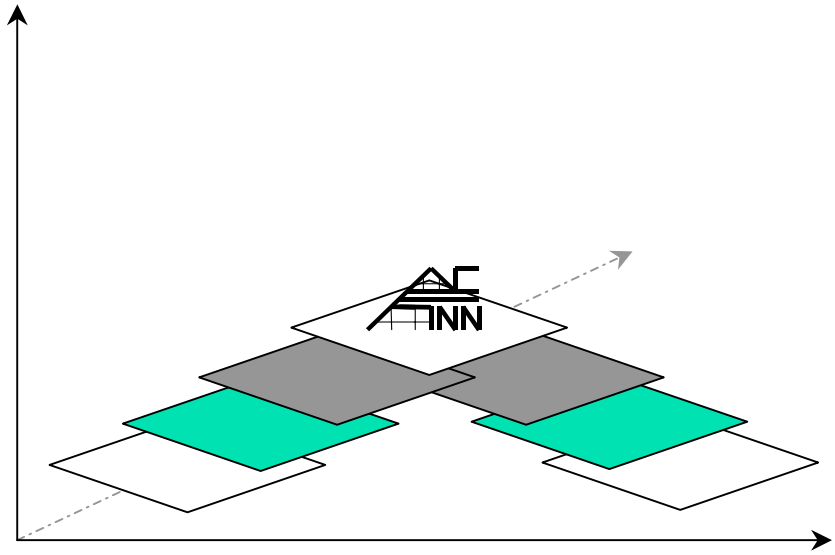
VOLUME 15 NUMBER 1–2

STUDIA I MATERIAŁY

TOWARZYSTWA NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI

JOURNAL OF THE POLISH REAL ESTATE SCIENTIFIC SOCIETY



OLSZTYN 2007

STUDIA I MATERIAŁY

TOWARZYSTWA NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI

JOURNAL OF THE POLISH REAL ESTATE SCIENTIFIC SOCIETY

VOLUME 15 NUMBER 1–2

WPŁYW GLOBALIZACJI NA ROZWÓJ RYNKÓW NIERUCHOMOŚCI

The Globalization Impact on Real Estate Market

OLSZTYN 2007

TOWARZYSTWO NAUKOWE NIERUCHOMOŚCI

POLISH REAL ESTATE SCIENTIFIC SOCIETY

RADA WYDAWNICZA
„STUDIA I MATERIAŁY TOWARZYSTWA NAUKOWEGO NIERUCHOMOŚCI"
Editorial Council of the „Journal of the Polish Real Estate Scientific Society"

Andrzej Hopfer (przewodniczący, chairman)
Antoni Sobczak (zastępca przewodniczącego, vice-chairman)
Zdzisław Adamczewski, Józef Czaja, Józef Hozer, Ewa Kucharska-Stasiak, Maria Trojanek, Sabina Źróbek, Ryszard Źróbek, Radosław Wiśniewski *(sekretarz, secretary)*

RECENZENCJI:

prof. dr hab. inż. Zdzisław ADAMCZEWSKI, prof. dr hab. inż. Józef CZAJA, prof. zw., prof. zw. dr hab. inż. Andrzej HOPFER, prof. zw. dr hab. Józef HOZER, prof. dr hab. Ewa KUCHARSKA-STASIAK, prof. zw., dr hab. Antoni SOBCZAK, prof. AE, dr hab. Maria TROJANEK, prof. AE, prof. dr hab. inż. Sabina ŹRÓBEK, prof. zw., prof. dr hab. inż. Ryszard ŹRÓBEK, prof. zw., dr inż. Radosław CELLMER, dr Lech NYKIEL, dr inż. Radosław WIŚNIEWSKI

REDAKTOR NAUKOWY WYDAWNICTWA
Scientific Editor

Sabina Źróbek

ZASTĘPCA REDAKTORA NAUKOWEGO WYDAWNICTWA
Vice-Scientific Editor

Zdzisław Adamczewski

ADRES REDAKCJI:

TOWARZYSTWO NAUKOWE NIERUCHOMOŚCI
10-724 Olsztyn, ul. Prawocheńskiego 15

Address of the Editorial Board:

Polish Real Estate Scientific Society
10-724 Olsztyn, Prawochenskiego 15 Str.

www.uwm.edu.pl/tnn
e-mail: tnn@uwm.edu.pl, danrad@uwm.edu.pl

© Copyright by Towarzystwo Naukowe Nieruchomości.
© Opracowanie okładki: Małgorzata Renigier i Radosław Wiśniewski.

ISSN 1733-2478
ISBN 978-83-920837-4-0
TNN, Olsztyn 2007 r.

SPIS TREŚCI

DZIAŁ I
OKREŚLANIE WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI W WARUNKACH GLOBALIZACJI

1. Kierunki standaryzacji zasad wyceny nieruchomości w warunkach globalizacji - 9
2. Wartość rynkowa dla optymalnego sposobu użytkowania – czy jest optymalna dla wszystkich? - 23
3. Globalizacja a model ekonometryczny jako narzędzie polskiego rzeczoznawcy majątkowego - 37

DZIAŁ II
WPŁYW PROCESÓW GLOBALIZACYJNYCH NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI

1. International housing cycles: causes, consequences and policies - 49
2. Real estate investment: the indirect investment revolution - 71
3. Rynek ziemi rolniczej w Polsce w warunkach globalizacji - 85
4. Globalizacja a system finansowania rynku nieruchomości - 95
5. Efficient real estate market - 103
6. Kryzysy na rynkach nieruchomości a kryzysy bankowe - 115
7. Instrumenty pochodne jako narzędzia ograniczające ryzyko stopy procentowej i walutowe w bankowości hipotecznej - 127
8. Zjawisko bańki cenowej w kontekście zmian na polskim rynku mieszkaniowym - 139
9. Zmiany cen na wrocławskim rynku nieruchomości po wejściu Polski do Unii Europejskiej - 149
10. Wpływ globalizacji na profesjonalizację zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami - 159

DZIAŁ III
WPŁYW PROCESÓW GLOBALIZACYJNYCH NA GOSPODAROWANIE PRZESTRZENIĄ I NIERUCHOMOŚCIAMI

1. Gospodarka nieruchomościami - kierunki zmian legislacyjnych w procesie globalizacji - 169
2. Znaczenie terenów otwartych w świetle globalizacji przestrzeni miejskiej - 179
3. Rewitalizacja na tle innych przejawów odnowy miast - 189

4. Kulturowy aspekt globalizacji w nowej zabudowie mieszkaniowej Łodzi - 199
5. Zarządzanie nieruchomościami w praktyce polskich przedsiębiorstw - 211
6. Wpływ globalizacji na zmianę strategii zarządzania nieruchomościami w przedsiębiorstwach - 221
7. Rozwój rynku usług zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi w Polsce - 235

WPROWADZENIE

Globalizacja jest pojęciem używanym, aby opisać zmiany w społeczeństwach i gospodarce światowej, które wynikają z gwałtownego wzrostu międzynarodowej wymiany handlowej i kulturowej.

W ekonomii termin ten oznacza głównie zjawiska związane z liberalizacją wymiany handlowej lub „wolnym handlem". W szerszym znaczeniu odnosi się do rosnącej integracji i współzależności między jednostkami działającymi globalnie, czy to na platformie społecznej, politycznej czy ekonomicznej (WIKIPEDIA).

Skutki zanikających lub zmniejszających się barier osób i kapitału zarówno na kontynencie europejskim jak i w wymiarze globalnym zauważalne są na rynku nieruchomości. Wraz ze zwiększającą się liczbą różnorodnych działań oraz rodzaju transakcji dotyczących nieruchomości wzrasta potrzeba harmonizacji zasad i praktyki w wycenie nieruchomości.

Warunkiem wstępnym tej harmonizacji jest ujednolicenie pojęć. Najważniejszą kategorią, zdefiniowaną na forum międzynarodowym i opublikowaną w Międzynarodowych Standardach Wyceny, jest definicja i interpretacja wartości rynkowej. Definicję tę przyjęły także Europejskie Standardy Wyceny. Zgodnie zawartą w tych dokumentach interpretacją wartość rynkową należy określać przy założeniu optymalnego sposobu jej użytkowania. Ten sposób użytkowania oznacza najbardziej prawdopodobne wykorzystanie nieruchomości, które jest fizycznie możliwe, odpowiednio uzasadnione, prawnie dopuszczalne, finansowo wykonalne i dające najwyższą wartość wycenianej nieruchomości.

Rosnące ryzyko wynikające z przepływu i angażowania coraz większego kapitału, często o międzynarodowym rodowodzie, wymusza konieczność wspólnego, ponadczasowego określenia zasad finansowania rynku nieruchomości.

Bezpieczeństwo funkcjonowania banków finansujących przedsięwzięcia na rynku nieruchomości zależy m.in. od stopnia jego rozwoju i umiejętności rozpoznania przez banki otoczenia, w którym prowadzą działalność. Doświadczenia wskazują na zjawisko coraz częstszego i silniejszego wpływu kryzysów pojawiających się na rynkach nieruchomości w wielu krajach na kryzysy w sektorze bankowym.

Stąd wiele uwagi przywiązuje się do badań i trafnej interpretacji cyklów na rynku nieruchomości w wymiarze globalnym.

Widoczny jest także wpływ globalizacji na profesjonalizm zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami. Zastosowanie technologii i globalnych narzędzi przekazu pozwala pośrednikom dotrzeć ze swoją ofertą nie tylko do odbiorców rynku lokalnego, ale i międzynarodowego.

Rozwój gospodarki światowej, wymiana handlowa i kulturalna przyczyniają się do współzależności międzynarodowej przedsiębiorstw i instytucji. Integrowanie uczestników w ich działaniach, procedurach, formach czynności

w każdym aspekcie przedmiotowym i podmiotowym stanowi dzisiaj zasadniczą cechę globalizacji.

Współczesne procesy globalizacyjne zmuszają przedsiębiorstwa do podnoszenia efektywności funkcjonowania struktur organizacyjnych w celu zapewnienia warunków rozwoju i odnoszenia sukcesu na rynku.

Globalizacja obok aspektu gospodarczego i politycznego, powoduje przenoszenie wzorców kulturowych, które ujawniają się również w różnych działaniach dokonywanych w przestrzeni miast, w tym także przestrzeni mieszkaniowej.

W niniejszej monografii wskazano na te różne aspekty wpływu globalizacji na rynek nieruchomości i gospodarowanie przestrzenią. Zawartość merytoryczną naukowych opracowań ujęto w trzech rozdziałach: określanie wartości nieruchomości w warunkach globalizacji, wpływ procesów globalizacyjnych na rynek nieruchomości oraz wpływ procesów globalizacyjnych na gospodarowanie przestrzenią i nieruchomościami.

prof. dr hab. inż. Sabina Źróbek
Redaktor Naukowy Wydawnictwa

DZIAŁ I

OKREŚLANIE WARTOŚCI NIERUCHOMOŚCI W WARUNKACH GLOBALIZACJI

I.1. KIERUNKI STANDARYZACJI ZASAD WYCENY NIERUCHOMOŚCI W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Krzysztof Grzesik,
Polish Properties Sp. z o.o. w Warszawie
e-mail: chrisg@polishproperties.com.pl
Ryszard Źróbek, Sabina Źróbek
Katedra Gospodarki Nieruchomościami i Rozwoju Regionalnego
Uniwersytet Warmińsko–Mazurski w Olsztynie
e-mail: rzrobek@uwm.edu.pl; zrobek@uwm.edu.pl

Słowa kluczowe: *nieruchomości, rynek globalny, system wyceny, standardy zawodowe, rzeczoznawcy majątkowi*

Streszczenie

Skutki zanikających lub zmniejszających się barier w przepływie osób i kapitału zarówno na kontynencie europejskim jak i w wymiarze globalnym zauważalne są także na rynku nieruchomości. Coraz wyraźniej niektóre sektory tego rynku oraz wzajemne powiązania nabierają globalnego charakteru. Wraz ze zwiększającą się liczbą różnorodnych działań oraz rodzaju transakcji dotyczących nieruchomości wzrasta potrzeba harmonizacji zasad i praktyki w wycenie nieruchomości. Uczestnicy rynku wymagają określenia nie tylko wartości pojedynczej nieruchomości, ale także łatwo dostępnych i przedstawionych w dogodnej formie raportów o stanie rynku nieruchomości na danym obszarze. Istotne są też powiązania między rynkami zarówno w skali lokalnej jak i globalnej.

W artykule tym przedstawiono więc ewolucję systemu wyceny nieruchomości w Polsce oraz warunki powstania i rozwoju standardów wyceny na arenie międzynarodowej. Wskazano również na niektóre nowe wyzwania stawiane rzeczoznawcom majątkowym.

1. Powstawanie i rozwój międzynarodowych standardów 1975 – 2000

Grunt i zabudowa stanowią najważniejszy środek trwały w gospodarce wielu krajów. Szacowanie tego majątku to umiejętność określania jego wartości. Dokładność i trafność szacowania szczególnie jest istotna dla bezpieczeństwa udzielonych kredytów, inwestowania czy prowadzenia międzynarodowych finansów. W ciągu ostatnich 20 lat problem ten został znacząco rozpoznany zarówno w skali międzynarodowej, jak i poszczególnych krajów, co pozwoliło na stworzenie warunków dla ustanowienia formalnych standardów szacowania nieruchomości.

W 1997 roku przyjęto następujące definicje (WATERS, WOOTTON 1997), stosowane na rynku nieruchomości:

1) Metodologia szacowania – rodzaj technik analitycznych i matematycznych używanych przez rzeczoznawcę majątkowego w celu sformułowania opinii o wartości środka trwałego.
2) Standardy szacowania – reguły dotyczące zachowań rzeczoznawcy majątkowego w poszczególnych zadaniach związanych z szacowaniem.

Metodologia wynika zwykle z analizy sytuacji na rynku nieruchomości (świat rzeczywisty). W niektórych krajach (np. Polska, Niemcy) metodologia jest określona przepisami (np. Ustawy o gospodarce nieruchomościami, Vert V. – *The Federal Order for Valuation*, 1988).

Pierwsza publikacja dotycząca standaryzacji problemu szacowania nieruchomości "*Guidance Notes in the Valuation of Assets*" była wydana przez **RICS w 1976** roku, popularnie zwana jako RED BOOK (od koloru okładki).

Był to duży sukces, bo publikacja ta była aprobowana przez:

- Bank of England;
- The Stock Exchange;
- The City Panel on Take-overs and Merges;
- The Association of British Insurers;
- The British Bankers Association.

Po uzupełnieniu publikacja ta była też wykorzystywana w całości lub częściowo (po wprowadzeniu niezbędnych poprawek) przez wiele krajów o podobnej infrastrukturze rynku nieruchomości (Irlandia, Singapur, Hong Kong). Była ona nawet opublikowana w Pekinie.

Sukces „Czerwonej księgi" wskazał na możliwość zrealizowania idei rozszerzenia standardów szacowania na całą Europę. Spotkanie inauguracyjne, dotyczące tego problemu, odbyło się w maju 1977 roku (z inicjatywy RICS), z udziałem reprezentantów Belgii, Francji, Niemiec, Irlandii oraz Wielkiej Brytanii. Utworzono wtedy The European Group of Valuers of Fixed Assets (TEGOVOFA).

TEGOVOFA miała do wypełnienia 5 podstawowych zadań:

1) reprezentowanie wspólnego stanowiska rzeczoznawców majątkowych (asset valuers) w Europejskiej Komisji Unii Europejskiej oraz w innych międzynarodowych organizacjach;
2) rekomendowanie standardów zawodowych oraz procedur szacowania wewnątrz Unii Europejskiej;
3) promowanie potrzeb stosowania standardów szacowania;
4) pomoc rzeczoznawcom majątkowym w zakresie stosowania prawa Unii Europejskiej.

TEGOVOFA opublikowała własne standardy wraz z komentarzem w 1981 roku znane pod nazwą „Guide Bleu". Wydawnictwo to nawiązywało do rozwiązań zawartych w „Red Book".

Komentarz do tego standardu został opracowany w harmonii z Valuation Rules zamieszczonej w materiałach sekcji 7 the 4th EC Council Directive (z 2 lipca 1978 roku).

TEGOVOFA zwiększała sukcesywnie liczbę swoich członków i w **1997 r**. organizacja ta skupiała już 40 instytucji z 31 krajów europejskich. Zmieniono też jej nazwę na **TEGOVA** – The European Group of Valuers Association – po połączeniu z podobną, co do celów organizacją EUROVAL.

Opublikowano znacznie rozszerzoną i poprawioną Guide Bleu.

Kontynuując swoje wcześniejsze rozwiązania dotyczące standardów zainicjowanych w **1981** r. RICS powołał formację – **The International Assets Valuation Standards Committee** (**TIAVSC**).

TIAVSC opublikował pierwszą część swych standardów i komentarzy w 1985 r. – bazując zasadniczo na Red Book (koncepcje i definicje). Zauważyć też można dość duży wpływ organizacji z Ameryki Północnej, co spowodowało, że TIAVSC przekształciła się w The International Valuation Standards Committee (IVSC).

Celem **IVSC** było (**1997** r.):

1) rozwój międzynarodowych standardów wyceny w dostosowaniu do potrzeb międzynarodowych rynków nieruchomości oraz międzynarodowych organizacji gospodarczych;
2) wprowadzanie międzynarodowych standardów na potrzeby rozwoju w krajach podlegających industrializacji oraz pomoc w ich upowszechnianiu;
3) identyfikowanie instytucji, gdzie lokalne i regionalne standardy są różne, doprowadzania do kompatybilności i harmonizacji pomiędzy potrzebami lokalnymi i regionalnymi a standardami międzynarodowymi.

Opracowanie uniwersalnych standardów dla poszczególnego kraju z uwzględnieniem systemu prawnego, tradycji, systemu i struktury własności zawierało dużo czasu i wymagało wielu dyskusji i ustaleń.

W przypadku większej liczby krajów, uwzględniając specyfikę wewnętrzną oraz bariery językowe problem staje się bardziej złożony i trudniejszy do rozwiązania.

Kolejnej rewizji International Valuation Standards (IVS1 through 4) dokonano w **czerwcu 1994** r. Dokonano wtedy rozróżnienia pomiędzy podstawowymi zasadami szacowania a zastosowaniem tych podstaw w praktyce. Spowodowało to lepsze zrozumienie zapisów (zarówno w Standardach jak i Komentarzach). Zadaniem Komitetu było też wypracowanie definicji wartości rynkowej (Market Value), która brzmiała następująco:

– „wyestymowana (wyszacowana) wartość nieruchomości – będącej przedmiotem transakcji na datę wyceny – w transakcji zawartej pomiędzy swobodnym sprzedającym a kupującym, po odpowiednio trwającym marketingu, gdzie partner posiada odpowiednią wiedzę, a transakcja odbyła się bez nacisków".

W USA kryzys na rynku kredytów i oszczędności w połowie lat 80. ubiegłego wieku spowodował konieczność powstania Appraisal Standard Board przy Fundacji Wyceny. Utworzono też komitet Ad Hoc do uzgadniania standardów. Komitet ten przyjął w 1987 r. nazwę Uniform Standards of Professional Appraisal

Practice (USPAP). Standardy te miały szerokie zastosowanie w USA i zostały też przyjęte przez Financial Institutions Reforms, Recovery and Enforcement Act 1989 (FIRREA). Sprawa tych standardów została rozwinięta także w Australii przez the Institute of Valuers and Land Economics oraz w Nowej Zelandii.

Standardy wyceny podlegały też dyskusji i wprowadzeniu w życie w krajach Europy Centralnej (np. w Polsce) oraz w Krajach Pacyfiku (Pacific Rim). Sprawa standardów szacowania była też rozwijana od 1996 r. w Malezji na potrzeby Kuala Lumpur Stock Exchange. W latach 1996 – 2000 opracowywano też stosowne standardy w Tajlandii.

Podsumowując rozwój standardów z zakresu szacowania nieruchomości w latach 1970 – 2000 należy stwierdzić, co następuje:

- założono dobrze pracujący International Valuation Standards Committee reprezentujący ponad 40 krajów;
- TEGOVA w Europie opracowywała międzynarodowe przewodniki oraz dodała do Guide Blue dodatkowe rozdziały związane ze specyfiką poszczególnych krajów;
- wiele krajów rozwijających się miało swoje własne standardy szacowania bazujące zarówno na RICS Red Book jak i na Appraisal Fundation USPAP – które jednocześnie były zgodne z zasadami określonymi przez IVSC;
- zwrócono uwagę na globalizację rynków oraz na zależność pomiędzy międzynarodowymi kierunkami inwestowania a sytuacją na rynku nieruchomości w poszczególnych krajach.

Wypracowano też wytyczne w sprawie działań na lata 1995 – 2005 z uwzględnieniem:

1) Pojawienia się wielu nowych krajów bez rynkowej praktyki w szacowaniu nieruchomości – w związku z upadkiem systemu socjalistycznego i przyjęciem zasad gospodarki rynkowej,
2) Uchwalenia przez World Trade Organization w styczniu 1995 r. porozumienia dotyczącego harmonizacji praktyki wyceny związanej ze światowym handlem,
3) Utworzenia międzynarodowych standardów dla księgowości,
4) Potrzeby lepszego przedstawienia podstaw pomiaru wybranych parametrów (w tym wartości) w procesie inwestowania w nieruchomości (IPD Property Indices in the UK),
5) Wzrostu wymagań związanych z uaktualnianiem wartości aktywów przez kompanie ubezpieczeniowe,
6) Kontynuacji trendów związanych z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych i samorządowych,
7) Wzrostu potrzeb rządów na określanie wartości mienia publicznego.

Wszystko to, to potencjalne pola zainteresowań rzeczoznawców majątkowych – pod warunkiem, że praca będzie wykonana dobrze i dokładnie. W przeciwnym przypadku wpływ rzeczoznawców na rynek nieruchomości będzie malał, dlatego

też standardy zawodowe musza być wciąż doskonalone oraz dostosowywane do zasad globalizacji rynków.

1.2. Krótka charakterystyka wybranych standardów z lat 1975 – 2000

1) International Valuation Standards, IVSC Through 4, vol. 1. June 1994
   - wydawca: The International Assets Valuation Standards Committee – założony w 1981 r.
   - zawartość:

   a) podstawy i ogólna koncepcja szacowania,
   b) wartość rynkowa,
   c) wartość nierynkowa,
   d) szacowanie na potrzeby księgowości,
   e) szacowanie w procesie udzielania kredytów hipotecznych, określania wartości obligacji i skryptów dłużnych oraz zaciągania pożyczek,
   - ostatnia edycja standardów: 2005 r.

W ciągu lat 2000 – 2005 nastąpiła znacząca poprawa jakości tych standardów i rozszerzył się zakres ich stosowania. Większość krajów przyjęła do stosowania standardy międzynarodowe zamiast tworzyć własne krajowe opracowania.

2) RICS Appraisal and Valuation Manual
   - wydawca: RICS

   a) Guidance Notes on the Valuation of Assets - wydania: 1976, 1981, 1990
   b) Manual of Valuation Guidance Notes - wydania: 1980, 1989, 1992
   - zawartość:

   a) podstawy praktyczne szacowania nieruchomości
   b) uzupełnienie do podstaw praktycznych szacowania
   c) komentarze.

3) Uniform Standards of Professional Appraisal Practise
   - wydawca: Real Estate Education Company, a division of Dearborn Financial Publishing, Inc
   - zawartość:

   a) zagadnienia etyki, kompetencje zawodowe, definicje
   b) szacowanie wartości nieruchomości i sporządzanie operatów
   c) szczegółowe procedury szacowania
   d) analiza przypadków szczególnych

2. Globalne czynniki wpływające na standardy wyceny nieruchomości

Od daty publikacji siódmej edycji Międzynarodowych Standardów Wyceny Nieruchomości 2005 (IVS) Komitet Międzynarodowych Standardów Wyceny Nieruchomości (IVSC) stał się najbardziej wpływowym i znaczącym ośrodkiem ustanawiającym standardy wyceny nieruchomości na świecie, reprezentującym ponad 50 krajowych stowarzyszeń rzeczoznawców majątkowych. IVSC jest obecnie bliski osiągnięcia światowego konsensusu w kwestii stworzenia zestawu zunifikowanych standardów wyceny nieruchomości, w odpowiedzi na potrzeby

globalnego rynku nieruchomości. Znaczącym krokiem w tym kierunku była zmiana w 2003 roku zapisów Czerwonej Książki publikowanej przez RICS – największą organizację skupiającą rzeczoznawców majątkowych – zgodnie ze standardami opracowanymi przez IVS.

Choć IVS i Czerwona Księga w dalszym ciągu różnią się stylem i formatem, obecnie nie ma już sprzeczności w ich zawartości. W przeszłości definicje wartości rynkowej były odmienne, a Czerwona Księga, w przeciwieństwie do IVS, uznawała podejście kosztowe za metodę niezwiązaną z wartością rynkową. Obecnie RICS jest w zgodzie z podejściem reprezentowanym przez IVS.

Jednakże zanim IVS stanie się powszechnie akceptowane przez rzeczoznawców na całym świecie jako jedyny jednolity zestaw standardów, uznaje się obecnie, iż spełnione powinny być następujące warunki:

1) Standardy IVS należy przetworzyć tak, aby były one oparte przede wszystkim na zasadach niż na zwyczajowych procedurach.
2) Komitet IVSC należy zrestrukturyzować w taki sposób, aby możliwe było utworzenie prawdziwej Niezależnej Jednostki Ustanawiającej Standardy Wyceny Nieruchomości.
3) Standardy IVS muszą być przyjęte do stosowania przez kraje Ameryki Północnej.
4) Europejczycy powinni zmodyfikować swoje Europejskie Standardy Wyceny (EVS) poprzez TEGoVA, tak aby były one zgodne z IVS.

2.1. Nowe międzynarodowe standardy wyceny IVS

Standardy IVS opierały się początkowo na zbiorze pojedynczych standardów przygotowanych przez stowarzyszenia rzeczoznawców na całym świecie. Miały one na celu stworzenie zasad przygotowania wycen stosowanych przy opracowywaniu procedur szacowania nieruchomości w konkretnym celu przez członków tych stowarzyszeń. We wczesnych latach swojego istnienia Komitet IVSC skupiał się w większości na określeniu i godzeniu różnic pomiędzy poszczególnymi stowarzyszeniami oraz stosowanymi przez nie zasadami i procedurami. Faktycznie, jednym z dwóch potwierdzonych celów działania IVSC jest „Harmonizacja Standardów poszczególnych krajów świata wraz z określeniem i wskazaniem występujących różnic w określaniu i/lub stosowaniu Standardów"

W konsekwencji takiego skupienia się na harmonizacji istniejących standardów tworzonych w celu dostosowania się do wymagań w poszczególnych krajach lub stowarzyszeniach, standardy IVS przybrały formę podręcznika alternatywnego stowarzyszenia rzeczoznawców. Standardy IVS zawierają na przykład „Kodeks Etyki" oraz obowiązkowe instrukcje odnośnie do tego, co „rzeczoznawca" musi lub, czego nie może robić w poszczególnych przypadkach. Wielu specjalistów z dziedziny księgowości i świata finansowego przyznaje, że opracowania IVS nie są w praktyce odbierane jako zestaw ujednoliconych standardów zawodowych.

Pomiędzy poszczególnymi krajami występują znaczące różnice w sposobie kształtowania zawodu rzeczoznawcy i regulowania jego pracy przepisami prawa.

Komitet IVSC nigdy nie miał w zamiarze stać się ciałem międzynarodowym kontrolującym wyceny. W wielu krajach, w tym w Polsce, występuje ustawowy wymóg uzyskania przez rzeczoznawców uprawnień do wykonywania poszczególnych rodzajów prac. W innych krajach, głównie europejskich, istnieją ustawowe procedury, które należy stosować do poszczególnych rodzajów prac wykonywanych przez rzeczoznawców; nawet metody wykonywania wycen bywają określane przez obowiązujące prawo.

Aktualne standardy IVS zawierają zbyt wiele elementów sprzecznych z tymi wymogami. O ile Komitet IVSC powinien śmiało żądać uznania ważności podstawowych zasad IVS wszędzie tam, gdzie lokalne normy zwyczajowe i praktyka są wyraźnie niewłaściwe, bezpodstawne jest spieranie się o różnice niemające zasadniczego znaczenia w praktyce.

Zatem nierealistyczne byłoby oczekiwanie, iż renomowane stowarzyszenia zawodowe na świecie przekażą swoje kompetencje tworzenia zasad postępowania dla własnych członków zewnętrznej jednostce takiej jak IVSC, bo są to demokratyczne organizacje kontrolowane przez swoich członków. Zrozumiała jest zatem współpraca pomiędzy poszczególnymi stowarzyszeniami w celu stworzenia grupy eksperckiej, określającej najlepsze zasady postępowania dla poszczególnych aspektów pracy. Decyzja o podjęciu konkretnego sposobu zastosowania zasad dobrej praktyki w danej organizacji musi również uwzględniać rozporządzenia i praktyki stosowane do tej pory.

Występują również różnice pomiędzy podejściem do ustalania standardów na podstawie zasad (celów) oraz na podstawie działań zwyczajowych (procesowych). Wielu z rzeczoznawców zaangażowanych obecnie w politykę IVSC jest zdania, że jeśli Komitet pragnie stworzyć standardy, które będzie można zastosować na całym świecie, muszą to być standardy ustalone na podstawie zasad. Jeśli następnie kraje przyjmujące standardy IVS będą musiały nałożyć na międzynarodowe zasady obowiązkowe dodatkowe materiały w celu zapewnienia kontroli procesów, na przykład ograniczenia stosowanych metod, ograniczenia dopuszczenia do wykonywania pracy rzeczoznawcy czy też określenia obowiązkowych formatów lub zwrotów, powinno być to możliwe bez konieczności weryfikowania treści głównych zasad IVS.

Niestety standardy IVS wciąż zawierają zbyt dużo szczegółów zwyczajowych, przez co tworzy się pole do konfliktu z zasadami stosowanymi przez potencjalnych użytkowników.

