



Jeden, by wszystkim rządzić

Nie tak dawno temu funkcjonowała obsługa najmu i zarządzanie nieruchomością w jednym. Rozwiązanie bardzo wygodne dla wszystkich, choć może wtedy nie do końca efektywne. Może warto jednak wrócić do dobrych i sprawdzonych rozwiązań, które nadal funkcjonują w innych miejscach?

Ostatnie mieszkania spółdzielcze lokatorskie znikają w sposób naturalny, spółdzielnie je sprzedają najczęściej na licytacjach. Jedynymi instytucjami w sektorze mieszkaniowym, obsługującymi całość, czyli i zarządzanie nieruchomością, i obsługę najmu, są instytucje gminne. Nie są one znane z gospodarności, a na pewno rzadko zdarza się, by zajmowały się ich efektywnością ekonomiczną. Wszyscy przyzwyczaili się, że najem rynkowy to wyłącznie osoby fizyczne, samodzielnie zajmujące się mieszkaniami, z których czasowo nie korzystają. Tak było jeszcze 8–10 lat temu, ale rynek najmu znacznie się powiększa, pojawiają się inwestorzy drobni i więksi, skala najmu to ponad 1 milion mieszkań i domów.

Rozproszenie tego rynku i indywidualny najem sprawia, że trudno w niektórych wspólnotach podejmować decyzje, spółdzielnie wprowadzają opłaty za wysyłanie korespondencji, która i tak nie ułatwia kontaktu z właścicielami.

Potrzebna profesjonalizacja

Najlepiej profesjonalizację najmu widać w nowych inwestycjach: całe budynki mieszkalne, projektowane z myślą o najmie, kupowane przez fundusze inwestycyjne. Pionierem był Fundusz Mieszkań na Wynajem, ale pojawiły się już kolejne instytucje, bo kilka procent rentowności z bieżącej działalności i wzrost wartości całej nieruchomości – to dobra i bardzo bezpieczna opcja dla długoterminowych inwestorów. Instytucje potrzebują pełnego zarządzania, jak w obiektach komercyjnych, w których dba się nie tylko o nieruchomość, przeglądy, bieżące naprawy i planowanie ulepszeń, ale i działa na rzecz efektywności ekonomicznej, dba się o najemców, zapewnienie budynku,

współpracuje z pośrednikami i dociera z informacją do potencjalnych najemców.

Nie ma niestety tak wyspecjalizowanych usług na rynku najmu mieszkań. Dopiero pojawiają się pierwsze firmy podejmujące się tak złożonej usługi. Wycena też na razie jest ustalana w indywidualnych rozmowach, bo trudno ocenić nakład pracy włożonej w czynności związane wyłącznie z najmem. Nie ma w Polsce zbyt wielu wcześniejszych doświadczeń w tej materii.

Obsługą najmu jeszcze kilka lat temu zajmowali się wyłącznie pośrednicy, czyli pomagali stronom się spotkać i dojść do konkretnych ustaleń w formie umowy najmu. Rola pośrednika to jednak za mało, gdy właściciele są daleko od swoich mieszkań, często nawet za granicą i potrzebują wsparcia na miejscu, bo potrzebne są wizyty, drobne naprawy, już nie mówiąc o zmianie najemcy, wiążącej się z kosztownymi przejazdami.

Powstało już sporo firm świadczących właśnie obsługę najmu, w bardzo różnym zakresie: od wyłącznie bieżącego monitorowania i drobnego wsparcia najemcy, po całe pakiety dla inwestorów, z zakupem lokalu, jego remontem, meblowaniem, wynajmowaniem i bieżącą obsługą. Za dobrze jednak być nie może, więc te usługi nie są prawnie powiązane z żadnym zawodem nieruchomościowym, jedynie po nieformalnym porozumieniu Mieszkanicznika i PFRN dodano „zarządzanie najmem lokali mieszkalnych” jako specjalizację zarządców nieruchomości.

Jaki rynek?

Rynek najmu prywatnego rośnie intensywnie: od roku 2012 co roku przybywa ponad 40 tysięcy nowych podatników rozliczających najem, a w ostatnich latach nawet więcej. Ci, którzy już mieli doświadczenia z najmem, kupują kolejne mieszkania – nowe i z rynku wtórnego, co pokazują statystyki deweloperów i doświadczenia pośredników.

