

# RYNEK NIERUCHOMOŚCI

## Rynek nieruchomości komercyjnych nie hamuje



**Konrad Płochocki**  
Dyrektor Generalny Polskiego Związku Firm Deweloperskich

Prognozy analityków rynku zapowiadają rekord w historii inwestycji w Polsce – 6 mld euro to szacowana wartość umów sprzedaży na koniec 2018 roku we wszystkich segmentach nieruchomości komercyjnych. Polska staje się coraz atrakcyjniejszym wyborem, zarówno dla inwestorów z zagranicy działających na tym rynku, jak i międzynarodowych korporacji, które lokują u nas różnego rodzaju centra obsługi, działy R&D czy rozwijają zaplecza magazynowe.

Dzięki świetnym wynikom, Polska znalazła się w gronie 25 najbardziej rozwiniętych światowych gospodarek, takich jak USA, Wielka Brytania, Niemcy czy Japonia. Agencja indeksowa FTSE Russell przekwalifikowała nasz kraj z „emerging markets” do „developed markets”. Decyzja ta uczyniła Polskę pierwszym przypadkiem zakwalifikowania do grupy rynków rozwiniętych ze wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Firmy inwestujące na rynku nieruchomości komercyjnych zawdzięczają swój dynamiczny rozwój nie tylko wysokiej profesjonalizacji i dużemu kapitałowi, ale także umiejętności wykorzystania wspomnianych dobrych warunków panujących w naszym kraju. I chociaż dobra passa trwa, to rynek musi być gotowy na pewne ograniczenia.

### FINN-y nie dla komercji?

Prace nad wprowadzeniem do Polski możliwości powoływania i funkcjonowania tzw. REIT-ów (Real Estate Investment Trust) cały czas trwają, a obecnie w Sejmie znajduje się trzeci projekt Ustawy regulującej działanie takich funduszy. Niestety, dotychczasowy brak regulacji skutkuje ograniczeniem możliwości lokowania środków w projekty, które byłyby czynnikiem stymulującym dalszy rozwój rynku nieruchomości w Polsce. W wielu krajach takie projekty funkcjonują z powodzeniem od lat, dając możliwość inwestowania środków osobom indywidualnym, które w obecnych warunkach nie dysponują kapitałem pozwalającym być uczestnikami na wymagającym rynku nieruchomości. Po początkowym założeniu, że REIT-y będą stosowane wyłącznie dla sektora komercyjnego, ku zaskoczeniu wszystkich, Ministerstwo Finansów zmieniło swoją decyzję i zapowiedziało, że planuje dopuścić REIT-y jedynie dla sektora mieszkaniowego. Przede wszystkim należy mieć nadzieję, że rozwiązania te zostaną wprowadzone jak najszybciej, a jednocześnie pamiętać, że pierwszy projekt Ustawy o inwestycjach w najem nieruchomości wpłynął do Sejmu już w październiku 2016 roku. Obecny projekt w istotny sposób odbiega od założenia oryginalnych podmiotów typu REIT, pozbawiając je wszechstronności inwestycyjnej. Obecna propozycja odrzuca rozwiązanie przyjęte na rozwiniętych i dobrze funkcjonujących rynkach kapitałowych, pozostawiając możliwość inwestowania przez FINN-y jedynie w nieruchomości mieszkaniowe. Ministerstwo Finansów, które prowadzi prace nad tym projektem, uzasadnia to zbyt wysokim ryzykiem inwestycyjnym wynikającym ze zdominowania polskiego rynku nieruchomości komercyjnych przez zagraniczne podmioty dysponujące znacznie większymi kapitałami. Wydaje się, że polska wersja REIT-ów nie ma zbyt dużych szans na intensywny rozwój. Wedle części ekspertów, z tego modelu skorzysta przede wszystkim podmiot realizujący rządowy program M+.

### Ograniczona podaż gruntów wymusza poszukiwanie nowych rozwiązań

Polska stała się liderem w tempie rozwoju rynku nieruchomości komercyjnych w obszarze CEE. Inwestorów przyciągała szeroka oferta gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach, na których powstało wiele wyróżniających się projektów. Jednak od czasu, gdy problem dostępności działek stał się problemem zarówno deweloperów mieszkaniowych, jak i komercyjnych, konieczne stało się zwrócenie uwagi na nieruchomości już istniejące, które można zmodernizować lub zrewitalizować. W samej Warszawie powstało w ostatnich latach kilkanaście takich obiektów, a konferencje, takie jak „Drugie Życie Budynków”, stają się coraz bardziej popularne i przyciągają kolejnych entuzjastów nadawania nowego blasku starym obiektom. W takich realizacjach zazwyczaj dochodzi do wymieszania wielu funkcji, czego najlepszymi przykładami są takie inwestycje, jak: Bohema, Hala Koszyki, Browary Warszawskie czy Elektrociepłownia Powiśle, gdzie w jednym miejscu łączy się funkcje biurowe, handlowe, gastronomiczne i mieszkaniowe.

