

PROFESJONALNY MAGAZYN BRANŻY DEWELOPERSKIEJ, BUDOWLANEJ I RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Nr 3 [121] czerwiec–lipiec 2023 • Indeks: 411086 • cena brutto: 98 zł (w tym 8% VAT)

realestate

MAGAZINE

Biurowie Zendesk w Krakowie projektu The Design Group

FORUM

Kreowanie zrównoważonej przestrzeni pracy dla lepszej przyszłości





**Idealna przestrzeń
do pracy istnieje.
Stwórz ją z nami.**

pl.sodexo.com/vitalspaces

Od redakcji

Szanowni Czytelnicy

Mamy przyjemność oddać w Wasze ręce najnowszy numer „Real Estate Magazine”. Wakacje tuż za pasem, dlatego liczymy, że niniejsza lektura umili Państwu czas w trakcie odpoczynku. Wydanie otwieramy artykułem przygotowanym przez studio architektoniczne The Design Group poświęconym kreacji zrównoważonej przestrzeni pracy. Firmy coraz częściej angażują się w projektowanie wnętrz biurowych zgodnie z zasadami ESG, co przynosi korzyści zarówno dla nich, jak i dla społeczeństwa jako całości – więcej o tym w ramach tematu numeru. Tematykę ESG porusza w swoim tekście również dr Karolina Dudek, która opisuje obecną dyskusję na temat tego, jak powinien wyglądać model hybrydowy pracy, oraz jak organizacje powinny dostosować swoje przestrzenie biurowe do nowych realiów rynku.

Serwis techniczny budynku jest często niedostrzegany i mało widoczny w porównaniu z innymi serwisami, takimi jak utrzymanie czystości czy ochrona fizyczna. Niemniej jednak pełni niezwykle istotną rolę w zapewnianiu prawidłowego funkcjonowania budynku. Zapraszamy do lektury materiału autorstwa Agnieszki Sławomirskiej, w którym zdradza, na co powinno się zwracać uwagę przy wyborze odpowiedniej firmy. W dziale Facility znajdą Państwo również ciekawy wywiad z Wojciechem Nizio, ekspertem marki TORK – rozmawialiśmy m.in. o najlepszych metodach wspomagających dbanie o higienę w przestrzeniach publicznych, potencjale produktów marki TORK oraz jej zaangażowaniu w ekologiczne inicjatywy.

Kwitnący biznes magazynowy zmaga się z brakiem rąk do pracy. Te coraz częściej zastępowane są robotami, dlatego łączność bezprzewodowa stała się najważniejszym elementem w każdej parceli, bez której nie jest w stanie funkcjonować. W jaki sposób zaprojektować zatem sieć w magazynie przyszłości i jak ją zabezpieczyć? Odpowiedź na to pytanie znajdziecie Państwo w materiale autorstwa ekspertów z firmy Grandmetric w dziale Investment & Construction. W tej części magazynu przeczytacie Państwo również m.in. o rozwiązaniach dostarczanych przez firmę Novoferm z zakresu serwisu technicznego bram przemysłowych oraz ramp przeładunkowych.

Stan zagrożenia epidemicznego niebawem zostanie zniesiony, co będzie się wiązać ze zmianami w zakresie podatkowym. O modyfikacjach, jakie to niesie dla branży nieruchomości komercyjnych, dowiedzą się Państwo z tekstu Małgorzaty Dankowskiej.

Czerwcowe wydanie „Real Estate Magazine” zamykamy corocznym przeglądem firm świadczących usługi z zakresu serwisu i technicznego utrzymania nieruchomości.

Życzę przyjemnej lektury

Szymon Konarski
Redaktor Prowadzący

WYDAWCA I REDAKCJA

Forum Media Polska sp. z o.o.,
ul. Polska 13, 60-595 Poznań

Wydział VIII Gospodarczy KRS Poznań,
wysokość kapitału zakładowego:
300 000 zł

NIP 781-15-51-223
KRS nr 0000037307

Sąd Rejonowy Nowe Miasto i Wilda
w Poznaniu

PREZES ZARZĄDU
Magdalena Balanicka

CZŁONEK ZARZĄDU
Paulina Hinz-Żurawska

CZŁONEK ZARZĄDU
Radosław Lewandowski

DYREKTOR WYDAWNICZA I ROZWOJU
Edyta Żmuda

REDAKTOR PROWADZĄCY
Szymon Konarski
szymon.konarski@forum-media.pl

NADZÓR GRAFICZNY
Maria Podemska

KOORDYNATOR WYDAWNICZY
Piotr Wąsala

WSPÓŁPRACA I REKLAMA
Justyna Kapsa
Brand Manager
Tel. 692 056 807
justyna.kasjaniuk@forum-media.pl

OBSŁUGA KLIENTA I PRENUMERATA

Monika Madaj
tel. 61 628 70 27
monika.madaj@forum-media.pl

PROJEKT LAYOUTU
www.rozmiaruniwersalny.com
Lena Wójcik

SKŁAD I DTP
P76 Advertising

DRUK
Poligrafia Janusz Nowak

SERWISY ZDJĘCIOWE
Adobe Stock, Shutterstock

ZDJĘCIA NA OKŁADCE:
Biuro firmy Zendesk w Krakowie projektu
The Design Group

» TEMAT NUMERU

- 4** Kreowanie zrównoważonej przestrzeni pracy dla lepszej przyszłości

» FACILITY

- 8** Społeczny wymiar przestrzeni
- 12** Jak dobrze wybrać obsługę techniczną?
- 18** Ochrona + marketing?
Rozwiązania technologiczne dla wspólnego zastosowania w ochronie i marketingu.
Synergia danych, podział kosztów
- 20** Tworzyć więcej, wykorzystując mniej – wywiad z ekspertem marki Tork

» PROPERTY

- 24** Razem po sukces – czy to możliwe w relacji między wynajmującym a najemcą?
- 27** Back-office nieruchomości w firmach

» INVESTMENT & CONSTRUCTION

- 30** Milisekundę od katastrofy – sieć w magazynie przyszłości



Badania jednoznacznie pokazują, że wygodne biuro to za mało. Wraz z powrotem pracowników do biur zwiększyły się ich oczekiwania dotyczące higieny i zrównoważonego rozwoju – 97% ankietowanych oczekuje, że ich miejsce pracy będzie bardziej przyjazne środowisku. Jak zatem namówić pracownika do powrotu do biura i zapewnić odpowiadające mu warunki? – oto dylemat niejednego pracodawcy i zarządcy obiektu. Wybór rozwiązań higienicznych jest tu kluczowy.

Wojciech Nizio

Tworzyć więcej, wykorzystując mniej – wywiad z ekspertem marki Tork, str. 20–23

- 32** Serwis 24h oraz bezpieczny przeładunek – rozwiązania Novoferm
- 34** Kopała – dlaczego ten kształt tak nas intryguje i co ma w sobie?
- 36** Certyfikacja zrównoważonych budynków w Polsce

RESIDENTIAL

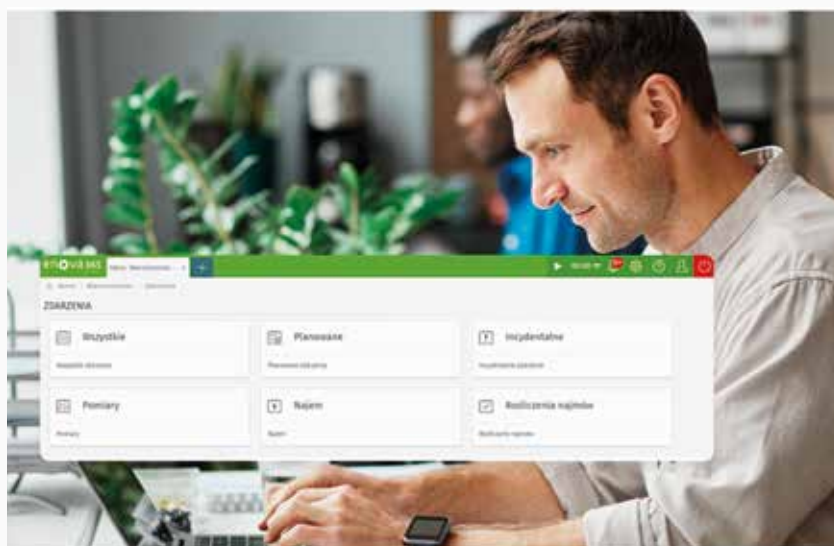
- 40** Bezpieczny Kredyt 2% – perspektywy i ryzyka dla rynku mieszkaniowego

ADMINISTRATION & BUSINESS

- 44** Reforma planistyczna a nieruchomości zabytkowe. Czy będzie trudniej inwestować w zabytki?
- 49** Nowe terminy i obowiązki podatkowe po ustaniu stanu zagrożenia epidemicznego
- 52** Fundacja rodzinna jako narzędzie zarządzania majątkiem w sektorze deweloperskim

PRZEGLĄD FIRM

- 58** Serwis i techniczne utrzymanie nieruchomości 2023



Charakterystyczną cechą systemu planowania zasobów w przedsiębiorstwie (ERP – *enterprise resources planning*) jest wspólna baza danych, która spina kłamrą wszystkie nasze zasoby. Każdy z sektorów przedsiębiorstwa ma specjalny moduł. Nie musimy rozdrabniać się na kilka specjalistycznych oprogramowań – wystarczy zainwestować w jedno, które umożliwi różnorodną pracę na firmowej bazie danych.

enova365

Back-office nieruchomości w firmach,
str. 27–29

Kreowanie zrównoważonej przestrzeni pracy dla lepszej przyszłości

W OSTATNICH LATACH OBSERWUJEMY WZROST ZAINTERESOWANIA ZASADAMI ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL, GOVERNANCE) I ZRÓWNOWAŻONYM ROZWOJEM W KONTEKŚCIE PROJEKTOWANIA WNĘTRZ BIUROWYCH. JEST TO WYNIK ROSNĄCEJ ŚWIADOMOŚCI DOTYCZĄCEJ ZMIAN KLIMATYCZNYCH, POTRZEBY OCHRONY ŚRODOWISKA NATURALNEGO ORAZ ZWIĘKSZONEJ SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU. W ODPOWIEDZI NA TE WYZWANIA WIELE FIRM DOSTRZEGA KONIECZNOŚĆ PODJĘCIA DZIAŁAŃ MAJĄCYCH NA CELU TROSKĘ O NASZĄ PLANETĘ JAKO INTEGRALNY ELEMENT ICH STRATEGII BIZNESOWEJ. W NINIEJSZYM ARTYKULE PRZYJRZYMYSIĘ BLIŻEJ ZNACZENIU KREOWANIA ZRÓWNOWAŻONEJ PRZESTRZENI PRACY, MOŻLIWOŚCIOM ORAZ KORZYŚCIOM, JAKIE WYNIKAJĄ Z JEJ WDRAŻANIA DLA FIRM I SPOŁECZEŃSTWA JAKO CAŁOŚCI.



The Design Group

Studio projektowe zajmujące się wyłącznie projektami komercyjnymi w zakresie projektowania i programowania środowisk pracy. Firma ma wieloletnie doświadczenie w tworzeniu oryginalnych, niepowtarzalnych i nowoczesnych wnętrz biurowych. Klienci BPO/SSC doceniają ich elastyczność w pracy nad projektami i nastawienie na tworzenie łatwych do adaptacji biur projektowych. W procesie projektowania architekci The Design Group kierują się przede wszystkim ergonomią i skupieniem na człowieku. Projekty firmy były wielokrotnie nagradzane w konkursach krajowych i zagranicznych, np. Office Superstar, International Property Awards, Archello.



Biuro PwC SDC w Katowicach projektu The Design Group – sala szkoleniowa

Ku lepszej przyszłości

Zrównoważone projektowanie miejsc pracy zgodne z zasadami ESG to kompleksowe podejście, które uwzględnia aspekty ekologiczne, społeczne i zarządzania. W dzisiejszych czasach jest już nie tyle trendem, co koniecznością. Obejmuje ono holistyczne podejście do tworzenia przestrzeni pracy, które stawiają na pierwszym miejscu dobrostan jednostek, społeczności i planety. Celem jest osiągnięcie równowagi między stworzeniem komfortowego i efektywnego miejsca pracy a jednoczesnym ograniczeniem zużycia zasobów naturalnych oraz emisji szkodliwych substancji. Odpowiedzialność za przyszłe pokolenia wymaga więc od nas tworzenia miejsc pracy, które są nie tylko atrakcyjne i funkcjonalne, ale także energooszczędne, przyjazne dla środowiska i korzystne dla zdrowia oraz samopoczucia pracowników. Wdrażanie zrównoważonych rozwiązań to także optymalizacja efektywności biznesowej i wizerunku firmy. Korzystawszy z odpowiednich narzędzi i technologii, mamy niezwykle szansę kształtowania przyszłości biur.

Inwestycja długoterminowa

Zrównoważone projektowanie wnętrz biurowych może się oczywiście wiązać z pewnymi wyzwaniami finansowymi. Koszty związane z zastosowaniem ekologicznych i energooszczędnych rozwiązań mogą być wyższe niż w przypadku tradycyjnych narzędzi oraz metod projektowania. Firmy, które decydują się na wprowadzenie zrównoważonych elementów do swoich przestrzeni biurowych, muszą być świadome konieczności poniesienia dodatkowych nakładów finansowych.

Warto jednak zauważyć, że koszty te mogą być postrzegane jako inwestycja długoterminowa. Choć początkowo mogą być wyższe, to ekologiczne rozwiązania mogą przynieść oszczędności w dłuższej perspektywie czasowej. Na przykład systemy oświetleniowe oparte na energooszczędnych diodach LED pozwalają na znaczną redukcję zużycia energii elektrycznej, jednocześnie zapewniając wysoką jakość światła. Inteligentne systemy zarządzania energią pozwalają monitorować zużycie energii w czasie rzeczywistym i optymalizować jej wykorzystanie. Dodatkowo rozwijane są nowe technologie w zakresie recyklingu wody, wykorzystania odnawialnych źródeł energii, a także inteligentnego zarządzania systemami klimatyzacyjnymi, które przyczyniają się do zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko naturalne.

Estetyka zrównoważonego designu

Zrównoważonemu projektowaniu często zarzuca się ograniczenia w zakresie wyboru materiałów czy kolorów i stylów. Niemniej jednak należy zauważyć, że wraz z rosnącą świadomością społeczeństwa oraz potrzebą tworzenia zdrowych i przyjaznych środowisk rozwijane są coraz lepsze rozwiązania technologiczne, a także materiały, które pozwalają na realizację założeń zgodnych z ESG, estetycznymi preferencjami i oczekiwaniami klienta.

Drewno z certyfikatami pochodzenia, np. FSC (Forest Stewardship Council) gwarantuje, że zostało pozyskane z lasów

zarządzanych z poszanowaniem zasad zrównoważonego gospodarowania. Tworzywa sztuczne nadające się do recyklingu, takie jak polipropylen czy polietylen, dają drugie życie odpadom i zmniejszają ilość plastiku trafiającego na składowiska. Istnieją także farby o niskiej zawartości substancji toksycznych, co przekłada się na lepszą jakość powietrza wewnątrz pomieszczeń i zdrowie użytkowników. Natomiast nowoczesne materiały o niskim śladzie węglowym pozwalają znacznie ograniczyć emisję CO₂ podczas produkcji.

Dzięki temu projektowanie wnętrz biurowych zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju nie oznacza rezygnacji z estetyki ani komfortu – wręcz przeciwnie: innowacyjne materiały ekologiczne oferują szeroki wachlarz wzorów, kolorów oraz faktur umożliwiających tworzenie unikalnych i atrakcyjnych przestrzeni biurowych.

Klucz do zadowolenia i wydajności pracowników

Zrównoważone projektowanie miejsc pracy ma także ogromny wpływ na samopoczucie pracowników, ich efektywność, produktywność, a nawet redukcję kosztów związanych z absencją chorobową. Badania systematycznie dowodzą, że dobrze zaprojektowane miejsce pracy pozytywnie wpływa na zadowolenie pracowników, zaangażowanie i ogólną wydajność. Dlatego ważne są: dostęp do naturalnego światła, odpowiednia wentylacja, ergonomiczne meble czy zielone przestrzenie.

Co więcej, zrównoważone projektowanie miejsc pracy odgrywa istotną rolę w przyciąganiu i zatrzymywaniu najlepszych talentów. Na dzisiejszym konkurencyjnym rynku pracy pracownicy coraz częściej poszukują pracodawców, którzy zgadzają się z ich wartościami osobistymi oraz przyczyniają się do większego społecznego i środowiskowego celu. A ci, którzy są dumni z działań zrównoważonych w miejscu pracy, są bardziej skłonni pozostać w firmie i przyczyniać się do jej długoterminowego sukcesu.



Pozostaliśmy jeszcze na chwilę przy pracownikach. Przy projektowaniu wnętrza biurowych zgodnie z zasadami ESG kluczowym elementem jest także zaangażowanie zespołu, o czym przekonaaliśmy się w wielu naszych projektach. Podejmowanie decyzji dotyczących wyposażenia i aranżacji biura we współpracy z pracownikami przyczynia się do lepszej efektywności, produktywności i zadowolenia. Umożliwienie współpracy oraz wymiany pomysłów może pozwolić m.in. na stworzenie różnorodnych stref pracy, uwzględnienie indywidualnych potrzeb i preferencji zespołów, a także zapewnienie przestrzeni relaksu oraz rekreacji. W ten sposób tworzymy biura, które sprzyjają kreatywności, komunikacji i zwiększają satysfakcję pracowników.

Budowanie reputacji i zaufania

Wzrost świadomości społecznej na temat znaczenia zrównoważonego rozwoju i troski o środowisko naturalne prowadzi również do powstawania różnych certyfikacji i standardów oceny ekologicznej budynków. Przykładem są LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*) lub BREEAM (*Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology*), które uwzględniają wiele czynników, takich jak zarządzanie energią, zużycie wody, jakość powietrza i ekosystemów, materiały i inne aspekty zrównoważonego rozwoju. Posiadanie certyfikacji stanowi oficjalne potwierdzenie zgodności projektu z wyznaczonymi standardami i stanowi dowód na zaangażowanie w zrównoważone praktyki projektowe.

W miarę dążenia firm do wykazania swojego zaangażowania w etyczne i zrównoważone praktyki integracja zrównoważoności w miejscu pracy staje się integralną częścią ich strategii CSR. Poprzez dostosowanie działań biznesowych do celów środowiskowych podmioty poprawiają swoją reputację, budują zaufanie interesariuszy i przyczyniają się do pozytywnego wizerunku marki. Korzysta z tego nie tylko organizacja, lecz także szersze



Główna siedziba Allegro w Poznaniu projektu The Design Group – widok na amfiteatr i jungle room

społeczeństwo, które jest inspirowane do przyjęcia zrównoważonych praktyk.

Firmy mogą również korzystać z różnych programów i inicjatyw, które wspierają zrównoważone projekty. Dotacje, ulgi podatkowe czy programy ekologiczne mogą pomóc w pokryciu dodatkowych kosztów i uczynić zrównoważone projektowanie bardziej dostępnym.

Odpowiedzialność i świadomość w praktyce

Filozofia zrównoważonego projektowania towarzyszy naszej pracowni The Design Group już od początku jej powstania i nieustannie ma kluczowe znaczenie w naszej codziennej pracy. Jesteśmy świadomi społecznej roli, którą pełniemy jako architekci, i zdajemy sobie sprawę z wpływu naszych decyzji na środowisko, dlatego dokładnie analizujemy oraz przyglądamy się temu, co stosujemy w naszych projektach. Zadajemy sobie trud, aby precyzyjnie zaplanować i wprowadzić odpowiednie rozwiązania, które przyczyniają się do znacznego zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko. W każdym projekcie dążymy do minimalizowania odpadów i zużycia energii, a także korzystamy z materiałów

certyfikowanych i naturalnych, które wpisują się w koncepcję gospodarki obiegu zamkniętego. Na przykład pracując przy projekcie poznańskiej siedziby Allegro, już na etapie przygotowywania koncepcji biura przestrzegaliśmy idei zrównoważonego rozwoju, m.in. dzięki wykorzystaniu materiałów pochodzących z recyklingu oraz współpracy z lokalnymi dostawcami. Wdrożyliśmy również innowacyjne rozwiązania, takie jak system optymalizujący zużycie energii w oświetleniu, a także zaprojektowaliśmy wsparcie dla systemu segregacji odpadów. Działania te miały na celu minimalizację negatywnego wpływu na środowisko naturalne i stworzenie przyjaznej dla pracowników przestrzeni. We wnętrzach znajdziemy także naturalne, wysokiej jakości materiały oraz meble od polskich dostawców. A to wszystko dlatego, że korzystanie z produktów lokalnych i zrównoważony rozwój sam w sobie były dla Allegro bardzo ważnymi aspektami związanymi z ich nowym biurem. Ciekawym zabiegiem aranżacyjnym był również recykling poprzednio wykorzystywanych przez firmę mebli biurowych.

Również do projektu nowych przestrzeni biura PwC Service Delivery Center w Katowicach wykorzystaliśmy meble



Biuro firmy Zendesk w Krakowie – strefa fountain

pochodzące z poprzedniej siedziby. To rozwiązanie ograniczyło zużycie zasobów i generowanie odpadów. Dodatkowo zdecydowaliśmy się wykorzystać cegłę pochodzącą z rozbiorów, co jest przykładem zrównoważonego podejścia opartego na cyrkularności i odzyskiwaniu materiałów. Zastosowaliśmy również oszczędne rozwiązania oświetleniowe, które przyczyniają się do redukcji zużycia energii elektrycznej. Innym sposobem na oszczędność prądu było zastosowanie ciepłego oświetlenia w biurze Zendeska, firmy z branży technologicznej. Ciepłe światło bowiem zużywa znacznie mniej energii niż oświetlenie o chłodnej temperaturze barwowej.

W The Design Group głęboko wierzymy, że przyszłość projektowania miejsc pracy leży w przestrzeganiu wartości ESG. Włączając te zasady do projektów, możemy tworzyć przestrzenie, które nie tylko zwiększają produktywność i dobre samopoczucie, lecz także przyczyniają się do bardziej zrównoważonej przyszłości. Niezależnie od skali projektu zawsze wkładamy maksimum wysiłku w dostarczenie rozwiązań najwyższej jakości, a nasze wartości są widoczne w każdym projekcie, co

wyróżnia zarówno nasze realizacje, jak i naszą pracownię.

Czas działać

Pracując w otoczeniu, które jest przyjazne dla zarówno naszego zdrowia, jak i środowiska, możemy wpływać na poprawę

jakości naszego życia oraz stymulować innowacje i kreatywność. Niezależnie od tego, czy jesteśmy pracownikami, pracodawcami czy projektantami, każdy z nas ma możliwość wniesienia pozytywnych zmian. Wprowadzanie prostych praktyk, takich jak zastosowanie energooszczędnych rozwiązań, recykling, wykorzystywanie naturalnego oświetlenia i wprowadzenie roślin do przestrzeni biurowej, może mieć ogromny wpływ na nasze codzienne doświadczenia. Każdy ma swoją rolę do odegrania i tylko dzięki współpracy oraz wspólnemu wysiłkowi możemy osiągnąć pozytywne rezultaty. Przyjrzyjmy się naszym miejscom pracy i zastanówmy się, jak możemy je uczynić bardziej zrównoważonymi. Czasem małe działania mogą mieć ogromne konsekwencje. Pamiętajmy, że wpływając na swoje miejsce pracy, wpływamy również na świat zewnętrzny. Jeśli wszyscy podejmiemy się wyzwania kreowania zrównoważonej przestrzeni pracy, stworzymy lepszą przyszłość dla nas oraz przyszłych pokoleń.

Czas działać. Czas wprowadzać zmiany. Czas kreować zrównoważoną przestrzeń pracy dla lepszej przyszłości.



Biuro Pwc SDC w Katowicach projektu The Design Group – strefa recepcji, w której wykorzystano cegłę z rozbiorów

Spółeczny wymiar przestrzeni

W WIELU ORGANIZACJACH TOCZY SIĘ DZIŚ DYKUSJA NA TEMAT TEGO, JAK POWINIEN WYGLĄDAĆ MODEL HYBRYDOWY, A TAKŻE JAK PRZEPROJEKTOWAĆ BIURO, BY ODPOWIADAŁO NA NOWE POTRZEBY ROZPROSZONYCH ZESPOŁÓW. JEDNYM Z WAŻNYCH WĄTKÓW JEST ROZMOWA O NOWEJ ROLI BIURA, KTÓRE MA BYĆ MIEJSCEM BUDOWANIA SPOŁECZNOŚCI, WSPIERAJĄCYM ROZWÓJ ORGANIZACJI. DLATEGO TAK WAŻNE JEST TERAZ ZNALEZIENIE ODPOWIEDZI NA PYTANIA DOTYCZĄCE TEGO, JAK ZAPROJEKTOWAĆ PRZESTRZENIE, KTÓRE BĘDĄ WSPIERAŁY WYMIANĘ WIEDZY, BUDOWANIE RELACJI I WSPÓŁPRACĘ W ZESPOŁACH. W ARTYKULE WYJAŚNIAM, JAK UWZGLĘDNIĆ SPOŁECZNY WYMIAR PRZESTRZENI W PROJEKTOWANIU ŚRODOWISK PRACY.



dr Karolina Dudek

Associate Director, Colliers Define,
Akademia Sztuk Pięknych w Warszawie

Ekspertka Colliers Define doradzająca w kompleksowych procesach planowania, projektowania, organizowania i transformacji przestrzeni dla dużych marek korporacyjnych. Odpowiada za badanie potrzeb firm i ich pracowników, analizę obecnych powierzchni, formułowanie strategii hybrydowego środowiska pracy i zarządzanie zmianą przy przeprowadzce do nowej przestrzeni. Brała udział w tworzeniu systemu Whirla Smart Office, ułatwiającego firmom zarządzanie biurem i wdrożenie modelu hybrydowego. Pracuje również na Wydziale Wzornictwa Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie.



Komunikacja, kooperacja, współpraca, rozmowy to bliskoznaczne wyrazy, których w luźnej konwersacji prowadzonej w organizacjach często używa się naprzemiennie. Określany jest za ich pomocą dość szeroki zakres działań komunikacyjnych związanych z koordynacją i ustalaniem zadań, spontanicznym zadawaniem pytań w czasie pracy dotyczących wykonywanych w danym momencie czynności, przekazywaniem wiedzy i wyjaśnianiem różnych zagadnień czy burzą mózgów mającą doprowadzić do ustalenia optymalnego rozwiązania. Choć w potocznej mowie zakres semantyczny tych czterech wyrazów w dużej mierze się pokrywa, to osoby projektujące przestrzeń pracy używają ich na określenie różnych typów interakcji. Dla każdego z nich projektowane są nieco inne przestrzenie dopasowane do charakteru i częstotliwości odbywających się w nich działań komunikacyjnych. To właśnie one są elementami architektury przestrzeni biurowych w największym

stopniu wpływającymi na relacje społeczne oraz przekazywanie wiedzy i informacji.

Komunikacja

W czasach pracy zdalnej komunikacja organizacyjna jest w dużej mierze zapośredniczona przez narzędzia takie jak MS Teams czy Google Meet. Obejmuje wiele różnych sytuacji, spośród których część jest dość oczywistym elementem codziennej rzeczywistości biznesowej – to indywidualnie prowadzone wideokonferencje czy spotkania hybrydowe angażujące kilka osób znajdujących się w jednej przestrzeni w biurze i osoby, które uczestniczą zdalnie. To także sytuacje mające miejsce nieco rzadziej, np. spotkania całej firmy, w czasie których komunikowane są ważniejsze decyzje czy omawiane wyniki i strategie. W dobie pracy hybrydowej te spotkania również realizowane są w formule zapośredniczonej, aby wszyscy pracownicy – także ci, którzy pracują danego dnia w domu, oraz ci, którzy w ogóle pracują

całkowicie zdalnie – mieli okazję w nich uczestniczyć i pozostać dzięki temu na bieżąco z aktualnościami firmowymi.

Aby biuro dobrze wspierało ten zakres czynności, czyli komunikację, muszą w nim być zapewnione miejsca, takie jak małe sale do spotkań wyposażone w konwencjonalne biurko z ekranem umożliwiające dogodne przeprowadzenie wideokonferencji. Średnie i większe sale konferencyjne powinny być projektowane z uwzględnieniem hybrydowego charakteru spotkań – dobrą praktyką jest projektowanie dużych ekranów u szczytu stołu, ale odsuniętych od niego w taki sposób, aby znajdująca się powyżej kamera mogła objąć wszystkich uczestników spotkania. Miejsca do prowadzenia większych spotkań zwykle aranżowane są ad hoc dzięki mobilnym ściankom, które można przestawić. W ten sposób otwierane są i łączone 2 lub 3 większe przestrzenie, np. 2 duże sale konferencyjne, albo tworzona jest większa przestrzeń z połączenia sali konferencyjnej i przestrzeni socjalnej przy kuchni. Aby jednak te przestrzenie sprawdziły się dobrze jako miejsca do spotkań hybrydowych, odpowiednio musi być również zaprojektowana akustyka tych pomieszczeń, a także ich nagłośnienie oraz rozmieszczenie kamer i ekranów. Warto też pamiętać o znajdującym się obok magazynku umożliwiającym przechowanie części mebli, które trzeba zabrać na potrzeby aranżacji takiej przestrzeni.

Kooperacja

W języku specjalistów zajmujących się projektowaniem środowiska pracy pod pojęciem „kooperacja” kryją się spontaniczne typy interakcji i rozmów towarzyszące wykonywaniu codziennych zadań. To one w dużej mierze są odpowiedzialne za hałas powstający w przestrzeniach open space. W niektórych zespołach jest stosunkowo dużo kooperacji – praca poszczególnych specjalistów jest w znacznej mierze współzależna, czyli by wykonać swoje zadanie, poszczególne osoby muszą dopytywać innych o rozmaite kwestie i na bieżąco uzyskiwać od nich informację zwrotną.



Oczywiście, bywają też grupy, gdzie kooperacji prawie nie ma, ponieważ poszczególni pracownicy w samodzielny i kompletny sposób wykonują swoje zadania – to specjaliści, o których się mówi, że są niezależnymi wyspami. Pomiędzy tymi dwiema skrajnymi wartościami pewnego kontinuum znajdują się zespoły, w których intensywna kooperacja odbywa się w określonych okresach. Może to być np. team przygotowujący raz w tygodniu lub raz na kwartał raport wymagający wspólnych uzgodnień, dzielenia się wiedzą i skomentowania. Wówczas osoby na co dzień pracujące samodzielnie przez kilka godzin lub dni muszą intensywnie współpracować przy przygotowaniu raportu. Bieżąca interakcja i wyjaśnianie rozmaitych kwestii to bardzo ważny element wdrażania nowych pracowników i przekazywania im niezbędnej wiedzy. Kooperacja może być zatem nie tyle związana ze stylem pracy danego zespołu, ile ze stopniem wdrożenia i usamodzielnienia poszczególnych pracowników.

Kameralny open space, w którym znajduje się nie więcej niż kilkanaście biurek zgrupowanych w 2 lub 3 wyspy, oddzielonych od komunikacji nieco wyższymi szafkami zwieńczonymi donicami z roślinami lub panelami akustycznymi to przykład przestrzeni dobrze wspierającej kooperację w teamie. Innym typem przestrzeni są pokoje zespołowe, które mogą być przypisane do poszczególnych działów lub udostępnione w formule rezerwacji grupom mającym w biurze dni koordynacyjne. Zaletą tego ostatniego rozwiązania wiążącego się z większym wydzieleniem przestrzeni jest efekt „bycia u siebie” sprzyjającego budowaniu dobrej atmosfery pracy. Kooperacje wymagają zerkania na monitory pracowników, pokazanie czegoś palcem na ekranie albo wpisania czegoś na klawiaturze osoby, z którą się coś omawia. Dlatego w zespołach intensywnie współpracujących nie sprawdzą się aranżacje open space z biurkami stojącymi w rzędzie i oddzielonych od siebie panelami utrudniającymi interakcje i ograniczającymi pole widzenia.

