

пересичений. На більшості розвинених ринків стратегічні основи маркетингу (тобто сегментація, вибір цільових груп і позиціонування) починають втрачати ефективність механізмів формування конкурентних переваг, які можна було б розвинути у можливості розширення бізнесу і нові товари» [1, 12].

Сучасні тенденції в маркетингу вимагають від маркетологів постійної фахової уваги, яка змінює підходи та потребує постійно удосконалювати наявні маркетингові стратегії та технології, адаптувати їх до нових умов, а також переосмислювати місце і роль маркетингової діяльності не тільки у сучасному світі, але й на перспективу. Такі тенденції в бізнесі та маркетингу потребують нових підходів, інструментів і навичок.

Підсумовуючи, можна сказати таке: сучасний маркетинг в Україні знаходиться в процесі становлення. В системі маркетингу існує чимало проблем, за яких маркетингові служби на українських підприємствах працюють з низькою ефективністю. Існує низка негативних дій, які роблять українські підприємці: необґрунтоване застосування західних методик, несистемне використання окремих елементів маркетингу, асоціювання маркетингу лише з рекламою, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація тільки на короткострокову перспективу.

Сучасний маркетинг повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень. Маркетингові зусилля мають бути спрямовані на розробку і пропозицію такого продукту, про який споживач ще не знає. В центрі нововведень завжди повинен бути споживач. Для того щоб знати свого споживача, рекомендується застосовувати CRM-технології. Підприємствам слід приділяти велику увагу проблемам росту бізнесу, але такому, який би сприяв росту ринкової вартості підприємства, наявності вільних коштів та прийнятному ризику ведення даного бізнесу [4, 205].

#### *Джерела та література*

1. Котлер Ф., де Бес Ф. Т. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей: пер. с англ. Москва: Альпина паблишер, 2010. 206 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. Москва, 1996. 634 с.
3. Лилик І. В. Маркетинг в українській економіці: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 243 с.
4. Череп А. В., Абліцова Т. С. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 1. С. 202–205.

**Kawęcka A.** – studentka

Promotor: prof. dr. hab. K. Vaskivska  
Katolicki Uniwersytet Lubelski  
imienі Jana Pawła II, Lublin, Polska

### **Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Lublinie**

Wobec szerokiego wachlarza ofert występujących na rynku nieruchomości niezbędna wydaje się jego systematyzacja, którą kierują się kupujący przy wyborze oferty będącej przedmiotem ich poszukiwań. W pierwszej kolejności odróżnić należy rynek pierwotny od rynku wtórnego.

Rynek pierwotny jest to rynek na którym odbywa się sprzedaż prawa do nieruchomości nowo powstałej – już wybudowanej, w trakcie budowy, z promesą jej powstania. Nabywca zazwyczaj staje się pierwszym właścicielem danej nieruchomości, która dotychczas nie była zamieszana. Charakterystyczne dla rynku pierwotnego jest to, że w dominującej większości oferentem jest podmiot profesjonalny – deweloper/przedsiębiorca.

Rynek wtórny jest to rynek w którym odbywa się sprzedaż prawa do nieruchomości która w opozycji do nieruchomości pochodzących z rynku pierwotnego, była już przedmiotem władztwa (własności, użytkowania wieczystego, spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu) innej osoby. Nieruchomość taka była już zamieszkała albo używana. W dominującej większości stronami umowy

sprzedaży są osoby fizyczne. Wśród nieruchomości możemy także dokonać jasnego podziału na nieruchomości: gruntowe, budynkowe i lokalowe.

Na nieruchomości gruntowe składać się będą: grunty rolne – czyli takie, które są lub mogą być wykorzystywane do prowadzenia działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej, nie wyłączając produkcji ogrodniczej, sadowniczej i rybnej, oraz grunty nierolnicze – np. Leśne, przeznaczenia drogowego, działki budowlane i inne przeznaczone na cele nierolnicze [1, art. 46].