### Konsultacje w sprawie opodatkowania zbycia nieruchomości komercyjnych

Ministerstwo Finansów prowadzi obecnie konsultacje dotyczące ustalenia kwalifikacji podatkowej zbycia nieruchomości komercyjnych, spowodowane niewystarczającą precyzją przepisów oraz niejednorodną praktyką organów podatkowych. Konieczna jest potrzeba opracowania kompletnego i precyzyjnego zbioru zasad, na podstawie których podatnicy byłiby w stanie klasyfikować przedmiot transakcji w zakresie nieruchomości komercyjnych dla celów opodatkowania, tj. określić, kiedy zbycie nieruchomości komercyjnej jest zbyciem całego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części z opodatkowaniem PCC, a kiedy nieruchomości komercyjnej jako towaru, opodatkowanej podatkiem VAT.

Szczególnie ważne jest rozróżnienie okoliczności, w których organ podatkowy podlega opodatkowaniu VAT, a w jakich stanowi czynność, do której nie stosuje się przepisów Ustawy o podatku od towarów i usług. Wiele sporów koncentruje się na prawidłowym sposobie wykładni pojęcia przedsiębiorstwa z art. 6 pkt 1 Ustawy o VAT oraz pojęcia zorganizowanej części przedsiębiorstwa zdefiniowanego w art. 2 pkt 27e Ustawy o VAT. Pojawiają się również sygnały o praktykach, w których organ podatkowy z mocą wsteczną uznaje niesłusność zbycia nieruchomości komercyjnej jako towaru, co pociąga za sobą konsekwencje wobec zbywców i nabywców. Warto zasygnalizować, że problem potrafi przybrać na znaczeniu w sytuacji, gdy inwestycja była prowadzona przez rozwiązana już spółkę celową.

➕ Więcej informacji na stronie: [www.poradnikbiznesu.info](http://www.poradnikbiznesu.info)

Partnerzy wydania:



Znajdź nas



[facebook.com/MediaplanetStories](https://facebook.com/MediaplanetStories)



[mediaplanet.pl](https://mediaplanet.pl)



[@Mediaplanet\\_Pol](https://@Mediaplanet_Pol)



Please Recycle



## PANEL EKSPERTÓW



### BEZPIECZNIE JAK W DOMU

**Potrzeba poczucia bezpieczeństwa jest jedną z podstawowych, choć nie zawsze uświadamianych potrzeb, towarzyszących decyzji o wyborze miejsca zamieszkania, ale też lokalizacji lokalu komercyjnego.**



**Karol Klos**

Koordinator programu Dom Bezpieczny

Podstawową kwestią jest środowisko, otoczenie budynku i zagrożenie agresją ze strony innych ludzi. Najczęściej oceniamy je intuicyjnie, tymczasem istnieją narzędzia do profesjonalnej analizy zagrożenia włamaniami. Można je znaleźć w internetowym Centrum Wiedzy o Bezpieczeństwie, prowadzonym przez program Dom Bezpieczny. Tam także dowiemy się, jak skutecznie zabezpieczyć przed włamaniami sam budynek, mieszkanie czy lokal komercyjny. Niestety wiele z osób budujących lub kupujących nieru-

o tym, że w ogóle trwa włamanie do domu lub mieszkania.

To dlatego dużo bardziej skutecznym rozwiązaniem jest system alarmowy, który wykryje próbę włamania jeszcze przed wejściem do środka – a więc już na etapie dotknięcia się złodzieja do okna lub drzwi. W przypadku budynku wolnostojącego, może to być nawet moment przekroczenia granic posesji: przeskoczenia płotu lub sforsowania furki lub też sam moment zbliżenia się do budynku. Jeszcze zanim złodziej dotknie

**OKNA I DRZWI SĄ NAJCZĘŚCIEJ FORSOWANYMI PRZEZ WŁAMYWACZY PRZEGRODAMI W ICH DRODZE PO ŁUPY. OD ICH WYTRZYMAŁOŚCI WIĘC ZALEŻY, JAK DUŻO CZASU UPŁYNIJE OD WYSŁANIA SYGNAŁU O PRÓBIE WŁAMANIA, DO MOMENTU WEJŚCIA ZŁODZIEJA DO WNĘTRZA.**

chomość nie myśli o zabezpieczeniu jej, „bo mnie to nie spotka” i spycha tę potrzebę głęboko do podświadomości. Oczywiście do czasu, gdy rzeczywiście włamanie się, nie wydarzy i jest już za późno. Warto jednak uczyć się na doświadczeniach innych i pomyśleć o tym zawczasu.