Współpraca

Burze mózgów, spotkania warsztatowe, cykliczne spotkania zespołów w celu koordynacji zadań w projektach to tylko kilka przykładów planowanych spotkań, w których bierze udział kilka lub kilkanaście osób mających czasem bardziej formalny charakter, a w innych przypadkach wiążących się z koniecznością stworzenia nieco bardziej nieformalnej i sprzyjającej kreatywności atmosfery.

Projektanci środowiska pracy bardzo często podkreślają dziś w rozmowach z klientami, że przy kreśleniu przestrzeni do współpracy warto myśleć o wielofunkcyjności. Dlatego w salach konferencyjnych coraz częściej znajdują się meble na kółkach, składane stoły konferencyjne, przesuwne tablice do pisania, które pracownicy mogą samodzielnie przestawić, tak aby dostosować przestrzeń do swoich potrzeb, m.in. wielkości i charakteru spotkania. W ten sposób konwencjonalna salka konferencyjna w okamgnieniu może zamienić się w miejsce do pracy warsztatowej dostosowanej do działań w podgrupach i wypracowywania rozwiązań na tablicach do pisania. Ze względu na to, że współpraca wymaga w wielu przypadkach połączenia pisania na tablicach, wyświetlania materiałów na ekranach, weryfikowania różnych kwestii na laptopach czy sporządzania notatek ze spotkania (zarówno w notatnikach, jak i w komputerach) warto opracować kilka scenariuszy wykorzystania sali warsztatowej i zaprojektować ją, tak by te różne czynności były odpowiednio wkomponowane w przestrzeń.

Rozmowa

Interakcje osób pracujących w organizacjach nie tylko są związane z zakresem zadań i obowiązków, lecz także są zwykłą międzyludzką komunikacją. A codzienne rozmowy mają to do siebie, że toczą się warto, a rozmówcy przeskakują z tematu na temat – przechodzą od omawiania spraw biznesowych do żartów i poruszania tematów bardziej osobistych. Rozmowy o planach wakacyjnych albo komentowanie wydarzeń w ulubionych serialach mają też funkcję biznesową, ponieważ pomagają

ludziom zbudować relacje i czuć się ze sobą dobrze. To bardzo ważny czynnik kształtujący poczucie spójności zespołu oraz zaangażowania we wspólne sprawy. Dobre relacje społeczne pomagają także budować zaufanie w organizacyjnej społeczności, jakże potrzebne w grupach rozproszonych. Osobom, które mają rozległe sieci społeczne we własnej organizacji, zazwyczaj łatwiej jest skoordynować pracę w projektach międzyzespołowych czy uzyskać niezbędne informacje. Codzienne rozmowy, nawet jeśli nie dotyczą kwestii zawodowych, mają zatem istotny wpływ na sprawność operacyjną zespołów i poszczególnych członków.

Dlatego oprócz przestrzeni do pracy indywidualnej oraz spotkań grupowych biurowe typologie od dłuższego już czasu są uzupełniane miejscami nieformalnymi, aranżacją przypominającymi domowe salony lub przytulne kawiarnie. To większe i mniejsze różnorodne przestrzenie, w których można wspólnie zjeść, wypić kawę czy odbyć krótkie spotkanie.

Przestrzenie dla kolektywów wiedzy

Współczesne organizacje to kolektywy wiedzy, czyli zespoły specjalistów o bardzo różnych kompetencjach, którzy muszą się komunikować oraz dzielić wiedzą i informacjami czy uzgadniać różne kwestie, aby wykonać wspólnie złożone zadania. Dlatego społeczne i komunikacyjne wymiary przestrzeni są niemniej istotne niż miejsca do wykonywania pracy indywidualnej, w tym wymagającej skupienia. W każdym biurze powinny się pojawić wszystkie wymienione w artykule typy przestrzeni, aczkolwiek sposób ich rozlokowania i proporcje udziału poszczególnych typów przestrzeni w całkowitym metrażu powinny być dostosowane do stylu w pracy i kultury w danej organizacji. By zrozumieć wzory komunikowania się, kooperowania, współpracowania i rozmawiania w poszczególnych zespołach, warto przeprowadzić badania i zdefiniować kod społeczny danej organizacji. Pozwoli to zaprojektować rozwiązania przestrzenne dopasowane do potrzeb i pomoże rozwijać społeczny wymiar organizacji.



OPEN ENERGY

Business & Industry Energy Solutions

- Kompleksowe utrzymanie techniczne nieruchomości i sieci obiektów
- Przygotowanie budżetów operacyjnych i remontowo-budowlanych
- Zarządzanie mediami i kontrola kosztów
- Utrzymanie techniczne instalacji: BMS, HVAC, SAP, DSO, AKPiA itp.
- Realizacja inwestycji PV w obiektach komercyjnych
- Zarządzanie energią w nieruchomościach
- Audyty efektywności energetycznej

Open Energy Polska Sp. z o.o.

Puławska 2, bud. B, 02-566 Warszawa

NIP 701-049-53-14, REGON 362027263

kontakt@oenergy.pl

 www.oenergy.pl

Jak dobrze wybrać obsługę techniczną?

SERWIS TECHNICZNY JEST NAJMNIEJ WIDOCZNYM Z SERWISÓW BUDYNKOWYCH. NAJCZĘŚCIEJ WIDZIMY PRACOWNIKÓW ZAJMUJĄCYCH SIĘ UTRZYMANIEM CZYSTOŚCI CZY OCHRONĄ FIZYCZNĄ. RZADZIEJ DOSTRZEGAMY TECHNIKÓW, CO JEDNAK NIE ZNACZY, ŻE MAJĄ ONI MNIEJ PRACY OD POZOSTAŁYCH. CO ZATEM NALEŻY DO ZADAŃ FIRMY TECHNICZNEJ I JAK WYBRAĆ NAJLEPSZĄ FIRMĘ DLA NASZEGO BUDYNKU?



Agnieszka Sławomirska

Na rynku nieruchomości komercyjnych od ponad 10 lat. Autorka programu „Galaktyka Nieruchomości” emitowanego w telewizji BIZNES24. Od 2017 r. zajmuje się doradztwem właścicielom nieruchomości i firmom świadczącym usługi dla branży nieruchomości komercyjnych. Łączy teorię z praktyką – jest autorką licznych publikacji na temat nieruchomości, w tym „Poradnika dla zarządcy budynku biurowego”.



Obsługa techniczna budynku jest jednym z kluczowych serwisów budynkowych. Jak istotny jest to serwis, przekonujemy się, kiedy w upalny dzień w biurze przestaje działać klimatyzacja, kiedy nie zadziała nasza karta dostępu na wejściu do biura czy odkręci się kłamka w najważniejszym pokoju w firmie. Kiedy wszystko działa sprawnie, obsługi technicznej nie widać. A gdy zaistnieją problemy z budynkowymi systemami i instalacjami, to po szybkości reakcji i sposobie rozwiązywania problemu widzimy jakość serwisu technicznego.

Definicja obsługi technicznej

Zanim zaczniemy, kilka słów na temat terminu „obsługa techniczna”. W branży

nieruchomości na określenie tego pojęcia posługujemy się polskimi zwrotami takimi jak „serwis techniczny” czy „firma techniczna”. Używamy również angielskich zwrotów i to one od lat nastrożają problemów w interpretacji, a co za tym idzie w związanej z tym komunikacji. Najpopularniejszym sformułowaniem używanym w odniesieniu do obsługi technicznej jest *facility management*. Używając określenia *facility manager*, ludzie z branży nieruchomości mają najczęściej na myśli kierownika technicznego obiektu. Niemniej sam termin *facility management* nie odnosi się jedynie do obsługi technicznej. W większości krajów na świecie określa się nim główne serwisy budynkowe, czyli obsługę techniczną, utrzymanie czystości i ochronę oraz od jakiegoś czasu także obsługę recepcji. Mówi się o tzw. *soft facility management* (ochrona, sprzątanie) i *hard facility management* (technika). Dla doprecyzowania terminu odnoszącego się do obsługi technicznej jego angielską wersję należałoby uzupełnić o określenie *technical* i posługiwać się zwrotem *technical facility management*. To pozwoliłoby na uniknięcie wielu problemów komunikacyjnych w tym na etapie wyboru serwisów budynkowych.

W branży nieruchomości od lat mówi się o potrzebie ustandaryzowania terminów, co jednak nie przekłada się na działanie w tym kierunku. Jest to szerszy problem, który może z powodzeniem stać się tematem osobnej publikacji, dlatego porzucam na tej krótkiej dygresji. W niniejszym artykule mowa jest o wyborze firmy zajmującej się obsługą techniczną w rozumieniu *technical facility management*.

Główne zadania

Zanim przejdziemy do tego, w jaki sposób dobrze wybrać firmę świadczącą usługi obsługi technicznej obiektu, opowiem, czym w praktyce zajmuje się ten serwis. Do jego głównych zadań zalicza się świadczenie usług w zakresie obsługi eksploatacyjnej, serwisu technicznego, przeglądów i bieżącej konserwacji oraz zarządzania, a także nadzoru nad funkcjonowaniem budynkowych systemów

i urządzeń. Zakres każdego z tych zadań powinien zostać odpowiednio zdefiniowany w umowie na obsługę techniczną. Dlatego niezwykle istotne jest prawidłowo przygotowane zapytania ofertowe przed przystąpieniem do wyboru serwisu. Jak się do tego zabrać?

Co oznacza: dobrze wybrać obsługę techniczną?

Odpowiedź na to pytanie winna poprzedzić przygotowania do wyboru, ponieważ to od niej będzie zależeć trafność wyłonienia zarówno firmy technicznej, jak i innych wykonawców świadczących usługi dla nieruchomości. Podstawą jest określenie, dla kogo, po co i na kiedy ma być dokonany ten wybór. Kluczowe jest tu pytanie: „dla kogo?”. Chodzi o to, by zastanowić się, kto jest ostatecznym odbiorcą – czy typujemy głównie dla siebie jako właściciela, zarządcy nieruchomości, czy kierujemy się potrzebami i oczekiwaniami naszego klienta, czy może głównego najemcy bądź najemców? W tym miejscu należy rozważyć funkcję, którą serwis ma pełnić dla poszczególnych odbiorców, i wziąć ją pod uwagę na dalszym etapie wyboru.

Kolejne pytanie brzmi: „po co wybieramy?”. Ktoś może powiedzieć, że odpowiedź jest oczywista: by mieć obsługę techniczną. Powinna być ona jednak bardziej doprecyzowana. Powinniśmy w niej określić, czy ma to być standardowy serwis, czy może będziemy potrzebowali czegoś ekstra, czy mamy jakieś specjalistyczne, nietypowe urządzenia i instalacje, które będą wymagały wzmożonej uwagi serwisu – a może planujemy przebudowę budynku i głównym zadaniem serwisu będzie udzielanie nam wsparcia w tym zakresie? Pamiętajmy, że serwis wybieramy dla budynku na kilka lat i wszelkie jego zmiany, takie jak modernizacja, przebudowa czy sprzedaż, powinny – zwłaszcza w kluczowych dla budynku momentach – znaleźć odzwierciedlenie w zakresie usług serwisowych. Im więcej zdołamy przewidzieć na etapie zapytania, tym sprawniej pójdzie nam etap wyboru i wdrożenia obsługi technicznej. Patrzymy szeroko



i starajmy się uwzględnić wszelkie plany i ewentualności, które w przyszłości mogą przełożyć się na zakres i standard świadczonych usług.

Następnym ważnym pytaniem będzie: „na kiedy?” – w jakim terminie obsługa powinna zacząć działać? Istotne jest, aby wyznaczony czas skorelować z terminami innych istotnych wydarzeń w budynku, jak choćby zmiana pozostałych serwisów, istotne prace naprawcze czy remontowe. W zamyśle nie chcemy wprowadzać nowej firmy do obiektu w momencie, gdy zachodzi w nim dużo zmian. To pozwoli uniknąć bałaganu organizacyjnego oraz zminimalizować ryzyko operacyjne i finansowe, po stronie zarówno usługodawcy, jak i zlecającego, czyli właściciela obiektu.

Etapy wyboru

Wybór firmy technicznej możemy podzielić na trzy etapy: rozpoznawczy, zapoznawczy i decyzji/wyboru. Pierwszy polega na zebraniu opinii i rekomendacji na temat firmy oraz na sprawdzeniu jej w terenie. Gdzie powinniśmy zasięgnąć opinii na temat danej firmy technicznej? Najprostszym sposobem jest przejrzanie informacji dostępnych w internecie. Jak wiemy, wiarygodność wiadomości zawartych w sieci bywa różna, dlatego warto zachować dystans do wyszukanych treści i poszerzyć weryfikację o inne źródła, np. opinie znajomych, klientów czy najemców. Chodzi o skorzystanie z tzw. poczty pantoflowej, zasięgnięcie nieformalnej wiedzy.

Kolejną metodą weryfikacji jest sprawdzenie udzielonych firmie rekomendacji. Warto poprosić o takowe, konieczne z możliwością potwierdzenia treści u wskazanych osób. Jeszcze innym rozwiązaniem wstępnego rozpoznania firmy jest sprawdzenie, jak działa w terenie. Warto udać się na wybrane nieruchomości obsługiwane przez potencjalnego oferenta. Można to zrobić oficjalnie, po potwierdzeniu lub in cognito. I nie mam tu na myśli przechadzania się po obiekcie w przysłowiowej czapce niewidce – chodzi o wejście lub wjazd do budynku w charakterze

standardowego gościa. Dzięki temu możemy zobaczyć, jak wyglądają powierzchnie wspólne, lobby, windy, klatki schodowe czy garaż podziemny. I tutaj mam uwagę: często zdarza się, że pewne niedociągnięcia są tłumaczone blokowaniem środków lub brakiem decyzji ze strony właściciela obiektu – owszem, i tak się zdarza, jednak warto wziąć poprawkę na tego typu wyjaśnienia i zweryfikować kilka obiektów należących do różnych właścicieli, o ile oczywiście istnieje taka możliwość.

Po etapie rozpoznawczym czas na zapoznawczy. W tym miejscu powinniśmy poprosić oferenta o takie dane jak liczba lat na rynku, liczba i rodzaj obsługiwanych obiektów, liczba pracowników, ubezpieczenie, zespół, dostępne oprogramowanie wspierające świadczenie usługi oraz o posiadane uprawnienia i certyfikaty.

Ostatnim elementem jest etap wyboru – tu decydujemy, ile firm kwalifikujemy do konkursu ofert. Z doświadczenia mogę powiedzieć, że optymalnych jest nie więcej niż pięciu oferentów. Powód jest dość prosty: im więcej podmiotów, tym bardziej wzrasta prawdopodobieństwo rozstrzału informacyjnego i cenowego. Upraszczając: nie warto dodawać sobie pracy i niepotrzebnie brnąć w ilość. Trzy firmy to rynkowy standard i tyle w zupełności wystarczy. Kiedy mamy już wytypowanych oferentów, przygotowujemy zapytanie ofertowe. Zawsze sugeruję, by stworzyć je w formie standardowej excelowej tabeli. Wpisujemy pytania i dajemy miejsce na odpowiedź w taki sposób, aby zmaksymalizować ich precyzność. Chcemy otrzymać materiały ze sobą porównywalne, a nie stertę danych do analizy. Dlatego taka forma zapytania ułatwi i przyspieszy dokonanie wyboru.

Najważniejsze elementy zapytania ofertowego

Do najistotniejszych elementów zapytania ofertowego należą: dokładne określenie obiektu, dla którego usługa ma być świadczona, wskazanie szczegółowego zakresu obowiązków obsługi, warunków udziału dla oferentów, formy złożenia

oferty, warunków i zasad współpracy oraz harmonogramu i zapisów dotyczących poufności.

Zakres obowiązków

Ogólny zakres obowiązków zwykle zawiera w sobie techniczne utrzymanie, zarządzanie i administrowanie obiektem. Integralną częścią zakresu obowiązków jest załącznik przedstawiający wykaz infrastruktury technicznej wraz z czasookresem przeglądów. Natomiast przykładowy szczegółowy zakres obowiązków obejmuje najczęściej następujące pozycje: wykonanie audytu zerowego stanu obiektu w okresie jednego miesiąca oraz dokumentacji obiektu, kontrolę dokumentacji technicznej oraz jej przejście, sprawdzenie zgodności wyposażenia ze specyfikacją techniczną, inwentaryzację urządzeń, nadzór nad całą infrastrukturą techniczną, w szczególności nad systemami bezpieczeństwa obiektu, dokonywanie okresowych przeglądów zgodnie z przepisami prawa, zwłaszcza z prawem budowlanym oraz dokumentacją techniczno-ruchową (DTR), przygotowanie planu przeglądów urządzeń, tj. harmonogramu przeglądów planowych (PPM – *planned preventive maintenance*) oraz standardowej procedury działania (SOP – *service operation process*) dla poszczególnych systemów, przygotowanie i prowadzenie harmonogramu przeglądów technicznych obiektu, dokonywanie drobnych napraw, bieżące usuwanie usterek technicznych, zlecanie przeglądów oraz bieżący kontakt z autoryzowanymi serwisami danej infrastruktury technicznej, dokonywanie wpisów do książki obiektu budowlanego, wykonywanie przeglądów budowlanych, prowadzenie wykazu i nadzór nad gwarancyjnymi naprawami, nadzór nad dokumentacją techniczną obiektu oraz infrastruktury technicznej, nadzór i archiwizacja protokołów z przeglądów technicznych, kontakt z zarządcą, najemcami i użytkownikami powierzchni, bieżącą współpracę z zarządcą, dowódcą ochrony oraz kierownikiem serwisu sprzątającego, zamówienia materiałów technicznych, eksploatacyjnych, raportowanie zgodnie

z wymogami właściciela nieruchomości, prowadzenie ksiąg i kontakt z Urzędem Dozoru Technicznego (UDT), Centralnym Rejestrem Operatorów (CRO) i Krajowym Ośrodkiem Bilansowania i Zarządzania Emisjami (KOBiZE), przygotowanie materiałów niezbędnych do rozliczenia mediów.

Wymogi prawno-organizacyjne

Do wymogów prawno-organizacyjnych zalicza się informacje ogólne o ofercie oraz dotyczące przebiegu jego współpracy w ramach obsługi technicznej określonego rodzaju nieruchomości, na których świadczy obecnie usługi, wielkość i skład zespołu/działu obsługi technicznej oferenta, liczbę zespołów mobilnych oraz czas reakcji, przedstawienie proponowanej struktury obsługi obiektu, potwierdzenie, że osoby oddelegowane do obsługi obiektu będą wyposażone w narzędzia specjalistyczne i niezbędne do prowadzenia obsługi oraz będą posiadały stosowne uprawnienia zgodne z zakresem ich obowiązków, oferowaną marżę na materiałach i zakupach dodatkowych niezbędnych do właściwego funkcjonowania obiektu, określenie stawek godzinowych personelu obiektu dla wykonywania usług świadczonych poza godzinami obsługi, zapewnienie wsparcia zespołu interwencyjnego dostępnego 24 godziny na dobę, zapewnienie określonych kwalifikacji pracowników, informacje o posiadanych biurach regionalnych, konieczności zapewnienia zespołowi delegowanemu do obiektu sprzętu oraz odzieży roboczej niezbędnych do wykonywania powierzonych zadań.

Wymogi finansowe

Kolejnym elementem zapytania ofertowego jest określenie wymogów finansowych. W tym miejscu chodzi o potwierdzenie, że wykonawca znajduje się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie zamówienia oraz że posiada ważną polisę OC o odpowiedniej wysokości wykupioną w renomowanej firmie ubezpieczeniowej.

W zapytaniu należy również określić termin i formę złożenia oferty. Czy będzie wysyłana mailowo, czy może w kopercie pocztą tradycyjną, a rozstrzygnięcie konkursu zostanie przeprowadzone komisyjnie. Zapytanie powinno też wskazywać harmonogram wyłonienia usługodawcy, w tym termin wizji lokalnej, zgłaszania pytań i udzielania odpowiedzi dotyczących konkursu, termin na przedstawienie ostatecznej wersji oferty, termin wyboru usługodawcy, planowany termin podpisania umowy i termin rozpoczęcia realizacji umowy.

Dodatkowo zapytanie powinno zawierać zapis dotyczący tajemnicy handlowej (poufności), określać zasady konkursu oraz zawierać dane kontaktowe osób, do których należy kierować wszelkie pytania dotyczące zapytania ofertowego.

Draft, czyli wzór umowy

Na ostatnim etapie wyboru warto przedstawić oferentom draft umowy, jeśli taki mamy, lub poprosić o przygotowanie własnego. To kolejny element, który pozwoli sprawniej przejść przez proces wyboru oferenta i późniejszych negocjacji zapisów umowy.

Przygotowując draft umowy, powinniśmy wyjść od kluczowych zapisów i odpowiedzieć na następujące pytania: komu mają się przydać kluczowe zapisy (zleceniodawca, najemcy/klienci zleceniodawcy)? Po co chcemy wprowadzać kluczowe zapisy? Kiedy mają obowiązywać? W umowie serwisowej kluczem jest bezpieczeństwo – fizyczne i kontraktowe. Pierwsze ma zapewnić faktyczne bezpieczeństwo użytkowników budynku, natomiast kontraktowe – zabezpieczenie finansowe stron umowy.

Kluczowe zapisy

Jak to działa w praktyce, czyli na jakie zapisy należy zwrócić szczególną uwagę? Kluczowe zapisy możemy podzielić na trzy kategorie, którym zwykle przypisuję kolory. Podział na kolory pomaga zapamiętać kolejność i istotność zapisów. Przygotowując zapisy, polecam wykonać to ćwiczenie.

Kolorem czerwonym zaznaczam najważniejsze elementy umowy, żółtym – o nieco mniejszej istotności, a zielonym warunek uwagi, ale nie obligatoryjne. Do grupy czerwonej, czyli najważniejszej, zaliczam: zakres i podział obowiązków (powinien być jasno i precyzyjnie zdefiniowany), cenę (tutaj ważne są wszelkie wyłączenia), sposób rozliczania prac dodatkowych, obieg informacji (zgłaszanie awarii), zespół (kto personalnie będzie go tworzył), ubezpieczenie ze szczególnym uwzględnieniem wysokości franszyzy, kary. Do żółtej grupy zapisów wchodzi te dotyczące optymalizacji kosztów, czasu reakcji w razie awarii, raportów i sprawozdań, systemów i oprogramowania, uprawnień pracowników serwisu, procedury przekazania budynku w razie zakończenia współpracy, bezpieczeństwa danych, digitalizacji dokumentacji i szkoleń dla personelu. W ostatniej grupie (zielonej), czyli w puli zapisów nieobligatoryjnych, możemy umieścić informacje o posiadanych przez firmę certyfikatach, przebytych szkoleniach czy języku, którym ma się posługiwać personel, zwłaszcza gdy opracowujemy dokumentację obcojęzyczną.

Wybór, wprowadzenie i zmiana obsługi technicznej to jedno z bardziej skomplikowanych operacji na nieruchomości. Brak przygotowania do tego procesu lub nieprawidłowe przygotowanie mogą skutkować stratami finansowymi oraz utratą reputacji właściciela obiektu. Wystarczy wspomnieć przytoczone na wstępie przykłady o niedziałającej klimatyzacji czy kartach dostępu, by uświadomić sobie, jak sposób wprowadzenia zmiany może wpłynąć na funkcjonowanie budynku oraz na to, jak postrzegają go użytkownicy. W tym przypadku najlepiej przeprowadzona zmiana to taka, która jest niedostrzegalna dla najemców, a widoczne są tylko jej skutki w postaci poprawy funkcjonowania nieruchomości. Dlatego przystępując do wyboru serwisu technicznego, róbmy to w sposób przemyślany i zaplanowany, dbając o wszelkie możliwe detale. Tak przeprowadzony proces pozwoli nam spać spokojnie.

realestate

MAGAZINE

**Wszystko o zarządzaniu
nieruchomościami komercyjnymi**

Ekspercka wiedza

ZARZĄDZANIE • KOMERCJALIZACJA • INWESTYCJE

6 WYDAŃ W ROKU



Poznaj nas na

www.realestatemagazine.pl

Wybór odpowiedniego dostawcy usług technicznych jest niezwykle istotny do zapewnienia sprawnej i skutecznej działalności Naszych klientów

Obsługa techniczna nie ogranicza się już tylko do podstawowego utrzymania technicznego budynków – to ciągłość prowadzenia biznesu, to partner w realizacji celów finansowych i wizerunkowych (np. w realizacji celów ESG, strategii biznesowych, utrzymywania certyfikatów budynkowych).

Obsługa techniczna oznacza utrzymanie ciągłości pracy nie tylko obiektów, lecz także produkcji, procesów logistycznych czy sprzedaży. **Dzięki dobrze dobranej firmie możemy zyskać elastyczność współpracy**, która w pandemii okazała się niezbędna, unikamy strat

wizerunkowych, zwiększamy zaufanie najemców. To zabezpieczenie miejsca pracy zarówno dla najemców, klientów i dostawców, jak i pracowników technicznych.

Odpowiednie certyfikaty, np. BHP, ochrony środowiska czy zarządzania jakością, stanowią potwierdzenie profesjonalizmu oraz utrzymywania wysokich standardów. To także liczne aktywności i działania w celu dążenia do zrównoważonego rozwoju czy wyzwań klimatycznych, to także dostosowanie się do wymogów UE, co pozwala **podnosić wartość nieruchomości**.



Oskar Wieczorek

Business development manager,
Innovative Facility Management Polska

Jak wynika z powyższego, już nie tylko cena ma wpływ na wybór obsługi technicznej, lecz także misja i wizja, know-how, dzięki którym firma wnosi dużą wartość dodaną, tj. odpowiednią standaryzację dokumentacji, poprawę komunikacji, cyfryzację procesów.

Oczywiście, ideałem w podejściu firmy technicznej do działań prewencyjnych na budynkach jest dewiza „zapobiegać, a nie tylko leczyć”, niemniej **prawdziwych specjalistów doceniamy w działaniach kryzysowych**. To wiedza, umiejętności i możliwości pozwalające spełniać oczekiwania inwestorów, właścicieli i zarządców, ale głównie najemców, lokatorów czy użytkowników tych nieruchomości. Firma techniczna to ludzie, którzy są jej największą wartością.



Ochrona + marketing?

Rozwiązania technologiczne dla wspólnego zastosowania w ochronie i marketingu.

Synergia danych, podział kosztów

MÓWISZ: „OCHRONA”, MYŚLISZ: „MONITORING” I „OCHRONIARZ”. CZUJĄC SIĘ NIEPEWNI W CZASACH, GDY KOSZTY PROWADZENIA BIZNESU SZALEJĄ, NIECHĘTNIE ROZWAŻAMY ZMIANY I NOWE ROZWIĄZANIA. CZY SŁUSZNIE?



Paweł Paczek

Country manager Poland w M2C

Firma M2C jest obecna w 12 krajach Europy i ma ponad 30-letnie doświadczenie. Specjalizuje się w usługach ochrony, utrzymania czystości i utrzymania technicznego budynków oraz technologiach optymalizujących działania obiektów komercyjnych. Obsługuje m.in. hotele, biurowce, centra handlowe, przemysłowe, magazynowe i logistyczne. Wśród swoich flagowych rozwiązań ma m.in. e-Recepcję, Space – zdalne centrum monitoringu, systemy wsparcia dla logistyki mLog czy zaawansowaną analizę wideo w czasie rzeczywistym Innolytics.

www.m2c.eu

sales.pl@m2c.eu



Pandemia i rekordowa inflacja doprowadzą, że kluczem do sukcesu jest umiejętność adaptacji do nowych warunków, elastyczność i szukanie alternatywnych ścieżek rozwoju. Zmiany zachodzą szybko, m.in. w branży ochroniarzkiej. Automatyzacja i digitalizacja pozwalają na szybsze i tańsze reagowanie na zagrożenia. Wiele procesów odbywa się zdalnie. Wykorzystawszy posiadane już urządzenia, wsparte specjalistycznym oprogramowaniem i np. sensorami IC, jesteśmy w stanie

rozszerzyć ich zastosowanie na inne dziedziny spokrewnione z biznesem, jak marketing. Takie rozwiązania oferuje firma M2C, która specjalizuje się w zintegrowanej obsłudze obiektów komercyjnych.

Dla już istniejących systemów kamer stworzono Innolytics. Pozwala on na analizę rejestrowanego materiału zarówno w czasie rzeczywistym, jak i gotowych nagrań. Co to tak naprawdę oznacza? W tradycyjnym modelu analiza niepożądanego



zdarzenia wymaga często wielu godzin pracy specjalisty, który ogląda nagranie sekunda po sekundzie, samodzielnie znajduje właściwy moment i zapisuje przebieg zdarzenia. Innolytics, bazując na sztucznej inteligencji (SI), przyspiesza ten proces i w pełni eliminuje czynniki ludzkie, takie jak zmęczenie, znużenie, obniżona spostrzegawczość. Co więcej, może reagować tu i teraz, optymalizując efektywność działań ochrony.

Mając dane aktualizowane w czasie rzeczywistym, przyspieszamy też procesy współpracy, np. ze służbami bezpieczeństwa. W razie podejrzenia pożaru i ewakuacji centrum handlowego informacje o liczbie osób przebywających w budynku są dostępne natychmiast. Jesteśmy w stanie szybko odpowiedzieć policji, czy należy kogoś szukać i w jakim miejscu.

Sztuczna inteligencja potrafi identyfikować ruchy potencjalnie niepożądane, np. nadmierne rozglądanie się bądź chowanie przedmiotów do kieszeni. Sygnalizuje to zespołowi zdalnego monitoringu, który natychmiast kontaktuje się z działem ochrony na miejscu, dzięki czemu można zapobiec kradzieży. Jest to bardzo przydatne narzędzie w działach zapobiegania stratom, zmniejsza bowiem liczbę kradzieży zarówno przez klientów, jak i pracowników.

Jak stwierdza Paweł Paczek, country manager M2C w Polsce:

– Cyfrowe narzędzia, które monitorują strumienie z kamer i wysyłają alerty do operatorów na podstawie wcześniej zdefiniowanych reguł w przypadku wykrycia jakiegóż niestandardowej aktywności, pomagają nam zaoszczędzić sporo kosztów na ochronie fizycznej. Naszą dużą przewagą jest to, że mamy swój wewnętrzny zespół programistów, co daje nam swobodę tworzenia własnych narzędzi cyfrowych dokładnie według naszych potrzeb, podczas gdy inne firmy muszą korzystać z generycznych rozwiązań lub zlecać ich opracowanie zewnętrznemu dostawcy po stosunkowo wysokich kosztach.



Innolytics równolegle jest bardzo przydatnym narzędziem dla marketerów. Poza weryfikowaniem wzorów przemieszczania się klientów, analizowaniem zachowań nabywczych, tworzeniem map ciepła, określaniem liczby osób odwiedzających podmiot w danym czasie (footfall), czyli generowaniem kluczowych danych dla działów marketingu i sprzedaży powierzchni komercyjnych, wspiera mniej standardowe działania reklamowe. Real time marketing, np. w samym centrum handlowych, biurowcu czy jakimkolwiek punkcie styku z klientem, staje się niesamowicie prosty. Na podstawie analizy konsumenta (wiek, płeć itp.) mamy możliwość emitowania bardziej targetowanych kreacji i komunikatów, np. sytuacji, w której system widzi przechodzącą kobietę z wózkiem, zintegrowane z nim ekrany mogą wyświetlić aktualne promocje na produkty dla niemowląt.

Zebrane dane mogą być też argumentem w rozmowach z najemcami powierzchni

handlowych i reklamowych. Jesteśmy w stanie uzasadnić nasze ceny, podpierając je rzetelnymi statystykami. Także inne typy nieruchomości komercyjnych zyskują na danych marketingowych. Znając ścieżkę klienta lub godziny większej ich aktywności, możemy odpowiednio zmodyfikować dotychczasowy rozkład produktów czy usług, a także dopasować czasy zmian i liczbę pracowników. Pozyskiwane informacje mogą posłużyć przy weryfikowaniu strategii biznesowej i odpowiedniej jej modyfikacji.

