



„Rynek nieruchomości”
prof. zw. dr hab. Andrzej Hopfer

NIERUCHOMOŚĆ

Nieruchomość – stanowi część powierzchni ziemi, łącznie z elementami składowymi trwale z nią związanymi (budynki, budowle, urządzenia, nasadzenia), tworząc całość oznaczoną granicami i będącą przedmiotem odrębnych praw władania.

Nieruchomość nie ma w sobie wartości, ale może ją uzyskać w wyniku prowadzonej na niej działalności gospodarczej lub w wyniku innych korzyści, które przynosi lub może przynosić w przyszłości.

Wartość nieruchomości – najwyraźniej ujawnia się na rynku, gdzie występuje ona jako towar i pełni różnorodne funkcje jak np.:

- Stanowi źródło dochodu ich właścicieli – osób prawnych i fizycznych – z tytułu umowy najmu lub dzierżawy (czynsz), a w przypadku Skarbu Państwa i gminy – także z tytułu opodatkowania,
- Stanowić może lokatę kapitału, nie podatną na działanie stopy inflacji,
- Pozwala na zabezpieczenie na niej kredytów bankowych.

NIERUCHOMOŚĆ I JEJ WARTOŚĆ

Wartość nieruchomości rozumiana może być jako prawdopodobna cena, którą można za nieruchomość uzyskać na swobodnie działającym rynku. Wpływ na wartość nieruchomości mają między innymi:

- Położenie nieruchomości,
- Funkcja wyznaczona nieruchomości w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego,
- Stopień wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej,
- Stan zagospodarowania nieruchomości,
- Poziom cen rynkowych w otoczeniu nieruchomości,
- Istniejąca podaż i popyt (rzeczywisty a nie potencjalny)
- Treść prawa do nieruchomości

- Użyteczność nieruchomości
- Zbywalność nieruchomości

R Y N E K

Całokształt stosunków handlowo-gospodarczych, obejmujących sprzedaż i kupno towarów, wymianę kapitałów, usług itp.

Jako kategoria ekonomiczna rynek oznacza strefę wymiany towarowej, której cechą charakterystyczną jest wywieranie wzajemnego wpływu przez potencjalnych nabywców i sprzedawców w kierunku kształtowania się ogólnej podaży i popytu oraz ustalania poziomu cen.

Zespół kupujących i sprzedających których decyzje wpływają na kształtowanie podaży i popytu oraz poziomu cen.

Rynek w potocznym rozumieniu oznacza miejsce spotkań sprzedawców i nabywców, na którym dokonuje się transakcji zakupu i sprzedaży.

Przez rynek rozumie się wreszcie warunki, w których odbywają się transakcje i umowy ustanawiające wzajemne prawa i obowiązki połączone ze sprzedażą i nabyciem towarów.

RYNEK DOSKONAŁY (WOLNY)

Wielu sprzedających – wielu kupujących,

- Duża liczebność i rozproszenie sprzedawców i nabywców na rynku po to, by żaden z nich nie wywierał istotnego wpływu na cenę, (przyjmowaną jako zasadniczy element rynku)
- Pełna przejrzystość towarów, to jest kompletność i dostęp do informacji o cenach, ilościach oferowanych towarów i innych warunków transakcji,
- Pełna substytucyjność towarów zaspokajających te same potrzeby (tak, aby np. nabywcy było obojętnie od kogo kupuje)
- Pełen dostęp do rynku dla wszystkich (chętnych do kupowania i sprzedawania)
- swoboda w przystępowaniu lub odrzucaniu transakcji, bez żadnych nacisków prawnych i organizacyjnych

Trwałość nieruchomości - w miejscu oznacza, że ogólna potencjalna podaż nieruchomości gruntowych jest w zasadzie stała (wyjątki – dodatkowe grunty pozyskiwane przez pasję na obszary mórz i oceanów lub ubytki – powstające przez ekspansję wód).

Względna trwałość nieruchomości w czasie (względność dotyczy budowlanego i roślinnego składnika nieruchomości) oznacza celowość prac remontowych, adaptacyjnych i modernizacyjnych - a czasem zastępowanie jednego obiektu innym, przez burzenie tego pierwszego i budowanie nowego.

