog wyłączeń, które znajdziemy w ogólnych warunkach ubezpieczenia. W przypadku polis CAR/EAR opartych o formułę wszystkich ryzyk w OWU znajdziemy katalogi wyłączeń, na które ubezpieczyciel powołuje się przy ewentualnej odmowie wypłaty ubezpieczenia. Pełna świadomość tych zapisów pozwala klientowi na pewność, które ryzyka będą pokryte ochroną ubezpieczeniową, a które nie. Lektura wyłączeń ochrony ubezpieczeniowej powinna leżeć u podstaw poznania tego produktu. Ich znajomość pozwoli na kompleksowe zabezpieczenie budowy, jeżeli nie po stronie ubezpieczeniowej, to przynajmniej zwiększy świadomość ryzyka po stronie podmiotu odpowiedzialnego za realizację kontraktu. Podam przykład. Zgodnie z definicją kradzieży z włamaniem, pokryty ochroną ubezpieczeniową jest zabór mienia przechowywanego poza zamkniętymi pomieszczeniami, na terenie całkowicie ogrodzonym i oświetlonym w porze nocnej jeżeli: „a) mienie pozostaje pod całodobowym dozorem pracowników Ubezpieczonego lub pracowników licencjonowanej agencji ochrony mienia, b) wjazd na teren jest zabezpieczony w sposób uniemożliwiający swobodny wjazd lub wyjazd pojazdem mechanicznym przez nieuprawnioną osobę, c) maszyny nie znajdujące się pod bezpośrednim nadzorem operatora pozostają zabezpieczone w sposób przewidziany w ich konstrukcji, a zainstalowane w nich zabezpieczenia przed kradzieżą sprawne i uruchomione; kluczyki służące do otwarcia lub uruchomienia maszyn są przechowywane w taki sposób, aby dostęp do nich miały wyłącznie osoby upoważnione oraz pod warunkiem pozostawienia przez sprawcę widocznych śladów włamania w postaci zniszczenia lub uszkodzenia zabezpieczeń.” Świadomość spełnienia lub niespełnienia powyższych warunków gwarantuje zabezpieczenie przed

ryzykiem kradzieży z włamaniem lub naraża ubezpieczonego na brak ochrony z tytułu stosownych zapisów. Należy pamiętać, że jeżeli któreś z zapisów OWU czy klauzul dodatkowych są dla klienta niejasne lub wnosi o ich modyfikację, jesteśmy otwarci na zmiany oraz wspólne wypracowanie zakresu ochrony, jaki faktycznie jest oczekiwany – **komentuje Adam Borowiec.**

Jakie są strony umowy i co z prawem do regresu?

Odwołując się bezpośrednio do Ubezpieczeń wszystkich ryzyk budowlano-montażowych, które w mojej ocenie stanowią fundament ochrony, jaką można zapewnić prowadzonej inwestycji budowlanej, stronami umowy są wszystkie podmioty zaangażowane w proces. Ubezpieczonymi mogą być instytucje finansujące projekt, kredytodawcy, zleceniodawcy / inwestorzy, generalni wykonawcy, podwykonawcy, dostawcy, doradcy i konsultanci czy personel inżyniera kontraktu - zawsze, w zakresie swoich odpowiednich praw i interesów wynikających z realizowanego kontraktu, przy czym nie muszą być oni imiennie wskazani w umowie ubezpieczenia. Kwestie związane z regresami powinny być w jednoznaczny sposób sprecyzowane w ogólnych warunkach ubezpieczenia. Przykładowe zapisy w zakresie regresu w naszych umowach brzmią następująco „Z dniem wypłaty przez PZU SA odszkodowania roszczenia Ubezpieczonego przeciwko osobie trzeciej odpowiedzialnej za szkodę przechodzą z mocy prawa na PZU SA do wysokości wypłaconego odszkodowania. Jeżeli PZU SA pokrył tylko część szkody, Ubezpieczonemu przysługuje co do pozostałej części pierwszeństwo zaspokojenia przed roszczeniami PZU SA. Ubezpieczający lub Ubezpieczony obowiązany jest udzielić PZU SA pomocy dostarczając informacji oraz dokumentów niezbędnych do skutecznego dochodzenia roszczeń regresowych. Jeżeli Ubezpieczony bez zgody PZU SA zrzekł się lub ograniczył roszczenia przeciwko osobie trzeciej odpowiedzialnej za szkodę, PZU SA może odmówić odszkodowania lub je odpowiednio zmniejszyć.

szyc. Jeżeli zrzeczenie się lub ograniczenie roszczenia zostanie ujawnione po wypłaceniu odszkodowania, PZU SA może zażądać od Ubezpieczonego zwrotu całości lub części wypłaconego odszkodowania.” Pozostałe kwestie ewentualnych regresów regulowane są przez Kodeks Cywilny – **komentuje Adam Borowiec.**

Najistotniejsze w programach ubezpieczeniowych przeznaczonych dla budownictwa jest jednoznaczne określenie potrzeb po stronie klienta. Dostosowanie zakresu ubezpieczenia do indywidualnych oczekiwań zwiększa świadomość szkodową. Należy pamiętać, że w zdecydowanej większości przypadków istnieje możliwość zabezpieczenia się przed nimi.

Gwarancja należytego wykonania kontraktu

Gwarancja należytego wykonania, a polisa CAR nieco się od siebie różnią. Gwarancja należytego wykonania jest to zobowiązanie, które powstaje na mocy umowy kontraktowej, zawartej pomiędzy Inwestorem a generalnym wykonawcą. Polisa ubezpieczenia wszystkich ryzyk budowlano-montażowych nie tyle wychodzi naprzeciw tym wymaganiom, co oferuje ochronę ubezpieczeniową na określonych zasadach w okresach po zakończeniu realizacji kontraktu. Klauzule dodatkowe, na podstawie których ochrona taka może być udzielana określone są mianem klauzul konserwacyjnych (konserwacja prosta oraz rozszerzona) oraz klauzuli gwarancyjnej. Polisa CAR jest po to, aby minimalizować ryzyko realizowanego projektu i zwiększać prawdopodobieństwo jego rentownego przebiegu – **komentuje Adam Borowiec.**

Sumy i limity ubezpieczeń vs. koszty polis

Podamy kilka z setek przykładów. Dla inwestora powinno być istotne ubezpieczenie przed wadami projektowymi. Takie ubezpieczenie może obejmować błędnie interpretacje przepisów i zaleceń norm, ocen technicznych, aprobat technicznych, wytycznych i instrukcji dla



Centrum Ubezpieczeń Justyna Kwiatkowska

przewidywanych warunków technicznych w obiektach projektowanych, złe rodzaje fundamentowania oraz niewłaściwe ich zaprojektowanie, złą organizację procesów projektowania obiektów, nieodpowiedni dobór materiałów i technologii wykonania obiektów. Koszt polisy uzależniony będzie od sumy ubezpieczenia oraz od zakresu – na pewno odpowiednio dobrana zakresowa polisa będzie kosztować ponad kilka tysięcy złotych. Kolejny przykład to ubezpieczenie przed opóźnieniem w oddaniu inwestycji. Załóżmy, że deweloper opóźnia się z terminem zakończenia przedsięwzięcia deweloperskiego - opóźnienie przeniesienia własności na nabywcę, lub nieruchomości lokalnej została przeniesiona na nabywcę w terminie, jednak po pewnym czasie wychodzą jego wady ukryte. Wtedy mogą zostać wykorzystane gwarancje finansowe, np. wad i usterek. Koszt takiej gwarancji jest osiągalny od 1% w skali roku. Bardzo istotne jest ubezpieczenie przed wypadkami na budowie. Na konferencji kierownik projektu jednej z największych warszawskich inwestycji pochwalił się, że na budowie, którą zarządza, nie było wypadku śmiertelnego. Otrzymał owacje na stojąco. Świadczy to o tym, jak często dochodzi do śmiertelnych wypadków na placu budowy. Jeśli inwestor ma generalnego wykonawcę, to w przypadku dobrze skonstruowanej umowy nie odpowiada on za takie wypadki. Jeśli, jednak realizuje budowę w systemie gospodarczym, to ryzyko odpowiedzialności za wszelkie wypadki spoczywa już na inwestorze. Koszt polisy ubezpieczenia grupowego dla pracowników, współpracowników przy kwocie ubezpieczenia opiewającej na 500 000 zł, to kwota od 70 zł za osobę – **komentuje Justyna Kwiatkowska.**

Ubezpieczenie budowlano-montażowe zawierane jest z sumą ubezpieczenia równą wartości kontraktu, w tym dostaw inwestorskich, jeżeli zostały włączone w wartość kontraktu. Cena ubezpieczenia budowlano-montażowego jest wypadkową bardzo wielu czynników. Posługując się jednym z prostszych przykładów, można przyjąć, że dla kontraktów kubaturowych ceny polis CAR/EAR będą plasować się w granicach 0,7‰ - 4‰, licząc składkę od wartości prowadzonej inwestycji (sumy ubezpieczenia). Wznosząc obiekt kubaturowy o jednej kondygnacji podziemnej i czterech naziemnych o wartości ok. 15 mln zł za ubezpieczenie powinniśmy zapłacić w granicach +/- 10–15 tys. zł. Oczywiście jest, że finalna cena zależy od indywidualnej oceny ryzyka kontraktu oraz zakresu oczekiwanej przez klienta ochrony – **komentuje Adam Borowiec.**

Ubezpieczenie wszystkich ryzyk budowlano-montażowych

Ubezpieczenie wszystkich ryzyk budowlano-montażowych w branży ubezpieczeniowej jest określane, jako ubezpieczenie CAR/EAR – Contractors All Risks / Erection All Risks. Jest to ubezpieczenie opierające się

o formułę ubezpieczenia wszystkich ryzyk (All Risks), co oznacza, że ochroną ubezpieczeniową objęta jest każda szkoda, która nie jest jednoznacznie wyłączona w treści warunków ubezpieczenia. Katalog wyłączeń dostępny jest zawsze w ogólnych warunkach ubezpieczenia i stanowi ich najważniejszy punkt, z którym inwestor musi się szczegółowo zapoznać. Produkt CAR/EAR jest o tyle wyjątkowy, że zakres udzielanej na jego podstawie ochrony jest podatny na modyfikacje i negocjacje, a co za tym idzie, może być w pełni dostosowany do oczekiwań klienta. Za dopłatą dodatkowej składki, przy wykorzystaniu klauzul dodatkowych można rozszerzać zakres ubezpieczenia, który pierwotnie był wyłączony. Czy każdy inwestor, wykonawca może kupić CAR? Niezależnie od tego, w jakiej roli jesteśmy zaangażowani w proces budowlany – możemy zawrzeć polisę CAR/EAR. Polisa ta kryje ochroną wszystkie strony kontraktu. Najważniejsze jest prawidłowe zdefiniowanie ubezpieczającego i katalogu ubezpieczonych. Poza produktem CAR/EAR (ubezpieczeniem opartym o formułę wszystkich ryzyk), PZU SA dysponuje również produktem opartym o formułę ryzyk nazwanych, które działają trochę odwrotnie. W przypadku formuły ryzyk nazwanych zakład ubezpieczeń określa katalog ryzyk, za które ponosi odpowiedzialność. Ubezpieczenie to jest zdecydowanie tańszym rozwiązaniem w sytuacji, w której klient nie zdecydował się z własnej woli na wykupienie polisy ubezpieczeniowej, a został do jej posiadania zobligowany, np. przez stronę finansującą inwestycję. Na rynku dostępne jest też ubezpieczenie pozwalające na ochronę spodziewanego zysku inwestora na skutek szkód w mieniu powstałych w okresie budowy. Wyobraźmy sobie sytuację, w której realizując projekt budowy dużej farmy fotowoltaicznej grad uszkodził 80% paneli, których zastępowalność jest czasowo ograniczona. Rozszerzenie zakresu ubezpieczenia CAR/EAR o ALoP pozwoli na pokrycie zysku, który w tym czasie byłby generowany przez farmę gdyby do szkody nie doszło – **komentuje Adam Borowiec.**

Centrum Ubezpieczeń Justyna Kwiatkowska

Przedmiotem ubezpieczenia mogą być następujące kategorie mienia: prace budowlano-montażowe, sprzęt, narzędzia i wyposażenie oraz zaplecze budowy, maszyny budowlane, z wyłączeniem sprzętu pływającego i statków powietrznych. Ochrona udzielana w ramach Ubezpieczenia CAR/EAR podzielona jest na sekcje: rozdział I – Ubezpieczenie szkód rzeczowych (ubezpieczenie mienia), rozdział II – Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej oraz ALoP Ubezpieczenie spodziewanego zysku inwestora. Powyżej opisany zakres ubezpieczenia CAR/EAR jest w stanie zapewnić kompleksową ochronę procesu budowlanego. Zapraszam do współpracy – **komentuje Justyna Kwiatkowska.**

Inwestycje standardowe i o podwyższonym ryzyku

Jakie inwestycje można określić, jako standardowe, a jakie o podwyższonym ryzyku? Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Nawet najbardziej typowy kontrakt może okazać się kontraktem o podwyższonym ryzyku i odwrotnie. Czynnikiem wpływającym na ocenę ryzyka inwestycji jest bardzo dużo. Każda inwestycja charakteryzuje się pewnym jego poziomem. Niezależnie od inwestycji ograniczanie ryzyka jest pożądane i w pełni uzasadnione. Jednym ze sposobów ograniczenia ryzyka jest jego dywersyfikacja. Zawarcie odpowiedniej polisy ubezpieczeniowej pozwala uchronić prowadzoną inwestycję od zdarzeń losowych trudnych do przewidzenia. Dywersyfikacja ryzyka inwestycji pozwala na zwiększenie prawdopodobieństwa realizacji zakładanych celów biznesowych, zabezpiecza samą inwestycję, ale również dba o wypłacalność inwestora czy wykonawcy w przypadku szkody. Zawierając polisę ubezpieczeniową Inwestor czy Wykonawca dywersyfikuje ryzyko związane chociażby z ryzykami naturalnymi, których skala w dzisiejszych czasach jest jeszcze bardziej nieprzewidywalna i destrukcyjna – **komentuje Adam Borowiec.**

Broker, agent czy ubezpieczenie online? Co wybrać?

Agent ubezpieczeniowy działa w imieniu i na rzecz towarzystwa ubezpieczeniowego. Jest przedstawicielem osoby czy podmiotu ubezpieczonego i reprezentuje jego interesy. Wiele osób zastanawia się nad korzystaniem z kalkulatorów ubezpieczeń w trybie online. Kalkulatorów online dla ubezpieczeń budowlanych nie ma i w mojej ocenie nie szybko się pojawią ze względu na poziom skomplikowania produktów, których specyfika trudna jest do zamknięcia w kalkulator, który byłby dla wszystkich zrozumiały i jednoznaczny – **komentuje Adam Borowiec.**

Kontakt osobisty między stronami to element, który odchodzi do lamusa. Uważam, że niestety, bo nie każdy musi być wyedukowany w dziedzinie ubezpieczeń, a FAQ online nie udzieli odpowiedzi na trudne pytania. Wykazaliśmy powyżej, że ryzyk inwestycyjnych jest wiele na każdym etapie realizacji kontraktu. Inwestor powinien pamiętać, że umowę ubezpieczenia powinien skroić na miarę swoich potrzeb i realnych ryzyk, które w trakcie realizacji kontraktu występują – **komentuje Justyna Kwiatkowska.**

KONIEC 



"Organizujesz wydarzenie kierowane do sektora nieruchomości komercyjnych lub mieszkaniowych? Jesteś uczestnikiem projektu lub inicjatywy, którą chcesz nagłośnić? Skontaktuj się z redakcją"
 - INVESTOR REE.

**MOWA
O NIERUCHOMOŚCIACH?**

**ZAPYTAJ
O PATRONAT MEDIALNY**

www.investorrealestateexpert.co

**Elżbieta
Roeske**



wiceprezes zarządu
Grupy MTP

Autorka zdjęcia Elżbiety:
Magdalena Ostrowicka

INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI BRANŻY EVENTOWEJ

Czy polityka przestrzenna miast wspiera inwestorów?

Hale widowiskowo-sportowe, hale wystawiennicze i targowe to nieodzowny element panoramy miast wojewódzkich, a także miejsce wielu spotkań w branży nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. Inwestowanie w tego typu obiekty jest dużym wyzwaniem. Zagospodarowywanie przestrzeni musi uwzględniać takie aspekty jak zrównoważony rozwój, smart city czy ład przestrzenny. Obecnie szykowana jest nowa reforma planowania przestrzennego. Czy wpłynie ona korzystnie na inwestycje w nieruchomości o charakterze eventowym? O wyzwaniach kształtowania polityki przestrzennej w wywiadzie z Redaktorem Naczelną IREE Moniką Hołub opowie Elżbieta Roeske, wiceprezes zarządu Grupy MTP – lidera branży spotkań w Polsce.

Monika Hołub (MH): Od ponad 100 lat organizujecie wydarzenia, targi i spotkania. Wydarzenia to nieodłączny element również branży nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. Jak prosperuje branża eventowa w obliczu kryzysu finansowego, kryzysu energetycznego, wojny w Ukrainie czy zakończonej pandemii? Z jakimi wyzwaniami się mierzy?

Branża eventowa stopniowo wraca po pandemii. Widzimy to na targach, kongresach czy konferencjach, na których pojawia się coraz więcej osób. Dla przykładu październikowe targi Poznań Game Arena odwiedziło ponad 47 tysięcy osób! Na Local Trends – Europejskie Forum Samorządowe przyjechało dwa razy tyle uczestników, co w ubiegłym roku. Najszybciej odradzają się imprezy konsumenckie, takie jak wspomniane PGA, Retro Motor Show czy Caravans Salon Polska. Targom biznesowym zajmuje to trochę więcej czasu, ale one również są zdecydowanie większe – pod względem powierzchni, liczby wystawców czy zwiedzających – niż imprezy organizowane w latach 2020 i 2021. Obecny kryzys jest kolejnym, przed którym staje branża. W obliczu rosnącej inflacji i wzrostu kosztów, głównie podwyżek energii pojawiły się nowe, trudne wyzwania. Kryzys energetyczny dotyka wielu sektorów gospodarki, w tym branżę eventową – zapewne firmy będą musiały ciąć koszty.

MH: Grupa MTP należy w 96,90% do Miasta Poznania i jesteście w trakcie inwestycji. W Waszych rękach są Międzynarodowe Targi Poznańskie, Hala Widowiskowo-Sportowa Arena Poznań, Poznań Congress Center, Targi Lublin czy Port Sołacz. Część z nich poddajecie rozbudowie a część renowacji. Z jakimi wyzwaniami kształtowania polityki przestrzennej musicie radzić sobie w inwestycjach użyteczności publicznej, które są wizytówką miasta wojewódzkiego?

Realizujemy konsekwentnie wszystkie wyzwania, które sobie założyliśmy. To między innymi otwarcie na miasto przy jednoczesnym zachowaniu funkcji targowych. Tworzymy przyjazną przestrzeń dla mieszkańców i turystów. Taką, w której będzie chciało się przebywać, odpocząć od zgiełku miasta czy, do której przyjdzie się na wydarzenie kulturalne. Nazwaliśmy ją zieloną rzeką, bo najlepiej się odpoczywa w zieleni. Dlatego posadziliśmy i wciąż sadzić będziemy wiele drzew i krzewów. We wszystkich naszych działaniach kładziemy duży nacisk na ekologię i zrównoważony rozwój. Wykorzystujemy, więc alternatywne źródła energii, obecnie już energię wiatrową, a wkrótce także fotowoltaikę.

MH: Kończycie Państwo budowę podziemnego parkingu pod placem PWK. Uruchomienie tego placu wiąże się z otwarciem 22 ha terenów targów na miasto. Niedługo planujecie dokonać renowacji Hali Widowiskowo-Sportowej Arena. Jakie wyzwania z zakresu procesu budowlanego przysporzyły problemów?

Parking i plac PWK są już gotowe i bardzo się cieszę, że wprowadzając samochody pod ziemię, odzyskaliśmy przestrzeń dla ludzi i wydarzeń. Wspomniany już plac był metą pierwszych w Poznaniu zawodów Ironman, a 19 listopada zainaugurujemy na nim Poznański Jarmark Świąteczny, który będzie działał do świąt. Muszę jednak zaznaczyć, że nie cały teren targów zostanie otwarty na miasto. Wydzielamy część targową, biznesową – targi przeważnie odbywają się w kilku pawilonach, pomiędzy którymi przemieszczają się zwiedzający. Nie chcemy im utrudniać poruszania się po terenie, stawiając bramki przy wejściu do każdej hali. Otwieramy część przy placu PWK, na który będzie można się dostać i od strony ulicy Głogowskiej, i ulicy Śniadeckich. To właśnie będzie wspomniana zielona rzeka. W przyszłości, druga będzie wiodła aż do wejścia północnego od strony ul. Bukowskiej. Planowaliśmy, że parking i plac PWK będą otwarte nieco wcześniej, ale jeśli pyta Pani o wyzwania – to największym była pandemia, która spowolniła procesy inwestycyjne i wraz z wojną w Ukrainie wpłynęła na znaczący wzrost cen, m.in. materiałów budowlanych – także niektóre postępowania administracyjne toczyły się wolniej. Agresja Rosji wobec Ukrainy spowodowała także inne problemy, np. brak siły roboczej w branży budowlanej. Pracujący u nas obywatele Ukrainy, głównie mężczyźni wrócili do siebie, by bronić ojczyzny – odpływ tych pracowników widać w wielu branżach.

MH: Czy polityka przestrzenna miast, w których realizujecie takie obiekty jak hale widowiskowo-sportowe, hale wystawiennicze czy targowe jest narzędziem wspierającym? Czy współpraca władzy miast, społeczności lokalnej i innych podmiotów funkcjonujących w danym mieście sprzyja powstawaniu tego typu inwestycji?

Wypowiem się o Poznaniu, bo tu jednak skupia się najwięcej naszych inwestycji. Zawsze staramy się, by prowadzone przez nas działania nie budziły kontrowersji. W końcu wszystko, co budujemy, budujemy dla mieszkańców i naszych targowych gości. Jeśli na jakimkolwiek etapie pojawiają się wątpliwości – siadamy do rozmów i szukamy porozumienia. Tak było w przypadku Hali Widowiskowo-Sportowej Arena. Wierzymy, że po przebudowie spełni ona oczekiwania społeczne – mieszkańców i gości. Powiększona Arena pozwoli nam organizować dużo większe wydarzenia sportowe i kulturalne, bardziej atrakcyjne dla uczestników oraz z udziałem gwiazd większego formatu.

MH: Ukończyli Państwo renowację zabytkowego budynku w Parku Sołackim, gdzie działa teraz restauracja i hotel Port Sołacz. Rozpoczynacie wkrótce także renowację Hali Widowiskowo-Sportowej Arena. Jakie przemyślenia macie w zakresie uzgodnień konserwatorskich i współpracy z konserwatorami?

Renowacja budynków będących pod opieką konserwatora zabytków jest bardziej pracochłonna i wymaga większej pieczołowitości. Tu nie ma drogi na skróty. Ale – jak widać po Porcie Sołacz – ścisła współpraca z konserwatorem zabytków przynosi dobre efekty. W przypadku Sołacza to nie była łatwa inwestycja, ale dziś cieszymy się, że restauracja zachwyca swoim nowym wyglądem, zbiera pozytywne opinie osób odwiedzających Park Sołacki. Dla nas to była ważna inwestycja z jeszcze jednego powodu: ten budynek stał kiedyś na naszym terenie. Podczas Wystawy Wschodnoniemieckiej w 1911 r. pełnił funkcję winiarni. Symbolicznie wrócił do nas (jesteśmy jego długoterminowym najemcą), więc można powiedzieć, że historia zatoczyła koło. Co do Areny, to ma ona wszystkie zgody konserwatorskie, jej przebudowa będzie prowadzona przy ścisłej współpracy z Miejskim Konserwatorem Zabytków. W tym roku zakończyliśmy także modernizację elewacji budynku Poznań Congress Center.

MH: Wielu inwestorów szuka dywersyfikacji swoich portfeli. Deweloperzy sfokusowani niegdyś na biurach dzisiaj inwestują również w galerie handlowe, czy mieszkania; deweloperzy mieszkaniowi z kolei inwestują w domki letniskowe itd. Czy w dobie kryzysu finansowego inwestowanie w nieruchomości o charakterze wystawienniczym jest dla każdego?

Branża targowa zawsze wymagała dużego kapitału i infrastruktury. Bez nich wejście w ten biznes jest mocno utrudnione, wręcz niemożliwe. Nie wszyscy organizatorzy targów dysponują przestrzenią wystawienniczą, w wielu przypadkach jest ona własnością miast. Nasza firma od ponad stu lat buduje i udoskonala swoją przestrzeń i jesteśmy w tej dobrej sytuacji, że organizujemy większość wydarzeń na swoim terenie. To między innymi przesądziło o sukcesie Grupy MTP.

KONIEC 



Międzynarodowe Targi Poznańskie. GRUPA MTP



geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

"Podatek od budowli nalicza się jako wartość tej budowli, a podatek od budynków nalicza się od powierzchni użytkowej budynku. Powierzchnia użytkowa w PnB dla biurów różni się ~30% od powierzchni użytkowej do celów podatkowych."
- Adrian Hołub

**AUDYT PODATKU
OD NIERUCHOMOŚCI
DLA BUDYNKÓW
I BUDOWLI**

www.geodetic.co



**Adrian
Hołub**

Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Board Member,
Court Expert, CRE Advisor,
Investor, Lecturer



**Piotr
Lewandowski**

Architekt
z uprawnieniami,
Właściciel
A8Architektura

PARAMETR STANOWISK POSTOJOWYCH

Co wpływa na sposoby liczenia wskaźnika?

Istotnym dla planowanej inwestycji parametrem jest wskaźnik miejsc postojowych. Stanowiska parkingowe mogą wpłynąć na ilość i powierzchnię lokali. To z kolei decyduje o opłacalności inwestycji. Tylko jak policzyć opłacalność na etapie projektowym skoro są różne możliwości liczenia wskaźników? Jak mamy sugerować się wskaźnikiem miejsc postojowych wyliczonym na podstawie powierzchni użytkowej, kiedy ta powierzchnia jest nieprawidłowo wyliczona? I od jakich powierzchni w ogóle liczyć ten wskaźnik – od pojedynczych lokali, kondygnacji czy może całego budynku? W przypadku realizacji funkcji łączącej zabudowę mieszkaniową i usługową, miejsca te należy obliczać i sumować oddzielnie. Uznaniowość urzędów jest ogromna, ponieważ nie ma jednoznacznie sprecyzowanych przepisów. Problem potęguje fakt, że w nowym rozporządzeniu w sprawie warunków technicznych oraz w reformie planowania przestrzennego ma zniknąć obowiązek zapewniania miejsc postojowych. Na przykładzie budynku mieszkaniowo-usługowego o powierzchni użytkowej 1390m² pokażemy, że w zależności od zastosowanej metody liczenia wskaźnika, może on wyjść na poziomie 28 lub 34 miejsc postojowych wymaganych w projekcie. Jak w zrozumieniu tego wskaźnika ma się odnaleźć inwestor?



**Grzegorz
Chojnacki**

Urbanista, Właściciel
pracowni KANON,
Rzecznik Izby
Urbanistów, Wykładowca



**Justyna
Węcłewska**

Land Project Manager,
JLL

Miejsca postojowe a stanowiska postojowe

Przez wiele lat w przepisach był bałagan dotyczący już samego nazewnictwa. Określenia „miejsce postojowe” oraz „stanowiska postojowe” stosowane były w różnych znaczeniach lub zamiennie. Popularna była interpretacja, że miejsce postojowe może być zbiorem stanowisk. Nie było też pewności czy miejsce „postojowe” to to samo, co miejsce „parkingowe”. Po nowelizacji rozporządzenia w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie te rozbieżności częściowo

usunięto. Ujednolicono nazewnictwo i stosuje się określenie „stanowiska postojowe”. Ta fraza jest używana do określenia ilości wymaganych miejsc dla samochodów, ich wielkości, wymaganych odległości itd. W związku z tym, opierając się na projektowaniu na warunkach technicznych mamy tu jasną, jednoznaczną sytuację. Nowe plany miejscowe zazwyczaj również korzystają z tego aktualnego określenia. Niestety, w startych planach można nadal spotkać się z różnymi nazwami i to jest już kwestią do interpretacji dla architekta lub urzędnika wydającego pozwolenie na budowę.”
– **komentuje Piotr Lewandowski, architekt z uprawnieniami, właściciel A8Architektura.**



Wskaźnik na etapie kształtowania dokumentów planistycznych

Określanie ilości miejsc postojowych na etapie planu miejscowego jest procesem trudnym, a jednocześnie traktowanym dość drugorzędnie przez urbanistów. Błędy w ich określaniu powstają już na etapie studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin, co wynika z faktu, że trzeba przewidzieć wszystkie możliwe formy zagospodarowania nieruchomości na obszarze całej gminy, co wydaje się być wręcz niemożliwe. Często spotykane jest określanie tego parametru w oderwaniu od rzeczywistości, co może skutkować brakiem możliwości realizacji inwestycji na danym terenie. Projektanci planów miejscowych mogą nie być świadomi skali projektowanych inwestycji na danym terenie, co może powodować zawyżoną projektowaną liczbę miejsc postojowych, szczególnie w przypadku zabudowy innej niż mieszkaniowa. Przykładem może być plan miejscowy na działce przemysłowo-magazynowej, który ustalał konieczność wyznaczenia 3 miejsc postojowych na każde 100 mkw. powierzchni użytkowej budynku. Na działce o powierzchni 30 000 mkw. zgodnie z parametrem powierzchni zabudowy można było zaprojektować budynek o powierzchni 15 000 mkw., jednak przy tak określonym parametrze minimalnej liczby miejsc postojowych było to nierealne. W ostateczności, udało się zaprojektować budynek o powierzchni 9 600 mkw., dla którego należało przewidzieć około 288 miejsc dla samochodów osobowych, co wraz z drogami manewrowymi zagospodarowało około 8 500 mkw. terenu inwestycji. Warto zauważyć, że w budynku o tej powierzchni prognozowane zatrudnienie wynosiłoby około 150 - 200 osób, a zatem 1/3 miejsc postojowych byłaby niepotrzebna. To wszystko sprawiło, że realizacja inwestycji na danej nieruchomości była nieopłacalna. W przypadku zabudowy magazynowej oraz produkcyjnej na zapotrzebowanie liczby miejsc postojowych ma wpływ wiele czynników, których nie

da się przewidzieć na etapie planu miejscowego, np. czy budynek będzie zautomatyzowany, jaki rodzaj produkcji będzie w nim prowadzony itp. Dużo lepszym odniesieniem byłoby uzależnienie parametru od ilości osób, jakie mogą równocześnie przebywać w budynku lub od ilości zatrudnionych na jednej zmianie. Należy sobie zadać pytanie czy zawsze możliwe jest właściwe określenie liczby miejsc postojowych? A może dla niektórych typów zabudowy warto określić ten parametr „w zależności od potrzeb”, przy czym plan powinien nakazywać realizację miejsc postojowych w granicach własnej nieruchomości. – **komentuje Justyna Węcłewska, Land Project Manager, JLL.**

Czy decyzja o WZ musi określać wskaźnik miejsc postojowych?

Zazwyczaj decyzja o WZ zawiera parametr wskaźnika postojowego, jednak nie jest to obligatoryjne. Linia orzecznicza w tym zakresie jest dwojaka. Brak konieczności uwzględniania w decyzji o WZ wskaźnika miejsc postojowych popiera m.in. wyrok NSA IV SA/Po 410/16 oraz NSA II OSK 1542/11. W tej linii orzeczniczej sądy powołują się na Ustawę o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, która wymaga, aby decyzja o WZ określała jedynie warunki zasady kształtowania zagospodarowania terenu i jego zabudowy. Podtrzymują, że określanie miejsc postojowych powinno być na etapie projektu budowlanego. Według NSA II OSK 2435/13 określenie liczby miejsc postojowych to zakres sprawdeń organów z wydziałów architektury. Inne wyroki NSA II OSK 128/13, NSA II OSK 2399/13, NSA OSK 2151/12, NSA OSK 95/13, NSA II OSK 2640/12 stoją na stanowisku, że nie ma podstaw prawnych ani przepisów, które narzucałyby określanie wskaźnika miejsc postojowych w warunkach zabudowy. Przeciwną linię orzeczniczą stanowi m.in. wyrok NSA II OSK 812/11. Która linia orzecznicza jest właściwa? Pewnie jak zawsze zależy to od sytuacji i twórczości prawnej osób interpretujących przepisy i daną inwestycję. Polemizujemy ze stwierdzeniem, że brakuje przepisów, które mówiłyby o tym aspekcie. Rozporządzenie w sprawie warunków technicznych stanowi, że „Liczbę stanowisk postojowych i sposób urządzenia parkingów należy dostosować do wymagań ustalonych w mpzp albo w decyzji o WZ, z uwzględnieniem potrzebnej liczby stanowisk, z których korzystają osoby niepełnosprawne.” Pokazuje to, że prawodawca przewidział możliwość określania tego wskaźnika w decyzji o WZ. Warto mieć jednak na uwadze, że nowe rozporządzenie w sprawie warunków technicznych (miało wejść jesienią 2022 r., ale ze względu na wiele protestów, uwag i skarg przedłużono termin do 2024 r.) nie zawiera już tego zapisu! Czy to jest krok legislacyjny w kierunku szerszego otwar-



Analiza chłonności. GEODETIC

cia na linię orzeczniczą stwierdzającą, że wskaźnik ten powinien być na etapie PnB, czy może w ogóle nie powinien być wymagany? W nowym rozporządzeniu wykreślono również §18.1 „Zagospodarowując działkę budowlaną, należy urządzić, stosownie do jej przeznaczenia i sposobu zabudowy, stanowiska postojowe dla samochodów użytkowników stałych i przebywających okresowo, w tym również stanowiska postojowe dla samochodów, z których korzystają osoby niepełnosprawne.” Wykreślenie tego przepisu może wpływać na interpretację, że nie ma obowiązku zapewnienia miejsc postojowych w ramach inwestycji. Możliwe, że ustawodawca podąża za zachodnim trendem, który zmierza do ograniczania ruchu samochodowego w miastach i tym sposobem chce unikać narzucania tego parametru. Potwierdzać to może fakt, że reforma planowania przewiduje tylko trzy parametry zabudowy, w których wskaźnika miejsc postojowych nie ma. – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, CRE Advisor, Investor, Lecturer.**

Z praktyki wiem, że brak wpisania wskaźnika ilości stanowisk postojowych w decyzji o WZ bywa bardzo korzystny dla Inwestora. Pozwala na maksymalne wykorzystanie działki. Podobnie jest w sytuacji, gdy zapomni o tym wskaźniku projektant planu miejscowego. Brak narzuconej z góry ilości stanowisk postojowych pozwala zazwyczaj przeznaczyć więcej miejsca na budynki i intensywniej zabudować działkę. Taka sytuacja jednak zdarza się niezwykle rzadko. W rzeczywistości prawie zawsze wymagana ilość miejsc postojowych wynika wprost z zapisów MPZP lub WZ. – **komentuje Piotr Lewandowski.**

Inwestor musi jednak wiedzieć, że jeśli w toku negocjacji z urzędnikiem nie upomni się o wpisanie wskaźnika miejsc postojowych w decyzji o WZ, to może go nie poznać przed rozpoczęciem projektu do PnB. Z jednej strony można się cieszyć, że wskaźnik nie będzie ograniczał innych parametrów i projektowanej inwestycji. Z drugiej, jednak strony, urzędnik na etapie wydawania decyzji może stwierdzić, że inwestor ma zrealizować więcej miejsc postojowych. Wtedy do wyboru mamy uruchamianie procesu projektowego od początku, albo odwoływanie się od odmownej decyzji. Trzeba, zatem rozważyć czy warto, aby inwestor o taki wpis w WZ zabiegał, bo wie, co ma projektować już na samym początku. Brnięcie w koszty przygotowania projektu do PnB po to, żeby dostać odmowną decyzję PnB jest kosztowe i czasochłonne. Już lepiej wystąpić o różne WZ uwzględniając różne rodzaje inwestycji i ich parametrów - procedura jest tańsza, szybsza i można składać wnioski równolegle. – **komentuje Adrian Hołub.**

Wskaźniki postojowe dla różnych funkcji

Limity dla mieszkań to na chwilę obecną średnio 1, 1,5 lub 2 miejsca na lokal, lub na każde 60 mkw. powierzchni mieszkania (użytkowej). W przypadku lokali usługowych jest to zdecydowanie więcej i wygląda, to różnie w zależności od miasta, wprowadzonej strefy i innych aspektów. Warto zaznaczyć, że powierzchnie na lokale usługowe (handlowe) do wskaźnika należy liczyć oddzielnie. Skonsumowanie tych wskaźników będzie zależało od zaprojektowanego układu, wielkości i ilości lokali, co leży nie tylko w gestii architekta, ale przede wszystkim inwestora. Dlatego powinien on wiedzieć, jak wylicza się ten wskaźnik.

Przykładowo, jeśli w mpzp lub WZ mamy zapis, że musimy zapewnić min. 1 miejsce postojowe na 1 mieszkanie o powierzchni do 60 mkw., to przy mieszkaniu o powierzchni 75 mkw. ile więcej miejsc będzie nam automatycznie konsumował wskaźnik? Czy rozpoczynając kolejne 60 mkw. powierzchni (konsumując tylko dodatkowe 15 mkw.) powinniśmy uwzględnić jedno kolejne miejsce postojowe, czy liczyć to proporcjonalnie?

Te kwestie mogą wyglądać różnie, co przedstawimy w wyliczeniach. Czasami w mpzp lub WZ będziemy mieli dodatkowy zapis, że na 1 mieszkanie powyżej 60 m.kw., musimy zapewnić 1,5 miejsca postojowego. Wiele planów czy WZ doprecyzowuje również, że w przypadku takich mieszkań powyżej 60 mkw. konieczne będzie zapewnienie np. 0,2 miejsca gościnnego postojowego na mieszkanie, albo dodatkowe miejsca dla osób niepełnosprawnych. W innych sytuacjach nie będzie takich zapisów, więc przy uzyskiwaniu WZ możemy negocjować korzystniejsze sposoby liczenia. Plany miejscowe, z kolei mogą narzucać definicję wskaźnika i sposób jego liczenia. Plan planowi nierówny i definicja definicji nierówna. Każdorazowo należy podchodzić do tego tematu indywidualnie. Należy też

uwzględniać wyroki sądów, które w polskiej rzeczywistości są skrajnie różne. – **komentuje Adrian Hołub.**

Kilka sposobów liczenia wskaźnika miejsc postojowych

Wskaźniki postojowe często liczy się od powierzchni użytkowej. Wylczenie tej powierzchni to niezrządkiem gwóźdź do trumny wielu inwestycji. Ilość rozpraw sądowych, w jakich uczestniczymy, jako biegli sądowi oraz ilość telefonów pokazuje, że niewiele osób w Polsce umie poprawnie liczyć powierzchnie użytkowe. Już przy założeniu, że powierzchnia użytkowa jest policzona poprawnie, licząc ilość miejsc w budynku mieszkaniowo-usługowym, 6-kondygnacyjnym o powierzchni użytkowej 1390 mkw. urzędnik może wymagać od 28 do 34 miejsc postojowych. Dokładając do tego uznaniowość urzędnika przy wydawaniu decyzji o WZ, czy błędy planów w definiowaniu wskaźników - mamy chaos. Przeanalizujemy ten przypadek. Wymagane wskaźniki miejsc postojowych do spełnienia w tym przypadku to: dla lokali mieszkaniowych - 1 miejsce postojowe na każde rozpoczęte 60 mkw. powierzchni użytkowej; dla lokali usługowych - 1,5 miejsca postojowego na każde rozpoczęte 60 mkw. powierzchni użytkowej. Przedstawimy 3 sposoby liczenia powierzchni, a każdy z nich obejmuje dwie metody liczenia: metodę proporcjonalną, gdzie najpierw dodajemy liczby, a potem je zaokrąglamy; oraz metodę całkowitą, gdzie najpierw zaokrąglamy, a potem dodajemy. Pierwszym ze sposobów jest liczenie miejsc do każdego lokalu oddzielnie. W analizowanym przypadku wykazaliśmy następująco: funkcja usługowa: metoda całkowita – 10 miejsc, metoda proporcjonalna – 8 miejsc; funkcja mieszkaniowa: metoda całkowita – 24 miejsca, metoda proporcjonalna – 20 miejsc. Łącznie na budynku różnica wynosi aż 6 miejsc postojowych, co stanowi 17%! Drugim ze sposobów liczenia wskaźnika miejsc postojowych odnoszących się do powierzchniowych parametrów budynku, na który może powołać się urzędnik, jest wykorzystanie zapisu z normy PN-ISO 9836, która mówi, że dla każdej kondygnacji powierzchnia użytkowa jest obliczana oddzielnie! Czy w związku z tym, wskaźnik miejsc postojowych też mamy liczyć oddzielnie dla każdej kondygnacji? W analizowanym przypadku wykazaliśmy następująco: funkcja usługowa: metoda całkowita – 8 miejsc, metoda proporcjonalna – 6,5 miejsca, a funkcja mieszkaniowa: metoda całkowita – 22 miejsca, metoda proporcjonalna – 18,83 miejsca. Trzecim ze sposobów liczenia wskaźnika, jest liczenie powierzchni użytkowej, jako sumy całego budynku z rozbiciem na funkcje. W analizowanym przypadku wykazaliśmy następująco: funkcja usługowa: metoda całkowita – 8 miejsc, metoda proporcjonalna – 6,5 miejsca, a funkcja mieszkaniowa: metoda całkowita – 19 miejsca, metoda proporcjonalna – 18,83 miejsca. Tylko ten jeden wskaźnik pokazuje duże

rozbieżności, a przecież plany i decyzje o WZ określają również inne wskaźniki w zależności od rodzaju budynku (szkoła, hotel itd.), strefy miejskiej itp. Dodatkowo, narzuca miejsca gościnne, albo miejsca dla niepełnosprawnych. Wszystkie te wskaźniki wpływają na siebie. Źle policzony wskaźnik miejsc postojowych wpłynie na błędnie policzony wskaźnik powierzchni biologicznie czynnej i odwrotnie. Po raz kolejny udowadniamy, że tylko kompleksowe i rzetelne analizy chłonności mogą dać prawdziwy obraz zysków z planowanej inwestycji. – **komentuje Adrian Hołub.**

Wskaźnik miejsc liczony od ilości użytkowników, czy zatrudnionych

Można też się spotkać z dokumentami planistycznymi, w których ilość miejsc postojowych jest uzależniona od innych parametrów zabudowy niż powierzchnia. Dotyczy to najczęściej różnego rodzaju obiektów usługowych lub generujących miejsca pracy. Na przykład, częstą praktyką jest uzależnianie ilości parkingów w przypadku lokali gastronomicznych od ilości gości, których dany lokal może obsługiwać; w przypadku obiektów turystycznych od ilości łóżek dla klientów; w przypadku obiektów oświatowych od ilości uczniów czy personelu, jaki może równocześnie znajdować się w budynku; w przypadku obiektów kultury (kina, teatru) od ilości miejsc dla widzów itd. Częstym problemem jest to, że w niektórych dokumentach planistycznych wskaźnik parkingowy jest uzależniony od ilości osób zatrudnianych w danym obiekcie. Jest to oczywiście zapis nieprawidłowy, ale można się z takimi spotkać. Dlaczego nieprawidłowy? Dlaczego wymagane ilości miejsc parkingowych nie powinny być określone w stosunku do ilości osób zatrudnionych? Organ wydający pozwolenie lub przyjmujący zgłoszenie budowy nie ma narzędzi do sprawdzenia takich danych przedsiębiorcy. Ponadto liczba zatrudnionych może zmieniać się niezależnie od procedur związanych z procesami budowlanymi, pracownicy mogą być zatrudnieni również zdalnie czy w systemie zmianowym. W efekcie ich liczba może być zupełnie nieadekwatna do ilości samochodów, jakie będą musiały równocześnie parkować w pobliżu realizowanego obiektu. Natomiast, każdy projekt budowlany musi zawierać informacje o ilości stanowisk pracy czy ilości osób, które mogą równocześnie znajdować się w danym budynku. Liczbę miejsc parkingowych powinno się, zatem odnosić do liczby stanowisk pracy w danym obiekcie albo ilości osób, jakie mogą równocześnie przebywać w danym budynku lub na danym terenie. Niestety, nieprawidłowe określenie zależności pomiędzy wskaźnikiem parkingowym a danymi, które mogą się zmieniać niezależnie od realizacji budynku lub niemających nic wspólnego z jego fizycznymi właściwościami, tak jak ilość osób zatrudnionych przez przedsiębiorcę, prowadzi do dodatkowych komplikacji

przy uzyskiwaniu zgód na realizację przedsięwzięcia. – komentuje **Grzegorz Chojnacki, architekt, uprawniony urbanista, właściciel pracowni KANON.**

Błędnie liczona powierzchnia użytkowa przekłamuje wskaźniki

Już metoda wyliczania wskaźnika miejsc postojowych pokazuje skalę możliwych rozbieżności, ale wspomniawszy, że różnice możemy spotęgować błędnie wyliczoną powierzchnią użytkową, która stanowi podstawę tych wyliczeń. Od lipca 2022 r. obowiązuje norma PN-ISO 9836:2022-07 (Rocznik INVESTOR REE 2022). Zaznaczamy również, że powierzchnia użytkowa do celów projektu, to inna niż ta podana w Ustawie o podatkach i opłatach lokalnych. Rozbieżności w zależności od budynku mogą sięgać nawet 30%! Co najbardziej wpływa na przekłamywanie powierzchni użytkowej? Po pierwsze, w projektach budowlanych nie uwzględnia się zazwyczaj tynków. Błąd! To powoduje, że zawyża się powierzchnię użytkową, a więc zawyża się również wskaźniki miejsc postojowych! W analizowanym przykładzie powierzchnia tynków to ok. 16,7 mkw.! Kolejny element, który przekłamuje powierzchnię użytkową to wliczanie do „powierzchni użytkowej” powierzchni pod ściankami działowymi, powierzchni wnek okiennych, przejść drzwiowych a nawet szachtów. Celowo ująłem termin „powierzchni użytkowej” w cudzysłowie, bo jest to nielegalna praktyka. Z jednej strony deweloperzy zwiększają sprzedawaną powierzchnię, a z drugiej strony zawyżają wskaźnik miejsc postojowych i tym sposobem muszą zaprojektować ich więcej. Warto również pamiętać, o redukcjach wysokości, które zmniejszają powierzchnię użytkową. Większość architektów robi to dobrze, ale widujemy projekty, gdzie tej redukcji nie ma, co bezwzględnie przekłada się na zawyżanie wskaźnika. Powierzchnie redukuje się na poziomie poniżej 1,4 m; 2,20 m i powyżej 2,20 m. Zwracam uwagę, że banki, które kredytują inwestycje przyjmują wysokość 1,9 m. Powierzchnie poniżej tej wysokości nie są kredytowane. – komentuje **Adrian Hołub.**

Miejsca dla niepełnosprawnych

W każdym sposobie liczenia należałoby uwzględnić miejsca postojowe dla osób niepełnosprawnych, które są wymagane w przypadku lokali usługowych oraz w wielorodzinnych budynkach mieszkalnych. Czasami plan narzuca konkretną ilość takich miejsc, a czasami nie. Należy też zwrócić uwagę, że w planach po 1 lipca 2014 r. miejsca dla osób niepełnosprawnych są określane jako miejsca przeznaczone na parkowanie pojazdów zaopatrzonych w kartę parkingową. Czym jest karta parkingowa określają przepisy art.8 ustawy Prawo o ruchu drogowym. Aby zorientować się, jaka jest wymagana ilość miejsc przeznaczonych na parkowanie

pojazdów zaopatrzonych w kartę parkingową trzeba zapoznać się z przepisami art.12a Ustawy o drogach publicznych. Czasami plany miejscowe powtarzają te przepisy, ale z punktu widzenia prawidłowości formy planu powinno to być tylko odniesienie do tych przepisów. Miejsca takie są wymagane nie we wszystkich rodzajach zabudowy, ale najczęściej przy większej zabudowie wielorodzinnej czy usługowej będziemy musieli o nich pamiętać. Ponieważ są to przepisy powszechnie obowiązujące wynikające z Ustawy, czyli aktu prawnego wyższego rzędu niż plan miejscowy czy decyzja o WZ, to przepisy te zawsze nas obligują, nawet jeśli mamy do czynienia ze starszymi planami lub decyzjami, gdzie nic o tym nie jest napisane. – komentuje **Grzegorz Chojnacki.**

Załóżmy, że plan narzuca 30 miejsc postojowych i nie mówi nic o miejscach dla niepełnosprawnych. Czy musimy uwzględnić dodatkowe miejsca, czy może powinniśmy uwzględnić je w ramach tych 30-tu miejsc? Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie warunków technicznych „zagospodarowując działkę budowlaną, należy urządzić, stosownie do jej przeznaczenia i sposobu zabudowy, stanowiska postojowe dla samochodów użytkowników stałych i przebywających okresowo, w tym również stanowiska postojowe dla samochodów, z których korzystają osoby niepełnosprawne.” Sformułowanie „w tym również” wskazuje, że miejsca dla osób niepełnosprawnych powinny się zawrzeć w ramach całej puli miejsc. Jednak kolejny punkt rozporządzenia wskazuje, że należy to robić zgodnie z wymaganiami mpzp lub WZ. Jeśli jednak te dokumenty nie narzucają dodatkowych miejsc postojowych, to czy w projekcie należy powoływać się na te przepisy? Niestety, w nowym rozporządzeniu te dwa punkty zostały usunięte. Ponadto, przy decyzji o WZ zawsze dochodzi czynnik uznaniowości urzędnika. Mimo, że powołyamy się na ten przepis, to może on wymuszać dodatkowe miejsca dla niepełnosprawnych. Warto zauważyć, że w nowym rozporządzeniu widnieje zapis, że „minimalny udział lokali mieszkalnych dostępnych dla osób nie-



Analiza chłonności. GEODETIC

pełnosprawnych w ogólnej liczbie lokali mieszkalnych w budynku mieszkalnym wielorodzinnym posiadającym więcej niż 4 lokale mieszkalne wynosi co najmniej 6%, przy czym liczba tych lokali nie może być mniejsza niż 1." Uwzględnianie lokali dostępnych dla osób niepełnosprawnych będzie, więc przekładało się na zapewnienie im miejsc postojowych. W związku z tym, przy bloku z kilkudziesięcioma mieszkaniami nie wystarczy już kilka miejsc o większych wymiarach. Sytuowanie takich miejsc w garażach podziemnych będzie również stwarzało konieczność wykonania dźwigu windowego, o czym również mówi nowe rozporządzenie. – **komentuje Adrian Hołub.**

W jednej inwestycji mieszkaniowo-usługowej zabrakło terenu, aby zaspokoić wymagane w WZ miejsca postojowe. Doradziliśmy inwestorowi, żeby połowę ostatniego piętra przeznaczyć na części wspólne budynku. Taka powierzchnia nie wlicza się do powierzchni użytkowej lokalu, a więc pomniejsza nam wskaźnik. Oczywiście nie sugerujemy, żeby 50% każdego piętra stanowiło powierzchnię wspólną. Pokazujemy tylko sposób, który może uratować inwestycję przed koniecznością zapewnienia kilku brakujących miejsc postojowych.

Co jeszcze warto wiedzieć ?

Zapisy planu miejscowego czy WZ to jedno, a zgodność projektu z wymogami szerokości miejsc postojowych, dróg dojazdowych, placów manewrowych, wymiarów wjazdów, odległości tych wjazdów od skrzyżowań - to drugie. Każdorazowo należy to uzgadniać z projektantem ruchu drogowego. Może się okazać, że zaproponowana ilość i układ miejsc postojowych nie będą mogły być zrealizowane, bo w garażu podziemnym mamy słupy konstrukcyjne lub zbyt wąskie drogi. Dlatego oprócz projektanta ruchu drogowego będzie istotna konstrukcja budynku, rozlokowanie ścian czy słupów konstrukcyjnych.

Wszystkie te etapy projektowe wpływają na siebie. Decyzja inwestorska o zmianie położenia ścian będzie miała wpływ na układ słupów i miejsc garażowych w podziemiach. Ogromne znaczenie pod kątem wskaźnika miejsc postojowych będzie miało również nazewnictwo w projekcie. Często na jednej działce, dla której plan dopuszcza różne przeznaczenie, można wykonać różne rodzaje budynków pod kątem funkcji, wysokości, powierzchni użytkowej i ilości miejsc postojowych. Analizując jedną koncepcję projektową można wprowadzić inwestora w błąd, że może on wybudować np. tylko bliźniaka. Nazwanie w projekcie budynku 2-lokalowym, powoduje, że każdy z lokali musi mieć przykładowo po 2 miejsca postojowe. Budynek jednorodzinny bez wyodrębnionych lokali, który może mieć podobną powierzchnię będzie wymagał tylko 2 miejsc, albo żadnego, bo plany często nie określają miejsc postojowych dla domów. Z kolei w budynku biurowym będziemy musieli zaspokoić kilkukrotnie więcej miejsc. Zawsze są to decyzje biznesowe, które musi podjąć inwestor. Kolejny aspekt to miejsca zależne, czyli tzw. miejsca rodzinne, gdzie na poziomie płyty, chodnika zapewnia się dwa miejsca jedno za drugim. To także miejsca na platformach. Praktyki miast, urzędów i sądów w tym zakresie są skrajnie różne. W projekcie rozporządzenia widnieje informacja, że „Wszystkim stanowiskom postojowym w garażu zapewnia się bezpośredni dostęp do drogi manewrowej (dojazdu)”. Wyeliminuje to możliwość projektowania miejsc zależnych oraz platform, bo dwa miejsca na platformie albo dwa miejsca zależne nie będą już liczone, jako 2. Co jeszcze warto wiedzieć o miejscach postojowych? Czy można realizować miejsca postojowe na drogach publicznych? Kiedy urzędnik uzależni ilość miejsc postojowych od konieczności wykonania nasadzeń drzew lub krzewów? Co jeśli na działce nie ma miejsca na nasadzenia, albo kolidują one z wjazdami, wejściami czy witrynami lokali handlowych? Czy inwestor będzie musiał zmniejszyć budynek, bo nie ma gdzie posadzić drzew? Czy parking ma być zapewniony wyłącznie na terenie inwestycji, czy jednak można wykonać go na cudzym gruncie, np. przez umowę najmu? Rekordzista zaproponował miejsca postojowe „w dogodnym dojeździe” 2,5 km od inwestycji deweloperskiej. Czy można cofnąć pozwolenie na użytkowanie lokali, jeśli okazałoby się, że po pozytywnym odbiorze inwestor wypowiedział umowę najmu miejsc postojowych na sąsiedniej działce i tym samym lokale nie mają przypisanych miejsc postojowych? W orzecznictwie sądowym występują dwie linie obrony. Szczegółowych odpowiedzi na wszystkie pytania udzielamy w E-booku "Vademecum Inwestora. Due diligence nieruchomości." Niniejszy artykuł to 30% treści na temat stanowisk postojowych. – **podsumowuje Adrian Hołub.**

KONIEC 

Zareklamuj się w

STREFA NIERUCHOMOŚCI®

BRANŻOWYM MAGAZYNIE O NIERUCHOMOŚCIACH



Kontakt: Rafał Kowalewski / Phone: 693 396 607
e-mail: rafal.kowalewski@strefanieruchomosci.info



Rafał Rychlicki

Editor of the INVESTOR REE,
Geodetic Vice-CEO,
Court Expert, Licensed
Land Surveyor (1,2)

PORTALE INTERNETOWE DO WSTĘPNEJ ANALIZY DZIAŁEK

Jak samodzielnie i za darmo sprawdzić działkę?

Wiele działek wymaga szeregu sprawdzeń, a to wymaga zaangażowania kapitału ludzkiego i czasowego. Wielu inwestorów nie chce ponosić kosztów analiz due diligence czy analiz chłonności i świadomie ponosi ryzyko. Czasami ryzyko się opłaca, ale bardzo często zamiast oszczędności generuje się straty finansowe. Po co jednak ryzykować, skoro podstawowe elementy można zweryfikować w ciągu jednego czy dwóch dni samodzielnie, za darmo, bez wychodzenia z domu? W sieci możemy znaleźć dane dotyczące danych ewidencyjnych działek. Możemy odczytywać on-line dokumenty planistyczne, analizować uwarunkowania przyrodnicze, geologiczne, hydrologiczne czy konserwatorskie. Mamy także możliwość zweryfikowania czy dla działek sąsiednich wydane są pozwolenia na budowę, albo warunki zabudowy. Jesteśmy w stanie załatwić wiele procedur urzędowych, jak zakupienie numeru księgi wieczystej, zamówienie mapy, czy zgłoszenie wpisu do KW. Możemy też znaleźć darmowe programy typu CAD, wykonywać proste analizy nasłoneczniania. Dostępne są również internetowe raporty o działce. Przy pomocy ogólnodostępnych portali inwestor, pośrednik, deweloper, czy osoby prywatne mogą analizować działki, a tym samym minimalizować ryzyko inwestycyjne. Wstępna analiza działek na darmowych portalach uchroniła wielu inwestorów przed podjęciem błędnych decyzji. Ogólnodostępnymi portalami posiłkują się również branżyści – architekci, urbaniści, geodeci, geolodzy, geotechnicy, specjaliści od pozwoleń wodno-prawnych itd. wykonujący wstępne analizy chłonności, analizy due diligence czy inne sprawdzenia. Co, zatem możemy znaleźć o nieruchomościach gruntowych w sieci?

Po co analizować?

O analizach działek napisaliśmy już szereg artykułów i trzy e-booki. Generalnie każdy inwestor, nawet ten kupujący grunt pod prywatny dom, powinien sprawdzić chociażby minimum! Ma to na celu uniknięcie wielu nieprzewidzianych sytuacji. Po co, zatem analizować? Analizy dają dwie możliwości. Pierwszą jest poznanie możliwości maksymalnego wykorzystania potencjału działki, co zwykle jest priorytetem inwestora. Bardziej wnikliwe audyty często wykazują, że można zbudować większy budynek niż się zakłada. Geolog, mając zlecenie na minimalną liczbę odwiertów wyda bezpieczną opinię, dającą bufor bezpieczeństwa dla własnych uprawnień. Konstruktor, mając tak małą ilość danych geologicznych przyjmie bezpieczniejsze obciążenia i pozwoli na mniejszy budynek, albo narzuci przesadzone konstrukcje stropów i ścian, zachowując bufor bezpieczeństwa dla swoich uprawnień. Architekt pracując na nieustalonych granicach nieruchomości albo niepewnych liniach rozgraniczających czy liniach zabudowy, odsunie się od nich o kilka czy kilkadziesiąt centymetrów, zachowując bufor bezpieczeństwa dla swoich uprawnień.

Inwestor zaniedbując poszczególne etapy, na własne życzenie będzie generował kolejne bufory bezpieczeństwa wszystkich branżystów pracujących na jego zlecenie! Finalnie, wpłynie to na zmniejszenie jego zysków z inwestycji albo na zwiększenie jego kosztów budowy.

Równie często analizy pokazują ograniczenia, które zazwyczaj nieświadomie pominięto, a które ujrzą światło dzienne w kolejnych etapach procesu. O ile niewykorzystanie potencjału działki jest mniejszym problemem, to odmowna decyzja wydania PnB i rozpoczęcie projektu od nowa przez przeszacowanie parametrów nie leży w interesie żadnego inwestora. Niestety, zbyt często widzimy zespoły, które po latach prac zaczynają od nowa, bo ktoś np. źle wrysował linię rozgraniczającą tereny o różnym przeznaczeniu.

Ucz się na błędach innych

Podam kilka przykładów konsekwencji wynikających z braku sprawdzenia podstawowych elementów. Pierwszy przykład, małżeństwo kupiło połowę bliź-

niaka i już pierwszą wiosną zalało im działkę, garaż i część salonu. Okazało się, że na działce obok nielegalnie zakopano rowy melioracyjne i lokalny kanał burzowy. Wchodząc na portal hydrologiczny w kilka minut sprawdziliśmy, że rowy są widoczne na mapach. Poł roku trwały ustalenia mieszkańców nowego osiedla domów, kto jest właścicielem rowów, kto je zasypał, kto powinien je odtworzyć, a kto osuszyć tereny i domy. Deweloper zrzucił winę na architekta, architekt na geologa, geolog na urząd, a ten uznał, że nie on robił projekt, tylko go akceptował. Finalnie, każdy właściciel połówki bliźniaka musiał wykonać drenaż działki, osuszyć podłogi, ściany, poprawić izolacje, od nowa położyć podłogi i to wszystko w granicach 50 tys. zł w każdym z domów. Drugi przykład to nielegalnie nawieziona ponad 500 wywrotek nieznanego pochodzenia gruntu na kilkuhektarowy obszar planowanej inwestycji. Nabywca nie zweryfikował rzeźby terenu chociażby na mapach geologicznych i ziemię z odpadami dostał, jako bonus do kupionej działki. 10 minut sprawdzenia przed komputerem vs. kilkaset tysięcy złotych na obowiązkową rekultywację. Przykład trzeci, inwestor nabył pustą działkę za blisko 600 tys. zł. Podczas składania dokumentacji do pozwolenia na budowę wymagane było dołączenie opinii konserwatorskiej. Okazało się, że na terenie stał kiedyś drewniany budynek wpisany do rejestru zabytków. Nabywca wytoczył pozew sądowy przeciw sprzedającemu, ale naszym zdaniem nie wygra tej sprawy, bo to w jego interesie jest sprawdzenie nabywanej działki. Tym samym, wstrzymał sobie proces budowlany na kilka lat i zamroził ponad pół miliona złotych. Kolejny przykład, inwestor nabył kilkanaście hektarów gruntu pod wieloetapową inwestycję za kilkaset milionów złotych. Gmina tylko dla tego obszaru inwestycji uchwaliła plan miejscowy – pod inwestora. W analizie chłonności teren generował PUM/ GLA na poziomie ponad 130 tys. mkw. Inwestycja jednak stanęła na starcie, bo koszt przyłącza kanalizacji do całego terenu to blisko 10 mln zł. Inwestor z 7- i 8-kondygnacyjnych budynków (galerie, hotele, mieszkaniówka) musi zadowolić się domkami na 200-metrowych działkach z indywidualnymi szambami. Może też poczekać, aż dla terenu podciągnięte zostaną przyłącza, albo może partycypować w kosztach budowy przyłącza. A przecież przebieg przyłączy również można weryfikować na ogólnodostępnych portalach internetowych. Setki takich przykładów opisujemy w "Vademecum Inwestora. Due diligence nieruchomości. 70 elementów do sprawdzenia przed zakupem nieruchomości".

Co sprawdzisz w internecie?

W sieci możemy znaleźć dane dotyczące granic działek, numerów działek i użytków gruntowych. Możemy wgrywać on-line dokumenty planistyczne tj. studium, plany miejscowe, plany ochrony przyrody, decyzje lokalizacyjne itd. Możemy je na siebie nakładać, przez

co widać jednoznacznie rozbieżności i błędy tych dokumentów. Tak, dokumenty planistyczne niosą często poważne błędy. Przykładowo, plan miejscowy może inaczej oznaczać funkcje przeznaczenia terenu niż studium. Może on błędnie wkreślać linie energetyczne, co skutkuje zmianą lokalizacji stref buforowych i może wpłynąć na naszą działkę (korzystnie lub niekorzystnie). Na osobnych mapach i warstwach tematycznych można również analizować sieci uzbrojenia terenu. Każdy inwestor powinien przeanalizować aspekty przyrodnicze, geologiczne, hydrologiczne, powodziowe czy konserwatorskie. Użytki gruntowe (kontury i klasy), dane ewidencyjne (budynki, numery działek, obręby) to elementy podstawowe do porównania z księgą wieczystą i danymi z PODGiG. W sieci możemy znaleźć też darmowe programy typu CAD, wykonać proste analizy nasłonecznienia, czy sprawdzić budynki w modelach 3D (dla wybranych miast). Mamy także możliwość zweryfikowania czy dla działek sąsiednich wydane są pozwolenia na budowę, albo warunki zabudowy (wraz z uzyskaniem informacji o numerach wydanych decyzji). Ponadto, przez internet jesteśmy w stanie załatwić wiele procedur urzędowych, jak zakup numeru księgi wieczystej. Przez profil zaufany możemy zamawiać mapy albo zgłaszać wpisy do KW. Dostępne są również internetowe raporty o działce, które kosztują kilkadziesiąt zł. Jednak na nie trzeba uważać, bo niosą często przestarzałe i nieaktualne dane. Te i inne funkcjonalności portali internetowych pomocnych rynkowi nieruchomości opisujemy w e-booku "Portale internetowe do wstępnej analizy działek. Jak samodzielnie i za darmo sprawdzić działkę?"

Ryzykowne inwestowanie

Odwaga niektórych inwestorów nieustająco nas zadziwia - szczególnie tych początkujących. Zawsze podkreślamy, że myślenie o łatwym i szybkim zarabianiu pieniędzy na nieruchomościach to mrzonka! Szybko i z zyskiem uda się nielicznym, wielu straci nierzadko majątek życia, a zdecydowana większość zmierzy się z bolączkami systemu, jakością wykonawstwa, postępującą inflacją i trudnościami w uzyskiwaniu kredytów. Uczestniczymy na każdym etapie procesu budowlanego zarówno przy inwestycjach w domy, jak i przy nieruchomościach komercyjnych (galerie, biurowce, magazyny) i wiemy, że na każdej inwestycji popełnia się błędy, a wiele z nich powtarza się nagminnie. Inwestowanie w nieruchomości to trudny proces obarczony wieloma niewiadomymi, na które trzeba mieć zarezerwowany dodatkowy czas i budżet. Dobre przygotowanie na starcie procesu budowlanego przyniesie owoce szybciej niż nam się wydaje!

KONIEC 

"Wielu inwestorów nie chce ponosić kosztów analiz due diligence czy analiz chłonności i ryzykuje. Po co ryzykować, skoro podstawowe elementy można zweryfikować w ciągu jednego dnia, za darmo, samodzielnie, bez wychodzenia z domu? Podpowiemy Ci gdzie szukać!"



PORTALE INTERNETOWE DO WSTĘPNEJ ANALIZY DZIAŁEK

investorrealestateexpert.co



WWW.REMEDYSUMMIT.COM

REMEDy

FOR CONTAMINATED SITES

2022

28 SEPTEMBER 2022

WARSAW, POLAND

REMEDy a conference on environmental issues that impact our communities where we live and work

The REMEDy 2022 edition focuses on Sustainable Remediation

ORGANIZER



GENERAL PARTNER



HONORARY PARTNER



PATRONAGE



ASSOCIATED EVENTS



TECHNICAL PARTNERS



LEGAL PARTNER



MEDIA PARTNER



more info at: www.remedysummit.com



**Wojciech
Cejrowski**

Przedsiębiorca prowadzący
biznesy na trzech
kontynentach, pisarz,
antropolog, osobowość



**Monika
Hołub**

Redaktor Naczelna
Investor REE

Z WOJCIECHEM CEJROWSKIM

**o nieruchomościach, korporacjach,
inwestowaniu i dziadku**

Kontrowersyjne poglądy muszą liczyć się z krytyką i próbami zamykania ust przez media głównego nurtu. Pana kariera to potwierdza. „Zdejmują” Panu audycje pomimo rekordowej słuchalności, blokują występy, pomimo wyprzedanych po sufit sal, a z tv wyrzucili Pana wiele razy. Nie ukrywam, że mi również się obe-rwało za to, że zapraszam do wywiadu „nadgorliwego katolika”. Padło to z ust pracownika korporacji rynku nieruchomości, która angażuje ogrom ludzi, czasu i pieniędzy na szerzenie sloganów o wolności, równości, czy feminizmie. Tej samej korporacji, która przejmuje kolejne rynki inwestycyjne, zmusza pracowników do niepłatnych nadgodzin i „przenosi” ich na home office, bo tak dla firmy jest ta-niej. Dziel i rządź – rzymskie powiedzenie, które jest niezmiennie młode. Zawsze piszemy merytoryczne artykuły na tematy nieruchomościowe. Bardzo często są one krytyczne i również wielu środowiskom, organizacjom i stowarzyszeniom się to nie podoba. Podobnie jak Pan nie należymy do ludzi klepiących się wzajemnie po plecach w celu robienia wspólnych biznesów kosztem innych. Mówimy jak jest! Chęć słuchania ludzi o odmiennych i często kontrowersyjnych poglądach jest świadectwem otwartości. Cenzura, blokada komentarzy na wielu portalach, lobbowanie konkretnych artykułów czy komentarzy, blokada reklam w mediach społecznościowych, a nawet usuwanie kont, to oznaka słabości i braku argu-mentów. W branży nieruchomości również jest to powszechne zjawisko. Patrzy Pan na wiele spraw przekrojowo, widzi Pan więcej i ma mnóstwo zaskakujących spostrzeżeń. Niektórzy się z nimi zgadzają, a niektórzy wietrzą teorie spiskowe. Wiele z nich z biegiem czasu, jedna po drugiej niestety wchodzi w życie. Dlatego, cieszę się bardzo, że zgodził się Pan udzielić wywiadu redakcji IREE i jako redak-tor naczelna zapraszam na odmienną, od tych słyszanych na co dzień w branży nieruchomości rozmowę.



„Wartość” nieruchomości

Monika Hołub (MH): W Polsce mamy zakorzenione silne poczucie własności. W Niemczech przykładowo ludzie chętniej mieszkają w wynajmowanych nieruchomościach, a im dalej na zachód tym mniej ogrodzeń. Od kilku lat sukcesywnie jesteśmy podszczyptywani w celu zmiany w Polakach tego stereotypu. Jaką wartość mają nieruchomości w różnych kulturach?

Wojciech Cejrowski (WC): Dom rodzinny jest potrzebny wyłącznie tym, którzy mają rodzinę, lub przynajmniej planują mieć. Gdy rodziny brak, dom rodzinny traci sens i można go zastąpić tańszym mieszkaniem wynajmowanym od kogoś, lub nawet pokojem hotelowym. Rodzina to ciągłość i masa przedmiotów, które gdzieś trzeba trzymać – zabawki dla dzieci, stare łóżeczko przechowywane dla następnego dziecka, książki, które trzymasz bo... skoro masz dzieci, to one będą czytać. Gdybyś nie miał dzieci i nie planował rodziny, możesz wszystkie swoje książki i całą masę innych rzeczy wywalić i zamieszkać w kawalerce. Gdy masz rodzinę, nie zmieniasz miejsca zamieszkania zbyt często, lub wcale, bo... nie chcesz wyrwać dzieci ze szkoły, którą znają, nie chcesz im odbierać kolegów, nie chcesz się wyprowadzać daleko od dziadków. Rodzina jest, więc przeszkodą dla rynku nieruchomości, bo spowalnia obroty.

Mieszkanie w szufladach

MH: Często się śmieję, choć to śmiech przez łzy, że narzucany przez rynek nieruchomości standard metrażu w nieruchomościach to już chów klatkowy bez wolnego wybiegu. Według danych Eurostatu, Polska jest dużo poniżej średniej europejskiej w zakresie ilości mkw. na osobę – 29 mkw. na osobę, w momencie, gdy statystyczny Europejczyk ma 40 mkw. mieszkania. Gorzej niż w Polsce jest tylko w Rumunii. Deweloper z Koszalina zaproponował mikrokawalerki od 2,5 mkw. do 13 mkw. z łóżkiem na antresoli i kuchnią z łazienką po łóżkiem. W Warszawskim Ursynowie powstaje budynek z szeregiem lokali (niemieszkalnych) do 17 mkw. Niektórzy deweloperzy utrzymują, że mamy wolny rynek i każdy może mieszkać jak chce, mimo że przepisy mówią o minimalnych 25 mkw. powierzchni użytkowej lokalu mieszkalnego. Jakie są Pana spostrzeżenia w tym zakresie?

WC: To nie jest zdrowe ani fizycznie ani psychicznie, ale jestem wolnościowcem i uważam, że nikt się ludziom nie powinien wtrącać w to jak mieszkają oraz w transakcje, które zawierają. Więc odrzucam tę koncepcję, że władza ustala minimalny dozwolony metraż. Władza nie jest od tego, by się wtrącać w takie rzeczy. Chów ludzi jest wtedy, gdy ludzie nie decydują samodzielnie o sobie, lecz robi to za nich władza. Nie

podoba mi się koncepcja płacy minimalnej, minimalnego metrażu, obowiązku meldunkowego itd. Meldunku już teraz nie ma, ale... ciągle wymagają, by obywatel podał jakiś adres zamieszkania, a czemu? Ja sobie nie życzę, by władza wiedziała gdzie mieszkam. Mogę podać adres mailowy do korespondencji i tyle. Ogólnie jestem wyznawcą zasady: Odwalcie się ode mnie! To coś w rodzaju WSZYSCY WON, lecz w tym przypadku chodzi o „won ode mnie i moich spraw, od moich interesów, od tego w czym mieszkam i jak mieszkam, gdzie mieszkam, z kim mieszkam”. Nie jestem obywatelem hodowlanym, chcę pozostać człowiekiem wolnym. Nie podoba mi się nadawanie ludziom numerów NIP, Pesel, numeru pacjenta w rejestrach rządowych. Przecież to takie obozowe podejście jak za Hitlera. Człowiek staje się numerem, a gdy będą wszczepiać na rękach chipy z numerem, to już się niczym to nie będzie różniło od obozu, gdzie z braku technologii chipów, tatuowano numer.

Jeżeli, więc ktoś chce mieszkać w szufladzie, tak jak to robi wielu Japończyków, to jego sprawa. Uważam, że robi głupio, ale to jego życie, a nie moje. Ludzi należy przekonywać do dobrych pomysłów, lub przekonywać, że mieszkanie na 17 metrach jest niedobre, ale nie powinno się na ludziach, ani na firmach budowlanych niczego wymuszać.

Proptech przyszłości?

MH: Mieszkaniówka wchodzi do galerii handlowych, przy lotniskach mamy pokoje kontenerowe, gdzie telewizor wisi na suficie, a biura, pod przykrywką wirusa przenosi się do mieszkań. Podczas rozmowy z dyrektorem międzynarodowej firmy nieruchomościowej usłyszałam, że praca w biurze jest zbyt kosztowna dla pracodawcy. Wyliczono, że średnia powierzchnia (z uwzględnieniem garaży, hydroforu, kuchni itd.) na jednego pracownika to 150 m.kw. Część osób z rynku PRS twierdzi, że mikrokawalerki kupowane przez wielkich pracodawców pod home office to nieuchronna przyszłość. Twierdzą, że nie jest to dobry kierunek, ale jednocześnie wykorzystują swoje 5min w biznesie. Gdzie tu złoty środek Panie Wojciechu?

WC: Społeczeństwa buntują się rzadko i robią to dopiero wtedy, gdy już jest za późno. Widziała Pani kiedyś bunt przewencyjny? Bunt przed wprowadzeniem podwyżek? Powiedziała Pani, że ludzie z rynku potwierdzają, że praca z domu to nieuchronna przyszłość, bo biura są zbyt kosztowne w porównaniu z mieszkaniem. To jest chów klatkowy. To jest współczesna wersja niewolnictwa. Siedzisz uwiązany do Ziemi, zamknięty w mieszkaniu, które ci dała firma i tam masz pracować, jeść, wydać i oglądać telewizję. Jedzenie dowiozą do domu, bo to się robi tańsze niż utrzymywanie sklepów. Gdy zakupy zaczną dostarczać dronem, to w mieszkaniach będą projektować dwa zsyby – jeden do wyrzucania śmieci, a drugi do podrzucania przesyłek z jedzeniem. Niektórym pewnie się wydaje, że cytuję książkę SF. Owszem, cytuję, ale... w USA zarówno agencja CIA jak i FBI mają specjalnych agentów do czytania książek i notowania interesujących pomysłów. Czytają kryminały, książki szpiegowskie, przygodowe oraz SF i tam mają gotowe pomysły, na które sami by nie wpadli. W Chinach podobnie, tam testuje się i stosuje w praktyce najwięcej takich pomysłów, które u nas nadal uchodzą za fantastykę naukową. Słyszała Pani o niewypuszczaniu ludzi z domów, gdzie w drzwiach jest zamek elektroniczny blokowany z centralnej bazy? Masz przy sobie komórkę i nie potrzebujesz klucza do własnych drzwi, bo twoje drzwi cię rozpoznają - a złodzieja nie wpuszczają. Śliczne ułatwienie, ale... władza może ingerować w drugą stronę, bo skoro komórka nie wpuszcza cię do metra, to komórka może cię nie wypuścić z mieszkania. Zmyślam? A co było w Kalifornii we wrześniu? Wprowadzono ograniczenie w zużyciu prądu. Poszli w energię zieloną i teraz ciągle brakuje prądu. Były upały, ludzie mieli włączone klimatyzatory, więc gubernator Kalifornii nakazał zmniejszyć obciążenie klimatyzatorów i gasić w niektórych godzinach. Zakazał także ustawiania termostatu na komfortowe 20 stopni zezwolił chłodzić tylko do 25 stopni, a potem do 27. Ludzie nie chcieli słuchać, tych nakazów bo jak mieli przykładowo stan przedzawałowy to bali się umrzeć od upału. A skoro nie chcieli słuchać dobrowolnie, to... gubernator zwrócił się o pomoc do firmy, która sprzedawała obywatelom aplikację do sterowania termostatem. I jeżeli ktoś cieszył się posiadaniem takiej aplikacji, to teraz już się nie cieszy, bo ta aplikacja wysłała do jego domowego termostatu rządowe ustawienia ograniczające zakres temperatur. Możesz sobie pstrykać, że chcesz schłodzić do 20 stopni, a aplikacja wymusza 25.

Wracając do „nieuchronnej” przyszłości, moim zdaniem coś takiego nie istnieje. Żaden scenariusz, żadna rynkowa tendencja, żaden ludzki pomysł nigdy nie jest nieuchronny. Pojawia się nowy czynnik, który wszystko zmienia. Pojawia się buntowniczy program, który możesz pobrać na swoją komórkę i nagle od-

zyskujesz władzę nad termostatem. Pojawia się pracodawca, który proponuje pracę w prawdziwym biurze, bo wymyśli sobie, że na rynku, gdzie wszystkich pozamykano w domach znajdzie chętnych do pracy w lepszych warunkach, w prawdziwym biurze - i system zacznie pękać. Nie na zasadzie buntu społecznego, bo o to trudno, ale na zasadzie innowacji. Każdy system da się ograć. Żaden system nie jest szczelny. Każdy system kiedyś padnie.



Czy zabiorą nam prawo własności nieruchomości?

MH: Globalnie doprowadzono do brania kredytów, leasingów. Następnie pokazano światu jak to ciężko jest spłacać raty, a zaraz pokażą nam, że lepiej będzie jak oddamy nieruchomości. Wiele młodych osób słusznie twierdzi, że to kredyt hipoteczny jest ograniczeniem wolności i nie chcą nabywać nieruchomości. Czy Pana zdaniem faktycznie może być tak, że nie mając na własność nic, będziemy wolni?

WC: Nie ma czegoś takiego jak konieczność brania kredytów. To jest zawsze WYBÓR. „Musiałem wziąć kredyt na mieszkanie” to teza fałszywa. Nie musiałeś, mogłeś mieszkać nadal u rodziców, lub nadal wynaj-

mować, lub poczekać, zarobić i kupić za gotówkę. Mój dziadek przed wojną był nikim i z pucybuta został multimilionerem. Przyszła komuna i wszystko mu zabrali. Drugi dziadek podobnie – był biedny, pojechał do Francji na saksy, przywiózł worek złotych monet, kupił gospodarstwo, stado koni gospodarskich (perszerony), został „kułakiem” i milionerem. Przyszła komuna i wszystko zabrali. Obaj moi dziadkowie, gdy zobaczyli, że mam dryg do pieniądza zaczęli mnie uczyć. I każdy z nich mówił to samo: jeżeli cię na coś nie stać, nie kupuj i nigdy nie pożyczaj. Gdy ktoś weźmie pożyczkę, TRACI motywację do zarabiania. Rata kredytowa jest zagrożeniem, a nie motywacją. Na dom zbierasz forsy i cię to pociąga, podnieca, motywuje dodaje sił i skrzydeł, bo masz cel – zbierasz na wymarzony dom, odkładasz każdy grosz i to nie jest ani straszne, ani ciężkie. Gdy odejmujesz sobie od ust tabliczkę czekolady, ponieważ zbierasz na dom, to to nie jest bolesne - to wolność wyboru. Ale, gdy odejmujesz sobie od ust tę samą tabliczkę czekolady, bo musisz spłacić kolejną ratę kredytu, to to już jest bolesne, frustrujące, dołujące i ciemne. Zbieranie forsy na spłatę kredytu, nie motywuje, lecz jedynie obciąża psychicznie. Branie kredytu na mieszkanie to rzecz okropna.

MH: Czy brał Pan kiedyś kredyt hipoteczny, Panie Wojciechu?

WC: Zaczynałem od kompletnego zera za komuny. Nikt mi niczego nie podarował, bo moją rodzinę złupili komuniści i nie mieliśmy nic. Niczego nie odziedziczyłem, zaczynałem w zasadzie pod kreską, bo nie dość, że nie miałem kapitału na start, to jeszcze za komuny nie wolno było startować, bo kapitalizm był zakazany. A jednak.. prowadzę interesy na trzech kontynentach i zawsze wszystko kupowałem i kupuję za gotówkę. Nigdy nie pożyczam, nie mam nawet karty kredytowej – tylko debetowe. Czy moje interesy rozwijają się przez to wolniej? Nie wiem - nigdy nie prowadziłem interesów inaczej, więc nie mam porównania. Do własnego domu wprowadziłem się mając dopiero 36 lat, wcześniej wynajmowałem, bo... nie było mnie stać na własny dom. Gdybym chciał, pewnie daliby mi kredyt, ale nie chciałem. Dom kupiłem w stanie surowym otwartym. Stać mnie potem było na wykończenie dwóch pokoi z łazienką. Wykończyłem i się wprowadziłem. Na strychu hulał wiatr, bo nie miałem na okna, na parterze hulał wiatr, a ja mieszkalem na pierwszym piętrze. Betonowe podłogi, bo mnie nie było stać na podłogę. Pojechałem do sklepu budowlanego w Sylwestra roku 1999, kupiłem końcówkę najtańszej wykładziny, która była na wyprzedaży. Wytargowałem cenę 5 zł za metr kwadratowy, kupiłem 100 metrów plus wiaderko kleju do wykładzin i wyłożyłem cały ten mój beton cienką wykładziną. Zainstalowałem kominek, kazałem nie zakładać obudowy i pierwszą zimę przetrwałem pałac w tym gołym kominku, bo nie miałem forsy na kalory-

fery. A czym paliłem? Deskami budowlanymi, które zostały po rusztowaniach i szalunkach. Na parterze nadal był stan surowy otwarty, kazałem zamurować okna. Myślałem, będzie forsa to się wybiję cegły z okien jednym kopniakiem, a na razie niech czekają zamurowane resztkami połamanymi cegieł, które zostały z budowy. Nie było mnie stać na kabinę prysznicową, to kupiłem luksusy i kazałem postawić przeźroczystą ściankę. Chce Pani słuchać dalej? To nie były lata 1950, tylko rok 2000, a ja byłem po „WC Kwadransie”, czyli znany pan z telewizji. Ktoś na pewno dałby mi kredyt, ale ja nie biorę kredytów – kupuję wszystko za pieniądze, które mam, a nie za cudze. To był piękny dom, ale... nie miałem dość forsy, by go wtedy wykończyć. „Przeciąłem”, więc dom na pół, sprzedałem drugą połowę i zrobił się bliźniak. Rozwiązanie takie sobie, no ale miałem dość forsy, żeby dokończyć moją połowę bez brania kredytów. Jest wybór? Jest! Zawsze jest!

Czy rynek nieruchomości czeka krach?

MH: Z jednej strony mówi się, że sankcje nałożone na Rosję i wojna w Ukrainie wpłynęły na niedobór materiałów budowlanych i ich ceny, a z drugiej strony jadąc przez Polskę widzimy przeładowane składowiska budowlane i spadające ceny, np. stali. Jedni krzyczą o tym, że ceny nieruchomości będą rosnąć, a drudzy, że idzie wielki krach na rynku. Jak Pana zdaniem nowy układ geopolityczny, wojna w Ukrainie, kryzys energetyczny i żywnościowy, wisząca na włosku wojna o Tajwan, czy szereg innych konfliktów zbrojnych na świecie wpłynę na rynek nieruchomości?

WC: Nieruchomości to bardzo twarda inwestycja. Odporna na wojny, kryzysy i inflacje. Nie zabezpieczona na sto procent, bo nieruchomości też mogą skonfiskować, rozwalić bombami, lub mogą spłonąć. Ale i tak są bardziej odporne na wszystko, co nas czeka, niż oszczędności i inwestycje w pieniądzu, akcjach, udziałach, czy obligacjach. Do dziś mam w domu przedwojenne obligacje RP. I co? I jajco! Po „odzyskaniu niepodległości” w roku 1989 żaden rząd nie powiedział, że jest spadkobiercą drugiej RP i wypłaci zaległości oraz nie będzie płacił długów PRL. Wszystkie partie, nawet te tak zwane „patriotyczne” zdecydowały, że wolą być spadkobiercą sowieckiej strefy okupacyjnej o nazwie PRL. Do dziś spłacamy długi PRL, ale nie spłacamy wielokrotnie mniejszych długów przedwojennej RP. Nieruchomości to dobra waluta i dobry interes nawet, gdy w pewnych okresach „dołuje”. Domy i mieszkania są ludziom zawsze potrzebne - za komuny, w czasie wojny, po wojnie, w czasie kryzysu – zawsze. Mój dziadek (przedwojenny multimilioner) uczył mnie biznesu za czasów komuny. Uczył dla własnej rozrywki czegoś, co było TEORIA KAPITALIZMU NIEISTNIEJĄCEGO.

Wbił mi do głowy, że forszę należy dzielić na trzy kupki: na chleb, na siew i na zapas. Jedną trzecią przejadasz, drugą trzecią inwestujesz, a trzecią trzymasz na zapas, na wszelki wypadek, gdyby chleb lub siew nie wyszedł. A w czym trzymamy tę trzecią część? Dziadek uczył, że najgorszy pomysł to trzymanie majątku w formie papierowej. A jeszcze gorszym pomysłem jest trzymać papierki w banku. Dziadek mówił, że forszę dzielimy na trzy kupki: towar, złoto, ziemia. Towar jest na handel i jest odporny na inflację. Na początku wojny dziadek zakupił całą stodołę cegieł. Cegły nie gniją, nie pleśnieją, a gdyby stodołę spalili, to cegły zostaną w zgliszczach. Po wojnie sprzedawał te cegły po kawałku za KOŁOSALNĄ forszę, bo wtedy każdy potrzebował cegieł na odbudowę. Z kolei złoto to inwestycja „ucieczkowa”. Za złotą monetę wykupisz się z łapanki, lub łatwo przewieziesz schowane w kieszeni, gdy będziesz zmuszony uciekać na inny kontynent. Złoto przetrwa każdą inflację, wymianę waluty i dewaluację. I wreszcie trzecia kupka kapitału – ziemia. Dziadek uczył, że jak kupisz ziemię, posesję, nieruchomości, to nadal mogą ci to skonfiskować, ale... nieruchomości są bardziej odporne na plagę, inflację i wymianę pieniędzy. Nic nie zabezpiecza w stu procentach, ale nieruchomości to dobre i trwałe zabezpieczenie. A.. kto nieruchomościami handluje, ten się ORIENTUJE i w porę zachowa dla siebie najbardziej cenne kawałki. Mam kumpla, który prowadzi jednoosobową agencję obrotu nieruchomościami i on zawsze zachowuje dla siebie różne „smaczki” – małe, a cenne posesje, które trafiły kiedyś na rynek. Skupuje dla siebie jako lokatówki.

Rozwój cywilizacji czy depopulacja?

MH: Słyszysz się, że szejkwie i amerykańscy miliarderzy chcą na afrykańskich pustyniach budować miasta przyszłości. Według Land Report Bill Gates na początku roku 2021 miał 242 tys. akrów ziemi rolnej, a pod koniec roku dokupił kolejne 2,1 tys. akrów za kolejne 13,5 mln. dolarów w USA. Czy na naszych oczach pod przykrywką, ochrony klimatu, lobby antymięsnego, kryzysu finansowego, energetycznego, czy wojny w Ukrainie wyspekulowano kryzysy w wielu dziedzinach, a teraz dąży się do monopolu w różnych sektorach gospodarki? Jak się to ma do planów w zakresie depopulacji ludności i rzekomego braku wody i żywności na Ziemi? Jak to się ma do pustoszenia świata?