Innolytics przynosi również korzyść finansową. Inwestycję w technologię można rozłożyć między departamenty bezpieczeństwa a sprzedaży i marketingu. Oznacza to mniejsze uszczuplenie budżetów poszczególnych działów przy zachowaniu środków na inne wydatki. Wspólny serwer, jeden system, wielowymiarowe zastosowanie – może wkrótce większość firm, mówiąc: „ochrona”, będzie mieć na myśli: „synergia”.

Tworzyć więcej, wykorzystując mniej – wywiad z ekspertem marki Tork

MARKA TORK TO JEDEN Z LIDERÓW ROZWIĄZAŃ WSPOMAGAJĄCYCH DBANIE O HIGIENĘ W PRZESTRZENIACH PUBLICZNYCH I KOMERCYJNYCH, W TYM BIURACH. O POTENCJALE PRODUKTÓW MARKI TORK ORAZ JEJ ZAANGAŻOWANIU W EKOLOGICZNE INICJATYWY W ROZMOWIE Z NASZĄ REDAKCJĄ OPOWIEDZIAŁ WOJCIECH NIZIO, REGIONAL BRAND ACTIVATION FIRMY ESSITY.



Wojciech Nizio

Regional Brand Activation Manager, Essity

Ma wieloletnie doświadczenie w branży B2B. Z firmą Essity związany jest od 13 lat. Jako regional brand activation manager odpowiada za budowanie strategii marki Tork i komunikację zewnętrzną. Zajmuje się koordynacją działań PR w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. W pracy wyznaje zasadę „think big”. Współtworzy i nadzoruje kampanie reklamowe przy uwzględnieniu obowiązujących trendów i szerszego spojrzenia na otoczenie komunikacyjne. Realizuje strategię PR i koordynuje działania CSR.



Postpandemiczna rzeczywistość: biura od kilku miesięcy wypełniają się na nowo pracownikami i choć o pandemii powoli już zapominamy, to doświadczenia ostatnich 3 lat pozostały w naszej świadomości i niejako nauczyły przywiązywać większą wagę do higieny sanitarnej. W jaki sposób za pomocą produktów z oferty Tork można zadbać o bezpieczeństwo sanitarne w biurze?

Wojciech Nizio: Badania jednoznacznie pokazują, że wygodne biuro to za mało. Wraz z powrotem pracowników do biur zwiększyły się ich oczekiwania dotyczące higieny i zrównoważonego rozwoju – 97% ankietowanych oczekuje, że ich miejsce pracy będzie bardziej przyjazne środowisku. Jak zatem namówić pracownika do powrotu do biura i zapewnić odpowiadające mu warunki? – oto dylemat niejednego pracodawcy i zarządcy obiektu. Wybór rozwiązań higienicznych jest tu kluczowy. Standardem stało się już wyposażenie nieruchomości biurowych

w produkty do dezynfekcji. Dozowniki z produktami należy umieszczać nie tylko w łazienkach, lecz także przy wejściu do budynku, w salach konferencyjnych i na korytarzach. Nasze standy z produktami higienicznymi łatwo wkomponowują się we wnętrza. Mają panel pozwalający na komunikację z gośćmi i pracownikami. Można tam umieścić hasło zachęcające do prawidłowego mycia rąk czy przypomnieć o ważnym firmowym wydarzeniu. Wygodnym i bezpiecznym rozwiązaniem w łazienkach i kuchniach biurowych są dyspensery z sensorem. Bezdotykowo odmierzają odpowiednią ilość produktu, ułatwiając jednocześnie utrzymanie porządku. Użytkownik pobiera tyle ręcznika lub mydła, ile naprawdę potrzebuje, co zmniejsza ilość odpadów. A zamknięte wkłady mydeł minimalizują ryzyko ich zanieczyszczenia.

Przede wszystkim w czasie pandemicznej ostrożności do łasek wróciły ręczniki papierowe, które są jednymi

z flagowych produktów w waszym portfolio. Powszechna stała się opinia, że suszarki do rąk stosowane w publicznych łazienkach mnożą i rozdmuchują drobnoustroje, zwiększając ryzyko rozprzestrzeniania się bakterii. Jaka jest rzeczywista przewaga systemów ręcznikowych nad suszarkami nadmuchowymi?

Cały czas obserwujemy zwiększone zainteresowanie systemami ręczników papierowych. Wiele firm faktycznie rezygnuje z suszarek. Mają na to wpływ dwa czynniki. Po pierwsze w czasie trwania pandemii Główny Inspektorat Sanitarny zalecał zaprzestanie używania nadmuchowych suszarek do rąk w publicznych toaletach – faktycznie wielokrotnie spotkałem się z wyłączonymi lub zaklejonymi suszarkami, np. w restauracyjnych łazienkach. Po drugie pracownicy i goście zaczęli głośno mówić o tym, że nie czują się bezpiecznie, korzystając z toalet wyposażonych w suszarki do rąk.

Co na ten temat mówią badania?

Według badań przeprowadzonych na zlecenie firmy Essity na czterech europejskich rynkach 43% osób nie czuje się komfortowo w łazienkach wyposażonych w suszarki elektryczne, a 68% ankietowanych chciałoby, aby więcej obiektów oferowało ręczniki papierowe jako alternatywę dla suszarek. W porównaniu z czasem przed pandemią o 37% wzrosła liczba osób, które wolą używać ręczników. Według 80% respondentów są one postrzegane jako bardziej higieniczne. Z kolei 42% ankietowanych twierdzi, że szybciej osuszy ręce, a 39% – że rozprzestrzeni mniej bakterii w powietrzu. Brak ręczników papierowych w łazienkach może się okazać kosztowny dla firm, ponieważ połowa z nas deklaruje, że rzadziej odwiedza miejsca, które ich nie oferują. Suszarki to rozwiązanie, które przestało wystarczać, ponieważ nie zapewnia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa. Warto wziąć pod uwagę te opinie przy wyborze produktów do swojego obiektu.





Papierowe ręczniki do rąk mają także wiele zastosowań, prawda?

Zmniejszenie ryzyka rozprzestrzeniania bakterii przy używaniu jednorazowych ręczników to niewątpliwie najważniejsza zaleta ich używania, ale łatwo można udowodnić, że tych zalet jest więcej. Suszarki elektryczne generują hałas, co często przeszkadza innym użytkownikom łazienki. Poza tym służą jedynie do

osuszania dłoni. Ręczniki – prócz swojej podstawowej funkcji – mają dodatkowe zastosowanie. Za ich pomocą np. przetrzyemy twarz, usuniemy plamy z ubrania. Warto też wspomnieć, że stosując systemy ręczników papierowych w miejscach o dużym natężeniu ruchu, zmniejszamy prawdopodobieństwo, iż w łazience utworzą się kolejki. W czasie gdy jedna osoba wyciera ręce, następna może już pobierać ręcznik z dozownika.

Zadowolenie pracowników/użytkowników np. biurowców zależy w dużej mierze od firmy sprzątającej. Wraz z rosnącą świadomością znaczenia higieny i dobrostanu zarządcy obiektów oraz firmy sprząające mierzą się z wyzwaniem podniesienia poziomu sprzątania przy równoczesnej optymalizacji wykorzystania czasu i zasobów. Czy Tork oprócz rozwiązań produktowych ma w swojej ofercie rozwiązania kompleksowo wspierające firmy sprząające podczas nierzadko koniecznych do wdrożeń nowych, inteligentnych metod pracy czy technologii?

Wprowadzamy na rynek pionierskie rozwiązania i prowadzimy liczne badania rynku, aby lepiej poznać potrzeby klientów i użytkowników. Już kilka lat temu Tork zrewolucjonizował branżę, wprowadzając technologię sprzątania opartego na danych. Innowacyjna usługa Tork Vision Sprząćanie to przykład działania świadczącego o podążaniu wraz z rozwojem technologicznym i wyznaczaniu nowych trendów.

W jakim stopniu wpływa ona na jakość pracy?

Usługa Tork Vision Sprząćanie umożliwiła pracę na nowych zasadach, jednocześnie podnosząc standardy czyszczenia. Jest to rozwiązanie wspierające proces utrzymania czystości w obiekcie na podstawie danych przekazywanych personelowi sprząającemu w czasie rzeczywistym. Umieszczone w dozownikach czujniki mierzą liczbę użytkowników oraz poziom napełnienia dozowników, a następnie w dokładny i czytelny sposób na bieżąco przekazują do aplikacji informacje wskazujące miejsca, w których wymagane jest sprząćanie lub potrzebne uzupełnianie wkładów. Tork Vision Sprząćanie działa zarówno na laptopie, tablecie, jak i w telefonie komórkowym. System jest łatwy w użyciu. Dzięki pozyskiwanym w czasie rzeczywistymi informacjom pozwala oszczędzić czas tracony na zbędne obchody

i kontrole dozowników. Opinie naszych dotychczasowych klientów udowadniają, że jego zastosowanie zmniejsza liczbę kontroli dozowników o 91%.

W ostatnich latach zauważamy znaczący wzrost zainteresowania firm kwestiami ochrony środowiska. Przy wyborze produktów coraz częściej zwracamy uwagę na ich wydajność, skład, proces produkcji, wpływ na środowisko, generowane odpady czy ślad węglowy. Jednym z haseł marki Tork jest „tworzyć więcej, wykorzystując mniej”, czym wpisuje się w ten modny obecnie trend. Jakże konkretnie rozwiązania oferuje w tym wypadku Tork?

Tork od dawna jest prekursorem zrównoważonych rozwiązań w zakresie profesjonalnej higieny. Chcemy wyposażać naszych klientów w produkty, które pomogą maksymalnie ograniczać odpady. Osoby zarządzające obiektami często wybierają system papieru toaletowego Tork Mid-size oraz Tork PeakServe – system niekończących się ręczników do rąk. W pierwszym z nich zrezygnowaliśmy z gilzy. W dozowniku mieszczą się dwie rolki, dzięki czemu papieru wystarcza na dłużej, a personel oszczędza czas na obsłudze dyspenserów. W porównaniu z tradycyjnym papierem toaletowym Tork Mid-size pozwala zmniejszyć ślad węglowy o 11%. Z kolei jedną z zalet systemu Tork PeakServe jest dozowanie ręcznika odcinek po odcinku. Naszą dumą jest pionierska usługa recyklingu ręczników papierowych. Nawiązaliśmy współpracę z przedsiębiorstwami zarządzającymi odpadami gotowymi do przyjęcia oraz przetworzenia zużytych ręczników. Efektem tych działań jest Tork PaperCircle – wykorzystane ręczniki papierowe ponownie trafiają do użytku. Usługa umożliwia zamknięcie obiegu, redukcję ilości odpadów i śladu węglowego. W Europie Tork PaperCircle zyskuje coraz większą popularność, w Polsce usługa jest już dostępna w jednym z trójmiejskich parków biznesowych. W sumie korzysta z niej ponad 35 mln

użytkowników na lotniskach, w biurach i innych obiektach w 14 europejskich krajach.

Jakie działania podejmujecie, aby spełnić oczekiwania klientów dotyczące realizacji celów zrównoważonego rozwoju?

Przykładem są liczne inicjatywy, poczynając od wprowadzania nowych technologii przez produkcję bez użycia paliw kopalnych lub użycie niskowęglowych surowców po wyeliminowanie odpadów produkcyjnych czy efektywne zarządzanie zasobami. Nasze rozwiązania ukierunkowane są na zwiększanie efektywności, oszczędność czasu, a także poprawę warunków pracy w biurach.

Tork jest częścią Essity, która jest uznawana za jedną z najbardziej zaangażowanych w zrównoważony rozwój firm na świecie. Wspólnie zdobyliśmy wiele nagród. W 2022 r. Essity znalazła się wśród laureatów prestiżowej nagrody European Cleaning & Hygiene Award za najlepsze praktyki zrównoważonego rozwoju. Jury doceniło nasze zaangażowanie w poprawę poziomu dobrostanu, działania pod hasłem „tworzyć więcej, wykorzystując mniej” oraz nad rozwiązaniami w zakresie gospodarki obiegu. Wyróżnienie jest dowodem fundamentalnego znaczenia zasad zrównoważonego rozwoju dla kultury firmy i podejmowanych przez nią inicjatyw. Rok wcześniej właściciel marki Tork otrzymał platynowy medal EcoVadis. Tym samym nasza firma znalazła się w gronie 1% najlepszych przedsiębiorstw ocenianych pod kątem zrównoważonego rozwoju.

Czy podążanie za ideami korzystnymi dla planety i oferowanie produktów eco-friendly jest opłacalne?

Oczywiście. Ekologia i biznes mogą iść w parze. Inwestowanie w rozwiązania sprzyjające środowisku coraz częściej przekładają się na korzyści ekonomiczne, zwłaszcza w dłuższej perspektywie. Wdrażając zrównoważone strategie

biznesowe, jesteśmy w stanie zmniejszyć emisyjność, ograniczyć ilość zużywanych produktów, a co za tym idzie, odpadów, a w efekcie poprawić wizerunek firmy. Dla wielu pracowników ekologiczne działania przedsiębiorstw są ważnym czynnikiem decydującym o wyborze miejsca pracy. Badanie Tork Eco Office pokazuje, że 66% osób przyznaje, że szukając pracy, zwraca uwagę na strategię zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa. To ważna wskazówka dla pracodawców, by tworzenie ekologicznego otoczenia uczynić priorytetem. Pracownikom przeszkadzają ciekące krany, pojazdy firmowe zasilane benzyną, brak segregacji odpadów czy elektryczne suszarki do rąk. Dlatego już samo wdrożenie prostych praktyk ekologicznych przyniesie ogromne korzyści. Nawet dzięki drobnym czynnościom, takim jak wprowadzenie recyklingu czy zmniejszenie zużycia energii, można naprawdę sporo zaoszczędzić, a wręcz zyskać.

Skoro wiemy już, że temat zrównoważonego rozwoju wpisuje się w strategię biznesową Tork i jest wam bliski, to czy możemy spodziewać się kolejnych ekologicznych inicjatyw? Jakże są plany marki Tork na przyszłość?

Dalszy trwały i zrównoważony rozwój to kierunek działań marki. Nasze plany są spójne z całościową strategią zrównoważonego rozwoju firmy Essity. Chcemy, aby innowacje przynosiły korzyści społeczne dla klientów i konsumentów. Dokładamy też wszelkich starań, aby do 2030 r. produkty pod marką Tork miały o 33% mniejszy ślad środowiskowy. Możemy także pochwalić się współpracą z ClimatePartner – międzynarodową organizacją, która wspiera przedsiębiorstwa na drodze do neutralności klimatycznej. W ofercie Tork jest 27 neutralnie węglowych dozowników. Kupując produkty opatrzone certyfikatem ClimatePartner, klient otrzymuje gwarancję neutralności klimatycznej oraz potwierdzenie rekompensacji emisji.

Dziękuję za rozmowę.

Razem po sukces – czy to możliwe w relacji między wynajmującym a najemcą?

WYWIAD Z CHRISEM IGWE – EKSPERTEM Z ZAKRESU STRATEGII I ROZWOJU MAREK O BUDOWANIU RELACJI I STRATEGII WSPÓŁPRACY MIĘDZY WYNAJMUJĄCYMI A NAJEMCAMI, JAKIE SĄ DZIŚ KU TEMU SPOSOBNOSCI, JAKIE BARIERY ORAZ CO WARTO ZMIEŃĆ W SWOJEJ STRATEGII.

Anna Zachara-Widła

IMCR Co-Founder

Michał Miazek

IMCR Co-Founder

W ostatnich latach relacje między wynajmującymi powierzchownie handlowe a ich najemcami zostały wystawione na dużą próbę. Sytuacja makroekonomiczna, na którą niebagatelny wpływ miały i mają wydarzenia geopolityczne z ostatnich 2 lat, a wcześniej gospodarcze, odbija się do dziś na działaniach wielu branż. Chociaż wszystko powoli wraca do normy, to jednak jest jeszcze wiele płaszczyzn do wspólnego wypracowania.

Dzisiejszy rynek jest bardzo wymagający – zarówno dla wynajmujących, jak i najemców. Tylko wspólny dialog i wypracowanie kompromisów przybliży do normalności. Mówią o tym nie tylko doradcy biznesowi, lecz także sami zainteresowani.



Sektor nieruchomości komercyjnych boryka się obecnie z wieloma problemami. Koszty utrzymania obiektów handlowych czy ich modernizacji do najnowszych standardów – środowiskowych i funkcjonalnych, to wyzwanie stojące przed właścicielami. Zmienia się również konsument i jego potrzeby. Z drugiej strony oczekiwania najemców idą również w kierunku optymalizacji kosztów stałych przy galopujących kosztach zmiennych.

W jaki sposób zatem budować tę relację i jednocześnie nadać jej kierunek na kolejne lata współpracy? Poprosiliśmy o komentarz międzynarodowego eksperta i jednocześnie ambasadora International Mentoring Community of Real Estate, Chrisa Igwe. Jako mentor IMCR i opierając się na swoim autorskim programie mentoringowym Cross-Border Retail, dzieli się wiedzą z zakresu strategii i rozwoju marek oraz podkreśla, jak ważne jest budowanie relacji i współpracy między wynajmującymi a najemcami. Jakie są dziś ku temu sposobności, jakie bariery i co warto zmieniać w swojej strategii, opowie w naszym wywiadzie.

Jakimi wyrażeniami określiłbyś obecny rynek nieruchomości komercyjnych?

Chris Igwe: Ekscytujący, pełen możliwości, kształtujący się na nowo.

Dlaczego akurat tak?

Jesteśmy w momencie, w którym należy przemyśleć, w jaki sposób postrzegamy naszą branżę. Musimy znaleźć najlepszych w tym sektorze i polegać na nich, a nie na tym, co jest negatywne lub co hamowało nas w ciągu ostatnich dziesięcioleci.

Postawmy się w sytuacji zarządzającego marką w branży retail, który chce odnieść sukces na rynku obiektów handlowych. Co byś mu poradził?

Najważniejsza jest cierpliwość. Żyjemy w czasach, w których wszystko trwa znacznie dłużej niż kiedyś. Taka osoba musi

Wojciech Wiklik

senior project manager/head of project CEE w CBRE GWS



Bliska i szczerza relacja wynajmujących z najemcami nacechowana obopólnym zrozumieniem wymagań, warunków i wskaźników kluczowych dla interesów drugiej strony jest kwestią nadrzędną w procesie budowy trwałych fundamentów długofalowej współpracy w zakresie wynajmu nieruchomości handlowych. Cały zbiór relacji wynajmujący–najemca powinna cechować duża doza wzajemnej cierpliwości i zrozumienia, wysoka elastyczność oraz otwarte podejście do szybkozmiennej i w pewnym stopniu nieprzewidywalnej rzeczywistości rynkowej wraz dyktowanymi przez nią trendami.

Realna współpraca na każdym poziomie angażująca wszystkich kluczowych interesariuszy nieograniczająca się wyłącznie do wypełniania i przestrzegania sztywnych zapisów łączących obie strony umów najmu, uważne wsłuchiwanie się w to, co druga ma do powiedzenia, bezdyskusyjnie zwiększą po obu stronach potencjał i wachlarz możliwości biznesowych, które obie strony mają sobie wzajemnie do zaoferowania.

Wynajmujący otwarty na częste i dynamiczne zmiany, doskonale rozumiejący i wspierający najemcę oraz kreowaną przez niego markę, aktywny w poszukiwaniu nowych rozwiązań i mechanizmów biznesowych gwarantujących bezpieczeństwo i stabilność w zajmowanych nieruchomościach z pewnością umożliwi najemcy na spokojne skupienie się na rozwoju trzonu własnego biznesu oraz powiększaniu przewagi konkurencyjnej na rynku.

Stabilny i przewidywalny wynajmujący, dobrze znający specyfikę najemcy, szczerze dbający o jego bezpieczeństwo w zakresie nieruchomości – będzie pewnym i bezpiecznym partnerem przy rozszerzeniu współpracy i pierwszym wyborem przy odnawianiu istniejących oraz zawieraniu nowych umów najmu.

również rozwijać swoją wiedzę o sektorze nieruchomości i o tym, co jest najlepsze „w swojej klasie”, aby zobaczyć, jak może to wykorzystać dla własnego brandu. Zarządzający marką musi mieć otwarty umysł i chcieć uczyć się na doświadczeniach innych.

Ale nie opowiadajmy się tylko po jednej stronie – wynajmujący mają swoją perspektywę. Którą jest...? Co powiedziałbyś zarządcy centrum handlowego, który chce się rozwijać w dzisiejszych czasach?

Najważniejsze to zbliżyć się jeszcze bardziej do najemców i marek oraz spróbować zrozumieć, jak dzisiaj wygląda ich biznes oraz jakie są ich priorytety. Osoba

zarządzająca centrum handlowym musi również zrobić wszystko, co w jej mocy, aby zrozumieć aktualne wskaźniki, którymi posługują się sprzedawcy, a które różnią się od wcześniejszych. Musi mniej koncentrować się na finansach, jak to robiono przez lata, a zamiast tego patrzeć również na to, co jest w danej marce wyjątkowo atrakcyjne – i szukać dodatkowych przewag.

Współpraca i relacje między właścicielami a najemcami zawsze stanowiły problem. Po pandemii COVID-19 i jej skutkach dla branży wydaje się to trudniejsze niż kiedykolwiek. Czy widać już jakieś zmiany w obecnej rzeczywistości postpandemicznej?

Dziś mniej chodzi o kwestie właściciela i najemcy, a więcej o znalezienie sposobów na rozwiązanie problemu. Relacje nie są jeszcze gładkie, ale generalnie każda ze stron robi wszystko, by znaleźć sposób na posuwanie się do przodu. Poprawia się, ale powoli.

Co jest aktualnie najczęstszym problemem podczas rozmów i negocjacji wynajmujących z najemcami?

Najczęstszym kłopotem wciąż jest znalezienie satysfakcjonujących warunków finansowych i leasingowych dla nowych lub istniejących umów najmu. W przypadku centrów osiągających najlepsze wyniki jest to trudniejsze, podczas gdy w przypadku mniej atrakcyjnych obiektów – na ogół łatwiejsze, choć też nie zawsze.

Jak to pogodzić? Czy to w ogóle możliwe?

Wszystko jest możliwe tam, gdzie jest wola i chęć rozwoju oraz osiągania satysfakcjonujących rezultatów. Niemniej – jak już wspomniałem – trwa to obecnie dłużej niż kiedyś. Potrzebny jest więc czas, aby móc poczynić postępy.

Jak nazwałbyś nowy porządek w tych stosunkach?

Obustronne uznanie. Obie strony muszą odłożyć na bok swoje ego i odbyć rzeczową rozmowę, być w stanie wysłuchać się nawzajem, aby znaleźć najlepszą ścieżkę, jednocześnie mając na uwadze dobro i oczekiwania swoich firm. Wymaga to wysiłku obu stron, ale jest możliwe.

Czy obserwujesz jakieś wartościowe praktyki lub rozwiązania w tym zakresie? Czy możesz podać nam kilka dobrych przykładów?

Jedną rzeczą jest zaangażowanie decydentów już na wczesnym etapie (niekoniecznie na pierwszym spotkaniu, ale wkrótce potem), a nie tylko pośredników. Dzięki temu proces jest szybszy i bardziej wydajny. Zbyt dużo czasu marnowanego

Chris Igwe

Jeden z czołowych światowych autorytetów w globalnym handlu detalicznym i nieruchomościach handlowych, w tym centrów handlowych, outletów i ulic handlowych. Założyciel i prezes butikowej firmy doradczej Chris Igwe International, współzałożyciel i partner zarządzający More Or Less oraz dyrektor zarządzający Karine Augis. Współautor książki *Secrets of Working Across Five Continents: Thriving Through the Power of Cultural Diversity*, w której koncentruje się na dzieleniu się spostrzeżeniami na temat wizjonerskiego i autentycznego przywództwa. Został doceniony przez Międzynarodową Radę Centrów Handlowych, otrzymując nagrodę w 2014 r. za wybitne zasługi dla branży. Jest Międzynarodowym Ambasadorem oraz Mentorem w *International Mentoring Community of Real Estate*.



jest między obiema stronami na wymyślaniu rozwiązań, które muszą być później zatwierdzone przez zarządy każdej z nich. Sporo się na to traci czasu.

Wielu najemców prawdopodobnie stoi teraz w obliczu zmian w swoich strategiach. Co jest obecnie największym wyzwaniem?

Oczywistością jest mniejsza liczba sklepów, ich zamykanie i optymalizacja portfela, aby zredukować koszty. To nie jest rewolucja, poza tym, że tak wiele brandów nie zdecydowało się na ten krok, chociaż powinni byli to zrobić już wiele lat przed pandemią.

Gdybyś mógł określić, kto ma przed sobą lepszą przyszłość: małe butikie czy może duże i znane marki?

Żadni! Chodzi o posiadanie właściwej koncepcji, z odpowiednimi produktami, atrakcyjnym układem i projektem sklepu, a także zaangażowanym oraz pełnym pasji personelem, który jest zaangażowany i chce oferować wyjątkową obsługę klienta.

A teraz proszę, opowiedz nam coś o swoim wyjątkowym programie mentoringowym *Cross-Border Retail*, stworzo-

nym przez ciebie w ramach IMCR. O co w tym wszystkim chodzi? Do kogo jest skierowany?

Chodzi o podzielenie się moim znaczącym doświadczeniem, które zdobyłem na najwyższych szczeblach jako szef europejskiego działu nieruchomości oraz współpracując z wieloma międzynarodowymi najemcami i markami. A pracowałem z najbardziej wymagającymi i atrakcyjnymi markami, takimi jak Esprit, Foot Locker, Fossil, Gap, Michael Kors, TUMI. Kluczowymi elementami wszelkich negocjacji są zrozumienie rynków, nawiązanie kontaktu z właściwymi ludźmi w branży – i wiele innych. Pracując na wszystkich rodzajach nieruchomości – przy ulicach handlowych, centrach handlowych, parkach handlowych czy centrach wyprzedażowych – mam doświadczenie na wielu poziomach oraz w wielu regionach Europy.

Dziękuję za rozmowę. Wspólnie z Chrisem zapraszamy na kontynuację dyskusji wszystkich zainteresowanych.



Więcej na: www.imcre.eu

Back-office nieruchomości w firmach

enova365
dla biznesu

KIEDY CZĘŚCIĄ ZASOBÓW FIRMY STAJĄ SIĘ NIERUCHOMOŚCI, PRESJA NA ORGANIZACJĘ BACK-OFFICE WZRASTA – TYM MOCNIEJ, IM WIĘKSZĄ ICH LICZBĄ DANA FIRMA OBRACA.

Zgodnie z definicją mianem back-office określamy te procesy, które wspierają podstawowe działalności firmy:

- administrację,
- funkcje wspomagające podstawową działalność,
- procesy pomocnicze.

Back-office jest więc wszystkim tym, co potrzebne, by nasz biznes prawidłowo funkcjonował. Tym samym jest on komplementarny z front-office, zwyczajowo bardziej rozproszonym i opartym na bezpośrednim kontakcie z klientem.

Każda nieruchomość oznacza wiele działań wymaganych do jej utrzymania: rozliczeń, remontów, kontroli. Gdy ich liczba

wzrasta, prawdziwym wyzwaniem staje się odpowiednie skoordynowanie nowych danych z ich dotychczasowym obiegiem w firmie. Aktualnie, kiedy model pracy rozproszony jest normą, zarządzanie nieruchomościami nierzadko ma miejsce poza siedzibą firmy.

Praca zdalna ma także swoje wady i wymaga odpowiedniego dostosowania się ze strony zarówno pracowników, jak i pracodawców. Jak więc odpowiedzieć na potrzeby i wyzwania, by obie strony były zadowolone?

Dobrym rozwiązaniem jest wdrożenie systemu ERP enova365. To nowoczesne, rozbudowane oprogramowanie do

zarządzania, automatyzacji oraz cyfryzacji procesów w większej organizacji. Rozwiązanie uwzględnia model pracy – moduł Praca Hybrydowa, który ostatnio zdobył tytuł Best in Cloud Computerworld 2023 w kategorii „Najlepszy produkt zintegrowanej komunikacji” – pomagający zorganizować i monitorować pracę zdalną oraz rozproszoną.

– To rozwiązanie oparte na zadaniowości. Można je zastosować w większości działających na rynku podmiotów, również w branży nieruchomości. Umożliwia ono planowanie, delegowanie oraz wykonanie pracy. Daje możliwość ewidencjonowania momentu jej rozpoczęcia oraz zakończenia, a przede wszystkim jest zintegrowane z pozostałymi modułami enova365. Cała firma jest wpisana w jeden system, dzięki czemu unikamy rozproszenia informacji – tłumaczy Wojciech Smągło, zastępca kierownika projektu CRM enova365.

To jest dopiero początek tego, co ma do zaoferowania enova365.

Zalety wsparcia ze strony ERP

Charakterystyczną cechą systemu planowania zasobów w przedsiębiorstwie (ERP – *enterprise resources planning*) jest wspólna baza danych, która spina kłamrą wszystkie nasze zasoby. Każdy z sektorów



przedsiębiorstwa ma specjalny moduł. Nie musimy rozdrabniać się na kilka specjalistycznych oprogramowań – wystarczy zainvestować w jedno, które umożliwia różnorodną pracę na firmowej bazie danych.

Pierwsze skojarzenie z systemami ERP prowadzi nas do oprogramowania kadrowo-płacowego regulującego gospodarowanie finansami firmy. Dziś jednak rozwiązania ERP są znacznie bardziej rozbudowane. To narzędzia do zarządzania każdym elementem pracy przedsiębiorstwa, w tym nieruchomościami. W enova365 taka obsługa pojawiła się w październiku 2022 r. Od tego czasu rozwiązanie zaczęło być wdrażane w podmiotach, które reprezentują różne branże – od instytucji publicznych, kulturalnych przez biura rachunkowe po deweloperów.

Narzędzia ERP mają charakter całościowy – decydując się na nie, usprawniasz nie tylko back-office nieruchomości, lecz także wiele innych firmowych procesów. To jednak nie jedyna podstawa do różnorodnego stosowania enova365 Nieruchomości – swoją rolę odgrywa tutaj także łatwość wdrożenia.

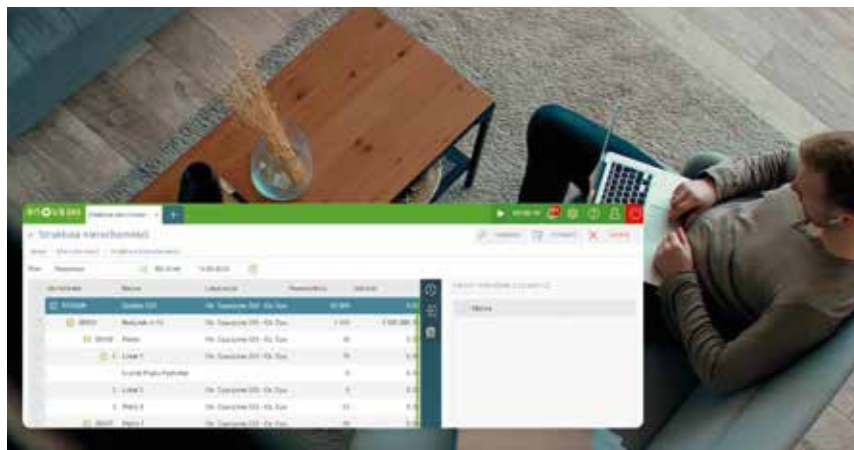
Na zapleczu nieruchomości

Moduł Nieruchomości w enova365 powinien zadowolić większość podmiotów, które zarządzają nieruchomościami.

