

Krzysztof ZIMA\*  
Politechnika Krakowska

## ZEWNĘTRZNE I WEWNĘTRZNE OGRANICZENIA W DZIAŁALNOŚCI FIRM DEWELOPERSKICH W POLSCE

**Streszczenie.** Artykuł przedstawia ograniczenia występujące obecnie w działalności deweloperskiej w Polsce. Ograniczenia te zostały podzielone na dwie grupy: wewnętrzne i zewnętrzne. Artykuł przedstawia również ich krótką charakterystykę.

### EXTERNAL AND INTERNAL LIMITATIONS IN DEVELOPER FIRM ACTIVITY IN POLAND

**Summary.** The paper shows limitations occurred currently in developer activity in Poland. This limitations were divided on two groups: internal and external. The paper shows their short profil also.

## 1. Wprowadzenie

Słowo developer jest określeniem angielskim pochodzącym od słowa „to develop”, które znaczy m.in. rozwijać, rozbudowywać, opracowywać. W języku polskim nie znaleziono do tej pory odpowiednika tego terminu i prawdopodobnie pozostanie on w swojej niezmienionej formie. Zmieniono angielską pisownię „developer” na spolszczoną „deweloper”.

Deweloper jest to osoba prawna lub podmiot gospodarczy, podejmująca szereg działań prowadzących do wzrostu wartości przekształcanej nieruchomości, które mają na celu osiągnięcie godziwego zysku. Wzrost wartości nieruchomości można osiągnąć np. przez wzniesienie nowego obiektu, przebudowę, modernizację, remont starego budynku lub jego części. Celem dewelopera, oprócz osiągnięcia zysku, może też być trwałe zaistnienie na rynku przez zdobycie renomy i zaufania klientów, banku oraz kooperantów.

\* Opiekun naukowy: Prof. dr hab. inż. Andrzej Kosecki.

Celem referatu jest pogrupowanie ograniczeń występujących w działalności deweloperskiej. Skupiono się wyłącznie na aktualnych ograniczeniach występujących w Polsce. Będzie to pomocne przy planowaniu inwestycji, zwłaszcza dla firm dopiero rozpoczynających działalność i także po to, by próbować je ograniczać lub eliminować. Studia literatury, lektura prasy i publikacji internetowych oraz rozmowy z krakowskimi deweloperami posłużyły do zestawienia ograniczeń występujących w działalności firm deweloperskich.

Problem barier rozwoju budownictwa mieszkaniowego został podjęty m.in. przez Wernera W.A. w [4], a problemy prawno-administracyjne zostały opisane przez Kwiecińską-Kielczyk B. w [3]. Natomiast wzajemne zależności pomiędzy uczestnikami procesu deweloperskiego opisał Dąbkowski A. w [1] i [2].

## **2. Ograniczenia występujące w działalności deweloperskiej**

Poniżej przedstawiono ograniczenia dzieląc je na zewnętrzne i wewnętrzne. Zarówno wśród jednych, jak i drugich wyróżniono pewne grupy (tab. 4 i tab. 5).

### **2.1. Ograniczenia zewnętrzne**

Pierwszą grupę ograniczeń zewnętrznych stanowią ograniczenia prawno-administracyjne. Są one spowodowane mało aktywną i niekonsekwentną strategią rozwojową Polski. Częste zmiany prawa gospodarczego i podatkowego najbardziej utrudniają rozwój i funkcjonowanie rynku budowlanego, w tym i deweloperów.

Samorządy terytorialne nie są odpowiednio motywowane do aktywnego wspomagania budownictwa. Wyraża się to m.in. nieaktualizowanymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego, a nawet ich brakiem, jak to ma np. miejsce w Krakowie od początku 2003 roku, długim czasem oczekiwania na wydanie np. pozwolenia na budowę lub użytkowanie oraz brakiem przygotowania przez Urzędy Gmin terenów pod przyszłe inwestycje. Przeznaczenie terenu określone w planach zagospodarowania przestrzennego ma duży wpływ na wydawanie decyzji o Warunkach Zabudowy i Zagospodarowania Terenu (WZiZT), niezbędnych do uzyskania pozwolenia na budowę. Jeżeli tych planów nie ma lub są nieprecyzyjne – procedura wydania WZiZT jest długotrwała i kosztowna. Rozbudowane i skomplikowane procedury związane z uzyskaniem koniecznych pozwoleń i ustaleń

dotatkowo wydłużają czas oczekiwania. Nieprecyzyjne regulacje prawne pozwalają urzędnikom na dowolne, często w złej wierze dokonywane interpretacje [3].

