

Teodor SKOTARCZAK, Maciej J. NOWAK

PREFERENCJE MIESZKANIOWE KANDYDATÓW DO ZAWODÓW ZWIĄZANYCH Z NIERUCHOMOŚCIAMI

HOUSING – PREFERENCES OF CANDIDATES TO ESTATE – PROFFESIONS

Katedra Prawa i Gospodarki Nieruchomościami, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, e-mail: teodor.skotarczak@zut.edu.pl
maciej.nowak@zut.edu.pl

Abstract. In examinations were analysed housing – preferences of hearers of Postgraduate Studies about estates in Agricultural University of Szczecin. Hearers knows more about estate – market than other participants of this market. Into this subject were made inquires. The most important questions refered to height of estate, which hearers would like to pay. Hearers, who don't have a flat now, can pay littler than hearer's, who have a flat now. Some of them would like to buy new estates to capital – expediture. For this aim hearers would like to appropriate more money.

Słowa kluczowe: nieruchomości, preferencje mieszkaniowe, studia podyplomowe.

Key words: estate, housing – preferences, postgraduate studies.

WSTĘP

Uczestnicy rynku nieruchomości mogą być różnie klasyfikowani (Bryx 2006). W wyniku rozwoju gospodarki opartej na wiedzy oraz społeczeństwa informacyjnego wyróżnić można grupę uczestników rynku, których cechuje ponadprzeciętna znajomość tegoż rynku. Może to wpływać istotnie na sposób podejmowania przez nich decyzji przy obrocie nieruchomościami, a także na ich preferencje mieszkaniowe. Jednym z przykładów wydzielenia grupy mającej większą od przeciętnej znajomość rynku nieruchomości jest wyodrębnienie grupy słuchaczy studiów podyplomowych z zakresu gospodarki nieruchomościami (dalej – słuchaczy studiów podyplomowych). Osoby zapisujące się na takie studia traktują je zazwyczaj jako środek prowadzący do uzyskania uprawnień niezbędnych do zdobycia zawodu zarządcy nieruchomości (Hozer 2006), pośrednika w obrocie nieruchomościami (Brzeziński 2002) oraz rzeczoznawcy majątkowego wyceniającego wartość nieruchomości. Można więc założyć, że ich wiedza na temat rynku nieruchomości już przed podjęciem decyzji o uczestnictwie w studium była ponadprzeciętna. Jest to argument na rzecz analizy preferencji mieszkaniowych dominujących wśród członków tej grupy.

METODY I MATERIAŁ

Na potrzeby badań przeprowadzono ankiety wśród słuchaczy Podyplomowego Studium z zakresu Gospodarki Nieruchomościami zorganizowanego przez Katedrę Prawa i Gospodarki Nieruchomościami w roku akademickim 2008/2009 w Akademii Rolniczej (obecnie Zachodnio-

pomorski Uniwersytet Technologiczny) w Szczecinie (ankiety przeprowadzono wśród 47 osób). Odnoszące się do preferencji mieszkaniowych ankiety zostały uzupełnione przez informacje uzyskane w ramach wywiadu bezpośredniego oraz zweryfikowane dzięki wiedzy wynikającej z literatury przedmiotu. Uzyskane dane zostały poddane krytycznej analizie oraz skonfrontowane z podstawowymi informacjami, dotyczącymi rynku nieruchomości w czasie przeprowadzania ankiet, uzyskanymi z biur pośrednictwa przy obrocie nieruchomościami (metodą wielowymiarowej analizy porównawczej). Ponadto w pracy zastosowano metody statystyki opisowej oraz ogólne metody wnioskowania (indukcję i dedukcję).