– Firma dostaje gotowe rozwiązanie. Wszystkie dodatkowe rzeczy, czyli dostosowanie funkcjonalności pod potrzeby biznesu, są najczęściej robione bezpośrednio już w opcjach związanych z nieruchomościami, do których użytkownik końcowy ma dostęp. Nie jest konieczne wsparcie firmy wdrożeniowej – mówi Krzysztof Oraczewski, kierownik projektu CRM enova365 i współtwórca rozwiązania Nieruchomości.

Rozwiązania enova365 dla nieruchomości pozwalają:

- zarządzać bazą posiadanych nieruchomości o różnym typie, takim jak budynek, budowla, obiekt tymczasowy, grunt (działka),



- obsługiwać wszystkie procesy biznesowe realizowane w zakresie nieruchomości – od umów z najemcami czy wykonawcami aż po remonty,
- zintegrować zarządzanie nieruchomościami z innymi funkcjami przedsiębiorstwa, takimi jak finanse, fakturowanie czy inwentarz,
- wywiązać się z obowiązku przechowywania dokumentacji, m.in. badań technicznych, przeglądów, atestów, ubezpieczeń.

Zintegrowany system

Zarządzanie nieruchomościami w systemie ERP enova365 pozwala na obsługę wszystkich elementów firmy, które na którymś z etapów mają styczność z nieruchomościami.

– Moduł Nieruchomości ma powiązania z całym systemem ERP, m.in. z częścią handlową, księgową, inwentarzową czy projektową. Został stworzony po to, by ułatwić pracę w firmie, administrację i zarządzanie nieruchomościami, od strony zarządzania zarówno budynkami czy obiektami, jak i typowymi pracami administratorskimi, takimi jak zlecanie naprawy, fakturowanie czy też planowanie remontów – opowiada Krzysztof Oraczewski. – Możemy wprowadzić do systemu wszystkie rodzaje nieruchomości, nawet nietypowe. Dla ułatwienia przygotowaliśmy 11 gotowych już definicji – od samych gruntów, działek, poprzez nowe budynki, lokale, a nawet budowlę. Do każdej nieruchomości dodajemy

specjalne parametry. Mamy możliwość podzielenia ich na mniejsze pomieszczenia, dodać liczniki. Widać zatem, że użytkownik otrzymuje gotowe rozwiązania, które może od razu skonfigurować pod swoje potrzeby. Ale w razie potrzeby dodaje swoje definicje nieruchomości. Każda kartoteka nieruchomości może więc wyglądać inaczej. Na przykład kartoteka piętra będzie zawierała informacje, w którym budynku się znajduje, jaka jest jego powierzchnia. Informacja o właścicielu budynku, w którym znajduje się opisywane piętro, będzie widniała w kartotece hierarchicznie ułożonej wyżej, czyli w kartotece budynku.

By w pełni korzystać ze zintegrowanego charakteru działania ERP, wystarczy dochować podstawowego warunku: spokoju i rozsądku w działaniu. Każde wdrożenie musi poprzedzić szczegółowa analiza celów i potrzeb firmy, do których dostosowany zostanie system ERP. Konieczna jest również dbałość o odpowiednie wsparcie techniczne. W wypadku enova365 zapewnia je rozbudowana sieć Autoryzowanych Partnerów wdrażających system na terenie całego kraju.

Korzyści dla back-office

System ERP automatyzuje wiele procesów administracyjnych, zapewnia potrzebne wytchnienie firmowemu back-office. Im mniej zasobów zaangażowanych w podstawowe elementy pracy, im lepsza kontrola przepływu danych, tym więcej jest czasu na rozwój przedsiębiorstwa.

Wyeliminowane zostają również ludzkie błędy przytrafiające się pracownikom.

– Pamiętam dobrze czasy, w których każdy dokument musiał być w formie papierowej. Nawet faktura za usługi hostingowe zamawiane przez internet przychodziła w formie papierowego listu – wspomina Miłosz Papla, zastępca kierownika projektu Workflow w enova365.

Czym innym jest jednak wysyłanie dokumentów w formie elektronicznej w kontaktach między przedsiębiorcami, państwem i osobami prywatnymi, a czym innym elektroniczny obieg dokumentów w firmie. Tutaj nie wystarczy skrzynka mailowa ani miejsce na dysku komputera, w którym gromadzimy otrzymane faktury lub powiadomienia. Potrzebny jest system, który zadba o to, by odpowiednie dokumenty wewnątrz organizacji trafiały do kogo trzeba w określonym czasie i określonej formie.

Pierwszym przykładem elektronicznego obiegu dokumentów, który przychodzi do głowy, jest obieg faktur kosztowych. Dokument wprowadzany jest do systemu, akceptowany przez odpowiedzialne osoby, przyporządkowywany do określonej kategorii kosztów, a następnie księgowany i archiwizowany.

– Na przykład jeśli firma ma lokale pod wynajem, wystawia dokument umowy handlowej. Jej wzór zostaje przypisany do danego lokalu. Za pomocą obiegu dokumentu handlowego umowy, na podstawie której cyklicznie są wystawiane faktury VAT,

a która później jest przypisana do umowy oraz do danej nieruchomości, jak również z danej nieruchomości, mamy możliwość wystawienia dokumentu sprzedaży. Tak samo jak umowa: jest on widoczny zarówno w module Nieruchomości, jak i w module Handel – tłumaczy Krzysztof Oraczewski.

Zalety przechodzenia na elektroniczne dokumenty wykraczają zatem daleko poza oszczędności na papierze i tonerze.

– Prawdziwa korzyść dotyczy uporządkowania procedur w firmie i skrócenia czasu obsługi – wyjaśnia Miłosz Papla. – Każdy dobrze przygotowany elektroniczny obieg dokumentów wymaga sprecyzowanych zasad przetwarzania: jakie działania będą podjęte, kto je wykona i w jakim czasie. Wprowadzenie elektronicznego obiegu pozwala na zlokalizowanie i usunięcie tzw. wąskich gardeł, czyli miejsc czy osób, które wstrzymują prace. Kolejnym dużym zyskiem jest możliwość automatyzacji powtarzalnych czynności. Uzupełnianie danych, wysyłkę mailingu, generowanie raportów – wszystko to można zautomatyzować – zapewnia ekspert.

Działalność operacyjna związana z zarządzaniem nieruchomościami to nie wszystko. System enova365 pozwala również analizować rentowność wynajmu przy wsparciu modułu Business Intelligence.

– Warto analizować koszty utrzymania nieruchomości z wykorzystaniem Business Intelligence enova365. Jest on wyposażony w standardowe merytoryczne modele danych, dzięki którym możliwe jest monitorowanie danych, np. z zakresu zarządzania nieruchomościami. Dzięki nim użytkownicy zapoznają się z listą wszystkich posiadanych nieruchomości, mogą zweryfikować, które z nich aktualnie są wynajmowane, jakie występowały w nich zdarzenia. Dzięki raportom dostępnym w Business Intelligence szybko można zweryfikować koszty utrzymania nieruchomości, a w przypadku posiadania lokali pod wynajem poznać przychody z tytułu wynajmu. Zestawienie obu tych

kwot pozwoli na bieżąco monitorować rentowność wynajmu. Każdy użytkownik może również tworzyć własne raporty i kluczowe wskaźniki efektywności zgodnie z indywidualnymi potrzebami analitycznymi – opowiada o możliwościach modułu Business Intelligence Mateusz Cich, kierownik projektu Business Intelligence enova365.

Widać zatem, że system ERP niesie ze sobą konkretne korzyści: krótszy czas realizacji zadań, zwiększone bezpieczeństwo, porządek w dokumentach, bardziej precyzyjny przepływ informacji oraz w dłuższej perspektywie – oszczędności.

Wśród korzyści z posiadania poukładanego back-office zarządzania nieruchomościami można wymienić:

- automatyzację powtarzalnych czynności,
- generowanie raportów i zestawień analitycznych,
- powiązanie z modułami enova365,
- elastyczne dostosowanie do potrzeb użytkownika,
- rejestr dokumentów związanych z nieruchomościami,
- eliminację błędów użytkownika,
- oszczędność czasu dzięki kontroli przepływu informacji,
- zarządzanie wieloma typami nieruchomości z jednego miejsca.

Podsumowanie

enova365 Nieruchomości to rozwiązanie dla wszystkich firm, niezależnie od tego, w jaki sposób korzystają z nieruchomości. Narzędzie to obsługuje zarządzanie gruntami, lokalami, działkami, powierzchnią magazynową czy... zbiorami muzealnymi. Uniwersalny charakter pomaga mu dopasować się do różnorodnych branż i zaspokoić potrzeby niemal dowolnych podmiotów. Gładkie włączenie back-office w zarządzanie nieruchomościami daje więcej miejsca na rozwój, oszczędza czas i eliminuje błędy, otwierając nowe perspektywy. Wystarczy spokojnie określić potrzeby i podjąć decyzję o wdrożeniu.



NARZĘDZIA ERP MAJĄ
CHARAKTER CAŁOŚCIOWY –
DECYDUJĄC SIĘ NA NIE,
USPRAWNIASZ NIE TYLKO
BACK-OFFICE NIERUCHOMOŚCI,
LECZ TAKŻE WIELE INNYCH
FIRMOWYCH PROCESÓW.

Milisekundę od katastrofy – sieć w magazynie przyszłości

KWITNĄCY BIZNES MAGAZYNOWY ZMAGA SIĘ Z BRAKIEM RĄK DO PRACY. TE CORAZ CZĘŚCIEJ ZASTĘPOWANE SĄ ROBOTAMI, DLATEGO ŁĄCZNOŚĆ BEZPRZEWODOWA STAŁA SIĘ NAJWAŻNIEJSZYM ELEMENTEM W KAŻDEJ PARCELI, BEZ KTÓREJ NIE JEST W STANIE FUNKCJONOWAĆ. W JAKI SPOSÓB ZAPROJEKTOWAĆ ZATEM SIEĆ W MAGAZYNIE PRZYSZŁOŚCI I JAK JĄ ZABEZPIECZYĆ?



Joanna Sajkowska

Od ponad 10 lat pracuje po biznesowej stronie projektów technicznych, łącząc wykształcenie techniczne i pasję do technologii z umiejętnością tłumaczenia zawiłych rzeczy w prosty i przystępny sposób. W Grandmetric na stanowisku head of marketing skupia się na rozpoznawaniu wartości tam, gdzie inni widzą specyfikację.

www.grandmetric.com



Rynek magazynowy rozwija się w zawrotnym tempie. Obecnie jest to najszybciej rosnąca gałąź nieruchomości i mimo lekkiego spowolnienia związanego z sytuacją geopolityczną popyt nie zamierza spadać. Tylko w ubiegłym roku w magazyny w Polsce zainwestowano niemal 2 mld EUR, a stały, błyskawiczny rozwój rynku e-commerce sprawia, że kolejne przestrzenie są w budowie.

Czas to pieniądz

Setki urządzeń w magazynach automatycznych, chociaż działają w bardzo trudnych z perspektywy sieci warunkach, są bardzo wrażliwe. Muszą znać wzajemne pozycje, przysyłać i pobierać dane z systemu czy wiedzieć, na którą półkę odłożyć towar. Czasem wystarczy nawet kilkanaście milisekund opóźnienia w komunikacji, by dany robot przerwał wykonywanie zadania lub spowodował kosztowny przestój.

W skrajnym wypadku, jeśli skanowanie zostanie przerwane, uszkodzeniu może ulec baza danych i konieczne będzie jej odzyskanie z kopii zapasowej. Te z kolei nie są wykonywane w czasie rzeczywistym, co w dużych magazynach wiąże się z wieloma godzinami inwentaryzacji, spowolnienia, a nawet przestoju w pracy do momentu uporządkowania stanu faktycznego i tego znajdującego się w bazie danych.

Praca u podstaw

Jeśli w danym miejscu sieć już funkcjonuje, inżynierowie projektujący przeprowadzają wywiady z użytkownikami, zbierając feedback o jej aktualnym stanie i ewentualnych problemach. Jeśli ma dopiero powstać – badają ich potrzeby.

W przypadku magazynów najważniejsze czynniki, które należy wziąć pod uwagę, to fizyczne bariery dla sygnału,

rozmieszczenie półek, warunki do pracy access pointów oraz urządzenia mające łączyć się z siecią.

Fizyczne bariery stanowią przede wszystkim półki, towar, instalacje gazowe, wodne i elektryczne, ściany lub inne obiekty mogące ograniczyć przenikanie fal.

Inne urządzenie sprawdzi się w wąskich alejkach, a dla innego będzie lepsza otwarta przestrzeń. Naszym zadaniem jest dobranie ich w taki sposób, by sygnał był wystarczająco silny we wszystkich zakamarkach obiektu. Należy odpowiednio rozmieścić i skonfigurować punkty dostępowe. Ustawienie mocy pozwoli uniknąć interferencji nawet przy gęstej siatce urządzeń, a droższe wersje dostosują ją same.

Po osobistej wizycie w obiekcie lub na podstawie rzutu technicznego projektanci sieci tworzą heat mapę, która uwzględnia wszystkie parametry. Dzięki zaawansowanym wizualizacjom mogą przeprowadzać symulacje, lokować kolejne punkty dostępu na planie i obserwować, w jaki sposób zmienia się siła sygnału i jak duża część parceli jest pokryta.

Jeśli pokrycie sygnałem będzie równe i mocne, to minimalne będą też opóźnienia.

Jak wybrać odpowiednie rozwiązanie do magazynu?

Nie zawsze cena powinna być kryterium wyboru, chociaż zależą od niej zazwyczaj parametry urządzenia. Istnieje cały szereg innych czynników, które należy wziąć pod uwagę przed decyzją o zakupie rozwiązania.

Warunki zewnętrzne to jedno, jednak warto zapoznać się dokumentacją techniczną urządzeń, które będą w danej sieci pracować. Roboty, skanery, czujniki – wszystkie one mają inną wrażliwość. Swoje wymagania ma również system magazynowy. Jeśli mówimy o magazynach autonomicznych, gdzie

Grandmetric

Zajmujemy się projektowaniem, automatyzacją i utrzymywaniem bezpiecznych sieci przewodowych, bezprzewodowych i systemów IT. Prowadzimy kompleksowe projekty transformacji technologicznej IT oraz projektujemy bezpieczne sieci w nowych i istniejących budynkach. Stworzyliśmy rozwiązanie Souly dla branży PRS (*Private Rental Sector*), które pomaga oszczędzać prywatnym akademikom do 40% energii grzewczej. Nasi klienci mogą na nas liczyć na każdym etapie projektu – od propozycji rozwiązania, po dostarczenie sprzętu, instalację, integrację z istniejącymi usługami oraz utrzymanie.

potrzebna jest duża wydajność i niezawodność, to nie powinno się oszczędzać na komponentach.

Przezorny zawsze zabezpieczony

Poza stabilnością i niezawodnością punktem obowiązkowym przy projektowaniu sieci jest kontrola dostępu. Najczęściej spotykane są systemy NAC, czyli Network Access Control, które poza samym przyznawaniem dostępu mają też mnóstwo dodatkowych funkcji, takich jak zarządzanie dostępem również do konkretnych zasobów, zbieranie informacji o użytkownikach i urządzeniach, tworzenie raportów logowania, możliwość weryfikacji zabezpieczeń, a nawet pozwalają w czasie rzeczywistym odłączyć niebezpieczny telefon lub komputer. Gości przekierują w inne miejsce, a intruzów – odrzucą jeszcze przed wejściem.

Systemy NAC współpracują z większością dostępnych na rynku urządzeń, a mnogość rozwiązań sprawia, że każdy znajdzie coś dla siebie. W znacznej większości bardzo dobrze rozumieją się z innymi systemami zabezpieczeń, np. z firewallami. Producenci często nie tylko proponują same systemy NAC, lecz także cały wachlarz usług z zakresu bezpieczeństwa, włącznie z rozwiązaniami sprzętowymi.

Z perspektywy zabezpieczenia firmowych danych ważne będzie też szyfro-

wanie informacji, szczególnie że w takich miejscach jak autonomiczne magazyny przekazuje się ich mnóstwo za pomocą komunikacji bezprzewodowej, która wyjątkowo narażona jest na ataki z zewnątrz.

Doświadczenie, narzędzia i wiedza – mamy wszystko

Wysokie koszty licencji i mnogość dostępnych urządzeń sprawiają, że nawet bardzo dobry administrator i pasjonat powinien skorzystać z pomocy zewnętrznego partnera.

W tego typu projektach występuje na tyle dużo zmiennych, że nieocenione jest doświadczenie osób, które projektują sieć. One na własnej skórze poznały, np. jak ominąć nietypową przeszkodę, lub na pierwszy rzut oka ocenią liczbę potrzebnych nadajników. W Grandmetric mamy narzędzia, niezbędną wiedzę i przede wszystkim doświadczenie w projektowaniu sieci nawet w niestandardowych warunkach.

Zaufany partner oznacza nie tylko audyt przed wdrożeniem, lecz także daje możliwość jej serwisowania i regularnego przeglądu, aby mieć pewność, że nic się nie zmieniło. Dodatkowo cenne doświadczenie w branży pozwala do minimum obniżyć koszty przy zachowaniu najlepszej jakości.

Napisz do nas i sprawdź szczegóły!

Serwis 24h oraz bezpieczny przeładunek – rozwiązania Novoferm

BRAMY PRZEMYSŁOWE I RAMPY PRZEŁADUNKOWE POWINNY FUNKCJONOWAĆ BEZPIECZNIE I BEZAWARYJNE. ICH PRAWIDŁOWA I EFEKTYWNA PRACA OZNACZA BOWIEM BRAK STRAT FINANSOWYCH ZWIĄZANYCH Z PRZESTOJAMI. **DLATEGO WARTO SIĘGAĆ PO ROZWIĄZANIA I USŁUGI WSPIERAJĄCE PŁYNNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO PRZEŁADUNKU, OFEROWANE PRZEZ SPRAWDZONYCH PRODUCENTÓW, TAKICH JAK NOVOFERM.**



Bez strachu przed awarią – serwis 24h

Doświadczeni przedsiębiorcy wiedzą, że dla zachowania płynnego przepływu towarów liczy się nie tylko produkt, czyli jakość bramy, rampy czy doku przeładunkowego,

lecz także i przede wszystkim wachlarz usług, np. montażowych, konserwacyjnych czy serwisowych, które producent może zagwarantować. Szczególnie mocno na znaczeniu zyskał serwis, bez którego nawet najlepszy produkt z zakresu techniki przeładunku nie zapewni inwestorowi tego, na czym mu zależy – maksymalnie długiego, niezakłóconego działania. Awaria bramy czy rampy oznacza bowiem ryzyko przestoju, który może generować kolejne problemy operacyjne. Dlatego błyskawiczne usunięcie awarii jest priorytetem. Owszem, należy minimalizować ryzyko awarii i o każde urządzenie odpowiednio zadbać – zarówno w kontekście jego konserwacji, jak i regularnych przeglądów, ale trzeba pamiętać, że usterki po prostu się zdarzają. W tym kontekście warto mieć plan B w postaci dobrego serwisu.

Koncepcja kompleksowej opieki serwisowej jest bliska marce Novoferm – producentowi m.in. bram przemysłowych oraz specjalistycznych rozwiązań



wspierających przeładunek. Mowa o „serwisie 24h”, czyli opiece serwisowej, na której klient może zawsze polegać – dostępnej przez całą dobę i przez wszystkie dni tygodnia. Aby sprostać temu zadaniu, Novoferm od wielu lat optymalizuje i sukcesywnie powiększa swój serwis w całej Polsce, m.in. dzięki wdrażaniu rozwiązań umożliwiających szybkie powiadomianie ekip serwisowych.

Serwis – wizytówka dobrego producenta

Usługi serwisowe stają się wizytówką doświadczonych producentów rozwiązań przeładunkowych. Dlatego serwis Novoferm jest istotnym elementem wsparcia posprzedażowego, a jego jakość opiera się na filarach takich jak dobry kontakt klienta z działem serwisowym, szybka reakcja na zgłoszoną awarię, doświadczenie i wysokie kompetencje ekip serwisowych, skuteczność i szybkość usuwania awarii.

Serwis Novoferm dopełnia ofertę produktową i tak jak ona jest dopasowany do potrzeb klienta, który oczekuje indywidualnego wsparcia. Oznacza to, że czasami potrzebne jest szybkie wysłanie do klienta ekipy serwisowej, a innym razem wystarczy wsparcie zdalne. Zdarza się bowiem, że serwisanci Novoferm są w stanie udzielić pomocy już na etapie rozmowy telefonicznej. W ten sposób można zidentyfikować rodzaj usterki i zaplanować dalsze działania, np. po doraźnym uruchomieniu bramy czy rampy wysłać na miejsce ekipę, która wszystko dokładnie sprawdzi. Gdy kroki doraźne nie są wystarczające, fachowcy bezzwłocznie docierają na miejsce usterki. Szybkie działanie jest możliwe dzięki: rozbudowanej sieci serwisantów, korzystaniu z lokalizatorów GPS obecnych w samochodach serwisowych oraz z oprogramowania, które automatycznie przydziela nowe zgłoszenia najbliższej ekipie serwisowej. Novoferm dysponuje zintegrowanym systemem zarządzania zgłoszeniami, który generuje numery zgłoszeń i przydziela je klientom. Dzięki temu są oni powiadamiani o zmianie statusu zgłoszenia, mają

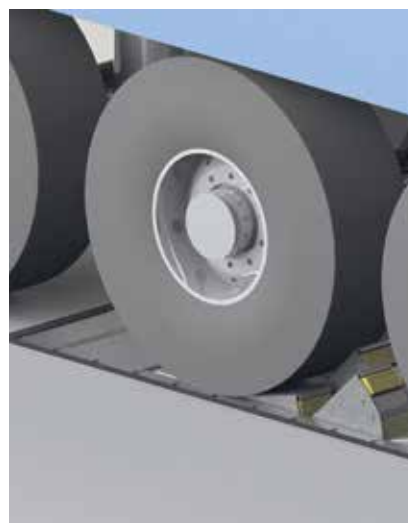


wgląd do historii działań serwisowych oraz mogą śledzić status spraw zgłaszanych przez służby techniczne we wszystkich obiektach, którymi zarządzają.

Serwis Novoferm jest szybki, fachowy, zintegrowany oraz przewidujący – wykonuje przeglądy gwarancyjne oraz pogwarancyjne bram przemysłowych, ramp przeładunkowych i uszczelnień (zarówno marki Novoferm, jak i innych producentów). Wspiera również dobre praktyki serwisowe – serwisanci Novoferm udzielają porad dotyczących np. rutynowego sprawdzania poziomu oleju w rampach przeładunkowych, którego systematyczna wymiana jest konieczna, aby przedłużyć żywotność pomp hydraulicznych oraz ograniczyć liczbę awarii.

Bez obaw o bezpieczeństwo – Calematic i IQ-Slide

W ofercie Novoferm znajdują się przetestowane produkty i systemy przeładunkowe, a wśród nich sprawdzone rozwiązania, których głównym zadaniem jest poprawa bezpieczeństwa. Z lepszym bezpieczeństwem wiąże się ponadto jeszcze jedna zaleta – usprawnienie przeładunku. W tym kontekście warto zwrócić uwagę na dwa rozwiązania Novoferm: CALEMATIC i IQ-Slide, dzięki którym przeładunek jest szybszy, a także bardziej efektywny. Zwiększa się również komfort pracy osób, które biorą w nim udział.



Pierwsze z wymienionych rozwiązań – CALEMATIC – to system pneumatycznych klinów, które są montowane w płycie jezdnej, co umożliwia tym samym bezpieczne i proste dokowanie samochodu. System CALEMATIC blokuje koła samochodu, dzięki czemu zapobiega jego przedwczesnemu odjazdowi z rampy, m.in. chroni przed odsuwaniem się pojazdu spowodowanym przez najeżdżanie wózka widłowego na podłogę naczepy. Kliny sprawdzają się zwłaszcza, gdy brakuje komunikacji między osobą ładującą a kierowcą. System CALEMATIC eliminuje także ryzyko upadku wózka z rampy oraz – co równie istotne – jest bezobsługowy, a więc włącza się automatycznie. Zimą za to nie wymaga odśnieżania.

Drugim rozwiązaniem wzmacniającym bezpieczeństwo i efektywność przeładunku jest rampa z systemem przesuwu IQ-Slide, czyli inteligentnym systemem języka wysuwowego, który podąża za odsuwającą się w niekontrolowany sposób ciężarówką. System IQ-Slide jest opatentowaną metodą, która automatycznie ustawia pomost przeładunkowy odpowiednio do położenia ciężarówki, dzięki czemu zapobiega spadnięciu pomostu z samochodu. Kiedy język osiągnie maksymalną odległość i dalsze podążanie za ciężarówką nie jest możliwe, wówczas system wysła sygnał ostrzegawczy – lampę sygnalizacyjną, a także diodę LED na sterowniku sygnalizującą, że funkcja nie jest już aktywna i występuje zagrożenie.

Kopuła – dlaczego ten kształt tak nas intryguje i co ma w sobie?

DLACZEGO PO WEJŚCIU DO PIRAMIDY CZUJEMY SIĘ TAK DOBRZE I SWOBODNIE W JEJ WNĘTRZU? OTÓŻ, W BUDYNKACH O TAKICH KSZTAŁTACH PANUJE INNA ENERGIA. STOJĄC BLISKO ŚRODKA PIRAMIDY, KOPUŁY, OTRZYMUJEMY DUŻĄ ILOŚĆ ENERGII. SKALA BOVISA DOSKONALE MIERZY JEJ POZIOM W KOPUŁACH VERSUS STANDARDOWE, CZWOROKĄTNE BUDOWNICTWO. WARTO O TYM PAMIĘTAĆ PRZY WYBORZE KOLEJNEGO MIEJSCA NA WYPOCZYNEK.



Maciej Has

Od kilkunastu lat jest związany z branżą meblarską. Współpracuje z firmami z zagranicy, głównie ze Skandynawii, dla których organizuje produkcję mebli w Polsce. Wdraża innowacyjne produkty i łączy dwa światy: projektu i produkcji. Współautor projektu Glampingu. Prywatnie miłośnik tenisa, gór i minimalizmu.

www.timberplus.pl

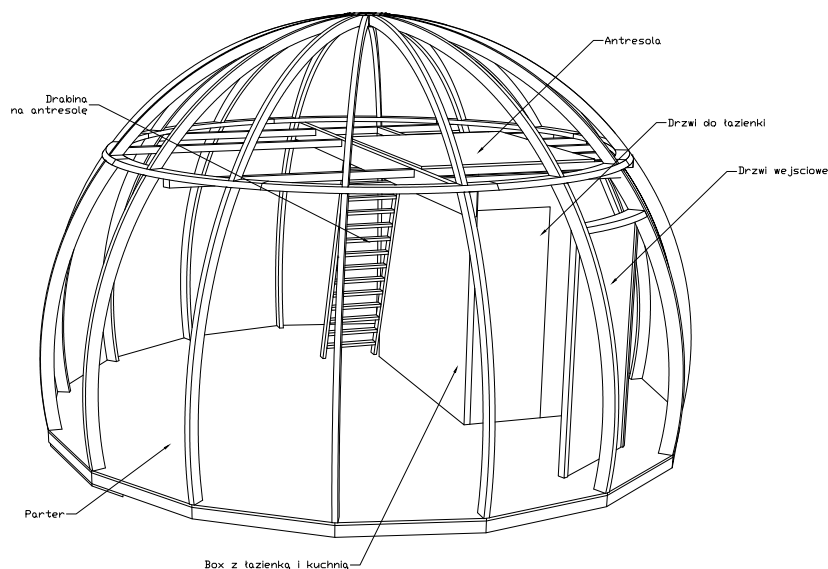
Glamping – co to takiego i dlaczego producent z podhala zajął się związaną z tym produkcją?

Wszystko rozpoczęło się w 1989 r., kiedy miało miejsce założenie pierwszej spółki, która początkowo była skromnym zakładem stolarskim i obsługiwała rynek lokalny. Wspecjalizowanie się w klejonym i giętym drewnie (park maszynowy o powierzchni ok. 7000 m²) pozwoliło na uzyskanie łuków, które mniej więcej 15 lat temu wykorzystywaliśmy do produkcji tzw. grzybków. Wykorzystywane były głównie jako miejsca gastronomiczne w kurortach nadmorskich, nad jeziorami – jednym słowem wszędzie tam, gdzie potrzebny był obiekt zadaszony, ale otwarty z łatwym dostępem dla klientów. Któż nie kojarzy grzybków z piwem, np. Żywiec, Lech?

Dlaczego glamping? Od czego wszystko się zaczęło?

Glamping jest naturalnym następcą wspomnianych grzybków. Technologia two-





 Tomasz Plus Usługi Sp. z o.o. 24-400 Nowy Sągół, Przemysłowa 7 Tel. +48 18 250 04 05 www.kierunekplus.pl	UWAGA: WSZYSTKIE WYMIARY PODANE W MILIMETRACH (mm)	TYTUŁ RYSUNKU:	DATA:
		ChG - perspektywa	30.03.2023
		NUMER RYSUNKU:	SKALA:
		1	N/A
		AUTOR RYSUNKU:	REWIZJA:
		RN	1

rzenia łuków jest ta sama. Dopracowanie konstrukcji wiązało się w minimalny sposób z elementami zamknięcia całości, tak aby można było cały rok korzystać z kopuły.

Co w sobie ma glamping?

Nasz glamping jest całoroczny, więc wyposażony we wszystko, co niezbędne, by w nim funkcjonować, czyli: łazienkę, kuchnię, miejsce do spania dla 4 osób (plus 2 osoby opcjonalnie na podwieszanej siatce). Całość jest chłodzona i ogrzewana klimatyzacją. Ze względu na kształt kopułowy jest ona wystarczająca do schłodzenia lub ogrzania powietrza w kilka minut. W kopule powietrze rozchodzi się w inny sposób ze względu na brak kątów – nie występują aż takie ubytki ciepłe jak w standardowym budownictwie.

Czym wyróżnia się glamping w porównaniu z innymi małymi domkami?

Glamping to przede wszystkim kształt. Kopuła daje nam poczucie przestrzeni, swobody. Nie ma kątów, wszystko jest obłe i mamy ponad 3 m wysokości. Ze względu na wytrzymałą drewnianą konstrukcję technologia łuków pozwala na montaż antresoli praktycznie w powietrzu. Dlatego umieściliśmy na niej również siatkę (wymiar 200 × 200 cm) dającą poczucie przebywania na jachcie, katamaranie. Do produkcji wykorzystujemy jedynie starannie wyselekcjonowany, wysokiej klasy naturalny krajowy i certyfikowany surowiec – drewno iglaste. Odpowiednio go przygotowujemy do produkcji w naszych specjalnych suszarniach, a na końcowym etapie – podczas procesu impregnacji materiału – zabezpieczamy go przed czynnikami atmosferycznymi. Dzięki temu nasz glamping jest trwały i może być używany praktycznie w każdych warunkach. Dla potwierdzenia jakości produkujemy od wielu lat hamaki, huśtawki, fotele, które są przeznaczone na zewnątrz, czyli ich naturalnym środowiskiem jest słońce, deszcz.



Certyfikacja zrównoważonych budynków w Polsce

PRZECIĘTNIE 90% CZASU SPĘDZAMY W BUDYNKACH: W DOMACH, W PRACY I INNYCH POMIESZCZENIACH ZAMKNIĘTYCH. GDY SOBIE TO UŚWIADOMIMY, ISTOTNA STAJE SIĘ PRZESTRZEŃ, W KTÓREJ PRZEBYWAMY I SPOSÓB JEJ ODDZIAŁYWANIA NA ORGANIZM CZŁOWIEKA – NA NASZĄ PRODUKTYWNOŚĆ, POCZUCIE KOMFORTU ORAZ ZDROWIE. RÓWNIIE WAŻNY JEST WPŁYW BUDYNKU NA ŚRODOWISKO WYNIKAJĄCY ZARÓWNO Z ZASTOSOWANYCH W NIM MATERIAŁÓW, JAK I JEGO POTRZEB ENERGETYCZNYCH.



