

Magdalena Gostkowska-Drzewicka

Istota działalności deweloperskiej w literaturze przedmiotu

Problemy Rozwoju Miast 4/4, 110-123

2007

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

ISTOTA DZIAŁALNOŚCI DEWELOPERSKIEJ W LITERATURZE PRZEDMIOTU

Abstrakt. Działalność przedsiębiorstw deweloperskich wykracza poza funkcje typowo wykonawcze, w związku z czym nie można ich określić mianem wyłącznie budowlanych. Pojęcie działalności deweloperskiej nie jest zdefiniowane w prawie polskim, podobnie jak w wielu innych krajach.

Istota działalności deweloperskiej może być rozpatrywana w trojakim ujęciu: semantycznym, ekonomicznym i procesowym.

W ujęciu semantycznym mianem dewelopera określa się podmiot, którego działalność związana jest z zagospodarowaniem nieruchomości gruntowych.

W ujęciu ekonomicznym deweloper jest przedsiębiorcą, który prowadzi na własne ryzyko działalność polegającą na inwestowaniu w nieruchomości, osiągając z tego tytułu dochody. Przedmiotem działalności przedsiębiorstwa deweloperskiego jest inwestowanie w nieruchomości, co powoduje wzrost ich wartości. Deweloper pełni funkcję koordynatora i organizatora realizowanego projektu.

W ujęciu procesowym przez działalność deweloperską należy rozumieć ciąg występujących po sobie działań, składających się na proces realizacji projektu inwestycji deweloperskiej, rozpatrywany wężiej lub szerzej.

W węższym ujęciu proces deweloperski zamyka się w dwóch fazach: przedrealizacyjnej i realizacji. Jest tak w przypadku podjęcia decyzji o sprzedaży zrealizowanej inwestycji, przekazanie obiektu do użytkowania jest momentem, w którym deweloper wychodzi z inwestycji. W szerszym ujęciu proces deweloperski jest procesem trójfazowym. Odnosi się to do sytuacji, gdy deweloper nie tylko realizuje projekt, ale także eksploatuje.

Słowa kluczowe: deweloper, działalność deweloperska, proces inwestycji deweloperskiej.

Pojęcie działalności deweloperskiej – ujęcie semantyczne

Przełom lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia, rozpoczynający okres transformacji gospodarczej i politycznej w Polsce, to moment, w którym po przeszło pięćdziesięciu latach przerwy ponownie dynamicznie rozwija się rynek nieruchomości. Bodźcem do jego rozwoju stał się popyt, spowodowany przede wszystkim zapotrzebowaniem na mieszkania oraz powierzchnie handlowo-usługowe. W odpowiedzi na tę sytuację zaczęły powstawać przedsiębiorstwa, których działalność wykracza poza funkcje wyłącznie wykonawcze, w związku z czym nie można ich określić mianem wykonawstwa budowlanego.

W języku polskim nie istnieje dotychczas określenie precyzyjnie identyfikujące ten typ działalności. Dlatego jej nazwę zaczerpnięto z języka angielskiego, a podmiot gospodarczy prowadzący taką działalność nazwano deweloperem.

Termin deweloper jest neologizmem, nie mającym polskiego odpowiednika. Słowo to pochodzi od czasownika *develop*, który oznacza *rozwijać się*, a w odniesieniu do nierucho-

mości gruntowych *zagospodarowywać*. Termin *develop* stosowany do opisu działalności gospodarczej oznacza „użytkować grunt w taki sposób, aby otrzymywać to, co potrzebne jest człowiekowi, np. wydobywając z niego surowce lub budując na nim” (*Longman Dictionary...* [20]). Mianem dewelopera w języku angielskim określa się „osobę lub przedsiębiorstwo, które opracowuje koncepcję, planuje i projektuje nowe produkty” (*Business English...* [5]). W tym miejscu warto zwrócić uwagę na fakt, że w języku angielskim na określenie podmiotu zajmującego się działalnością deweloperską, odnoszącą się do nieruchomości, nie używa się pojedynczego słowa *developer*, lecz doprecyzowuje się je przez określenie dziedziny, która poddawana jest działaniom rozwojowym. Tak więc w języku angielskim brytyjskim używane jest określenie *property developer*, gdzie słowo *property* odnosi się do własności, mienia, nieruchomości. Natomiast w angielskim amerykańskim taki podmiot nazywany jest *real estate developer*, przy czym wyrażenie *real estate* oznacza wprost nieruchomość. Jednakże obydwa te określenia dotyczą nieruchomości mieszkaniowych. Natomiast deweloper działający na rynku nieruchomości komercyjnych określany jest jako *merchant developer* (*Longman Dictionary...* [20]).

Definicja działalności deweloperskiej – ujęcie ekonomiczne

Powyższe wyjaśnienia terminu deweloper mają charakter etymologiczny, czyli wskazują jedynie na pochodzenie wyrazu. Nie tłumaczy to jednak jego znaczenia w kategoriach ekonomicznych. W tym rozumieniu – zdaniem M. Dąbrowskiego i K. Kirejczyka – „Deweloper to osoba lub firma realizująca inwestycję deweloperską” (Dąbrowski, Kirejczyk [7]). Jej rezultatem jest zawsze wzrost wartości nieruchomości. Wynika on z podejmowanych przez dewelopera w toku procesu inwestycyjnego działań rozwojowych. Przez działania rozwojowe należy rozumieć zespół czynności mających na celu uporządkowanie stanu prawnego dotyczącego własności nieruchomości gruntowej, zmianę przeznaczenia gruntu w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego (o ile to konieczne), podział nieruchomości gruntowej na mniejsze działki, uzbrojenie terenu, budowę nowych obiektów nieruchomościowych lub modernizację już istniejących.

S. Belniak i M. Wierzchowski [2] definiują dewelopera jako koordynatora całości procesu inwestycyjnego, który doprowadza do powstania nowej formy zagospodarowania terenu. Podobnie uważa D. Trojanowski [32], który utożsamia dewelopera z podmiotem, „...który dla osiągnięcia dochodu w przyszłości, organizuje i koordynuje proces inwestowania w nieruchomości, poczynwszy od inicjatywy planowanego przedsięwzięcia, poprzez jego realizację i przekazanie finalnego produktu do eksploatacji lub do dalszego rozwoju.” Również E. Kozłowski [17] podkreśla, że dla działalności deweloperskiej charakterystyczna jest mobilizacja i koordynacja zasobów w celu zagospodarowania terenu.