WYNIKI I DYSKUSJA

Zdecydowana większość słuchaczy studiów podyplomowych nastawiona jest na wykorzystanie swojej wiedzy dotyczącej funkcjonowania rynku nieruchomości w celach zawodowych. W większości słuchacze studiów podyplomowych chcą wykorzystać uzyskaną na wykładach wiedzę w swojej dotychczasowej pracy (78%). Można więc wnioskować, że co najmniej w takim samym zakresie słuchacze studiów podyplomowych zawodowo stykają się z problematyką związaną z rynkiem nieruchomości (skoro w dotychczasowej pracy istnieje możliwość wykorzystania szczegółowej wiedzy na temat nieruchomości). Z wywiadu bezpośredniego wynika, że najczęściej słuchacze studiów podyplomowych są zatrudnieni w spółdzielniach mieszkaniowych. Nie zmienia to faktu, że również osoby, które w aktualnym miejscu pracy mają styczność z nieruchomościami, planują po ukończeniu studiów podyplomowych, przy wykorzystaniu zdobytej wiedzy i – później – zdobytego zawodu, zmienić miejsce zatrudnienia lub w sposób bardzo istotny zmienić warunki dotychczasowego zatrudnienia. Biorąc pod uwagę powyższe, można więc stwierdzić, że sformułowana we wstępie hipoteza o ponadprzeciętnej wiedzy słuchaczy studiów podyplomowych na temat rynku nieruchomości została potwierdzona.

Kolejnym elementem badań jest przeanalizowanie tego, jaka jest dokładnie forma uczestnictwa słuchaczy studiów podyplomowych w rynku nieruchomości. Prawie 82% słuchaczy studiów podyplomowych to właściciele nieruchomości. Dodać należy, że 50% słuchaczy to właściciele nieruchomości gruntowych, a 31,8% właściciele samodzielnych lokali mieszkalnych. Do grupy właścicieli nieruchomości spośród słuchaczy zaliczają się przede wszystkim słuchacze starsi, posiadający stabilne zatrudnienie albo prowadzący działalność gospodarczą. Pozostałych ponad 18% słuchaczy należy do grupy, która dopiero ukończyła studia i w związku z tym nie uzyskała jeszcze stabilizacji na rynku mieszkaniowym. 27% słuchaczy planuje zakup nowego lokalu mieszkalnego. Niewątpliwie do tej grupy zaliczają się prawie wszystkie osoby, które obecnie nie są właścicielami żadnej nieruchomości. Ponadto 20% słuchaczy – aktualnych właścicieli nie jest zadowolonych ze swoich warunków mieszkaniowych. W równym stopniu dotyczy to właścicieli nieruchomości gruntowych oraz samodzielnych wyodrębnionych lokali mieszkalnych (co jest o tyle istotnym spostrzeżeniem, że w ogólnej opinii słuchaczy znacznie lepsze warunki mieszkaniowe zapewnia nieruchomość gruntowa). Świadczy to niewątpliwie o stopniu rozwoju kariery zawodowej słuchaczy, w ramach którego pewnym rodzajem awansu społecznego jest nabycie nieruchomości spełniającej wyższe standardy jakościowe. W tabeli 1 przedstawiono oczekiwania, dotyczące powierzchni i ceny lokali, wszystkich słuchaczy studiów podyplomowych oraz tej ich grupy, która planuje nabyć nowy lokal mieszkalny.

Tabela 1. Preferencje mieszkaniowe słuchaczy studiów podyplomowych

Optymalna powierzchnia lokalu mieszkalnego dla całej grupy słuchaczy studiów podyplomowych [m]	110,81
Optymalna powierzchnia lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych planujących zakup nowego mieszkania [m]	111
Optymalna powierzchnia lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych planujących zakup nowego mieszkania, niebędących wcześniej właścicielami nieruchomości [m]	55
Optymalna powierzchnia lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych planujących zakup nowego mieszkania, będących wcześniej właścicielami nieruchomości [m]	124
Optymalna cena lokalu mieszkalnego dla całej grupy słuchaczy studiów podyplomowych [zł]	289 500
Optymalna cena lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych planujących zakup nowego mieszkania [zł]	271 000
Optymalna cena lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych planujących zakup nowego mieszkania, niebędących wcześniej właścicielami nieruchomości [zł]	225 000
Optymalna cena lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych planujących zakup nowego mieszkania, będących wcześniej właścicielami nieruchomości [zł]	306 000