WC: Szejk nie jest głupi, lecz interesowny, pazerny, sprytny, więc nie słucha globalistów. Nawet Obama nie słucha globalistów – kupił posesję za kilkanaście milionów dolarów na wyspie Martha's Vineyard – gdyby wierzył w ocieplenie klimatu i zalewanie terenów nadmorskich, to by nie kupił domu na brzegu morza. A na temat depopulacji świata zrobiłem jeden odcinek „Boso przez świat”. To było w Afryce. Mała posesja

geodetic
 Real Estate Engineering & Consulting

„Najemcy coraz częściej wykazują błędy w umowach najmu z zakresu powierzchni. Często kończy się to zwrotami pieniędzy za kilka lat stosunku najmu. Jako biegły sądowy opiniowałem sprawę, gdzie spór dotyczył 1,5 mln zł.”
- Adrian Hołub

**MAKSYMALIZACJA
 POWIERZCHNI
 DO CELÓW NAJMU
 I SPRZEDAŻY**

www.geodetic.co

z ogrodem na pochyłym stoku ustawiona tak, że dało się ją objąć w całości jednym ujęciem kamery. Na tym małym kawałku ziemi mieszkało i żywiło się z niego 20 osób. Depopulacja świata to plan powołany nie dlatego, że na Ziemi brak miejsca, lub żywności, ale dlatego, że łatwiej jest kontrolować jeden miliard niewolników, niż dziesięć miliardów niewolników. Tak, uważam. A wojna w Ukrainie to między innymi skok na urodzajne czarnoziemy.

Młodzi i fenomen korporacji?

MH: Dlaczego Pana zdaniem młodzi ludzie tak chętnie pracują w korporacjach, które reprezentują wpływy zagraniczne i wyprowadzają majątek z Polski? Dlaczego wielu z nich woli urwać chociażby 500 zł na kontrakcie polskiemu przedsiębiorcy na rzecz zachodniego pracodawcy, którego nawet nie widzieli na oczy? Skąd wynika nastawienie tych ludzi, że nie chcą wspierać polskich firm, pracować dla polskich pracodawców albo rozwijać swoich biznesów?

WC: Do mnie najbardziej przemawiała wolność osobista. Zawsze. Dlatego od urodzenia byłem kapitalistą, a nie socjalistą. Za komuny, jako kapitalista miałem pod górkę. Teraz nadal mam, bo to co mamy teraz, to jest nadal socjalizm. Korporacja nie różni się NICZYM od państwowego molocha z czasów komuny. Za komuny wynagrodzenie w państwowej firmie nie zależało od wydajności pracy lecz od lojalności wobec partii. Frajerem był inżynier, który się starał. Normalne zachowanie polegało na tym żeby się objąć, bo i tak zapłacą, a gdy się będziesz starał, to i tak nie zapłacą więcej za twoje starania i pot. U kapitalisty jest motywacja do lepszej roboty. W korporacji takiej motywacji nie ma. W korporacji masz wyrobić normę socjalistyczną i realizować procedury. Za innowacyjność można dostać karę, bo innowacja oznacza łamanie procedur. Problem młodych nie polega na tym, że brakuje im patriotyzmu. Tu chodzi o to, że oni mają dyplomy, mają pokończone kursy i wyższe uczelnie, ale NICZEGO NIE POTRAFIAJĄ, BO NICZEGO ICH NIE NAUCZONO. Miliony ludzi jest po szkołach, ale bez zawodu, z wykształceniem formalnym, niekiedy bardzo wysokim, ale bez wiedzy praktycznej. Ktoś taki może być jedynie niewolnikiem procedury w korporacji. W prawdziwej firmie jest bezużyteczny - utonie lub trzeba go szybko zwolnić, bo niczego nie umie. Korporacja nie jest prawdziwą twórczą firmą – jest farmą niewolników. Od niewolnika nie oczekuje się myślenia, ani samodzielności. Myślenia trzeba się nauczyć, a teraz tego nie uczą. Uczą odtwarzania, a nie twórczości. To się zaczęło, gdy do szkół weszły testy. Ja jestem w stanie zdobyć 25% poprawnych odpowiedzi z testu dotyczącego fizyki kwantowej, o której nie wiem nic – wystarczy, że zaznaczę wyłącznie odpowiedzi A, od góry do dołu. A daje od razu 25% poprawnych trafień. A gdy test zawiera trzy

możliwości a nie cztery, wówczas mam 33% poprawnych z dziedziny, o której nic nie wiem, z języka chińskiego na przykład. Czyli mogę sobie od razu bez testu wpisać do CV, że test z chińskiego zaliczam słabo no, ale na 25%, czyli w zasadzie nieźle jak na kandydata do korporacji, bo z tego wynika że coś tam umiem. Młodzi nie potrafią myśleć i to jest problem. Nie potrafią, bo myślenia się UCZY, na matematyce, na geometrii, na zajęciach z logiki, które kiedyś były na początku każdego studiów, bo logika jest potrzebna każdemu..

Nawet w szkole rolniczej jest ci potrzebna logika, ale kandydatom do korporacji potrzebna nie jest. Nie daj Boże, żeby zaczęli logicznie myśleć, bo wtedy ZORIENTUJĄ się, że ich praca nie ma sensu. W każdej młodej populacji jest trochę ludzi „wybudzonych”. Wiedzą, że logicznego myślenia można się nauczyć samemu poza szkołą. I przypadkiem taki człowiek się nagle orientuje, że do czegoś nie pasuje i zaczyna drażnić.

Gdy robię „Boso przez świat” ludzie pytają skąd ja to wszystko wiem, a ja mówię „ze szkoły podstawowej” i to jest prawda. W większości odcinków „Boso” nie wyszedłem poza moją wiedzę z podstawówki. Mógłbym wyjść, bo umiem więcej, ale wtedy o wiele mniej osób by mnie oglądało, gdyż poziom wiedzy w społeczeństwie jest za mały. Mam koleżankę na Uniwersytecie Gdańskim, wykłada antropologię i ma dylemat: „słuchaj, czy ja mam realizować program wyższej uczelni, czy mam ich najpierw dwa lata doszkalac w zakresie matury? Bo wiesz, jak zacznę od razu wykłady uniwersyteckie, to nikt niczego nie zrozumie, bo nie mają podstawowego aparatu do rozumienia. Gdy zacznę wykładać od razu po uniwersytecku, to sobie wszystko pilnie zanotują i nauczą się do egzaminu na pamięć i... będą zdawać z dobrymi ocenami, bo się nauczyli na pamięć, ale to tak jakby Chińczyk nauczył się na pamięć „Pana Tadeusza” bez znajomości języka polskiego – puste dźwięki, bez treści, o zachwycie nad formą nie wspominając, ani o kontekstach.”

KONIEC 

// howden donoria

Twój Broker ubezpieczeniowy

Ubezpieczenia
w rękach **ekspertów**




**Radostaw
Nawara**

Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada

PRZYSTOSOWANIE ZABYTKOWYCH KAMIENIC DO NAJMU KOMERCYJNEGO

Na co zgodzi się konserwator zabytków?

Adaptacja zabytkowych budynków do nowych celów jest rozwijającym się trendem. Dotyczy to chociażby kamienic w ciągach ulicznych większych miast, gdzie adaptuje się ich powierzchnie na funkcje biurowe, hotelowe czy usługowe. Stare kamienice są zazwyczaj objęte formami ochrony zabytków i już sam tytuł oraz numer decyzji o wpisie do rejestru zniechęca wielu inwestorów. Niepotrzebnie, bo często formą ochrony objęty nie jest cały budynek, ale tylko wybrany element, np. ściana frontowa. Uzgodnienia konserwatorskie, również niepotrzebnie wielu inwestorom kojarzą się z wieloletnim i trudnym procesem. Słyszę od osób z rynku nieruchomości, że przy większych przebudowach zabytkowych budynków uzgadniają projekty z konserwatorem średnio 5 lat. Słyszę również o takich, co walczą ze stolarką okienną kilkanaście lat. Doświadczenie inwestorów, dla których wykonuję opinie, projekty i prace budowlane pokazuje, że da się zrealizować uzgodnienia konserwatorskie do roku. Jako miejski konserwator zabytków miałem okazję być po drugiej stronie stołu negocyjacyjnego i przyznam, że inwestorzy zbyt często ukrywają różne zamiary zakładając, że konserwator czegoś nie zauważy. Uważam, że kluczem do sukcesu jest umiejętność negocjowania z konserwatorami i kompleksowe przygotowanie projektowe poparte doświadczeniem w wykonawstwie poszczególnych elementów. W jakim zakresie, zatem inwestor i architekt mogą ingerować w zabytkowe budynki na potrzeby zmiany ich funkcji? Gdzie i kiedy można uzyskać informację o tym, które elementy są objęte formą ochrony zabytków? Czy konserwator może zmniejszyć zakres ochrony? I czy w toku uzyskiwania pozwolenia na budowę (PnB) może on objąć ochroną dodatkowe elementy i ograniczyć możliwości inwestycyjne?

A man in a dark suit and tie is sitting on a ledge. To his right is a dark sculpture of a horse's head. The background is a large, stylized mural in shades of blue and yellow. The text is overlaid on a semi-transparent dark grey bar at the bottom of the image.

Na jakie zmiany pozwoli konserwator?

Adaptując stary budynek na potrzeby biurowe, handlowe czy hotelowe trzeba wiedzieć, jaką klasę i standard lokali chcemy lub musimy uzyskać. Przykładowo, czy ma być uwzględniona winda, czy sanitariaty odpowiedniej wielkości da się „przykleić” do obecnych szachtów, albo czy projektowane pomieszczenia pasują do obecnego podziału okien, czy jednak okna są za małe, żeby oświetlić pomieszczenia. Żeby wystartować z projektem musimy wiedzieć, jakie elementy są pod ochroną konserwatorską i wtedy wiemy, o co „walczyć”. Należy pamiętać, że musimy spełnić nie tylko wymagania konserwatorskie, ale również inne wymogi, np. przepisy przeciwpożarowe, akustyczne czy termiczne. Adaptując stary budynek mieszkalny na hotel musimy dać gościom możliwość spania w cichych pokojach, a adaptując go na biura te normy nie będą aż tak restrykcyjne. Dlatego, inwestor nabywając zabytkowy budynek musi wiedzieć, z czym będzie wiązało się przekwalifikowanie budynku na

konkretną funkcję i przyjąć, że zmiana będzie wymagała dostosowania się do różnych norm i przepisów. Niezbędne będą również duże zmiany budowlane i inwestor musi zdecydować czy jest to opłacalne. Nabywcy zabytkowych budynków zadają zazwyczaj te same pytania. Czy konserwator zabytków zgodzi się wymienić stary piec na nowy? Czy zgodzi się na przeniesienie zabytkowej klatki schodowej? Czy pozwoli na montaż klimatyzacji, która jest standardem ekskluzywnego biura, sklepu czy pokoju hotelowego? Czy będzie możliwe wykonanie nowych szachtów w celu wykonania dodatkowych łazienek czy kuchni? Czy będzie można zamontować windę gastronomiczną w restauracji. Pracuję na rynku 17 lat i nie zdarzały mi się projekty, w których nie uzyskałbym z inwestorem zadowolającego efektu. Oczywiście, czasami trzeba coś przeprojektować, zmienić układ pomieszczeń, a czasami wystarczy dać coś ekstra od siebie i podnieść wartość zabytkowych elementów, żeby uzyskać odpowiednią zgodę. Dostałem kiedyś zlecenie na projekt i wykonawstwo adaptacji starej kamienicy na hotel przy najbardziej imprezowej ulicy w Katowicach. W budynku cenna była stolarka



okienna, ale nie spełniała ona wymogów akustycznych, a inwestor chciał zapewnić strefę noclegową z wysoką ilością gwiazdek. Uzgodniliśmy, że zastosujemy tzw. okna skrzynkowe. Z zewnątrz zostały okna zabytkowe, a w środku wprowadzono nowe okna o tym samym podziale. Dzięki temu zabiegowi poprawiliśmy termikę, akustykę i zachowaliśmy historyczny wygląd. Inny przykład to zabytkowe schody w kamienicy adaptowanej na cele biurowe. Konserwator nie chciał zgodzić się na ich przemieszczenie. Argumentowałem, że na czas budowy i tak musimy je zdemontować, żeby je zabezpieczyć. Argumentowałem również, że podnosząc kamienicę o jedną kondygnację wydłużymy schody w tym samym stylu, wykonamy je z tych samych materiałów i dodatkowo wyeksponujemy je w otwartej przestrzeni, a więc podniesiemy ich walory zabytkowe. Dostaliśmy pozytywną opinię. Oczywiście, mogą zdarzyć się inwestycje, gdzie nie uzyskamy zgody na „ruszenie” klatki schodowej, bo przykładowo walorem może być siedem zakrętów schodów wachlarzowych. Jednak, wszystko należy rozpatrywać indywidualnie, bo nie ma dwóch takich samych zabytków. Jak, zatem rozmawiać z konserwatorem?

Czy konserwator może zmienić zasady ochrony w toku PnB

Warto najpierw ustalić, co jest objęte ochroną zabytków. Inwestorzy często popełniają ten błąd, że widzą wpis do rejestru zabytków i rezygnują, a przecież w pierwszym momencie dostajemy przykładowo tylko informację „Obiekt wpisany do rejestru zabytków” albo „Ekspozycja zabytkowego zespołu pałacowo – parkowego” i numer decyzji. Z takiego opisu nie wiemy, co wchodzi w zakres ochrony i błędnie często myślimy, że każdy element jest pod ochroną konserwatora. Należy wystąpić do odpowiedniego konserwatora i uzyskać pełną informację, co dokładnie podlega ochronie. Mamy dwie możliwości rozwoju sprawy. Jedną z nich może być na korzyść inwestora. W latach 60' konserwatorzy dokonując wpisów do rejestrów zabytków obejmowali całe założenia, np. pałac z piwnicą, altaną, ogrodzeniem, całym otoczeniem i bramą. Było to zbyt nadgorliwe podejście, które obecnie zmienia się błyskawicznie, gdy inwestor występuje o kolejne dotacje na remonty. Konserwatorzy uznają czasami, że to ogrodzenie to nie jest jednak takie cenne i „zdejmowana” jest forma ochrony z tego elementu. Często w budynkach ochroną jest objęta tylko ściana zewnętrzna, a jeszcze lepiej dla inwestora, gdy cenna jest tylko ściana od strony ulicy. Ochroną mogą być objęte dodatkowo wybrane elementy budynku lub otoczenia. Każdorazowo decyduje o tym konserwator zabytków, który przychodzi i mówi „to chronimy, to chronimy i to chronimy”. Czy konserwator o tych elementach decyduje na etapie projektu do PNB czy na etapie dokonywania wpisu do rejestru zabytków? Odbywa się to dwojako.

Często budynki wpisywane były (i są) do rejestru zabytków bez wiedzy właściciela nieruchomości. W związku z tym, konserwator podejmuje decyzję tylko na podstawie walorów zewnętrznych budynku – nie wchodzi do wnętrza. Czy może on, zatem dopisać do listy kolejne cenne elementy z wnętrza budynku, gdy inwestor wystąpi o pozwolenie na budowę? Tak, i to jest ta gorsza opcja rozwoju sytuacji dla inwestora. Konserwator może przykładowo wpisać na listę cennych elementów: elewację, rzygacze, piec, płaskorzeźby, łazienki, rynny, witraże, stolarkę okienną, elementy polichromii, piwnicę, ogrodzenie i wiele innych. W efekcie z 6 - miesięcznej procedury uzyskiwania PnB robi się 1,5 roku. Sprzedający nieruchomość nie ma obowiązku przedstawiania nabywcy informacji o ustalonych formach ochrony kupowanego zabytku. Dlatego, to inwestor na etapie zakupu nieruchomości powinien dopilnować, żeby konserwator uszczegółowił, co dokładnie podlega ścisłej ochronie i na co dostanie dotację. Musi też ustalić, które elementy są mniej istotne, ale mają ograniczenia w zagospodarowywaniu czy funkcjonowaniu budynku i jego otoczenia.

Czy da się wybudować kamienicę od nowa?

Zrobiłem kilkanaście projektów i realizacji, gdzie w kamienicach zostały wyłączone ściany zewnętrzne. W wielu przypadkach usuwaliśmy stropy, a dach był podnoszony o wysokość jednego czy dwóch pustaków, bo tyle brakowało do kolejnej pełnej kondygnacji. W takich sytuacjach należy przekalkulować, czy takie zabiegi się opłacają, bo nakład pracy, sprzętu, ludzi i pieniędzy po to, żeby podnieść dach o 65 cm jest ogromny. Jeśli kamienica stoi w centrum dużego miasta, a kwoty za najem powierzchni ekskluzywnych biur, usług czy hoteli w zabytkowych budynkach są wysokie, to jest to godne rozważenia. Oczywiście, funkcję budynku czy ilość kondygnacji można zmienić, jeżeli plan miejscowy czy decyzja o warunkach zabudowy na to pozwala. Jeśli w obecnym budynku wykorzystaliśmy cztery z czterech dopuszczalnych kondygnacji, to jedynie możemy manewrować robieniem antresoli. Należy jednak pamiętać, że na antresoli nie mogą być żadne zamknięte pomieszczenia, bo wtedy zostanie to uznane za kondygnację. Umieszczanie lokali, czy pomieszczeń na półpiętrach nie wchodzi, zatem w grę, jeśli chodzi o zwiększanie ilości stropów w celu obejścia parametru ilości kondygnacji. Jeśli natomiast parametry urbanistyczne pozwalają na dodatkową kondygnację, to można negocjować to z konserwatorem. W budynkach, w których zostają nam tylko ściany zewnętrzne i zmieniamy układ kondygnacji nasuwa się pytanie, co z oknami? Czy da się je migrować na ścianie po to, żeby dopasować

Je do nowego układu wewnątrz kamienicy? Przecież stropy czy półpiętra będzie trzeba zrobić w innych niż dotychczas miejscach, a okna wtedy nie będą pasować. Realizowałem kilka takich przypadków i udaje się to tam, gdzie na elewacjach nie ma cennych elementów. Oczywiście, ograniczeniem są wentylacje, klimatyzacje czy inne pomieszczenia techniczne, których stare kamienice zwyczajnie nie miały, a teraz jest to standard budowlany. Często takie urządzenia montuje się na poddaszach lub na dachach kamienic (choć nie zawsze konserwatorzy się na to zgadzają). Dzisiaj na rynku jest wiele nowych technologii i rozwiązań, które dają możliwość wygłuszenia ścian, poprawy oświetlenia, czy akustyki. Są rozwiązania, które zwiększają możliwości robienia cieńszych stropów czy lokowania ścian i słupów nośnych w większych odległościach niż obecnie jest to w standardzie. Konserwatorzy zabytków coraz chętniej akceptują takie rozwiązania w projektach. Przy takich nowinkach materiałowych dobrym argumentem są również aspekty bezpieczeństwa. Przykładowo, tworząc cienkie stropy i ściany nie trzeba wchodzić z głębokim wieńcem, tylko wystarczy podcięcie 1/4 czy 1/3 podstawy ściany. Takimi rozwiązaniami eliminujemy zagrożenia budowlane. Trzeba tylko mieć wiedzę techniczną, umieć rozmawiać i sprzedać dane rozwiązanie.

Dzięki różnym trikom projektowo-budowlanym i kompleksowemu podejściu, można zwiększać powierzchnie sprzedaży czy najmu zabytkowych budynków. Rekord, jaki udało mi się osiągnąć na dwóch kamienicach to zwiększenie powierzchni o 30%.

Inwestor musi mieć jednak na uwadze, że wydział architektury kontaktuje się z konserwatorami miejskimi lub wojewódzkimi w przypadku, gdy inwestor występuje o PnB zabytkowej nieruchomości. Urzędy te komunikują się poza inwestorem, czego przykładowo nie ma już na linii wydział architektury - wydział geodezji, bo tutaj zazwyczaj to inwestor przekazuje dokumenty między tymi urzędami. Konserwator zabytków ze strony urzędu to wykształcony człowiek, który zauważa kiedy inwestor bez minimum troski o poszanowanie zabytku, chce za wszelką cenę jak najwięcej zarobić. Trzeba, zatem robić to inteligentnie, bo się to opłaca.

"INVESTOR REE to polski portal internetowy z branży nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. To również wydawca roczników, książek, e-booków oraz organizator i partner medialny wiodących wydarzeń branżowych. Dołącz do nas i buduj markę osobistą. Jesteśmy otwarci na współpracę na merytorycznym poziomie wiedzy!"



**MERYTORYCZNY
PORTAL INTERNETOWY
GAZETY, KSIĄŻKI,
E-BOOKI**

investorrealestateexpert.co



Remont zabytkowego wnętrza. ARKADA

Uważaj na aspekty prawne

Bardzo istotne jest również zachowanie ostrożności w zakresie prawnym nabywanych nieruchomości w celu ich adaptacji na cele biurowe, handlowe, czy hotelowe. Weryfikacja prawa pierwokupu, prawa dożywocia, umów dających prawo korzystania z nabywanej nieruchomości (najem, dzierżawa, dostawa, usługi), sprawdzenia księgi wieczystej, weryfikacja zgodności danych z EGIB czy kwestii podatkowych, to temat rzeka. Zwróć uwagę na dwa aspekty, które często zaskakiwały inwestorów, z którymi współpracowałem. Najczęściej do biur adaptuje się stare kamienice, które zlokalizowane są w ciągach. Błędne jest powszechne myślenie, że oddzielenie dwóch kamienic dylatacją, kolorem elewacji czy rynną stanowi granicę budynku. Granice w kamienicach są często skokowe, poprzesuwane 20-30 cm i nierzadko konieczne jest wykonanie odkrywek, w celu ich ustalenia. Jeśli się okaże, że chcemy przebudować kamienicę, która 15-centymetrowym paskiem nie jest nasza, to możemy stanąć z inwestycją na starcie. Warto mieć też świadomość, że konserwator zabytków może zarządzić wywłaszczenie właściciela – taki proces ma teraz miejsce w Chorzowie. W zabytkowej kamienicy jest kilku właścicieli i obiekt jest rozkradany. Na wniosek konserwatora rozpoczęto proces wywłaszczenia właścicieli. Nabywając taką nieruchomość należy zachować czujność, bo tego typu procedury mogą znacząco wydłużyć proces budowlany.

Miejsca postojowe, a zmiana funkcji budynku

Wskaźniki urbanistyczne obowiązują deweloperów budujących nowe inwestycje i są one różne w zależności od miasta lub rodzaju inwestycji. Czy w starym budynku przy zmianie funkcji z mieszkaniowej na biurową, handlową czy hotelową, wtórnego inwestora również obowiązują wymogi urbanistyczne? Czy przykładowo inwestor musi zapewnić większą ilość miejsc postojowych? Niestety, tak! Musi on uwzględnić wymaganą

liczbę miejsc postojowych dla danej funkcji budynku zgodnie z uchwalonym planem miejscowym lub wydaną decyzją o warunkach zabudowy. W kamienicach w ścisłej zabudowie, gdzie nie ma zazwyczaj możliwości doprojektowywania nowych miejsc postojowych, występujemy do zarządcy dróg o wskazanie wolnych miejsc możliwych do wynajmu. Na podstawie wynegocjowanej w umowie ilości wykazujemy te miejsca w dokumentacji do PnB. Co, jeśli zarządca wypowie umowę najmu właścicielowi budynku? Jeśli jest to hotel to straci gwiazdki, jeśli to jest biuro, to musi liczyć się z wypowiedzeniem umowy najmu lub aneksowaniem jej na swoją niekorzyść. Dlatego, istotne jest, aby umowa najmu była solidnie skonstruowana. Większość kamienic adaptowanych na cele najmu komercyjnego zlokalizowanych jest w większych miastach. Reforma planowania przestrzennego, którą nam szykują przewiduje likwidację wskaźnika miejsc postojowych. Podobnie w projekcie rozporządzenia w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki nie zawiera już zapisu „Liczbę stanowisk postojowych i sposób urządzenia parkingów należy dostosować do wymagań ustalonych w mpzp albo w decyzji o WZ (...)” Rozporządzenie miało wejść jesienią 2022 r., ale ze względu na wiele protestów, uwag i skarg przedłużono termin do 2024 r. Reforma planowania również wisi na włosku, bo ma być finansowana z KPO, a ten z różnych powodów jest nam blokowany. Z jednej strony zmierzamy w kierunku zachodnich standardów, gdzie inwestora nie obciąża się do zapewniania miejsc postojowych, a z drugiej strony miasta niestety zbyt wolno organizują parkingi P&R, a o zakazach parkowania na chodnikach mówi się coraz głośniejsze. W efekcie miejsc postojowych w miastach mamy ciągle zbyt mało.

Wykorzystaj zabytkowe walory

Wielu inwestorów doszukuje się w zabytkach wyłącznie kosztów związanych z ich utrzymaniem zgodnym z wymogami konserwatora. Warto, jednak doszukiwać się również walorów, które spowodują, że można wynająć biuro drożej. Można przecież zarobić dodatkowo na sesjach zdjęciowych czy filmowych, które w zabytkowych obiektach są nawet po kilkanaście tysięcy zł za dzień! Niestety inwestor w ROI już tego nie uwzględni. Inny przykład to jedna z dawnych kamienic mieszkalnych, adaptowana przez inwestora na cele biurowo-hotelowe. Cennym elementem była dawna brama wjazdowa niezakłócająca odbioru całości. Wykorzystaliśmy ją, jako walor nowej funkcji i zaadaptowaliśmy na wjazd na podwórko, foyer i recepcję. Ważne, żeby inwestor ujmował takie aspekty w planie i organizacji nowego obiektu tak, żeby było estetycznie, funkcjonalnie, a przestrzenie były dostępne dla wszystkich osób, również niepełnosprawnych.

KONIEC 

Uzgodnienia konserwatorskie wielu inwestorom nieruchomości kojarzą się z wieloletnim i trudnym procesem. Miałem przyjemność być jednym z miejskich konserwatorów zabytków, a więc struktury organizacyjne i praktyka administracyjna nie są mi obce. Obserwacja inwestorów borykających się z procedurami konserwatorskimi skłoniła mnie do porzucenia kancelarii konserwatora i wyjścia na plac budowy.

Przeszedłem na stronę inwestorów - projektuję, realizuję i nadzoruję inwestycje mieszkalne, przemysłowe, komercyjne i użyteczności publicznej wpisane do rejestru zabytków. Należy pamiętać, że konserwator zabytków to określenie rodzaju zawodu. Nie musi być w oficjalnych strukturach, żeby znać się na zabytkach, przepisach prawnych, projektach architektonicznych i robotach budowlanych. Konserwator działający na zlecenie z ramienia inwestora nie gra przeciwko niemu znaczącymi kartami.

Radostaw

NAWARA

Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor
Współwłaściciel Arkada

**KONSERWATOR
ZABYTKÓW**
Z RAMIENIA INWESTORA



**Julia
Mikler-Mieszkielto**

Radca prawny, Dyrektor
Howden M&A w Polsce



**Karolina
Olko**

Radca prawny,
Ekspert Title Insurance
Howden M&A w Polsce



**Marta
Lutostańska**

Ekspert Real Estate,
International Team Manager,
Howden Polska S.A.

ZANIŻONE SUMY UBEZPIECZEŃ BUDYNKÓW

a zawyżona wartość
nieruchomości w transakcji

„Obyś żył w ciekawych czasach...” mówi stare chińskie przysłowie. Kto spodziewał się, że ciekawe oznacza jednocześnie tak bardzo trudne. Po dwóch latach pandemii wydawało się, że będziemy mogli odetchnąć i te ciekawe czasy staną się bardziej spokojne i przewidywalne, ale sytuacja na świecie znów potrząsnęła codziennością każdego z nas. Ostatnie 20 lat to był czas bardzo stabilnych cen w ubezpieczeniach majątkowych. Standardem było oczekiwanie zniżek za bezszkodową kontynuację ubezpieczenia z roku na rok, niezależnie od wyboru ubezpieczyciela i zakresu proponowanej ochrony. Obecna sytuacja gospodarcza wymusza podwyżki stawek, który są następstwem wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych, w szczególności w produkcji budowlano-montażowej.

Określenie wartości majątku

Wzrost cen materiałów budowlanych o kilkanaście – kilkadziesiąt procent nie pozostaje bez wpływu na kluczowy element umowy ubezpieczenia – prawidłowe określenie wartości ubezpieczanego majątku. Właściciele nieruchomości przyzwyczaili się do obniżania sum ubezpieczenia uznając, że obiekt traci na wartości. Tymczasem nawet przy trwających już umowach ubezpieczenia rekomendowane jest weryfikowanie zadeklarowanych wartości, tak aby w przypadku szkody (zwłaszcza całkowitej) odszkodowanie było wystarczające do odbudowania utraconego mienia i doprowadzenia do stanu sprzed wystąpienia szkody. *W powszechnym rozumieniu wartość nieruchomości w większości przypadków oznacza wartość rynkową nieruchomości: „Wartość rynkową nieruchomości stanowi szacunkowa kwota, jaką w dniu wyceny można uzyskać za nieruchomość w transakcji sprzedaży zawieranej na warunkach rynkowych pomiędzy kupującym a sprzedającym”.* Natomiast przy ubezpieczeniu majątkowym nieruchomości wartość ubezpieczanego majątku jest prawidłowo ustalona jeśli w przypadku szkody całkowitej odszkodowanie umożliwi odtworzenie nieruchomości w stanie istniejącym przed zdarzeniem. – **komentuje Marta Lutostańska.**

Dodatkowe zabezpieczenie poprzez wyeliminowanie zasady proporcji, klauzulę inflacyjną oraz sumę prewencyjną

Standardem przy obsłudze brokerskiej jest włączenie do umowy ubezpieczenia klauzuli Leeway, czyli zwolnienia ze stosowania zasad proporcji w określonym procencie niedoszacowanej wartości. Zasada proporcji to reguła polegająca na proporcjonalnym zmniejszeniu wypłaty odszkodowania w takim stopniu, w jakim zaniżona została zadeklarowana wartość mienia, jako suma ubezpieczenia. Zwykle klauzula Leeway jest określona na poziomie 20-30%, ale przy założonej za niskiej, nieweryfikowanej od lat wartości budynku nawet wprowadzenie tej klauzuli może nie być wystarczające do odstąpienia ubezpieczyciela od zastosowania zasady proporcji. W takim przypadku, odszkodowanie już za niskie do odbudowania mienia, będzie jeszcze dodatkowo pomniejszone proporcjonalnie. Dodatkowym mechanizmem rekomendowanym do wprowadzenia do polis jest klauzula inflacyjna. Kluczowe znaczenie ma jednak prawidłowa jej konstrukcja, a dokładnie precyzyjne ustalenie jaki procent inflacji zostanie uwzględniony przy wypłacie odszkodowania, biorąc pod uwagę brak codziennych publikacji wskaźnika poziomu inflacji. Kolejnym sposobem na zabezpieczenie majątku klienta jest włączenie sumy prewencyjnej (przezornej sumy ubezpieczenia), która ma za zadanie

kompensować niedoszacowanie głównej sumy ubezpieczenia poszczególnych składników mienia, gdy szkoda przekroczy wartość podstawowej sumy ubezpieczenia. – **komentuje Marta Lutostańska.**

Pomocne narzędzia

Ponieważ zadeklarowanie sumy ubezpieczenia jest obowiązkiem ubezpieczającego, w przypadku nieruchomości powinna opierać się ona na wycenie eksperta. Jeśli Klient chce uniknąć dodatkowych kosztów związanych z opracowaniem wyceny przez rzeczoznawcę, może przy pomocy brokera skorzystać z przygotowanych przez niektórych ubezpieczycieli kalkulatorów, pomocnych przy ustalaniu deklarowanych wartości budynków przy nieustannie zmieniających się czynnikach mających wpływ na tę wartość. W przypadku TUIR WARTA SA za pomocą kalkulatora szacowania wartości obiektów możliwe jest oszacowanie przybliżonej sumy odtworzeniowej wybranego typu obiektu, wykorzystując jedną z dwóch metod: 1) w oparciu o jednostki miar (np. na pow. użytkowej w m², powierzchni netto, kubaturze brutto) danego obiektu, 2) w oparciu o historyczną wartość odtworzeniową lub wartość księgową brutto budynku. STU ERGO HESTIA SA opracowała narzędzie proste i uwzględniające większość zmiennych do określenia przybliżonej sumy ubezpieczenia według wartości odtworzeniowej dla budynków wielorodzinnych i pracuje nad podobnym kalkulatorem dla pozostałych nieruchomości. – **komentuje Marta Lutostańska.**

Jak zabezpieczyć się przed ryzykami wpływającymi na wycenę nieruchomości w transakcji sprzedaży?

Zawyżona wartość nieruchomości przyjęta w transakcji może wynikać z braku wiedzy kupującego o ryzykach i nieprawdziwości zapewnień udzielonych przez sprzedającego w umowie sprzedaży. W ramach transakcji nabycia nieruchomości standardem rynkowym jest udzielenie kupującemu przez sprzedającego zapewnień co do stanu faktycznego i prawnego nieruchomości na moment sprzedaży. Zapewnienia te dotyczą rozmaitych kwestii, od posiadania tytułu prawnego do nieruchomości, jej stanu administracyjnego (wydane pozwolenia na budowę, pozwolenia na użytkowanie), uregulowanego dostępu do drogi publicznej, po kwestie komercyjne, takie jak obowiązujące umowy najmu czy wiążące umowy dotyczące mediów lub zarządzania nieruchomością. Oczywiście cena nieruchomości jest ustalana na podstawie informacji komercyjnych i prawnych przekazywanych przez sprzedającego przed sprzedażą w ramach badania due diligence. Informacje te mają też odzwierciedlenie w zapewnieniach udzie-

lanych przez sprzedającego. Jeżeli po nabyciu nieruchomości okazuje się, że konkretne zapewnienie jest nieprawdziwe, a kupujący poniósł z tego tytułu szkodę, kupujący może zgłosić roszczenie do sprzedającego. Dla przykładu, zapewnienie dotyczące istnienia wiążącej umowy najmu jest naruszone jeśli najemca wypowiedział umowę najmu i nie była ona w mocy na moment dokonania transakcji. Szkodą kupującego wynikającą z takiego naruszenia będzie m.in. utracony należny czynsz. Z kolei kwota czynszu jest brana pod uwagę przy wycenie nieruchomości przed sprzedażą i ustaleniu ceny nieruchomości pomiędzy stronami transakcji. Błędne założenie w tym zakresie spowoduje zawyżenie wyceny nieruchomości. – **komentuje Julia Mikler-Mieszkieńto.**

Unikaj sądów, ubezpiecz się

Dochodzenie przez kupującego szkody od sprzedającego na podstawie umowy sprzedaży jest często procesem kosztownym i długotrwałym, nawet kilkuletnim w przypadku sporu sądowego. Ponadto ze względu na chęć utrzymania dobrych relacji biznesowych, często nie jest to rozwiązanie preferowane przez podmioty działające na rynku nieruchomości.

Dlatego rynek ubezpieczeń oferuje rozwiązanie w postaci ubezpieczenia W&I czyli ubezpieczenia zapewnień (z angielskiego „warranty and indemnity insurance”). Nie jest ono rozwiązaniem opierającym się na zawyżonej wartości nieruchomości, ale pozwala na naprawienie szkody wynikającej z nieprawdziwości informacji stanowiących podstawę wyceny nieruchomości, tj. nieprawdziwości zapewnień udzielanych przez sprzedającego w umowie sprzedaży. Beneficjentem polisy W&I jest standardowo kupujący, który w sytuacji naruszenia zapewnienia zgłasza roszczenie do ubezpieczyciela, a nie do sprzedającego.

Zgodnie z postanowieniami polisy sprzedający nie jest zaangażowany w proces dochodzenia roszczenia ani nie jest odpowiedzialny finansowo za wypłatę roszczenia chyba, że zachodzi sytuacja winy umyślnej, tj. sprzedający wiedział, że zapewnienie nie jest prawdziwe (wówczas ubezpieczyciel ma prawo regresu wobec sprzedającego, z którego jednak w praktyce korzysta rzadko, w bardzo szczególnych przypadkach). Zachowując należyłą staranność w ujawnianiu znanych informacji przed transakcją, sprzedający ma pewność, że roszczenia nie zostaną wobec niego zgłoszone. Szkada wynikająca z naruszenia zapewnienia udzielonego w umowie sprzedaży jest naprawiana przez ubezpieczyciela, a odszkodowanie jest wypłacane kupującemu często w ciągu kilku miesięcy od zgłoszenia. Kupujący nie musi się także martwić o wypłacalność czy likwidację sprzedającego po transakcji gdyż swoje roszczenie zgłasza wyłącznie w stosunku do ubezpieczyciela. Z drugiej strony sprzedający „uwalnia się” od odpowiedzialności po transakcji i nie musi angażować się w spór z kupującym. Obie strony odczuwają korzyści płynące z ubezpieczenia zapewnień poprzez polisę W&I, a kupujący ma możliwość „odbudowania” wartości nieruchomości zawyżonej w procesie sprzedaży. – **komentuje Julia Mikler-Mieszkieńto.**

Zawyżona wartość nieruchomości przyjęta w transakcji może również wynikać z odmiennego rzeczywistego stanu prawnego nieruchomości niż zakładany przez kupującego przed transakcją

Zawyżona wartość nieruchomości przyjęta w transakcji może również wynikać z odmiennego rzeczywistego stanu prawnego nieruchomości niż zakładany przez kupującego przed transakcją. Określona przez strony transakcji wartość nieruchomości opiera się o pewne założenia co do stanu prawnego i faktycznego nieruchomości. W sytuacji, gdy założenia te okażą się nieprawdziwe a miały wpływ na wycenę nieruchomości (np. założono, że nieruchomość posiada komplet niezbędnych pozwoleń administracyjnych i wszystkie znajdujące się na nieruchomości budynki czy budowle zostały wybudowane zgodnie z przepisami techniczno-budowlanymi), przyjęta wartość nieruchomości może okazać się zawyżona. Przed zamknięciem transakcji nabycia nieruchomości standardowo profesjonalny kupujący weryfikuje stan faktyczny i prawny nieruchomości w ramach badania due diligence. W sytuacji, gdy wynik takiego badania identyfikuje nieprawidłowości związane z aktualnym stanem prawnym nieruchomości, kupujący może zabezpieczyć zidentyfikowane ryzyka korzystając z kolejnego produktu oferowane-

go przez rynek ubezpieczeń w postaci ubezpieczenia tytułowego (z angielskiego „title insurance”). Produkt ten może zabezpieczyć zidentyfikowane (jako „specific risk”) lub nieznanne (jako część oferowanego przez ten produkt „good title”) kupującemu na dzień sprzedaży problemy, m. in. z dostępem do drogi publicznej czy samowolą budowlaną. Beneficjent polisy w porozumieniu z ubezpieczycielem i na jego koszt będzie mógł pokryć koszty związane z ustanowieniem dostępu do drogi czy legalizacją samowoli budowlanej (na co składałyby się np. koszt ustanowienia niezbędnej służebności, koszty administracyjne, sądowe, wynagrodzenie doradców prawnych i technicznych czy koszty związane z przygotowaniem wymaganego przepisami prawa budowlanego projektu budowlanego czy projektu zagospodarowania działki lub terenu). W rezultacie obniżenie wartości nieruchomości w stosunku do wartości ustalonej w transakcji zostaje po transakcji skompensowane. – **komentuje Karolina Olko.**

Rekomendowane rozwiązania dla stacji i punktów ładowania pojazdów elektrycznych

Rozwój technologiczny ostatnich lat powoduje konieczność dostosowania warunków polis do nowych realiów. Jedną z nowinek, która w ostatnich latach wpłynęła na branżę ubezpieczeniową są pojazdy elektryczne i związana z nimi konieczność ich ładowania. Dotychczas istniejące budynki, a także te nowo wybudowane, są wyposażane w stacje ładowania samochodów, hulajnóg itp. Właściciele budynków chcą mieć gwarancję, że szkoda spowodowana przez takie instalacje nie będzie podstawą odmowy wypłaty odszkodowania. Zasadniczo ubezpieczyciele nie wprowadzają dodatkowych zastrzeżeń do umów ubezpieczenia, w których przedmiotami ubezpieczenia są stacje ładowania. Pojawiają się jednak wytyczne związane z przepisami prawa, wymogami formalno-urzędowymi i dobrymi praktykami inżynierskimi, których spełnienie jest wymagane od ubezpieczonego dla [zawarcia

umowy ubezpieczenia / utrzymania w mocy umowy ubezpieczenia/ dopełnienia należytej staranności/ wypłaty odszkodowania]. Aktualnie obowiązujące przepisy: to: 1) Ustawa z dnia 11 stycznia 2018 r. „o elektromobilności i paliwach alternatywnych” (Dz.U. 2019 poz. 1124). 2) Rozporządzenie Ministra Energii z dnia 26 czerwca 2019 r. „w sprawie wymagań technicznych dla stacji ładowania i punktów ładowania stanowiących element infrastruktury ładowania drogowego transportu publicznego” (Dz.U. 2019 poz. 1316) 3) Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/94/UE z dn. 22 października 2014 r. w sprawie rozwoju infrastruktury paliw alternatywnych (Dz. Urz. UE L 307 z 28.10.2014, str. 1). 4) Ustawa z dn. 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane (Dz.U. 1994 nr 89 poz. 414); 4) Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dn. 14 sierpnia 2018 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych warunków technicznych dla znaków i sygnałów drogowych oraz urządzeń bezpieczeństwa ruchu drogowego i warunków ich umieszczania na drogach (Dz.U. 2018 poz. 1657). Uwzględniając powyższe regulacje prawne należy: wykonać ekspertyzę dopuszczalności instalacji punktów ładowania (ekspertyza nie jest wymagana tylko w przypadku budynków, w których została zaprojektowana i wykonana instalacja elektryczna przeznaczona do zasilania punktów ładowania). Należy również zgłosić wniosek do Urzędu Dozoru Technicznego UDT o badania wstępne, odbiorowe. Takie badania powinny też być przeprowadzone w czasie eksploatacji, po każdej naprawie, po każdej modernizacji i po zmianie miejsca zainstalowania posiadać opinię o spełnieniu wymagań z zakresu ochrony przeciwpożarowej wystawioną przez rzeczoznawcę do spraw zabezpieczeń przeciwpożarowych. – **komentuje Marta Lutostańska.**

Dobre praktyki inżynierskie

Dobre praktyki inżynierskie to m.in. stacje ładowania powinny być instalowane na podłożu niepalnym, w odległości min. 2,5m od wszelkich materiałów palnych, zabezpieczone przed uszkodzeniami mechanicznymi. Pomiedzy stanowiskami powinna być przestrzeń separacyjna z rekomendowaną szerokością minimum jednego miejsca parkingowego. Kolejny element to przestrzeganie instrukcji eksploatacji producenta komponentów stacji ładowania oraz baterii i związanych z tym czasokresów wymaganych przeglądów. Do dobrych praktyk zliczyć należy również stosowanie zabezpieczenia przed upływami prądu – wyłączniki RCD typu B lub RCD typu A EV. – **podsumowuje Marta Lutostańska.**



Polski broker ubezpieczeniowy Howden Donoria

KONIEC 



**Adrian
Hołub**

Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Board Member,
Court Expert, CRE Advisor,
Investor, Lecturer

NOWA NORMA PN-ISO 9836:2022-07

Oderwana od polskiej
rzeczywistości

Nie wszyscy uczestnicy procesów budowlanych zdążyli się przyzwyczaić, że weszła w życie norma PN-ISO 9836:2015-12 (bo weszła dopiero we wrześniu 2020 r.), a już mamy kolejną aktualizację normy. Cyfryzacja budownictwa, zmiany w prawie budowlanym, w rozporządzeniach, wielka reforma planowania przestrzennego - czy naprawdę musimy przeprowadzać rewolucję wszystkich przepisów budowlanych w jednym czasie? O tym, że norma PN-ISO 9836:2015-12 miała liczne błędy pisaliśmy wielokrotnie. Bardzo dobrze, że została uchylona, ale nowa norma nie poprawia tych błędów! Co więcej, skupia się na udoskonalaniu absurdalnych szczegółów, których w ogóle na rynku polskim się nie stosuje. Porzuca zasady pomiaru dla rynku mieszkaniowego, które były w poprzednich normach i nie uwzględnia rynkowego podejścia w nieruchomościach komercyjnych. Kilkaście norm pomiaru powierzchni (polskie i międzynarodowe) to mój konik od 16 lat. Mierzymy ok. 1 mln m.kw. powierzchni rocznie, nakreślamy strategię najmu w zakresie powierzchni polskim i międzynarodowym firmom z różnych sektorów nieruchomości. Dlatego czuję się upoważniony skomentować „nowelizację” normy i stwierdzam, że norma PN-ISO 9836:2022-07, jako całość jest oderwana od polskiej rzeczywistości. Powinniśmy odejść od norm PN-ISO 9836, bo są mało szczegółowe, błędne, wprowadzają zamieszanie, są często zmieniane i oderwane od wszystkich innych przepisów prawa w zakresie powierzchni. Dlaczego Szwajcaria narzuca nam niedorzeczne standardy pomiarowe w nieruchomościach? Należy pilnie ujednoczyć przepisy w zakresie powierzchni. Ostatni raz tak krytyczny artykuł napisałem jak ukazała się poprzedniczka „znowelizowanej” wersji normy.

E-Budownictwo czy utopia?

Rozporządzeniem Ministra Rozwoju z dnia 11 września 2020 r. w sprawie szczegółowego zakresu i formy projektu budowlanego w załączniku „Wykaz polskich norm powołanych w rozporządzeniu” określono, że obowiązującą normą jest PN-ISO 9836 „Właściwości użytkowe w budownictwie – Określanie i obliczanie wskaźników powierzchniowych i kubaturowych”. Jak widać, numer normy nie zawiera drugiego członu wskazującego na datę publikacji normy (1997 lub 2015-12 czy 2022-07). Pod tabelą odnotowano komunikat, że „stosuje się najnowszą normę opublikowaną w języku polskim”. W związku z tym, w momencie publikacji przez PKN nowej normy, ona od razu obowiązuje. **Data publikacji normy na stronie Polskiego Komitetu Normalizacyjnego to 18.07.2022 r. Czyli od czasu wejścia normy PN-ISO 9836:2022-07 mamy obowiązek stosowania właśnie jej.**

Wszyscy tracimy czas

Pierwsza norma, na jakiej pracowałem z powierzchniami to PN-70/B-02365. Obowiązywała od 1.01.1970 r. do 29.04.2012 r., czyli 42 lata! Po drodze, między 2012 a 2022 rokiem mieliśmy jeszcze normę PN-ISO 9836:1997, normę PN-ISO 9836:2015-12 i teraz normę PN-ISO 9836:2022-07. Czy teraz będziemy mieli zmiany normy pomiaru powierzchni co 2 lata? To jest absurdalna strata czasu, żeby to czytać, porównywać, uczyć się tego czy wprowadzać do stosowania w firmach architektonicznych, geodezyjnych, urbanistycznych i deweloperskich. Procesy budowlane ruszają w różnych okresach czasu i na przełomie kilku lat bę-

Już się możemy zacząć cieszyć na ilość absurdów w projektach, pozwoleniach na budowę, inwentaryzacjach powykonawczych, metryczkach sprzedawanych lokali, w samodzielnościach lokali, karatach lokali, ułamkach wspólnotowych, ewidencji gruntów i budynków, księgach wieczystych, w podatkach od nieruchomości i wielu innych procedurach urzędowych.

dziemy musieli poruszać się we wszystkich tych normach. Przecież niektóre projekty w toku są oparte na normie z 1997 r., część właśnie złożono w oparciu o normę z 2015 r. a od lipca tego roku składamy projekty zgodnie z nową normą z 2022 r. Założmy, że robimy projekt budowlany dużego budynku i tuż przed złożeniem dokumentacji z wnioskiem o wydanie PNB wprowadzana jest nowa norma. Jeżeli ta norma wprowadzałaby zmiany, które wpływają na rzuty, powierzchnie czy kubatury to firma architektoniczna ma sporo pracy od nowa. To z kolei czas i pieniądze inwestora. Nawet, jeśli nie trzeba nic zmieniać w merytorycznym ujęciu w powierzchniach czy kubaturach, to i tak trzeba zmieniać sam numer normy we wszystkich dokumentach.

Norma oderwana od innych przepisów prawa

Norma PN-ISO 9836 (1997 i 2015-12 i 2022-07) inaczej liczy powierzchnię zabudowy niż EGIB (ewidencja gruntów i budynków). Przecież to jest idiotyczne, że ten sam budynek ma inną powierzchnię zabudowy (inne zasady pomiaru) na etapie projektu, a inną na etapie pomiarów przez geodetę i zakładania karty budynku w ewidencji gruntów i budynków). W normie ISO powierzchnia zabudowy jest inaczej zdefiniowana niż w rozporządzeniu w sprawie EGIB. Szczegółowo na ten temat w artykule „Inwentaryzacja powykonawcza. Co generuje rozbieżności między projektem a pomiarem z natury?” (Rocznik INVESTOR REE 2021). Rozporządzenie w sprawie EGIB może „zauważyło”, że te normy PN-ISO 9836 stają się niedorzeczne dla polskiego prawa budowlanego i może dlatego EGIB nie powołuje się już na normy PN-ISO 9836. W starym rozporządzeniu EGIB z 2001 r. w paragrafie 63.3 był zapis: „pole powierzchni użytkowej lokalu oraz pomieszczeń przynależnych do lokalu ustala się zgodnie z zasadami określonymi w art. 2 ust. 1 pkt 7 oraz ust. 2 ustawy z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie



Pomiar do celów samodzielności lokalu. GEODETIC

Kodeksu cywilnego i wyraża się w metrach kwadratowych z precyzją zapisu do dwóch miejsc po przecinku.”; W nowym rozporządzeniu EGIB w ogóle usunięto ten zapis. I jest tylko informacja w paragrafie 20.2, że „Pole powierzchni użytkowej, o którym mowa w ust. 1 pkt 5 i 6, wyraża się w metrach kwadratowych z precyzją zapisu do 0,01 m².” Czyli na potrzeby ochrony potrzeb lokatorów powierzchnie mierzymy zgodnie z normą ISO, a do celów EGIB nie wiemy jak mierzymy. Dalej, powierzchnia użytkowa liczona zgodnie z normą PN-ISO 9836:2022-07 nie będzie równa powierzchni użytkowej zgodnie z Ustawą o podatkach i opłatach lokalnych. W obu dokumentach mamy ten sam termin „powierzchnia użytkowa” tylko inaczej wyjaśniony i oparty na innych zasadach pomiaru. Zasady pomiarów powierzchni dla budynków, lokali, części wspólnych powinny być takie same na różne potrzeby: projekty i dokumentacja do PNB, odbiory budynków i pozwolenia na użytkowanie, EGIB, podatki, spadki i darowizny, mienie komunalne, KW, akty notarialne, ułamki wspólnotowe, ustawa deweloperska. Obecnie większość celów, które wymieniłem liczy różnie powierzchnie lokali czy budynków, co jest absurdem i powoduje tysiące rozpraw sądowych. **Powinny być jedne nadrzędne zasady liczenia powierzchni dla budynków, które obowiązywałyby powyższe cele oraz wszystkie zawody (m.in.: urbanista, geodeta, architekt, deweloper, notariusz).**

Nierynkowe podejście twórców normy

Już po opublikowaniu normy PN-ISO 9836:2015-12 pisałem, że jest to absolutnie nieprecyzyjna norma na poziomie najbardziej szczegółowych definicji, które po raz pierwszy zostają wprowadzone w polskich przepisach budowlanych! W 2016 r. wysłałem do PKN do właściwego Komitetu Technicznego (KT) i właściwej Rady Sektorowej szereg pytań o to, jak mierzyć, żeby było zgodnie z normą. Dostałem 14 odpowiedzi na 14 zadanych pytań. Najważniejsze z nich szczegółowo omawiałem wtedy w artykule „Norma PN-ISO 9836:2015-12. Kolejne zamieszanie i niepewność”. Generalnie wiele z uzyskanych odpowiedzi brzmiało następująco: „Tę normę nie podaje, należy się kierować zasadami wiedzy technicznej”, „To są indywidualne rozwiązania, nieuregulowane postanowieniami normy”. Decyzje ma podejmować inspektor, geodeta itd. Co to spowoduje? Chaos w dokumentacji w wielu urzędach, bo będziemy mieć różne standardy pomiaru! Nic z tych rzeczy dalej nie uszczegółowiono w nowej normie. Czym w takim razie zajmuje się Komitet Techniczny i Rada Sektorowa skoro nie uwzględnia prawdziwych problemów z rynku polskiego, tylko ślepo tłumaczy normę zagraniczną? Norma PN-ISO 9836:2022-07



Pomiar retail parku. GEODETIK

podobnie jak jej poprzedniczka jest normą skierowaną na rynek biurowy! Wszystkie przykłady i rysunki są pokazane na biurach i pokojach biurowych. Brak jest przykładów graficznych pomiarów dla mieszkań, co zawierała z kolei norma z roku 1997 r. Po co to wykasowano, skoro norma w teorii jest dla wszystkich typów budynków? Omówmy jeden przykład, o którym jest mowa pod koniec strony 7 w normie PN-ISO 9836:2022-07. Mamy podany zapis mówiący o tym, że w praktyce nie są stosowane pomiary w osiach ścian i mierząc w osiach ścian nie możemy wyliczyć powierzchni rzeczywistej! Bzdura! Rynkowo około 80% - 90% powierzchni najmu w budynkach biurowych ma wyliczoną powierzchnię właśnie w osiach ścian między najemcami. Tak naprawdę, tę normę na rynku polskim stosuje się głównie do celów projektowych, pomiarowych i do sprzedaży mieszkań. Rynek najmu budynków komercyjnych jej nie stosuje w ogóle. Na normach ISO do celów najmu działają tylko niektórzy deweloperzy magazynowi. W większości tych przypadków, jednak zasady z normy ISO są modyfikowane i bardzo zbliżane do założeń normy BOMA Industrial. Do celów najmu lokali handlowych w mieszkaniówce również nie powinno stosować się normy ISO, bo traci się około 7-8% na powierzchniach, za które rynek jest w stanie płacić. Skoro norma wyrzuciła przykłady dotyczące aspektów mieszkaniowych, a na rynkowym podejściu w nieruchomościach komercyjnych nie wie jak się poruszać – to po co ona jest?

Udoskonalanie absurdów

W normie PN-ISO 9836:2022-07 jest bardzo dużo treści opisujących niedorzeczne powierzchnie jak: powierzchnię nieużytkową ze względów funkcjonalnych czy powierzchnię nieużytkową ze względów konstrukcyjnych, powierzchnię nieużyteczną ze względu na konieczność zapewnienia dostępu w podłodze, powierzchnię nieużyteczną ze względu na konieczność zapewnienia dojścia do pomieszczenia techniczne-

go czy poddasza. Po co te powierzchnie? Bo została przetłumaczona zagraniczna norma? To był cel nadrzędny? Powierzchnie te istniały już w normie PN-ISO 9836:2015-12 i nie były tak szczegółowo opisane. Od 2015 roku do dnia napisania tego artykułu nikt nie zamówił pomiaru takiej powierzchni, nikt nie „kłócił się” o to w sądzie, nikt o tym nie rozmawiał na wydarzeniach branży nieruchomości, żaden urzędnik o tym nie dyskutował ani tego nie wymagał. Po co te zbędne, zapisane strony? Kolejne niepotrzebne rzeczy to dzielenie powierzchni użytkowej na powierzchnie użytkowe podstawowe i powierzchnie użytkowe pomocnicze, gdzie podział tych powierzchni nie jest jednoznaczny i dla każdej funkcji budynku jest inny! Norma nas odsyła do wydzielenia powierzchni użytkowej podstawowej i użytkowej pomocniczej do kolejnej normy ISO 19208:2016. Po co wprowadzać w normie zapętlenia z innymi normami?

Norma PN-ISO 9836:2022-07 nie opisuje szczegółowo zasad pomiaru dla najważniejszych grup powierzchni czyli: powierzchni użytkowej, powierzchni całkowitej, powierzchni zabudowy, powierzchni konstrukcji. Do każdej z tych definicji miałbym po kilka pytań i wymagałoby one uszczegółowienia. Opiszę jeszcze jeden absurd związany z sytuacją, kiedy obrys budynku (ściana zewnętrzna budynku) posiada występy, pilastry, jakieś ozdoby elewacyjne. Nie wliczamy ich do powierzchni całkowitej, kiedy te opisane elementy nie wpływają na powierzchnię netto, czyli np. nie zmieniają powierzchni użytkowej wewnątrz pomieszczenia. Czyli w takich sytuacjach, kiedy mamy pomierzyć powierzchnię całkowitą budynku z pilastrami, wystęпами, uskokami, musimy wejść do biur, mieszkań, aby zobaczyć czy te występy, uskoki na elewacji nie wpływają na zmianę powierzchni pomieszczeń. To jakiś absurd. Nikt tak nie będzie robił! Kto nas wpuści przykładowo na pomiar do środka mieszkań czy biur sąsiednich budynków, żebyśmy mogli wyliczyć ich powierzchnię całkowitą do policzenia parametrów urbanistycznych na naszej planowanej inwestycji? Powierzchnia całkowita jest bardzo ważna choćby w kontekście WIZ (wskaźnik intensywności zabudowy). Nadmienię, że sposób liczenia powierzchni całkowitej ujmuje kondygnacje podziemne, poddasza nieużytkowe, tarasy, tarasy na dachu, balkony. Inne absurdy w przepisach dotyczą redukcji wysokości. Norma z 2015 r. wprowadzała wartość inną niż w pozostałych polskich przepisach. Norma z 2022 r. nie mówi nagle nic o zasadach redukcji powierzchni ze względu na wysokość pomieszczeń, lub ich części. O redukcjach mówi Ustawa o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym i zasobie gminy i o zmianie Kodeksu Cywilnego, a także rozporządzenie w sprawie szczegółowego zakresu i formy projektu budowlanego, a także ustawa o podatkach i opłatach lokalnych i rozporządzenie EGIB. Nie wiem, po co w tyłu aktach powielać zapisy. Kolejna mała rozbieżność w normie dotyczy dublowania powierzchni w różnych grupach. Zgodnie z zapisami, powierzchnia ruchu zawiera schody ruchome, powierzchnia usługowo-

techniczna również zawiera schody ruchome zgodnie ze swoim opisem. W obydwu opisach mowa o schodach ogólnodostępnych / budynkowych. To pytanie, do jakiej powierzchni mamy je przyporządkować? Dublujemy powierzchnie?

Dlaczego nie mamy polskich zasad pomiaru?

Jak to jest, że jakiś szwajcarski podmiot ISO wydaje sobie normę, my ją tłumaczymy ślepo i z automatu wprowadzamy ją w życie do polskiego prawa budowlanego! **Polacy nie gęsi, swoją normę mogliby mieć.** Przede wszystkim normę remontoodporną – tłumaczyłem to na wielu szkoleniach. 70% objętości normy PN-ISO 9836:2022-07 jest bezużyteczna, niepotrzebna, nie do wykorzystania w Polsce. Po co tracić czas na tłumaczenia takich rzeczy, na czytanie tego, uczenie się tego? Polska ustawa czy rozporządzenie powinno regulować zasady pomiaru, a nie jakieś zagraniczne normy prywatnych podmiotów. Powinniśmy iść zasadą Estonii czy USA za czasów Donalda Trumpa, kiedy to na miejsce nowej ustawy, likwidowanych jest kilka innych. U nas wprowadza się kolejne narzędzia, przepisy i akty, co tylko utrudnia pracę wszystkim uczestnikom rynku budowlanego. Zamiast budować PKB bawimy się w piaskownicy, śledząc kolejne wymysły przepisów prawnych!

Należy pilnie ujednolicić przepisy

Wprowadzanie tak często nowych norm do różnych celów pokazuje, że mamy walkę o wpływy organizacji rynku nieruchomości. Przy umowach najmu nie ma problemu, aby stosować dowolne zasady pomiaru, ale dla polskiego prawa (przez które rozumiem planowanie przestrzenne, architekturę, geodezję, podatki od nieruchomości, pozwolenia na budowę i in.) powinny być jedne zasady pomiaru i obowiązywać przez dziesięciolecia, a zmianie powinny podlegać tylko doszczegółowienia, usuwanie luk czy nadążanie za technologiami budowlanymi. W listopadzie 2022 r. miałem przyjemność moderować panel dyskusyjny na konferencji PRES, gdzie przedstawiliśmy wyniki raportu omawiającego dziesiątki tysięcy wyroków sądowych, wynikających właśnie z absurdów i braku szczegółowości prawa w zakresie wskaźników urbanistycznych. Wyniki raportu są ogólnodostępne na portalu INVESTOR REE, a 3 najczęściej zaskarżane sekcje omawiamy w tym roczniku. Błędy w normie PN-ISO 9836 zirytowały mnie do tego stopnia, że zapisałem siebie i firmę Geodetic do Polskiego Komitetu Normalizacyjnego. Może jestem marzycielem, może idealistą, a może uda mi się choć trochę poprawić przepisy, żeby nam wszystkim pracowało się sprawniej!

KONIEC 



**Maciej
Górski**

Adwokat, założyciel
i partner kancelarii
Górski & Partners Law Firm



UMOWA DROGOWA

Warunek uzyskania pozwolenia na budowę?

Choć umowy drogowe są w ostatnich latach stosowane dość powszechnie i choć przepisy prawa w tym zakresie wydają się proste, to praktyka stosowania tej instytucji została znacząco wypaczona. Zakres zobowiązań nakładanych na inwestorów niedrogowych znacznie wykracza poza ustawowe ramy, a jednostki samorządu terytorialnego (działające przez zarządców dróg lub organy architektoniczno-budowlane) nierzadko wymagają zawarcia umowy także wtedy, gdy brak do tego jakichkolwiek podstaw. Co więcej, w świetle najnowszego orzecznictwa Sądu Najwyższego znaczna część zawieranych umów może zostać uznana za nieważne. W niedawnym wyroku z dnia 24 lutego 2021 roku (sygn. III CSKP 62/21) Sąd Najwyższy jednoznacznie rozstrzygnął, że obowiązek, o którym mowa w art. 16 ust. 1 i 2 Ustawy z dnia 21 marca 1985 r. o drogach publicznych (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 1693 z późn. zm., dalej u.d.p.) nie stanowi obowiązku partycypacji w kosztach inwestycji drogowej, polega bowiem na jej wykonaniu w odpowiednim zakresie i za niedopuszczalne uznał nałożenie na inwestora niedrogowego obowiązku finansowania budowy bądź przebudowy drogi, także wówczas, gdy wykonanie tych zadań jest spowodowane inwestycją niedrogową. To orzeczenie otwiera drogę do unieważnienia umów zawartych na podstawie art. 16 u.d.p., których przedmiotem było świadczenie pieniężne (partycypacja finansowa inwestora niedrogowego w kosztach inwestycji drogowej). Nie przeszkadza to jednak gminom, aby nadal takie umowy zawierać, a niektóre nawet podejmują działania mające na celu wprowadzenie mechanizmów ustalania i pobierania zryczałtowanych opłat drogowych, co tym bardziej nie znajduje uzasadnienia w treści przepisów prawa. Celem niniejszego artykułu jest krótka charakterystyka normatywnej treści art. 16 u.d.p., a także przedstawienie najczęściej stosowanych praktyk w tym zakresie.

Znaczenie umów drogowych dla procesu inwestycyjno - budowlanego

Umowa drogowa uregulowana została jedynie w dwóch pierwszych ustępach art. 16 u.d.p. Zgodnie z ich treścią budowa lub przebudowa dróg publicznych spowodowana inwestycją niedrogową należy do inwestora tego przedsięwzięcia, a szczegółowe warunki tej budowy lub przebudowy określa umowa między zarządcą drogi a inwestorem inwestycji niedrogowej. Przepisy nie precyzują na jakim etapie procesu inwestycyjno - budowlanego powinno nastąpić rozstrzygnięcie czy w świetle art. 16 ust. 1 u.d.p. inwestycja niedrogowa powoduje konieczność budowy lub przebudowy drogi publicznej, a także nie precyzuje, kiedy umowa drogowa (o której mowa w ust. 2) powinna być zawarta. W praktyce obowiązek jej zawarcia najczęściej nakładany jest w trakcie postępowania o pozwolenie na budowę, w ramach uzgodnienia zmiany sposobu zagospodarowania terenu przyległego do pasa drogowego, na podstawie art. 35 ust. 3 u.d.p. W piśmiennictwie pojawiały się poglądy i postulaty, aby obowiązek ten nakładany był w już na etapie wydawania decyzji o warunkach zabudowy, w oparciu o art. 53 ust. 4 pkt 9 w zw. z art. 60 ust. 1 ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. W praktyce zdarzały się nawet takie przypadki. Należy odnieść się do nich negatywnie. Nakładanie obowiązku zawarcia umowy drogowej na tym etapie jest przedwczesne. Dopiero na etapie postępowania o wydanie pozwolenia na budowę inwestycja niedrogowa nabiera ostatecznego kształtu i dopiero na tym etapie można ocenić czy inwestycja, w tym planowane rozwiązania drogowe, powodują konieczność budowy lub przebudowy drogi publicznej.

Jakie są strony umowy drogowej?

Z treści art. 16 ust. 2 u.d.p. wynika, że umowa powinna być zawarta pomiędzy inwestorem inwestycji niedrogowej a zarządcą drogi. Przez inwestora należy rozumieć podmiot, o jakim mowa w art. 17 pkt 1 ustawy Prawo budowlane, tj. podmiot, który (i) posiada zdolność do czynności prawnych, (ii) legitymuje się prawem do dysponowania nieruchomością na cele budowlane i (iii) zamierza zrealizować niedrogową inwestycję budowlaną. Wskazać należy, że przepis błędnie określa zarządcę drogi jako stroną umowy. Zarządca drogi nie ma bowiem zdolności prawnej. Stroną umowy może być osoba prawna w postaci Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego (art. 2a u.d.p.), w zależności kto jest właścicielem drogi. Inwestor niedrogowy nie musi być właścicielem nieruchomości. Wystarczy, że legitymuje się prawem do dysponowania nieruchomością na cele budowlane. Przepisy nie regulują sytuacji

Zdarzają się też przypadki, kiedy zawarcie umowy drogowej jest wymuszane przez zarządców dróg lub organy architektoniczno-budowlane na innych etapach inwestycji, np. jako nieformalny warunek wydania zezwolenia na lokalizację zjazdu. Oczywiście taka praktyka jest pozbawiona podstaw prawnych i należy ją ocenić negatywnie, jednak w praktyce nierzadko inwestor nie ma czasu (pieniędzy) wchodzić w polemikę z organem.

zmiany inwestora. W praktyce zdarzają się przypadki, w których pomimo zmiany inwestora i przeniesienia pozwolenia na budowę stroną umowy drogowej nadal pozostaje poprzedni inwestor. Jako że umowa drogowa jest zawierana przez gminy w sferze dominium i pozostaje w reżimie cywilnoprawnym to na przelew praw i obowiązków z niej wynikających konieczna jest zgoda drugiej strony umowy (jednostki samorządu terytorialnego lub Skarbu Państwa) w oparciu o art. 519 §2 k.c. Problemu nie ma, jeżeli umowa drogowa wprost przewiduje zgodę na zmiany strony umowy w przypadku przeniesienia pozwolenia na budowę. W praktyce jednak gminy najczęściej nie godzą się na takie zapisy, a przy uzyskiwaniu zgody na cesję wymagają od nowego inwestora zgody na rozszerzenie zakresu jego zobowiązania. Często spotykanym w praktyce rozwiązaniem mitygującym to ryzyko jest zawarcie umowy pomiędzy dotychczasowym i nowym inwestorem, której przedmiotem jest zobowiązanie dotychczasowego inwestora do wykonania umowy drogowej, ale na koszt i ryzyko nowego inwestora.

Co jest przedmiotem umowy drogowej?

Przedmiotem umowy drogowej może być budowa lub przebudowa drogi publicznej w zakresie, w jakim konieczność budowy lub przebudowy jest spowodowana przez inwestycję niedrogową. Przez budowę drogi, w myśl art. 4 pkt 17 u.d.p., należy rozumieć wykonywanie połączenia drogowego między określonymi miej-



Umowy najmu dla obywateli Ukrainy. GPLF

scami lub miejscowościami, a także jego odbudowę i rozbudowę, natomiast przez przebudowę, w myśl art. 4 pkt 18 u.d.p., należy rozumieć wykonywanie robót, w których wyniku następuje podwyższenie parametrów technicznych i eksploatacyjnych istniejącej drogi, niewymagających zmiany granic pasa drogowego. Wobec braku określenia w przypisach prawa szczegółowych warunków budowy lub przebudowy drogi w ramach obowiązku określonego przez art. 16 ust. 1 u.d.p., ich ustalenie następuje dopiero w treści umowy o jakiej mowa w ust. 2 ww. przepisu. Z tego względu Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 25 listopada 2020 roku (sygn. V CSK 23/19) jednoznacznie przesądził, że wykonanie ciężącego na inwestorze inwestycji niedrogowej obowiązku budowy (przebudowy), bez zawarcia umowy, o której mowa w art. 16 ust. 2 u.d.p., nie może być wymuszone na drodze sądowej, przez domaganie się nakazania wybudowania (przebudowy) drogi albo zobowiązania inwestora do złożenia stosownego oświadczenia woli (por. art. 64 KC i art. 1047 § 1 KPC). Zasadniczo obowiązek budowy lub przebudowy drogowy powinien obciążać inwestora inwestycji niedrogowej jedynie w sytuacji, w której inwestycja niedrogowa powoduje konieczność budowy lub przebudowy drogi publicznej. W praktyce nierzadko jest on nakładany także w sytuacjach, kiedy inwestycja bez wątpienia nie powoduje konieczności budowy lub przebudowy drogi publicznej (np. brak przewidzenia miejsc postojowych, a dostawy, ochrona p.poż. i ruch pieszcy po istniejącym układzie komunikacyjnym). Ani doktryna, ani praktyka nie sprecyzowały warunków jakie powinny zostać spełnione, aby obowiązek budowy drogi powstał.

W mojej ocenie, obowiązek taki może powstać zasadniczo jedynie w następujących przypadkach: (1) istniejąca sieć dróg publicznych jest niewystarczająca dla planowanej inwestycji, tzn. ruch spowodowany nową inwestycją zwiększy się na tyle, że obecny układ komunikacyjny okaże się niewydolny (np. przepustowość istniejącego skrzyżowania okaże się niewystarczająca dla planowanego centrum handlowego); (2) istniejący

układ komunikacyjny wymaga przebudowy z uwagi na konieczność zapewnienia właściwej obsługi planowanej inwestycji (np. budowa stacji benzynowej wymaga lewoskrętu albo pasa włączania); (3) brak jest części układu komunikacyjnego mogącego zapewnić inwestycji prawidłowy dostęp do drogi publicznej (np. przewidziana miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego część drogi publicznej nie została jeszcze wybudowana). Nakładany na inwestora niedrogowego obowiązek powinien być adekwatny do zamierzenia niedrogowego, tzn. zobowiązanie inwestora inwestycji niedrogowej powinno być ograniczone jedynie do zakresu koniecznej budowy lub przebudowy drogi, spowodowanej inwestycją niedrogową. Potwierdził to Sąd Najwyższy w powołanym już wcześniej wyroku z dnia 24 lutego 2021 (sygn. III CSKP 62/21), w którym wskazał, że obowiązek nie może mieć charakteru ciężaru nie pozostającego w odpowiedniej proporcji do przyczyny oraz celu realizacji zobowiązania do budowy bądź przebudowy drogi publicznej.

Nieważność umów, których przedmiotem jest partycypacja finansowa

Wspomniany powyżej wyrok ma także dużo dalej idące znaczenie i konsekwencje. Sąd Najwyższy przesądził w nim, że obowiązek o jakim mowa art. 16 u.d.p.: (i) może być zrealizowany jedynie poprzez wykonanie inwestycji drogowej (nie może być wykonany przez świadczenie pieniężne), (ii) może być nałożony jedynie na inwestora inwestycji niedrogowej (przy czym przy jej wykonaniu może się posłużyć innymi podmiotami), a także (iii) nie może mieć charakteru ciężaru niepozostającego w odpowiedniej proporcji do przyczyny oraz celu realizacji zobowiązania do budowy bądź przebudowy drogi publicznej. Powyższe orzeczenie ma kluczowe znaczenie nie tylko dla umów, które w miejsce świadczenia polegającego na wykonaniu drogi zobowiązują inwestora niedrogowego do zapłaty określonej kwoty, ale ma także znaczenie dla tzw. „danin drogowy”, tzn. ryczałtowych opłat, jakie nakładane są na inwestorów na poczet realizacji zobowiązań z art. 16 u.d.p. w oparciu o specjalnie ustanowione przez gminy procedury. Mam tutaj na myśli choćby zarządzenie Prezydenta m.st. Warszawy z dnia 19 października 2021 roku w sprawie określenia zasad zawierania umów określających warunki budowy lub przebudowy dróg publicznych przez inwestorów inwestycji niedrogowych. Zgodnie z jego treścią do wyliczenia wartości inwestycji drogowej wskazanej w umowie określającej warunki budowy lub przebudowy dróg publicznych przez inwestorów inwestycji niedrogowych mają zastosowanie zryczałtowane stawki w wysokości od 125 do 200 zł za m² powierzchni użyt-

kowej inwestycji kubaturowej (w zależności od funkcji i położenia) oraz od 10.000 do 20.000 zł za miejsce postojowe.

W świetle powołanego wyroku Sądu Najwyższego umowy zawierane na powyższej podstawie i im podobnych mogą być uznane za nieważne i to z kilku powodów. Po pierwsze, na co wskazał Sąd, niedopuszczalne jest nałożenie na inwestora niedrogowego obowiązku finansowania inwestycji drogowej (może być nałożony jedynie obowiązek wykonania). Po drugie obowiązek musi pozostawać w odpowiedniej proporcji do przyczyny oraz celu realizacji zobowiązania do budowy bądź przebudowy drogi publicznej (nie może zatem być nałożony w formie zryczałtowanej, bez zbadania czy inwestycja niedrogowa w ogóle powoduje i w jakim zakresie inwestycję drogową). Po trzecie dla ważności umowy zawartej na podstawie powołanego wyżej zarządzenia (lub podobnych) nie ma znaczenia dobrowolny charakter jej zawarcia. Jak podkreślił Sąd Najwyższy ani 353(1) k.c. ani inne przepisy, nie mogą stanowić podstawy dla uznania istnienia po stronie podmiotów publicznych, na których spoczywa obowiązek budowy, przebudowy, remontu, utrzymania i ochrony dróg publicznych oraz zarządzania nimi, możliwości przerzucania lub współobciążania tym zadaniem innych podmiotów.

Podsumowanie

Umowy drogowe są umowami cywilnoprawnymi, a obowiązek ich zawarcia wynika z art. 16 ust. 2 u.d.p., pod warunkiem, że inwestycja niedrogowa powoduje konieczność budowy lub przebudowy drogi publicznej. Choć z przepisów nie wynika, na którym etapie realizacji inwestycji niedrogowej powinna zostać zawarta to w praktyce najczęściej obowiązek zawarcia oraz przedmiot zostają określone w ramach uzgodnienia zmiany sposobu zagospodarowania terenu przyległego do pasa drogowego, na podstawie art. 35 ust. 3 u.d.p. Umowy zawierane są pomiędzy inwestorem inwestycji niedrogowej a właścicielem drogi, którego najczęściej reprezentować będzie zarządca drogi. Jej przedmiotem może być budowa lub przebudowa drogi publicznej, jedynie w zakresie w jakim konieczność budowy lub przebudowy jest powodowana przez inwestycję niedrogową. Zobowiązanie inwestora niedrogowego nie może polegać na świadczeniu pieniężnym (nie może polegać na partycypacji finansowej w budowie drogi). Obowiązek o jakim mowa w art. 16 ust. 1 u.d.p. może być zrealizowany jedynie poprzez wykonanie robót budowlanych (budowa lub przebudowa drogi).

KONIEC 

PRAWO NIERUCHOMOŚCI

Udana inwestycja w nieruchomości to suma dobrze podejętych decyzji. Znajomość prawa to dziś za mało. Głęboko wierzymy, że nasze interdyscyplinarne podejście oraz znajomość prawa i rynku nieruchomości pozwolą inwestorom podjąć właściwe decyzje biznesowe i wybrać optymalne ścieżki działania, abyś mógł z sukcesem identyfikować szanse i zarządzać ryzykiem. Jesteśmy kancelarią wyspecjalizowaną w prawie nieruchomości i prawie korporacyjnym. Świadczymy kompleksowe usługi prawne na rzecz podmiotów rynku nieruchomości działających na terenie Polski, ze szczególnym uwzględnieniem Warszawy, Krakowa, Wrocławia oraz Trójmiasta. W sposób komplementarny obsługujemy zamierzenia inwestycyjne i deweloperskie, wspierając naszych klientów na wszystkich etapach, od badania stanu prawnego i obsługi transakcyjnej, przez proces realizacji procesu inwestycyjnego, aż po komercjalizację.





**Radosław
Nawara**

Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada



**Rafał
Rychlicki**

Editor of the INVESTOR REE,
Geodetic Vice-CEO,
Court Expert, Licensed
Land Surveyor (1,2)

ZBYT WĄSKA DROGA WSTRZYMUJE PnB

Minimalna szerokość drogi – 3 czy 5m?

Szutrowa droga gminna w obszarze wiejskim. Wszyscy korzystają z niej, żyją, mieszkają i budują kolejne domy. Część osób już dawno skończyła budowy swoich domów i w nich mieszka. Kolejny inwestor w tej samej linii zabudowy w 2022 r. również chce zbudować dom jednorodzinny - okazuje się, że nie może. Dlaczego inne działki mogły i mogą dalej korzystać z tej samej j drogi, a nowy inwestor, który od dawna jest właścicielem działki przy tej samej drodze już nie? W międzyczasie zmieniły się przepisy. Droga nie spełnia warunków i nie ma wymaganych 5 m szerokości, a więc nie można wydać PnB. Czy zgoda zarządcy drogi na lokalizację zjazdu dołączona do dokumentów do PnB załatwia sprawę? Przepis nie obowiązuje od 2015 r., ale na niektórych wnioskach urzędowych widnieje, jako fakultatywny. Czy może być, zatem wymagany przez urząd? Jak uzyskać pozwolenie na budowę bez zbędnych formalności, gdy droga jest zbyt wąska? Czy służebność przejścia i przejazdu jest najlepszym rozwiązaniem? Czy sam dostęp fizyczny bez dostępu prawnego wystarczy? Czy sąsiad może zrujnować naszą inwestycję wnioskując do sądu o ustanowienie drogi koniecznej, przechodzącej przez naszą działkę? Co jeśli sąd wyda wyrok nakazujący służebność przejścia i przejazdu? Czy wydział architektury musi respektować taki wyrok w wydawanym PnB? Poznaj problemy dnia codziennego kilku inwestorów!

Wydzielane działki muszą posiadać dostęp faktyczny i prawny

W przypadku podziałów nieruchomości, wydzielane działki muszą mieć faktyczny i prawny dostęp do drogi publicznej. Jednak dotyczy to procedury wykonywania podziałów. A co z działkami, dla których nie realizuje się podziałów? Teoretycznie każda powinna mieć i prawny i fizyczny dostęp do drogi publicznej. Jak wykażemy w dalszej części artykułu nie zawsze tak jest i rodzi to wiele problemów. Zgodnie z orzecznictwem WSA sygn. akt. II SA/Gd 348/17 „dostęp prawny oznacza, że musi on wynikać wprost z przepisu prawa, czynności prawnej bądź orzeczenia sądowego. Faktyczny, że musi rzeczywiście zapewniać możliwość przejścia i przejazdu do drogi publicznej. Musi to być dostęp realny, możliwy do wyegzekwowania przez inwestora przy użyciu dostępnych środków prawnych”. Nie wystarczy, więc, że nasza działka styka się z działką będącą drogą publiczną. Musi być możliwość wykonania zjazdu do drogi. Kwestie rozwinięcia zasad dostępu do drogi publicznej oraz sposobu zapewnienia go działce powstałej w wyniku podziału szczegółowo opisałem w artykule „Dostęp do drogi publicznej. Warunek konieczny wykonania podziału nieruchomości (portal INVESTOR REE).” – **komentuje Rafał Rychlicki, GEODETIC Vice-CEO, Court Expert, Licensed Land Surveyor (1, 2).**

Droga musi mieć minimum 3 czy 5 m?

Zgodnie z art. 14 ust. 1 rozporządzenia w sprawie warunków technicznych:

„1. Do działek budowlanych oraz do budynków i urządzeń z nimi związanych należy zapewnić dojazd umożliwiający dostęp do drogi publicznej, odpowiednio do przeznaczenia i sposobu ich użytkowania oraz wymagań dotyczących ochrony przeciwpożarowej, określonych w przepisach odrębnych. **Szerokość jezdni stanowiącej dojazd nie może być mniejsza niż 3 m.**”

2. Dopuszcza się zastosowanie **dojścia i dojazdu do działek budowlanych** w postaci ciągu pieszo-jezdnego, pod warunkiem, że **ma on szerokość nie mniejszą niż 5 m**, umożliwiającą ruch pieszy oraz ruch i postój pojazdów.

3. Do budynku i urządzeń z nim związanych, wymagających dojazdów, funkcję tę mogą spełniać dojścia, pod warunkiem, że ich szerokość nie będzie mniejsza niż 4,5 m.

4. Dojścia i dojazdy do budynków, z wyjątkiem jednorodzinnych, zagrodowych i rekreacji indywidualnej, powinny mieć zainstalowane oświetlenie elektryczne, zapewniające bezpieczne ich użytkowanie po zapadnięciu zmroku.”

Z powyższego wynika, że 3 m jest wystarczające jeśli zapewniamy tylko dojazd. Jeśli musimy tą drogą

zapewnić również dojsście, to 3-metrowa jezdnia jest niewystarczająca. Potwierdza to również wyrok NSA w Warszawie z dnia 4 lipca 2017 r (II OSK 1921/16) oraz wyrok WSA z dnia 19 listopada 2019 (VII DA/Wa 1497/19). – **komentuje Rafał Rychlicki.**

Droga węższa niż wymagane 5 m, i co dalej?

Przytoczona we wstępie nieruchomość przylegała do drogi, która w kilku miejscach miała mniej niż 5 m szerokości. Można oczywiście wystąpić do sądu o ustanowienie drogi koniecznej, jednak są to lata rozpraw sądowych. Można zwrócić się także do Ministerstwa o ustępstwo / ugodę, ale procedura również trwa minimum pół roku. Inwestorka chciała rozpocząć budowę już i nawet miała nawet zamówiony dom modułowy. Urzędnik wydziału architektury miał związane ręce. Nie mógł, bowiem wydać PnB niezgodnego z przepisami, narażając jednocześnie swoje stanowisko. Doszliśmy do konsensusu, że w grę wchodzi załatwienie dokumentu pod służebność przejścia i przejazdu przez działkę sąsiednią, która miała dostęp do pełnowymiarowej drogi o szerokości 5 m. Szczęśliwie, sąsiednia działka przylegająca od tyłu miała dostęp do innej drogi. Poszliśmy na rozmowy do tegoż sąsiada. Nie rozumiał on jednak czemu kombinujemy skoro mamy drogę ze swojej strony. Wskazując na fakt, że inwestorka jest w ciąży i że dom modułowy jest już zamówiony udało się przekonać sąsiada, żeby wybrał się z nami do wydziału architektury. Urzędnik przekonał go, że jemu potrzebny jest tylko „papierek”, żeby wydać PnB, a inwestorka i tak będzie korzystała sobie ze swojej drogi. Zaproponowaliśmy nawet płatną służebność i to, że na drugim dokumencie złożymy aneks, że nie będziemy korzystać fizycznie z drogi. Potrzebny był nam tylko dostęp prawny – fizyczny już mieliśmy. Sąsiad zgodził się na bezpłatną służebność i dwa miesiące później inwestycja ruszyła. Oczywiście, taka służebność niesie swoje konsekwencje, jeśli trafi się na nieuczciwego inwestora – może on, bowiem w przyszłości wymusić fizyczny dostęp do drogi zgodnie ze służebnością. Taką służebność można też wycofać, o czym więcej w wypowiedzi Rafała. – **komentuje Radosław Nawara, Niezależny Konserwator Zabytków, Architekt, Doradca, Inwestor, Współwłaściciel Arkada.**

Oświadczenie zarządcy drogi – wymagane czy nie?

Zgodnie z informacją tegoż wydziału architektury, pod który podlegała wspomniana nieruchomość „Do 27 marca 2015 r. do projektu trzeba było dołączać oświadczenia właściwego zarządcy drogi o możliwości połączenia działki z drogą publiczną - zarządca decydował czy dostęp jest zgodny z przepisami.

Od 2015 r. to organ sprawdza prawidłowość dostępu.” Kiedyś, zgodnie z art. 34 ust. 3 pkt 3 lit. B ustawy Prawo budowlane (Dz. U. z 2010 r. Nr 243), obowiązek dołączenia oświadczenia właściwego zarządcy drogi o możliwości połączenia działki z drogą publiczną ciążył na inwestorze, który występował do organu z wnioskiem o wydanie decyzji o PnB obiektu budowlanego pozbawionego dostępu do drogi publicznej. W przypadku, gdy inwestycja miała dostęp do drogi publicznej, takie oświadczenie nie było wymagane. W obecnej wersji przepisów Ustawy Prawo budowlane zgodnie z art. 34 ust. 4 „w zależności od potrzeb - w przypadku drogi krajowej lub wojewódzkiej - oświadczenie właściwego zarządcy drogi o możliwości połączenia działki z drogą, zgodnie z przepisami o drogach publicznych” zmieniono rangę drogi i dotyczy to tylko dróg krajowych i wojewódzkich. W związku z tym, takie oświadczenie nie jest potrzebne w przypadku, gdy nieruchomości ma zgodny z prawem istniejący zjazd na drogę publiczną. Z kolei art. 2 pkt 14 Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym uznaje za dostęp do drogi publicznej dostęp bezpośredni, dostęp przez drogę wewnętrzną lub przez ustanowienie służebności drogowej. – **komentuje Radosław Nawara.**

Borykałem się z analogicznym problemem w Warszawie. Występowałem do urzędu o wydanie oświadczenia o dostępie do drogi publicznej. We wniosku uwzględniłem wspomniany przez Radka stary tryb, bo nadal widnieje on, np. na wniosku do ZDM, przy ul. Chmielnej w Warszawie. Oświadczenie jest fakultatywne - można je złożyć. Czy można znacząco samo, co nie trzeba? Niestety nie i w wielu urzędach są wymagane dokumenty mimo, że nie jest to obligatoryjne. Warto zauważyć, że w Ustawie Prawo budowlane, jako elementy projektu w art. 34 ust. 3 pkt 5 znajduje się punkt „opinie, uzgodnienia, pozwolenia i inne dokumenty. Jakież? Chodzi o „opinie, uzgodnienia, pozwolenia i inne dokumenty, których obowiązek dołączenia wynika z przepisów odrębnych ustaw, lub kopiami tych opinii, uzgodnień, pozwoleń i innych dokumentów”. Można powiedzieć, że pod taki katalog można podciągnąć wszystko.

Co więcej, urzędy wydziału architektury nie muszą nawet respektować wyroków sądowych! Załóżmy, że inwestor uzyska wyrok sądowy, że przez działkę sąsiednią musi być ustanowiona służebność przejścia i przejazdu dla innej działki – wydział architektury nie musi takiego wyroku uwzględnić!

Inny przykład problemu dostępu do drogi publicznej obecnie opiniuję jako biegły sądowy. Jeden z deweloperów, który rozpoczął już budowę budynku wielorodzinnego i ma zgodny z prawem dostęp do drogi publicznej, został pozwany do sądu przez sąsiada, który ma działkę za jego działką. Podczas due diligence nieruchomości deweloper potwierdził, że ów działka, zlokalizowana w drugim rzędzie ma zapewnioną służebność przejścia, przejazdu i przesyłu przez inną działkę (z drugiej strony). Ktoś jednak w międzyczasie tę służebność rozwiązał - niestety, jest to prawnie możliwe. Właściciel nieruchomości może się zrzec korzystania ze służebności bez zgody właściciela działki, na której ta służebność jest realizowana (wyrok NSA z 15 lutego 2018 r. Sygn. I CSK 213/17). Taka sytuacja spowodowała, że działka w drugim rzędzie nie miała fizycznego i prawnego dostępu do drogi publicznej. Właściciel tej działki wpadł na pomysł, że sędziom wymusi na deweloperze, żeby to on dostosował swoją drogę do wymaganych 5 m szerokości. Chodziło o drogę z ażurowej kostki, zrobioną przez dewelopera dodatkowo, jako przejazd techniczny pozwalający dojechać do zawrotki. Jako, że jest to droga dodatkowa na inwestycji, to nie musiała ona mieć wymaganych 5 m, a ma jedynie 3,5 m szerokości. Sąsiad w sądzie wymusza, aby to deweloper zapewnił mu odpowiednią 5-metrową szerokość drogi na podstawie służebności. Kto ma za to ewentualnie zapłacić? Jak to się ma do wskaźników urbanistycznych, które w tej inwestycji zostały w całości skonsumowane? Przecież ewentualne poszerzenie drogi spowoduje zmniejszenie powierzchni biologicznie czynnej! Inwestycja została wstrzymana, bo jeśli sąd wyda wyrok przychylny sąsiadowi to może się okazać, że wartość mieszkań w budowanym budynku spadnie. Jaki będzie finał sprawy? Pewnie musimy poczekać kilka lat. Może sąsiad, po prostu odkupi tę inwestycję? – **komentuje Rafał Rychlicki.**

Nieuregulowane stany prawne

Oprócz wyżej wspomnianego przykładu często spotykamy również sytuacje, w których pomiędzy działką inwestycyjną, a działką drogową znajdują się cienkie paski, zazwyczaj należące do osób prywatnych. Oczywiście, jakby tego było mało są to dawni właściciele nieruchomości, którzy najczęściej już nie żyją. Działki często mają nawet 10 cm szerokości i nie jesteśmy w stanie tego dostrzec, patrząc na mapę papierową. Najczęściej, dopiero przy składaniu dokumentów do PnB pojawia się problem, którego rozwiązanie nie jest łatwe i szybkie. Z sytuacją nieuregulowanych stanów prawnych w drogach spotykamy się bardzo często. Opisałyśmy je w artykule „Uratowane 30 mln zł na kupno działki pod inwestycję. Dawne zbiory dokumentów i Dekret Bieruta” (resources.geodetic.co). Oczywiście, są instrumenty i regulacje, które mogą nam pomóc rozwiązać sytuację, tj. art. 73 ustawy z dnia 13 października 1998 r. Przepisy wprowadzające ustawy refor-

mujące administrację publiczną. Jednak postępowanie w tym przypadku prowadzi wojewoda i potrafi ono trwać kilka lat. – komentuje Rafał Rychlicki.