Skuteczny system zabezpieczenia przed włamaniami składa się zawsze z trzech równie ważnych segmentów: systemu przywoławczo-alarmowego, biernych przegród przeciwwłamaniowych i sposobu podjęcia interwencji. Okna, drzwi i rolety o cechach przeciwwłamaniowych są tu jedynie biernymi przegradami utrudniającymi wejście złodzieja do wnętrza. One same, bez alarmu i bez skutecznej interwencji, nie są wystarczającym zabezpieczeniem. Tak samo, jak nie wystarczy sam alarm czy monitoring.

#### System alarmowy

Pierwszym segmentem systemu zabezpieczenia domu czy mieszkania powinien być system alarmowy. Przeważnie jest to sieć czujek umieszczonych w poszczególnych pomieszczeniach, reagujących alarmem na wejście niepowołanej osoby, ale nie tylko. System alarmowy w standardowym rozumieniu może być zastąpiony przez automatykę (tzw. SmartHome) lub przez system kamer, które mają wbudowane czujniki ruchu i analizę obrazu. Dylemat polega na tym, że od momentu wykrycia włamania i zadziałania takiego alarmu, do momentu przyjazdu ekipy interwencyjnej, upływa najczęściej kilkanaście minut. Jest to czas, jaki darujemy złodziejowi, aby mógł spokojnie plądrować dom czy lokal, a potem z równym spokojem wycofać się z łupem. Czas na działanie biegnie mu dopiero od momentu, kiedy wejdzie do wnętrza, bo zazwyczaj dopiero wtedy ktokolwiek wie

okna lub drzwi, użytkownik dostaje sygnał o próbie włamania. Jeśli ma monitoring i podgląd posesji, wówczas ogląda sytuację i decyduje o wezwaniu służb ochrony lub policji. Jest to bardzo istotne, bowiem policja nie reaguje na sygnały alarmowe, które nie są zweryfikowane. Aby policja mogła podjąć interwencję, konieczne jest poinformowanie, że dom jest właśnie okradany. Najważniejsza jest tu zasada, aby sygnał o próbie włamania dotarł do użytkownika jeszcze zanim złodziej dojdzie do okna, a nie dopiero wtedy, kiedy je już sforsuje i będzie wewnątrz.

#### Przeciwwłamaniowe okna i drzwi

Okna i drzwi są najczęściej forsowanymi przez włamywaczy przegradami w ich drodze po łupy. Od ich wytrzymałości więc zależy, jak dużo czasu upłynie od wystania sygnału o próbie włamania, do momentu wejścia złodzieja do wnętrza.

Jaką klasę odporności na włamanie należy więc wybrać? To zależy przede wszystkim od stopnia zagrożenia włamaniami oraz wartości chronionych dóbr. Inne zagrożenie włamaniami będzie w apartamentowcu z recepcją monitorującą wchodzących gości, a całkiem inne – w jednorodzinny domku stojącym samotnie pod lasem. Dla określenia stopnia zagrożenia włamaniami, należy wykonać więc analizę domu i jego otoczenia i jeszcze na etapie projektowania zdecydować o niezbędnej odporności poszczególnych przegród zewnętrznych. Wbrew pozorom te 3 lub 5 minut odporności na włamanie jest wystarczającym czasem, aby włamywacz zrezygnował, bowiem on też dokonuje analizy ryzyka – im dłużej zajmie mu wejście do środka, tym mniej czasu będzie miał na właściwe włamanie i rośnie ryzyko ujęcia „na gorącym uczynku”.

### FOTOWOLTAIKA – DLACZEGO WARTO?

**Czy obecnie występuje wzmożone zainteresowanie inwestorów instalacjami PV? Jak kształtuje się ono gdy weźmiemy pod uwagę charakter inwestycji: domy jednorodzinne, komunalne, budynki użyteczności publicznej czy wreszcie duże inwestycje naziemnych farm fotowoltaicznych?**



**Mariusz Klimczak**

Ekspert Stowarzyszenia Energii Odnawialnej

W przypadku dużych komercyjnych inwestycji ilość realizowanych projektów jest ściśle regulowana przez rząd poprzez system aukcyjny. Takie projekty powstają zgodnie z wolumenami przewidzianymi w aukcjach.

Na rynku funkcjonują jednak również duże instalacje lokalizowane przy zakładach produkcyjnych, które wykorzystują wytwarzaną energię na własne potrzeby. Jeśli porównamy cenę, jaką dany zakład płaci za zużywaną przez siebie energię elektryczną (średnio 340-380 zł/MWh) z wynikami uzyskanymi w aukcji (średnio 350 zł/MWh) to zobaczymy, że takie inwestycje się zdecydowanie opłacają. Koszty budowy większych przyzakładowych instalacji nie odbiegają od kosztów budowy instalacji komercyjnych, niejednokrotnie są niższe ze względu na lokalizację.

Coraz więcej inwestorów jest zainteresowanych budowaniem instalacji o wielkości kilkudziesięciu/kilkuset kW, licząc na to, że koszty zwrócą się już po ok. sześciu, siedmiu latach, przy ok. 25-letniej żywotności urządzeń. Obserwujemy bardzo duże zainteresowanie rolników oraz klientów biznesowych reprezentujących np. galerie handlowe, którzy większość energii zużywają w ciągu dnia oraz w okresie letnim, co w oczywisty sposób koresponduje z fotowoltaiką.