Dawid Franke

Project specialist w Polskim Stowarzyszeniu Budownictwa Ekologicznego PLGBC, gdzie od maja 2022 r. realizuje zadania związane z gospodarką o obiegu zamkniętym oraz szacowaniem śladu węglowego w budownictwie. Bierze udział w projekcie CIRCON – Gospodarka o obiegu zamkniętym w budownictwie: ekoprojektowanie budynków cyrkularnych. Jest ponadto aktywnym członkiem projektu Circulariry Accelerator, którego liderem jest World Green Building Council. Ukończył studia magisterskie na Politechnice Śląskiej, otrzymując wyróżnienie rektora. Obecnie jest na ostatnim roku studiów doktoranckich.

Według najnowszych analiz zebranych w raporcie PLGBC Polskiego Stowarzyszenia Budownictwa Ekologicznego „Szacowanie śladu węglowego budynków – Mapa drogowa dekarbonizacji budownictwa do roku 2050” budynki odpowiadają za ok. 38% światowych emisji CO₂, przy czym 28% pochodzi z ich eksploatacji, a pozostałe 10% spowodowane jest zużyciem energii niezbędnej do produkcji materiałów i technologii wykorzystywanych w budownictwie. Dlatego budynki powinny być skonstruowane z bezpiecznych dla nas i środowiska materiałów, a przestrzeń, którą zapewniają, pozytywnie wpływać na nasze samopoczucie. Gwarancją spełnienia powyższych warunków są certyfikacje wielokryterialne, które można uznać za jedno z najważniejszych wyznaczników zrównoważonego budownictwa.

Cele ESG firm a rynek nieruchomości

– Nowe regulacje, rosnące koszty operacyjne i większe oczekiwania ze strony interesariuszy to czynniki tworzące nowe

wyzwania, ale także nowe możliwości dla sektora nieruchomości komercyjnych. W ślad za oczekiwaniami najemców i koniecznością raportowania pozafinansowego rośnie popyt na zielone certyfikaty. W CBRE dostrzegamy także widoczną na rynku potrzebę renowacji budynków i podwyższenia dotychczas posiadanego poziomu oceny nieruchomości. Coroczny Raport CBRE pt. *Is sustainability certification in Real Estate really worth it 2022* potwierdza, że popyt na certyfikowane budynki wzrósł w ostatnich 2 latach, a spełnianie kryteriów zrównoważonego rozwoju przez te obiekty podnosi wartość uzyskiwanych czynszów i zmniejsza ryzyko pustostanów. Wskazuje to na rosnącą potrzebę wiarygodnego i wielokryterialnego poświadczenia wydajności budynków w aspektach ESG (E – *environmental*, S – *social*, G – *governance*) oraz spodziewany dalszy wzrost popytu na certyfikaty dla zrównoważonych budynków – podkreśla Anna Jarzębowska, zastępcza dyrektora oraz szefowa zespołu doradztwa ESG w ramach zespołu Strategic Consulting w CBRE.

Rozwój rynku certyfikacji wielokryterialnych

Od kilku lat polski rynek certyfikacji wielokryterialnych intensywnie się rozwija, co przedstawia coroczna analiza certyfikowanych budynków prowadzona przez PLGBC. Najnowsza odsłona raportu „Zrównoważone certyfikowane budynki” opracowana jest na podstawie danych za okres marzec 2022 – marzec 2023.

W porównaniu z poprzednim rokiem nastąpił wzrost certyfikowanej powierzchni użytkowej nieruchomości o 27% – obecnie wynosi ona już 36 mln m². Największy przyrost certyfikowanych powierzchni odnotowano w certyfikacji BREEAM – 31% w skali roku, głównie dzięki dynamicznym wzrostom w sektorze magazynowym. W analizowanym okresie po raz pierwszy zostały przyznane dwa precertyfikaty autorskiej

certyfikacji PLGBC – Zielony Dom, dla budynków o łącznej powierzchni 13 300 m². Wart uwagi jest również brak nowych certyfikacji w systemach DGNB i HQE.

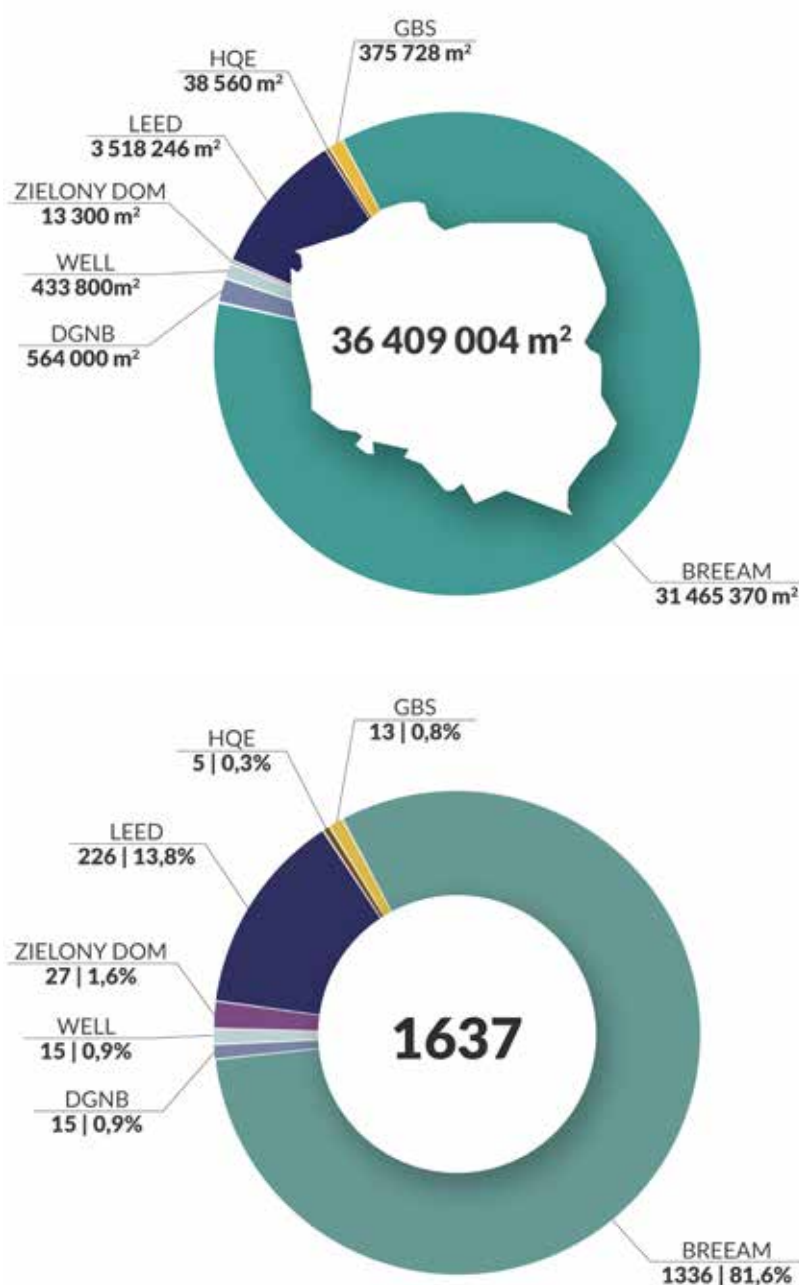
Najwięcej obiektów certyfikowanych jest w systemie BREEAM (82%), który od wielu lat pozostaje liderem polskiego sektora tego rynku. Duży wzrost nowych certyfikacji w tym systemie spowodował znaczące zmniejszenie udziału wszystkich pozostałych. Wyjątkiem jest wspomniany Zielony Dom, który choć dopiero debiutował, to już osiągnął 1,6% udziału rynku.

Jednym z parametrów, który przedstawia obraz polskiego rynku certyfikacji, jest udział powierzchni nowych i istniejących. W przypadku nowych obiektów proces certyfikacji prowadzony jest już podczas etapu planowania inwestycji, dzięki czemu można być pewnym, że spełnione zostały najbardziej ambitne wytyczne stawiane zrównoważonym budynkom. Obecnie udział nowo powstających na polskim rynku certyfikacji wynosi 65% (istniejących zaś 35%), co świadczy o bardzo wysokim standardzie nowych budynków.

Certyfikacja w poszczególnych branżach

Jeśli się zestawi liczbę certyfikowanych budynków pod względem poszczególnych branż, to można zauważyć, że od kilku lat następuje spadek udziału obiektów biurowych. Należy zaznaczyć, że to właśnie one dały początek erze certyfikacji wielokryterialnych w Polsce. W tym zestawieniu nadal są liderem i stanowią ponad 42% wszystkich certyfikowanych nieruchomości. Na kolejnym miejscu znajdują się obiekty logistyczne i przemysłowe, których liczba intensywnie wzrasta – stanowią one już 33%. Od kilku lat zwiększa się również udział sektora mieszkaniowego, który w bieżącym zestawieniu przekroczył nieco 10%.

Podział branżowy wygląda nieco inaczej, jeśli zestawimy powierzchnię użytkową certyfikowanych budynków. Po raz pierwszy liderem są tu obiekty logistyczne i przemysłowe, które obecnie stanowią niemal



Wykres 1 i 2. Powierzchnia użytkowa i liczba certyfikowanych obiektów.

Źródło: PLGBC Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego, Zrównoważone certyfikowane budynki, 2023.

45% wszystkich powierzchni certyfikowanych. Wynika to m.in. ze znaczącego – blisko 56-procentowego – rocznego przyrostu powierzchni tych obiektów, co z kolei było przyczyną największego spadku udziału powierzchni biurowych – aż o ponad 16% (obecnie zajmują one ok. 1/3 wszystkich certyfikowanych powierzchni). Zauważalny jest również spadek udziału powierzchni handlowych – o mniej więcej 3% w skali roku.

Innym istotnym parametrem, dzięki któremu można ocenić poziom zaawansowania polskiego rynku certyfikacji, jest udział

nowoczesnych powierzchni – te znajdujące się w budynkach biurowych w ponad 90% są już certyfikowane, co w porównaniu z poprzednim okresem stanowi wzrost o ok. 3%. W Warszawie prawie 100% nowoczesnych biurowców jest certyfikowanych. Pierwszy raz udział certyfikowanej powierzchni magazynowej w stosunku do całkowitej nowoczesnej powierzchni magazynowej przekroczył połowę i wynosi 55%, co więcej – od 2021 r. obserwowany jest tu wzrost o mniej więcej 14% w skali roku. Coraz lepiej kształtuje się również sytuacja w przypadku nowoczesnej powierzchni

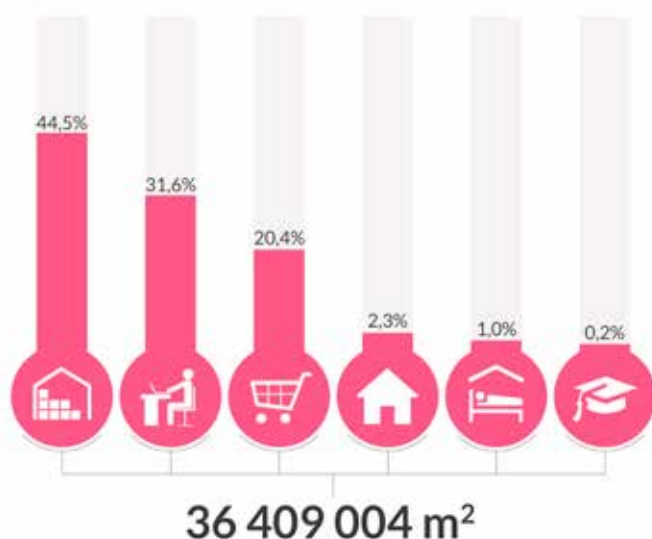
handlowej, która obecnie w 59% jest certyfikowana, a w porównaniu z poprzednim rokiem jest to wzrost o 5%.

Nie należy również zapominać o certyfikacji budynków mieszkalnych, która od 2020 r. cieszy się coraz wyższym zainteresowaniem. W analizowanym okresie nowe certyfikaty przyznano 53 obiektom, co stanowi wzrost o 45% w skali roku. Największy roczny przyrost w tym zakresie obserwowany jest w systemie BREEAM i Zielony Dom, w których certyfikowano praktycznie równą liczbę budynków – odpowiednio 26 i 27.



Wykres 3. Podział branżowy według liczby certyfikowanych budynków.

Źródło: PLGBC Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego, Zrównoważone certyfikowane budynki, 2023.



Wykres 4. Udział powierzchni użytkowej certyfikowanych budynków według branż.

Źródło: PLGBC Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego, Zrównoważone certyfikowane budynki, 2023.

Ciekawym zestawieniem jest również podział według lokalizacji. Niezmiennie najwięcej z nieruchomości (niemal 40%) znajduje się w województwie mazowieckim, choć od 2020 r. obserwowany jest nieznaczny spadek tego udziału o średnio 2,5% w skali roku.

O dużym zainteresowaniu certyfikacją budynków w Polsce świadczy również sytuacja na tle Europy Środkowo-Wschodniej, to w naszym kraju bowiem znajduje się ponad 46% wszystkich takich obiektów z tego obszaru.

Podsumowanie

Zrównoważone budownictwo to nie tylko stosowanie materiałów o niskim wpływie na środowisko, lecz także zapewnienie ich trwałości i wysokiego komfortu użytkownika w całym cyklu życia budynku.

Powyższe analizy wskazują, że Polacy chcą przebywać w przyjaznych przestrzeniach, a zrównoważone budownictwo nabiera coraz większego znaczenia. Intensywny przyrost certyfikowanych nowoczesnych powierzchni świadczy o wysokiej odpowiedzialności inwestorów, a także o rosnącej świadomości użytkowników.

Szczegółowe analizy dotyczące poszczególnych systemów certyfikacji wielokryterialnych, tj. BREEAM, LEED, DGNB, HQE, Zielony Dom, GBS i WELL, można odnaleźć w raporcie PLGBC „Zrównoważone certyfikowane budynki”.

TECHNICZNA OBSŁUGA NIERUCHOMOŚCI W FORMIE STAŁEJ LUB ZDALNEJ

- Przeglądy serwisowe z zachowaniem gwarancji
- Serwisy mobilne 24 h/dobę
- Dedykowany zespół techniczny
- Autorska platforma Help Desk
- Optymalizacja zużycia mediów

WŁASNY DZIAŁ PROJEKTOWY, SERWISOWY I MONTAŻOWY W DZIEDZINACH:

- Klimatyzacja i wentylacja
- Chłodnictwo
- BMS
- Aranżacje i rearanżacje

Kontakt:

Przemysław Jędrzejczak
Dyrektor Działu Handlowego
(+48) 728 406 097
przemyslaw.jedrzejczak@zinelfm.pl
www.zinelfm.pl



Bezpieczny Kredyt 2% – perspektywy i ryzyka dla rynku mieszkaniowego

BEZPIECZNY KREDYT 2% WCHODZI W ŻYCIE. CZY BĘDZIE REALNYM WSPARCIEM DLA KLIENTÓW RYNKU MIESZKANIOWEGO? JAKIE SZANSE I ZAGROŻENIA ZE SOBĄ NIESIE? BEZPIECZNY KREDYT 2% (DALEJ: BK 2%) W CHARAKTERZE GWOŹDZIA PROGRAMU PIERWSZE MIESZKANIE MA ZAPOCZĄTKOWAĆ SWOJĄ MISJĘ Z POCZĄTKIEM LIPCA, CHOĆ ROSNĄCE Z TYGODNIA NA TYDZIEŃ MEDIALNE EMOCJE I APETYTY POTENCJALNYCH BENEFICJENTÓW WZBUDZA JUŻ OD MOMENTU OGŁOSZENIA W GRUDNIU UBIEGŁEGO ROKU. TYMCZASEM DOPLĄTY DO KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH TO NIEZUPEŁNIE TO SAMO CO PROSTE TRANSFERY GOTÓWKI NA KONTA UPRIWILEJOWANYCH W POSTACI 500+, DODATKOWYCH EMERYTUR CZY INNYCH SOCJALNYCH BENEFITÓW. CZYŻBY WIĘC COŚ MOGŁO PÓJŚĆ NIE TAK?



Jarosław Jędrzyński

Ekspert portalu RynekPierwotny.pl

Znany i ceniony analityk rynku nieruchomości w portalu RynekPierwotny.pl, którego analizy dotyczące sprzedaży mieszkań na rynku deweloperskim są publikowane przez największe krajowe media w Polsce. Specjalizuje się w tematyce giełdowej, analizując wyniki spółek WIG Nieruchomości oraz trendy zachodzące na rynku.



Ostrożnie z huraoptymizmem

Na koniec maja, czyli w czasie powstania tej publikacji, sejm przegłosował ostateczną wersję ustawy o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe, odrzucając poprawkę senatu redukującą oprocentowanie programu BK 2% do zerowego poziomu. Niedługo potem minister rozwoju i technologii oficjalnie zakomunikował, że po złożeniu podpisu prezydenta program terminowo ruszy z początkiem lipca jako „rozwiązanie rewolucyjne, jakiego w wolnej Polsce jeszcze nie było”, na które nie zabraknie pieniędzy, i przy którym nie zadziała zasada „kto pierwszy, ten lepszy”. Sęk w tym, że ten sam minister kilka dni wcześniej ogłosił ostateczną kapitulację programu Mieszkanie Plus – sztandarowego obok 500+ programu rządu Zjednoczonej Prawicy, który miał być nieporównywalnie większą rewolucją w rodzimej mieszkaniówce niż program Pierwsze Mieszkanie. Przed 7 laty ówczesna premier roztoczyła przed Polakami świetlaną wizję powszechnie i bez ograniczeń dostępną w przewidywalnej perspektywie tysięcy

tanich mieszkań na wynajem z możliwością wykupienia za półdarmo na własność. Przy okazji zapowiedziano definitywny koniec jakichkolwiek rządowych dopłat do kredytów mieszkaniowych oraz bliski kres zadłużania się Polaków na dekady pod hipotekę, co u niejednego dewelopera musiało wywołać szczere obawy o przyszłość własnego biznesu.

Tymczasem 7-letni dorobek Mieszkania Plus to mniej więcej 5 tys. raczej marnej jakości lokali wybudowanych w ramach Mieszkania dla Rozwoju, które stanowią dla rodzimej mieszkaniówki jedyną faktyczną wartość dodaną programu, co gorsza jednak z czynszami dość skutecznie konkurującymi z poziomami wynajmu komercyjnego. O rekordowych wynikach sprzedaży deweloperów mieszkaniowych we wskazanym okresie, tudzież historycznych wolumenach hipotek udzielonych przez banki, w tym miejscu nawet nie wypada wspominać. Stąd pytanie: czy aby obecny huraoptymizm ministra rozwoju – i nie tylko jego – w kwestii perspektyw BK 2% nie jest per analogiam nieco na wyrost?



SPORE ROZBIEŻNOŚCI POJAWIAJĄ SIĘ JEDNAK W KWESTII ZASADNICZEJ, CZYLI EFEKTYWNEGO OPROCENTOWANIA KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH W 10-LETNIM OKRESIE PAŃSTWOWEJ SUBWENCJI. W TYM PRZYPADKU ROZBIEŻNOŚCI W INTERPRETACJI PRZEPISÓW SIĘGAŁY KILKU PUNKTÓW PROCENTOWYCH – OD 3, POPRZEC NAJCZĘŚCIEJ OGŁASZANE 4–5, DO NAWET 8.

Rozwiązanie na miarę czasów

Mimo wszystko nie sposób odmówić szefowi resortu rozwoju i technologii racji w kwestii rewolucyjności programu BK 2%, przede wszystkim z uwagi na przeznaczony na to rekordowo hojny budżet dopłat. Państwo może to kosztować nawet dwa razy więcej niż programy Rodzina na Swoim i Mieszkanie dla Młodych razem wzięte, choć i ta kalkulacja nie jest ostateczna, jeśli limity dostępności miałyby zagwarantować udział wszystkim chętnym przy niemal pewnym ponadprzeciętnym zainteresowaniu.

O głównych parametrach BK 2% – czyli do kogo program jest adresowany, na jakie sumy, z jakim wkładem własnym czy bez wkładu, na jak długo czy do kiedy itp. – napisano już niepoliczalną liczbę razy, co niech będzie usprawiedliwieniem pominięcia tej kwestii w niniejszym artykule. Wydają się one jednak bardzo dobrze skrojone na miarę czasów, w których pomoc państwa w nabyciu pierwszego lokum ma funkcjonować.

Spore rozbieżności pojawiają się jednak w kwestii zasadniczej, czyli efektywnego oprocentowania kredytów





preferencyjnych w 10-letnim okresie państwowej subwencji. W tym przypadku rozbieżności w interpretacji przepisów sięgały kilku punktów procentowych – od 3, poprzez najczęściej ogłaszane 4–5, do nawet 8. Prawdopodobnie jest to efekt zamieszczenia na stronie WWW ministerstwa mało precyzyjnej w odniesieniu do ustawy interpretacji wysokości oprocentowania kredytów preferencyjnych jako 2% powiększone o marżę, prowizję i inne opłaty bankowe (jeśli będą pobierane).

Tymczasem faktyczny efektywny koszt BK 2% wynika z zamieszczonego w artykule 9b pkt 2 wzoru na wysokość dopłaty, którego zasadniczym czynnikiem jest obowiązujący w dniu ustalenia stopy oprocentowania BK 2% wskaźnik W średniej kwartalnej stopy procentowej będący iloczynem $0,9 \times$ średnia ważona stopa oprocentowania nowo udzielanych kredytów hipotecznych z okresowo stałą stopą procentową, innych niż BK 2%.

Jeżeli więc przyjmiemy aktualną wysokość średniej oprocentowania kredytów mieszkaniowych stałą stopą na 8,5%, to dopłata rządowa pokryje z tego: $8,5\% \times 0,9 - 2$ punkty procentowe = 5,65%,

natomiast efektywne oprocentowanie BK 2% wynosi: $8,5 - 5,65 = 2,85\%$.

Oznacza to, że rządowa dopłata będzie redukowałą oprocentowanie BK 2% z komercyjnego poziomu o blisko 2/3, a więc w stopniu znacznym. Na tej podstawie można oszacować sumę dopłat dla przeciętnego kredytu w wysokości 400 tys. PLN zaciągniętego na 25 lat na ok. 160 tys. PLN, choć zapewne nie zabraknie chętnych na maksymalną pulę 600 tys. PLN z docelową dopłatą ponad 200 tys. PLN. W tej sytuacji trudno się będzie dziwić ponadprzeciętnemu zainteresowaniu młodych rodaków kredytami preferencyjnymi. Pytanie, na jaki ich wolumen mogą liczyć w założonym terminie udzielania BK 2%, czyli do końca 2027 r.

Przewidywana pula BK 2% pod znakiem zapytania

Według resortu rozwoju i technologii przewidywany możliwy średnioroczny wolumen BK 2%, na który do końca 2027 r. mogą liczyć potencjalni beneficjenci kredytów preferencyjnych, będzie się mieścił w granicach 30–40 tys., a najbardziej optymistyczne oczekiwania wskazują na rząd 50 tys. kredytów rocznie, a nawet więcej.

Tymczasem w art. 45 wspomianej ustawy rozpisane są na lata 2023–2032 roczne budżety na dopłaty państwa do kredytów BK 2%. Na rok bieżący przewidziano zaledwie 8 mln PLN, co jednak ma być kwotą przeznaczoną jedynie na rozruch programu. W 2024 r. przeznaczono 941 mln PLN, a następnie budżet dopłat ma co roku wzrastać aż do 2027 r., czyli ostatniego okresu dostępności BK 2%, kiedy wyniesie 1,725 mld PLN. Potem ogólna kwota dopłat będzie spadać z 1,581 mld PLN w 2028 r. do 1 mld PLN w 2032 r. W sumie na chwilę obecną w ustawie przewidziano wydatek budżetu państwa rzędu 11,3 mld PLN.

Z kolei przy faktycznym braku funduszy dopłat przewidzianych na rok bieżący minister rozwoju zapowiada nieograniczony tegoroczny limit na BK 2%. Jak to możliwe? Ma to wynikać z rzekomej możliwości rozliczenia tegorocznych zestawień dopłat za III i IV kwartał w pierwszych tygodniach 2024 r., czyli z 941 mln PLN przyszłorocznego budżetu Rządowego Funduszu Mieszkaniowego przeznaczonego na BK 2%. Zastanawia, co będzie wówczas, gdy pula ta ulegnie wyczerpaniu na skutek wzmożonego popytu na kredyty preferencyjne do końca bieżącego roku.

Pula dopłat BGK z roku na rok, począwszy od przyszłego, będzie musiała najpierw obsłużyć dofinansowanie rat coraz większej liczby BK 2% już udzielonych, a następnie pozostałe środki rozdysponować na nowe kredyty. Tym samym istnieje bardzo duże ryzyko, że dostępność preferencyjnych kredytów może być w bieżącym roku, czyli w okresie bezpośrednio poprzedzającym wybory parlamentarne, najlepsza, optymalna i – niestety – niepowtarzalna. Z kolei w latach następnych może być już dużo gorzej, o ile pula dopłat nie zostanie w sposób radykalnie wywindowana, co najmniej 2-krotnie w stosunku do aktualnych założeń ustawowych, co w obecnych okolicznościach gospodarczych może się okazać zadaniem ponad siły budżetu państwa.

Przy takim stanie rzeczy rządowe przewidywania 30–40 tys. BK 2% rocznie mogą się okazać co najmniej dwukrotnie przeszacowane, a zapewnienia ministra rozwoju o braku racji bytu dla zasady „kto pierwszy, ten lepszy” – nazbyt optymistyczne.

Zdolność kredytowa dla BK 2%

Jak zwykle w przypadku finansowania potrzeb mieszkaniowych problemem zasadniczym jest zdolność kredytowa. Ta w ostatnich czasach za sprawą inflacji i rekordowych od lat poziomów stóp procentowych gwałtownie spada, w wyniku czego koniunktura na rynku mieszkaniowym uległa załamaniu. To właśnie BK 2% ma stać się panaceum ratującym rynek przed długotrwałym spowolnieniem, a młodych Polaków przed brakiem dostępu do kredytów mieszkaniowych.

Tymczasem dotychczasowe doświadczenia programów mieszkaniowych kredytów preferencyjnych raczej wykluczały możliwość ich funkcji istotnego windowania zdolności kredytowej. W przypadku Rodziny na Swoim nie było z oczywistych względów takiej możliwości. Po okresie dopłat raty wracały do komercyjnego poziomu. Z kolei Mieszkanie dla Młodych polegało na dopłacie do wkładu własnego, co samo z siebie w sposób symboliczny poprawiało zdolność kredytową przez zmniejszenie początkowego salda zadłużenia.

Z kolei BK 2% ma w okresie dopłat polegać na ratach kapitałowo-odsetkowych malejących, a po ich ustaniu przejść na tzw. annuitet, czyli do formy z ratą równą. Na zaprezentowanych przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii przykładach widać wyraźnie, że stała rata po zakończeniu 10-letniego okresu dopłat nie będzie w sposób istotny przewyższać poziomu pierwszej raty po dopłacie. To mogłoby uzasadniać dopuszczalność liczenia zdolności kredytowej przez banki w odniesieniu do pierwszej raty skorygowanej o państwową dopłatę. Według szacunków analityków portalu

RynekPierwotny.pl jej wzrost wyniósłby wówczas ok. 50%. Jest jednak jedno ale...

Projekt ustawy zawiera aż kilkanaście przypadków, w efekcie zaistnienia których prawo do dopłat do BK 2% wygasa, wobec czego kredyt preferencyjny stanie się kredytem komercyjnym. Dotyczy to m.in. sytuacji wynajęcia lub użyczenia kredytowanego lokum, zmiany jego sposobu użytkowania, zaprzestania zamieszkiwania w nim przez ponad 12 miesięcy czy nawet udostępnienia go do zamieszkiwania czy wspólnego prowadzenia z kredytobiorcą gospodarstwa domowego przez nieodpowiednią w pojęciu ustawy osobę.

Przy takim stanie rzeczy udzielanie przez banki BK 2% ze znacznie wywindowaną zdolnością kredytową w odniesieniu do standardowych kredytów mieszkaniowych byłoby kolejnym w historii naruszeniem zasad bezpieczeństwa rynku hipotek, a co za tym idzie, działaniem ryzykownym pod względem zasad zawierania zobowiązań finansujących rynek mieszkaniowy.

Do końca maja nie było żadnych oficjalnych ani definitywnych deklaracji ze strony Komisji Nadzoru Finansowego, przedstawicieli branży bankowej ani gremiów rządowych w przedmiotowej kwestii. Trudno więc się dziwić, że publikowane w mediach jej interpretacje były skrajnie różne, od konsternacji wynikającej z braku jakichkolwiek oficjalnych deklaracji decydentów, aż po euforyczne wychwalanie oczekiwanej i mocno wywindowanej zdolności kredytowej BK 2%. Tymczasem może być z nią różnie.

Czyżby jednak: „Kto pierwszy, ten lepszy”?

Wszystko wskazuje na to, że mimo nie do końca sensownych zapisów projektu ustawy polegających choćby na dość kuriozalnym katalogu wyłączeń z programu, a także zdecydowanie problematycznej metodyce monitorowania zachowań kredytobiorców w kierunku

ścigania przypadków łamania przepisów skutkujących cofnięciem dopłat, program BK 2% jest ciekawą i niebywale korzystną ofertą dla młodych Polaków planujących zakup swego pierwszego M. Chodzi głównie o to, że pomoc materialna państwa w zdobyciu własnego dachu nad głową przez przysłowiowego Kowalskiego nigdy dotąd nie była tak lukratywna i – przynajmniej na pozór – bezproblemowa. Czyli kto się załapie, ten na pewno nie pożaluje. Tymczasem nie brakuje licznych wątpliwości.

Na zaledwie 4 tygodnie przed rozruchem BK 2% udział w programie był pewny w odniesieniu do zaledwie trzech banków. Kolejne specjalnie się nie kwapiły do akcesu, a bywały też i pierwsze planowane rezygnacje z udziału w rządowym przedsięwzięciu. To daje do myślenia, a przede wszystkim grozi operacyjną niewydolnością w przypadku niemal pewnego dużego popytu na BK 2% już od pierwszych dni przyjmowania wniosków. Kredytów preferencyjnych prawdopodobnie nie wystarczy dla wszystkich chętnych – a tych raczej nie zabraknie.

Przy założeniu aktualnego zapisanego w ustawie poziomu budżetowych wydatków na BK 2% oraz dość wątpliwej kwestii zdolności kredytowej, do programu zakwalifikować się może co drugi, jeśli nie co trzeci, chętny. Zastanawia, czy po corocznym kilku-, góra kilkunastodniowym okresie przyjmowania wniosków będzie następował trwający miesiącami okres oczekiwania na kolejną transzę BK 2%.

Co dość prawdopodobne, wygenerowany przez program Pierwsze Mieszkanie popyt na lokale z rynku pierwotnego może się okazać nieproporcjonalnie słaby w stosunku do wzrostu cen, jaki wywołuje już obecnie sama perspektywa uruchomienia od połowy roku dopłat do hipotek. Blisko pół roku medialnych dyskusji nad BK 2% nie robi wrażenia na deweloperach, którzy wciąż ograniczają produkcję mieszkań do najniższych od lat poziomów. Czyli jednak „kto pierwszy, ten lepszy”?

Reforma planistyczna a nieruchomości zabytkowe.

Czy będzie trudniej inwestować w zabytki?

KU KOŃCOWI ZMIERZAJĄ PRACE NAD REFORMĄ PLANOWANIA PRZESTRZENNEGO I ZASTĄPIENIA STUDIUM UWARUNKOWAŃ PLANAMI OGÓLNYMI GMIN, KTÓRE MAJĄ BYĆ AKTAMI PRAWA MIEJSCOWEGO, A WIĘC BĘDĄ OBLIGATORYJNE. PROJEKT NOWELIZACJI USTAWY O PLANOWANIU I ZAGOSPODAROWANIU PRZESTRZENNYM [UPZP] MA UCHYLIĆ STUDIUM, A TE OBECNIE OBOWIĄZUJĄCE W GMINACH MAJĄ ZACHOWAĆ MOC DO DNIA WEJŚCIA W ŻYCIE PLANÓW, ALE NIE DŁUŻEJ NIŻ DO 31.12.2025 R.