Sposoby zapewnienia dostępu do drogi publicznej?

Do działek budowlanych oraz do budynków i urządzeń z nimi związanych należy zapewnić dojazd umożliwiające dostęp do drogi publicznej, odpowiednie do przeznaczenia i sposobu ich użytkowania oraz wymagań dotyczących ochrony przeciwpożarowej. Dostęp do drogi publicznej może być bezpośredni przez zjazd do drogi publicznej. Jedną z możliwości zapewnienia dostępu do drogi publicznej jest droga wewnętrzna. Wtedy każdy z właścicieli poszczególnych działek powstałych w wyniku podziału ma udział w drodze zapewniający dostęp do drogi publicznej. Pierwszy etap prac to tzw. podział ewidencyjny, w którym wydzielamy działki i drogę wewnętrzną. W ramach tej procedury działki nie zmieniają właściciela i pozostają w tej samej księdze wieczystej. Zmienia się jedynie ilość poszczególnych działek w ramach całej nieruchomości. Po ujawnieniu w ewidencji gruntów takiego podziału ewidencyjnego, może nastąpić podział prawny. Na podstawie czynności notarialnych następuje zmiana właściciela działki i założenie odrębnej księgi wieczystej. W ramach czynności notarialnej (sprzedaży, darowizny, postanowienia sądu itp.) poszczególnych działek powstałych w wyniku podziału, następuje również przeniesieniu udziału do działki dojazdowej, najczęściej proporcjonalnie do wielkości działki. Dopuszcza się też zastosowanie dojazdu i dojazdu do działek budowlanych w postaci ciągu pieszo-jezdnego pod warunkiem, że ma on szerokość nie mniejszą niż 5 m, umożliwiającą ruch pieszy oraz ruch i postój pojazdów. Mówimy tu o szerokości minimalnej. Oczywiście, plan miejscowy może narzucać większe szerokości dróg wewnętrznych. W odniesieniu do zbyt małej szerokości drogi opisanej w przykładzie, możemy zadać sobie pytanie: dlaczego istnieje droga, która



Podział nieruchomości. GEODETIC

nie spełnia szerokości określonej przepisami? Musimy pamiętać, że przepisy na przestrzeni lat się zmieniały, a kiedyś dopuszczalne były wydzielania węższych dróg dojazdowych. Zapewnienie dostępu do drogi publicznej może być zrealizowane również z wykorzystaniem służebności przejścia i przejazdu. W analizowanym przez Radka przypadku właściciel nieruchomości sąsiedniej zgodził się właśnie na ten tryb. Rodzi to niestety dla niego pewne konsekwencje. Taka służebność będzie wpisana w księdze wieczystej i pomimo złożonego oświadczenia o braku korzystania z drogi, może w przyszłości stać się inaczej. Minimalna szerokość takiej służebności powinna wynosić 5 m. Innym rozwiązaniem tej sytuacji, które w mojej opinii byłoby korzystniejsze dla wszystkich stron jest „poszerzenie drogi” o stosowne służebności wszędzie tam, gdzie brakuje 5 m. Jest to wykonalne, gdy jeszcze nie ma wszędzie ogrodzeń w drodze. Spotkałem się z sytuacją, w której droga miała dokładnie 3 m szerokości i żeby móc zrealizować inwestycję niezbędne było uzupełnienie szerokości drogi o 2 m służebności. Niestety, na takie działania muszą zgodzić się wszyscy właściciele, których nieruchomości miałyby być obciążone służebnością. W tym przypadku każdemu na tym zależało, więc się to udało, ale nie jest to regułą. Każda z opisanych wyżej możliwości daje nam pełnoprawny dostęp do drogi publicznej. Zgodnie z wyrokiem NSA z dnia 27.04.2021 r. (II OSK 1918/20) „przepis art. 2 pkt 14 u.p.z.p. nie uznaje za pośredni dostęp do drogi publicznej istnienia dojazdu np. przez zawarcie z właścicielem działki sąsiedniej oddzielającej działkę inwestora od drogi publicznej umowy dzierżawy części tej działki celem urządzenia dojazdu do działki inwestycyjnej. Jedyne prawne skuteczne jest spełnienie jednego z warunków określonego w przepisie, tj. istnienia służebności drogowej lub drogi wewnętrznej.” – podsumowuje Rafał Rychlicki.



Elewacja projektowanego budynku. ARKADA

KONIEC 



**Barbara
Szczytowska**

Radca Prawny, Barbara
Szczytowska Kancelaria
Prawna

INSTYTUCJA KARY UMOWNEJ

Stara, a nowa ustawa deweloperska

Deweloper i nabywca, korzystając z autonomii woli, mogą w zawieranej umowie skorzystać z instytucji kary umownej. I chociaż w przypadku umowy deweloperskiej, zapłata kary umownej nie pozbawia nabywcy prawa dochodzenia naprawienia szkody rzeczywistej oraz zwrotu utraconych korzyści na zasadach ogólnych w zakresie przekraczającym wysokość zastrzeżonej kary umownej, to jej zastrzeżenie znacznie przyspiesza uzyskanie rekompensaty, bez konieczności wykazywania wysokości poniesionej szkody. Jakie są różnice w zakresie regulacji kary umownej w dotychczasowej i nowej ustawie deweloperskiej? Czy na gruncie dotychczasowej ustawy deweloperskiej zastrzeżenie kary umownej było jednym z elementów ważności umowy deweloperskiej? Jakie zmiany dla deweloperów i nabywców wprowadza nowa ustawa deweloperska?

Co to jest kara umowna?

Rozważania w przedmiocie kary umownej wypada rozpocząć od wyjaśnienia jej pojęcia. Kara umowna jest dodatkowym zastrzeżeniem umownym, wprowadzonym do umowy w ramach swobody kontraktowania, mającym na celu wzmocnienie skuteczności więzi powstałej między stronami w wyniku zawartej przez nie umowy i służy realnemu wykonaniu zobowiązań (wyrok SN z 8 sierpnia 2008 r., V CSK 85/08). Strony stosunku zobowiązaniowego, korzystając z autonomii woli, mogą umownie określić zakres i sposób naprawienia szkody spowodowanej niewykonaniem lub nienależyтым wykonaniem zobowiązania. Instrumentem prawnym spełniającym ten cel jest kara umowna. Kara ta ma na celu naprawienie szkody. Treścią zastrzeżenia kary umownej jest zobowiązanie się dłużnika do zapłaty wierzycielowi określonej kwoty pieniężnej w razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego. Zapłata kary umownej stanowi niejako automatyczną sankcję przysługującą wierzycielowi w stosunku do dłużnika w wypadku niewykonania przez niego lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego z przyczyn, za które dłużnik ponosi odpowiedzialność. Przez wprowadzenie klauzuli kary umownej strony niejako z góry ustalają wysokość odszkodowania umownego. Kara umowna może być zastrzeżona w każdej umowie, zarówno nazwanej, jak i nienazwanej, w umowie rezultatu, jak i starannego działania (wyrok SN z 12 grudnia 2007 r., V CSK 333/07, OSNC 2009, nr 2, poz. 30). Warunkiem sine qua non powstania obowiązku zapłaty kary umownej jest istnienie ważnego i skutecznego zastrzeżenia kary oraz stwierdzenie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego, za które dłużnik ponosi odpowiedzialność. Wierzyciel w tym zakresie korzysta z domniemania zawartego w art. 471 k.c. Zakres odpowiedzialności z tytułu kary umownej pokrywa się z zakresem ogólnej odpowiedzialności kontraktowej dłużnika z art. 471 k.c., gdyż od przewidzianego tym przepisem odszkodowania kara umowna różni się tylko tym, że przysługuje ona niezależnie od poniesionej szkody. Dłużnik, zatem będzie zwolniony z obowiązku zapłaty kary umownej, jeżeli wykaże, że przyczyną niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania uzasadniająca naliczanie kary umownej są okoliczności, za które nie ponosi odpowiedzialności. Dopuszczalne jest zastrzeżenie w umowie uprawnienia wierzyciela do żądania kary w wypadku, gdy przyczyną niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania są okoliczności niezawinione przez dłużnika (art. 473 § 1 k.c.).

Kara umowna a szkoda

W kwestii związku między poniesieniem przez wierzyciela szkody, a roszczeniem o zapłatę kary umownej

brak było jednolitości stanowisk zarówno w doktrynie, jak i w orzecznictwie. Rozbieżność poglądów ujednolicił Sąd Najwyższy w uchwale 7 sędziów z 6.11.2003 r., III CZP 61/03 (OSNC 2004, nr 5, poz.60) stanowiącej zasadę prawną, stwierdzając że udowodnienie przez dłużnika, iż wierzyciel nie poniósł żadnej szkody, nie zwalnia go z obowiązku zapłaty kary umownej.

Miarkowanie kary umownej

Na podstawie przepisu art. 484 § 2 k.c. sąd jest uprawniony do zmniejszenia (miarkowania) kary umownej, a nie ingerowania w inny sposób w świadczenie tej kary np. przez zamianę na inne świadczenie. Do miarkowania kary może dojść jedynie na żądanie dłużnika, jeżeli zobowiązanie zostało w znacznej części wykonane lub jeżeli kara jest rażąco wygórowana. Ustawodawca nie definiuje ani pojęcia „rażącego wygórowania”, ani „znacznego wykonania” pozostawiając to orzecznictwu. „Znaczne wykonanie” jest postrzegane w literaturze jako część wykonania zobowiązania przekraczająca jego połowę albo według kryterium przydatności przedmiotu świadczenia dla wierzyciela oraz z punktu widzenia kryteriów wykonania zobowiązania ustanowionych w art. 354 k.c. Prawidłowa jest ocena według kryterium przydatności dla wierzyciela. Natomiast „rażące wygórowanie”, w literaturze i w orzecznictwie jest oceniane według kryterium stosunku pomiędzy wysokością kary umownej, a wartością całego zobowiązania, która wykaże, czy zachodzi rażąca dysproporcja. Kolejnym kryterium jest niski stopień winy dłużnika, z tym, że ten miernik może mieć zastosowanie w sytuacji, w której dłużnik ponosi odpowiedzialność na zasadzie winy. Katalog kryteriów pozwalających na zmniejszenie kary umownej nie jest zamknięty (por. uzasadnienie uchwały 7 sędziów z 6.11.2003 r., III CZP 61/03).

Kara umowna a roszczenie o wykonanie zobowiązania

Świadczenie kary umownej nie zastępuje realnego wykonania zobowiązania, chyba że wierzyciel wyrazi na to zgodę. Przepis art. 483 § 2 ma charakter dyspozytywny, zatem wynikająca z niego reguła może być przez strony uchylona. Z pozycji wierzyciela można wyróżnić dwa rodzaje kar umownych: zastrzeżone na wypadek niewykonania zobowiązania w całości oraz na wypadek nienależytego wykonania zobowiązania. W pierwszym przypadku wierzycielowi przysługuje prawo wyboru, zachodzi tzw. alternatywny zbieg roszczeń. W drugim natomiast mamy do czynienia z kumulatywnym zbiegiem roszczeń. Wierzycielowi przysługuje wówczas roszczenie o wykonanie zobowiązania oraz roszczenie o zapłatę kary umownej.

Fakultatywność zastrzeżenia kary umownej

Przenosząc przytoczone rozważania do uregulowania tych instytucji w nowej ustawie deweloperskiej, należy stwierdzić, że przepis art. 39 ustawy z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (dalej jako: nowa ustawa deweloperska lub n.u.o.p.n.) przewiduje jedynie fakultatywne uprawnienie do zastrzeżenia tak odsetek, jak i kar umownych. Oznacza to, że niewykonanie przez dewelopera obowiązków z umowy nie musi być obwarowane - karą umowną, a opóźnienie nabywcy w spełnieniu świadczeń pieniężnych na poczet ceny nabycia przedmiotu umowy - zapłatą odsetek. Identycznie sytuacja wyglądała pod rządami ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (dalej jako: dotychczasowa ustawa deweloperska lub d.u.o.p.n.), pomimo braku takiego zastrzeżenia wprost w treści przepisów. Wniosek taki można było jednak wyprowadzić z wykładni przepisów ustawy. Gdyby, bowiem intencją ustawodawcy była obligatoryjność zastrzeżenia kary umownej w dotychczas obowiązującej ustawie deweloperskiej, to konsekwencją braku jej zastrzeżenia byłaby nieważność umowy deweloperskiej (z powodu braku koniecznego składnika umowy), a jednak w dotychczasowej ustawie deweloperskiej brak było sankcji nieważności za niezastrzeżenie kary umownej.

Artykuł 22 dotychczasowej ustawy deweloperskiej wymieniał elementy, które powinna zawierać umowa deweloperska, które stanowią essentialia negotii tej umowy. Prima facie taki wniosek wynika z wykładni gramatycznej przepisu art. 22 ust. 1 d.u.o.p.n. Jednakże interpretując ten przepis w szerszym kontekście, w powiązaniu z innymi przepisami ustawy można dojść do odmiennego wniosku. Wystarczy wskazać na art. 29 ust. 1 pkt 1 d.u.o.p.n., który przyznaje nabywcy ustawowe prawo do odstąpienia od umowy deweloperskiej, jeżeli jej treść nie zawiera wszystkich elementów, o których mowa w art. 22 d.u.o.p.n. (...). W tej sytuacji konieczne jest wyjaśnienie charakteru elementów treści umowy deweloperskiej wymienionych w art. 22 d.u.o.p.n., a przede wszystkim udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy brak któregoś z nich powoduje nieważność umowy i jak rozumieć postanowienia art. 22 ust. 1 pkt. 12 d.u.o.p.n. Na pytanie pierwsze należy udzielić odpowiedzi przeczącej. Jeśli, bowiem ustawa przyznaje stronom umowy prawo podmiotowe w postaci odstąpienia od umowy deweloperskiej w przypadku niezamieszczenia w niej wszystkich ustawowych elementów wymienionych w art. 22 ust. 1, to można stwierdzić, że umowa ta nie jest nieważna. Nabywca ma prawo w terminie trzydziestu dni od zawarcia umowy odstąpić

od niej (art. 29 ust. 2 d.u.o.p.n.), jakkolwiek ani przed upływem tego terminu, ani po jego upływie umowa nie jest obciążona żadną postacią wadliwości. Skorzystanie z tego prawa zależy od woli nabywcy, a w przypadku nieskorzystania prawo to wygasa. Nie oznacza to jednak wygaśnięcia umowy, ani jej nieważności. Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że elementy treści wskazane w art. 22 ust. 1 d.u.o.p.n. mają charakter nie obligatoryjnych, ale pożądaných składników treści umowy.

Słuszność tego poglądu doktryny wyrażonego już w 2012 r. potwierdza aktualna treść art. 35 ust. 1 pkt 14) nowej ustawy deweloperskiej, z którego w sposób jednoznaczny wynika, że określenie wysokości odsetek i kar umownych dla stron umowy deweloperskiej jest fakultatywne. Ustawodawca redagując przepis art. 35 ust. 1 n.u.o.p.n. posłużył się bowiem następującym sformułowaniem: "Ustawa deweloperska zawiera w szczególności: pkt 14) określenie wysokości odsetek i kar umownych dla stron umowy deweloperskiej, jeżeli strony to przewidziały". W odniesieniu zaś do dotychczas obowiązującej ustawy deweloperskiej wniosek taki można było wyprowadzić interpretując przepis art. 22 ust. 1 pkt 13 d.u.o.p.n.) w powiązaniu z innymi przepisami ustawy, zwłaszcza z przepisem art. 29 ust. 1 pkt 1 d.u.o.p.n., o czym była mowa powyżej. Nie stała temu na przeszkodzie dotychczasowa redakcja przepisu art. 29 ust. 3 d.u.o.p.n. ostatnie zdanie mówiąca, że "nabywca zachowuje roszczenie z tytułu kary umownej za okres opóźnienia", bowiem nabywca zachowuje to roszczenie tylko pod warunkiem, że uprzednio strony zastrzegły karę umowną na rzecz nabywcy za czas opóźnienia (lub zwłoki) w przeniesieniu własności lokalu. Nie oznaczało to jednak obligatoryjności zastrzeżenia kary umownej na rzecz nabywcy.

Nowa ustawa deweloperska wprowadzając w sposób wyraźny fakultatywne zastrzeżenie kar umownych i odsetek, konsekwentnie uregulowała powstające dla stron umowy skutki braku takich regulacji w zawieranej umowie deweloperskiej. Mianowicie art. 39 przewiduje, że w razie niezastrzeżenia obu tych instytucji, deweloper jest zobowiązany wypłacić nabywcy rekompensatę z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy w wysokości odpowiadającej odsetkom ustawowym przysługującym deweloperowi, które pomimo niezastrzeżenia w zawieranej umowie deweloperskiej będą przysługiwać deweloperowi z mocy przepisów kodeksu cywilnego. W ten sposób ustawodawca chciał zachować równowagę kontraktową stron umowy.

KONIEC 

FRANCZYZA

Zostań Partnerem Geodetic i działaj na różnych etapach procesów inwestycyjnych od due diligence nieruchomości, analiz chłonności, i uzyskiwania warunków zabudowy, poprzez obsługę prawną, inżynierię i geodezyjną, aż po skaning i modelowanie 3D. Korzystaj z autorskich rozwiązań pod szyldem rozpoznawalnej na rynku polskim marki Geodetic.

geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

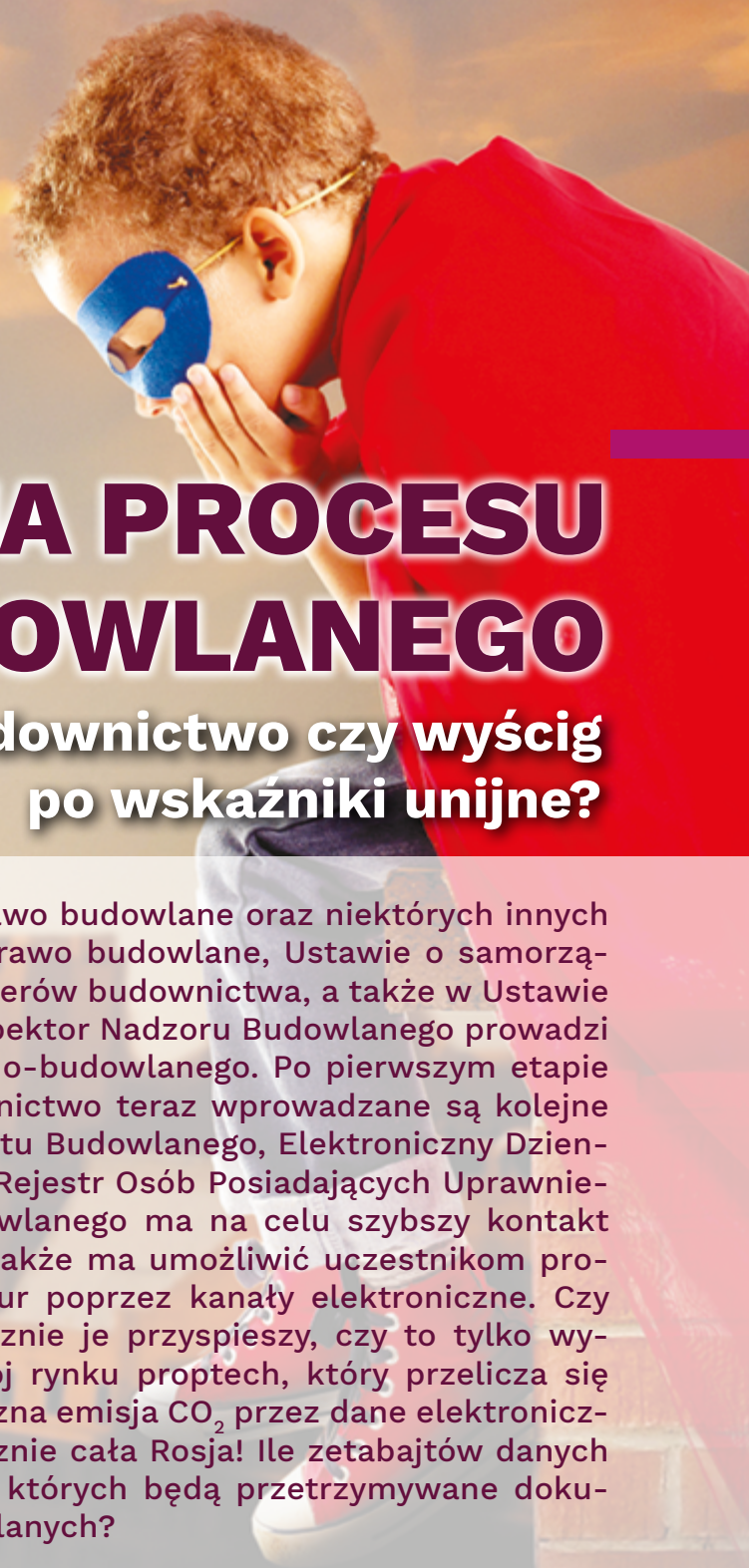
PROWADŹ BIZNES
POD SZYLDDEM
ROZPOZNAWALNEJ
MARKI

geodetic.co/franczyza



**Adrian
Hołub**

Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Board Member,
Court Expert, CRE Advisor,
Investor, Lecturer



CYFRYZACJA PROCESU BUDOWLANEGO

E-budownictwo czy wyścig po wskaźniki unijne?

Ustawą z 7.07.2022r. o zmianie Ustawy Prawo budowlane oraz niektórych innych ustaw wprowadzono zmiany w ustawie Prawo budowlane, Ustawie o samorządach zawodowych architektów oraz inżynierów budownictwa, a także w Ustawie o ochronie przeciwpożarowej. Główny Inspektor Nadzoru Budowlanego prowadzi prace nad cyfryzacją procesu inwestycyjno-budowlanego. Po pierwszym etapie cyfryzacji związanej z portalem e-budownictwo teraz wprowadzane są kolejne narzędzia takie jak Cyfrowa Książka Obiektu Budowlanego, Elektroniczny Dziennik Budowy oraz Elektroniczny Centralny Rejestr Osób Posiadających Uprawnienia Budowlane. Cyfryzacja procesu budowlanego ma na celu szybszy kontakt z urzędem w procesie inwestycyjnym, a także ma umożliwić uczestnikom procesu załatwianie poszczególnych procedur poprzez kanały elektroniczne. Czy cyfryzacja procesów budowlanych faktycznie je przyspieszy, czy to tylko wyścig po wymogi unijne i parcie na rozwój rynku proptech, który przelicza się w bilionach dolarów? Według Guardian, roczna emisja CO₂ przez dane elektroniczne to 300 mln ton. To tyle ile zużywa rocznie cała Rosja! Ile zetabajtów danych i emisji CO₂ z utrzymania serwerowni, w których będą przetrzymywane dokumenty dołoży cyfryzacja procesów budowlanych?

E-Budownictwo czy utopia?

Portal e-Budownictwo to pierwszy, wdrożony już, przynajmniej w teorii etap reformy budownictwa. Dzięki systemowi można składać wnioski o pozwolenie na rozbiórkę, przeniesienie pozwolenia na budowę, wznowienie robót budowlanych, legalizację budowy, można składać wnioski o PnB, pozwolenie na użytkowanie, zawiadamiać o zakończeniu budowy, zgłaszać roboty budowlane oraz budowę. Jednak w wielu przypadkach nie działa to tak jak przyjęto w założeniach i tak, jak oczekiwaliby tego uczestnicy procesu ze strony inwestora - pod warunkiem, że w ogóle wiedzą o tych możliwościach, o czym w dalszej części. Póki, co nie stać nas chyba na wdrożenie takiej elektronicznej maszyny urzędowej. Druga wielka reforma planowania przestrzennego również wisi na włosku. Mowa tu o Planach Ogólnych Gmin (POG), które mają „zastąpić” Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin i mają być aktem prawa lokalnego. Realizacja tych planów ma być zrealizowana przez środki z Krajowego Planu Odbudowy (KPO), a te jak wiemy nie są z różnych powodów od wielu miesięcy wypłacane Polsce przez UE. Ostatnie lata zmian w zakresie cyfryzacji urzędów nie przyspieszyły procesów w inwestycjach budowlanych. Przykładowo, nieprzyniesiony przez listonosza list od Lasów Państwowych dotyczący decyzji o wyłączeniu z produkcji leśnej terenu planowanej inwestycji potrafi wstrzymać złożenie dokumentacji do PnB o 6 miesięcy. Urzędnik Lasów Państwowych nie rozumie, że listy giną nagminnie. Nie widzi też podstawy prawnej do wysłania listu ponownie i nie ma też dobrej woli, żeby wysłać skan zwykłym mailem. Na wskazówkę o technicznej możliwości uzyskania potwierdzenia odebrania i odczytania wiadomości e-mail wzdycha do słuchawki, że nie umie. Urzędowy postęp technologiczny w cyfryzacji w tym przypadku skończył się wykonaniem kilkunastu telefonów i osobistą wizytą w urzędzie (kolejną w toku 6-miesięcznego postępowania w celu uzyskania 1 papierka). Brak postępu we wprowadzonych kanałach elektronicznych dotyczy też czasu postępowania podziałów nieruchomości, co jest bolączką wielu inwestorów. Niestety, w ramach tego rodzaju postępowań informatyzacja urzędów niewiele zmieniła i nadal wszystko funkcjonuje jak kilkanaście lat temu. Może komputery są trochę szybsze. Niestety te szybsze, kupione nierzadko za fundusze unijne komputery nie przydadzą się do obsługi reformy budownictwa przykładowo w modelach 3D, BIM, katastrze 3D. Potrzeba dużo mocniejszych komputerów, nowych systemów i drogich programów komputerowych. Po pierwsze trzeba je zrobić lub kupić, po drugie dostosować do nich sprzęt, a po trzecie przeszkolić rzeszę urzędników. To wymusi z kolei dostosowanie technologiczne we wszystkich firmach partycypujących w proce-

sie budowlanym, żeby systemy były spójne, a póki co większość urzędów nie pracuje cyfrowo w 2D i nie obsługuje programów typu CAD! Wyjątkiem są urzędy z branżystami projektującymi przyłącza. Co śmieszne, jeszcze ok. 10 lat temu urzędy geodezji w Warszawie wymagały przekazywania danych na dyskietkach, które ciężko już było nawet kupić. Istotna jest też edukacja potencjalnych użytkowników. Podczas prowadzonych przeze mnie szkoleń, ogromnym zaskoczeniem dla inwestorów jest fakt, że można chociażby pozyskać online zaświadczenie o niezaleganiu z podatkami w ZUS lub US, wniosek o pozwolenie na użytkowanie budynku, albo o tym, że przez zakładkę „pismo ogólne” można załatwić każdą sprawę, której nie zamieszczono w rozwijalnej zamkniętej liście spraw. O tym ostatnim, sam dowiedziałem się przypadkiem około dwa lata temu wisząc 10. raz na infolinii urzędu. Porywamy się na cyfryzację budownictwa, która moim zdaniem przy ilości absurdów w przepisach budowlanych, sprzecznych wyrokach sądów, brakach sprzętowo-programowych (u wszystkich stron procesu), a także braku szkoleń i informacji o możliwościach zastosowania rozwiązań w procesie inwestycyjnym - nie ma racji bytu w najbliższych latach w zakresie zadowalającym uczestników procesu budowlanego i samych pomysłodawców - kimkolwiek faktycznie są. No właśnie, kim są? Istotne jest to, że cyfryzacja urzędów jest finansowana w znaczącym stopniu z funduszy europejskich. Czytałem kilkadziesiąt wniosków unijnych w całości - nie tylko opisy promocyjne dostępne zwykłym zjadaczom chleba - i wiem, jakie absurdalne wskaźniki musi spełniać podmiot ubiegający się o dofinansowanie. Sam realizowałem kilka projektów. Zaryzykuję stwierdzenie, że cała machina dotacji unijnych to strata czasu i pieniędzy. Ilość czasu, kapitału osobowego i finansowego, jaki trzeba zapewnić realizacji „priorytetów” i wskaźników narzucanych przez regulaminy konkursów jest ogromna, a wnosi niewiele w projektach. Więcej wkładamy w UE niż wyjmujemy z niej, jako Polska. Zamiast skupiać się na rozmowach z polskimi uczestnikami procesu budowlanego, słuchać ich potrzeb i odpowiednio dostosowywać narzędzia - bawimy się w spełnianie wskaźników unijnych i szantaż w wypłacaniu środków z KPO. Jakby tego było mało, na koniec całą tę cyfryzację należy spiąć w emisję CO₂ i zetabajty przestrzeni na serwerach, które wygenerujemy. Ile? O tym na końcu artykułu.

e-CRUB - Elektroniczny Centralny Rejestr Osób Posiadających Uprawnienia Budowlane

e-CRUB to Elektroniczny Centralny Rejestr Osób Posiadających Uprawnienia Budowlane. System obowiązuje od 1 sierpnia 2022 r. na systemie e-crub.gunb.

gov.pl. Ma on zastąpić dotychczas funkcjonujący Centralny Rejestr Osób Posiadających Uprawnienia Budowlane oraz Centralny Rejestr ukaranych z tytułu Odpowiedzialności Zawodowej w Budownictwie. Ma on umożliwiać bezpośredni kontakt między urzędem, inwestorem i architektem, a także ma przechowywać kopie uzyskanych uprawnień po 1 stycznia 1995 r. oraz kar. Szczegóły będą opisane w rozporządzeniu. Dotychczas kopie uprawnień były dodawane do dokumentacji składanej do pozwolenia na budowę.

Elektroniczny Dziennik Budowy

Obowiązek prowadzenia papierowego dziennika budowy wynikał z rozporządzenia w sprawie sposobu prowadzenia dzienników budowy, montażu i rozbiórki. Częstym zaskoczeniem dla mniej doświadczonych inwestorów była konieczność prowadzenia dziennika rozbiórki oraz dziennika montażu. W przypadku dziennika rozbiórki był to absurd prawny, który generował niepotrzebne koszty i wydłużał proces. Ruiny bardzo często nie miały dokumentacji, a do uzyskania pozwolenia na rozbiórkę konieczne było dostarczenie inwentaryzacji (rzuty, przekroje, rzuty elewacji, rzut dachu). Zatem, konieczne było zlecenie wykonania takiej inwentaryzacji dla budynku, który i tak zostanie wyburzony. Nowelizacja ustawy znosi konieczność prowadzenia dziennika rozbiórki i dziennika montażu. EDB to Elektroniczny dziennik budowy do wydawania i prowadzenia dziennika budowy w wersji cyfrowej. Dostępny będzie z poziomu strony Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego w BIP oraz z aplikacji mobilnej. Elektronicznie będzie można wystąpić o wydanie e-dziennika. Po podjęciu decyzji o prowadzeniu dziennika w wersji elektronicznej nie będzie można przejść na wersję papierową. Odwrotnie będzie w przypadku rozpoczęcia inwestycji w wersji papierowej – tu będzie można przejść na wersję elektroniczną. Wystąpienie o wydanie dziennika elektronicznego wymagać będzie założenia konta w EDB. Inwestor nada dostęp do EDB

różnym stronom procesu budowlanego. Uprawnienia do przydzielania dostępów będzie też mieć kierownik budowy. Odbieranie uprawnień przysługuje wyłącznie inwestorowi – oczywiście w takim zakresie, żeby jednak proces budowlany przebiegał zgodnie z wymogami prawnymi. Stały dostęp do EDB ma mieć Główny Inspektor Nadzoru Budowlanego, inwestor, kierownik budowy oraz organ, któremu przydzielono dostęp do systemu EDB o charakterze stałym. Kierownik budowy decyduje o zamknięciu budowy i elektronicznego dziennika budowy. Następnie, budynek musi uzyskać pozwolenie na użytkowanie. Będzie można na bieżąco dodawać wpisy osób zaangażowanych w proces budowlany (kierownik budowy, inwestor), a także osób reprezentujących urzędy architektoniczne, geodezyjne, budowlane a także organy nadzoru budowlanego. Niektórzy wskazują, że zaletą e-dziennika będzie możliwość dokonywania wpisów bez konieczności wizyt na budowie. Pierwsze, co nasuwa się na myśl, to zdalna akceptacja fuszerek i przechodzenie do kolejnych etapów budowy. Druga kwestia dotyczy przekonania fachowców „starej daty” do zakładania kont w systemie EDB i dokonywania wpisów na budowie poprzez laptopa czy smartfona. Wykonawca przykładowo balustrad, hydrauliki czy elektryki nie musi, ale może dokonać wpisu do dziennika budowy. Będzie to powodowało, że wszystkie te osoby będą musiały być „wpięte” w system. Oczywiście, poza e-dziennikiem tak, jak w okresie przed nowelizacją będzie można występować o papierową wersję dziennika budowy osobiście w urzędzie po uprawomocnieniu pozwolenia na budowę. Zapewne, będzie w przyszłości to zmierzało do eliminacji papierowego dziennika budowy. Nowelizacja ustawy przewiduje 25 letni okres, po którym w systemie EDB usuwane będą dane.

EKOB – Elektroniczna Książka Obiektu Budowlanego

GUNB poinformował na swojej stronie, że 5 lutego 2022 r. podpisana została umowa z wykonawcą systemu EKOB (inaczej CKOB – Cyfrowa Książka Obiektu Budowlanego). System zostanie wdrożony z początkiem 2023 r. i ma być w 100% cyfrowy, ale zostanie opcja prowadzenia papierowej wersji książki. EKOB to aplikacja, w której właściciel lub zarządca będzie prowadził wpisy o obiekcie, właścicielach i zarządcach, kontrolach, ekspertyzach, robotach budowlanych, katastrofach budowlanych czy innych decyzjach i dokumentach. Czekamy, zatem na rozwiązanie. A na razie praktykujemy wersję papierową, lub zdajemy się na prywatne podmioty, które oferują elektroniczne książki. Jednak, część z nich nie ma na stronie zamieszczonej polityki prywatności, czy RODO. Nie jestem zwolennikiem tych wszystkich nadmiernych wymysłów prawnych, ale musimy się wszyscy odnajdywać



Chmura punktów i model 3D. GEODETIC

w narzucanych nam realiach, a tak podstawowe braki powodują, że nie mam zaufania do powierzania swoich danych tego typu podmiotom.

Jakość, a nie szybkość

Na złamanie karku informatyzujemy świat. Niestety tracimy przy tym na jakości! Przykładem może być proces wektoryzacji map. W 2020 r. skończyło się przetwarzanie map z wersji analogowych na cyfrowe. Cieszymy się, zatem z czytelnych map. Czy czytelne znaczy to samo, co aktualne? Proces ten był zlecany na podstawie przetargów licznym firmom, które dały różne standardy opracowania i liczne błędny pomiarowe. W całym procesie nagminnie były ogłoszenia o pracę i o praktyki zawodowe, co skończyło się tym, że dane wklepywali nierzadko studenci. Niewiarygodność treści map polega m.in. na tym, że znajdują się na nich, np. budynki, które zostały wkreślone na mapie numerycznej w wyniku wektoryzacji map analogowych, a nie na podstawie pomiarów. W inwestycjach pomija się pomiar urządzeń podziemnych i budynków, które na mapach znalazły się poprzez wektoryzację. Dokładność położenia takich elementów na mapach wynosi nierzadko ponad metr. W podobny sposób na mapy trafiły granice nieruchomości. Granice przyjmowano też na podstawie stanu władania, czyli istniejących ogrodzeń, a nie na podstawie współrzędnych granic. Przy ustalaniu granic jeszcze kilka lat temu nakazywano ich dociągania nawet do 15 cm, gdy rzeczywistość odbiegała od stanu na mapach. Rekord w naszym doświadczeniu zawodowym to wykazane 25 m przesunięcia granicy mapa vs. rzeczywistość. Znajomy urbanista wskazywał na swój przypadek bliższy 40 m. Wiele razy o tym pisaliśmy i powtórzę jeszcze raz, że na setkach aktualizowanych przez nas warszawskich map zasadniczych w przypadku przejścia z mapy analogowej na numeryczną, średnio na 1ha przypadają 50 błędów! (niewykazane lub niezaktualizowane dane, tj.: obecność przyłączy, liczba kondygnacji budynków i ich wysokość, samowole budowlane, powierzchnie utwardzone, urządzenia podziemne, drzewa, ogrodzenia, rowy itd). Cieszymy się czytelnością map, ich kolorystyką, a jesteśmy nieświadomi jakości tego, co nam wydają scyfryzowane urzędy.

Zagrożenia cyfryzacji budownictwa

Możliwe, że kiedyś będziemy musieli mieć e-budowy, a nawet całe swoje e-życie. Możliwe, że wtedy urzędnik mając wszystkie dokumenty w jednym miejscu faktycznie przyspieszy procesy inwestycyjne. Są jednak liczne zagrożenia, których eliminacji nam nikt nie zagwarantuje. Po pierwsze – bezpieczeństwo danych. Wiem, że twórca zapewnia o bezpieczeństwie danych, ale skoro w okresie wojny, która trwa u naszego



Model 3D. GEODETIC

wschodniego sąsiada, w naszym kraju można wprowadzić podwyższony stan zagrożenia atakami cybernetycznymi to znaczy, że niczego nie jesteśmy pewni. Ogłaszanie takich stanów dla mnie oznacza tylko jedno – jako Państwo nie odpowiadamy za wyciek czy utratę twoich danych. Wycieki danych, ataki hakerskie czy zdarzenia losowe takie, jak pożar czy zrzucona bomba na data center, w którym przechowywane są na serwerach dane są możliwe i nawet ubezpieczenie takich zdarzeń nam tu nic nie pomoże. W XXI w. modnym zagadnieniem jest podciąganie wszystkiego pod ideologię ochrony środowiska. Oczywiście, jestem za ochroną środowiska, ale często dorabiane są ideologie, które z ochroną środowiska nie mają nic wspólnego, a są jedynie chwytem marketingowym i sposobem na zarabianie pieniędzy pod przykrywką ekologii. Dane cyfrowe stanowią potężne zagrożenie dla naszego klimatu, o czym nie mówi się w ogóle w kwestii cyfryzacji procesów budowlanych czy wdrażanego BIM-u. Zastanów się czy czytając e-dziennik budowy jesteś bardziej eko, niż byś czytał go w wersji papierowej? Według Guardian, roczna emisja CO₂ przez dane elektroniczne to 300 mln ton. To tyle ile zużywa rocznie cała Rosja! W artykule „Rynek proptech wart 20 bln \$. Technologie przyszłości na rynku nieruchomości” (Rocznik INVESTOR REE 2020) Renata Hartle z Colliers wskazuje, że „1 zetabajt osiągnęliśmy globalnie dopiero w roku 2016. W ciągu ostatnich czterech lat (red. 2016-2020) wytworzyliśmy już prawie 20 razy więcej danych niż od początku istnienia internetu.” Cyfrowe zanieczyszczenie staje się poważnym problemem w emisji CO₂, a obsługa procesów budowlanych, chmur punktów czy modeli BIM przyłoży do tego znacząco rękę. UE najpierw nakazuje nam cyfryzację, a za chwilę nałoży na nas kary za emisję CO₂ z serwerowni. Kiedy wreszcie zauważymy te absurdalności, jako społeczeństwo?

KONIEC 



**Krzysztof
Nowicki**

Radca prawny
Kancelaria prawna GNP

PRAWA AUTORSKIE DO UTWORÓW W BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

**Nie zostawiaj sprawy ogólnym
przepisom prawa**

Nie ulega wątpliwości, że w szeroko pojętej branży nieruchomości kwestia praw autorskich do utworów występuje i powinna być prawidłowo zaadresowana przez podmioty, które zarówno tworzą utwory, jak również korzystają z cudzych utworów. Zatem, w interesie osoby, która jest twórcą bądź osoby, która będzie korzystać z utworu chronionego prawem autorskim będzie jasne określenie warunków, na jakich z danego utworu będzie można korzystać. Oczywiście rekomendowaną opcją jest określenie zakresu praw do utworu w umowie. Niemniej nawet, jeżeli strony tego nie uczynią, wówczas przepisy ustaw określą te prawo i możliwość jego wykorzystania. Jednak, czy istotna jest forma przeniesienia autorskich praw majątkowych? W jakim stopniu zamawiający może się posługiwać utworem po otrzymaniu wizualizacji, mapy, rzutów pięter, projektu architektonicznego, modelu 3D itd.? Czy zapisem w ofercie, umowie lub na fakturze da się określić przekazanie praw autorskich do utworu? Czy sama płatność za fakturę, bez pisemnej umowy jest jednoznaczna z przeniesieniem takich praw? Jak zabezpieczyć prawa autorskie produktów (kursy, książki, prezentacje szkoleniowe itd.) wytworzonych przez pracowników zatrudnianych na zasadach B2B, lub umowy o pracę?

Czym jest utwór podlegający ochronie prawnej?

Punktem, od którego należy zacząć rozważanie jest ustalenie, jakie konkretne dzieła na gruncie przepisów prawa autorskiego stanowią utwór, który podlega ochronie prawnej. W pierwszej kolejności należy zacząć, zatem od art. 1 ust. 1 ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (dalej: „UstPrAut”), która określa, że „przedmiotem prawa autorskiego jest każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiegokolwiek postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia (utwór).” Zatem, utworem, który będzie podlegał ustawowej ochronie będzie stworzone przez człowieka dzieło, które będzie rezultatem twórczej pracy tej osoby. Rezultat tej twórczej działalności musi być uzewnętrzniony, tzn. zaistnieć w świecie zewnętrznym, przykładowo w formie projektu, wykładu, broszury itp. Dopiero utwór, który będzie spełniał wszelkie cechy, o których wspomniano w UstPrAut będzie podlegał ochronie przewidzianej przepisami prawa.

Utwory powstające w branży nieruchomościowej

W branży nieruchomościowej kwestia praw autorskich do tworzonych utworów jest istotnym elementem, który powinien zostać zaadresowany przez podmioty profesjonalnie występujące na tym rynku. Oczywiście, w zależności od konkretnej branży utwory się różnią, przykładowo: inne utwory będą występowały u architektów obiektów budowlanych (np. projekty architektoniczne, wizerunek budynku), inne u architektów wnętrz (np. wizualizacje, projekty aranżacji wnętrz), pośredników nieruchomości (np. zdjęcia, opisy i video sprzedawanej nieruchomości). Niemniej w każdym przypadku, w którym w ramach działalności tworzone lub wykorzystywane są rezultaty twórczej pracy innych osób, wówczas najpewniej będziemy mieć do czynienia z utworami podlegającymi ochronie przepisami prawa autorskiego. Oznacza to, że niezależnie od tego, czy chcemy czy nie, to kwestia utworów chronionych prawami autorskimi przenika przez różne aspekty działalności w branży nieruchomości i warto zwrócić na nią uwagę, w szczególności pod kątem wdrożenia rozwiązań, które umożliwią zabezpieczenie praw, zarówno twórcy, jak i podmiotu ostatecznie korzystającego z danego utworu.

Prawa autorskie – wyróżnienie

Kwestiami, które najczęściej pojawiają się w aspekcie praw autorskich, poza samym ustaleniem co stanowi

utwór, jest określenie, kto jest właścicielem danego utworu oraz określenie, na jakich warunkach możliwe jest korzystanie z danego utworu. Zanim jednak omówimy powyższe aspekty chciałbym zwrócić uwagę, że na gruncie polskich przepisów prawa wyróżnia się autorskie prawa majątkowe oraz autorskie prawa osobiste.

Autorskie prawa majątkowe

W telegraficznym skrócie należy wskazać, że autorskie prawo majątkowe to zasadniczo prawo do korzystania z utworu oraz do rozporządzania nim na wszystkich możliwych polach eksploatacji. Autorskie prawa majątkowe (art. 17 i kolejne UstPrAut) – jak sama nazwa wskazuje – są prawem majątkowym i tym samym stanowią również gwarancję wynagrodzenia otrzymywanego za korzystanie z utworu. Są to, zatem aspekty materialne, związane z możliwością ekonomicznego wykorzystania utworu. Co ważne, prawa te są przenoszalne (zbywalne) na inny podmiot, a zatem mogą być przedmiotem obrotu i sprzedaży pomiędzy twórcą a nabywcą oraz ewentualnie dalszymi podmiotami.

Osobiste prawa autorskie

Z drugiej strony istnieją osobiste prawa autorskie, które – jak wynika z opracowania prof. Janusza Barta i prof. dr hab. Ryszarda Markiewicza, odnoszą się do tzw. sfery niemajątkowych interesów twórcy. „Są to prawa nieposiadające cech ekonomicznych, jednakże są związane z konkretnym utworem.” Prawa te zgodnie z art. 16 prawa autorskiego chronią nieograniczoną w czasie więź twórcy z utworem i obejmują m.in. prawo do autorstwa utworu, możliwość oznaczenia utworu swoim nazwiskiem oraz prawo do integralności dzieła, tj. decydowanie o możliwości ingerowania przez nie-twórców w dzieło danego twórcy. Co ważne, autorskie prawa osobiste są nieprzenoszalne, niezbywalne i zawsze przysługiwać będą twórcy danego utworu. Niemniej warto zauważyć, że w pewnym zakresie prawa te mogą być przedmiotem umów cywilnych. Przykładowo możliwe jest ustalenie z twórcą, że jego utwory będą publikowane anonimowo, bez konieczności oznaczania twórcy. Nadto strony decydują się niejednokrotnie na wyłączenie prawa twórcy do publikowania i informowania o autorstwie danych utworów w portfolio twórcy. Oczywiście zakres regulacji umów dotyczących autorskich praw osobistych różni się od branży i wykorzystywanych utworów. Niemniej tam, gdzie stronom zależy na nieoznaczaniu danego utworu bezpośrednio danymi jego twórcy, zapisy w zakresie autorskich praw osobistych są często spotykane i rekomendowane.

W każdej branży, gdzie wykorzystywane są dzieła podlegające ochronie prawa autorskiego, podmioty profesjonalnie występujące na danym rynku winny dążyć do umownego określenia kwestii praw autorskich do dzieł. Oczywiście, tam, gdzie strony nie uregulują danej kwestii umową, pewien poziom zabezpieczenia dają przepisy prawa autorskiego. Niemniej wszędzie, gdzie jest to dopuszczalne lepiej zdać się na zapisy umowy, niż pozostawić sprawę ogólnym przepisom prawa.

Przeniesienie autorskich praw majątkowych

Jak wskazano powyżej zgodnie z przepisami prawa autorskiego jest możliwość dysponowania autorskimi prawami majątkowymi. Zasadniczo odbywa się to poprzez przeniesienie pomiędzy stronami autorskich praw majątkowych do utworu na określonych polach eksploatacji i wówczas następuje zmiana właściciela praw majątkowych do utworu. Co ważne, przeniesienie autorskich praw majątkowych może, np. wynikać z odrębnej umowy pomiędzy stronami, ale również może być prawnym następstwem wynikającym ze stosunku pracy nawiązanego pomiędzy pracodawcą a pracownikiem. Niezależnie od powyższego, możliwe jest również udzielenie licencji do korzystania z utworu, co powoduje, że właściciel majątkowych praw autorskich pozostaje bez zmian, zaś inny podmiot staje się uprawniony do korzystania z utworu, jednakże tylko na warunkach ściśle określonych w umowie licencji. Co ważne, licencje różnią się swoim zakresem i przeważnie wynikają z zapisów umów pomiędzy stronami, niemniej przepisy prawa wprowadzają także licencję domyślną, która również stanowi podstawę do korzystania z autorskich praw majątkowych. Jak wskazano powyżej, przeniesienie autorskich praw majątkowych jest dopuszczalne w świetle przepisów prawa. Co najważniejsze, zgodnie z art. 53 Prawa autorskiego „*umowa o przeniesienie autorskich praw majątkowych wymaga zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności.*” Oznacza to, że w sytuacji, gdy zależy

nam na nabyciu praw majątkowych do danego utworu wymagane jest zawarcie co najmniej pisemnej umowy, w której określimy pola eksploatacji do korzystania z danego dzieła. Niezachowanie tej formy i np. ustalenie warunków umowy wyłącznie poprzez email, bądź ustnie skutkuje tym, że nabywca nie nabędzie skutecznie autorskich praw majątkowych do danego utworu.

Przykładowo, grafik otrzymał zlecenie sporządzenia wizualizacji budowanego osiedla. Wszelkie ustalenia z grafikiem, w tym w zakresie przeniesienia praw autorskich zostały wykonane e-mailowo. Grafik przygotował wizualizację, która została zaakceptowana, zaś grafiki umieszczono na stronie internetowej budowanego osiedla. Po wykonaniu swoich prac grafik wystawił fakturę i przesłał ją emailiem do zamawiającego. Zamawiający następnie zaakceptował i uregulował wspomnianą fakturę. W takiej sytuacji, pomimo, że zamawiający w e-mailu określił, że nabędzie autorskie prawa majątkowe do stworzonej wizualizacji, to jednak nie nabył ich skutecznie. Jak wskazano w art. 53 Ust-PrAut do przeniesienia autorskich praw majątkowych wymagana jest pisemna umowa pomiędzy stronami pod rygorem nieważności. A zatem, niezachowanie formy skutkuje brakiem przeniesienia praw autorskich majątkowych na zamawiającego. Na marginesie, należy zauważyć, że w określonych przypadkach e-mail może być równoważny formie pisemnej, niemniej oświadczenia stron w tym zakresie wymagałyby umieszczenia w emailach podpisu kwalifikowanego, co wynika z przepisów Kodeksu cywilnego. Problem ten wydaje się stosunkowo łatwy do uniknięcia, niemniej zdaje się, że występuje on coraz częściej wobec powszechnej digitalizacji otaczającej nas przestrzeni i ustalaniu zakresu wielu umów via email bądź innych środków komunikacji. Powyższy przykład stanowi jednocześnie podstawę do ustalenia, czy zamawiający pomimo, że nie nabył autorskich praw majątkowych do danego dzieła – będzie mógł korzystać z utworu, który został mu wydany oraz, za który zapłacił. W tym wypadku należy wskazać, że pomimo, że nie jest właścicielem utworu to przepisy prawa wprowadzają tzw. licencję domyślną, która uprawnia go do korzystania z danej wizualizacji. Na podstawie tak udzielonej licencji zamawiający będzie mógł wykorzystywać dany utwór w zakresie ustalonym z grafikiem, niemniej w świetle przepisów prawa nie będzie jej właścicielem. Oczywiście, takie rozwiązanie z punktu widzenia zamawiającego jest niepożądane, gdyż jego intencją było nabycie praw do określonego utworu i możliwość nieograniczonego korzystania z niego. Dodatkowo, sytuacja ta może rodzić kolejne problemy na gruncie prawnym w przypadku, gdy zamawiający chciałby wykorzystać daną wizualizację w inny sposób, aniżeli pierwotnie ustalił z grafikiem. Wówczas realnym scenariuszem jest, że grafik stwierdzi, że doszło do niezgodnego z prawem wykorzystania utworu i może on zażądać określonej rekompensaty lub zaniechania dal-

szych naruszeń jego praw. Powyższego można uniknąć pamiętając o zawarciu umowy w zwykłej formie pisemnej wraz z określeniem poszczególnych pól eksploatacji.

Prawa autorskie w relacjach pracowniczych oraz B2B

Przedstawiony powyżej przykład odnosił się do sytuacji, gdy zamawiający nabywał prawa do utworu pochodzącego **od podmiotu zewnętrznego**. Częstokroć jednak kwestia przeniesienia autorskich praw majątkowych występuje w sytuacji, gdy z określonym twórcą łączą przedsiębiorcę trwałe stosunki, takie jak stosunek wynikający z umowy o pracę bądź zbliżone do nich relacje wynikające z umów zlecenia, umów o dzieło, bądź umów o współpracę, gdy druga strona prowadzi działalność gospodarczą. W tym wypadku, przepisy prawa autorskiego wprowadzają dystynkcję pomiędzy sytuacjami, gdy utwór tworzony jest przez osobę, z którą przedsiębiorcę łączy umowa o pracę oraz, gdy utwór tworzony jest przez osobę, z którą łączy nas umowa cywilnoprawna. Otóż, w przypadku, gdy utwór jest tworzony przez podmiot niebędący pracownikiem, wówczas do nabycia praw do takiego utworu zastosowanie będą miały wszystkie uwagi w zakresie przeniesienia autorskich praw majątkowych, o których wspomniano powyżej. Oznacza to, że wyłącznie w drodze pisemnej umowy możliwym będzie przeniesienia autorskich praw majątkowych w zakresie danych pól eksploatacji, zaś niezachowanie tego wymogu, niezależnie od relacji łączących z twórcą (zlecenie, dzieło, b2b, itp.) skutkować będzie brakiem skutecznego nabycia autorskich praw majątkowych przez zamawiającego i pozostanie tych praw przy twórcy. Odmiennie przedstawia się to, gdy pracownik związany z przedsiębiorcą **umową o pracę** tworzyć będzie utwory, które następnie pracodawca będzie wykorzystywać. Otóż, zgodnie z art. 12 ust 1 UstPrAut „pracodawca, którego pracownik stworzył utwór w wyniku wykonywania obowiązków ze stosunku pracy, nabywa z chwilą przyjęcia utworu autorskie prawa majątkowe w granicach wynikających z celu umowy o pracę i zgodnego zamiaru stron.” Oznacza to, że, gdy umowa zawarta z pracownikiem nie będzie zawierać żadnych odmiennych regulacji w zakresie autorskich praw majątkowych wówczas z mocy samego prawa, z chwilą ustalenia utworu nastąpi przeniesienie pełni praw majątkowych do niego na rzecz pracodawcy. Oczywiście przepisy prawa autorskiego dopuszczają inne uregulowanie tej materii pomiędzy pracodawcą a pracownikiem, niemniej w sytuacji, gdy strony przemilczą w umowie o pracę tę kwestię, wówczas przepisy prawa co do zasady będą należycie chronić pracodawcę w zakresie nabycia autorskich praw majątkowych i możliwości korzystania z dzieła.

geodetic
Real Estate Engineering & Consulting



“Duże zyski generują trudne nieruchomości, a sekret leży w dobrze poprowadzonym due diligence nieruchomości.”
- **Monika Hołub**

**DUE DILIGENCE
NIERUCHOMOŚCI
KOMERCYJNYCH
I MIESZKANIOWYCH**

www.geodetic.co

KONIEC 

**Justyna
Węcłewska**
Land Project Manager,
JLL



**Adrian
HOŁUB**
Editor of the INVESTOR REE, GEODETIC
Board Member, Court Expert, CRE Advisor
Investor, Lecturer

**Adrian
TRYZNA**
Land Transactions Manager, JLL



**Radosław
NAWARA**
Niezależny Konserwator Zabytków,
Architekt, Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada

**Rafał
RYCHLIICKI**
Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Vice-CEO, Court Ex-
pert, Licensed Land Surveyor (1, 2)



**Maciej
GÓRSKI**
Adwokat, Partner Kancelarii GPLF Górski
& Partners Law Firm

**Michał
FIC**
Biegły Wojewody w zakresie OOS
i postępowań wodno-prawnych. Up-
rawnienia z zakresu hydrogeologii
(V kat.) oraz geologii inżynierskiej (VII
kat.), opiniotwórca Studium Uwarun-
kowań dla M.St. Warszawy



**Monika
HOŁUB**
Editor in Chief of the INVESTOR REE,
GEODETIC CEO

REFORMA PLANOWANIA PRZESTRZENNEGO

Okiem praktyków rynku nieruchomości

Obecnie obowiązujące w gminach studium mają zachować moc do dnia wejścia w życie planów, ale nie dłużej niż do końca 2025 r. Z kolei projektowane studia uwarunkowań w gminach mają służyć za wyjściowe dane analityczne do opracowywania planów ogólnych. Tylko jak, skoro nowe plany ogólne gmin mają być prostsze od Studium? Projekt nowelizacji Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym ma uchylić studium. Taka zmiana już spowolniła uchwalanie nowych planów i wstrzymała prace nad rozpoczętymi już pracami nad opracowywaniem studium gmin. Zamysł reformy planowania przestrzennego jest generalnie bardzo dobry, bo jest to obecnie prawo zbyt skomplikowane i uznaniowe w wielu przypadkach. Jeżdżąc po kraju, trudno jest doszukać się ładu przestrzennego, który jest jednym z celów planowania przestrzennego. Wielu praktykom rynku nieruchomości, którzy analizują corocznie dziesiątki planów miejscowych z różnych regionów polski „ciśnie się na usta” jednak wiele zastrzeżeń do wstępnych założeń reformy planowania. Poznajmy zdanie praktyków uczestniczących każdego dnia w procesach budowlanych.

Likwidacja decyzji o warunkach zabudowy czy nie?

Zmiana Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym niesie za sobą szereg zmian, które na pierwszy rzut oka mają za zadanie „uleczyć” system planowania przestrzennego w Polsce. Po raz kolejny proponowane są zapisy, które zatrzymają niekontrolowane rozlewanie się miast na podstawie decyzji o warunkach zabudowy. Niestety likwidacja studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy i zastąpienie go planem ogólnym spowoduje przestój w uchwalaniu nowych planów miejscowych, a co za tym idzie, w realizacji nowych inwestycji. Są propozycje zapisów, które niewątpliwie zasługują na pochwałę – jak chociażby uproszczenie procedury w przypadku niewielkich zmian parametrów, czy zintegrowany plan inwestycyjny, który pozwoli na kompleksowe i łatwiejsze przygotowanie dużych inwestycji komercyjnych. Jednakże projekt ustawy zawiera wiele kontrowersyjnych zapisów, które mogą wywrzeć bardzo negatywny wpływ na politykę przestrzenną gmin. – **komentuje Justyna Węcłewska, Land Project Manager, Industrial Agency, JLL.**

Obecnie nieco ponad 30% obszaru Polski ma uchwalone plany miejscowe. Dla reszty obszarów wydaje się uznanie decyzje o warunkach zabudowy. Niestety, nawet w takich miastach, jak Warszawa celowo zostawiane są miejsca obejmujące niekiedy pojedyncze działki po to, żeby blokować inwestycje przedstawicieli przeciwnych bloków politycznych. Generalnie, zamysł likwidacji procedury warunków zabudowy byłby bardzo dobry, bo mamy zbyt dużą uznaniowość urzędnika i ogromną niepewność inwestora. Jednak, jak czytamy na stronie Ministerstwa Rozwoju i Technologii ta forma będzie dopuszczalna. Propozycja mówi, że wydawanie decyzji WZ może być w przypadku położenia na obszarze uzupełnienia zabudowy w planie ogólnym gminy oraz, że decyzja musi być zgodna ze wskazaną tam funkcją zabudowy oraz parametrami urbanistycznymi. Po co zostawiamy możliwość wydawania decyzji o WZ w jakiś wyjątkach, skoro plany ogólne gmin mają być doskonałe? Dalej, na stronie Ministerstwa Rozwoju i Technologii widnieje uzasadnienie, że „Zmiany w wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy, które powodują niekontrolowane rozlewanie się zabudowy. Mają przeciwdziałać lokalizowaniu zabudowy „w szczerym polu”. Czy osoba, która to napisała zna obowiązujące przepisy? Zgodnie z art. 61. Ustawy o planowaniu przestrzennym wydanie decyzji o warunkach zabudowy jest możliwe jedynie w przypadku łącznego spełnienia 5 warunków: 1) „co najmniej jedna działka sąsiednia, dostępna z tej samej drogi publicznej, jest zabudowana w sposób pozwalający na określenie wymagań dotyczących nowej zabudowy w zakresie kontynuacji funkcji, parametrów,

cech i wskaźników kształtowania zabudowy oraz zagospodarowania terenu, w tym gabarytów i formy architektonicznej obiektów budowlanych, linii zabudowy oraz intensywności wykorzystania terenu; 2) teren ma dostęp do drogi publicznej; 3) istniejące lub projektowane uzbrojenie terenu, z uwzględnieniem ust. 5, jest wystarczające dla zamierzenia budowlanego; 4) teren nie wymaga uzyskania zgody na zmianę przeznaczenia gruntów rolnych i leśnych na cele nierolnicze i nieleśne albo jest objęty zgodą uzyskaną przy sporządzaniu miejscowych planów, które utraciły moc na podstawie art. 67 ustawy, o której mowa w art. 88 ust. 1; 5) decyzja jest zgodna z przepisami odrębnymi.” Z przepisów jasno wynika, że zbudowanie czegoś w „szczerym polu” na podstawie WZ jest niemożliwe. – **komentuje Monika Hołub, Editor in Chief of the INVESTOR REE.**

Zmiana Ustawy o planowaniu przestrzennym w mojej ocenie wprowadza rewolucyjne, ale i dość oczekiwane zmiany. Zastąpienie studium przez plan ogólny sprawi, że będzie zachowana spójność pomiędzy wydawanymi decyzjami o WZ oraz opracowywanymi planami szczegółowymi. Aktualnie, studium nie jest podstawą do sporządzania decyzji o WZ, którą wydaje się w oparciu o sąsiednią zabudowę. Warto również wspomnieć o uproszczonej procedurze zmiany planu w nowej ustawie. Aktualnie każda zmiana w MPZP wymaga przeprowadzenia całej procedury takiej, jak przy uchwaleniu nowego planu. W projekcie ustawy znajdziemy zapis dotyczący uproszczonego postępowania w odniesieniu do zmiany MPZP. Oczywiście, dotyczy to kilku wymienionych przypadków m.in. zmiany przeznaczenia terenu, zmiany ustaleń dotyczących kształtowania zabudowy, czy zmiany przebiegu linii rozgraniczających. Analizując nieruchomości pod zabudowę zdarzają się sytuacje, w których błędy lub niedociągnięcia MPZP sprawiają, że zabudowa jest niemożliwa lub nieopłacalna. W/w regulacje sprawą, że inwestor w pewnych warunkach i w określonym ustawą zakresie będzie mógł złożyć wniosek o zmianę MPZP i trybem uproszczonym zmiany będą wprowadzane. Oczywiście, wszystko bardzo ładnie i przekonująco wygląda na papierze, ale jak będzie w rzeczywistości, czas pokaże. W mojej jednak ocenie kierunek zmian jest jak najbardziej słuszny. – **komentuje Rafał Rychlicki, Geodetic Vice CEO, licensed land Surveyor (1, 2).**

Bezspornie należy pochwalić zamiar ograniczania ilości parametrów zabudowy. Pomysłodawca wskazuje, że wymagana będzie powierzchnia biologicznie czynna, wskaźnik intensywności zabudowy i wysokość zabudowań. Wielu ekspertów uznaje to za wystarczające. Wątpliwości dalej jednak budzi zasada pozyskiwania danych do określania tych parametrów w planach miejscowych. Przeanalizujemy przykładowo wysokość zabudowań w terenie objętym planem. Na mapach zasadniczych nie ma podanych wysokości budynku - geodeta wykonując inwentaryzację powykonawczą

budynku nie mierzy, jego maksymalnej wysokości, bo nie ma takiego obowiązku, ani teraz, ani przez poprzednie dziesiątki lat. Nie mierzy się żadnej wysokości budynku, nie praktykowany jest też kataster 3D. W ministerstwie prowadzone są prace nad wdrożeniem BIM, ale to dopiero załóżek przyszłości budowlanej. W pomiarze, jeśli chodzi o wysokość do arkusza danych budynkowych podaje się tylko ilość kondygnacji naziemnych i podziemnych. Obecnie przy wydawaniu WZ przynajmniej była możliwość przedłożenia urzędnikowi zaktualizowanych danych z pomiaru w terenie i wykazanie rzeczywistych wysokości budynków. Dlaczego jest to ważne? Ponad 95% mierzonych przez nasz zespół budynków w Warszawie miało wysokości wyższe w rzeczywistości niż pokazują to informacje zawarte na mapach w urzędzie architektury. Wyniki w jednym ze zleceń pokazały, że budynek może być wyższy o 1m a w drugiej o 2m. Czyli, patrząc przez pryzmat kilku warszawskich rejonów mamy sobie przyjąć, że średnio nasze przyszłe inwestycje będą o jedną kondygnację niższe? – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, CRE Advisor, Investor, Lecturer.**

Uchwalanie planów bez decyzji środowiskowych w dwa miesiące

Uchwalanie planów miejscowych w dwa miesiące w przypadkach, gdy zbędne będzie przeprowadzenie decyzji środowiskowej (pełna nazwa: „decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach realizacji inwestycji”) uważam za pomyłkę. Po pierwsze, wątpliwości budzi uchwalanie planów w dwa miesiące. Wygeneruje to jeszcze większy chaos niż mamy teraz. MRiT podaje, że 1/3 planów miejscowych jest procedowana ponad 3 lata. Zgodnie z danymi Biura Architektury i Planowania Przestrzennego w Warszawie uchwalanie planu miejscowego trwa średnio 7 lat, a rekordowy plan uchwalano blisko 20 lat. Obecnie każde większe przedsięwzięcie inwestycyjne analizowane jest pod kątem konieczności uzyskiwania tzw. decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach realizacji inwestycji. Dotyczy to nie tylko zamierzeń inwestycyjnych związanych z realizacją nowych inwestycji, ale także zamiarów istotnej przebudowy czy też nawet zamierzeń likwidacji przedsięwzięć inwestycyjnych już istniejących. Kwalifikacja prawna wynika z różnorodnych faktów, które decydują o istotnych zagrożeniach środowiskowych. Każdy plan miejscowy jest poparty dwoma istotnymi dokumentami środowiskowymi tj. opracowaniem ekofizjograficznym i środowiskową prognozą skutków uchwalenia planu. Zawsze, zatem istnieją wstępne przesłanki co do określenia zgodności planowanej inwestycji z lokalnymi uwarunkowaniami środowiskowymi. Dopiero decyzja środowiskowa jest dedykowana poszczególnym rozwiązaniom technicznym istotnym dla danej inwestycji. Potrzeba jej uzyskiwa-

nia ma miejsce zarówno na etapie uzyskiwania decyzji o WZ, jak i na etapie PnB każdej inwestycji wymienionej w rozporządzeniu w sprawie przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko. Decyzja środowiskowa potrzebna jest również do innych działań, np. uzyskania koncesji czy pozwolenia wodnoprawnego. Uzyskanie decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach jest procedurą czasochłonną i drogą. Zdarzają się sytuacje, że inwestorzy odpuszczają nieruchomości, na których realizacja inwestycji wymaga uzyskania takiej decyzji. Jeżeli nie mamy mpzp i przed uzyskaniem decyzji o WZ musimy uzyskać decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach, już w tym momencie wiemy, że do PnB będziemy na ogół potrzebować minimum 2 lata. Szansą stają się podziały nieruchomości oraz etapowanie inwestycji. Kwestie konieczności wydania decyzji środowiskowej dla interesujących nas przedsięwzięć zasadniczo warunkuje nam cel realizacyjny (tj. środowiskowa szkodliwość danego przedsięwzięcia), a w odniesieniu do planowania przestrzennego niezwykle istotne są takie parametry jak powierzchnia inwestycji, powierzchnia parkingów, obecność form ochrony przyrody, fakt istniejących planów miejscowych - i to one są kluczowymi, obszarowymi parametrami do rozpatrywania, czy należy wystąpić o decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach. Warto również wiedzieć, co oznaczają poszczególne formy ochrony przyrody, o których pisze ustawodawca. Zgodnie z ustawą o ochronie przyrody oraz w powiązaniu z formami ochrony wykazanymi w sprawie przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko, dla wymienionych w przepisach przedsięwzięć formami ochrony przyrody są: parki narodowe, rezerwy przyrody, parki krajobrazowe, obszary chronionego krajobrazu, obszary Natura 2000, użytki ekologiczne, zespoły przyrodniczo-krajobrazowe. Warto w analizie terenu sprawdzić, czy przypadkiem obszar, na którym chcemy realizować inwestycję nie jest objęty jedną z form ochrony przyrody. W odniesieniu do takich form ochrony przyrody jak parki narodowe, rezerwy przyrody, parki krajobrazowe, obszary Natura 2000 są one wszystkim doskonale znane, to już obszary chronionego krajobrazu niekoniecznie. Najlepszym źródłem wiedzy w tym względzie będzie Wydział Ochrony Środowiska w urzędzie gminy lub portale kartograficzne GDOŚ. – **komentuje Monika Hołub, Editor in Chief of the INVESTOR REE.**

Jak ogólnym planem gminy przygotowywanym w dwa miesiące można w pełni wiarygodnie stwierdzić czy nie będzie wymagana decyzja środowiskowa na danym terenie? W procedurach OOS nagminnie błędne lub niedostateczne jest określanie kwalifikacji przedsięwzięcia i określanie powierzchni inwestycji. Brak jest właściwego rozpoznania zapotrzebowania na surowce oraz błędny jest szacunek emisji z inwestycji. Dalej, często niezgodne z późniejszym projektem są wyliczane ilości oraz rodzaje zainstalowanych urządzeń.

Informacje zawarte w KIP często są niewystarczające dla organu wydającego decyzję środowiskową (nigdy nie mamy pewności czy informacje w KIP zadowolą organ). Brak jest wariantowania inwestycji. Brak jest też analiz na etapach realizacji, eksploatacji i likwidacji inwestycji. Dalej, wykorzystywane są nieaktualne materiały kartograficzne i pomiarowe. Brakuje nierzadko właściwej kwalifikacji mas ziemnych i brak faktycznej analizy przewidywania konfliktów społecznych. Problemem często jest też chociażby zbyt „specjalistyczne” streszczenie w języku nietechnicznym i szereg innych zagadnień. Skupiając się tylko na nieruchomościach, zgodnie z rozporządzeniem w sprawie budowy i zmian w obiektach mogących znacząco oddziaływać na środowisko, eliminujemy takie przedsięwzięcia, jak np.: zabudowę przemysłową lub magazynową (0,5 ha na obszarach chronionych, 1 ha poza obszarami chronionymi, centra handlowe odpowiednio 0,5 i 2 ha); zabudowę mieszkaniową wraz z towarzyszącą infrastrukturą w przypadku, gdy jest uchwalony mpzp (2 ha na obszarach chronionych, 4 ha na pozostałych obszarach), a gdy nie ma mpzp (0,5 ha na obszarach chronionych, 2 ha na pozostałych obszarach), garaże i parkingi (0,2 ha na obszarach chronionych i 0,5 ha na pozostałych), ośrodki wypoczynkowe (o określonych parametrach), parki rozrywki, stadiony, studnie, stawy i inne. Czego, zatem będą dotyczyć te plany miejscowe bez wymaganej decyzji środowiskowej? W pełni „rozparcelowanych” gruntów rolnych czy też tylko „malutkich” i niewiele znaczących inwestycji? Trzeba tu wyraźnie podkreślić, że zupełnie czymś innym jest ogólny plan miejscowy z bardzo ogólnymi założeniami, a czymś innym dana inwestycja ze specyfiką określonych rozwiązań projektowych i to we wszystkich dziedzinach zagadnień środowiskowych: czyli poczynając od geologii i sozologii, poprzez przyrodę powietrze, hałas odpady, gospodarkę wodno-ściekową po „okazjonalnie” rozpatrywane zagadnienia jak np. wibracje czy promieniowanie. Zdaje się, że jednym z założeń reformy planowania przestrzennego jest ściąganie inwestorów na tereny gmin, jednak często się zdarza, że uzyskanie pozytywnej decyzji środowiskowej staje się nie tylko „drogą przez mękę” ale i niekiedy „drogą nie do przebycia”. Nie można, ponadto zapominać o stronach postępowania (tj. o sąsiadach), które często nie życzą sobie w swoim terenie takiej inwestycji. Są to niejednokrotnie sięgające bardzo głęboko tzw. konflikty interesów. Nową, powszechnie stosowaną „tatytką” w postępowaniach środowiskowych jest oprostowanie inwestycji przez organizacje przyrodnicze czy społeczne. Jest oczywiste, że jeżeli za takimi działaniami stoją faktyczne cele środowiskowe, to jest to jak najbardziej zasadne. Jest to o tyle istotne, że często są to zarzuty nieistotne i za wycofaniem protestów stoją gratyfikacje finansowe dla tzw. ekoterorystów. Praktyka ta została zainicjowana (a przynajmniej nagłośniona) już przed laty przez jedną z organizacji przy budowie warszawskiej Arkadii. – **komentuje Michał**

Fic, Biegły Wojewody w zakresie ocen oddziaływania na środowisko i postępowania wodno-prawnego. Uprawnienia Ministra Środowiska z zakresu hydrogeologii (V-kategoria) oraz geologii inżynierskiej (VII kategoria).

Zintegrowany plan inwestorski (ZPI)

Zintegrowany plan inwestorski to zgodnie z danymi Ministerstwa nowy akt planowania przestrzennego. Będzie on inną formą planu miejscowego. Po co? Likwidujemy warunki zabudowy, żeby upraszczać i wprowadzamy kolejny twór? ZPI zgodnie z danymi Ministerstwa „zastąpi i znacznie zmodyfikuje rozwiązania tzw. specustawy mieszkaniowej. To rozwiązanie dotyczy dowolnych inwestycji, nie tylko mieszkaniowych”. Ilość absurdów w tych dwóch zdaniach zapowiada, co nadchodzi. To „zastąpi” czy „znacznie zmodyfikuje”, dotyczy mieszkaniówki, czy inwestycji „nie tylko mieszkaniowych”? W tym projekcie ma działać wspólnie gmina i inwestor. Dzisiaj, teoretycznie plany, na swój koszt i według własnych pomysłów uchwała gmina. W praktyce jest to „bonus” do uchwalonego pod inwestora planu. Oczywiście jestem za tym, żeby inwestorzy mieli więcej do powiedzenia, ale obawiam się, że doprowadzi to do jeszcze bardziej wyżyłowanego podejścia do betonowania przestrzeni kosztem zieleni. To gminy i ministerstwo w swoich szeregach powinny mieć na stałe praktyków z rynku procesów inwestycyjnych. Kadencje powinny być ograniczone i powinien następować ciągły przepływ nowych ludzi i świeżych pomysłów tak, żeby nie wytwarzały się grupy lobbystyczne. Póki co, ciągle prawo uchwalają głównie teoretycy. Reforma ma ułatwiać przygotowanie dużych inwestycji, jednak budzi to wiele kontrowersji w zakresie polityki przestrzennej gmin. – **komentuje Monika Hołub, Editor in Chief of the INVESTOR REE.**

Opłata planistyczna

Jednym z najbardziej wzbudzających negatywne emocje wśród inwestorów zmian był pomysł wprowadzenia obowiązku uiszczenia opłaty planistycznej zaraz po wejściu w życie planu, a nie jak dotychczas – w przypadku sprzedaży nieruchomości. Ze względu na obawy przed negatywnym nastawieniem właścicieli nieruchomości do ponoszenia tych opłat gminy mogłyby zaniechać podejmowania nowych uchwał o planach miejscowych. Na szczęście, po napływie wielu negatywnych opinii w tym zakresie, ustawodawca wycofał się z tego pomysłu. – **komentuje Justyna Węcłewska, Land Project Manager, Industrial Agency, JLL.**

Obecnie w planach miejscowych opłata jest ustalana do 30% i naliczana dopiero po sprzedaży działki w przypadku, gdy znajduje się ona na terenie, dla którego uchwalony został plan miejscowy (płatna do

5 lat). Według planowanych zmian, to plan miał narzucać wartość terenu w gminach. Co by było w przypadku, gdy nie planowalibyśmy nic budować albo, nie mielibyśmy jeszcze gwarancji, co możemy wybudować (prawomocne PnB). W ciemno musielibyśmy ponieść koszty wynikające z uchwalenia planu? Absurd. Cemu duży inwestor miałby płacić za zrobienie miejsc publicznych (skwery, place zabaw) w ramach planu inwestycyjnego i jeszcze w dodatku wyłożyć pieniądze z góry na opłatę adiacencką? Logiczne jest, że sprzedający teren pod inwestycję przerzuciłby tę opłatę na kupującego. Z czego miałby zapłacić emeryt, który przykładowo ma działkę, na której uchwalono plan miejscowy, który jemu nie jest do niczego potrzebny? Moim zdaniem, opłata planistyczna to nie tylko pomysł na finansowanie braków budżetowych w gminach. Drugim dnem jest doprowadzenie do sprzedaży nieruchomości przez tych, których nie będzie stać na pokrycie opłaty planistycznej. Kto te nieruchomości wykupi – rząd, czy korporacje zagraniczne? Dążenie do monopolu gigantów po to, żeby zacząć wynajmować nieruchomości - kolejny raz na tacy mamy założenia globalistów. Póki co, ustawodawca wycofał się z tego pomysłu pod naporem krytyki, ale nie jest powiedziane, że ten pomysł nie powróci. – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, CRE Advisor, Investor, Lecturer.**

Planowana zmiana ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym powoduje sporo niepokoju na rynku nieruchomości magazynowych i przemysłowych. I wypowiedzi takie nie padają jedynie z ust inwestorów czy deweloperów, ale bardzo często również od przedstawicieli władz lokalnych. Ich główna obawa dotyczyła punktu, który w założeniach miał być najbardziej korzystny właśnie dla gmin, czyli opłaty planistycznej. W zmienionej ustawie opłata wynosić miała równo 30% wzrostu wartości nieruchomości spowodowanej uchwaleniem planu miejscowego i naliczana miała być od razu po zmianie planu, a nie, jak do tej pory, przy sprzedaży nieruchomości. Żeby uświadomić sobie problem, założmy, że ktoś posiada hektar ziemi rolnej w niewielkiej odległości od miasta. Po zmianie przeznaczenia tego terenu z rolnego na, np. przemysłowo-usługowy, wartość nieruchomości łatwo mogłaby zwiększyć się kilkukrotnie, np. z 25 do 100 zł/mkw. Opłata planistyczna dla tej osoby wyniosłaby około 225 tys. złotych. Nawet, jeśli przyjmiemy, że właściciel planuje sprzedaż nieruchomości, to opłatę planistyczną musiałby zapłacić zanim otrzyma jakiegokolwiek pieniądze ze sprzedaży. Przedstawiciele gmin wprost mówią, że w takiej sytuacji uchwalanie planu miejscowego wiązałoby się z dużym ryzykiem niezadowolonych społecznych, co ostatecznie opóźniłoby lub nawet zablokowało uchwalanie planów miejscowych. Inwestorzy byłiby z kolei postawieni przed sytuacją, w której chcąc przygotować grunt pod swoją inwestycję, musieliby na początkowym etapie procesu

pokryć koszty opłaty planistycznej, nie wiedząc nawet czy uda im się uzyskać decyzję środowiskową czy PnB. To mogłoby oznaczać większą ostrożność inwestorów i mniejszą opłacalność inwestycji z powodu wyższej ceny za grunt. Jak zwykle w takiej sytuacji, najbardziej odczuliby to mniejsi inwestorzy. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że władze gminy uzyskują w nowej ustawie ogromne uprawnienia. Z jednej strony za pomocą opłaty planistycznej mogą zmuszać właścicieli gruntu do sprzedaży nieruchomości, ingerując w prawo własności. Z drugiej strony, korzystając z planu inwestycyjnego, mogą blokować inwestorów kształtując dowolnie wymagania przy podpisywaniu umowy. Ocena projektu nowego kształtu ustawy przez uczestników rynku jest zdecydowanie negatywna. Zmiana została przygotowana w oderwaniu od realiów rynku i zamiast planowanego uproszczenia procedur i przyspieszenia procesu inwestycyjnego, spowoduje zablokowanie wielu potencjalnych lokalizacji pod inwestycje oraz podwyższenie progu wejścia na rynek dla małych inwestorów. Kolejne krytyczne uwagi wpływające do ustawodawcy są częściowo uwzględniane i przedstawiane są coraz to nowsze wersje projektu ustawy. Co finalnie zostanie uchwalone? Musimy poczekać. – **komentuje Adam Tryzna, Land Transactions Manager, JLL.**

Mikroplany - szansa czy zagrożenie dla inwestycji?

Innym zagrożeniem, będzie powszechność tzw. mikroplanów, obejmujących jedną lub kilka działek ewidencyjnych, ponieważ na większych obszarach zawsze znajdą się właściciele, których nie będzie stać na poniesienie takiego kosztu i będą się domagać wyłączenia ich nieruchomości z granic planu miejscowego. Kolejnym zagrożeniem płynącym z tej zmiany jest zwiększone ryzyko realizacji inwestycji komercyjnych. Duże parki logistyczne bardzo często powstają na terenach rolnych, których wartość po zmianie przeznaczenia rośnie wielokrotnie. Niestety, proces przygotowania takiej inwestycji jest długi i złożony, i nie zawsze, pomimo odpowiedniego planu miejscowego, jest możliwa realizacja obiektu na danym terenie. W takim przypadku potencjalny inwestor lub właściciele nieruchomości, byłiby zmuszeni dokonać do budżetu gminy ogromnych wpłat (sięgających nawet kilku milionów złotych) bez gwarancji możliwości realizacji inwestycji. „Złotym środkiem” pomiędzy obecną sytuacją, która niejako „zamraża” inwestycje na 5 lat, a propozycją z projektu ustawy, byłoby naliczanie opłaty planistycznej po uzyskaniu prawomocnego pozwolenia na budowę, jak zostało to określone przy wzroście wartości nieruchomości na podstawie decyzji o warunkach zabudowy. Świadomość nadchodzących zmian może mobilizować do szybkiego podejmowania uchwał o przystąpieniu do sporządzania planów miejscowych, które pozwolą

na ich procedowanie na dotychczasowych zasadach.
– **komentuje Justyna Węcłewska, Land Project Manager, Industrial Agency, JLL.**

W zakresie konserwacji zabytków ryzyko niosą mikroplany, które będą mogły być uchwalane dla jednej lub więcej działek inwestycyjnych. Założmy, że uchwalą się mikroplan dla działki, która zlokalizowana jest w sąsiedztwie zabytkowego założenia parkowo – pałacowego. Czy w takim mikroplanie będą uwzględnione obostrzenia związane z zachowaniem stref buforowych i konkretnych parametrów zabudowy czy nawet funkcji działki, dla której opracowywany jest mikroplan? Oczywiście, jest czas i miejsce na wnoszenie uwag czy wniosków do projektów planów miejscowych i jest miejsce na dyskusję publiczną oraz możliwość składania protestów i zaskarżanie planów. Wiemy jednak, jak w praktyce to wygląda. Na końcu każdego planu możemy przeczytać „uwagi nie uwzględniono”, „wniosek rozpatrzony negatywnie”. – **komentuje Radosław Nawara, niezależny konserwator zabytków, architekt, doradca, inwestor.**

Komu ma służyć bilans mieszkaniowy?

Zgodnie z planowaną reformą gmina przed wyznaczeniem w planie ogólnym strefy zabudowy przewidującej funkcję mieszkaniową będzie musiała sprawdzić, czy istnieje na takie grunty zapotrzebowanie. Dokonywać będzie tego przy pomocy wzoru, gdzie kluczowe znaczenie ma prognoza demograficzna (20 letnia) i trend zmiany powierzchni mieszkania na jedną osobę. Następnie, konieczne będzie sprawdzenie czy chłonność terenów mieszkaniowych w obowiązujących planach miejscowych oraz na obszarach uzupełnienia zabudowy w ramach istniejącej zabudowy mieszkaniowej jest wystarczająca na pokrycie obliczonego wcześniej zapotrzebowania. Strefy planistyczne umożliwiające zabudowę mieszkaniową (i tym samym wielofunkcyjną) będzie można wyznaczyć jedynie w przypadku dodatkowego zapotrzebowania na nową zabudowę mieszkaniową, tzn. wtedy, gdy nie będzie mogło być pokryte przez aktualną chłonność zapewnioną przez (i) tereny przeznaczone w obowiązujących planach miejscowych pod zabudowę mieszkaniową oraz (ii) obszary uzupełnienia zabudowy w ramach istniejącej zabudowy mieszkaniowej. Zarówno zapotrzebowanie jak i chłonność mają być obliczane wedle wzorów określonych rozporządzeniem. Problem jest jednak taki, że nie wszystkie grunty uwzględnione w chłonności są możliwe do aktywizacji inwestycyjnej w danym momencie. Przeszkodą mogą być problemy własnościowe, brak wystarczającej infrastruktury, dostęp do drogi publicznej i wiele innych, których rozwiązanie może trwać latami. Może to być także zwykła niechęć właściciela do sprzedaży gruntu czy podjęcia działań inwestycyjnych.

Co więcej przeprowadzona przez naszą kancelarię analiza wykazała, że jeżeli proponowana nowelizacja wejdzie w życie, to w Warszawie nie będzie możliwe wyznaczenie stref planistycznych umożliwiających zabudowę mieszkaniową, a tym samym przeznaczenie na tę funkcję nowych nieruchomości. Chłonność (w liczbie mieszkańców - 525.273) przekroczy zapotrzebowanie (w liczbie mieszkańców - 432.000). Do analizy posłużyliśmy się powszechnie dostępnymi danymi oraz wzorem określonym przez §5 ust. 2 projektu rozporządzenia w sprawie ustaleń planu ogólnego gminy oraz sposobu dokumentowania procedury przygotowania i uchwalenia planu ogólnego gminy. Oczywiście, nasze obliczenie stanowi jedynie symulację przy użyciu pewnych uproszczeń i ogólnodostępnych danych, a tym samym nie powinno być traktowane jako pewne. Jednak pokazuje ono, że uzależnienie możliwości wyznaczenia stref planistycznych umożliwiających zabudowę mieszkaniową od dodatkowego zapotrzebowania na nową zabudowę może w sposób istotny wpłynąć na podaż (a tym samym i cenę) gruntów inwestycyjnych – **komentuje adw. Maciej Górski, partner w kancelarii GPLF.**

KPO decyduje o reformie planowania w Polsce?

Upraszcza czy komplikujemy planowanie przestrzenne w Polsce? Likwidujemy warunki zabudowy, czy je w niektórych wyjątkach zostawiamy? Likwidujemy studium, czy będzie ono podstawą opracowania planów ogólnych gmin? I dochodzi nam kolejny rodzaj dokumentu, który trzeba tworzyć, analizować i stosować. Wystarczyłoby, żeby każde studium było aktem prawa miejscowego i miało szczegółowość na poziomie, prezentowanym przez studium Warszawy. Ograniczenie ilości wskaźników urbanistycznych jest bardzo dobrym kierunkiem. Priorytetem w planowaniu przestrzennym jednak, powinna być praca na wiarygodnych danych, a to w Polsce pozostawia wiele do życzenia! I na koniec to co najbardziej kontrowersyjne. Wielka reforma planowania przestrzennego ma być zrealizowana z budżetu KPO, który nie jest nam wypłacany od wielu miesięcy. Departament Planowania Przestrzennego wskazuje, że zabezpieczono 900 mln zł na całą Polskę, czyli wychodzi po ok. 360 tys. na gminę. Za te pieniądze często realizowany jest jeden większy plan miejscowy w dużym mieście, a my chcemy się zmieścić, w realizacji planów ogólnych dla całej Polski, wybranych planów miejscowych i mikroplanów? – **podsumowuje Monika Hołub, Editor in Chief of the INVESTOR REE.**

KONIEC 



**Marcin
Żak**

Senior Associate z zespołu
Nieruchomości i Budownictwa
warszawskiej kancelarii
Wolf Theiss



**Piotr
Gajzlerski**

Associate z zespołu
Nieruchomości i Budownictwa
warszawskiej kancelarii
Wolf Theiss

UPADŁE POMYSŁY REFORMY PLANOWANIA

Znika "nowa" opłata planistyczna i terminowe decyzje o WZ

Opłata planistyczna naliczana w wysokości 30 proc. wzrostu wartości nieruchomości, nawet wtedy gdy nie dochodzi do jej sprzedaży, ostatecznie zniknęła z projektu ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Ministerstwo rezygnuje też z pomysłu, aby decyzje o warunkach zabudowy posiadały termin ważności. Czyżby był to efekt zmasowanej krytyki i szeregu uwag zgłoszonych w ramach konsultacji publicznych?