Deweloper – przedsiębiorca, którego działania rozwojowe wiążą się z zagospodarowaniem nieruchomości gruntowej, musi przede wszystkim opracować koncepcję inwestycji, która jest niepowtarzalna. Oznacza to, że – jak pisze E. Kucharska-Stasiak [19] – deweloperzy „potrafią dostrzec funkcję, jaką powinna pełnić dana przestrzeń.” Tak więc u podstaw działalności deweloperskiej leży umiejętność twórczego kształtowania przestrzeni. Produktem działalności dewelopera jest nieruchomość budowlana, której powstanie wiąże się nie

tylko z takimi działaniami jak: opracowanie koncepcji definiującej jej rodzaj oraz funkcje, ale także opracowanie projektu architektonicznego, częstokroć zawierającego niepowtarzalne rozwiązania, dotyczące zarówno wnętrza jak i elewacji. Znakomitym przykładem takiego produktu działalności deweloperskiej może być Krzywy Dom przy ulicy Monte Cassino w Sopocie. Tego typu obiekty są „znakami czasu”, kiedyś zostaną uznane za zabytki obecnej epoki. Ten aspekt działalności deweloperskiej jest szczególnie podkreślany przez J. Lipińskiego, który twierdzi, że proces deweloperski „wiąże się (...) z przekształceniami przestrzeni, i to zarówno w aspekcie fizycznym, materialnym (...), jak i w porządku znaczeń społecznych, ekonomicznych, a nawet duchowych. Proces deweloperski przestrzeń konstytuuje, redefiniuje, wydobywa z niej nowe znaczenia, umożliwiając człowiekowi „użytkowanie – zamieszkiwanie przestrzeni” w inny sposób niż dotychczas. A wszystko to w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu, na osi upływającego czasu” (Lipiński [21]). M. Bryx [4], tłumacząc słowo *developer* na język polski, uważa, że powinno się użyć słowa inwestor, ponieważ mianem tym w Wielkiej Brytanii określa się osoby inwestujące w nieruchomości nie tylko dla zysku, lecz także na potrzeby własne, lub podejmujące inwestycje socjalne. Autor tłumaczy swoje stanowisko tym, że cała działalność inwestycyjna służy zaspokojeniu określonego popytu, nawet, jeśli jest on ukierunkowany na własne potrzeby inwestora. T. Sanders [30], doprecyzowując to pojęcie, wyraźnie zaznacza, że inwestor to osoba lub instytucja finansująca przedsięwzięcie inwestycyjne, a deweloper to osoba fizyczna lub prawna, która inwestuje w nieruchomości. Deweloper będący podmiotem prywatnym (*private developer*) zawsze poszukuje niezbędnego zasilania finansowego dla realizowanych inwestycji, które podejmuje na własne ryzyko dla osiągnięcia zysku. Natomiast, jeżeli deweloperem jest instytucja publiczna (*public developer*), to realizowana inwestycja jest finansowana przez instytucje państwowe (np. rząd) lub instytucje samorządowe.

Definicja działalności deweloperskiej w sensie ekonomicznym powinna uwzględniać nie tylko jej przedmiot, czyli działania prowadzące do rozwoju nieruchomości, ale również cel jej prowadzenia, wspólny dla wszelkich podmiotów gospodarczych, a mianowicie osiągnięcie dochodu z uwzględnieniem związanego z tym ryzyka. Deweloper jako przedsiębiorca czerpie dochód ze sprzedaży i (lub) wynajmu zrealizowanych nieruchomości. Zatem deweloper podejmuje działalność, która w długim okresie powinna doprowadzić do maksymalizacji wartości jego przedsiębiorstwa. Ma to miejsce wówczas – jak pisze D. Wadley [33] – gdy spodziewana wartość nieruchomości po przeprowadzeniu procesu deweloperskiego przewyższy koszt nabycia gruntu, wszystkie koszty związane z realizacją projektu łącznie z wymaganym przez dewelopera poziomem zysku.

Poziom ryzyka prowadzenia działalności deweloperskiej w krajach o ustabilizowanej i rozwiniętej gospodarce, zdaniem A. C. Logue [24], jest zależny od wielu czynników, w tym przede wszystkim od rodzaju inwestycji i sprawności prowadzenia inwestycyjnego procesu oraz od sposobu finansowania. Inwestycje w nieruchomości mieszkaniowe, zwłaszcza na wynajem, niosą niższe ryzyko niż budowa obiektów komercyjno-usługowych czy biurowych. Dzieje się tak, ponieważ czynsze od nieruchomości komercyjnych są bardziej podatne na wahania cen rynkowych, które są częstsze i wyższe niż wahania czynszów z nieruchomości mieszkaniowych.

Reasumując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że deweloper jest przedsiębiorcą (osobą fizyczną lub prawną), który prowadzi na własne ryzyko działalność polegającą na inwestowaniu w nieruchomości, osiągając z tego tytułu określone dochody.

Działalność deweloperska – ujęcie procesowe

W działalności deweloperską – jak to wynika z przytoczonej definicji – wpisane jest inwestowanie. W szerokim ujęciu inwestowanie rozumiane jest jako nabywanie przez różne podmioty aktywów (finansowych i rzeczowych) w celu gromadzenia majątku. Przedsiębiorstwo, które inwestuje, pomnaża kapitał produkcyjny netto, zaś w przypadku inwestorów indywidualnych ma miejsce bogacenie się. Transakcje przez nich zawierane odbywają się na rynku wtórnym. W obu przypadkach inwestowanie pociąga za sobą czasową rezygnację z konsumpcji zysków w zamian za zwiększone niepewne korzyści netto osiągane w przyszłości (Mayo [27], Kamershen i in. [15], Brigham, Gapenski [3]).

Inwestowanie jest procesowym odzwierciedleniem inwestycji. Jak podkreślają liczni autorzy (Dziworska [9]), w literaturze przedmiotu można wyróżnić dwa podstawowe nurty definiowania pojęcia inwestycja: „nurt monetarny (finansowy), rozpatrujący inwestycję z pozycji ruchu pieniądza” oraz „nurt rzeczowy – widzący w inwestycji jedynie ruch dóbr (w podejściu tym zwraca się szczególną uwagę na konieczność uzyskania materialnego efektu w wyniku przeprowadzenia inwestycji)” (Rogowski [29]).

Pojęcie inwestycji w piśmiennictwie ekonomicznym jest różnorodnie definiowane. W. Rogowski wymienia aż dwadzieścia definicji tego terminu. Jednak, jak pisze, „We wszystkich zaprezentowanych przykładach można (...) wskazać określone elementy, które decydują o tym, czy dane zdarzenie gospodarcze można określić mianem inwestycji. Są to nakład inwestycyjny, korzyść – efekt poniesienia nakładów, czas, w jakim korzyść ta zostanie uzyskana, oraz ryzyko związane z osiągnięciem danej korzyści” (Rogowski [29]). Utożsamiając się w pełni z definicją sformułowaną przez W. Rogowskiego, przez inwestycje będę rozumieć „długookresowe obciążone ryzykiem alokowanie zasobów ekonomicznych (nakładów inwestycyjnych) w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości” [29].

