



Nasz BIULETYN



STOWARZYSZENIE PRYWATNYCH PRZEDSIĘBIORCÓW
WARSZAWSKIEGO TRAKTU KRÓLEWSKIEGO

www.stare-miasto.com

sppwtk@gmail.com

marzec 2008

Rok 9, Numer 3/2008

W tym numerze:

| | |
|---|------|
| Jest POROZUMIENIE | 1 |
| Protokół ustaleń w sprawie stawek czynszu.... | 1, 2 |
| Albo, ...albo czyli wyniki negocjacji czynszowych | 3 |
| Wykup lokalu, a prawo | 4 |
| Co dalej z nudną Starówką | 4 |
| Nowi członkowie | 4 |

Jest POROZUMIENIE

„Koniec wieńczy dzieło”. Jest i inny cytat z Owidiusza: „koniec dowodzi czynów”. Obie te myśli starożytnego poety rzymskiego całkowicie oddają nasze starania o jasną i sprawiedliwą politykę władz miasta wobec naszych przedsiębiorców.

W dniu 7 marca 2008 podpisano oficjalny dokument nazwany Protokółem Ustaleń w sprawie urynkwienia stawek czynszu i przyjęcia zaleceń do sposobu renegotjacji warunków umów przez Zakład Gospodarki Nieruchomościami w Dzielnicy Śródmieście Miasta Stołecznego Warszawy. W oparciu o ten dokument jeszcze w tym tygodniu ma powstać odpowiednia uchwała Zarządu Dzielnicy Śródmieście. Aby nikt nie miał wątpliwości jakie podjęto ustalenia, tekst porozumienia podajemy poniżej w całości. Dokument ten niejednokrotnie może się przydać przy prowadzeniu negocjacji czynszowych, dlatego warto zachować na dłużej ten numer Naszego Biuletynu. W dalszej części przedstawiamy omówienie porozumienia, kolejność działań jakie podejmowaliśmy, a także to co pisze na ten temat stołeczna prasa.

Koniec... oznacza zamknięcie pewnego etapu naszych starań, ale jednocześnie, dalsze działania i starania o wykup lokali użytkowych, o czym także informujemy w tym numerze.

PROTOKÓŁ USTALEŃ

PROTOKÓŁ USTALEŃ przyjętych w dniu 07.03.2008 roku w sprawie urynkwienia stawek czynszu i przyjęcia zaleceń do sposobu renegotjacji warunków umów przez Zakład Gospodarki Nieruchomościami w Dzielnicy Śródmieście Miasta Stołecznego Warszawy

Strony stoją na zgodnym stanowisku, iż obowiązujące obecnie stawki czynszu, których wysokości ustanowione zostały w większości przypadków przed wielu laty, wymagają dostosowania do aktualnych cen rynkowych najmu lokali użytkowych.

Właściwą drogą do ich osiągnięcia jest renegotjacja dotychczasowych warunków umów najmu.

Strony zgodnie ustalają, że dalsze renegotjacje umów najmu prowadzone przez ZGN, powinny być oparte o wspólnie wypracowane zalecenia, zgodnie z którymi:

1. Podstawą naliczania stawek czynszu za najem lokali użytkowych w roku 2008 będzie średnia stawka cen rynkowych dla danego rejonu (ulicy) określona w opracowaniu:

- "Analiza rynku nieruchomości handlowych w Warszawie ze szczególnym uwzględnieniem Dzielnicy Śródmieście" firmy CUSHMAN & WAKEFIELD ADVISORY SERVICES, wykonana w październiku 2007 na zlecenie Urzędu Miasta Stołecznego Warszawy Biura Polityki Lokalowej oraz

- dla lokali użytkowych znajdujących się w rejonach Dzielnicy Śródmieście nie uwzględnionych w analizie firmy CUSHMAN & WAKEFIELD ADVISORY SERVICES podstawą naliczania stawek czynszu za najem lokali użytkowych w oparciu o Raport "Analiza Kształtowania się Rynkowych Stawek Wynajmu Lokali Użytkowych Warszawa - Śródmieście" wraz z załącznikiem, opracowanym przez Home Consulting Sp. z o.o. w listopadzie 2007.

ciąg dalszy Protokołu Ustaleń ze str. 1

2. Przyjmuje się, iż stawki czynszów wyszczególnione na stronie 23 opracowania "Analiza rynku nieruchomości handlowych w Warszawie ze szczególnym uwzględnieniem Dzielnicy Śródmieście firmy CUSHMAN & WAKEFIELD ADVISORY SERVICES, są stawkami maksymalnymi dla rejonów tam wymienionych.