Tymczasem Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (IFRS) nie podają instrukcji postępowania, a jedynie określają zasady lub opisują tryb postępowania, który jest wystarczający. W żadnym miejscu nie znajdzie się opisu nakazującego „księgowym" konkretne postępowanie. Zamiast tego, standardy określają, co powinno być zrobione i pozostawiają innym decyzję, kto i w jaki sposób sprawi, iż wykonywana praca będzie zgodna ze standardami.

Oprócz konieczności zmodyfikowania standardów IVS w taki sposób, aby odnosiły się do opisywanego przedmiotu i nie zawierały konkretnych instrukcji na

temat tego, co rzeczoznawca może czy czego nie może robić, standardy powinny również być wyraźnie oddzielone od wytycznych wynikających z zasad dobrej praktyki i materiałów pomocniczych.

Do pracy nad tymi kwestiami Komitet IVSC wyznaczył zespół roboczy, który podejmie się analizy standardów.

Jednakże format obecnego opracowania IVS pozostanie wciąż niezmieniony jeszcze, w co najmniej jednym wydaniu, ze względu na konieczność aktualizacji projektów, natomiast wydania po roku 2007 powinny się już znacząco różnić zarówno, co do układu, jak i podejścia do szacowania nieruchomości.

2.2. Restrukturyzacja Komitetu IVSC

W wyniku spotkań Komitetu IVSC, Międzynarodowej Rady Standardów Księgowości (IASB) oraz Rady Standardów Księgowości Finansowej w USA (FASB) stało się jasne, iż obie rady widzą potrzebę stworzenia jednostki określającej międzynarodowe standardy wyceny nieruchomości w celu zaakcentowania poparcia dla coraz częściej stosowanego w Standardach Księgowości pojęcia miary wartości godziwej.

IVSC zostało zaproszone do podjęcia tej roli, jednakże w tym celu musi zmienić swoją strukturę. Po pierwsze, musi stosować spojrzenie nieograniczające się wyłącznie do nieruchomości i przestać być organizacją reprezentującą różne stowarzyszenia zawodowe, a w zamian stać się organizacją prawdziwie niezależną, podobną do IASB czy FASB. Kolejne rozmowy z głównymi światowymi firmami księgowymi udowodniły, że o ile firmy te nie mogłyby finansować czy wspierać IVSC w jej obecnej formie, to w wypadku gdyby organizacja zmieniła strukturę na zbliżoną do organizacji ustanawiających standardy księgowości i zajęła się instrumentami finansowymi wycen i wartościami niematerialnymi oraz prawnymi, zapewnienie znaczącego wsparcia finansowego byłoby możliwe.

Organizacje ustanawiające standardy księgowości zatrudniają na pełny etat i wynagradzają członków zarządu oraz personel pomocniczy, dobierany pod względem wiedzy technicznej. Osoby te muszą zerwać wszelkie związki z organizacjami zewnętrznymi (komercyjnymi i innymi), aby móc przedstawiać się jako całkowicie niezależni.

Prawdziwie niezależna organizacja ustanawiająca standardy, rozpoznawana przez rynki i ustawodawców na całym świecie, powinna podnieść status zawodu i pozycję rzeczoznawców majątkowych.

Wydaje się, iż znacząca większość obecnych członków IVSC zgadza się na wykonanie kroku w stronę stworzenia całkowicie niezależnej organizacji tworzącej ogólnoświatowe standardy. Wyrażono zgodę na przygotowanie w najbliższej przyszłości bardziej szczegółowych propozycji alternatywnych struktur zarządzania organizacją. Nowe propozycje powinny pojawić się w 2007 roku.

2.3. Stanowisko USA w sprawie standardów

Zanim standardy IVS będzie można uznać za ogólnoświatowe, należy skłonić Amerykanów do ich zaakceptowania.

W zeszłym roku Komitet IVSC podpisał umowę zwaną „Madisson Agreement" z Fundacją Wyceny Nieruchomości (Appraisal Foundation – TAF). TAF jest federalną organizacją ustanawiającą standardy dla licencjonowanych rzeczoznawców nieruchomości w USA. Przygotowuje ona Jednolite Standardy Profesjonalnej Wyceny Nieruchomości (USPAP), które zobowiązani są stosować przy wszystkich wycenach w celach przyznania pożyczek lub środków federalnych na terenie Stanów Zjednoczonych. USPAP nie zajmuje się natomiast wycenami nieruchomości dla potrzeb oświadczeń finansowych.

Obecnie w USPAP nie ma żadnych odniesień do standardów IVS; występują różnice zarówno w definicjach, jak i w stosowanych terminach. Ujednolicenie tych zasad z IVS jest zatem ważnym krokiem w stronę uznania standardów IVS na całym świecie.

Zgodnie z „Madisson Agreement", Komitet IVSC i Fundacja Wyceny Nieruchomości przedstawiają wspólną wizję zawodu rzeczoznawcy w formie jednego zestawu wysokiej jakości, zrozumiałych i dających się zastosować globalnie standardów wyceny nieruchomości.

Umowa zobowiązuje obie strony do poszukiwania podobieństw pomiędzy *Jednolitymi Standardami Profesjonalnej Wyceny Nieruchomości* (USPAP) i *Międzynarodowymi Standardami Wyceny Nieruchomości* (IVS), co jest pierwszym krokiem na drodze do zrealizowania tej wizji.

Podpisując takie porozumienie, obie strony były świadome treści innego porozumienia, zwanego „Norwalk Agreement", zawartego w październiku 2002 roku przez Radę Standardów Księgowości Finansowej (FASB) i Międzynarodową Radę Standardów Księgowości (IASB), które zobowiązywało obu sygnatariuszy do ujednolicenia standardów US GAAP oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowego (IFRS).

2.4. Stanowisko TEGoVA

Niedobrze się złożyło, iż w momencie, gdy wzrastają wpływy Komitetu IVSC i opracowanych przez niego Międzynarodowych Standardów Wyceny Nieruchomości, Tegova zajęta jest głównie polityką wewnętrzną. W ostatnich dwóch latach dwóch przewodniczących organizacji zostało zmuszonych do złożenia rezygnacji. Zaczęły też narastać kontrowersje związane z rosnącym wpływem stowarzyszenia Niemieckich Banków Hipotecznych na zawód rzeczoznawcy w Europie.

Pomimo iż organizacja pogrążona jest w kryzysie, kwestia Europejskich Standardów Wyceny Nieruchomości została przynajmniej podniesiona do najwyższej rangi.

Aktualnie obowiązujące Europejskie Standardy Wyceny Nieruchomości zostały opublikowane przez Tegova w 2003 roku. Były one wtedy zgodne ze standardami IVS. Jednakże te ostatnie zostały w 2005 roku zmienione, co nie spotkało się z odpowiedzią ze strony Tegova.

Dzięki wysiłkom PFSRM, wybranego ostatnio po raz pierwszy na członka Zarządu Tegova, aktualizacja standardów EVS jest już obecnie kwestią najbliższej przyszłości. Zatrudniono profesora Davida Mackmina z Uniwersytetu Sheffield Hallam w celu przygotowania pierwszej propozycji nowej wersji EVS 2008. Na ostatnim Zgromadzeniu Generalnym Tegova w listopadzie 2006 roku osiągnięto porozumienie w sprawie aktualizacji standardów zgodnie z zapisami IVS, ale z naciskiem na „europejskość" oraz skupieniem się na Dyrektywach UE odnoszących się do wyceny nieruchomości.

2.5. Międzynarodowe czynniki wpływające na standardy wyceny nieruchomości w Polsce

Niezależnie od prawdopodobnej perspektywy całkowitego przemodelowania zestawu Międzynarodowych Standardów Wyceny Nieruchomości w ciągu najbliższych kilku lat, pewne jest jedno, że definicja wartości rynkowej nie zmieni się, ani też nie zmieni się zasada, iż wartość rynkowa reprezentuje wartość dla optymalnego wykorzystania.

Wiele lat zajęło organizacjom IVSC, Tegova i RICS uzgodnienie wspólnej definicji wartości rynkowej w formie, w jakiej funkcjonuje ona obecnie.

Wszystkie trzy organizacje uznają, iż wartość rynkowa równa się wartości dla optymalnego wykorzystania. Jednakże, gdzie to stosowne, w celu odejścia od tej definicji można korzystać z „założeń specjalnych" (np. założenia, że nieruchomość jest wyceniana tylko pod kątem aktualnego użytkowania). Zatem ogłoszenie wielu kategorii dla wartości rynkowej, jak to na przykład zostało opisane w polskich standardach, nie jest zalecane ani też konieczne.

Oczywiście Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych może zdecydować o niedostosowaniu się pod tym względem do ogólnych wytycznych, jednakże doprowadziłoby to do wzrostu zapotrzebowania wśród inwestorów i instytucji finansujących w Polsce na operaty szacunkowe przygotowywane zgodnie z zasadami międzynarodowymi.

Inną znaczącą zmianą, która będzie konieczna dla dostosowania polskich standardów wyceny nieruchomości do standardów IVS, jest uznanie, że jako ostatnie rozwiązanie do określania wartości rynkowej nieruchomości można zastosować podejście kosztowe.

Aktualne stanowisko rzeczoznawców w Polsce opiera się na oddzieleniu podejścia kosztowego od wartości rynkowej, podobnie do zasad stosowanych przez wiele lat przez rzeczoznawców brytyjskich.

W Wielkiej Brytanii długo akceptowano wyceny nieruchomości specjalistycznych sporządzane za pomocą podejścia kosztowego, w wypadku, gdy

nie było wystarczających danych rynkowych. Podejście to wspierane jest ogromną ilością teorii konceptualnych i zostało zbadane przez sądy.

Mimo iż zastosowanie podejścia kosztowego zostało dobrze udokumentowane i było zrozumiane w Wielkiej Brytanii od wieków, w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat pojawiła się różnica pomiędzy opisem podejścia przez RICS i IVS. Miało to swoje korzenie w Standardach Księgowości Wielkiej Brytanii, które mówią, iż środki specjalistyczne powinny być opisywane na podstawie zamortyzowanych kosztów odtworzenia, podczas gdy wszystkie inne środki należy opisywać na podstawie ich wartości rynkowej. Takie rozróżnienie było dość kontrowersyjne i nie tylko niestosowane nigdzie indziej na świecie, ale ponadto praktyka wyróżniania podejścia kosztowego jako niezależnego od wartości rynkowej była kwestionowana przez wielu rzeczoznawców majątkowych oraz naukowców, którzy zwracali uwagę, iż opisywała ona metodologię wyceny, a nie stanowiła odrębnej podstawy wartości.

Wiele osób wciąż nieodpowiednio rozumie podejście kosztowe, nie wnikając w szczegóły leżące u podstaw jego koncepcji. Podejście to także opiera się na oszacowaniu ceny, którą potencjalny kupujący i sprzedający uzgodnią pomiędzy sobą na wolnym rynku. Nie chodzi o koszt poniesiony przez obecnego właściciela na wytworzenie środka ani o koszt jego odtworzenia. Podejście kosztowe opiera się więc na założeniu, iż potencjalny kupujący nie będzie skłonny zapłacić na wolnym rynku za zakup specjalistycznego środka więcej niż kosztowałoby wytworzenie go w jakikolwiek inny sposób, na przykład przez nabycie odpowiedniej działki i wybudowanie podobnego nowego obiektu. Jednakże, o ile wyceniany obiekt nie jest zupełnie nowy, będzie wart mniej dla kupującego niż hipotetyczna alternatywa, dlatego też należy zastosować korekty uwzględniające fizyczne, funkcjonalne i ekonomiczne zużycie nieruchomości. Wiele z takich czynników korygujących uwzględnia również czynniki rynkowe; powinny one z całą pewnością oddawać to, w jaki sposób kupujący na wolnym rynku postrzega dany środek, a nie jak widzi go sprzedający. Koszt odpowiednika danego środka będzie również uwzględniać koszty na rynku na datę dokonywania wyceny.

W zmienionej edycji Czerwonej Księgi z 2003 roku RICS określił, że metodę zamortyzowanych kosztów odtworzeniowych uznaje się za metodę wyceny nieruchomości w celu oszacowania wartości rynkowej.

Natomiast standardy IVS, a teraz również Czerwona Księga, wymagają podania podejścia do wyceny wraz z określeniem zakresu, w jakim wycena opiera się na danych pozyskanych z rynku, oraz że w wypadku stosowania metody zamortyzowanych kosztów odtworzeniowych jako jedynej lub podstawowej metody wyceny należy dołączyć dodatkowe wyjaśnienia szczegółowe.

Zmiany, które nastąpiły w 2005 roku w IAS 16, a następnie w wyniku przyjęcia IFRS przez spółki giełdowe w Europie, dały przepisom w Wielkiej Brytanii dodatkowy impuls do dostosowania się do zasad ogólnych. Obecnie w tej kwestii nie występują różnice pomiędzy standardami IVS i RICS.

Powinno być jasne, że podejście kosztowe jest absolutnie ostatecznym rozwiązaniem. RICS posuwa się dalej niż IVS, stanowiąc również, iż stosowanie wyłącznie podejścia kosztowego nie jest właściwym podejściem do bezpiecznej wyceny nieruchomości w celu jej kredytowania.

3. Nowe obszary działalności w zakresie rynku nieruchomości

Główni aktorzy na międzynarodowych i krajowych rynkach nieruchomości będą coraz bardziej zainteresowani zarówno kompleksowymi jak i szczegółowymi wynikami analiz tych rynków niż wynikami samej wyceny nieruchomości. Określanie ryzyka podejmowanych przedsięwzięć na rynku nieruchomości będzie dominować nad określaniem wartości pojedynczej nieruchomości. Od rzeczoznawców majątkowych będą oni częściej potrzebować prognozy wartości w ujęciu dynamicznym niż wartości statycznej określonej na podstawie szacowań w przeszłości.

Rodzi się więc potrzeba działań w kierunku rozwoju profesjonalistów potrafiących sprostać tym wymaganiom. Tendencje te są już zauważalne w działalności różnych uczelni, organizacji zawodowych i stowarzyszeń. Międzynarodowa Federacja Geodetów (FIG), a w szczególności jej Komisja 9 – Wycena i Zarządzanie Nieruchomościami (Valuation and Land Management) za jedno ze swych strategicznych działań uznaje zaadoptowanie narzędzi i metod digitalizacji danych przestrzennych oraz stosowanie komputerowego wspomagania analiz rynku nieruchomości (FIG 2006). Podkreśla się, iż nie wykorzystanie tych możliwości technicznych może spowodować, że rzeczoznawcy majątkowi będą jedynie świadkami lub asystentami innych grup zawodowych, którzy rozszerzą swoje umiejętności. Wiedza rzeczoznawców może stanowić podstawę np. do prowadzenia analiz lokalizacyjnych dla różnych firm. Posiadane przez nich informacje mogą być częścią Geograficznych Systemów Informacyjnych – GIS, a wyniki przeprowadzonych analiz mogłyby być udostępniane w postaci mapy wartości także na stronach internetowych.

Współczesna technika i metody analizy danych ułatwiają realizację tego zadania. Występuje jednak potrzeba szerszego zaangażowania się rzeczoznawców w określanie wartości obszarów, gdyż tylko oni mogą ocenić, czy otrzymana wartość w wyniku wyceny wspomaganej komputerowo odpowiada realiom konkretnego rynku. Należy między innymi odróżnić mapę cen od mapy wartości. Mapy takie wykonywane są już w niektórych krajach (Gall J. 2006), także w Polsce (ŹRÓBEK S. i in. 2006). Możliwości zastosowania technologii geoinformacyjnej wkraczają także na obszary globalnego ryzyka. Światowa firma Munich Re jako część Geo Risk Research (SEIDEL 2006) zaobserwowała, że zmiany klimatu, jakie zaszły w ostatnich latach miały wpływ na rynek nieruchomości. Efekt ten jest zauważalny szczególnie na obszarach poddawanych regularnym zalewom. Możliwość poznania tego stałego ryzyka wpływa na ceny nieruchomości.

Nieco inaczej zachowują się nabywcy nieruchomości na obszarach huraganowych wiatrów, które są zjawiskiem chwilowym. Obserwacje wykazały, że po około

3 latach wydarzenie to traci swój wpływ na rynek lokalny, a ceny nieruchomości wracają do normalnego poziomu – porównywalnego z rynkami, gdzie tego typu kataklizmy nie występują.

Ze względu na to, iż w obszarach wzmożonego ryzyka realizowane są różne cele przez różne sektory zarówno publiczne jak i prywatne, gromadzenie i przetwarzanie informacji na temat zachowań rynków jest bardzo potrzebne. Spowoduje to większą transparentność tych rynków, pomoże inwestorom w szacowaniu poziomu ryzyka na zagrożonych obszarach.

To tylko niektóre z zadań, które są podejmowane przez profesjonalistów obsługujących rynek nieruchomości, a podjęcie których wywołane zostało głównie potrzebami podmiotów na rynku nieruchomości.

4. Podsumowanie

W obliczu szybko postępującej globalizacji i rozwoju rynków nieruchomości wzrasta potrzeba ujednolicenia zasad i praktyki w zakresie wyceny nieruchomości.

Uczestnicy rynku wymagają raportów, analiz i usług wykonywanych nie tylko według spójnych zasad, ale także w innowacyjny sposób. Ujednolicone na arenie międzynarodowej standardy i wskazówki najlepszej praktyki w połączeniu z umiejętnością gromadzenia, przetwarzania i interpretacji wielowątkowych danych kierowane są do ekspertów posiadających dużą wiedzę o różnych systemach rynków nieruchomości na całym świecie. Należy jednak podkreślić, że o ile duża grupa pojęć, podstaw, metod wyceny i analiz rynku powinna być stała i niezależna od granic państwowych, to jednak różne prawa do nieruchomości, przepisy prawne, zwyczaje, kultura i inne aspekty o charakterze wybitnie lokalnym wymagają opracowań tzw. studium przypadku, które będą uwzględniały te odmienności i pomogą w ich zrozumieniu i zaakceptowaniu w innych krajach.

Wzrastającej liczbie i różnorodności potrzeb informacji o rynkach nieruchomości może sprostać ściślejsza współpraca organizacji naukowych i zawodowych oraz zastosowanie współczesnych metod analiz i technologii gromadzenia i przetwarzania danych oraz udostępniania wyników.

5. Literatura

FIG 2006. *Report to the 29th General Assembly*. Munich, October 2006

GALL J. 2006. *Future of Value Maps in European Context*. FIG Congress, October, Munich

SEIDEL C. 2006. *Transparency in the German real estate market*. FIG Congress, October, Munich 2006

WATERS J., J.L. WOOTTON 1997. *The development of international valuation standards*. ERES Conference, Berlin

ŹRÓBEK S., R. CELLMER, A. JANOWSKI, 2006. *Propozycja technologii opracowania mapy wartości gruntów dla miasta Olsztyna*. Przegląd Geodezyjny. Warszawa

TRENDS IN STANDARDIZATION OF PRINCIPLES OF REAL ESTATE VALUATION UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

Krzysztof Grzesik
Polish Properties Sp. z o.o. w Warszawie
e-mail: chrisg@polishproperties.com.pl
Ryszard Źróbek, Sabina Źróbek
Department of Land Management and Regional Development
University of Warmia and Mazury in Olsztyn
e-mail: rzrobek@uwm.edu.pl; zrobek@uwm.edu.pl

Key words: *real estates, global market, system of valuation, professional standards, real estate valuers*

Abstract

The effects of disappearing or decreasing barriers in people and capital flow, both in the European and in the global perspective, are also noticeable in the real estate market. Some sectors of this market and mutual relationships are increasingly assuming a global character. Together with the increasing number of various activities and types of transactions related to real estate, there is an emerging need to harmonize principles and practices in real estate valuation. Market participants require not only the assessment of a single real estate, but also reports stating the condition of real estates in a given area, which would be easily accessible and presented in a convenient form. Relationships between markets, both on a local and on a global scale, are also important.

This article presents, therefore, the evolution of the real estate valuation system in Poland and the conditions for creating and developing valuation standards in the international arena. Additionally, it indicates some new challenges faced by property experts.

I.2. WARTOŚĆ RYNKOWA DLA OPTYMALNEGO SPOSOBU UŻYTKOWANIA – CZY JEST OPTYMALNA DLA WSZYSTKICH?

Ewa Kucharska-Stasiak
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Łódzki
e-mail: ewkuchar@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: *nieruchomości, rynek globalny, standardy zawodowe, wartość rynkowa*

Streszczenie

Globalizacja przyspiesza standaryzację produktów na wielu obszarach, w tym na obszarze wyceny. Przejawia się to m.in. w dążeniu do harmonizacji zasad i praktyki wyceny. Warunkiem wstępnym tej harmonizacji jest ujednolicenie pojęć. Najważniejszą kategorią, zdefiniowaną na forum międzynarodowym, jest definicja i interpretacja wartości rynkowej.

Celem artykułu jest wykazanie podobieństw i różnic pomiędzy definicją występującą w polskich standardach i definicją przyjętą w Międzynarodowych Standardach Wyceny. Podjęta została próba oceny zasadności, możliwości i tempa przyjęcia definicji i interpretacji wartości rynkowej w Polsce.

1. Wprowadzenie

Jednolitą definicję wartości rynkowej zawierają Międzynarodowe Standardy Wyceny. Ich twórca, Komitet Międzynarodowych Standardów Wyceny jest świadomy, że MSW niekiedy wymagają podejścia, które różni się od praktyki i/lub regulacji obowiązujących w danym państwie (MSW, 2005, s.29). Komitet dąży do tego, by MSW oraz Krajowe standardy poszczególnych państw członkowskich wzajemnie się uzupełniały i wspierały. Komitet zaleca, by zgłaszać różnice między d e f i n i c j a m i i/lub z a s t o s o w a n i e m krajowych oraz MSW (MSW, s. 28).

Organizacje członkowskie są zobowiązane zawiadomić KMSW o wszelkich istotnych różnicach między standardami krajowymi a międzynarodowymi, aby o tych różnicach mogła być następnie poinformowana wspólnota międzynarodowa (MSW, s.24).

„W przypadku występowania rozbieżności, rzeczoznawcy winni obliczyć i wyjaśnić będące konsekwencją tych rozbieżności różnice w wartości"(MSW, s. 28).

KMSW stwierdza, że „…krajowa organizacja zawodowa rzeczoznawców majątkowych p o w i n n a dołożyć wszelkich starań, aby nowe standardy

krajowe odzwierciedlały najlepszą praktykę wyceny, odzwierciedloną w MSW" (MSW, 2005, s. 290).

2. Definicje i interpretacja wartości rynkowej – podobieństwa i różnice

Przedmiotem analizy będą następujące definicje:

1) definicja zawarta w MSW;
2) definicja zawarta w Standardach Zawodowych Rzeczoznawców Majątkowych.

Porównanie definicji z MSW i z krajowych standardów wyceny umożliwi ujawnienie podobieństw i różnic celem wskazania ewentualnych kierunków zmian definicji krajowej.

Zestawienie definicji zawartych w MSW i polskich standardach wyceny zawiera tabela 1.

Tabela 1

Zestawienie definicji wartości rynkowej przyjętej przez Komitet Międzynarodowych Standardów Wyceny i w krajowych standardach wyceny

Definicje	
MSW	Standardy Zawodowe Rzeczoznawców Majątkowych
3.1. Wartość rynkowa to szacunkowa kwota, jaką w dniu wyceny można uzyskać ze składek mienia, zakładając, że strony mają stanowczy zamiar zawarcia umowy, są od siebie niezależne, działają z rozeznaniem i postępują rozważnie, nie znajdują się w sytuacji przymusowej oraz upłynął odpowiedni okres eksponowania nieruchomości na rynku.	1.1. Wartość rynkowa nieruchomości stanowi najbardziej prawdopodobną jej cenę, możliwą do uzyskania na rynku przy przyjęciu następujących założeń: a) strony umowy są od siebie niezależne i działają w sposób racjonalny, nie kierując się szczególnymi motywami b) mają stanowczy zamiar zawarcia umowy c) są świadome współistniejących okoliczności mających wpływ na wartość nieruchomości d) nie działają w sytuacji przymusowej e) upłynął okres niezbędnego wyeksponowania nieruchomości na rynku, przy zastosowaniu odpowiedniej reklamy oraz czas potrzebny do wynegocjowania warunków umowy, biorąc pod uwagę charakter nieruchomości i stan rynku.
3.2. Wartość rynkową rozumie się jako wartość składnika aktywów szacowanych bez	1.2. Wartość rynkowa nieruchomości podlega określeniu w procesie wyceny. Rzeczoznawca majątkowy winien założyć, że zbycie

uwzględnienia kosztów sprzedaży lub zakupu oraz bez potrąceń związanych z nim obciążeń podatkowych. 3.3. Sposób optymalnego wykorzystania (SOW)	nieruchomości następuje w dniu wyceny. 1.3. Określona wartość nieruchomości musi odzwierciedlać stan rynku w dniu wyceny. 1.6. Wartość rynkowa **powinna** określać spodziewaną wartość, jaką może mieć nieruchomość dla sposobu użytkowania innego niż aktualny w dniu wyceny, wówczas, gdy istniałyby na rynku oferty nabycia tej nieruchomości dla innego określonego sposobu jej użytkowania. 1.7. Określona przez rzeczoznawcę majątkowego wartość rynkowa nieruchomości nie powinna być zwiększona przez niego o sumę odpowiadającą podatkom i opłatom, jakie potencjalny nabywca nieruchomości będzie zobowiązany zapłacić w związku z jej nabyciem. W szczególności podatkiem takim jest VAT.

Źródło: Międzynarodowe Standardy Wyceny, PFSRM, Warszawa 2005, s.86-89, Standardy Zawodowe rzeczoznawców Majątkowych, PFSRM, Warszawa, Standard III.1

Porównanie obu definicji wskazuje, że mają one elementy wspólne, ale także różnicujące. **Do wspólnych elementów definicyjnych** należą sformułowania:

- to najbardziej prawdopodobna cena
- możliwa do uzyskania w dniu wyceny
- pomiędzy niezależnymi stronami
- dobrze poinformowanymi o realiach rynku
- mającymi stanowczy zamiar zawarcia transakcji
- szacunek wartości nie uwzględnia opłat i podatków związanych z transakcją.

Różnice dotyczą:

1. przyjętych założeń do określania wartości rynkowej - wg MSW immanentną cechą procesu szacowania jest poszukiwanie najwyższej, możliwej do uzyskania ceny. **Wartość określana jest przy założeniu optymalnego sposobu wykorzystania.** Oznacza to, że MSW wprowadziły tylko jedną definicję wartości rynkowej, podczas gdy w standardach w Polsce występuje 5 definicji wartości rynkowej, z których dwie nie spełniają wymogów warunków rynkowych, co oznacza, że nie stanowią rynkowej podstawy wyceny. W krajowych standardach WRO stanowi tylko jedną z możliwych poziomów wartości.

2. szczegółowości interpretacyjnych elementów składowych definicji. MSW podkreślają, że każdy element definicji posiada własny wymiar pojęciowy. Krajowy standard jest zapisany zbyt lakonicznie, co pozwala na dowodowość interpretacyjną. Istotnym elementem powinna być interpretacja zapisu, że wartość odzwierciedla stan rynku w dniu wyceny, co oznacza, że nie odwzorowuje korzyści osiągniętych w przyszłości. Interpretacja ta ma duży wymiar teoretyczny jak i implikacyjny zarówno dla wyceny w podejściu porównawczym jak i dla wyceny w podejściu dochodowym. W podejściu porównawczym zapis ten uświadamia, że ceny transakcyjne nie mogą stanowić jedynej podstawy określania wartości, szczególnie na rynkach mało aktywnych czy szybko zmieniających się. W podejściu dochodowym zapis ten jest istotny dla wyceny w technice dyskontowania dochodów – zmienny dochód w okresie prognozy nie jest funkcją zmian, jakie zachodzić będą na rynku w przyszłości, tylko zmian w danej nieruchomości.

   Istotnym elementem interpretacji wartości rynkowej jest zapis, że nie uwzględnia ona **wartości szczególnej,** która stanowi nadwyżkę **wartości rynkowej.** Tę nadwyżkę wartości można przypisać konkretnemu właścicielowi lub użytkownikowi składnika mienia a nie rynkowi w ogólności (MSW, 2005, s. 97). Powyższe oznacza, że szacunek wartości dokonuje się przy założeniu przeciętnie kompetentnego zarządcy czy operatora (MSW, 2005, s. 155). Oznacza to, że składnikiem wartości rynkowej może być jedynie goodwill nieprzenoszalny, związany z unikalną lokalizacją, architekturą, historią czy atmosferą miejsca.

3. Instytucjonalny wymiar rynku a ujednolicenie definicji

Realizacja celu artykułu, czyli próba odpowiedzi na pytanie, czy środowisko rzeczoznawców w Polsce powinno niezwłocznie zaakceptować międzynarodową definicję wartości rynkowej wymaga uwzględnienia tzw. instytucjonalnego wymiaru rynku.

W wąskim ujęciu rynek definiowany jest jako mechanizm rynkowy, reprezentowany przez krzywe popytu, podaży i ceny. Współcześnie rynek interpretowany jest jak instytucja, która odwzorowuje dominujące interesy w gospodarce. **Rynek w tym ujęciu reprezentuje wielopoziomową hierarchię, której najwyższy poziom tworzą zasady polityczne, prawne, społeczne i gospodarcze. Ostatni, najniższy poziom to organizacje działające na tym rynku, w tym organizacje zawodowe, instytuty badawcze, zleceniodawcy usług.**

Rynek jest złożonym zespołem instytucji, czyli reguł gry, które często determinują przebieg gry i zmiana tych reguł zmienia samą grę. Na straży przestrzegania tych reguł stoi państwo z jego agendami wyspecjalizowanymi w ich wdrażaniu. Normy prawne, polityka, biurokracja, zwyczaje, tradycja, struktury organizacyjne, psychologia, socjologia wyjaśniają zachowania uczestników rynku, wpływają na alokację zasobów.