CECHY SZCZEGÓLNE RYNKU NIERUCHOMOŚCI

- trwałość nieruchomości w miejscu i w czasie, lokalny charakter nieruchomości
- konieczność podejmowania prac remontowych, konserwacyjnych i modernizacyjnych,
- wrażliwość na zmiany w otoczeniu nieruchomości (np. zmiany stanu środowiska, zmiany koniunktury gospodarczej),
- wywoływania wskutek tego zachowań spekulacyjnych i monopolistycznych i w dalszej konsekwencji potrzeba stosowania interwencjonizmu publicznego,
- transakcje zawierane na rynku nieruchomości wymagają dysponowania dużymi kwotami, często środkami kredytowymi,
- niejednorodność rynku nieruchomości stąd duże różnice cen między podobnymi ale mało porównywalnymi obiektami,
- względna rzadkość zawieranych transakcji i częste nieracjonalne zachowania kupujących i sprzedających,
- trudności organizacji rynku – jego infrastruktura a zwłaszcza brak przejrzystej informacji o nieruchomościach trafiających na rynek i wskutek tego mała dostępność do informacji, oraz możliwość dostępu do informacji i ich interpretacja przez uczestników transakcji rynkowych,
- uczestnicy transakcji nie mają jednakowych możliwości dostępu do informacji, jak również często niejednakowo interpretują ten sam zbiór danych,
- mała elastyczność popytu i podaży gdyż podaż nieruchomości jest stała w krótkim czasie i nie może być zmieniona. Na rynku doskonałym ceny rynkowe osiągają bardzo szybko ceny równowagi - na rynku nieruchomości ceny osiągają stan równoważący popyt i podaż o wiele wolniej,

- nieruchomości są jedynymi dobrami, których wartość jest wymiennie uzależniona od lokalizacji. Konsekwencją tego faktu jest to, iż dwie niemal identyczne nieruchomości mogą nie stanowić (i zwykle nie stanowią) wzajemnych substytutów właśnie z uwagi na lokalizację,
- trudności w segmentacji rynku nieruchomości powodowane zwykle niezbyt dużą liczbą uczestników,
- rodzaj użytkowania nieruchomości w danej lokalizacji ma bezpośredni wpływ na jej wartość. Funkcje różnych obszarów regulowane przez przepisy dotyczące gospodarki gruntami zabudowanymi i przeznaczonymi pod zabudowę oraz zasad gospodarowania nieruchomościami rolnymi. Zapisy ustawowe dotyczące planowania przestrzennego i ochrony środowiska oraz przepisy budowlane dodatkowo ograniczają wybór rodzaju użytkowania a tym samym doskonałość rynku,
- rynek nieruchomości jest uzależniony także od zróżnicowania czasem incydentalnego zasięgu zainteresowania różnymi typami nieruchomości

PRAWA ODDZIAŁYWUJĄCE NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Prawo popytu i podaży polega na tym, że :

- ilość towaru kupiona i sprzedana jest równa bez względu na cenę, co nie oznacza jednak, że cena nie jest ważna, tylko że popyt i podaż wyrównują się na pewnym poziomie ceny,
- zwiększenie popytu lub zmniejszenie podaży w danym momencie spowoduje wzrost ceny i odwrotnie, spadek popytu i zwiększenie podaży spowoduje spadek ceny.

Prawo elastyczności popytu polega na tym, że:

- cena może wpływać na zwiększenie lub zmniejszenie popytu (lub odwrotnie, podaży)
- elastyczność, tzn. szybkość reakcji wzajemnego stosunku popytu i podaży wyrównujących się na poziomie ceny zależy od typu towaru. Może być szybszą w przypadku niektórych produktów i wolniejsza w innych,
- w przypadku nieruchomości „elastyczność rynku” jest inna dla gruntów budowlanych (szybsza bo zależy od decyzji administracyjnych) a inna dla wykończonych budowli, gdzie proces projektowania, budowania itp. może trwać kilka lat – a więc jest mało elastyczny.

WARUNKI KONIECZNE DO FUNKCJONOWANIA RYNKU

Przepisy prawne ułatwiające działanie rynku:

- a) ustawodawcze
 - zdefiniowanie form posiadania nieruchomości
 - swoboda obrotu nieruchomości
 - swoboda udziału w transakcjach.