Z tabeli 1 wynika, że oczekiwania poszczególnych grup słuchaczy studiów podyplomowych są zróżnicowane. Oczekiwania wszystkich słuchaczy studiów podyplomowych, dotyczące powierzchni nieruchomości lokalowej, są duże. Inaczej to wygląda w przypadku tych słuchaczy studiów podyplomowych, którzy do tej pory nie są właścicielami osobnych lokali mieszkalnych. Według ich oczekiwań powierzchnia lokalu powinna być o połowę mniejsza niż według oczekiwań ogółu słuchaczy. Z kolei oczekiwania słuchaczy, którzy aktualnie są właścicielami nieruchomości i dążą do nabycia kolejnej nieruchomości, są nieco większe od oczekiwań ogółu. Powyższa tendencja świadczy też o tym, że pewna część właścicieli nieruchomości traktuje je jedynie jako nieruchomości użytkowane przez kilka lat. Nawet wybudowanie budynku na własnym gruncie nie oznacza, że dany właściciel będzie mieszkać w danym lokalu do końca życia. Podobna postawa wiąże się z dobrze zaplanowaną karierą zawodową. Drugim skutkiem ewolucji postaw potencjalnych nabywców nieruchomości jest zmiana optymalnej ceny danej nieruchomości. Słuchacze niebędący właścicielami mieszkań są gotowi zapłacić za nowy lokal znacznie mniej niż ogół słuchaczy studiów podyplomowych oraz ci słuchacze, którzy są właścicielami lokalu i którzy deklarują wolę nabycia kolejnego lokalu. Nabywając samą niezabudowaną nieruchomość gruntową na cele mieszkaniowe, słuchacze studiów podyplomowych jako optymalną kwotę wskazują 390 000 zł. Warto podkreślić, że przy sprzedaży nieruchomości może być różny system rozliczania się (czek gotówkowy, czek rozrachunkowy, polecenie zapłaty), co generuje różne koszty w różnych sytuacjach (Dębiewska i Tkaczuk 2002).

Słuchacze studiów podyplomowych wskazali również najbardziej ich zdaniem istotne czynniki wpływające na atrakcyjność nieruchomości mieszkaniowych (tab. 2).

Tabela 2. Atrakcyjność poszczególnych cech nieruchomości mieszkaniowych w opinii słuchaczy studiów podyplomowych

Cecha nieruchomości	Procent wskazań
Położenie	29,3
Powierzchnia	24,9
Liczba izb	18,21
Ogród	13,8
Liczba miejsc parkingowych	13,8

Cechy domów i lokali istotnie wpływają na sposób zarządzania nimi (Bończak-Kucharczyk 2004). Z tabeli 2 wynika, że w opinii słuchaczy studiów podyplomowych na atrakcyjność nieruchomości mieszkaniowych w największym stopniu wpływa jej położenie. Słuchacze studiów podyplomowych zdają sobie sprawę z tego, że położenie w mało atrakcyjnych dzielnicach miasta bądź w dużej odległości od centrum miasta może wiązać się z większymi utrudnieniami lokatorów, związanymi w szczególności z dojazdami do miejsca pracy bądź na zakupy. Powyższe wyniki potwierdzają wniosek zawarty w literaturze, zgodnie z którym przy podejmowaniu przez uczestników rynku nieruchomości decyzji lokalizacyjnych powinny być brane pod uwagę ceny gruntów w danym miejscu, podatki lokalne oraz dostęp do usług oświatowych, zdrowotnych, kulturalnych i handlowych (Śliwiński 2000).

Dopiero na drugim miejscu wskazano powierzchnię nieruchomości. Biorąc pod uwagę powyższe, można stwierdzić, że grunty bądź lokale o większej powierzchni, położone w niezbyt atrakcyjnych rejonach, są w opinii słuchaczy mniej atrakcyjne niż grunty bądź lokale o powierzchni mniejszej, ale ulokowane w „lepszych” dzielnicach. Słuchacze studiów podyplomowych zwracają ponadto uwagę na to, czy nieruchomości mieszkaniowe mają dostateczną liczbę lokali oraz – w najmniejszym zakresie – na to, czy przy nieruchomościach znajduje się ogród oraz ile jest przy nich miejsc parkingowych.