Instytucjonalny wymiar rynku wprowadza ograniczenia w funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego, mające charakter formalny i nieformalny. Czynniki formalne obejmują konkretne formy organizacyjne, które znajdują się na rynku nieruchomości (prawo rzeczowe, kodeksy postępowania, organizacje zawodowe). Ograniczenia nieformalne, o wiele trudniejsze do uchwycenia, odzwierciedlają głęboko uzasadnione postawy społeczne, tradycję czy praktykę. Oznacza to, że instytucjonalny wymiar rynku, szczególnie szeroko rozumiane regulacje prawne, wykraczające poza ustawę o gospodarce nieruchomościami i rozporządzenia wykonawcze do ustawy czy siła wpływu zleceniodawców (np. sektora bankowego), a także elementy nieformalne jak zakorzenione postawy, tradycja wyceny a także praktyka mają wpływ na przyjmowane i akceptowane zasady wyceny, a zatem i na poziom wartości.

Instytucjonalny wymiar rynku może istotnie ograniczyć swobodę przenikania i adaptacji międzynarodowych zasad wyceny mienia, w tym nieruchomości.

Przyjęcie MSW staje się szczególnie utrudnione w kraju prawa stanowionego, którego przykładem jest Polska a nie zwyczajowego. Standardy krajowe są dostosowane do krajowej infrastruktury prawnej i tylko w takiej postaci mogą być efektywnie wprowadzone w życie. **Oderwanie się modelu wyceny od struktury instytucjonalnej rynku przyniosłoby taką formalizację wyceny, która uniemożliwiłaby ich aplikację.**

Reasumując, instytucjonalny wymiar rynku dowodzi, że dopóki podstawową formą ładu politycznego są niezależne narodowe państwa, pełna standaryzacja wyceny nie tylko nie jest pożądana ale nie jest możliwa.

4. Analiza SWOT dotycząca przyjęcia jednej definicji wartości rynkowej, jako podstawy wyceny

Pojecie optymalnego sposobu wykorzystania oparte jest na założeniu, że choć dwie lub więcej nieruchomości mogą mieć podobne cechy fizyczne, to mogą istnieć istotne różnice w możliwym sposobie ich wykorzystania.

Poszukiwanie optymalnego sposobu wykorzystania nieruchomości wymaga odpowiedzi na następujące pytania:

- czy proponowane wykorzystanie jest racjonalne i prawdopodobne
- czy wykorzystanie to jest zgodne z prawem, lub, jeśli nie, czy istnieje racjonalne prawdopodobieństwo, że można zdobyć prawny tytuł do takiego wykorzystania
- czy nieruchomość jest fizycznie odpowiednia do proponowanego wykorzystania lub, jeśli nie, czy może być do niego zaadoptowana?
- czy proponowane wykorzystanie jest wykonalne finansowo?
- czy wybrany optymalny sposób wykorzystania jest najbardziej produktywnym sposobem wykorzystania gruntu spośród sposobów wykorzystania spełniających pierwsze cztery warunki ? (MSW, 2005, s. 152).

Analiza optymalnego sposobu wykorzystania przeprowadzona jest z punktu widzenia jak **najlepszego wykorzystania gruntu.** Grunt jest dobrem rzadkim, czyli dobrem, występującym w ograniczonej ilości. Tylko niewielka część zasobu kuli ziemskiej nadaje się do zagospodarowania przez człowieka. Takie spojrzenie jest powszechnie akceptowane w amerykańskiej i brytyjskiej literaturze przedmiotu.

Propozycja co do brzmienia definicji wartości rynkowej i jej interpretacji będzie poprzedzona analizą SWOT – mocnych stron przyjęcia definicji wartości rynkowej z MSW, słabych stron, szans i zagrożeń. Rozważania nie będą tylko przeprowadzone z punktu widzenia optymalnego sposobu wykorzystania gruntu. Rozważania będą uwzględniały również strony transakcji (kupujących i sprzedających), właścicieli a także rzeczoznawców majątkowych, dokonujących wycen. Na tym etapie abstrahujemy od możliwości zmian zapisu definicji wartości na obszarze prawnym.

Analizę SWOT zawierają załączniki 1, 2, i 3. Analiza wykazuje, że głównym poziomem osiągania korzyści jest skala makro i mezo, poziom wartości dla optymalnego sposobu wykorzystania byłby szczególnie wskazany w procesach prywatyzacji. Niewątpliwie optymalny sposób wykorzystania przyczynić się może do obniżenia różnicy pomiędzy wyceną a wyceną, co zmniejsza niepewność wyceny. Z drugiej strony zasada ta jest trudna do wprowadzenia ze względów instytucjonalnych (infrastruktura prawna, brak miejscowych planów zagospodarowania), braku danych z rynku, ze względu na zwyczaje i praktykę wyceny.

5. Wartość rynkowa jako jeden rodzaj wartości w opinii rzeczoznawców majątkowych

Wśród rzeczoznawców majątkowych została w 2006 roku przeprowadzona ankieta dotycząca znajomości i akceptacji zmian wprowadzanych przez M.S.W. Ankieta objęła 76 respondentów, uczestników seminariów poświeconych praktycznym aspektom zastosowania podejścia dochodowego. Z obserwacji wynika, że uczestnikami szkoleń nie są najsłabsi przedstawiciele środowiska, lecz wręcz przeciwnie – Ci, którzy bardzo poważnie traktują wykonywany zawód rzeczoznawcy majątkowego i poszukują dodatkowego wsparcia.

Celem ankiety było rozpoznanie, jak elementy instytucjonalnego wymiaru rynku przejawiające się w zwyczajach, w wolno zmieniającej się świadomości a zatem i w praktyce wyceny mogą utrudnić wdrożenie Międzynarodowych Standardów Wyceny.

Przeprowadzona ankieta wykazała, że rzeczoznawcy nie znają Międzynarodowych Standardów Wyceny (62% , stan – 2006 r.). Wśród tych, którzy znają przeważają przeciwnicy wprowadzenia jednej definicji wartości rynkowej zakładającej optymalny sposób użytkowania (53%). Na pytanie, czy Polska powinna przyjąć wymogi MSW odpowiedzi udzielali zarówno osoby znające jak i nie znające MSW. Pomimo dominacji negatywnych odpowiedzi na to pytanie, dominują zwolennicy przyjęcia MSW. Przeważają zwolennicy ewolucyjnego

przyjścia standardów, poprzedzonego kilkuletnim okresem dostosowawczym. Uważają bowiem, że dane rynkowe są niewystarczające, by móc wyznaczyć zawsze optymalny sposób wykorzystania (62%).

O słabym przygotowaniu środowiska do szybkiego wdrożenia jednej wartości rynkowej zakładającej optymalny sposób użytkowania świadczą odpowiedzi na pytanie otwarte, które miało skatalogować czynniki utrudniające wyznaczanie wartości rynkowej dla optymalnego sposobu użytkowania. Prawie 57% respondentów (43 osoby) nie umiało wskazać żadnego czynnika. Ci, którzy wskazali, poszukują źródeł w braku analiz rynkowych, braku katastru, braku stabilności rynku, braku opisu budynków, zbyt słabo rozwiniętym rynku nieruchomości, braku komputerowej bazy danych, dyskusyjności słowa „optymalny", rzadziej w braku miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego.

Większość z tych czynników stanowi także utrudnienie przy określaniu wartości rynkowej dla aktualnego sposobu wykorzystania. Tylko jeden z respondentów wskazał na brak znajomości przez pojedynczego rzeczoznawcę zamiarów inwestorów.

Respondenci dostrzegają, że przyjęcie jednej koncepcji wartości rynkowej, zakładającej optymalny sposób wykorzystania, przyczyni się do zmniejszenia różnic w poziomie wartości (wycena a wycena). Na 63 odpowiedzi udzielonych na to pytanie prawie 70% odpowiedziało twierdząco.

6. Zakończenie

Międzynarodowe Standardy Wyceny zostały zaaprobowane przez wiele krajów, których liczba będzie się zwiększać. Dorobek Komitetu Międzynarodowych Standardów Wyceny polega na ujednoliceniu definicji wartości rynkowej i wartości nierynkowych a także na stworzeniu ogólnych, wspólnych zasad wyceny.

Dążenie do wprowadzenia jednej definicji wartości rynkowej opartej na optymalnym sposobie wykorzystania leży w interesie gospodarki w skali makro, gospodarki lokalnej, w interesie uczestników rynku, a także rzeczoznawcy, gdyż powinna przyczynić się do zmniejszenia rozpiętości w poziomach wartości tej samej nieruchomości, wycenianej dla tego samego celu i w tym samym czasie, Zbliży to ponadto praktykę wyceny do praktyki międzynarodowej.

Wdrożenie jednej wartości rynkowej, zakładającej optymalny sposób wykorzystania nieruchomości, musi być jednak e t a p o w a n e. Decyduje o tym:

- instytucjonalny wymiar rynku, którego istotnym elementem jest infrastruktura prawna, **zwyczaje i praktyka wyceny** (zasada – *highest and best used* była zasadą stosowaną marginalnie), brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, mały udział inwestorów instytucjonalnych, ujawniających swoje zachowania,
- konieczność zmian krajowych standardów zawodowych,
- konieczność zmian programów nauczania na studiach podyplomowych

– konieczność wdrożenia szkoleń w ramach permanentnego kształcenia.

Dopóki jednak podstawową formą ładu politycznego są niezależne narodowe państwa, MSW nie mają bezpośredniej mocy egzekucyjnej. **Wydaje się, że na tym etapie rozwoju globalizacji pełna standaryzacja nie tylko nie jest możliwa, ale nawet nie jest pożądana. Główną barierę stanowi instytucjonalny wymiar rynku, który ujawnia, że rynek nieruchomości stanowi jedność prawa, zwyczajów i praktyk zawodowych, psychologii, socjologii, organizacji, które decydują o kształtowaniu się popytu i podaży, a więc o cenach i o wartości.**

7. Literatura

BRETT M. 2002.Valuation Standards for the Globar Market, RICS.

FRENCH N., GABRIELLI L. 2005. Market Value and Depreciated Replacement Cost: Contradictiory or Complementary? ERES, Dublin.

MIĘDZYNARODOWE STANDARDY WYCENY (wydanie polskie). 2005. Polska federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, Warszawa.

WYCENA NIERUCHOMOŚCI, wydanie polskie, Polska Federacja Rzeczoznawców Majątkowych.

Załącznik 1

Zalety wprowadzenia jednej definicji wartości rynkowej, zakładającej zawsze optymalny sposób użytkowania

Poziom rozważań	Oddziaływanie
skala makro i mezo	
▪ lepsze wykorzystanie przestrzeni	▪ tylko wartość rynkowa, zakładająca optymalny sposób wykorzystania nieruchomości, może maksymalizować wartość przestrzeni.
▪ wyższe wpływy z podatków	▪ lepsze wykorzystanie nieruchomości zwiększa wpływy z podatku od nieruchomości w krajach, w których jest podatek ad valorem
skala mikro	▪ poszukiwanie optymalnego sposobu wykorzystania nieruchomości zwiększa wpływy również z opłat m.in. za czynności cywilno-prawne (niższa opłata przy

♦ inwestorzy	sprzedaży nieruchomości poprzemysłowej, wycenianej jako przemysłowa czy magazynowo-biurowa, wyższa dla funkcji, która maksymalizuje tę wartość),
♦ zbywający	
♦ proces wyceny	▪ optymalny sposób wykorzystania odwzorowuje sposób myślenia profesjonalnych inwestorów, prowadzi do określenia wartości rynkowej na górnych poziomach, zbliża wartość rynkową do wartości indywidualnej
♦ rzeczoznawca	▪ przyjęcie najkorzystniejszego sposobu wykorzystania odgrywa pozytywną rolę dla zbywającego, stawia go w relatywnie lepszej niż dotychczas pozycji, kiedy dominują wyceny zakładające aktualny sposób użytkowania. Ma to szczególnie istotne znaczenie przy sprzedaży w postępowaniach upadłościowych ▪ przyjęcie jednej definicji wartości rynkowej prowadzi do zmniejszenia różnicy pomiędzy wycenami dokonanymi przez różnych rzeczoznawców tej samej nieruchomości, w tym samym czasie i w tym samym celu. Zmniejsza to n i e p e w n o ś ć wyceny, rozumianą jako różnice pomiędzy wyceną a wyceną,

	▪ zmniejszenie różnicy pomiędzy wycena a wyceną zmniejsza ryzyko wykonywania zawodu

Załącznik 2

Wady przyjęcia jednej definicji wartości rynkowej, zakładającej optymalny sposób wykorzystania

Poziom rozważań	Oddziaływanie
poziom teoretyczny **Skala makro i mezo** **Skala mikro:** ♦ inwestorzy ♦ zbywający ♦ proces wyceny	▪ koncepcja optymalnego sposobu wykorzystania oparta jest na klasycznej ekonomii, zakładającej racjonalne zachowania uczestników rynku. W praktyce gospodarczej nie dominują racjonalne zachowania, dominują zachowania dostosowawcze. Oznacza to, że koncepcja wartości, osadzona na najkorzystniejszym sposobie użytkowania, może nie obiektywizować rynku, przestać odwzorowywać dominujące zachowania uczestników rynku. brak negatywnych skutków oddziaływania jak wyżej ▪ poszukiwanie optymalnego sposobu wykorzystania na

♦ rzeczoznawca majątkowy	rynkach wschodzących – co zaznaczają również M.S.W. - może być utrudnione. Źródłem tych utrudnień mogą być: - brak miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego a jak stwierdzają MSW „aby optymalny sposób wykorzystania spełniał kryterium dopuszczalności prawnej – sposób wykorzystania nieruchomości musi być zgodny z obowiązującymi przepisami planowania i zagospodarowania przestrzennego terenu (MSW, s. 289) - trudności w uzyskaniu informacji rynkowych, niezbędnych w procesie wyceny. Na rynku nieruchomości w Polsce, gdzie udział inwestora instytucjonalnego jest niewielki, występuje poufność informacji dotyczących stawek czynszu, wypełnienia nieruchomości, poziomu wydatków operacyjnych. - zwyczaje, występujące na obszarze praktyki wyceny. Dominującym rodzajem wartości w praktyce wyceny jest wartość rynkowa dla aktualnego sposobu użytkowania. Zasada *highest and best used* znana i akceptowana na rozwiniętych rynkach nieruchomości, nie jest doceniana w

	praktyce wyceny w Polsce - poszukiwanie najkorzystniejszego sposobu wykorzystania powinno być poparte **testami** uzasadniającymi, że przyjęty sposób wykorzystania owocuje osiągnięciem najwyższej wartości spośród sposobów, które zapewniają najlepsze wykorzystanie nieruchomości, będące jednocześnie fizycznie możliwym, prawnie dopuszczalnym i finansowo wykonalnym (MSW, 2005, s.45) – por. załącznik nr 1 ▪ przyjęcie zasady optymalnego wykorzystania wymaga od rzeczoznawcy znajomości trendów zachodzących na rynkach nieruchomości, odwzorowania oczekiwań profesjonalnych inwestorów, co stanowczo zwiększa trudność wyceny ▪ konieczność przeprowadzenia testów zwiększa pracochłonność wyceny

Załącznik 3

Szanse i zagrożenia wynikające z wprowadzenia jednego rodzaju wartości rynkowej, zakładającej optymalny sposób wykorzystania

Poziom rozważań	Oddziaływanie
S Z A N S E	
Skala makro i mezo ♦ rzeczoznawca majątkowy	▪ zapewnia sprawniejszą alokację kapitału, co prowadzi do lepszego wykorzystania nieruchomości ▪ rynek nieruchomości, na którym wyznacza się wartość dla najkorzystniejszego sposobu wykorzystania, może być obszarem mniejszych spekulacji ▪ ma pozytywny wpływ na popyt wewnętrzny, bowiem prowadzi do zwiększenia wartości zabezpieczenia dla kredytobiorcy ▪ ujednolicenie definicji daje rzeczoznawcy możliwość działania na arenie międzynarodowej
Z A G R O Ż E N I A	
Skala makro i mezo	Ten poziom wartości może okazać się bardzo niebezpieczny w procesach reprywatyzacji

MARKET VALUE FOR THE BEST AND HIGHEST USE IS THE VALUE BEST AND HIGHEST FOR EVERYONE?

Ewa Kucharska-Stasiak
Department of Investment and Real Estate
University of Lodz
e-mail: ewkuchar@uni.lodz.pl

Key words: *real estate, global market, professional standards, market value*

Abstract

Globalization accelerates product standardization in many areas, including valuation. Its symptom is the trend to harmonize valuation rules and practice. The prerequisite for the harmonization is standardization of terminology. The most important category defined on the international forum is the definition and interpretation of market value.

The article aims to capture similarities and differences between a definition operated by national standards and a definition approved by the International Valuation Standards. It also endeavours to identify the legitimacy, possibilities, as well as pace of accepting market value definition and interpretation in Poland.

I.3. GLOBALIZACJA A MODEL EKONOMETRYCZNY JAKO NARZĘDZIE POLSKIEGO RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO

Roman Pawlukowicz
Katedra Ekonometrii i Informatyki
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
e-mail: roman.pawlukowicz@ae.jgora.pl

Słowa kluczowe: *wycena rynkowa nieruchomości, model ekonometryczny*

Streszczenie

W artykule zaprezentowano krótki przegląd opinii na temat praktycznej użyteczności modeli ekonometrycznych do wyceny rynkowej nieruchomości w krajach o bardziej rozwiniętych rynkach nieruchomości niż rynek polski. Podjęto próbę oceny przydatności modeli ekonometrycznych dla określania wartości rynkowej nieruchomości w realiach polskiej rzeczywistości. Dowiedziono tożsamość modelu ekonometrycznego i stosowanych aktualnie w Polsce metod porównawczych (metody porównywania parami i metoda korygowania ceny średniej).

1. Wprowadzenie

Wejście Polski do Unii Europejskiej, globalizacja światowej gospodarki i międzynarodowy przepływ kapitału stawiają nowe wyzwanie dla środowiska rzeczoznawców majątkowych. Jest nim potrzeba ujednolicenia zasad wyceny w skali światowej i stworzenie warunków dla elastycznego wprowadzania ich zmian (por. KUCHARSKA-STASIAK 2006, s. 47-51). Z przeglądu (por. MILLER, MARKOSYAN 2003, s. 182) wynika, że metodologia wyceny nieruchomości nie jest i nigdy nie była statyczna. Nowe propozycje są jednak ostrożnie postrzegane zanim przejdą próbę czasu, bowiem „... dopóki nowe rozwiązania nie są należycie dostosowane do warunków, w jakich mają być wykorzystane, dopóty lepiej nie wprowadzać ich zbyt pochopnie do praktyki gospodarczej. Takie postępowanie przynosi wielką szkodę teoretycznemu kierunkowi badań, który zaczyna budzić nieufność, rodzi uczucie zawodu i ustala błędna opinię, iż jest on formą uprawiania sztuki dla sztuki" (por. ZELIAŚ 1997, s. 19).

2. Problemy aplikacji metod statystyczno-ekonometrycznych w wycenie nieruchomości

W polskich środowisku osób naukowo zajmujących się statystyką i ekonometrią rośnie zainteresowanie stosowaniem metod statystycznych i ekonometrycznych na obszarze rynkowej wyceny nieruchomości. Występują także propozycje matematycznego modelowania wyceny rynkowej nieruchomości (por.

ADAMCZEWSKI 2006). Nie koreluje z tym jednak zainteresowanie środowiska polskich rzeczoznawców majątkowych (por. LEDZION-TROJANOWSKA 2004, s. 61) . Pominięcie metody analizy statystycznej rynku w projekcie standardu zawodowego rzeczoznawców majątkowych (por. [*Projekt nowego standardu* ..., s. 19 – 25) wskazuje na niebezpieczną tendencję środowiska do eliminacji tej metody z warsztatu pracy polskiego rzeczoznawcy majątkowego.

Głoszone są opinie, że zapis prawny (por. *Rozporządzenie w sprawie wyceny...*, § 4, ust. 5) uprawnia stosować metodę analizy statystycznej rynku tylko i wyłącznie dla celów określania wartości katastralnej nieruchomości, a nie wartości rynkowej nieruchomości. Według innych (por. np. HOZER, KOKOT 2005, s. 30-31), szczególnym, a może nawet wyłącznym polem bezpośredniego zastosowania metod statystycznych do wyceny nieruchomości jest wycena masowa. Przegląd polskiego dorobku z zakresu zastosowań metod ekonometrycznych na obszarze wyceny rynkowej nieruchomości dowodzi, że - mimo wszystko - rośnie zainteresowanie tymi narzędziami statystycznymi (por. PAWLUKOWICZ 2007; PAWLUKOWICZ 2002, s. 209-224).

W podejmowanych rozważaniach metodologicznych wyrażany jest powszechnie pogląd, że podstawowym narzędziem metody analizy statystycznej rynku jest model ekonometryczny (analiza regresji, model regresji) – (por. HOZER, KOKOT, KUŹMIŃSKI 2002, s. 17-20; PRYSTUPA 2000, s. 16-17; HOZER 2001, s. 13-14; CZAJA 2004, s. 67-74; PRYSTUPA 2001, s. 79-84)[1].

W polskim środowisku rzeczoznawców majątkowych występują krańcowo zróżnicowane opinie na temat użyteczności modeli ekonometrycznych przy określaniu rynkowej wartości nieruchomości, z przewagą ocen negatywnych (por. PAWLUKOWICZ 2002, s. 209).

To, że można wskazać na nieudane modele ekonometryczne w wycenie nieruchomości nie daje podstawy do twierdzenia, iż model ekonometryczny nie może stanowić użytecznego narzędzia w procesie określania wartości rynkowej nieruchomości. Nie czyńmy jednak – z drugiej strony – tego narzędzia natychmiast powszechnym (por. PAWLUKOWICZ 2003, s. 35-36).

Polskie doświadczenia w stosowaniu modeli ekonometrycznych w wycenie nieruchomości są dość skromne. Krótki czasookres stosowania, a co gorsze, nienajlepsze rezultaty sprawiły, że w „polskiej szkole" wyceny nieruchomości

[1] W literaturze przedmiotu pojęcia: model ekonometryczny, model strukturalny, model opisowy, model regresji , model regresyjny, równanie regresji, funkcja regresji są używane alternatywnie (por. [SZMIGIEL 2000, s. 12; WELFE 2003, s. 29; BLALOCK 1977, s. 311; JAJUGA 1993, s. 224; GATNAR, WALESIAK 2004, s. 83; GAJDA 2001. s. 63]). Należy zauważyć, że pojęcie „regresja" ma swoje historycznie ustalone znaczenie (por. [OSTASIEWICZ 2000, s. 288-293; SZMIGIEL 2000, s. 5-16]), które uprawnia do stosowania tego terminu w ściśle oznaczonych warunkach. Dlatego też w dalszej treści będzie używany – jako adekwatny dla przedmiotu sprawy - termin „model ekonometryczny", rozumiany jako „kwantyfikowalne relacje zapisane w postaci pojedynczych równań matematycznych lub ich układów, łączące w sposób zgodny z teorią ekonomii dane empiryczne dotyczące zjawisk gospodarczych" (por. [WELFE 2003, s. 25]).

model ekonometryczny nie jest dobrze postrzegany. Przegląd zagranicznych rezultatów stosowania modeli ekonometrycznych w wycenie rynkowej nieruchomości wskazuje, że oceny wydają się być dużo bardziej optymistyczne (por. PAWLUKOWICZ 2007).

Przewiduje się (por. MACCRATE, PETERSON 2000, s. 244), że w przyszłości rola modeli ekonometrycznych w wycenie nieruchomości jeszcze bardziej wzrośnie. Zwraca się przy tym uwagę (por. CASE 1983, s. 316; DILMORE 1972, s. 461; ISAKSON 2001, s. 430; KINCHEL 1993, s. 584-585; SMITH 1979, s. 248; SMITH, HANNE, CAPLES 1999, s. 375-376) by model ekonometryczny w wycenie nieruchomości stosować bardzo rozważnie i w rozsądny sposób, nie w sposób mechaniczny, najlepiej obok niż zamiast tradycyjnych podejść, tylko w przypadkach, które w ogóle mają dostateczne uzasadnienie na jego zastosowanie. Uważa się (por. np. KANNE, LINNE, JOHNSON 2004, s. 25), że implementacji modelu ekonometrycznego do procesu wyceny nieruchomości dokonuje się nie dla zastąpienia tradycyjnych metod wyceny, lecz dla poszerzenia kręgu już stosowanych.

Niedopuszczanie tej metodyki do warsztatu polskiego rzeczoznawcy majątkowego jest działaniem wielce nieodpowiedzialnym i mocno ryzykownym. Jeśli praca polskiego rzeczoznawcy majątkowego ma być przydatna - zwłaszcza na rynku międzynarodowym – to nie może w niej zabraknąć akceptowanego na cywilizowanych w świecie rynkach nieruchomości narzędzia, jakim jest model ekonometryczny. Wnioski płynące z obrad XIV Krajowej Konferencji Rzeczoznawców Majątkowych (por. NUREK 2005, s. 46-47) jednoznacznie postulują o ewolucję obowiązujących w Polsce zasad wyceny nieruchomości w kierunku zbieżnym z duchem międzynarodowych standardów wyceny.

Niezrozumiały jest opór wobec uprawomocnienia modelu ekonometrycznego w wycenie nieruchomości przez polskiego rzeczoznawcę majątkowego. Modele te są bowiem obecnie podstawowym – z czego mało kto zdaje sobie sprawę – praktycznym narzędziem pracy polskiego rzeczoznawcy majątkowego przy korzystaniu w wycenie rynkowej nieruchomości z podejścia porównawczego – tak metody porównywania parami, jak i metody korygowania ceny średniej. Obie te metody są w swoich zasadach szczególnym, ale jednak, modelem ekonometrycznym.

3. Metoda porównywania parami – formalizacja procedury

W rozważaniach nad metodyką metody porównywania parami podejmowane są niezależne próby parametryzacji tej metody (por. SAWIŁOW 2004, s. 179-189; SAWIŁOW 2006, s. 233-242; CZAJA 2004, s. 60-63; CZAJA 2001, s. 129-132; ZYGA 2001, s.55-58).

Uwzględniając zasady metody porównywania parami zapisane w przepisach prawa i normach zawodowych jej procedurę można ująć w następujących zależnościach:

$$W_r^{(w/j)} = c_r^{(j)} + \sum_{i=1}^{n} \frac{\left(c_{\max} - c_{\min}\right) \cdot \omega_i}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \cdot \left(l_i^{(w)} - l_i^{(j)}\right) \quad (1)$$

$$\left(l_i^{(g)} > l_i^{(d)}\right), \quad (2)$$

gdzie:

$W_r^{(w/j)}$ – cząstkowa wartość rynkowa jednostki porównawczej nieruchomości wycenianej według *j*-tej nieruchomości podobnej,

j – numer nieruchomości podobnej, ($j = 1,...,m$)

$c_r^{(j)}$ – cena transakcyjna jednostki porównawczej *j*-tej nieruchomości podobnej,

c_{max} – najwyższa cena transakcyjna jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

c_{min} – najniższa cena transakcyjna jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

l_i – numer poziomu *i*-tej cechy, realizujący preferencję poziomu ($l_i = 1,\ldots, L_i;\ i = 1,\ldots,n$),

$l_i^{(g)}$ – numer poziomu *i*-tej cechy dla nieruchomości o najwyższej cenie jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

$l_i^{(d)}$ – numer poziomu *i*-tej cechy dla nieruchomości o najniższej cenie jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

$l_i^{(w)}$ – numer poziomu *i*-tej cechy dla nieruchomości wycenianej,

ω_i – waga *i*-tej cechy, spełniająca warunki: $\omega_i \in (0;1)$, $\Sigma_i\, \omega_{i=1.}$

Podstawiając:

$$a_0 = c_r^{(j)}, \quad (3)$$

$$x_i = l_i^{(w)} - l_i^{(j)}, \quad (4)$$

$$a_i = \frac{\left(c_{\max} - c_{\min}\right) \cdot \omega_i}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}}, \quad (5)$$

Otrzymujemy:

$$W_r^{(w/j)} = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i x_i. \quad (6)$$

Ostatecznie, wartość rynkową jednostki porównawczej nieruchomości wycenianej określa się na poziomie:

$$W_r^{(w)} = \frac{1}{m}\sum_{j=1}^{m} W_r^{(w/j)}. \tag{7}$$

4. Metoda korygowania ceny średniej – formalizacja procedury

„Przy metodzie korygowania ceny średniej ... wartość nieruchomości będącej przedmiotem wyceny określa się w drodze korekty średniej ceny nieruchomości podobnych współczynnikami korygującymi, uwzględniającymi różnicę w poszczególnych cechach tych nieruchomości" (por. *Rozporządzenie w sprawie wyceny* ..., § 4 ust. 4). W standardzie (por. *Standardy zawodowe* ... standard III.7, pkt 3.3. i pkt 4.15.) dla metody tej ustala się następującą formułę:

$$W_r^{(w)} = \bar{c} \cdot \sum_{i=1}^{n} k_i, \tag{8}$$

gdzie:

$W_r^{(w)}$ – wartość rynkowa jednostki porównawczej nieruchomości wycenianej,

$\bar{c}$ – średnia arytmetyczna cen transakcyjnych jednostki porównawczej przyjętych do analizy nieruchomości podobnych,

k_i – współczynnik odzwierciedlający wpływ *i*-tej cechy na wartość nieruchomości,

i – numer cechy ($i = 1,...,n$)."

Podejmowane są próby ujęcia formalnego tej metody (por. SAWIŁOW 2005, s. 29-33; CZAJA 2004, s. 63-65; CZAJA 2001, s. 132-136; CEGIELSKI 2005, s. 32-38; CELLMER 2004 s.32-39; ŚLUSARCZYK 2004, s.55-61).