Jednym z rodzajów inwestycji rzeczowych są inwestycje w nieruchomości. Wyróżniają się one spośród innych określonymi cechami. Według A. Adamsa [1] do cech tych należą:

- Niezniszczalność gruntu w sensie fizycznym, długowieczność budynków i budowli oraz możliwość ich ubezpieczenia przed pożarem, trzęsieniami ziemi, powodzią, które czynią inwestycje w nieruchomości bezpiecznymi.
- Każda nieruchomość ma unikalny charakter wynikający z jej lokalizacji. Transakcje kupna-sprzedaży danej nieruchomości są przeprowadzane rzadko, a ceny są publikowane sporadycznie. Ponadto indywidualny charakter nieruchomości powoduje, że ich wycena, sporządzana przez różnych profesjonalnych rzeczoznawców dla potrzeb inwestora, może wykazywać znaczne różnice. Z tego powodu proces podejmowania decyzji inwestycyjnej jest skomplikowany.
- Inwestycje w nieruchomości w długim okresie stanowią dobre zabezpieczenie wartości kapitału przed skutkami inflacji.

- Nieruchomości są aktywem o niskiej płynności. Sfinalizowanie transakcji sprzedaży może trwać wiele miesięcy, co wpływa na odroczenie w czasie decyzji inwestycyjnej ze wszystkimi konsekwencjami tego faktu.
- Koszty transakcyjne inwestycji w nieruchomości są stosunkowo wysokie.
- Budowa bądź kupno nieruchomości związane są ze znacznymi nakładami inwestycyjnymi, co oznacza ograniczenie liczby potencjalnych inwestorów do podmiotów dysponujących odpowiednimi zasobami kapitału.
- Inwestowanie w nieruchomości jest związane z udziałem innych podmiotów obsługujących skomplikowany proces inwestycyjny.
- Inwestycje w nieruchomości są szczególnie wrażliwe na zmiany przepisów prawa.
- Nieruchomości z definicji są długowieczne, co rodzi potrzebę ponoszenia kosztów związanych z ich zarządzaniem, a więc bieżącym eksploataowaniem, oraz ponoszenia wydatków inwestycyjnych na modernizację.

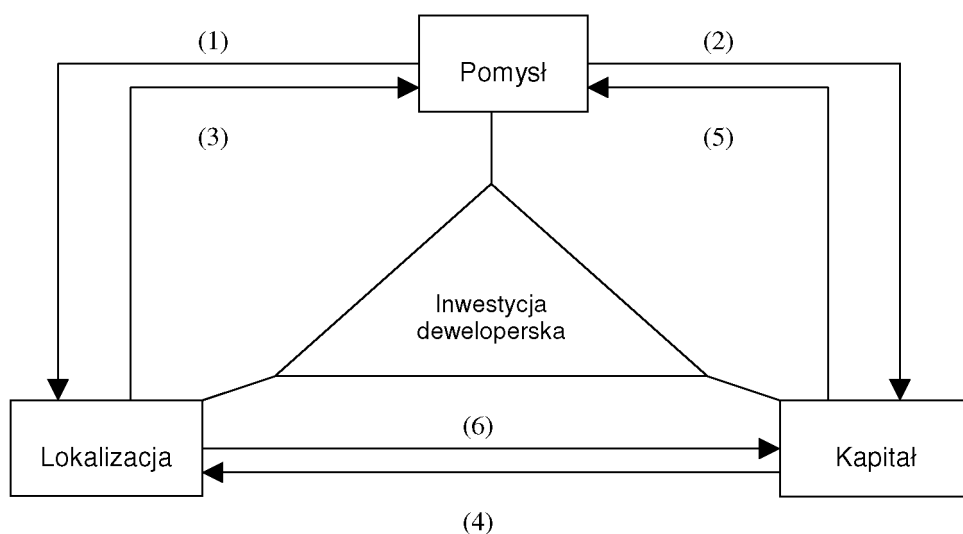
A. Adams [1] wyróżnia bezpośrednio oraz pośrednio inwestycje w nieruchomości. Bezpośrednio inwestycje w nieruchomości, zdaniem tego autora, odnoszą się do ich zakupu lub realizacji w procesie inwestycyjnym, natomiast pośrednio rozumiane są jako zakup udziałów w spółkach inwestujących w nieruchomości. Wśród podmiotów przeprowadzających bezpośrednio inwestycje w nieruchomości wyróżnić można podmioty gospodarcze sektora prywatnego i publicznego oraz osoby fizyczne.

Jednym z typów bezpośrednich inwestycji w nieruchomości jest inwestycja deweloperska. Ma ona specyficzny charakter, warunkowany następującymi cechami:

- Przedmiotem inwestycji deweloperskiej jest nieruchomość.
- Inwestycja deweloperska wymaga wysokich nakładów, przekraczających na ogół możliwości pojedynczego inwestora, stąd wysoki udział kapitału obcego w finansowaniu (Kucharska-Stasiak [18]).
- Inwestycje deweloperskie mają indywidualny charakter, warunkowany przez niepowtarzalność lokalizacji nieruchomości gruntowych, co oznacza szeroką gamę możliwości i rozwiązań inwestycyjnych. Inwestycja może zostać zrealizowana w takiej formie, jaka jest w danym momencie pożądana przez rynek. Ponadto istnieje możliwość dostosowania już istniejącej nieruchomości budynkowej do potrzeb konkretnego inwestora.
- Długi okres użytkowania w przypadku inwestycji deweloperskich w obiekty komercyjne na wynajem z jednej strony oznacza czerpanie dochodów z czynszów w długim okresie, z drugiej konieczność ponoszenia nakładów na remonty i modernizacje. Ponadto zyski z czynszów w długim okresie są generalnie pewniejsze od zysków z innych inwestycji, czyli obciążone mniejszym ryzykiem (A. Adams [1]).

Inwestycja deweloperska – piszą M. Dąbrowski i K. Kirejczyk [7] – jest szczególnym rodzajem inwestycji. Autorzy, odwołując się do literatury niemieckiej, uważają, że istotą inwestycji deweloperskiej jest „...takie połączenie lokalizacji, pomysłu inwestycji i kapitału, w rezultacie którego powstają obiekty nieruchomościowe przynoszące dochód w długim okresie.” Tak zdefiniowaną inwestycję deweloperską ilustruje ryc. 1.