Nieruchomości mogą być również wykorzystywane na cele inwestycyjne jako dodatkowe źródło przynoszące dochody. Niecałe 18% słuchaczy studiów podyplomowych traktuje nieruchomości stanowiące przedmiot ich własności jako źródło zysku. Nie jest to zbyt dużo, biorąc pod uwagę fakt, że słuchacze doskonale znają mechanizmy rynkowe, dzięki którym można generować dochody z nieruchomości. Tymczasem nieruchomości jako obiekty inwestycyjne mogą pełnić różne funkcje, przede wszystkim zabezpieczać kapitał, zabezpieczać regularny dochód oraz przynosić ulgi podatkowe (Kucharska-Stasiak 2000). Rozwój inwestycji w nieruchomości od dawna postulowany jest w literaturze (Bryx 2001). Dochody z nieruchomości są uzależnione przede wszystkim od takich czynników, jak wielkość i rodzaj powierzchni, wysokość czynszu rynkowego, wysokość opłat eksploatacyjnych oraz budżet przepływu gotówki (Tertelis 2003).

Nieruchomości przeznaczone na cele inwestycyjne charakteryzują się specyficznym zarządzaniem wiążącym się z tym, że na danym terenie mogą być jedynymi obiektami danego rodzaju, co generuje pewne korzyści z tym związane (Foryś 2006). Najczęściej podejmowane inwestycje w nieruchomości, to inwestycje w nieruchomości mieszkaniowe (Gawron 2006). Tym bardziej należy przeanalizować preferencje mieszkaniowe wyodrębnionej powyżej grupy (słuchacz będący właścicielem nieruchomości inwestycyjnej oraz słuchacz planujący nabycie nieruchomości pod inwestycje traktowani będą jako całość), co obrazuje tab. 3.

Z tabeli 3 wynika, że słuchacze studiów podyplomowych, nastawieni na wykorzystywanie nieruchomości na cele inwestycyjne, są gotowi zapłacić niższą cenę za lokal mieszkalny oraz za grunt pod lokal mieszkalny niż pozostali słuchacze. Taka deklaracja świadczyć może o tym, że przykładają oni mniejszą wagę do tego rodzaju nieruchomości. Natomiast jeśli chodzi o nieruchomości przeznaczone wyłącznie na cele inwestycyjne – niemieszkaniowe (np. nieruchomości handlowe, nieruchomości rekreacyjne, nieruchomości hotelowe), to należy podkreślić, że wydzielona grupa słuchaczy jest gotowa zapłacić znacznie wyższą kwotę za taką nieruchomość niż pozostali słuchacze. Słuchacze nastawieni na tego rodzaju działalność

gotowi są w tym celu zainwestować znacznie większe środki. Wiąże się to niewątpliwie z faktem, że przy okazji działalności inwestycyjnej podstawową sprawą jest wartość technologiczna nieruchomości (Bryx 2004).

Tabela 3. Preferencje mieszkaniowe słuchaczy będących właścicielami lub planujących nabyć nieruchomości na cele inwestycyjne

Optymalna cena lokalu mieszkalnego dla słuchaczy studiów podyplomowych będących właścicielami lub planujących nabycie lokalu na cele mieszkaniowe [zł]	200 000
Optymalna cena lokalu użytkowego dla słuchaczy studiów podyplomowych będących właścicielami lub planujących nabycie lokalu na cele inwestycyjne [zł]	537 500
Optymalna cena gruntu na cele mieszkaniowe dla słuchaczy studiów podyplomowych będących właścicielami lub planujących nabycie nieruchomości gruntowej na cele mieszkaniowe [zł]	375 000
Optymalna cena lokalu pod cele inwestycyjne dla całej grupy słuchaczy studiów podyplomowych [zł]	411 800

Ostatnim elementem badań jest przeanalizowanie opinii słuchaczy studiów podyplomowych na temat opłacalności inwestowania w nieruchomości w kontekście kryzysu finansowego (tab. 4).