- b) wykonawcze
 - reguły przepływu dokumentów
 - określenie procedur
 - obsługa prawna transakcji
 - system podatkowy

Organizacja gospodarki przestrzennej:

- przepisy dotyczące gospodarowania przestrzennego,
- struktura podziału przestrzeni,
- współdziałanie społeczności lokalnej w tworzeniu planów zagospodarowania przestrzennego,
- moc prawna i konkretna realizacja postanowień planów zagospodarowania przestrzennego,
- sprawne funkcjonujące procedury administracyjne.

Infrastruktura rynku nieruchomości:

- kadra specjalistów – w tym głównie uprawnieni rzeczoznawcy majątkowi i pośrednicy w obrocie nieruchomościami
- firmy i agencje pośredniczące w obrocie nieruchomościami,
- organizacje rządowe i banki zorientowane prorynkowo,
- specjalistyczne firmy doradcze,
- organizacje badawcze,
- periodyki fachowe,
- system informacyjny działający na rzecz szacowania nieruchomości
- wykwalifikowana obsługa administracyjna rynku.

WARUNKI SPRZYJAJĄCE FUNKCJONOWANIU RYNKU

1. Dopływ kapitału inwestycyjnego:

- a) przychylne ustawodawstwo,
- b) przychylne przepisy finansowe,
- c) ułatwienia dostępu do kapitału,
- d) wykwalifikowana obsługa inwestycyjna.

2. Sprawny przemysł budowlany

- a) istnienie firm budowlanych oraz firm produkujących materiały budowlane,
- b) system kształcenia kadr projektantów i budowlanych,
- c) sprawnie funkcjonujące przetargi,
- d) łatwo dostępny system informacji.

3. Wzrost zamożności społeczeństwa

- a) unormowany przyrost naturalny i migracja,
- b) ustabilizowane lub rosnące dochody ludności.

PODZIAŁ RYNKU NIERUCHOMOŚCI WEDŁUG TYPÓW FUNKCJONALNYCH NIERUCHOMOŚCI

- **MIESZKANIOWY** (domy jednorodzinne wolnostojące, w zabudowie szeregowej, kamienice czynszowe, lokale mieszkalne)
- **HANDLOWY** (komercyjny) budynki biurowe, handlu detalicznego, hotele, motele.
- **PRZEMYSŁOWY** (warsztaty rzemieślnicze, magazyny, zakłady produkcyjne, budynki dla celów naukowych i doświadczalnych),
- **ROLNY** (grunty orne, sady, użytki zielone, użytki leśne)
- **SPECJALISTYCZNY** (nieruchomości, których projekt i konstrukcja ogranicza możliwości innego użytkowania – np. szkoły, obiekty publiczne, lotniska, wesołe miasteczka, pola golfowe, cmentarze, obiekty historyczne).

PODZIAŁ RYNKU NIERUCHOMOŚCI WEDŁUG MOTYWÓW NABYCIA ORAZ OGRANICZENIA W KORZYSTANIU Z NIERUCHOMOŚCI

- **RYNEK LOKALNY** (rynek mieszkań i małych obiektów handlowo-usługowych) o zasięgu dostępu w przedziale do 20km.
- **RYNEK PONADLOKALNY lub REGIONALNY** tj. rynek obiektów administracyjnych (biurowych), hoteli, pensjonatów, małych i średnich obiektów przemysłowych, handlowo-przemysłowych i handlowo-usługowych.
- **RYNEK KRAJOWY** tworzą obiekty biurowe przeznaczone dla administracji centralnej, wielkie obiekty przemysłowe, handlowe i usługowe, historyczne, hotele, itp.
- **RYNEK MIĘDZYNARODOWY** obejmuje sieć hoteli , lotniska, centra biurowe itp.