Radosław Nawara

Architekt, doradca, inwestor, niezależny i najmłodszy konserwator zabytków w Polsce, od 17 lat działający na zlecenie polskich i międzynarodowych inwestorów nieruchomości. Współwłaściciel wielopokoleniowej firmy architektoniczno-budowlanej Arkada.



Zmiana ta spowolniła uchwalanie nowych planów, a niektóre zmiany weszły już w życie i wpływają niekorzystnie na wydawanie decyzji o warunkach zabudowy (WZ). Projekt ustawy o planowaniu przestrzennym zmienia inne akty, w tym również ustawę o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami. Są wprowadzane nowe pojęcia, nowe wskaźniki urbanistyczne i zmieniające zasady procedur planistycznych, co dotyczy również nieruchomości objętych formami ochrony zabytków. Kiedy można zastosować uproszczone procedury planistyczne dla obiektów objętych formami ochrony zabytków? Jakie zmiany już weszły w zakres uzyskiwania decyzji o WZ? I na co muszą już teraz być wyczuleni inwestorzy zabytkowych nieruchomości?

Zmiany w zakresie ochrony zabytków w nowej ustawie o planowaniu przestrzennym

Studium musi uwzględniać uwarunkowania wynikające m.in. ze stanu dziedzictwa kulturowego i zabytków oraz dóbr kultury współczesnej. Procedura planistyczna wymaga od wójta, burmistrza albo prezydenta miasta wystąpienia do właściwego wojewódzkiego konserwatora

zabytków w jednym z kroków po podjęciu uchwały o przystąpieniu do sporządzenia studium. Zasady ochrony dziedzictwa kulturowego i zabytków, w tym krajobrazów kulturowych, oraz dóbr kultury współczesnej wymagane są ponadto w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego (mpzp). Uzgodnienia muszą być poczynione z wojewódzkim konserwatorem zabytków w zakresie kształtowania zabudowy i zagospodarowania terenu. Opinia wojewódzkiego konserwatora zabytków wymagana jest również przy sporządzaniu audytu krajobrazowego.

Z projektu ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym w dalszym ciągu wynika wymóg uwzględniania ochrony zabytków w planowaniu przestrzennym. Muszą być w nim ujęte „zabytki objęte formami ochrony zabytków, o których mowa w Ustawie (...) o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (...) lub ujęte w wojewódzkiej lub gminnej ewidencji zabytków oraz dobra kultury współczesnej”. Projekt tej ustawy pociąga za sobą również zmianę w ustawie o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami. W projekcie uchylono przepisy



PROJEKT USTAWY
O PLANOWANIU
PRZESTRZENNYM ZMIENIA
INNE AKTY, W TYM RÓWNIEŻ
USTAWĘ O OCHRONIE
ZABYTKÓW I OPIECIE NAD
ZABYTKAMI. SĄ WPROWADZANE
NOWE POJĘCIA, NOWE
WSKAŹNIKI URBANISTYCZNE
I ZMIENIANE ZASADY PROCEDUR
PLANISTYCZNYCH, CO DOTYCZY
RÓWNIEŻ NIERUCHOMOŚCI
OBJĘTYCH FORMAMI
OCHRONY ZABYTKÓW.

upzp dotyczące studium, które określały obszary i zasady ochrony dziedzictwa kulturowego i zabytków oraz dóbr kultury współczesnej. Jego rolę w zakresie prowadzenia i kształtowania polityki przestrzennej gminy przejmą: plan ogólny gminy w zakresie ustalenia stref predystynowanych do rozmieszczenia terenów o określonym przeznaczeniu w planach miejscowych oraz strategia rozwoju gminy.

Zgodnie z projektem ustawy uwzględnienie ochrony zabytków wymagają: „strategia rozwoju województwa, plan zagospodarowania przestrzennego województwa, plan zagospodarowania przestrzennego morskich wód wewnętrznych, morza terytorialnego i wyłącznej strefy ekonomicznej, analizy i studia z zakresu zagospodarowania przestrzennego powiatu, strategia rozwoju gminy, strategia rozwoju ponadlokalnego, plany ogólne gmin, miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego, miejscowe plany odbudowy albo decyzje o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego, decyzje o warunkach zabudowy, decyzje o zezwoleniu na realizację inwestycji drogowej, decyzje o ustaleniu lokalizacji linii kolejowej lub decyzje o zezwoleniu na realizację inwestycji





w zakresie lotniska użytku publicznego". Uzgodnienia z wojewódzkim konserwatorem zabytków wymagane są również w przypadku ustalania lokalizacji inwestycji celu publicznego w odniesieniu do obszarów i obiektów objętych formami ochrony zabytków oraz ujętych w gminnej ewidencji zabytków.

Projekt upzp zmienia artykuł 19 ust. 1: „Określając ustalenia planu ogólnego gminy, miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego oraz miejscowego planu odbudowy, uwzględnia się w szczególności ochronę zabytków nieruchomych: 1) objętych formami ochrony (...) wraz z ich otoczeniem; 2) ujętych w wojewódzkiej lub gminnej ewidencji zabytków”.

Projekt zmienia również art. 19 ust. 2: „W przypadku gdy gmina posiada gminny program opieki nad zabytkami, ustalenia tego programu uwzględnia się przy określaniu ustaleń planów (...)”.



DLATEGO TAK ISTOTNE JEST SPRAWDZANIE SĄSIĘDZTWA W RAMACH *DUE DILIGENCE* NIERUCHOMOŚCI. MOŻE SIĘ OKAZAĆ, ŻE MIMO IŻ NASZA DZIAŁKA NIE JEST OBJĘTA FORMĄ OCHRONY ZABYTKÓW, TO BĘDZIE M.IN. O UZGODNIENIE PROJEKTU PLANU Z WŁAŚCIWYM WOJEWÓDZKIM KONSERWATOREM ZABYTKÓW W ODNIESIENIU DO WSKAŹNIKÓW ORAZ PARAMETRÓW ZABUDOWY I ZAGOSPODAROWANIA TERENU W ZAKRESIE OCHRONY ZABYTKÓW I OPIEKI NAD ZABYTKAMI.

Nowe wskaźniki urbanistyczne dla obiektów zabytkowych

Inwestor musi mieć na uwadze, że wskaźniki urbanistyczne dla nieruchomości objętych formami ochrony zabytków są bardzo rygorystyczne. Na takich obszarach mogą być większe obostrzenia w zakresie: powierzchni biologicznie czynnej, linii zabudowy, wysokości budynków,

funkcji czy liczby budynków możliwych do posadowienia. Co ważniejsze, obostrzenia mogą również dotyczyć nieruchomości zlokalizowanych w sąsiedztwie nieruchomości objętych formami ochrony zabytków. Dlatego tak istotne jest sprawdzanie sąsiedztwa w ramach *due diligence* nieruchomości. Może się okazać, że mimo iż nasza działka nie jest objęta formą ochrony zabytków, to będzie



na nią oddziaływać sąsiednia nieruchomości wpisana do ewidencji lub rejestru. Oto przykład: w jednej z inwestycji – przy granicy działki nieobjętej formą ochrony zabytków – istniała aleja starych drzew prowadząca do zabytkowego założenia parkowo-pałacowego. Była ona objęta formą ochrony zabytków, co powodowało konieczność odsunięcia się z nieprzekraczalną linią zabudowy o 15 m, a nie jak przy pozostałych granicach działki o 6 m. Taki zapis spowodował, że przedmiotowa działka nie mogła być zabudowana w taki sposób, jaki wymarzył sobie inwestor. Niestety, na rysunku planu nie były odnotowane linie zabudowy w sposób graficzny. Zapis widniał tylko w tekście planu, czego nie doczytał inwestor przed zakupem nieruchomości.

Co w zakresie wskaźników urbanistycznych szykuje nam reforma planowania przestrzennego? W projekcie upzp widnieje zapis, że po podjęciu uchwały

o przystąpieniu do sporządzenia do planu ogólnego konieczne jest wystąpienie m.in. o uzgodnienie projektu planu z właściwym wojewódzkim konserwatorem zabytków w odniesieniu do wskaźników oraz parametrów zabudowy i zagospodarowania terenu w zakresie ochrony zabytków i opieki nad zabytkami. Mowa tu o następujących: maksymalna naziemna intensywność zabudowy, maksymalna wysokość zabudowy, maksymalny udział powierzchni zabudowy, minimalny udział powierzchni biologicznie czynnej. Dobrze, że termin intensywności zabudowy uściślił, że dotyczy to kondygnacji naziemnych. Niestety, w innych przepisach odnosi się to do kondygnacji zarówno naziemnych, jak i podziemnych, co generuje liczne problemy w interpretacji zasad liczenia tego wskaźnika, co kończy się rozprawami sądowymi. Inwestorzy nieruchomości zabytkowych powinni mieć go na uwadze, ponieważ – jak wykazaliśmy z wieloma innymi ekspertami w raporcie „Najczęściej zaskarżane wady i błędy projektowe”, WIZ jest często zaskarżanym elementem, a najczęściej wysokość zabudowy (ponad 79 tys. wyroków sądowych), powierzchnia zabudowy (ponad 74 tys. wyroków sądowych) oraz podział działki (ponad 71 tys. wyroków sądowych). Wskaźniki urbanistyczne, które będą obligatoryjne po wejściu nowej ustawy o planowaniu przestrzennym, są więc jednocześnie tymi najczęściej zaskarżanymi. W zakresie wymogu określania w dokumentach planistycznych miejsc postojowych ciągle odbywa się gorąca debata. Inwestorzy podnoszą, że wykładnik nie powinien być obligatoryjny, a jako osoba zajmująca się zabytkami mogą przychylić się do tego stanowiska. Wynika to z tego, że przy starych budynkach dawniej nie planowano miejsc postojowych, bo nie było aż tyle pojazdów albo w ogóle ich jeszcze nie było. Problem występuje również przy kamienicach w zabudowie śródmiejskiej, gdzie każda rozbudowa czy duży remont wiąże się z koniecznością zapewnienia miejsc postojowych, których zwyczajnie brakuje. Inwestorzy muszą lawirować z umowami najmu

takich miejsc albo rezygnować z liczby lokali, powierzchni użytkowej, od których naliczane są sztuki miejsc postojowych. Z drugiej strony jednak jako użytkownik samochodu poruszający się po miastach rozumiem wymóg tych miejsc postojowych, bo to wpływa na komfort kierowców. W mojej opinii największym problemem planistycznym są słowniki pojęć w mpzp i WZ. Są one różne i nierzadko sprzeczne z ustawami czy rozporządzeniami. Uważam, że ustawa o planowaniu przestrzennym powinna narzucać jeden słownik pojęć dla wszystkich wydawanych dokumentów planistycznych w Polsce – od studium, przez plany ogólne, aż po mpzp i WZ.

Kiedy zmienić formę ochrony zabytku w planie miejscowym?

W projekcie ustawy pojawił się nowy zapis dotyczący zmiany mpzp. Jeden z punktów dotyczy nieruchomości objętych formami ochrony zabytków. Do sporządzania i uchwalania mpzp albo jego zmiany ma być dopuszczone zastosowanie postępowania uproszczonego,



PROBLEM WYSTĘPUJE RÓWNIEŻ PRZY KAMIENICACH W ZABUDOWIE ŚRÓDMIEJSKIEJ, GDZIE KAŻDA ROZBUDOWA CZY DUŻY REMONT WIĄŻE SIĘ Z KONIECZNOŚCIĄ ZAPEWNIENIA MIEJSC POSTOJOWYCH, KTÓRYCH ZWYCZAJNIE BRAKUJE. INWESTORZY MUSZĄ LAWIROWAĆ Z UMOWAMI NAJMU TAKICH MIEJSC ALBO REZYGNOWAĆ Z LICZBY LOKALI, POWIERZCHNI UŻYTKOWEJ, OD KTÓRYCH NALICZANE SĄ SZTUKI MIEJSC POSTOJOWYCH.

jeżeli „zmiana planu miejscowego dotyczy wyłącznie zmiany ustaleń w związku z wpisem obiektu lub obszaru do rejestru zabytków, skreślenia obiektu lub obszaru z rejestru zabytków lub ujęciem zabytku w wojewódzkiej lub gminnej ewidencji zabytków”. Co to znaczy? Jeśli nieruchomości zmieni status w gminnej ewidencji zabytków (GEZ) albo w rejestrze zabytków, to można wystąpić o zmianę planu miejscowego w uproszczonym trybie. Oczywiście, są pewne zastrzeżenia, przez które nie będzie to możliwe. Dotyczyć to będzie m.in. gruntów zmeliorowanych, pomników historii, inwestycji na terenach parków narodowych, rezerwatów przyrody, a także ich otulin, obszarów wymagających podziałów i scaleń, zagrożonych powodzią oraz takich, co do których inwestor będzie chciał zmienić przeznaczenie gruntów rolnych i leśnych na cele nierolnicze i nieleśne. Wszystkie te wyłączenia opisano w art. 27b 2. projektu ustawy.

Czy zmiana mpzp może wpłynąć korzystnie na planowaną inwestycję zabytkową? Zdarzają się nieruchomości objęte formą ochrony zabytków, gdzie nic nie można zbudować – nic, dopóki nie zmieni się planu miejscowego. Taki nowy mpzp musi być zatwierdzony przez konserwatora zabytków. Ile kosztuje zmiana planu miejscowego? Dla małej lub średniej inwestycji to koszt 50–100 tys. PLN. W tym celu potrzebni są urbanista oraz osoba, która przygotuje dokumentację do wojewódzkiego konserwatora zabytków, a także ktoś, kto biegle posługuje się wskazaniami urbanistycznymi. Oczywiście, należy mieć na uwadze, że samą zmianą planu miejscowego nie da się wykreślić nieruchomości z rejestru zabytków ani gminnej ewidencji zabytków. Najpierw trzeba dokonać zmiany w rejestrze lub ewidencji. Jak często się to udaje? Rzadko, ale nie jest to niemożliwe.

Co jeszcze warto wiedzieć o uchwaleniu nowego planu miejscowego? Gmina dotychczas musiała ponosić nakłady finansowe, osobowe i czasowe na tworzenie

planów, dlatego inwestorzy proponowali różnego rodzaju inwestycje na rzecz gminy (nowa droga, skrzyżowanie, plac zabaw, mieszkania socjalne itp.). Czy to się opłaca? Znam chociażby przypadek inwestycji, gdzie zmiana mpzp z ogromnego terenu powojkowego objętego formą ochrony parku kultury stała się terenem zabudowy mixed-use. Jest to zatem możliwe. Było to jednak na granicy legalności działań planistycznych gminy, więc dobrze, że problem próbuje rozwiązać reforma planowania, która wprowadza zintegrowane plany inwestycyjne (ZPI). Będzie to szczególnie forma planu miejscowego, która może zostać uchwalona na wniosek inwestora. Taki ZPI będzie w swoich granicach zastępował obowiązujący plan miejscowy. Czy taka informacja będzie odnotowana w podstawowym planie? Odpowiedzią ma być rejestr urbanistyczny, który będzie źródłem danych planistycznych w systemie teleinformatycznym. Ma on umożliwić bezpłatny i szybki dostęp do danych planistycznych. Jak wyjdzie to w praktyce? Czas pokaże, ale nie wyobrażam sobie, by każdy inwestor szukał dla przedmiotowej działki dokumentów planistycznych, które może zastąpiły plan, który właśnie czyta. W ogóle uważam, że karygodne jest, że właściciele działek nie są zawiadamiani listownie o przystąpieniu do sporządzenia planu i wyłożeniu go do wglądu. Jeśli chodzi o płacenie podatków, to gmina jest w stanie wysłać list do właściciela nieruchomości – czemu nie ma procedury zawiadamiania właścicieli o zmianach planistycznych na jego działce?

Ochrona zabytków a warunki zabudowy bez PnB

Co z nieruchomościami objętymi formami ochrony zabytków, które znajdują się poza obszarami mającymi uchwalone plany miejscowe? Przecież w Polsce ma je nieco ponad 30% obszarów. Jeżeli do końca 2025 r. w gminie nie zostanie uchwalony plan ogólny, to nie będzie możliwości wydania decyzji o WZ ani uchwalania planów miejscowych. Inwestorzy powinni się zastanowić, czy opłaca im się czekać

na uchwalone dokumenty, czy jednak próbować zamknąć procedury przed końcem 2025 r. Z istotnych zmian projekt ustawy o planowaniu przestrzennym zakłada, że decyzja WZ będzie wygasła po upływie 5 lat od dnia uprawomocnienia i będzie to dotyczyć tych wydanych po 1.01.2026 r. Obecnie ważność decyzji o WZ jest bezterminowa (zdarza się, że urzędy określają jej termin ważności). Jeśli inwestor występował o różne decyzje o WZ na jedną działkę, to pozostałe tracą moc w momencie uzyskania pozwolenia na budowę. Warunki zabudowy wymagane będą w mniejszej liczbie przypadków niż dotychczas i przewiduje się różne zwolnienia z przeprowadzania pełnej procedury uzyskiwania pozwolenia na budowę. Czy będzie to dotyczyć również nieruchomości zabytkowych? Niestety nie. W projekcie ustawy powiązano obowiązek uzyskania WZ na działkach budowlanych, które nie są objęte planami, z katalogiem inwestycji niewymagających PnB w ustawie Prawo budowlane. W dodanym ust. 2b określono wyłączenia dla stosowania przepisów artykułu 2a, w którym określono, że „nie obowiązuje on obiektów budowlanych wpisanych do rejestru zabytków lub położonych na obszarze wpisanym do rejestru zabytków oraz sytuowanych na obszarze parków narodowych i rezerwatów oraz ich otulin”. Znaczy to tyle, że nie można będzie skorzystać z budowy budynku niewymagającego pozwolenia na budowę dla budynków objętych formami ochrony zabytków oraz w ramach otulin. Kolejna istotna zmiana weszła 23.04.2023 r. (art. 62 obowiązującej ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym). Wydanie decyzji o WZ może zostać wstrzymane nie do 9, a do 18 miesięcy, a w sytuacji gdy wyłożony jest projekt mpzp – o kolejne 6 miesięcy. Łącznie daje to 24 miesiące. Stanowiska urzędów w tym zakresie są różne. Jedni uważają, że procedury uzyskiwania PnB oparte na mpzp i decyzji o WZ są równoległe i nie należy zawieszać wydawania decyzji o WZ do czasu uchwalenia mpzp. Trwająca jednak transformacja planowania przestrzennego może spowodować usztywnienie urzędników w takich działaniach.

Nowe terminy i obowiązki podatkowe po ustaniu stanu zagrożenia epidemicznego

W DNIU 16 CZERWCA BR. ZOSTAŁ OPUBLIKOWANY PROJEKT ROZPORZĄDZENIA MINISTRA ZDROWIA ZNOSZĄCY Z KOŃCEM CZERWCA 2023 R. STAN ZAGROŻENIA EPIDEMICZNEGO W POLSCE. OZNACZA TO, ŻE OD 1 LIPCA BR. KILKA ISTOTNYCH TERMINÓW PODATKOWYCH ULEGNIE SKRÓCENIU, A CZĘŚĆ OBOWIĄZKÓW RAPORTOWYCH POWRÓCI. WARTO PAMIĘTAĆ, CO SIĘ ZMIENI, BY UNIKNĄĆ NEGATYWNYCH KONSEKWENCJI.



Małgorzata Dankowska

Doradca podatkowy rynku nieruchomości komercyjnych, partner odpowiedzialna za warszawskie biuro podatkowe TPA Poland.

Raportowanie MDR schematów krajowych

Zgodnie z przepisami zawartymi w tar-czy antykryzysowej i rozporządzeniami wydanymi przez ministra zdrowia ter-miny na raportowanie krajowych sche-matów podatkowych faktycznie zostały zawieszone z dniem 31 marca 2020 r. Obowiązki raportowania schematów podatkowych zostały wprowadzone do polskiego porządku prawnego w związku z koniecznością implementacji Dyrektywy Rady (UE) 2018/822 z 25 maja 2018 r. zmieniającej Dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodat-kowania w odniesieniu do podlegających zgłoszeniu uzgodnień transgranicznych.

W Polsce przepisy te są szersze, niż wy-maga tego dyrektywa, i w praktyce mamy do czynienia ze schematami transgra-nicznymi oraz innymi niż transgraniczne. Obowiązki raportowe (MDR – *Mandatory Disclosure Rules*) dotyczą promotorów oraz wspomagających (podmioty, któ-re wdrażają schemat podatkowy) i ko-rzystających (podmioty, które udzielają wsparcia we wdrożeniu lub opracowa-niu schematu).

Przepisy – które wciąż obowiązują – wskazują, że termin ten nie rozpoczyna się, a w przypadku rozpoczęcia biegu ule-gą on zawieszeniu od 31 marca 2020 r. do 30. dnia następującego po dniu od-wołania stanu zagrożenia epidemicz-nego i stanu epidemii wprowadzonego w związku z pandemią COVID-19.

W konsekwencji, jeśli 1 lipca stan za-grożenia ma zostać zniesiony, to już w sierpniu u podatników powstaną obo-wiązki związane z raportowaniem MDR. Zawieszenie terminów raportowania MDR-ów obowiązywało 3 lata. Oznacza to, że podatnicy będą musieli wrócić do obowiązków sprzed 2020 r., a na ich do-piętnienie będą mieli naprawdę niewiele czasu, wzięwszy pod uwagę, że w tym raportowaniu trzeba będzie uwzględnić cały okres zawieszenia.

Podstawowe terminy składania MDR

Warto przypomnieć, że zgodnie z terminami wynikającymi z ustawy infor-macje o schemacie podatkowym (MDR-1) promotor przekazuje w termi-nie 30 dni od:

- następnego dnia po udostępnieniu schematu podatkowego,
- następnego dnia po przygotowaniu do wdrożenia schematu podatkowe-go lub
- od dnia dokonania pierwszej czynności związanej z wdrażaniem schematu podatkowego

– w zależności od tego, które z tych zdarzeń nastąpi wcześniej.

Takie same terminy obowiązują tzw. korzystającego, czyli podmiot, który wdraża schemat podatkowy, oraz wspomagającego, czyli podmiot, który udziela wsparcia we wdrożeniu lub opracowaniu schematu, o ile w sto-sunku do tych podmiotów powstanie obowiązek raportowania schematu podatkowego w formularzu MDR-1.

Na promotorach i wspomagających (w określonych przypadkach) ponad-to ciąży obowiązek kwartalnego poinformowania organów podatkowych o udostępnionych w minionym kwartale schematach podatkowych (MDR-4) w terminie 30 dni po zakończeniu danego kwartału.

Informacje o zastosowaniu schematu podatkowego (MDR-3) przekazuje natomiast korzystający w terminie złożenia deklaracji podatkowej, której dotyczy dany schemat podatkowy.

Szczególny obowiązek informacyjny ciąży na wspomagających, którzy m.in. zobowiązani są w formularzu MDR-2 zawiadomić organ podatkowy o zi-dentyfikowaniu schematu w terminie 5 dni od dnia, w którym powzięli lub powinni powziąć informację, że uzgodnienie, w odniesieniu do którego są wspomagającymi, stanowi schemat podatkowy. Obowiązek ten jest wyłą-czony, jeżeli wcześniej wspomagający otrzymał numer schematu podat-kowego od promotora lub korzystającego albo przekazano mu dane do-tyczące zraportowanego schematu.

Większość raportowanych MDR doty-czy właśnie schematów innych niż trans-graniczne – są to np. wypłaty dywidend czy podwyższenia kapitału. Jeśli podatnicy – pro-motorzy oraz tzw. wspomagający i korzy-stający – w okresie zawieszenia nie składa-li na bieżąco informacji o MDR, teraz będą musieli przygotować kompleksowe infor-macje dla administracji skarbowej. Z pew-nością będzie to praca wymagająca zaan-gażowania i wysiłku. W związku z tym warto dokonać w firmach przeglądu obowiązków MDR w okresie sięgającym jeszcze 2019 r.

Zmiana ta nie dotyczy wyłącznie sektora nieruchomościowego, ale również go nie omija. Dlatego też każdy podmiot powi-nien dokonać przeglądu swoich transakcji pod kątem obowiązków MDR.

Certyfikaty rezydencji dla podatku u źródła

Zakończenie stanu zagrożenia epide-micznego wpłynie również na terminy ważności certyfikatów rezydencji podat-kowej. Dotychczas w przypadku certyfi-katu rezydencji niezawierającego okresu

jego ważności płatnik przy poborze podatku uwzględniał ten certyfikat nawet przez okres dłuższy niż 12 miesięcy od jego wydania, aż do końca obowiązywania stanu epidemii/zagrożenia epidemicznego oraz przez 2 miesiące po ich odwołaniu. Kiedy 1 lipca zostaną one odwołane, do końca sierpnia będzie jeszcze możliwość posługiwania się nimi.

Natomiast po zakończeniu stanu zagrożenia epidemicznego ponownie będą obowiązywać terminy ustawowe. Oznacza to, że certyfikaty będą ważne 12 miesięcy od ich wydania lub w okresie ważności, który został na nich wskazany (o ile w trakcie tego okresu nie zaistniały istotne zmiany w stanie faktycznym).

Brak odpowiednich certyfikatów oznacza brak możliwości skorzystania z preferencyjnych stawek podatku u źródła (zwykle ok. 5–15%) lub zwolnień z tego podatku. Zamiast tego obowiązują stawki krajowe (20% dla odsetek, usług niematerialnych, należności licencyjnych oraz 19% dla dywidend). Należy też pamiętać, że nieprawidłowe rozliczenia podatku źródłowego obciążone są również sankcją w postaci tzw. dodatkowego zobowiązania podatkowego.

Z perspektywy rynku nieruchomości komercyjnych zdominowanego przez międzynarodowych graczy zmiana ta dotyczy wszelkich spółek celowych zakupujących zagraniczne usługi niematerialne czy też wypłacających zagranicznym podmiotom dywidendy lub odsetki.

7 dni na powiadomienie o transakcjach spoza tzw. Białej listy

Koniec stanu zagrożenia epidemicznego spowoduje też skrócenie z 14 do 7 dni terminu na złożenie ZAW-NR (zawiadomienia o dokonaniu płatności na konto spoza tzw. białej listy podatników VAT). Może to mieć istotne znaczenie dla transakcji nieruchomościowych, w szczególności dokonywanych za pośrednictwem depozytów notarialnych.

Dla przypomnienia: obowiązek przesłania ZAW-NR dotyczy faktur wystawionych na kwoty powyżej 15 tys. PLN brutto. Powiadomienie o tym fakcie organu pozwala zarówno na zaliczenie danej faktury do kosztów uzyskania przychodów w PIT i CIT, jak i na uwolnienie się od odpowiedzialności solidarnej za zaległości podatkowe dostawcy towarów lub usługodawcy w VAT związanej z daną transakcją. W przypadku braku wypełnienia obowiązku uprawnienia te tracimy.

Warto podkreślić, że termin biegnie od daty zlecenia przelewu, co w praktyce oznacza niewiele czasu na działanie, zwłaszcza gdy nie mamy dostępu do e-urzędu skarbowego, a nie ustanowiliśmy pełnomocnika ogólnego.

Ponownie 3 miesiące na wydanie interpretacji podatkowej

Podstawowy termin na wydanie przez organy podatkowe indywidualnych interpretacji prawa podatkowego wynosi 3 miesiące. W niektórych przypadkach ulega on przedłużeniu, głównie o czas niezbędny na pozyskiwanie dodatkowych informacji od wnioskodawców w odpowiedzi na wezwania organów.

W okresie stanu zagrożenia epidemicznego obowiązywało jednak szczególne przedłużenie tego terminu o 3 miesiące. Dotyczyło ono interpretacji wydawanych na wniosek złożony, a nierozpatrzone przed dniem wejścia w życie ustawy wprowadzającej tzw. tarczę antykryzysową, a także wniosków o interpretację, które zostały złożone po wejściu w życie tych przepisów.

Co więcej, w okresie obowiązywania stanu zagrożenia epidemicznego i stanu epidemii minister finansów uzyskał uprawnienie do dodatkowego przedłużenia terminu o dalsze okresy, nie dłuższe niż kolejne 3 miesiące.

Wspomniane wyżej przedłużenie terminów nie dotyczyło interpretacji ogólnych.



WIĘKSZOŚĆ
RAPORTOWANYCH MDR
DOTYCZY WŁAŚNIE
SCHEMATÓW INNYCH
NIŻ TRANSGRANICZNE –
SĄ TO NP. WYPŁATY
DYWIDEND CZY
PODWYŻSZENIA KAPITAŁU.
JEŚLI PODATNICZY –
PROMOTORZY ORAZ
TZW. WSPOMAGAJĄCY
I KORZYSTAJĄCY – W OKRESIE
ZAWIESZENIA NIE SKŁADALI
NA BIEŻĄCO INFORMACJI
O MDR, TERAZ BĘDĄ
MUSIELI PRZYGOTOWAĆ
KOMPLEKSOWE INFORMACJE
DLA ADMINISTRACJI
SKARBOWEJ.

W efekcie w okresie stanu zagrożenia epidemicznego interpretacje teoretycznie mogły być wydawane nawet w ciągu 9 miesięcy. W praktyce rozporządzenie ministerstwa finansów przedłużające terminy o dodatkowe 3 miesiące nie zostało wydane, a organy podatkowe bardzo rzadko korzystały z możliwości przedłużenia terminu z 3 do 6 miesięcy. Niemniej teoretycznie możliwość taka występowała i należało ją uwzględnić w planowaniu działań biznesowych.

Po zniesieniu stanu zagrożenia epidemicznego wracamy na stare tory. Termin na wydanie interpretacji indywidualnej będzie znowu wynosił 3 miesiące.

Interpretacje podatkowe są bardzo popularnym narzędziem zarządzania ryzykiem podatkowym w branży nieruchomości komercyjnych, więc jest to dobra wiadomość dla tego rynku.

Fundacja rodzinna jako narzędzie zarządzania majątkiem w sektorze deweloperskim

WIELU INWESTORÓW I EKSPERTÓW BRANŻOWYCH UWAŻA, ŻE INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI STANOWI JEDNO Z NAJBEZPIECZNIEJSZYCH MIEJSC NA LOKATĘ KAPITAŁU. TAKIE AKTYWA ZE WZGLĘDU NA ICH TRWAŁOŚĆ I POTENCJAŁ GENEROWANIA STAŁEGO DOCHODU CZĘSTO STAJĄ SIĘ KLUCZOWYM ELEMENTEM MAJĄTKU WIELU RODZIN. JEDNAK ZARZĄDZANIE TAKIM MAJĄTKIEM MOŻE BYĆ SKOMPLIKOWANE, ZWŁASZCZA W PRZYPADKU RODZIN WIELOPOKOLENIOWYCH, U KTÓRYCH RÓŻNE INTERESY ORAZ PERSPEKTYWY MOGĄ PROWADZIĆ DO KONFLIKTÓW I NIEEFEKTYWNEGO ZARZĄDZANIA. W TYM KONTEKŚCIE FUNDACJA RODZINNA STAJE SIĘ CIEKAWYM NARZĘDZIEM, MOGĄCYM POMÓC W ZARZĄDZANIU MAJĄTKIEM RODZINNYM, JEDNOCZEŚNIE ZAPEWNIAJĄC JEGO OCHRONĘ PRZED POTENCJALNIE NEGATYWNYMI SKUTKAMI PROCESÓW SUKCESYJNYCH CZY TEŻ RÓŻNORODNOŚCIĄ BENEFICJENTÓW.