W ramach zakończonego już etapu konsultacji projektu zmian ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym zgłoszono liczne uwagi, z których uwzględniono kilkanaście. Z opublikowanych przez Rządowe Centrum Legislacji 19 września podsumowań wynika, że najważniejszymi w stosunku do pierwotnego projektu zmianami są: (i) wycofanie się ze zmian w sposobie naliczania i poboru opłaty planistycznej oraz (ii) rezygnacja z terminowych decyzji WZ. Przypomnijmy: Ministerstwo proponowało, aby opłata za wzrost wartości nieruchomości wynikająca ze zmiany przeznaczenia planistycznego tej nieruchomości była należna od razu po dokonaniu takiej zmiany. Obecnie opłata ta staje się należna, dopiero gdy nieruchomość zostaje sprzedana w ciągu 5 lat od zmiany przeznaczenia planistycznego. Sprzedający grunt płaci, zatem swojego rodzaju daninę od wzrostu wartości nieruchomości, ale tylko w przypadku sprzedaży. Nowy pomysł Ministerstwa skutkowałby tym, że właściciele lub użytkownicy wieczności nieruchomości mogliby być zmuszeni do uiszczenia opłaty od teoretycznego wzrostu wartości ich nieruchomości. Teoretycznego, bo ocena wzrostu wartości nieruchomości, co do której nie było planów sprzedaży, obarczona byłaby dużym ryzykiem błędu. Propozycja była, więc dość rewolucyjna. Środowisko inwestorów było skonsternowane tym pomysłem, a głos krytyczny zabrali min. Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych oraz Business Centre Club wskazując, że proponowany sposób naliczenia opłaty planistycznej spowodowałby możliwość nałożenia na tysiące osób fizycznych i prawnych daniny publicznej z tytułu zmiany wartości nieruchomości, której te osoby nie zamierzały sprzedawać. Opłata potencjalnie uderzyłaby w całą rzeszę osób, których mogłoby nie stać na jej zapłacenie.

Pomysłodawca nie ukrywał fiskalnego charakteru propozycji. Zmiana zasad naliczania opłaty planistycznej miała dawać „większe pole do uzyskiwania wpływów z tytułu wzrostu wartości nieruchomości, które będą mogły być przeznaczane na finansowanie innych działań planistycznych i pokrywanie kosztów ich skutków, np. wyposażenia nowych terenów budowlanych w niezbędną infrastrukturę”

Skoro sama zmiana przeznaczenia nieruchomości powodowałaby konieczność zapłaty opłaty planistycznej, to gminom opłacałoby się szybciej i sprawniej uchylać plany zagospodarowania, a efekt budżetowy akurat w sytuacji rosnących kosztów i inflacji wcale nie jest bez znaczenia. Obecnie wpływ opłaty planistycznej na budżety gmin jest marginalny, ponieważ relatywnie łatwo jest uniknąć obowiązku zapłaty renty planistycznej – nie płaci się jej, jeśli od momentu zmiany przeznaczenia nieruchomości, a datą jej sprzedaży upłynęło 5 lat. Opłata planistyczna, zwana często rentą planistyczną pozostaje, więc w dawnym kształcie i powiązana pozostaje ze sprzedażą nieruchomości.

Bezterminowe warunki zabudowy?

Projekt Ministerstwa zakładał też ograniczenie terminu obowiązywania decyzji o warunkach zabudowy do 5 lat od dnia, gdy decyzja stała się prawomocna. Ministerstwo uzasadniało intencję tym, że w obrocie prawnym funkcjonują decyzje o warunkach zabudowy, wydane kilka lub nawet kilkanaście lat temu. W międzyczasie drastycznie mogło zmienić się sąsiedztwo nieruchomości, których dotyczy taka stara decyzja. Realizacja wydanej wiele lat wcześniej decyzji mogłaby więc wywołać chaos i konflikty przestrzenne. Ponadto, Ministerstwo uznało, że określenie terminu obowiązywania decyzji o warunkach zabudowy spowoduje zmniejszenie liczby wniosków o wydanie decyzji o warunkach zabudowy, uzyskiwanych wyłącznie w celach spekulacyjnych. Z tego planu Ministerstwo również się wycofało. Decyzje WZ mają być nadal wydawane bezterminowo, co środowisko inwestorów przyjęło z dużą ulgą. Podczas konsultacji deweloperzy zwracali uwagę na fakt, że 5 lat to nieraz zbyt krótki okres, by przeprowadzić proces zaprojektowania i uzyskania wszelkich pozwoleń służących realizacji inwestycji.

Plan ogólny zostaje

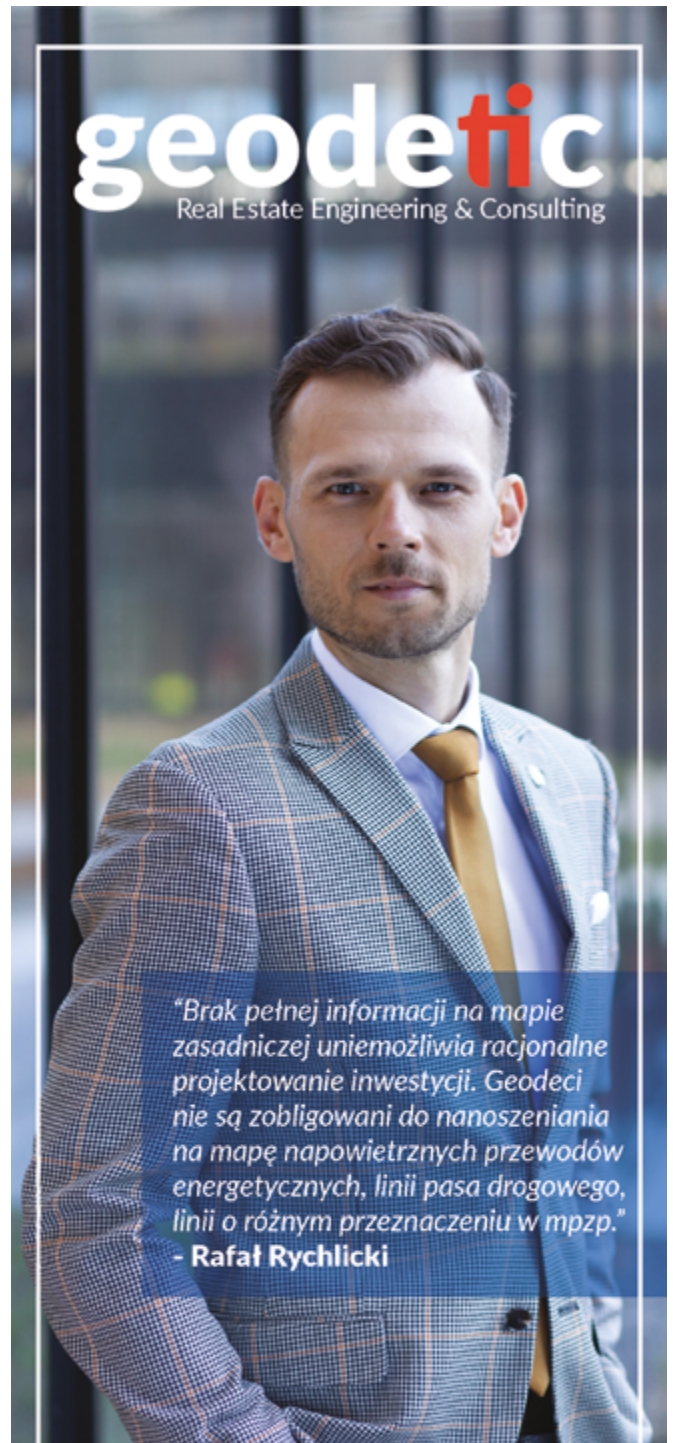
Spśród planowanych zmian jedna z ważniejszych, która ostała się w projekcie nowelizacji, zakłada wprowadzenie, obowiązkowego dla całego obszaru gminy, planu ogólnego w miejsce studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego. Plan ogólny, w odróżnieniu od studium, ma być aktem prawa miejscowego, a jego postanowienia mają być wiążące przy ustalaniu planów miejscowych oraz przy wydawaniu decyzji o warunkach zabudowy. W założeniu ma on mieć zwięzłą formę, a niewielka liczba ustaleń ma umożliwić jego standaryzację, a co za tym idzie – prostsze ma być odczytywanie planów ogólnych przyjętych w poszczególnych gminach. Dążenie do uproszczenia i ustandaryzowania formy planów ogólnych należy ocenić jak najbardziej pozytywnie. Obecna, rozbudowana struktura studium, różnicowanie w zakresie stopnia szczegółowości oraz jego niewy-

starczająca rola przy konieczności uwzględnienia jego postanowień przy ustalaniu warunków zabudowy w formie decyzji, wymagała pilnej zmiany, na którą nadzieję daje właśnie plan ogólny. Dla inwestorów niewątpliwą zaletą planów ogólnych ma być to, że organy architektoniczno-budowlane nie będą uprawnione, na podstawie ustaleń danego planu, do wniesienia sprzeciwu od zgłoszenia budowy lub wykonywania robót budowlanych oraz weryfikowania zgodności pomiędzy ustaleniami planu ogólnego a projektem zagospodarowania działki, lub terenu, oraz projektem architektoniczno-budowlanym. Wejście w życie planu ogólnego nie będzie, natomiast, powodowało utraty mocy obowiązujących dotychczas planów miejscowych, zaś studia uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gmin pozostaną w mocy po wejściu w życie ustawy, do czasu uchwalenia planu ogólnego, jednak nie dłużej niż do końca 2025 r. Przy czym, jeśli gmina nie uchwali planu ogólnego do 1 stycznia 2026 r., nie będzie miała możliwości wydawania nowych decyzji o lokalizacji inwestycji celu publicznego lub o warunkach zabudowy, aż do czasu uchwalenia tego planu.

Quo vadis nowelizacja?

Jednym z celów nowelizacji było "uwolnienie gruntów". Temu zamysłowi służyć miały właśnie mechanizmy, które nie są już częścią projektu: nowa metoda obliczania opłaty planistycznej oraz ograniczone czasem decyzje o warunkach zabudowy. Czy w związku z tym projekt zmiany ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym ma jeszcze sens? Ministerstwo próbowało zwiększyć podaż gruntów pod budowę, stosując dość proste, by nie rzec mało wyszukane środki. Usunięte z projektu pomysły mogłyby wymuszać sprzedaż gruntu (nowa opłata planistyczna) albo dopingować do jego szybszego zagospodarowania (terminowe decyzje o warunkach zabudowy). Oba pomysły upadły, ale sam projekt ustawy, w obecnym brzmieniu, może napawać ostrożnym optymizmem. W nowelizacji pozostają rozwiązania, które w założeniu mają ambitny cel ustandaryzowania i uproszczenia procedur planistycznych. Naszym zdaniem projekt ulegnie jeszcze zmianom, więc na ocenę skuteczności rozwiązań w praktyce przyjdzie nam chwilę poczekać. Założona w 1957 r., kancelaria Wolf Theiss jest jedną z wiodących firm prawniczych w Europie Środkowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej (CEE/SEE). Zbudowaliśmy naszą reputację dzięki bezkonkurencyjnej wiedzy lokalnej, wspieranej przez nasze silne umiejętności współpracy międzynarodowej. Z 360 prawnikami w 13 krajach, ponad 80% pracy kancelarii angażujemy w transgraniczne doradztwo międzynarodowym klientom.

KONIEC 



geodetic
 Real Estate Engineering & Consulting

"Brak pełnej informacji na mapie zasadniczej uniemożliwia racjonalne projektowanie inwestycji. Geodeci nie są zobligowani do nanoszenia na mapę napowietrznych przewodów energetycznych, linii pasa drogowego, linii o różnym przeznaczeniu w mpzp."

- Rafał Rychlicki

**MAPY PROJEKTOWE
 AKTUALIZACJA
 TREŚCI MAPY**

www.geodetic.co



SESJE FOTOGRAFICZNE DLA BIZNESU

- ZDJĘCIA CENTRÓW I GALERII HANDLOWYCH
- ZDJĘCIA SKLEPÓW I SALONÓW USŁUGOWYCH
- ZDJĘCIA BIURWCÓW I OBIEKTÓW PRZEMYSŁOWYCH
- ZDJĘCIA NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH
- ZDJĘCIA WIZERUNKOWE PRODUKTÓW
- ZDJĘCIA PORTRETOWE OSÓB
- ZDJĘCIA Z WYKORZYSTANIEM DRONA
- ZDJĘCIA OBIEKTÓW UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ

ZOBACZ NASZE REALIZACJE NA:

www.impatientstudio.pl



**Adrian
Hołub**

Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Board Member,
Court Expert, CRE Advisor,
Investor, Lecturer



**Marcin
Maszewski**

Współwłaściciel,
Członek zarządu Jet Line

REKLAMY ZNIKNĄ Z MIAST?

Czy uchwały krajobrazowe są legalne?

Oznaczenia obiektu czy reklamy produktowe są istotnym elementem w działalności obiektów handlowych, ponieważ kształtują świadomość marki i stanowią jej wizytówkę. Jednak wiele reklam jest sytuowanych niezgodnie z przepisami. Inwentaryzacja reklam w Szczecinie wykazała, że jedynie 19% reklam w mieście jest ustawionych legalnie. Chaos, którego przyczyną są między innymi nielegalne reklamy, był podstawą wprowadzenia Ustawy krajobrazowej. Oczywiście, Ustawa krajobrazowa ma szerszy zakres niż tylko część dotycząca reklam - obejmuje także obiekty małej architektury i ogrodzenia. Uchwały mają regulować zasady sytuowania nośników reklamowych. Plany miejscowe też wprowadzają zasady kształtowania przestrzeni pod kątem nośników reklamowych. Nierzadko są one sprzeczne z innymi aktami prawa! Czy w ogóle plan miejscowy może narzucać zasady umieszczania reklam? Czy w momencie wejścia w życie uchwały krajobrazowej, przestają obowiązywać zapisy planu miejscowego w zakresie kształtowania reklam? Rząd szykuje nam reformę planowania przestrzennego. Nie wiemy, zatem czego się spodziewać, ale z rozmowy z jedną z firm obsługujących billboardy w Warszawie wiemy, że już od miesiąca szykują się na wyjście ze stolicy i przenoszą największe billboardy na strefy podmiejskie. Niektórzy jednak się nie poddają i pytają czy uchwały krajobrazowe w ogóle są le-



Radosław Nawara

Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada

galne? NSA dwukrotnie podważył ten aspekt i skierował sprawę do TSUE. Jeżeli Trybunał stwierdzi, że ustawa jest niezgodna z Konstytucją, przepis statuujący obowiązek dostosowawczy utraci moc prawną. Wniosek dotyczy nie całej ustawy a jedynie jednego jej aspektu, który bardziej wiąże się z odszkodowaniem. Dotychczas kilkadziesiąt gmin uchwaliło uchwały krajobrazowe, nie zawsze skutecznie. W wielu gminach wstrzymano prace nad uchwałami krajobrazowymi, a niektóre miasta wręcz uchylają uchwały. Część gmin realizuje prace licząc się z konsekwencjami w przypadku, gdy Ustawa krajobrazowa zostanie uchylona lub znacząco zniewelizowana. Gminy, w których na podstawie uchwalonych kodeksów reklamowych zdemontowano nośniki, mogą stanąć przed wieloma problemami, również finansowymi w przypadku podważenia Ustawy krajobrazowej. Legalność reklam to jeden problem. Ponadto, inwestorzy nie zawsze wiedzą, że za reklamy w wielu przypadkach powinny być naliczane podatki i/lub opłaty reklamowe. Sprawdzenie tych aspektów jest istotne dla kupujących nieruchomości zabudowane z reklamami oraz dla właścicieli i zarządców takich budynków. Jakie są kary za nielegalne reklamy i czy legalne jest w ogóle ich nakładanie? Na jakim etapie są uchwały krajobrazowe w największych ośmiu miastach Polski (G8)?



Ustawa krajobrazowa

Ustawa krajobrazowa z 2015 r. reguluje szereg ustaw, tj. Ustawę o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, ustawę o drogach publicznych, Prawo budowlane, przepisy o ochronie zabytków oraz o ochronie przyrody. Uchwały krajobrazowe powstają w Polsce od czasu wejścia w życie Ustawy krajobrazowej. Nadal nie wiemy, czy ta Ustawa jest zgodna z Konstytucją. Ostatni rok nie odpowiedział na żadne z istotnych pytań dotyczących Ustawy krajobrazowej. W 2019 r. te wątpliwości podzielił NSA w toku kontroli uchwały opolskiej i skierował do Trybunału Konstytucyjnego pytanie prawne dotyczące zgodności Ustawy z Konstytucją i prawem europejskim. W 2020 r. NSA ponowił to pytanie przy okazji kontroli uchwały gdańskiej. Jeżeli Trybunał stwierdzi, że Ustawa jest niezgodna z Konstytucją, przepis statuujący obowiązek dostosowawczy utraci moc prawną zaś gminy, w których na podstawie uchwalonych kodeksów reklamowych zdemontowano nośniki, staną przed wieloma problemami, również finansowymi. Po skierowaniu pytania do Trybunału Konstytucyjnego, Wojewódzkie Sądy Administracyjne zaczęły zawieszać postępowania ze skarg na uchwały krajobrazowe do czasu rozstrzygnięcia kwestii zgodności Ustawy z Konstytucją. Przypomnijmy, że trwają równoległe prace nad zmianą Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Nie wiemy, jaki kształt będzie miała ostatecznie ta Ustawa, jednak zapewne zmienią się przepisy dotyczące ochrony krajobrazu. Ostatnie konsultacje odbyły się w styczniu 2022 r. Postanowienia każdej uchwały krajobrazowej są bardzo istotne dla branży OOH. Jednak pamiętajmy, że dotyczą one wszystkich przedsiębiorców działających w miejscach, gdzie zaczynają obowiązywać kodeksy reklamowe. W większości przypadków muszą oni ponieść koszty zmiany identyfikacji wizualnej miejsc prowadzenia działalności. Na przykład, w przypadku sieci handlowych czy galerii są to często kwoty siedmiocyfrowe.

– komentuje Marcin Maszewski, Współwłaściciel, Prezes zarządu Jet Line.

Uchwały krajobrazowe w miastach G8

Poszczególne miasta wprowadzają własne strefy, maksymalne formaty reklam i zasady umieszczania reklam na elewacjach podczas remontów. Określają zasady stosowania murali, szyldów, tablic wraz z okresami dostosowania się do wprowadzonych przepisów. Łódź, jako pierwsze miasto wojewódzkie uchwaliła kodeks reklamowy 16.11.2016 r. Po wejściu w życie uchwały, wszystkie powstające reklamy powinny być zgodne z zapisami uchwały. Po kolejnych 5 latach minął okre-

ślony w uchwale (nie może być mniejszy niż 1 rok) okres, w którym należało dostosować nośniki istniejące w dniu wejścia w życie uchwały, tzn. po tym czasie wszystkie reklamy w mieście powinny być zgodne z zapisami uchwały. Gdańsk uchwalił swój kodeks reklamowy 22.02.2018 r. Uchwała gdańska jest obszerna i zapisana w skomplikowany sposób, dlatego często wymaga konsultacji prawnych. Efektem wprowadzenia uchwały krajobrazowej w Gdańsku jest likwidacja prawie wszystkich wolnostojących nośników systemowych. Pozostały jedynie reklamy na wiatkach przystankowych, których właścicielem jest Miasto. Nie zauważyliśmy dużych działań Miasta w stosunku do szyldów, które również powinny być dostosowane do przepisów uchwały. Większość dużych sieci sprzedażowych dostosowała się do nowego prawa i jednocześnie złożyła pozwy do sądu. W Warszawie uchwała krajobrazowa została ustanowiona 16.01.2020 r. Wojewoda Mazowiecki stwierdził nieważność całej uchwały. Miasto złożyło skargę, ale sąd ją oddalił. Miasto zrezygnowało ze złożenia skargi kasacyjnej do NSA i podjęło decyzję o powtórnym procedowaniu uchwały we wskazanym przez WSA zakresie. Pomimo korzystnego wyroku, Wojewoda złożył skargę kasacyjną do NSA. We wrześniu 2021 r. zapadł wyrok NSA. Sąd podzielił niektóre z argumentów Wojewody dotyczące naruszenia prawa materialnego. Sprawą uchwały zajmuje się również UOKiK. W listopadzie 2021 r. na stronie Miasta pojawiła się informacja, iż urząd „wznawia prace nad uchwałą krajobrazową. Moim zdaniem, ta droga spowoduje wydanie przez Wojewodę rozstrzygnięcia nadzorczego uchylającego kolejną uchwałę. W Krakowie prace nad uchwałą rozpoczęły się w październiku 2015 r. Przez ten czas wyłożono 3 projekty. Uchwała krajobrazowa zaczęła obowiązywać 1 lipca 2020 r. Po dwóch latach zakończył się okres dostosowawczy. Przystąpienie do prac nad uchwałą w Szczecinie poprzedziła szczegółowa inwentaryzacja. Pokazała ona, że jedynie 19% reklam w mieście jest ustawionych legalnie. Jako jedyne miasto w G8, Szczecin skonstruował swój kodeks na bazie istniejących planów miejscowych (pozostałe miasta wprowadzając uchwały reklamowe zmieniają miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego). Taka strategia powoduje podział miasta na tyle stref, ile zostało uchwalonych planów miejscowych plus 1 dla strefy, w której brak planu miejscowego. Z jednej strony jest to najbardziej skomplikowany i najobszerniejszy projekt uchwały (ponad 1000 stron). Jednak, jeżeli wybierzemy konkretną lokalizację, uchwała dla tego miejsca będzie bardzo czytelna i skondensowana. Szczecin najprawdopodobniej będzie pisał nowy projekt uchwały. W Poznaniu prace nad projektem uchwały krajobrazowej są na etapie trzeciego wyłożenia do publicznego wglądu. Projekt obecnie jest po etapie wyłożenia, do końca października 2022r. można składać do niego uwagi. We Wrocławiu dość wcześniej

zaczęto prace nad projektem uchwały krajobrazowej. Projekt uchwały wyłożono do publicznego wglądu na przełomie kwietnia i maja 2021 r. Tu informacje oficjalne się kończą. Ze strony internetowej zniknął projekt uchwały zaś informacja otrzymała status archiwalnej. W Katowicach zaproponowano odmienne podejście do tematu. Rozpisano przetarg na wykonanie inwentaryzacji wybranych miejsc i obszarów miasta, określenie podziału miasta na strefy oraz przygotowanie wstępnych założeń dla zasad i warunków na potrzeby opracowania projektu uchwały. Przetarg wygrała firma PwC Polska, która po wykonaniu prac przedstawiła wnioski na spotkaniu we wrześniu 2017 r. z zainteresowanymi stronami. Szkoda, że przedstawione na nim wnioski były mało precyzyjne i wykazały niewielką znajomość tematu przez PwC. Obecnie, w Urzędzie trwają prace nad projektem, nie przybrał on jednak jeszcze formy niezbędnej do konsultacji ustawowych. Na razie nie ma jeszcze konkretnego harmonogramu prac. Szczegółowe zestawienie parametrów ustalonych uchwałami krajobrazowymi w miastach G8 (Łódź, Gdańsk, Warszawa, Kraków, Szczecin, Poznań, Wrocław, Katowice) przedstawiamy na stronie www.jetline.pl/blog. – **komentuje Marcin Maszewski.**

Dlaczego jedni wdrażają uchwały a inni nie?

W Polsce jest blisko 2500 gmin. Każda z nich ma możliwość uchwalenia swojego prawa lokalnego dotyczącego reklam, ogrodzeń i obiektów małej architektury. Dotychczas niewiele ponad 40 gmin uchwaliło uchwały krajobrazowe, nie zawsze skutecznie. Jest wiele powodów, dla których tak niewiele urzędów zdecydowało się na podjęcie wyzwania, aby wprowadzić uchwały krajobrazowe. Po pierwsze, nie każda gmina ma taką potrzebę. Edukując lokalny rynek i wskazując dobre praktyki można osiągnąć pożądaną efekt. Poza tym, istnieje prawo budowlane, które w niektórych przypadkach jest dobrym i wystarczającym narzędziem. Wątpliwości budzi zgodność Ustawy krajobrazowej z Konstytucją. Dalej, większość samorządów obawia się, że uchwały krajobrazowe mogą uderzyć w lokalnych przedsiębiorców. Przepisy Ustawy krajobrazowej są niejasne, procedura skomplikowana, a uchwały krajobrazowe są kosztowne – proces ich powstawania wymaga nakładów. Dlaczego, zatem część gmin podejmuje decyzję o tym, aby przygotować i głosować uchwały krajobrazowe? Spotkałem się z różnymi motywacjami. Oczywiście, dla dużych miast sprawą najistotniejszą jest uporządkowanie przestrzeni publicznej z nadmiaru reklam. Wiele gmin popełnia błąd, traktując reklamy nielegalne i te ustawione zgodnie z obowiązującym prawem, np. na podstawie pozwolenia na budowę.

Można odnieść wrażenie, że niektóre gminy uchwalają nowe prawo głównie po to, aby móc pobierać opłatę reklamową, czy też – jak ma to miejsce w przypadku Gdańska – wprost zarządzać rynkiem reklamy na swoim terenie.

Ten kierunek bardzo przypomina sposób działania samorządów dużych miast w Niemczech, które wybudowały własne nośniki reklamy zewnętrznej i zaczęły prowadzić działalność konkurencyjną względem komercyjnych firm outdoorowych. Unia Europejska zakwalifikowała to postępowanie, jako niezgodne z prawem. I w efekcie miasta musiały sprzedać posiadane nośniki. Ciechanów to pierwsze w ogóle miasto z uchwałą krajobrazową, a zarazem pierwsze miasto, które uchwaliło opłatę reklamową i które wkrótce potem, pod naciskiem przedsiębiorców i mieszkańców, ją uchyliło. Ciekawy jest również przypadek Gdyni, która uchwałą krajobrazową posiadała najkrócej. 23.6.2021 r. gdyńscy radni jednogłośnie przyjęli regulację uchwały krajobrazowej, mimo wielu krytycznych głosów zgłaszanych przez przedsiębiorców. Wojewoda Pomorski nie skorzystał z prawa wydania rozstrzygnięcia nadzorczego, mimo że dokument zawierał wiele błędów. Jednak zaskarżył ją do WSA. Prezydent Gdyni zdecydował, że uchwałę trzeba poprawić. 25.08.2021 r. radni miasta uchyliłi uchwałę w całości. We wrześniu 2022 zakończyło się zbieranie uwag do nowego projektu UK w Gdyni. – **komentuje Marcin Maszewski.**

Uchwała krajobrazowa a plany miejscowe

W planie miejscowym można znaleźć liczne ograniczenia w zakresie sytuowania reklam. Może to być całkowity zakaz stosowania reklam na elewacjach czy dachach budynków. Ograniczeniem może być również liczba stosowanych nośników, sposób ich montażu na elewacjach czy ogrodzeniach. Może być również określony jeden wymiar wszystkich reklam czy szyldów na elewacji. Można znaleźć również zapisy dopuszczające stosowanie reklam pod pewnymi warunkami, np. że układ reklam będzie wzdłuż lica budynku. Niektóre plany zakazują reklam podświetlanych albo szyldów z powierzchnią świecąca zmienną, albo w ogóle narzucają stosowanie reklam czy nawet logotypów poszczególnych marek i sklepów w okre-

slonym kolorze (np. czarnym). Jest to częste zjawisko na starówkach. Zakazy mogą dotyczyć zasłaniania okien w budynkach. W dużych miastach bardzo często reklamy wieszane są na całych elewacjach budynków (na okres budowy lub na stałe), a przecież w środku budynku przebywają ludzie (mieszkańcy, pracownicy). Należy zauważyć, że zapisy Ustawy krajobrazowej mogą być sprzeczne z zapisami planu miejscowego dla danego terenu. Niektóre miasta w tym zakresie mogą wprowadzać strefowanie, gdzie dla poszczególnych stref będą narzucone różne warunki stosowania reklam. Czy w ogóle plan miejscowy może narzucać zasady umieszczania reklam? Czy w momencie wejścia w życie uchwały krajobrazowej przestają obowiązywać zapisy planu miejscowego w zakresie kształtowania reklam? Gmina nie ma prawa do zawierania w planie miejscowym przepisów, które powinny regulować inne akty prawa miejscowego, a takim jest uchwała krajobrazowa. Wyrok WSA IV SA/Po 488/18 potwierdza to i wskazuje na naruszenie przepisu art. Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Sąd wskazał na to, że w 2015 r. został uchylony art. 15 ust. 3 Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, a przewidywał on możliwość regulowania tych aspektów w mpzp. Taką samą linię obrony pokazuje wyrok WSA z maja 2022 r. „z cytowanych przepisów art. 12 ust. 1 i 2 ustawy krajobrazowej jasno wynika, że wejście w życie tej ustawy nie wpływało na obowiązywanie uprzednio uchwalonych planów miejscowych, a wejście w życie uchwały krajobrazowej powoduje jedynie uchYLENIE tych regulacji ww. planów miejscowych, które zostały przyjęte na podstawie art. 15 ust. 3 pkt 9 Ustawy o planowaniu przestrzennym. Tym samym, prawidłowo organ odwoławczy uwzględnił ustalenia przedmiotowej uchwały, a nie jak błędnie uczynił to organ I instancji, ustalenia dotyczące ogrodzeń określone w uchwale Rady Gminy (...) w sprawie uchwalenia mpzp wsi.” (WSA II SA/Gd 9/22). – **komentuje Adrian Hołub, Editor of the INVESTOR REE, GEODETIC Board Member, Court Expert, Investor, Lecturer.**

Reklamy na zabytkach

Legalność reklam i ich umiejscowienie na budynkach dotyczy to również zabytkowych budynków. Generalnie, zajęcie się tematem reklam uważam za słuszne. Wpływają one negatywnie na ład przestrzenny w miastach. Widzę, jednak inne zagrożenie wynikające z tych uchwał krajobrazowych. O ile zostaną one uznane za legalne, wyprą reklamy na przedmieścia, co moim zdaniem będzie bardzo złym skutkiem, bo wpłynie negatywnie na panoramę przedmieścia. Reklam nie można wieszać w dowolnych miejscach i na wszystkich budynkach – szczególnie tych objętych formami ochrony zabytków. Reklamy można wieszać w strefach

okien czy balkonów lub w pasie przyziemnym nad witrynami – generalnie tam, gdzie pozwoli konserwator zabytków. Jako miejski konserwator zabytków sam wydawałem decyzje dotyczące sytuowania reklam na zabytkach. Bardzo ważne było, żeby umieszczać reklamy w określonej strefie. Wzorcowe w tym zakresie są reklamy w budynkach na starówkach miast, gdzie widuje się jedną kolorystykę wszystkich logotypów i reklam w witrynach. Buduje to ład przestrzenny i duże marki nie mają z tym problemu, żeby wpisywać się w te założenia. Gorzej sprawa wygląda przy remontach i przebudowach zabytkowych budynków, gdzie na czas remontu budynków na rusztowaniach wieszane są reklamy. Bardzo dobrym kierunkiem jest przedstawianie na tych płachtach wizualizacji efektu końcowego renowacji elewacji. Poza kwestiami bezpieczeństwa dla ludzi pracujących na rusztowaniach (mniejsze pylenie, mniejsze chlapanie farbą, ochrona spadających narzędzi itp.) jest to również walor estetyczny. Jeśli chodzi o budynki już zamieszkałe, w których na czas remontu elewacji zasłania się rusztowanie reklamami, to mieszkańcy nie mają problemu ze zgodą. Starają się znosić niedogodności związane z mniejszą ilością światła, większą ilością hałasu czy kurzu, a także z utrudnieniami w parkowaniu, żyjąc nadzieją, że będzie piękna elewacja. Jednak często pod „przykrywką” zgłoszenia remontu elewacji, rusztowane są ściany tylko po to, żeby skutecznie zarabianie na reklamach. Przepisy mają skutecznie ograniczać sztuczne przedłużanie remontów. Innym aspektem jest wygradzanie placu budowy, gdzie mamy inną formę reklamy, której ustawa praktycznie nie bierze pod uwagę. Więksi deweloperzy dbają o to, żeby reklamy były estetyczne, prezentowały biura sprzedaży czy wizualizacje budynków. Jednak, wielu wykonawców robót nie dba o wygradzenia placu budowy, wieszane są różne banery reklamowe, co przy budynkach zabytkowych negatywnie wpływa na odbiór wizualny.

Często słyszę pytania, o to kto decyduje o umiejscowieniu reklam na zabytkach, o ich wymiarach czy kolorystyce? Czy wydział architektury musi respektować założenia konserwatora zabytków, czy jest to odwrotnie? Kto nakreśla ogólnie politykę reklamową na zabytkach, kto określa strefy i wytyczne do dokumentów planistycznych w zakresie reklam? Każde miasto ma swoją hierarchię ważności dokumentów czy urzędów wydających zgody na reklamy. W Katowicach przykładowo jest to w gestii miejskiego konserwatora zabytków i on może, a nawet musi się wypowiadać tam, gdzie jest jego strefa, ochrony zabytków typu A lub B, czy wpis do rejestru zabytków lub studium ewidencji. W niektórych miastach za reklamę odpowiada osoba plastyka miejskiego, a w innych przezuca się odpowiedzialność na zarządy gospodarki nieruchomościami, spółdzielnie, wspólnoty czy zarządców nieruchomości. Oni muszą występować

o uzgodnienia i pozwolenia. Przykładowo studium dla M.st. Warszawy bardzo szczegółowo określa zasady rozmieszczania reklam i informacji wizualnej. Oddzielny, obszerny rozdział opisuje działania w zakresie ochrony dziedzictwa kulturowego i narzuca planom miejscowym wprowadzanie zapisów w zakresie ochrony, które powinny obejmować zakazy i ograniczenia w zakresie reklam i informacji wizualnej. Studium musi posiadać każda gmina, więc teoretycznie każda gmina ma takie wytyczne. Jednak, jakość, zakres i szczegółowość studium w różnych gminach są różne. Wytyczne powinny się znajdować w Ustawie o planowaniu przestrzennym, albo w planach miejscowych, ale te posiada nieco ponad 30% obszaru Polski. Ponadto, plan planowi nierówny, a wiele z nich niesie błędy. Niewiele planów określa chociażby kolorystykę samych budynków, a co mowa wytyczne w zakresie reklam na zabytkowych budynkach. Nie mamy, zatem jednego standardu w całej Polsce, dlatego ład przestrzenny jest w stanie opłakany. W przypadku, gdy nie ma planu miejscowego, inwestor występuje o wydanie decyzji o warunkach zabudowy. Marszałek sejmu Elżbieta Witek, wydała oświadczenie w 2020 r., że studium nie jest obligatoryjne przy wydawaniu WZ, bo studium nie jest aktem prawa miejscowego! W związku z tym, w tym trybie nie obowiązuje nas studium, które zawiera opis, a także rysunek uwarunkowań i rysunek kierunków rozwoju w zakresie ochrony dziedzictwa kulturowego! Inwestor musi wystąpić o wydanie opinii konserwatora, żeby uzyskać decyzję o warunkach zabudowy. Reforma planowania zapowiada zastąpienie studium planami ogólnymi gmin, które mają mieć charakter aktu prawa lokalnego, a więc będą obligatoryjne do stosowania. Co nas czeka? Zobaczmy. Póki co, wiele środowisk wypowiada się krytycznie o przyszłej reformie planowania przestrzennego. We wrześniu 2022 r. w Jastrzębiu Zdrój odbyły się konsultacje społeczne, na które zgodnie z doniesieniami różnych mediów oprócz twórców i urzędników stawili się ... dwie osoby. Mimo faktu, że większości osób faktycznie reklamy przeszkadzają, to konsultacje pokazują, że jest to słabe narzędzie do wdrażania takich przepisów. Finalnie, bez protestów i uwag uchwały trafią do dziennika ustaw. Właściciel prywatnej posesji zauważy problem dopiero, gdy nakáže mu się zdjęcie reklamy lub nałoży się na niego mandat. Musimy szukać innych rozwiązań do prowadzenia dialogu ze społeczeństwem. W mojej ocenie, reklamy powinny być do tego stopnia ujednolicone, żeby były dopasowywane do koloru obiektu, na którym mają być umieszczane. Określone powinny być także wymiary reklam, ich zagęszczenie na obiektach, a także skupianie ich na wspólnych konstrukcjach. W przypadku budynków zabytkowych może być nawet narzucone stosowanie reklam na budynkach z uwzględnieniem architektury budynku (przegrody pionowe, poziome czy detale architektoniczne). Należy nadmienić, iż każda gmina może na swoim terenie

uchwalić uchwałę o parku kulturowym. Park kulturowy to zbiór przepisów pozwalający na ochronę krajobrazu. W parku kulturowym można znacznie szerzej regulować kwestie reklam, niż pozwala na to ustawa krajobrazowa. W Polsce jest ponad 40 takich parków. – **komentuje Radosław Nawara, Niezależny Konserwator Zabytków, Architekt, Doradca, Inwestor, Współwłaściciel Arkada.**

Zadajmy sobie jednak pytanie, czy do zrobienia porządku z reklamami w miastach potrzebne są kolejne dokumenty? Kompetencje Ustawy o planowaniu przestrzennym i urzędników wydziałów architektury w miastach czy gminach powinny być wystarczające w tym zakresie.

Opłata reklamowa

W zakresie reklam, które wystają poza obrys budynku należy wziąć pod uwagę jeszcze aspekt podatkowy. Poza ewentualnymi opłatami reklamowymi jest jeszcze podatek od nieruchomości, który powinien być odprowadzany od każdej wolnostojącej konstrukcji. Tzw. opłata reklamowa, którą zgodnie z Ustawą o podatkach i opłatach lokalnych może nałożyć gmina tylko jedynie na obszarach, na których określono zasady i warunki sytuowania obiektów małej architektury, tablic reklamowych i urządzeń reklamowych oraz ogrodzeń. Opłatę reklamową pobiera się od właścicieli nieruchomości lub obiektów budowlanych, z wyłączeniem nieruchomości gruntowych oddanych w użytkowanie wieczyste; użytkowników wieczystych nieruchomości gruntowych; posiadaczy samoistnych nieruchomości lub obiektów budowlanych i innych mniej istotnych z punktu widzenia inwestycji budowlanych. Nie dotyczy to sztyldów, co w szczególności określa Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych. Kwotę zapłaconego podatku od nieruchomości od tablicy reklamowej lub urządzenia reklamowego, zalicza się na poczet opłaty reklamowej należnej od tej tablicy reklamowej lub urządzenia reklamowego. – **komentuje Adrian Hołub.**

Opłata za zajęcie pasa drogowego przez reklamę

Niewielu właścicieli budynków wie, że istnieje coś takiego jak opłata za zajęcie pasa drogowego przez reklamę wystającą poza granicę nieruchomości. Jest to

opłata za użytkowanie gruntu lub przestrzeni terenu. Na terenach prywatnych jest to czynsz najmu lub dzierżawy, na terenie zarządców dróg opłata za zajęcie pasa drogowego. Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie określenia warunków udzielania zezwoleń na zajęcie pasa drogowego zajmujący pas drogowy przed planowanym zajęciem pasa powinien złożyć wniosek do zarządcy drogi o wydanie zezwolenia na zajęcie pasa drogowego. Rozporządzenie wyszczególnia, że wniosek, powinien zawierać m.in. cel zajęcia pasa drogowego; lokalizację i powierzchnię zajętego pasa drogowego, a w przypadku reklam powierzchnię reklamy ze wskazaniem powierzchni, jaką reklama zajmuje na pasie drogowym. Za wszystkie takie reklamy właściciel budynku powinien uiszczać coroczną opłatę. **Zaznaczę, że nie chodzi tu o zajęcie pasa drogowego na czas samej budowy, gdzie logiczna jest opłata za zajęcie dość sporego obszaru pasa drogowego, czy wprowadzenia niejednokrotnie zmian w ruchu lub jego utrudnienie. Tutaj chodzi o coroczne opłaty za istnienie reklam!** Właściciele dróg, chodników żądają opłaty za przebieg (położenie) tych reklam po ich wybudowaniu. Ustawa o drogach publicznych stanowi, że zajęcie pasa drogowego na cele niezwiązane z budową, przebudową, remontem, utrzymaniem i ochroną dróg, wymaga zezwolenia zarządcy drogi, wydanego w drodze decyzji administracyjnej. Zezwolenie, o którym mowa dotyczy umieszczenia w pasie drogowym obiektów budowlanych niezwiązanych z potrzebami zarządzania drogami lub potrzebami ruchu drogowego oraz reklam za zajęcie pasa drogowego pobiera się opłatę. Dotyczy to, zatem corocznych opłat z tytułu tego, że reklama znajduje się na terenie lub nad terenem (wisi) innej nieruchomości. Zgodnie z Ustawą wartość świadczeń pieniężnych lub niepieniężnych przysługujących zarządowi dróg, nie może być niższa niż wysokość opłaty za zajęcie pasa drogowego, która miałaby zastosowanie w przypadku danej tablicy reklamowej lub urządzenia reklamowego. Opłatę za zajęcie pasa drogowego w celu umieszczania w pasie drogowym obiektów budowlanych niezwiązanych z potrzebami zarządzania drogami lub potrzebami ruchu drogowego oraz reklam, ustala się, jako iloczyn liczby metrów kwadratowych powierzchni pasa drogowego zajętej przez rzut poziomy obiektu budowlanego albo powierzchni reklamy, liczby dni zajmowania pasa drogowego i stawki opłaty za zajęcie 1 m.kw. pasa drogowego. Opłatę za zajęcie pasa drogowego przez reklamy, powiększa się, od dnia wprowadzenia opłaty reklamowej przez radę gminy, o wysokość opłaty reklamowej, o której mowa w ustawie o podatkach i opłatach lokalnych. Zajęcie pasa drogowego o powierzchni mniejszej niż 1 mkw. lub powierzchni pasa drogowego zajętej przez rzut poziomy obiektu budowlanego lub urządzenia mniejszej niż 1 mkw. jest traktowane jak zajęcie 1 mkw. pasa drogowego. Za zajęcie pasa drogowego: bez zezwolenia zarządcy drogi lub bez zawarcia umowy, z przekroczeniem terminu zajęcia określo-

nego w zezwoleniu zarządcy drogi lub w umowie, lub o powierzchni większej niż określona w zezwoleniu zarządcy drogi lub w umowie, zarządca drogi wymierza, w drodze decyzji administracyjnej, karę w wysokości 10-krotności opłaty. – **komentuje Adrian Hołub.**

Jakie kary za nielegalnie umieszczone reklamy?

Założmy, że szyld jest niezgodny z wytycznymi uchwały reklamowej. Czy urząd powinien pobrać opłatę reklamową czy nałożyć karę finansową? W tej sytuacji powinien nałożyć karę. Zgodnie z Ustawą o podatkach i opłatach lokalnych opłaty reklamowej nie pobiera się m.in. wtedy, gdy szyld jest „zgodny z zasadami i warunkami sytuowania obiektów małej architektury, tablic reklamowych i urządzeń reklamowych oraz ogrodzeń” (art. 171 ust. 5 pkt 2). Zgodnie z Ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym „podmiot, który umieścił tablicę reklamową lub urządzenie reklamowe niezgodnie z przepisami uchwały (...) podlega karze pieniężnej” (art. 37d ust.1). Wysokość kary pieniężnej ustala się jako iloczyn pola powierzchni tablicy reklamowej lub urządzenia reklamowego służącej ekspozycji reklamy, wyrażonej w metrach kwadratowych oraz 40-krotności uchwalonej przez radę gminy stawki części zmiennej opłaty reklamowej, o której mowa w art. 17a ustawy (...) o podatkach i opłatach lokalnych, powiększony o 40-krotność uchwalonej przez radę gminy stawki części stałej tej opłaty, za każdy dzień niezgodności tablicy reklamowej lub urządzenia reklamowego z przepisami, o których mowa w ust. 1. (art. 37d ust.8). Jakie są kary za nielegalne reklamy? Przykładowo, od 1 lipca 2022 r. w Krakowie zakończył się dwuletni okres dostosowania, w którym właściciele nośników powinni zdemontować lub dopasować swoje konstrukcje do zapisów uchwały. Za niezgodne z wymogami reklamy naliczane są kary. Na tym polega jeden z absurdów ustawy – mogą być takie przypadki, że nielegalny nośnik pozostanie, a legalny będzie zdemontowany. Za 1 mkw. szyldu, tablicy reklamowej, urządzenia reklamowego niezgodnego z zapisami uchwały krajobrazowej wysokość opłaty to 122 zł dziennie (z odsetkami). Czy jeśli TSUE orzeknie, że Ustawa krajobrazowa jest niezgodna z konstytucją, to gminy poniosą koszty demontażu reklam, strat w zakresie najmu powierzchni reklamowych. Czy będą zwracać nałożone za niezgodne z uchwałami krajobrazowymi kary? Póki co gminy zamiast nakładania kar, starają się upominać i egzekwować usuwanie reklam. Na kolejne praktyki musimy poczekać. – **komentuje Adrian Hołub.**

KONIEC 

**Paweł
Wójcik**

Business Development
Director, SkySnap



**Maciej
Dusza**

UAV Surveyor,
Geodetic



CYKLICZNY MONITORING POSTĘPU PRAC BUDOWLANYCH

**PropTech w koncepcji BIM wsparciem
generalnego wykonawcy**

Produkty powstałe w wyniku nalotów fotogrametrycznych z pokładu drona znajdują zastosowanie na różnych etapach inwestycji. Jednak, ze względu na brak skutecznych narzędzi ich potencjał nie zawsze jest w pełni wykorzystywany. Dzięki dronowej obsłudze inwestycji i wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi internetowych, wspieranie procesu inwestycyjnego i komunikacja pomiędzy uczestnikami, stały się prostsze i bardziej wydajne. W jaki sposób można usprawnić proces realizacji projektów i skrócić czas ich wykonania? Jak przekłada się to na możliwość rozliczeń postępu prac budowlanych z zamawiającym? Jak zarchiwizowane dane pomiarowe mogą być przeglądane w trybie online w późniejszej pracy? Na jakie inne atuty takiego modelu pracy wskazują generalni wykonawcy korzystający z rozwiązania? Na przykładzie realizowanego wspólnie projektu, temat omawiają Maciej Dusza z Geodetic oraz Paweł Wójcik ze SkySnap.

Monitoring postępu prac budowlanych

Do klasycznej obsługi geodezyjnej inwestycji rozbudowy oczyszczalni ścieków pod Warszawą prowadzony jest monitoring postępu prac budowlanych. W ramach powierzonych zadań realizujemy pomiar wykonanych robót ziemnych oraz pozostałych hałd i składów kruszywa. Na bazie pozyskanych danych przygotowujemy dokumentację do weryfikacji podwykonawców, oceny postępu i zgodności prac względem usytuowania oraz harmonogramu. Wykorzystujemy przy tym dane z nalotów fotogrametrycznych dronami. Realizujemy je w interwale co miesiąc (w niektórych przypadkach co dwa tygodnie w okresie tworzenia raportów sprzedażowych). W ramach prac przygotowawczych zinwentaryzowaliśmy stan inwestycji w chwili przejęcia placu budowy przez generalnego wykonawcę. Dzięki temu zachowany został obraz zagospodarowania terenu, który w późniejszych etapach posłużył, jako punkt odniesienia do przedstawiania postępu prac budowlanych oraz rozliczeń z zamawiającym. Dodatkowo, pomiar stanu „zerowego” pozwoli uniknąć w przyszłości nieuzasadnionych roszczeń zarządzających infrastrukturą towarzyszącą. Wszystkie elementy, które zostały sfotografowane, można zmierzyć nawet po zakończeniu inwestycji. W przypadku klasycznych metod pomiarowych jest to niemożliwe. Po założeniu tymczasowej osnowy fotogrametrycznej na obszarze inwestycji wykonaliśmy nalot specjalistycznym dronem. Zebrany materiał wykorzystaliśmy do stworzenia ortofotomapy, chmury punktów, numerycznego modelu terenu oraz filmu inwentaryzacyjnego z przelotu nad terenem całej oczyszczalni.

Praca na archiwalnych danych

Jedną z zalet obsługi dronowej jest archiwizacja danych pomiarowych z opcją późniejszej pracy na danych historycznych. Z każdym kolejnym nalotem generalny wykonawca zyskuje możliwość weryfikacji zrealizo-

wanych prac poprzez zestawienie aktualnych danych z tymi z poprzednich nalotów lub z projektem budowlanym. Przekazany projekt budowlany został poddany wstępnej obróbce, a następnie wgrany do portalu SkySnap. Pozwala on na dodanie dowolnych danych wektorowych, które nakładamy na ortofotomapę, sprawdzając jakość wykonanych robót. Z kolei, posiadając modele terenu z różnych okresów, sprawdzimy zmiany wysokościowe na dowolnym przekroju. Zdaniem generalnego wykonawcy, dzięki dronowej obsłudze z wykorzystaniem portalu, komunikacja uczestników procesu inwestycji zdecydowanie usprawnia pracę oraz przekazywanie informacji na budowie.

Szybki dostęp do bieżących oraz archiwalnych danych daje możliwość weryfikacji postępu prac, pomiarów odległości, powierzchni i objętości oraz komunikacji między uczestnikami. Na tym samym zestawie danych, mogą pracować różne osoby zaangażowane w projekt, co zmniejsza ryzyko popełnienia błędów. Klasyczne metody pomiarowe nie dają takich możliwości. Taka obsługa to rozwiązanie z sektora PropTech. Jest to jeden z elementów szerokiego wprowadzania koncepcji BIM na budowach.

Korzyści dla uczestników budowy

Wykorzystując drony wykonujemy pomiary dla geodetów, projektantów i generalnych wykonawców oraz inspektorów, realizując różne inwestycje w całej Polsce. W ramach jednego z projektów, firma na zlecenie inwestora wykonała nadzór w postaci cyklicznych nalotów fotogrametrycznych oraz opracowania w formie ortofotomapy i chmury punktów dla terenu budowy hali magazynowej rdzeni geologicznych. W ramach nadzoru zostały wykonane następujące zadania: kontrola zgodności prac z projektem, kontrola spadków dachu oraz kontrola lokalizacji wpustów, pomiary powierzchni podbudów dla układu drogowego, kontrola wysokości terenu oraz kontrola wykonanych pomiarów objętości. Zdecydowaną zaletą wykorzystania portalu



Ortofotomapa Geodetic w portalu SkySnap



Dwie ortofotomapy Geodetic na portalu SkySnap



SkySnap było udostępniane danych oraz praca na nich w formie online. Dzięki temu, pomijamy potrzebę przesłania do Klienta opracowanych danych, które zajmują od kilku do kilkunastu gigabajtów dla jednego nalotu. Nie wymaga to posiadania super mocnych komputerów, aby móc pracować na tych danych. Dostępne na portalu narzędzia umożliwiają m.in. wstawianie na mapie adnotacji ułatwiających wymianę uwag pomiędzy podmiotami. Kolejną przydatną funkcją to wykonywanie pomiarów 2D na ortofotomapie oraz pomiarów 3D na chmurze punktów, co pozwala ograniczyć wizyty w terenie. Współpraca z innymi uczestnikami procesu inwestycyjnego jest dość złożona - warto, więc operować na spójnych danych. Portal okazał się skutecznym narzędziem komunikacji pomiędzy geodetą, projektantem, generalnym wykonawcą, inspektorem oraz inwestorem. Podmioty te wymieniały informacje o terenie, projektowanym przebiegu sieci kanalizacyjnej czy przekrojach geologicznych. Pozwoliło to wykonawcy prac lepiej zaplanować działania terenowe, a projektantowi do minimum ograniczyć możliwość wystąpienia błędów spowodowanych niezgodnością mapy do celów projektowych z terenem. Inspektorowi pozwoliło to na stałą kontrolę nad budową i samodzielne wykonanie pomiarów w celach weryfikacji. Dzięki dronowej obsłudze inwestor może zachować kontrolę nad realizacją prac. Cykliczny monitoring w postaci nalołów dronem oraz sposób komunikacji wraz z przekazaniem danych poprzez portal, to kompletne wsparcie całego procesu projektowo-budowlanego inwestycji. Firmy zaangażowane w proces inwestycyjny potrzebują takich danych, aby usprawnić przepływ informacji, zaoszczędzić czas oraz maksymalnie wykorzystać dane z nalotu. Portal online jest do tego bardzo dobrym narzędziem. Daje możliwość wykonywania szybkich i prostych pomiarów samodzielnie bez wychodzenia w teren. Ogranicza specjalne zamawianie zespołu geodezyjnego do prostych pomiarów. Korzystanie z takich narzędzi pomiarowych odczuwalnie przyspiesza pracę oraz minimalizuje koszty.

KONIEC 



**OBSŁUGA
GEODEZYJNA
BUDOWY**

www.geodetic.co



**dr inż. Witold
Adamkiewicz**

CTO Ozonetube®,
kierownik badań

USUWANIE SKUTKÓW POŻARU W ZNANYM MARKECIE

**Ozonowanie usuwa zapach
i przywraca pracę sklepu w 24h**

Niewinny pożar śmietnika – można pomyśleć, nic spektakularnego. Zapach topiącego się plastiku, palących się kartonów czy folii coraz śmielej rozprzestrzeniają się w powietrzu. W ciągu kilku następnnych minut sprawa nabiera poważniejszego tonu, gdy ogień zaczyna rozprzestrzeniać się poza śmietnik i sięga elewacji budynku. Kłęby czarnego dymu oraz wszystkie związki lotne zaczynają wdierać się do środka – wciskają się do wentylacji, w każdą listwę, ścianę, podłogę... Sytuacja staje się coraz bardziej dramatyczna. Zapach zaczyna wdierać się w towary zarówno w magazynie, jak i w sali sprzedażowej. Całe wnętrze pokrywa się sadzą oraz pyłem pożarowym. Brzmi jak fragment książki kryminalnej? Niestety, to prawdziwa historia z listopada 2022 r., kiedy to z rozprzestrzeniającym się pożarem musiał zmierzyć się właściciel jednego z warszawskich sklepów, najbardziej znanej sieci marketów w Polsce. W przypadku pożaru, zalania czy poważnej awarii w takim przypadku, pierwsze co przychodzi na myśl to straty w towarze, spadek przychodów i konieczność zamknięcia sklepu do czasu całkowitego usunięcia skutków pożaru. Z upływem czasu generuje to coraz większe straty finansowe. Mętlik w głowie oraz pogłębiające się z godziny na godzinę szkody powodują, że nie ma czasu nawet pomyśleć o wytwarzających się w tym procesie niebezpiecznych związkach chemicznych. Dzięki szybkiej reakcji służb pożar tego marketu został ugaszony, ale właściciel został z wszystkimi pozostałościami po pożarze i akcji gaśniczej – kałuże wody, obłoki pyłu itd. Został także z pytaniami: “co teraz?”, “jak szybko usunąć zapach spalenizny w markecie po pożarze?”, “jak zminimalizować straty w towarze?”, i “jak szybko przywrócić pracę sklepu?”. Wpadł na pomysł ozonowania!

Pożary w marketach

„Duży pożar w Pomieczynie. Straty szacowane są na ponad 300 tys. zł!” - podaje dziennikbałtycki.pl. „Potężny pożar sklepu w Warszawie. Od godzin porannych 75 strażaków walczyło z ogniem, który wybuchł w Lidlu w Warszawie”. – podaje wakcji.elamed.pl. „Oszacowano straty po pożarze marketu w Słupsku (...) na 12 mln złotych, z czego połowa to wartość towaru, który spłonął” – podaje radiogdansk.pl. „Pomieczyno. Nocny pożar sklepu, cały towar spłonął. (...) Straty są potężne, to aż 300 tys. zł.” – podaje expresskaszubski.pl. „Ponad 5 mln zł strat po pożarze sklepu Stokrotka.” – podaje lublin112.pl. To kilka nagłówków wiadomości na temat pożarów marketów w Polsce, w dodatku tylko z listopada 2022 r. Pokazuje to jak często dochodzi do pożarów marketów i jak ogromne generuje to straty. Warto, zatem wiedzieć co jest istotne, gdy już musimy zmierzyć się z tym problemem.

Niebezpieczne związki po pożarze

Problemem w przypadku pożaru warszawskiego marketu był nie tylko zapach, który skutecznie wszedł w tynki, listwy, meble i towary. Równie poważnym skutkiem było powstanie wielopierścieniowych węglowodorów aromatycznych. Ich uciążliwość polega nie tylko na tym, że intensywnie pachną, ale im dłużej się utrzymują, tym głębiej wnikają w strukturę farb, drewna czy tworzyw sztucznych i dużo ciężiej je usunąć. Przede wszystkim są one bardzo niebezpieczne – zarówno dla asortymentu, którego nie można już użyć, jak również dla klientów i pracowników, którzy mogą doznawać poważnych problemów zdrowotnych. Wielopierścieniowe węglowodory aromatyczne są klasą związków chemicznych o wysokiej szkodliwości – powodują choroby układu krążenia, wywołują raka w wielu narządach (płuca, pęcherz, wątroba) oraz wpływają bardzo negatywnie na życie płodowe dzieci powodując mutacje i hamując rozwój. Przy tak wymagającym problemie, potrzebne jest szybkie, skuteczne rozwiązanie, aby móc wrócić do pełnej sprawności. Nie można pozwolić na dalsze wnikanie związków i zapachów i koniecznie trzeba usunąć niebezpieczeństwo. Od czego zacząć?

Sprawy formalne i sprzątnięcie po pożarze

Pierwszym działaniem jest przede wszystkim sprzątnięcie obiektu. Należy przy tym pamiętać, aby zrobić to zgodnie z procedurami ubezpieczyciela oraz polisą i zapewnić sobie bezpieczeństwo prawne. Kiedy zadbamy już o sprawy formalne, musimy w pierwszej kolejności usunąć wszystkie stałe elementy, które posiadają fizyczne zabrudzenia, takie jak: sadza, kurz czy

pył, a także pozbyć się towaru, który jest nadpalony. Nie warto przy tym „oszczędzać na towarze” i zostawiać części rzeczy. Poprzez zostawienie asortymentu niezdatnego do użytku, niszczymy ten, który jest dobry, lub który udałoby się jeszcze uratować. Wszystkie zanieczyszczone produkty zawierają, bowiem wcześniej wspomniane niebezpieczne związki lotne oraz są nośnikami zapachu. Należy pogodzić się z tym, że pozbycie się problemu wiąże się ze stratą i trzeba zrozumieć, że dzięki takiemu działaniu nie pogłębimy późniejszych problemów (reklamacje, utrata wizerunku, utrata klienta itd.).

Ozonowanie po pożarze

Jeśli proces czyszczenia mamy za sobą, można zacząć działać z wdrożeniem wysokiego stężenia ozonu, czyli ozonowania hybrydowego™. Aby uzyskać skuteczność w tak wymagających warunkach, potrzebne jest osiągnięcie stężenia o wartości co najmniej 35 ppm. Ważna jest umiejętność utrzymania tego poziomu przez długi czas (co może stanowić wyzwanie przy dużej kubaturze). Należy, więc zaopatrzyć się w bardzo wydajny sprzęt. Zwykle minimum czasowe utrzymania takiego stężenia to 6-7 godzin. Po upływie tego czasu maszyny przestają generować ozon i proces przechodzi w etap wietrzenia obiektu. Takim sposobem robimy pierwszą turę ozonowania, która pomaga pozbyć się najbardziej szkodliwych i najostrzejszych związków. Najtrudniejszy, a zarazem kluczowy etap mamy za sobą. Kolejnym krokiem po utrzymaniu stężenia i wywietrzeniu budynku jest jego normalizowanie oraz sprawdzenie, czy można w nim bezpiecznie przebywać. Taką pewność daje nam wykonanie badania próbek powietrza po 4-5 godzinach od zakończenia wietrzenia. Jeśli po pierwszej turze ozonowania hybrydowego™ nadal wykonalny jest ostry zapach, to taki zabieg trzeba powtórzyć. Nie jest to regułą, lecz będzie on konieczny, jeśli zostały jeszcze jakieś elementy, które były niedokładnie sprzątnięte - nietrudno sobie wyobrazić jak trudne jest pozbycie się fizycznych pozostałości po pożarze. Wszystko zależy od tego 1) jak wyglądał sam pożar, 2) jak głęboko i gdzie przeniknęły pyły, sadza i związki lotne oraz 3) w jakim stanie są towary, ściany, podłogi, instalacje itp. W przypadku ponowienia zabiegu może pojawić się potrzeba uwzględnienia elementów wentylacji, w których mogły zgromadzić się pozostałości pożaru (może być konieczne najpierw mechaniczne czyszczenie wentylacji lub jej wymiana). Szczegółowo to zagadnienie wyjaśniamy w artykule „Rekuperacja niebezpieczna dla zdrowia. Jak uniknąć problemów zdrowotnych?” (dostępny na ozonetube.pl). Druga tura jest już jednak krótsza i łatwiejsza. Jeśli obiekt został dokładnie sprzątnięty za pierwszym razem, to ozonowania będzie wymagać już tylko wentylacja. Można też połączyć proces ozonowania wentylacji z wnetrzem obiektu.

Ile razy trzeba ozonować po pożarze?

Tak przeprowadzone ozonowanie hybrydowe™ daje najlepsze rezultaty. Jeżeli zostało zrobione właściwie, to wystarczy jeden zabieg, ale trzeba mieć świadomość, że przy bardzo uciążliwych pożarach będzie potrzeba dwóch lub trzech takich zabiegów, jeśli gdzieś zawieruszyły się elementy widocznego zabrudzenia. Aby utrzymać bezpieczeństwo mikrobiologiczne zalecamy powtarzać ozonowanie średnio co pół roku (nie rzadziej niż raz w roku). Oczywiście, wtedy zabieg jest już znacznie prostszy, szybszy i ma za zadanie podtrzymać dobrą jakość i komfort utrzymania obiektu. Po kilku lub po każdym zabiegu ozonowania w budynkach po pożarze, warto zrobić badania czystości powietrza. Będzie to istotne dla potwierdzenia skuteczności i udowodnienia należytej staranności. Jest to istotne dla pracowników i klientów takiego marketu.

Ile kosztuje ozonowanie po pożarze?

W analizowanym przykładzie market miał powierzchnię około 1 500 m² (6 000 m³). Ozonowanie trwało 10 godzin przy użyciu 2 ozonatorów przemysłowych - Ozonetube® GIGA oraz 8 generatorów Ozonetube® PRO. Wietrzenie obiektu zajęło 3 godziny. Koszt zależy od celu ozonowania, np. czy usuwamy alergeny, zapachy, drobnoustroje po zwierzętach, czy usuwamy zapach papierosów, zapach stęchlizny, zarodniki pleśni, moli spożywczych; czy usuwamy zapachy po awarii, remoncie, zalaniu. W opisanym w niniejszym artykule markecie po pożarze koszt jednorazowego ozonowania, bez badań laboratoryjnych, wyniósł ~35 000 zł netto. Koszt badań laboratoryjnych zależy od celu i zakresu oraz ilości próbek. Jest to szczególnie istotne w wykazaniu należytej staranności w usuwaniu skutków awarii - w szczególności pozostałości, które mogą być przyczyną utraty zdrowia ludzi, strat finansowych dla przedsiębiorstwa i ryzyka prawnego dla zarządu.



Przygotowanie próbki do badań laboratoryjnych. Ozonetube®

W takim przypadku sama faktura za wykonanie usługi oraz protokół nie wystarczą.

Jakie są korzyści z ozonowania po pożarze?

Dodatkowe korzyści, jakie obiekt uzyskuje dzięki szybkiemu i sprawnemu usuwaniu skutków pożaru to przede wszystkim zaoszczędzony czas i szybszy powrót do działalności w obiekcie pachnącym świeżością. Kolejny element to zaoszczędzone straty towaru. Nowy towar nie przejmuje zanieczyszczeń, zapachów pożaru lub zarodników pleśni utworzonych w wyniku powstania wilgoci po gaszeniu pożaru. Następnie, uzyskujemy wspomniane korzyści wizerunkowe – klienci lepiej odbierają zdezynfekowany i odświeżony obiekt. Badania laboratoryjne to element, który może być kluczowy dla nich pod kątem marketingowym. Odbudowanie zaufania potwierdzonego wynikami badań jest, zatem bardzo istotne. Kolejny aspekt to mniejsze ryzyko, że klienci czy pracownicy będą mieli komplikacje zdrowotne. Wielopierścieniowe węglowodory aromatyczne są groźne dla człowieka, co może skutkować zwiększoną liczbą zwolnień chorobowych. Jak widać, usuwanie skutków pożaru metodą ozonowania przemysłowego za pomocą szybkiego i kompleksowego działania usuwa nie tylko to, co widoczne gołym okiem, ale co ważniejsze – neutralizuje niewidoczne niebezpieczeństwo, czego dowodem są badania laboratoryjne potwierdzające skuteczność procesu. Metoda ta, jako jedyna podchodzi do zabiegu kompleksowo, poświadczając jakość realizacji odpowiednią dokumentacją. Jesteśmy przekonani, że klienci i pracownicy marketu przez długi czas będą cieszyć się zapachem wiosennej ozonowej burzy, dzięki czemu marka będzie korzystać z jeszcze większego zainteresowania i rozwoju biznesowego.

Czy ozonowanie jest bezpieczne?

Wiele osób pyta o to, czy ozonowanie jest bezpieczne? Jak działa ozon? Jakie są dopuszczalne normy dla stężeń ozonu? Jak przygotować pomieszczenie do ozonowania? Ile czasu trzeba ozonować pomieszczenie? Ile czasu wietrzyć pomieszczenie po ozonowaniu? Ile kosztuje ozonowanie? Na wszystkie te pytania odpowiadamy szczegółowo w artykule „Czy ozonowanie jest bezpieczne? Obalamy mity na temat ozonowania.” (dostępny na ozonetube.pl). Jeśli zainteresowała Cię tematyka możliwości wykorzystania ozonu lub chcesz przeprowadzić ozonowanie w swoim sklepie, magazynie, biurze, czy domu, zapraszamy do kontaktu przez stronę ozonetube.pl lub e-mail: biuro@ozonetube.pl.

KONIEC 



OZONOWANIE PRZEMYSŁOWE

Polska myśl technologiczna,
gwarantująca potwierdzoną
badaniami laboratoryjnymi
skuteczność w dezynfekcji
i usuwaniu zapachów
i pleśni w Twojej firmie.





**Monika
Miksa**

Sales Development
Director, 4Nature System

ŻYWA ROŚLINNOŚĆ W ZASIĘGU WZROKU

Trendy środowiskowe czy konieczność?

Zbawienny wpływ żywej roślinności na ludzki umysł i samopoczucie jest znany od lat. Potwierdzają to liczne badania. Mimo, że postęp cywilizacyjny coraz bardziej ogranicza nasz kontakt z przyrodą, wciąż najbardziej zrelaksowani czujemy się właśnie w otoczeniu zieleni. Żywa roślinność to naturalny filtr powietrza, oczyszczone powietrze to więcej tlenu w powietrzu, a dobrze dotleniony organizm to zdrowy organizm. Wykorzystanie ścian z żywych roślin wewnątrz budynków ma duże znaczenie dla naszego zdrowia. Jest to jeden ze sposobów poprawy jakości powietrza. Obecność roślin w biurze w znacznym stopniu neutralizuje poziom unoszących się w powietrzu toksyn. Sprawia to, że jesteśmy zdrowsi i spokojniejsi, a co za tym idzie bardziej produktywni. Biophilic design to nie chwilowa moda, ale już utrzymujący się trend, który zmienił nasze myślenie o przestrzeni pracy, a gospodarka cyrkularna to jeden z kluczowych trendów środowiskowych na najbliższe lata. Jak 4Nature System dostosowuje przestrzenie biurowe do tych standardów?

Zanieczyszczone powietrze wokół biurek

W krajach rozwiniętych przeciętny mieszkaniec spędza nawet 90% czasu wewnątrz budynków. Zanieczyszczone powietrze w pomieszczeniach zamkniętych jest jednym z poważnych zagrożeń dla zdrowia człowieka. W znacznej części budynków powietrze nie spełnia wymaganych norm. Według badań przeprowadzonych przez EPA (Amerykańska Agencja Ochrony Środowiska), najwięcej szkodliwych substancji lotnych unosi się w przestrzeniach pracy. Okazuje się, że wielokrotnie przekraczają one normy. Z kolei, WHO (Światowa Organizacja Zdrowia) szacuje, że stres i przemęczenie będą należały do jednych z poważniejszych problemów zdrowotnych. Naukowcy z University of Queensland z Australii przeprowadzili badania w biurach w Holandii oraz Wielkiej Brytanii i wykazali, że biura z roślinami zwiększają produktywność pracowników o 15%. W Polsce wciąż mało mówi się o syndromie chorego budynku, a zjawisko to już w 1982 r. zostało uznane przez Światową Organizację Zdrowia za problem zagrożający ludzkiemu zdrowiu i życiu. W 1984 r. WHO oceniła, że problem ten dotyczy aż 30 proc. budynków, do których budowy i wykończenia wykorzystano syntetyczne materiały wykończeniowe. W biurach głównym czynnikiem sprzyjającym zespołowi chorego budynku jest zaniedbana wentylacja, za której pośrednictwem przenoszone są bakterie, pleśnie, zarodniki grzybów czy wirusy. W biurach mamy też ogromne powierzchnie wyłożone bardzo często toksyczną wykładziną – toksyczną, gdyż wiele takich wykładzin wydziela szkodliwy dla ludzi toluen, rozpuszczalniki czy ftalany. Mamy też elektrosmog emitowany przez wiele komputerów ustawionych na stosunkowo niewielkiej powierzchni.

4Nature System również prowadzi własne badania szerokiego spektrum wpływu roślin na zdrowie pracowników biurowych. W 2019 r. ukończyliśmy raport podsumowujący badania przeprowadzone wspólnie z PLGBC i Politechniki Śląskiej analizujący parametry fizyczne w pomieszczeniach biurowych, w których wprowadzono zielone ściany. Zleciliśmy je w ramach prac B+R nad projektem innowacyjnych mebli z wbudowaną roślinnością. Pomiar wykazały, że pionowe ogrody wywarły pozytywny wpływ na wzrost wilgotności względnej powietrza. Także klasa jakości powietrza w badanych pomieszczeniach została oceniona jako dobra i bardzo dobra (mierzone m.in. stężenia pyłów PM_{2,5} i PM₁₀). Bardzo ciekawe wnioski przyniosły również badania samooceny pracowników. Przed wstawieniem roślinności aż 60% respondentów skarżyło się na zbyt suche powietrze. Gdy w biurze znalazły się ścianki testowe, ponad 70% osób było zdania, że wilgotność powietrza jest „w sam raz”; z kolei kiedy

je usunięto, aż 80% ankietowanych oceniło powietrze jako nadmiernie suche.

Przeprowadzone w 2021 r. prace badawcze „Badania wilgotności powietrza oraz ich wpływ na samopoczucie pracowników w ramach przestrzeni biurowych wyposażonych w elementy roślinno-biurowe” po raz kolejny udowodniły wagę obecności żywej roślinności w aranżacjach powierzchni biurowych. Tym razem sprawdzaliśmy zmiany w poziomach samopoczucia pracowników w zależności od warunków ciepło-wilgotnościowych środowiska wewnętrznego. Respondenci byli bardziej zadowoleni z jakości powietrza wewnętrznego - 93% przy zastosowaniu ogrodów wertykalnych. Przed interwencją odsetek zadowolonych wyniósł 75%, co nie spełniało norm jakości powietrza wewnętrznego wymagających min. 80% (PN-EN 16798-1:2019-06). W kwestii odczuć i preferencji użytkowników dotyczących warunków cieplnych, zastosowanie systemów nawilżania powietrza skutkowało poprawą względem sytuacji zastanej i jednocześnie spełnieniem wymagań II kategorii jakości środowiska cieplnego (domyślna kategoria dla wszystkich nowopowstałych budynków), zakładającej minimalny odsetek niezadowolonych z warunków cieplnych na poziomie 10% (PN-EN 16798-1:2019-06). Najwyższa akceptowalność na poziomie 96% miała miejsce w przypadku zastosowania ogrodów wertykalnych.

Ekologiczna nieruchomości

Co to właściwie jest ta ekologiczna nieruchomości? Są pewne cechy nieruchomości, które są brane pod uwagę przy ocenie, czy budynek jest ekologiczny, są to m.in. architektura i funkcjonalność w aspekcie obniżenia zapotrzebowania na energię i łatwości zaadaptowania do innej funkcji w duchu gospodarki cyrkularnej; zielone certyfikaty, które potwierdzają, że nieruchomości została wybudowana i oceniona pod względem wielu kryteriów środowiskowych; nowoczesne technologie, które pozwalają na efektywne monitorowanie



Aranżacja roślinna w biurze, 4Nature System

i zarządzanie energią, ciepłem i zużyciem wody w budynku; czy zastosowanie trwałych materiałów, które zmniejszą ich częstotliwość wymiany, ograniczając tym samym ślad węglowy w trakcie eksploatacji budynku. Warto tu wspomnieć o zielonych certyfikatach LEED, BREAM, czy też WELL, bo dbałość o zdrowie i dobrostan człowieka istotnie przyczynią się do zrównoważonego rozwoju społecznego. WELL Building Standard został wprowadzony w 2014 roku przez Międzynarodowy Instytut Budownictwa WELL (IWBI). Jest to system do pomiaru, certyfikacji i monitorowania cech budynków, które wpływają na zdrowie i samopoczucie ludzi. WELL Standard promuje wsparcie dobrego samopoczucia użytkowników poprzez uwzględnienie środowiska naturalnego w całym projekcie i rekomenduje zastosowanie tzw. biofilii wewnętrznej, gdzie żywa roślinność powinna stanowić co najmniej 1% powierzchni użytkowej biura, np. jedna żywa ściana powinna być uwzględniona na piętrze. Ludzie coraz częściej żyją w środowiskach, w których nie mają wystarczającej ekspozycji na przyrodę. Elementy naturalne, takie jak rośliny i światło dzienne, powiązane z korzyściami prozdrowotnymi, w tym obniżonym poziomem depresji i lęku, zwiększoną zdolnością skupienia uwagi, poprawą samopoczucia.

Wybierając materiały dobrej jakości, gdzie cykl życia produktu jest kontrolowany, oszczędzamy energię, zużycie wody, redukujemy ślad węglowy, a co za tym idzie obniżamy koszty eksploatacji. W ciągu 20 lat „życia budynku biurowego” ślad węglowy zmiany fitoutu co 5-7 lat (bo tak średnio zmieniają się umowy najmu), jest praktycznie taki sam jak wybudowania tegoż budynku.

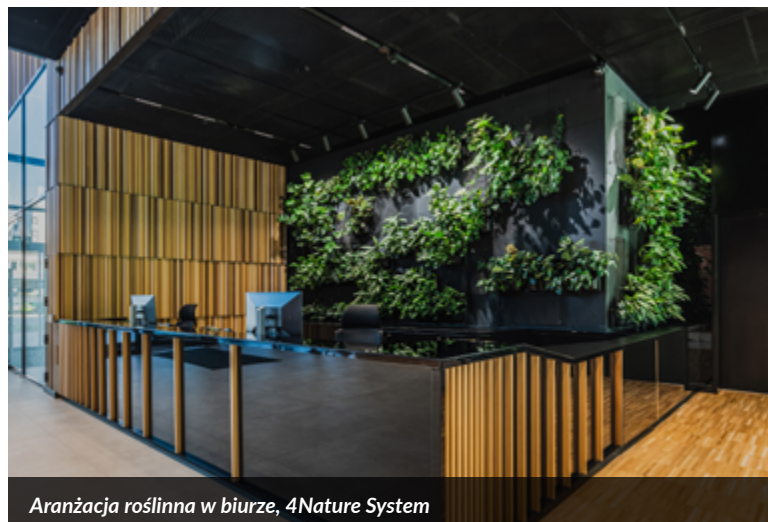
Gospodarka cyrkularna

Aby uzyskać realne korzyści dla środowiska naturalnego, konieczne jest wdrażanie w budownictwie zasad gospodarki obiegu zamkniętego na szeroką skalę. Zastosowanie tego modelu spowoduje, że budynki będą projektowane, budowane i ponownie wykorzystywane bez marnowania surowców, przy ograniczonej emisji CO₂ i ograniczonej

ilości odpadów, a ich wpływ na zanieczyszczanie środowiska będzie zdecydowanie mniejszy. W 4Nature System staraliśmy się tak zaprojektować rozwiązania, aby były modułowe i łatwe w konfiguracji, aby nie produkować za każdym razem elementów na indywidualne zamówienie. W ten sposób staramy się zachować maksymalną cyrkularność naszych produktów. W zasadzie wszystkie materiały, których używamy do produkcji nadają się do ponownego użycia lub recyklingu i żadne z nich nie jest jednorazowe. Produkujemy z trwałych materiałów tak, aby żywotność produktu była jak najdłuższa, aby była możliwość ponownego użycia np. w innej aranżacji, czy w innym biurze. W dobie cyfryzacji, zdalnego zarządzania i aplikacji, my również staramy się tworzyć innowacje - jak choćby system inteligentnego sterowania oparty na czujnikach wilgotności gleby. Ma on za zadanie nawadniać rośliny tylko wtedy, kiedy jest to konieczne, reagując na zmieniające się warunki w budynku np. temperatura. Innowacyjny system sterowania nawadnianiem ścian zielonych daje możliwość wizyty serwisowej co 4-6 tygodni. Dzięki temu, nie generujemy przyjazdów serwisu np. 2 razy w tygodniu, jak w przypadku standardowych roślin biurowych, żeby podlać w biurze klienta kwiaty. Ile czasu i energii zaoszczędzamy? Ile mniej benzyny zużyjemy i spalin wyprodukujemy?

ESG w budownictwie

ESG (Environmental + Social + Governance) to nic innego jak zestaw norm dotyczących działalności firmy, które społecznie świadomi inwestorzy wykorzystują do sprawdzania potencjalnych inwestycji. Kryteria środowiskowe biorą pod uwagę to, jak firma radzi sobie z wyzwaniem dotyczącym wpływu na środowisko naturalne. Aspekty ESG pełnią dziś, jak widać istotną rolę w procesie wyboru biura przez najemców. Coraz częściej klienci pytają o strategię energetyczną budynku. Chcą wiedzieć czy został on zaprojektowany z poszanowaniem środowiska. Pytają o materiały wykorzystane do budowy, o ich recykling, ślad węglowy, nowoczesne technologie gwarantujące np. bezdotykową



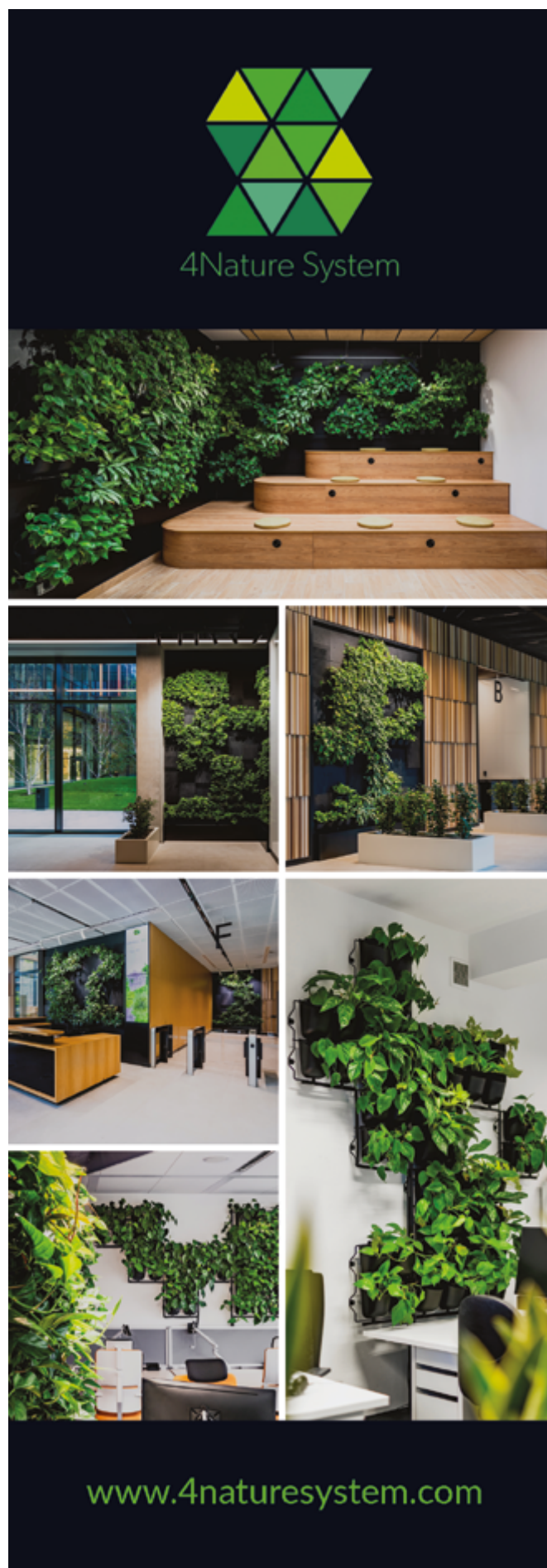
Aranżacja roślinna w biurze, 4Nature System

obsługę. Padają też pytania, w jaki sposób dobierani są wykonawcy inwestycji i czy ich działania są ukierunkowane na zrównoważony rozwój i ochronę środowiska. Myślę, że to producenci materiałów powinni zadbać o to, aby elementy, które produkują były jak najmniej uciążliwe dla środowiska na każdym etapie ich cyklu życia, czyli od pozyskania surowców, przetworzenia ich, transportu, aż do recyklingu. 4Nature System w całym procesie budowy włącza się na jednym z ostatnich etapów, bo dostarcza produkty związane z fit outem powierzchni komercyjnych. Ściany i mobilne ścianki zielone również projektujemy tak, aby były możliwe do wdrożenia właściwie na każdym etapie cyklu życia budynku. Trwałość produktów, możliwość ponownego wykorzystania systemów, łatwy demontaż i ponowny montaż, a także możliwość zmian aranżacyjnych sprawia, iż produkty w 100% możemy ponownie wykorzystywać nie generując praktycznie żadnych odpadów. Tu inwestor powinien być czujny na pozornie ekologiczne materiały np. te, które powstają z recyklingu tzw. PET. Z jednej strony wydają się nam ekologiczne, jednak po pierwsze ich żywotność jest niska, a po drugie produktu takiego nie da się ponownie przetworzyć - kończy on dość szybko swój cykl życia i szybko ląduje na wysypisku. Jako producent elementów wyposażenia wnętrz poprzez proces produkcji, doboru materiałów czy podwykonawców staramy się, aby jeden z kluczowych wskaźników, czyli ślad węglowy naszych produktów był jak najmniejszy. Pracujemy tylko z lokalnymi firmami, staramy się nie sprowadzać półproduktów z zagranicy i mamy polskie rośliny, a nie sprowadzane z Holandii.

Zieleń przyszłością budynków

W założeniach zrównoważonej architektury najważniejszym elementem jest człowiek. Zrównoważone budownictwo to również wpływ na samopoczucie człowieka, a natura jest tutaj nieoceniona. Forma zabudowy, materiały wykończeniowe, nowoczesne rozwiązania techniczne - można powiedzieć, że to tylko narzędzia do tworzenia środowiska zapewniającego zdrowie i dobre samopoczucie ludzi. Nowoczesne budynki przyszłości powinny być zrównoważone i praktycznie nie emitować CO₂ w trakcie realizacji i eksploatacji. Przyszłość należy także do rozwiązań związanych z naturą w architekturze w dużo większym stopniu niż do tej pory. Zielone elewacje, czy zielone dachy poprawiają efektywność energetyczną budynków, zmniejszają nagrzewanie latem oraz stanowią izolację przed utratą ciepła, są też barierą akustyczną. Dopracowywanie tych technologii w najbliższej przyszłości sprawi, że będzie to coraz bardziej powszechne i dostępne rozwiązanie. Projektując niskoemisyjne, przyjazne dla człowieka i Ziemi budynki i miejsca pracy, warto zadbać o wprowadzanie żywej roślinności.

KONIEC 





**Maciej
Dusza**

UAV Surveyor,
Geodetic



**Monika
Hołub**

GEODETIC CEO,
Redaktor Naczelna
Investor REE



REKULTYWACJA TERENÓW POD INWESTYCJĘ

Drony i skanery wsparciem procesów

Coraz więcej inwestorów realizuje inwestycje na terenach, które wymagają rekultywacji. Wymaga to dodatkowego czasu, finansów i pracy. Dobrze, żeby inwestor wiedział o konieczności przeprowadzania rekultywacji jeszcze przed zakupem działki. Znamy, jednak takich inwestorów, którzy zakupili grunty nie sprawdzając tego aspektu. Po fakcie okazało się, że w bonusie dostali kilkaset wywrotek nielegalnie nawiezonego gruntu i wymagana będzie rekultywacja blisko 3-hektarowego terenu. W całym procesie rekultywacji terenów, kluczowym zagadnieniem jest optymalizacja działań inwestycyjnych. Dotyczy to nie tylko tej branży, ale praktycznie każdej innej, niezależnie od wielkości inwestycji. Dążenie do optymalizacji oraz automatyzacji jest kluczowe i przekłada się bezpośrednio na zaoszczędzone pieniądze. Szybkie zebranie informacji w postaci dokładnych modeli 3D terenu odzwierciedlających rzeczywisty stan terenu mogą być wykorzystywane dla potrzeb dokumentacji, planowania oraz wizualizacji, a patrząc na cały proces globalnie- do oceny stanu i postępów realizacji prac. Czym jest rekultywacja? Jakie technologie są doskonałym wsparciem dla rekultywacji terenów?

Sprawdź zanieczyszczenie gruntów na etapie due diligence

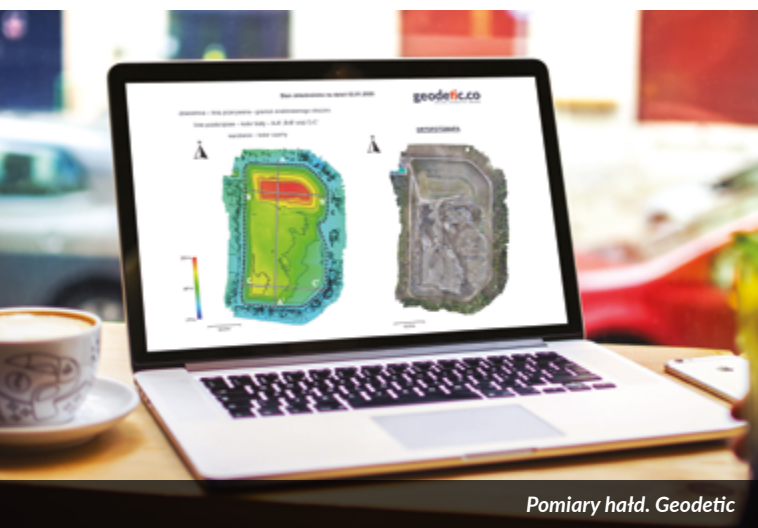
Due diligence jest jedną z najbardziej kompleksowych i nowoczesnych metod analitycznych stosowanych przy zakupie nieruchomości. Analiza gruntu pod kątem zanieczyszczenia również powinna podlegać sprawdzeniu. Jest niezbędna do zabezpieczenia inwestora przed sytuacją, kiedy to planowana inwestycja nie będzie mogła być zrealizowana bez przeprowadzenia dodatkowych działań, np. rekultywacji, czy remediacji). To wpływa znacząco na koszty i niekiedy uniemożliwia pewne działania. Zagrożenie nie zawsze musi prowadzić do rezygnacji z zakupu nieruchomości - kupujący może, bowiem negocjować cenę. Podam przykład, który dotyczy zrekultywowanego wyrobiska po starych gliniankach. Teren został zasypany, a następnie przez gminę podzielony ulicami i przygotowany pod budownictwo jednorodzinne. Pod powierzchnią terenu jest 10 m nasypów, w których było wszystko: ziemia, śmieci, żużel itd. Wyrobisko było zasypywane sukcesywnie przez kilkadziesiąt lat. Jedynie wierzchnia warstwa 1 m to dowieziony „czysty” grunt. Owszem, stoją tam już budynki, ale są one wyniesione ponad teren i posadowione na zagęszczonym gruncie. Jeden z inwestorów będący właścicielem działki w tej okolicy koniecznie chciał mieć garaż podziemny i zlecił badania warunków wodno-gruntowych. Niestety po wykonaniu analiz okazało się, że nie było możliwe wybudowanie garażu. Gdyby wiedział o tym fakcie, nie zakupiłby tej działki. I drugi przykład, w jednej z analiz chłonności dla dużego warszawskiego obszaru wykazaliśmy, że ukształtowanie terenu z map nie odpowiada rzeczywistości. W celu podstawowej weryfikacji danych archiwalnych została przeprowadzona wizja terenowa. Na przedmiotowym obszarze stwierdzono obecność nasypu niekontrolowanego o trudnej do określenia litologii (nasyp zrealizowany jest jednak z dużym udziałem gruntów spoistych). Nasypy mogą same w sobie kryć znaczące utrudnienia czy nawet niebezpieczeń-

stwa dla przyszłego inwestora. Z uwagi na zdeponowane nasypy (ponad 500 wywrotek) jak i ich niewiadomą zawartość, niezbędne mogą się okazać badania stanu zanieczyszczenia gruntu tzw. badania sozologiczne. Są to badania kosztowne, co zależy od powierzchni analizowanego terenu. Po nabyciu nieruchomości to inwestor będzie odpowiadał za obecne na nieruchomości odpady! W momencie zakupu działki inwestor staje się ich prawnym posiadaczem! Kupujący nieruchomość może wynegocjować, że to obecny właściciel zleci wykonanie opinii sozologicznej. Jednak taka opinia może nie zawierać wszystkich istotnych aspektów, może je zatajać. W związku z tym, to kupujący powinien zlecić wykonanie takiej opinii i dopilnować jej wiarygodności, wykonać wycenę wstępną, zrobić rozpoznanie, wpisać warunki w akcie notarialnym nabywanej nieruchomości, zabezpieczyć na ten cel część pieniędzy. Można uwarunkować kwotę transakcji zakupu nieruchomości od tego czy w opinii wyjdzie, że faktycznie są to niebezpieczne odpady, a koszt ich usunięcia i/lub rekultywacji gruntu będzie zwrócony nabywcy. Może to być przedmiotem ubezpieczenia elementu due diligence w transakcji. - **komentuje Monika Hołub.**

Włączenie dronów i skaningu naziemnego w proces rekultywacji niesie za sobą cały szereg korzyści. Stanowi znakomite uzupełnienie tradycyjnych metod geodezyjnych i wprowadza pełną kontrolę nad obiektem.