Nieruchomości budynkowe przez co zgodnie z ustawą prawo budowlane należy rozumieć takie obiekty budowlane, które są trwale związane z gruntem, wydzielone z przestrzeni za pomocą przegród budowlanych oraz posiadają fundamenty i dach. Warto zauważyć zatem, że co do zasady nie można mówić o budynku w rozłączeniu od gruntu (działki) na której jest on posadowiony, budynek taki sam w sobie nie może być przedmiotem obrotu. Wśród szerokiej kategorii nieruchomości budynkowych możemy także wyodrębnić, według kryterium przeznaczenia interesujące nas budynki mieszkalne. Zgodnie z definicją normatywną budynkiem mieszkalnym jednorodzinny nazwać możemy budynek wolno stojący albo budynek w zabudowie bliźniaczej, szeregowej lub grupowej, służący zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych, stanowiący konstrukcyjnie samodzielną całość, w którym dopuszcza się wydzielenie nie więcej niż dwóch lokali mieszkalnych albo jednego lokalu mieszkalnego i lokalu użytkowego o powierzchni całkowitej nieprzekraczającej 30 % powierzchni całkowitej budynku [2, art. 3, p. 4]. Ostatnią wyodrębnioną kategorią są nieruchomości lokalowe. O nieruchomościach lokalowych traktuje osobny akt prawny jakim jest ustawa o własności lokali. W rozumieniu ustawy samodzielnym lokalem mieszkalnym, jest wydzielona trwałymi ścianami w obrębie budynku izba lub zespół izb przeznaczonych na stały pobyt ludzi, które wraz z pomieszczeniami pomocniczymi służą zaspokajaniu ich potrzeb mieszkaniowych.

Jak widać liczba występujących na rynku nieruchomości mieszkaniowych kategorii jest znaczna, dlatego też, kupujący ma przed sobą szereg trudnych wyborów do dokonania poczynając od wyboru rynku pierwotnego lub wtórnego, po rodzaj nieruchomości którą w celach mieszkaniowych pragnie nabyć, tj. Czy będzie to lokal, czy dom w zabudowie szeregowej, bliźniaczej czy wolnostojący, czy też preferuje nieruchomość gruntową przeznaczoną pod zabudowę mieszkaniową.

Nieruchomości mogą być nabywane na wiele różnych sposobów. Naturalnie jedną z pierwszych przychodzących na myśl metod jest standardowa umowa sprzedaży. Niemniej jednak w życiu codziennym spotykamy także nabycie praw do nieruchomości poprzez spadek, darowiznę, sporadycznie występującą w praktyce zamianę, ale też zasiedzenie czy nabycie w drodze postępowania egzekucyjnego poprzez licytację komorniczą. Dwa ostatnie sposoby należy zakwalifikować do kategorii nabycia pierwotnego. Nabycie pierwotne innymi słowy stanowi nabycie prawa podmiotowego samodzielnie. Takie nabycie ma miejsce w sytuacjach, gdy: poprzednio prawo podmiotowe w ogóle nie istniało lub prawo własności przysługiwało uprzednio innemu podmiotowi, ale nabycie tego prawa nastąpiło bez woli poprzednika, z mocy zdarzeń wskazanych ustawą [1, art. 535].

Jak widać możliwości nabycia własności nieruchomości jest wiele, każda z nich została odrębnie uregulowana przez ustawodawcę i zostanie pokrótce omówiona poniżej.

Nabycie nieruchomości na drodze sprzedaży następuje poprzez zawarcie umowy. Przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę [1, art. 78].

Jest to zatem czynność prawna dwustronnie zobowiązująca, ponieważ skutkiem zawarcia umowy sprzedaży jest zobowiązanie się sprzedawcy do przeniesienia własności nieruchomości na kupującego oraz zobowiązanie się kupującego do zapłacenia sprzedawcy umówionej ceny. Świadczenie jednej strony jest więc odpowiednikiem świadczenia drugiej strony. Umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości powinna być zawarta w formie aktu notarialnego czego wymaga rygor nałożony w myśl art. 158 KC. Czynność dokonana bez zachowania tej formy będzie nieważna. Do zawarcia umowy potrzebna jest wola obu stron transakcji. Umowa sprzedaży jest umową odpłatną. Odmianą możliwością nabycia własności nieruchomości jest darowizna. Umowa darowizny nieruchomości w swej konstrukcji przypomina sprzedaż, z tą znaczącą różnicą, że jest ona nieodpłatna. Dopuszczalnym w obrocie ale w praktyce rzadko spotykanym sposobem nabycia własności nieruchomości jest zamiana. Z prawnego punktu widzenia instytucję tę reguluje art. 603 KC który stanowi, iż przez umowę zamiany każda ze stron zobowiązuje się przenieść na drugą stronę