Kamil Bąk

Radca prawny, wspólnik zarządzający
w Bąk & Counsels Kancelaria Radcy
Prawnego Kamil Bąk S.K.A.
(www.cbb.legal)



Rozwój rynku nieruchomości, zwłaszcza w kontekście sektora deweloperskiego, przynosi liczne możliwości inwestycyjne. Sektor deweloperski – uznawany za jeden z najbar dziej dochodowych – charakteryzuje się wysoką dynamiką, dużymi zasobami kapitałowymi oraz skomplikowaną strukturą organizacyjną. Zarządzanie majątkiem w tym zakresie jest kluczowe dla utrzymania konkurencyjności i stabilności finansowej. Niemniej jednak zarządzanie tak złożonym i wartościowym majątkiem może stanowić duże wyzwanie. Wprowadzenie instytucji fundacji rodzinnej w polskim prawie oferuje rozwiązanie, które pozwala na optymalizację zarządzania majątkiem w tym sektorze rynku.

Sektor deweloperski znany z często skomplikowanej struktury i zróżnicowanego portfela inwestycji jest jednym z tych, w których fundacje rodzinne mogą okazać się szczególnie przydatne. Różnorodność aktywów deweloperskich wraz z koniecznością zarządzania nieruchomościami, projektami budowlanymi czy też inwestycjami kapitałowymi tworzą unikalne wyzwania, które fundacje rodzinne są w stanie skutecznie rozwiązać.

W Polsce, gdzie rodzinie zarządzane firmy deweloperskie stanowią istotną część rynku, fundacje rodzinne mogą odgrywać kluczową rolę w zapewnieniu ciągłości i stabilności takiego biznesu. Dzięki specyficznemu statusowi podatkowemu są one w stanie oferować korzyści zarówno finansowe, jak i strategiczne dla rodzin zarządzających podmiotami deweloperskimi.

W tym artykule zbadamy, w jaki sposób fundacje rodzinne mogą służyć jako narzędzie zarządzania majątkiem w sektorze deweloperskim. Zaczniemy od zrozumienia, czym jest fundacja rodzinna, jakie korzyści oferuje i jakie są jej ograniczenia. Omówimy także, jak mogą być wykorzystywane w kontekście zarządzania majątkiem rodzinnym w sektorze deweloperskim, na podstawie nowo wprowadzonych regulacji prawnych w Polsce, tj. ustawy z 26 stycznia 2023 r. o fundacji rodzinnej.

Pojęcie i cel fundacji rodzinnej

Fundacje rodzinne są nową instytucją prawną wprowadzoną do polskiego systemu prawnego, która stanowi narzędzie umożliwiające wielopokoleniową sukcesję oraz pogodzenie interesów związanych z działalnością gospodarczą



POMIMO ISTNIEJĄCYCH ROZWIĄZAŃ PRAWNYCH BRAKOWAŁO WCZEŚNIEJ SKUTECZNYCH MOŻLIWOŚCI ZAPEWNIENIA CIĄGŁOŚCI SUKCESJI MAJĄTKU RODZINNEGO PRZEZ KOLEJNE POKOLENIA. KODEKS CYWILNY I KODEKS SPÓŁEK HANDLOWYCH, CHOCIAŻ DOPUSZCZAŁY PEWNE FORMY DZIEDZICZENIA MAJĄTKU, BYŁY SKUTECZNE JEDYNI DO DRUGIEGO POKOLENIA, A DALSZA PRZYSZŁOŚĆ POZOSTAWAŁA NIEUREGULOWANA.

i prywatnymi interesami. Ustawa regulująca ich działanie została wprowadzona w odpowiedzi na postulaty środowiska firm rodzinnych.

Pomimo istniejących rozwiązań prawnych brakowało wcześniej skutecznych możliwości zapewnienia ciągłości sukcesji majątku rodzinnego przez kolejne pokolenia. Kodeks cywilny i Kodeks spółek handlowych, chociaż dopuszczały pewne formy dziedziczenia majątku, były skuteczne jedynie do drugiego pokolenia, a dalsza przyszłość pozostawała nieuregulowana.

Zgodnie z ustawą fundacja rodzinna jest osobą prawną utworzoną w celu gromadzenia mienia, zarządzania nim w interesie beneficjentów oraz spełniania świadczeń na rzecz beneficjentów. Szczegółowy cel fundacji rodzinnej jest określany przez fundatora w statucie. Dzięki osobowości prawnej może ona samodzielnie kształtować swoją sytuację prawną w obrocie gospodarczym, w przeciwieństwie do spółek osobowych.





W ramach ustawy świadczenie na rzecz beneficjentów obejmuje składniki majątkowe takie jak środki pieniężne, rzeczy lub prawa, które są przenoszone na beneficjentów lub udostępniane im przez fundację rodzinną zgodnie ze statutem i listą beneficjentów.

Nazwa fundacji rodzinnej może być dowolnie kształtowana, jednak powinna zawierać oznaczenie „Fundacja Rodzinna”/„F.R.”.

W celu jej utworzenia fundator wnosi mienie na pokrycie funduszu założycielskiego, którego wartość jest określona w statucie i nie może być niższa niż 100 tys. PLN. Fundatorem może być jedynie osoba fizyczna mająca pełną zdolność do czynności prawnych, która złożyła oświadczenie o ustanowieniu fundacji rodzinnej w akcie założycielskim lub w testamencie.

Przykład

Założmy, że właściciel dużego przedsiębiorstwa deweloperskiego chce zapewnić przyszłość swojej firmie i uniknąć konfliktów majątkowych między potomkami.



FUNDACJA RODZINNA JEST SKOMPLIKOWANĄ STRUKTURĄ PRAWNĄ, KTÓRA UMOŻLIWIA ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM NA KORZYŚĆ OKREŚLONEJ GRUPY BENEFICJENTÓW. BENEFICJENTEM MOŻE BYĆ DOWOLNA OSOBA FIZYCZNA, BEZ WZGLĘDU NA WIEK CZY ZDOLNOŚĆ DO CZYNNOŚCI PRAWNYCH. OZNACZA TO, ŻE MOŻE SIĘ NIM STAĆ NAWET OSOBA MAŁOLETNIA LUB UBEZWŁASNOWOLNIONA. W PRZYPADKU TAKICH OSÓB ŚRODKI OTRZYMYWANE OD FUNDACJI BĘDĄ ZARZĄDZANE PRZEZ ICH RODZICÓW LUB OPIEKUNÓW.

Zamiast tradycyjnego podziału majątku może utworzyć fundację rodzinną, przekazując jej część swojego majątku, w tym udziały w spółce deweloperskiej. W ten sposób mimo śmierci fundatora firma może nadal działać zarządzana przez fundację. Fundacja rodzinna pozwala na jasne zdefiniowanie celów, na które mają być przeznaczone środki. Na przykład fundator może określić, że zyski z działalności deweloperskiej mają być przeznaczone

na edukację i utrzymanie członków rodziny, co jest zgodne z artykułem 2 ust. 2 ustawy. Równie istotne jest to, że fundacja rodzinna może prowadzić działalność gospodarczą w określonym przez ustawę zakresie.

W praktyce oznacza to, że deweloperska fundacja rodzinna może zarządzać nieruchomościami, wynajmować je, a nawet uczestniczyć w innych spółkach handlowych



czy funduszach inwestycyjnych. To daje możliwość dywersyfikacji źródeł dochodu i zwiększenia stabilności finansowej tej organizacji.

Założenie fundacji rodzinnej

Zarządzanie majątkiem w sektorze deweloperskim wymaga nie tylko rozległej wiedzy biznesowej, lecz także przemyślanej strategii, która zapewni jego trwałość, ochronę oraz odpowiednie przekazanie dla przyszłych pokoleń. W tym kontekście fundacja rodzinna staje się atrakcyjnym narzędziem, które pozwala na realizację tych celów. Zanim jednak tego typu podmiot zacznie działać, konieczne jest jego założenie, które wymaga spełnienia licznych warunków prawnych.

Założenie fundacji rodzinnej zaczyna się od aktu założycielskiego, który jest formalnym oświadczeniem fundatora o ustanowieniu podmiotu. Zgodnie z artykułem 11 ustawy z 26 stycznia 2023 r. fundatorem może być tylko osoba fizyczna mająca pełną zdolność do czynności prawnych. Akt ten musi być sporządzony

w formie aktu notarialnego, co gwarantuje jego legalność i wiarygodność. Przy założeniu fundacji testamentowej, co reguluje artykuł 942 Kodeksu cywilnego, fundatorem może być tylko jedna osoba.

Przykład

Założmy, że doświadczony deweloper Jan Kowalski chce założyć Fundację Rodziną XYZ w celu zarządzania swoimi posiadłościami. Mężczyzna ma pełną zdolność do czynności prawnych, a więc spełnia wymogi określone w artykule 11 ustawy.

Kowalski udaje się do notariusza, u którego sporządza akt założycielski fundacji zawierający istotne informacje, takie jak nazwa podmiotu, siedziba, szczegółowy cel, beneficjent lub sposób jego określenia oraz zakres przysługujących beneficjentowi uprawnień, a także zasady prowadzenia listy beneficjentów.

Następnie założyciel sporządza spisu mienia wniesionego do fundacji na pokrycie funduszu założycielskiego, co wynika z artykułu 27 ust. 1 ustawy. Mienie to obejmuje różne nieruchomości, które Kowalski posiada jako deweloper, a które chce przekazać pod zarządzanie fundacji.

Kolejnym etapem jest ustanowienie organów fundacji. Zgodnie z artykułem 43 ustawy są to zarząd, rada nadzorcza oraz zgromadzenie beneficjentów. W tym przypadku ze względu na to, że liczba beneficjentów nie przekracza 25 osób, rada nadzorcza nie jest obowiązkowa.

Po sporządzeniu wymaganych dokumentów i ustanowieniu organów fundacji Kowalski składa wniosek o wpis do rejestru fundacji rodzinnych.

Fundacja rodzinna jako narzędzie zarządzania majątkiem w sektorze deweloperskim

Fundacja rodzinna może pełnić ważną funkcję w zarządzaniu majątkiem w sektorze nieruchomości i deweloperskim. Może zarządzać nieruchomościami

zarówno komercyjnymi, jak i mieszkalnymi, a także inwestować w projekty deweloperskie. W przypadku naszego Kowalskiego fundacja jest właścicielem aktywów deweloperskich i zarządza nimi zamiast niego jako osoby fizycznej. Ta struktura pozwala na efektywne zarządzanie majątkiem, zapewnia ochronę przed ryzykiem finansowym, a także umożliwia długoterminowe planowanie i kontynuację biznesu.

Fundacja rodzinna może przyczynić się do dywersyfikacji aktywów rodzinnych, inwestując w różne rodzaje majątku. W przypadku takiej o charakterze deweloperskim może to obejmować inwestowanie w różne rodzaje nieruchomości (komercyjne, mieszkalne, grunty pod rozwój) lub nawet inne rodzaje aktywów, takie jak akcje czy obligacje.

W kontekście dezinwestycji fundacja może sprzedawać aktywa, gdy uznaje to za odpowiednie, np. gdy wartość nieruchomości wzrasta do poziomu, który podmiot uznaje za korzystny do sprzedaży. Zarząd może podjąć decyzję o sprzedaży aktywów i dystrybucji zysków między beneficjentów, co daje elastyczność w zarządzaniu majątkiem.

Wszystko to sprawia, że fundacje rodzinne mogą być efektywnym narzędziem zarządzania majątkiem, szczególnie w sektorze deweloperskim, który wymaga strategicznego i długoterminowego planowania.

Beneficjenci fundacji rodziny

Fundacja rodzinna jest skomplikowaną strukturą prawną, która umożliwia zarządzanie majątkiem na korzyść określonej grupy beneficjentów. Beneficjentem może być dowolna osoba fizyczna, bez względu na wiek czy zdolność do czynności prawnych. Oznacza to, że może się nim stać nawet osoba małoletnia lub ubezwłasnowolniona. W przypadku takich osób środki otrzymywane od fundacji będą zarządzane przez ich rodziców



BENEFICJENT FUNDACJI RODZINNEJ NIE MUSI BYĆ W ŻADEN SPOSÓB POWIĄZANY Z FUNDATOREM. MOŻE TO BYĆ DOWOLNA OSOBA FIZYCZNA, W TYM SAM FUNDATOR. TAKIE ROZWIĄZANIE JEST CZĘSTO WYBIERANE PRZEZ TYCH, KTÓRZY CHCĄ SIĘ WYCOFAĆ Z AKTYWNEGO PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ, A JEDNOCZEŚNIE ZAPEWNIĆ OCHRONĘ SWOJEGO MAJĄTKU.

lub opiekunów. Fundator ma jednak prawo zastrzec, że niektóre zasoby nie będą podlegały zarządowi rodziców ani opiekunów, lecz będą pod pieczęą wyznaczonej osoby trzeciej lub kuratora sądowego.

Beneficjent fundacji rodzinnej nie musi być w żaden sposób powiązany z fundatorem. Może to być dowolna osoba fizyczna, w tym sam fundator. Takie rozwiązanie jest często wybierane przez tych, którzy chcą się wycofać z aktywnego prowadzenia działalności gospodarczej, a jednocześnie zapewnić ochronę swojego majątku. Aby stać się beneficjentem, trzeba zostać wpisany na listę beneficjentów prowadzoną przez zarząd fundacji. Oprócz osób fizycznych beneficjentami fundacji mogą być również organizacje pozarządowe prowadzące działalność pożytku publicznego, takie jak fundacje i stowarzyszenia.

Przykład 1

Powiedzmy, że doświadczony deweloper Jan Kowalski postanawia założyć fundację rodzinną. Jan ma troje dzieci: dwoje pełnoletnich i jedno małoletnie. Decyduje się na ustanowienie wszystkich trojga jako beneficjentów fundacji. Środki otrzymane

przez najmłodsze dziecko będą zarządzane przez jego matkę do momentu osiągnięcia pełnoletności.

Przykład 2

Jan może zdecydować, że fundacja będzie wypłacać każdemu z beneficjentów miesięczne świadczenie pieniężne na pokrycie ich kosztów życia. Może ponadto zdecydować, że fundacja pokryje koszty kształcenia najmłodszego dziecka, finansując np. czesne za szkołę czy studia. Może także zdecydować, że jedna z nieruchomości fundacji będzie udostępniona do użytku przez jedno z dzieci.

Przykład 3

Jan może również postawić pewne warunki dla świadczeń, np. zastrzec, że świadczenia pieniężne będą wypłacane do momentu, w którym dzieci ukończą 30 lat, albo że dodatkowe świadczenia, takie jak finansowanie studiów za granicą, będą dostępne tylko, gdy dzieci ukończą studia na poziomie licencjackim w kraju.

Fundacja rodzinna a kwestie spadkowe

W związku z wprowadzeniem do polskiego systemu prawa fundacji rodzinnych jako nowego typu osoby prawnej pojawiły się pytania dotyczące jej relacji z prawem spadkowym. Istotne staje się przede wszystkim zrozumienie wpływu fundacji rodzinnej na kwestie spadkowe, w tym na zachówek.

W świetle najnowszych zmian w Kodeksie cywilnym obliczanie zachowku będzie musiało uwzględniać nowe czynniki. W szczególności do spadku nie będzie doliczany fundusz założycielski fundacji rodzinnej wniesiony przed więcej niż 10 laty, licząc wstecz od otwarcia spadku (chyba że fundacja rodzinna jest spadkobiercą). Podobnie mienie w związku z rozwiązaniem fundacji rodzinnej otrzymane przez osoby niebędące spadkobiercami albo uprawnionymi przed więcej niż 10 laty, licząc wstecz od otwarcia spadku, nie będzie uwzględniane przy obliczaniu zachowku.

Zachówek należny zstępnemu nie będzie uwzględniał funduszu założycielskiego fundacji rodzinnej ani mienia w związku z rozwiązaniem fundacji rodzinnej, jeśli ich przekazanie nastąpiło w czasie, w którym spadkodawca nie miał zstępnym, z wyjątkiem sytuacji gdy przekazanie nastąpiło na mniej niż 300 dni przed urodzeniem się zstępnego. Podobna zasada będzie dotyczyć zachowku należnego małżonkowi. Do spadku nie będzie doliczany fundusz założycielski fundacji rodzinnej ani mienie w związku z rozwiązaniem fundacji rodzinnej przekazane przed zawarciem małżeństwa ze spadkodawcą.

Wartość funduszu założycielskiego fundacji rodzinnej i mienia w związku z rozwiązaniem fundacji rodzinnej będzie obliczana według stanu z chwili ich przekazania, a według cen z chwili ustalania zachowku, podobnie jak wartość darowizny i zapisu windykacyjnego. W przypadku mienia w związku z rozwiązaniem fundacji rodzinnej najpierw oblicza się wartość funduszu założycielskiego i wartość mienia wobec rozwiązania fundacji rodzinnej, a następnie porównuje się obie wartości.

Przykład 1

Deweloper zdecydował, że przekazać całą własność swojej firmy deweloperkiej na fundację rodziną 12 lat przed śmiercią. Jeśli jego zstępnym zdecydowałoby się na złożenie roszczeń o zachówek po jego śmierci, wartość spółki nie zostanie uwzględniona w obliczaniu zachowku, ponieważ przekazanie jej na fundację nastąpiło więcej niż 10 lat przed otwarciem spadku.

Przykład 2

Deweloper przekazał część swoich nieruchomości (mieszkania, domy, działki) na fundację rodziną 5 lat przed ślubem. Jeśli zmarł, a jego współmałżonek chciałby złożyć roszczenie o zachówek, wartość przekazanych nieruchomości nie zostanie uwzględniona w obliczaniu zachowku, ponieważ przekazanie nieruchomości nastąpiło przed zawarciem małżeństwa.

Przykład 3

Deweloper prowadzący dużą firmę przekazał swoje udziały w niej na fundację rodziną 3 lata przed narodzinami swojego pierwszego dziecka. Jeżeli deweloper zmarł, a jego dziecko zdecydowałoby się złożyć roszczenie o zachówek, wartość udziałów w firmie nie zostanie uwzględniona w obliczaniu zachowku, ponieważ przekazanie udziałów nastąpiło przed narodzinami dziecka.

Przykład 4

Deweloper przekazał swoje nieruchomości na fundację rodziną rok przed śmiercią. W takim przypadku, jeśli jego zstępni lub współmałżonek zdecydowałby się złożyć roszczenie o zachówek, wartość przekazanych nieruchomości zostanie uwzględniona przy obliczeniu zachowku, ponieważ przekazanie nieruchomości nastąpiło mniej niż 10 lat przed otwarciem spadku.

Fundacja rodzinna a kwestie podatkowe

Jednym z kluczowych aspektów zrozumienia funkcjonowania fundacji rodzinnej jest jej opodatkowanie. W tym artykule skupimy się na opodatkowaniu fundacji rodzinnej w Polsce, wykorzystując informacje na temat zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) dla działalności gospodarczej prowadzonej przez fundację rodzinną. Zważywszy na objętość tematu, poruszone zostaną tylko wybrane kwestie.

Zgodnie z przepisami fundacja rodzinna może prowadzić działalność gospodarczą, ale tylko w zakresie określonym przez ustawodawcę. Takie działania mogą obejmować zbywanie mienia (o ile nie zostało nabyte wyłącznie w celu dalszego zbycia), najem, dzierżawę, udzielanie pożyczek, uczestnictwo w spółkach handlowych, funduszach inwestycyjnych i podobnych podmiotach, a także obrotu zagranicznymi środkami płatniczymi należącymi do fundacji i inne.

Dochód uzyskany z tych działań będzie zwolniony z CIT. Warto zaznaczyć, że mienie wniesione do fundacji rodzinnej nie

generuje obowiązku zapłaty żadnego podatku, co stanowi dodatkowe korzyści dla fundatora.

Zwolnienie z CIT nie ma jednak charakteru całkowitego. Nie obejmuje dochodów z działalności wykraczającej poza zakres określony przez ustawodawcę. Jeśli fundacja uzyska dochody z takiej działalności, będą one opodatkowane stawką 25%, która jest wyższa niż standardowa stawka CIT wynosząca 19%. To oznacza, że fundacja powinna ściśle ograniczać swoją działalność do zakresu działalności gospodarczej przewidzianego w ustawie.

W momencie przekazania przez fundację rodzinną świadczenia obejmującego składniki majątkowe, takie jak środki pieniężne, rzeczy lub prawa, na beneficjenta fundacja zapłaci podatek dochodowy od osób prawnych w wysokości 15% od wartości przekazanego świadczenia lub mienia.

Podsumowanie

Fundacje rodzinne w sektorze deweloperskim, zwłaszcza w kontekście polskiego prawa, stają się ciekawym narzędziem umożliwiającym zarówno ochronę majątku, jak i efektywne nim zarządzanie. Wynika to z unikalnych korzyści, które podmioty te oferują (m.in. stabilność zarządzania majątkiem, redukcja ryzyka konfliktów sukcesyjnych).

Jednocześnie fundacje rodzinne umożliwiają strategiczne i efektywne zarządzanie majątkiem w sektorze deweloperskim, co jest kluczowe dla utrzymania konkurencyjności i zwiększania wartości majątku. W tym kontekście podmioty te mogą być wykorzystane do zarządzania różnorodnymi aktywami, w tym nieruchomościami, projektami budowlanymi i inwestycjami kapitałowymi.

Rozwój rynku nieruchomości w Polsce i rosnąca popularność sektora deweloperskiego przyczyniają się do zwiększonego zainteresowania fundacjami rodzinnymi jako narzędziem zarządzania majątkiem. Ustawa o fundacji rodzinnej wprowadzona

w Polsce w 2023 r. oferuje możliwość optymalizacji zarządzania majątkiem, jednocześnie zapewniając jego ochronę przed potencjalnymi negatywnymi skutkami procesów sukcesyjnych czy różnorodnością beneficjentów.

Pomimo licznych korzyści fundacje rodzinne nie są wolne od ograniczeń. Odpowiednie zarządzanie nimi wymaga starannego planowania, a także zrozumienia złożoności sektora deweloperskiego i specyfiki prawnej takiej organizacji. Decyzja o utworzeniu fundacji rodzinnej powinna być ponadto poprzedzona szczegółową analizą prawną i finansową.

Nie możemy wykluczyć, że w przyszłości tego typu podmioty staną się jeszcze popularniejsze, zwłaszcza w kontekście rosnącego sektora deweloperskiego i ciągłych zmian na rynku nieruchomości. Wzrost popularności fundacji rodzinnych jest zdecydowanie tendencją wartą obserwacji przez wszystkich, którzy są zainteresowani efektywnym zarządzaniem majątkiem i ochroną swojego kapitału.



JEDNOCZEŚNIE FUNDACJE RODZINNE UMOŻLIWIAJĄ STRATEGICZNE I EFEKTYWNE ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM W SEKTORZE DEWELOPERSKIM, CO JEST KLUCZOWE DLA UTRZYMANIA KONKURENCYJNOŚCI I ZWIĘKSZANIA WARTOŚCI MAJĄTKU. W TYM KONTEKŚCIE PODMIOTY TE MOGĄ BYĆ WYKORZYSTANE DO ZARZĄDZANIA RÓŻNORODNYMI AKTYWAMI, W TYM NIERUCHOMOŚCIAMI, PROJEKTAMI BUDOWLANymi I INWESTYCJAMI KAPITAŁOWYMI.

Przegląd firm – serwis i techniczne utrzymanie nieruchomości 2023



AGIS

MANAGEMENT GROUP

AGIS MANAGEMENT GROUP

ul. Grzybowska 87, Concept Tower
00-844 Warszawa

tel.: +48 22 395 31 00
e-mail: info@agis-fm.pl
www.agis-fm.pl

O FIRMIE:

Firma ogólnopolska obecna na rynku Real Estate Management Services od 2005 roku. Świadczy kompleksowe usługi zintegrowanego serwisu technicznego FM. Oferta AGIS skierowana jest do inwestorów indywidualnych, funduszy, zarządców nieruchomości, biur projektowych, instytucji publicznych.

NASI EKSPERCI:

Agnieszka Kamińska

Prezes Zarządu
tel.: 509 932 323
e-mail: a.kaminska@agis-fm.pl



Robert Specht

Członek Zarządu/Dyrektor Operacyjny
tel.: 534 494 187
e-mail: r.specht@agis-fm.pl



SPECJALIZACJA:

- FM Obsługa techniczna nieruchomości biurowych, magazynowych, przemysłowych, centr handlowych.
- Serwis mobilny nieruchomości klienta sieciowego.

- Optymalizacja kosztów.
- Serwis instalacji niskoprądowych, wentylacji, klimatyzacji, SAP, systemów tryskaczowych, systemów wczesnej detekcji gaszenia gazem, automatyki budynkowej BMS, CCTV, systemy alarmowe oraz SSWiN, przeglądy wymagane Prawem Budowlanym.
- Automatyzacja procesów o rozwiązania chmurowe, Internet rzeczy, BIM, telemetrię systemów.
- Doradztwo i zarządzanie zmianami ekologicznymi, w tym wdrażanie systemów fotowoltaiki, systemów wspierających elektromobilność.
- Audyty urządzeń i dokumentacji technicznej, w tym inwentaryzacje systemów, urządzeń, instalacji i dokumentacji.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBŚLUGIWANEJ POWIERZCHNI: 3 500 000 m²

akint

rules matter

AKINT

ul. Wiertnicza 143a
02-952 Warszawa

tel.: +48 22 243 40 77
e-mail: biuro@akint.pl
www.akint.pl

OBZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska, Europa

NASZ EKSPERT:

Krzysztof Kozłowski

Prezes Zarządu
tel.: 501 723 202
e-mail: krzysztof.kozlowski@akint.pl



Anna Bednarska

Wiceprezes Zarządu
tel.: 602 582 020
e-mail: anna.bednarska@akint.pl



SPECJALIZACJA:

- Obsługa przeglądów i obsługa bieżąca instalacji w tym: instalacje elektryczne, instalacje

- niskoprądowe (SAP, DSO, SSWiN, kontrola dostępu), HVAC, systemy ochrony pożarowej.
- Usługi architektoniczno-inżynierskie: projekty branżowe (ogólnobudowlane, sanitarne, elektryczne, sieci), BIM, projekty architektoniczne, projekty na zabytkach.
- Usługi inżynierskie: przeglądy budowlane, świadectwa energetyczne, audyty energetyczne, opinie i ekspertyzy techniczne, due diligence.

O FIRMIE:

Blisko 15 lat istnienia firmy. Realizujemy usługi kompleksowe oraz okresowe w obiektach użyteczności publicznej, biurowych, centrach handlowych, sklepach multipowierzchniowych, placówkach sieciowych (banki, ubezpieczenia), sklepach convenience store oraz dla przemysłu i obiektów logistyczno-magazynowych.

APLEONA

Apleona Polska Sp. z o.o.
ul. Krakowiaków 36
02-255 Warszawa
tel.: +48 605 128 926
e-mail: biuro.pl@apleona.com
www.apleona.com

NASZ EKSPERT:

Lech Wodecki
Prezes Zarządu
e-mail: lech.wodecki@apleona.com



O FIRMIE:

Apleona Polska Sp. z o.o. świadczy kompleksowe usługi zintegrowanego FM. Wspieramy technicznie i infrastrukturalnie obiekty biurowe klasy A, przemysłowe i logistyczne na terenie całego kraju. Obsługujemy obiekty certyfikowane wg LEED, BREEAM oraz WELL. Zapewniamy usługi dodatkowe, wspomagające procesy produkcji i zarządzania: Construction Management, programy do zarządzania energią, bezpieczeństwem pracy oraz CAFM. Posiadamy certyfikaty ISO 9001, 14001, 45001, 37001.

SPECJALIZACJA:

Nieruchomości biurowe, budynki i zakłady przemysłowe, parki logistyczne, centra handlowe wielkopowierzchniowe, obiekty wystawiennicze, budynki administracji publicznej, duże portfele nieruchomości.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
5 620 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

CBRE GWS

CBRE GWS Sp. z o.o.
Rondo Ignacego Daszyńskiego 1
00-843 Warszawa
tel.: +48 22 270 42 00
e-mail: kontakt.gws@cbre.com
www.cbre.pl

NASZ EKSPERT:

Hubert Szymański
Sales Director EE, NOR & FIN
tel.: +48 609 851 417
e-mail: hubert.szymanski@cbre.com



- Zarządzanie projektem.
- Generalne wykonawstwo.
- Usługi wsparcia dla najemcy.

O FIRMIE:

CBRE GWS jako jedna z czterech działających w Polsce spółek CBRE zapewnia swoim klientom wsparcie w obszarach Facilities Management, Project Management i Principal Contracting oraz Energy and Sustainability. Świadczy kompleksowe usługi utrzymania nieruchomości, zarządzania infrastrukturą oraz zarządzania projektem w środowisku krajowym i międzynarodowym. Posiadamy rozwinięty dział usług technicznych, dzięki czemu oferujemy naszym klientom rozwiązania, które obejmują wzrost wydajności, minimalizację kosztów i ryzyka. Nasz zespół to ponad 870 pracowników obsługujących klientów z ponad 950 lokalizacji w całej Polsce.

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
6 000 000 m²

SPECJALIZACJA:

- Obsługa techniczna obiektów biurowych, zakładów produkcyjnych, parków logistycznych, obiektów handlowych, klientów sieciowych i innych.
- Zintegrowane usługi FM.
- Zarządzanie dokumentacją i przeglądami.
- Zarządzanie procesem gwarancyjnym.
- Zarządzanie zdarzeniami awaryjnymi.
- Programy optymalizacji.
- Usługi w zakresie poszanowania energii.



Grupa Kapitałowa Clar System
ul. Janickiego 20B
60-542 Poznań
tel.: +48 61 66 01 100
fax: +48 61 62 20 622
e-mail: clarsystem@clarsystem.pl
www.clarsystem.pl

NASZ EKSPERT:

Daniel Romanowski
Business Development Manager
tel.: +48 660 430 729
e-mail: d.romanowski@clarsystem.pl



O FIRMIE:

Grupa Kapitałowa Clar System świadczy kompleksowe usługi z zakresu: technicznej obsługi obiektów, utrzymania czystości, dezynfekcji, ochrony mienia, higieny szpitalnej i leasingu pracowniczego. 7000 osób świadczy dla nas pracę. Obsługujemy ponad 3000 placówek na terenie całego kraju. Działamy nieprzerwanie od 1999 roku.

SPECJALIZACJA:

Biura, magazyny, centra handlowe, budynki przemysłowe, budynki użyteczności publicznej, parkingi, obiekty sportowe, budynki administracji publicznej, duże portfele nieruchomości.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
13 500 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska



ENGIE Services Sp. z o.o.
ul. Grochowska 312
03-839 Warszawa
tel.: +48 22 615 70 74
e-mail: ENGIEServices_PL@engie.com
www.engie-services.pl

NASZ EKSPERT:

Mirosław Romanik
Ekspert techniczny
tel.: +48 600 803 891
e-mail: Miroslaw.Romanik@engie.com



O FIRMIE:

ENGIE Services jest wieloletnim, zaufanym partnerem w sektorze usług Facility Management. Dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu i ciągłemu rozwojowi posiadamy umiejętność świeżego spojrzenia na dzisiejsze wyzwania i dostosowania naszej organizacji do potrzeb naszych klientów. Naszym celem jest wspieranie podnoszenia bezpieczeństwa, rozwoju i sprawnego funkcjonowania organizacji naszych klientów i społeczności, którym służymy. Świadczymy usługi technicznej i zintegrowanej obsługi obiektów oraz wspieramy efektywność energetyczną poprzez strategię opartą na innowacjach i nowych technologiach cyfrowych.

PODSTAWOWE DANE:

- Obsługiwane sektory rynku: obiekty przemysłowe i logistyczne, budynki biurowe, centra danych, centra handlowe, uczelnie wyższe, obiekty naukowo-dydaktyczne, szpitale, szkoły, partnerstwo publiczno-prywatne i inne.
- Ponad 720 pracowników w usługach.
- ISO: 9001, 14001, 45001, EMAS PL 2.14-007-79.
- Stała stabilność finansowa.
- Ponad 200 obsługiwanych klientów.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
4 400 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska



FBserwis S.A.
ul. Siedmiogrodzka 9
01-204 Warszawa
 tel.: +48 22 623 63 80
 e-mail: fbserwis@fbserwis.pl
 www.fbserwis.pl

SPECJALIZACJA:

Obiekty przemysłowe, logistyczne i sportowe, oświetlenie miejskie, budynki użyteczności publicznej, projekty Smart City, optymalizacje energetyczne.