Polska wynegocjowała, że po przyjęciu do Unii Europejskiej stawka podatku VAT na gotowe mieszkania pozostanie na poziomie 7% do 2007 roku. Jednak materiały budowlane zostaną obłożone stawką 22% podatku już od początku 2004 roku. Opierając się na obliczeniach zawartych w tab. 1, można stwierdzić, że wzrost podatku zwiększy koszty wzniesienia obiektu ok. 7-11%.

Tabela 1

Wpływ zmiany stawki podatku na materiały budowlane po 2004 roku

	Materiały (% kosztów wzniesienia obiektu)	VAT do końca 2003 r. (% wartości obiektu)	VAT od 2004 r. (% wartości obiektu)	Wzrost podatku (%)
Budynek wielorodzinny 4-kondygnacyjny	56,00	3,92	12,32	8,40
Budynek wielorodzinny 5-kondygnacyjny	50,10	3,51	11,02	7,52
Budynek wielorodzinny 11-kondygnacyjny	70,30	4,92	15,47	10,55

Zródło: opracowanie własne na podstawie publikacji Sekocenbudu.

Zakładając, że koszty wzniesienia obiektu stanowią 85% kosztów inwestycji oraz średnie ceny 1 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej w granicach 2500-3500 zł, ceny mieszkań wzrosną o 200 - 300 zł/m<sup>2</sup> (nie uwzględniając inflacji).

Kolejnym ograniczeniem są nieuregulowane sprawy własności gruntów, które znacznie utrudniają proces wyszukiwania i nabywania terenów pod budownictwo oraz niosą ze sobą ryzyko zablokowania procesu budowlanego przez prawowitego właściciela. Grupa problemów prawno-administracyjnych jest w pełni niezależna od dewelopera i stanowi swoistą barierę w rozwoju firm deweloperskich.

Drugą grupę tych ograniczeń stanowią ograniczenia ekonomiczne. W przypadku deweloperów zajmujących się inwestycjami mieszkaniowymi najważniejszym problemem jest mały popyt efektywny ludności. Szacunkowy niedobór mieszkań w Polsce wynosi ok. 1,5-2,0 mln. W roku 2002 oddano do użytku 99089 mieszkań, z czego 23820 mieszkań zostało sklasyfikowanych jako przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem, co stanowi 24,04%.

Tabela 2

## Przyrost liczby mieszkań oddanych do użytku w poszczególnych latach

	Lata						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mieszkania oddane do użytku (w tys.)	62,1	73,7	80,6	82,0	87,8	106,1	99,1
Przyrost w stosunku do roku poprzedniego (%)	100,00%	118,68%	109,36%	101,74%	107,07%	120,84%	93,40%

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Opierając się na danych zawartych w tabeli 2, można wyliczyć średni przyrost mieszkań w latach 1997-2002, wynoszący 7,30%.

Zakładając, że średni przyrost mieszkań oddanych do użytku nie zmieni się przez następnych 5 lat, do końca 2007 roku zostanie oddanych ok. 615 tys. mieszkań. Podstawą do tych obliczeń są dane zawarte w tabeli 3.