Tabela 4. Ocena przez słuchaczy studiów podyplomowych opłacalności inwestowania w nieruchomości w najbliższych latach

Udział słuchaczy uważających, że w czasie kryzysu finansowego inwestowanie w nieruchomości będzie tak samo opłacalne jak obecnie w ogólnej grupie słuchaczy	77,3%
Udział słuchaczy uważających, że w czasie kryzysu finansowego inwestowanie w nieruchomości będzie tak samo opłacalne jak obecnie w grupie słuchaczy będących właścicielami nieruchomości na cele inwestycyjne lub planujących nabyć nieruchomości na te cele	75%

Z tabeli 4 wynika, że zarówno zdecydowana większość wszystkich słuchaczy studiów podyplomowych, jak również ta grupa słuchaczy, która wykorzystuje lub chce wykorzystać własne nieruchomości na cele inwestycyjne optymistycznie patrzy w przyszłość i nie widzi w zbliżającym się kryzysie finansowym przesłanek zmieniających warunki inwestowania w nieruchomości. W literaturze zwraca się uwagę, że optymistyczni inwestorzy występują na rynku, dopóki rosną ceny i dostępne są zasoby finansowe. Wzrost cen nieruchomości wiąże się bowiem z podwyższeniem rynkowej wartości zabezpieczenia wierzytelności i z obniżeniem ryzyka kredytodawców. Pamiętać należy również o tym, że dopływ kapitału z sektora bankowego zostanie zahamowany, gdy rynek wejdzie w pogłębioną fazę recesji (Kucharska-Stasiak 2006).

Preferencje mieszkaniowe słuchaczy studiów podyplomowych a szczeciński rynek nieruchomości

Informacje i deklaracje słuchaczy studiów podyplomowych powinny zostać zweryfikowane z punktu widzenia aktualnych danych o rynku nieruchomości. Większość słuchaczy studiów podyplomowych mieszka na terenie Szczecina. Na potrzeby badań przyjęto, że dla wszystkich słuchaczy przy podejmowaniu decyzji, dotyczących nabywania nieruchomości, istotny jest rynek szczeciński. Tabela 5 przedstawia najważniejsze informacje o cenach nieruchomości mieszkaniowych i inwestycyjnych w Szczecinie w listopadzie 2008 r. (czyli w czasie, gdy zostały przeprowadzone badania ankietowe).

Tabela 5. Przeciętne ceny za 1 m² wybranych nieruchomości [zł] w Szczecinie w listopadzie 2008 r.

Przeciętna cena 1 m ² lokalu mieszkalnego w Szczecinie	5000–6000
Przeciętna cena 1 m ² parteru w domach mieszkalnych przeznaczanego pod inwestycje	8000–12 000
Przeciętna cena 1 m ² powierzchni biurowej w centralnym obszarze miejskim	7000–10 000
Przeciętna cena 1 m ² powierzchni biurowej poza centralnym obszarem miejskim	5500–6500

Źródło: Nieruchomości. Prawo. Podatki. Praktyka (2008); dane uzyskane z biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

W tabeli 5 podane są wartości średnie – nieruchomości o gorszych standardach usytuowały się poniżej tej średniej, a nieruchomości o lepszych standardach – powyżej. Dlatego potencjalni nabywcy mają pewną możliwość manewru. Z tabeli wynika, że słuchacze, którzy nie mają mieszkania, a którzy chcą je nabyć, w największym stopniu znają realia szczecińskiego rynku nieruchomości, podając cenę i powierzchnię lokalu mieszkalnego, które najczęściej występują na szczecińskim rynku (za wskazaną cenę uzyskaliby lokal o powierzchni 45 m²). Słuchacze będący aktualnie właścicielami lokalu nieruchomości mieszkalnej przeciętnie oczekują powierzchni w nowym mieszkaniu wynoszącej około 110 m², natomiast kwota, którą podają wystarczy jedynie na lokale liczące średnio 50–60 m². Zakładając, że ta grupa uczestników rynku nieruchomości będzie oczekiwała nieruchomości o podwyższonym standardzie, należy stwierdzić, że zadeklarowana cena jest we wspomnianym przypadku za niska. Słuchacze chcący inwestować w nieruchomości są gotowi nabyć nieruchomości inwestycyjne za cenę, za którą można nabyć powierzchnię 44–67 m² w przypadku parterów domów mieszkalnych przeznaczanych pod inwestycje, 53–76 m² w przypadku lokali usytuowanych w centralnym obszarze miejskim oraz 82–97 m² w przypadku nieruchomości usytuowanych poza terenem centralnego obszaru miejskiego.