Przy rosnących cenach energii oraz spadających kosztach technologii, stanowi to doskonałą inwestycję o ok. 15-procentowym zwrocie. Warto dodać, że przedsiębiorcy wytwarzający energię w tzw. szczytach, mają o wiele większe szanse na wynegocjowanie niższej stawki z dostawcami energii.

#### Jakie korzyści wynikają z inwestycji w fotowoltaikę?

Wśród kluczowych korzyści wymienić należy obniżenie ponoszonych kosztów energii oraz ich przewidywalność w czasie. Inwestycja w fotowoltaikę pozwala na niezależenie swojego zakładu, czy gospodarstwa domowego, od zmian zachodzących na rynku i uzyskanie stałej ceny energii. W systemie prosumenckim, w którym właściciele instalacji rozliczają energię wprowadzoną do sieci z energią pobieraną z sieci i za każdą wprowadzoną 1 kWh mogą z niej odebrać 0,8 kWh (w przypadku instalacji do 10 kW) lub 0,7 kWh (w przypadku instalacji powyżej 10 kW), inwestycje te stanowią dobre zabezpieczenie na przyszłość, pozwalając na uniknięcie konieczności płacenia rachunków za energię np. w okresie pobierania emerytury. Inwestycja dla indywidualnych klientów zwraca się już po ok. 7-8 latach i po tym okresie ponoszona jest jedynie symboliczna opłata za prąd. Podkreślić należy, że przy postępującym wzroście cen energii oraz spadających kosztach technologii, okres zwrotu inwestycji będzie coraz krótszy.

#### Jakie są dostępne formy finansowania i dofinansowania instalacji?

Wśród dostępnych metod finansowania wymienić należy m.in. leasingi. Wśród dostępnych ofert jest

np. leasing na 7 lat przy zerowym udziale własnym i 1 proc. wartości końcowej wykupu. Rolnicy mają możliwość uzyskania pożyczki, stają się wówczas właścicielami instalacji i mogą korzystać z 30 proc. ulgi inwestycyjnej w podatku. Dofinansowania dla mieszkańców poszczególnych gmin realizowane są także w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Takie programy oferują nawet ok. 80 proc. dofinansowania, co powoduje, że zwrot następuje już po ok. 2-3 latach.

#### Jakie formalności czekają potencjalnego inwestora? Ile czasu zajmuje przeciętnie cały proces inwestycyjny i czy jest uciążliwy?

Komercyjny proces nie wymaga od klienta żadnego zaangażowania i jest realizowany za niego. Jedyną czynnością, jaką musi wykonać klient, jest podpisanie umowy z dostawcą energii.

Korzystanie z programów finansujących inwestycje jest bardziej skomplikowane i wymaga większego zaangażowania po stronie inwestora. W przypadku sprawnie prowadzonego procesu, pierwsze wytworzenie energii następuje już po ok. 3 miesiącach od jego rozpoczęcia.

Duże instalacje powyżej 50 kW realizowane są w ramach odrębnych przepisów i wymagają bardziej szczegółowej dokumentacji, podlegają także konieczności uzyskania pozwolenia na budowę. Na realizację takich inwestycji potrzeba ok. 9 miesięcy.

#### Jakie występują bariery rozwoju tych źródeł energii w Polsce? Co może zniechęcać potencjalnych inwestorów?

Kluczowym problemem, jaki dostrzegamy, jest brak możliwości bazowania na definicji prosumenta małych przedsiębiorców, czy zakładów komunalnych, którzy nie mogą otrzymywać rekompensat za nadwyżki energii odprowadzanej do sieci.

Inną przeszkodą, jaką widzimy, jest brak świadomości inwestorów i architektów projektujących domy, a przede wszystkim elementy konstrukcyjne dachów, w znaczącym stopniu ograniczając możliwość montażu modułów fotowoltaicznych.

W tym miejscu nadmienić należy, iż nie jest prawdą, że jedynie instalacja kierowana na południe ma rację bytu. Również kierunki wschodnie i zachodnie są korzystne, trzeba jednak wówczas rozważyć dołożenie większej liczby modułów ze względu na niższą efektywność. Niektóre firmy dają gwarancje produktywności instalacji, zapewniając zwrot różnicy między założeniami a faktyczną generacją.

#### Czy instalacje fotowoltaiczne to przyszłość energii odnawialnej w Polsce?

W przypadku, gdy nie nastąpi znaczące pogorszenie otoczenia legislacyjnego, segment ten będzie gwałtownie rozwijał się w najbliższych latach. Przedmiotowe inwestycje są opłacalne już dziś, a biorąc pod uwagę wzrost cen energii oraz coraz niższe koszty technologii, trend ten będzie się utrzymywał.