Tabela 3

## Prognozowany przyrost liczby mieszkań oddanych do użytku w poszczególnych latach

	Lata					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Przyrost w stosunku do roku poprzedniego (%)	100%	107,30%	107,30%	107,30%	107,30%	107,30%
Liczba wybudowanych mieszkań (w tys.)	99,10	106,33	114,10	122,42	131,36	140,95

Zródło: opracowanie własne

Porównując popyt z podażą mieszkań, mogłoby się wydawać, że deweloperzy mają spokojną przyszłość przed sobą. Biorąc jednak pod uwagę przeciętną wysokość wynagrodzeń w Polsce, wynoszącą w 2002 roku 2133,31 zł, stopę bezrobocia równą 18,1% oraz wysokość oprocentowania kredytów mieszkaniowych 7-14%, popyt realny kształtuje się na zdecydowanie niższym poziomie.

Mały popyt efektywny ludności jest spowodowany przez: niskie średnie dochody ludności, relację dochody – cena mieszkania, wysoką stopę bezrobocia oraz drogi kredyt bankowy.

Deweloperów zajmujących się inwestycjami innego rodzaju również dotyka problem małego popytu na budowane powierzchnie (np. biurowe, handlowe). Liczba budynków niemieszkalnych oddanych do użytku w 2001 roku zmniejszyła się o 4,6% w stosunku do roku 2000 (z 18054 do 17233). Wynika to przede wszystkim z: braku kapitału inwestorów w Polsce, wysokich cen wynajmu powierzchni, drogich kredytów oraz małej ilości inwestycji zagranicznych.

Gminy wymagają od inwestorów finansowania części lub całości budowy infrastruktury technicznej, co dodatkowo obciąża budżet dewelopera i podwyższa ceny sprzedaży.

Prowadzenia inwestycji deweloperskiej nie ułatwia również wysokie oprocentowanie kredytów bankowych. W krajach zachodnich kredyty inwestycyjne dla deweloperów są niżej oprocentowane (o ok. 4%), co zachęca inwestorów do korzystania z nich. W Polsce deweloperzy starają się unikać korzystania z kredytów, aby nie zwiększać cen sprzedaży powierzchni, zważając na małą siłę nabywczą klientów. Problemy ze źródłami finansowania wiążą się częściowo z brakiem kapitału w Polsce oraz dostępnością kredytów. Do tego dochodzi niewypłacalność inwestorów, nieterminowe wpłaty, brak informacji o inwestorach. Osobnym zagadnieniem jest wiarygodność źródeł finansowania. Brakuje w Polsce profesjonalnej bazy danych o inwestorach, która informowałaby o ich wiarygodności i wypłacalności.

Tabela 4

Podział zewnętrznych ograniczeń występujących w działalności deweloperskiej

<b>Prawno-administracyjne</b>	<b>Ekonomiczne</b>	<b>Organizacyjne</b>	<b>Inne</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- niepewność związana ze zmianami politycznymi</li> <li>- nadmierna biurokracja</li> <li>- brak stabilnej polityki podatkowej</li> <li>- ograniczenia związane z nabyciem działki budowlanej</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mała siła nabywczą klientów</li> <li>- finansowanie inwestycji dostawców mediów przez dewelopera</li> <li>- wysokie oprocentowanie kredytów</li> <li>- problemy związane ze źródłami finansowania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- współpraca na linii Deweloper-Bank-Klient</li> <li>- współpraca na linii Deweloper-Wykonawca</li> <li>- długie okresy uzgodnień z dostawcami mediów</li> <li>- współpraca z urzędami terenowymi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- duża konkurencja na rynku</li> <li>- niesolidność i nieterminowość wykonawców budowlanych</li> <li>- konflikty z sąsiadami</li> </ul>

Zródło: opracowanie własne

Trzecią grupę problemów stanowią problemy organizacyjne. Jest to grupa problemów związana z rozlicznymi powiązaniem formalnoprawnymi dewelopera z uczestnikami inwestycji. Nieumiejętna organizacja kontaktów z najważniejszymi uczestnikami inwestycji: bankiem, wykonawcą robót budowlanych oraz klientem stwarza wiele nieporozumień i opóźnień w procesie realizacyjnym. Aby uniknąć takich sytuacji, deweloper powinien współdziałać z wykonawcą w całym cyklu projektowania i realizacji inwestycji, precyzyjnie

określić, jakiej kwoty rozliczeniowej (np. w PLN/m<sup>2</sup>) wykonawca nie może przekroczyć [2] oraz umiejętnie formułować umowy z bankiem i wykonawcą. Sporo do życzenia pozostawia również współpraca z urzędami terenowymi.