власність речей в замian за зобов'язання się до przeniesienia własności innej rzeczy. Przedmiotem takiej umowy może być nieruchomości. W doktrynie podkreśla się, że względu na wzajemny charakter umowy wartość świadczonych rzeczy powinny być one równej bądź zbliżonej wartości. Nie jest jednak wykluczone zawarcie przez strony umowy łączącej w sobie elementy darowizny i zamiany lub zawarcie w umowie postanowień określających dopłatę przez jedną ze stron do świadczenia, wynikająca z różnicy wartości rzeczy będących przedmiotem zamiany. Do zamiany stosowane są w sposób właściwy przepisy regulujące umowę sprzedaży, do zawarcia zatem skutecznej umowy zamiany nieruchomości również niezbędny będzie udział notariusza.

Kolejną z form nabycia nieruchomości jest spadek. Spadek są to prawa (i obowiązki) majątkowe zmarłego przechodzące z chwilą jego śmierci na jedną lub kilka osób tzw. Spadkobierców. W skład niniejszych praw majątkowych wchodzić mogą nieruchomości do których nieboszczyk posiadał prawo. Spadek otwiera się z chwilą śmierci spadkodawcy, przyjmuje się iż, z tą też chwilą spadkobierca nabywa spadek.

Specyficzną, zupełnie odmienną od poprzednich form nabycia prawa do nieruchomości jest zasiedzenie. Zasiedzenie prawa do nieruchomości jest o tyle odmienne, że odbywa się bez woli poprzedniego właściciela nieruchomości – nie jest czynnością konsensualną czyli wymagającą zgodnych oświadczeń woli stron. Instytucja nabycia prawa własności nieruchomości przez zasiedzenie doczekała się regulacji w Kodeksie Cywilnym który stanowi iż, posiadacz nieruchomości nie będący jej właścicielem nabywa własność, jeżeli posiada nieruchomości nieprzerwanie od lat 20 jako posiadacz samoistny, chyba że uzyskał posiadanie w złej wierze.

W Lublinie – średni czas sprzedaży mieszkania na rynku wtórnym to około 150 dni. Dane mówią o tym, że średnia cena ofertowa mieszkania na rynku pierwotnym w Lublinie wynosiła w trzecim kwartale 2019 r. 5933 zł za m kw. Natomiast średnia cena transakcyjna (czyli taka, za jaką mieszkanie zostało sprzedane) wynosiła 6158 zł za m kw. W tym samym czasie na rynku wtórnym średnia cena ofertowa wynosiła 5965 zł za m kw, cena transakcyjna – 5565 zł. Lublin charakteryzuje się jednym z najwyższych wskaźników dostępności mieszkaniowej (zasób mieszkaniowy na 1 000 ludności) w grupie miast podobnej wielkości, większym niż np. Rzeszów czy Kielce. Liczba nowych mieszkań w Lublinie ma rosnać dalej – w 2020 r. Inwestorzy pozyskali pozwolenia na realizację największej od kilkunastu lat liczby mieszkań. Znacząco wzrosła także liczba nowo zawartych umów kredytowych.

Podsumowując zatem do nabycia nieruchomości w drodze zasiedzenia niezbędne są dwa elementy: upływ czasu (odpowiedni w zależności od woli dobrej lub złej) oraz ciągłość posiadania samoistnego. Po spełnieniu tych warunków zainteresowany może wystąpić do Sądu właściwego ze względu na miejsce położenia nieruchomości z wnioskiem o stwierdzenie nabycia własności nieruchomości przez zasiedzenie.

#### *Źródła i literatura*

1. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (dz. U. z 2016 r., poz. 280 ze zm.). URL: <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19640160093> (dostęp z dnia: 19.10.2020 r.).
2. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. *Prawo budowlane*. Art. 3 pkt. 4. URL: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU19940890414> (dostęp z dnia: 05.10.2020 r.).

**Кальба А.** – студентка  
 Науковий керівник: д. е. н., проф.  
 Р. Лупак  
 Львівський торговельно-економічний  
 університет, м. Львів, Україна

### **Сучасні реалії та тенденції розвитку готельного господарства в Україні**

Одним з перспективних та успішних напрямів розвитку світового бізнесу є готельне господарство. Зокрема, в Україні діяльність суб'єктів готельного господарства забезпечує