Uwzględniając zasady tej metody zapisane w przepisach prawa i normach zawodowych, jej procedurę można ująć w następujących zależnościach:

$$k_i = \left(\frac{c_{\min}}{\bar{c}} + \frac{\frac{c_{\max}}{\bar{c}} - \frac{c_{\min}}{\bar{c}}}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \right) \cdot \omega_i \cdot \left(l_i^{(w)} \right) \qquad \left(l_i^{(g)} > l_i^{(d)} \right), \tag{9}$$

gdzie:

c_{max} – najwyższa cena transakcyjna jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

c_{min} – najniższa cena transakcyjna jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

$\bar{c}$ – średnia arytmetyczna ze zbioru cen transakcyjnych jednostki porównawczej nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

$l_i^{(g)}$ – numer poziomu *i*-tej cechy dla nieruchomości o najwyższej cenie jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

$l_i^{(d)}$ – numer poziomu *i*-tej cechy dla nieruchomości o najniższej cenie jednostki porównawczej spośród nieruchomości podobnych przyjętych do analizy,

$l_i^{(w)}$ – numer poziomu *i*-tej cechy dla nieruchomości wycenianej,

l_i – numer poziomu *i*-tej cechy, realizujący preferencję poziomu ($l_i = 1,\ldots, L_i$; i = 1,…,n),

ω_i – waga *i*-tej cechy, spełniająca warunki: $\omega_i \in (0;1)$, $\Sigma_i\, \omega_{i=1.}$

Wstawiając powyższą zależność do formuły metody korygowania ceny średniej i przekształcając ją jak niżej,

$$W_r^{(w)} = \overline{c} \cdot \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{c_{\min}}{\overline{c}} + \frac{\dfrac{c_{\max} - c_{\min}}{\overline{c}}}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \right) \cdot \omega_i \cdot \left(l_i^{(w)} - l_i^{(d)} \right) \tag{10}$$

$$W_r^{(w)} = \sum_{i=1}^{n} \left[\frac{\overline{c} \cdot c_{\min}}{\overline{c}} + \frac{\dfrac{\overline{c} \cdot \left(c_{\max} - c_{\min} \right)}{\overline{c}}}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \right] \cdot \omega_i \cdot \left(l_i^{(w)} - l_i^{(d)} \right) \tag{11}$$

$$W_r^{(w)} = \sum_{i=1}^{n} \left[\frac{\overline{c} \cdot c_{\min}}{\overline{c}} + \frac{\dfrac{\overline{c} \cdot \left(c_{\max} - c_{\min} \right)}{\overline{c}}}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \right] \cdot \omega_i \cdot \left(l_i^{(w)} - l_i^{(d)} \right). \tag{12}$$

otrzymujemy:

$$W_r^{(w)} = c_{\min} + \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{c_{\max} - c_{\min}}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \cdot \omega_i \right) \cdot \left(l_i^{(w)} - l_i^{(d)} \right) \qquad l_i^{(g)} > l_i^{(d)}. \tag{13}$$

Podstawiając z kolei:

$$a_0 = c_{\min}, \tag{14}$$

$$a_i = \frac{c_{\max} - c_{\min}}{l_i^{(g)} - l_i^{(d)}} \cdot \omega_i, \tag{15}$$

$$x_i = l_i^{(w)} - l_i^{(d)}, \tag{16}$$

otrzymujemy:

$$W_r^{(w)} = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i x_i \,. \qquad (17)$$

5. Wnioski

Równania (6) i (17) są liniowymi modelami ekonometrycznymi, w których parametry strukturalne są szacowane w odmienny, niż czyni to klasyczna procedura ekonometrycznego przetwarzania danych, sposób. Nie zmienia to faktu, że oba równania są modelami ekonometrycznymi.

Uprawnione w polskiej praktyce wyceny metody określania wartości rynkowej nieruchomości zaliczane do podejścia porównawczego osadzone są na jednej wspólnej przesłance metodycznej. Jest nią model ekonometryczny. Metoda porównywania parami i metoda korygowania ceny średniej – jak wyżej wykazano – dochodzi do wartości rynkowej poprzez jej wyznaczenie z równań, które mają charakter modeli ekonometrycznych. Obie metody, choć nikt tego oficjalnie dotychczas nie stwierdził, pozwalają określić przedmiotową wartość za pomocą odpowiedniego modelu ekonometrycznego. Modele te różnią się jedynie wyrazem wolnym a_0 (warto przy tym odnotować, że metoda korygowania ceny średniej jest w zasadzie szczególnym przypadkiem metody porównywania parami, bo tylko jednej szczególnej pary: nieruchomość wyceniana i nieruchomość ze zbioru nieruchomości podobnych, która uzyskała w obrocie rynkowym najniższą cenę jednostki porównawczej). Metoda zaś analizy statystycznej rynku – choć aktualnie bez wyraźnie sformułowanych zasad metodycznych i praktycznie nie stosowana – jest niemal jednoznacznie identyfikowana z typową procedurą ekonometrycznego przetwarzania danych prowadzącą właśnie do modelu ekonometrycznego. Nieuzasadniona jest zatem dyskusja i ostra polemika środowiska osób związanych praktycznie i teoretycznie z problematyką wyceny nieruchomości na temat przydatności modeli ekonometrycznych do określania wartości rynkowej nieruchomości. Dyskusja w tym temacie jest całkowicie pozbawiona jakichkolwiek przesłanek pragmatycznych. Skoro niekwestionowane (podstawowe) miejsce w polskiej praktyce wyceny rynkowej nieruchomości zajmuje metoda porównywania parami i metoda korygowania ceny średniej (metody bez wątpienia ekonometryczne) i brak jest – w zasadzie - w środowisku wyceniających wątpliwości co do ich użyteczności, to tym samym nie ma powodów do twierdzenia, że modele ekonometryczne nie mogą być (lub, co najmniej, są wątpliwym) narzędziem pracy polskiego rzeczoznawcy majątkowego. Obie te metody - w swojej proceduralnej istocie - obejmują bowiem czynności, które w rezultacie prowadzą do modelu ekonometrycznego, jako pragmatycznej formuły służącej do określania wartości rynkowej wycenianej nieruchomości.

Wydaje się, że takie wnioski należy wyciągnąć z ustaleń, jakie mają miejsce w innych polskich badaniach (por. CZAJA 2004, s. 74-76; SAWIŁOW 2006, s. 236-242), choć autorzy tak jednoznacznie ich nie precyzują. Dyskusja w temacie modele ekonometryczne w rynkowej wycenie nieruchomości powinna przenieść się przeto

na płaszczyznę zagadnień związanych z doskonaleniem sposobów ich identyfikacji i szacowania parametrów strukturalnych. Badania zagraniczne (por. JACKSON 2005, s. 364-365) dowodzą bowiem, że w świecie bardziej doświadczonym na płaszczyźnie wyceny nieruchomości wątpliwości co do przydatności modeli ekonometrycznych dla wyceny nieruchomości nie ma, problemem są natomiast uwarunkowania ich poprawnej budowy.

6. Literatura

ADAMCZEWSKI Z. 2006. *Elementy modelowania matematycznego w wycenie nieruchomości. Podejście porównawcze.* Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.

BLALOCK H.M. 1977. *Statystyka dla socjologów.* Warszawa: PWN.

CEGIELSKI P. 2005. *Czym jest metoda korygowania ceny średniej?* „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 1. Warszawa: Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

CELLMER R. 2004. *Metoda korygowania ceny średniej? (artykuł dyskusyjny).* „Wycena" nr 1. Olsztyn: Wyd. Educaterra.

CZAJA J. 2001. *Metody szacowania wartości rynkowej i katastralnej nieruchomości.* Kraków: Wyd. Komp-System.

CZAJA J. 2004. *Merytoryczna analiza procedur szacowania rynkowej wartości nieruchomości w podejściu porównawczym.* W: *Analiza i modelowanie rynku nieruchomości na potrzeby wyceny.* „Studia i Materiały" vol. 12, nr 1. Olsztyn: Wyd. Towarzystwo Naukowe Nieruchomości.

GAJDA J.B. 2001. *Prognozowanie i symulacje a decyzje gospodarcze.* Warszawa: Wyd. C.H. Beck.

GATNAR E., WALESIAK M. 2004. *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych.* Wrocław: Wydawnictwa Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

HOZER J. 2001. *Regresja wieloraka a wycena nieruchomości.* „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 2. Warszawa: Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

HOZER J., KOKOT S., KUŹMIŃSKI W. 2002. *Metody analizy statystycznej rynku w wycenie nieruchomości.* Warszawa: Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

HOZER J., KOKOT S. 2005. *Głos w dyskusji na temat standardu wyceny nieruchomości w podejściu porównawczym.* „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 1(45).

JACKSON T.O. 2005. *Evaluating environmental stigma with multiple regression analysis.* "The Appraisal Journal" Fall.

JAJUGA K. 1993. *Statystyczna analiza wielowymiarowa.* Warszawa: PWN.

KUCHARSKA-STASIAK E. 2006. *Wpływ globalizacji na ewolucję procesu wyceny nieruchomości.* Rzeczoznawca Majątkowy Nr 3.

LEDZION-TROJANOWSKA Z. 2004. *Diagnoza obecnego stanu i kierunki rozwoju zawodu rzeczoznawcy majątkowego. Identyfikacja obszarów problemowych.* „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 4 (44).

MILLER N.G., MARKOSYAN S. 2003. *The academic roots and evolution of real estate appraisal.* "The Appraisal Journal" . April.

NUREK W. 2005. *Po XIV Konferencji ….*"Nieruchomości C.H. Beck" nr 10.

OSTASIEWICZ W. 2000. *Propedeutyka probabilistyki.* Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

PAWLUKOWICZ R. 2007. *Użyteczność modeli ekonometrycznych w wycenie nieruchomości – polskie i zagraniczne opinie.* W: *Mikroekonometria w teorii i praktyce.* Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Wydawnictwa Uniwersytetu Szczecińskiego (w druku).

PAWLUKOWICZ R. 2002. *Polskie koncepcje zastosowań analizy regresji wielorakiej w wycenie rynkowej nieruchomości.* Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 950. Ekonometria 10. Wrocław: Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

PAWLUKOWICZ R. 2003. *Ekonometryczne modelowanie wartości rynkowej nieruchomości – polskie doświadczenia.* „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 2 (37).

Projekt nowego standardu III.7. Wycena nieruchomości przy zastosowaniu podejścia porównawczego. „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 4. Warszawa: Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych 2004.

PRYSTUPA M. 2000. *O potrzebie dalszych prac nad zastosowaniem regresji wielorakiej w wycenie nieruchomości.* „Rzeczoznawca Majątkowy" nr 4. Warszawa: Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

PRYSTUPA M. 2001. *Wycena nieruchomości przy zastosowaniu podejścia porównawczego – omówienie standardu wraz z przykładami zadań.* Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego. (Dz. U. Nr 207, poz. 2109 z późniejszymi zmianami).

Sawiłow E. 2004. *Analiza metod ustalania wpływu atrybutów na wartość nieruchomości,* W: *Analiza i modelowanie rynku nieruchomości na potrzeby wyceny.* „Studia i Materiały" vol. 12, nr 1. Olsztyn: Wyd. Towarzystwo Naukowe Nieruchomości.

SAWIŁOW E. 2005. *Metoda korygowania ceny średniej – nowe ujęcie.* „Wycena" nr 3. Olsztyn: Wyd. Educaterra.

SAWIŁOW E. 2006. *Ocena dokładności wartości nieruchomości jako obiektu inwestowania.* W: *Nieruchomość jako obiekt finansowania i zarządzania.* „Studia i Materiały" vol. 14, nr 1. Olsztyn: Wyd. Towarzystwo Naukowe Nieruchomości.

Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych. (wydanie ósme poszerzone). Wyd. Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych 2004.

SZMIGIEL C. 2000. *Regresja jako warunkowa wartość oczekiwana.* W: *Zbiór zadań z ekonometrii.* Red. J. Dziechciarz. Wrocław: Wyd. Akademia Ekonomiczna We Wrocławiu.

ŚLUSARCZYK M. 2004. *Metoda korygowania ceny średniej to metoda korygowania ceny minimalnej (artykuł dyskusyjny).* „Wycena" nr 2. Olsztyn: Wyd. Educaterra.
WELFE A. 2003. *Ekonometria.* Warszawa: PWE.
ZELIAŚ A. 1997. *Teoria prognozy.* Warszawa: PWE.
ZYGA J. 2001. *Alternatywny model wartości w metodzie porównania parami.* „Wycena" nr 3. Olsztyn: Wyd. Educaterra.

*****

GLOBALIZATION PROCESS AND THE ECONOMETRIC MODEL AS A TOOL OF POLISH VALUER

Roman Pawlukowicz
Department of Econometrics and Computer Science
Wrocław Uniwesity of Ekonomics
e-mail: roman.pawlukowicz@ae.jgora.pl

Key words: property appraisal of market value, econometric model

Abstract

The article discusses some results of econometric model in market appraisal of properties outside Poland, in countries with more developed real estate market sectors.

The paper focuses on the effect of binding for these methods procedural operations – written in words in legal regulations and professional standards – on the form of interdependencies characteristic for them.

The obtained results are compared to the effects obtained by the use of econometric modelling, which leads to the conclusion that the comparative approach – in each of the three methods – is a simulation formed on the basis of the econometric model.

DZIAŁ II

WPŁYW PROCESÓW GLOBALIZACYJNYCH NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI

II.1. INTERNATIONAL HOUSING CYCLES: CAUSES, CONSEQUENCES AND POLICIES[2]

Geoffrey Meen
Department of Economics
The University of Reading Business School
e-mial: g.p.meen@reading.ac.uk

Abstract

Many countries around the world have experienced strong growth in house prices over the last ten years. Controversy still surrounds the issue of whether of whether these are caused by speculative bubbles or are related to fundamentals. The difference matters partly because of the wider macroeconomic effects of house price cycles and partly because of the impact on wealth distributions. Using primarily UK data, but also drawing on wider international evidence, the paper considers the evidence on these issues and draws conclusions on the reasons for volatility and the most appropriate policy responses to promote stability in housing markets.

"The worldwide rise in house prices is the biggest bubble in history. Prepare for the economic pain when it pops"
(Economist June 2005)
"We estimate that a substantial part of the doubling of UK real house prices over the past ten years is due to income growth, population growth and falling real interest rates. However, one third to one half reflects changes in expected house price inflation – that is a speculative element of demand, which is likely to be volatile"
(Morgan Stanley November 2006)

1. Introduction

The two quotations above are fairly typical of the debate that has existed in recent years on the causes of the international house price boom, which in some countries has lasted ten years – an unprecedented period of real growth. Commentators have argued in the UK that property prices have been overvalued since at least the early years of the century and have been predicting a major downward re-adjustment to the market. Nevertheless, internationally, there is still little evidence that a correction is imminent. The most recent comparative survey of European housing markets (BALL 2007) showed only limited evidence of a market cooling in Europe in 2006; prices in France and Spain eased a little, but

[2] Project Methodology for researching regional and local real estate markets (Real Estate Markets) Marie Curie Actions: MTKD-CT-2004-509781 and SPB 507/060028

house price inflation in the UK, Ireland, Norway and Greece, for example, accelerated compared to 2005. Poland appears to be the new European hotspot, with prices in Warsaw rising by a third in 2006 (BALL 2007, page 8).

Outside of Europe, house price movements still attract comment. In Australia, prices rose nationally by 8.3% across the capital cities in the year to December 2006, lead by a staggering 37% rise in Perth on the back of the commodities boom. Unsurprisingly, there is considerable debate in Western Australia whether this is sustainable. In the US, speculation concerning a housing market collapse is having a negative effect on stock market prices. However, according to the Freddie Mac Conventional Mortgage Home Price Index (CMHPI), prices were still rising by 6% in the fourth quarter of 2006 compared with a year earlier. But this represented a slowing of the rate of increase from 13% at the start of the year and home sales (sometimes taken as a forward indicator of price movements) in February 2007 were 18% lower than a year earlier. The US is, arguably, the only major country where there is any significant evidence of a downturn.

Overall, the debate about speculative bubbles and fundamentals in housing markets has become confused. Part of the problem arises from the fact that some analysts have applied basic financial market models to housing, without taking into account the special features of housing. As shown below, simple rent to house price ratios are not appropriate without qualification or are based on assumptions that may not hold. Furthermore, analysts do not always take into account structural changes, for example, financial market liberalisation, which potentially has a greater effect on housing markets than in other asset markets, because historically quantity constraints were binding.

This paper attempts to unravel some of the issues and provides econometric estimates for the UK that suggest fundamentals have been more important than bubbles in the past ten years. Although the paper does not provide formal evidence for other countries, the issues raised are of sufficient generality to throw doubt on the opening quotation from the *Economist*. The paper also considers the consequences and policy implications of the findings.

Section 2 presents further international evidence on housing cycles. Based on this data, the suggestion that prices are over-valued is considered. Section 3 considers theories of house price formation and why these models imply that analyses in Section 2 are seriously misspecified through omitted variable bias. These misspecifications imply that price movements have been attributed to bubbles that should, more properly, be attributed to fundamentals. The section also provides econometric estimates for the UK that demonstrate the relationships determining prices have been remarkably stable. By contrast, commentators relying on bubbles have typically pointed to the instability of econometric relationships. Section 4 turns to some of the consequences of strong real house price movements over the last ten years, notably for the macro economy in the US and for Britain's EMU membership. Finally Section 5 considers the implications for policy, notably mechanisms for stabilising the market.

2. European Housing Cycles

Figure 1 plots the annual growth of real house prices for selected European countries over the last cycle, taken to have begun at the start of 1996. The countries chosen are the largest European economies, but, given the difficulties in obtaining international house price data, the plots end in 2004. With the exception of Germany, all countries have experienced significant increases in prices over that period. The relatively modest price growth and low degree of volatility in Germany, which has a low rate of home-ownership, has been a long-standing feature over successive cycles.

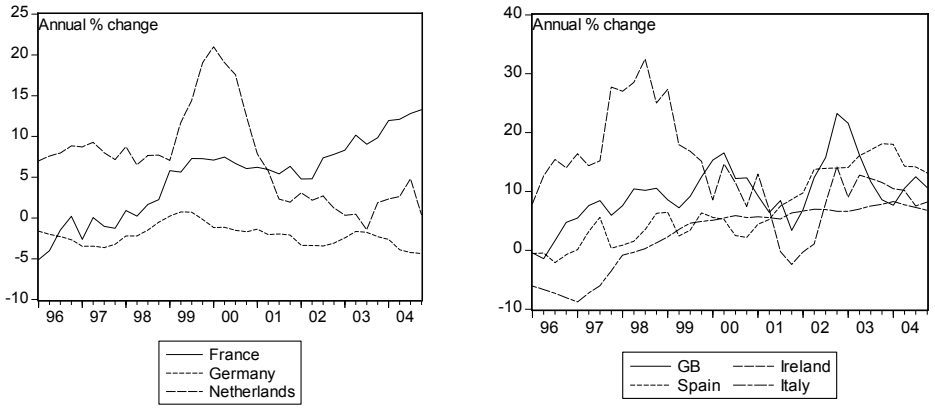


Fig 1. The Growth in European House Prices over the Current Cycle.

But, by themselves, the graphs are not very revealing. Of more interest is the extent to which the international movements are correlated. For example, if Britain experienced a high and volatile rate of house price inflation, but this was co-ordinated with other countries, this might matter less in terms of macroeconomic policy consequences than if the experience was independent of other countries. One way of assessing this is to consider equation (1):

$$P\dot{H}_i = \alpha_i + \beta_i P\dot{H}_{i_{-1}} + \sum_{k=0}^{n} \gamma_{ik} P\dot{H}_{GB-k} + \varepsilon_i \qquad (1)$$

$P\dot{H}_i$ = real house price inflation in country (i)

$P\dot{H}_{GB}$ = real house price inflation in Britain

α, β, γ are estimated parameters

ε = error term

The equation is similar to the standard test for international house price autocorrelation, e.g. ENGLUND and IOANNIDES (1997), but augmented by additional terms for (n) lags of GB real house price inflation. In tests for Netherlands, France, Germany, Italy, Ireland and Britain, all countries experienced a high degree of autocorrelation (β_1 is significant), but Table 1 concentrates on the effects of British inflation on the remaining countries. From the first five columns of the table, there are no significant effects. British house price inflation is not exported. But, as an example, the final column conducts a similar test where the relationship between house price inflation in France and Italy is examined. Although this is not a causality test, there is a significant contemporaneous correlation in the inflation rates between the two countries.

Table 1

The Transmission of International House Price Inflation

Lag	Netherlands	France	Germany	Italy	Ireland	France/Italy
0	0.236	-0.045	-0.049	0.057	0.027	0.764*
1	-0.330	0.162	0.112	0.025	0.469	-1.140
2	0.095	0.128	-0.066	-0.002	-0.418	0.002
3	-0.201	-0.023	0.106	0.065	-0.168	0.914
4	0.373	0.027	-0.130	0.059	0.258	-0.254
5	-0.280	0.042	0.093	0.044	0.214	-0.064
6	0.040	0.090	-0.094	-0.038	-0.675	-0.613
7	0.126	0.026	0.064	0.047	0.187	0.986
8	-0.138	-0.011	-0.046	0.013	-0.091	-0.494
Sum	-0.079	0.395	-0.010	0.271	-0.197	0.103

** significant at 5% level.*

Figure 2 graphs one of the main indicators often used to support the argument that housing is overvalued – the ratio of house prices to rents. In the sample of countries, all, with the exception of Germany, have experienced price increases well in excess of rents. But one of the questions to be examined in the next section is whether any constant ratio would be expected in equilibrium. Similarly, Figure 3 graphs the ratio of house prices to incomes; particularly in the UK, it is commonly suggested that the ratio will be constant in the long run. Once again with the exception of Germany, these ratios have risen in recent years, but it is not clear in any of the sample countries that the ratios are stationary series even in the longer term. Although not shown here, ADF tests reject stationarity in all countries from 1971.

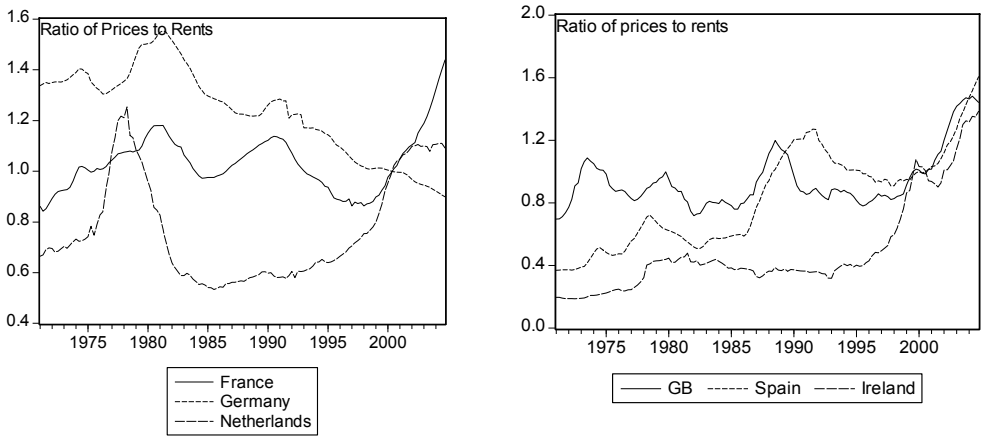


Fig. 2. Ratios of House Prices to Rents.

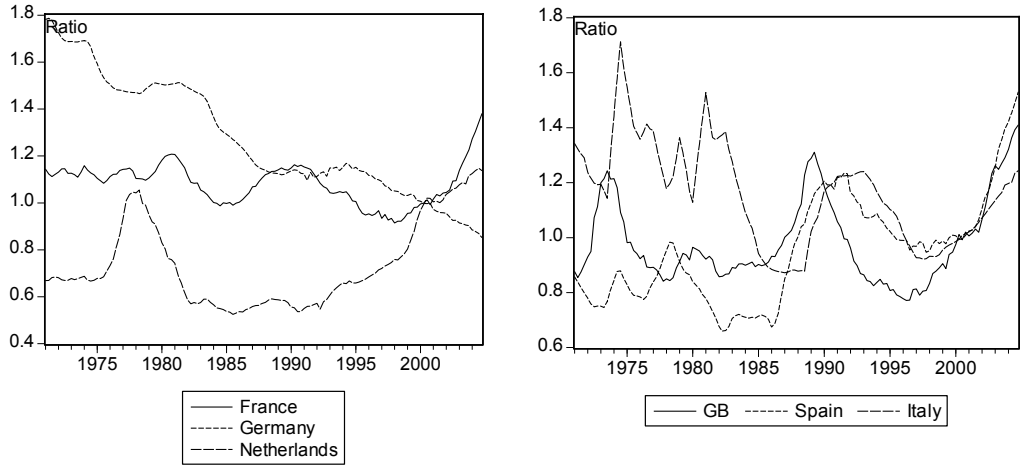


Fig. 3. Ratios of House Prices to Incomes.

3. House Price Formation and Omitted Variable Bias

The volatility of house prices is often ascribed to (i) the existence of speculative bubbles; (ii) "instability" in the coefficients of the relationships that attempt to explain house prices. But neither of these are necessary conditions for volatility to occur. For example, even the simplest demand and supply models of the housing market will generate overshooting and strong fluctuations if housing supply is unresponsive to a change in demand in the short run. Supply inelasticity generates high elasticities of prices with respect to income and interest rate changes, for

example. Since both incomes and interest rates fluctuate over the economic cycle, even stronger fluctuations in prices are expected. These may occur even in the absence of bubbles or coefficient variation over time and are, therefore, potentially consistent with movements in fundamentals. Arguably, improving the responsiveness of housing supply to changes in housing market conditions is a pre-requisite to dampening price fluctuations.

The view that house prices have experienced a bubble employs three observations: (i) house prices internationally are out-of-line with rents; (ii) house prices are out-line with incomes; (iii) conventional structural and reduced form house price models underestimate the increase in house prices in recent years. In fact, if the main countries that have experienced rapid rates of house price inflation are considered, it is not unambiguously clear that models do underestimate house price inflation. In a survey of OECD countries, GIROUARD *et al* (2006) suggest that overvaluation is limited to a small number of countries, although they argue that the evidence uniformly points to overvaluation in the UK, Ireland and Spain. But, in econometric models of the UK (CAMERON *et al* 2006), the Netherlands (BOELHOUWER 2005), Australia (ABELSON *et al* 2005) and Spain (TULTAVULL 2005) – indeed some of the countries that have experienced the strongest house price inflation in recent years – none of the authors find strong evidence of speculative bubbles. However STEVENSON (2005) finds that prices are in excess of fundamentals in Ireland. Authors place particular emphasis on the low levels of nominal interest rates and expectations of their continuation in a low inflation world. VAN DEN NORD (2006), for example, suggests that significant increases in interest rates could generate large falls in real house prices.

One possible cause of underprediction is model misspecification. Models that explain house prices entirely in terms of rents or incomes may simply be misspecified, omitting relevant variables. Therefore, the underlying theory is important. The determination of house prices in a life-cycle framework is well-known in the literature (see MEEN 1990, MEEN and ANDREW 1998) and, therefore, only the key results are set out. The standard model requires that the marginal rate of substitution between housing and a composite consumption good, μ_h / μ_c, is given by equation (2):

$$\mu_h / \mu_c = g(t)[(1-\theta)i(t) - \pi + \delta - \dot{g}^e / g(t)] \qquad (2)$$

$$\mu_h / \mu_c = g(t)[(1-\theta)i(t) - \pi + \delta - \dot{g}^e / g(t) + \lambda(t) / \mu_c] \qquad (3)$$

where:

$g(t)$	=	real purchase price of dwellings
θ	=	household marginal tax rate
$i(t)$	=	market interest rate

δ = depreciation rate on housing
π = general inflation rate
(.) = time derivative
δ, π, θ are assumed to be time invariant

The right hand side of (2) is the real per period price of owner-occupier housing services or the housing user cost of capital. If households are credit constrained, then equation (3) holds, where the expression takes into account the shadow price of the rationing constraint, *λ(t)*. The first-order conditions also imply that equation (4) holds. Under arbitrage in perfect capital markets, house prices are the discounted present value of market rents. If credit constraints exist, in effect, the discount rate rises, lowering real house prices.

$$g(t) = R(t)/[(1-\theta)i(t) - \pi + \delta - \dot{g}^e / g(t) + \lambda(t)/\mu_c] \qquad (4)$$

R(t) represents the real imputed rental price of housing services.

Equation (4) forms the basis of the view that there is a fixed relationship between prices and rents. But note that this view assumes that the discount rate is constant, i.e. the denominator in (4), which is unlikely to hold even in the simplest version of the model where there is no time-varying risk premium.

In practice, most models do not test (4) directly; nor is it expected to hold without modification. The presence of transactions costs and down payment requirements imply that households can be out of equilibrium for long periods of time, since they face hurdles (see ANDREW 2005) so that, as a minimum, lags are introduced into the specification – frequently modelled as error correction processes. Also, until recently, free market private tenancies in the UK were a small part of the market. Therefore, there is a shortage of data in the UK on market rents to test (4) directly. Usually, the expected determinants of rents, (equation (6)), are substituted. Equation (5) represents the final equation estimated in MEEN and ANDREW (1998), which is not untypical of the literature (see also MUELLBAUER and MURPHY 1997). Results are presented in Table 1.

$$\Delta \ln(g) = \gamma_1 \Delta \ln(g)_{-1} + \gamma_2 \Delta \ln(X) + \gamma_3 [\ln(g) - \gamma_4 \ln(X)]_{-1} + \mu \qquad (5)$$

$$X' = [RY, RGW, HS, M, i, p\dot{h}^e] \qquad (6)$$

RY = real household disposable income
RGW = real wealth
HS = housing stock
M = measure of mortgage rationing
PH = nominal house price
$p\dot{h}^e = \pi + \dot{g}^e / g$ = the expected nominal capital gain on housing.

In fact, the coefficients of models of this form have been remarkably stable over time. Table 1 sets out estimates on UK data over different sample periods. The first column gives the results for the period 1969Q3-1996Q1[3]. The second column gives estimates to 2002Q4. The final column extends the results to 2005. Although there are some changes to the coefficients, the addition of extra years of data produces only modest differences. Note that the difference in sample periods between the first and third columns approximates the latest boom, i.e. the period over which some commentators have pointed to a bubble. Equations (7)-(9) set out the long-run solutions to the three columns. Again the sets of estimates remain similar, although the coefficients are generally slightly higher in the final equation, due to the lower error correction coefficient.

The similarity of the coefficients between the three equations suggests that there is little evidence of speculative bubbles. Furthermore (and additional results are presented below), there is little evidence of systematic overprediction – fundamentals, notably strong income growth and low nominal interest rates, coupled with weak housing supply - adequately explain most of the boom.