Pozostałe ograniczenia zewnętrzne związane są z rynkiem budowlanym. Duża liczba mniejszych i większych firm deweloperskich zwiększa konkurencję na rynku, przez co coraz trudniej sprzedać obiekt budowlany, przebić się na rynku nowej firmie oraz osiągnąć zadowalający poziom zysku. Werner W.A. opierając się na szacunkach Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej określa liczbę „klasycznych” deweloperów na 350-500 jednostek organizacyjnych. Jednak firm prowadzących działalność polegającą na wznoszeniu obiektów przeznaczonych na sprzedaż i wynajem jest ok. 3000 [5]. Konkurencja wymusza terminowość oddawania inwestycji, solidność oraz ciekawe rozwiązania architektoniczne. Powoduje to konieczność znalezienia firm wykonawczych posiadających doświadczoną i fachową kadrę wykonującą skomplikowane obiekty, co nie jest takie łatwe. Dużym problemem są też konflikty z sąsiadami, którzy często potrafią opóźnić, a nawet zablokować inwestycję, przyczyniając się do sporych strat finansowych oraz utraty dobrego wizerunku firmy, zwłaszcza że strony konfliktu są w nierównej sytuacji: inwestor ponosi koszty przedłużającego się postępowania odwoławczego, a skarżący nie ponosi żadnych [3].

## 2.2. Ograniczenia wewnętrzne

Grupę ograniczeń wewnętrznych stanowią m.in. ograniczenia dotyczące zasobów, którymi musi dysponować deweloper. Na rynku budowlanym panuje duża konkurencja, wymuszająca wznoszenie budynków efektownych architektonicznie i zarazem praktycznych. Wybudowanie takiego obiektu sprawia też wiele trudności technicznych. Konieczne staje się posiadanie doświadczonej i wykwalifikowanej kadry oraz dobrego architekta. Warunkiem rozpoczęcia inwestycji jest również posiadanie kapitału niezbędnego do rozpoczęcia inwestycji. Banki wymagają min 10-20% wartości inwestycji przy udzielaniu kredytu dla dewelopera.

Drugą grupą ograniczeń wewnętrznych są ograniczenia decyzyjne. Głównymi przyczynami tych ograniczeń są mała wiedza dotycząca nowoczesnych technik i metod różnego rodzaju analiz oraz brak odpowiedniego oprogramowania wspomagającego procesy decyzyjne. Wiąże się to z brakiem kapitału na zakup drogiego oprogramowania lub też z niedostosowaniem tych programów do polskich realiów. Trudność podejmowania decyzji jest więc spowodowana m.in. małą ilością danych, na podstawie których można podjąć właściwą decyzję.

Tabela 5

Podział wewnętrznych ograniczeń występujących w działalności deweloperskiej

Ograniczenia dotyczące zasobów	Ograniczenia decyzyjne	Inne
<ul style="list-style-type: none"> <li>- architekt</li> <li>- kadra własna</li> <li>- kapitał</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nieznamość metod analiz</li> <li>- brak specjalistycznego oprogramowania</li> <li>- brak wiarygodnych danych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rozeznanie preferencji klientów</li> <li>- uzyskanie i utrzymanie dobrego wizerunku firmy</li> </ul>