3. a) W negocjacjach stawek czynszu ZGN uwzględni aktualny stan prawny i techniczny lokalu, jego lokalizację, strukturę (stosunek powierzchni podstawowej do całkowitej, powierzchni witryn do powierzchni lokalu, usytuowanie wejścia - bezpośrednio z ulicy czy z klatki schodowej, wyposażenie lokalu w media itp.),

b) W negocjacjach stawek czynszu ZGN będzie brał pod uwagę indywidualną sytuację przedsiębiorcy co do możliwości generowania obrotów, przełożenia wielkości lokalu na wielkość przychodów, sezonowość branży oraz potrzebę zapewnienia na mapie handlowej Starówki sklepów dla wielotysięcznej rzeszy mieszkańców, ginące zawody i rzemiosła unikatowe, usługi i inne indywidualne okoliczności.

4. Po wynegocjowaniu stawki czynszu, ZGN wystąpi do Zarządu Dzielnicy o podjęcie decyzji o odstąpieniu od pobierania kaucji, gdy wiarygodność najemcy lokalu użytkowego nie budzi zastrzeżeń.

5. Strony uzgodniły wprowadzenie zasady etapowego (rocznego) wzrostu stawek czynszu polegającego na tym, że kwota wzrostu czynszu wynikająca z różnicy wartości stawki wynegocjowanej i płaconej dotychczas dzielona jest na cztery równe części, z których:

- pierwsza naliczana jest od dnia zawarcia aneksu do umowy lub nowej umowy z dotychczasowym podmiotem,
- drugie i kolejne w równych - kwartalnych okresach płatności.

6. W przypadku, jeżeli w wyniku pierwszej negocjacji strony nie osiągnęły porozumienia, dopuszcza się ich kontynuację w drugim terminie, a w wypadkach szczególnie trudnych w trzecim i ostatecznym.

Kolejne terminy negocjacji ustalane są w czasie do 30 dni kalendarzowych.

7. Dla długoletnich najemców, których wiarygodność jest potwierdzona, ZGN w procesie negocjacji stosuje upusty:

- 5% dla najemcy, którego dotychczasowy okres najmu wynosi nie mniej niż 5 lat,
- 10% dla najemcy, którego dotychczasowy okres najmu wynosi nie mniej niż 10 lat,
- 15% dla najemcy, którego dotychczasowy okres najmu wynosi nie mniej niż 15 lat,

Zastosowanie upustu będzie polegało na pomniejszeniu stawki wynegocjowanej właściwy dla okresu najmu wskaźnik procentowy.

8. Umowy najmu lokali dotychczas zawarte w formie aktów notarialnych, na wniosek i koszt najemcy będą aneksowane w formie aktów notarialnych.

9. Podmioty gospodarcze, które nie z własnej winy nie odbędą renegocjacji stawek czynszu w bieżącym roku, w roku 2009 ustalany będą miały czynsz według tych samych zasad, ewentualnie może on zostać powiększony o roczny wskaźnik inflacji podany przez GUS.

10. Wynegocjowany przez strony czynsz, może być podwyższony o wskaźnik inflacji zgodnie z zapisami zawartymi w umowie najmu.

Powyższy dokument podpisali:

1. Jerzy Majewski - Zastępca Burmistrza Dzielnicy Śródmieście
2. Małgorzata Sawicka - Zastępca Dyrektora ZGN
3. Sylwia Maciejewska - Kierownik Działu Lokali Użytkowych ZGN
4. Stanisław Cebula - Radca Prawny ZGN
5. Maciej Kurek - Wiceprezes Zarządu SPPWTK
6. Henryk Niedźwiadek - Członek Zarządu SPPWTK
7. Witold Buczyński - Mazowiecka Izba Rzemiosła i Przedsiębiorczości
8. Piotr Wojciński - Warszawska Izba Przedsiębiorców
9. Michał Lenarczyk - Prawnik SPPWTK

(zachowano oryginalną pisownię i interpunkcję dokumentu)

Albo, albo...