Table 1

House Price Equations: Dependent Variable $\Delta \ln (g)$

	(1) 1969Q3-1996Q1	(2) 1969Q3-2002Q4	(3) 1969Q3-2005Q2
Constant	-2.190 (5.1)	-1.329 (3.1)	-1.035 (2.5)
$\ln (g)_{-1}$	-0.162 (8.8)	-0.147 (7.7)	-0.131 (7.3)
M_{-3}	-0.011 (3.1)	-0.010 (2.4)	-0.012 (2.9)
$\ln (RGW)_{-1}$	0.054 (6.5)	0.048 (5.1)	0.048 (5.1)
$\ln (HS)_{-1}$	-0.282 (3.4)	-0.245 (2.3)	-0.308 (2.9)
$\ln (RY)$	0.388 (5.3)	0.314 (4.0)	0.335 (4.2)
$\Delta \ln (RY)_{-1}$	0.250 (3.1)	0.236 (2.7)	0.233 (2.6)
UCC	-0.006 (10.5)	-0.006 (10.6)	-0.005 (10.0)
$\ln (WSH)_{-1}$	0.426 (3.6)	0.361 (3.3)	0.337 (3.1)
R^2	0.85	0.79	0.77
SEE	0.0148	0.0163	0.0166
DW	1.94	1.71	1.65

t-values in brackets. Equations also include seasonal dummy variables and dummies for the abolition of double mortgage tax relief in 1988.

where:

UCC = the denominator in equation (4), (expectations of capital gains are measured as the actual annual change in the previous year).

[3] Notice that the equation includes a newly-introduced variable *WSH*, which proxies changes in the income distribution.

WSH = share of wages in household income, which proxies changes in the income distribution (See MEEN and ANDREW 1998)

$$\ln(g) = -13.55 - 0.068(M) + 0.336\ln(RGW) - 1.74\ln(HS) + 2.40\ln(RY) - 0.037(UCC) + 2.64\ln(WSH) \tag{6}$$

$$\ln(g) = -9.041 - 0.068(M) + 0.33\ln(RGW) - 1.67\ln(HS) + 2.14\ln(RY) - 0.041(UCC) + 2.45\ln(WSH) \tag{7}$$

$$\ln(g) = -7.901 - 0.092(M) + 0.366\ln(RGW) - 2.35\ln(HS) + 2.56\ln(RY) - 0.041(UCC) + 2.57\ln(WSH) \tag{8}$$

The similarity of the coefficients between the three equations suggests that there is little evidence of speculative bubbles. However, this can be taken further. The view that prices are over-valued is often based on the premise that only *real* rather than *nominal* interest rates have any impact on prices. But this is not supported by the empirical evidence. This is easily seen if it is noted that the empirical implementation of the model in Table 1 defines the user cost of capital as:

$$UCC(t) = [(1-\theta)i(t) + \delta - \gamma(\pi + \dot{g}^e / g(t)) + \lambda(t)/\mu_c] \tag{9}$$

$\gamma(\pi + \dot{g}^e / g(t)) = p\dot{h}^e$ represents the *nominal* expected capital gain on housing and γ may take a value between zero and unity. Market efficiency and equation (4) require γ =1.0. A value of less than unity implies that *nominal* as well as real interest rates are a determinant of prices. Front-end loading issues justify a role for nominal rates. In order to estimate γ freely, (*i*) – the nominal mortgage interest rate and the nominal capital gain could be included as separate regressors. But since price expectations are measured by the lagged actual percentage change, the model includes an autoregressive element. Furthermore, whether γ varies between the upswing and downswing can be tested, giving a general test of asymmetry. Table 2 presents the results. Column 1 reproduces the results from column 3 of Table 1 for comparison. Column 2 disaggregates the user cost term into separate nominal interest rate and expectations terms, but also tests asymmetric adjustment in terms of capital gains. Periods in the upswing are defined as those in which the annual rate of change of real house prices is positive.

The table suggests strongly that asymmetry and nominal rates matter and the overall fit of the equation improves slightly[4]. Column 2 shows that expectations have a bigger (positive) effect in the upturn and that negative price expectations have no significant effect on current prices, i.e. sellers are unwilling to reduce prices. Therefore, there is no autoregressive element to prices in the downturn. This is reasonable in terms of the model since, at least at the start of the downturn, nominal interest rates are typically high and front-end loading issues are particularly important. They become less important at a time of low nominal interest rates. This is consistent with the behaviour of prices since 1990.

Table 2

House Price Equations: Dependent Variable Δln (g) – Testing Nominal Interest Rates

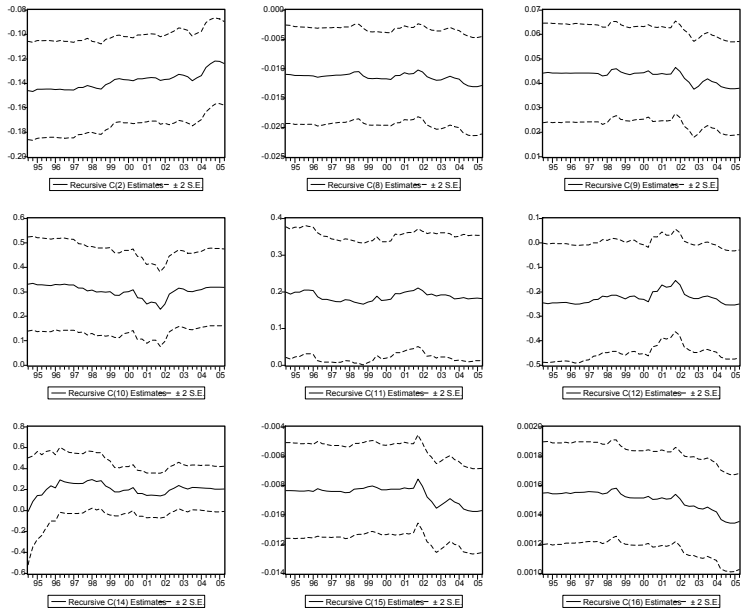
	(1) 1969Q3-2005Q2	**(2) 1969Q3-2005Q2**
Constant	-1.035 (2.5)	-1.225 (2.8)
$\ln (g)_{-1}$	-0.131 (7.3)	-0.124 (7.2)
M_{-3}	-0.012 (2.9)	-0.013 (3.1)
$\ln (RGW)_{-1}$	0.048 (5.1)	0.038 (4.0)
$\ln (HS)_{-1}$	-0.308 (2.9)	-0.250 (2.3)
ln (RY)	0.335 (4.2)	0.318 (4.0)
$\Delta \ln (RY)_{-1}$	0.233 (2.6)	0.182 (2.1)
UCC	-0.005 (10.0)	-
$\ln (WSH)_{-1}$	0.337 (3.1)	0.206 (1.9)
RM	-	-0.0097 (6.8)
$\dot{ph}_{upwsng}$	-	0.0014 (8.3)
$\dot{ph}_{downswing}$	-	-0.0005 (0.8)
R^2	0.77	0.80
SEE	0.0166	0.0158
DW	1.65	1.82

t-values in brackets. Equations also include seasonal dummy variables and dummies for the abolition of double mortgage tax relief in 1988.

Two further tests of coefficient stability can be employed. First, a Chow Test predicting the period 1997Q1-2005Q2, i.e. the period of the price boom, yields an F value of 1.65 (p-value=0.018). Second, Figure 4 presents the recursive coefficient

[4] Formal tests show little evidence of misspecification. ARCH and RESET tests are insignificant, although LM tests show some evidence of remaining fourth-order autocorrelation.

estimates of the equation in column 2 of Table 2. Therefore, contrary to the general view, it could be argued that the coefficients of house price equations are amongst the more stable in macro econometrics, although there is some evidence of an increase in the nominal interest rate semi-elasticity in recent years.



The graphs relate to the coefficients on the following variables respectively:

$\ln (g)_{-1}$
M_{-3}
$\ln (RGW)_{-1}$
$\ln (RY)$
$\Delta \ln (RY)_{-1}$
$\ln(HSA)_{-1}$
$\ln (WSH)_{-1}$
RM
$PH_{upswing}$

Fig. 5. *Recursive Coefficient Estimates*

Given that there is little or no underprediction from a theoretically-based model, which nests explanations in terms of rent to price and price to income ratios, it is straightforward to see why explanations of the price boom in terms of

bubbles are misspecified. These explanations suffer from a form of omitted variable bias. In particular:

(i) There is no necessary constant (or stationary) long-run relationship between house prices and incomes. The other factors in Tables 1 and 2 may shift the relationship.
(ii) There is no necessary constant relationship between rents and house prices, particularly if the discount rate is time-varying or if nominal interest rates affect prices as well as real rates.

To expand on these points, as suggested above, it is often argued that there is a long-run relationship between house prices and incomes. Indeed, the UK government's new affordability targets are to be measured in terms of the ratio of house prices to earnings[5]. But neither equation (4) nor the empirical results in Tables 1 and 2 necessarily imply the existence of such a relationship. Indeed, Figure 3 shows that, internationally, the trends are different. In the UK the ratio of prices to incomes in the long run has been more stable than in many countries, but. MEEN (2002) argues that the long-run relationship between house prices and incomes or earnings depends on the price elasticity of housing supply. In a comparison between the US and the UK, since the elasticity of supply is higher in the US, a downward trend in the price/income ratio is more likely.

To consider point (ii) further, Figure 2 showed that across a selection of the major European economies, rent to house price ratios had been far from constant in recent years. But we cannot conclude from this that markets are likely to crash. The constancy of the hypothesised relationship depends on the constancy of the discount rate, i.e. the denominator in (4). One measure might be the real implied forward rate on government securities. As Figure 6 shows this has been extremely low since the late nineties in the UK and, hence, high house prices would be expected.

However, the discount rate in (4) is more complex than in standard financial asset models, where Figure 6 would be expected to be more relevant: In particular (4) implies:

(i) expectations of *house prices* rather than general prices determine the discount rate
(ii) credit market constraints have to be taken into account
(iii) changes in the tax provisions related to housing have an effect
(iv) transactions costs, e.g. stamp duty, affect the rate

It is difficult, *a priori*, to know the overall effect of the changes in (i)-(iv). But the relaxation of credit market constraints is arguably one of the most important long-

[5] Measured at the lowest quartile.

run changes. From (4), liberalisation reduced the discount rate and raises prices relative to rents.

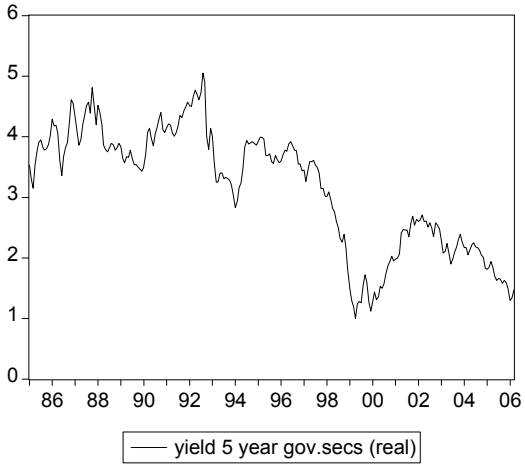


Fig. 6. Monthly average yield for 5 year UK government securities (real implied forward rate)

4. The Macroeconomic Consequences of Strong Real House Price Growth

Here we concentrate on two issues: (i) the consequences for monetary union in Europe, taking a UK perspective; (ii) the consequences for macroeconomic stability, concentrating on the US.

4.1. Real House Prices and Monetary Union

In 2003, the UK Chancellor presented the results of the Treasury's analysis of the Five Economic Tests, which underpinned the government's recommendation on Britain's future membership of the Economic and Monetary Union (HM Treasury 2003). The Chancellor reported that three of the five tests had not yet been met. But a crucial difference between the UK and the rest of the Euro area concerned the structure of the housing market. Although housing is only a small part of national income directly, its influence on the wider economy is far more pervasive. In fact, if the housing market is taken out of the equation, the case for the UK staying outside the EMU on economic grounds becomes weaker. Indeed, it could be argued that the UK is more suited to membership than some countries that have already joined. But the housing market is particularly important to the so-called *Convergence* test. In principle, differences in housing market structures can mean that common changes to interest rates from the European Central Bank may have varying effects across Europe.

There are potentially four routes through which housing affects the economy, notably consumers' expenditure:

(i) There is empirical evidence that consumers' expenditure is affected by households' wealth. But, since housing is the largest component of household wealth, trends and volatility in house prices have a significant impact.

(ii) Through the mortgage market: there are two important issues – first, the proportion of households who take out fixed as opposed to variable interest rate mortgages and, second, the level of mortgage debt.

(iii) Through housing tenure – countries that have high owner-occupation rates are more likely to be affected by variations in housing wealth

(iv) Through housing equity withdrawal: when house prices are rising rapidly, households borrow against the increase in their house values in order to finance the purchase of other consumer goods. But the extent to which households can cash in depends on the extent of mortgage market liberalisation.

To expand on some of these points, first, if real house prices did not rise over time, then there would be little effect on consumers' expenditure – real household wealth would not rise. But, on average, since the early seventies, the Treasury pointed out that the trend in real house prices has been 2.4% per annum. Since the early eighties, the trend has risen to 2.7% per annum. Furthermore, since prices are highly volatile, there have clearly been periods in which prices have risen very rapidly indeed, increasing the scope for equity withdrawal. By contrast, as shown earlier some European countries, notably Germany have shown little or no long-run increase.

Second, mortgage debt as a percentage of GDP is higher in the UK than in any EU country apart from Netherlands and Denmark. In the UK, the mortgage debt percentage is approximately 60%, compared with an EU mean of 40% and a figure of only 10% in Italy (see HM Treasury 2003a, Chart 3.2). Other things equal, this means that a change in interest rates will have a bigger effect on household incomes in the UK than in most countries. Countries such as Italy and Greece have particularly low levels of indebtedness so that, if the ECB changes interest rates, they are relatively immune from effects on incomes and consumers' expenditure. But high levels of debt would not matter too much for households if most mortgages had fixed interest rates attached to them. But the UK has the lowest proportion of fixed interest rate mortgages in Europe (HM Treasury 2003a, Chart 3.5). Therefore, given a situation in which the ECB raises interest rates, in the UK (were it to be a member), the increase would be passed onto mortgage rates with consequent negative effects on the housing market (pushing down house prices) and on consumers' expenditure. By contrast, in other countries, the increase is not

passed onto mortgage interest rates for existing borrowers and the housing market and consumers' expenditure are isolated from the change.

Third, the UK has experienced several periods of rapid house price growth since the early seventies, but there is little evidence that equity withdrawal had a significant effect on consumers' expenditure until the late eighties. The difference was the mortgage market liberalisation that took place during the eighties. Whereas households had previously been constrained in their access to mortgage credit, from the eighties it became much easier to borrow to finance consumers' expenditure, using increased housing wealth as collateral. Although some Scandinavian countries have liberalised financial markets (and experience strong house price volatility), liberalisation started later and has progressed less far in Germany and France.

To summarise, it is the combination of conditions in the housing market that singles out the UK and suggests that the UK is likely to be more sensitive to interest rate changes. In response, the Chancellor set up two reviews. The Miles Review was concerned with ways in which fixed mortgage interest rates may be encouraged (and hence reducing the sensitivity of the housing market to changes in official interest rates). By contrast, the Barker Review was concerned with the ways in which housing supply may be increased. The concern arises from the view that the strong trend in real house prices and the cycle are, at least, partly due to the weakness of supply.

The recommendations of the Barker Review were wide ranging and fundamental to the operation of the housing market. But a key proposal was for the establishment of long-term goals for improved affordability. Underlying this approach is a view that regional and local planning needs to be more responsive to market price signals. Since the Report identified the planning system as the greatest constraint on expanding housing supply, the creation of land stock buffers was recommended in order to allow greater flexibility in the system. In responding to the Review, the Government accepted the principle of affordability targets at national and regional levels. The targets are to be set in terms of the ratio of lower quartile house prices to earnings. Although the targets are yet to be implemented, the analysis of the previous section indicates some of the potential problems. Notably, the models suggest that there is no historical equilibrium price to earnings ratio that can readily be used as a target. The ratio shifts with variations in nominal and real interest rates and wealth for example. Furthermore, since the elasticities with respect to incomes and interest rates are high, (equations 6-8), hitting targets is difficult since small variations in underlying macroeconomic conditions have a large effects on the affordability ratio.

4.2 Real House Prices and Macroeconomic Stability

As noted in the last sub-section, the transmission mechanism of the housing market through to the wider macro economy is believed to occur primarily through consumers' expenditure. If real house prices are constant, then the impact

disappears. The importance of housing wealth as a determinant of consumers' expenditure, first, became an issue in the UK in the late eighties as an explanation of the strong boom which was not predicted by conventional consumption functions (MACLENNAN *et al* 1998). However the issue has received greater international exposure recently with the observation that increases in house prices supported consumption at a time of falling stock market prices in the US. Whereas the original issue in the UK was that house prices added to the volatility in the economy, in the US the question was one of support for the macro economy. Furthermore, given the current fall in home sales in the US, noted above, the fear is that an expected decline in house prices will subsequently reduce real output growth. This has led to a fall in US stock market prices.

Consequently, a significant number of empirical studies of the relationship between consumption and house prices have recently been conducted, commonly in a VAR or VECM framework, for both the US and Europe (see CASE *et al* 2001, IACOVIELLO 2000, 2003. GIULIODORI 2004, CHEN 2005). The studies generally find a significant relationship between consumption and the housing market, although of considerably varying strengths.

However, the value of housing wealth as a risk diversification strategy requires that house and stock market prices are not correlated or are negatively correlated. Casual observation of the period since the late nineties would suggest that this is the case. ENGLUND *et al* (2002) find no correlation between a housing index and stock prices in Sweden between 1990 and 2002 and a negative correlation with bonds and Treasury bills. Over a broader range of countries, QUIGLEY (2006) reaches similar conclusions. But, by contrast, Table 2 implies that real financial wealth (*RGW*) is a *positive* determinant of house prices.

Table 4 sets out the simple correlation coefficients between the growth rates in real house prices and real stock market prices for the UK over sub-periods since 1981. The table, indeed, shows a strong negative relationship since 1998, but between 1981 and the end of 1997, the relationship was positive. Unsurprisingly, over the full sample period, there is no relationship.

Table 3

The Correlation between the Growth in Real House Prices and Real Stock Market Prices

Time Period	Correlation Coefficient
1981Q1-2005Q4	-0.042
1981Q1-1997Q4	0.240
1998Q1-2005Q4	-0.439

The moral is that the housing market cannot always be relied upon to offset falls in other asset prices. There is no guarantee that the housing market will act as a stabiliser; equally housing may add to the volatility of the economy.

5. Policy and Market Stabilisation

In fact, it is not difficult to explain the growth in house prices in the UK since 1996 – a combination of strong real household income growth, low nominal interest rates and weak housing supply are sufficient. Furthermore, if the economy continues to experience these characteristics, then important issues concerning housing market stabilisation arise for the future. To illustrate, if general inflation is assumed to remain low over the future, say, 2% per annum, interest rates remain at current levels, and real earnings grow by approximately 2.5% per annum, close to the long term trend growth for the economy, then there are implications for the long-run growth of nominal house prices. At an income elasticity of house prices of 2.5 (equation 8), then, holding other variables constant, real prices would rise by 6.25%. Given the expected rate of general inflation, nominal house prices would rise by approximately 8.25%, unless other factors in the economy were to offset the increase.

Historically, the offsets have been in terms of increases in interest rates or an expansion in housing supply. But, in recent years, neither stabilising mechanism has come into play and the annual average growth in national house prices has been approximately 11% since 1996. But, in the long run, an outcome in which prices permanently grow faster than incomes is not plausible since it would eventually imply that mortgage interest payments were more than 100% of income for a given property. Therefore, the implication is that, to achieve constancy in the price/earnings ratio, either construction levels would need to be higher than experienced in recent years or interest rates would need to increase. It can be argued, however, that interest rates are set by the Central Bank with wider inflation targets in mind, with house prices playing only a small role. Therefore, interest rates are unlikely to be employed to stabilise real house prices. Furthermore, with the exception of the blunt instrument of land use planning policies, the government has few instruments available to increase housing supply.

If neither of these occurs, then, the relationship determining house prices may have to change. In particular, the income elasticity of house prices has to fall from a value of 2.5 to approximately unity. There is no empirical evidence to support this historically, but theoretical arguments can be put forward to suggest why the elasticity may fall towards unity if the ratio of mortgage repayments to incomes rises over the future. The arguments are set out in Meen (2002). The simplest approach is to consider the following financial market multiplier model.

$$PH = \gamma Y / (1 - DC) \tag{10}$$

$$DC = \alpha PH \tag{11}$$

where: PH = *house price*
Y = *income*
DC = *downpayment ratio*

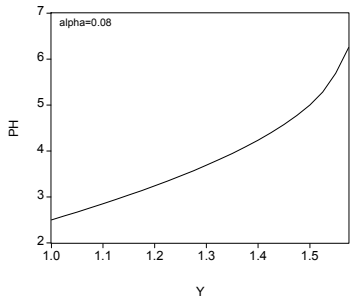
In equation (10), we assume a simple relationship between prices and income. Although not the only variable affecting prices, we have seen that it is one of the most important. The relationship may reflect demand or an income limit imposed by the lender. If the downpayment ratio is equal to zero ($DC = 0$), there is a simple proportionality between prices and incomes so that the income elasticity of house prices is equal to one. But the empirical evidence for the UK suggests that the elasticity is greater than one. If ($DC \neq 0$), however, and if households *can* meet any downpayment constraint[6] then, as incomes rise (or at the national level, the economy expands), house prices rise more than proportionately. However, this result is dependent on equation (11) – the downpayment ratio is assumed to rise with the level of house prices. There is empirical support for this and there are a number of reasons why this might occur. First, at higher house prices, the risk to lenders may rise and they may require a higher downpayment ratio. Second, for existing owner-occupiers, at higher prices, their own property will have increased in value, reducing the size of the required advance. Substituting (11) into (10), yields a quadratic equation with two roots determined by (12).

$$PH = 1 \pm \sqrt{1 - 4\alpha\gamma Y} / 2\alpha \tag{12}$$

In fact, one of the roots has no economic meaning since it implies that prices are *decreasing* in income. The equation is also only defined for real roots up to the point $\gamma Y = 1/4\alpha$. As an example, for γ = 2.0, DC = 0.2 (for Y=1.0), α = 0.08, the relationship between house prices and incomes is plotted in Figure 7. In this simple model, the ratio of mortgage repayments to incomes always remains constant. Higher incomes generate a proportionately higher demand for mortgage loans, but since prices rise more than proportionately to income, the downpayment ratio has to rise in line with (11). Under this arbitrary set of parameter values, the implied income elasticity of house prices over the range for which the function is defined turns out to be approximately 2.7. This is not dissimilar to the empirical findings above, although, the elasticities are also dependent on supply conditions in a more general model.

Therefore, at (DC = 0), the income elasticity of house prices is one, but at (DC = 20%), the elasticity rises to 2.7. Variations in the downpayment ratio – whether imposed by lenders or resulting from the individual decisions of households – increase the volatility of house prices considerably relative to income changes. Now assume that α = 0.04, i.e. the downpayment ratio is less dependent on house price changes. Figure 8 shows that the function becomes approximately linear and the elasticity of house prices with respect to income falls. Therefore the lower the value of α, the weaker is house price volatility.

[6] The effects of a failure to meet downpayment constraints are discussed below.



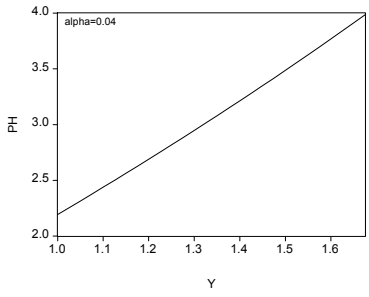


Fig. 7. House Prices & Incomes (α=0.08) ***Fig. 8.*** House Prices & Incomes (α=0.04)

But as noted above, in this simple version of the model, the repayment to income ratio is constant (for given interest rates) but at the cost of an expanding downpayment ratio. In fact, in figure 7, the downpayment ratio reaches a maximum of approximately 50% under the assumed set of parameters. This is probably unreasonable for most first-time purchasers, although not for many existing owner-occupiers. If the constraint becomes binding, then, the purchaser could (*i*) increase repayments by taking out a larger loan (but repayment constraints will eventually bind), (*ii*) reduce housing demand by purchasing a smaller home, (*iii*) remain as a renter for a longer period of time. But the imposition of a fixed downpayment percentage implies a proportional relationship between prices and incomes. This is the same as assuming that α = 0.0, i.e. similar to Figure 8. Therefore, superimposing the two graphs gives Figure 9 so that the house price function kinks at the point where the constraint binds. The locus of the lower points represents the highly non-linear price function[7]. Importantly, it implies that the income elasticity of house prices falls at a certain point, when downpayment constraints begin to bite, although there is no straightforward manner of determining the trigger point.

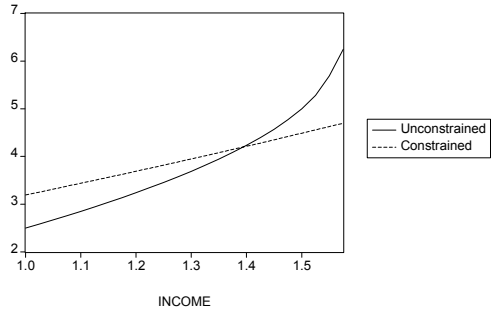


Fig. 9. Constrained & Unconstrained Prices

[7] The constrained function could, of course, lie at all points below the unconstrained function in which case there is no kink.

6. Conclusions

The evidence presented in this paper throws doubt on the commonly expressed view that strong increases in real house prices around the world have arisen as a result of bubbles. In many cases, the view has arisen from incomplete analysis and an application of financial market models that are not directly relevant to housing markets without substantial modification. At least in the UK, which has experienced one of the most pronounced and prolonged booms, almost all the rise can be explained in terms of movements in the fundamentals.

The paper all warns that housing cannot always be relied upon to act as a stabiliser for the macro economy. The negative correlation between stock market and house prices occurred for one particular period of history, but in other periods, the correlation has been positive, so that housing market fluctuations have reinforced volatility in the wider economy.

Finally, the paper raises questions concerning the future stabilisation of housing markets. Traditional instruments, i.e. interest rates and housing supply have played little role in recent years and could continue in this manner in the future. Given that house price to income ratios cannot increase without bound, then, it may be the case that traditional econometric relationships that have held since the late 1960s will need to adapt.

7. References

ABELSON P., JOYEUX R., MILUNOVICH G., CHUNG D. 2005. *Explaining House Prices in Australia: 1970-2003.* Economic Record, 81(255): S96-S103.

ANDREW M. 2005. *The Changing Route to Owner Occupation: Household Formation and the Impact of Borrowing Constraints on Young Adult Homeownership in Britain.* University of Reading mimeo.

BALL M. 2007. *European Housing Review 2007.* RICS. London.

BOELHOUWER P. 2005. House Price Fluctuations and the Disfunctionality of the Dutch Housing Market: Exploding House Prices versus Falling Housing Production. *Paper presented to the Ramon Areces Seminar, Madrid. April.*

CAMERON G., MUELLBAUER J., MURPHY A. 2006. *Was There a British House Price Bubble?* Evidence from a Regional Pane. Mimeo.

CASE K.E., QUIGLEY J.M., SHILLER R. 2001. *Comparing Wealth Effects: The Stock Market versus the Housing Market.* NBER Working Paper 8606.

CHEN J. 2005). *Housing Wealth and Aggregate Consumption in Sweden*. Uppsala University Department of Economics, Economic Studies 91.

ENGLUND P., IOANNIDES Y. 1997. *House Price Dynamics: An International Empirical Perspective*. Journal of Housing Economics 6(2): 119-136.

ENGLUND, P., MIN HWANG, QUIGLEY J.M. 2002. *Hedging Housing Risk*. Journal of Real Estate Finance and Economics, 24(1/2): 167-200.

GIROUARD N., KENNEDY M., VAN DEN NOORD P., ANDRE C. 2006. *Recent House Price Developments: The Role of Fundamentals*. OECD Economics Department Working Paper No. 475.

GIULIODORI M. 2004. *Monetary Policy Shocks and the Role of House Prices Across European Countries*. DNB Working Paper No. 15.

HM TREASURY. 2003. *UK Membership of the Single Currency: An assessment of the Five Economic Tests*. HMSO. London.

IACOVIELLO M. 2000. *House Prices and the Macroeconomy in Europe: Results from a Structural VAR Analysis*. European Central Bank, Working Paper No. 18.

IACOVIELLO M. 2003. *Consumption, House Prices, and Collateral Constraints: A Structural Econometric Analysis*. Journal of Housing Economics, 13: 304-320.

MACLENNAN D., MUELLBAUER J., STEPHENS M. 1998. *Asymmetries in Housing and Financial Market Institutions and EMU*. Oxford Review of Economic Policy 14(3): 54-80.

MEEN G. 1990. *The Removal of Mortgage Market Constraints and the Implications for Econometric Modelling of UK House Prices*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics 52(1): 1-24.

MEEN G. 2002. *The Time Series Behavior of House Prices: A Transatlantic Divide?* Journal of Housing Economics, 11 pp. 1-23.

MEEN G., ANDREW M. 1998. *On the Aggregate Housing Market Implications of Labour Market Change.* Scottish Journal of Political Economy 45(4): 393-419.

MUELLBAUER J. MURPHY A. 1997. *Booms and Busts in the UK Housing Market.* The Economic Journal 107: 1701-1727.

QUIGLEY J.M. 2006. *Real Estate Portfolio Allocation: The European Consumers' Perspective*. Udated version of paper presented to the ERES Conference, Dublin, June 2005, forthcoming Journal of Housing Economics.

STEVENSON S. 2005. *Modelling Housing Market Fundamentals in Extreme Market Conditions*. Paper presented to the Ramon Areces Seminar, Madrid. April.

TULTAVULL P. 2005. *Structural Change in the Spanish Housing Market and their Implications for Housing Policy.* Paper presented to the Ramon Areces Seminar, Madrid, April.