W ujęciu modelowym inwestycja deweloperska jest rezultatem połączenia trzech elementów: pomysłu, lokalizacji i kapitału, które zarazem określają warunki brzegowe, a więc konieczne dla zaistnienia inwestycji (ryc. 1). Inicjatywa inwestycji deweloperskiej może być wynikiem pomysłu, który zawsze pochodzi od dewelopera. Deweloper zwykle w tej sytuacji, z jednej strony, poszukuje dla jego realizacji właściwej lokalizacji (1), a z drugiej – odpowiedniego kapitału (2). Inicjatywa inwestycji deweloperskiej może także dotyczyć konkretnej lokalizacji, dla której opracowana jest odpowiednia koncepcja projektu inwestycyjnego (3) oraz poszukiwany jest kapitał do jego realizacji (4). Inicjatywa inwestycyjna może wreszcie pochodzić od właściciela kapitału, poszukującego pomysłu na jego zainwestowanie (5) oraz odpowiedniej lokalizacji dla tej inwestycji (6).



Ryc. 1. Istota inwestycji deweloperskiej

Opracowanie własne na podstawie M. Dąbrowski, K. Kirejczyk [7], s. 14

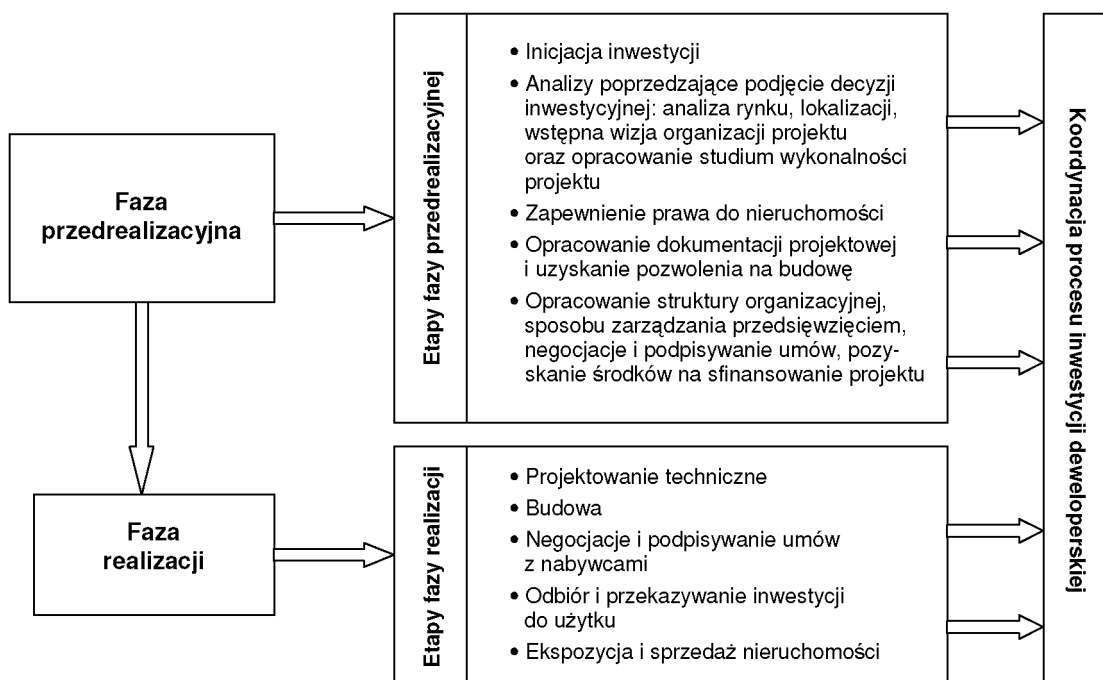
Podobnie rozumie istotę inwestycji deweloperskich R. Cyran [6], który uważa, że „proces deweloperski ma na celu podniesienie wartości gruntu poprzez nową zabudowę lub zmianę funkcji pełnionych przez daną nieruchomość, a następnie sprzedanie nieruchomości z zyskiem”. Zdaniem J. Glassa [11] oznacza to, że deweloper osiąga dochód poprzez „...powiększenie wartości nieruchomości, identyfikując jej optymalny sposób wykorzystania”. Można zatem stwierdzić, że w istotę inwestycji deweloperskiej wpisany jest rozwój nieruchomości, wyrażający się wzrostem jej wartości.

Każda inwestycja może być rozpatrywana w ujęciu procesowym. Mówi się wówczas o procesie inwestycyjnym lub po prostu o inwestowaniu. W szerokim ujęciu mianem proces określa się uporządkowany w czasie ciąg zmian i stanów zachodzących po sobie. Proces inwestycyjny należy zatem rozumieć jako ciąg występujących po sobie działań (czynności), których wykonanie warunkuje realizację projektu inwestycyjnego.

Słowo projekt oznacza zamierzony plan działania. „Projekt, będący produktem procesu projektowania, rozumianego jako działalność twórcza oraz techniczno-wykonawcza (...) może być także definiowany jako zbiór informacji służącej do podjęcia decyzji, zmierzających do jego realizacji i eksploatacji. (...) Ów zbiór informacji uporządkowanej według określonych

zasad i reguł stanowi zawartość projektu inwestycyjnego” (Gostkowska-Drzewicka [13]). Zdaniem K. Dziworskiej [9] „...projekt inwestycyjny jest skonkretyzowaną wersją lokaty kapitału (...) kategoria ta obejmuje wszelkie działania związane z przygotowaniem i realizacją inwestycji, a następnie użytkowaniem majątku. Można więc mówić o cyklu rozwojowym projektu inwestycyjnego lub też okresie jego życia.”

Proces inwestycji deweloperskiej rozpatrywać można w węższym i szerszym ujęciu. W węższym ujęciu proces deweloperski zamyka się w dwóch fazach: przedrealizacyjnej i realizacji. Dzieje się tak w przypadku, gdy deweloper po zrealizowaniu inwestycji podejmuje decyzję o sprzedaży nieruchomości. Model dwufazowego procesu inwestycji deweloperskiej ilustruje ryc. 2.



Ryc. 2. Dwufazowy model procesu inwestycji deweloperskiej

Opracowanie własne na podstawie: Kirejczyk, Łaszek [16] s. 108; Dziworska, Trojanowski [10], s. 42; Dąbrowski, Kirejczyk [7], s. 14.

Inicjacja jest punktem wyjścia każdej inwestycji deweloperskiej. Sytuacje inicjujące inwestycje deweloperskie zostały przedstawione na ryc. 1. Działania i towarzyszące im decyzje składające się na przebieg procesu deweloperskiego można przedstawić w postaci uniwersalnego modelu.

Faza przedrealizacyjna jest domeną dewelopera. Deweloper jest bowiem twórcą koncepcji przedsięwzięcia inwestycyjnego, która jest wynikiem przyjętej strategii inwestycyjnej, przeprowadzonych działań marketingowych, a w szczególności analizy rynku nieruchomości.