Mnożą się problemy z dotarciem do właścicieli w nowych wspólnotach. Zarządcy nieruchomości nie mają właściwie kontaktu

z faktycznymi mieszkańcami, którzy również nie czują się często zobowiązani do współpracy, nie mając odpowiednich zapisów w swoich umowach najmu. Skala najmu prywatnego jest na tyle duża, że wymaga uporządkowania i usystematyzowania.

Profesjonalizacja obsługi najmu jest procesem nieuniknionym. Prawo najmu w ciągu ostatnich 6 lat zmieniło się znacząco: mamy zupełnie inny najem okazjonalny zmieniany już dwa razy, mamy od ponad roku najem instytucjonalny, a interpretacje dotyczące podatku VAT i w ogóle opodatkowania coraz bardziej się zaostrzają. Dobre zabezpieczenie interesów wynajmującego wymaga sporo wiedzy i praktyki. Profesjonaliści rynku mają dużo większe możliwości sprawdzenia wiarygodności najemcy niż prywatna osoba i ich prośba o zaświadczenie o zatrudnieniu lub wysokości wynagrodzenia nie budzi takich kontrowersji jak od osoby prywatnej. Podobnie jest w przypadku awarii sprzętów domowych, konieczności napraw w wynajmowanym mieszkaniu: trzeba wiedzieć, kto jest za co odpowiedzialny i tę wiedzę dobrze przekazać najemcy, a przy tym pamiętać o możliwości ubezpieczenia różnych rzeczy, bo usługi dla najmu bardzo się rozwijają.

Podział na zarządców zajmujących się budynkami i tych zajmujących się wyłącznie obsługą najmu w bardzo rozproszonym zasobie jest zaskakujący dla osób spoza Polski. Jeśli się bliżej przyjrzeć, to niektóre spółdzielnie do tej pory mają podział na opłaty niezależne i zależne (te można zgodnie z prawem przenieść na najemcę), ale tworzą również formularze kontaktu do mieszkańca na wypadek przeglądów i awarii. Taki podział jest po prostu bardzo niepraktyczny: zarządcy najmu tracą czas na dojazdy, sprawdzanie różnych sposobów rozliczeń mediów w różnych budynkach, mają całe spisy kontaktów do lokalnych hydraulików, gazowników i innych telefonów interwencyjnych. Zarządcy nieruchomości borykają się z zadłużeniem wynajmowanych mieszkań, z brakiem przeglądów, i niestety często brakiem zainteresowania uchwałami i spotkaniami wspólnoty.

ABSTRAKT

Artykuł przedstawia zagadnienia związane z zarządzaniem najmem lokali mieszkalnych oraz nieuniknioną profesjonalizacją samej obsługi najmu.



Za ile?

Kontrola nad tym, kto mieszka, czy jest to najem na doby czy długoterminowy, jak dotrzeć do tych osób, to chyba największe bolączki zarządców nieruchomości. Właściciele zamieszkujący na miejscu najczęściej mają zastrzeżenia do często zmieniających się lokatorów, a ryzyko takiego wykorzystania zmniejszyłoby się znacznie, jeśli operatorem najmu byłby jednocześnie zarządca budynku. Do tego kwestia finansów i kontaktu: obsługa najmu jest płatna, potrzebna jest dodatkowa umowa o zarządzanie mieszkaniem. To zapewnia nam kontakt i z wynajmującym, i z najemcami, a jeśli do tego przez zarządcę przechodzą pieniądze, z których ten potrąca swoje wynagrodzenie, opłaty i zaliczki, ewentualnie dodatkowe rachunki za media, to kontrola jest pełna. W takiej sytuacji uzyskanie decyzji dotyczącej wspólnoty lub przekazanie informacji o podwyższeniu opłat w spółdzielni to tylko drobna formalność.

Zarządcy pracy mają sporo, ale jeśli dodatkowo zajęliby się również obsługą najmu, to będą jej mieli jeszcze więcej. Pamiętać jednak trzeba, że jest to dodatkowo wynagradzane i to raczej w złotych, a nie w groszach za metr kwadratowy, bo obecnie standardowe stawki za zarządzanie najmem oscylują pomiędzy 10 a 20% czynszu najmu miesięcznie, w zależności od zakresu pracy zarządcy. W czasie poszukiwania najemcy opłaty również są, tyle że mniejsze, a za poszukiwanie najemcy, czyli pracę do zlecenia pośrednikowi, płaci się osobno. Jeśli mieszkanie „pracuje” i nie ma długich okresów pustostanu, to również nie będzie problemów z płatnością wynagrodzenia dla zarządcy. Dodatkowo taka usługa może sprzyjać stałej współpracy z daną wspólnotą lub pozyskiwaniu kolejnych budynków. Deweloperzy lubią pochwalić się dodatkowymi usługami, a doświadczenie może zaowocować współpracą z klientem instytucjonalnym.