Czym jest rekultywacja?

W związku z intensywną eksploatacją surowców mineralnych naruszana jest struktura i równowaga środowiska naturalnego. W największym stopniu przemianom ulegają krajobraz, morfologia oraz warunki przyrodnicze. Zmiany w środowisku najbardziej widoczne są przy przekształcaniu terenu pod wyrobiska odkrywkowe czy też zwałowiska zewnętrzne odpadów. Efektem tego są zmiany ukształtowania terenu oraz warunków wodno-gruntowych. Zagadnienie rekultywacji, ze względu na wielorakość deformacji oraz degradacji gleby jest uwarunkowane ogromną ilością czynników oraz wymaga opracowania odpowiedniej strategii, aby możliwie każdy proces zoptymalizować. Polega ona w wielkim skrócie na przywracaniu ekologicznej i gospodarczej użyteczności powierzchni Ziemi, zdegradowanej przez bytową i gospodarczą działalność człowieka oraz przez żywoły naturalne. Przywrócenie



Pomiary hałd. Geodetic

pierwotnej funkcjonalności gruntów zdegradowanych w wyniku prowadzenia, np. działalności gospodarczej jest ustawowym obowiązkiem przedsiębiorcy górniczego. Stanowią o tym odpowiednie podstawy prawne, techniczne oraz organizacyjne. – **komentuje Monika Hołub.**

Lidar i skanowanie z drona

Ostatnie lata pokazały dynamiczny rozwój nowych technologii szczególnie w zakresie systemów pozyskiwania informacji o terenie oraz systemów pomiarowych. Zdecydowanie, rewolucyjnym rozwiązaniem są drony. Należy je jednak postrzegać, jako narzędzie umożliwiające wyniesienie na niski pułap specjalistycznego sensora. W tym przypadku jest to skaner LIDAR. Dzięki tej technice obrazowania, możemy precyzyjnie określić kształt oraz relacje geometryczne między obiektami znajdującymi się w zasięgu skanera. Możemy uzyskać chmury punktów pokrywające powierzchnię obiektu, który skanujemy, a poddanie chmury punktów odpowiedniej obróbce pozwala na określenie między innymi geometrii, przemieszczeń czy deformacji. Technologia LIDAR znalazła swoje zastosowanie, np. w opracowaniach kartograficznych oraz architektonicznych, ale nie są to jedyne branże. Jeśli chodzi o skanowanie laserowe z drona, to cały proces jest długotrwały i bardzo skomplikowany. Wykorzystanie nowoczesnych metod i narzędzi pomiarowych oraz wizualizacyjnych jest w tych czasach niemal niezbędne. Jedną z tych metod jest właśnie skanowanie laserowe z drona. Badania potwierdziły, że jest to rozwiązanie rewolucyjne, a dostarczane dane mogą być wykorzystywane przez geologów, geomorfologów czy geotechników do interpretacji zachodzących zjawisk. W krótkim czasie jesteśmy w stanie zebrać informacje dotychczas niemożliwe do pozyskania klasycznymi metodami. Powiedzenie „gdzie człowiek nie dotrze tam drona wyśle” wpasowuje się w temat idealnie, bo inwentaryzacja trudno dostępnych dla człowieka miejsc nie stanowi już większego problemu. – **komentuje Maciej Dusza.**



Pomiary objętości hałd. GEODETIC

Planowanie inwestycji

Etap planowania inwestycji wymaga przeprowadzenia dużej ilości prac inwentaryzacyjnych. Ma to na celu uzyskanie szczegółowych danych na temat obecnego stanu zagospodarowania. Wyobraźmy sobie ile oszczędzamy wyjazdów w teren, a co za tym idzie czasu oraz pieniędzy, jeżeli po jednym nalocie dronem możemy inwentaryzować praktycznie każde miejsce na terenie planowanej inwestycji z pozycji komputera. Dobrze i z odpowiednim wyprzedzeniem przeprowadzona inwentaryzacja to oszczędności rzędu setek tysięcy złotych, a w niektórych przypadkach nawet 4mln zł w 4 miesiące, o czym pisaliśmy w artykule „O dwóch takich, co ukradli hałdy dolomitu” (resources.geodetic.co). Przy hałdach odkrywkowych, czy zwałowiskach materiałów poeksploatacyjnych tradycyjne metody nie sprawdzają się. Najczęściej są to tereny trudno dostępne o skomplikowanej rzeźbie (osuwiska, skarpy, strome zbocza, tereny podmokłe i grząskie) niebezpiecznej dla życia i zdrowia człowieka. Dzięki skaningowi z powietrza, udział człowieka w takich miejscach jest ograniczony do absolutnego minimum. Jest to znaczące zwiększenie zarówno bezpieczeństwa, ale też efektywności wykonywanych zadań. Na wygenerowanych modelach 3D, używając dedykowanych narzędzi możemy wykonywać pomiary obiektów, a także wyodrębnić profile 2D oraz linie konturowe. Tak przygotowane produkty z drona mogą być następnie wykorzystywane w systemach CAD i GIS. Następnym krokiem jest przygotowanie dokumentacji odzwierciedlającej rzeczywisty stan obiektu oraz dającej graficzny obraz planowanej inwestycji. Taka forma to szereg korzyści oraz możliwości takich, jak konstruowanie modeli środowiska, projektowanie infrastruktury i systemów odwadniających, tworzenie wizualizacji poszczególnych etapów oraz efektu końcowego. Ogromną korzyścią z tworzenia tego typu wizualizacji jest ułatwienie użytkownikom oraz instytucjom państwowym obserwacji obiektów z każdego miejsca. – **komentuje Maciej Dusza.**

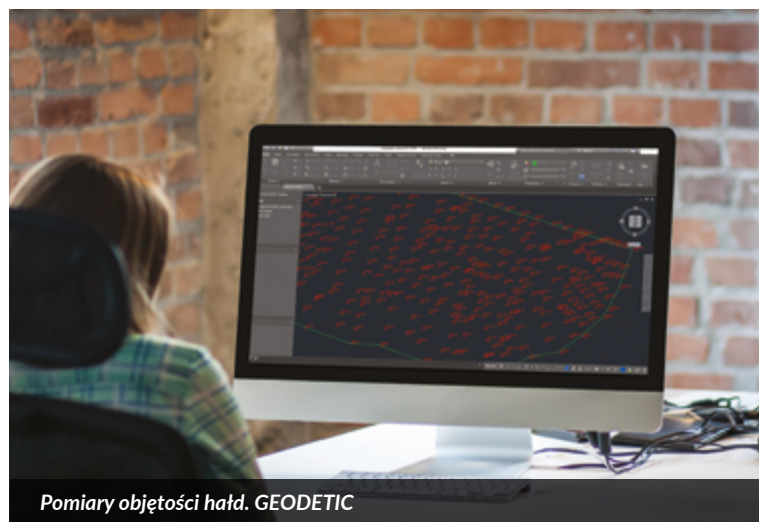
Stały monitoring

Kolejnym etapem, gdzie drony powinny być wykorzystywane jest monitorowanie zmian powierzchni terenu. Założeniem takiego monitoringu jest gromadzenie regularnych obserwacji obiektu na podstawie, których wykonywane są dalsze analizy, prognozowania i przeciwdziałania niepożądanym zjawiskom. Podstawowa forma degradacji terenu spowodowana eksploatacją górnictwem to osiadanie, które może prowadzić do zmian odległości pomiędzy powierzchnią terenu, a zwierciadłem wód gruntowych. Prowadzi to do zaburzenia stosunków wodnych w glebie, a w konsekwencji do modyfikacji budowy gruntu, cech morfologicznych oraz właściwości fizyczno-mechanicznych. Skanowanie pozwala

precyzyjnie odwzorować ukształtowanie terenu oraz wychwycić nawet niewielkie zmiany. Szybkie zbieranie danych w czasie rzeczywistym jest szczególnie ważne podczas monitorowania gruntu pod kątem osiadania. Wyniki w postaci analizy porównawczej stanowią materiał przydatny do dalszych obliczeń i prognoz. Koncepcja monitoringu opiera się na regularnym wykonywaniu pomiarów zarówno dronem jak i skanerem naziemnym - zwłaszcza po ulewnych deszczach, czy w czasie wiosennych roztopów. Mając, co najmniej dwa pomiary w wyniku, których zebrana jest chmura punktów, tworzymy model różnicowy zarówno w lokalnym jak i obecnie obowiązującym układzie współrzędnych. Dzięki nałożeniu na siebie dwóch modeli możemy obserwować zmiany ukształtowania terenu wywołane np. zjawiskami erozyjnymi. Forma cyfrowa otrzymanych danych może być wykorzystana np. do symulowania procesów dynamicznych. Rejestracja przez skaner drugiego i trzeciego odbicia pozwala na zebranie informacji o terenie pomimo, że występuje na nim roślinność. Nie jest to możliwe przy zastosowaniu techniki fotogrametrii z drona. Włączenie dronów i skaningu w proces monitorowania zmian pozwala odejść od tradycyjnych pomiarów punktowych metodami geodezyjnymi. Korzyści, jakie za tym idą to m.in. możliwość oceny zjawisk erozyjnych pod kątem ich natężenia czy zdarzeń inicjujących oraz możliwość oceny zasięgu obszarowego występujących procesów. Aby monitoring był prowadzony rzetelnie i świadomie należy wykonać kilka czynności tj. doboru odpowiedniego sprzętu, opracowania metodyki badań, powiązania z układem odniesienia czy ustalenia wymaganej rozdzielczości przestrzennej pozwalającej na dalsze działania. Dobrze dobrane parametry skanowania przekładają się na czas w terenie, czas opracowania danych oraz ilość danych, a przyjęta metodyka rzutuje na wiarygodność i dokładność analiz. Skanowanie laserowe stanowi także użyteczne narzędzie w odwzorowywaniu szaty roślinnej. Opracowane dane pozwalają na określenie takich parametrów jak wysokość drzew, średnica korony, gęstość zalesienia, oszacowanie biomasy czy określenia granic lasu. Możemy, zatem śledzić rozwój roślinności na tych częściach rekultywowanego obszaru, na których zaprojektowano tereny zielone. – **komentuje Maciej Dusza.**

Pomiary objętości

W ramach procesu rekultywacji wykonywane są roboty ziemne oraz pomiary objętości mas ziemnych. Taka konieczność zachodzi np. podczas inwentaryzacji objętości składowanych materiałów czy kalkulacji przewidywanych kosztów robót ziemnych. Aby wykonać obliczenia objętości mas ziemnych niezbędne są dane na temat istniejącego oraz projektowanego stanu powierzchni terenu. W większości przypadków roboty ziemne rozliczane są wg ilości m³, dlatego dokładne pomiary są tak istotne. Wykorzystując dotychczasowe



Pomiary objętości hałd. GEODETIC

klasyczne metody pomiaru nie jesteśmy w stanie pomierzyć objętości z taką dokładnością jak fotogrametrię. Drony nam to umożliwiły. Pomiar wykonany przed i po wykonaniu robót ziemnych daje szczegółowe raporty z pomiarów umożliwiając rozliczanie z kontrahentami. W Polsce dokładność, z jaką należy określać objętości mas ziemnych hałd, składowisk i zwałowisk reguluje rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 22 grudnia 2011 r. w sprawie dokumentacji mierniczo-geologicznej, gdzie błąd względny pomiaru objętości zwałowisk nadkładu oraz składowisk urobku nie może przekraczać dla objętości: do 20 tys. m³ – 4% objętości, 20-50 tys. m³ – 3% objętości, 50-200 tys. m³ – 2% objętości, ponad 200 tys. m³ – 1% objętości. Więcej w artykule Kontrola mas ziemnych na budowie (Rocznik INVESTOR REE 2020). – **komentuje Maciej Dusza.**

Kontrola jakości wykonanych prac

Zdecydowanie, jednym z ważniejszych zagadnień w procesie rekultywacji jest kontrola jakości wykonywanych prac oraz weryfikacji zgodności z projektem. Skanowanie z Ziemi oraz z drona może posłużyć do oceny stanu obiektu czy realizacji procesów zagospodarowania terenu. Algorytmy nauczania maszynowego pozwalają na kompleksową ocenę cech powierzchniowych, dzięki której uwidocznione zostają wszystkie odchylenia od normy. Profilowanie 2D pozwala sprawdzić geometrię powykonawczą i wskazuje miejsca z ukrytymi wadami strukturalnymi, które wpływają na trwałość obiektu. Wykorzystując skanowanie laserowe oraz modelowanie w 3D uzyskujemy takie informacje jak grubość ziemi, objętość materiału poszczególnych warstw gruntu, dokładność wykonywania elementów obudowy czy elementów uszczelniających. – **komentuje Maciej Dusza.**

KONIEC 



**Łukasz
Barcz**

Ekspert firmy
FOAMGLAS® Building Poland

ZIELONE I NIEBIESKIE DACHY UŻYTKOWE

**Inteligentne rozwiązanie dla
nowoczesnych miast**

Aby umożliwić napływ nowych mieszkańców, ośrodki miejskie na całym świecie muszą się rozrastać. Jednakże liczba dostępnych działek, na których można stawiać budynki, jest zasobem skończonym. Dachy nowych i istniejących obiektów to przestrzeń, która z jednej strony otwiera ogromne możliwości i aż prosi się o większe zagospodarowanie, z drugiej jednak wymaga zastosowania odpowiednich materiałów i reżimów technologicznych. Ogrody z intensywną roślinnością, parkingi, zbiorniki retencyjne czy udogodnienia aktywności fizycznej – to tylko kilka pomysłów na to, jak wykorzystać powierzchnię dachu. Nadawanie nowych funkcji ostatnim kondygnacjom budynków ma swoje niewątpliwe zalety.

Wykorzystaj przestrzeń na dachu

Przestrzeń użytkowa na dachu istniejącego obiektu to sprytny sposób na wykorzystanie dostępnej powierzchni, a także podniesienie atrakcyjności nieruchomości. Nie tylko w sensie wizualnym, lecz także inwestycyjnym, na czym skorzystać mogą zarówno nowe, jak i starsze obiekty. Lokalizacja w centralnej zabudowie miejskiej jest często bardzo wartościowa, a widoki z takiej wysokości – niezastąpione. Dachy zielone i niebieskie niosą także liczne korzyści dla środowiska, wpływając korzystnie na lokalny mikroklimat oraz poprawiając sposób gospodarowania wodą. Latem, przestrzeń taka zwiększa komfort osób przebywających we wnętrzach i zmniejsza zapotrzebowanie na klimatyzację. To ekologiczna metoda chłodzenia, która w miejskim tyglu wprowadza prawdziwie naturalne orzeźwienie.

Nie ma róży bez kolców

Pomimo nieograniczonych możliwości, realizacji dachów użytkowych towarzyszą pewne wyzwania. Tworząc przestrzeń użytkową na standardowym podłożu dachu płaskiego, należy mieć na uwadze następujące zagrożenia mogące prowadzić do jego uszkodzenia. Są to między innymi zwiększone obciążenia wynikające z użytkowania, ciężaru urządzeń czy dodatkowych warstw; zmiana warunków kondensacji zachodzącej wewnątrz konstrukcji dachowej; malejąca w czasie izolacyjność termiczna; wrastanie korzeni (w przypadku roślinności na dachu); zwiększone prawdopodobieństwo uszkodzenia hydroizolacji; brak możliwości zlokalizowania i naprawienia miejsc przeciekania oraz problemy wywołane przez możliwe zmiany charakteru użytkowego w przyszłości. Odpowiednie podłoża dachowe, wysokiej jakości materiały budowlane oraz bezbłędny montaż to warunki niezbędne, aby ograniczyć powyższe ryzyka. Jak zapewnić bezpieczne i wytrzymałe podłoża dla dachu użytkowego? Z myślą o aktualnych i przyszłych potrzebach inwestorów, zarządców oraz użytkowników budynków powstała koncepcja Kompaktowego Dachy FOAMGLAS®. Kompaktowy Dach FOAMGLAS® to proste w realizacji, wytrzymałe i wszechstronne podłoża dachowe, które ogranicza wszystkie ryzyka związane z dachami użytkowymi. Izolacja termiczna ze spienionego szkła komórkowego FOAMGLAS® gwarantuje zachowanie szczelnego i stabilnego wymiarowo dachu, bez względu na wahania temperatur, w każdych warunkach pogodowych i pod dowolnym obciążeniem – przez cały cykl życia budynku. System nie tylko zapewnia trwałe podłoża pod każdy rodzaj przestrzeni użytkowej, lecz także umożliwia jej zmianę w dowolnym momencie w przyszłości.

Poznaj trzy atuty technologii

Jakie są argumenty przemawiające za technologią Kompaktowego Dachy FOAMGLAS®? Pierwszy argument to wytrzymałość na obciążenia mechaniczne. Izolacja termiczna FOAMGLAS® zastosowana w kompaktowym podłożu dachowym wytrzymuje bardzo duże obciążenia ściskające (nawet do 1600 kPa) oddziałujące na konstrukcję przez cały czas, w sposób bezpieczny i niewpływający na właściwości termoizolacyjne. Płyty spienionego szkła komórkowego są w stanie przenosić wysokie obciążenia (np. w postaci ciężkiej centrali wentylacyjnej czy dodatkowej zabudowy), przy 0% deformacji, tworząc sztywne i stabilne podłoża pod warstwę hydroizolacji oraz minimalizując ryzyko uszkodzeń. Kolejny argument to pełna paro- i wodoszczelność. Ze względu na swoją zamkniętokomórkową strukturę, izolacja termiczna FOAMGLAS® jest w 100% wodoszczelna i paroszczelna, nie podciąga i nie chłonie wilgoci, przez co zawsze i w każdych warunkach pozostaje sucha. W przypadku dachu zielonego brak wilgoci oznacza brak wrastających korzeni. W przypadku dachu tarasowego lub parkingowego ewentualna usterka (np. w warstwie pokrycia dachu) ma charakter lokalny, dlatego jest łatwa w wykryciu i tania w naprawie. Nawet, jeśli dojdzie do uszkodzenia hydroizolacji np. na powierzchni 1 m², możesz być spokojny że kompaktowy dach nie zawiedzie i zapewni skuteczną barierę dla wody! Trzeci istotny argument to niezmiennie parametry termoizolacyjne. Izolacja termiczna FOAMGLAS® zapewnia niezmienną formę i długotrwałą ochronę termiczną przez pełny cykl użytkowania obiektu. Ponieważ spienione szkło komórkowe pozostaje zawsze suche, jego właściwości termiczne pozostają bez zmian nawet po kilkudziesięciu latach. Jak potwierdzają analizy próbek warstw ocieplenia dachu z budynków w wielu europejskich krajach, przeprowadzone przez niezależny instytut badań i testów izolacji termicznej FIW w Monachium, materiał ten utrzymuje identyczne właściwości termoizolacyjne, parametry mechaniczne oraz zerową zawartość wilgoci – nawet po blisko pół wieku od dnia montażu!

Co zyskujesz dzięki Kompaktowemu Dachowi FOAMGLAS®?

Nasz obiekt referencyjny, szkoła Sydhavnen w Kopenhadze, dobitnie pokazuje, jak wszechstronne może być zastosowanie systemu Kompaktowego Dachy FOAMGLAS®. Biorąc pod uwagę charakterystykę materiału, możliwości jego wykorzystania są praktycznie nieograniczone – a wszystko na podstawie jednego, standardowego podłoża!

KONIEC 

**Projekt typu mixed-use:
School Sydhavn**

JJW Architects

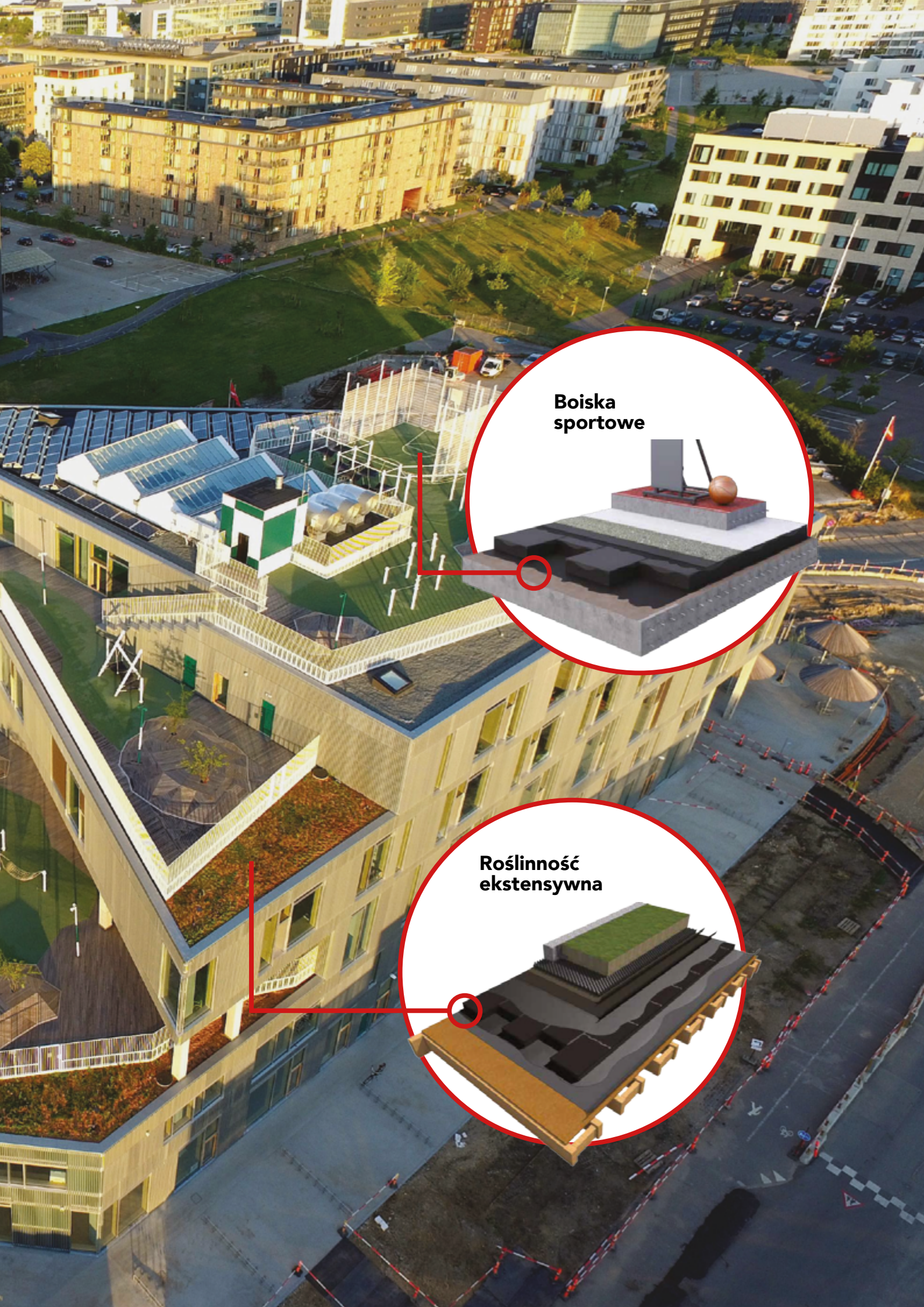
**Panele
fotowoltaiczne**

**Roślinność
intensywna**

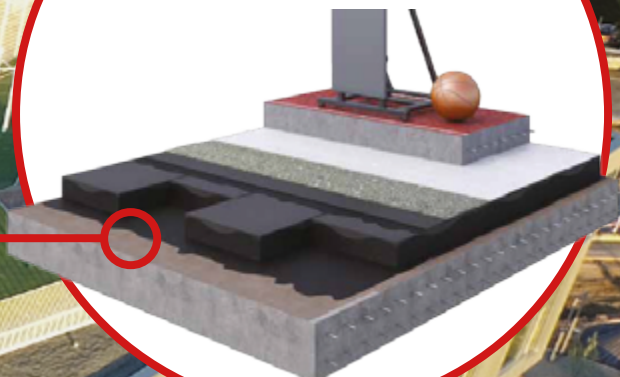


FOAMGLAS®

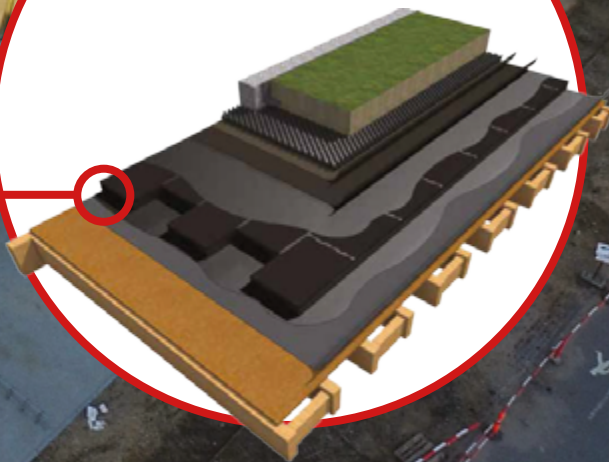
**WSPÓLNIE
WYKORZYSTAJMY
POTENCJAŁ DACHU**



Boiska sportowe



Roślinność ekstensywna





**Jakub
Sprusiński**

Dyrektor ds. Rozwoju
Sprzedaży, T-Master S.A.

TECHNOLOGIA, KTÓREJ POTRZEBUJE DZIŚ BRANŻA DEWELOPERSKA

**System T-Master - nowość na liście
rozwiązań proptech**

Dobre rozumienie potrzeb klientów to podstawa do zbudowania atrakcyjnej oferty deweloperskiej. Wdrażanie rozwiązań przyjaznych środowisku i digitalizacja poszczególnych elementów w projektach inwestycyjnych przekładają się na oszczędności. System Indywidualnej Segregacji Odpadów, już na etapie projektowania i sprzedaży nieruchomości, wyróżnia inwestycję, podnosi jej prestiż, a mieszkańcom zapewnia realne korzyści. Ta technologia „smart city” niesie też komfort dla użytkownika, kształtuje ekologiczne postawy i zmienia przestrzeń na lepsze. To dziś obowiązkowa pozycja na liście proptech, w dodatku oczekiwana przez mieszkańców mŚwiata, w którym żyjemy.

Jakie są potrzeby nowoczesnego budownictwa?

Z roku na rok klient staje się coraz bardziej wymagający, w pełni świadomy swoich potrzeb i otwarty na nowoczesne rozwiązania technologiczne. Podczas zakupu mieszkania nie ogranicza się już tylko do analizy układu konkretnego lokalu, ale zwraca uwagę na otoczenie inwestycji, materiały wykończeniowe, elementy małej architektury oraz aspekty środowiskowe. Tak, jak automatyczne urządzenia do odbioru przesyłek czy elektryczne hulajnogi wpisały się w miejską przestrzeń, tak w ofercie deweloperskiej nie może zabraknąć innowacji, które zgodnie z ideą zrównoważonego budownictwa poprawiają funkcjonalność i wydajność energetyczną budynków oraz chronią zasoby naturalne. Przykładem nowej technologii w nieruchomościach, która wyprzedza czasy i powinna zostać uwzględniona już na etapie projektowania, jest System Indywidualnej Segregacji Odpadów T-Master (T-Master SISO). To kompleksowe rozwiązanie przyciąga uwagę inwestorów i klientów indywidualnych. Tych pierwszych jako prestiżowa pozycja w duchu „smart home”, a drugich jako komfortowe i nowoczesne rozwiązanie w trendzie „zero waste”.

Wprowadzenie cyfrowej technologii w miejsce tradycyjnych śmietników jest kierunkiem pożądanym i rozwojowym. Blisko 83% użytkowników systemu T-Master nie wyobraża sobie powrotu do analogowych rozwiązań.

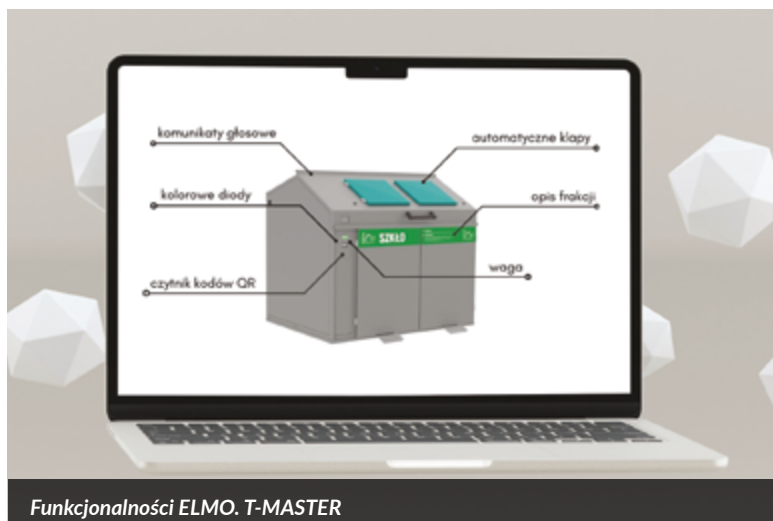
T-Master SISO - rozwiązanie proptech

T-Master SISO łączy zbiórkę selektywną z dokładną wiedzą o ilości wyrzucanych odpadów przez mieszkańców danego lokalu. Jako kompleksowe narzędzie „smart city”, oparte na rozbudowanym systemie IT, pozwala cyfryzować gospodarkę odpadami sprawiając, że śmieci przestają być anonimowe po opuszczeniu mieszkania. Technologię można porównać do licznika zużycia mediów domowych. Waży odpady, a następnie informacje o ich masie zapisuje na indywidualnym koncie użytkownika. System T-Master umożliwia rozliczanie za śmieci, tak jak za zużyty prąd, wodę czy gaz, a więc wprowadzenie kolejnej, piątej metody PAYT,

czyli „płać za to, co wyrzucisz”. Gdy ustawodawstwo na to pozwoli, użytkownicy T-Master SISO będą mogli, jako pierwsi w Polsce, indywidualnie rozliczać się za odpady. W ostatnich latach widoczny jest wzrost firm oferujących rozwiązania z zakresu nowych technologii dla nieruchomości, czyli tzw. proptech. Wielokrotnie nagradzany T-Master SISO, od ponad 3 lat, pomaga w skutecznej segregacji odpadów na osiedlach wielorodzinnych i wpisuje się w ekologiczny charakter inwestycji wyposażonej w usługi i produkty, które w przyszłości pozwolą na oszczędności. Wprowadzenie systemu, który umożliwi cyfryzację gospodarki odpadami w skali globalnej jest działaniem, które nie tylko wyróżnia inwestycję, ale i o krok wyprzedza konkurencję. Innowacja służy już ponad 5000 mieszkańcom Ciechanowa, Zamościa, Świebodzina, Śremu czy Rumi i Bystrzycy Kłodzkiej. Rozwiązanie T-Master staje się również coraz częściej przedmiotem zainteresowania zagranicznych delegacji.

ELMO - dużo więcej, niż zwykły pojemnik na odpady

Pojemnik ELMO (Elektroniczny Licznik Miejskich Odpadów) to najbardziej wyróżniający się element rozwiązania T-Master. Jego użytkownicy mówią o nim „inteligentny”. Słusznie, bo inne dostępne na rynku produkty nie zapewniają segregacji na poziomie bliskim 100%. W czym tkwi sekret? ELMO wyposażony jest w szereg funkcjonalności, które sprawiają, że wyrzucanie śmieci staje się komfortowym i lubianym obowiązkiem domowym. Urządzenia bez problemu są obsługiwane przez dzieci i osoby starsze, dostosowane są też do potrzeb osób z niepełnosprawnościami. Aby skorzystać z ELMO należy nakleić indywidualny, przypisany do gospodarstwa domowego, kod QR na worek z posegregowanymi odpadami, zbliżyć go do czytnika, a po podniesieniu się kłapy umieścić wewnątrz urządzenia. Informacja o wadze wyrzuconych odpadów pojawi się na wyświetlaczu, widoczna też będzie w aplikacji mOdpady. Bezdotykowa obsługa urządzeń





Inteligentne pojemniki ELMO w Zamościu. T-MASTER

jest wygodą, ale i zapewnia higienę, nie tylko w czasach pandemii. Co ważne, szczelnie zamknięte klapy eliminują nieprzyjemne zapachy. Z ELMO wyrzucanie śmieci staje się proste i przyjemne.

Technologia potrzebna na osiedlu, ważna dla miast i gmin

System T-Master zmienia otoczenie, w którym funkcjonujemy. – W końcu jest czysto, estetycznie, nie ma odpadów pozostawionych wokół pojemników, co bardzo często się zdarza w przypadku tradycyjnych wiat. Przestrzenie na naszych osiedlach w zabudowie wielorodzinnej są przyjazne, uporządkowane i robią duże wrażenie na mieszkańcach i osobach przyjeżdżających do miasta – mówi Alicja Stachurska z Wydziału Gospodarki Komunalnej i Ochrony Środowiska Urzędu Miasta Zamość, które wdrożyło system T-Master w styczniu 2022 roku. Do wyboru technologii zachęcają także wygląd pojemników i system monitoringu CCTV, który wpływa na bezpieczeństwo i porządek wokół instalacji. Dzięki zainstalowanym kamerom można zidentyfikować nieprawidłowe zachowania i dotrzeć do osoby, która podrzuca odpady. – Architektura naszych budynków wielorodzinnych jest nowoczesna, więc ważne było, aby pojemniki wpisały się w otoczenie. Duży problem stanowił także proceder podrzucania śmieci i pozostawiania ich przy pojemnikach – mówi Joanna Rosalska-Hutnik ze Świebodzińskiego Towarzystwa Budownictwa Społecznego. W Świebodziźnie pierwsza instalacja T-Master SISO składającego się z 8 pojemników ELMO zakończyła się w listopadzie 2021 roku, a do końca 2022 roku na osiedlach Widok i Żaków zostanie zainstalowanych 108 inteligentnych, bezdotykowych pojemników, z których docelowo korzystać będzie 1008 gospodarstw domowych. Cyfryzacja gospodarki odpadami to trend, który wyraźnie się rozwija. Dla deweloperów stanowi przewagę konkurencyjną i mocny wyróżnik inwestycji. Dla mieszkańca to nowoczesne narzędzie,

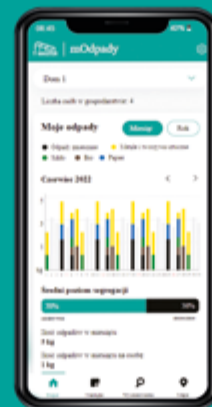
z którego korzysta na co dzień. Inwestor, wprowadzając tego typu rozwiązania już na etapie projektowym, pokazuje swój wieloobszarowy profesjonalizm oraz prokliencką politykę.

mOdpady - podstawowe źródło wiedzy o odpadach

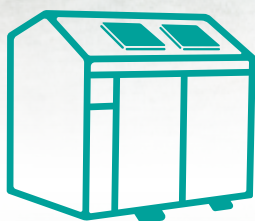
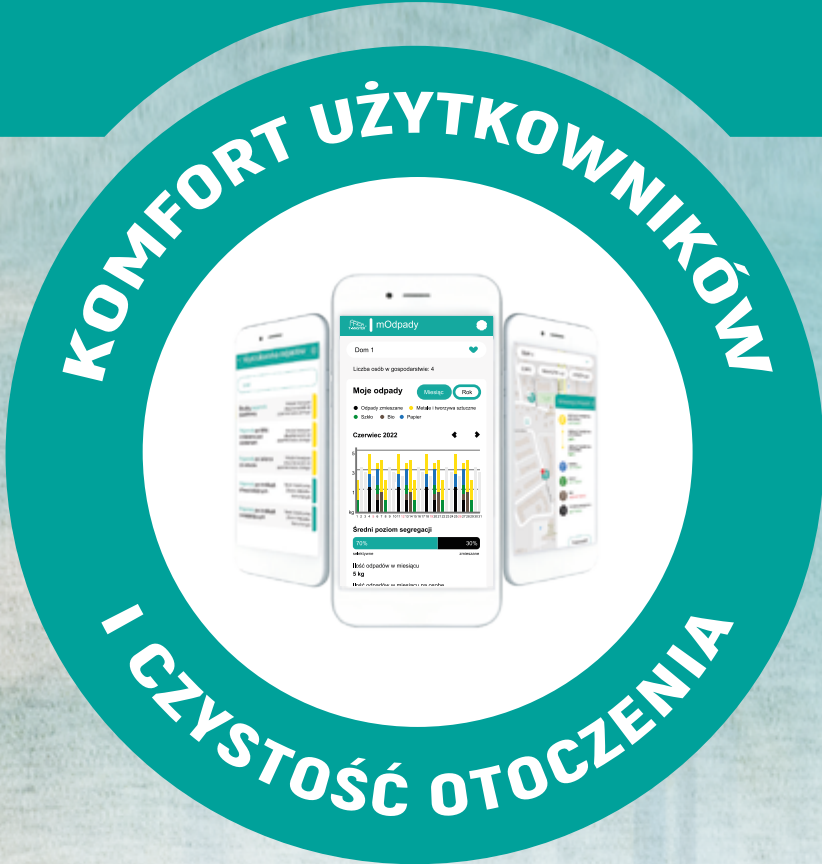
Klientom lubiącym technologiczne nowinki z pewnością spodoba się zintegrowana z systemem, jedyna tego typu na świecie, aplikacja mOdpady. Dostarcza wiedzę o ilości i rodzaju wytwarzanych odpadów w gospodarstwie domowym, ale przede wszystkim stanowi wyjątkowe narzędzie do budowania ekologicznych postaw przyszłych mieszkańców inwestycji. W aplikacji szybko i wygodnie można sprawdzić ilość wyrzuconych śmieci, jakość segregacji i porównać swoje statystyki z wynikami innych mieszkańców bloku czy osiedla. Wychodząc z założenia, że im większa świadomość w tematach, które nas dotyczą, tym większą uwagę im poświęcamy, oznacza to, deweloper uwzględniający T-Master SISO w inwestycji aktywizuje klientów do podejmowania codziennych działań w obszarze gospodarki odpadami.

Technologia jutra niezbędna już dziś

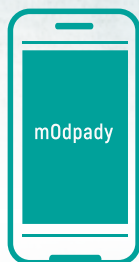
System T-Master to technologia przyszłości dostępna już dziś. Choć wyprzedza czasy, to już wkrótce pozwoli wszystkim, którzy ją wdrożyli czerpać dodatkowe korzyści. Deweloperzy, którzy zdecydują się na rozwiązanie T-Master SISO staną się dla innych wzorem do naśladowania. Ekologiczne rozwiązania, które wyrażają troskę o środowisko naturalne budują przewagę nad konkurencją i zachęcają do zakupu mieszkania w danej inwestycji, również ze względu na ekonomiczne korzyści. – Odpady produkuje każdy, a globalny problem związany ze wzrostem ich ilości dla nikogo nie powinien być obojętny. Jak wynika z najnowszych badań GUS, w 2021 roku na 1 mieszkańca Polski przypadło średnio



Aplikacja mOdpady. T-MASTER



ELMO
inteligentne, bezdotykowe
pojemniki na odpady



m0dpady
pierwsza na świecie
aplikacja o odpadach
wytworzonych w lokalu



Prestiżowe
rozwiązanie,
które wyróżnia
inwestycję



358 kg zebranych odpadów komunalnych, co stanowi o 16 kg więcej w porównaniu do roku poprzedniego. Masa śmieci wzrasta, poziom segregacji w kraju stoi w miejscu, a unijne dyrektywy określające wskaźniki recyklingu w państwach członkowskich są coraz wyższe, podobnie jak opłaty za odbiór odpadów. Segregacja jest dziś obowiązkiem, a nowa technologia niezbędna i kluczowa, by prawidłowo ją realizować – mówi Agnieszka Rychlicka, wiceprezes zarządu T-Master S.A. Nie ma lepszego motywatora do zmiany zachowań niż wiedza i koszty. Z danych pozyskanych po wdrożeniu T-Master SISO wynika, że już po trzech miesiącach liczba segregujących gospodarstw dochodzi do 95% z początkowych 10%, a zbiórka selektywna wzrasta średnio o 48%, co jest równoważne ze zmniejszeniem ilości odpadów zmieszanych. Dobra segregacja pozwala odzyskać więcej surowców i niesie oszczędności dla przyszłych właścicieli mieszkań. Przykładem jest pilotażowe wdrożenie systemu T-Master w Śremie, które odbyło się w październiku 2022 roku i objęło mieszkańców trzech bloków przy ul. Wojska Polskiego. Nowi użytkownicy inteligentnych pojemników od stycznia 2023 roku, będą mieć obniżone opłaty za odbiór odpadów.

Czym powinno wyróżniać się budownictwo przyszłości?

Ekologia, oszczędności i inteligentne technologie to czynniki, które determinują decyzje zakupowe klientów na rynku nieruchomości. T-Master SISO łączy je wszystkie. Jest również dobrze odbierany przez gminy, deweloperów i przyszłych mieszkańców inwestycji. Dlatego właśnie można przypuszczać, że system stanie się wkrótce obowiązkową pozycją do zarządzania segregacją odpadów na miejskich osiedlach. Nowoczesna architektura musi łączyć się z nowinkami technologicznymi, szczególnie w ujęciu proekologicznym. Wpisując tego typu rozwiązania w plany inwestycji deweloper zyskuje w wielu obszarach. Daje mieszkańcom coś więcej niż tylko przestrzeń do mieszkania. Odpowiednia organizacja miejsca do gromadzenia odpadów stanowi dziś mocny wyróżnik oferty mieszkaniowej i powinna być brana pod uwagę także przez projektantów, architektów czy urbanistów. Śmietnik to ważny element przestrzeni, może być estetyczny, nowoczesny i doskonale wpisujący się w otoczenie. T-Master SISO z powodzeniem zastępuje zewnętrzne wiaty śmietnikowe, może być też dostosowany do mniejszych przestrzeni wewnątrz obiektów. Jaka jest cena tak nowoczesnego systemu na osiedlu? Niewielka w kontekście wszystkich kosztów inwestycji. Zysk? Wielowymiarowy. Warto się wyróżnić.

KONIEC 

GRR  **GEODETIC™**
RENT ROLL

*“Rekordowe różnice w powierzchniach
 budynku na przestrzeni 5 lat
 zarządzania sięgały 30%.
 GRR nie dopuszcza takich błędów”
 - Adrian Hołub*



GEODETIC RENT ROLL
AUTORSKI PROGRAM
 DO ZARZĄDZANIA
 POWIERZCHNIAMI

www.geodetic.co

realestate

MAGAZINE

**Wszystko o zarządzaniu
nieruchomościami komercyjnymi**

Ekspertcka wiedza

ZARZĄDZANIE • KOMERCJALIZACJA • INWESTYCJE

6 WYDAŃ W ROKU



Poznaj nas na
www.realestatemagazine.pl



**Maciej
Dusza**

UAV Surveyor,
Geodetic



**Paweł
Wójcik**

Business Development
Director, SkySnap



**Radosław
Nawara**

Niezależny Konserwator
Zabytków, Architekt,
Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada

ORTOFOTOMOZAIKI ELEWACJI, ORTOOBRAZY DACHU

Nowoczesne inspekcje budynków dronami

Jednymi z największych pochłaniaczy czasu i kosztów przy zarządzaniu nieruchomością są inspekcje, naprawa i utrzymanie obiektu i instalacji. Tradycyjne metody inwentaryzacji wiążą się z wizytami w terenie, są powolne, a w przypadku prac na wysokościach są również niebezpieczne. Ponadto efekt nie zawsze jest zadowalający ze względu na trudny dostęp do nieruchomości. Bieżąca eksploatacja, konserwacja i zarządzanie nieruchomością są drogimi aspektami jej cyklu życia. Oznacza to codzienne podejmowanie trudnych decyzji o tym, gdzie przydzielić zasoby przy jednoczesnym przygotowaniu na potencjalne kosztowne problemy. Sprawdzonym podejściem do zarządzania nieruchomościami jest proaktywna konserwacja i inspekcje poprzez optymalizację nadzoru nad takimi aktywami jak dachy, jednostki HVAC, fasady, parkingi itd. Doświadczenie pokazuje, że zidentyfikowanie problemu odpowiednio wcześniej i podjęcie kroków małym nakładem finansowym, to kluczowe aspekty zapobiegające przekształceniu się drobnych problemów w krytyczne awarie. Ortofotomozajki elewacji, ortooobrazy dachów, inspekcja balkonów, inspekcja termowizyjna budynku – co jeszcze może pomierzyć dron? Jak dokumentacja zdjęciowa z dronów może przydać się w inspekcjach budynków? Gdzie archiwizować i przeglądać dane?

Do czego przydatna jest inspekcja zdjęciowa budynku?

Budynki średnio co 10-15 lat przechodzą remonty elewacji lub dachu. Jest to często istotny koszt, idący w setki tysięcy złotych. Tradycyjna metoda inspekcji wymaga większych nakładów czasu, środków oraz często jest niebezpieczna lub nawet niewykonalna w przypadku niektórych elementów. Włączając w ten proces dane z dronów mamy możliwość identyfikacji oraz pomiarów praktycznie wszystkich elementów zewnętrznych budynku nie wychodząc z biura! Ułatwia to negocjacje z potencjalnymi wykonawcami prac w sprawie ich zakresu. Posiadanie dokładnej dokumentacji zdjęciowej budynku (szczegółowej dokumentacji elewacji przed odbiorem nowego budynku, przed upływem rękojmi lub przed rozpoczęciem sąsiadującej budowy) w kluczowych momentach jego użytkowania znacząco upraszcza zarządzanie nieruchomością oraz dochodzenie ewentualnych roszczeń. Te kluczowe momenty w historii każdej nieruchomości to: odbiór nowego budynku, koniec rękojmi, rozpoczęcie i zakończenie dużej sąsiadującej budowy. Brak dokładnej dokumentacji często uniemożliwia skuteczne egzekwowanie roszczeń. Szczegółowa inwentaryzacja elewacji w kluczowych momentach umożliwia szybkie dostarczenie dowodów na usterki w budynku i określenie wstępnej kwoty roszczenia lub zadań do wykonania dla dewelopera. Dodatkowo, wykonanie cyklicznych mierzalnych zdjęć (ortofotomozaiek) elewacji w różnym czasie pozwala na szybkie porównanie, np. pęknięć i szczelin znajdujących się na ścianie budynku i udokumentowanie ich we wstępnym raporcie. **Proaktywne podejście do zarządzania zasobami jest coraz częściej wspomagane przez nowe technologie. Dlatego wielu zarządców nieruchomości decyduje się wyjść naprzeciw wyzwaniom i włącza drony i narzędzia analityczne do trudnych i niebezpiecznych zadań. Technologia przyspiesza inspekcje, obniża jej koszty i zapewnia całościowy obraz nieruchomości.** Dron zajrzy szybko w każdy zakątek nieruchomości, a efektem inspekcji będą wysokorozdzielcze zdjęcia, na których mamy możliwość wykonywania pomiarów, tworzenia tabeli atrybutów czy zapisywania adnotacji. Proste i szybkie pomiary elewacji, dachów, instalacji lub balkonów dają możliwość uzyskania oszczędności czasu zarówno w krótkim, jak i długim terminie. – **komentuje Maciej Dusza, UAV Surveyor, Geodetic.**

Ortofotomozajki elewacji

Zarządzanie stanem elewacji niesie za sobą wiele wyzwań. Ponad 15% nowych budynków wymaga naprawy usterek elewacji spowodowanych wadliwym wykonaniem przez wykonawców. Około 45% nowych budynków w ciągu 5 lat wymaga remontów elewacji spowodowanych działaniami zewnętrznymi. Budyn-

ki, wokół których prowadzone są budowy ulic, tuneli lub innych nieruchomości narażone są na dodatkowe uszkodzenia lub pęknięcia w elewacjach. Brak dobrej dokumentacji elewacji pokazującej postępującą degradację i nowe usterki stanowi przeszkodę w uzyskaniu odszkodowania na usuwanie usterek. Wykorzystując drony oraz zebrane dzięki nim dokładne dane, zarządca ma możliwość identyfikacji uszkodzeń oraz ich pomiarów. Można w ten sposób dokonać dokładnego przedmiaru prac do wykonania na elewacji lub dachu. Dokładna dokumentacja i przedmiar prac znacznie ułatwia negocjacje z wykonawcami oraz często pozwala zaoszczędzić pieniądze. O tym, ile korzyści niesie za sobą inspekcja z wykorzystaniem drona przekonała się już niejedna jednostka sprawująca nadzór nad nieruchomością. W ostatnim czasie, we współpracy z konserwatorem Radosławem Nawara wykonana została inspekcja zabytkowej elewacji oraz dachu jednego ze szpitali na Śląsku. Inwestor w ramach inspekcji otrzymał skatalogowane zdjęcia każdej z elewacji, chmurę punktów oraz ortofotomozaikę każdej z fasad, której piksel terenowy wyniósł 1mm! Ortoobrazy fasad zostały wykorzystane, jako podkład do dalszych prac związanych z renowacją elewacji. Czy taka dokumentacja jest przydatna konserwatorowi zabytków? – **komentuje Paweł Wójcik, Business Development Director, SkySnap.**



Ortofotomozajka elewacji. GEODETIC

Zabytkowy szpital wymaga pilnej naprawy elementów takich jak gzymsy, bonie, pięknie zdobione opaski okienne. Te cenne detale architektoniczne zostały zniszczone przez warunki atmosferyczne - cegła jest zabrudzona i miejscami brakuje fug. Skoro prace i tak należy wykonać, to dlaczego inwestor miałby nie skorzystać ze środków, które dają na ten cel instytucje państwowe (środki marszałkowskie, wojewódzkie i z Ministerstwa) w ramach ochrony zabytków wpisanych do rejestru? Jako konserwator zabytków zostałem poproszony o nakreślenie zakresu i kosztów renowacji tak, by nie wejść w procedurę pozwolenia na budowę. To był istotny warunek prac, PnB nie pozwoliłoby nam "zamknąć się" w ciągu 30 dni i dotacja by przepadła. Żeby wykonać kosztorysowanie, konieczne było naj-

pierw oszacowanie stanu elewacji i jej poszczególnych detali. Normalnie zleciłbym wykonanie inwentaryzacji architektonicznej tachimetrem lub skanerem - jest jednak coś szybszego i tańszego! Inspekcja elewacji przy użyciu dronów znacząco skraca czas pomiaru, obniża koszty i daje możliwość uzyskania wyników szybciej. Ortofotomapa poszczególnych elewacji wyeksportowana do warstw projektowych w programie typu CAD jest przydatna do pomiaru ubytków w ścianach czy detalach architektonicznych z poziomu biura. Daje to możliwość szybkiego lokalizowania pęknięć elewacji oraz elementów konstrukcyjnych. Drony dają też możliwość bezpiecznego pomiaru bez konieczności budowania rusztowań czy wspinania się na elewację w celu ręcznego pomiaru tych elementów. Ortofotomozajka wszystkich elewacji stanowiąca wynik pomiaru dała bardzo dużą dokładność miar w szybkim czasie, przy niskim koszcie i bez zaangażowania mojego zespołu. Ponadto, chmura punktów każdej z elewacji przydatna była do precyzyjnego kosztorysowania ilości materiałów niezbędnych, np. do uzupełnienia ubytków. Wyzwaniem w takich projektach jest niestety waga plików. Chmury punktów i modele 3D zajmują dużo miejsca na dysku komputera i spowalniają pracę w czasie ich zgrywania. Dlatego, przekonałem się do portalu SkySnap, który odciąża mój komputer przejmując dane na swój serwer, daje możliwość porównywania różnych faz pomiarów, np. przed i po wykonaniu renowacji i pozwala generować raporty porównawcze dla moich inwestorów - oni z kolei cenią sobie czas i jakość. Nie tylko w znaczący sposób pozwala to skrócić czas i koszty pomiaru, ale pozwala to również na znaczne skrócenie czasu naszego projektowania. Nie musimy „szukać centymetrów”, które w przypadku renowacji starych budynków są bardzo istotne. Oszczędzamy czas na odwzorowywaniu unikalnych detali architektonicznych, możemy je porównać ze sobą i weryfikować, które z nich kiedyś były naprawiane i dlaczego odbiegają od pierwowzorów. Jest to niezwykle przydatne przy uzgodnieniach z konserwatorem, bo pracujemy w skali i w jakości premium. Szalenie istotna w tej technologii jest również możliwość sprawdzenia czy nie mamy do czynienia z powolnym pełzaniem i zarysowaniami na elewacji. Dokumentowanie dla obiektów zabytkowych jest niezwykle cenne z punktu widzenia sporządzania kart ewidencyjnych czy białych kart. Digitalizuje się eksponaty w muzeum od wielu lat, a praca na cyfrowym budowlanym obiekcie 3d, który nigdy nie posiadał lub posiadał archiwalne dokumenty w kalkach (z mniejszymi lub większymi błędami) niezwykle skraca proces inwestycyjny. Ponadto, unikamy nieodpowiedzi w zakresie, np. kątów dachów i przede wszystkim nie ryzykujemy zdrowia i życia w docieraniu w trudnodostępne miejsca. Trzeba pamiętać, że niektóre obiekty są w bardzo złym stanie technicznym lub w stanie, który po oględzinach nazywamy zagrożającym życiu - wtedy nie wszystko możemy zobaczyć wykorzystując tradycyjne metody pomiaru.

- komentuje Radosław Nawara, Niezależny Konserwator Zabytków, Architekt, Doradca, Inwestor, Współwłaściciel Arkada.

Ortoobrazy dachu

Dachy to niebezpieczne miejsce, a tradycyjna metoda inspekcji wymaga wejścia pracowników na dach i wykonania inspekcji ręcznie. Zebranie precyzyjnych pomiarów w ten sposób jest nie tylko czasochłonne, ale znacząco zwiększa ryzyko wypadku. Dane z dronów takie jak ortoobrazy dachu, chmura punktów czy model mesh pomagają zebrać niezbędne informacje, a analiza i pomiary wykonywane są już z poziomu biura. Przekłada się to również na czas, ponieważ wszystkie dane np. o dachu jesteśmy w stanie pozyskać w ciągu godziny. Szybkość oraz bezinwazyjność przekłada się oczywiście na koszt takiego pomiaru. Zebrane dane w połączeniu z wiedzą ekspercką pomagają wnieść nową i ustandaryzowaną jakość pomiarów do zarządzania nieruchomościami. Niesie to za sobą szereg korzyści takich jak: wiarygodny wynik poparty analizą materiałów zdjęciowych, dostęp do danych w 48 godzin, ograniczone ryzyko dla pracowników oraz podwykonawców, wykorzystanie dokumentacji do spraw odszkodowawczych, spójna baza wiedzy o swoich nieruchomościach, raport w postaci zbiorczego zestawienia wykrytych potencjalnych szkód. - komentuje Maciej Dusza, UAV Surveyor, Geodetic.



Inspekcja dachu w geoportalu SkySnap.

Inspekcja balkonów

Jednym z przykładów zastosowania technologii jest inspekcja balkonów. Balkony oraz ich mocowanie do budynku to ważna część nieruchomości, która często nie jest odpowiednio sprawdzana oraz udokumentowana, szczególnie przy odbiorze budynku lub przed upływem rękojmi. Brak odpowiedniej inspekcji stwarza duże ryzyko dla zarządców oraz mieszkańców w kwestii bezpieczeństwa użytkowania balkonów oraz serwisowania

ewentualnych usterek. Wykonując dokładną inwentaryzację z użyciem drona elementów mocujących balkon, zarządca może szybko wskazać miejsca, gdzie wymagane są szybkie działania naprawcze. Najważniejszą zaletą jest brak konieczności udostępniania każdego lokalu. – **komentuje Paweł Wójcik, Business Development Director, SkySnap.**

Inspekcja termowizyjna budynku

Kolejny przykład to inspekcja termowizyjna budynku. Ogrzewanie nieruchomości jest istotnym elementem kosztów eksploatacyjnych nieruchomości. Występowanie mostków termicznych powoduje utratę ciepła, wzrost kosztów ogrzewania, wychłodzenie budynku lub powstawanie wilgoci. Wykonanie prawidłowego i pełnego badania termowizyjnego nieruchomości jest tym trudniejsze im większy i starszy jest obiekt. Inspekcja termowizyjna elewacji oraz dachu z wykorzystaniem dronów znacznie ułatwia identyfikację potencjalnych usterek, uszkodzeń niewidocznych gołym okiem oraz szacowanie kosztów naprawy. Więcej w artykule „Termowizja w nieruchomościach”. – **komentuje Maciej Dusza, UAV Surveyor, Geodetic.**

Gdzie archiwizować i przeglądać dane?

Dane zostały dodatkowo udostępnione w dedykowanym portalu online Skysnap dającym szereg możliwości i korzyści. Portal umożliwia bezpieczne przechowywanie wszystkich danych o projekcie w jednym miejscu bez konieczności posiadania szybkich komputerów, czy dużej ilości miejsca na dysku. Danymi zarządzamy według lokalizacji nieruchomości oraz daty pozyskania zdjęć, aby ułatwić dostęp oraz komunikację z zespołem. Dodatkowo, w portalu mamy możliwość swobodnego i intuicyjnego przeglądania zdjęć oraz katalogowania per budynek/obiekt, fasada/strona czy element/mieszkanie. Na zdjęciach mamy możliwość prowadzenia notatek oraz udostępniania ich innym użytkownikom bez konieczności wymiany plików. Ortofotomozajki fasad dają nam dodatkowe możliwości, których nie dają same zdjęcia. Są to: pomiary z centymetrową dokładnością, wektoryzowanie ortoobrazów, eksportowanie warstw wektorowych do programów CAD, porównywanie materiału do warstw projektowych w celu oceny stanu aktualnego z projektowanym oraz automatyczne generowanie raportu z przeprowadzonych analiz. Taki sposób pracy na danych z inspekcji jest najszybszy, intuicyjny i najlepiej wykorzystujący potencjał jaki dają drony. Szerzej na ten temat w artykule „Pomiary dronami i geoportal SkySnap.” – **komentuje Paweł Wójcik, Business Development Director, SkySnap.**

KONIEC 



geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

“Dzięki dronom inwentaryzacje architektoniczne, analizy przestrzenne, skaning oraz analizy termowizyjne wchodzą na zupełnie nowy, wyższy poziom. Ich wykorzystanie może ograniczać tylko nasza wyobraźnia.”
- **Maciej Dusza**

**NALOTY DRONEM
ORTOFOTOMAPY
FOTOGRAMETRIA
TERMOWIZJA**

www.geodetic.co



Maciej Mroczyński

CEO Ozonetube®,
Naukowiec, Cybernetyk

OZONOWANIE MIESZKANIA PRZED SPRZEDAŻĄ

Usuń zapachy, bakterie,
zarodniki grzybów i pleśń

Dobry flipper kupuje lokal tanio, sprawnie go odświeża i sprzedaje szybko z jak najwyższą marżą. W tym działaniu istotny jest czas, aby zainwestowane pieniądze szybko odzyskać i móc realizować kolejne inwestycje. Owszem, niektórzy flipperzy obracają lokalami za pieniądze innych inwestorów, ale mechanizm działania jest taki sam. W związku z tym, że wiele mieszkań, czy domów przeznaczonych na sprzedaż nie podlega remontowi, flipperzy i agenci nieruchomości coraz chętniej sięgają po ozonowanie hybrydowe™ w celu uzyskania szybkiego efektu odświeżenia lokalu. Ozonowanie to naturalny proces oczyszczania występujący w naturze - zjawisko występuje w czasie burzy w momencie, gdy dzięki energii pioruna z tlenu wytwarza się ozon (potrójny tlen). Dzięki temu oczyszcza on powietrze, usuwa zapachy i dezynfekuje. Ozonetube®, każdego dnia przenosi to zjawisko przyrodnicze do wnętrza budynków - biur, sklepów, magazynów, a także wspomnianych mieszkań i domów na sprzedaż czy wynajem. Ozonowanie jest naturalną i skuteczną formą dezynfekcji i usuwania zapachów. Zapachy zwierząt, papierosów i stęchlizny bardzo często zniechęcają do zakupu nieruchomości. Oprócz zapachów, ozonowanie usuwa również inne przeszkody w skutecznym obrocie mieszkaniami - alergeny, zarodniki grzybów, pleśni czy bakterie. „Sucha burza” oczyszcza, zatem wnętrza nieruchomości, w których pracujemy i mieszkamy, dzięki czemu niskim kosztem, w ciągu kilku godzin możemy osiągnąć nową świeżość, a taką nieruchomość znacznie łatwiej zamienić na gotówkę.

Jakie efekty daje ozonowanie mieszkania?

Flipperzy, agenci i pośrednicy nieruchomości coraz częściej korzystają z ozonowania hybrydowego™, żeby szybko i znacznie taniej niż w przypadku remontu pozbyć się śladów użytkowania pozostawionych przez poprzednich właścicieli, czy lokatorów. Dodam, że zapachy w mieszkaniach mogą być różne: od papierosów, od zwierząt (alergeny), od poprzednich lokatorów (ludzie w różnym wieku i z różnym podejściem do higieny). W ogłoszeniach lokali na sprzedaż czy wynajem, coraz częściej odnotowuje się czy w lokalu palono papierosy lub przebywały zwierzęta. Wiele osób jest uczulonych na zwierzęta, więc taki lokal automatycznie wypada z kręgu ich zainteresowań. Agenci opowiadali często, że wprowadzali potencjalnych kupujących do pustych od kilku lat mieszkań i zaczęli oni od razu kichać, mówiąc „tu był kot, nie będziemy tego oglądać” - i z transakcji nici. Zapach papierosów, albo zwierząt unoszący się w lokalu stanowi, nierzadko problem w znalezieniu zainteresowanego nabywcy czy najemcy i jest to istotny czynnik przy sprzedaży lokali. Remont to drogie rozwiązanie rzędu kilkudziesięciu tysięcy złotych, dlatego właściciele nieruchomości, flipperzy albo agenci nieruchomości nie decydują się na takie wydatki, jeśli nie muszą. Kilkukrotnie zdarzyło się nam usunąć zapach papierosów, który unosił się w mieszkaniu, mimo przeprowadzonego remontu! Nowe ściany, nowa farba i tapety, a nawet nowy pokój dla noworodka przeszły zapachem papierosów. Rodzice - nowi właściciele mieszkania byli zrozpaczeni. Jak, zatem niskim kosztem usunąć przykre zapachy, którym nie pomógł nawet remont? Jak to zrobić, aby kosztowało mniej niż remont? Wysokie stężenie ozonu w ciągu kilku godzin potrafi usunąć nieprzyjemne zapachy w sposób trwały. Jest to, zatem fundamentalna różnica w porównaniu do powszechnych sposobów, które mają tylko zamaskować wady na czas transakcji. Co więcej, ozonowanie oprócz zapachów usuwa także bakterie, wirusy, a nawet zarodniki grzybów! W związku z tym,

da się zdezynfekować i usunąć wszelkie elementy, które mogą utrudnić normalne funkcjonowanie nowemu nabywcy. Ozonowanie hybrydowe™ szybko daje efekt ogromnej świeżości - jest czysto pachnąco i świeżo w powietrzu. Ponadto, przeprowadzone ozonowanie przy sprzedaży lub wynajmie lokalu można przekuć w atut. Jak? Przed każdym ozonowaniem jest możliwość pobrania próbek w celu laboratoryjnego przebadania skuteczności przeprowadzonego procesu. Ozonetube® wydaje certyfikaty i naklejki potwierdzające przeprowadzenie ozonowania w danym lokalu. Taka naklejka podnosi prestiż każdej nieruchomości. Flipper lub agent może wykorzystać to, jako atut przy sprzedaży lokalu, przedstawiając kupującemu oprócz odczuwalnej świeżości - wyniki badań i certyfikat ozonowania hybrydowego™. A co z pokojem noworodka? Zespół Ozonetube® usunął zapach papierosów w wyremontowanym mieszkaniu trwale już w 12 godz.

Po co ozonować lokal na sprzedaż?

Kamil Krupicz z agencji nieruchomości Wood&Stone postanowił w celu odświeżenia mieszkania zlecić ozonowanie w jednym z mieszkań w bloku na Sadybie. Obecny właściciel posiadał koty, a dla Kamila istotne było, żeby nowy kupujący obejrzał sobie mieszkanie w komfortowych warunkach i nie wyczuł, że mieszkały tu również zwierzęta. Ściany w 3 pokojach były w tapetach i boazerii, a wszystkie te zapachy weszły w strukturę okładzin. Remont mieszkania, wymiana tapet, ściąganie boazerii i malowanie ścian nie wchodziły w grę, bo wymagałyby to zbyt dużych nakładów finansowych. Agent zdecydował się na ozonowanie z Ozonetube®. Dodatkową korzyścią było usunięcie charakterystycznych zapachów i dezynfekcja lodówki. Kamil po ozonowaniu stwierdził, że czystość powietrza faktycznie była jak po porannej burzy. Nie było przykrych zapachów i czuć było prawdziwą świeżość - zarówno w mieszkaniu, jak i w lodówce. Gdy przychodzili potencjalni kupujący nie mówili nic na temat przykrych zapachów, a mieszkanie sprzedało się w ciągu tygodnia. Rozmowę z Kamilem Krupiczem z Wood & Stone możesz obejrzeć na naszym kanale YouTube.

Czy ozonowanie mieszkania jest bezpieczne?

Po okresie pandemii ozonowanie, podobnie jak dozowniki z płynem do dezynfekcji rąk, zostało na stałe w wielu sektorach gospodarki, jako standard. W branży nieruchomości przykładowo przeprowadza się je w hotelach, domkach letniskowych, i to zwykle po każdym gościu! Wiele osób pyta czy ozonowanie jest bezpieczne? A inna część osób uważa, że ozonowanie nie działa. Jeżeli robi się to zbyt małą mocą, to może nie być żadnego efektu lub może być on symboliczny. Wyobraź-



Ozonowanie hybrydowe™. OZONETUBE®

my sobie, że chcielibyśmy ugotować zupę w garnku podgrzewanym ogniem z zapalniczki - też doszlibyśmy do wniosku, że ogień nie działa. Ozonowanie działa, jeśli proces przeprowadzi się z właściwą mocą ozonu i odpowiednio długo się ją utrzyma. Podobnie jak w przypadku gotowania, musimy zapewnić odpowiedni czas, zanim uzyskamy właściwy efekt. Dobrze przeprowadzony zabieg jest skuteczny i bezpieczny! „Najpopularniejszym i zarazem najbardziej zwodniczym współczynnikiem jest określanie wydajności ozonatorów w gramach na godzinę (g/h) produkowanego ozonu. Parametr ten ze względu na niestabilną naturę ozonu jest w zasadzie niemożliwy do bezpośredniego zmierzenia i może zostać jedynie oszacowany na podstawie stężenia ozonu w strumieniu powietrza wylatującego z ozonatora. Tak zdefiniowana wielkość, będąca głównym i często jedynym parametrem opisującym wydajność ozonatorów dostępnych na rynku, jest niezbyt precyzyjna, podatna na nadużycia i może łatwo wprowadzić nieświadomego operatora maszyny w błąd. Powoduje to brak zaufania do ozonu, jako skutecznego medium dezynfekcyjnego.” - porównanie działania dostępnych na rynku ozonatorów zostało szczegółowo zweryfikowane w ramach badań technicznych, a wyniki zostały opisane w artykule „Badanie parametrów ozonatorów pod patronatem Polskiej Izby Gospodarczej Czystości.” W Ozonetube® stosujemy kilkukrotnie większe dawki ozonu, niż praktykuje to rynek. Każde ozonowanie osiąga u nas ponad 20 ppm, a często jest to zdecydowanie więcej. Rynkowym standardem jest od 2 do 8 ppm. Potwierdzeniem tego jest również fakt, że zdecydowana większość dostępnych na rynku mierników ozonu nie jest w stanie zmierzyć stężenia ozonowania naszych maszyn. Dlaczego? Bo standardowe mierniki lub detektory ozonu mierzą tylko stężenie do 10 ppm. Profesjonalny, odpowiednio skalibrowany miernik mierzy wyższe stężenia, nawet do 100 ppm. Bez tych pomiarów wysoka jakość usługi jest mało prawdopodobna, dlatego w Ozonetube® każde ozonowanie mierzymy i dokumentujemy przy pomocy skalibrowanego miernika. Ozonowanie hybrydowe™ to polska myśl technologiczna, gwarantująca potwierdzoną badaniami laboratoryjnymi skuteczność w dezynfekcji i usuwaniu, pleśni i jej zarodników. Na ozonowanie hybrydowe™ składa się wysokie stężenie ozonu, dedykowany czynnik aktywny, zamgławianie ultradźwiękowe oraz badania laboratoryjne dające dowód należytej staranności. Ozonowanie hybrydowe™ jest bezpiecznym zabiegiem. Od lat przeprowadzamy go w wielu miejscach, nawet tych najbardziej wymagających, jak np. zakłady produkujące żywność czy mrożnie.

Ile kosztuje ozonowanie mieszkania?

Cena ozonowania zależy od wielkości lokalu, jego układu, ilości maszyn oraz od czasu, w którym pracują ozonatory. Zależy też od tego, co i gdzie usuwamy. Im

większy jest zapach do usunięcia, tym dłuższej pracy maszyn potrzeba. Im większe mieszkanie czy dom oraz większa ilość pomieszczeń i zakamarków, tym więcej ozonatorów należy zastosować. Podam kilka przykładów:

Przykład 1:

Usunięcie alergenów, zapachów, drobnoustrojów po zwierzętach

obiekt: mieszkanie 40 m² (Warszawa – Praga Południe)

cel: usunięcie drobnoustrojów po chorobie kota

ilość ozonetube®PRO: 2 szt.

czas zabiegu: 4 godz.

ilość osób: 1

cena: 980 zł netto

Przykład 2:

Usunięcie zapachu papierosów, po poprzednich właścicielach, odświeżenie, dezynfekcja

obiekt: segment 150 m² (Legionowo)

cel: odświeżenie domu po poprzednim właścicielu

ilość ozonetube®PRO: 3 szt.

czas zabiegu: 3 godz.

ilość osób: 1

cena: 1 500 zł netto

Przykład 3:

Usunięcie zapachów stęchlizny, zarodników pleśni, moli spożywczych

obiekt: mieszkanie 35 m² (Warszawa – Ursynów)

cel: dezaktywacja zarodników pleśni z powietrza

ilość ozonetube®PRO: 2 szt.

czas zabiegu: 4 godz.

ilość osób: 1

cena: 1 250 zł netto

Przykład 4:

Usunięcie zapachów po remoncie

obiekt: dom 250 m² (Konstancin)

cel: usunięcie alergenów po chemii budowlanej

ilość ozonetube®PRO: 6 szt.

czas zabiegu: 7 godz.

ilość osób: 1

cena: 3 500 zł netto

Przykład 5:

Usunięcie zapachów po pożarze kilka pięter niżej

obiekt: mieszkanie 55 m² (Warszawa – Wola)

cel: usunięcie zapachów oraz szkodliwych związków lotnych po pożarze mieszkania sąsiada

ilość ozonetube®PRO: 2 szt.

czas zabiegu: 8 godz.

ilość osób: 1

cena: 2 000 zł netto

W celu uzyskania dokładnej wyceny przygotowaliśmy dedykowaną stronę ozonetube.pl, gdzie można wypełnić formularz i uzyskać dokładną wycenę. Można również skontaktować się z Ozonetuberami telefonicznie lub mailowo w celu uzyskania szybkiej wyceny. Obec-

nie Ozonetube® buduje sieć franczyzową i wkrótce nasze ozonatory będą dostępne w wielu miejscach w Polsce (branża motoryzacyjna, firmy z branży czystości, DDD itd.), co wpłynie korzystnie na ich większą dostępność, a więc również na cenę usługi ozonowania.

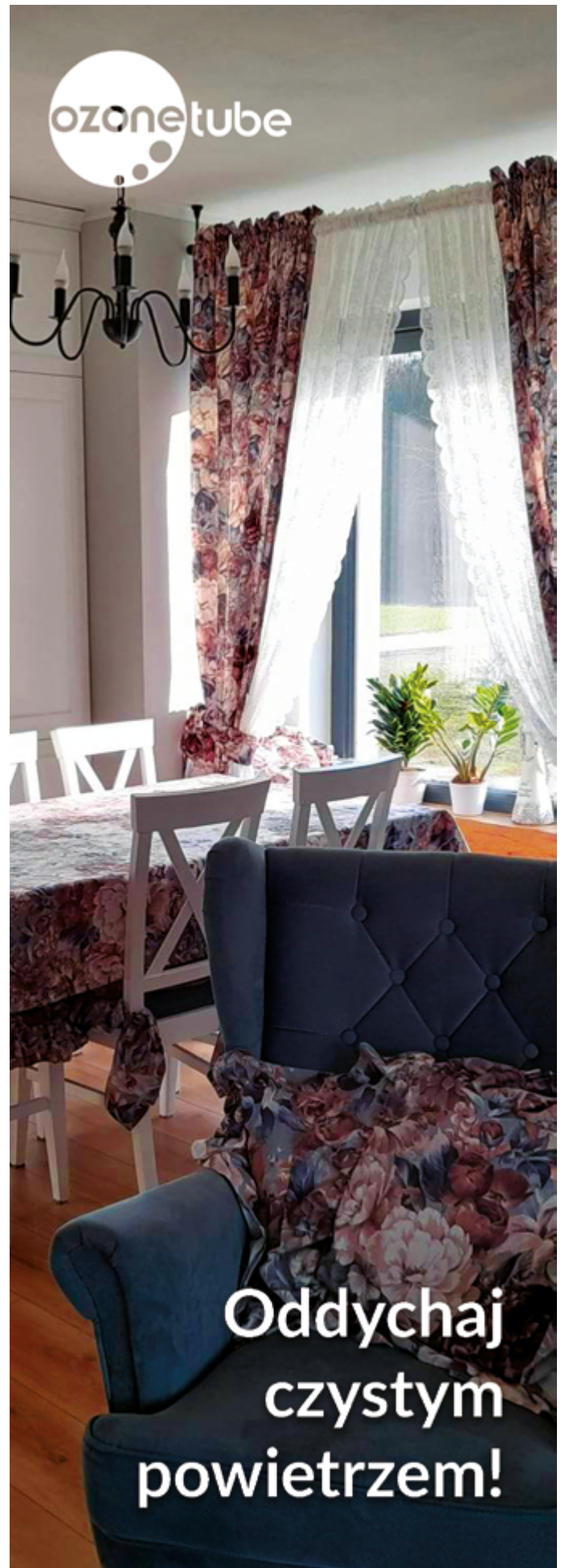
Jak sprawdzić skuteczność ozonowania?

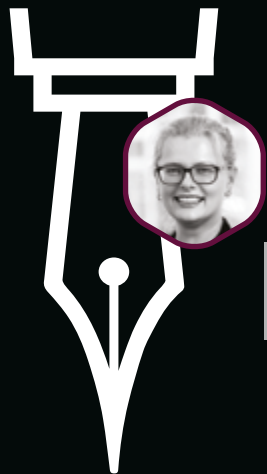
Badania laboratoryjne to dodatkowy koszt, którego zlecenie jest fakultatywne i decyduje o tym każdorazowo właściciel nieruchomości lub osoba, która go reprezentuje (agent, flipper itp.) Rozróżniamy badania laboratoryjne ilościowe w cenie od ~50-100 zł netto za próbkę i jakościowe w cenie od 600 zł netto za próbkę. U klienta, który chce zlecić badanie sugerujemy wykonanie minimum trzech próbek z lokalu i czwartej próbki z tzw. tła, czyli 4 próbki przed ozonowaniem i 4 próbki po ozonowaniu. Część klientów decyduje się też na próbki tylko po zabiegu. Badania nie są jednak obowiązkowe, bo pracując dla wielu sektorów gospodarki – również dla rynku nieruchomości – zlecaliśmy wiele próbek i mamy przekrojową wiedzę w zakresie skuteczności zastosowania odpowiedniej liczby maszyn, we właściwym czasie, dla danej kubatury. Ponadto, klienci zwłaszcza z przemysłu spożywczego, robią niezależne badania, potwierdzające skuteczność naszych usług – dzięki temu mają dodatkowe potwierdzenie w niezależnym źródle. Dysponując taką wiedzą, potrafimy odtworzyć warunki i zapewnić odpowiednią jakość w miejscach, gdzie koszt badań jest relatywnie zbyt wysoki. Badania są bardzo istotne we „wrażliwych branżach”, gdzie mamy do czynienia z produktami spożywczymi, mleczarskimi itd. W przypadku lokali mieszkalnych i domów są one możliwe, ale nie są konieczne.

Większe zyski osiągnane szybciej

Podsumowując, dla flipperów i inwestorów nieruchomości ozonowanie hybrydowe™ sprawdzi się wszędzie tam, gdzie trzeba szybko i bez dużych inwestycji usunąć przyczyny problemów, które utrudniają rozmowę z klientem, powodują straty finansowe lub opóźnienia. Inwestor może wyszukać mieszkanie, które kupi taniej ze względu na wadę (stęchlizna, spalenizna, papierosy, zwierzęta, zmarli), a następnie po ozonowaniu sprzedać je w dużo większej cenie. Wiemy jak usunąć taką wadę oraz pomóc każdemu inwestorowi w szybszym osiągnięciu wyższego zysku. Pozostaje tylko znaleźć klienta, zawrzeć transakcję i realizować kolejne inwestycje. Więcej na www.ozonetube.pl.

KONIEC 





**Grażyna
Kołodziejek**

Country Marketing Manager,
Autodesk

AUTODESK BIM DAYS 2022

Cyfrowy Ekosystem za nami

Za nami ósma już edycja BIM DAYS, w tym roku pod hasłem Cyfrowy Ekosystem. W konferencji, w trybie stacjonarnym i online, wzięło udział 800 osób. BIM DAYS 2022 | Cyfrowy Ekosystem to 3 dni wypełnione 35 sesjami merytorycznymi. W tym roku wśród najważniejszych zagadnień były te związane z aktualną sytuacją rynkową: na ile lepsza współpraca i dostęp do informacji mogą pomóc firmom przygotować się na zmieniające się warunki, jak - dzięki technologii i usprawnieniom w organizacji pracy - podnosić produktywność zarówno na poziomie firmy, jak i całej branży? Drugą grupą, nie mniej ważną, były tematy z obszaru zrównoważonego budownictwa. Zarówno rosnąca świadomość, jak i legislacja sprawiają, że zagadnienie jest coraz bardziej widocznym trendem na rynku.

Słowo od Organizatora

„BIM DAYS 2022 bardzo mocno pokazuje, że BIM staje się punktem w agendzie na najbliższy okres u wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego. Widać to chociażby patrząc na rosnący udział osób reprezentujących inwestorów publicznych i prywatnych – zarówno wśród uczestników, jak i prelegentów. Jest to ogromnie pozytywne, ponieważ inwestorzy to grupa, która według naszych badań, jest szczególnie ważna z perspektywy widzenia rozwoju i standaryzacji BIM w Polsce.” – podsumowała Grażyna Kołodziejek, Co-untry Marketing Manager, Autodesk.

Co zdeterminuje rynek w najbliższych latach? Czy jest miejsce dla innowacji?

Debatę otwierającą „Jak przyspieszyć innowacje w budownictwie” poprowadził Przemek Nogaj, Territory Account Sales Executive Poland, Autodesk. Jak przyszłość branży widzą paneliści? „Jest szansa na to, aby przyspieszyć wdrażanie zrównoważonego rozwoju. Musimy pochylić się nad tym, w jaki sposób stać się kontynentem neutralnym klimatycznie do 2050. Skupić się na ograniczaniu emisji gazów cieplarnianych, przeliczanych na ślad węglowy. To oznacza nowe podejście do ekonomii cyrkularnej, materiałów budowlanych i ich wykorzystania po śmierci technicznej budynku. Jesteśmy u progu transformacji związanej z podejściem do tych tematów w branży budowlanej.” – zauważyła Agnieszka Kalinowska-Softys, Architekt, Prezes SARP, Partner i Członek Zarządu APA Wojciechowski „Zmieniają się ceny energii, zmienia się dostęp do surowców. Dzieje się to w niekontrolowany sposób, brak jest możliwości zaplanowania działań. Będziemy musieli więc odpowiadać na te zmiany w sposób bardzo dynamiczny. Do czego nas to doprowadzi? Myślę, że do zmiany sposobu przetwarzania informacji, zapanowania nad nimi i decydowania, które dane są

wartościowe” – skomentował Jacek Boruc, Zastępca Dyrektora w Pionie Przygotowania Produkcji, Warbud. „Mamy wiele czynników, które wpływają na rynek – przerwane łańcuchy dostaw, kryzys energetyczny, wzrost cen, wyzwania rynku pracy. To jest dla nas czas zmian. Musimy się zmienić, musimy się do tego przystosować. Firmy, które to zrobią będą dobrze przygotowane na czas pokryzysowy, odbicie, które musi nastąpić. Uważam, że kolejne 2-3 lata będą czasem bardzo intensywnych zmian.” – dodał Tomasz Franczewski, członek zarządu, Dyrektor Pionu Realizacji, Spravia.

Inwestor na drodze do BIM – gdzie jesteśmy?

Wiele optymizmu wniosła debata „Wartość BIM dla inwestora”, którą poprowadziła Agnieszka Belka, Senior Territory Account Representative Poland, Autodesk. Uczestnicy odnosili się m.in. do dość powszechnej opinii, że „inwestorzy nie widzą wartości BIM”, dzielili się również swoim doświadczeniami ze współpracy w oparciu o model BIM z innymi uczestnikami rynku. „Jeżeli chodzi o Centralny Port Komunikacyjny wdrażamy BIM bardzo szeroko. Przyjęliśmy dokumenty standaryzujące nasze podejście do BIM, w tym wymianę danych i informacji. Ogromną wartością BIM jest transparentność i współpraca już na etapie pracy w toku. Jej efektem jest o wiele mniej błędów i przyspieszenie procesu projektowania.” – ocenił Michał Łatała, Zastępca Dyrektora ds. BIM | Biuro Zarządzania Programem, Centralny Port Komunikacyjny. „W całym procesie budowlanym zależało nam na tym, żeby być jego czynnym uczestnikiem, praca w oparciu o model cyfrowy dawała nam taką możliwość. Planujemy również wykorzystanie modelu w zarządzaniu obiektem.” – mówili przedstawiciele Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu - Anna Wawrzyniak - Olszak, dyrektor Centrum Inwestycji oraz Ryszard Rotter, Starszy Inspektor Nadzoru Inwestorskiego. „Wdrażamy BIM od ponad dwóch lat, przygotowaliśmy standardy projektu i budowy, przed nami opracowanie standardów zarządzania. W tej chwili realizujemy 4 projekty w metodyce BIM, to ponad 2.200 mieszkań. Przy ilości projektów, które procedujemy, konieczna jest standaryzacja. BIM daje nam tę standaryzację na wielu poziomach – technicznym, organizacyjnym, informacyjnym. Każde zastosowanie BIM przynosi korzyści jednak najłatwiej ocenić wartość BIM licząc kolizje. Ogromne ilości kolizji, które udaje się usunąć na etapie projektowym w wirtualnym modelu to oszczędność czasu i pieniędzy inwestora.” – powiedziała Edyta Andrejczyk, Ekspert BIM, Departament Realizacji Inwestycji PFR Mieszkania, Fundusz Mieszkań dla Rozwoju. Czego inwestorom brakuje we współpracy z projektantami i wykonawcami? Tutaj paneliści wskazywali swoje oczekiwania w obszarze doświadczenie w koordynacji międzybranżowej BIM,



zrozumienia wymagań ze strony inwestora, ale także zwiększenia zakresu doradztwa BIM i wsparcia w zarządzaniu całym procesem.

Doświadczenia z rynku w centrum uwagi

Podobnie jak w latach ubiegłych swoimi doświadczeniami dzielili się praktycy. Wśród nich przedstawiciele firm: Aluprof, BBGK Architekci, Biproraf, Biuro Projektów "Metroprojekt", Blue Projects, Dyrekcja Rozbudowy Miasta Gdańska, Eco City Katowice, EPR Architects Poland, Euro Styl, Murapol Architects Drive, PANOVA STUDIO, PM Group Polska, SAO Architecture, SRDK Studio Projekt oraz Unihouse. Na uwagę zasługuje bardzo szeroki zakres tematyczny. Prelegenci pokazywali w jaki sposób wdrażać BIM w organizacji, jak zarządzać zespołem pracującym w BIM, ale również jak optymalizować i automatyzować pracę. Ważnym wątkiem była współpraca, w tym w oparciu o platformę CDE. „Wiele prezentacji pokazywanych na BIM DAYS to propozycje naszych klientów i ekspertów rynku. Zgłoszenia zbieramy na wiosnę każdego roku i już dzisiaj zapraszamy do udziału w kolejnej edycji. Ogromnie cieszy nas fakt, że konferencja BIM DAYS jest doskonałą płaszczyzną wymiany doświadczeń i ma swój udział w edukacji rynku.”

– mówi Grażyna Kołodziejek.

BIM i co dalej?

Efektywna współpraca była także motywem przewodnim prezentacji nowości Autodesk. Andrzej Samsonowicz, Technical Sales Specialist AEC i Tomas Lendvorsky, Senior Technical Sales Specialist AEC, Autodesk przedstawili koncepcję Autodesk Forma – branżowej chmury AEC – środowiska, które połączy procesy BIM w zespołach projektujących, realizujących i zarządzających inwestycjami, umożliwiając swobodny przepływ danych pomiędzy poszczególnymi etapami, odbiorcami i zasobami. Sporo miejsca poświęcono również nowościom Autodesk Construction Cloud, które w jeszcze większym stopniu ułatwiają współpracę na etapie realizacji inwestycji. Ważnym elementem konferencji są co roku również prezentacje techniczne, pozwalające na podnoszenie kompetencji niezbędnych w codziennej pracy. Nagrania z poszczególnych sesji dostępne na www.autodesk.pl/bimdays2022

KONIEC 




"Pomiary skanerem bez wsparcia tachimetru mogą przekłamywać miary i skreślać modele 3D. Największe różnice, jakie widzieliśmy pokazywały 30% rozbieżności na pojedynczych miarach."