Analiza rynku „...to podstawowe narzędzie w procesie podejmowania decyzji przez dewelopera, umożliwiające nie tylko zrozumienie zastanej sytuacji rynkowej, ale także dokonanie odpowiednich projekcji na najbliższe kilka lat, kiedy to zaplanowane przedsięwzięcia

zaczną swoje samodzielne życie na rynku nieruchomości” (Lipiński [23]). Jest też podstawą określenia odpowiedniej strategii marketingowej, której celem jest osiągnięcie przez dewelopera oczekiwanej pozycji rynkowej (opанowanie konkretnego segmentu rynku docelowego) i zapewnienie odpowiedniej stopy zainwestowanego kapitału. (Lipiński [23]).

E. E. Malizia i R. Howarth [26] proponują trójstopniowy model analizy rynku nieruchomości, obejmujący: 1) ogólne rozpoznanie rynku, 2) analizę rynku nieruchomości, 3) analizę rynku docelowego.

Wszystkie wymienione rodzaje analiz rynku są zawarte w studium możliwości inwestycyjnych i służą w ostatecznym rezultacie sformułowaniu koncepcji projektu.

Celem ogólnego rozpoznania rynku jest uzyskanie informacji na temat uwarunkowań makroekonomicznych, dotyczących koniunktury gospodarczej, struktury demograficznej, polityki społecznej, uwarunkowań prawnych, technologii, rynku finansowego etc. (Malizia, Howart [26]).

Ogólne rozpoznanie rynku sprowadza się do stworzenia prognoz rozwoju gospodarczego danego regionu (stopa wzrostu PKB, stopa inflacji, stopa bezrobocia, rozwój rynku kapitałowego). Spojrzenie perspektywiczne – jak pisze E. Kucharska-Stasiak [19] – jest konieczne, gdyż przyszłość obszaru kształtuje dynamikę popytu na nieruchomości (zarówno mieszkalne, jak i komercyjne). Brak impulsów miastotwórczych wywołuje degradację ekonomiczną regionu, bezrobocie, ruchy migracyjne ludności, spadek zapotrzebowania na dobra konsumpcyjne i przemysłowe, a w efekcie na nieruchomości. Istotnym elementem ogólnego rozpoznania rynku jest studium demograficzne, ze szczególnym uwzględnieniem struktury i wielkości gospodarstw domowych, liczby urodzeń, zawieranych małżeństw oraz prognoz na najbliższe lata (Kirejczyk, Łaszek [16]). W ten sposób deweloper może ocenić potencjał rynkowy: liczbę, strukturę oraz tempo przyrostu potencjalnych inwestorów.

Zasięg przestrzenny analizy rynku wykazuje znaczne zróżnicowanie w zależności od segmentu rynku nieruchomości. Rynek nieruchomości mieszkaniowych – jak pisze E. Kucharska-Stasiak [19] – wymaga stosunkowo małego obszaru badań, odwrotnie rynek nieruchomości komercyjnych. Wielkość rynku jest wyznacznikiem możliwych zdarzeń, które mogą wpłynąć na losy projektu deweloperskiego, zwłaszcza że cykl realizacji inwestycji w nieruchomości wymaga stosunkowo długiego czasu. Duże rynki zawsze przyciągają uwagę klientów oraz konkurencji. Z kolei rynki małe często nie budzą większego zainteresowania, dlatego łatwo jest przeoczyć nadarzącą się okazję, która pozwala zmienić rynek mały w większy dzięki odkryciu luki rynkowej (Tiffany, Peterson [31]).

Bardzo istotnym elementem badania rynku są działania prowadzące do zidentyfikowania preferencji potencjalnych nabywców bądź najemców nieruchomości. Zadaniem dewelopera jest określenie tych preferencji i realizacja projektu w takiej formie, jaka okazuje się najbardziej pożądana (Psilander [28]).

Na rozwiniętych rynkach nieruchomości w celu przeprowadzenia systematycznej i pełnej analizy, której celem jest rozpoznanie preferencji konkretnych grup inwestorów, używane są narzędzia matematyczno-statystyczne, np. *axiomatic design* (Psilander [28]). Narzędzie to początkowo używane było w odniesieniu do produktów przemysłowych, dopiero później zaadaptowane zostało na potrzeby sektora budownictwa mieszkaniowego. Uwzględnia ono

parametry (preferencje) kształtujące wartość danej nieruchomości dla danej grupy potencjalnych nabywców lub najemców mieszkań czy domów i umożliwia deweloperowi inwestowanie w obiekty o takim standardzie i lokalizacji, jakie są najchętniej przez nich nabywane. Analiza docelowego rynku nieruchomości ma zasadnicze znaczenie przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej, gdyż kieruje uwagę inwestora na obszary rynku, na których jest szansa odniesienia sukcesu.

Kluczowym czynnikiem w planowaniu inwestycji deweloperskiej jest jej lokalizacja. Wynika ona z analizy rynku docelowego, co oznacza, że wybór właściwej lokalizacji powinien być poprzedzony wnikliwym zbadaniem (Li, Yu [25]; Kirejczyk, Łaszek [16]):

- statusu prawnego nieruchomości,
- możliwości inwestowania z punktu widzenia planowania przestrzennego,
- warunków geodezyjnych, przyrodniczych i środowiskowych,
- ekonomicznych i fiskalnych warunków zakupu (cena, opłaty adiacenckie, podatki, inne opłaty),
- infrastruktury społecznej, technicznej i komunikacyjnej.

Deweloper, analizując rynek docelowy, musi uwzględnić także istniejącą podaż nieruchomości, a mianowicie: istniejące zasoby obiektów mieszkaniowych lub komercyjnych, sposób oraz intensywność ich wykorzystania, zużycie techniczne, funkcjonalność. Badaniem musi zostać objęta podaż gruntów oraz ich przeznaczenie w planie miejscowego zagospodarowania. Oprócz przeprowadzania analizy istniejących zasobów deweloper musi rozważyć nieruchomości, których realizacja jest planowana przez inne podmioty, czyli uwzględnić siłę konkurencji. Istotne znaczenie ma zwłaszcza badanie najważniejszych firm deweloperskich o zbliżonych metodach działania na analizowanym rynku.