Może czas zastanowić się nad powrotem do sprawdzonych wzorców, ale efektywniejszych? Zwiększenie zakresu działania wiąże się z dodatkowymi pracami, ale i z dodatkowymi wpływami, a daje lepszą kontrolę i możliwość działania zarządcy. Zgłaszane awarie obsługuje się tak samo, podobnie rozliczenia mediów, a jedynie płatnicy mogą być różni. Dodatkowa usługa jedynie podnosi prestiż i rolę zarządcy, jako profesjonalisty i doradcy dla indywidualnych klientów, a dla wspólnot może to być najlepszy sposób na radzenie sobie z uciążliwymi rodzajami najmu – poprzez przyjęcie takiego rekomendowanego zarządcy najmu. Dla właścicieli i dla wszystkich mieszkańców, bez względu na tytuł prawny do lokalu, byłoby to upraszczającym i bezpiecznym rozwiązaniem. ●

Sławomir Czaplinski

rzeczoznawca majątkowy nr upr. 7262

O meandrach bycia inwestorem

Dzisiejsza specyfika nieruchomości wymaga szerokich kompetencji od osób obsługujących najem i zarządzających nieruchomościami, rynek wyprzedza legislację i często brak jest uregulowań prawnych, co niekiedy znajduje swój finał w orzeczeniach sądowych.

Częste zmiany najemców (najem na doby) nie są mile widziane przez zarządców nieruchomości, choć dla osób obsługujących najem, stanowią istotny element dochodu. Imprezowe wypadki do dużych miast są zmorą. Stali mieszkańcy i ci przyjezdni mają inne potrzeby i trudno ich oczekiwania pogodzić. Tani transport i niewygórowane ceny w apartamentach w porównaniu z hotelami są jak magnes przyciągający gości. Podział na budynki przeznaczone pod najem jest dobrym pomysłem i nie rodzi animozji między najemcami, ponieważ z reguły wszyscy jedynie czasowo korzystają z lokali mieszkalnych.

Pojawia się merytoryczne pytanie: **czy opłaca się najem lokali mieszkalnych, jeśli kolejne dziesiątki tysięcy mieszkań przeznaczonych jest corocznie pod wynajem?** Odpowiedź jest oczywista.

Potencjalny inwestor zapyta – ile można na tym zarobić i jak to policzyć? Z pozoru proste pytanie kierowane często do rzeczoznawców majątkowych, spotyka się ze złożoną wypowiedzią. Zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami (UGN) tylko rzeczoznawca majątkowy może określić wartość nieruchomości pod groźbą kary finansowej (art. 198 UGN). **Rzeczoznawca majątkowy określa wartość nieruchomości w formie operatu szacunkowego**, którego zakres jest sprecyzowany w rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego. Ograniczeniem dla rzeczoznawców majątkowych jest **obowiązek stosowania podejścia porównawczego dla lokali mieszkalnych**, również będących przedmiotem najmu, a nie podejścia dochodowego (jak w ocenie wielu doświadczonych inwestorów być powinno). Zasadnicza różnica polega na porównywaniu lokali mieszkalnych przez ustalenie cech i ich wpływu na określonym rynku lokali mieszkalnych. **Podejście dochodowe jest stosowane w przypadku dochodu uzyskiwanego**

lub możliwego do uzyskania z czynszów i z innych dochodów z nieruchomości. Nieruchomości komercyjne są wyceniane z zasady w ten sposób.