Ten krótki tytuł to wyraz dylematu przed jakim stanął Zarząd naszego Stowarzyszenia prowadząc długotrwałe i niezwykle uciążliwe negocjacje z władzami miasta i dzielnicy. Najtrudniejszym okresem był ten, kiedy trzeba było doprowadzić do jakichkolwiek rozmów. Byliśmy wzywani na negocjacje, gdzie proponowano nam podwyżki przekraczające nawet 300%. **Albo** płacimy 220 czy 280 zł, **albo...** do widzenia. Były to stawki brane „z sufitu” bez żadnego uzasadnienia.

Dopiero zdecydowana postawa naszych przedsiębiorców, nawiązanie współpracy z innymi organizacjami i stowarzyszeniami kupieckimi czy gospodarczymi Śródmieścia doprowadziły nas do rozpoczęcia właściwych negocjacji. Dojście do porozumienia z Zarządem Dzielnicy poprzedzały liczne spotkania z jej władzami, dwukrotne rozmowy z posłanką na Sejm Panią Marią Kidawą - Błońską, z Przewodniczącą Rady Miasta st. Warszawy - Panią Ewą Malinowską-Grupińską, Panią Zofią Trębicką Przewodniczącą Komisji Polityki Rozwoju Gospodarczego i radnymi miasta. W wyniku tych spotkań i podejmowanych działań ustalono stawki maksymalne dla poszczególnych rejonów naszej działalności, **ale stawki o ponad połowę mniejsze** jak nam proponowano w negocjacjach. Przykładowo na Starym Mieście i Krakowskim Przedmieściu maksymalną stawką czynszu będzie kwota - 114 zł za 1 m², dla Nowego Miasta stawka ta będzie wynosić 84 zł za 1 m². Jest rzeczą oczywistą, że nie wszyscy przedsiębiorcy będą zadowoleni z podjętych ustaleń, ale wystarczy przypomnieć, że od ponad 7 lat udawało się utrzymać stawki czynszowe na stosunkowo niskim poziomie. Mało tego - miasto przegapiło nawet zwiększanie stawek o procent inflacji.

Wiadomo było po „ostrych” negocjacjach jakie z nami podjął Zarząd Gospodarowania Nieruchomościami, że dawne stawki nie są do utrzymania. Do dziś są jeszcze stawki w wysokości 20-30 zł za 1 m² w atrakcyjnych punktach Starego Miasta.

Nie było możliwości utrzymania tych stawek, więc **albo** protest powszechny (jak to ktoś określił „z paleniem opon włącznie”, **albo** negocjacje twarde, ale poważne i realistyczne. Protest w obronie stawek „nie do obronienia” wydał by się społeczeństwu śmieszny, a negocjacje zawsze pozwolą wypracować nie tylko stawki czynszu, ale może i nową politykę wobec prywatnych przedsiębiorców. Mogliśmy w każdej chwili odejść od stołu negocjacyjnego, bo odbyliśmy 4 kolejne rundy spotkań, ale przeważyła świadomość, że jedynym realnym wyjściem jest ustalenie zasad prowadzenia negocjacji czynszowych. Do podpisania porozumienia z władzami miasta jednomyślnie upoważniono członków Zarządu: Macieja Kurka i Henryka Niedźwiadka na ostatnim posiedzeniu Zarządu.

Teraz każdy ma już odpowiednią podstawę prawną do prowadzenia negocjacji na temat czynszu swojej firmy,

a może mieć jeszcze wsparcie kancelarii adwokackiej

Górne stawki czynszów czyli 114 zł dla Starego Miasta i 84 zł dla Nowego Miasta to nie jest kwota „do zapłacenia”. To górna granica czynszu od której będą prowadzone negocjacje w sprawach upustów procentowych. Upusty takie mają być stosowane w zależności od: stanu technicznego i prawnego lokalu, lokalizacji, stosunku zaplecza czy wystaw do powierzchni całkowitej, usytuowania wejścia dla klientów i wyposażenia lokalu.