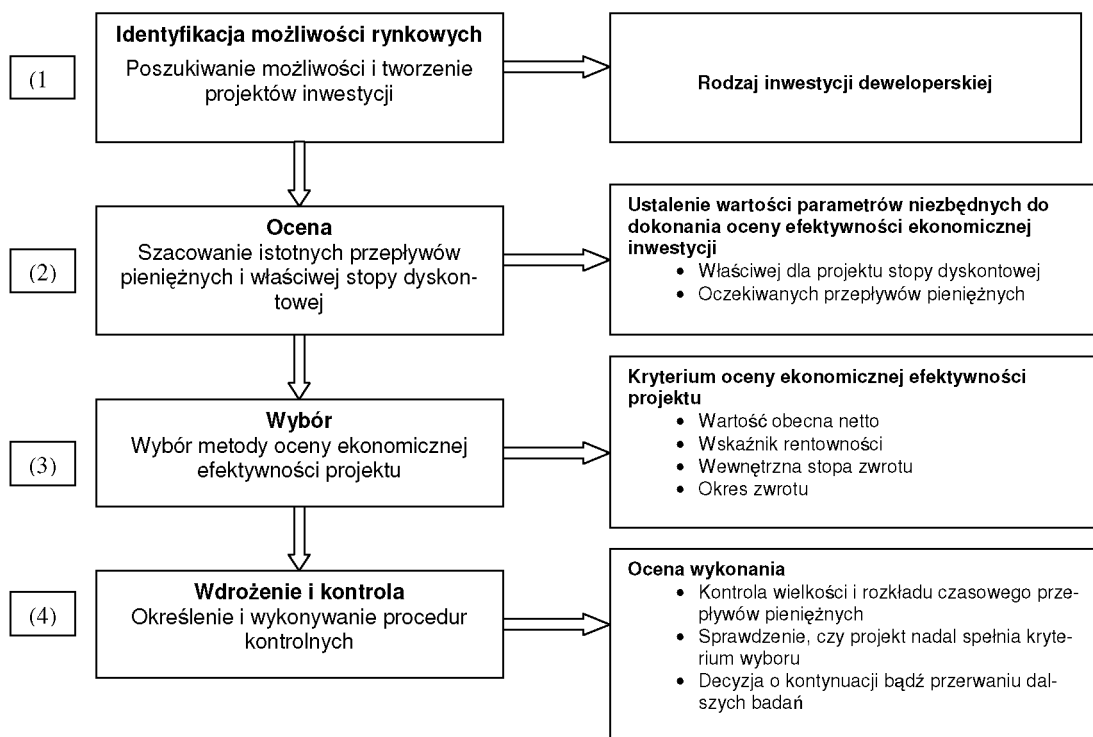
Konieczne jest wykonanie studium architektoniczno-przestrzennego planowanego obiektu, którego celem jest dostarczenie sprecyzowanych danych o powierzchni planowanego obiektu, a co za tym idzie ustalenie przybliżonych nakładów inwestycyjnych i rozważenie dostępnych źródeł finansowania.

Po ustaleniu nakładów na realizację deweloper musi określić, w jakim systemie organizacyjnym będzie realizowany projekt (Lipiński [22]). Oznacza to, że w wypadku realizacji dużych projektów, które wymagają zaangażowania wielu specjalistów, deweloper musi odpowiedzieć na pytanie, czy jest w stanie przeprowadzić inwestycję w obecnym układzie organizacyjnym. Konieczne jest ustalenie składu zespołu, który będzie odpowiedzialny za wykonanie niezbędnych prac w fazie realizacji. W rezultacie deweloper podejmuje decyzję o współpracy z innymi podmiotami, których działania będzie organizował i koordynował.

Opisane wyżej działania pozwalają w pełni poznać możliwości rynkowe, które można przełożyć na korzystny projekt inwestycji deweloperskiej. Wówczas rozpoczyna się proces podejmowania decyzji inwestycyjnych (nazywanych niekiedy decyzjami w zakresie budżetowania kapitałowego lub preeliminowania wydatków inwestycyjnych, lub też analizą finansową projektu) (ryc. 3).

Umiejętność oceny zasadności ekonomicznej realizacji zaplanowanej inwestycji, a także wybór wariantu projektu o najwyższej efektywności wymaga użycia odpowiednich metod. Jest to nieodzowny warunek opłacalnego inwestowania posiadanego kapitału. Bez wątplenia

jest to najważniejszy etap fazy przedrealizacyjnej projektu.



Ryc. 3. Proces podejmowania decyzji w zakresie budżetowania kapitałowego inwestycji deweloperskiej

Opracowanie własne na podstawie: Hawawini, Viallet [13], s. 225.

Zidentyfikowanie możliwości rynkowych pozwala podjąć decyzję co do rodzaju inwestycji deweloperskiej (1). Uwzględniając koszt uzyskania kapitału na finansowanie projektu, deweloper szacuje stopę dyskontową. Następnie opracowuje projekcje oczekiwanym przepływom pieniężnym (2). Ustalenie wartości tych parametrów jest niezbędne do przeprowadzenia oceny efektywności ekonomicznej inwestycji z zastosowaniem odpowiednich kryteriów (3).

Jeżeli wyniki analizy finansowej projektu wykażą ekonomiczną efektywność projektu, zostaje podjęta decyzja o jego wdrożeniu. Wówczas deweloper określa, a następnie wykonuje odpowiednie procedury kontrolne, które są podstawą opracowania katalogu działań, zabezpieczających projekt przed utratą efektywności (4) (Gostkowska-Drzewicka [12]).

Podjęcie pozytywnej decyzji inwestycyjnej inicjuje działania związane z przygotowaniem do realizacji projektu deweloperskiego. Deweloper musi przede wszystkim uzyskać decyzję o warunkach zabudowy oraz zapewnić prawo własności do nieruchomości. Jak pisze G. Dobrowolski [8], „...własność jest najdoskonalszą formą władania”, jednakże nie oznacza to dla dewelopera konieczności bycia właścicielem. Może on skorzystać z jednego z kilku rozwiązań formalno-prawnych (Kirejczyk, Łaszek [16]):

- zakupu (lub nabycia prawa wieczystego użytkowania) terenu z natychmiastowym uiszczeniem należności,

- zakupu terenu z rozłożeniem płatności na kilka rat, zgodnie z terminami planowanego harmonogramu sprzedaży zrealizowanych lokali lub domów,
- zakupu części terenu (np. na pierwszym etapie inwestycji) połączonego z podpisaniem umowy przyrzeczenia sprzedaży pozostałej części terenu w określonym terminie i na określonych w umowie warunkach,
- stworzenia spółki deweloperskiej z właścicielem terenu, który wniesie teren aportem do nowo utworzonej spółki,
- podpisania umowy długoletniej dzierżawy, połączonej z warunkiem przyrzeczenia sprzedaży po okresie dzierżawy lub w jej trakcie (opcja) – rozwiązanie mało popularne ze względu na trudne do przewidzenia ceny gruntów w przyszłości,
- podpisania umowy uprawniającej do realizacji inwestycji (w tym robót budowlanych) na rzecz właściciela w określonym w umowie okresie.