Zródło: opracowanie własne

Pozostałe ograniczenia wewnętrzne związane są m.in. z trudnością w rozeznaniu preferencji klienta. Problem ten dotyczy przede wszystkim firm nowo powstałych, które nie mają doświadczenia i informacji dotyczących wcześniejszych realizacji. Większym problemem jest uzyskanie dobrego wizerunku firmy. Wymaga to dużych nakładów na promocję, dbałości o klienta, solidności i dobrej współpracy z pozostałymi uczestnikami inwestycji (zwłaszcza bankiem i wykonawcą budowlanym). Sytuację pogarsza jeszcze duża liczba afer związanych z działalnością nieuczciwych deweloperów w ciągu ostatnich 10 lat. W związku z tym w 1999 roku w Krajowej Izbie Budownictwa zrodziła się idea przyznawania certyfikatów rzetelnym i wiarygodnym firmom deweloperskim. Aby otrzymać Certyfikat Dewelopera, firma musi prowadzić działalność na polskim rynku co najmniej od 3 lat, zrealizować minimum 3 budynki wielorodzinne lub 20 domów jednorodzinnych, lub jeden duży obiekt biurowy. Wymagana jest również rzetelność wykonawcza, bezpieczeństwo prawne, utrwalona pozycja na rynku oraz dobra sytuacja ekonomiczna firmy. Nastąpiła więc próba odzyskania nadszarpniętego zaufania do firm deweloperskich (nie do końca jednak udana).

### 3. Wnioski

Olbrzymią rolę w ułatwieniu prowadzenia inwestycji deweloperskiej odgrywa państwo, które powinno dążyć do ułatwienia i skrócenia procedur związanych z prowadzeniem inwestycji.

Należy również uzdrowić proces przygotowania i organizacji inwestycji w gminie, co wyrazi się naturalnym zwiększeniem podaży terenów budowlanych, właściwym przygotowaniem infrastruktury technicznej (finansowanym przez zarabiające na niej media). Już zauważalna staje się rywalizacja pomiędzy dostawcami CO, gazu i elektryczności.

Związane jest to z alternatywnymi metodami ogrzewania oraz możliwością używania kuchenek elektrycznych (modne ostatnio „bezpieczne osiedla”).

Poprawia się stopniowo współpraca z bankami. Banki pełnią nadzór finansowy nad prowadzoną inwestycją, kontrolując przebieg realizacji inwestycji zgodnie z ustalonym wcześniej harmonogramem rzeczowo-finansowym. Następują też obniżki oprocentowania kredytów zarówno mieszkaniowych dla klientów, jak i inwestycyjnych dla deweloperów.

Deweloperzy prawdopodobnie będą jednak zmuszeni do koncentrowania kapitału, tworząc konsorcja celem podejmowania większych przedsięwzięć o ograniczonym ryzyku załamania płynności finansowej. Powinni zacząć częściej korzystać z badań i analiz rynkowych w zakresie lokalizacji, popytu, standardów wykończenia, technologii itp.

Muszą również pamiętać o różnorodnych konsekwencjach dla działalności deweloperskiej przyjęcia Polski do Unii Europejskiej (konkurencja, system jakości wg ISO, gwarancje, rękojmie). Biorąc pod uwagę wzrost konkurencji ze strony firm zachodnich po wejściu Polski do Unii, można założyć, że przetrwają firmy duże, solidne, dbające o swój wizerunek, stosujące nowoczesne metody planowania i zarządzania, których największą zaletą będzie konkurencyjna cena w stosunku do unijnych konkurentów.

## LITERATURA

1. Dąbkowski A.: Deweloper, bank, inwestor – wzajemne sprzężenia i zależności. Przegląd Budowlany nr 6, 2000, s. 7-9.
2. Dąbkowski A.: Deweloper, a Generalny Realizator Inwestycji. Przegląd Budowlany nr 7-8, 2000, s. 41-43.
3. Kwiecińska-Kielczyk B.: Prawo nie służy deweloperom. Forum Budowlane nr 10, 2002, s. 20-22.
4. Werner W. A.: Deweloperzy na rynku. Buduj Lepiej nr 04-06, 2000, s. 6-7.
5. Werner W. A.: Systemowe gwarancje developingu. Technologiczne, organizacyjne i ekonomiczne aspekty rozwoju budownictwa. Olsztyn-Łańsk 2002, s. 259-267.

Recenzent: Prof. dr hab. inż. Tadeusz Kasprzowicz

## Abstract

The paper shows limitations occurred currently in developer activity in Poland. This limitations were divided on two groups: internal and external. The paper shows their short profil also.