Nieruchomości komercyjne kontra mieszkalne

Nie ulega wątpliwości, że nieruchomości komercyjne są na wyższym poziomie zarządzania niż lokale mieszkalne. Podstawowym zadaniem nieruchomości komercyjnych jest przynoszenie dochodu, a lokale mieszkalne przede wszystkim zaspakajają potrzeby mieszkaniowe. Zgodnie z opinią uznanych autoritetów na rynku wyceny nieruchomości, przeznaczenie na wynajem lokali mieszkalnych nie pozwala na zastosowanie podejścia dochodowego w operatach szacunkowych i taka jest powszechnie stosowana praktyka. Ustawa o gospodarce nieruchomościami

Zgodnie z UGN tylko rzeczoznawca majątkowy może określić wartość nieruchomości.

umożliwia jednak zastosowanie rzeczoznawcom majątkowym art. 174 ust. 3a pkt 6, dotyczącego określania wartości nieruchomości na potrzeby indywidualnego inwestora, który nie stanowi operatu szacunkowego. Ten zapis umożliwia rzeczoznawcy majątkowemu zastosowanie całej gamy elementów niezbędnych w jego opinii do określenia wartości nieruchomości dla potrzeb konkretnego inwestora, zwykle w postaci ekspertyzy czy opinii inwestycyjnej. Inwestor instytucjonalny, co do zasady współpracuje z rzeczoznawcami majątkowymi. Inwestorzy



indywidualni zwykle korzystają z pomocy rzeczoznawcy majątkowego, jeśli muszą (np. bank kredytujący wymaga od nich operatu szacunkowego).

Ważna rzetelność

Ostatnio jeden z moich klientów poprosił mnie, abym jako rzeczoznawca majątkowy wydał opinię o nieruchomości. Klient dysponował już operatem szacunkowym od innego rzeczoznawcy majątkowego. Nieruchomością tą mocno interesowała się konkurencja. Na pierwszy rzut oka wszystko wyglądało bardzo dobrze, moja rola polegała na wydaniu opinii inwestycyjnej na dzień przed podpisaniem umowy. Nieruchomość rzeczywiście wyglądała świetnie, ale zwrócił moją uwagę właściciel, który był zdenerwowany. Usłyszałem od niego: – „jest Pan trzecim rzeczoznawcą majątkowym, który ogląda moją nieruchomość, proszę się pośpieszyć”. Dostosowałem się do oczekiwań, ale zapaliła mi się w głowie czerwona lampka, ponieważ kiedyś miałem już podobną sytuację jako inwestor. Otoczenie nieruchomości było praktycznie wymarzone, ale od czterech lat nie było transakcji lokalem mieszkalnym na tym osiedlu, na którym było ponad 100 lokali mieszkalnych. Wykonanie kilku telefonów do zaprzyjaźnionych osób z branży oraz dodatkowe fakty wyszukane w kilku systemach informatycznych pozwoliły wydać mi opinię skrajnie różną od wcześniejszych, a klient „nie utopił” ponad miliona złotych.

Bank kontra inwestor

Inny przykład z mojej krótkiej praktyki¹⁾: początkujący inwestor (zakup pierwszego lokalu mieszkalnego) kupił lokal mieszkalny do kapitalnego remontu za cenę rynkową, w dobrym stanie technicznym. Był mocno zdziwiony tym, że jak w lokalu mieszkalnym wartym na rynku 300 000 zł wykona remont za 100 000 zł, to wartość nieruchomości nie będzie wynosiła 400 000 zł. Ponadto zaskoczony był faktem, że banki odmawiają mu kredytu na wykonanie remontu. Banki są ważnym uczestnikiem rynku nieruchomości, bo to one ponoszą ryzyko biznesu klienta, finansując proces inwestycyjny nieruchomości. Bank przez wiele lat finansuje nieruchomość, która może tracić na wartości z różnych powodów (np. zlej polityki remontowej, ogólnego spadku cen na rynku). Banki skupiają większą uwagę na analizę ryzyka związanego z klientem

indywidualnym niż z samą nieruchomością (odwrotnie niż w przypadku nieruchomości komercyjnych, które „same” mają generować przychód z czynszów). To nie znaczy, że lokal mieszkalny jest dla banków nieistotny, wprost przeciwnie, ale opierają się na wartości nieruchomości określonej w operacie szacunkowym (inne formy podane w art. 174 UGN nie są akceptowane), przygotowanym przez niezależnego, zwykle zewnętrznego, rzeczoznawcę majątkowego.