## NOWOŚCI

# Ekobiuro źródłem oszczędności dla firmy i zysków dla środowiska

W każdego rodzaju biurze, niezależnie od tego, czy jest zlokalizowane w nowoczesnym biurowcu, dysponującym zaawansowanymi technologicznie rozwiązaniami, czy w starszym budynku, który oferuje skromniejsze zaplecze techniczne, można podjąć szereg działań, zapewniających jednocześnie dbałość o środowisko naturalne i o użytkowników biura.

Prawdopodobnie najważniejszym aspektem tego zagadnienia jest przekonanie pracowników biura do wdrażania pewnych ekologicznych zachowań. Bo tak naprawdę w przeciętnym polskim biurze na co dzień mamy do czynienia z marnotrawstwem zasobów (woda, energia) czy z nadmierną produkcją odpadów. Kumulacja poprawy tych obszarów w skali całego kraju może dać duże pozytywne zmiany.

Działania sprzyjające poprawie środowiska naturalnego nie muszą być spektakularnymi i kosztownymi akcjami. Konsekwentne zmniejszanie zużycia energii, wody, papieru, będzie miało duże przełożenie zarówno na środowisko, jak i oszczędności w firmie. Bo eko nie znaczy ekskluzywny, czy drogi. Niestety taka opinia wciąż pokutuje w naszym społeczeństwie. A od czasu, kiedy pierwsze ekorozwiązania wkroczyły do Polski, będąc wówczas czymś rzeczywiście nowatorskim i poniekąd dla wybranych, sytuacja diametralnie się zmieniła. Technologie upowszechniły się, ekologiczne materiały potaniały, a niektóre z nich wręcz zastąpiły standardowe.

W typowym biurze jest kilka obszarów, w których można łatwo i bez większych kosztów wprowadzić proekologiczne rozwiązania.

## Oszczędność energii:

- > wyłączenie wszystkich urządzeń, maszyn i wyposażenia biurowego u źródła zasilania, kiedy nie są one używane (np. ładowarka telefonu, która w danej chwili nie jest podłączona do telefonu celem ładowania, a tylko do sieci, wciąż pobiera energię),
- > gaszenie światła w miejscach, gdzie nie przebywa się stale (jak toalety czy kuchnia pracownicza), dobrym sposobem jest zamontowanie czujników ruchu, które rozwiążą problem „leniwych” pracowników, dla których gaszenie światła nie jest nawykiem,
- > światło i urządzenia emitują ciepło, więc dzięki wyłączeniu ich poza godzinami pracy i w weekendy, zmniejszy się także zapotrzebowanie na chłodzenie pomieszczeń, co przyczyni się do dużych oszczędności w kosztach energii,
- > wymiana zwykłych żarówek na LED – nie tylko konsumują one mniej energii, ale też emitują dużo mniej ciepła,
- > używanie monitorów LCD, które są bardziej energooszczędne,
- > ustawianie trybu oszczędnościowego we wszystkich urządzeniach biurowych i komputerach,



**Alicja Kuczera**  
Dyrektor Zarządzający,  
Polskie Stowarzyszenie Budownictwa  
Ekologicznego PLGBC

Ekoedukacja wszystkich pracowników biura stanowi podstawę zmiany przyzwyczajeń. Ta zaś prowadzi nie tylko do zmniejszenia wpływu na środowisko, ale także do oszczędności w wydatkach firmy, co razem z poprawą zdrowia i samopoczucia pracowników, składa się na zrównoważone prowadzenie działalności.

➕ Kontynuacja materiału na stronie:  
[www.poradnikbiznesu.info](http://www.poradnikbiznesu.info)

- > przy zakupie nowego sprzętu należy zwracać uwagę na to, ile zużywa energii i wybierać opcje oszczędne.

## Oszczędność papieru i drukowanie:

- > ustawienie wszystkich drukarek w biurze na tryb drukowania dwustronnego oraz czarno-białego. Pozwoli to na oszczędność papieru i tonerów,
- > używanie papieru z recyklingu – nie odbiega on już cenowo od zwykłego papieru do drukarki, a działa też pośrednio na image firmy, jako świadomej i odpowiedzialnej ekologicznie, ponieważ ciemniejszy odcień papieru nie jest już dziś kojarzony z gorszą jakością, a wręcz przeciwnie – świadomym wyborem mniej obciążającego środowisko rozwiązania,
- > minimalizowanie ilości wydruków,
- > korzystanie z suszarek do rąk nowej generacji zamiast ręczników papierowych.

## Świadomość pracowników

Aby powyższe rozwiązania naprawdę zadziałały, muszą być wdrażane przez cały zespół pracujący w biurze. Dlatego też bardzo ważne jest zaangażowanie pracowników w tworzenie procesów i śledzenie postępów, dzięki czemu będą silniej utożsamiać się z wprowadzanymi zmianami i zostaną ich ambasadorami.