STAN AKTUALNY POLSKIEGO RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Sektor rynku	Zróźnicowanie geograficzne
Mieszkaniowy	Aktywny w Warszawie i większych miastach
Administracyjno- biurowy	Głównie Warszawa
Handlowy	W całym kraju
Hotelowy i wypoczynkowy	Warszawa, największe miasta, miejscowości wypoczynkowe
Przemysłowy	Peryferie Warszawy, cały kraj
Rolniczy	Aktywny wokół dużych miast

P O P Y T

1. **Popyt Potencjalny:** spodziewane wielkości zamiaru nabycia określonego towaru, wyrażone w liczbie oczekiwanych nabywców, liczbie jednostek towaru , które mogą oni nabyć, liczbie oczekiwanych transakcji i łącznej cenie tych transakcji
2. **Popyt Faktyczny** - podzielić go można na dwa podtypy:
 - Popyt Faktyczny zadeklarowany- tj. oficjalnie zgłoszony wraz z wstępnymi warunkami nabycia (typ, jakość, liczba, cena towaru)

- Popyt Faktyczny zrealizowany – (cechy j.w.) – oparty o wyniki rzeczywiście zawartych transakcji (N.B. ten typ popytu równy jest faktycznie zaakceptowanej podaży)

OKREŚLENIE POPYTU POTENCJALNEGO

Występuje tu szereg możliwości – od dających wstępne, przybliżone wyniki do zbliżonych do popytu zadeklarowanego.

Na przykład popyt potencjalny na nieruchomości mieszkaniowe (działki budowlane, domy, mieszkania) można określić w następujący sposób:

- na obszarze wydzielonych jednostek administracyjnych (miasto, dzielnica) może nim być różnica między liczbą rodzin zamieszkujących te jednostki a liczbą samodzielnych jednostek mieszkaniowych,
- ten wskaźnik popytu można zmniejszyć (lub zwiększyć) biorąc pod uwagę średnie , zwykle w tej miejscowości „zagęszczenie rodzin”, a także biorąc pod uwagę dochody ludności i przeciętne ceny na nieruchomości mieszkaniowe,
- popyt potencjalny można także wyliczać na podstawie przeciętnych liczb charakteryzujących transakcje związane z tym typem nieruchomości w przeszłości oraz na podstawie wskaźnika trendu zmian (np. zależności zmian liczby transakcji od zmian cen nieruchomości lub od zmian dochodów potencjalnych nabywców).

Na podstawie takiego rozumowania można także określić łączną kwotę transakcji lub łączną liczbę nabytych „jednostek towaru” (np. jednostek danego typu nieruchomości).

A. Rynek lokalny istnieje jako :

1. Rynek pełny
2. Rynek wąty

B. Rynek lokalny nie istnieje , natomiast

3. Istnieje rynek pełny w sąsiedztwie
4. Istnieje rynek wąty w sąsiedztwie
5. Brak rynku w dopuszczalnym sąsiedztwie

Rynek nieruchomości A (nieruchomość „sąsiednia")	Rynek nieruchomości B (nieruchomość wyceniana)
Wariant rynku historycznego	Poprawka aktualizacyjna
Wariant rynku uboższego klienta	Poprawka podwyższająca cenę
Wariant rynku bogatszego klienta	Poprawka obniżająca cenę
Wariant rynku o niższym stosunku popyt / podaż	Poprawka podwyższająca cenę
Wariant rynku o wyższym stosunku popyt / Podaż	Poprawka obniżająca cenę

Aby uznać, że rynek danego typu nieruchomości istnieje w sposób pełny wystąpić powinno w ostatnim okresie tj. w kilku kolejnych elementarnych okresach funkcjonowania rynku tj. kwartałach, co najmniej po 5-10 transakcji, które przy normalnych, dających się uzasadnić i przewidzieć, wahaniami rynku charakteryzują się następującymi cechami:

C_{t_0} – średnia cena jednostkowa zanotowana w momencie t_0
 C_{t_1} , – cena jak wyżej w momencie t_1 , a ΔC_i – wpływ inflacji za okres $t_1 - t_0$
 ΔC_l – wpływ lokalnej tendencji do zmian cen w tym samym okresie

W rezultacie:

$$C_{t_1} - C_{t_0} = \Delta C_i + \Delta C_l \quad [1]$$

Każdy inny wariant – tj. porządek, gdy:

$$C_{t_1} - C_{t_0} <> \Delta C_i + \Delta C_l$$

Oznacza, że analizowany rynek jest niestabilny, nieprzewidywalny a więc niewiarygodny i opieranie się przez rzeczoznawców na jego wskaźnikach jest niewskazane.