VAN DEN NOORD P. 2006. Are House Prices Nearing a Peak? A Probit Analysis for 17 OECD Countries. *OECD Economics Department Working Paper No. 488.*

II.2. REAL ESTATE INVESTMENT: THE INDIRECT INVESTMENT REVOLUTION[8]

George Matysiak
Department of Economics
The University of Reading Business School

1. Introduction

Over the last few years property has been seen as an attractive asset, with a considerable volume of international money seeking to be invested in property. The attraction is obvious as many international real estate markets have delivered high relative returns over the last five years. The traditional way to gain exposure to real estate was to invest directly. However, over the last few years there are been significant changes in the way investors can gain a foothold in holding property. The late 1990's have witnessed a boom in the number of and value of unlisted funds. The number of funds has grown by some 20 per cent annually and assets under management by 10 per cent (OPC figures). There are a variety of funds ranging from opportunity funds, core and core-plus. Unlisted, and listed vehicles, have grown to such an extent that there are professional bodies representing these groups of investors. Furthermore, they have encouraged the development of measurement and reporting standards through the pooling of data of these vehicles. Although standards of reporting and performance measurement are still evolving they have facilitated a degree of transparency in the vehicles. The options to investment/gain exposure to property are greater today than any other time. For example, other than investing directly exposure may be obtained by investment in unlisted funds, listed stocks and more recently in derivatives such as SWAPS, particularly in the UK market.

This paper focuses on the unlisted sector and suggests that this form of property exposure may provide a route for investing in the CEE region. An efficient frontier analysis[9] suggests that investing in the CEE region may offer a risk-return trade-off that may bee attractive from the perspective of a UK investor. The figures used are, effectively, based on the performance of prime property markets in the Czech Republic, Hungary, Poland and the UK.

---

[8] Project Methodology for researching regional and local real estate markets (Real Estate Markets) Marie Curie Actions: MTKD-CT-2004-509781 and SPB 507/060028

[9] The author would like to thank David Hutchings at Cushman & Wakefield Healey & Baker (CWHB) for his observations and for providing data on the Czech, Hungarian, Polish and UK markets, enabling the efficient frontier analysis to be undertaken. The views expressed in this paper are the authors' alone and should not be taken to imply the agreement of CWHB.

2. Investment in Real Estate

2.1. Direct Investment

This section provides a brief overview of the salient features regarding real estate investment in the CEE region. The flow of money into direct property over the last few years has been considerable. Figure 1 shows the overall figures for Europe over the last six years, showing the split between domestic flows and cross-border flows.

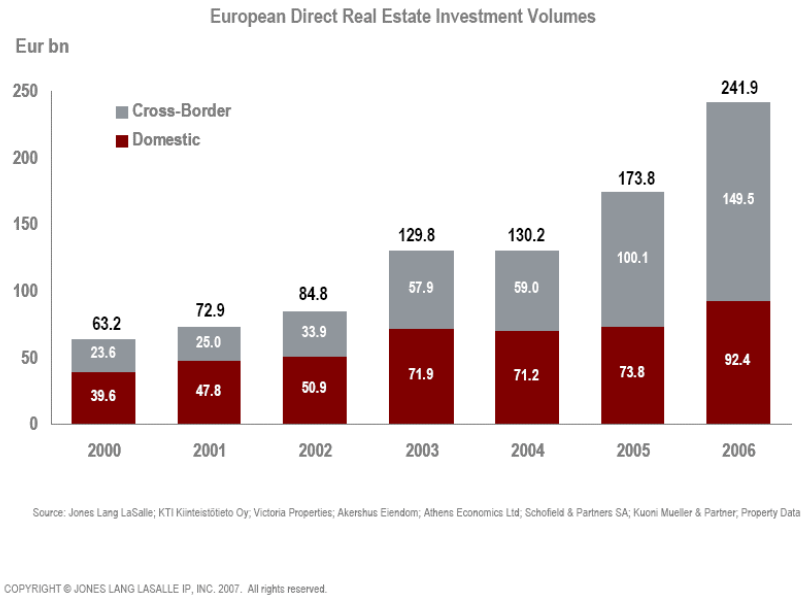


Figure 1. Flow of funds into European property.

It is seen that cross-border flows have begun to dominate the investment profile in domestic real estate markets.

The growth in cross-border investment has been huge over the last few years. The reasons for this are increased market transparency, greater awareness of the benefits in investing in non-domestic markets, international diversification, and increased accessibility to property vehicles. A further contributory factor has been the limited supply of domestic product and competitive pressure, weight of money, in driving prices up. The opportunities that international investment creates enables access to larger markets sectors. Essentially, the risk-return trade-off is improved.

Whist the ongoing tendency for European economic convergence will continue, there are structural differences across economies, fiscal regimes, capital markets and real estate markets which will continue to provide opportunities for investors.

Real estate markets are heterogeneous and still fragmented, where information is key to good investment decisions. Transparency is a key factor and has been improved by the widespread introduction and adoption of standardised performance benchmarks.

The growth in the number and size of global funds as increased dramatically over the last few years. Investing into markets at different stages of their economic cycle creates opportunities and diversifies risk, in particular, investors will reduce country *specific* risk. Risk reduction is also supported by a mix of different lease structures. Given the wider universe of potential investment opportunities, the opportunity to gain market exposure, Beta, and to generate positive alphas, property picking potential will be present. A mix of different country lease structure also contributes towards. While countries and local markets continue to be at different stages of the property cycle diversification opportunities will present themselves.

One reason for the increased flows is that the recent performance of European real estate markets has been consistent good, as shown in Figure 2.

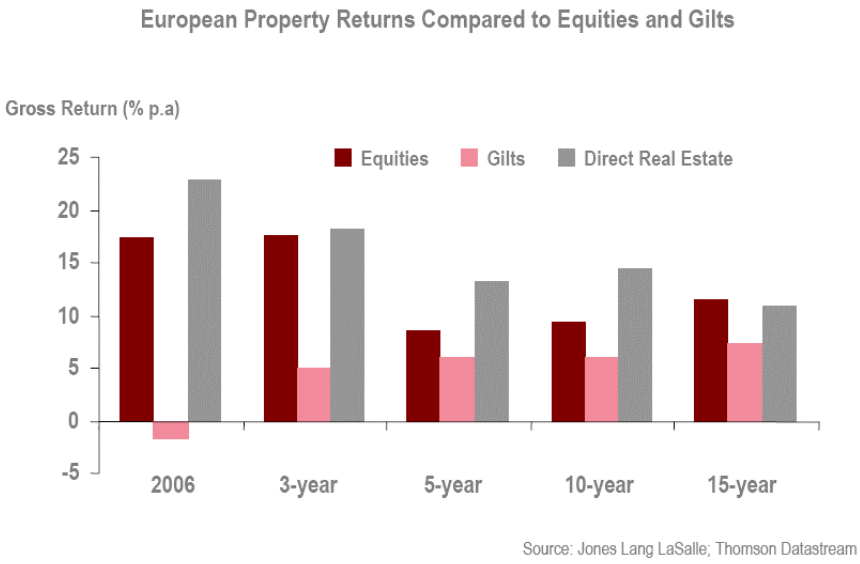


Figure 2. Comparative performance.

The Central and Eastern European markets have also attracted their share of real estate investment, as shown in Figure 3.

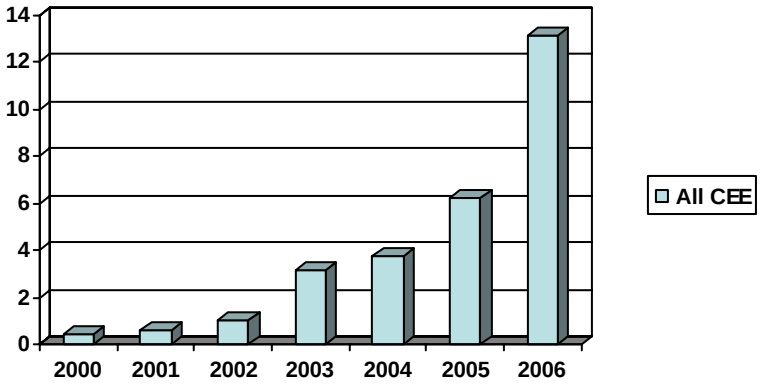


Figure 3. Investment volumes in the CEE region €Billion. *Source*: JLL

From a low base in 2000 in excess of €13 billion was invested in 2006. The distribution of this investment went primarily to the three largest CEE markets, namely Poland, Hungary and the Czech Republic, as shown in Figure 4.

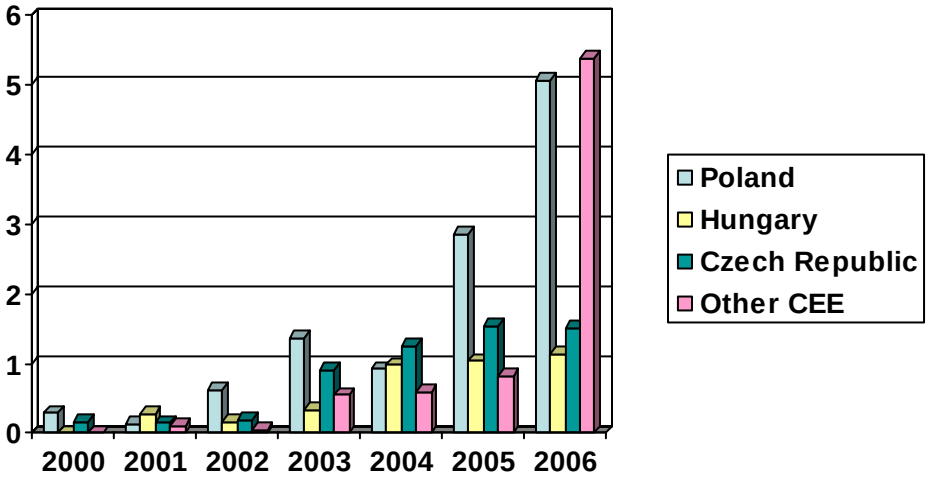


Figure 4. Distribution of CEE real estate funds. *Source:* JLL.

A further breakdown by type of investment for 2006 is shown in Figure 5. Whilst there has been considerable direct investment in property, the problems associated with direct investment are well known and include the following:

- Lot size
- Illiquidity/time-horizons
- Management
- Costs

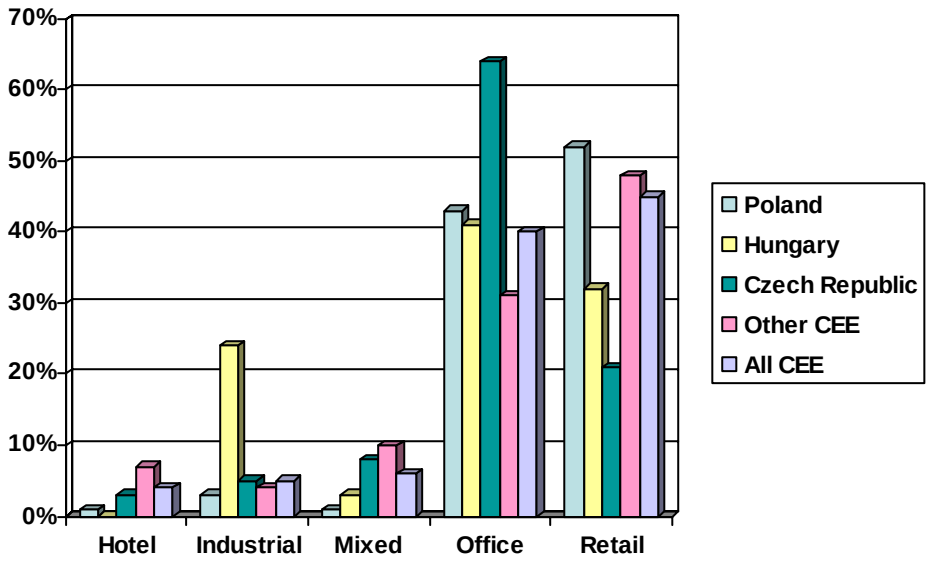


Figure 5. Where did the money go 2006? *Source:* JLL.

The lot size of property makes it difficult to diversify portfolio risk effectively. The issue of Illiquidity, the buying and selling time, makes property slow to trade and also means that it is not possible to take tactical positions, as views of the market change. Although holding periods have become shorter, property is still held for relatively long periods of time. Furthermore, it is also makes it difficult to add value, alpha, by trading individual properties. Expert and highly specialised management may also be required. These aspects do, however, have a positive spin-off, in that property is poorly correlated with the other major asset classes, thereby providing good diversification opportunities within a mixed-asset portfolio. This has been the single most important attraction of holding direct property.

However, to illustrate the problems in having a well, (fully?) diversified international property exposure, consider the following scenario. Assume there are three global real estate investment zones namely, north America, Europe and the Pacific Zone/Asia and ten different markets/regions in each zone. Furthermore, assume there are four different sectors in each market namely retail, office, industrial/logistics and residential. If the average value of property is assumed to be €25 million and you need 25 properties in each market in order to diversify risk, that is, reproduce the underlying market performance, the total value of the required global fund will be €75 billion. If real estate represents, say, 10% of multi-asset exposure then total assets under management will need to be some €750 billion, approximately US $1 trillion. Put into perspective, the worlds largest

investor's have total assets up to $200 billion, some 20 per cent of the required amount. The implication is that not even the world's largest investors come close to being fully internationally diversified in real estate. Hence, one way forward is to invest indirectly such as in REITs, listed/unlisted real estate funds or derivatives. If a real estate fund of funds[10] approach is taken, this can be achieved by investing some €50 million giving access to a global fund of funds to some 3,000 properties and some €75 billion of property assets.

2.2. Indirect Investment

The recent *Urban Land Institute Emerging Trends in Real Estate Survey 2007* on investment prospects for different asset classes identified European private real estate vehicles as potentially offering the highest investment return, which will condition investment demand for this product.

Increasingly, indirect investment has become the standard route for international real estate exposure. Although there is little published work, the performance of unlisted funds is more likely to be highly correlated with the underlying direct market than are listed vehicles. Indeed, correlation coefficients for unlisted *core* vehicles have values exceeding 0.9, being reported for the UK, US, Germany and the Netherlands. However, unlisted *opportunity* funds are likely to have low correlation with the direct market.

The performance, capital appreciation, of unlisted vehicles is assessed on the basis of valuations leading to Net Asset Value (NAV) and to growth in NAVs. INREV, the body responsible for setting standards in the unlisted sector, are working on a standard definition that is hoped will be adopted by funds, thereby facilitation a comparison of investment performance.

The increased choice of investment vehicles has facilitated the flow of money into property. One attraction is that investor's gain direct access to investment skills and into markets they may not otherwise have been familiar with. The available finds vary from small to large and invest in a variety of property categories ranging from car parks to diversified funds across all property types. The gross asset value of funds is estimated by INREV to be in the region of €224 billion. It is also estimated that some two-thirds of the funds target individual countries. In order to undertake informed investment decisions it is necessary for investors to have an understanding of the local markets. This is not only time consuming but also costly. Hence, this is one of the contributory factors most investors chose to invest indirectly through pooled vehicles rather than invest directly.

The dramatic growth in funds is shown in Figure 6.

[10] Here managers invest in existing open-ended real estate funds. These funds create a high degree of diversification. However, there a few such funds, currently being in excess of 15 pan-European funds. Another issue concerns costs, where there may be two sets of fees.

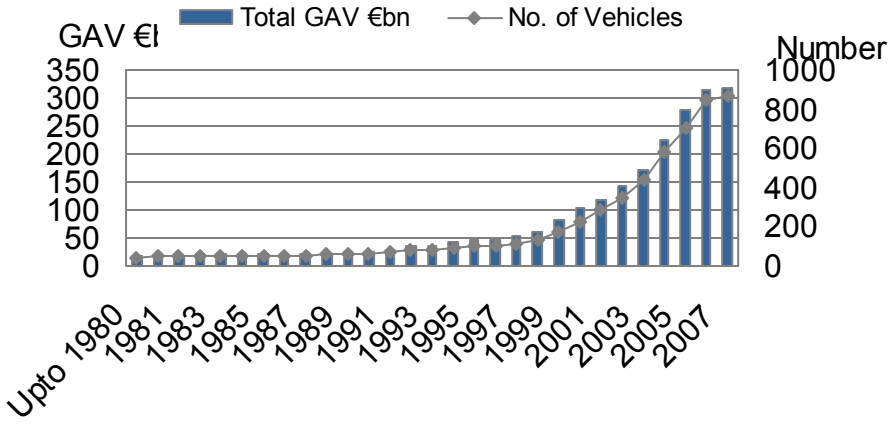


Figure 6. Growth in the unlisted market. Source: Property Funds Research, March 2007

The geographic distribution of funds is shown in Figure 7.

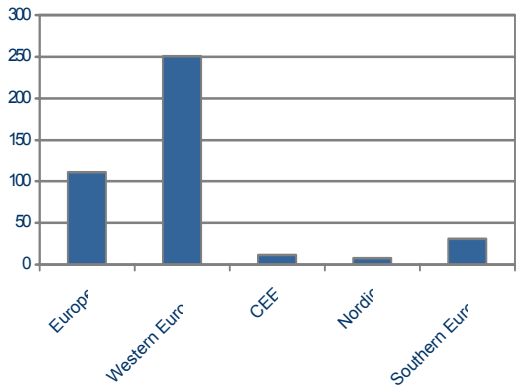


Figure 7. Geographic distribution: GAV €billion. *Source*: Property Funds Research, March 2007

The main features may be summarised as follows:

a) There are over 982 European funds, including funds of funds
b) The total estimated GAV is €412bn, excluding funds of funds)
c) The style composition, by GAV is
   - Core: 57%
   - Value added: 30%
   - Opportunity: 13%
   - Value added is the style of choice for most new funds.

As regards the CEE region, Figure 8 shows the growth in unlisted funds.

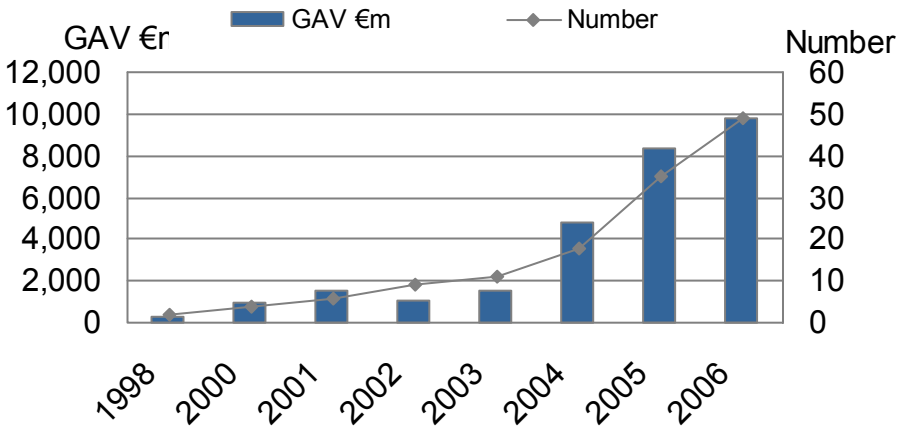


Figure 8. Growth in CEE unlisted funds. *Source*: Property Funds Research, March 2007

The countries that have been targeted are the following, shown in Figure 9.

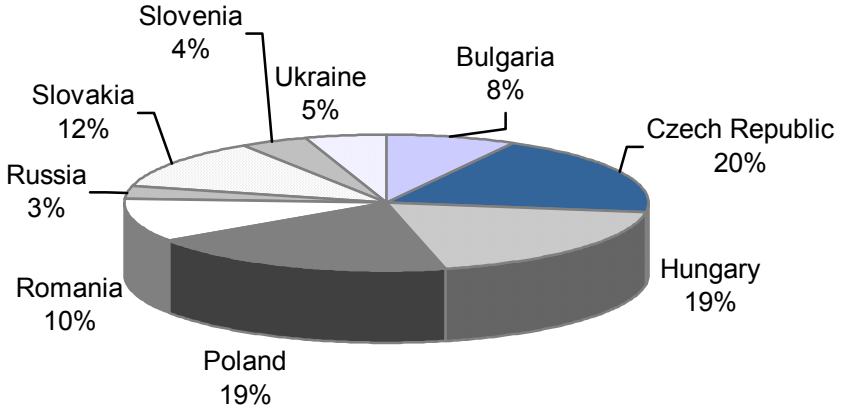


Figure 9. CEE target country by value.

3. A case for indirect investment: opportunities in the CEE region?

Given the limited supply of domestic product/opportunities and the requirement to diversify, investors have looked for wider opportunities across the European markets and within the CEE region in particular. In this section we look at the potential diversification opportunities for a UK investor by considering investment across the three largest CEE real estate markets namely the Czech Republic, Hungary and Poland. These three CEE countries have experienced

average rates of economic growth exceeding those of western European countries, albeit from a lower base, which has been a contributory factor leading to high real estate investment returns. Coupled with this, the last fifteen years have witnessed a maturing of the property markets which has attracted considerable investment in the real estate markets. Good positive economic growth in the region is anticipated to endure.

The profile of total returns for prime property for the three countries, at the all–property level, over the period 1991-2006 is show in Figure 10, together with the equivalent UK market, being IPD universe of prime investments.

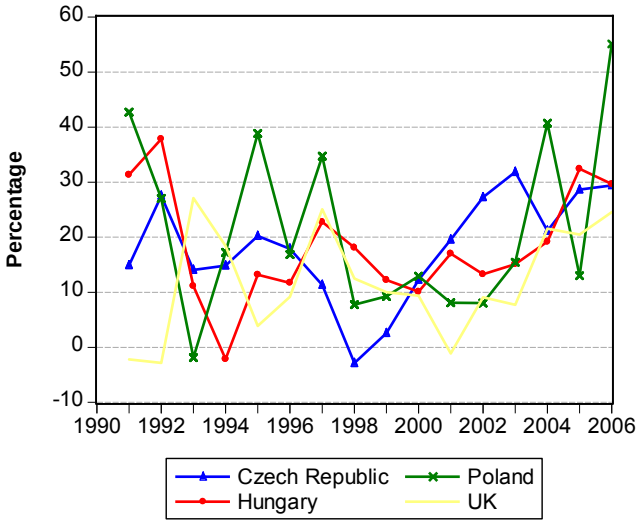


Figure 10. Total Rates of Return: 1991-2006. *Source:* CWHB

Summary statistics describing the salient features for the four markets are shown in Table 1.

Over the period the 1991-2006 the UK prime market has delivered the lowest average return, and by a considerable margin. The highest average returns were delivered in the Polish market which also displayed the highest volatility of returns, the other three markets having similar volatility.

The correlation structure between the returns is shown in Table 2.

Table 1

Summary performance statistics 1991-2006

	Czech Republic	Hungary	Poland	UK
Mean	18.17	18.32	21.62	12.06
Median	18.73	16.07	16.15	9.70
Maximum	31.83	37.85	55.10	27.14
Minimum	-2.86	-2.12	-1.85	-2.83
Std. Dev.	9.70	10.27	16.17	9.89
Skewness	-0.53	0.24	0.61	0.009
Kurtosis	2.70	2.67	2.24	1.82
Jarque-Bera	0.81	0.22	1.37	0.92
Probability	0.67	0.89	0.51	0.63

Table 2

Total Rates of Return Correlation Matrix

	Czech	Hungary	Poland	UK
Czech	1			
Hungary	0.36	1		
Poland	0.29	0.47	1	
UK	-0.06	-0.16	0.04	1

The performance of the Czech market is poorly correlated with the other two CEE markets and negatively with the UK[11]. The highest correlation is that between Poland and Hungary, being 0.47. The UK is negatively correlated with the Czech and Hungarian markets and with a very low positive correlation with the Polish market. The figures suggest that the very low levels of correlation with the UK market are likely to offer considerable diversification opportunities across these markets. Assuming that future returns are in line with the historic average figures and the historic volatility and correlation structures, the figures are used to construct an efficient frontier showing the best risk-return payoff profiles. Figure 11 compares the efficient frontier with the individual country return-volatility profiles.

[11] The low correlations arise from the low correlations in the underlying components of total return. The correlations between rental growth in each country and also between yield changes in each country are low

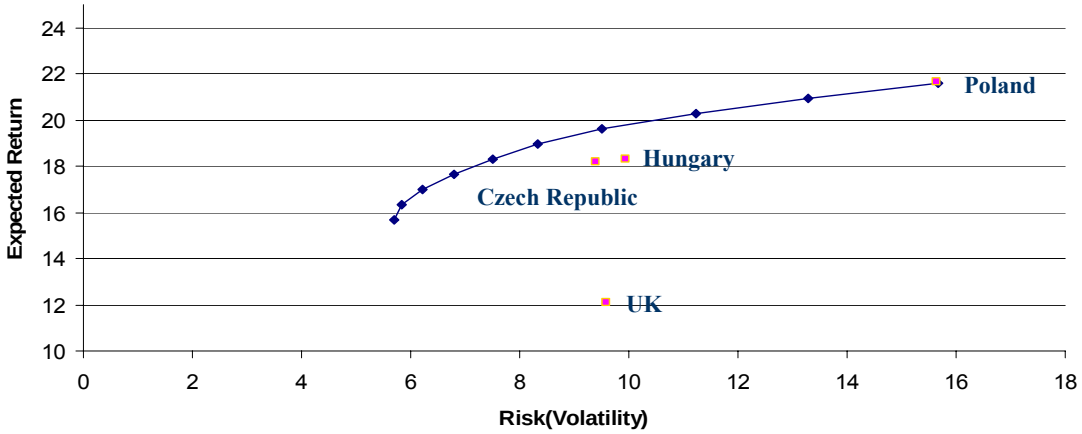


Figure 11. Efficient country investment mix

A considerable reduction in risk *could* have been achieved by investing across the CEE markets. The relatively poor performance of the UK market in comparison to an efficient investment strategy is evident. The portfolio structures underlying the efficient frontier are shown in Table 3.

Table 3

Efficient portfolio structures

Expected Return (%)	**15.65**	**16.31**	**16.98**	**17.64**	**18.30**	**18.97**	**19.63**	**20.29**	**20.96**	**21.62**
Standard Deviation	**5.69**	**5.84**	**6.22**	**6.79**	**7.50**	**8.32**	**9.50**	**11.22**	**13.29**	**15.66**
% of Holdings										
Czech Republic	**28.14**	**32.49**	**35.89**	**39.28**	**42.68**	**46.07**	**39.48**	**32.25**	**19.23**	**0.00**
Hungary	**29.86**	**31.23**	**31.13**	**31.04**	**30.94**	**30.85**	**19.05**	**6.50**	**0.00**	**0.00**
Poland	**0.00**	**3.26**	**8.10**	**12.93**	**17.76**	**22.60**	**41.48**	**61.25**	**80.77**	**100**
UK	**42.00**	**33.02**	**24.88**	**16.75**	**8.62**	**0.49**	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**

The smallest risk portfolio consists of 56% allocated to the CEE markets. Furthermore, the performance of this portfolio exceeds the UK portfolio by 359 basis points and at considerably lower level of risk, 5.69 % compared with 9.58%. As the appetite for risk increases a greater proportion of Polish real estate would be held. In Table 4, a comparison is made with a portfolio having the same risk as the

UK portfolio. It shows that annual returns can be increased by over 10%. The composition of the portfolio is such that all of the portfolio would consist of investment in the CEE markets and no holdings in UK property. Realistically, this position would not be attained and investment would constrained by a more realistic investment policy that included (considerable) exposure to the UK market.

Table 4

County mix having same risk profile as UK

Country	**Allocation**	
CZECH Republic	39.1%	
HUNGARY	18.4%	
POLAND	42.5%	
UK	0%	
	Portfolio	**UK**
Return	19.67	12.06
Risk	9.58	9.58

The figures show that, on the basis of past performance, investing across the three CEE countries would have resulted in a considerable improvement in the risk-return payoff from the perspective of a UK investor focussed on the domestic market[12]. However, the converging profile of yields/cap rates across the markets suggests that the high levels of return experienced in the CEE markets is unlikely to be repeated to the same extent.

The results presented above are subject to all of the qualifications when undertaking efficient frontier analyses, especially issues surrounding the estimation risk regarding the input values in arriving at the efficient portfolios. The figures are based on gross returns, having ignored all transactions costs. The CEE country performance figures are based on Euro values and currency issues have also been ignored.

There is an underlying proviso. It is assumed that the underlying market exposure in the three countries could have been achieved. Clearly this would not have been possible. However, with the advent of unlisted vehicles this now becomes a possibility, via funds of funds. A further assumption is that the correlation structure used in the analysis will endure. If the underlying correlation structure, or similar, is likely to endure, the figures are suggestive that diversification potential may exist within these markets; in other words, there will be 'some benefit' in considering these markets. However, a more detailed forward

[12] A more refined analysis based on three sectors namely, retail, office and industrials improves on the position reported here. Further details can be obtained from the author on request.

looking analysis of the economic and property demand/supply drivers within these markets is necessary in order to arrive at an informed view regarding future performance and the underlying risks.

4. Conclusion

The growth in unlisted vehicles has been dramatic and the reasons may be summarised as follows:

- Property company (i.e. listed companies) performance has been unattractive from perspective of diversification opportunity and the volatility of returns
- Diminished domestic opportunities
- Growth of fund service providers/fund managers
- Diversity of funds available
- UK Pension funds with less than £150m allocated to real estate are opting to invest 100% via property funds
- Real estate is local in nature and so diversification reduces specific risk
- Cross-border capital flows in real estate

Constructing a real estate portfolio by means of unlisted funds is a popular route not only for new entrants but also for existing funds. Many European funds with large direct exposure have gone down this path. The recognised advantages of indirect investment are:

- Small amounts of capital are committed in obtaining a diversified portfolio
- Low transactions costs (compare direct investment!)
- Local market knowledge employed
- The funds are less 'management' intensive
- Diversification benefits

However, set against this is that there is no direct control over the individual investments.

The process of economic and political reform in the CEE region has witnessed drastic economic steps that included opening-up the market to international competition, the abolition of subsidies and huge privatisation. Membership of the EU will drive convergence however, the benefits of being part of the EU are likely to be gradual.

The CEE property markets are relatively illiquid with very few transactions taking place. Furthermore, given the limited availability of investment opportunities for diversified real estate exposure, stock selection will drive performance. However, this is also the position in more developed European real estate markets, where stock selection is an important driver of performance given the relatively poorly diversified real estate portfolios. In common with these markets, specific risk at the individual property level carries greater weight than systematic risk, providing the opportunity for alpha (out-performance) generation. A re-rating of CEE markets has been impacting on yields, bringing them closer to western European levels. The large differential between western European yields and CEE yields has narrowed substantially over the last couple of years which will

inhibit further yield impact on CEE capital growth. However, the on-going shortage of available investment grade property is expected to continue to sustain yields at current levels.