Następnym krokiem jest opracowanie dokumentacji projektowej oraz uzyskanie pozwolenia na budowę.

Ostatnim etapem dwufazowego modelu procesu inwestycji jest ustalenie struktury organizacyjnej, sposobu zarządzania przedsięwzięciem, negocjacje i podpisywanie umów projektu. Najistotniejszym działaniem – jak piszą K. Dziworska i D. Trojanowski [10] – jest jednak wniesienie przez inwestorów kapitału własnego oraz uzyskanie środków ze źródeł zewnętrznych na sfinansowanie przedsięwzięcia deweloperskiego.

Faza realizacji inwestycji deweloperskiej związana jest głównie z budową obiektu. W tej fazie główną rolę odgrywają: inżynier nadzorujący prace budowlane oraz generalny wykonawca. Deweloper prowadzi poszukiwanie nabywców realizowanej inwestycji.

Po zakończeniu prac budowlanych deweloper musi uzyskać dokumenty formalne związane z przekazaniem obiektu do użytkowania.

W przypadku modelu dwufazowego (wąskie ujęcie inwestycji deweloperskiej) przekazanie (sprzedaż) obiektu nowemu inwestorowi do użytkowania jest momentem, w którym deweloper „wychodzi” z inwestycji.

W szerszym ujęciu proces deweloperski jest procesem trójfazowym. Ma to miejsce w przypadku podjęcia decyzji o eksploatacji zrealizowanej nieruchomości, co oznacza, że deweloper pozostaje nadal inwestorem (ryc. 4).

Wraz z przekazaniem obiektu do użytkowania rozpoczyna się faza eksploatacji. Czynnościami wykonywanymi w jej trakcie są:

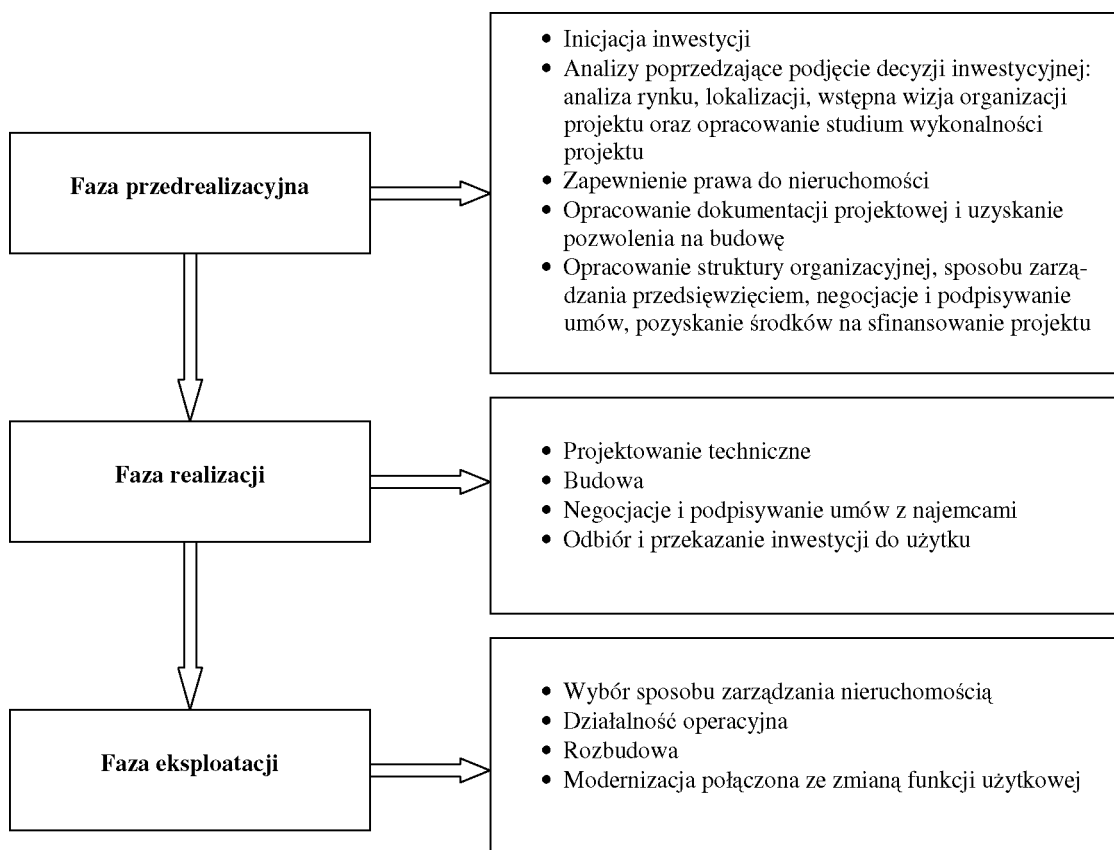
- wybór sposobu zarządzania nieruchomością,
- działalność operacyjna,
- rozbudowa,
- modernizacja połączona ze zmianą funkcji użytkowej.

W fazie eksploatacji pierwszoplanową rolę pełni zarządca nieruchomości, którego działania polegają na „...podejmowaniu decyzji i dokonywaniu czynności mających na celu zapewnienie właściwej gospodarki ekonomiczno-finansowej nieruchomości oraz zapewnienie bezpieczeństwa użytkowania i właściwej eksploatacji nieruchomości w tym bieżącego administrowania nieruchomością, jak również czynności zmierzających do utrzymania nieruchomości w stanie nie pogorszonym zgodnie z jej przeznaczeniem oraz do uzasadnionego

inwestowania w tę nieruchomość” (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 o gospodarce nieruchomościami...[34]).

Istotna rola przypada również pośrednikowi w obrocie nieruchomościami. Zadaniem pośrednika jest pozyskanie najemców. Dotychczas zaprezentowano dwu- i trójfazowy model procesu inwestycji deweloperskiej. Jednakże w literaturze przedmiotu przedstawiany jest on również jako czterofazowy. M. Dąbrowski, K. Kirejczyk [7] proponują czterofazowy cykl inwestycji deweloperskich:

- inicjacja inwestycji,
- koncepcja inwestycji,
- zarządzanie inwestycją,
- ekspozycja inwestycji.



Ryc. 4. Trójfazowy model procesu inwestycji deweloperskiej

Opracowanie własne na podstawie: Kirejczyk, Łaszek [15], s. 108; Dziworska, Trojanowski [10], s. 42; Dąbrowski, Kirejczyk [7], s. 14.

Inicjacja inwestycji, rozumiana jako punkt wyjścia niezbędny do sformułowania koncepcji projektu, jest w tym ujęciu wskazywana jako odrębna faza. Jednakże ze względu na działania, jakie są wtedy podejmowane, może być również traktowana jako etap fazy przedrealizacyjnej, która przez M. Dąbrowskiego i K. Kirejczyka nazywana jest koncepcją inwestycji.