Dobrym przykładem może być cel do osiągnięcia na koniec roku: 20-procentowe zmniejszenie zużycia papieru do drukowania w biurze. Śledzenie postępów w skali miesiąca, a następnie podsumowanie ich na koniec roku, z pewnością zadziała motywująco na zespół.

Kolejnym ciekawym rozwiązaniem jest monitorowanie zużycia prądu, wody i papieru na osobę, co pozwoli śledzić rezultaty wprowadzonych działań i wprowadzi dodatkowo motywujący czynnik rywalizacji.

Rozpoczęcie takich procesów jest proste i większość z nich nie wymaga nakładów finansowych, a jedynie zmiany nawyków pracowników biura. Sposobów na wprowadzenie nowych, ekologicznych nawyków, jest wiele. Ekoedukacja wszystkich pracowników biura stanowi więc podstawę zmiany przyzwyczajeń. Ta zaś prowadzi nie tylko do zmniejszenia wpływu na środowisko, ale także do oszczędności w wydatkach firmy, co razem z poprawą zdrowia i samopoczucia pracowników, składa się na zrównoważone prowadzenie działalności.

## Tani gaz w twoich budynkach

Zarządzasz budynkami wielorodzinnymi?  
Szukasz właściwej oferty na media?  
Zastanawiasz się nad możliwością obniżenia kosztów gazu?

Gaz jest ciągle obecnym medium w wielu budynkach, którymi administrujesz. Dla mieszkańców czy użytkowników tych budynków, ma znaczenie ile płacą za gaz, szczególnie jeśli ogrzewają nim swoje mieszkania czy lokal usługowy. Warto więc poszukać bardziej atrakcyjnej oferty, pozwalającej na obniżenie kosztów. Jak to zrobić?

Wprowadzone kilka lat temu zmiany w regulacjach rynkowych uwolniły rynek energii elektrycznej i gazu. Oznacza to zatem możliwość wybrania sprzedawcy, u którego kupujesz gaz dla budynku, którym się opiekujesz. Zgodnie z raportami publikowanymi przez Urząd Regulacji Energetyki, coraz większa liczba klientów decyduje się na zmianę sprzedawcy gazu. **Może warto więc rozejrzeć się za bardziej atrakcyjną ofertą i kupić gaz od tego sprzedawcy, u którego jest taniej?**

Szukając lepszej oferty, warto zwrócić uwagę nie tylko na korzystną cenę gazu podczas zawierania umowy, ale także zadbać o uzyskanie gwarancji ceny. Takie rozwiązanie jest komfortowe, szczególnie wtedy, gdy nie

masz czasu na stałe śledzenie aktualnych ofert gazowych.

Korzystne ceny oraz gwarancja jej niezmienności, to atuty oferty TAURONA, który oprócz energii elektrycznej, od kilku lat proponuje swoim klientom także gaz. W TAURONIE jako administrator czy zarządca otrzymasz dla swoich budynków ceny o 10 proc. niższe od cen największego sprzedawcy gazu w Polsce. Dodatkowo, opłata handlowa jest niższa o połowę w stosunku do opłat największego sprzedawcy gazu. Decydując się na ofertę TAURONA zyskasz również gwarancję ceny na czas trwania umowy, czyli twoje ceny za gaz w przypadku podwyżek nie zmienią się, a w razie spadku cen, masz możliwość wyboru nowej oferty.

Ważne jest również to, że zmiana sprzedawcy na TAURON jest bezpieczna i bezpłatna oraz nie powoduje konieczności wymiany urządzeń ani liczników pomiarowych gazu. Aby skorzystać z oferty wystarczy wejść na stronę [www.tauron.pl/firma](http://www.tauron.pl/firma) lub zadzwonić pod numer infolinii **555 444 555** (opłata jak za zwykłe połączenie telefoniczne, zgodnie z taryfą operatora).





# Jak zacząć inwestować z głową?

Coraz więcej osób zastanawia się nad ulokowaniem swojego budżetu na rynku nieruchomości. Jaki powinien być pierwszy krok, który podejmie przyszły inwestor przed zakupem mieszkania pod inwestycję?

Mamy kilka możliwych dróg inwestowania w nieruchomości:

- możemy lokować fundusze pod wynajem,
- kupujemy mieszkanie, remontujemy i sprzedajemy z zyskiem,
- możemy inwestować w nieruchomości w zakresie podnajmu. Wystarczy wynajem od trzeciej osoby, a później ponowny wynajem,
- przyłączanie się w swoich inwestycjach do innego projektu, gdzie inwestor może być udziałowcem,
- tworzenie gotowca inwestycyjnego, który w ostatecznym rachunku sprzedajemy jako działający biznes, przynoszący konkretne stopy zwrotu,
- inwestycje na rynku wtórnym albo pierwotnym,
- kupowanie małych nieruchomości,
- lokowanie kapitału w duże nieruchomości, np. kamienice, bloki,
- inwestowanie w nieruchomości komercyjne albo przyłączanie się do condohoteli, apartoteli.