PODSUMOWANIE

Słuchacze studiów podyplomowych stanowią odrębną grupę uczestników rynku nieruchomości, cechujących się znacznie większą wiedzą na temat zasad funkcjonowania tegoż rynku. Zdecydowana większość słuchaczy studiów podyplomowych to właściciele nieruchomości mieszkaniowych oraz – w pewnej części – nieruchomości przeznaczonych na cele inwestycyjne. Słuchacze studiów podyplomowych optymistycznie oceniają perspektywę związane z inwestycjami w nieruchomości, nie przejmując się kryzysem finansowym.

Słuchacze studiów podyplomowych mają duże oczekiwania dotyczące powierzchni lokalu mieszkalnego. Można w tym wypadku wyróżnić grupę słuchaczy, którzy są właścicielami nieruchomości mieszkaniowej i planują zmienić nieruchomość na lepszą (w tym wypadku ich oczekiwania są większe) oraz grupę słuchaczy, którzy aktualnie nie są właścicielami nieruchomości. Ich oczekiwania dotyczące powierzchni nieruchomości są znacznie mniejsze. Zgodnie z powyższym słuchacze deklarują wysokość dopuszczalnej ceny za lokal mieszkalny. Ci, którzy rozpoczynają karierę zawodową, są gotowi zapłacić znacznie mniej niż osoby chcące zmienić dotychczasową nieruchomość mieszkaniową na lepszą. Przy czym osoby będące aktualnie właścicielami mieszkań w mniejszym stopniu znają realia szczecińskiego

rynku nieruchomości niż słuchacze niebędący aktualnie właścicielami mieszkań. Słuchacze będący właścicielami lub planujący nabyć nieruchomości na cele inwestycyjne gotowi są zapłacić znacznie wyższą cenę za lokal na cele inwestycyjne niż pozostali słuchacze studiów podyplomowych. Również ta grupa słuchaczy lepiej zna realia szczecińskiego rynku nieruchomości niż pozostali. Przy wyborze nowej nieruchomości w opinii słuchaczy studiów podyplomowych najważniejszym czynnikiem jest jej położenie, a dopiero w drugiej kolejności liczy się jej powierzchnia.

PIŚMIENNICTWO

- Bończak-Kucharczyk E.** 2004. Zarządzanie nieruchomościami mieszkaniowymi. Warszawa, Beck, 20–21.
- Bryx M.** 2001. Finansowanie inwestycji mieszkaniowych. Warszawa, Poltext, 111–113.
- Bryx M.** 2006. Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie. Warszawa, Poltext, 78–80.
- Dębiewska M., Tkaczuk M.** 2002. Zarządzanie finansami nieruchomości. Olsztyn, Wydaw. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, 122–123.
- Gawron H.** 2006. Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości. Poznań, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 12–13.
- Kucharska-Stasiak E.** 2006. Nieruchomość w gospodarce rynkowej. Warszawa, Wydaw. Nauk. PWN, 110–112.
- Zarządzanie nieruchomościami.** 2000. Red. E. Kucharska-Stasiak. Warszawa, Valor, 223–224.
- Pośrednik na rynku nieruchomości.** 2007. Red. Z. Brzeziński. Warszawa, Poltext, 20–25.
- Podstawowe wiadomości z zakresu zarządzania nieruchomościami.** 2006. Red. J. Hozer. Szczecin, Katedra Ekonometrii i Statystyki Uniwersytetu Szczecińskiego, 15–30.
- Śliwiński A.** 2000. Zarządzanie nieruchomościami. Warszawa, Agencja Wydawnicza Placet, 78.
- Tertelis M.** 2003. Umowa o zarządzanie nieruchomością. Warszawa, Beck, 288.
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 o gospodarce nieruchomościami.** DzU z 2004 r., nr 261, poz. 2603, z późn. zm.
- Wprowadzenie do zarządzania nieruchomością.** 2006. Red. M. Bryx. Warszawa, Poltext, 43.
- Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi.** 2006. Red. I. Foryś. Warszawa, Poltext, 47.
- Nieruchomości.** 2008. Prawo. Podatki. Praktyka 12.