NASI EKSPERCI:

Dawid Koteles

Dyrektor Wykonawczy Dywizji FM/SL
 e-mail: dawid.koteles@fbserwis.pl



Mateusz Matura

Kierownik Regionu Południe
 e-mail: mateusz.matura@fbserwis.pl



Michał Rejkiewicz

Dyrektor Regionu Północ
 e-mail: michal.rejkiewicz@fbserwis.pl



O FIRMIE:

FBserwis S.A., spółka będąca częścią Grupy Budimex, świadczy usługi kompleksowej obsługi technicznej m.in. obiektów sportowych i przemysłowych oraz budynków biurowych dla klientów publicznych i prywatnych. Firma jest liderem z zakresu modernizacji infrastruktury oświetleniowej, dzięki której pomaga klientom poprawić efektywność energetyczną i zredukować emisję dwutlenku węgla.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
 6 500 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska



Fixit Polska sp. z o.o.
ul. Ząbkowska 31
03-736 Warszawa
ul. Radzyńska 326
05-091 Żąbki

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

Obecnie w obsłudze ponad 2000 lokalizacji

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASZ EKSPERT:

Piotr Kruczyński

Prezes zarządu
 tel.: 692 475 697
 e-mail: p.kruczynski@fixit24.pl



SPECJALIZACJA:

- Mobilna obsługa techniczna obiektów rozproszonych (Klient sieciowy).
- Obsługa techniczna budynków.
- Przeglądy wymagane Prawem Budowlanym.
- Przeglądy instalacji i urządzeń ppoż.
- Przeglądy klimatyzacji.
- Prace inwestycyjne i remontowe w zakresie prac ogólnobudowlanych, instalacji sanitarnych, instalacji elektrycznych i instalacji przeciwpożarowych.



O FIRMIE:

FIXIT24 należąca do FIXIT POLSKA SP. Z O.O. to nowa marka na polskim rynku usług FM.

Łącząc innowacyjne podejście do biznesu, z nowoczesną aplikacją do obsługi nieruchomości oraz doświadczeniem naszych pracowników, stworzyliśmy nową jakość Facility Management.

FIXIT24 ma na celu zaspokojenie potrzeb Klientów różnych segmentów nieruchomości, od Klienta sieciowego, obiektów komercyjnych wielkopowierzchniowych, aż po Klienta indywidualnego.

Łączymy doświadczenie z obsługi stacjonarnej nieruchomości ze sprawną obsługą mobilną, realizującą prace konserwacyjne, przeglądy serwisowe oraz prace inwestycyjno-remontowe.



Gegenbauer Polska Sp. z o.o.
Al. Jana Pawła II 190
31-982 Kraków
 tel./fax: +48 12 357 25 57
 e-mail: info@gegenbauer.pl
 www.gegenbauerpolska.pl

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

4 200 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASZ EKSPERT:

Jacek Gola

Dyrektor rozwoju usług
 Facility Management
 tel.: +48 694 486 407
 e-mail: jgola@gegenbauer.pl



SPECJALIZACJA:

Kompleksowa obsługa nieruchomości: centra handlowo-rozrywkowe, zakłady przemysłowe, kompleksy biurowe, budynki użyteczności publicznej, centra logistyczne, parkingi, obiekty widowiskowo-sportowe, budynki administracji publicznej, duże portfele nieruchomości.



O FIRMIE:

Od ponad 20 lat działamy na rynku polskim. Wchodzimy w skład grupy przedsiębiorstw zarządzanych przez Gegenbauer Holding SA & Co.Kg z siedzibą w Berlinie. Specjalizujemy się w kompleksowych usługach i rozwiązaniach dla nieruchomości. W naszej ofercie szczególne miejsce zajmuje zarządzanie i utrzymanie techniczne, utrzymanie czystości wraz z utrzymaniem terenów zewnętrznych, ochrona mienia i zabezpieczenie przeciwpożarowe. Nasze usługi kierujemy do wszelkich organizacji, korporacji, właścicieli i zarządców nieruchomości. Opieramy się o najwyższe standardy wyznaczone przez Zintegrowany System Zarządzania Jakością, posiadamy certyfikaty potwierdzające spełnienie norm ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 50001.



GENERAL PROPERTY Sp. z o.o.
ul. Klimczaka 1
02-797 Warszawa
 tel.: +48 22 642 11 25/26
 e-mail: info@generalproperty.pl
 www.generalproperty.pl

SPECJALIZACJA:

Biurowce, centra handlowe, magazyny i centra logistyczne.

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASZ EKSPERT:

Juliusz Marcin Chłopik

Business Development Director
 tel.: 695 173 943
 e-mail: j.chlopik@generalproperty.pl



SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
 6 000 000 m²

O FIRMIE:

W grudniu 2022 r. General Property dołączyła do SPIE Deutschland & Zentraleuropa. Spółka oferuje kompleksowe usługi technicznego utrzymania nieruchomości. Od ponad 19 lat wspiera właścicieli i zarządców



nieruchomości w bieżącej obsłudze technicznej budynków, integrując rozwiązania FM, inżynieryjne i projektowe, aby zwiększyć wartość, funkcjonalność i estetykę nieruchomości.

W ofercie:

- Obsługa i utrzymanie techniczne budynków komercyjnych.
- Pogotowie techniczne 24/7/365.
- Modernizacje i remonty nieruchomości oraz infrastruktury technicznej.
- Project Management- projektowanie i wykonawstwo rozwiązań inżynieryjnych.
- Fit Outy.
- Projektowanie systemów do oczyszczania powietrza.



Grupa GPEC
ul. Słowackiego 159b
80-298 Gdańsk
tel.: 58 52 43 580
www.grupagpec.pl

SPECJALIZACJA:

Nieruchomości biurowe, centra handlowe i usługowe, stadiony, instytucje finansowe i ubezpieczeniowe, szpitale, budynki mieszkalne (Spółdzielnie Mieszkaniowe, Wspólnoty Mieszkaniowe, Deweloperzy) oraz magazyny

NASZ EKSPERT:

Paweł Miąskowski
Business and product
development manager
tel.: +48 785 554 525
e-mail: pawel.miaskowski@gpec.pl

**O FIRMIE:**

Grupa GPEC oferuje kompleksową usługę obsługi technicznej budynków wraz z podnoszeniem efektywności energetycznej nieruchomości. Pomagamy obniżyć koszty utrzymania nieruchomości oraz zużycia mediów dzięki zastosowaniu odpowiednich harmonogramów i parametrów pracy urządzeń. Usługa przeznaczona jest dla nieruchomości biurowych, komercyjnych i mieszkalnych.

W ofercie m.in.:

- Doradztwo – audyty i plany optymalizacji energetycznej.
- Szybka reakcja na awarie.
- Pogotowie techniczne 24/7.
- Utrzymanie terenów zewnętrznych.
- Budowa i sterowanie systemami BMS oraz SMART.
- Dostęp do kadry ponad 150 techników.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
3 000 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska



INNOVATIVE Facility Management Polska sp. z o.o.
ul. Świętojska 5/7
00-236 Warszawa
tel.: +48 697 600 601
e-mail: biuro@ifmpl.pl
www.ifmpolska.pl

SPECJALIZACJA:

IFM oferuje pełny zakres usług technicznego utrzymania nieruchomości dla: biur, magazynów, centrów handlowych, budynków mieszkaniowych/osiedli, hoteli, budynków przemysłowych, obiektów laboratoryjnych, obiektów sportowych, obiektów bankowych, dużych portfeli nieruchomości, obsługi mobilnej, sklepów sieciowych, obiektów publicznych.

NASZ EKSPERT:

Paweł Rozponczyk
Wiceprezes Zarządu
tel.: +48 693 831 338
e-mail: pawel.rozponczyk@ifmpl.pl

**Milena Zakrzewska**

Manager ds. Rozwoju
tel.: +48 697 100 699
e-mail: milena.zakrzewska@ifmpl.pl

**SZACUNKOWA WIELKOŚĆ**

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
1 800 000 m²

O FIRMIE:

Innovative Facility Management Polska sp. z o.o. jest innowacyjnym dostawcą usług, który wychodzi naprzeciw wszelkim potrzebom swoich Klientów w zakresie utrzymania i obsługi swoich obiektów. Koncentrujemy się wokół optymalizacji środków, skuteczności oraz systematycznego planowania. Skupiamy w swoim zespole doświadczoną wykwalifikowaną kadrę. Działając w ten sposób jesteśmy w stanie dostarczyć „usługi szyte na miarę” przyczyniając się do optymalizacji kosztów eksploatacji obiektów.

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska



ISS Facility Services Sp. z o.o.
ul. Cybernetyki 10
02-677 Warszawa
tel.: +48 22 102 6300

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
ponad 3 000 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Polska, Litwa

NASZ EKSPERT:

Norbert Ślusarczyk
Director of Engineering
and Capital Projects
tel.: +48 608 509 043
e-mail: norbert.slusarczyk@pl.issworld.com

**SPECJALIZACJA:**

Świadczenie zintegrowanych usług utrzymania budynków w segmencie przemysłowym (farmacja, FMCG) i biurowym (bankowość, centra usług wspólnych, nowe technologie): techniczna obsługa nieruchomości (w tym systemy krytyczne), restauracje pracownicze, utrzymanie czystości i terenów zewnętrznych, Workplace Experience (przyjazne środowisko pracy), recepcja, administracja, projektowanie i wykonawstwo fit-out, przeprowadzki, PaaS.

O FIRMIE:

ISS od ponad 120 lat wyznacza standardy w obszarze tworzenia przyjaznych miejsc pracy i kompleksowego zarządzania obiektami. W Polsce firma wspiera klientów w zakresie efektywnego i bezpiecznego utrzymania nieruchomości. 2 tys. pracowników na terenie całego kraju każdego dnia obsługuje ponad 3 mln m² powierzchni i dba o dobrostan blisko 100 tys. użytkowników w tym: konserwuje urządzenia techniczne, utrzymuje w reżimie sanitarnym i dezynfekuje powierzchnie, dostarcza catering i żywność, odbiera zgłoszenia od użytkowników systemu CAFM, analizuje dane z zainstalowanych sensorów, organizuje konsolidację powierzchni, przeprowadzki, odbiory techniczne. Usługi ISS oparte są o internet rzeczy (m.in. sensory ruchu użytkowników i pracy urządzeń), dzięki czemu są efektywne ekonomicznie i elastyczne na każdym etapie życia budynku.

O FIRMIE:

Firma Klüh istnieje od 1911 roku jako firma rodzinna. Od połowy lat sześćdziesiątych jest zarządzana przez Josefa Klüh. Jest wiodącym dostawcą usług infrastrukturalnych na wielu rynkach w dziedzinie usług specjalistycznych, obsługi bieżącej terenów zewnętrznych i obszarów wewnętrznych. Klüh Facility Services sp. z o.o. działa na terenie całej Polski.



Klüh Facility Services Sp. z o.o.
ul. Grabiszyńska 251 D
53-234 Wrocław

SPECJALIZACJA:

Sprzątanie bieżące, tereny zewnętrzne, powierzchnie szklane, fasady. Obsługa obiektów przemysłowych, magazynowych, handlowych, biurowych, stref czystych oraz klientów sieciowych.

NASZ EKSPERT:

Sławomir Węglarz
Business Development Manager
tel.: +48 71 7 97 46 40
tel.: +48 603 507 201
e-mail: s.weglarz@klueh.com

**SZACUNKOWA WIELKOŚĆ**

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:
5 530 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska



LOREDO RES Sp. z o.o.
ul. Zygmunta Słomińskiego 15 lok. 14
00-195 Warszawa
 e-mail: info@loredores.com
 www.loredores.com

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASZ EKSPERT:

Maciej Wiśniewski
 CEO/Prezes Zarządu
 tel.: +48 793 531 376
 e-mail: maciej@loredores.com



SPECJALIZACJA:

Doradztwo oraz usługi dla nieruchomości w całym cyklu ich życia – od zakupu do utylizacji.

LOREDO RES posiada 3 linie biznesowe:

- Digitalizacja (BIM, IoT, Big Data, Digitalizacja usług i procesów).
- Facility Management (insourcing/outsourcing – doradztwo, implementacja, usługi).
- Real Estate Consulting (doradztwo, audyty, zarządzanie, nadzory).

O FIRMIE:

LOREDO RES (Real Estate Solutions) to młoda firma, która łączy w sobie wieloletnie doświadczenie, korporacyjne procesy oraz elastyczność małych przedsiębiorstw.

Jako pierwsza z firm na rynku, dzięki nowym technologiom oraz posiadanemu doświadczeniu, chce usprawnić metody zarządzania nieruchomościami w całym cyklu ich życia. Wraz ze swoimi Partnerami, LOREDO RES świadczy usługi dla sektora prywatnego oraz publicznego. Zakres usług obejmuje cały cykl życia nieruchomości.

LOREDO RES – Twoim Partnerem w podróży do Real Estate 2.0!



M2C FM Poland Sp. z o.o.
ul. Ostrobramska 75c
04-175 Warszawa
 tel.: +48 782 016 008
 e-mail: sales.pl@m2c.eu
 www.m2c.eu

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

1 200 000 m²

NASZ EKSPERT:

Paweł Paczek
 Country Manager Poland
 tel.: 663 100 178
 e-mail: p.paczek@m2c.eu



SPECJALIZACJA:

M2C działa w branży zintegrowanej obsługi nieruchomości. Prezentuje nowoczesne podejście do tradycyjnych usług FM takich jak ochrona, utrzymanie czystości i utrzymanie techniczne, poprzez wykorzystanie najnowszych technologii i informatycznych rozwiązań. Posiadając własny zespół programistów jest w stanie stworzyć indywidualnie dopasowaną ofertę technologiczną do potrzeb klienta. M2C wspiera centra handlowe, logistyczne, magazynowe, produkcyjne, a także biurowce i hotele.

O FIRMIE:

M2C jest częścią międzynarodowej firmy z 30-letnią tradycją, świadczącej profesjonalne usługi IFM w 12 krajach Europy. W Polsce obsługuje prawie 70 obiektów na terenie całego kraju, zapewniając ochronę fizyczną, systemy monitoringu i zintegrowanej ochrony, fizyczne oraz zrobotyzowane utrzymanie czystości, obsługę techniczną budynków, przeglądy, audyty energetyczne oraz dostarczając nowoczesne rozwiązania technologiczne. M2C oferuje m.in. integrację systemów, systemy dedykowane poszczególnym branżom (np. system optymalizacji logistycznej mLOG) oraz o szerszym zakresie, np. e-Recepcję, zdalne centrum monitoringu Space, Innolytics (analiza video i bigdata w czasie rzeczywistym), etc.



MEDIATIS Sp. z o.o.
ul. Młynarska 4/3
51-116 Wrocław
 tel.: +48 533 077 516
 e-mail: biuro@kontrole.com.pl
 www.kontrole.com.pl

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

9 500 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASI EKSPERCI:

Arkadiusz Niessner
 Prezes Zarządu
 tel.: 605 044 211
 e-mail: an@kontrole.com.pl



Tomasz Sałapata

Dyrektor Handlowy
 tel.: 533 077 516
 e-mail: ts@kontrole.com.pl



SPECJALIZACJA:

Kompleksowa obsługa z zakresu realizacji kontroli obligatoryjnych:

- Przeglądy budowlane półroczne, roczne i pięcioletnie.
- Przeglądy gazowe.
- Przeglądy kominarskie i instalacji wentylacji.
- Pomiary instalacji elektrycznej wraz z termowizją.
- Przeglądy urządzeń służących ochronie środowiska.
- Przeglądy instalacji oświetlenia podstawowego, awaryjnego, ewakuacyjnego oraz stanowisk pracy.
- Przeglądy bram i drzwi ppoż.
- Przeglądy placów zabaw.

O FIRMIE:

Przeglądy wykonujemy od ponad 20 lat!!!!

Robimy wszystko, żeby nasi Klienci zapomnieli o obowiązkowych kontrolach.

Świadczymy wysokiej jakości usługi techniczne na terenie całego kraju. Robimy wszystko, aby nasi klienci zapomnieli o obowiązkowych kontrolach. Naszą siłą jest zespół, składający się z wysoko wykwalifikowanej kadry inspektorów, techników oraz profesjonalnych koordynatorów zaplecza technicznego, a wykorzystywana przez nas aparatura pomiarowa jest najwyższej klasy i stale walidowana.

Naszymi klientami są sieci handlowe (ponad 7500 lokalizacji), usługodawcy FM, centra logistyczne, zakłady produkcyjne oraz zarządcy budynków mieszkalnych i usług publicznych, takich jak hale wystawowe, stadiony, szkoły, muzea. Rocznie wykonujemy przeglądy w obiektach o łącznej powierzchni użytkowej ponad dziewięć mln m².

Gwarantujemy skuteczne wsparcie prawne w zakresie świadczonych usług. Pozostajemy do stałej dyspozycji naszych klientów, w przypadku pytań z zakresu prawa budowlanego i innych przepisów z zakresu kontroli technicznych. Jesteśmy merytorycznym wsparciem naszych klientów w trakcie wszelkich kontroli przed państwowymi organami nadzoru.

Terminy realizacji prac każdorazowo dostosowujemy do możliwości i specyfiki obiektu. W zależności od potrzeb, jesteśmy w stanie wykonać kontrolę zarówno w weekendy, jak i w godzinach nocnych. Każda kontrola zakończona jest przejrzystym i czytelnym protokołem wraz z dokumentacją fotograficzną.



OPEN ENERGY
Business & Industry Energy Solutions

Open Energy Polska Sp. z o.o.

Puławska 2, bud. B

02-566 Warszawa

tel.: +48 693 732 753

e-mail: kontakt@oenergy.pl

www.oenergy.pl

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

450 000 m²

NASZ EKSPERT:

Łukasz Marcinkowski

Prezes Zarządu

tel.: +48 693 732 753

e-mail: lukasz.marcinkowski@oenergy.pl



O FIRMIE:

Open Energy Polska to zespół doradców technicznych posiadających wieloletnie doświadczenie w branży nieruchomości. Praktyka w realizacji projektów w sektorze prywatnym oraz publicznym m.in. budowa CUW PGNiG (PGNiG Serwis sp. z o.o.). Posiadamy kompetencje w obsłudze obiektów biurowych, logistycznych, hotelowych, handlowych i przemysłowych.

SPECJALIZACJA:

- Obsługiwane sektory: gastronomia, szkoły, obiekty biurowe, handlowe i usługowe, zakłady przemysłowe, centra logistyczne, obiekty strategiczne i inne.
- Kompleksowa obsługa techniczna nieruchomości i sieci obiektów, projektowanie, wykonawstwo oraz serwis.
- 24 h/7 pogotowie techniczne realizowane przez serwisy mobilne.
- Utrzymanie instalacji: BMS, HVAC, DSO, CCTV, AC, SSWiN, automatyki itp.
- Czyszczenie i konserwacja wentylacji mechanicznej.
- Czyszczenie wentylacji tłuszczowych.
- Kontrola i zarządzanie mediami.

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

sescom

Sescom S.A.

al. Grunwaldzka 82

80-244 Gdańsk

tel.: +48 58 761 29 60

e-mail: info@sescom.eu

www.sescom.eu

OBSZAR DZIAŁANIA:

Polska i Europa

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

3 250 000 m²

NASZ EKSPERT:

Marcin Pazdziorko

Dyrektor Handlowy

tel.: +48 509 865 026

e-mail: marcin.pazdziorko@sescom.eu



SPECJALIZACJA:

Techniczny Facility Management

- HVAC – specjalizacja branżowa.
- Kontrakty kompleksowe.
- Chłodnictwo.
- Przeglądy okresowe.
- Złota ręczka.
- Specjalistyczny serwis mobilny.
- Dostawa i utrzymanie pojazdów magazynowych.

Technologiczny Facility Management

- Utrzymanie systemów IT.
- Efektywność energetyczna.
- Projekty technologiczne.

Budowa i wyposażenie placówek

- Usługi projektowe.
- Budowy, relokacje, remonty, zamknięcia.
- Instalacje i modernizacje.

O FIRMIE:

Sescom to spółka technologiczna, działająca w obszarze usług technicznego Facility Management dla branży retail, skoncentrowana na nowych technologiach do optymalizacji działalności klientów w całej Europie.



Sodexo Polska

ul. Jutrzenki 137

02-231 Warszawa

tel.: +48 22 338 96 41

e-mail: sales.fms.pl@sodexo.com

https://pl.sodexo.com/vitalspaces

SPECJALIZACJA:

Budynki biurowe, zakłady produkcyjne i budynki przemysłowe, magazyny, centra handlowe, obiekty hotelowe, obiekty bankowe.

NASZ EKSPERT:

Marta Stańczak

Managing Director

tel.: +48 22 338 96 00

e-mail: marta.stanczak@sodexo.com



SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

7 000 000 m²

O FIRMIE:

W Polsce Sodexo od 30 lat jest liderem w dziedzinie kompleksowej obsługi nieruchomości i największą firmą FM o zasięgu ogólnopolskim. Usługi Integrated Facility Management (IFM) świadczy w ponad 200 obiektach. Prowadzi 40 restauracji pracowniczych. Firma wspiera swoich partnerów w zarządzaniu miejscem pracy oraz tworzeniu bezpiecznej, komfortowej i unikatowej przestrzeni dla pracowników w obiekcie klienta. W portfolio stałych klientów ma wiele ikonicznych brandów z branż m.in.: przemysłowej, FMCG, farmaceutycznej i technologicznej.



SPIE Building Solutions Sp. z o.o.

ul. Wołoska 5

02-675 Warszawa

tel.: +48 22 43 08 300

e-mail: biuro@spie.com

www.spie.com.pl

SPECJALIZACJA:

obiekty biurowe, logistyczne, handlowe, przemysłowe

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ

OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

ponad 8 500 000 m²

NASZ EKSPERT:

Mariusz Kisiel

Dyrektor Operacyjny Tech FM

tel.: +48 693 363 679

e-mail: mariusz.kisiel@spie.com



O FIRMIE SPIE BUILDING SOLUTIONS:

Jako niezależny europejski lider usług multi-technicznych w dziedzinie energii i komunikacji, SPIE wspiera swoich klientów w projektowaniu, instalowaniu i utrzymywaniu energooszczędnych i przyjaznych dla środowiska obiektów.

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

OFERUJEMY:

Systemy gaszenia: tryskaczowe, gazowe, piana wodna, mgła wodna.

Bezpieczeństwo: CCTV, DSO, SKD, SSWiN, RFID.

Instalacje teletechniczne: detekcja gazu i pożaru, LAN, BAS/BMS, IT.

Serwisy: gazowy, HVAC, niskoprądowy, mobilny.

Elektromobilność: stacje ładowania pojazdów elektrycznych: konsultacje techniczno-prawne, dokumentacja projektowa, dobór i dostawa urządzeń, wykonanie instalacji zasilającej, montaż, uruchomienie i konfiguracja stacji, serwis gwarancyjny i po gwarancyjny, system zarządzania stacją.

Multitechniczny Facility Management: inspekcje i przeglądy, modernizacje, usuwanie awarii, audyty, optymalizacja zużycia mediów.



STRABAG PFS Sp. z o.o.
ul. Parzniewska 10,
05-800 Pruszków
 tel.: +48 22 823 88 11 (12)
 fax: +48 22 823 88 14
 e-mail: strabag-pfs.pl@strabag.com
 www.strabag-pfs.pl

SPECJALIZACJA:

STRABAG PFS oferuje kompleksowe i zintegrowane usługi FM: obsługa techniczna, zarządzanie, usługi porządkowe, obsługa zaplecza budowy.

NASZ EKSPERT:

Urszula Kruszewska
 Członek Zarządu
 tel.: +48 823 88 11 lub 12
 tel. kom.: +48 603 360 766
 e-mail: urszula.kruszewska@strabag.com



SZACUNKOWA WIELKOŚĆ OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

ponad 7 000 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

O FIRMIE:

Strabag PFS sp. z o.o. to międzynarodowy partner w kompleksowej obsłudze nieruchomości. Na polskim rynku pracujemy od blisko 30 lat. Stawiamy na nowoczesny know-how i praktyczne rozwiązania. Posiadamy własne serwisy specjalistyczne HVAC oraz ppoż. Zatrudniamy wyspecjalizowaną kadrę techniczną oraz dysponujemy zespołami mobilnymi na terenie całej Polski. Oferujemy również usługi utrzymania czystości, ochrony oraz zarządzania, jak i projektowanie i wykonawstwo instalacji budynkowych.



WISAG Polska sp. z o.o.
Oddział Warszawa
ul. Jutrzenki 139
02-231 Warszawa
 tel.: +48 600 374 112
 www.wisag.pl

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

3 450 000 m²

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASZ EKSPERT:

Tomasz Raczyński
 CEO
 tel.: +48 501 146 246
 e-mail: tomasz.raczynski@wisag.de



SPECJALIZACJA:

Kompleksowa obsługa nieruchomości: zarządzanie biurem, obiektem, techniką, sprzątanie i ochrona. Obsługujemy biura, biurowce, centra handlowe, magazyny, parki logistyczne, hotel, szpitale i zakłady produkcyjne.

O FIRMIE:

WISAG Polska sp. z o.o. należy do grupy WISAG, czołowego koncernu usługowego w Niemczech. Podstawowa działalność firmy to usługi techniczne i infrastrukturalne dla nieruchomości. W Polsce nasza oferta obejmuje w szczególności zarządzanie biurem i jego infrastrukturą, utrzymanie techniczne budynków, sprzątanie obiektów, usługi ochrony nieruchomości. Specjalizujemy się również w utrzymaniu ogrodów i architekturze krajobrazu. Naszym Klientom oferujemy usługi certyfikacji nieruchomości w systemie BREEAM lub LEED. Co istotne, w głównej mierze serwisy wykonujemy naszymi własnymi pracownikami. WISAG Polska wchodzi w skład sieci E.C.S. (European Customer Synergy), która obsługuje międzynarodowych klientów w ponad 20 krajach europejskich.



Zinel Facility Management sp. z o.o.
Taśmowa 3
02-677 Warszawa
 tel.: +48 22 395 56 10
 www.zinel-fm.pl

SPECJALIZACJA:

Obsługa techniczna obiektów biurowych, parków logistyczno-magazynowych, obiektów przemysłowych, a także handlowych z uwzględnieniem Klientów sieciowych w całej Polsce.

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska i wybrane kraje Europy Zachodniej

NASZ EKSPERT:

Przemysław Jędrzejczak
 Dyrektor ds. Rozwoju
 tel.: +48 728 406 097
 e-mail: przemyslaw.jedrzejczak@zinel-fm.pl



SZACUNKOWA WIELKOŚĆ OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

1 900 000 m²

O FIRMIE:

Grupa ZINEL to dwie spółki, które funkcjonują na zasadzie komplementarności w zakresie:

- Projektu.
- Wykonawstwa (HVAC, BMS).
- Obsługi technicznej nieruchomości.

Jesteśmy jedną z największych firm, opartą w 100% o kapitał polski, działających w branży FM. Wyróżnia nas:

- Gotowość do realizacji prac montażowych w segmencie klimatyzacji i wentylacji.
- Własny dział IT obsługujący m. in. segmenty automatyki budynkowej.
- Autorska platforma Help Desk przeznaczona do komunikacji i raportowania.
- Imperatyw do ograniczania podwykonawstwa w zakresie technicznej obsługi nieruchomości do minimum.



ZST – Zintegrowane Systemy Techniczne
Al. Jerozolimskie 212A
02-486 Warszawa
 tel.: +48 22 534 30 00
 e-mail: biuro@zstgroup.pl
 www.zstgroup.pl

OBSZAR DZIAŁANIA:

Cała Polska

NASZ EKSPERT:

Andrzej Kowalski
 Dyrektor ds. handlowych
 tel.: +48 667 450 020
 e-mail: andrzej.kowalski@zstgroup.pl



O FIRMIE:

Jesteśmy polską firmą z branży FM o ugruntowanej pozycji. Działamy na terenie całego kraju. W 1999 roku jako pierwsi rozpoczęliśmy świadczenie kompleksowego serwisu i konserwacji instalacji technicznych, oferując naszym Klientom innowacyjne rozwiązania w dziedzinie technicznego utrzymania infrastruktury budynków.

SPECJALIZACJA:

Zintegrowane Systemy Techniczne to grupa wykwalifikowanych specjalistów, która dostarcza Państwu skuteczne i profesjonalne rozwiązania w zakresie Facility Management. Zajmujemy się kompleksową obsługą techniczną obiektów biurowych, handlowych (w tym wielkopowierzchniowych), mieszkaniowych, logistycznych produkcyjnych, przemysłowych, w skład której wchodzi: stała obsługa techniczna, serwis mobilny, wykonywanie przeglądów i pomiarów, usługi utrzymania czystości oraz ochrona.

SZACUNKOWA WIELKOŚĆ OBSŁUGIWANEJ POWIERZCHNI:

7 000 000 m²



NIERUCHOMOŚCI

- zarządzaj bazą nieruchomości
- zarządzaj pomiarami, kontrolami, remontami
- rozliczenia najmu



HANDEL I MAGAZYN



KADRY PŁACE I HR



SPRZEDAŻ I CRM



FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ

ZARZĄDZAJ NIERUCHOMOŚCIAMI Z

enova365

Poznaj enova365. To system ERP do zarządzania przedsiębiorstwem, który ma dedykowane rozwiązanie do zarządzania komercyjnymi nieruchomościami. Modułowość oprogramowania, elastyczność formy zakupu oraz zgodność z przepisami zapewnią Twojej firmie stabilny rozwój.

Zadbaj o system klimatyzacji

z najlepszymi środkami do czyszczenia i dezynfekcji



Dlaczego wybrać preparaty do czyszczenia i dezynfekcji Rectorseal?

Czystość urządzeń klimatyzacyjnych nie jest tylko kwestią estetyczną. Wszelkie zanieczyszczenia, jakie gromadzą się na lamelach wymienników ciepła ograniczają wymianę powietrza między urządzeniem a otoczeniem. W efekcie spada wydajność chłodzenia. Co więcej, wzrost obciążenia sprężarki prowadzi do większego poboru energii, głośniejszej pracy urządzeń, ich większej awaryjności i skrócenia żywotności. Zanieczyszczone jednostki wewnętrzne to ponadto doskonałe środowisko dla rozwoju drobnoustrojów, stanowiące nie tylko źródło nieprzyjemnego zapachu, ale również realne zagrożenie dla zdrowia a nawet życia (choroba Legionistów, alergie, syndrom chorego budynku etc.).

Rectorseal to najdłużej obecne na polskim rynku środki do czyszczenia i dezynfekcji urządzeń klimatyzacyjnych oraz chłodniczych. Przez lata zdobyły uznanie wielu tysięcy klientów. Nie jest to dziełem przypadku. W porównaniu do innych preparatów ich działanie odznacza się bowiem najwyższą skutecznością, a pracę dzięki nim można wykonać szybko i sprawnie. Wybierając środki Rectorseal wybieracie Państwo najwyższą jakość i efektywność, co bezpośrednio przełoży się na stan urządzeń klimatyzacyjnych Waszych klientów.



Przedstawicielem Rectorseal w Polsce jest Wigmors

51-117 Wrocław, ul. Irysowa 5
tel. 71 326 5000, e-mail: biuro@wigmors.pl
www.wigmors.pl, www.czystyuklad.pl

Oddziały: Dębica, Gorzów Wlkp., Katowice, Koszalin, Kraków, Szczecin, Tarnów, Wrocław

Preparaty Rectorseal kupisz na

czystyuklad.pl

oraz w naszych oddziałach