



Powody mające istotny wpływ na decyzję o sprzedaży nieruchomości/biura OTOP w Markach

Dlaczego podejmujemy decyzję aby sprzedać biuro w Markach?

- 1. Nieruchomość w Markach wymaga gruntownego remontu i bieżących inwestycji. Dalsze korzystanie z tej nieruchomości wiązałoby się z koniecznością przeznaczenia na powyższe cele znaczących środków finansowymi, którymi OTOP nie dysponuje.**

Biuro w Markach to nieruchomość wymagająca gruntownych remontów np. wymiany dachu na garażu, zabezpieczenia balkonów oraz remontu elewacji (elementy elewacji odpadają m.in. nad uczęszczanym szlakiem komunikacyjnym). Budynek wymaga też gruntownego dostosowania do wymogów przeciwpożarowych.

Bez wyżej wymienionych inwestycji dom będzie dalej niszczał i stanowił zagrożenie dla osób tam pracujących. Nie jest to miejsce reprezentacyjne dla OTOP, nie zachęca do zapraszania partnerów, nie świadczy dobrze o organizacji.

Niezależnie od potrzeb gruntownego remontu, niezbędne są także bieżące prace remontowe wymagające sporych nakładów finansowych, np. w 2016 r. była to wymiana dachu, która kosztowała 21 000 zł, w tym roku konieczna była wymiana pieca za 8 500 zł. Koszt utrzymania biura w Markach, w świetle potrzebnych nakładów finansowych, znacząco wzrasta. Przy analizie kosztów eksploatacji zwrócić trzeba uwagę także na wysokie koszty ogrzewania - w miesiącach zimowych płacimy za gaz 2 300 - 2 600 zł, co jest związane również z brakiem termomodernizacji budynku i dużymi stratami ciepła.

- 2. Istnieje pilna potrzeba spłaty długu do RSPB, która to organizacja o sprzedaż Marek (obciążonych hipoteką pod ten dług) dyplomatycznie się upomina. Nie stać nas utratę tak ważnego partnera.**

OTOP ma dług u RSPB w wysokości 728 843,00 zł. (wg bilansu na koniec 2020 r.) zabezpieczony hipoteką na budynek w Markach (biuro), o którego (przynajmniej częściową) spłatę dyplomatycznie upomina się RSPB, sugerując od wielu lat sprzedaż biura w Markach, na które nałożona jest ta hipoteka.

Dodatkowym zobowiązaniem OTOP względem RSPB jest 74 194 euro, wg bilansu 343 390,47 zł, co daje zadłużenie o łącznej kwocie 1 072 233,47 zł.

Rozpoczęcie procesu sprzedaży w Markach jest jednym z warunków corocznego grantu RSPB wspierającego OTOP, tzw. Country Program (co roku dostajemy wsparcie w ramach tego programu na 20 000 funtów). RSPB wyraziło wolę częściowego umorzenia długu, ale tylko w sytuacji kiedy zdecydujemy się na sprzedaż Marek i zobowiązanie do spłaty przynajmniej części zobowiązań. RSPB wspiera OTOP w bardzo wielu inicjatywach i projektach, a roczne wpływy na konto OTOP ze strony RSPB to ok 350 000 zł, dlatego utrata takiego Partnera byłaby bardzo niekorzystna dla organizacji. Powinniśmy skorzystać z dobrej woli RSPB do rozmów i wspierania nas, a tym samym uregulować

należności, po uzgodnieniu w optymalnej dla obu stron wysokości z ustaleniem harmonogramu spłat w kolejnych latach.

Decyzja o spłacie zobowiązań jest kontynuacją polityki OTOP konsekwentnie realizowanej od kilku lat, tj. reorganizacji i spłaty zadłużenia i optymalizacji polityki finansowej. Można to prześledzić w kolejnych rocznych sprawozdaniach finansowych, gdzie wysokość zobowiązań jest coraz niższa. Przekłada się to również na niższą stratę finansową w rachunku zysków i strat.

Dla skutecznego zarządzania i planowania finansowego musimy posiadać środki finansowe na wsparcie przez wysoko wykwalifikowaną kadrę m.in. na nową osobę do zespołu finansowego oraz pracownika odpowiedzialnego za fundraising. Przy sprzedaży Marek lub/i wsparciu RSPB mamy szanse na pozyskanie środków na te cele. Jest także możliwość, że nieruchomości w Markach zostanie sprzedana za kwotę większą niż dług w RSPB a wtedy będziemy mieć wolne środki na inwestycje, stabilizację finansową (np. kapitał żelazny).

Ponadto, istotnymi elementami mającymi wpływ na decyzję są:

1. Lokalizacja Biura w Markach "wymusza" transport samochodem, jako organizacja ekologiczna powinniśmy brać pod uwagę siedzibę, do której więcej osób będzie mogło dojeżdżać rowerem/transportem publicznym

Do biura w Markach trudno jest dojechać komunikacją publiczną (średnio 1-1,5 godz drogi w jedną stronę) bądź rowerem, w związku z czym praktycznie wszyscy pracownicy wybierają samochód jako środek transportu. Przemieszczając się i organizując spotkania z osobami z zewnątrz traci się dużo czasu na dojazdy do/z Warszawy.

Ignorując ten fakt, jako organizacja ekologiczna, która powinna wspierać ideę transformacji energetycznej i zielonego transportu, tracimy na wiarygodności, jesteśmy niespójni z naszą strategią zakładającą walkę z kryzysem klimatycznym.

Dodatkowo, przy kwestii lokalizacji i dojazdu pojawia się argument, że szukając nowych pracowników, często lokalizacja wpływa na mniejszą atrakcyjność naszej oferty pracy.

2. W nowej strategii mamy zapisy o pracy nad większą rozpoznawalnością i dostępnością OTOP dla ludzi i partnerów - idzie to w parze z przejściem ze starego, trudno dostępnego miejsca do nowego, bardziej dostępnego.

Biuro w Markach jest na uboczu, trudno skomunikowane, nie zachęca ani wolontariuszy, ani innych interesariuszy do odwiedzenia, bardzo trudne, wręcz niemożliwe jest organizowanie w nim publicznych spotkań, warsztatów etc. Zmiana miejsca na bardziej dostępne jest spójne ze strategicznymi kierunkami rozwoju organizacji.