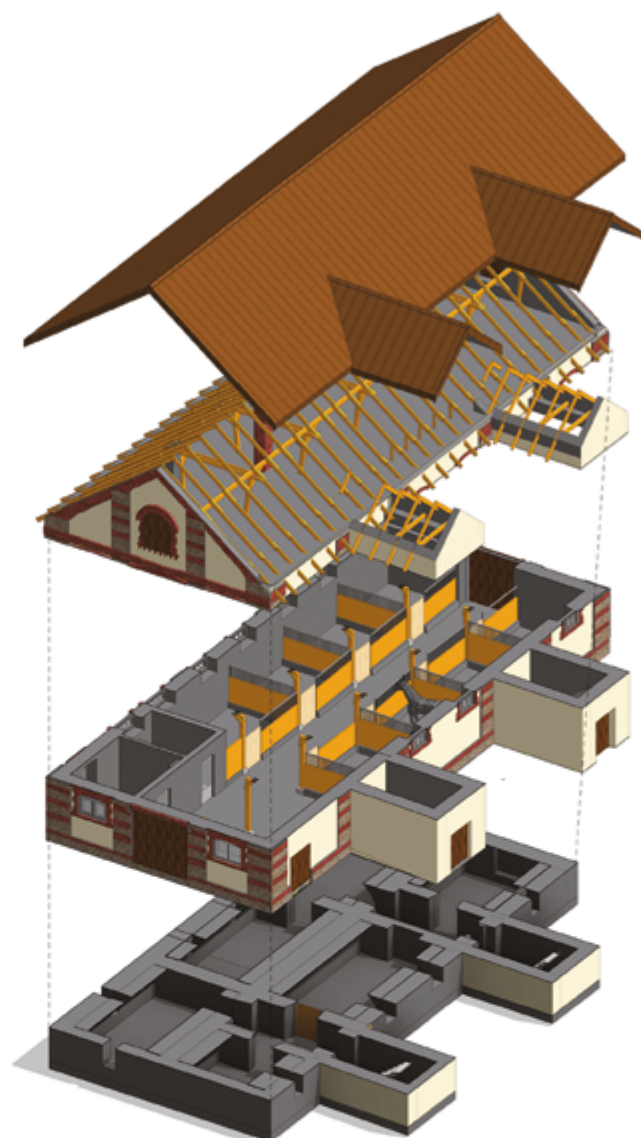
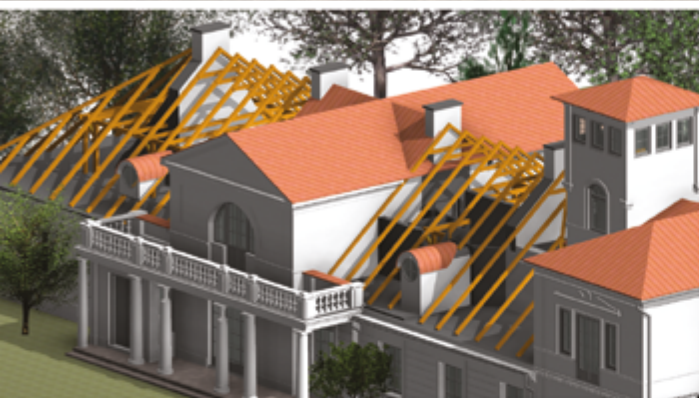
- Filip Ryczywolski

**SKANING
INWENTARYZACJE
WIRTUALNE SPACERY
MODELE 3D**

www.geodetic.co



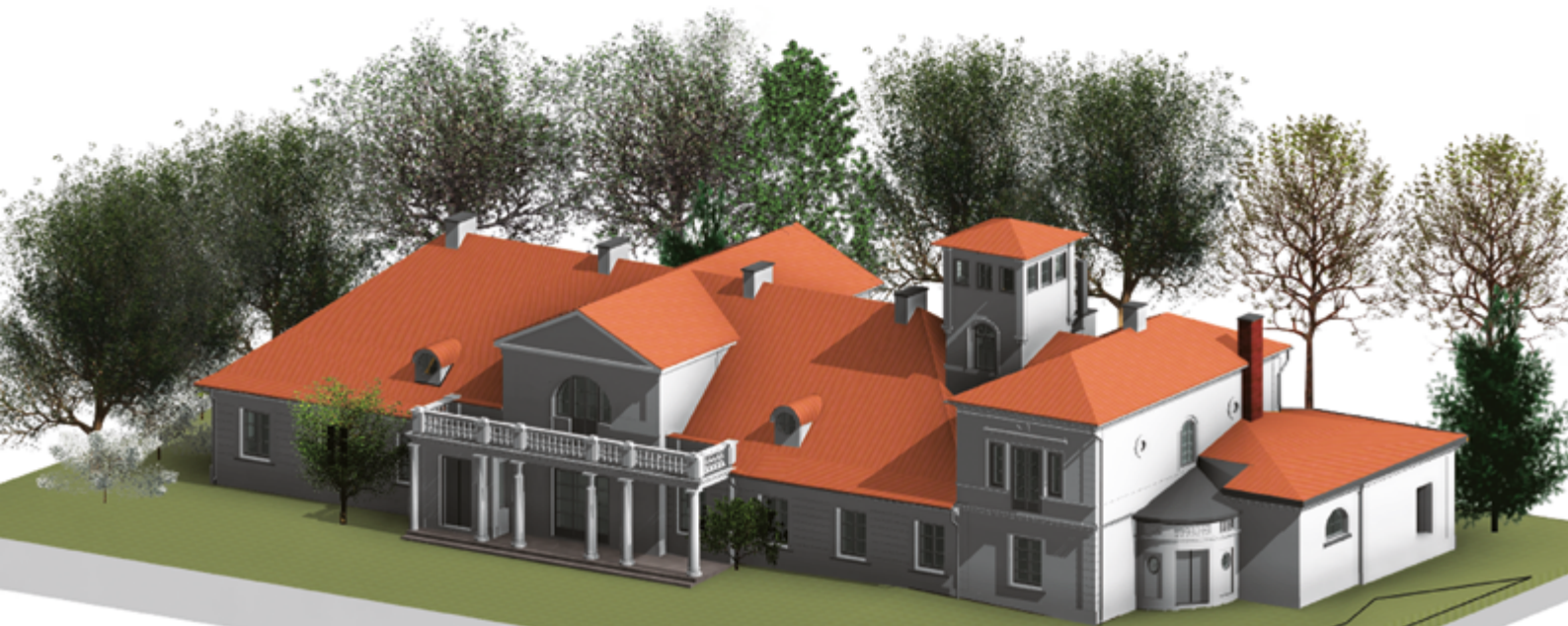
geodetic
Real Estate Engineering & Consulting



Czas pomiaru: **2 dni**
Ilość skanów: **184**
Ilość zdjęć: **768**
Osnowa fotogrametryczna (GCPs): **30**
GSD elewacji: **2 mm**
GSD terenu: **10 mm**
Czas opracowania: **8 dni**

Skanowanie 3D **MODELE 3D**

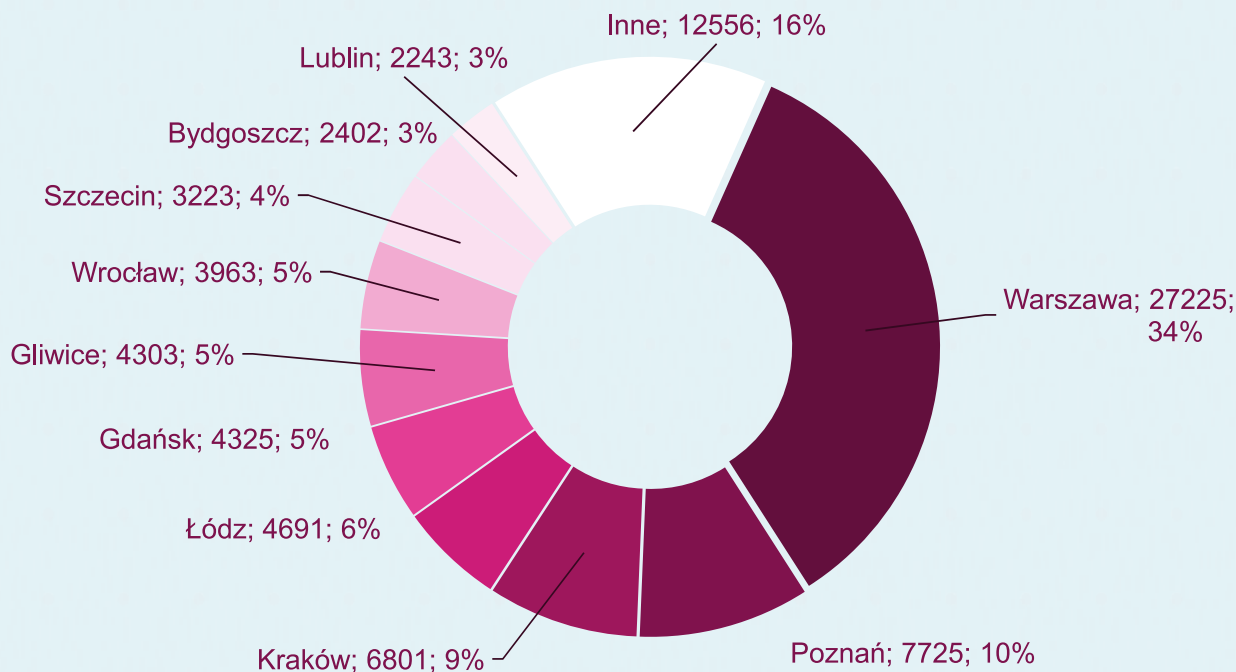
Trójwymiarowy model dworku
Metryczna platforma zdjęć 360





1928-2022 r.

79 457 WYROKÓW SĄDOWYCH



Wykres. Liczba wyroków sądowych w okresie 1928-2022 według 10 miast.
Opracowane na podstawie danych sip.lex.pl.

WYNIKI RAPORTU

WYSOKOŚĆ ZABUDOWY

Pierwszy, najczęściej zaskarżany parametr zabudowy

Wysokość projektowanego budynku jest jednym z ważniejszych parametrów, który jest określany zarówno w WZ jak i w planach miejscowych. Zawsze będziemy musieli się do niego odnieść. Jak pokazuje doświadczenie, często określa on opłacalność inwestycji. Inwestorzy zerkając w zapisy mpzp cieszą się, że mogą zbudować 4-kondygnacyjne budynki, szacują wstępnie PUM/GLA, liczą ROI, a finalnie przy projekcie okazuje się, że działka nie wchłonie wymaganych miejsc postojowych, które muszą obsłużyć powierzchnię budynku, albo ostatnia kondygnacja zacieni sąsiednią zabudowę lub przedszkole w parterze. Finalnie może on wybudować 3 kondygnacje. Jest też dobra strona tego parametru, która nie jest dość powszechna. Można, bowiem próbować negocjować wysokość budynku na etapie uzyskiwania WZ, mając odpowiednie argumenty w kieszeni.

W raporcie wykazano, że najstarszy wyrok w zakresie „wysokości zabudowy” wydano w 1928 r. Ilość wyroków sądowych od tamtego czasu do 2022 r. to aż 79 457 - najwięcej wydano dla Warszawy (27 225). W Raporcie „Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektowe” pod redakcją INVESTOR Real Estate Expert jest to najczęściej zaskarżany parametr zabudowy! Analizowano również pierwsze półrocze roku 2022 r. najwięcej wyroków było w województwie mazowieckim (750). Łącznie w tym półroczu wydano 2 345 wyroków sądowych dla tego wskaźnika. Wszystkie komentarze, wykresy, oraz propozycje zmian przepisów w ramach wszystkich analizowanych wskaźników umieszczono w raporcie - do pobrania za darmo ze strony investorrealestateexpert.co.



**Justyna
WĘCŁEWSKA**
Land Project Manager, JLL

Brak jednoznacznej definicji

Jednym z najczęściej spotykanych błędów w planach miejscowych jest określanie maksymalnej wysokości budynku (zgodnie z §6 rozporządzenia w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie), podczas gdy, zgodnie z Ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, należy określać maksymalną wysokość zabudowy. Warto zaznaczyć, że definicja „wysokości zabudowy” nie została ustalona w żadnym ogólnokrajowym akcie prawnym. Właściwą praktyką byłoby, zatem jej definiowanie w aktach prawa miejscowego, co też rodzi pewne problemy, bo nieprawidłowe definiowanie wysokości zabudowy niejednokrotnie było przedmiotem rozstrzygnięć nadzorczych. Niejasna definicja i brak doprecyzowania katalogu obiektów, którego ten parametr dotyczy często powoduje problemy interpretacyjne na etapie uzyskiwania decyzji o PnB.



Skanowanie do celów modelowania. GEODETIC

Najbardziej obrazowym przykładem są tereny zabudowy przemysłowej, na których bardzo często występują obiekty budowlane inne niż budynki, m.in. maszty, kominy i obiekty inżynieryjne na dachach budynków. Brak określenia ich maksymalnej wysokości w planie miejscowym powoduje domniemanie, że obiekty te mogą mieć dowolną wysokość, co nie do końca może być zgodne z założoną polityką przestrzenną gminy. Rozwiązaniem problemu byłoby umieszczenie jednoznacznej definicji maksymalnej wysokości zabudowy w Ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. – komentuje Justyna Węcłewska, Land Project Manager, JLL.



**Rafał
RYCHLICKI**
Editor of the INVESTOR REE, GEODETIC Vice-CEO. Court Expert, Licensed Land Surveyor (1, 2)

Jak mierzyć wysokość budynku?

Architekta w projekcie i geodetę przy inwentaryzacji powykonawczej obowiązuje definicja zgodnie z rozporządzeniem w sprawie WT stanowiąca, że „wysokość budynku, służąca do przyporządkowania temu budynkowi odpowiednich wymagań rozporządzenia, mierzy się od poziomu terenu przy najniższym położonym wejściu do budynku lub jego części, znajdującym się na pierwszej kondygnacji nadziemnej budynku, do górnej powierzchni najwyższej położonego stropu, łącznie z grubością izolacji cieplnej i warstwy ją osłaniającej, bez uwzględniania wyniesionych ponad tę płaszczyznę maszynowni dźwigów i innych pomieszczeń technicznych, bądź do najwyższego położonego punktu stropodachu lub konstrukcji przekrycia budynku znajdującego się bezpośrednio nad pomieszczeniami przeznaczonymi na pobyt ludzi.” Powyższa definicja ma taki defekt, że nie doprecyzowuje czy w przypadku planowanych inwestycji należy tę wysokość uwzględniać do obecnego zagospodarowania terenu czy do planowanego. Powoduje to, że wydziały architektury zatwierdzające projekty do PnB wydają różne interpretacje. Definicja mówi, że wysokość należy mierzyć od poziomu terenu przy najniższym położonym wejściu do budynku lub jego części, znajdującym się na pierwszej kondygnacji nadziemnej. Sam teren jak i wejście są elementami projektu, a nie stanu istniejącego, zatem interpretacje wskazujące na konieczność pomiaru wysokości budynku od poziomu istniejącego terenu są bezpodstawne i nie mają umocowania prawnego. Ważne jest odpowiednie zaprojektowanie wejścia do budynku i wykorzystanie przepisu na korzyść inwestycji. Przykładowo, wynosząc teren i kostkę o 30 cm przy najniższym położonym wejściu, zyskamy dopuszczalne 12 m wysokości zgodnie z mpzp. W przeciwnym wypadku w celu speł-

nienia założeń mpzp będziemy musieli zrezygnować z ostatniej kondygnacji, co przełoży się opłacalność inwestycji. – **komentuje Rafał Rychlicki, GEODETIK Vice-CEO, Court Expert, Licensed Land Surveyor (1, 2).**



Adrian HOŁUB

Editor of the INVESTOR REE,
 GEODETIK Board Member,
 Court Expert, CRE Advisor
 Investor, Lecturer

Negocjuj wysokość na etapie WZ

W rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z w sprawie sposobu ustalania wymagań dotyczących nowej zabudowy i zagospodarowania terenu w przypadku braku mpzp widnieje szereg przepisów, które jednoznacznie określają, możliwe odstępstwa od parametrów zabudowy. Rozporządzenie stanowi również o tym, że „dopuszcza się wyznaczenie innej wysokości, jeżeli wynika to z analizy”. Przez sprawdzenie wysokości budynku w m i w kondygnacjach weryfikuje się między innymi opłacalność inwestycji. Może się okazać, że pomimo określonej w planie miejscowym wysokości budynku (np. max 12,3 m) nie da się wybudować 4 kondygnacji ze względu na parametr kondygnacyjny (np. max 2 kondygnacje). Wynika to z faktu, że kondygnacje muszą spełnić wymagania prawne wysokości. Inwestor może sobie planować usługi w parterze 4-kondygnacyjnego budynku, a na etapie projektu wykonawczego wyjdzie, że brakuje 10 cm, żeby zrobić pełnowymiarową kondygnację handlową, która musi być wyższa niż standardowe kondygnacje mieszkaniowe. Często zdarza się, że pomimo podanych konkretnych wysokości w WZ czy MPZP wybudowany budynek będzie musiał być dużo niższy ze względu na zacielenie sąsiednich budynków. Taka informacja może zaważyć na opłacalności inwestycji, która może mieć jedno lub więcej pięter mniej niż planowaliśmy. Do wydania decyzji o WZ przyjmuje się określony w przepisach obszar. Mając już grupę działek urzędnik analizuje w każdej działce na tym obszarze, jaka jest wysokość budynków. Jednak, nie jedzie on w teren, aby to zmierzyć (urząd nie ma na stanie geodetów) tylko ma wpisane wysokości budynków na swojej mapie (wpisane ręcznie długopisem). Podane wysokości budynków na mapie, która stanowi podstawę do analizy urzędnika rozmiągają się z rzeczywistością. Ponad 95% mierzonych przez nas budynków dla kilku obszarów w Warszawie miało wysokości wyższe w rzeczywistości niż pokazują to informacje zawarte na mapach w urzędzie architektury. Na mapach zasadniczych nie ma podanych wysokości budynków - geodeta wykonując inwentaryzację wykonawczą budynku nie mierzy, jego maksymalnej wysokości, bo nie ma takiego obowiązku - ani teraz ani

przez poprzednie dziesiątki lat. Nie mierzy się żadnej wysokości budynku, niepraktykowany jest też kataster 3D. Powinno się to zmienić! W pomiarze podaje się tylko ilość kondygnacji nadziemnych i podziemnych do arkusza danych budynkowych. Czasami, urzędnik podaje wysokość planowanego budynku, jako średnią z terenu, ale ta średnia wcale nie musi być zgodna z rzeczywistością. To inwestor powinien zadbać o aktualne dane, gdy widzi, że sąsiednie budynki są zdecydowanie wyższe niż przyjął to w analizie urzędnik. – **komentuje Adrian Hołub, GEODETIK Board Member, Court Expert, CRE Advisor Investor, Lecturer.**



Piotr LEWANDOWSKI

Architekt z uprawnieniami,
 właściciel A8 Architektura

Nastonecznianie, przestanianie

Przepisami, które budzą najwięcej wątpliwości w projektowaniu budynków są chyba te dotyczące nastoneczniania i przestaniania. Na światło często też zwrócą uwagę sąsiedzi. Budując blisko granicy działki nierzadko spotkamy się z ich protestami. Zazwyczaj te uwagi dotyczą przecucia, że światła będzie za mało w pokojach lub ogród będzie zacieleny. Okazuje się, że poczucie krzywdy sąsiada nie zawsze ma dla urzędnika lub sądu znaczenie. Budynki mogą przestaniać widok lub światło, pod warunkiem, że robią to zgodnie z przepisami. Szczegółowo, określa to rozporządzenie w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie w paragrafach 13 (przestanianie), 40 (plac zabaw) oraz 60 (nastonecznianie). Przepisy dotyczące przestaniania obejmują okna większości budynków. Zasady nastoneczniania dotyczą, zaś tylko pomieszczeń dla dzieci oraz pomieszczeń mieszkalnych. Wymagane są 3 godziny nastoneczniania w dniach równonocy. Żadne przepisy nie mówią o oświetleniu działek, więc przykładowo ogródek sąsiada może być całkowicie zacieleny. Jednakże, wymagania obejmują także plac zabaw dla dzieci i tutaj niezbędne są aż 4 godziny światła w dniach równonocy. Aby sprawdzić zgodność z tymi przepisami należy wykonać cztery sprawdzenia: analizę przestaniania okien budynków na działkach sąsiednich, analizę nastoneczniania pomieszczeń budynków na działkach sąsiednich i placów zabaw, analizę przestaniania okien projektowanego budynku oraz analizę nastoneczniania pomieszczeń projektowanego budynku i placów zabaw. Projektanci powinni zwrócić uwagę na dokładne zmierzenie budynków sąsiednich, wraz ze zwymiarowaniem okien; ustalenie przeznaczenia pomieszczeń w tych budynkach; wykonanie analizy nastoneczniania zarówno dla czasu letniego, jak i zimowego; upewnienie się, czy projektowany obiekt znajduje się w obszarze śródmiejskim, gdyż w takim wypadku

wymagania są znacznie złagodzone oraz sprawdzenie, czy budynek nie przesłania sam swoich okien. Choć przepisy są od lat niezmiennie, to ich egzekucja budzi wiele wątpliwości. Powstają błędy, które kończą się przeciągnięciem procesu projektowego lub rozprawami sądowymi. Rozwiązaniem, które można zastosować w przypadku niespełnienia tych przepisów, jest ustanowienie służebności przesłania. Oczywiście będzie się to wiązało z kosztami. Z tego powodu lepiej unikać błędów i do tych analiz przykładać szczególną uwagę. – **komentuje Piotr Lewandowski, Architekt z uprawnieniami, Właściciel A8 Architektura.**



**Maciej
CHRZANOWSKI**
dr inż., arch.
Construction Engineer
ArcelorMittal, Steligenca®

Zwiększanie wysokości budynków

Optymalna wysokość budynku wynika z szeregu założeń i decyzji projektowych. Brak odpowiedniego podejścia prowadzi do redukcji efektywności ekonomicznej projektowanego budynku w okresie jego wznoszenia, użytkowania i finalnie w fazie końca życia. Multikryterialna, holistyczna analiza budynku w jego całym cyklu życia pozwala na właściwe zidentyfikowanie parametrów kluczowych do osiągnięcia globalnego optimum, optymalizując zarówno rentowność inwestycji, jej wpływ na środowisko i społeczeństwo. Powyższy wniosek można wysnuć przeprowadzając kompleksową analizę typowego budynku biurowego w Europie. Steligenca® od ArcelorMittal przedstawia wyniki takiej zewnętrznie zrecenzowanej analizy przeprowadzonej przy współpracy z szeregiem zewnętrznych ekspertów, konsultantów, projektantów i wykonawców. W porównaniu do typowych rozwiązań żelbetonowych, zastosowanie m.in. wysokowytrzymałościowej konstrukcji stalowej budynku, integracji konstrukcji i instalacji w jednym paśmie poprzez zastosowanie ażurowych belek stropowych dużych rozpiętości i wykorzystanie cienkich stropów zespolonych na szalunku traconym, pozwoliło na optymalizację szeregu kluczowych parametrów budynku, m.in. wysokość zabudowy. Zastosowane rozwiązania pozwoliły na redukcję grubości stropu każdego piętra o około 30-35 cm, gdzie po 8 piętrach, redukujemy wysokość całego budynku o 2,7 m. Mniejsza wysokość, czyli mniej trzonów, klatek schodowych czy elewacji. Myśląc alternatywnie, w tej samej kubaturze możemy mieć jedno piętro więcej. Jednak, redukując ilość potrzebnego materiału (-34%*), redukujemy jego wpływ na środowisko (-54%*), ale także optymalizujemy jego rentowność (+20%*) poprzez redukcję kosztu całkowitego (-7%*) i skrócenie czasu budowy (-50%*).

W fazie użytkowej, mniejsza kubatura wymaga mniej powietrza do wentylacji i ogrzewania, a odpowiednia masa termalna budynku pozwala na naturalną termoregulację w cyklu dzień-noc. Na końcu życia budynku, zastosowane rozwiązania stalowe, w myśl gospodarki o obiegu zamkniętym, idealnie nadają się do demontażu, ponownego zastosowania, czy przynajmniej recyklingu. Generowana jest w ten sposób wartość, a nie koszt. Jest to ważny aspekt nowoczesnych modeli biznesowych. (*wartości z case study Steligenca®, <https://steligenca.arcelormittal.com/benefits/language/PL>). – **komentuje Maciej Chrzanowski, dr inż., arch. Construction Engineer, ArcelorMittal Steligenca®.**



**Monika
HOŁUB**
Editor in Chief of the INVESTOR REE,
GEODETIC CEO

Musisz wybudować niższy budynek

Analiza nasłonecznienia budynku jest podstawą do wydania PnB. Inwestor musi złożyć projekt nasłonecznienia z projektem budowlanym. Analiza pozwala na weryfikację kilku aspektów. Inwestor zyskuje możliwość sprawdzenia czy przy zastosowaniu maksymalnych wysokości w projektowanym budynku i/lub maksymalnej powierzchni zabudowy nie będzie występowało zacienianie sąsiednich budynków. Często zdarza się, że pomimo podanych konkretnych wysokości w WZ czy mpzp wybudowany budynek będzie musiał być dużo niższy ze względu na zacienianie sąsiednich budynków. Taka informacja może zaważyć na opłacalności inwestycji, która może mieć jedno lub więcej pięter mniej niż planowaliśmy. Co prawda przy wydawaniu WZ-ki nie wylicza się żadnego zacienienia, nasłonecznienia itp., bo nie jest to po prostu obowiązkowe. Jednak uważamy to za duży błąd, który wielu inwestorom narobiło to kłopotów w procesach inwestycyjnych. Przy wykazaniu rzeczywistości można polepszyć dane wyjściowe do określanych parametrów zabudowy w WZ. Nie wiemy, bowiem, jakie przeznaczenie mają pomieszczenia sąsiedniego budynku. Zdarza się, że inwestor z naprzeciwka chcąc ograniczyć budowę wieżowca w centrum miasta celowo lokalizuje w parterze przedszkole. Kolejny inwestor budujący obok musi o tyle obniżyć ilość kondygnacji, aby nie zacieniać tego lokalu. Jeżeli chcemy sprawdzić czy nasz obiekt nie będzie zacieniał budynków sąsiadujących i czy lokale będą miały wymagane prawem nasłonecznienie, zbawienne mogą okazać się rzuty architektoniczne poszczególnych kondygnacji. Jeżeli, znamy rozkład pomieszczeń w lokalu możemy w najbardziej optymalny dla nas sposób wykonać analizę i wybrać te pomieszczenia, które będą miały najmniejszy wpływ na nasz obiekt. Oczy-

wiście, problematyczne może być pozyskanie projektu budowlanego danej inwestycji. Jednak o kopię projektu budowlanego możemy wystąpić w trybie dostępu do informacji publicznej. Jeżeli tych danych nie mamy, najbezpieczniej będzie wykonać obliczenia dla wszystkich okien. Wtedy nie mamy pewności czy sąsiadujące okna najniższej kondygnacji to jedno mieszkanie czy dwa. – **komentuje Monika Hołub, Editor in Chief of the INVESTOR REE, GEODETIC CEO.**



Radosław NAWARA

Niezależny Konserwator Zabytków,
Architekt, Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada

Podnoszenie zabytkowych kamienic

Inwestując w stare kamienice, chcemy zwiększać powierzchnie, ilość kondygnacji, lub wysokość budynków. Zrobiliśmy kilkanaście projektów i realizacji, gdzie konserwator zabytków zgodził się w zabytkowych kamienicach usunąć ze środka wszystko i zostały wyłącznie ściany zewnętrzne. W wielu przypadkach usuwaliśmy stropy, a dach był podnoszony o wysokość jednego czy dwóch pustaków, bo tyle brakowało do kolejnej pełnej kondygnacji. W takich sytuacjach należy przekalkulować, czy takie zabiegi się opłacają, bo nakład pracy, sprzętu, ludzi i pieniędzy po to, żeby podnieść dach o 65 cm jest ogromny. Jeśli kamienica stoi w centrum dużego miasta, a kwoty za najem powierzchni ekskluzywnych biur, czy hoteli w zabytkowych budynkach są wysokie, to jest to godne rozważenia. Oczywiście, funkcję budynku czy ilość kondygnacji można zmienić, jeżeli plan miejscowy czy decyzja o WZ na to pozwala. W części planów wysokość budynków określona jest tylko w kondygnacjach (bez wysokości w m), co daje duże pole do nadużyć. Przykładem może być budynek o jednej kondygnacji z poddaszem, który w rzeczywistości jest „wieżą” o wysokości kilkunastu metrów. Jeśli w obecnej zabytkowej kamienicy wykorzystano już cztery z czterech dopuszczalnych kondygnacji, to jedynie możemy manewrować podnoszeniem tych kondygnacji, albo robieniem antresoli. Należy jednak pamiętać, że na antresoli nie mogą być żadne zamknięte pomieszczenia, bo wtedy zostanie to uznane za kondygnację. Umieszczanie lokali, czy pomieszczeń na półpiętrach nie wchodzi, zatem w grę w celu obejścia parametru ilości kondygnacji. Natomiast, jeśli parametry urbanistyczne pozwalają na dodatkową kondygnację, to można negocjować to z konserwatorem. W budynkach, w których zostają nam tylko ściany zewnętrzne i zmieniamy układ kondygnacji nasuwa się pytanie, co z oknami? Czy da się je migrować na ścianie po to, żeby dopasować je do nowego układu wewnątrz kamienicy? Przecież stropy czy półpiętra będzie trzeba zrobić w innych niż dotychczas miejscach, a okna wtedy nie pasują. Realizowałem kilka

takich przypadków i udaje się to tam, gdzie na elewacjach nie ma cennych elementów. Z uzgodnieniami konserwatorskimi jest inaczej niż w przypadku uzgodnień z wydziałem architektury, np. przy procedurze uzyskiwania WZ. Procedura ta jest dość uznaniowa i dlatego warto przyjść do urzędu przygotowanym, z argumentami w rękach. Takim argumentem do uzyskania jednego metra więcej w parametrze wysokości zabudowy może być inwentaryzacja budynków w okolicy i wykazanie, że dane, które ma urzędnik są nieaktualne. Innym argumentem do uzyskania dużo wyższego niż w okolicy budynku mogą być ideogramy, schematy czy aksonometrie wykazujące, że dominanta architektoniczna w tym miejscu będzie miała uzasadnienie w kompozycji tej części miasta. Urzędnik wydziału architektury wydaje decyzję popartą przepisami, ale musi mieć pod poszczególne elementy glejt. W przypadku uzgodnień konserwatorskich, jak sugeruje nazwa jest to dialog w wyniku, którego jest jakiś konsensus. Konserwator w części projektowej z racji urzędu ma okazję spełnić oczekiwania, które na niego nakłada ustawa i przepisy. Należy, zatem zaangażować konserwatora indywidualnie, jako osobę! To właśnie zawód konserwatora wymaga od niego udzielania się w koncepcji. Przy takim podejściu dużo lepiej pracuje się każdej stronie - projektantowi, konserwatorowi, strażakowi – i finalnie sam inwestor jest bardziej zadowolony. – **komentuje Radosław Nawara, Niezależny Konserwator Zabytków, Architekt, Doradca, Inwestor, Współwłaściciel Arkada.**



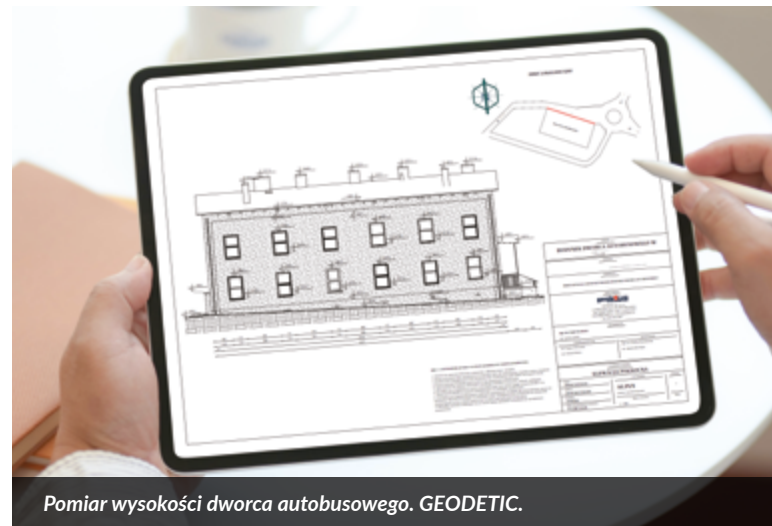
Monika HOŁUB

Editor in Chief of the INVESTOR REE,
GEODETIC CEO

Co należy zmienić w przepisach i procedurach?

Podsumowując, niedopuszczane jest używanie rozbieżnych pojęć w dokumentach planistycznych. „Maksymalna wysokość budynku” nie jest tożsama z „maksymalną wysokością zabudowy”. Definicja „wysokości zabudowy” nie została ustalona w żadnym ogólnokrajowym akcie prawnym. Zmiany wymaga również ułomna definicja wysokości budynku, gdzie nie zaliczamy do niej maszynowni dźwigu, czy też innych pomieszczeń technicznych. Często takie pomieszczenia zajmują nawet 50% powierzchni na dachu budynku. Dlaczego ta przestrzeń ma nie wchodzić do wysokości budynku? Rozporządzenie w sprawie WT ma taki defekt, że nie doprecyzowuje czy w planowanych inwestycjach wysokość budynku należy uwzględniać do obecnego zagospodarowania terenu czy do planowanego. Wydziały architektury zatwierdzające projekty do PnB wydają różne interpretacje. Wielu

architektów obniża poziom budynku lub podwyższa teren wokół i kondygnację 0 określa w projekcie, jako kondygnację -1. Definicja mówi, że wysokość należy mierzyć od poziomu terenu przy najniższym położonym wejściu do budynku lub jego części, znajdującym się na pierwszej kondygnacji nadziemnej. Sam teren jak i wejście są elementami projektu, a nie stanu istniejącego, zatem interpretacje wskazujące na konieczność pomiaru wysokości budynku od poziomu istniejącego terenu nie mają umocowania prawnego. Przyjmowanie w projekcie kondygnacji w zagłębieniu, jako kondygnacji podziemnej generuje problemy w liczeniu wskaźników zabudowy przy ewentualnych rozbudowach. Jednym z elementów wprowadzającym chaos jest podawanie raz wysokości w m, a raz w kondygnacjach, a czasami warunki te występują łącznie. Definicję kondygnacji podziemnej i naziemnej wprowadza rozporządzenie w sprawie WT i już samo rozróżnienie tych kondygnacji rodzi wiele problemów. Norma PN-ISO 9836:2015-12 i norma PN-ISO 9836:2022-07 nie definiują pojęcia kondygnacji, ale definiowała je stara norma PN ISO 9836:1997, która jeszcze niedawno obowiązywała w projektach budowlanych. W wielu urzędach od lat różnie postrzegane były pojęcia kondygnacji naziemnych i podziemnych. Czasami plan albo decyzja o WZ wyraża wysokość zabudowy w rzędnych terenu (wysokości bezwzględne). Na skarpach może się okazać, że nie będzie możliwe skonsumowanie maksymalnego parametru, co wynika z kaskadowego zagospodarowania terenu. Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie państwowego systemu odniesień przestrzennych geodezyjny układ wysokościowy PL-EVRF2007-NH tworzą wysokości normalne odniesione do średniego poziomu Morza Północnego, wyznaczonego dla mareografu w Amsterdamie. Od 31.12.2019 r. obowiązuje układ Amsterdam. Dawniej stosowano układ wysokościowy PL-KRON86-NH. Różnica wysokości między układami wynosi od 14 do 18 cm. Odnoszenie się w decyzjach o WZ, albo mpzp do rzędnych terenu nie powinno mieć miejsca. Wysokość kontrolowana jest urzędowo tylko raz, na etapie projektu! Geodeci nie mierzą wysokości budynków przy inwentaryzacji po zakończeniu budowy. Wypis z kartoteki budynku nigdy nie zawiera



Pomiar wysokości dworca autobusowego. GEODETIC.

rał pozycji, aby wpisać wysokość. Skąd urzędnicy biorą dane wysokości budynku na podstawie, których analizują wskaźnik na potrzeby wydawania decyzji o WZ? Mają wpisane te wartości długopisem raz z dokładnością $\pm 1\text{m}$, $\pm 0,5\text{m}$, a raz $\pm 0,1\text{m}$. Przy nadbudowie budynku urzędnicy praktycznie nigdy nie aktualizują swoich map papierowych i nie zmieniają wysokości po nadbudowie / rozbudowie budynków. W inwentaryzacji powykonawczej obligatoryjny powinien być pomiar wysokości budynku. Wysokość przesłaniania należy mierzyć od poziomu dolnej krawędzi najniższych położonych okien budynku przesłanianego. Nikt w żadnej procedurze pomiarów powykonawczych nie mierzy dolnej krawędzi najniższych położonych okien (są one tylko w projekcie). Jeżeli chcemy sprawdzić czy projektowany obiekt nie będzie zaciemniał budynków sąsiadujących i czy mieszkania będą miały wymagane nasłonecznienie potrzebne są rzuty architektoniczne kondygnacji i elewacji budynków sąsiednich. Absurdem jest konieczność ustalania czy pomieszczenia w przesłanianym budynku są przeznaczone na stały pobyt ludzi. Nie ma procedur, które uprawniałyby na wejście do budynku sąsiedniego w celu sprawdzenia czy okno jest w pralni czy w salonie. Bierzymy to z projektu z urzędu (w trybie dostępu do informacji publicznej), a chcąc rzetelnie wykonać analizę należy zlecić pomiar tych elementów. Rozwiązaniem, które można zastosować w przepisach w przypadku niespełnienia tych przepisów, jest ustanowienie służebności przesłaniania z wpisem do KW. W przypadku braku mpzp mamy przepisy, które określają możliwe odstępstwa od parametrów zabudowy. Rozporządzenie dopuszcza wyznaczenie innej wysokości, jeżeli wynika to z analizy, co pozostawia pole do interpretacji i możliwość wydawania różnych decyzji o WZ. Odstępstwa, w i tak uznaniowych decyzjach o WZ nie powinny istnieć. Wszystkie te zapisy należy przenieść do Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. – **podsumowała w raporcie Monika Hołub, Redaktor Naczelna INVESTOR REE.**



Projekt remontu kamienicy. ARKADA.

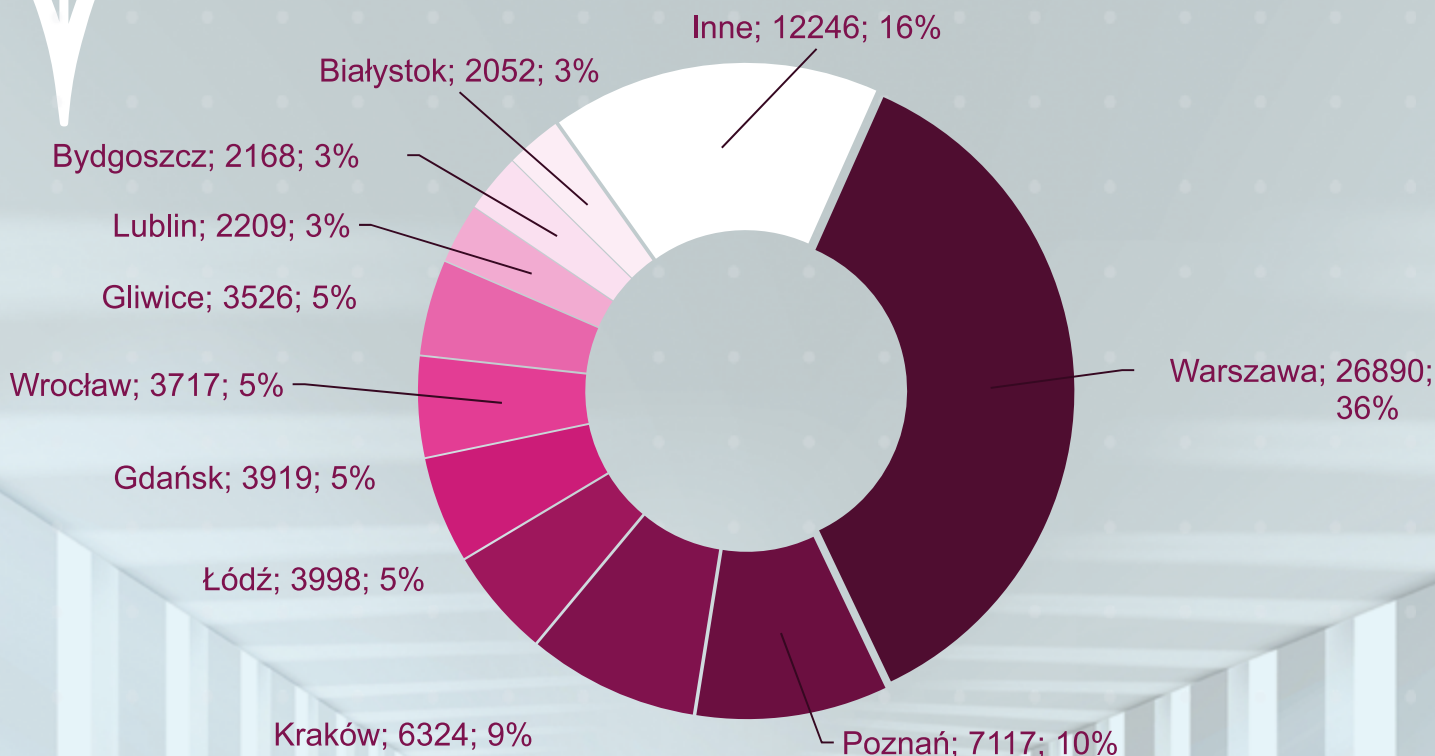
KONIEC 



1928-2022 r.

74 166 WYROKÓW SĄDOWYCH

TOP 10 MIAST



Wykres. Liczba wyroków sądowych w okresie 1928-2022 według 10 miast.
Opracowane na podstawie danych sip.lex.pl.

WYNIKI RAPORTU

POWIERZCHNIA ZABUDOWY

Drugi, najczęściej zaskarżany parametr zabudowy

Inwestorzy, a co za tym idzie architekci woleliby stosować takie podejście liczenia pola powierzchni zabudowy, aby wszelkie wykusze, schody i inne elementy nie wliczały się w tę właśnie powierzchnię. Inwestorzy chcieliby, żeby m² powierzchni zabudowy dotyczyły samego budynku. Jednak, aparat urzędniczy ma odmienne podejście. Dlatego, niezwykle istotnym elementem w procesie inwestycyjnym jest prawidłowe ujęcie powierzchni zabudowy. Jednak okazuje się, że mimo najszczerzych chęci działanie zgodne z prawem może być utrudnione. Wynika to z wielu rozbieżności, które wraz z kolejnymi nowelizacjami przepisów prawnych namnażają absurd, również w zakresie liczenia powierzchni zabudowy.

Ilość wyroków sądowych od 1928 r. do 2022 r. dla wyrażenia „powierzchnia zabudowy” to aż 74 166! W Raporcie „Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektowe” pod redakcją INVESTOR Real Estate Expert jest to drugi najczęściej zaskarżany parametr zabudowy! Pokazuje to, ile niejasności w procesach inwestycyjnych wynika w tym aspekcie. Przeważająca ilość wyroków dotyczy inwestycji z Warszawy (36%). Jeśli chodzi o I. półrocze 2022 r. to tych wyroków wydano 2 276 – najwięcej w województwie mazowieckim. Wszystkie komentarze, wykresy, oraz propozycje zmian przepisów w ramach wszystkich analizowanych wskaźników umieszczono w raporcie - do pobrania za darmo ze strony investorrealestateexpert.co.



Adrian HOŁUB

Editor of the INVESTOR REE,
GEODETIC Board Member,
Court Expert, CRE Advisor
Investor, Lecturer

Jak liczy powierzchnię zabudowy architekt, a jak geodeta?

W fazie projektowej inwestycji budowlanej powierzchnia zabudowy to pole walki pomiędzy inwestorem z architektem, a aparatem urzędniczym. Inne zasady liczenia powierzchni zabudowy obowiązują architekta na etapie projektu, a inne geodetę na etapie odbiorów. Bezspornie, należałoby te przepisy ujednoczyć. Na szczęście dla inwestorów i architektów, pomiar geodezyjny powierzchni zabudowy nigdy nie da powierzchni zabudowy większej niż z projektu budowlanego. Przepisy w zakresie powierzchni zabudowy są, zatem „elementem przetargowym” w fazie projektowania budynku. Jeśli na tym etapie zostaną poprawnie dokonane wszystkie wyliczenia, to po odbiorze budynku niemożliwe jest uzyskanie większej powierzchni zabudowy. Chyba, że nieświadomie będziemy ingerować w konstrukcję budynku. Przykładem niekorzystnego działania na własne życzenie było dobudowanie przez jednego właściciela ogrodu zimowego. Przy inwentaryzacji geodezyjnej, powierzchnię tę wliczyć należało do powierzchni zabudowy, bo szklarnia była połączona otwartym przejściem z resztą budynku. Pokazuje to jak różne detale architektoniczne, ich nazewnictwo i stosowane rozwiązania materiałowe wpływają na kwalifikację elementów do powierzchni zabudowy. O powierzchni zabudowy do 19.09.2020 r. traktowała norma PN-ISO 9836:1997. Rozporządzeniem w sprawie szczegółowego zakresu i formy projektu budowlanego została zastąpiona najnowszą normą, a więc od 19.09.2020 r. do lipca 18.07.2022r. obowiązywała norma PN-ISO 9836:2015-12, a od 18.07.2022 r. obowiązuje norma PN-ISO 9836:2022-

07. Jednak, niektórzy architekci i urzędnicy przy nowych projektach budowlanych w dalszym ciągu wyliczają powierzchnię zabudowy według starej normy. Niestety, widzę również projekty wykonywane normą PN-70/B-02365, która została wycofana w 2012 r. Wiele osób nie wie, że oprócz samej normy PN-ISO 9836:1997 (w której jest niewiele informacji), został wydany komentarz w 2002 r. Te dwa dokumenty należy czytać łącznie. Oczywiście, projekty rozpoczęte przed 19.09.2020 r. należy dokończyć według normy PN-ISO 9836:1997, a projekty między tą datą, a lipcem 2022 r. normą PN-ISO 9836:2015-12. W mojej opinii, projekty z przejściowego okresu powinny wykazywać powierzchnie według dwóch lub trzech norm. W przyszłości do tematu nie trzeba będzie wracać, tak jak to było z normą '70-ką. Właściciele masowo przeliczali powierzchnie na normę PN-ISO 9836:1997. Definicja powierzchni zabudowy obowiązująca architektów w projekcie, zgodna z normą PN-ISO 9836:2022-07, to powierzchnia powstała z wyliczenia rzutowania obrysu zewnętrznych ścian budynku w stanie wykończonym. Pole powierzchni należy podać w mkw. z dokładnością 0,01mkw. Geodeta mierząc budynek zgodnie z tą normą nie powinien włączać do powierzchni zabudowy następujących elementów: fragmentów budynku, które nie wystają ponad powierzchnię terenu, daszków, okapów, nawisów, schodów zewnętrznych, ramp pochylni, markiz – należy tu zauważyć, że w normie jest to lista otwarta, bo użyto „np.”. W związku z tym, moim zdaniem należy tu jeszcze uwzględnić tarasy, balkony (jako elementy nieobudowane). Problematyczne jest, natomiast pominięcie obiektów pomocniczych. Norma podaje je, podobnie jako przykłady (lista otwarta), np. przybudówki i szklarnie. Rozporządzenie w sprawie EGIB, które obowiązuje geodetów na etapie inwentaryzacji powykonawczej z kolei przez termin „pole powierzchni zabudowy” rozumie pole powierzchni figury geometrycznej określonej, jako numeryczny opis konturu wyznaczony przez prostokątny rzut na płaszczyznę poziomą zewnętrznych płaszczyzn ścian zewnętrznych kondygnacji przyziemnej budynku, a w budynkach posadowionych na filarach, kondygnacji



Analiza chłonności działki. GEODETIC.

cji opartej na tych filarach. Dostawiając słup, do jakiejś kondygnacji powierzchnia zabudowy zwiększyłaby się do obrysu ścian tej jednej kondygnacji opartej na filarze / filarach. Dawny budynek Ciechu był odwróconą „choinką”, więc powierzchnię zabudowy miał niewielką względem powierzchni ostatniej kondygnacji (mowa tu oczywiście o powierzchni zabudowy geodezyjnej, a nie architektonicznej). W planach miejscowych można spotkać definicję „powierzchni użytkowej zabudowy działki”. Czasami dotyczy to budynków gospodarczych i garaży. Niestety, pojęcie nie jest nigdzie prawnie określone, a wręcz jest to połączenie dwóch pojęć „powierzchnia użytkowa” i „powierzchnia zabudowy”. W takich sytuacjach należy wnioskować do twórcy planu o wyjaśnienie pojęcia. - **komentuje Adrian Hołub, GEODETIC Board Member, Court Expert, CRE Advisor Investor, Lecturer.**



Konrad
MŁYNKIEWICZ
 Radca prawny, Kancelaria Radcy
 Prawnego Konrad Młynkiewicz

Nieprawidłowo określany wskaźnik w decyzjach o WZ

Analizując wydawane przez gminy oraz SKO decyzje w przedmiocie ustalenia WZ można dojść do wniosku, że organy te w sposób wadliwy stosują § 5 ust. 2 Rozporządzenia w sprawie sposobu ustalania wymagań dotyczących nowej zabudowy i zagospodarowania terenu w przypadku braku mpzp. Przepis ten wskazuje na konieczność wyznaczania wskaźnika nowej zabudowy „na podstawie średniego wskaźnika tej wielkości dla obszaru analizowanego”. Tymczasem, organy wydające decyzje o WZ często przyjmują wskaźnik zabudowy w wysokości równej średniemu wskaźnikowi w obszarze analizowanym, czy też w wartości maksymalnej równej średniej arytmetycznej. Nieprawidłową praktyką organów jest wyznaczanie wskaźnika wielkości powierzchni nowej zabudowy w stosunku do powierzchni działki, poprzez określenie jedynej dopuszczalnej wartości wskaźnika dla nowej zabudowy w tej wysokości (np. 23%). Takie działanie organów – dosyć powszechne – w sposób istotny ingeruje w konstytucyjne prawo własności, jak również wynikającą z art 6 ust. 2 Ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym zasadę wolności zagospodarowania terenu. W praktyce wielokrotnie zdarza się, że w wydawanych decyzjach o WZ parametry dopuszczalnej inwestycji określone są właśnie, jako sztywny parametr. Zbyt precyzyjne określenie parametrów powoduje ponadto, że organ gminy narusza kompetencje organu architektoniczno-budowlanego. Wskazywanie określonej liczbą bezwzględnej wartości % przyszłej zabudowy bez jakiegokolwiek tolerancji, nie jest też konieczne z punktu

widzenia celu, jakiemu ma służyć decyzja o WZ. Powinna ona określać, jaki rodzaj zabudowy w danym terenie może powstać z zachowaniem zastanego tam ładu przestrzennego. W jaki sposób organ powinien określić wskaźnik zabudowy? Organy wydające decyzje powinny określać dopuszczalny wskaźnik zabudowy poprzez wskazanie pewnego zakresu procentowego powierzchni zabudowy w stosunku do terenu inwestycji, czy to wskazując tzw. widełki (np. od 22% do 31% powierzchni zabudowy działki lub terenu) czy też poprzez określenie wskaźnika na poziomie średniego wskaźnika zabudowy występującego w obszarze analizowanym z jednoczesnym określeniem tolerancji dla przyszłej inwestycji (np. 21% z tolerancją +/- 8%). Zakres tolerancji powinien przy tym uwzględniać różnice, jakie w zakresie wskaźnika występują w obszarze analizy. Istotnym błędem decyzji o WZ jest również określanie wskaźnika poprzez ograniczenie się do wskazania maksymalnego % wskaźnika, stanowiącego średnią arytmetyczną ustaloną w toku obszarze analizowanym. W takiej sytuacji mamy wręcz do czynienia z dwiema wadami. Po pierwsze, ustalenie jedynie górnej wartości omawianego parametru stwarza możliwość zrealizowania obiektu, posiadającego parametry znacznie mniejsze niż średnia analizowanego obszaru, a po drugie określenie „górných widełek” na poziomie średniej arytmetycznej prowadzi w praktyce do dowolnego obniżania tego parametru w obszarze. Jeżeli na skutek prawidłowo przeprowadzonej analizy urbanistycznej określona została średnia wartość procentowa zagospodarowania terenu, to określenie tej wartości, jako maksymalnego współczynnika nowej zabudowy, skutkowało będzie w dłuższej perspektywie realnym obniżeniem tego parametru w danym obszarze. - **komentuje Konrad Młynkiewicz, Radca prawny, Kancelaria Radcy Prawnego Konrad Młynkiewicz.**



Rafał
RYCHLICKI
 Editor of the INVESTOR REE, GEODETIC Vice-CEO. Court Expert,
 Licensed Land Surveyor (1, 2)

Stan rzeczywisty, a dokumenty

Nabywając nieruchomości w zakresie powierzchni zabudowy należy zweryfikować również istnienie budynku. W analizach due diligence zdarzało nam się wykazywać, że mimo iż działka jest pusta, to w rejestrach widnieje budynek. Prawdopodobnie został wyburzony, ale nie zostały wprowadzone zmiany w dokumentach (EGIB, KW). Należy wiedzieć, że do wyburzenia budynku potrzebny jest projekt rozbiórki. Absurdem jest konieczność wykonywania inwentaryzacji do takich wyburzanych budynków. Urząd musi wydać zgodę na rozbiórkę, a inwestor musi prowadzić

dziennik budowy, mimo iż to nie jest budowa. Zdarzają się też odwrotne sytuacje. Czasami w KW widnieje adnotacja, że działka jest niezabudowana, a faktycznie w terenie stoi budynek. Może to mieć miejsce w przypadku, gdy inwestor już uzyskał pozwolenie na rozbiórkę i zgłosił to do EGIB i dalej do KW. Czemu wyprzedza się prawne procedury? Nie wiem, ale przy okazji inwentaryzacji terenu na sąsiedniej działce taki niewyburzony budynek może przez geodetę ponownie trafić do rejestrów. Geodeta ma, bowiem obowiązek mierzyć stan rzeczywisty w terenie. Zdarzają się również przypadki, że budynek nie widnieje w EGIB, a w KW jest opis nieruchomości zabudowanej. Należy zweryfikować czy w KW jest wzmianka o tym, że wniesiono o zmianę, ale sąd wieczysto-księgowy jej jeszcze nie naniósł. W przeciwnym przypadku, kupujemy działkę z wadą prawną. Komplikacji może dołożyć fakt, że budynek którego fizycznie na działce nie ma, a widnieje w rejestrach jest objęty formą ochrony konserwatorskiej - wtedy inwestor ma problem. W jednym z przypadków, kupujący pozwał sprzedającego o odwołanie transakcji sprzedaży nieruchomości i powołał się na zatajenie wady prawnej. Jest to sprawa z 2022 r. i nie jest tu istotne kto ją wygra (w polskiej rzeczywistości sądowej nic nie jest pewne). Ważne jest to, że inwestor nie zadbał o sprawdzenie tych danych przed zakupem, przez co zamroził sobie ponad milion złotych i nie może ruszyć z procesem budowlanym, bo urząd domaga się wyjaśnienia sprawy i prowadzone są rozmowy o odtworzeniu zabytkowego budynku, co zapewne jest niemożliwe i służy wyegzekwowaniu kar za nielegalne wyburzenie. – **komentuje Rafał Rychlicki, GEODETIC Vice-CEO. Court Expert, Licensed Land Surveyor (1, 2).**



**Mateusz
GOŹDZIKIEWICZ**
Główny architekt
DOM 3E

Po co prosto, jak można skomplikować?

Z pojęciem powierzchni zabudowy nierozzerwalnie kojarzą się dwie rzeczy. Pierwsza, to ta, że przy wydawaniu DWZ lub uchwalaniu MPZP odnoszę wrażenie, iż wskaźniki niekoniecznie wynikają z analiz istniejącej zabudowy. Druga, to mnogość interpretacji tej pozornie prostej i jasnej definicji. Parametry, jakie wyznacza dla danego obszaru / terenu MPZP lub DWZ powinny wynikać w pierwszej kolejności ze studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego oraz analizy zabudowy i zagospodarowania terenów w sąsiednich. Wyjściowe dane powinny być aktualne, jednakże w praktyce nie zawsze ma to miejsce i MPZP oraz DWZ powstają na bazie zasobów, jakimi dysponuje akurat dana jednostka, tj. np. studium

i map sprzed wielu lat. Oznaczać to może, że parametry określone kilka, kilkanaście lat wcześniej w studium, jeżeli nie były zmieniane w międzyczasie, oraz mapy nie były aktualizowane od lat, wpływają na zagospodarowanie danego terenu, pomimo, iż dawno mogą być już nieaktualne. Nieruchomości są dzielone, scalane, zostają zabudowywane, zagospodarowywane, to wszystko powinno się znaleźć w materiałach, jakie analizuje urzędnik przy wydawaniu DWZ lub przygotowywaniu MPZP. Rodzi się pytanie, w jaki sposób na potrzeby wydania DWZ można dokładnie przeprowadzić analizę zabudowy sąsiednich terenów na podstawie map i wyliczyć coś więcej niż powierzchnię działki i powierzchnię zabudowy budynku? Nawet w przypadku powierzchni zabudowy mogą pojawić się rozbieżności. Miałem przypadek, gdy na nieruchomości sąsiedniej znajdowała się odkopana od góry kondygnacja podziemna nieistniejącego już budynku, położona poniżej poziomu istniejącego terenu. Była widoczna na mapie, i została w analizie potraktowana, jako istniejący budynek przekłamując wskaźnik PZ. Jeżeli temat prowadzimy od początku, a w zakresie naszych obowiązków jest uzyskanie DWZ, to najlepszym rozwiązaniem, zazwyczaj skutecznym jest wcześniejsze własnoręczne przeanalizowanie sąsiedniej zabudowy, oraz składanie wniosków o wydanie DWZ z zaawansowaną koncepcją zagospodarowania terenu i określonymi na niej wskaźnikami. Wracając do definicji powierzchni zabudowy - wykonując projekty na terenie całego kraju spotykamy się z różnymi interpretacjami dotyczącymi powierzchni zabudowy w zależności od urzędu, a czasami nawet w zależności od urzędników w jednym urzędzie. Dodatkowo często sprawy nie ułatwiają sami architekci, licząc PZ bazując na nieobowiązujących normach, lub źle je interpretując. Otwarcie trzeba przyznać, że w tym temacie panuje bałagan. Ciężko nie odnieść wrażenia, iż autorzy kolejnych norm i przepisów działają w myśl zasady: „po co prosto, jak można skomplikować”. Obowiązująca norma PN -ISO 9836:2022-07 również pozostawia wiele do życzenia, jest miejscami nieprecyzyjna i niekompletna, przez co nadal czekają nas liczne batalie i wyjaśnienia w urzędach przy uzyskiwaniu PnB/zgłoszenia. Jeden z ostatnich przypadków, z jakim się spotkałem to budynek mieszkalny jednorodzinny w zabudowie bliźniaczej - prosta bryła budynku, dwie kondygnacje i balkony. Zdaniem pani inspektor, były one niewymienione w normie w elementach drugorzędnych budynku, więc rzutowane powiększają powierzchnię zabudowy. Moim zdaniem, balkony to element drugorzędny, który nie wlicza się do PZ. Na szczęście pani naczelnik miała podobne zdanie do mojego i skończyło się na kilku sympatycznych rozmowach i uzyskaniem PnB. Ten przykład obrazuje istniejący stan w obowiązujących przepisach - są one miejscami na tyle nieprecyzyjne i sprzeczne ze sobą, że powodują możliwość ich różnorodnej interpretacji i spory. – **komentuje Mateusz Goździkiewicz, główny architekt, DOM 3E.**


**Monika
HOŁUB**

 Editor in Chief of the INVESTOR REE,
 GEODETIC CEO

Co należy zmienić w przepisach i procedurach?

Podsumowując, różne interpretacje dotyczące powierzchni zabudowy w zależności od urzędu, a czasami nawet w zależności od urzędników w jednym urzędzie nie powinny mieć miejsca! Niestety to powszechna praktyka. Od długiego czasu w obowiązującym systemie prawnym mamy różne i niespójne definicje powierzchni zabudowy. Inna powierzchnia wynika z norm architektonicznych, a inna w ramach inwentaryzacji geodezyjnej. Dodatkowo, w ramach powykonawczej inwentaryzacji geodezyjnej definicja powierzchni zabudowy również ulegała zmianie. Przez jakiś czas funkcjonował zapis, że nawet wystający dach podparty na słupach wliczany był do powierzchni zabudowy budynku. Żeby, zatem móc w pełni świadomie określić, czy dany budynek został wybudowany zgodnie z projektem i czy ujawnione w ewidencji gruntów dokumenty dotyczące budynku są poprawne musimy wiedzieć, w jakich latach budynek był oddawany do użytkowania i jakie definicje wtedy obowiązywały. Na zakończenie budowy, jednym z podstawowych dokumentów do odbioru budynku jest geodezyjna inwentaryzacja powykonawcza. Ważne, żeby inwestor i kierownik budowy mieli świadomość, że w ramach inwentaryzacji powierzchnia zabudowy może się różnić od powierzchni z projektu budowlanego. I nie wynika to w żaden sposób ze zmian w projekcie, ale z innego sposobu liczenia powierzchni. Dlaczego nie można tego poprawić? Aktualne zmiany w prawie coraz mocniej ujednolicają definicje związane z procesem inwestycyjnym i odsyłają do prawa budowlanego. Jednak w odniesieniu do powierzchni zabudowy od lat sytuacja się nie zmienia i utrudnia pracę z teoretycznie bardzo prostym wskaźnikiem. Analizując wskaźnik powierzchni zabudowy, warto zwrócić również uwagę na różne zapisy w mpzp, niekiedy odmienne od zapisów w obowiązujących ustawach lub normach. W tej sprawie mamy szereg wyroków, a jednym z nich jest wyrok NSA z dnia 5 stycznia 2018 r. (II OSK 955/17), który mówi, że nie można wprowadzać własnych definicji w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego innych niż te już określone w ustawach. „Uregulowanie w planie miejscowym sposobu określania powierzchni całkowitej zabudowy w sposób odmienny od regulacji ustawowych wykracza poza zakres upoważnienia ustawowego”. Aby móc się swobodnie poruszać w kwestii powierzchni zabudowy niezbędna, zatem jest wiedza ustawowa, normatywna oraz orzecznicza. Ujednolicenie tych definicji

z pewnością ograniczyłoby problemy w tym zakresie i zmniejszyłoby ilość wyroków sądowych. Kolejny element to praca na nieaktualnych danych wyjściowych w przypadku określania parametrów mpzp czy WZ. Wielu ekspertów ma wątpliwości na podstawie, jakich danych są podejmowane decyzje o określaniu wskaźników urbanistycznych. Parametry, jakie wyznacza dla danego obszaru decyzja o WZ powinny wynikać przede wszystkim z aktualności danych. W przypadku, gdy staramy się o uzyskanie decyzji o WZ, musimy mieć świadomość jak wyliczać powierzchnię zabudowy, która stanowi podstawę do liczenia wskaźnika powierzchni zabudowy. Musimy wiedzieć jak analizować obszar i o jakie parametry wnioskować w ramach składanych dokumentów. W odniesieniu do projektu budowlanego musimy doskonale znać obecnie obowiązującą normę i przepisy. Projekty budowlane, w których niepoprawnie obliczono powierzchnię zabudowy to powszechność. W projektach zbilansowanych na 100% możliwości, nie ma mowy o jakichkolwiek ruchach w bilansach. Po wykazaniu błędów niezbędne jest przeprojektowanie bryły budynków i układu pomieszczeń. Mały problem jest, gdy wyjdzie to na etapie koncepcji - gorzej, jak projekt budowlany jest gotowy i czeka na złożenie o PnB - wtedy wymaga to wielu korekt. Powierzchnia zabudowy analizowana jest na etapie zakupu nieruchomości, przy opracowywaniu dokumentacji do WZ oraz realizując inwestycję i wykonując projekt budowlany. Na każdym z tych etapów musimy mieć inne spojrzenie na ten parametr. Zdarza się, że budynki rozbudowywane są nielegalnie lub powierzchnia zabudowy wykazywana w dokumentach jest określona niepoprawnie. Żeby móc dobrze określić czy w ramach powierzchni zabudowy wszystko zgadza się z projektem musimy mieć świadomość, w jaki sposób na przestrzeni czasu zmieniały się przepisy w tym zakresie. Kolejny aspekt to niestosowanie się do studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego w przypadku wydawania decyzji o WZ. Niestety pisma rządowe zezwalające na taki proceder potęgują problemy inwestorskie. Czy w takim razie studium w każdej gminie tworzy się po to, żeby go nie respektować? Studium uwarunkowań powinno być przepisem prawa lokalnego obowiązującym do stosowania. Plany ogólne, które mają wejść w ramach reformy planowania, a które mają zastąpić studium mają być obowiązkowe - czy ich wprowadzanie jednak jest takie niezbędne? Niektóre obecne studia są tak szczegółowe, że dla większości obszarów zbędne mogłyby być plany miejscowe. Mnożenie dokumentów - jest, więc stratą czasu i pieniędzy wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego. - **podsumowała w raporcie Monika Hołub, Redaktor Naczelna INVESTOR REE.**

KONIEC 

24

EKSPERTÓW

PROPOZYCJE ZMIAN PRZEPISÓW



305 863

WYROKI SĄDOWE

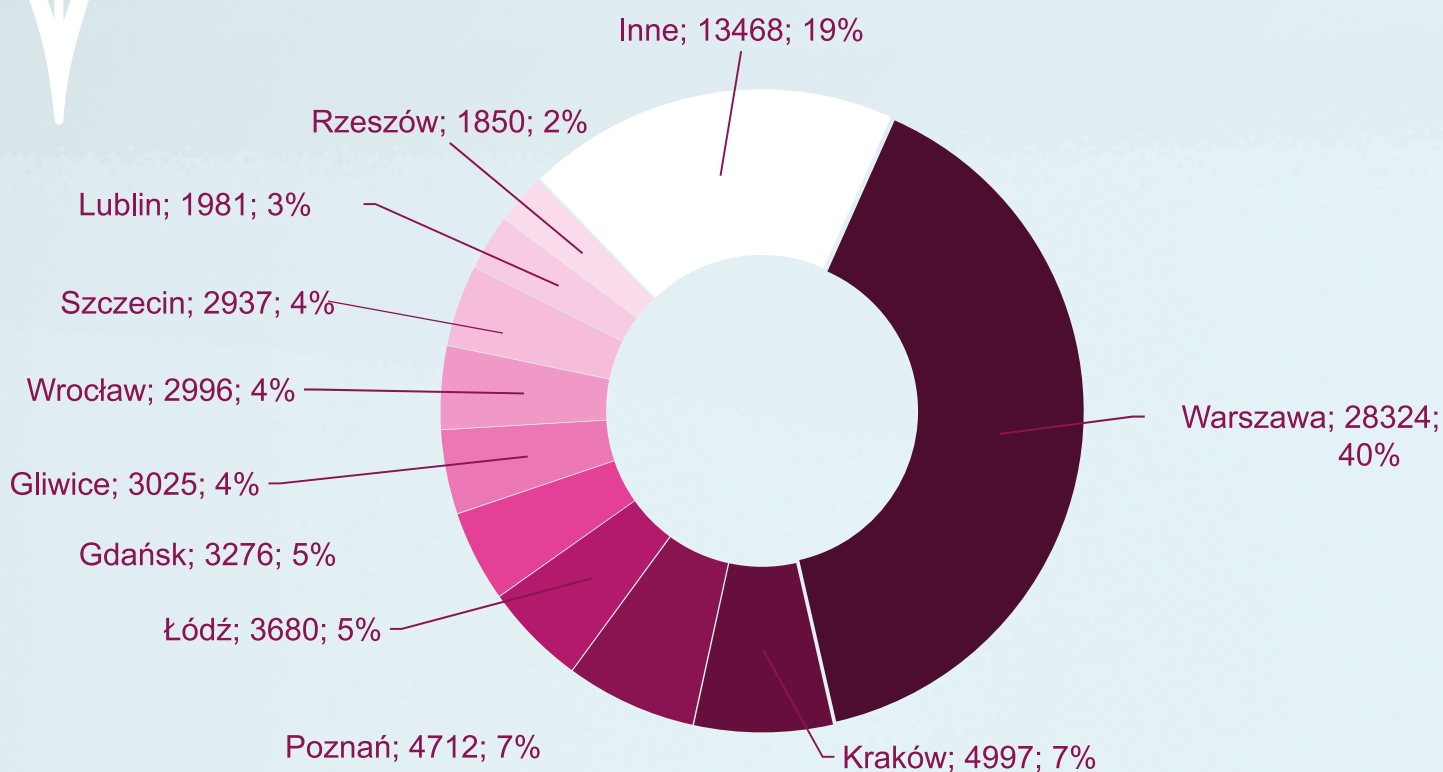
investorrealestateexpert.co/raport



1919-2022 r.

71 246 WYROKÓW SĄDOWYCH

TOP 10 MIAST



Wykres. Liczba wyroków sądowych w okresie 1919-2022 według 10 miast.
Opracowane na podstawie danych sip.lex.pl.

WYNIKI RAPORTU

PODZIAŁ NIERUCHOMOŚCI

Trzeci, najczęściej zaskarżany parametr

Najczęściej dzielimy, żeby sprzedać fragment działki lub, gdy inwestor planuje podział i realizację większej ilości budynków na odrębnych nieruchomościach. Wykonujemy je również w celu próby obejścia decyzji środowiskowych. Praktycznie każdą nieruchomość da się podzielić, co nie oznacza, że możliwość wykonania podziału jest zawsze zgodna z oczekiwaniami inwestora. Często ograniczeniami stają się zapisy planów miejscowych lub wymogi przepisów odrębnych. Za przystówiowym postawieniem kreski na mapie wiążą się skomplikowane i długotrwałe procedury administracyjne. W zależności od rodzaju nieruchomości, celu podziału oraz istnienia planu miejscowego dobiera się odpowiednią i najszybszą procedurę przeprowadzenia podziału. Dla inwestorów zaskoczeniem jest często czas procedur podziałowych. W teorii powinny one trwać 5 miesięcy, jednak w praktykach podziałowych dla Warszawy proces ten trwa średnio 11-15 miesięcy.

W Raporcie „Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektowe” pod redakcją INVESTOR Real Estate Expert wykazano, że najstarszy wyrok w zakresie „podziału działki” wydano w 1919 r. Ilość wyroków sądowych od tamtego czasu do 2022 r. dla frazy „podział działki” to 71 246. Jest to trzeci najczęściej zaskarżany wskaźnik wśród analizowanych w raporcie. Najwięcej wyroków wydano dla Warszawy (28 324). Analizowano również pierwsze półrocze 2022 r. - najwięcej wyroków było w województwie mazowieckim (778), wielkopolskim (210) i małopolskim (158). Łącznie w tym półroczu wydano 2012 wyroków sądowych dla tego wskaźnika. Wszystkie komentarze, wykresy, oraz propozycje zmian przepisów w ramach wszystkich analizowanych wskaźników umieszczono w raporcie - do pobrania za darmo ze strony investorrealestateexpert.co. Jakie są powszechne błędy w podziałach nieruchomości? Na co powinni uważać inwestorzy?



Rafał RYCHLICKI

Editor of the INVESTOR REE, GEODETIC Vice-CEO, Court Expert, Licensed Land Surveyor (1, 2)

Powszechne błędy podziałowe

Jednym z najważniejszych czynników w procesie inwestycyjnym jest czas. Podział nieruchomości jest postępowaniem administracyjnym, który zależy głównie od pracy urzędników i narzuconych w KPA terminów. Szablonowa procedura powinna trwać maksymalnie 5 miesięcy. Jednak w praktykach podziałowych, np. dla Warszawy proces ten trwa średnio 11-15 miesięcy. Wynika to z faktu, że wpływ na podział mają urzędy, które nie do końca ściśle ze sobą współpracują. Bardzo często zdarza się, że procedura podziału blokuje komercjalizację inwestycji (np. podpisanie aktów notarialnych) i prowadzi do realnych strat dla inwestorów. Warto, zatem na wstępie przygotować harmonogram inwestycji z uwzględnieniem czasu wykonania podziału i procedur z tym związanych. Wpisanie procedury w ramy czasowe całej inwestycji umożliwi sprawne i bezproblemowe przeprowadzenie procesu. Dodatkowo, pozwoli na zminimalizowanie ryzyka związanego z opóźnieniem inwestycji oraz wykonanie wszystkich niezbędnych czynności w stosownym czasie. Kolejnym, częstym problemem przy procedurach podziałowych jest niezgodność projektu podziału z MPZP lub decyzją o WZ. Musimy pamiętać, że zarówno działki przed podziałem jak i po podziale powinny spełniać założenia planistyczne w/w dokumentów. Wszelkie próby przeforsowania swoich wizji podziału przez inwestorów, które nie są zbieżne z zapisami mpzp lub

decyzji WZ najczęściej kończą się niepowodzeniem i skutkują stratą kilku miesięcy. Wielu inwestorów nie zdaje sobie również sprawy z tego, że przy procedurze podziału obligatoryjnie sprawdzane są granice zewnętrzne działki podlegającej podziałowi. Jeżeli okaże się, że granice są wykazane błędnie i wymagają ustalenia, to inwestor musi liczyć się z dodatkowym czasem, kosztami i możliwością zmiany granic. Jeżeli na podstawie błędnych granic inwestor wykonał analizę chłonności, może się okazać, że projekt w ogóle nam się nie zmieści i nie uda się go zrealizować. Doskonałym przykładem są długie działki na terenach rolnych z przeznaczeniem pod zabudowę. W jednym z realizowanych przypadków granice działki uległy zwężeniu na tyle, że nie dało się zrealizować żadnej inwestycji bez dokupienia fragmentu sąsiedniej działki. Bardzo ważną kwestią dotyczącą podziałów jest dostęp do drogi publicznej. Musimy pamiętać, że zgodnie z wyrokiem WSA z dnia 10.10.2019 r. znak IV SA/Po 316/19 „musi to być dostęp faktyczny i prawny, przy czym dostęp prawny oznacza, że powinien on wynikać wprost z przepisu prawa, czynności prawnej, bądź orzeczenia sądowego, zaś faktyczny, że musi rzeczywiście zapewniać możliwość przejścia i przejazdu do drogi publicznej. Nie może być on dostępem wyłącznie hipotetycznym. Musi to być dostęp realny, możliwy do wyegzekwowania przez inwestora przy użyciu dostępnych środków prawnych.” Oczywiście na etapie podziału geodezyjnego jest to jedynie deklaracja, że działka ma lub będzie miała dostęp do drogi publicznej. Natomiast, przy faktycznym przeniesieniu własności czyli tzw. podziale prawnym już ten dostęp powinien być prawnie ustanowiony. Niezwykle ważnym elementem w kontekście podziałów są linie rozgraniczające tereny o różnym przeznaczeniu. Stanowią one podstawę do wydzielania działek posiadających odrębne przeznaczenia w MPZP np. dróg publicznych. Linie te muszą być wrysowane precyzyjnie. Wiele problemów związanych z podziałami wynika właśnie z niewłaściwego określenia linii rozgraniczających. Ma to nie tylko wpływ na podział, ale najczęściej również na całą inwestycję.



Podział nieruchomości. GEODETIC.

Przebieg linii zabudowy, bilansowanie terenu to tylko niektóre aspekty, które mogą nam się zmienić. Ważne, żeby już na etapie analizy chłonności i koncepcji mieć precyzyjnie określony obszar, w którym projektujemy. Kolejną problematyczną kwestią są podziały przez budynki zwłaszcza w kamienicach lub starych biurach. Zdarza się, że granice nie przebiegają po osi lub licu ścian, pomimo tego, że na mapie wszystko ładnie wygląda i nie widać, żeby były jakiegokolwiek problemy. Wynika to z obowiązującego kilka lat temu prawa, które zezwalało na dociąganie budynków do przebiegu granic. Na mapie wszystko się zgadza, ale faktycznie w terenie już nie. W jednym przypadku uregulowanie tej kwestii przez urząd i realizacja inwestycji zostały opóźnione o 4 lata. Warto, zatem przeanalizować tego rodzaju temat na samym początku. Kolejną przeszkodą w realizacji podziału są zgody niezbędne do wykonania podziału. W przypadku użytkowania wieczystego niezbędna jest zgoda właścicielska, a przy nieruchomości objętej konserwatorem zabytków decyzja konserwatora zezwalająca na podział przed formalnym rozpoczęciem procedury w Urzędzie Gminy. – **komentuje Rafał Rychlicki, GEODETIK Vice-CEO. Court Expert, Licensed Land Surveyor (1, 2)**



Maciej GÓRSKI

Adwokat Partner Kancelarii
GPLF Górski & Partners
Law Firm



Andrzej LULKA

Radca prawny, Partner zarządzający,
Andrzej Lulka i Wspólnicy Kancelaria
Prawna sp.k.

Podział nieruchomości, a pozwolenie na budowę

Kwestia podziału nieruchomości, zarówno w sensie prawnym, jak i geodezyjnym, bywa kontrowersyjna w orzeczeniach organów administracji w kontekście wpływu na decyzję o pozwoleniu na budowę. W praktyce orzeczniczej organów prezentowany jest błędny pogląd, zgodnie z którym sam podział geodezyjny uznawany jest za zmianę projektu zagospodarowania terenu, wymagającą zmiany pozwolenia na budowę. Takie stanowisko uznać należy za nieprawidłowe. Podział, czy to prawny, czy geodezyjny, nie ma wpływu na byt decyzji o pozwoleniu na budowę, na jej wykonalność, jak także nie powoduje konieczności jej zmiany. Potwierdzają to liczne orzeczenia sądów administracyjnych, które stoją na stanowisku, że okoliczność, że teren objęty pozwoleniem na budowę został podzielony na działki geodezyjne o nowych numerach nie wywiera skutku w postaci zmiany treści pozwolenia na budowę. W wyniku podziału nie ma potrzeby zmiany decyzji o pozwoleniu na budowę. W obrocie prawnym pozostają wówczas dwie decyzje (podziałowa i pozwolenie na budowę), których postanowienia w odpowiednim zakresie się uzupełniają i modyfikują. Nie ma też

wątpliwości, że pozwolenie udzielone dla terenu o dotychczasowych oznaczeniach geodezyjnych pozostaje w mocy. Podkreślenia wymaga, że podział nieruchomości nie zmienia warunków udzielonego pozwolenia, zmianie ulegają natomiast oznaczenia działek nim objętych (m.in. wyrok WSA w Warszawie z 11.03.2014 r., VII SA/Wa 2237/13, LEX nr 1581362, Wyrok WSA w Lublinie z 28.05.2015 r., II SA/Lu 716/14, LEX nr 1801727). Tym bardziej podział prawny nie ma wpływu na decyzję o pozwoleniu na budowę, o ile tylko nie doprowadzi do utraty przez inwestora prawa do dysponowania nieruchomością na cele budowlane (np. w wyniku sprzedaży części nieruchomości i braku porozumienia z nowym właścicielem). Jak wskazują sądy administracyjne inwestor powinien legitymować się tym prawem nie tylko w dacie złożenia wniosku o wydanie pozwolenia na budowę, ale przez cały okres realizacji inwestycji. Tym samym jego utrata w czasie realizacji inwestycji uniemożliwia wykonanie decyzji o pozwoleniu na budowę, co powoduje jej bezprzedmiotowość, a właściciel nieruchomości może żądać stwierdzenia wygaśnięcia na podstawie art. 162 §1 pkt 1 kpa (m.in. NSA w wyroku z 5.07.2016, II OSK 2351/15). – **komentuje Maciej Górski, Adwokat Partner Kancelarii GPLF Górski & Partners Law Firm.**

Opłata adiacencka – dodatkowy koszt inwestycji

O ile obowiązek poniesienia opłaty planistycznej w związku ze wzrostem wartości nieruchomości wskutek uchwalenia planu jest już mocno zakorzeniony w świadomości inwestorów, o tyle o możliwości poniesienia dodatkowych kosztów w postaci opłaty adiacenckiej w wyniku wzrostu wartości nieruchomości wynikającej z jej podziału, osoby sporządzające budżet inwestycji niekiedy nadal zapominają. Warto pamiętać o tej instytucji, w szczególności kiedy inwestor zamierza zrealizować inwestycję mieszkaniową w zabudowie szeregowej, ponieważ z reguły w każdym takim przypadku dochodzi do wzrostu wartości nieruchomości spowodowanej jej podziałem. Planując inwestycję należy w pierwszej kolejności sprawdzić, czy obowiązuje uchwała rady gminy, która ustala wysokość stawki procentowej opłaty adiacenckiej (maksymalnie 30% różnicy wartości nieruchomości po i przed podziałem). Określenie w planie stawki procentowej opłaty to warunek konieczny późniejszego ustalenia opłaty adiacenckiej przez wójta, burmistrza

albo prezydent miasta. Ze względu na to, iż ustalenie opłaty nie jest obligatoryjne (w przeciwieństwie do opłaty planistycznej), zasadne jest, przed dokonaniem podziału, podjęcie rozmów z właściwym organem w celu uzyskania jego wstępnego stanowiska w sprawie zamiaru ustalenia opłaty adiacenckiej. Należy jednak pamiętać, iż takie stanowisko nie będzie wiążące i może w późniejszym okresie ulec zmianie, chociażby na skutek zmian personalnych w urzędzie miasta lub gminy. Warto również zwrócić uwagę, iż wszczęcie postępowania w sprawie ustalenia wysokości opłaty adiacenckiej może nastąpić w okresie aż 3 lat od dnia, w którym decyzja zatwierdzająca podział nieruchomości stała się ostateczna albo orzeczenie o podziale stało się prawomocne, a zatem bardzo często już po zbyciu inwestycji przez osobę, która dokonała podziału. Zbycie nieruchomości objętej podziałem pozostaje jednak bez wpływu na obowiązki inwestora, ponieważ to on będzie nadal zobowiązany do wniesienia opłaty adiacenckiej jako właściciel nieruchomości w dniu, w którym decyzja organu gminy zatwierdzająca projekt podziału tej nieruchomości stała się ostateczna. Dlatego należy pozostawić w budżecie inwestycji rezerwę na ten dodatkowy koszt oraz uwzględnić go w cenach nieruchomości oferowanym użytkownikom końcowym. – **komentuje Andrzej Lulka, Radca prawny, Partner zarządzający, Andrzej Lulka i Wspólnicy Kancelaria Prawna sp.k.**



**Wiktor
KOTIUK**
Radca prawny
Grzechowiak Kotiuk
Radcowie Prawni

Nieprzemysłany początek inwestycji, a podziały

Podział nieruchomości może stanowić jeden z kardynalnych warunków realizacji inwestycji budowlanej, jej opłacalności, a ostatecznie możliwości sprzedaży wybudowanych lokali czy domów. Natomiast, wadliwe zaplanowanie lub przeprowadzenie podziału wiąże się z wysokimi kosztami i gigantycznymi problemami. Na przykład, w zakresie niemożności realizacji umów deweloperskich czy przedwstępnych umów sprzedaży. Pomimo, że kwestia ta wydaje się oczywista, to nadal wielu inwestorów popełnia rażące błędy. Co więcej, niektórzy zupełnie pomijają ten aspekt przy zakupie nieruchomości, a przecież wpływa on na ustalenie kosztów, czasu realizacji i zysku z inwestycji. Każdego roku prowadzimy od kilku do kilkunastu spraw związanych z wadliwym lub nieprzemysłanym podziałem nieruchomości i ich skutkami, a ich rozwiązanie z roku na rok jest trudniejsze, gdyż organy administracji publicznej i sądy coraz bardziej konserwatywnie podchodzą do podzia-

łów nieruchomości. Niektóre metody tzw. „awaryjne-go” podziału nieruchomości, jeszcze do niedawna skutecznie wykorzystywane, dziś przestają być możliwe, a przynajmniej są coraz trudniejsze i bardziej kosztowne. Do tego, czas potrzebny na ich realizację może wysadzić w powietrze harmonogramy umowne, a wtedy są kary umowne, odstąpienia, a czasem nawet fiasko inwestycji! Do niedawna, lekarstwem na zapisy planów miejscowych był albo art. 95 pkt 7 Ustawy o gospodarce nieruchomości, albo sądowe zniesienie współwłasności poprzez podział geodezyjny gruntu. Pierwsza metoda opiera się na teoretycznej możliwości podziału działki niezgodnie z zapisami planu miejscowego lub decyzji o warunkach zabudowy, jeżeli wydzielenie działki jest niezbędne do korzystania z budynku mieszkalnego. Przez długi czas był to swoisty wytrych do obchodzenia planów miejscowych przy budowie mieszkalnej. Natomiast, obecnie organy administracyjne zaczynają analizować przesłankę tzw. „niezbędności” wskazując, iż nie chodzi o niezbędną ekonomiczną czy biznesową, a rzeczywisty przymus podziału i w niektórych przypadkach odmawiają podziału. Dlatego, jeżeli ktoś dalej chce iść schematem – kupić działkę pod planem, wybuduję budynki, a potem podzielę na działki mniejsze niż wynikające z planu, to może się srogo zawieść. Wtedy też nie będzie mógł zrealizować umów deweloperskich czy przedwstępnych. Jedynym wyjściem pozostanie wyodrębnienie lokali, o ile w ogóle będzie to możliwe. Druga metoda to wejście we współwłasność, czyli sprzedaż udziałów w gruncie, aby potem w postępowaniu sądowym z niej wyjść poprzez podział działek. Brzmi dobrze, ale coraz więcej sądów występuje o opinię gminy, co do podziału w odniesieniu do zapisów planu. Dlatego, planując inwestycję budowlaną, jednym z pierwszych kroków powinno być ustalenie, czy wymaga ona podziałów geodezyjnych nieruchomości, jakich i czy są one w ogóle możliwe? Chodzi tu głównie o wydzielenie działek pod poszczególne budynki czy drogi wewnętrzne. Zapewnienie odpowiedniej komunikacji, czyli w określonych przypadkach dróg wewnętrznych, zawrotek, czy placów manewrowych jest dla niektórych inwestycji warunkiem koniecznym uzyskania pozwolenia na budowę. Przy czym drogi te muszą spełniać odpowiednie warunki techniczne. Wydzielenie zbyt wąskich pasów gruntów pod komunikację, z dużą dozą prawdopodobieństwa może spowodować odmowę uzyskania PnB. Z kolei brak wydzielenia działek dla poszczególnych budynków jednorodzinnych, o ile nie są w nich wyodrębnione lokale, uniemożliwi ich sprzedaż. W takim przypadku przedmiotem sprzedaży byłby udział w nieruchomości gruntowej z prawem do wyłącznego korzystania z określonego budynku, czy jego części. Dziś żaden bank nie chce finansować zakupu udziału w gruncie. Liczy się wyłącznie nieruchomość. Czyli albo lokal, albo cała działka z budynkiem! – **komentuje Wiktor Kotiuk Radca prawny Grzechowiak Kotiuk Radcowie Prawni.**


**Monika
HOŁUB**

 Editor in Chief of the INVESTOR
 REE, GEODETIC CEO

Studium przypadku ku przestrodze

W jednym z analizowanych terenów w ramach due diligence nieruchomości wykonywaliśmy koncepcję wstępnego podziału z zaprojektowaniem działek. Granice urzędowe wskazywały na powierzchnię 58249m². Przedstawiliśmy inwestorowi koncepcję 28 działek z domami jednorodzinnymi. Po oddanym operacie otrzymaliśmy od inwestora inną koncepcję dla tego samego terenu, którą wykonał jego architekt. Jednym rysunkiem dostarczył nam duży poligon doświadczalny błędów. Z punktu widzenia podziałów nieruchomości architekt wydzielił 30 działek, a można było wydzielić 28,5 działki, a więc max 28. Zawyżył on powierzchnię działki o ~2200m² w stosunku do danych KW i EGIB i o ~1500 m² w stosunku do danych urzędowych. Dodatkowo, teren ZL wskazał do dołączenia do działek wyznaczonych w ramach przeznaczenia terenu MN. Jest to niezgodne z procedurami podziałowymi, o czym w tym przypadku również mówił plan miejscowy! Nie można dokonywać podziałów poza liniami rozgraniczającymi tereny o różnym przeznaczeniu! Mppz dopuszczał mniejsze działki niż wymagane 1500m² w przypadkach, gdy teren jest zabierany przez mppz pod drogę publiczną. Architekt wydzielił mniejsze działki wzdłuż drogi oznaczonej w planie, jako KDW, ale droga KDW nie była drogą publiczną, a wewnętrzną. Błąd dotyczył 12 działek. Mppz narzucał minimalną szerokość frontu działki 25 m. W dwóch działkach architekt nie zachował tego wymogu. I mimo, że architekt zawyżył powierzchnię terenu, zrobił mniejsze działki niż wymaga tego plan, to zaprojektował tylko 2 działki więcej niż my. Dlaczego? Powierzchnię skonsumentował zaprojektowany układ komunikacyjny. Zaprojektował on, bowiem 664 mb dróg wewnętrznych, a w naszej koncepcji udało się zaspokoić zapotrzebowanie na dostęp do dróg w ramach 571 mb. Strata dla inwestora o 93 mb, co przy szerokości 8 m drogi daje stratę 744 m² całego terenu. Zabrakło wiedzy z zakresu służebności przejazdu i wiedzy jak liczy się front działki. W jego koncepcji, niektóre działki miały dostęp do drogi z dwóch stron, a z kolei atrakcyjny przyrodniczo dla mieszkańców osiedla teren ZL nie miał dostępu do drogi. Kilka działek zaprojektowanych przez architekta było tak wąskich, że byłyby ograniczenia w wymiarach budynków i zachowaniu 4 m (3 m bez okien) do granic działek. Mppz nakazywał również rysowanie linii podziałowych prostopadle do dróg, z tolerancją do 20°. W kilku przypadkach linie rysowane były poza granicą tolerancji. Zaproponowana przez architekta koncepcja nie dawała również inwe-


**Kamil
OLECHNIEWICZ**

 Project Manager w dziale Technical
 Advisory and Project Management,
 Avison Young

Podziały nieruchomości, a infrastruktura techniczna

Podział nieruchomości najczęściej postrzegamy w kontekście administracyjnym, nieco pomijając kwestie urzędzeń infrastruktury technicznej nieruchomości, w tym nieruchomości zabudowanych. Zgodnie z zasadą „lepiej zapobiegać niż leczyć”, możliwość podziału planowanej nieruchomości, najlepiej uwzględnić już na etapie przygotowania do koncepcji projektowej. Budynki z „systemem nerwowym”, który stanowią: instalacje i przyłącza sanitarne, elektroenergetyczne, telekomunikacyjne i systemy zabezpieczeń przeciwpożarowych, muszą stworzyć zamkniętą i funkcjonalnie wyodrębnioną całość. Wbrew pozorom uwzględnienie planu podziału na tym etapie, w dłuższej perspektywie jest sposobem najszybszym i najtańszym. Jednak w praktyce analiz Technical Due Diligence najczęściej spotykamy się z zespołami budynków wielorodzinnych, kamienicami i budynkami komercyjnymi, których części wzajemnie „uzależniono” poprzez współdzielone instalacje i układ przyłączy – w gruncie lub wprost przez sąsiadującą część budynku. Niewątpliwa oszczędność początkowego nakładu inwestycyjnego o kilka - kilkanaście procent (zmniejszenie zakresu robót budowlanych) i uproszczenie procesu formalnego (uzgodnienia z gestorami mediów, tyczenie kilku bezkolizyjnych tras przyłączy) okazuje się błędem przy próbie funkcjonalnego rozdziału instalacji. Dla przykładu: podział chociażby istniejącego zbiorczego systemu automatyki pożarowej, będzie wymagał stworzenia projektu oraz uzgodnienia i wykonania robót budowlanych, których koszt znacznie przekroczy pierwotny nakład inwestycyjny na ten zakres i zajmie zwykle od kilku do kilkunastu miesięcy. Jeżeli jednak zapobiegnięcie takiemu stanowi rzeczy nie było możliwe, wyjściem z sytuacji jest przebudowa istniejących instalacji i montaż dodatkowych układów pomiarowych pozwalających osobno naliczać opłaty za media dla podzie-

lonej nieruchomości oraz budowa nowych przyłączy i ustanawianie dodatkowych służebności przesyłu mediów. Należy jednak pamiętać, że realizacja tego typu prac może trwać nawet półtora roku, a ustanowienie służebności w skrajnych przypadkach - nawet kilka lat, zwłaszcza w budownictwie mieszkaniowym, z uwagi na konieczność uzyskania zgody wszystkich współwłaścicieli. – **komentuje Kamil Olechniewicz Project Manager w dziale Technical Advisory and Project Management, Avison Young.**



**Magdalena
WOJNAROWSKA**
Radca Prawny, Partner
w kancelarii Legal Hub
Wojnarowska Ścigała Irlík

Podziały w wieloetapowych inwestycjach deweloperskich

Kwestia możliwości podziałów nieruchomości to kluczowy parametr przy analizie opłacalności inwestycji na danym terenie, w kontekście możliwego do uzyskania PUMu, ale również czasu, w którym inwestycja może zostać zrealizowana, a w konsekwencji czasu niezbędnego do zrealizowania planowanych zysków z projektu. Postępowania podziałowe trwają niekiedy kilkanaście miesięcy, a niewłaściwe uwzględnianie ich czasu w harmonogramach projektów deweloperskich jest częstym błędem. O podziale nieruchomości łatwo zapomnieć przy inwestycji wielobudynkowej, realizowanej na jednej dużej nieruchomości. Na pierwszy rzut oka podział przecież nie jest potrzebny. A gdyby tak etapować projekt? Przy obecnych szalejących cenach materiałów budowlanych i paliw (według Głównego Urzędu Statystycznego tylko za okres od stycznia 2022 r. do kwietnia 2022 r. ceny produkcji budowlano-montażowej w stosunku do ubiegłego roku wzrosły o prawie 10%), rosnących stopach procentowych (stopa referencyjna NBP od stycznia 2022 r. wzrosła z 2,25 do 6,00) i zmniejszającej się zdolności kredytowej potencjalnych nabywców inwestycji (liczba osób wnioskujących o kredyt mieszkaniowy w maju 2022 r. była najniższa od 15 lat, czyli od kiedy Biuro Informacji Kredytowej prowadzi statystyki w tym zakresie) etapowanie nie tylko zapewnia większą elastyczność, ale wręcz staje się koniecznością. Prowadzenie zaś wieloetapowej inwestycji na jednej nieruchomości, bez jej podzielenia na osobne działki pod poszczególne etapy, niesamowicie komplikuje cały proces, a wręcz może doprowadzić do blokady sprzedaży ukończonych lokali. To grozi roszczeniami ze strony nabywców lokali, niemożliwością wywiązania się z zawartych umów deweloperskich, problemami z finansowaniem inwestycji. Dlatego punktem wyjścia powinno być opracowanie koncepcji organizacyjnej dla całego przedsięwzięcia

deweloperskiego, z uwzględnieniem infrastruktury wspólnej dla poszczególnych etapów, zapewnieniem dojazdu i komunikacji na osiedlu. W dużej mierze o etapach i sposobie organizacji inwestycji przesądzać będą właśnie możliwości podziałów geodezyjnych nieruchomości, z uwzględnieniem trybów dokonania podziału, czasu potrzebnego na ich przeprowadzenie, a także ryzyk z nimi związanych, np. w kontekście zmieniającej się praktyki lokalnych organów. Istotne jest zaplanowanie, w jaki sposób zapewnione będzie korzystanie z infrastruktury wspólnej czy komunikacji (czy będą to służebności, prawa obligacyjne, udziały w nieruchomości itp.). Częstym błędem przy budynkach wielorodzinnych, w inwestycjach wieloetapowych jest regulowanie komunikacji wewnątrz osiedla poprzez służebność na nieruchomości, której właścicielem wciąż pozostaje deweloper. Zazwyczaj możliwa jest sprzedaż takiej nieruchomości na rzecz wspólnot mieszkaniowych, co jest praktyczniejszym rozwiązaniem niż sprzedaż udziałów w drodze na rzecz poszczególnych właścicieli mieszkań w inwestycji. – **komentuje Magdalena Wojnarowska, Radca Prawny, Partner w kancelarii Legal Hub Wojnarowska Ścigała Irlík.**



**Radostaw
NAWARA**
Niezależny Konserwator Zabytków,
Architekt, Doradca, Inwestor,
Współwłaściciel Arkada

Podziały nieruchomości, a granice działek

Problemem w planach miejscowych są drogi dojazdowe i wewnętrzne, które często nie są wyznaczone, albo mają mniej niż 5 m szerokości. Przy takich drogach wydzielane są działki, którym później nie można uznać prawidłowego dostępu do drogi publicznej. Innym problemem jest to, że projektanci często pokazują na projektach zagospodarowania dostęp do najbliższej drogi, która nie jest drogą publiczną, a ma mniejszą szerokość niż 5 m, np. dawne drogi polne, które obecnie mają stanowić dojazd do nowo wydzielanych działek budowlanych. Projektowane osiedla domów jednorodzinnych zazwyczaj mają pojedynczy wyjazd na główną drogę publiczną, co powoduje olbrzymie problemy w godzinach szczytu. Drogi dojazdowe i wewnętrzne powinny mieć 5 m szerokości i powinno być to uregulowane prawnie. Czujności inwestorów wymagają również zabytkowe kamienice oraz 10-15-letnie biurowce czy hotele zlokalizowane w ostrej granicy. Jeszcze kilka lat temu nakazywano dociągać linie ścian zewnętrznych budynków do granic działek nawet o kilkanaście cm. Zdarzały się takie, w których jeden z budynków nie miał własnej ściany i był konstrukcyj-

nie oparty na sąsiednim budynku. Czasami, dylatacje nie są jednolitą płaszczyzną od fundamentu po dach, tylko załamują się tworząc uskoki. Takie przepisy przez lata spowodowały, że w urzędach mamy uporządkowaną tylko z pozoru sytuację z idealnie pokrywającymi się granicami budynków z granicami działek. Stanowi to ogromny problem inwestycyjny powodowany przez wydziały geodezji, bo każda ze stron wizji wyznaczonej przez geodetę, podczas wznowienia granic nie wnosi zastrzeżeń, a urzędnicy mają swoją wizję ingerując w działki prywatne. Dodatkowo, komplikuje to procedurę PnB z powierzchniami wymaganymi przez plan miejscowy. Brak odpowiedzialności urzędników za wydawane decyzje, ma wpływ na cały rynek inwestycji. A banki jak to banki, też nie udzielają kredytowania, jeśli ściana nośna naszej kamienicy jest u sąsiada. W takich sytuacjach, za zgodą sąsiada trzeba wydzielić geodezyjnie „nową” granicę (jest to w interesie obu stron), lub wybudować drugą ścianę nośną na swojej działce zgodnie z granicą jaką narzucił urzędnik. Nie warto tracić czasu na spór. – **komentuje Radosław Nawara, Niezależny Konserwator Zabytków, Architekt, Doradca, Inwestor, Współwłaściciel Arkada.**



Mateusz
GOŹDIKIEWICZ
 Główny architekt
 DOM 3E

O podziale należy wiedzieć przystępując do projektowania

Projektując inwestycję, na którą ma składać się kilka budynków trzeba od samego początku znać zamierzenia inwestora. W naszej pracy mamy z tym do czynienia przy wszystkich projektach budynków jednorodzinnych w zabudowie bliźniaczej, lub szeregowej realizowanych na jednej działce geodezyjnej, która docelowo ma zostać podzielona na kilka, lub na kilku działkach geodezyjnych, które docelowo mają zostać scalone i podzielone wtórnie. Bardzo często, po uzyskaniu PnB i rozpoczęciu realizacji przed lub w trakcie sprzedaży inwestorzy chcą podzielić nieruchomość na odrębne zabudowane działki geodezyjne. Często wariant obejmujący jedną działkę z udziałem w gruncie jest przez potencjalnych klientów mniej pożądanym niż wyodrębnione działki. Aby dokonać późniejszego podziału, musi on być zaplanowany na samym początku prac projektowych. Zawsze należy pamiętać, iż będzie on musiał być zgodny z zapisami obowiązującego na danym obszarze MPZP, a po podziale nieruchomości, każda z nowo wyodrębnionych działek musi spełniać wymogi stawiane dla działki budowlanej. Możliwość dokonania podziału nie dotyczy tylko parametrów przyszłych działek, których między innymi wielkość określa MPZP. Musimy pamiętać również o samych

budynkach, które również muszą spełniać wymagania umożliwiające podział nieruchomości. W tym przypadku mówimy o wymaganiach technicznych. Brak jest legalnej definicji zabudowy szeregowej, ale podeprzeć się można np. definicją budynku mieszkalnego jednorodzinnego zawartą w Prawie budowlanym. Budynek mieszkalny jednorodzinny to budynek wolno stojący albo budynek w zabudowie bliźniaczej, szeregowej lub grupowej, służący zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych, stanowiący konstrukcyjnie samodzielną całość, w którym dopuszcza się wydzielenie nie więcej niż dwóch lokali mieszkalnych, albo jednego lokalu mieszkalnego i lokalu użytkowego o powierzchni całkowitej nieprzekraczającej 30% powierzchni całkowitej budynku. Dokonanie podziału nieruchomości zabudowanej budynkiem szeregowym możliwe będzie, gdy każdy z segmentów budynku będzie stanowił odrębną całość, która może funkcjonować samodzielnie, i którą w razie konieczności można bez szkody dla pozostałych segmentów rozebrać. Warto pamiętać, że budynek mieszkalny, by funkcjonował, jako samodzielny potrzebuje również własnych instalacji i infrastruktury technicznej. Zamierzenia inwestora, odnośnie przyszłego podziału i sprzedaży nieruchomości po jej zabudowie warunkują nie tylko zakres prac projektowych, ale również koszt inwestycji. Dlatego bardzo ważne jest ustalenie już na samym początku, w jaki sposób inwestycja będzie miała funkcjonować. – **komentuje Mateusz Goździkiewicz, Główny architekt DOM 3E.**



Monika
HOŁUB
 Editor in Chief of the INVESTOR
 REE, GEODETIC CEO

Co należy zmienić w przepisach?