Za sytuację wiarygodną przyjąć można taką, w której różnica między wysokością cen występujących w analizowanym okresie tj. np.:

$$C_{t\text{śr}} = (C_{t_0} + C_{t_1} + C_{t_2}) / 3 \quad [2]$$

a konkretnym rezultatem wynikającym z posługiwania się formułą [1], nie przekracza 25%.

Inne przypadki należy uznać za niewiarygodne:

$C_{t_0} = 3 \text{ mln zł/m}^2$ - cena średnia początku kwartału

$C_{t_1} = 4 \text{ mln zł/m}^2$ - cena średnia w drugim miesiącu kwartału

$C_{t_2} = 5 \text{ mln zł/m}^2$ -cena średnia w trzecim miesiącu kwartału

$C_{t\text{śr}} = 4 \text{ mln zł/m}^2$

$$\Delta C_i = + 400 \text{ tys. zł/m}^2$$

$$\Delta C_t = + 500 \text{ tys. zł/m}^2$$

Cp1 i Cp2 – jednostkowe ceny transakcyjne konkretnych nieruchomości w momencie szacowania na koniec kwartału

a) sytuacja wiarygodna

$$C_{p1} = 3\,500\,000 \text{ zł/m}^2$$

$$C_{p1} - C_{t0} - (\Delta C_i + \Delta C_t) = /400\text{tys}/ \text{ zł/m}^2$$

A więc wynosi 10% w stosunku do C_t śr

sytuacja niewiarygodna

$$C_{p2} = 5\,300\,000 \text{ zł/m}^2$$

$$C_{p2} - C_{t0} - (\Delta C_i + \Delta C_t) = /1\,400\text{tys}/ \text{ zł/m}^2$$

A więc wynosi 35% w stosunku do C_t śr

Jednym ze sposobów ustalenia podobieństwa między tymi wielkościami jest obliczenie współczynnika elastyczności dochodowej (E_d) lub cenowej (E_c) popytu, według wzorów:

$$(E_d) = \frac{\Delta p}{p_i} : \frac{\Delta d}{d_i}$$

$$(E_c) = \frac{\Delta p}{p_i} : \frac{\Delta c}{d_i}$$

gdzie :

Δp – różnica popytu

p_0 - popyt wyjściowy

p_i - popyt aktualny

Δd – różnica dochodu

d_0 – dochód wyjściowy

d_i - dochód aktualny

Δc – różnica cen

c_0 - cena wyjściowy

c_i - cena aktualna

Wspomniany wyżej rynek „historyczny” – to przypadek , w którym zarówno w miejscowości analizowanej B (w której położona jest nieruchomość, której wartość należy wyliczyć podejściem porównawczym) jak i w miejscowości A (w której istnieje i istniał rynek nieruchomości interesującego nas typu) – dostępne są dane charakteryzujące „przeszły” (historyczny) rynek dla wybranego okresu.

Zadanie sprowadza się więc do wyliczenia – dla pewnego, tego samego , okresu w przyszłości stosunku

$$\frac{E_{dA}}{E_{dB}} \quad \text{lub} \quad \frac{E_{cA}}{E_{cB}}$$

i posługiwania się nim jako współczynnikiem przeliczeniowym cen transakcyjnych w miejscowości B na ceny w miejscowości A.

Przykład określenia współczynnika dochodowej elastyczności popytu: wiedząc, że:

- dotychczasowy popyt (p_0) na dany towar , przy średnim dochodzie (d_n) wynosi 1000 jednostek
- obecny popyt (p_i) wynosi 1030 jednostek
- dotychczasowy dochód (d_0) wynosił 3500 tys. zł
- dochód obecny (d) wynosi 4000 złotych

stosując wzór

$$e_d = \frac{\Delta p}{p_i} : \frac{\Delta d}{d_i}$$

$$e_d = \frac{30}{1030} : \frac{500}{4000}$$

$$e_d = 0,233$$

lub w wymiarze procentowym, dla wzrostu dochodów ludności o 1%

$$e_d = \frac{\Delta p}{p_i} : 0,01$$

$$e_d = \frac{30}{1030} : 0,01$$

$$e_d = 2,9 \%$$

Obliczyć można także współczynnik cenowej elastyczności popytu np. przy założeniu, że cena 1m² powierzchni mieszkania wzrośnie z 4000 tys. zł do 4200 tys. zł, a popyt zmalał z 1000 do 990 jednostek i stosując następujący wzór:

$$-e_c = \frac{\Delta p}{p_i} : \frac{\Delta d}{d_i} \text{ lub } -e_c = \frac{\Delta p}{p_i} : \frac{\Delta d}{d_i}$$

otrzymamy:

$$-e_c = 10/990 : 200/4200 = 0,21$$

$$-e_c = -0,21$$

Można przyjąć, że ogólna zasada „przeskalowania” wartości wyliczanych na ceny (wartości rynkowe), przedstawia się następująco:

W_{OA} - obliczona wartość składnika głównego nieruchomości A (metodą nie porównawczą)

W_{OB} - obliczona j.w. wartość takiego składnika nieruchomości B, której rutynowa wartość jest poszukiwana

C_{RA} - cena transakcyjna nieruchomości A

C_{RB} - poszukiwana, przeskalowana cena nieruchomości B, a więc przy założeniu, że:

$$\frac{C_{RB}}{C_{RA}} = \frac{W_{OB}}{W_{OA}}$$

$$C_{RB} = \frac{C_{RA} \cdot W_{OB}}{W_{OA}} = S - \text{współczynnik skalujący}$$

Problem ten można także rozwiązać w przypadku gdy znane są na lokalnym rynku ceny transakcyjne całych nieruchomości zabudowanych (C_N) oraz wartość ich gruntowych (W_G)

Części składowych. Wartość rynkowa budynku oblicza się wówczas metodą pozostałościową tj. według wzoru :

$$W_{RB} = C_N \cdot (W_S) - W_G$$

Oblicza się następującą metodą nie rynkową – np. wartość odwrzoniową budynku (W_{OB}), a wzór na obliczenie współczynnika skalującego będzie:

$$S = \frac{W_{RB}}{W_{OB}}$$

a dla grupy transakcji :

$$S_{\text{śr}} = \left[\sum_{i=1}^i (W_{RB} / W_{OB}) \right] / I$$

$$S_{\text{śr}} = \left[\sum_{i=1}^i (S_i) \right] / I$$

Przykład obliczeniowy szacowania wartości rynkowej gruntu w przypadku braku cen transakcyjnych.

Wariant I. – gdy znane są ceny transakcyjne nieruchomości zabudowanych

Obliczenie współczynnika udziału wartości gruntu w cenie nieruchomości zabudowanej na podstawie analizy nieruchomości porównawczych z sąsiedniego rynku.

Transakcja na sąsiednim rynku	Cena nieruchomości zabudowanej w mln. zł	Oszacowana wartość w mln. zł	Udział wartości gruntu w cenie nieruchomości zabudowanej	Współczynnik średni
1	600,0	120,0	0,20	0,19
2	675,0	125,0	0,18	
3	650,0	123,0	0,19	

Oszacowanie wartości rynkowej działek gruntowych

Transakcje na sąsiednim rynku	Cena nieruchomości zabudowanej w mln. zł	Współczynnik udziału wartości gruntu w cenie nieruchomości	Wartość rynkowa działki gruntowej w mln zł
1	800,0	0,19	152,0
2	785,0	0,19	149,0

Ustalone w ten sposób wartości rynkowe działek gruntowych mogą być traktowane jako ceny nieruchomości porównawczych do szacowania nieruchomości gruntowych metodą cenowo-porównawczą.

Wariant II . - gdy znana jest wysokość czynszu z tytułu dzierżawienia działek gruntowych

Lp.	Roczna wysokość czynszu dzierżawnego	Cena transakcyjna C w mln zł	Stopa kapitalizacji $R=(D/C).100\%$	Rynkowa (średnia) stopa kapitalizacji [%]
1	7,8	60	13%	12 %
2	9,4	85	11%	
3	8,6	72	12%	

Do ustalenia rynkowej stopy kapitalizacji należy zgromadzić dane o nieruchomościach gruntowych o takiej samej lub podobnej funkcji zapisane w m.p.z.p. i porównywalnej wielkości powierzchni.

Oszacowanie wartości rynkowej nieruchomości gruntowych.

Lp.	Stawka roczna czynszu w mln zł	Stopa kapitalizacji	Wartość rynkowa gruntu w mln zł
			$V = L/Ra$
1	3,6	12	30
2	6,0	12	50