An encouraging factor in favour of rising standards in central European markets over the next five years is the anticipation of higher GDP and consumer expenditure growth compared with the EU average. The economic knock-on effect will benefit real estate rental growth, investment opportunities and development prospects.

The growth of the economies and real estate markets in the CEE countries is likely to be such that these markets are likely to deliver a profile of performance different to that in western markets. That is, investment performance will not be synchronised. This will present opportunities for diversification across these markets. However, given the relatively small market size in each country, the levels of risk are likely to be greater than in more developed, and more liquid, markets. The implication is that property selection, rather than a sector or country play, will dominate performance. In this regard, local knowledge becomes all important. Investment exposure to the CEE real estate markets is likely to endure with continued demand from international investors. Consequently, a continuing growth in unlisted vehicles will be the most practical way forward in meeting this requirement.

II.3. RYNEK ZIEMI ROLNICZEJ W POLSCE W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Tomasz Klusek
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
e-mail: tomasz_klusek@sggw.pl

Słowa kluczowe: *rynek ziemi rolniczej, ceny ziemi, czynsze dzierżawne, nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców*

Streszczenie

Zdaniem wielu autorów rynek nieruchomości w Polsce znajduje się obecnie w fazie rozwoju. Widocznym tego wyznacznikiem jest liczba zawieranych transakcji oraz poziom cen transakcyjnych i czynszów dzierżawnych. Zmiany zachodzące w tym zakresie na rynku ziemi rolniczej są przedmiotem niniejszego opracowania.

1. Wstęp

Obserwując rynek nieruchomości w Polsce na przestrzeni ostatnich lat trudno nie zauważyć dynamicznych zmian, jakie na nim zachodzą. Zmiany te wyrażają się m.in. wzrostem cen ziemi rolniczej i czynszów dzierżawnych i są widoczne zwłaszcza po wstąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej. Wszystko to sprawia, że ziemia postrzegana jest już nie tylko jako podstawowy środek produkcji, ale coraz częściej traktowana jest również jako lokata kapitału.

Rynek ziemi rolniczej w Polsce dzieli się umownie na dwa odrębne segmenty. Pierwszy obejmuje obrót prywatnymi gruntami rolnymi, drugi gruntami państwowymi, gdzie sprzedającym i wydzierżawiającym jest Agencja Nieruchomości Rolnych[13] będąca dysponentem gruntów znajdujących się w Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa. Celem opracowania jest analiza zmian zachodzących na obu wyodrębnionych rynkach ze szczególnym uwzględnieniem ostatnich lat.

2. Skala obrotu ziemią rolniczą

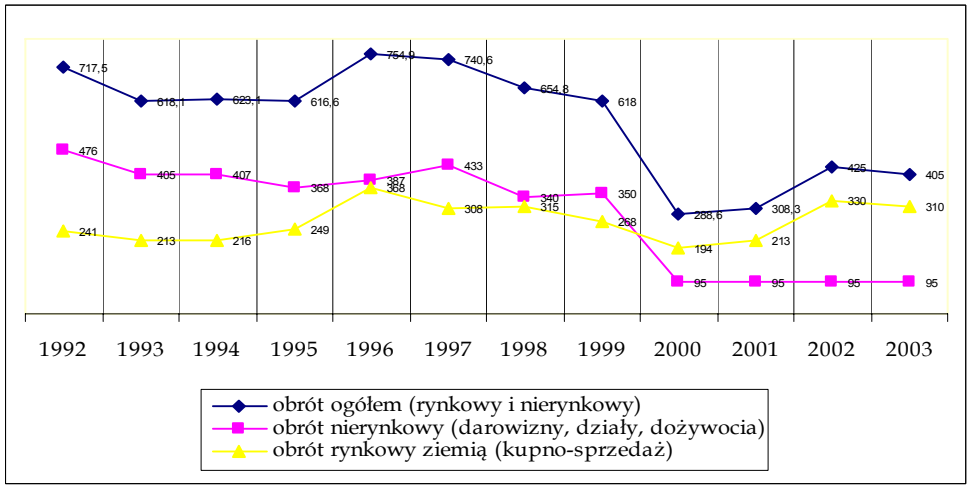
Obrót nieruchomościami wiąże się z przeniesieniem określonych praw władania lub użytkowania i może się odbywać na podstawie czynności prawnych, decyzji administracyjnych, orzeczeń sądowych lub z mocy samego prawa.

Obrót ziemią rolniczą można ogólnie podzielić na rynkowy i nierynkowy. Do obrotu nierynkowego zalicza się przekazanie następcy całego gospodarstwa, darowizny i inne działy rodzinne oraz umowy dożywocia (OSTROWSKI 1994). W

[13] Do wejścia w życie ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego funkcjonująca pod nazwą Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP).

zakresie obrotu rynkowego podstawowymi formami nabycia są umowy kupna-sprzedaży oraz dzierżawy, gdzie nabywcami mogą być osoby fizyczne i prawne. W przypadku gruntów zbywanych w sektorze publicznym obowiązuje procedura przetargowa, za wyjątkiem sytuacji wymienionych w ustawie o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa[14]. Zgodnie z tą ustawą bez przetargu odbywa się sprzedaż nieruchomości rolnych na zasadach pierwszeństwa nabycia przysługującego byłemu właścicielowi lub jego spadkobiercom, spółdzielni produkcji rolnej władającej faktycznie nieruchomością oraz dzierżawcy nieruchomości, o ile dzierżawa trwa faktycznie przez okres co najmniej 3 lat.

W Polsce nie monitoruje się powierzchniowego obrotu gruntami rolnymi, dostępne są natomiast dane dotyczące ilości zawieranych transakcji. Źródłem informacji są tu dane Ministerstwa Sprawiedliwości, z których wynika, że np. w roku 2004 podpisano ok. 140 tys. aktów notarialnych sprzedaży i dzierżawy nieruchomości rolnych. Powierzchniowy obrót na przestrzeni ostatnich lat szacowany był przez zespół ekspertów z Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Wyniki tych szacunków przedstawia poniższy wykres.



Wykres 1. Szacunkowa skala obrotu ziemią w Polsce w latach 1992-2003 w tys. ha.
Źródło: ZAGÓRSKI, CIODYK (2005)

Z przedstawionych danych wynika, że w analizowanym okresie największy obrót ziemią miał miejsce w roku 1996, na co istotnie wpłynęła rekordowa sprzedaż gruntów z Zasobu WRSP, wynosząca 193 tys. ha. Następne lata przynoszą spadek wolumenu obrotu aż do roku 2000, po którym zaznacza się pewna tendencja wzrostowa. Po roku tym widoczna jest także zmiana w strukturze obrotu ziemią, bowiem w przeciwieństwie do lat wcześniejszych spada

[14] Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa (tj. Dz. U. Nr 208, poz. 2128 z późn. zm.)

znacznie obrotu nierynkowego. W roku 2003 stanowił on zaledwie 23,5% obrotu ogółem, wynoszącego 405 tys. ha, podczas gdy w roku 1992 było to odpowiednio ponad 66%. Spadek powierzchni objętej obrotem nierynkowym jest m.in. wynikiem oddziaływania czynników o charakterze ekonomicznym i społecznym. Wraz z poprawą sytuacji na rynku pracy, zmniejszaniem się liczby ludności w wieku produkcyjnym w miastach oraz otwieraniem zagranicznych rynków pracy dla obywateli polskich, nasila się bowiem zjawisko opuszczania gospodarstw rolnych przez młode pokolenie (Rynek ziemi rolniczej… 2006). Ma to ogromne znaczenie z punktu widzenia skali i form obrotu ziemią rolniczą, bowiem w warunkach Polski przeważająca część gospodarstw indywidualnych jest użytkowana na zasadzie „schedy rodzinnej".

Od lipca 2003 roku Agencja Nieruchomości Rolnych, wykonując zadania wynikające z ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego, monitoruje znaczną część rynku prywatnego. Agencja informowana jest przez zobowiązanych (sprzedających) lub notariuszy o zamiarze zawarcia umów przenoszących własność nieruchomości rolnych, jeżeli w odniesieniu do tych umów przysługuje jej prawo pierwokupu lub wykupu[15]. Jeżeli do sumy kontrolowanych w ten sposób umów doliczy się umowy zawarte przez samą Agencję i zestawi tę liczbę z łączną liczbą zawartych aktów notarialnych, to okazuje się, że np. w 2004 roku ANR w rzeczywistości monitorowała ponad 60% obrotu nieruchomościami rolnymi (Biuletyn nr 7-8/2005).

W roku 2004 całkowita powierzchnia gruntów sprzedanych przez Agencję wyniosła 104,3 tys. ha w tym gruntów rolnych 102,3 tys. ha (98%). W stosunku do roku poprzedniego oznacza to wzrost o niecałe 3 punkty procentowe. Liczba zawartych w 2004 roku transakcji wyniosła ponad 15,5 tys. z czego ok. 14 tys. dotyczyło gruntów rolnych (91%). Rok wcześniej liczba zawartych umów na sprzedaż gruntów Zasobu wyniosła odpowiednio 14,5 tys. i 13,3 tys. (92%).

Nabywcami są zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Analiza struktury obu tych grup wskazuje, że osoby prawne stanowią mniej niż 3% ogółu nabywców (zawartych umów) i są zainteresowane głównie działkami o większym obszarze (Raport z działalności … 2006).

Stosunkowo nową grupą nabywców są tzw. „zabużanie"[16], którzy na równi z innymi podmiotami mogą uczestniczyć w przetargach na sprzedaż nieruchomości organizowanych przez Agencję. Z dostępnych danych wynika, że w 2005 roku

[15] Pierwokup i wykup nie przysługują Agencji m.in. w przypadku przeniesienia własności między osobami bliskimi (głównie w obrębie rodziny), a także gdy nabywcą jest rolnik indywidualny powiększający gospodarstwo rodzinne do powierzchni nie przekraczającej 300 ha użytków rolnych.

[16] Kwestię nabywania nieruchomości Zasobu przez „zabużan" uregulowała ustawa z dnia 8 lipca 2005 roku o realizacji prawa do rekompensaty z tytułu pozostawienia nieruchomości poza obecnymi granicami Rzeczypospolitej (Dz. U. z 2005r. nr 169, poz. 1418), a przed jej wejściem w życie ustawa z dnia 12 grudnia 2003 roku o zaliczaniu na poczet ceny sprzedaży albo opłat z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości Skarbu Państwa wartości nieruchomości pozostawionych poza obecnymi granicami państwa polskiego (Dz. U. z 2004r. nr 6, poz. 39).

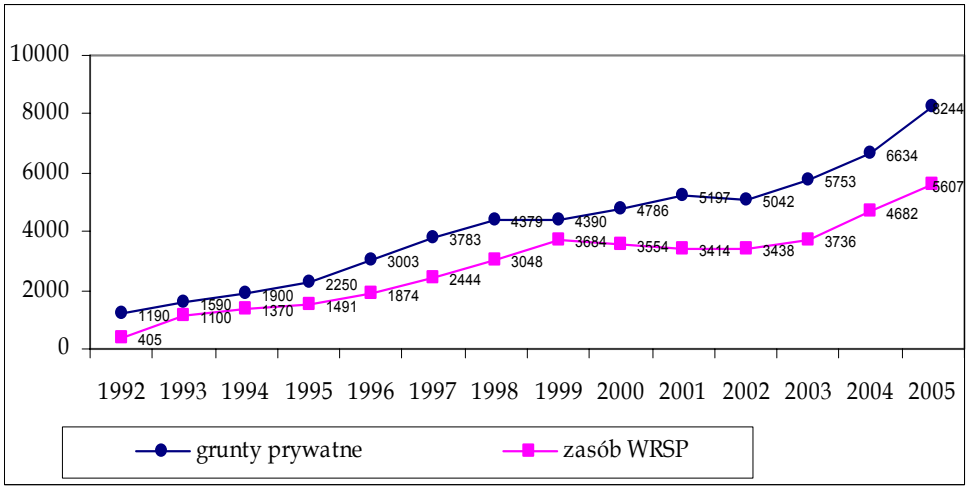
zakupili oni z Zasobu 3,1 tys. ha, zaś łącznie do końca roku 2005 3,4 tys. ha (Raport z działalności… 2006).

Dzierżawa nieruchomości rolnych przestaje być podstawową formą rozdysponowania gruntów rolnych Skarbu Państwa. Wynika to z faktu wygasania umów dzierżawy, wyłączeń części gruntów, rozwiązywania umów przed terminem, ich zakończenia w związku z nie wywiązywaniem się dzierżawców z płatności rat czynszu oraz korzystania przez dzierżawców z przysługującego im prawa pierwszeństwa nabycia.

Zmniejszenie powierzchni gruntów dzierżawionych wpływa korzystnie na stopniowy wzrost trwałych form rozdysponowania mienia, a szczególnie sprzedaży. Sprzedaż i dzierżawa nieruchomości rolnych z Zasobu WRSP znajdują odzwierciedlenie w zmianach struktury obszarowej gospodarki indywidualnej. Powiększeniu ulegają gospodarstwa już istniejące, ale powstają również nowe.

3. Ceny ziemi i czynsze dzierżawne

Tendencją zaznaczającą się najsilniej na rynku ziemi rolniczej na przestrzeni ostatnich lat są zmiany poziomu cen. Według danych GUS średnia cena gruntów rolnych w obrocie prywatnym między 2004 i 2005 rokiem wzrosła o 24%. Podobnie jak w latach ubiegłych, stosunkowo największą dynamiką cechowały się ceny gruntów rolnych najgorszych klas bonitacyjnych. Wzrosły one w porównywanym okresie prawie o 40%. Mniejszy wzrost cen odnotowano w przypadku gruntów średniej jakości (29%) oraz gruntów najlepszych (22%).



Wykres 2. Średnie ceny gruntów rolnych w latach 1992-2005 (w zł/ha).*Źródło*: Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy (1998, 2005, 2006). IERiGŻ, Warszawa

Ceny gruntów prywatnych od wielu lat są wyższe od uzyskiwanych za grunty Skarbu Państwa będące w dyspozycji Agencji Nieruchomości Rolnych. Prawidłowość ta wynika przede wszystkim stąd, że sprzedaż przez Agencję realizowana jest głównie na terenach Polski północnej i zachodniej, gdzie utrzymuje się większa podaż gruntów państwowych przy jednoczesnym ograniczonym popycie, zwłaszcza ze strony rolników. Rynek prywatny koncentruje się natomiast w Polsce centralnej i południowej, gdzie występuje znaczna liczba gospodarstw indywidualnych, duży popyt i wysokie ceny gruntów, przy jednoczesnym nieznacznym udziale gruntów państwowych i małej liczbie transakcji zawieranych przez ANR (Rynek ziemi rolniczej... 2006).

Pomimo znacznego wzrostu ceny gruntów rolnych w ostatnich latach ziemia w Polsce jest nadal relatywnie tania, szczególnie w porównaniu z krajami „starej" Unii, gdzie ceny utrzymują się na względnie stałym poziomie i są wielokrotnie wyższe niż w Polsce. Najdroższa na obszarze UE jest ziemia rolna w Holandii, Danii i Irlandii. Niższe niż w Polsce są m.in. ceny na Litwie i Łotwie (Biuletyn nr 7-8/2005).

W porównaniu do cen ziemi czynsze dzierżawne charakteryzowały się w ostatnich latach mniejszą dynamiką zmian. Na rynku państwowym począwszy od 2001 roku (po okresie spadku poziomu czynszu) można jednak zauważyć tendencję wzrostową. Wieloletnia analiza wysokości czynszu dzierżawnego typowo rolnych gruntów Zasobu WRSP pozwala też stwierdzić, że cena dzierżawy zmienia się pod wpływem zmian cen 1 ha gruntu, wzrost ten notowany jest jednak z pewnym opóźnieniem. Czynsze dzierżawne wykazują znaczne zróżnicowanie w zależności od: wydzierżawionej powierzchni, regionu oraz cech (atrybutów) nieruchomości. Średni czynsz dzierżawny gruntów rolnych w 2005 roku osiągnął poziom 3,8 dt pszenicy z 1 ha, co oznacza nieznaczny jego wzrost w porównaniu z rokiem 2004 – 3,5 dt/ha.

Poziom czynszu dzierżawnego na rynku prywatnym do końca 2004 roku nie był monitorowany. Począwszy od roku 2005 Główny Urząd Statystyczny zbiera informacje w tym zakresie, jednakże przyjęta metodyka uniemożliwia ich porównanie z uzyskiwanymi w monitoringu rynku państwowego (Biuletyn 3-4/2006).

Dzierżawa jest szczególnie dogodnym sposobem użytkowania nieruchomości rolnych, głównie dlatego, że nie wymaga tak jak w przypadku zakupu zaangażowania dużego kapitału. Jej znaczenie w naszym rolnictwie jest jednak dość skromne w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej, wśród których największy areał dzierżawionych gruntów występuje w Czechach. Podobna sytuacja ma miejsce na Słowacji, gdzie w dzierżawie znajduje się 80% gruntów. W innych krajach wspólnoty dzierżawy stanowią odpowiednio: Belgia – 67%, Francja – 65%, Niemcy – 62%, Estonia, Węgry i Litwa od 50 do 60%, Dania – 28%, oraz poniżej 25% - Łotwa i Słowenia (Agro Serwis nr 15-16/2005).

4. Sprzedaż i dzierżawa gruntów rolnych cudzoziemcom i podmiotom z udziałem kapitału zagranicznego

Podstawowym aktem prawnym regulującym nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców w Polsce jest ustawa z dnia 24 marca 1920 roku, która ostateczny kształt przybrała na mocy nowelizacji z dnia 20 lutego 2004 roku[17]. Z art. 1 ust. 1 tej ustawy wynika, że nabycie nieruchomości przez cudzoziemca wymaga uzyskania zezwolenia. Zezwolenie to jest wydawane w drodze decyzji administracyjnej przez ministra właściwego do spraw wewnętrznych, jeżeli sprzeciwu nie wniesie Minister Obrony Narodowej, a w przypadku nieruchomości rolnych, jeżeli sprzeciwu nie wniesie minister właściwy do spraw rozwoju wsi. Artykuł 1a ust. 6 ustawy zawiera ponadto dodatkowy warunek, iż nabycie nieruchomości rolnych przez cudzoziemców następuje z zachowaniem przepisów ustawy z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego[18].

Z dostępnych danych wynika, że w latach 1990-2004 Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji przekazał do rozpatrzenia ministrowi rolnictwa i rozwoju wsi 2759 wniosków cudzoziemców (osób fizycznych i prawnych) o nabycie 22363,05 ha gruntów oraz 481 wniosków o nabycie akcji lub udziałów w spółkach będących właścicielami bądź wieczystymi użytkownikami nieruchomości rolnych o powierzchni 42200,89 ha. W rezultacie prowadzonego postępowania Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wydał zgody na nabycie nieruchomości rolnych o łącznym obszarze 3826,94 ha w odniesieniu do 1428 wniosków oraz wyraził zgodę na nabycie akcji lub udziałów w spółkach posiadających nieruchomości rolne o obszarze 6237,87 ha, uwzględniając 279 wniosków.

W roku 2004 największym zainteresowaniem cudzoziemców cieszyły się grunty rolne położone w województwach: dolnośląskim, wielkopolskim, mazowieckim, zachodniopomorskim i opolskim. Wnioskodawcami byli głównie obywatele Niemiec, Holandii, Austrii i Wielkiej Brytanii (Biuletyn 3/2005).

Zgodnie z obowiązującymi przepisami cudzoziemcy, po uzyskaniu stosownych zezwoleń, mogą nabywać nieruchomości Zasobu WRSP. Od początku działalności do końca czerwca 2005 roku Agencja zawarła z nimi 134 umowy na sprzedaż gruntów o łącznej powierzchni 1 067 ha, co stanowi około 0,07% łącznej sprzedaży w tym okresie. Położone były one głównie w trzech województwach: warmińsko-mazurskim, śląskim i zachodniopomorskim, a nabywcami byli przede wszystkim inwestorzy niemieccy, holenderscy, fińscy i duńscy.

[17] Ustawa z dnia 20 lutego 2004 roku o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców oraz ustawy o opłacie skarbowej (Dz. U. Nr 49, poz. 466) weszła w życie 26 kwietnia, natomiast część jej przepisów weszło w życie z dniem 1 maja 2004 roku. Zmiany są efektem negocjacji akcesyjnych, strona polska zobowiązała się bowiem do wprowadzenia obiektywnych, stabilnych i przejrzystych kryteriów wydawania zezwoleń na nabywanie nieruchomości, akcji i udziałów przez cudzoziemców.

[18] Dz. U. z 2003 roku Nr 64, poz. 592.

Sprzedaży gruntów cudzoziemcom nie odnotowano w województwach lubelskim, podkarpackim i podlaskim, a w łódzkim, kujawsko-pomorskim i świętokrzyskim transakcje dotyczyły bardzo małych powierzchni (od 1 do 8 ha). Również podmioty polskie z udziałem kapitału zagranicznego nie będące cudzoziemcami nabywają nieruchomości Zasobu. Jednakże wobec faktu, że nie są obecnie wymagane zezwolenia dla takich transakcji, Agencja utraciła możliwość dokładnej ich selekcji i ewidencji[19]. Według szacunkowych danych do końca czerwca 2005 roku podmioty te zakupiły na podstawie 279 umów nieruchomości o powierzchni około 40,5 tys. ha.

Tabela 1

Sprzedaż nieruchomości z Zasobu WRSP cudzoziemcom i podmiotom z udziałem zagranicznym nie będącym cudzoziemcami (stan na 30.06.2005)

Oddział terenowy/filia Agencji	Cudzoziemcy		Podmioty z udziałem zagranicznym nie będące cudzoziemcami	
	liczba umów	powierzchnia (w ha)	liczba umów	Powierzchnia (w ha)
Warszawa	6	22	17	3 576
Bydgoszcz	1	3	5	8
Gdańsk	8	23	21	4 671
Gorzów	1	0	13	1 889
Koszalin	7	60	26	7 118
Lublin	-	-	1	641
Łódź	1	1	8	422
Olsztyn	18	283	41	8 284
Opole	42	319	7	500
Piła	6	25	-	-
Poznań	10	44	15	238
Rzeszów	2	8	8	1 913
Suwałki	1	1	4	726
Szczecin	8	58	40	6 671
Wrocław	11	132	56	2 939
Zielona Góra	12	89	17	883
RAZEM	134	1 067	279	40 478

Źródło: Zespół Gospodarowania Zasobem ANR

[19] W wyniku utraty (z dniem 1 stycznia 2001 roku) mocy ustawy z 14 czerwca 1991 roku o spółkach z udziałem zagranicznym, m.in. w części dotyczącej uzyskiwania przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zgody Ministra Skarbu Państwa na dzierżawę i zakup nieruchomości Zasobu – Agencja utraciła formalne narzędzie identyfikacji tych transakcji. Nie posiada także prawnych narzędzi kontroli zmian struktury kapitałów u dzierżawców i nabywców mienia Zasobu, będących podmiotami z udziałem kapitału zagranicznego.

Z analizy powierzchni gruntów sprzedanych podmiotom z udziałem kapitału zagranicznego w poszczególnych oddziałach wynika, że nieruchomości położone na terenie działania trzech z nich: szczecińskiego (z filią w Koszalinie), ol sztyńskiego (z filią w Suwałkach) i gdańskiego, stanowią 67,9% gruntów sprzedanych takim podmiotom. Sprzedaży gruntów nie odnotowano w filii w Pile, a w oddziale bydgoskim transakcje dotyczyły powierzchni kilku hektarów.

Cudzoziemcy mogą w zasadzie bez ograniczeń dzierżawić ziemię z Zasobu. Według stanu na koniec czerwca 2005 roku gospodarowali oni na ponad 119 tys. ha w oparciu o 319 umów. Grunty te znajdują się na terenie większości województw, ale najwięcej w zachodniopomorskim, opolskim, pomorskim i lubuskim. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli cudzoziemcy stosunkowo najwięcej gruntów dzierżawią na zachodzie i północy kraju. W powierzchni tej największy udział mają Niemcy, Brytyjczycy i Holendrzy, którzy skupiają łącznie 66,9 % areału dzierżawionego przez cudzoziemców.

Tabela 2

Dzierżawa nieruchomości z Zasobu WRSP cudzoziemcom i podmiotom z udziałem zagranicznym nie będącym cudzoziemcami (stan na 30.06.2005 roku)

Oddział terenowy/filia agencji	Cudzoziemcy		Podmioty z udziałem zagranicznym nie będące cudzoziemcami	
	liczba umów	powierzchnia (w ha)	liczba umów	Powierzchnia (w ha)
Warszawa	1	0	-	-
Bydgoszcz	4	4 683	-	-
Gdańsk	48	15 459	20	5 889
Gorzów	31	11 832	7	1 587
Koszalin	36	21 167	33	7 648
Lublin	-	-	-	-
Łódź	-	3 688	-	-
Olsztyn	13	17 183	9	4 775
Opole	16	-	3	891
Piła	-	6 526	1	67
Poznań	4	486	3	468
Rzeszów	9	27	1	0
Suwałki	3	28 075	-	-
Szczecin	126	2 468	86	26 104
Wrocław	4	7 521	25	8 393
Zielona Góra	24	7 521	4	345
RAZEM	319	119 114	1 192	56 169

Źródło: Zespół Gospodarowania Zasobem ANR

Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowią relatywnie mniejszą grupę dzierżawców, a z uwagi na brak formalnych możliwości ich wyselekcjonowania i monitorowania zmian w strukturze własności kapitału, Agencja nie prowadzi od roku 2001 oddzielnej ewidencji transakcji dokonywanych z ich udziałem[20]. Z ogólnych szacunków wynika jednak, że na koniec czerwca 2005 roku dzierżawiły one około 56 tys. ha gruntów Zasobu.

5. Wnioski

Rynek ziemi rolniczej w Polsce na przestrzeni ostatnich lat podlega dynamicznym zmianom. Zmiany te wyrażają się m.in. wzrostem cen transakcyjnych i są widoczne zwłaszcza po wstąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej. Tendencje i kierunki zmian cen gruntów Zasobu WRSP są zbieżne z notowanymi na rynku międzysąsiedzkim. Inny jest jednak rozkład cen w poszczególnych województwach. Zasadniczymi czynnikami różnicującymi ceny są tradycyjnie położenie, powierzchnia i jakość gruntów. Dotyczy to również czynszów dzierżawnych.

Pomimo wzrostu cen ziemi rolniczej w Polsce w porównaniu z wieloma krajami UE jest ona nadal relatywnie tania, co czyni ten segment atrakcyjnym dla cudzoziemców i podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Oceniając dotychczasowe zainteresowanie obywateli i przedsiębiorców z innych państw członkowskich Unii Europejskiej nabywaniem ziemi w Polsce można jednak stwierdzić, iż nie daje ono podstaw do tworzenia w społeczeństwie poczucia nadmiernego zagrożenia. Jest to uwarunkowane wieloma względami, w tym m.in. obowiązującym okresem przejściowym dotyczącym nabywania nieruchomości rolnych. Chroni to polski rynek przed ewentualnymi negatywnymi zjawiskami, jakich można by się spodziewać w związku z jego pełną liberalizacją od dnia członkostwa.

5. Literatura

Biuletyn Informacyjny nr 3/2005. MRiRW i ARiMR, Warszawa.
Biuletyn Informacyjny nr 7-8/2005. MRIRW i ARiMR, Warszawa.
Biuletyn Informacyjny nr 3-4/2006. MRiRW i ARiMR, Warszawa.
Dzierżawa nieruchomości rolnych z ANR. „Agro Serwis" 2005 nr 15-16.
OSTROWSKI L. 1994. *Rynkowy i nierynkowy obrót ziemią rolniczą. [w:] Analiza sytuacji produkcyjno-ekonomicznej rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 1993 roku*. IERiGŻ, Warszawa.
Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w 2005 roku. ANR, Warszawa lipiec 2006.
Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy. IERiGŻ, Warszawa czerwiec 1998.
Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy. IERiGŻ, Warszawa wrzesień 2005.
Rynek ziemi rolniczej. Stan i perspektywy. IERiGŻ, Warszawa październik 2006.

[20] Zob. przypis 7.

ZAGÓRSKI T. CIODYK T., 2005: *Ceny i czynsze ziemi rolniczej w Polsce i UE*. Nieruchomości C.H. Beck nr 11.

*****

THE AGRICULTURE LAND MARKET IN POLAND CONDITIONED OF THE GLOBALISATION

Tomasz Klusek
Department of Agricultural Economics and International Economic Relations
Warsaw Agricultural University (SGGW)
e-mail: tomasz_klusek@sggw.pl

Key words*: agriculture land market, land prices, leasehold rents, property purchasing by foreigners*

Abstract

According to many authors the property market in Poland is found nowadays in the phase of the development, which is confirmed with the number of transactions, the level of transaction prices and leasehold rents. Changes occurring in this respect the market of the agricultural land are the main topic of this elaboration.

II.4. GLOBALIZACJA A SYSTEM FINANSOWANIA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Ewa Siemińska
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
e-mail: ewahsiem@econ.uni.torun.pl

Słowa kluczowe: *system finansowania, rynek nieruchomości, ryzyko kredytowe*

Streszczenie

Niniejszy artykuł prezentuje aktualne – często jeszcze nierozstrzygnięte - problemy dotyczące wpływu procesów globalizacyjnych na szeroko rozumiany system finansowania rynku nieruchomości.

W dobie coraz wyraźniej zarysowujących się tendencji globalizacyjnych także na rynkach nieruchomości koniecznym staje się transformacja wielu rozwiązań i uwarunkowań dotychczas uznawanych za efektywne i bezpieczne. Jednak rosnące ryzyko wynikające zwłaszcza z przepływu i angażowania coraz większego kapitału, często o międzynarodowym rodowodzie, wymusza konieczność wspólnego, ponadnarodowego określenia zasad funkcjonowania na globalnym rynku nieruchomości.