Banki niechętnie patrzą na osoby inwestujące w kolejne lokale mieszkalne. Kredyt hipoteczny jest z punktu widzenia banku mało dochodowym produktem, jego rolą jest przyciągnięcie klienta i jego „uproduktowanie”, czyli wyposażenie go przy okazji w inne produkty bankowe. Inwestorzy, a przede wszystkim mieszkanczy (członkowie Stowarzyszenia Właścicieli Nieruchomości Na Wynajem „Mieszkanicznik”), znajdują zgodne z literą prawa wyjście praktycznie z każdej sytuacji. W tym przypadku kredyt zabezpieczają na więcej niż jednym lokalu mieszkalnym. Banki widzą w systemie jeden kredyt, a inwestor nabywa nawet kilka lokali mieszkalnych.

Banki rzadko biorą pod uwagę dochód z najmu. Jeśli już, to obwarowany jest on dodatkowymi uwarunkowaniami typu: część dochodu z najmu, umowa najmu na okres dłuższy niż n-miesiący i zawarta na minimum X miesięcy przed datą wniosku kredytowego. Z własnych doświadczeń wiem, że jak bank zobaczy dochody najmu z kilkudziesięciu nieruchomości to odmówi kredytu (powód zawsze jakiś się znajdzie).

Z drugiej strony przy wycenie każdej nieruchomości dla potrzeb zabezpieczenia wiarytelności, rzeczoznawca majątkowy ma obowiązek przeanalizować umowę najmu i podać w operacie szacunkowym ograniczenia wynikające z tej umowy.

Jaka umowa najmu?

Nieruchomości z zawartymi umowami najmu są coraz częściej przedmiotem obrotu rynkowego. Art. 678 Kodeksu cywilnego precyzuje, co można zrobić z umowami zawartymi przez poprzedniego właściciela.

„§ 1. W razie zbycia rzeczy najętej w czasie trwania najmu nabywca wstępuje w stosunek najmu na miejsce zbywcy; może jednak wypowiedzieć najem z zachowaniem ustawowych terminów wypowiedzenia.

§ 2. Powyższe uprawnienie do wypowiedzenia najmu nie przysługuje nabywcy, jeżeli umowa najmu była zawarta na czas oznaczony z zachowaniem formy pisemnej i z datą pewną, a rzecz została najemcy wydana.”

Jeszcze jeden przykład. Ponad rok temu nabyłem nieruchomości niemieszkalne z pakietem zawartych umów najmu. Dla części umów zastosowałem art. 678 ust. 1. Jeden z najemców poprzedniego właściciela (dodam, że wcześniej skończył się mu termin zawartej pisemnej umowy najmu i wynajmował kolejny miesiąc, ustnie zawierając umowę najmu) był bardzo wzburzony, że poprzedni właściciel sprzedał wynajmowany przez niego przedmiot najmu bez jego wiedzy (i chyba jego zgody, ale to już moje domniemanie). Inni najemcy na szczęście nie byli tak ekspresyjni, większa część z nich zawarła ze mną umowy na nowych warunkach.

Wszyscy wiemy, że są różne sytuacje na rynku nieruchomości – to, co udaje nam się przewidzieć ustalamy w umowie. Elementy nieprzewidziane zwykle udaje się ustalić między stronami, jeśli jednak nie udało się, to można skorzystać z możliwości, które daje Sąd Arbitrażowy przy Stowarzyszeniu Właścicieli Nieruchomości Na Wynajem „Mieszkanicznik”. ●

SŁAWOMIR CZAPLIŃSKI

Od 10 lat wynajmuje nieruchomości. Najpierw lokale mieszkalne, później garaże, następnie komórki lokatorskie. Łącznie posiada ponad 40 aktywnych umów najmu w Warszawie, które obsługuje.

Jest członkiem Stowarzyszenia Właścicieli Nieruchomości Na Wynajem

„Mieszkanicznik”: <http://mieszkanicznik.org.pl/>

Jest arbitrem w Sądzie Arbitrażowym: <http://mieszkanicznik.org.pl/sad-arbitrazowy/arbitrzy/>

Prowadzi wykłady dla szkoły biznesu Asbiro: <https://www.asbiro.pl/>.

Prowadził ćwiczenia i wykłady w Akademii Finansów i Biznesu Vistula: <http://www.vistula.edu.pl>

Pisze o nieruchomościach, udziela wywiadów. Prowadzi szkolenia. Uczestniczy w interesujących wydarzeniach na rynku – ostatnio był jurorem w programie dla młodych przedsiębiorców „Plan na Start”. Pasjonat nieruchomości.

¹⁾ rzeczoznawcą majątkowym jestem od maja 2018 r., a inwestorem od ponad 10 lat