Podsumowując, wszyscy Eksperti jednogłośnie stwierdzili, że podziały nieruchomości należy uwzględnić już na etapie analiz chłonności i koncepcji projektowych. Niestety, wielu inwestorów błędnie myśli, że to mało istotne i mówi o podziałach dopiero po uzyskaniu pozwolenia na budowę, albo co gorsze po wybudowaniu budynków. Wadliwe zaplanowanie lub przeprowadzenie podziału wiąże się z wysokimi kosztami i gigantycznymi problemami. Często, po wybudowaniu budynków podziału już nie da się wykonać, bo przykładowo wydzielone działki nie spełniają wskaźników planistycznych, a każda z nich musi spełniać je osobno. Problemem jest również infrastruktura techniczna, którą inaczej projektuje się w przypadku zintegrowanych osiedli, a inaczej w przypadku pojedynczych budynków. Wszelkie służebności przesyłu wiążą się z procedurami, uzgodnieniami między stronami i nierzadko z opłatami (jednorazowymi lub corocznymi). Stawki za służebność przesyłu, przejścia i przejazdu powinny również być

uregulowane prawnie. W przypadku budynków posadowionych w ostrych granicach działek wszelkie pomiary granic z okresu, w którym z urzędu nakazywano geodetom dociągać linie budynków do linii granic działek powinny być jasno odnotowane na mapach, a jeszcze lepiej, gdyby zlecono ponowny ich pomiar i uregulowanie stanu z urzędu. Wiele problemów w podziałach wynika z nieprecyzyjnie wkreślonych lub określonych linii rozgraniczających tereny o różnym przeznaczeniu. Szczegółowo na ten temat w odrębnej sekcji raportu. Tu zwrócić należy uwagę na to, że nie można dokonywać podziałów między liniami rozgraniczającymi. Jeśli nasza działka ma dwa przeznaczenia ZP i MN, to nie możemy bilansować PBC terenu ZP dla inwestycji zlokalizowanej na terenie MN. Wiele inwestorów tego nie wie – zdarza się to również niektórym architektom. Kolejny problem to uzależnianie podziałów od rangi dróg w planach miejscowych. Wiele pomyłek projektowych wynika z faktu, że nie doczytano w planie, z jakich dróg można realizować zjazdy, albo przy jakich drogach można realizować mniejsze działki niż zezwala na to plan w przypadku, gdy zabierana jest część działki pod komunikację (tzw. resztówki). Nieprzewidywanie tych aspektów na etapie analizy chłonności lub koncepcji generuje poważne błędy po wybudowaniu. Można by to ujednotocić dla wszystkich dróg w całym kraju, jednak wymaga to uregulowania zasad postrzegania prywatnych dróg wewnętrznych, co poruszono w innych sekcjach raportu. Należy uściślić przepisy w zakresie konieczności zmiany PnB w przypadku, gdy nastąpił podział nieruchomości, bo nie zmienia to warunków udzielonego pozwolenia, a tylko wpływa na zmianę numeracji działek. Jeśli inwestor uzyskał prawomocne PnB i potem występuje o podział, to nie należy mu cofać takiego pozwolenia. Jeśli, jednak PnB jest w toku procedury i w międzyczasie inwestor zrobił podział, to należy mieć na uwadze, że urząd poprosi o zmianę dokumentacji. Gdy w ramach jednej działki projektujemy kilka domów jednorodzinnych w zabudowie bliźniaczej, a potem występujemy o podział pod każdą „połówkę bliźniaka”, to każda wydzielana działka musi spełniać wskaźniki planistyczne. Niestety, w wie-



Wytczenie punktów granicznych. GEODETIC

lu projektach nie da się podzielić działek po wybudowaniu, bo nie spełniają wskaźników. Bez przeliczenia parametrów wydzielonych działek i porównania ich z PnB, które jest w toku nie da się stwierdzić, czy podział wpływa na zmianę tych parametrów. Jeśli inwestor podpisał umowy przedwstępne sprzedaży i zagwarantował konkretne powierzchnie działek i własność w gruncie, a finalnie będzie to współwłasność, to może mieć problem. Wejście we współwłasność, czyli sprzedaż udziałów w gruncie, aby potem w postępowaniu sądowym z niej wyjść poprzez podział działek brzmi dobrze, ale coraz więcej sądów występuje o opinię gminy. Dziś, żaden bank nie chce finansować zakupu udziału w gruncie. Należy też uściślić przepisy w zakresie sądowego znoszenia współwłasności poprzez podział geodezyjny gruntu. Kolejny aspekt to opłata adiacencka, której nie jest świadomych wielu inwestorów. Obecnie, ustalenie opłaty nie jest obligatoryjne i są różne stawki, ale takie stanowisko urzędu nie jest wiążące i może ulec zmianie w czasie 3 lat od wydania decyzji podziałowej. Rozwiązaniem mogłoby być wprowadzenie jednej, obligatoryjnej wysokości opłaty dla całego kraju z koniecznością jej zapłaty w momencie wydawania zgody na podział. Można się zastanowić, czy warto ewentualnie rozróżnić stawki % w zależności od funkcji zabudowy. Jednak, tutaj rozróżnienie wprowadza wartość samej działki – działki rolne są tańsze, więc % opłaty od ich wartości będzie niższy, niż od działek pod zabudowę wielorodzinną. Można również wprowadzić maksymalną opłatę za podział, żeby nie osiągały one absurdalnych wartości w centrach miast, gdzie wartość niewielkiej działki określa się na podstawie PUM/GLA, które generują dziesiątki pięter wieżowców. Tożsame stawki we wszystkich gminach dawałyby równie szansę na rozwój inwestycji. Inwestorzy nie zastanawialiby się czy inwestować w gminie, która każe im zapłacić 30% opłaty, czy też budować tam, gdzie tej opłaty nie ma. Przy dużych inwestycjach są to ogromne kwoty.



Podział nieruchomości. GEODETIC

KONIEC 



**Daniel
Zbrozczyk**

Graphic designer
w Wytfornia,
Partner INVESTOR REE



**Monika
Hołub**

Editor in Chief of the
INVESTOR REE

TOŻSAMOŚĆ MARKI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Jak zaszufadkują Twoją treść?

Dobrze wykreowany wizerunek brandu jest jak ubranie stanowiące o jego jakości i prestiżu. Ujednolicony, koherentny wizerunek marki i spójna koncepcja przekazu składają się na tożsamość firm oraz marek osobistych. Klienci docenią konsekwencję, z jaką się działa oraz cel, do którego się dąży. Stopień identyfikacji marki z jakością usług, które ona oferuje uzależniony jest między innymi od jakości przekazu treści. To w Twoim interesie jest, aby docelowy odbiorca zaszufadkował Cię tam, gdzie Ty tego chcesz. A na przekaz treści składa się wiele elementów - układ kolorów, ich dopasowanie do branży, wywoływanie emocji i to, co najważniejsze - niesiona wartość merytoryczna. Dzisiaj ludzie nie mają czasu czytać, więc nie ma sensu zasypywać świata nic niewnoszącymi treściami. Utrzymanie rozpoznawalności marki to proces wymagający konsekwencji w działaniu według przyjętej strategii przy jednocześnie wysokim poziomie merytoryki. Jednak proces ten wymaga dużej świadomości tego, jakie cuda może zdziałać dobrze prowadzona marka! Wielu firmom na rynku nieruchomości, niestety brakuje wiele do doskonałości. Warto też zauważyć, że czym innym jest budowanie marki firmy, a czym innym marki osobistej. Co powinno znaleźć się w minimalnym zakresie dobrze prowadzonej marki i jakie są powszechne błędy w budowaniu marek? Kiedy Ty musisz zapłacić za umieszczenie artykułu w gazecie, a kiedy redakcja zapłaci Tobie? Kto zarabia na wystąpieniach publicznych, a kto musi zapłacić za wejście na scenę? I czy w ogóle marka ma wiek?

Czy spójny brand ma znaczenie?

Tworząc spójny wizualnie brand "instalujemy" w odbiorcach określone kody. Obserwator od pierwszej chwili, gdy styka się z marką, zaczyna podświadomie odbierać jej charakterystyczne cechy, kolor, czy kształt.

Za marką stoi ubrana w wizualną szatę idea. Nie bez powodu tworzy się wszelkiego rodzaju Brandbooki i Brand Guide Line'y. To w tych dokumentach określane są wszelkie zasady, które świadczą o spójności danego brandu. W dobie rozwoju przeróżnych form docierania do klienta integralność komunikatu wizualnego ma jeszcze większe znaczenie niż kiedykolwiek. Odbiorca ma najczęściej dostęp do wielu tych form jednocześnie, np. strony internetowe, konta w mediach społecznościowych, materiały drukowane, artykuły, billboardy itp. Informacje, jakie się odbiera od pierwszych sekund powinny być charakterystyczne i budzić skojarzenia związane z ideami marki. Ludzie kupują oczami. W tym kontekście, wszelkie rozbieżności wynikające z nie-spójnej grafiki i przekazywanego komunikatu potrafią sprawić, że odwiedzający stronę danej firmy wyjdzie z niej po kilku sekundach. Graficzna spójność daje poczucie bezpieczeństwa i solidności, jaka stoi za daną marką. To komunikat niewerbalny, jaki na dzień dobry pokazujemy osobom zainteresowanym. Tu rodzi się pytanie, czym w ogóle jest ta grafika? To forma sztuki użytkowej, podporządkowana komunikatowi, który stanowi jej najważniejszą część. Komunikat jest punktem odniesienia, w którym coraz większy nacisk kładziony jest na sposób, w jaki zostaje on przemycony do percepcji odbiorcy. To tu, w podświadomości zachodzi swoisty dialog pomiędzy marką, a osobą zainteresowaną. – **komentuje Daniel Zbroszczyk, Graphic designer w Wytfórnia, Partner INVESTOR REE.**

Wypadkową branding jest między innymi powtarzalność budowania układu kolorów i elementów. O potęgę działania przekonałam się wielokrotnie na własnej skórze. Podczas networkingu na jednej z konferencji nieruchomościowych obca mi osoba podeszła i krzyknęła „Oo, ja Was znam z LinkedIn'a”. Trzymałam pod

pachą teczkę, której widoczny był tylko wystający fragment – zasłonięte było nawet logo. Układ kolorów na teście był taki sam jak ten na grafikach w kanałach społecznościowych i na wielu innych nośnikach. Konsekwencja stosowania założeń księgi znaku nauczyła mojego Klienta, z jakimi kolorami ma mnie kojarzyć. Oczywiście, ten układ kształtów czy kolorów nie może być prosty i nijaki – musi być jedyny w swoim rodzaju, bo tylko wtedy będzie zapamiętany. Dlatego tak istotne jest kompleksowe podejście do budowania księgi znaku. – **komentuje Monika Hołub, Editor in Chief of the INVESTOR REE.**

Marka firmy, a marka osobista

To dość istotne rozróżnienie. Inaczej projektujemy komunikację firmy, za którą stoi sztab ludzi, a inaczej markę, za którą stoi jeden człowiek. W obydwu przypadkach musimy wyjść od zupełnie innych założeń, gdyż komunikacja zachodzi w inny sposób. W przypadku firmy szata graficzna jest symbolem zasad i założeń, jakie jej przyświecają. Osoby, które reprezentują firmę pokazujemy w sposób profesjonalny, najczęściej odnoszący się do danej branży, jednak nie są one na pierwszym miejscu. Na pierwszym miejscu jest logo oraz motto przewodnie stanowiące kwintesencję wartości danej firmy. To te elementy najczęściej są pierwszym punktem, z którym odbiorca ma do czynienia. Dopiero potem odsłaniana jest struktura firmy, pracownicy, historia i oferta. Komunikacja wizualna stanowi swoisty drogowskaz prowadzący klienta do odpowiednich osób jak i procesów. Często przekaz bywa bardziej sformalizowany. Inaczej sprawa się ma w komunikowaniu marki osobistej. Jak sama nazwa wskazuje centralnym jej punktem jest osoba, która ją tworzy. Branding i grafika podporządkowane są właśnie jej. Wszystko zależy od branży, w której ta marka jest zakorzeniona, jednak możemy sobie pozwolić na swobodniejszy design grafiki niż w budowaniu marki firmy. W dobie rozwoju mediów społecznościowych, docieranie do klientów stało się bardziej przystępne. W przypadku marki osobistej można sobie pozwolić na luźniejszą formę tworzenia treści, poprzez „zapraszanie zainteresowanych do swojego świata” i pozycjonowanie się, jako specjalisty w danej dziedzinie. Jedną z ważniejszych cech projektowania w przypadku jednoosobowych marek jest odformalizowanie grafiki i skrócenie dystansu. Pomaga to tworzyć relacje sprzedażowe na zasadzie partnerstwa. Ostatnio, poza markami osobistymi i markami firm tworzy się także marki hybrydowe. Poza strukturą firmy i jej procesami, pokazuje się również osobę, która ją stworzyła, jako autorytet w danej dziedzinie. Pozwala to wykorzystywać i przeplatać strategię projektowania dla obu sposobów komunikacji z klientami, zwiększając ich skuteczność. – **komentuje Daniel Zbroszczyk.**



Projekt strony eventu Investment Awards. EuropaProperty

Blisko 100% marki buduje merytoryka

Z moich wieloletnich obserwacji rynku nieruchomości wynika, że za marką osobistą MUSI stać merytoryka! Znam liczne osoby, które świetnie „kreują się” w social mediach czy gazetach branżowych – wrzucają biznesowe zdjęcia, przykuwając uwagę grafiki, hasła reklamowe, czy publikują „zdjęcia na ściankach” z wydarzeń nieruchomościowych. W pewnym momencie stają się mentorami i kasują tysiące złotych za szkolenia. Czy zawsze za świetnym marketingiem stoi merytoryka? Oto historia jednej z „marek”. Wiele lat temu przedstawiciel naszej firmy został poproszony o poprowadzenie gościnnej prelekcji na szkoleniu nieruchomościowym. Organizator, „mentor” za grube tysiące złotych za dzień szkolenia „rozprawił”, że okazjinych działek pod inwestycje szuka się na portalach internetowych i z namaszczeniem je wymieniał. Potem przez 2 godziny szukał restauracji na obiad z uczestnikami – właściwie to szukał sposobu na zabicie czasu, bo nie miał im czego mówić. Prywatne wiadomości, jakie dostaliśmy od uczestników po szkoleniu sugerowały, żeby nie współpracować z takimi ludźmi. Skąd mieliśmy wiedzieć? Ów mentor w sieci lansował się bardzo dobrze od lat i do dzisiaj można kupić jego produkty. Jakby tego było mało, po szkoleniu oskarżył nas, że ukradliśmy mu show i "kreowaliśmy się", jako organizator, bo uczestnicy po fakcie komentowali publicznie w social mediach nasz post. Niestety takich magicznych marek osobistych jest coraz więcej przez to, że mamy internet. Łatwość „wrzucania” atrakcyjnych graficznie postów niestety zbyt wolno przekłada się na konsekwencje, które powinny wynikać z lekkomyślności ich dodawania. Owszem ten, kto wziął udział w ta-

kim szkoleniu drugi raz do tego „mentora” nie pójdzie, ale wielu innych da się nabrać na profesjonalne obrazki. Tym bardziej, że rozczarowani uczestnicy nie piszą opinii temu, który powinien być najbardziej zainteresowany – organizatorowi. – **komentuje Monika Hołub.**

Psychologia koloru i jego oddziaływanie na emocje

Od lat wiadomo, że kolor ma siłę oddziaływania, wpływa na emocje, pobudza nastroj i wywołuje skojarzenia. Projektując identyfikację firmy musimy być świadomi wartości, jakie ona wnosi oraz idei, jakie za nią stoją. Szukamy wizualnych reprezentacji, aby pobudzić odpowiednie skojarzenia i tym samym wpłynąć na emocje odbiorcy. Kolorystyka obok kształtów i stylistyki, jest jednym ze sposobów komunikacji i oddziaływania. Idąc tym tropem przybliżę kilka przykładów kolorów i ich skojarzeń, aby unaocznic czytelnikowi sens naszego wywodu. Pomarańczowy to kolor witalny, budzi pozytywne skojarzenia z latem, młodością, zabawą i ciepłem. Powoduje, że czujemy się dobrze. Niebieski to profesjonalizm, rzetelność, opieka i zaufanie, jest kolorem spokojnym, nie bez powodu często używany w branżach biznesu i bankowości. Warto mieć na uwadze, że wiele zależy od kontekstu, w jakim danej barwy używamy. Kolory posiadają swoje temperatury i odcienie, co również może sugerować odpowiednie sytuacje do ich użycia. Ciepła zgnięta zieleń pobudza zupełnie inne skojarzenia niż zielony chłodny. Nie wdając się w szczegóły omówię tylko podstawowe przykłady. Czerwony jest agresywny, witalny i niespokojny, kojarzy się z namiętnością, seksem, niebezpieczeństwem i pobudzeniem. Fiolet to kolor szlachetny i ekstrawagancki, noszony często przez monarchów bądź celebrytów. Czerń to powaga i elegancja, daje wrażenie tajemniczości, można się za nią "ukryć". Zieleń i brąz to kolory natury, przy nich nasze oczy odpoczywają, kolory te wspomagają odprężenie i spokój. Zieleń naturalnie kojarzy nam się z roślinnością, a brąz z ziemią. Żółć to lato, słońce i pozytywne emocje, a biel jest kolorem czystości i niewinności. O tym, jak oddziałują barwy i ich zestawienia można pisać eseje. Jednak wracając na Ziemię, świadomość wpływu poszczególnych pigmentów znacznie ułatwia zrozumienie tego, co marka chce powiedzieć i do kogo chce kierować swój komunikat. Jak wspomniałem wcześniej, w projektowaniu graficznym komunikat jest nadrzędną wartością. Bardzo ważnym krokiem przed rozpoczęciem jakiegokolwiek pracy, jest zrobienie reaserchu na temat potrzeb klienta, idei i wartości marki, oraz grupy docelowej, do której chcemy docierać. To istotne informacje pomagające projektantom w doborze kolorystyki, ułatwiającej zwizualizowanie przekazu, jaki wnosi firma. – **komentuje Daniel Zbroszczyk.**

Grafika projektowa powinna być przede wszystkim nośnikiem merytoryki i być jej całkowicie podporządkowana. Bez merytoryki, estetyka pozostaje wyłącznie zabiegiem zdobniczym, nawet w przypadku malarstwa czy ilustracji. Za każdą marką osobistą czy firmową musi stać treściwa wiedza! Marka osobista bez wiedzy, praktyki i doświadczenia umrze przedwcześnie.

Rola grafiki w kreowaniu wizerunku marki

Wizerunek należy dobierać do specyfiki branży. Inaczej zaprezentujemy osoby, które pracują w sektorach związanych z finansami, a inne rzeczy weźmiemy pod uwagę prezentując osoby związane z gastronomią. Umiejętne użycie graficznych środków wyrazu stanowi o odpowiednim odbiorze komunikatu danej firmy. Wiele zależy od graficznej spójności oraz sugestywnego użycia wizualnych reprezentacji tego, jakie wartości dana marka wnosi i czym się zajmuje. To właśnie poprzez oddziaływanie na emocje i możliwość wywołania skojarzeń dobrze wykreowany wizerunek może przesądzić o odbiorze działalności, jako "bardziej profesjonalnej", konkretnej, rzetelnej itd. Jakościowe zdjęcia, czytelność, w której zawiera się priorytetyzacja treści, stanowią bardzo ważny czynnik porządkujący komunikację. Dobrze wykreowany wizerunek brandu jest jak "ubranie" stanowiące o jego jakości i prestiżu. – **komentuje Daniel Zbroszczyk.**

Składając treści do gazety INVESTOR REE wielokrotnie z Danielem odrzucamy grafiki, prosimy o poprawę układu treści, wymianę tła, albo skrócenie opisów. Niektóre firmy tworzą działy marketingowe i zatrudniają sztab ludzi pracujących na wizerunek firmy. Zastanawia nas często, czy robią to po to, żeby wystać niedopracowane grafiki czy teksty? Czemu firmę mają reprezentować grafiki o fatalnej rozdzielczości? Czemu artykuł o planowaniu przestrzennym ma promować grafika niczym z giełdy z wykresami wznoszącymi wskazującymi na hossę – co to ma wspólnego z tematem? Czemu tak ciężko jest przetłumaczyć tekst z języka angielskiego, skoro grafika jest umieszczana w polskojęzycznej gazecie i kierowana do polskojęzycznych Czytelników? Czemu reklama nie może być spójna kolorem i treścią z dodanymi do artykułu zdjęciami? Czemu tak często reklamy A4 mają więcej tekstu niż sam artykuł? Każdy nośnik rządzi się swoimi prawami. Osoby i firmy, które to ignorują robią krzywdę własnej marce. Lepiej jest nie publikować nic, niż stracić klienta zanim go pozyskaliśmy. – **komentuje Monika Hołub.**

Przekazy fotograficzne w budowaniu marki

W przypadku budowania marki osobistej grafikę niejako stanowi zdjęcie osoby. Jest wiele przykładów marek osobistych, gdzie zdjęcia biznesowe są bardzo profesjonalne - przekazują to, co powinny. Warto wspomnieć o tym, że postawa, mimika, czy układ rąk muszą być dobrze przemyślane. Osoba idąca na sesję biznesową musi przekazać fotografowi, jaki wizerunek chce uzyskać oraz do jakich nośników będzie wykorzystana

fotografia. Przykładowo, zdjęcie osoby odwróconej lekko plecami czy z założonymi okularami przeciwsłonecznymi może sugerować chęć ukrycia czegoś. Założone ręce mogą zostać odebrane, jako nadmierna pewność siebie lub zamknięcie postawy na odbiorcę przekazu. Łatwo przesadzić też w drugą stronę, stawiając mocno rozchylone stopy w celu pokazania otwartej postawy. Ręce schowane w kieszeniach mogą sugerować nonszalancję. Zbyt szeroki uśmiech może zostać odebrany nieprofesjonalnie, a zaciśnięte usta, jako złość lub wredność. Wrzucenie zdjęcia z drogim autem, które nie ma nic wspólnego z rynkiem nieruchomości, z jednej strony może zostać odebrane, jako przerost ego, a z drugiej strony może mówić „Patrz, zarabiam tyle na nieruchomościach, że stać mnie na takie auto. Ty też możesz.” Dobrze jednak, żeby ten przekaz nie był tylko efektem wizyty w salonie w celu zrobienia sesji zdjęciowej na social media. Wszystkie te postawy są dozwolone, jeśli w przekazie wykorzystujemy je świadomie! Czasami luźne ubranie i szeroki uśmiech to świetny przerywnik skracający dystans z odbiorcą, któremu na co dzień dostarczamy profesjonalnego przekazu. Skracanie dystansu, od czasu do czasu szczególnie polecane jest dla zawodów, w których marka osobista jest uznawana za niedostępną (prawnik, radca prawny, prezydent miasta itd.). Zaznaczam tylko, że wszystko to powinno być przemyślaną strategią. – **komentuje Monika Hołub.**

Powszechne błędy w budowaniu marki

Pierwszym i istotnym błędem w budowaniu grafiki jest wspomniana wcześniej estetyka, nieumiejętne użycie wizualnych środków jako reprezentacji przekazu danej marki, wpływa niekorzystnie na jej odbiór. Tak jak pisałem na początku jest to budowanie wizualnych kodów będących skojarzeniami z daną firmą i jej wartościami. Powszechnym błędem jest źle przeprowadzony proces zrozumienia idei i przelania jej na kreacje. W obecnych czasach, w branży graficznej porusza się wiele osób umiających posługiwać się narzędzia-



Spójne użycie grafiki na innym nośniku. EuropaProperty

mi projektowymi (programami komputerowymi). Nie posiadają oni często wiedzy projektowej opartej na studiowaniu kompozycji w rozumieniu komponowania formy plastycznej, psychologii i działania kolorów, a także znajomości symboliki, typografii, nierzadko także obróbki zdjęć, fotomontażu i składu tekstów. Do tego dochodzi znajomość wielu programów graficznych. To szeroka wiedza łącząca ze sobą kilka dziedzin. Kolejnym błędem jest niekonsekwencja w stosowaniu kreacji wypracowanej przez projektanta. Często zdarza się, że osoba zamawiająca logo i na tym poprzestaje, a stworzenie logotypu to dopiero początek. – **komentuje Daniel Zbrozczyk.**

Gdy brand budują znajomi i rodzina

Klient wie lepiej, a nawet najlepiej. To problem nie tylko branży graficznej, ale tutaj się potęguje, bo w grę wchodzi gusta - jednemu się podoba to, a innemu tamto. Wielu grafików znalazłoby różne, jednocześnie równie atrakcyjne sposoby na zaprezentowanie marki. Problemem jest jednak to, że wiele osób otacza się złymi doradcami. Zdarzało nam się, że po zaprojektowaniu kilkunastu nośników, które miały spójny przekaz, a także określoną i zaakceptowaną już księgę znaku, klient wracał z komentarzem „siostra powiedziała, że to logo mogłoby mieć inaczej ujętą literę T”, albo „koleżanka twierdzi, że zastosowany w brandzie kolor jest zbyt kobiecy jak na taką firmę”. O ile siostra albo koleżanka pracują w działach marketingu, PR lub czytały cokolwiek na ten temat, to chętnie rozmawiamy - co dwie głowy to nie jedna. Jednak wiele tych opinii nie jest poparta żadnymi argumentami, żadnym doświadczeniem w zakresie marketingu – siostra jest farmaceutką, a koleżanka weterynarzem. Dobrze, gdy Klient jest w stanie przyjąć argumenty, że „ów odcień fioleto to purpura, a purpura to kolor królewski, a ten kojarzy się z pałacami, których dotyczy reprezentowana branża”. Czasem Klient, jednak twierdzi, że koleżanka weterynarz wie lepiej - i tu proces budowania marki rozciąga się w czasie. W tym przykładzie przytoczyłam duży skrót myślowy. Szczegółową symbolikę, opis i układ ko-

lorów zawsze przedstawia księga znaku. Wysyłając siostrze czy koleżance link do strony www warto załączyć również taką księgę znaku z uzasadnieniem toku rozumowania i postrzegania brandu. I przede wszystkim należy czytać brand z punktu widzenia odbiorcy przekazu (klienta), a nie z punktu widzenia właściciela marki – to bardzo powszechny błąd! Uważam, że odbiorcy naszego przekazu należy pozostawić też pole do uruchomienia wyobraźni. Nie tylko nie powinniśmy go traktować jak idioty podając mu na tacy budynek w logo, żeby jednoznacznie zgadł, że chodzi o nieruchomości. Wręcz przeciwnie, powinniśmy odbiorcy pozwolić samodzielnie wpaść na symbolikę przekazywanych treści. Satysfakcję z tego faktu widziałam niejednokrotnie na twarzach odbiorców, gdy w napisie w logo GEODETIC znajdowali w literach „TI” ukrytego ludzika patrzącego w tachimetr. Jest to również satysfakcjonujące dla osób kreujących brand. – **komentuje Monika Hołub.**

Czy marka ma wiek?

Tutaj chciałam poruszyć kwestię wieku w rozumieniu doświadczenia. Często pytam młodych ludzi zaczynających przygodę zawodową „jak uważasz, za ile czasu będziesz ekspertem w tym, co chcesz robić?”. „Za kilka miesięcy”, „za rok” - to najczęściej słyszane odpowiedzi. Ktoś taki musi być turbo inteligentny. Czy osoba z rocznym doświadczeniem, czy jednym zrobionym flipem, czy jednym sprzedanym domem, czy jedną wybudowaną inwestycją jest już ekspertem i ma markę osobistą? Ilość książek na rynku nieruchomości, których merytorykę można streścić do 3 stron zaskakuje. Ilość ekspertów prowadzących publiczne wystąpienia i jednocześnie robiących rażące, szkolne błędy na swoich inwestycjach również przeraża. Gdzie jest, zatem granica wieku marki osobistej i wzięcia odpowiedzialności za przekazywaną wiedzę? Uważam, że tę granicę wyznacza własne sumienie. Innym problemem w budowaniu marek osobistych jest chęć bycia „multitaskiem”. Ludzie migrują między działami w firmach, między firmami, chcą się uczyć raz działu prawnego, raz działu analitycznego, a raz architektonicznego. Niszowość na rynku, w mojej ocenie jest ideałem marki osobistej! Bycie „wyjadaczem” w swojej wąskiej dziedzinie pozwala na to, że nikt, nawet w nocy nie zaskoczy nas trudnym pytaniem. I nie chodzi o to, żeby znać odpowiedzi na wszystkie pytania, ale o to, żeby być biegłym w tym, gdzie i jak taką odpowiedź uzyskać. Niestety, takie niszowe ujęcie marki osobistej dla niektórych osób (szczególnie z młodego pokolenia) jest nudne, bo wymaga ślęczenia nad tymi samymi przepisami i robienia ciągle tych samych rodzajów robót. Jeżeli ktoś „zanużony jest” od lat w analizach ustawy deweloperskiej to nie ma takiej opcji, żeby odczuwał wielki stres przed 300-osobową publicznością podczas swojego wystąpienia referując zmiany w nowej ustawie deweloperskiej. – **komentuje Monika Hołub.**



CEE Investment Awards 2022. EuropaProperty

Must have Twojej marki

Jak wspominałem wcześniej stworzenie znaku to dopiero początek. Ważnym dodatkiem jest wspomniana księga znaku. W podstawowej księdze znaku projektant określa i opisuje zasady jego użycia, oraz jak tego nie robić. To dokument, w którym opisane są jego proporcje, kolorystyka - w wartościach do sieci jak i do druku. Określa między innymi pole ochronne tak, aby znak miał swoją przestrzeń dookoła, jak i tła, na których mógł funkcjonować. Jak sama nazwa wskazuje dokument dotyczy wyłącznie znaku i sposobów jego używania. Najczęściej zawiera około 10/12 stron. Bardziej rozbudowany dokument nazywa się Brand Book czyli Księga Komunikacji Marki, zwany także Brand Guide Line. Tu zaczyna się dopiero właściwe projektowanie i określanie zasad tworzących branding, czyli komunikację danej firmy. To rozbudowany dokument zawierający od 50 do 100 stron, w którym określa się dodatkową komunikację marki - nie tylko samego znaku. Przewiduje zasady użycia typografii, tworzenia ulotek, broszur, postów, strony internetowej komunikacji w sieci, jak i w dokumentach do druku - to szczegółowo omówione zasady wizualnej treści. Najczęściej tak mocne rozbudowanie zasad stosuje się w dużych firmach bądź korporacjach, gdzie mamy do czynienia z dużą ilością oddziałów wymagających wizualnej standaryzacji. To przekłada się na spójność graficznej treści budowanej marki. - **komentuje Daniel Zbrozczyk.**

Firmy zlecają często zaprojektowanie tylko logo, wizytówki i papieru firmowego. Wielokrotnie przekonaliśmy się, że to błąd. Projektując kolejne nośniki (okładki książek, gazet, portfolio, rollupy, czy ścianki eventowe) okazuje się, że wizytówkę i papier firmowy trzeba poprawić, a właściwie dostosować. Wynika to z faktu, że każdy nośnik rządzi się swoimi prawami i musi zawierać określony zestaw treści. Jednocześnie, wszystkie nośniki muszą być spójne pod kątem układu treści i grafik danego brandu.

Pewne elementy (np. aple, paternity itd.) muszą powtarzać się w takich samych układach z zachowaniem proporcji na wszystkich nośnikach. Konieczne jest, zatem takie zaplanowanie tych elementów, żeby były one jednoznacznie podobne i na małej wizytówce i na dużym rollupie czy billboardzie. Inaczej, każdy nośnik będzie reprezentował odrębny układ, a nie spójny brand. - **komentuje Monika Hołub.**

Mity na temat cen budowania marek

Znasz przypadki osób, które płacą 10-20 tys. zł za jedną stronę tekstu w gazecie, która ma nakład w sklepach ogólnopolskich 1 tysiąc sztuk? Ja znam mnóstwo! A wiesz, że w tych samych gazetach mogą zapłacić Tobie? Zaskoczony? Musisz wiedzieć, że są redakcje, które płacą autorom merytorycznych tekstów. Są też redakcje, które opublikują Twoje treści za darmo, albo zechcą z Tobą współpracować na zasadzie barterowych rozliczeń. Musisz też wiedzieć, że konkurencyjne redakcje współpracują między sobą bliżej niż Ci się wydaje i niejednokrotnie polecają sobie wzajemnie autorów dobrych tekstów! Pierwszy mit obalony! Dalej, jak myślisz, jak długo pisze się taki merytoryczny artykuł? Ja, przykładowo na temat planowania przestrzennego czy jednego wskaźnika urbanistycznego piszę artykuł na kilka stron w pół dnia. Na drugi dzień czytam go ponownie ze świeżym spojrzeniem i nanoszę korekty stylistyczne. Trudniej jest, gdy robi się wywiad z różnymi autorami, z różnych firm - tutaj wyzwaniem jest czas potrzebny na odpowiedzi, akceptacje itd. Zdarza się, że ktoś nie lubi lub nie umie pisać. Jednak, mówić umie prawie każdy, więc wysłanie nagrania z dyktafonu do redakcji też jest sposobem na współpracę! Redakcja, jak sama nazwa wskazuje, redaguje teksty - pomaga autorom w ustaleniu ciekawego tematu, zadaje pytania pomocnicze i robi korektę tekstów. Czyż nie warto poświęcić kilku dni w roku, żeby „wypuścić” kilka merytorycznych artykułów, które zapracują na nas w sieci nawet, kiedy śpimy? Mitem też jest, że osoba z wykształceniem marketingowym napisze dobry merytoryczny artykuł.



Projekt reklamy w prasie. EuropaProperty



Slajd prezentacji eventowej. EuropaProperty

Musi ona albo dostać merytoryczny kontent od osób z innych działów, albo sama musi zajmować się projektami – to jest jedyny skuteczny, w mojej opinii sposób na merytoryczny artykuł. Nie bez powodu tyle razy użyłam w tym akapicie słowa „merytoryczny”. Ilość artykułów, które wylewają się na rynek jest przerażająca. Ile z nich jest merytorycznych? W naszej redakcji tylko 1 na 10 otrzymywanych artykułów publikujemy! Często dzwonią do mnie ludzie z działów PR i pytają czemu jeszcze nie opublikowałam ich treści - odpowiadam, że nie opublikuję w ogóle, bo nie ma tam merytoryki.

Podobnie sytuacja wygląda z wystąpieniami publicznymi. Skalują one nasz biznes, bo w jednym czasie mówimy do wielu osób – potencjalnych partnerów czy klientów!

Wiesz, że niektórzy prelegenci występujący na wydarzeniach branżowych mają wynagrodzenia rzędu kilku – kilkunastu tysięcy złotych. Inni z kolei płacą organizatorom, za to, żeby mogli pokazać się szerszemu gronu odbiorców. W tych przypadkach, gdy prelegent ma typowo sprzedażową prezentację (np. promuje program do zarządzania czy nowe oświetlenie) to ceny sięgają kilkudziesięciu tysięcy złotych za godzinne wystąpienie!

Czasami współpraca opiera się również na barterze, gdzie obie strony czerpią jakieś korzyści i nikt nikomu za nic nie płaci. To czy prelegent wykorzysta swoje 5 minut na scenie zależy od tego, jaką niesie wiedzę, czy umie „się sprzedać”, jaką ma aparycję i siłę przekazu. Dodam, że nie trzeba być urodzonym showmanem, żeby porwać publiczność swoim wystąpieniem! Znam wielu prelegentów o spokojnym usposobieniu, którzy opowiadając ciekawe przykłady problemów inwestorskich potrafią skupiać uwagę słuchaczy przez wiele godzin. Warto jednak wiedzieć, że świat wydarzeń w nieruchomościach komercyjnych rządzi się zupełnie innymi prawami, niż ten w nieruchomościach mieszkaniowych!

Obalamy mity na temat cen budowania marek dalej? Jak myślisz, ile kosztuje nakreślenie brandu firmy? Projekt logo i opracowanie księgi znaku z 3 projektami dowolnych nośników oraz utworzenie podstawowej strony www na wordpressie (kilka podstron + kilka wpisów) - w INVESTOR REE to kilka tysięcy zł. Podstawową księgę znaku można zaprojektować w tydzień lub dwa. Stronę www można postawić w 5 dni od podstaw! Prowadzimy marki osobistych i firmowe, którym zbudowaliśmy brand, strony www, redagujemy merytoryczne artykuły, prowadzimy social media itd. Robimy to taniej niż mieliby zatrudniać osobę od marketingu na etat! Dlaczego? Bo sami pracujemy w branży nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych od 17 lat! Bo mamy własne kanały do publikacji treści tych osób (portal, książki, e-booki, raporty itp.) oraz współpracujemy z kilkunastoma redakcjami, a raz napisane treści wykorzystujemy w różnych nośnikach! Tak skalujemy biznes naszych Klientów i jednocześnie oszczędzamy czas - nasz i przedstawicieli budowanych marek! Gotowy by pokazać światu swoją markę? - **podsumowuje Monika Hołub.**

KONIEC 



Scianka prasowa z uwzględnieniem zasad spójności marki. EuropaProperty

EuropaProperty.com[®]

Central Eastern & Southern Eastern Europe's leader

Real Estate publisher and Events organiser

Subscribe online at EuropaProperty.com[®]

EuropaProperty.com provides comprehensive and up-to-date news, information and analysis on commercial real estate markets and related business. Through our printed and electronic publications, conferences and awards events we cover the whole of Central and Eastern Europe, Russia and the CIS.

Publications & Events

Call: 577 100 620

www.europaproperty.com



**Maciej
Dusza**

UAV Surveyor,
Geodetic

FILMY FPV DO CELÓW MARKETINGOWYCH

Must have dla biur nieruchomości

Pojawienie się dronów zrewolucjonizowało rynek, przynosząc cały szereg korzyści od większej ilości informacji po oszczędność czasu i pieniędzy, otwierając przy tym świat możliwości tworzenia najróżniejszych treści z powietrza. Nieruchomości stały się jednym z najbardziej obiecujących sektorów, gdzie drony znajdują zastosowanie, a statystyki już teraz pokazują, że oferty sprzedaży czy wynajmu nieruchomości, do których włączone zostały takie produkty marketingowe jak zdjęcia lotnicze, filmy wizerunkowe czy wirtualne wycieczki zwiększają prawdopodobieństwo sprzedaży nieruchomości do nawet 70%. Drony FPV stają się nowym postępowaniem w tym sektorze poszukiwania nieruchomości. Trwająca cały czas pandemia spopularyzowała wirtualne wycieczki po nieruchomościach czyniąc ten sposób marketingu online najbezpieczniejszym rozwiązaniem. Zarówno dla sprzedających nieruchomości jak i dla kupujących, wirtualna wycieczka jest idealnym rozwiązaniem, ponieważ pokazuje wszystkie walory w niekonwencjonalny, nowoczesny sposób ograniczając przy tym fizyczne odwiedzin. Coraz więcej specjalistów rynku nieruchomości zwraca się ku takim rozwiązaniom, jak FaceTime, Zoom, 3D Tours, a w ostatnim czasie również do wycieczek dronem. Hiper-ewolucja technologii podczas pandemii pokazała, że konsumenci wręcz oczekują dynamicznych, szczegółowych wycieczek online po nieruchomościach. Tego typu materiał marketingowy staje się tzw. „must have” dla wielu biur nieruchomości, które chcą być nowoczesne i chcą wyróżnić się na rynku, co bezpośrednio przekłada się na wyniki sprzedaży oraz sposób prowadzenia działalności. Ciągły pościg za rozwiązaniami, które wzbogacą atrakcyjność oferty trwa, a drony FPV to właśnie następny poziom.

Czym są drony FPV?

Przede wszystkim termin „FPV” nie jest marką ani konkretnym modelem drona, lecz odnosi się do metody latania. FPV czyli „First Person View” definiuje metodę, w której statek pilotowany jest z punktu widzenia samego drona. Do sterowania zarówno w przypadku konwencjonalnych dronów jak i FPV wykorzystywany jest kontroler zdalnego sterowania (RC), a sam obraz wideo z kamery przesyłany jest do innego urządzenia. W przypadku FPV są to specjalistyczne gogle VR, dzięki którym możemy rzeczywiście uzyskać perspektywę „pierwszej osoby”. Daje to niesamowite, wciągające doświadczenie, które następnie można przekazać klientowi sprawiając, że sam poczuje się jakby był w powietrzu razem z dronem. Takie czynniki jak sposób transmisji wideo, perspektywa pilota, właściwości fizyczne samego statku, precyzja oraz zwrotność powodują, że drony FPV stały się idealnymi kandydatami do użytku w pomieszczeniach. Oznacza to, że latanie przez wejście do budynku, do foyer oraz wokół każdego pomieszczenia w nieruchomości, a następnie stworzenie z takiego lotu wirtualnej wycieczki jest nie

tylko możliwe, ale podnosi atrakcyjność oferty o krok poza konkurencję. FPV jest kolejnym krokiem w historii dronów, który zaznacza swoją obecność w nieruchomościach otwierając zupełnie nową perspektywę pokazania wnętrza.

Drony FPV w nieruchomościach mieszkaniowych i komercyjnych

Drony FPV zdecydowanie znalazły swoje miejsce nie tylko w niszowych społecznościach lotników, wyścigach, czy lotach typu „freestyle”, ale także w innych specjalistycznych branżach takich jak nieruchomości mieszkaniowe i komercyjne. Angażujące i porywające treści promujące dany obiekt lub konkretną lokalizację wpisują się w ideę nieszablonowego myślenia firmy. Koreluje to w prostej linii z atrakcyjnością oferty, a następnie finalizacją transakcji. W przypadku wielu domów mieszkalnych, wirtualny spacer dronem FPV tworzy urzekające widoki, dając potencjalnym nabywcom lepsze zrozumienie przestrzeni oraz planu piętra. Stworzenie uczucia spacerowania po domu, nie będąc jednocześnie w nim, podnosi poziom ekscytacji i zaangażowania w zakup oraz pomaga kupującym zmniejszyć liczbę domów, które muszą w rzeczywistości odwiedzić. Właściwości wirtualnych wycieczek dronem, jakie zostały wymienione pomimo kreowania tendencji mniejszej liczby osobistych „walkthroughs” pokazują, że oglądający są bardziej zdecydowani na zakup oraz mają lepsze wyczucie jak dobrze nieruchomość spełnia ich potrzeby. W przypadku nieruchomości luksusowych, przedstawienie przestrzeni w najlepszym świetle jest niezwykle ważne. Wycieczki dronem po wnętrzach z niezwykłymi elementami takimi, jak sufit katedralne, stiuki, ornamenty, okna tarasowe, bogato zdobione drzwi, które otwierają się na imponujące widoki na zewnątrz sprawdzają się zdecydowanie najlepiej. Wirtualne wycieczki dronem wykorzystuje się dla ekskluzywnych ofert, w celu podkreślenia lokalizacji nieruchomości, jej usytuowania nad wodą lub w środku lasu. Podkreśla się wyróżniające ją cechy typu spiralne pałacowe schody, bogato zdobiony wewnętrzny dziedziniec, podziemne spa czy kort tenisowy. Cały produkt łączy w sobie zewnętrzne i wewnętrzne nagranie z drona w jedną kompleksową wirtualną wycieczkę. Wyróżnia to sprzedawaną nieruchomość, zwiększa zainteresowanie nią, a finalnie pozwala na sprzedaż za znacznie większą kwotę. Jest kilka powodów, dla których warto rozważyć wycieczkę dronem wewnątrz nawet w przypadku domów, które nie wyróżniają się estetycznie. Wirtualne wycieczki pomagają wyróżnić ofertę na tle innych. Unikalne widoki i płynne przejścia, których nie znajdziemy w innych ofertach podobnych nieruchomości z pewnością działają na plus. Ludzie kupują to, co uwielbiają oglądać i należy pamiętać, że potencjalni nabywcy będą widzieć dziesiątki jak nie setki nieruchomości przed decyzją o kupnie. Ta z wirtualną wyciecz-

Wzrosty oglądalności ofert oraz zamknięcia transakcji na poziomie 70% w porównaniu do ofert bez materiałów z dronów stanowią mocny argument za włączeniem filmów z udziałem dronów FPV do ofert sprzedaży czy najmu lokali. Na przestrzeni ostatniego roku stały się one ogromnym trendem w nieruchomościach w USA. Amerykański rynek jest pewnego rodzaju poligonem doświadczalnym dla wykorzystywania nowych technologii. Wykorzystanie tej technologii wchodzi już do Europy. Agencje nieruchomościowe muszą zdawać sobie sprawę, że jeżeli nie one będą włączać takie rozwiązania technologiczne do marketingu, z pewnością zrobi to konkurencja.

ką dronem FPV zdecydowanie będzie tą, która zapadnie im w pamięci. Wideo nakręcone z poziomu oczu w taki sam sposób, w jaki widzielibyśmy nieruchomość w prawdziwym życiu jest ogromnie przekonujące i to sprzedaje domy. Dostarczenie większej ilości informacji, dzięki dronom może odpowiedzieć na wiele pytań bez wcześniejszego ich zadawania. Dowodem na to jest sytuacja, w której wirtualna wycieczka dronem FPV była w stanie pomóc w sprzedaży domu za ponad 2 miliony zł, który nie był wcześniej widziany na żywo. Dotyczy to również nieruchomości komercyjnych. Drony FPV mogą latać w ciasnych przestrzeniach oraz wewnątrz korytarzy. Wiele ofert komercyjnych używa zdjęć lub dotychczas stosowanych tradycyjnych wirtualnych wycieczek. W przypadku dużych powierzchni poruszanie się tradycyjnym wirtualnym spacerem wiąże się z tysiącem kliknięć w ekran co często zniechęca do obejrzenia całej nieruchomości. Wyobraźmy sobie poruszanie się między zdjęciami, klikanie, przeciąganie obrazów w nieruchomościach o powierzchniach kilkunastu tysięcy metrów kwadratowych. Niewykonalne jest w takiej sytuacji stworzenie poczucia przestrzeni. Latając dronem FPV możemy zwiedzić cały obiekt w zaledwie kilka minut. Latanie po ruchomych schodach do wysokości kilku, a nawet kilkunastu metrów, jeżeli nieruchomość na to pozwala czy też orbitowanie wokół zjawiskowego żyrandola naprawdę pokazuje wyjątkową perspektywę przestrzeni. Nie jest możliwe, aby to zrobić czymś innym niż małym dronem FPV.

Uprawnienia pilota to nie wszystko

W przeszłości, aby pozyskać zdjęcia lotnicze czy wideo, wykorzystywane były małe samoloty lub helikoptery. W zdecydowanej większości był to sposób nieoptymalny, do czasu pojawienia się dronów. Wykonywanie lotów FPV jest znacznie trudniejsze niż operowanie dronem tradycyjnym i nie każdy statek może latać wewnątrz nieruchomości. Nieumiejętne wykonanie misji może nieść za sobą niebezpieczeństwo uszkodzenia wartościowych elementów znajdujących się wewnątrz. Tego typu loty powinny być wykonywane przez doświadczonych pilotów. Nawet pilot z doświadczeniem w lataniu na zewnątrz może nie wiedzieć, jak dostosować się do przebywania w pomieszczeniach, co generuje dodatkowe ryzyko. Przy tego typu zadaniach bezpieczeństwo jest najważniejsze. W Geodetic dbamy o najwyższą jakość proponowanych usług, a każda nieruchomość rozpatrywana jest indywidualnie. Drony wykorzystywane do misji FPV są zaprojektowane i zbudowane na spersonalizowane zamówienie bazując na dotychczas zdobytej wiedzy i doświadczeniu.

KONIEC 



**SESJE ZDJĘCIOWE
 BUDYNKÓW I WNĘTRZ
 ORAZ
 WYDARZEŃ RYNKU
 NIERUCHOMOŚCI**

investorrealestateexpert.co



geodetic
Real Estate Engineering & Consulting

Investor
Real Estate Expert

howden

T-MASTER

SOLUTION TRADE

BICYKLETA

GEODETTIC HOWDEN TEAM



CZĘŚĆ I

WYWIAD Z KOBIETAMI

**SILNA
KOBIECA
MARKA
OSOBISTA**
W NIERUCHOMOŚCIACH.

**Stereotypy czy własne
ograniczenia?**

Redakcja wywiadu: Monika Hołub, Justyna Sprawka

CZĘŚĆ II
WYWIAD Z MĘŻCZYZNAMI

**SILNA
MĘSKA
MARKA
OSOBISTA**
W NIERUCHOMOŚCIACH.

**Czy mężczyźni rodzą się
z pewnością siebie?**



Agnieszka Kosek
- Zastónka

Inwestorka, szkoleniowiec,
właściciel marki Flip Master



Danuta Barańska

Główny architekt,
Konsultant w Lux Med

Alicja Durka

Właścicielka marki
Działka bez Tajemnic



Justyna Sprawka

Personal brand manager,
Ekspert Marki Szkoleniowej,
Justyna Brand Consulting

Anna Bekas

Trener mentalny



Natalia Drysiak

Pośrednik, trener sprzedaży
nieruchomości

Anna Gumowska

Założycielka i CEO
agencji Prime Time PR



Olga Marciniak

Przedsiębiorczyni,
inwestorka w nieruchomości,
współzałożycielka projektu
Inwestorki.pl

Beata Dzedzic

Co-Founder and CTO
w 4Nature System



Monika Hołub

Editor in Chief
of the INVESTOR REE,
GEODETC CEO

W jednej z dyskusji w social mediach zawrzało pod postem na temat marek osobistych kobiet – że nie są zapraszane do prelekcji; że muszą zajmować się dziećmi; że panowie mają łatwiej. Jaka jest prawda? Razem z Justyną Sprawką mówimy sprawdzam! Zaprosiłyśmy silne marki osobiste z branży nieruchomości do napisania dwóch artykułów. W tym przeczytasz wypowiedzi kobiet, a w kolejnym wypowiedzi mężczyzn na te same pytania! Jak obie płcie wypowiadają się o różnicach między markami kobiecymi i męskimi? Nie ukrywam, że wiele pokazało samo zbieranie wypowiedzi. Szczegółowo, analizujemy to w trzecim artykule razem z cybernetykiem biznesu - Maciejem Mroczyńskim. Co powoduje, że wciąż tak mało kobiet ma marki osobiste na rynku nieruchomości? Przekonania, brak pewności i wiary w siebie? Wiele kobiet angażuje energię na wyścig z mężczyznami, ale czy mężczyźni biorą udział w tym wyścigu? Czy trudności wynikają z faktu, iż kobiety muszą pełnić więcej ról w życiu niż mężczyźni? Czy prawdą jest, że czasami to kobiety kobietom podcinają skrzydła w budowaniu marek osobistych? Zaprosiłyśmy silne marki osobiste z branży nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych do analizy tematu. Czy marki osobiste budowane dla zwiększenia możliwości zarabiania pieniędzy są w stanie utrzymać się na rynku wiele lat? Czy zawsze za marką osobistą stoi merytoryczna wiedza poparta jakością i kompetencjami? Czy może wystarczy, gdy za marką osobistą stoi tylko dobra sesja zdjęciowa w garniturze? Przeczytaj wypowiedzi kobiet, które mają marki osobiste w branży nieruchomości i poznaj ich zdanie! Pełne wypowiedzi wszystkich Pań znajdziesz na portalu INVESTOR REE.

Co ogranicza kobiety w rozwoju indywidualnym i budowaniu marki osobistej?

„Istnieją dwa powiedzenia które lubię i się nimi kieruję: „sky is the limit” oraz „kto nie ryzykuje, ten nie pije szampana”. Każdy z nas sam wyznacza sobie limity oraz ograniczenia. Ja, natomiast często w swoich działaniach szłam pod prąd, widziałam możliwości tam, gdzie inni zagrożenia. Ryzykowałam i dzięki temu wygrywałam. Ktoś mógłby rzec, że takie działanie jest lekkomyślne jednakże, jeżeli dobrze się przygotujesz, to możesz tylko zyskać. Trzeba wiedzieć jak dostrzeżać więcej niż inni. Osoby przedsiębiorcze wiedzą, że nawet jeżeli stracą, to wyciągną lekcję i w przyszłości zyskają wiele więcej niż osoby, które nic nie robią. Dlaczego nie ma wielu podobnych do mnie kobiet? Powodów może być wiele. Wychowanie, środowisko, w którym się obracamy, znajomi, jednak te głównie to osobowość / charakter i wyobraźnia. Na studiach ASP jeden z moich profesorów mówił, że mam wizję. I o to chyba chodzi. Żeby mieć wizję na przyszłość, pomysł na siebie, robić to co się lubi. Uwielbiam to co robię, to moja pasja i chętnie dzielę się wiedzą z innymi. Blokerem może być także nijakość, brak pomysłu i pasji, przez co brak jest chęci rozwoju i doskonalenia. Ponadto, ilość codziennych obowiązków – proza życia może być jednym z głównych blokerów dla kobiet, jeżeli nie potrafią odpowiednio zarządzać czasem i delegować obowiązków, bo jednak organizacja domu / sprzątanie / dzieci itp. dalej w wielu rodzinach wciąż jest na głowie kobiet. Doba ma niestety tylko 24 h, a spać też trzeba.” – **komentuje Agnieszka Kosek – Zastępca, Inwestor, szkoleniowiec.**

„Brak pewności siebie i wiary we własne umiejętności w to, że mamy przecież dostateczną wiedzę, aby pomagać i wspierać innych. Myślę, że my, kobiety mamy poczucie, że wciąż nie jesteśmy dość dobre w tym, co robimy, aby móc pomagać i wspierać innych na drodze, którą same przeszłyśmy, albo na której mamy wieloletnie doświadczenie. Sama byłam w tym miejscu. Mimo, że w branży nieruchomości obracałam się od wielu, wielu lat, wciąż miałam obawy, aby zacząć robić coś dla innych za pieniądze. Dopiero przyjaciółka uświadomiła mi, że przecież z moim wieloletnim doświadczeniem i obserwacjami zmieniającego się rynku, wiedzą, ilością przeczytanych książek, artykułów i orzeczeń sądowych, jestem już aż nazbyt gotowa, aby wejść w nieruchomości na serio. I aby zacząć na swojej wiedzy zarabiać.” – **komentuje Alicja Durka, właścicielka marki Działka bez tajemnic.**

„Przekonania, brak pewności siebie i wiary w siebie oraz umiejętności doceniania siebie, a także przez inne kobiety... Uważam, że kobiety odnoszą fantastyczne

sukcesy, pracują za dwoje, a czasem nawet za troje, ale nie potrafią mówić o swoich sukcesach, nie potrafią nadal wbrew pozorom mówić o sobie dobrze i doceniać się... uważają, że ciągle muszą więcej i więcej, żeby coś znaczyć. Mogę jeszcze dodać, że perfekcjonizm i idealizm bycia we wszystkich rolach życiowych nieskazitelną, niestety nie pomaga. Szukają aprobaty i potwierdzenia swoich sukcesów na zewnątrz w otoczeniu. Bardzo często bywa, że to najbardziej kobiety kobietom podcinają skrzydła i ściągają je do parteru.” – **komentuje Anna Bekas, trener mentalny.**

„Jako zdeklarowana feministka doskonale widzę, jak wygląda udział kobiet w debacie społecznej czy medialnej. Tu niestety wciąż jest wiele do zrobienia. Jak pokazują zeszłoroczne badania Instytutu Press Service, udział wypowiedzi kobiet w głównych wydaniach telewizyjnych serwisów informacyjnych wyniósł tylko 25% i wzrósł w przeciągu 8(!) ostatnich lat jedynie o 1%. Na domiar złego, według tego samego źródła, treści o tematyce praw kobiet zajęły zaledwie 3% czasu antenowego. To jedynie wycinek świata, w jakim funkcjonujemy i wyzwań, jakie stoją przed kobietami. Jednak widać światło w tym ciemnym tunelu. Obserwuję coraz więcej inicjatyw, których celem jest zwiększenie udziału kobiet w mediach, jedną z nich jest np. baza ekspertek Forbes. To, co może ograniczać kobiety w budowaniu marki osobistej, to również ich rola w wychowywaniu dzieci. Temat ten podejmuje najnowsza kampania Centrum Praw Kobiet #RównieDobrze, którą mamy jako firma zaszczyt wspierać PR-owo. Zwracamy w niej uwagę na stereotypy związane z pełnieniem ról rodzicielskich. Jak pokazują dane, uprawnienia te w 99% przypisywane są matkom, gdyż jedynie 1% mężczyzn korzysta z urlopu rodzicielskiego. To jednak ma szansę się zmienić, bo już od początku 2023 r. w życie wchodzi dyrektywa unijna Work-Life Balance, dzięki której ojcowie otrzymają 9 tygodni urlopu tylko dla nich. Te i inne inicjatywy mogą pomóc kobietom zwiększać swoją widoczność zawodową i budowanie marki osobistej, do czego bardzo zachęcam!” – **komentuje Anna Gumowska, założycielka i CEO agencji Prime Time PR.**

„Przed wszystkim kobiety ograniczają się same sposobem myślenia, który jest gdzieś głęboko pokoleniowo zakorzenionym lękiem przed uznaniem własnej wartości, jako kobiety eksperta. Ponadto rozwój osobisty to nieustająca, ciężka praca i to również może zniechęcać. Wszystko zależy również od rynku, na którym się działa. Jedne branże są postrzegane, jako bardziej męskie, inne jako bardziej damskie i tam pewnie jest łatwiej naszą markę zbudować. Jednak wszędzie jest miejsce dla kobiet.” – **komentuje Beata Dziedzic, Co-Founder and CTO w 4Nature System.**

„To dość złożone pytanie, a odpowiedź na nie niejednokrotnie niechętnie jest ujawniana. Przed wszystkim

myślę, że rynek nieruchomości nie jest branżą „kobietą”, więc nam kobietom jest się trudno w nim przebić i budować swoją markę osobistą. Pewnym ograniczeniem jest założenie, że kobietom brakuje kompetencji z obszarów technicznych czy inżynierskich, co oczywiście nie jest prawdą. Na pewno, przy wytrwałości i cierpliwości, oraz niezrażaniu się przeciwnościami, możemy osiągnąć sukces. Pomocnym na pewno byłoby wsparcie innych kobiet z tej branży, jak również traktowanie na równi z mężczyznami, co niejednokrotnie jest nieosiągalne. Kobiety w branży nieruchomości często muszą pracować dużo więcej i dużo dłużej na swoją markę niż mężczyźni.” – **komentuje Danuta Barańska, Główny architekt, Konsultant w Lux Med.**

„Te dwa zdania słyszę od kobiet najczęściej: nie mam czasu i nie mam pieniędzy. Właściwie pojawiają się one w tym samym kontekście, dzieci/rodziny. Nie mam czasu na budowanie marki, bo poza pracą zawodową zajmuję się dziećmi. Nie mam zasobów finansowych na rozwój osobisty, bo zawsze są pilniejsze wydatki.” – **komentuje Justyna Sprawka, Personal brand manager, Ekspert Marki Szkoleniowej, Justyna Brand Consulting.**

„Myślę, że to przede wszystkim strach przed krytyką. Obawa, że „nie pójdzie nam”, trochę brak pewności siebie. Mężczyźni, nawet jak czegoś nie wiedzą, to ich ego nie pozwala się do tego przyznać. My mamy inaczej, jesteśmy bardziej wymagające i za wszelką cenę chcemy ukrywać nasze słabości. A to bardzo złe! Czasami nasze słabości mogą wręcz... stać się naszymi największym sprzymierzeńcem!” – **komentuje Natalia Drysiak, pośrednik, trener sprzedaży nieruchomości.**

„Statystyki oraz badania jednoznacznie pokazują, że warunki, w jakich kobiety pracują i rozwijają się bezsprzecznie różnią się od tych, w których pracują i rozwijają się mężczyźni. Inne są, więc ich potrzeby, a jednocześnie z innymi wyzwaniem muszą sobie poradzić, decydując się na rozwój osobisty, prowadzenie własnej firmy, czy budowanie marki osobistej. Moje doświadczenie pokazuje, że to, co z zewnątrz postrzegane bywa, jako brak determinacji, niejednokrotnie wynika z ograniczeń czasowych i finansowych, lub niewiary w siebie, za którą stoi niewystarczające wsparcie. Kobietom nadal narzucane są pewne role społeczne, a odnoszące sukces bizneswomen bywają postrzegane stereotypowo. Wiele kobiet nie radzi sobie z krytyką, czy zasufladkowaniem. Ja sama spotkałam się z negatywnymi opiniami, kiedy w czasie opieki nad moją wówczas chorą na raka młodszą córeczką pozostawałam aktywna zawodowo. Wiele z nas nie chce rezygnować ani z bycia mamą, ani z rozwoju osobistego, a to w praktyce wymusza priorytetyzowanie i rezygnację z pewnych kwestii na rzecz innych. (...) Zdarza się, że na spotkania Inwesterek kobiety przychodzą z dziećmi, nawet z niemowlakami. U nas mogą liczyć

na zrozumienie, w wielu jednak kręgach postrzegane jest to jako słabość, „babskie zachowanie” niezbyt wpisujące się w potoczne wyobrażenia na temat budowania poważnego biznesu oraz marki osobistej.” – **komentuje Olga Marciniak, Przedsiębiorczyni, inwestorka w nieruchomości, współzałożycielka projektu Inwestorki.pl.**

„Wiele osób się oburza, że na scenach brylują mężczyźni. Opowiem jak to wygląda z drugiej strony. Wielokrotnie zapraszałam kobiety do różnych prelekcji. W 90% przypadków większość z nich mi odmawiała i słyszałam często „Ja? Ja nie mam odpowiedniego doświadczenia. Arek ma dłuższy staż pracy.”, albo „Ja jestem za gruba, w co ja się ubiorę na scenę”, albo „Ja nie jestem dobrym mówcą, nigdy nic nie mówiłam ze sceny”. Tymczasem, jak składałam analogiczne propozycje mężczyznom słyszałam krótkie „Oczywiście, zapewnisz mi nocleg w hotelu?”, albo „Pewnie, ile płacisz za wystąpienie?”. (...) Czemu taka różnica? Panowie, którego by nie spytać, oni są najlepsi (we wszystkim) i mają znacznie większą pewność siebie, nawet jeśli nie są w 100% przygotowani do wystąpienia. Panie ciągle szukają pretekstów, kompleksów i wymówek. Mężczyźni sami zgłaszają się do wystąpień publicznych, a kobiety czekają na zaproszenie - niestety mogą się nie doczekać. Znam kobiety, które same organizują wydarzenia i przyznają, że boją się wystąpić na swojej własnej scenie z merytoryczną prelekcją. I nie zgadzam się z tym, że kobiety mają jeden wybór: albo wychowywanie dzieci, albo marka osobista! Ja mam dwie córki męża, kilka firm i godzę wszystkie te dziedziny życia. (...)” – **komentuje Monika Hołub, Redaktor Naczelna INVESTOR REE, Geodetic CEO.**

Czy uważasz, że marka osobista pozwala zarabiać więcej?

„Marka osobista przyczynia się do zwiększenia zarobków. Od jakiegoś czasu publikuję więcej relacji z remontów, które prowadzę dla inwestorów i muszę przyznać, że coraz więcej osób zaczyna mnie kojarzyć z nieruchomościami i się odzywa. W taki sposób odezwał się do mnie jeden z inwestorów z którymi współpracuję i obecnie prowadzę dla niego dwie inwestycje. Marka osobista daje wiarygodność. Ukazuje nas w roli eksperta, gdyż widać, że robimy na co dzień to do czego zachęcamy – czyli w moim przypadku do inwestowania w gotowce inwestycyjne i mieszkania na wynajem i z czego szkole. Kursanci wiedzą, że jestem praktykiem i coraz częściej decydują się na szkolenia u mnie.” – **komentuje Agnieszka Kosek – Zastłonka.**

„Tak, zdecydowanie tak! Dziś marki osobiste przeżywają niebywały rozkwit. W dobie wszechobecnego internetu mamy niesamowite możliwości, aby dotrzeć ze swoimi usługami i swoim wizerunkiem marki prak-

tycznie wszędzie. W Europie nie ma już granic, a więc nasze usługi możemy świadczyć zarówno dla polskich jak i europejskich odbiorców. Dostępność internetu zmieniła również dostępność usług, z których same możemy korzystać, aby rozwijać swoją markę. Od usług fotograficznych, księgowych, prawnych po doradztwo, a nawet pomoc profesjonalistów w rozwoju własnej marki osobistej. Podziwiam i biorę przykład z silnych kobiecych marek na rynku nieruchomości, tym bardziej, że widzę, jak inne kobiety, świetnie sobie radzą z rozwojem swoich marek osobistych. Są one dla mnie wzorem i inspiracją, że my, kobiety z powodzeniem możemy budować swoją osobista markę i zarabiać dzięki niej duże pieniądze.” – **komentuje Alicja Durka.**

„Jest w tym sporo prawdy i równoległe do tego uważam, że aktualnie dla pieniędzy ludzie są w stanie zrobić wiele, a nie zawsze marka osobista idzie w parze z jakością i kompetencjami. Bywa i tak, że ktoś swojej wiedzy i doświadczenia nie potrafi pokazać i warto wówczas skorzystać w pomocy specjalisty w tej dziedzinie. Jednak, według mnie dobry specjalista nie wypromuje marki osobistej, która nie ma mocnych korzeni, a niestety jest to nagminne w dzisiejszych czasach.” – **komentuje Anna Bekas.**

„Jestem przekonana, że dobrze zbudowana, wiarygodna marka osobista pozwala zarabiać więcej i wymaga zdecydowanie mniejszych nakładów na reklamę czy inne formy pozyskiwania klientów. Jest wiele badań, które pokazują, że częściej wybieramy produkty i usługi, które znamy, i którym ufamy - a rozpoznawalność i reputacja to filary marki osobistej.” – **komentuje Anna Gumowska.**

„Nie jest to jednoznaczne niestety, ale z pewnością lepiej jest taką markę mieć. To pomaga otwierać więcej drzwi. Sprawia, że mamy szansę zostać dostrzeżone przez rynek czy też pracodawców. Wizerunek, jaki wokół siebie zbudujesz będzie na pewno pracował na wynagrodzenie w przyszłości, bo dzięki niemu po prostu jest więcej możliwości prezentacji własnej osoby, jako eksperta w danej dziedzinie, któremu płaci się więcej.” – **komentuje Beata Dziedzic.**

„Nie uważam, że jest to regułą, jednak „rozpoznawalność” i funkcjonowanie w szerszym kontekście niż tylko obszar organizacji, w której się pracuje na pewno pomaga w podbiciu swojej wartości w postaci wyższych zarobków. Myślę, że przy okazji zmiany pracodawcy rozpoznawalna marka osobista bardzo pomaga w negocjacjach kwoty wynagrodzenia.” – **komentuje Danuta Barańska.**

„Zdecydowanie, silna marka osobista pozwala zarabiać więcej. Im więcej klientów ciebie zna i docenia, tym więcej chce z tobą pracować. A im bardziej wypełniony masz kalendarz, tym cenniejszy staje się twój czas,

więc możesz żądać wyższych stawek.” – **komentuje Justyna Sprawka.**

„Oczywiście, że TAK, jest tylko jedno ALE... marka osobista powinna iść w parze z naszymi osiągnięciami i merytoryką. To pozwala skrócić dystans, ale też daje możliwość pokazania swoich umiejętności, mocnych stron. Dla ludzi, którzy nas obserwują jesteśmy ekspertami – ufają nam i chcą poznać nas po prostu bliżej. Dlatego, warto pamiętać, że marka osobista to coś więcej niż tylko dobra sesja zdjęciowa w garniturze.” – **komentuje Natalia Drysiak.**

„Budowanie marki osobistej zdecydowanie pomaga dotrzeć do większej liczby osób oraz poprawić naszą rozpoznawalność. Jest to niezwykle istotne w branży nieruchomości, która w dużej mierze opiera się na kontaktach i zaufaniu. Żyjemy w czasach zalewu informacji i aby nie zginąć w natłoku konkurencyjnych ofert warto znaleźć sposób na to, by się wyróżnić. Budowanie marki osobistej zdaje się doskonałym rozwiązaniem. Nie wystarczy, że jesteś świetna w tym, co robisz, ludzie muszą się jeszcze o tym dowiedzieć i wybrać właśnie ciebie. Marka osobista może się okazać właśnie tą inwestycją w siebie, dzięki której skutecznie zbudujesz swój wizerunek ekspertki, zostaniesz zauważona, dotrzesz do klientów oraz partnerów biznesowych, którzy cię doceniają i dzielą się twoimi wartościami, a twój telefon wreszcie się rozdzwoni!” – **komentuje Olga Marciniak.**

Niektóre zawody stereotypowo przez, np. likwidację uprawnień, brak kontroli procedur przez urzędy, czy złe działania konkurencji mają poszarganą opinię. Dobrym pośrednikom, rzeczoznawcom, czy geodetom ciężiej jest się przebić. Jeden z ekspertów rynku nieruchomości został zaproszony do negocjacji o kontrakt za 1 mln zł. Został wydrenowany z wiedzy, a na koniec usłyszał „nie masz w nazwie firmy international i nie podpiszemy umowy”. Mozolne wypracowywanie marki przez lata pozwoliło się mu przebić przez gęste sito i dzisiaj kreuje standardy, którymi podąża konkurencja. Na początku budowania marki, niektórym redakcjom, czy organizatorom wydarzeń płaci ten, kto się do nich dobija. Będąc top ekspertem znanym i szanowanym na rynku, nierzadko kontrowersyjnym, po jakimś czasie role się odwracają. To ekspert dostaje 10 tys. zł za wystąpienie na konferencji, albo ma wejście na scenę za darmo na 1,5 godziny w momencie, gdy inni płacą 20 tys. zł za 10 min. Są również stowarzyszenia, które żerują na młodych markach i ściągają je do siebie nawet za 70 tys. zł obiecując im kontrakty, inwestycje, szkolenia, nagrody itd. Te same stowarzyszenia płacą innym ekspertom, żeby tylko pociągnęli im merytorykę, bo oni nie są w stanie. Czasami warto zaoszczędzić te 70 tys. zł i poczekać, aż role się odwróci! Czekać, trzeba nieugięte budować swoją wiedzę i markę! – **komentuje Monika Hołub.**

Czy widzisz różnice między markami kobiecymi, a męskimi na rynku nieruchomości?

„Tak, przede wszystkim, jedna z głównych różnic jest taka, że rynek nieruchomości jest zdominowany przez mężczyzn. To zachwianie proporcji widać w szczególności na plakatach promujących konferencje branżowe. Czym to jest spowodowane? Budowanie marki osobistej, to proces. Częsta promocja, wyjazdy, wydarzenia itp. Kobiety często wybierają rodzinę, wychowanie i spędzanie czasu z dziećmi. Priorytety. Kobiety są aż nadto perfekcjonistkami i niestety to też jest częstym blokerem, gdzie mężczyźni działają zadaniowo i często wprowadzają na rynek produkty czy są widoczni [w mediach].” – **komentuje Agnieszka Kosek – Zasłonna.**

„Tak, nas, kobiet jest zdecydowanie mniej. Na szczęście, to się już mocno zmienia w ostatnich latach. Kobiety też wychodzą w świat ze swoimi markami osobistymi, co mnie bardzo cieszy. Panowie mają tę niezachwianą pewność siebie, której nam, kobietom, często brakuje. Pewność siebie, która przynosi im sukcesy. Która buduje ich autorytet. To się już na szczęście zmienia! My, kobiety mamy również w sobie mnóstwo empatii, zrozumienia dla innych i umiejętności wczucia się w sytuację osób, którym pomagamy. Potrafimy być silne i konkretne, ale również wysłuchać i dobrać indywidualne rozwiązanie problemu pojedynczego klienta.” – **komentuje Alicja Durka.**

„Męskie marki osobiste nie wymagają od mężczyzny perfekcji i za wieloma markami w kuluarach stoi kobieta. Wiem, nikt się do tego nie przyzna, ale ja wiem swoje. Kobiety, aby zaistnieć w "męskim świecie" muszą się wykazać - tak same uważają. Bardzo często wychodzi im to lepiej niż mężczyznom, ale aby uwierzyły w siebie potrzebują nadal zostać zauważone i docenione przez mężczyzn oraz z mojej perspektywy szukają aprobaty w oczach innych kobiet.” – **komentuje Anna Bekas.**

„Nie da się ukryć, że w branży nieruchomości dominują mężczyźni i jest to w pewnym stopniu naturalne. Jednak, coraz więcej kobiet decyduje się na pracę właśnie w tym sektorze i z moich obserwacji wynika, że nie tylko radzą sobie doskonale, ale i wnoszą do takich firm inną perspektywę. W mojej opinii kobiece marki szerzej patrzą na rzeczywistość, są bardziej empatyczne i otwarte, dlatego powinniśmy wszyscy wspierać ich aktywność w każdej branży.” – **komentuje Anna Gumowska.**

„Myślę, że jeszcze dekadę temu było widać różnicę pomiędzy markami męskimi i kobiecymi na rynku nieruchomości. Oczywiście na korzyść popularności

i siły tych pierwszych, bo tak też kojarzy się ta branża, jako typowo męska. Teraz na szczęście się to zmienia. Coraz więcej mediów promuje kobiety, a to stwarza więcej możliwości rozwoju i zaistnienia na rynku.” – **komentuje Beata Dzedzic.**

„Tak, mam wrażenie, że mężczyźni są częściej i chętniej zapraszani do różnych paneli dyskusyjnych, do wypowiedzi w mediach i do dzielenia się swoją wiedzą. Ich marka jest jednoznacznie kojarzona z obszarem, którym się zajmują i myślę, że jeśli ktoś planuje zaprosić eksperta do współpracy w branży nieruchomościowej niestety pierwszym wyborem jest mężczyzna. Mam nadzieję że powoli będzie się to zmieniało widząc jak kobiety coraz częściej i mocniej funkcjonują na rynku nieruchomości jako marki osobiste, jednak jest to powolny proces.” – **komentuje Danuta Barańska.**

„Silnych marek kobiecych, posiadających kompetencje, ale też rozpoznawalność, jest zdecydowanie mniej niż w męskim świecie! Ba, powiedziałabym, że jest ich jak na lekarstwo. Od kiedy wnikliwie obserwuję branżę, silne marki kobiece pojawiają się głównie w pośrednictwie w obrocie nieruchomościami. Kobiet osiągających podobne, a często znacznie lepsze wyniki od mężczyzn, w deweloperce, flipach czy najmie zarówno na rynku pierwotnym jak i wtórnym, jest coraz więcej, tylko o nich nie słychać.” – **komentuje Justyna Sprawka.**

„Największą różnicą jest to, że nas kobiet wciąż moim zdaniem jest za mało! Powinniśmy się wspierać. Nie bójcie się wyjść z cienia i stanąć przed ekranem. To naprawdę wyzwala i pomaga być jeszcze lepszym pośrednikiem... a także człowiekiem. Stając się ekspertem dla innych, podnosimy sami sobie poprzeczkę w osiąganiu wyników, ale przede wszystkim w zdobywaniu nowej wiedzy.” – **komentuje Natalia Drysiak.**

„Kobiecych marek osobistych w tej branży jest niewiele, a te istniejące niejednokrotnie nie różnią się niczym od marek męskich. Szkoda, bo przecież nie brak nam wiedzy, doświadczenia, ekspertyzy. W moim odczuciu, gdybyśmy podeszły do tematu personal branding w pełni akceptując to, co nas różni, mogłybyśmy uczynić z tego to, co nas wyróżnia, stając się naszym atutem i mocną stroną. Może wtedy ciekawych, inspirujących i autentycznych kobiecych marek osobistych na rynku nieruchomości byłoby o wiele więcej.” – **komentuje Olga Marciniak.**

„Pracuję z firmami zarówno z rynku nieruchomości komercyjnych jak i mieszkaniowych i nie jest tak, że branża nieruchomości jest zdominowana przez mężczyzn. Nieruchomości to nie tylko fliperzy, inwestorzy, ale także szereg innych zawodów – architektki, prawnicy, pośrednicy, zarządcy nieruchomości, agencje PR itd. W nieruchomościach pracuje bardzo dużo kobiet i są sektory, w których stanowią one przewagę liczbową,

Investor
Real Estate Expert



**Gotowy, by pokazać
światu swoją markę?**

Wsparcie merytoryczne, redaktorskie, szkoleniowe
graficzne, wydawnicze i szerokie zasięgi

redakcja@investorrealestateexpert.co

a ich obecność w zarządach to dzisiaj już standard! I bardzo dobrze, bo wiele firm nabrało innej jakości! Niepokoi mnie jednak inne zjawisko. W świecie korporacji, zagraniczne firmy/stowarzyszenia sponsorują lobbowanie pewnych wizerunków i ideologii. Niektórym kobietom w wielkim biznesie, świadomie buduje się coraz bardziej agresywny wizerunek, stawiający je w kontrze i wrogim nastawieniu do mężczyzn. Sama byłam zapraszana do prelekcji, projektów czy wywiadów, gdzie zmuszano mnie do opisywania jak to ciężko jest kobietom na rynku nieruchomości. Odmawiałam. Dokąd zaprowadzi nas ten niebezpieczny kierunek osłabiania wizerunku mężczyzn na wielu polach naszego życia? Uważam, że zbyt wiele kobiet traci energię na wyścig z mężczyznami w momencie, gdy mężczyźni ścigają się tylko ze swoim własnym rozwojem.” – **komentuje Monika Hołub.**

Co jest kluczem do sukcesu w budowaniu marki osobistej?