Przy wyborze takich inwestycji ważne są takie czynniki, jak: lokalizacja, próg wejścia, analiza samej nieruchomości oraz kluczowy punkt: stopy zwrotu, aby inwestycja była intratna.

Tutaj nadrzędne będą trzy elementy:

- analiza finansowa,
- ocena nieruchomości,
- aspekty prawne.

**Zakup nieruchomości, jak każda inna inwestycja, wiąże się z ryzykiem. Czy da się stworzyć dobry plan, który pomoże inwestorom w ocenie rentowności?**

Te najpopularniejsze i jednocześnie najbardziej rentowne sposoby inwestowania w nieruchomości to:

- obrót nieruchomością, czyli kupno i sprzedaż lub kupno, remont i sprzedaż,
- drugi model, to kupno nieruchomości pod wynajem.



**Wojciech Orzechowski**  
Inwestor, deweloper, mentor,  
w wieku 37 lat został rentierem

Każdy inwestor z czasem staje przed dylematem, czy nieruchomości, które ma w swoim portfolio, prezentować za pośrednictwem agencji nieruchomości, czy za pośrednictwem własnych kanałów dotarcia.

➕ Więcej informacji na stronie:  
[www.poradnikbiznesu.info](http://www.poradnikbiznesu.info)

W pierwszym przypadku jest to tzw. flip, który przynosi konkretny zysk w bardzo krótkim czasie. W tym przypadku również potrzebna jest wiedza, która pozwoli weryfikować stopę zwrotu naszej inwestycji. Przy inwestowaniu pod flipa zachęcam do przeanalizowania tzw. 60 cech nieruchomości, które mają wpływ na jej wartość (omawiam te cechy w mojej książce „Zarabiaj na nieruchomościach”). Nadmienię, że niektóre cechy mogą zawyżać lub zaniżać wartość, a jeszcze inne spowodują, że nieruchomości stanie się bublelem na rynku nieruchomości. Mamy jeszcze aspekty prawne, które informują nas o tym, czy nieruchomości z punktu widzenia prawnego jest dla nas bezpieczna.

**Rynek nieruchomości, tak samo jak inne rozwijające się sektory, zmierza w kierunku cyfryzacji. Jakie kanały promocyjne są w przypadku nieruchomości najbardziej efektywne?**

Dzisiaj najpopularniejsze są kanały internetowe, takie jak [www.otodom.pl](http://www.otodom.pl), [www.gratka.pl](http://www.gratka.pl), [www.domiporta.pl](http://www.domiporta.pl), [www.olx.pl](http://www.olx.pl), [www.gumtree.pl](http://www.gumtree.pl)

Dużą popularnością cieszą się nadal ogłoszenia w gazetach, telewizji kablowej, na klatkach schodowych, słupach – tzw. kartki z ogłoszeniami.

Dużą rolę odgrywają portale społecznościowe, takie jak FB, Instagram, YouTube, LinkedIn, które możemy wykorzystywać do prezentacji swoich ofert, szczególnie jeśli mamy duże grono oglądających. Nadmienię, że każdy inwestor z czasem staje przed dylematem, czy nieruchomości, które ma w swoim portfolio, prezentować za pośrednictwem agencji nieruchomości, czy budując swoją rozpoznawalną markę stworzyć własny kanał w mediach społecznościowych.

Rozmawiała: Aneta Negler

**O czym najbardziej powinny pamiętać osoby dopiero wchodzące na rynek nieruchomości?**

Jak w każdym biznesie istotna jest wiedza, kontakty, informacja. Za pomocą tych trzech czynników możemy optymalizować swoją pracę w nieruchomościach, jak i maksymalizować zyski. Nadmienię, że WIWN.pl® jako społeczność 1200 osób, które ukończyły Warsztaty Inwestowania w Nieruchomości®, przygotowuje spotkania w miastach wojewódzkich, podczas których doskonalimy nie tylko swoją wiedzę, ale i wymieniamy się kontaktami.

Drugim takim wydarzeniem jest Maraton WIWN®, który zrzesza każdorazowo ponad 1000 osób, działających lub zaczynających swoją przygodę z nieruchomościami.

Ty też możesz dołączyć do naszej społeczności i podążać za moją najskuteczniejszą strategią inwestowania w nieruchomościach podczas V edycji Maratonu WIWN®. Najbliższy Maraton odbędzie się 12-13 stycznia 2019 r. w Łodzi w Auli Uniwersytetu Medycznego. Podczas wydarzenia, którego tym razem motywem przewodnim będzie „Finanse w Nieruchomości” będziemy również poruszać zagadnienia z zakresu maksymalizowania zysków z naszych nieruchomości.

