

# NIERUCHOMOŚCI

## C.H. BECK

PRAWO · PODATKI · PRAKTYKA



## PRAWO

Aktualności .....	2
• Warunki zabudowy dla „zielonych” inwestycji • Sądowy spór o dziurę w ścianie	
Sprzedaż nieruchomości zadłużonych w drodze licytacji elektronicznej (K. Niekrasz-Gierejko) .....	4
Zwiększenie wynagrodzenia wykonawcy robót budowlanych w zamówieniach publicznych w związku z nadzwyczajną zmianą cen materiałów, cz. II (stan prawny po 10.11.2022 r.) (M. Bielecki) .....	9
Uzyskanie decyzji o warunkach zabudowy przed wydaniem decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach przedsięwzięcia (T. Filipowicz, M. Stawiasz) .....	15
Odpowiedzialność zawodowa osób sprawujących samodzielne funkcje techniczne w budownictwie (J. Kobyliński) .....	18
Opłaty adiacenckie z tytułu podziału nieruchomości – art. 98a ust. 1b GospNierU do zmiany? (Z. Marczuk, M. Wolanin) .....	24

## PODATKI

Aktualności .....	29
• Ulga termozolacyjna tylko na budynki mieszkalne	
Podatnik VAT w obrocie nieruchomościami, cz. XV – przekazanie nieruchomości do majątku prywatnego z zamiarem jej sprzedaży (G. Kaptur) .....	30
Rządowe programy mieszkaniowe mogą się opłacać (B. Turek) .....	36

## PRAKTYKA

Aktualności .....	39
• Deweloperzy walczą o klientów, ale cen nie obniżają • Rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce skoncentrowany na aktywach logistycznych	
Technologie na rynku nieruchomości, cz. V – model biznesowy – propozycja wartości (M. Kamiński) .....	41
Kooperatywa mieszkaniowa będzie prawnie uregulowana (A. Mościcka) .....	44
Deweloperzy wstrzymali budowy? Jak szukać okazji do zarobku w perspektywie wzrostu cen (M. Sapota) .....	46
Chytry dwa razy traci (L. Kośnik) .....	47

## Skrajność goni skrajność

Polski rynek deweloperski okresu 2020–2022, to rynek skrajności. Pierwszy ich przykład to chociażby obserwowany z jednej strony stały wzrost cenowy metra kwadratowego mieszkania, z drugiej zaś informacja o coraz to mniejszej liczbie rozpoczynanych nowych inwestycji deweloperskich. Jak to wytłumaczyć? Jeżeli popyt wciąż jest tak duży, że deweloperzy nie boją się podnosić cen na swoje produkty, to dlaczego wstrzymują się z budową nowych mieszkań i domów? Takich pytań i braku odpowiedzi na nie jest i będzie w nadchodzącej przyszłości zapewne wiele. Sytuacja ekonomiczno-polityczna dzisiejszego świata nie daje bowiem na takie pytanie prostych odpowiedzi i zapewne jeszcze niejedyn ekspert niejedyn raz wypowie się w tym temacie. Trzymając zatem rękę na pulsie, w bieżącym wydaniu „Nieruchomości C.H. Beck” zamieszczamy kilka takich opinii. Odnajdą je Państwo na s. 36–38, 39 i 46.

Aktualny okres niepewności ekonomicznej poprzedzony był jednakże czasem dużej aktywności inwestycyjnej na rynku nieruchomości. Wiele osób czy to z konieczności, czy też ostrożności lokowało swoje aktywa pieniężne w mieszkaniach czy działkach. Lecz jak to w życiu bywa, nie wszystkie tego rodzaju inwestycje wychodzą na przyszłowiowy „plus”. Powody pojawiającego się niechcianego zadłużenia są różne i niestety nie zawsze udaje się z nich wybrnąć bezboleśnie. Sprzedaż nieruchomości zadłużonych to skomplikowany i trudny proces dla każdej ze stron transakcji. Mając na uwadze fakt, że skala tego zjawiska w najbliższym czasie może się nasilać, przygotowaliśmy dla Państwa artykuł przedstawiający problematykę sprzedaży nieruchomości zadłużonych wraz z objaśnieniem procedury egzekucji komorniczej i licytacji elektronicznej (s. 4–8). Natomiast wszystkich zainteresowanych poszerzeniem wiedzy w tym temacie, odsyłam na szkolenia przygotowane przez Beck Akademię. Szczegóły odnajdziecie Państwo na [akademia.beck.pl](http://akademia.beck.pl)

Zapraszam do lektury oraz uczestnictwa w naszych szkoleniach.

Andrzej Hołownia  
Redaktor Naczelny