Kluczem do sukcesu jest osobowość. Wiara w siebie, pomysł na siebie i kilka cech charakteru, jakich jak: pracowitość, wytrwałość, dystans (przede wszystkim do siebie), wyobraźnia. Budowanie marki osobistej to długa i żmudna praca, codziennie dokładasz cegiełkę do cegiełki aby pewnego dnia zauważyć, że „przechodnie” zaczynają się zatrzymywać przy Twojej budowli i ją podziwiać. – **komentuje Agnieszka Kosek – Zastonka.**

Myślę, że przede wszystkim pewność siebie. Budowanie własnej marki osobistej to jak budowanie firmy. Bez pomysłu i strategii, pracy (tak, na początku nawet ponad etat), bez pewności siebie i często przełamania własnych ograniczeń, nie zbudujemy silnej marki osobistej. Sama przez całe życie bałam się kamery jak ognia. Bałam się pokazywania siebie w internecie. Teraz już wiem, że aby zaprezentować moją wiedzę osobom, które jej potrzebują, wcale nie muszę być miss Polski;) A nauczyłam się tego, obserwując i podziwiając inne kobiety, które świetnie budują swoje osobiste mar-

ki, również w nieruchomościach. I dziś już wiem, że da się, bo my, kobiety, mamy w sobie tę moc i siłę aby dać światu naszą wiedzę i umiejętności i świetnie na tym zarabiać. – **komentuje Alicja Durka.**

Systematyczność, autentyczność i działanie. Mocne fundamenty. Wiedza i doświadczenie. Nic się samo nie robi, a aktualnie jest trend na budowanie marki osobistej na piasku. Myślę, że wiesz o czym mówię. Zawodne, a tak często praktykowane w dobie social mediów. – **komentuje Anna Bekas.**

Według mnie istnieje kilka kluczowych czynników pozwalających na zbudowanie solidnej marki osobistej. Pierwszym z nich jest przemyślana strategia, w której określimy m.in. swoje mocne strony, umiejętności i doświadczenia, a także cele i grupę docelową. Następnie należy podjąć systematyczne, spójne i konsekwentne działania w kierunku budowy rozpoznawalności i zaufania. Dla mnie jedną z najważniejszych rzeczy jest zachowanie autentyczności we wszystkich aktywnościach, jakie podejmujemy. – **komentuje Anna Gumowska.**

Nie będę tutaj specjalnie odkrywca – kluczem jak zwykle jest praca i jeszcze raz praca. Oczywiście jak wspomniałam wcześniej również odpowiedni mindset – ale to najważniejsze jest aby zacząć i obrać odpowiedni kierunek. Niezwykle ważna jest również sama marka, czego dotyczy – łatwiej jest jeśli wpisuje się w zagadnienia, które są obecnie w trendach. Potem potrzeba wytrwałości w dążeniu do realizacji założonych celów i utrzymaniu stałego rozwoju osobistego, promocji w mediach, udziału w odpowiednich wydarzeniach branżowych. Jeśli się nie rozwijasz, zaczynasz się cofać. To samo dotyczy marki osobistej. – **komentuje Beata Dziedzic.**

Otwartość na ludzi, chęć dzielenia się z nimi swoją wiedzą, doświadczeniem i ekspertyzą, wytrwałość i cierpliwość w jej tworzeniu, silna osobowość i wysoka samoocena. Dobrze jest czuć i znać swoją wartość na tym rynku. – **komentuje Danuta Barańska.**

Odwaga do działania i konsekwencja. – **komentuje Justyna Sprawka.**

Może się znów powtórzę, ale po prostu autentyczność. Bądźmy sobą. Wtedy i łatwiej będzie nas lubić i łatwiej pracować, ponieważ nie będziemy musieli się męczyć, udając kogoś kim nie jesteśmy. Polecam! – **komentuje Natalia Drysiaki.**

W moim odczuciu budowanie marki osobistej jest jak opowiadanie własnej historii. Na samym początku warto się, więc zastanowić co chciałabyś powiedzieć i do kogo kierowany jest twój przekaz. Polecam testy osobowościowe typu Insight Discovery, Talenty





Wejdź na scenę rynku nieruchomości i pokaż swoją markę

Gallupa, Wealth Dynamics, które pomogą poznać twoje mocne strony i świadomie zdecydować na czym możesz opierać swoją komunikację. Należy też wybrać kanał, za pomocą którego będziesz się komunikować, zastanawiając się czy wolisz bezpośrednią formę komunikacji, występy na żywo, spotkania networkingowe, robienie live'ów, czy też bardziej odpowiada ci pisanie artykułów, prowadzenie bloga, lub nagrywanie podcastów. Dobrze postawić na kanały komunikacji oraz media społecznościowe, których sama jesteś odbiorczynią, wtedy chętniej będziesz do nich sięgać. To z pewnością pomoże w zachowaniu konsekwencji, a bez niej nie sposób myśleć o sukcesie w budowaniu marki osobistej. – **komentuje Olga Marciniak.**

Niestety, wiele marek osobistych jest jak lalki w teatrze, którymi ktoś sprawnie porusza. Znam wiele osób, które świetnie kreują się na inwestorów czy mentorów nieruchomości w social mediach, na okładkach gazet branżowych, a nawet na dużych scenach. Jest wiele książek o inwestowaniu, które można by streścić do 4 stron. Jest wiele drogich szkoleń na rynku, po których wychodzisz z wiedzą, na jakich portalach szukać ogłoszeń sprzedaży gruntów albo, że w Polsce łatwiej jest inwestować w magazyny, bo jest więcej nizin niż w Czechach. Niektórzy kupują na potęgę nagrody, płacą za 10-minutowe wystąpienia, czy 2 strony artykułu horrendalne pieniądze. Jednak, gdy zaglądamy do ich projektów budowlanych, umów sprzedaży lokali, albo analiz chłonności okazuje się, że robią szkolne błędy. Ile taki ekspert pociągnie? Tak szybko jak się pojawił, najprawdopodobniej zniknie, i nie ma to nic wspólnego z budowaniem trwałej marki. Bez wiedzy i doświadczenia nie da się zbudować trwałej marki osobistej, szanowanej przez lata. To, co daje ekspertowi, autorowi artykułu, mówcy pewność na scenie to merytoryczna wiedza! Praktyka i konsekwentne, wieloletnie działanie w jednym kierunku ugruntowuje tylko taką markę.” – **komentuje Monika Hołub.**



BRAND CONSULTING



TYLKO
ODWAŻNE MARKI
ZARABIAJĄ

“Nazywam się Justyna Sprawka, i od przeszło 15 lat współtworzę produkty i usługi, których sprzedaż przekroczyła 100 milionów złotych. Od 5 lat koncentruję się tylko na budowaniu silnych i dochodowych marek w branży nieruchomości.”

Damian Kleczewski

Prezes zarządu Zrozumieć Nieruchomości, inwestor, autor poradników inwestycyjnych, szkoleniowiec



Rafał Kowalewski

Koordinator ds. Public Relations i Marketingu

Wojciech Orzechowski

Biznesmen, inwestor, deweloper, rentier, mentor, twórca warsztatów WIWN®



Adrian Hołub

Geodetic Board Member, Court Expert, Investor

Paweł Preisner

Twórca Akademii Dewelopera, CEO firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, główny prelegent "Zostań deweloperem - warsztaty z pasją"



Piotr Dobrowolski

Radca prawny, CEO Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Dobrowolski, szkoleniowiec.

Mirosław Świś

Kreator okazji inwestycyjnych, flipper, współwłaściciel Swis Developer



Craig Smith

Założyciel & Wydawca EuropaProperty.com i organizator eventów

W momencie, gdy wiele kobiet twierdzi, że to panowie wiodą prym w branży i zabierają głos na wydarzeniach, panowie twierdzą, że „paniom przychodzi to łatwiej i swobodniej”, że „kobiety są w tym wszystkim bardziej dopracowane, bardziej eleganckie”, że „kobiety mają znacznie większy potencjał w naszej branży niż mężczyźni”, że „tym kobietom, które już weszły na sceny czy do gazet, odwagi nie można odmówić - niejednokrotnie są bardziej pewne siebie i mają więcej wiedzy niż mężczyźni”. Jak wskazuje słusznie jeden z rozmówców „mężczyźni nie mają problemu z pokazywaniem się publicznie, w social mediach, magazynach, tv, konferencjach, eventach. Nie mają z tym problemu nawet, gdy mają mały lub niedokończony sukces.” Panowie, podobnie jak Panie wskazują jednoznacznie, że za marką osobistą musi stać doświadczenie, wiedza i kompetencje. Jak podsumowuje jeden z Panów „Można mówić dużo i wszędzie, być na każdej branżowej konferencji, wydawać książki i prowadzić szkolenia, ale bez poparcia tych działań wiedzą i kompetencjami będziemy mieć do czynienia raczej z celebrytą, niż ekspertem. (...) To, że ktoś nazwie się ekspertem, nie czyni z niego eksperta.” Monika Hołub i Justyna Sprawka zaprosiły do wywiadu silne marki męskie. Kobiety odpowiadały na te same pytania – odpowiedzi przeczytasz w poprzednim artykule w niniejszej gazecie. Przeczytaj również kolejny artykuł, w którym z Maciejem Mroczyńskim analizujemy różnice w budowaniu marek kobiecych i męskich w branży nieruchomości pod kątem cybernetycznym! Co jest kluczem w budowaniu marki? Czy pozwala ona więcej zarabiać i czy da się ją zbudować dobrym zegarkiem? Pełne wypowiedzi wszystkich Panów znajdziesz na portalu INVESTOR REE.

Czym przejawia się Twoja marka osobista na rynku nieruchomości?

„Marka Wojciech Orzechowski to 15 lat działalności na rynku nieruchomości; to bardzo duże doświadczenie; to wiele znaków zastrzeżonych; to książki; pierwszy na rynku polskim szkoleniowiec flipowy; największa społeczność w Polsce z branży rynku nieruchomości, a także organizator największej konferencji branżowej w Polsce (Maraton WIWN®). To wszystko składa się na skuteczność w szkoleniach i ilość absolwentów. Na 1200 przeszkolonych osób, aż 900 zrobiło swojego pierwszego flipa wychodząc spod moich skrzydeł. Dla mnie jest to niesamowity sukces. Wojciech Orzechowski to również marka deweloperska. W szczycie 2018 r. przed pandemią zarządzałem swoimi nieruchomościami z ponad 120 najemcami, obecnie realizuję w Łodzi siedem projektów renowacyjno-deweloperskich na kwotę ponad 250 mln złotych: Wiszące Ogrody przy Tuwima 48, Blok 53 mieszkań tworzony pod MINI AKADEMIK przy 6 Sierpnia 72, Apartamentowiec Słoneczne Tarasy przy Kilińskiego 12, Lofty przy Wólczańskiej 13, Kamienica przy Operze przy Narutowicza 47, apartamentowiec na Mielczarskiego 11, Słoneczne Tarasy II przy skrzyżowaniu Pomorskiej i Kilińskiego.” – **komentuje Wojciech Orzechowski, biznesmen, inwestor, deweloper, rentier, mentor, twórca Warsztatów WIWN®**

„Jeśli przyjmiemy, że marka osobista to obraz nas samych w oczach innych, na który składają się kompetencje, reputacja i rozpoznawalność, to moja marka osobista polega na tym, że jestem znany jako prawnik, który nie tylko zna się na zagadnieniach prawa nieruchomości, ale również rozumie ten rynek. Od szeregu lat zajmuję się tylko prawem nieruchomości, w jego ograniczonym zakresie. To zaś pozwoliło mi zgłębić tematykę, którą się zajmuję. Jeśli o czymś mówię, mam na daną sprawę jakiś pogląd, to wynika on z lat doświadczeń i praktyki, a nie teoretycznych rozważań. Klienci, bowiem nie oczekują teorii, a przełożenia jej na praktyczne rozwiązania. Od Klientów i słuchaczy moich szkoleń słyszę często, że poza wiedzą, mam jeszcze dar jej łatwego przekazywania i ciekawego opowiadania o rzeczach trudnych. I chyba na tym to wszystko polega, że znam się na problemach rynku nieruchomości i potrafię je przetłumaczyć z języka prawniczego na polski.” – **komentuje Piotr Dobrowolski, Radca prawny, CEO Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Dobrowolski, szkoleniowiec.**

„Merytoryczny przekaz wiedzy w zakresie inwestowania w kamienice.” – **komentuje Damian Kleczewski Prezes zarządu Zrozumieć Nieruchomości, inwestor, autor poradników inwestycyjnych, szkoleniowiec.**

„Od początku stawiam na profesjonalizm. Niezależnie jakiego podejmuję się projektu, widać w nim moje 100% zaangażowanie, w którym nie ma miejsca na bylejakość. Realizowane przeze mnie projekty – zarówno deweloperskie, jak i szkoleniowe – muszą charakteryzować się pasją, jakością oraz kreatywnością.” – **komentuje Paweł Preisner, Twórca Akademii Dewelopera, CEO firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, główny prelegent "Zostań deweloperem - warsztaty z pasją".**

„Jestem kreatorem okazji inwestycyjnych nieruchomościach, ekspertem negocjacji i sprzedaży. Wyróżniam się odwagą i optymizmem w swoich działaniach. Jestem wiarygodny i nie koloryzuję swoich dokonań. Przeprowadziłem 60 transakcji flipowych. Moi inwestorzy mogą pochwalić się zyskami nawet 35% w skali roku. Współpracuję z zespołem specjalistów, a moje wykształcenie prawnicze zabezpiecza transakcje.” – **komentuje Mirosław Świś, kreator okazji inwestycyjnych, flipper, współtwórca Swis Developer.**

„Od wielu lat konsekwentnie pracuję w branży nieruchomości, nakreślając w sposób kompleksowy kampanie marketingowe solidnych marek osobistych. Nawiązuję wieloletnie relacje z ludźmi na różnych szczeblach zawodowych. Relacje z różnymi pracownikami danej firmy pozwalają mi dowiedzieć się, w jaki sposób działała firma, czego potrzebuje, jakie ma problemy, a także czego oczekuje w budowaniu marki, czy docieraniu do szerszej grupy klientów. Daje mi to przewagę podczas rozmowy z prezesem, dyrektorem lub osobą odpowiedzialną za marketing czy współpracę. Takie podejście powoduje, że z roku na rok pojawiają się nowe propozycje, które umożliwiają mi własny rozwój. Obecnie, projektami, z których jestem dumny jest współpraca z Wojciechem Orzechowskim, Redakcją Magazynu Inwestora Strefa Nieruchomości, Dewelopuj.pl, a o kolejnych markach usłyszycie już wkrótce! Dzięki mojemu wsparciu ich rozwoju, ja mogę rozwijać swój własny.” – **komentuje Rafał Kowalewski, Koordynator ds. Public Relations i Marketingu.**

„Od zawsze, z uporem maniaka chciałem dawać Klientom jakość operatów, której nie daje konkurencja, a także przekrojowe doradztwo, nawet jeśli nie jest ono oczekiwane. Bardzo często, gdy Klient coś zamawia mówię „to jest Wam niepotrzebne, potrzebujecie tego”. Na taki tupet pozwala mi wiedza, którą pozyskuję dzięki wielu inwestorom, zarządcom, prawnikom, architektom, planistom, z którymi pracowałem i pracuję przy tysiącach projektów w nieruchomościach komercyjnych i mieszkaniowych. Niejako to ich problemy budują moją markę osobistą - dają mi przekrojową wiedzę. Im trudniejsze były projekty, tym bardziej musiałem się uczyć i tym silniejsza stawała się moja marka. Od wielu lat przelewam wiedzę na artykuły i dzisiaj jest to już kilkanaście tysięcy stron tekstu.

Kiedyś publikowałem treści w czasopiśmie branżowych, jednak konieczność dostosowania się do małych limitów znaków i terminów publikacji spowodowała, że założyliśmy własne wydawnictwo INVESTOR REE. Publikujemy co chcemy, ile chcemy, kiedy chcemy i z kim chcemy. Dało nam to dźwignię w budowaniu innych marek osobistych. Wiedzę z tekstów latami układałem w prezentacje – dzisiaj to 3 tysiące slajdów. Na początku nie chciały rozmawiać ze mną żadne uczelnie – zwykły geodeta na wykładowcę uczelni państwowej? Cierpliwie wydreptywałem ścieżki. Tysiące szkolenych osób rocznie, setki opinii i referencji, uprawnienia biegłego sądowego - to wszystko sukcesywnie otwierało mi wejścia do kolejnych uczelni, wydarzeń i stowarzyszeń – w grudniu 2022 r. uzyskałem członkostwo w Polskim Komitecie Normalizacyjnym i zamierzam powiedzieć głośniej co myślę o prawie budowlanym - a nóż uda mi się coś poprawić. Moje kontrowersyjne spojrzenie powoduje, że jestem zapraszany do różnych inicjatyw, bo mówię jak jest - nie klepię po plecach wszystkich za wszystko.” – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, Court Expert, Investor.**

Co ogranicza mężczyzn w rozwoju indywidualnym i budowaniu marki osobistej?

„Może to, że czują, że nie zawsze są perfekcyjni, że nie zawsze są idealni, czy zawsze wszystko robią najpiękniej. Należy po prostu działać.” – **komentuje Wojciech Orzechowski, biznesmen, inwestor, deweloper, rentier, mentor, twórca Warsztatów WIWN®**

„Ich ego i brak pokory. Niektórzy myślą, że biznes robi się excelesem lub zegarkiem za 100 tys. zł. Jak nie ma solidnych podstaw do prowadzenia biznesu, to płaszczyk marketingu jest tylko grą pozorów. Czasami jest to nazbyt naiwne podejście, że polski rynek to amerykański sen. Niekiedy ograniczenia w rozwoju i budowaniu marki pojawiają się dopiero, kiedy ma się wrażenie, że ta marka już wiele znaczy, a w rzeczywistości jest zupełnie inaczej.” – **komentuje Damian Kleczewski Prezes zarządu Zrozumieć Nieruchomości, inwestor, autor poradników inwestycyjnych, szkoleniowiec.**

„Myślę, że nie ma tu ograniczeń, które przypisane byłyby do płci. Przy budowaniu marki osobistej potrzeba nieco śmiałości, „wyjścia do ludzi”. W tym upatrywałbym pewnych ograniczeń. Nie raz słyszałem „ja nie potrafię tak, jak Ty...”. Używanie mediów społecznościowych jako narzędzi do budowania marki osobistej może wydawać się w pierwszym momencie nienaturalne – nagrywanie relacji czy rolek wymaga pewnego przyzwyczajenia. Obserwując swoją branżę i aktywność Pań i Panów w sieci odnoszę wrażenie, że Paniom przychodzi to łatwiej i swobodniej.” – **komentuje Piotr**

Dobrowolski, Radca prawny, CEO Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Dobrowolski, szkoleniowiec.

„To powszechne i banalne ograniczenie: niechęć do wystąpień publicznych, strach przed krytyką, poczucie ciągłej niedoskonałości, którą niwelujemy poprzez edukację, a także obawy w pracy przed kamerą. Sam zresztą przez to przechodziłem. Nie ma tutaj innej rady – trzeba wyrwać się ze swojej strefy komfortu i przezwyciężyć wewnętrzny strach.” – **komentuje Paweł Preisner, Twórca Akademii Dewelopera, CEO firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, główny prelegent "Zostań deweloperem - warsztaty z pasją".**

„Blokadą jest wgrany schemat społeczny, w którym facet ma zakończyć edukację, założyć rodzinę i zapewnić jej stabilne dochody poprzez stałą pracę. W społeczeństwie panuje silne przekonanie, że edukacja kończy się po studiach. Wstydzimy się pokazywać nasze dokonania, boimy się reakcji na niedoskonałości, kompleksy i błędy. Nie lubimy być oceniani, boimy się komentarzy. Porównujemy się do innych w branży. Uważamy, że nie jesteśmy dość dobrzy. Szybko się zniechęcamy przy braku efektów działań.” – **komentuje Mirosław Świś, kreator okazji inwestycyjnych, flipper, współwłaściciel Swis Developer.**

„Myślę, że niestety pewność siebie. My, mężczyźni zawsze wiemy lepiej, nie słuchamy się nikogo, a jeżeli słuchamy, np. osoby odpowiedzialnej za budowanie marki osobistej, to robimy to po swojemu. Nikt nie będzie nam mówić, co mamy robić. Dopiero jak nasz plan na siebie nie do końca się sprawdza, wtedy nabieramy pokory i zaczynamy słuchać cennych uwag specjalistów, z którymi współpracujemy. Zbyt często, pewne etapy budowania marki chcemy przeskoczyć idąc na skróty, pomijając te mniej istotne aspekty – niestety na dłuższą metę tak się nie da. Budowanie marki to konsekwencja z góry zaplanowanego działania - krok po kroku.” – **komentuje Rafał Kowalewski, Koordynator ds. Public Relations i Marketingu.**

„Patrząc przez pryzmat wielu męskich marek osobistych w branży nieruchomości uważam, że nic nas nie ogranicza w rozwoju indywidualnym. Jesteśmy otwarci, nieskrępowani i idziemy po swoje. Jednak, nie każdy musi mieć markę osobistą, nie każdy musi się pchać na świecznik, nie każdy musi być frontman'em, nie każdy ma do tego predyspozycje, nie każdy to lubi, nie każdy tego chce i nie każdy ma tę odrobinę zwykłego szczęścia w działaniu biznesowym. Znam świetnych specjalistów z 30-letnim doświadczeniem, którzy zaangażowani są w ogromnych inicjatywach i nie usłyszysz ich ze sceny, ani nie przeczytasz ich artykułów w gazetach. Dzięki swojej ogromnej, niszowej wiedzy poczta pantoflowa im wystarcza.” – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, Court Expert, Investor.**

Czy uważasz, że marka osobista pozwala zarabiać więcej?

„Oczywiście. Marka osobista, nazwisko, potencjał na YouTube czy na social mediach sprawia, że odbywa się sprzedaż. Weźmy takiego Mentzen - to facet, który dosyć mocno się wybił, a teraz został szefem partii. Kolejny, Kuba Midel - ma masę subskrybentów na YouTube, ponieważ jego marka jest mocna, przyciąga ludzi i dzięki temu sprzedaje wiele produktów. Im bardziej pewna marka, tym większa sprzedaż i tym większe zaufanie.” - **komentuje Wojciech Orzechowski, biznesmen, inwestor, deweloper, rentier, mentor, twórca Warsztatów WIWN®**

„Tak, zdecydowanie tak. Silna marka osobista to rozpoznawalność, a co za tym idzie, możliwość dotarcia do szerszego grona Klientów, ale i zbudowania sieci poleceń. - **komentuje Piotr Dobrowolski, Radca prawny, CEO Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Dobrowolski, szkoleniowiec.**

„Oczywiście. Jeśli masz wiedzę, umiesz ją przekazać innym w jakościowym wydaniu, a dzięki temu inni mają lepsze życie lub więcej zarabiają, to rośnie zarówno potencjał Twój, jak i Twoich klientów. Budowa solidnej marki osobistej w naszej branży to jednak wytrwała praca i realne dokonania. Inaczej wycenia się swoje usługi jak masz bardziej znane nazwisko.” - **komentuje Damian Kleczewski Prezes zarządu Zrozumieć Nieruchomości, inwestor, autor poradników inwestycyjnych, szkoleniowiec.**

„Zdecydowanie. Silna marka osobista pozwala na rozszerzanie sieci wartościowych kontaktów oraz jest swoistym działaniem marketingowym i promocyjnym. To nie tylko kwestia wizerunkowa, ale również dodatkowa możliwość osiągania lepszych wyników finansowych.” - **komentuje Paweł Preisner, Twórca Akademii Dewelopera, CEO firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, główny prelegent "Zostań deweloperem - warsztaty z pasją”.**

„Tak. Mając silną markę możemy skalować biznes, bo więcej osób chce z nami współpracować. Mamy dostęp do kapitału, inwestorzy nam ufają. Przyspieszamy rekrutację pracowników, czy poszukiwanie firm do współpracy. Szybciej docieramy do informacji, sprawniej budujemy dodatkowy biznes. Jest to szybsze i łatwiejsze mając ogromne zasięgi w social mediach.” - **komentuje Mirosław Świś, kreator okazji inwestycyjnych, flipper, współwłaściciel Swis Developer.**

„Tak, na pewno, jeżeli masz mocną markę osobistą, możesz zarabiać więcej. Jeśli jesteś inwestorem i potrzebujesz kapitału na kolejną inwestycję czy projekt i jednocześnie masz solidną, wieloletnią markę osobistą, to inni inwestorzy nie mają problemu z pożycz-

niem kapitału (na pewno jest o niego łatwiej). W przypadku, gdy nikt cię nie zna lub marka jest zbyt słaba, pożyczanie kapitału jest bardzo utrudnione, lub niemożliwe. Tak, jest na każdym polu działania - niezależnie czy jesteś inwestorem, czy świadczysz usługi czy sprzedajesz produkty. Za każdym z tych działań musi stać solidna merytoryka i wieloletni profesjonalizm.”

- **komentuje Rafał Kowalewski, Koordynator ds. Public Relations i Marketingu.**

„Tak. Z mojego punktu widzenia, marka osobista to nie zarabianie na szkoleniach, wystąpieniach czy sprzedaży e-booków, na czym jedzie niestety wielu „mentorów”. To co dla mnie istotne to fakt, że moja marka przekłada się na markę firmową. W Geodetic mamy kilka marek osobistych, które w różnych dziedzinach pracują i na siebie i na markę firmy. To z kolei, daje nam komfort posiadania dużego portfela ~300 stałych Klientów i zapewnia ciągłość zleceń zarówno w czasach dobrej, jak i słabej koniunktury. Uzależnienie przychodów tylko z jednego lub kilku źródeł jest stąpaniem po cienkim lodzie, który gruchnie przy pierwszych, błahych trudnościach takich jak pandemia, inflacja czy galopujące ceny paliw i energii. Bycie top ekspertem w danej dziedzinie powoduje, że kolejni Klienci przychodzą z najtrudniejszymi tematami, które wymagają przekrojowej wiedzy. W momencie, gdy mało kto potrafi je rozwiązać siłą rzeczy te tematy są wyceniane drogo. Wręcz sami klienci mówią często, że cena nie gra roli - chcą mieć rozwiązany problem, a nikt nie potrafi im pomóc. Na taką pozycję może pozwolić sobie tylko ekspert prawdziwy, nie taki, który popracuje dwa lata, nie taki co wynajmie dobrą furę, albo całe piętro w pięknym biurowcu, żeby zabłysnąć przed klientem na spotkaniu (znam wielu takich), albo taki co trzy lata się przebranżawia. Złotym biznesem jest też obustronny interes przekładający się na konkretne złotówki. Przykładowo, jeśli deweloper dzięki mnie przy pięciu odpowiednio wpisanych zdaniach w aktach notarialnych i metryczkach lokali zarobi kilkaset tysięcy na sprzedaży kilkunastu lokali, to nie widzi on problemu, żeby podzielić się prowizją z wygenerowanego zysku i podpisaniu stałej współpracy z nami. W wielu sektorach jest możliwość zarabiania w ten sposób, trzeba tylko znaleźć niszę!” - **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, Court Expert, Investor.**

Czy widzisz różnice między markami kobiecymi a męskimi na rynku nieruchomości?

„Tak. Kobiety są w tym wszystkim bardziej dopracowane, bardziej eleganckie. A faceci? Myślę, że kieruje nami szybsze działanie i zasada byleby do przodu.” - **komentuje Wojciech Orzechowski, biznesmen, inwestor, deweloper, rentier, mentor, twórca Warsztatów WIWN®**

„Mam wrażenie, że wiele zależy od segmentu tego rynku. W gronie inwestorskim prym zdają się wieść Panowie, choć dynamicznie rosną marki osobiste Pań. W branży pośredników w obrocie nieruchomościami jest zdecydowanie więcej Pań. Każdy też buduje ją na swój sposób. Trudno mi jednak znaleźć jakąś znaczącą różnicę.” – **komentuje Piotr Dobrowolski, Radca prawny, CEO Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Dobrowolski, szkoleniowiec.**

„Przede wszystkim cieszę się, że kobiety tak odważnie weszły do gry i namieszały w tym męskim środowisku. Dzięki temu faceci bardziej się starają. Presja płci też swoje zrobiła. To powoduje, że standardy rosną. Z kolei, różnice są wynikiem charakteru i pomysłów na konkretne projekty czy modele biznesowe. Inaczej podejście do nich kobieta, a inaczej mężczyzna. Uważam, że kobiety mają znacznie większy potencjał w naszej branży niż mężczyźni, bo pokazują jak odkrywać lub robić pewne projekty zupełnie inaczej.” – **komentuje Damian Kleczewski Prezes zarządu Zrozumieć Nieruchomości, inwestor, autor poradników inwestycyjnych, szkoleniowiec.**

„Osobiście zawsze wolę patrzeć na każdego człowieka indywidualnie, oceniając jego osiągnięcia. W nieruchomościach każdy jest w stanie realizować projekty, które najlepiej świadczą o danej osobie. Kwestia płci wydaje się w tym obszarze zupełnie trzeciorzędna.” – **komentuje Paweł Preisner, Twórca Akademii Dewelopera, CEO firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, główny prelegent "Zostań deweloperem - warsztaty z pasją".**

„Zdecydowanie dominują marki męskie. Słowo deweloper, inwestor czy rentier kojarzy się z facetem. Kobiety w nieruchomościach mają trudniejsze zadanie, gdyż branża ta kojarzy się z facetami. Często nie traktuje się kobiet jak ekspertów, gdyż mamy pewne, wgrane schematy ról społecznych.” – **komentuje Mirosław Świś, kreator okazji inwestycyjnych, flipper, współwłaściciel Swis Developer.**

„Oczywiście! Mężczyźni nie mają problemu z pokazywaniem się publicznie, w social mediach, magazynach, tv, konferencjach, eventach. Nie mają z tym problemu nawet, gdy mają mały lub niedokończony sukces, którym może być, np. projekt deweloperski czy transakcja sprzedaży mieszkania. Kobiety potrzebują zdecydowanie więcej czasu, żeby czuły się na siłach pokazać światu to, co zrobiły. Potrzebują zebrać w sobie więcej argumentów, że są kobietami sukcesu lub że po prostu świadczą usługi na wysokim poziomie w danej branży. Na pewno, są mniej śmiałe niż mężczyźni, ale tym kobietom, które już weszły na sceny czy do gazet, odwagi nie można odmówić. Niejednokrotnie są bardziej pewne siebie i mają więcej wiedzy niż mężczyźni. Po prostu, potrzeba im zdecydowanie więcej czasu

na wyjście z cienia.” – **komentuje Rafał Kowalewski, Koordynator ds. Public Relations i Marketingu.**

„Nie, nie widzę takich rzeczy i osobiście nigdy nie zwracam na to uwagi. Mnie interesuje to, czy ktoś jest mądry, uczciwy, umie trudne rzeczy przekazywać prostymi słowami i mówi wprost, jak jest w danym zagadnieniu. Podział na płcie nie ma żadnego zastosowania i żadnego poparcia, ale widzę inne podziały. Już bardziej istotny jest podział wiekowy na młody – stary, bo zazwyczaj trzeba mieć trochę lat doświadczenia, żeby mieć dobrą markę popartą dużą wiedzą. Widzę też podział właściciele firm - przedstawiciele korporacji. Ci pierwsi piszą i mówią otwarcie o problemach, błędach i sposobach ich rozwiązywania. Prelekcje wielkich korporacji często ograniczają się do mówienia „jesteśmy najlepsi, u nas nie popełnia się błędów, najlepiej dbamy o klientów”. Nie dziwi mnie, zatem fakt, że przedsiębiorcom się płaci za wystąpienia publiczne, bo nierzadko sięgają zamieszanie na rynku, a korporacje muszą często płacić dziesiątki tysięcy złotych za kilkanaście minut wystąpienia. Znam wiele przypadków zwolnień dyscyplinarnych w korporacjach, po tym jak pracownik ze sceny powiedział, że w firmie popełniono błąd. Inny przykład to jedna z międzynarodowych firm projektowo-budowlanych, która chciała wejść z nami jako współtwórca publikacji omawiającej błędy inwestorskie rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych. Wymagała od nas usunięcia z tytułu słowa „błędy”, bo ich firma nie może być kojarzona z błędami. Podziękowaliśmy za 100 tys. zł wsparcia finansowego i możliwość ekspansji na inne kontynenty – wolimy pisać jak jest!” – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, Court Expert, Investor.**

Co jest kluczem do sukcesu w budowaniu marki osobistej?

„Myślę, że wiedza, aparycja, odwaga, elokwencja, umiejętności, pokazywanie się na social mediach, umiejętność delegowania zadań, dobry zespół sprzedażowo-marketingowy, liczne pomysły, nietuzinkowość - to wszystko sprawia, że idziemy do przodu.” – **komentuje Wojciech Orzechowski, biznesmen, inwestor, deweloper, rentier, mentor, twórca Warsztatów WIWN®**

„Nie da się ukryć, że w pierwszej kolejności jest to budowanie rozpoznawalności. W jakiś sposób przecież potencjalny odbiorca musi nas zauważyć. Mamy zresztą słynną zasadę „Najlepiej widoczny, widocznie najlepszy”. Tuż za rozpoznawalnością muszą podążać kompetencje. Można mówić dużo i wszędzie, być na każdej branżowej konferencji, wydawać książki i prowadzić szkolenia, ale bez poparcia tych działań wiedzą i kompetencjami będziemy mieć do czynienia raczej z celebrytą, niż ekspertem. Pozwolę sobie przypomnieć znaną zagadkę Abrahama Lincolna, który zwykł

pytać – „Ile łąp ma pies, jeśli przyjmujemy, że ogon to też łąpa?” Odpowiedź brzmi – cztery. Pies nadal ma cztery łąpy, ponieważ nazwanie ogona łąpą, nie zmienia rzeczywistości. Podobnie w przypadku budowania marki osobistej – to, że ktoś nazwie się ekspertem, nie czyni z niego eksperta. Dodałbym jeszcze powiedzenie Margaret Thatcher – Z byciem potężnym jest jak z byciem damą. Jeśli musisz opowiadać ludziom, że nią jesteś, to nie jesteś. Zatem, kluczem będzie rozpoznawalność osadzona na solidnym fundamencie wiedzy i kompetencji.” – **komentuje Piotr Dobrowolski, Radca prawny, CEO Kancelaria Radcy Prawnego Piotr Dobrowolski, szkoleniowiec.**

„Biorąc pod uwagę, że długoterminowe relacje w sektorze nieruchomości komercyjnych mają zasadnicze znaczenie dla zaufania i rzeczywistego zawierania transakcji, budowanie marki osobistej i korporacyjnej w tym sektorze powinno znajdować się na szczycie programu każdego profesjonalisty. Branding projektu jest również bardzo ważny, ponieważ stanowi swoistą bazę dla odbiorców.” – **komentuje Craig Smith, Founder & Publisher EuropaProperty Guides and Events.**

„Mniej mów, więcej rób. Czasami ma się wrażenie, że ktoś tylko gada i gada, ale nic nie powiedział. Czasami jednak trafiasz na kogoś, kto powie niewiele, ale jakby powiedział wszystko. Marka osobista to połączenie wielu obszarów, które składają się na konkretne imię i nazwisko. Za tym kryje się kumulacja doświadczeń i praktyki - widać czy ktoś ma o czymś pojęcie, czy symuluje, że ma. Różnicę też robi wyrazistość i prostota przekazywania jakościowych wskazówek, które zmieniają życie innych ludzi.” – **komentuje Damian Kleczewski, Prezes zarządu Zrozumieć Nieruchomości, inwestor, autor poradników inwestycyjnych, szkoleniowiec.**

„Wiedza oraz naturalność. Pierwszy element jest fundamentem wspomnianego przeze mnie profesjonalizmu, natomiast w drugim chodzi o szczerłość. Trudno budować silną markę osobistą, jeżeli nie uda się wzbudzić zaufania. Ludzie momentalnie potrafią wyłapać sztuczność w zachowaniu. Nigdy nie warto udawać!” – **komentuje Paweł Preisner, Twórca Akademii Dewelopera, CEO firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, główny prelegent "Zostań deweloperem - warsztaty z pasją".**

„Tak jak nieruchomość nie może być trwała bez solidnych fundamentów, tak marka osobista nie odniesie sukcesu bez realnych i konkretnych osiągnięć. Liczy się wiarygodność i konsekwencja, dążenie do celów i nie przejmowanie się negatywnymi komentarzami bo zawsze pojawi się ktoś kto nas skrytykuje.” – **komentuje Mirosław Świś, kreator okazji inwestycyjnych, flipper, współwłaściciel Swis Developer.**

„Z punktu widzenia moich działań jest to chęć tworzenia relacji z różnymi osobami. Otwartość na dru-

giego człowieka jest według mnie kluczem, bo markę przecież tworzy się po to, żeby dowiedziało się o niej jak najwięcej osób. Nie tworzymy marek by trzymać je w szufladach. Osoby, które mają markę i konsekwentnie nad nią pracują, opierają ją właśnie na jak największej liczbie kontaktów. Szkoleniowiec musi mieć audytorium na sali, autor musi mieć szerokie grono czytelników, a właściciel firmy – firmy, które obsłuzą. Nie znam nikogo z silną marką osobistą bez ogromnej sieci kontaktów. Trzeba być otwartym na relacje, bo to one w dzisiejszych czasach tworzą biznes, a biznes to przecież relacje.” – **komentuje Rafał Kowalewski, Koordynator ds. Public Relations i Marketingu.**

„Absolutnym minimum budowania marki osobistej jest nakreślony plan działania i jego powtarzalność przez lata. Kiedy zaczynałem prowadzić firmę, niczego nie byłem świadomy - co to jest marka, po co to jest i dlaczego to jest. Dzisiaj, w naszej firmie chętnym osobom pomagam nakreślić plan działania, wyłożyć co trzeba robić po kolei i w jakich terminach, żeby po konkretnej liczbie lat koło zamachowe ruszyło. W danej branży czy nawet zawodzie trzeba dobrać odpowiednie narzędzia. W moim przypadku, były to publikacje absurdalnie szczegółowych artykułów, uzyskiwanie kolejnych uprawnień, prowadzenie kilkudziesięciu szkoleń corocznie i wejście z wykładami na uczelnie. Za tym wszystkim stało jedno – fokus na dawaniu wiedzy! Nierzadko przekazywałem ją w sposób kontrowersyjny, narażając się wielu grupom. Wielokrotnie wahałem się czy opublikować artykuł, czy powiedzieć coś ze sceny. Największą niewiadomą było wyjście na rynek z informacją, że deweloperzy nielegalnie wliczają przy sprzedaży mieszkań powierzchnie pod ściankami działowymi. Konsultowałem ten ruch przez dwa lata z kilkunastoma osobami z rynku i wszyscy mi odradzali - argumentowali, że stracę deweloperów, jako Klientów. Szereg artykułów i „Ekspertyza deweloperska” jednak się ukazało i dzisiaj na podstawie mojego know how deweloperzy sprzedali tysiące mieszkań i mam z nimi podpisane umowy ramowe na lata współpracy. Niektórzy mówią, że miarą marki jest to, co mówią o danej osobie, gdy wyjdzie z pokoju. Siłą mojej marki zmierzyłem podczas jednej z konferencji, kiedy to inny prelegent (solidna marka osobista), po zadanym z publiczności pytaniu o powierzchnię użytkową w sprzedawanych lokalach przyznał przed blisko 300-osobową publicznością, że nie chce na nie odpowiedzieć, bo na widowni siedzi Adrian Hołub. Utwierdziłem się, że podjąłem dobrą decyzję wsadzając kij w mrowisko kilka lat temu. W moim odczuciu, tylko powolne budowanie marki przy posiadaniu wiedzy totalnej w danej dziedzinie powoduje, że naprawdę jest się ekspertem. Ekspertem, którego nikt w Polsce nie jest w stanie zagiąć w jego dziedzinie.” – **komentuje Adrian Hołub, Geodetic Board Member, Court Expert, Investor.**

KONIEC 



**Monika
Hołub**

Redaktor Naczelna
INVESTOR REE



**Maciej
Mroczyński**

CEO Ozonetube®,
Naukowiec, Cybernetyk

CZY BUDOWANIE KOBIECEJ MARKI MOŻE BYĆ DROŻSZE I DŁUŻSZE?

**Cybernetyczny komentarz do artykułu
o markach osobistych**

Po publikacji artykułów o silnych markach kobiecych i męskich na rynku nieruchomości na portalu INVESTOR REE oraz w social mediach zawrzało! Zawrzało zarówno w pozytywnych wydźwięku, jak i w negatywnym. Ja już wiem, że relacje między ludźmi da się opisać precyzyjnie, a nawet je policzyć! Dlatego zaprosiłam do komentarza Macieja Mroczyńskiego – biznesmena, naukowca i cybernetyka. Chcielibyśmy przedstawić Wam wyniki naszej kilkugodzinnej analizy jakości, ilości komentarzy, sposobu ich zbierania, a także reakcji mężczyzn i kobiet w tych etapach. Podjęłam się rozważenia czy to prawda, że kobiety mają trudniej na rynku nieruchomości w budowaniu marek osobistych i oto wyniki. My już wiemy, dlaczego do sojuszu przy zbieraniu komentarzy zaprosiłam Justynę Sprawkę. Wiemy też, dlaczego wydźwięk naszych komentarzy był bliższy odpowiedziom udzielonym przez mężczyzn niż kobiety. Wiemy, dlaczego jakość komentarzy kobiet była wyższa niż mężczyzn, dlaczego potrzebowały więcej czasu i dlaczego część z nich się oburzyła na wyniki! Cybernetyka to nauka o sterowaniu, a „sterowanie to wywieranie celowego wpływu na systemy i procesy” (Dominik Dudek). To szeroka dziedzina, ale najważniejsze z punktu widzenia tego komentarza są relacje! Co wspólnego mają z nimi normy społeczne, nasze charaktery, odbierane bodźce i generowane reakcje? W jaki sposób zarządza nami nasz „wewnętrzny prezes”? To wszystko da się rozpisać na prostych wzorach! Niniejszym artykułem, chcemy wskazać kobietom konkretne wnioski i otworzyć im drzwi do szybszego i tańszego budowania marek osobistych na rynku nieruchomości. To, czy chcemy wykorzystywać inspiracje, by lepiej zrozumieć siebie i swoje zachowanie - zależy od nas samych! Zaciekawiliśmy?



Odkryj wewnętrznego „prezesa”!

Monika Hołub (MH): Podejmując się napisania wywiadów chciałyśmy z Justyną pokazać możliwości rozwoju kobiet. Chciałyśmy, żeby poczuły, że mają wsparcie, mogą liczyć na pomoc i mają tożsame szanse na zaistnienie na scenie nieruchomości tak samo, jak mężczyźni. Pusta strona w roczniku INVESTOR REE z napisem „tak wygląda marka osobista kobiet rynku nieruchomości” na pewno nie podbudowała kobiet w biznesie. Podeszłyśmy do tematu kompleksowo - zmobilizowałyśmy się i wysłałyśmy kobietom więcej bodźców i zaprojektowałyśmy więcej sprzężeń niż było to konieczne w przypadku mężczyzn. Wpłynęłyśmy niejako na kobiety, bo nie chciałyśmy pogłębiać normy społecznej, która im została „zaszczepiona”. Nie chcemy, żeby kobiety były dyskryminowane w budowaniu marek osobistych i mam również nadzieję, że nie chcemy tego samego dla mężczyzn. U mnie wynika to z motywacji etycznych – bo ja, dzięki Maciejowi i cybernetyce już rozpoznałam swój charakter! Zaproszeniem Macieja do tej analizy, chciałam Wam – kobiety i mężczyźni – pokazać, że każdy może nauczyć się rozpoznawania swojego „wewnętrznego prezesa” (w cybernetyce tę funkcję pełni homeostat), który nami rządzi i który za pomocą refleksji wspiera lub hamuje nasze reakcje i decyzje! Chciecie zrozumieć, co zadziało się podczas pisania wywiadów z mężczyznami i kobietami? Dlaczego część z Was się oburzyła, a część weszła natychmiast w kooperację? Zaczynamy!

Normy społeczne

MH: Maciej, my już znamy wyniki, ale postarajmy się usystematyzować wiedzę cybernetyczną, która dopiero nabiera znaczenia w polskim biznesie. Wyjaśnij na początku, czym są normy społeczne i jak zrozumienie ich istoty ułatwi interpretację procesu powstawania artykułów o kobiecych i męskich markach osobistych?

Maciej Mroczyński (MM): Tu świetnie pasują słowa Henrego Forda „Jeżeli myślisz, że coś możesz lub czegoś nie możesz, za każdym razem masz rację”. Normy społeczne są kluczem do zrozumienia zachowań ludzi, a nawet społeczności. Norma społeczna to zbiór przekonań / poglądów na dany temat, a zgodnie z Polską Szkołą Cybernetyki takich norm jest sześć. Przeanalizujmy normę witalną, która dotyczy nas wszystkich i na prostym przykładzie będzie łatwo ją zrozumieć. Jej celem jest ochrona zdrowia i życia, opieka nad dziećmi, walka o pozycję w społeczeństwie lub w stadzie itp. Norma witalna danej grupy osób może być tym, co ta grupa uważa za zdrowe. Kiedyś margaryna uchodziła za zdrowszą niż masło, a obecnie teza jest odwrotna. Kiedyś uważano, że tłuszcz odpowiada za otyłość, a dzisiaj uważa się, że jest to cukier. Jeśli celem czło-

wieka jest zachowanie zdrowia, to w ramach normy witalnej jego „wewnętrzny prezes” będzie zalecał unikanie cukru. Zależnie od tego, gdzie i czy występuje dana z sześciu norm, wpływa ona mocniej lub mniej na poglądy i postawę danej osoby czy społeczności.

Przełożmy to teraz na rynek nieruchomości, którego dotyczą artykuły. Wyobraźmy sobie, że mamy dwie grupy osób. Pierwsza z nich uważa, że zbudowanie domu jest trudne. Jeżeli osoby z pierwszej grupy się spotykają, ochoczo wymieniają się negatywnymi spostrzeżeniami, obserwacjami, anegdotami o trudnościach ze znalezieniem dobrej działki, przeszkodach administracyjnych, rosnących cenach materiałów budowlanych, usług i terminowością realizacji prac czy brakiem uczciwości w branży. Na koniec wymieniają argumenty, dlaczego nie warto inwestować w nieruchomości. Każde zdanie ma dużą szansę spotkać się z aprobatą ich „wewnętrznych prezesa”, bo jest to zgodne z ich normą społeczną w zakresie budowy domu. Druga grupa uważa, że zbudowanie domu jest proste. Spotkanie osób z tej grupy wygląda podobnie, ale mamy tam szansę znaleźć więcej informacji o rozwiązaniach niż przeszkodach. Usłyszymy o ilości zbudowanych domów w roku, o łatwych sposobach wyszukiwania działek, o korzyściach zlecenia analiz chłonności, o źródłach dobrych materiałów budowlanych, czy sposobie rozliczania się z ekipą, który sprzyja przejrzystości i dochowaniu terminów. To spotkanie też będzie w wielu aspektach aprobowane przez „wewnętrznych prezesa”, ale to nie znaczy, że te osoby zgadzają się we wszystkim. Jeden może uważać, że lepiej buduje się domy pod miastem, a drugi, że w mieście. Mimo różnic w ich poglądach, prawdopodobnie obie osoby będą zgodne w jednym, że budowanie domów jest dobre, wykonalne i chcą ich budować jak najwięcej. Obaj „wewnętrzni prezesi” zaakceptują to bardzo energicznie. Co się stanie, gdy spotkają się osoby z pierwszej i drugiej grupy? Scenariuszy może być wiele, ale na pewno w trakcie rozmowy powstanie wiele zewnętrznych dezaprobat, bo trudniej jest zgodzić się z czymś, co jest sprzeczne z naszą normą społeczną. Jest to możliwe, ale to zwykle proces.

Dlaczego powstał sojusz

MH: Z Justyną dostawałyśmy od lat tego typu bodźce od kobiet: „na scenach występują tylko panowie”, „nikt nie zaprasza kobiet na prelekcje”, „my, kobiety musimy wychowywać dzieci, więc nie mamy czasu na budowanie marek osobistych” itp. - to wywołało naszą reakcję. Wyjaśnij językiem cybernetycznym, dlaczego zawiązałam sojusz właśnie z Justyną, żeby pomóc kobietom zrozumieć, że narzucono im normę społeczną i nie ma naszej zgody na to, że rzekomo my, kobiety mamy trudniej budować marki osobiste niż mężczyźni.

MM: Wiele osób zna mechanizm: akcja -> reakcja. W języku cybernetyki możemy to wyrazić w ten sposób: akcja x norma społeczna -> reakcja. Powiem więcej, jest na to wzorzec! BODZIEC x REAKTYWNOŚĆ = REAKCJA. Reaktywność, to jest cecha ludzkiego zachowania, a wspomniana norma społeczna jest jej bardzo istotną częścią. Upraszczając, reaktywność jest to pojęcie szersze niż norma społeczna i do precyzyjnego wyjaśnienia różnic w zachowaniu będzie bardziej użyteczna. Dla ciekawych, w jej skład wchodzi elementy sztywne takie, jak np.: poziom charakteru, szerokość charakteru i dynamizm charakteru oraz elastyczne takie jak np.: stan pamięci, umiejętności, samopoczucie, nastrój. Dla ciekawych i spostrzegawczych – norma społeczna wchodzi w skład poziomu charakteru. To jak reagujemy wynika, zatem z bodźców dostarczanych ze środowiska oraz z naszej reaktywności. Jeżeli ja utożsamiam się z normą, że budowanie marki jest za trudne lub nie jest mi potrzebne, to każdy bodziec z otoczenia zachęcający mnie do działania w jej budowaniu, napotyka na moją wewnętrzną dezaprobatę - przybierze formę, „to jest trudne”, „to wymaga zbyt dużego wysiłku”, „i tak nie wiem jak to zrobić”, „po co mi to?” itd. Jeśli, jednak mam „zainstalowaną” wewnętrzną normę, że budowanie marki jest dla mnie dobre, jest w moim zasięgu i chcę ją zbudować, to na każdy taki bodziec, który sprzyja mojemu celowi będę ochoczo i szybko reagować.

W obu przypadkach, powód jest ten sam – reakcja jest zgodna z moją normą i „moim wewnętrznym prezesem” (reaktywnością). Ta zasada jest taka sama dla wszystkich niezależnie od płci i wieku. Każdy ma „wewnętrznego prezesa” (homeostat), który hamuje te decyzje, które uzna za sprzeczne z jego interesem i będzie wspierał te, które uzna za dobre dla nas.

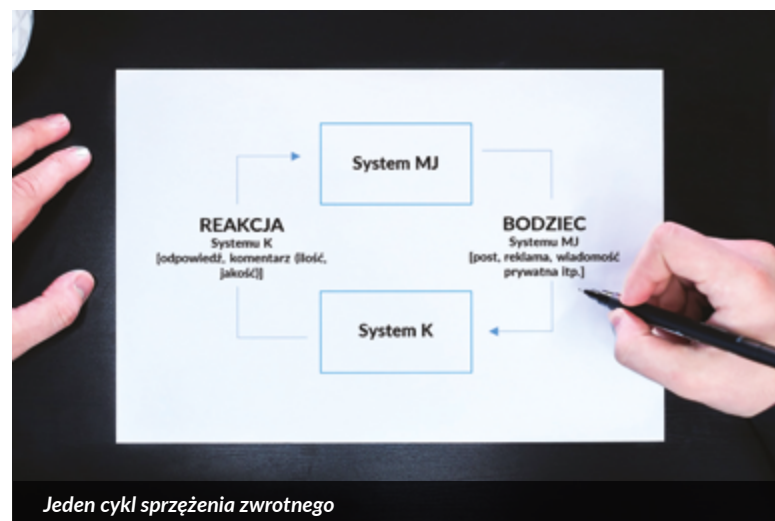
Czasami, uważamy, że ktoś podjął złą decyzję - ewidentnie nie w jego interesie. Jak mawiał prof. Marian Mazur – założyciel Polskiej Szkoły Cybernetyki – „nie ma ludzi dobrych i złych, są tylko dobrze i źle poinformowani”. W tym przypadku, nie chodzi o to, że decyzje są dobre czy złe tylko o to, że my uważamy je za zgodne według naszej normy! To nie jest kwestia złej woli, a złego poinformowania. Tu wszystko zależy od naszej wiedzy i umiejętności wyciągania wniosków.

W przypadku Twoim i Justyny normą jest, że budowanie marki osobistej jest możliwe dla obu płci, wiecie jak to robić i od lat konsekwentnie to robicie. Z Waszej perspektywy nie przeszkadza to, że jesteście kobietami, a wręcz czasem to pomaga. To jest właśnie Wasza norma społeczna. Jednak, istnieją inne grupy, które uważają, że budowanie marki jest trudne i uzasadniają to, że jest to trudne ze względu na branżę; inne grupy uważają, że ze względu na płeć; jeszcze inne, że ze względu na kryzys itd. To właśnie na tym polu znalazłyście z Justyną porozumienie i postanowiłyście sprawdzić, dlaczego inne grupy uważają, że to akurat kobietom jest trudniej. Wasz „wewnętrzny prezes” postawił stanowczy sprzeciw takiej tezie i popiera jej weryfikację. Tu w grę wchodzi już normy poznawcze. Tak, w cybernetyce można zobrazować początek Waszego badania.

Jak powstają relacje?

MH: Powiedz, co wspólnego w języku cybernetyki biznesowej z relacjami mają bodźce?

MM: Relacje można przedstawić, jako cykle sprzężenia zwrotnego. System A, wysyła bodziec (tekst, obraz, dźwięk, minę itd.) systemowi B. System B ma kilka możliwości. Po pierwsze może nie zauważyć bodźca (nie dostarczy, nie zobaczy) i wtedy nie zachodzi sprzężenie zwrotne. System B może też odebrać bodziec i zareagować (BODZIEC x REAKTYWNOŚĆ = REAKCJA). Nasz „wewnętrzny prezes” może też odebrać bodziec i zdecydować się na brak reakcji w kierunku Systemu A. Jeśli, jednak odpowie, to ta odpowiedź znów jest bodźcem dla systemu A, który reaguje tym samym (BODZIEC x REAKTYWNOŚĆ = REAKCJA). Reakcja systemu A i odpowiedź systemu B to jeden cykl sprzężenia zwrotnego. Jeśli system A znów zareaguje, to rozpocznie kolejny cykl. **W zależności od norm społecznych obu systemów, można przewidzieć charakter całego sprzężenia.** Reakcje powstają, jako nasza odpowiedź na działanie z otoczenia, jednak to jak zareagujemy - zależy od nas, czyli od naszej reaktywności.



Sprzężenia w zbieraniu komentarzy

MH: Wiemy już w ogólnym zarysie o reakcjach i sprzężeniach. Dlaczego, jednak czasami system zareaguje na dany bodziec, a na inny bodziec nie zareaguje? Dlaczego ten sam bodziec zadziała na jeden system, a drugi nie?

MM: Wiemy, że każdy z systemów ma swoją reaktywność, a na reaktywność wpływa szereg elementów. Opisanym wyżej wzorcem można przedstawić właśnie relacje powstałe w procesie tworzenia wywiadów – nastąpiło tu kilka cykli sprzężeń zwrotnych. Inna liczba sprzężeń była z grupą kobiet, a inna z grupą mężczyzn. Ustaliliśmy już, dlaczego zawiązałaś sojusz z Justyną, więc na potrzeby analizy przyjmijmy, że jesteście jednym systemem – nazwijmy go systemem MJ. Grupa reprezentująca kobiece marki osobiste to system K, a grupa reprezentująca męskie marki osobiste to system M. Wszystkie te systemy funkcjonują w jednym otoczeniu (uogólnijmy, że jest to branża nieruchomości). **Otoczenie jest bardzo istotne dla każdego systemu, bo obok reaktywności to drugi element, który wpływa na nasze zachowanie.** Waszym celem było zebranie odpowiedzi od systemów K i M w celu podjęcia próby interpretacji przyczyn, jakie stoją za tym, że istnieje norma społeczna sprzeczna z Waszą. Innymi słowami: czemu tak dużo kobiet uważa, że budowanie marki jest trudne, mimo że Wy i wiele znanych Wam osób ma inny pogląd i wiele dowodów na jego realizację.

Przeanalizujmy, zatem oddzielnie sprzężenia, jakie powstały między systemami MJ, K i M. W analizach pominięto komentarze i udostępnienia Moniki i Justyny, bo była to ich rola, jako redaktorek wywiadu. W związku z tym do analiz przyjęto 8 kobiet i 8 mężczyzn.

2 cykle sprzężenia między systemem MJ i M

W pierwszym cyklu sprzężenia, pierwszy bodziec wysłany był przez system MJ – Ty i Justyna wysłałyście posty na social media (firmowe i prywatne kanały). Określiłyście pytania, zasady i 9-dniowy termin wysłania odpowiedzi, oznaczyłyście w postach Waszym zdaniem silne marki męskie, żeby zachęcić do działania. Od razu do 20 wybranych z rynku silnych marek męskich wysłałyście prywatne wiadomości. System M w ciągu pierwszych 3 dni wygenerował 8 odpowiedzi (7 komentarzy spłynęło w terminie, a 1 osoba napisała, że odpisze, ale potrzebuje kilka dni dłużej, bo prowadzi szkolenie). System MJ zdecydował się na drugi cykl sprzężenia - wysłałyście drugi bodziec. Do 2 Pańów wysłałyście wiadomości z prośbą o rozbudowanie treści, bo nie wyczerpują one odpowiedzi na zadane pytania. W ciągu 2 dni spłynęły obie poprawki. Część wywiadów spłynęła w postaci nagrań do zredagowania przez system MJ. W przypadku zbierania wywiadu z mężczyznami wystarczyły 2 cykle sprzężenia w krótkim okresie czasu.

5 cykli sprzężeń między systemem MJ i K

W pierwszym cyklu mamy analogicznie jak wyżej (w tym samym dniu i o tej samej porze) system MJ wysłał pierwszy bodziec poprzez posty na social media (firmowe i prywatne kanały). Określiłyście pytania, zasady i 9-dniowy termin wysłania odpowiedzi, oznaczyłyście w postach Waszym zdaniem silne marki kobiece, żeby zachęcić do działania. Od razu do 20 wybranych z rynku silnych marek kobiecych wysłałyście prywatne wiadomości. System K w wyznaczonym terminie wygenerował 1 komentarz (komentarze Justyny i Moniki nie są tutaj liczone). System MJ decyduje się na drugi cykl sprzężenia - wysyła drugi bodziec „podbijając” zasięgi posta kierowanego do kobiet płacąc 150 zł za zwiększenie wyświetleń posta na facebooku - target branża nieruchomości, kobiety, cała Polska, 25-50 lat. System K po drugim sprzężeniu generuje 0 komentarzy. System MJ decyduje się na trzeci, czwarty i piąty cykl sprzężenia - wysyłając kolejne bodźce przypominając i ponaglaając system K przez prywatne wiadomości w social mediach i mailowo. System K po czwartym i piątym sprzężeniu generuje 8 komentarzy. Inne kobiety zadeklarowały chęć wysłania treści, ale ich nie dostały mimo wysłanych kilkakrotnie przypomnień.

Reakcje na zaproszenia do wywiadów

MH: Na razie wiemy, że kobiety wymagały większej ilości otrzymanych bodźców. Może te bodźce do nich nie docierały? Może kobiety poświęcają mniej czasu na działania w mediach społecznościowych i miały mniejszą szansę wyświetlenia posta? Przeanalizujmy.

MH: Posty w ramach zbierania komentarzy były wysłane na Facebook, Instagram i LinkedIn, a także w prywatnych wiadomościach na Messengerze i w e-mailach. Ja na swoim profilu LinkedIn mam blisko 15 tys. obserwujących, a na drugim koncie LinkedIn ponad 21 tys. Na profilu INVESTOR REE w LinkedIn jest 13,4 tys. obserwujących. Na Facebooku na dwóch moich prywatnych kontaktach, gdzie udostępniono post jest łącznie 6,8 tys. kontaktów. Prywatne konto Justyny na Facebooku to 1,7 tys. kontaktów, a jej profil firmowy to 663 obserwujących. Konto Justyny na Instagramie to 696 obserwujących. Posiadanie obserwujących nie znaczy, że wszyscy zobaczą post, dlatego przeanalizowaliśmy również statystyki wyświetleń.

Przeanalizujmy statystyki w zakresie tego, kto i w jakim celu spędza czas w social mediach. Z raportu „Digital 2022 Poland” wynika, że 32,86 mln Polaków (87%) korzysta z Internetu, **27,20 mln (72%) Polaków aktywnie korzysta z social mediów. 51,5% tej grupy stanowią kobiety**, a przeważająca grupa wiekowa to 25-34 lata (24,8%) oraz grupa w przedziale 18-24 (24,2%). W Internecie spędzamy 6 h i 39 min, a same social

media to 1 h 49 min. Jeśli chodzi o kanały to **najczęściej używamy Facebooka (88,1%)** i kolejno: **Facebook Messenger (79,8%), Instagram (59,6%), WhatsApp (49,8%), TikTok (34,1%), Twitter (26,2%), Skype (25,7%), Snapchat (25,2%), Pinterest (24,5), LinkedIn (16,8%)** i inne. Jak wygląda korzystanie z social mediów w podziale na płcie? Facebook - 53,1% użytkowników to kobiety, a 46,9% to mężczyźni. Instagram - 56,6% użytkowników to kobiety, a 43,4% to mężczyźni. Messenger - 53,5% to kobiety, a 46,5% to mężczyźni. LinkedIn 51,3% to mężczyźni, a 48,7% to kobiety.

Statystyki pokazują, że kanały dotarcia z zaproszeniem do wywiadu, to 3 najpopularniejsze platformy oraz mniej popularny w społeczeństwie LinkedIn – jest on jednak istotnym kanałem komunikacji w branży nieruchomości. Podział użytkowników internetu na płcie jest podobny – z nieznaczną przewagą kobiet. Wysyłane były również wiadomości prywatne – te zazwyczaj odczytują wszyscy.

Przeanalizujemy konkretne reakcje na zaproszenia do udzielenia wywiadów i wyjaśnimy, dlaczego mężczyźni zareagowali już w pierwszym sprzężeniu, a kobiety potrzebowały tych sprzężeń więcej. W statystykach ujęto tylko profile firmowe, ponieważ nie wszystkie social media dają możliwość sprawdzenia liczby wyświetleń postów udostępnianych na kontach prywatnych.

Post z zaproszeniem kobiet do wywiadu:

- > Instagram JSCB (profil firmowy Justyny) 311 wyświetlenia
- > Facebook IREE (profil firmowy Moniki) 1183 w I poście + 1100 w II poście
- > Facebook JSBC 625 wyświetlenia
- > LinkedIn IREE 1773 w I poście + 147 w II poście wyświetlenia

łącznie 5 139 wyświetleń posta z zaproszeniem kobiet na profilach firmowych IREEE i JSCB.

Post z zaproszeniem mężczyzn do wywiadu:

- > Instagram 711 wyświetlenia (JSBC)
- > Facebook IREE 196 w I poście + 157 w II poście
- > LinkedIn IREE 2338 w I poście + 156 w II poście wyświetlenia



Schemat. Wzór na obliczenie zachowania

Łącznie 3 558 wyświetleń posta z zaproszeniem mężczyzn na profilach firmowych IREEE i JSCB.

Więcej wyświetleń miały posty z zaproszeniem do wywiadu kobiet (1581). Warto zauważyć, że Justyna nie udostępniła posta na koncie firmowym Facebooka – o tyle mniejsze szanse miał post kierowany do mężczyzn. Oczywiście, nie wiemy ile kobiet, a ile mężczyzn wyświetliło dany post. Wiemy, który cieszył się większym zainteresowaniem – ogólnie wśród ludzi. Jeśli bodźce były takie same, to w takim razie rozbieżność w reakcjach może wynikać tylko z drugiego elementu – czyli z reaktywności! Przypomnijmy, że to, jak zareaguje system wynika z dwóch rzeczy – z otoczenia, a właściwie z bodźców, jakie ono mu wysyła oraz z właściwości samego systemu. Wspomniany wcześniej wzór cybernetyczny na dane zachowanie jest następujący $B \times r = R$, gdzie, B – bodziec, lub wspomniana wcześniej akcja, r – reaktywność systemu, jej częścią jest norma społeczna, R – reakcja, czyli zachowanie systemu. Przeanalizujemy, zatem sprzężenia i policzymy reaktywność przy zbieraniu komentarzy do wywiadów – to było celem badania:

I. Reakcja systemu MJ [Bodziec dla systemu K] → Reakcja Systemu K [RK] → reaktywność kobiet r K [R/B] (tabelaryczne zestawienie na portalu INVESTOR REE):

- 1 Cykl sprzężenia zwrotnego: Post z zaproszeniem do wywiadu + oznaczenie kobiet + wysłanie 20 wiadomości prywatnych → 1 komentarz w terminie 9 dni → 0 reakcji, 5 roboczogodzin;
- 2 Cykl sprzężenia zwrotnego: Reklama płatna na Facebooku → 0 komentarzy → 0 reakcji, 0,5 roboczogodziny
- 3 Cykl sprzężenia zwrotnego: Prywatne wiadomości w social mediach i mailowo → 0 komentarzy → 0 reakcji, 1 roboczogodzina;
- 4 Cykl sprzężenia zwrotnego: Prywatne wiadomości w social mediach i mailowo → 0 komentarzy → 0 reakcji, 1 roboczogodzina;
- 5 Cykl sprzężenia zwrotnego: Prywatne wiadomości w social mediach i mailowo ponaglenie → 2 komentarze → 1 komentarz, 2 roboczogodziny;

6 Cykl sprzężenia zwrotnego: Prywatne wiadomości w social mediach i mailowo (ponaglenie) → 5 komentarzy → 6 komentarzy, 6,5 roboczogodzin.

Zasięg posta z zaproszeniem kobiet - **5 139 wyświetleń**

- Ilość pracy systemu MJ (przygotowanie pytań, grafik, komunikacja, publikowanie treści, pisanie wiadomości, tworzenie reklamy, redakcja komentarzy, redakcja wywiadu itd.) - **16 roboczogodzin**
- Ilość wysłanych odpowiedzi - **8 odpowiedzi**
- Interwał czasu zbierania danych - **28 dni**
- Koszty reklamy - **150 zł**

Wnioski:

- 16 godzin pracy na 8 odpowiedzi, czyli 1 odpowiedź = 2 roboczogodziny
- 8 odpowiedzi w 28 dni, czyli 1 odpowiedź w ponad 3,5 dnia
- Dodatkowy koszt - 150zł
- 6 cykli sprzężenia zwrotnego w celu zebrania 8 komentarzy.

II. Reakcja systemu MJ [Bodziec dla systemu M] → Reakcja Systemu M [RK] → reaktywność mężczyzn r M [R/B] (tabelaryczne zestawienie na portalu INVESTOR REE):

1 cykl sprzężenia zwrotnego: Post z zaproszeniem do wywiadu + oznaczenie kobiet + wysłanie 20 wiadomości prywatnych → 7 komentarzy w terminie + 1 wiadomość, że 1 osoba dośle później → 8 reakcji w tym 7 komentarzy, 7 roboczogodzin;

2 cykl sprzężenia zwrotnego: Wysłanie maila do 2 mężczyzn z prośbą o uzupełnienie tekstu i do tego Pana z pierwszego cyklu sprzężenia, żeby dostał komentarz → 2 korekty + 1 komentarz → 2 poprawki + 1 komentarz, 1 roboczogodzina.

- Zasięg posta z zaproszeniem mężczyzn - **3 558 wyświetleń**
- Ilość pracy systemu MJ (przygotowanie pytań, grafik, komunikacja, publikowanie treści, pisanie wiadomości, redakcja komentarzy (2 podwójna), redakcja wywiadu itd.) - **8 roboczogodzin**
- Ilość wysłanych odpowiedzi - **8 odpowiedzi**
- Interwał czasu zbierania danych - **10 dni**
- Koszty reklamy - **0 zł**

Wnioski:

- 8 godzin pracy na 8 odpowiedzi, czyli 1 odpowiedź = 1 roboczogodzina
- 8 odpowiedzi w 10 dni, czyli 1 odpowiedź w 1,25 dnia
- Brak dodatkowych kosztów
- 2 cykle sprzężenia zwrotnego w celu zebrania 8 komentarzy.

MH: Jak zadziałała tu reaktywność?

MM: Kobiety w większości przypadków nie zgadzały się z Waszą hipotezą, że kobiety i mężczyźni mają podobne szanse na rozwój marek osobistych, a Wy nie „przyklasnęłyście” na to, że rzekomo kobiety są dyskryminowane na rynku. System M ma większą reaktywność, czyli ich „wewnętrzny prezes” zaaprobował tę szansę i zarządził energiczne wdrożenie. Mężczyźni wykonali decyzję „wewnętrznego prezesa” nawet, gdy nie mieli na to czasu – przykładem tu są wysłane nagrania z odpowiedzią czy też zdawkowe odpowiedzi. Zrobili to szybko, bo uznali, że wyrażenie swojego komentarza i opublikowanie go w portalu branżowym i gazecie jest zgodne z ich interesem. Dlaczego kobiety nie odpowiedziały lub odpowiedziały dopiero po licznych namowach? Przyczynę wyraźnie widać w klasycznym wzorze cybernetycznym. Jeżeli potrzeba było więcej, mocniejszych bodźców, żeby wywołać reakcję, oznacza to, że system K ma na to mniejszą reaktywność. Ich „wewnętrzny prezes” mógł zablokować tę decyzję i uznać, że mają ważniejsze sprawy do zrobienia. Kiedy po kilku namowach ich zaaprobował do napisania komentarza, jako zgodny z ich interesem, to zrobili to, w dodatku w zdecydowanie w wyższej jakości (bardziej rozbudowane teksty, poparte statystykami, badaniami, cytacjami) niż system M. **Czyż nie jest to widoczne w wypowiedziach mężczyzn, że jak Panie już za coś się zabierają to robią to najlepiej? Czy nie jest to ogromną przewagą Pań, którą mogą wykorzystać?** W omawianym przypadku, system M wykazał się większą reaktywnością i efektami w krótszym czasie, przy mniejszym wysiłku obydwu stron sprzężenia. Natomiast system K wykazał się zdecydowanie wyższą jakością, która wymagała zdecydowanie więcej czasu i wysiłku obydwu stron sprzężenia. Spostrzegawczy czytelnicy zauważą, że z powyższego wzoru widać, że to, jak zareaguje system wynika z dwóch rzeczy – z otoczenia, a właściwie z bodźców, jakie otrzymuje z tego otoczenia oraz z samego systemu (jego reaktywności).

Reakcje po publikacji artykułów

MH: Kilka kobiet (spoza tych, które przestały komentarze) po przeczytaniu artykułu o mężczyznach wysłało prywatne wiadomości do mnie i Justyny, że dyskryminujemy kobiety. Nie podobało im się to badanie i sposób informowania o zbieranych komentarzach. Pytając, czy przeczytały również artykuł z wypowiedziami kobiet - odpowiadały, że nie. Od dwóch mężczyzn otrzymałam informację, że kontaktowały się z nimi kobiety, które nie zabrały głosu w wywiadzie i miały niejako o to do nich pretensje – dlaczego oni, a nie one. Inne kobiety odezwały się do mnie z prośbą o zacieśnienie współpracy, bo zgadzają się z tym, że kobiety mają takie same szanse na rozwój jak mężczyźni i chcą zacząć działać w swoim intere-



WYtfornia

tel: 504 761 995 | kontakt@wytfornia.pl | www.wytfornia.pl

ILUSTRACJA

PROJEKTOWANIE GRAFICZNE

LOGOTYPY

KERACJA BRANDINGU

SKŁADY MAGAZYNÓW

NOTATKI WIZUALNE

TWORZENIE PREZENTACJI

SKETCHNOTING

GRAFIKA NA SOCJAL MEDIA

OPRAWA GRAFICZNA

sie. Wpływ tu miała reaktywność, czyli zgoda lub nie na przedstawioną przeze mnie i Justynę normę społeczną. Przeanalizujesz te reakcje cybernetycznie?

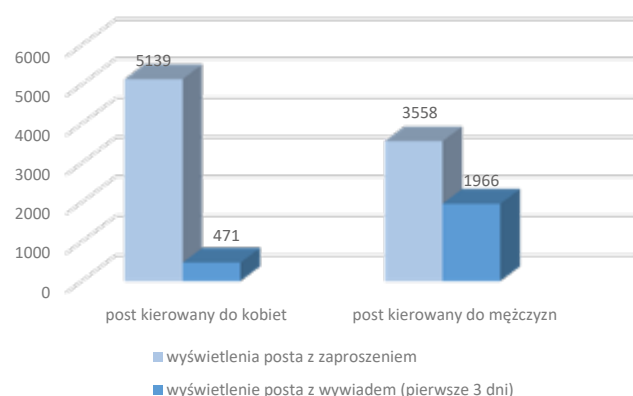
MM: Zanim odpowiem na pytania, przeanalizujemy najpierw statystyki w zakresie reakcji na opublikowane docelowe artykuły. Artykuły z komentarzami ukazały się w odstępie ~2,5 tygodnia, dlatego statystyki przeliczano również sprowadzając dane do wspólnego punktu odniesienia – uśrednionych 3 dni wyświetleń.

Odczytany post z wywiadem o kobiecych markach – **471 wyświetleń w 3 dni** (linkedin – 275 w 3 dni oraz facebook 196 (INVESTOR REE).

Odczytany post z wywiadem o męskich markach **1 966 wyświetleń w 3 dni** (linkedin - 835 oraz facebook 1131 (INVESTOR REE).

Przypomnijmy wyświetlenia posta z zaproszeniem vs. opublikowany wywiad: treści kierowane do kobiet 5 139 / 471, a treści kierowane do mężczyzn 3 558 / 1 966. Wynika z tego, że więcej osób włożyło energię w zapoznanie się z treścią dotyczącą zaproszenia kobiet, a tylko 10% zaangażowało się w przeczytanie końcowego wywiadu. W przypadku posta dotyczącego mężczyzn, zdecydowanie mniej osób zapoznało się z nim, ale jak już ukazała się docelowa treść, to zapoznało się z nią aż 55,25%.

Wykres. Porównanie wyświetleń postów



MH: Oczywiście wyświetlenia postów i artykułów nie uwzględniają podziału na płcie – zarówno Panie jak i Panowie mogli wyświetlać posty dotyczące marek męskich i marek kobiecych. Wyświetlenia posta to jedno, a wysyłane wiadomości to drugie – te odczytują raczej wszyscy systematycznie. Skutek jest jednak taki, że to Panowie się częściej angażowali w publiczne wypowiedzi w social mediach. Po publikacji, 8 mężczyzn z wywiadu (100%) udostępniło post z artykułem w swoich kanałach w social mediach, weszło w dyskusję pod postami (100%). Trzech Panów skontaktowało się z nami telefonicznie, żeby podziękować za udział w wywiadzie

(37,5%). Wśród kobiet, posta udostępniła tylko 1 Pani (12,5%) i żadna nie weszła w publiczną dyskusję (0%). Jedna tylko napisała prywatną wiadomość, że wyszedł fajny wywiad. Możliwe, że post z zaproszeniem dla Panów był tylko krokiem w dojściu do celu – nie „podbijali” go, bo bezpośrednio nie niósł dla nich korzyści w przyszłości. „Podbili”, jednak post z samym wywiadem, bo uważali, że to przyniesie im więcej korzyści biznesowych (wizerunek, marka, zarobki, pozycja itd.). Panowie wołają działać w określonym celu, niż myśleć o tym działaniu – potwierdza to nie tylko udostępnianie postów, ale także szybkie zareagowanie i wystanie komentarzy. Co Ty na to?

MM: Przeanalizujemy teraz konkretne zachowania, o które pytałaś. **Odpowiedź leży w reaktywności. Wróć ponownie do tego, że przyczyny naszych reakcji są dwie – nasza reaktywność i otoczenie.** Warto przytoczyć przysłowie „Sukces ma wielu ojców, a porażka jest sierotą”. Znany już nam wzór **B x r = R** świetnie to obrazuje. Zgodnie z nim, nasze zachowanie wynika zarówno z bodźców z otoczenia jak i naszej własnej reaktywności. Bardzo często, jeśli mamy sukces, to zawdzięczamy go samemu sobie, a jeśli mamy porażkę to szukamy winy w otoczeniu. Dla przykładu, gdy inwestorzy odnoszą sukcesy, to uważają, że wynika to z ich dobrych decyzji, czyli własnej reaktywności, pomijając przy tym wpływ otoczenia. Natomiast, w przypadku złej inwestycji, mają tendencję do szukania przyczyny w otoczeniu (kryzys, rynek, giełda itd.). **W obu tych przypadkach nasi inwestorzy mijają się z prawdą. Zawsze przyczyny są dwie: otoczenie i nasza reaktywność. Warto zdawać sobie z tego sprawę, w szczególności, kiedy jest się inwestorem czy przedsiębiorcą.**

Wspomniałaś, że od dwóch mężczyzn otrzymałaś informację, że kontaktowały się z nimi kobiety, które nie zabrały głosu w wywiadzie i miały niejako o to do nich pretensje – dlaczego oni, a nie one. To wątek na odrębny artykuł, więc odsyłam do zapoznania się z terminem „ludzie kraby” w artykule „Ludzie kraby – kim są i jak mogą przeszkodzić w rozwoju?” (archimen.pl). Jeśli chodzi o cybernetykę, to takie zachowania, kiedy ludzie atakują innych zanim sprawdzą fakty, może wynikać z obecności u nich silnej normy ideologicznej. Takie osoby mają swoje silne przekonania (normy społeczne), których bronią i mniej ich interesuje zgodność z prawdą. Takie zachowania można zaobserwować w wielu przypadkach, np. gdy ludzie bronią poprzedniego ustroju, partii politycznej, religii, zdrowia, praw zwierząt lub dowolnej idei. Jeżeli ktoś ma silne motywacje ideologiczne, jest w stanie zrobić wiele w obronie swoich przekonań. W trakcie tej obrony mniej go interesują fakty, a argumenty drugiej strony nie są w stanie go przekonać. Tacy ludzie często ignorują, a czasem atakują wszelkie przejawy sprzeczności ze swoimi przekonaniem. **W szczególności to**

widać, gdy ktoś krytykuje artykuł minutę po jego publikacji, czyli można założyć, że go nie przeczytał. Przykładem był artykuł z Wojciechem Cejrowskim, który ukazał się na portalu INVESTOR REE i jest w niniejszym roczniku. Jak mówiłaś, pierwszy hejt w social mediach wylał się już po minucie od publikacji. Osoby nie zdążyły go przeczytać, ale ze względu na to, że część osób się z nim nie utożsamia (ma odmienną normę) to "wewnętrzny prezes" wydał rozkaz o natychmiastowych hejcie. Osoby, które mają podobną normę, chętnie zapoznały się z artykułem i wiele z nich weszło w merytoryczną dyskusję w prywatnej korespondencji.

Znając cybernetykę łatwiej zachować spokój i oszczędzać energię na ważniejsze dla siebie sprawy, które nasz „wewnętrzny prezes” chętnie zaaprobuje. Te kobiety z rynku nieruchomości, które miały reaktywność zgodną z systemem MJ po przeczytaniu obu artykułów, odezwały się do Ciebie z prośbą o zacieśnienie współpracy, bo ich reaktywność była zgodna z Twoją i zgodna z normą, z którą się utożsamiasz. Z kolei kobiety, które mają reaktywność przeciwną do Twojej czy Justyny i uznają odmienną normę społeczną, po przeczytaniu artykułów wysłały prywatne wiadomości z krytyką, bo jest to słuszne z ich wewnętrzną reaktywnością, która wynika z ich tolerancji, dynamizmu, talentu (6 typów), inteligencji, podatności, pojętności. Zauważmy, że poza bodźcami wysyłanymi przez system MJ, bodźce wysłały również poszczególne osoby z grup M i K poprzez same komentarze. Przykładowo, na kobietę, która nie zgadza się z tym, że Panie są dyskryminowane, komentarz Panów, że kobiety mają większy potencjał niż mężczyźni może być wystarczająco silnym bodźcem, zgodnym z jej reaktywnością i wywoła to u niej natychmiastową reakcję do działania. Inna Pani, która utożsamia się z drugą normą społeczną (że kobiety są dyskryminowane), takiego komentarza nawet nie zauważy, albo ugruntuje sobie swoją normę statystykami przywołanymi przez komentarze Pań, które obrazują o ile kobiet mniej występuje na scenach, czy ile mniej jest zatrudnianych w zarządach. Takie postrzeganie będzie, zatem zgodne z jej reaktywnością i wszystko, co jest inne będzie albo niezauważane, albo negowane. **Chciałbym uściślić, że reakcja i bodźce systemów nie są ani złe, ani dobre, bo każdy system zachowuje się zgodnie ze swoją reaktywnością!**

Jakie niesie to konsekwencje?

MH: Skoro wiemy już tyle, to warto rozważyć czy są jakieś konsekwencje wynikające z postrzegania na rynku nieruchomości obu grup, a więc reaktywności na daną normę społeczną. Czy jest coś, co dzięki tej wiedzy możemy przekuć w sukces? Czy nie powinniśmy się zastanowić na tym, że jeśli proporcje ustalania szczegółów z prelegentem/prelegentką wyglądają podobnie 6 do 1, to nie powoduje to tego,



archimen®

*"Lüksus przewagi ilościowej się skończył!
Skoro dostępność pracowników, sprzętu i innych zasobów nie pozwala na rozwój ilościowy, to nie ma innego wyjścia jak rozwój jakościowy!"*

Możesz go tworzyć w oparciu o zasady cybernetyki. Jest to nauka o sterowaniu, którą wdrażamy w firmach do opracowywania systemów, struktur i strategii, a także przy doborze osób na odpowiednie stanowiska.

*Cybernetyka to narzędzie na trudne czasy.
Dołącz do liderów przyszłości i buduj przewagę konkurencyjną.
Niech inni podążają za Tobą."*

Maciej Mroczyński

**CYBERNETYKA
BIZNESOWA**

**TYLKO DLA
LIDERÓW
PRZYSZŁOŚCI**

Zastanówmy się nad tym – (I) jeśli współpraca z kobietami wymagała 6 sprzężeń, a mężczyznom wystarczyło 1 (max 2) sprzężenia, (II) jeśli uzyskanie 1 odpowiedzi od mężczyzny trwało 1,25 dnia, a u kobiet 3,5 dnia (prawie 3-krotna różnica), (III) i jeśli zajęto 2 razy więcej godzin pracy - 1 odpowiedź Pań to średnio 2 roboczogodziny, a Panów 1-roboczogodzina, to czy koszt budowania marek męskich może być kilkukrotnie niższy, bo będzie kilkukrotnie szybszy?

że organizatorzy wydarzeń branżowych chętniej zapraszają Panów, bo załatwiają sprawę 6 razy szybciej? Niektórzy ludzie boją się bardziej wystąpienia publicznego niż śmierci. A może, warto dać szansę kobietom, bo mimo, że przygotowują się dłużej to finalnie efekty ich pracy są bardziej dopracowane? Muszą one jednak chcieć! Część kobiet, które zostały przeze mnie zaproszone indywidualnie do napisania komentarzy w ogóle nie zareagowały na prywatną wiadomość. Po kilku dniach osoby zarządzające ich markami osobistymi dzwoniły do mnie, że ów Pannie szukają płatnych kanałów dotarcia do odbiorców z branży nieruchomości – napisania artykułu, ulokowania swojej treści w gazecie. Ja rozumiem, że wywiad o markach osobistych nie jest merytorycznym artykułem, ale teoretycznie ma szerszą grupę odbiorców niż przykładowo artykuł o podziale drogi, albo analizach chłonności. Uważam, że budowanie marki osobistej to również pokazywanie się tam, gdzie nie ma bezpośrednich profitów. Nie oczekujemy, że po wystąpieniu dostaniemy zlecenie. Nie oczekujemy, że po publikacji artykułu na drugi dzień zadzwoni telefon i budżet przeznaczony na działania promocyjne się zwróci z nawiązką. Tak się często dzieje, ale w opinii wielu innych silnych marek osobistych nie jest to główny cel budowania marek. Powtórzę, że przyczyny naszych reakcji (naszego zachowania) zawsze są dwie - wynikają z naszej reaktywności (czyli nas samych) i środowiska, w którym jesteśmy! Bardzo często, jeśli mamy sukces to zawdzięczamy go samym sobie, a jeśli mamy porażkę to szukamy winy w otoczeniu. Tak samo jest w kłótniach partnerskich! Jeśli zgłębimy wiedzę z zakresu cybernetyki, zrozumiemy to wszystko wprost.

Dołącz do świata cybernetyki

MH: Jak osoby chcące budować swoją markę mogą skorzystać na naszej skromnej analizie?

MM: Cybernetyka jasno dowodzi, że nie ma wad i zalet, są tylko cechy. Każda z nich może być zaletą lub wadą, w zależności od kontekstu. **Jeśli Kobiety chcą budować markę osobistą w branży nieruchomości, to łatwiej im będzie oprzeć ją o dobrą jakość, którą dostarczają. Mężczyźni z kolei, mogą bazować na szybkości swoich działań.** Patrząc na rynek wydaje się, że kobiet w nieruchomościach jest mniej, więc korzystając z prawa popytu i podaży, łatwiej może być im zaistnieć na tym rynku. Wiele osób w branży może być zainteresowanych dobrą jakością. Największym potencjałem jest synergia, bo zamiast zastanawiać się kto ma lepiej, a kto gorzej, **warto połączyć swoje atuty dobrej jakości i szybkiego działania i współpracować. Takie połączenie, zwłaszcza wzmocnione cybernetycznym doborem reaktywności obydwu stron, pozwala jeszcze bardziej zwiększyć szansę na sukces – czego życzymy wszystkim naszym Czytelnikom.** Możliwe, że część kobiet nie buduje marek, bo wie, że będzie musiała występować publicznie, a strach przed tym może powodować, że szukają uzasadnienia. Płeć jest świetną wymówką, bo pasuje do normy społecznej "kobiety mają gorzej". Jeśli ktoś chciałby zacząć stosować cybernetyczną wiedzę w zakresie poznania swojego charakteru, poznać 6 podstawowych motywacji, którymi kierujemy się w życiu i biznesie oraz nauczyć się wykorzystywać tę wiedzę w negocjacjach biznesowych, zarządzaniu pracownikami czy budowaniu struktur i systemów firmowych, to zapraszam do współpracy! Tak, tak samo jak systemem były tu grupy społeczne, tak samo może być nim firma, a nawet osoba. Cybernetyka pozwala usystematyzować gramatykę myśli, sprowadzić wszystko do prostych wzorów i pozwala policzyć to, co wydaje się niepoliczalne. Cybernetyka biznesowa, to dźwignia, która pozwala wyprzedzić konkurencję (zgodnie z teorią krzywej pościgu) i zwiększyć jakość, która w trudnych obecnie gospodarczo czasach będzie królować. Luksus przewagi ilościowej się skończy! Skoro dostępność pracowników, sprzętu i innych zasobów nie pozwala na rozwój ilościowy, to nie ma innego wyjścia jak rozwój jakościowy!

II etap badania?

Z uwagi na fakt, że próba analizowanych komentarzy była mała, a wyniki zaskakujące to, jako redaktor naczelna IREE zapraszam do II etapu badania. Zapraszam do przysyłania odpowiedzi na te same pytania co w poprzednich artykułach. Opublikujemy je na portalu INVESTOR REE. Ile osób przeczytało ten artykuł do końca? I ile zdecyduje się na wysłanie treści?

KONIEC 

Planowanie inwestycji w oparciu o błędne dane wyjściowe lub źle wyliczone wskaźniki nie wróży dla inwestora nic dobrego. Parametry zabudowy i aspekty prawne nieruchomości uzupełniają się, znoszą lub kolidują, dlatego potrzeba kompleksowej wiedzy, żeby prawidłowo oszacować założenia planowanej inwestycji. Niezależnie od tego, ile osób popełni w toku tego procesu błędy, ryzyko i koszty z nim związane finalnie poniesie inwestor. Na jednej szali leży, zatem kompleksowa wiedza, a na drugiej pieniądze, czas i nerwy inwestora. Wiedza kosztuje, ale płaci się tylko za niewiedzę”

WADMECUM INWESTORA

Investor
Real Estate Expert

Experts Zone

DUE DILIGENCE NIERUCHOMOŚCI
70 elementów do sprawdzenia
przed zakupem nieruchomości

70

ELEMENTÓW

DO SPRAWDZENIA

PRZED ZAKUPEM NIERUCHOMOŚCI

investorrealestateexpert.co/sklep



Investor
Real Estate Expert
Experts Zone