Zapraszam serdecznie na Maraton WIWN® [www.superkonferencja.pl](http://www.superkonferencja.pl)

Wojciech Orzechowski

## Jak dotrzeć do klienta

otodom.

Serwisy ogłoszeniowe stały się dziś najważniejszym narzędziem zarówno dla poszukujących nieruchomości, jak i próbujących je sprzedać. O tym, jak wykorzystać ich potencjał, rozmawiamy z Jarosławem Krawczykiem z najpopularniejszego z serwisów ogłoszeń nieruchomości – Otodom.

**Na co zwracają uwagę użytkownicy Otodom, którzy poszukują mieszkania lub domu?**

Nasze statystyki wskazują, że trzy rzeczy, od których najbardziej zależy popularność ogłoszenia, to w kolejności: cena, lokalizacja i główne zdjęcie. Istotne jest też dodanie własnego, budzącego zainteresowanie tytułu oraz podanie szczegółowej lokalizacji, łącznie z ulicą. W dalszej kolejności szanse na przyciągnięcie uwagi i odsłonę ogłoszenia zwiększa wypełnienie pól dodatkowych. Jeśli ktoś nie wyobraża sobie mieszkania bez balkonu i ustawi to w filtrach wyszukiwania – nie wyświetli mu się ogłoszenie, w którym balkon nie jest zaznaczony.

Ale to nie koniec! Zanim użytkownik zdecyduje się na kontakt ze sprzedającym lub pośrednikiem, musi zyskać dodatkowe argumenty. Na tym etapie znów wraca sprawa zdjęć, których jakość jest kluczowa. Atrakcyjny, dobrze napisany i sformatowany opis także ma znaczenie, a materiały wideo czy wirtualne wycieczki pozwalają dodatkowo przyciągnąć uwagę. Każdy szczegół jest ważny, bo proces poszukiwania nieruchomości jest bardziej złożony niż mogłoby się wydawać.

**Co ma pan na myśli?**

Przeprowadziliśmy niedawno w Otodom profesjonalne badania zachowań konsumenckich związanych z poszukiwaniem mieszkania lub domu. Osoby, które w ostatnim czasie poszukiwały nieruchomości, szczegółowo notowały odczucia, problemy i radości związane z poszukiwaniem mieszkania. Pozwoliło nam to wyjść poza statystyki i lepiej zrozumieć ten proces.

Jest on nieliniarny i towarzyszą mu naprawdę skrajne emocje – od euforii po irytację i smutek. W większości przypadków pierwotne założenia dotyczące metrażu czy lokalizacji ustępują twardym realiom rynkowym. Użytkownicy muszą więc wracać do punktu wyjścia i obniżyć swoje oczekiwania, by zmieścić się



**Jarosław Krawczyk**  
Komentator rynku nieruchomości  
Otodom

Jakość ofert i wygoda korzystania z serwisu to z pewnością elementy, które przyczyniły się do naszej pozycji lidera. Ale to także zasługa sztabu ludzi dbających o wszystkie aspekty naszej działalności, wypracowanego przez lata zaufania do marki i regularnych działań promocyjnych.

w zakładanym budżecie. Do tego dochodzi irytacja związana z natrafianiem na powtarzające się lub nieaktualne oferty. Badanie wykazało, że to naprawdę frustruje.

W Otodom powołaliśmy specjalny dział, który dba o to, by minimalizować te niekorzystne zjawiska. Stawiamy na wysoką jakość ofert, by poszukiwanie nieruchomości było jak najbardziej przyjazne dla użytkowników.

**Biorąc pod uwagę wyniki badań oglądalności Gemius PBI, internauci to doceniają...**

Jakość ofert i wygoda korzystania z serwisu to z pewnością elementy, które przyczyniły się do naszej pozycji lidera. Ale to także zasługa sztabu ludzi dbających o wszystkie aspekty naszej działalności, wypracowanego przez lata zaufania do marki i regularnych działań promocyjnych.

**Skoro już o promocji mowa: jak wypromować nieruchomość, by sprzedać ją szybko i korzystnie?**

Z pozoru to proste: wystarczy dotrzeć do tej jednej osoby, która zdecyduje się na zakup. Drog, które do tego prowadzą może być wiele. Ważne jednak, by dobrać najbardziej efektywne środki. Ogłoszenia w gazetach, banery w oknach, ulotki – to wszystko może zadziałać. Ale to w sieci jest najwięcej potencjalnych klientów, a serwisy nieruchomościowe najbardziej precyzyjnie do nich trafiają. Umożliwiają więc osiągnięcie maksymalnego efektu, przy zaangażowaniu stosunkowo niewielkich środków.

Wybierając konkretny serwis, warto też pamiętać o różnicach w ich zasięgach i skuteczności. Nie płacimy przecież za sam fakt zamieszczenia ogłoszenia. To tylko środek do celu, jakim jest dotarcie do konkretnej, licznej i zainteresowanej grupy, a finalnie – do tej jednej osoby, która nieruchomość kupi.