Również odpowiedni procentowy upust będzie brany pod uwagę, przy sezonowości branży w jakiej prowadzimy działalność, możliwości generowania obrotów, a „pod ochroną” mają być ginące zawody, branże unikatowe czy sklepy niezbędne dla rzeszy mieszkańców Starówki. Aby pozostawić pewną furtkę na różne sytuacje życiowe, w negocjacjach czynszowych mają być brane pod uwagę także „...inne indywidualne okoliczności”.

Dla przedsiębiorców prowadzących wieloletnią już działalność, przewidziano dodatkowe upusty procentowe w wysokości 5, 10 i 15%, w zależności od odpowiedniego stażu w dzierżawie lokalu z „jak to określono - potwierdzoną wiarygodnością czyli bez zaległości czynszowych.

Gwoli sprawiedliwości musimy dodać, że dla ul. Nowy Świat zaproponowano maksymalną stawkę czynszu w wysokości 304 zł, dlatego też przedstawiciele Stowarzyszenia „Nowy Świat” nie podpisali porozumienia.

Nie możemy napisać, że nie było innego wyjścia, możemy napisać, że to pierwszy krok do „wykupu lokali. Bo nauczeni doświadczeniem będziemy negocjować dalej.

Pierwszy artykuł o naszych staraniach zamieściła RZECZPOSPOLITA w ostatnim numerze weekendowym. Pod tytułem „KUPCY ZOSTAJĄ NA STARÓWCE”. Pani redaktor Monika Górecka - Czuryłło pisze o osiągniętym kompromisie. O czynszach dla szewca czy krawca w granicach 15 - 20 zł, o przyjętej zasadzie, że stawka wyjściowa to dopiero podstawa do licznych upustów.

Pozwolę sobie dodać na zakończenie, że do zamknięcia tej wojny nerwów, przyczyniło się wiele osób nie tylko z Zarządu, Komisji Rewizyjnej, ale również członków zespołów terenowych i wszystkich dopingujących naszych negocjatorów.

Przed wieloma z nas - negocjacje indywidualne, a teraz pilnować ich będziemy ze szczególną uwagą. Mamy już podstawę prawną, podpisaną oficjalnie.

Dlatego prosba do wszystkich negocjujących stawki czynszu - zgłaszajcie Państwo wszelkie próby odstępstw od wynegocjowanych zasad do Zarządu Stowarzyszenia, a nawet wskazanym wydaje się udział prawnika w pierwszych ustaleniach czynszowych.

Wykup lokali, a prawo...

Wieloletnią wojnę czynszową można by zamknąć szybko i skutecznie „jednym pociągnięciem pióra”. Wiadomo, na zasadzie paradoksu, że łatwiej sprzedać hutę, czy rejon energetyczny jak sklep o powierzchni 20 metrów kwadratowych. Nie możemy się nadziwić dlaczego tak się dzieje, ale jeszcze bardziej dziwią nas w warunkach deklarowanej wolności rynkowej różne sztuczki prawne i poza prawne, mające utrudnić bądź uniemożliwić wszelkie starania o wykup lokali na własność przez dotychczasowych użytkowników. Jak już wielokrotnie o tym mówiono i pisano, mieszkaniec może wykupić mieszkanie czyli użytkowany lokal, a przedsiębiorca już takiej możliwości jest pozbawiony. Dzieli ich tylko sufit i ...sposób rozumowania władz miejskich.

Dlatego zamykając pewien etap negocjacji z władzami stołecznymi, podtrzymujemy stary temat wykupu lokali, w których pracujemy od lat, remontujemy, dbamy o wystrój, czystość, wyposażenie i wszelkie udogodnienia. Bo, to po prostu leży w interesie każdego przedsiębiorcy.