Reasumując, proces inwestycji deweloperskiej rozpatrywać można w węższym szerszym ujęciu. W węższym ujęciu proces deweloperski zamyka się w dwóch fazach: przedre-

alizacyjnej i realizacji. Dzieje się tak w przypadku, gdy deweloper po zrealizowaniu inwestycji podejmuje decyzję o sprzedaży nieruchomości. W szerszym ujęciu proces deweloperski jest procesem trójfazowym. Ma to miejsce w przypadku podjęcia decyzji o eksploatacji zrealizowanej nieruchomości, co oznacza, że deweloper pozostaje jej właścicielem.

Literatura

1. Adams A.: *Investment*, Graham & Trotman A member of Wolters Kluwer Academic Publisher, London/Dordrecht/Boston 1992.
2. Belniak S., Wierzchowski M.: *System finansowania inwestycji mieszkaniowych w Polsce. Pomocnicze materiały dydaktyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001.
3. Brigham E.F., Gapenski L.C.: *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne 2000.
4. Bryx M.: *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Poltex, Warszawa 2001.
5. *Business English Dictionary*, Longman, Pearson Education Limited, 2000.
6. Cyran R.: *Uczestnicy rynku nieruchomości*, Nieruchomości C. H. Beck, wrzesień 2006.
7. Dąbrowski M., Kirejczyk K.: *Inwestycje deweloperskie*, Twigger, Warszawa 2001.
8. Dobrowolski G.: *Pojęcia i definicje dotyczące nieruchomości. Prawo rzeczowe (w:) Vademecum pośrednika nieruchomości*, red. W. J. Brzeski, G. Dobrowolski, S. Sędek, Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 2004.
9. Dziworska K.: *Decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
10. Dziworska K., Trojanowski D.: *Struktura procesu inwestycyjnego projektów deweloperskich*, (w:) *Inwestycje i nieruchomości*, red. A. Nalepka, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2006.
11. Glass J.: *Optimum potential*, Property Investor, 1(4) 1994.
12. Gostkowska-Drzewicka T.: *Raport oceniający*, (w:) *Studium wykonalności projektu inwestycyjnego, analiza finansowa*, red. T. Gostkowska-Drzewicka, Wyższa Szkoła Finansów i Rachunkowości, Sopot 2004.
13. Gostkowska-Drzewicka T.: *Proces decyzyjny i procedura oceny opłacalności nowych projektów inwestycyjnych* (w:) *Projekty inwestycyjne*, red. T. Gostkowska-Drzewicka, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1997.
14. Hawawini G., Viallet C.: *Finanse menedżerskie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
15. Kamershen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C.: *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
16. Kirejczyk K., Łaszek J.: *Vademecum developera*, Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1997.
17. Kozłowski E.: *Ekonomiczne podstawy rynku nieruchomości*, (w:) *Vademecum zarządcy nieruchomości*, red. W. J. Brzeski, Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 2003.
18. Kucharska-Stasiak E.: *Inwestowanie w nieruchomości*, Instytut Nieruchomości Valor 1999.
19. Kucharska-Stasiak E.: *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
20. *Longman Dictionary of Contemporary English*, Longman Group Ltd., 1995.
21. Lipiński J.: *Deweloper na rynku nieruchomości*, Nieruchomości C. H. Beck, nr 2, luty 2000.
22. Lipiński J.: *Fabrica Commercium, czyli jak deweloper przygotowuje budowę*, Nieruchomości C. H. Beck, nr 5, maj 2000.
23. Lipiński J.: *Marketing nieruchomości*, Nieruchomości C. H. Beck, nr 6, czerwiec 2000.
24. Li H., Yu L.: *A GIS-based site selection system for real estate projects*, Construction Innovation, 2005(5).

25. Logue A. C.: *Property Values, Real Property Yields, Real Returns for Endowments*, University Business, July 2006, No 66.
26. Malizia E. E., Howarth R.: *Clarifying the Structure and Advancing the Practice of Real Estate Market Analysis*, *Appraisal Journal*, 00037087, Jan. 1995, Vol. 63, issue 1.
27. Mayo H. B.: *Wstęp do inwestowania*, Wydawnictwo K.E. Liber, Warszawa 1997.
28. Psilander K.: *Axiomatic Design in the Customizing Home Building Industry*, Blackwell Science Ltd. 2002, *Engineering, Construction and Architectural Management* 9/4.
29. Rogowski W.: *Rachunek efektywności przedsięwzięć inwestycyjnych*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
30. Sanders T.: *The UK Property and Construction Markets as an Example for Poland*, (w:) *Brytyjski rynek budowlany i nieruchomości jako przykład dla Polski, Referaty seminaryjne*, Uniwersytet Reading i Uniwersytet Łódzki, Łódź 1994.
31. Tiffany P., Peterson S. D.: *Biznes plan*, IDG Books Worldwide, Wydawnictwo RM, Warszawa 1999.
32. Trojanowski D.: *Kim jest deweloper?*, *Nieruchomości C. H. Beck*, nr 2, luty 2004.
33. Wadley D.: *Good Development, Better Planning: The Nexus Revisited*, *Planning, Practice & Research*, Vol. 19, No. 2, May 2004.
34. *Ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r.*, Dz. U. z 2000 r. nr 46, poz. 543 z późniejszymi zmianami.

THE ESSENCE OF DEVELOPER ACTIVITIES IN LITERATURE ON THE SUBJECT

Abstract. The activities of developer companies go beyond the typical execution functions, so they cannot be classified as purely house-building ones. The notion of developer's activities has not been defined in the Polish law, just like in many other countries.

The essence of developer's activities can be considered in a three-sided approach: a semantic, an economic, and a process one.

If considered in a semantic approach, a developer is a business entity, whose operations are related to developing land properties.

When viewed in an economic approach, a developer is an entrepreneur, who conducts its own business and at its risk, and that business consists in investing in real properties to yield profits. The object of a developer's company operations is investing in real properties, thus increasing their values. A developer is a coordinator and an organizer of a project being implemented.

In a process approach, the developer activities mean a sequence of actions that follow one after the other, and make up the process of implementing the developer's project, considered in a narrower or a broader scope.

In a narrower scope, a developer process comprises two phases: the one that precedes the actual implementation, and the implementation itself. This is so in the case of making a decision to sell the completed project. The transfer of a facility for use is a moment when a developer exits the project. In a wider approach, a developer process can be a three-phase one. This concerns a situation, in which a developer not only implements its project, but also operates it.

Key words: developer, developer activities, developer project process.

mgr Magdalena Gostkowska-Drzewicka
Sopocka Szkoła Wyższa (Sopot College)
Sopot