Aktualnie przy pomocy Radcy Prawnego Pana Włodzimierza Chróścika opracowane zostało wystąpienie do Prezydenta m. st. Warszawy - czyli wezwanie do usunięcia naruszeń prawa. Tak traktujemy zarządzenie nr 1151/2008 z dnia 9 stycznia 2009 r., w którym ustalono zasady punktacji przy rozpatrywaniu wniosku o wykup lokalu. Czyli uważamy, że naruszono zasady Konstytucji RP oraz ustawę o gospodarce nieruchomościami.

W opracowanym przez kancelarię prawną dokumencie stwierdza się, że cytowane wyżej zarządzenie w sprawie sprzedaży lokali użytkowych w domach wielolokalowych nie ma najmniejszego zastosowania do najemców lokali użytkowych Warszawskiego Traktu Królewskiego.

To pierwszy krok prawny w długiej drodze do własnego lokalu, ale przyświeca nam nadzieja, że i te negocjacje i starania przyniosą właściwy efekt. Chodzi nie tylko o równość obywateli wobec prawa, ale o wprowadzenie prawdziwej gospodarki rynkowej.

Co dalej z nudną Starówką?

Sprawy czynszów czy wykupu lokali tak niezwykle ważne, dla wszystkich przedsiębiorców nie przesłaniają nam tych ważnych spraw, które stanowią o atrakcyjności Starego i Nowego Miasta. Chodzi oczywiście o uatrakcyjnienie oferty kulturalnej, o przyciągnięcie różnymi działaniami, mieszkańców Warszawy i przyjezdnych gości. Chodzi po prostu o to, żeby różnorodna i ciekawa oferta kameralnych koncertów, wystaw ulicznych, przemarszów historycznych, świąt ulicznych, kiermaszy, wystaw i ciekawych imprez - stworzyła alternatywę miłego spędzenia czasu wśród staromiejskich kamieniczek, zamiast „cieszenia oczu” w centrach handlowych.

Dlatego też z radością witamy inicjatywę kierownictwa Staromiejskiego Domu Kultury, które zamierza skoordynować wszelkie działania w zakresie kultury i ciekawej rozrywki na

Starym Mieście. Zaproszono i nas do udziału w ułożeniu „kalendarza” różnorodnych imprez, do udziału w organizacji różnorodnych przedsięwzięć. Może to dotyczyć wszelkich działań od kameralnego koncertu na Zapiecku, po święto ulicy Piwnej, które przed laty usiłowaliśmy zorganizować. Staromiejski Dom Kultury zaprasza do współpracy Wspólnoty Mieszkaniowe, Stowarzyszenia i wszelkie organizacje działające na Starówce. Mamy wspólną nadzieję, że aktywnie w nasze prace włączy się Biuro Promocji Miasta oraz wszelkie agendy urzędu dzielnicy czy urzędu miasta.

Niedawno widzieliśmy w telewizji wspólną inicjatywę mieszkańców i przedsiębiorców w celu ograniczenia, a nawet likwidacji gigantycznych koncertów na Placu Zamkowym. Nie taka rozrywka tu pasuje, nie usprawiedliwia chałtury za

miejskie pieniądze. Od takich „występów” pękają mury, mieszkańcy nie wiedzą jak się schować przed hałasem, a przedsiębiorcy zamykają swoje lokale.

Stare Miasto w Warszawie to nie przestrzenny Rynek Krakowski, czy Wrocławski, tu wszystko jest małe i blisko siebie, co w sposób naturalny wymuszać powinno inny rodzaj rozrywki, muzyki czy koncertu.

Cieszymy się z inicjatywy SDK i postaramy się uczestniczyć we wszelkich pracach, które zmieniają martwe oblicze Starówki i dadzą możliwość miłego i kulturalnego spędzenia czasu w tym historycznym zakątku stolicy.

To może być początek zgodnej współpracy wielu organizacji oraz godzenia interesów mieszkańców z wymaganiami obsługi ruchu turystycznego.

Witamy w naszych szeregach

Na ostatnim posiedzeniu Zarządu przyjęto w poczet członków Stowarzyszenia, Panią Barbarę Ostrowską szefową Biura Turystycznego ORBIS z ul. Świętojańskiej 23/25.

Serdecznie witamy.