1. Wprowadzenie

Znaczenie systemu finansowania rynku nieruchomości wynika z faktu, iż finanse są powszechnie traktowane jako krwioobieg gospodarki, bez którego nie mógłby działać żaden podmiot. Z jednej strony bowiem zasób finansowy jednostki (instytucjonalnej lub indywidualnej) decyduje o jej możliwościach rozwojowych, a zatem i poziomie konkurencyjności na rynku, z drugiej zaś standing finansowy podmiotów odzwierciedla jak w soczewce skutki wcześniej podejmowanych decyzji zarówno bieżących, jak i strategicznych. Na te znane na rynku zjawiska nakładają się obecnie coraz bardziej widoczne, także na rynku polskim, tendencje globalizacji gospodarki, którym towarzyszy proces migracji kapitału zarówno o inwestycyjnym, jak i spekulacyjnym charakterze. Ze względu na towarzyszący tym zjawiskom relatywnie wysoki poziom ryzyka oraz zarówno potencjalne, jak i rzeczywiste skutki – zwłaszcza, chociaż nie tylko - na międzynarodowym rynku finansowym, wiele instytucji i środowisk od dłuższego czasu zajmuje się poszukiwaniem kierunków i sposobów skutecznego reagowania i zapobiegania zagrożeniom, jakie mogą się pojawiać na rynku nieruchomości w związku z postępującymi procesami globalizacyjnymi.

W artykule skupiono się zasadniczo na szeroko pojętym problemie ryzyka kredytowego, który znalazł swoje odzwierciedlenie m.in. w dwóch międzynarodowych regulacjach, a mianowicie w tzw. Nowej Umowie Kapitałowej

(NUK) negocjowanej w ramach Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego[21] (tzw. Bazylea II) oraz w tzw. Zielonej Księdze Kredytu Hipotecznego, opracowanej wstępnie w 2006 roku przez Komisję Wspólnot Europejskich, a która - po dalszych pracach i uzgodnieniach - ma zostać opublikowana w postaci tzw. „Białej Księgi" w połowie 2007 roku.

2. Regulacje systemu bankowego

Prace Komitetu Bazylejskiego nad nowymi regulacjami dotyczącymi bezpieczeństwa systemu bankowego zaangażowanego m.in. w finansowanie rynku nieruchomości zostały podjęte jako wyraz niedoskonałości istniejących rozwiązań wynikający zwłaszcza ze skali i labilności zachodzących zjawisk ekonomicznych. W związku z tym pojawiła się potrzeba uwzględnienia w narodowych rozwiązaniach legislacyjnych zapisów tzw. III filara Nowej Umowy Kapitałowej (NUK) zawartych w art. 68 ust. 3, art. 72, art. 145-149 XII Dyrektywy 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe. Priorytetowym założeniem zawartych w niej regulacji jest zapewnienie transparentności oraz wiarygodności informacji bankowych wszystkim uczestnikom rynku dla uruchamia rynkowych mechanizmów dyscyplinujących, wspomaganych działaniami nadzorczymi. Ponadto, działania Komitetu Bazylejskiego mają na celu identyfikację luk w stosowanych obecnie w sektorze bankowym różnych krajów praktykach z zakresu jawności informacji dotyczących struktury kapitału, narażenia na ryzyko i adekwatności kapitałowej. Jak bowiem podkreśla za Komitetem Bazylejskim Komisja Nadzoru Bankowego w Polsce: „Dyscyplina rynkowa odgrywa podstawową rolę w zagwarantowaniu utrzymywania adekwatnego poziomu kapitału przez instytucje bankowe. Efektywna publiczna jawność informacji zwiększa dyscyplinę rynkową i pozwala uczestnikom rynku ocenić adekwatność kapitałową banku" (www.ginb.gov.pl/ 20.02.2007).

Ponadto, jawność informacji dotyczących rodzaju, struktury i cech aktualnie posiadanego przez bank kapitału oraz profilu ryzyka umożliwia uczestnikom rynku ocenę zdolności banku do absorpcji strat finansowych oraz jego skłonność do akceptacji ryzyka, wynikającą m.in. z bieżącej sytuacji finansowej banku oraz wrażliwości jego rentowności na zmiany rynkowe. Problem ten jest szczególnie istotny w dobie globalizacji konkurencji (w tym intensywnej innowacyjności świadczonych usług i produktów) oraz wysokiej dynamizacji rynków

[21] Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego jest Komitetem władz nadzorów bankowych, w skład którego wchodzą przedstawiciele władz nadzoru bankowego i banków centralnych wiodących gospodarek świata. Jego zalecenia mają charakter deklaratywny, stąd też ma on prawo zachęcać banki różnych – nie tylko zrzeszonych - krajów do stosowania swoich postanowień i dyrektyw.

finansowych, na których działają banki, gdyż profil ich ryzyka może w takich warunkach podlegać ciągłym wahaniom w krótkich okresach czasu.

Propozycje Komitetu Bazylejskiego koncentrują się zwłaszcza na:

1) Ustaleniu minimalnych wymogów kapitałowych uwzględniających realny poziom ryzyk występujących w działalności bankowej, a w szczególności ryzyka: kredytowego i kontrahenta, rezydualngo, koncentracji, ryzyka wynikającego z sekurytyzacji oraz ze zmian warunków makroekonomicznych, ryzyka rynkowego, stopy procentowej, operacyjnego oraz płynności.
2) Stosowaniu przez banki bardziej czułych na ryzyko metod pomiaru w celu poprawy jakości oceny i kontroli poziomu ryzyka portfeli kredytowych poszczególnych banków, a tym samym całego sektora bankowego. Ma temu służyć zwłaszcza stosowanie ratingów wewnętrznych (ang. *Internal Rating Based*) oraz zewnętrznych (ang. *External Rating Based*) w procesie określania ekspozycji na ryzyko. W ramach tych pierwszych banki wykorzystują tzw. standardowe bądź zaawansowane metody wyliczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka. Warto jednak wskazać na obawy niektórych analityków i ekspertów, iż w krajach o jeszcze niedojrzałych rynkach, a więc o relatywnie wysokim poziomie ryzyka, wprowadzenie metod zaawansowanych może spowodować wzrost wymogów kapitałowych, co z kolei może prowadzić do ograniczania możliwości kredytowych banków (por. m.in.: *Skutki wprowadzenia Nowej Umowy Kapitałowej i Dyrektywy CRD dla polskiego systemu bankowego na tle europejskim i światowym*, www.ginb.gov.pl/20.02.2007).
3) W kontekście poruszanej w opracowaniu tematyki warto podkreślić, iż w zawartych w XII Dyrektywie Parlamentu Europejskiego dyspozycjach osobne miejsce znalazły zapisy dotyczące wymogów związanych z finansowaniem projektów realizowanych na rynku nieruchomości. W myśl bankowych definicji finansowania tzw. nieruchomości przychodowych kredytodawca oczekuje spłaty udzielonego kredytu oraz zabezpieczenia ekspozycji z przepływów gotówkowych generowanych przez nieruchomość. Podkreśla się przy tym - specyficzną w tym rozwiązaniu - silną dodatnią korelacją między perspektywą spłaty ekspozycji i perspektywą odzysku z ekspozycji w sytuacji niewykonania zobowiązania kredytowego (por.: CZERKAS, NOWAK 2006a; CZERKAS, NOWAK 2006b; www.nbp.gov.pl/ 20.02.2007).
4) Określaniu odpowiedniego poziomu wag ryzyka w zależności od rodzajów ekspozycji, w tym dla poszczególnych rodzajów nieruchomości zalecanie wag od 35% dla nieruchomości mieszkalnych przeznaczonych pod wynajem, poprzez wagi na poziomie 50 i 100% dla ekspozycji zabezpieczonych na innych rodzajach nieruchomości, także położonych poza granicą kraju macierzystego (por.: www.nbp.gov.pl/ 20.02.2007).

5) Stosowaniu zasady niemieszania kapitału rezerwowego, tzn. oddzielenia rezerw kapitałowych dla zabezpieczenia ryzyka kredytowego w odniesieniu do kredytów hipotecznych od innych rezerw kapitałowych banku.
6) Zakazie nadmiernej koncentracji kredytów w portfelu kredytowym, co oznacza brak możliwości udzielania jednemu podmiotowi (korporacyjnemu czy detalicznemu) kredytu stanowiącego więcej niż np. 30% wartości portfela kredytowego banku.

3. „Zielona Księga kredytu hipotecznego w UE"

Drugim dokumentem dotyczącym międzynarodowych regulacji związanych z finansowaniem rynku nieruchomości w warunkach gospodarki globalnej jest – wymieniona wcześniej - tzw. Zielona Księga Kredytu Hipotecznego, opublikowana pod koniec 2006 r. przez Komisję Wspólnot Europejskich. W pracach nad tym dokumentem uczestniczyli przedstawiciele dwóch środowisk, a mianowicie europejskich stowarzyszeń konsumenckich oraz sektora kredytowego. W negocjacjach stanowisko tego ostatniego było reprezentowane przez specjalnie do tego celu powołane forum integrujące instytucje finansowe – European Banking Industry Comittee (EBIC) - w skład którego weszły: European Banking Federation, European Savings Bank Group, European Association of Cooperative Banks, European Mortgage Federation, European Federation of Building Societes, European Federation of Finance House Association (Eurofinas)/European Federation of Leasing Company Associations (Leaseurope), European Association of Public Banks (www.fukrehip.pl/20.02.2007).

Uwzględniając dotychczasowy i przewidywany znaczący rozwój rynku kredytów hipotecznych w krajach Unii Europejskiej (por. tabela 1) podjęto wspólne prace nad harmonizacją sektora bankowego zaangażowanego w finansowanie transakcji zawieranych na poszczególnych narodowych rynkach nieruchomości. Główną przesłanką podjętych prac jest poszukiwanie sposobów integracji rynku kredytów hipotecznych w celu poprawy ich konkurencyjności i dostępności dla potencjalnych klientów, co wymaga zunifikowania przynajmniej części stosowanych kluczowych procedur i informacji.

Według szacunków London Economics zawartych w ekspertyzie wykonanej na zlecenie UE[22] zatytułowanej: „Cost & Benefit Analysis of European Mortgage Market Integration" działania takie mogą przynieść określone korzyści finansowe.

Ocenia się wstępnie, że do 2015 roku wolumen PKB Unii Europejskiej z tytułu planowanych działań integracyjnych europejskiego rynku kredytów hipotecznych może zwiększyć się o około 94,6 mld euro, co stanowi 0.89 % PKB UE. Według

[22] Opracowanie London Economics pt.: "Cost & Benefit Analysis of European Mortgage Market Integration" zostało opublikowane przez Komisję Europejską w sierpniu 2005 r. i stanowi integralną część dokumentacji Komisji Europejskiej nt. przewidywanych konsekwencji integracji europejskiego rynku kredytów hipotecznych.

szacunków wpłynęłoby to w omawianym horyzoncie czasowym na wzrost PKB o około 0,7 %, zaś konsumpcji indywidualnej o 0,5 %. Badanie ujawniło ponadto korzystny klimat dla korzystania przez konsumentów z zagranicznej oferty kredytowej, co tym bardziej upoważnia do podjęcia efektywnych działań integracyjnych.

Tabela 1

Kredyty hipoteczne w krajach UE w 2005 r.

Kraj	Wartość kredytów hipotecznych w mln €	Stopa wzrostu kredytów hipotecznych (%)	Udział kredytów mieszkanio-wych w PKB (%)	Zadłużenie hipoteczne *per capita* w €
Belgia	98,060	11,9	32,9	9,4
Republika Czeska	6,016	63,4	6,1	589,0
Dania	195,762	12,3	94,0	36,2
Niemcy	1 162,588	0,5	51,7	14,1
Estonia	2,618	74,5	24,8	1,9
Grecja	45,420	33,4	25,1	4,1
Hiszpania	475,571	23,6	52,6	11,1
Francja	503,600	16,5	29,4	8,3
Irlandia	98,956	28,5	61,7	24,1
Włochy	243,622	18,1	17,2	4,2
Cypr	2,144	44,2	16,0	2,9
Łotwa	2,509	97,2	19,6	1 088,0
Litwa	2,268	80,2	11,0	662,0
Luxembourg	10,006	13,7	34,1	22,0
Węgry	9,205	21,3	10,5	912,0
Malta	1,519	22,9	33,8	3,8
Holandia	487,322	11,9	97,1	29,9
Austria	53,815	11,9	21,9	6,6
Polska	14,646	51,9	6,0	384,0
Portugalia	79,452	11,7	53,9	7,5
Słowenia	1,301	62,7	4,8	651,0
Słowacja	3,078	40,1	8,1	572,0
Finlandia	65,946	13,5	42,5	12,6
Szwecja	159,025	9,3	55,2	17,6
Wielka Brytania	1 414,386	9,5	80,0	23,6
EU-15	5 014,078	10,4	48,9	13,0
EU-25	5 138,835	10,7	47,5	11,2

Źródło: European Mortgage Federation Eurostat, US Federal Reserve, EMF; www.hypo.org/20.02.2007.

Według ustaleń Komisji Europejskiej zawartych w „Zielonej Księdze" niektóre problemy rynku kredytów hipotecznych, po ich dokładnym rozpoznaniu, są możliwe do wspólnego rozwiązania i aplikacji, inne zaś mogą być tylko sugerowane jako fakultatywne zalecenia, jeszcze innych nie można w ogóle wystandaryzować (znormalizować) ze względu na ich specyfikę, odmienności kulturowe czy legislacyjne (www.hypo.org/20.02.2007). Jednak generalną przesłanką wspólnych poszukiwań rozwiązań problemów wynikających z globalizacji rynków nieruchomości jest zwiększenie konkurencyjności oraz transparentności wszelkich transakcji zawieranych na rynku przy akceptowalnym poziomie ryzyk im towarzyszących. Wśród wielu problemów objętych oceną warto zwłaszcza wymienić m.in. (LAMBERT 2006; www.hypo.org/20.02.2007; www.nbp.gov.pl/20.02.2007):

1) ochronę konsumenta, którą ma zapewnić stosowanie - na zasadzie dobrowolności – tzw. Kodeksu postępowania w zakresie informacji udzielanych przed zawarciem umowy kredytu mieszkaniowego. Zapisy tego kodeksu na temat oferty kredytowej zarówno krajowych, jak i zagranicznych banków mają wspomóc konsumenta w podejmowaniu decyzji o podjęciu lub nie konkretnego kredytu mieszkaniowego. Dane zawarte w tzw. „Europejskim znormalizowanym arkuszu informacyjnym", który jest integralną częścią ww. Kodeksu mają dotyczyć przede wszystkim:
   - celów, do których może być wykorzystywany kredyt mieszkaniowy,
   - formy zabezpieczenia,
   - opisu dostępnych, alternatywnych kredytów mieszkaniowych wraz ze wskazaniem różnic między stałym i zmiennym oprocentowaniem i wynikającymi stąd finansowymi konsekwencjami dla klienta,
   - rodzajów stóp procentowych,
   - szacunkowego kosztu typowego kredytu mieszkaniowego, w tym jego składników,
   - ewentualnej możliwości wcześniejszej spłaty i jej warunków,
   - informacji o konieczności (lub nie) wyceny nieruchomości,
   - informacji o ulgach podatkowych, ewentualnych dotacjach publicznych związanych z kredytem mieszkaniowym, ect.;
2) formy umowy kredytowej, a w szczególności nie rozstrzygnięte jeszcze pytanie o możliwość i zasadność unifikacji umów kredytowych;
3) rozwiązania prawne dotyczące głównie jednolitej wykładni oraz zasad honorowania prawa własności, traktowanego jako fundamentalne z punktu widzenia zabezpieczeń wierzytelności hipotecznych, także w umowach transnarodowych;
4) procedury określania zdolności kredytowej klienta banku, a co za tym idzie poziomu ryzyka kredytowego oraz związanego z tym problemu udostępniania danych o klientach w obiegu międzybankowym (a zatem także w wymiarze międzynarodowym);

5) procedury i standardy wyceny nieruchomości, kluczowej z punktu widzenia wiarygodności zabezpieczeń należności bankowych;
6) procedury tzw. wymuszonej sprzedaży związanej ze skuteczną egzekucją należnych bankowi wierzytelności,
7) kształt systemów podatkowych w zakresie przepisów dotyczących opodatkowania hipoteki;
8) form i procedur zabezpieczeń hipotecznych, w tym rejestru gruntów oraz tzw. eurohipoteki.

4. Wnioski

Wzrost zainteresowania rynkami nieruchomości w skali międzynarodowej powoduje, iż penetracja rynków narodowych przez kapitał zewnętrzny wymaga określenia wspólnych fundamentalnych zasad funkcjonowania na tych rynkach. Integracja usług finansowych, w tym dotyczących finansowania rynków nieruchomości, ma przyczynić się do poprawy konkurencyjności i efektywności tych rynków, zwłaszcza poprzez maksymalizację korzyści z posiadanych aktywów mieszkaniowych, ułatwienia związane ze swobodnym przemieszczaniem się ludzi oraz zapewnienie długookresowych zabezpieczeń na nieruchomości.

W celu osiągnięcia przynajmniej części potencjalnych efektów wynikających z procesów globalizacyjnych koniecznym staje się zharmonizowanie kluczowych zasad i fundamentalnych standardów funkcjonowania – do tej pory rozproszonych i zindywidualizowanych – rynków nieruchomości. Jest to tym trudniejsze, gdyż istniejąca między krajami bogatymi i mniej zamożnymi rozpiętość w poziomie zarówno rozwoju gospodarczego, jak i społecznego oraz kulturowego, nie ułatwia pokonywania różnych barier i przeszkód utrudniających i spowalniających proces integracji rynków nieruchomości.

5. Literatura

CZERKAS K., NOWAK J. 2006a. *Zastosowanie ratingów w finansowaniu nieruchomości komercyjnych – próba analizy* (cz. I). Finansowanie Nieruchomości Nr 4/5.

CZERKAS K., NOWAK J. 2006b. *Zastosowanie ratingów w finansowaniu nieruchomości komercyjnych – próba analizy* (cz. II). Finansowanie Nieruchomości Nr 7.

LAMBERT A. 2006. *EU Mortgage Markets & Legal Framework: What's Ahead?* Referat na III Congress on Housing Finance Poland, ZBP, 2006.

Skutki wprowadzenia Nowej Umowy Kapitałowej i Dyrektywy CRD dla polskiego systemu bankowego na tle europejskim i światowym, www.ginb.gov.pl/ 20.02.2007

www.fukrehip.pl/20.02.2007.

www.ginb.gov.pl /20.02.2007.

www.hypo.org/20.02.2007.

www.nbp.gov.pl/20.02.2007.

GLOBALIZATION VS. REAL ESTATE MARKET FINANCE SYSTEM

Ewa Siemińska
Department of Investement and Immovables
Nicolaus Copernicus University
ewahsiem@econ.uni.torun.pl

Key words: *finance system, real estate market, credit risk*

Summary

The present paper presents current - and often not yet solved - problems of the impact of globalization processes on the broadly defined financing system of the real estate market.

In the days of more and more clearly noticeable globalization tendencies, transformation of many solutions and conditions regarded so far as effective and safe must be done also on real estate markets. However, due to growing risk resulting particularly from the flow and involvement of growing amount of capital, often of international origin, it is necessary to define common international principles of functioning on the global real estates market.

II.5. EFFICIENT REAL ESTATE MARKET

Radosław Wiśniewski
Department of Land Management and Regional Development
University of Warmia and Mazury in Olsztyn
e-mail: danrad@uwm.edu.pl

Key words: *efficient real estate market, efficient form, correlation tests, series tests*

Abstract

The information efficiency of the real estate market is its ability to fully and immediately reflect all significant information in real estate prices. Efficiency is understood as the continuous reflection of respective information entering the system in real estate transaction prices, assuming this information is known, understood and unconditionally part of the decision-making process.

Efficiency may be defined on two levels. The first one relates to the organization effectiveness of market system structures. The other one is related to the precision with which the price established on the real estate market reflects the actual value of the real estate as well as to its ability to response to the continuous inflow of information.

The paper presents the theory of real estate market efficiency and verifies the hypothesis that the information efficiency of the real estate market in Poland is insufficient.

1. Information efficiency

The original concept of the efficient market hypothesis (EMH) was formulated comprehensively by FAMA (1965, 1970, 1976, 1991). FAMA defines an efficient market in a few ways. Generally speaking, the market is efficient when prices always fully reflect available information (SZYSZKA 2003 after FAMA 1970). In more verifiable terma, an efficient market according to FAMA (1976) is one on which the price distribution $f_m\left(\tilde{p}_t \middle| \Phi_{t-1}^m\right)$, with a given set of information applied on the market Φ_{t-1}^m over period $t-1$, is identical to the price distribution $f\left(\tilde{p}_t \middle| \Phi_{t-1}\right)$ that would exist if all significant information from collection Φ_{t-1} available during $t-1$ was applied (SZYSZKA 2003):

$$f\left(\tilde{p}_t \middle| \Phi_{t-1}\right) = f_m\left(\tilde{p}_t \middle| \Phi_{t-1}^m\right) \tag{1.1}$$

where: $P_t = (p_1, \ldots p_n)$ is the vector of property prices over time *t*.

Efficiency may be defined on two levels. The first one relates to the organization effectiveness of market system structures. The other one is related to the precision with which the price established on the real estate market reflects the actual value

of the real estate as well as to its ability to response to the continuous inflow of information.

The presented definition of an efficient market refers also to the real estate market (REM). It takes into account the fact that this market reflects all respective information and enables the empirical verification of the implication of this state. These implications primarily include the rate and adequacy of response to new information, reflected by prices, as well as the lack of possibility to permanently obtain return rates higher than normally expected by the market.

The theoretical foundation of EMH is based on three complementary assumptions (SZYSZKA 2003). The first assumption is related to the rational valuation of property performed by investors as well as to the pursuit of profit maximization. The second one is related to adopting an approach according to which irrational individual actions undertaken by investors are random and mutually cancel each other out, thus having no impact on prices. According to the third assumption, if a group of irrational investors acting in a similar manner could impact prices, then they would be confronted with a group of rational investors on the market thanks to which the impact of the actions of those that are irrational would be eliminated.

The assumptions presented above, which are related to the market efficiency hypothesis in general, are applied in this paper - based on conducted analysis - to the real estate market by listing arguments favoring efficiency as well as those that are sufficient.

2. Information efficiency of the real estate market

The information efficiency of the real estate market is its ability to fully and immediately reflect all significant information in real estate prices. Efficiency is understood as the continuous reflection of respective information entering the system in real estate transaction prices, assuming this information is known, understood and unconditionally part of the decision-making process.

In accordance with the presented definition, significant information, which specifies and reflects important features of entities and objects in the real estate market system, should immediately be reflected in prices. In this case, REM may be deemed a fully efficient market. In other cases, the market is deemed less or more efficient with respect to information, while the information processes taking place within this system are subject to various limitations, e.g. lags related to an underdeveloped information infrastructure (lack of databases) or the heterogeneity of the real estate market's participants.

The real estate market is a market established by a considerably lower number of participants than other markets. This significantly impacts the possibilities of searching for and taking into account new information. A smaller number of participants is, by assumption, a smaller number of potential possibilities of introducing new information into the system. Additionally, participants of the real estate market are less prepared (often very poorly or not at all) for executing

processes related to concluding agreements as an expression of the value of acquired information. This substantially affects the efficiency of the real estate market.

Market objects (real estate) are not homogeneous by assumption. In addition, they are significantly limited with respect to changes over time and even more so over space. Moreover, heterogeneity is conditioned by the individual preferences and tastes of market participants. Transaction heterogeneity should also be stressed. The subject of transaction is rarely the same property. We can assume with high probability that the subject of transaction is generally different property, which considerably hinders the discounting of new information.

The information efficiency of markets is supported by the method of their organization. Capital markets are permanently monitored with high precision, compared to the real estate market. Current quotations and statistics are published and experts often comment on the outcomes during trading. This is intended to ensure equal and common access to information. The situation is different on the real estate market. Access to information is restricted and conditioned by many factors. The basic ones include: concluding transactions at the notary's office and not on a commonly accessible trading floor, payment for access to information in IT systems, protection of personal information, trade secrets, reluctance of officials, a small number of generally available publications and current quotations. These factors condition the inefficiency of the real estate market. Due to the absence of IT systems or their fragmentary nature, the lack of a quotation publication system and statistics, it is difficult to conclude that the inflow of information to the real estate market is random. Information often reaches participants with a delay or does not reach them at all. Information reaching the real estate market is often received in information packages, therefore its nature is not random, since the messages accumulated in the information package are supplied to the market at the time chosen by the informant – they are not random.

Taking into account transaction costs, it should be assumed that the new information will affect the market only if the expected impact on the value of property is high enough to cover transaction costs. Common and free access to information on the real estate market is available to a limited extent. Additionally, a market participant is inclined to bear additional costs to acquire the information only as long as the usefulness of the information gathered in this manner exceeds the costs of its acquisition. Restricted access to information may lead to the establishment of a privileged group of market participants, which may result in market inefficiency due to the application of the information they know. Such situations occur quite often on the real estate market.

A condition that is particularly difficult to achieve on the real estate market is agreement among investors with respect to the evaluation of incoming information. The real estate market is the product of many different interpretations of available information, thanks to which it may provide the best approximation of the real value of properties (SZYSZKA 2003). This assumption is not inconsistent

with EMH, but if numerous market participants use the same analysis tools, then on the one hand they may acquire the same results, which would affect the entire market, while on the other hand if they try to introduce their own solutions they may wrongly interpret incoming information and impact the entire market in different ways. Disregarding the assumption of homogeneous market expectations leads in a simple manner to above-average profits for specific market participants, which results in market inefficiency.

2.1. Forms of real estate market information efficiency

Three forms of real estate market information efficiency can be distinguished, depending on the extent of information that is reflected in prices: weak, semi-strong and strong (cf. FAMA 1965, 1970, 1976, 1991; Metody ekonometryczne… 2000; CZEKAJ et al. 2001; MANTEGENA, STANLEY 2001; BRZESZCZYŃSKI, KELM 2002; SZYSZKA 2003; BUCZEK 2005).

The weak efficiency form hypothesis assumes that current real estate prices reflect all significant information included in historical quotations. The investor is not able to predict quotations of property, so as to achieve above-average profits, based only on price fluctuations in the past. The low efficiency of the real estate market is related to generally accessible information. Generally accessible information is information that may be acquired by every REM participant. They can collect, process and apply it to the decision-making process.

The semi-strong efficiency form hypothesis of the real estate market assumes that prices are "correct" if they were formed based on historical information as well as on any information publicly available to market participants that may influence prices. The confirmation of this hypothesis signifies the impossibility of permanently achieving above-average profits based on publicly available information. The semi-strong market efficiency hypothesis is related to applying publicly available information. However, information publicly available on the real estate market is characterized by limited access, conditioned by the registration specificity for a given field within the REM system.

The strong efficiency form hypothesis assumes that all information, publicly available as well as private and confidential, available only to selected market participants, is quickly reflected in market prices. Strong efficiency is conditioned by confidential information.

3. Information efficiency of the real estate market in Poland – a survey an analysis

According to FAMA (1970), the conditions sufficient to acquire market information efficiency are: a) no transaction or tax costs; b) common and free access to information equal for each market participant; c) homogeneity of the assessment of incoming information and investors' expectations with regard to their influence on the prices of securities; d) a high number of market participants, of whom each

avoids unnecessary risk, strives to maximize profits and is not able to individually impact the quotations of properties.

The presented conditions of market efficiency should be the subject of empirical research as a result of which the described hypothesis of real estate market efficiency should be confirmed or rejected. The specificity of the real estate market indicates that only the weak information efficiency form hypothesis of the real estate market should be subject to verification. The remaining forms of efficiency may be considered provided that the hypothesis of weak efficiency is confirmed. This approach was taken based on the argument about the lack of the information efficiency of the real estate market, presented in this paper. As a result, the rejection of the real estate market efficiency hypothesis in terms of the weak form will result in the rejection of the general market inefficiency hypothesis.

The research into real estate market efficiency should concentrate around verifying the hypothesis of the weak form of real estate market efficiency. The weak market efficiency hypothesis may be verified in an indirect manner, by verifying the lack of statistical significance of correlations between subsequent price fluctuations. Assuming that the hypothesis of random walks is stronger than the hypothesis of weak market efficiency, confirmation of the former may confirm the latter, at least in the weak form. This relation does apply in the opposite direction. Rejecting the random walk hypothesis does not necessarily imply the lack of weak real estate market efficiency.

3.1. Correlation tests of real estate prices

Correlation tests are part of the basic methods of verifying the linear dependency between price fluctuations. These tests are present in literature in a few variants, depending on the adopted methodology for calculating the correlation coefficient as well as the method for defining variables, between which dependency is tested.

Autocorrelation tests verify the linear dependency between the so-called current return rates and future return rates. The following equation was applied in the present study:

$$r_t = \alpha + \beta r_{t-n} + \varepsilon_t \tag{1.2}$$

where: $r_t = (C_t - C_{t-1})/C_{t-1}$ signifies the return rate for a given test object over period t, r_{t-n} is the rate for the same object n periods earlier, α signifies the expected return rate not related to the return rate in the previous period, β measures the dependency between the return rate over period $t-n$, while the return rate over period t, $\varepsilon_t \sim N(0,1)$ is a random component not correlated with the other elements from the series of remainders. If $\beta = 0$, then the return rates in subsequent periods are independent of one another. However, if the coefficient β is statistically significantly different from 0, then the return rates are linearly

dependent on one another. Table 1.1 presents the results of calculations. The dependence between the current return rate and the return rate recorded from 1 to 5 observations earlier was verified for all objects.

Table 1.1

Correlation coefficients β of return rates for particular lags. $H_0 : \beta_i = 0$.

Obiekt* Object	*t-1*	*t-2*	*t-3*	*t-4*	*t-5*
Lok_Byd	**-0.3526** *(0.000)***	**-0.0453** *(0.007)*	-0.0029 *(0.860)*	0.0163 *(0.329)*	-0.0196 *(0.241)*
Gr_Che	**-0.2355** *(0.001)*	-0.1148 *(0.115)*	-0.0710 *(0.331)*	-0.0134 *(0.856)*	-0.0282 *(0.701)*
Lok_Che	**-0.3274** *(0.000)*	0.0604 *(0.254)*	-0.0596 *(0.261)*	**0.1243** *(0.019)*	-0.0272 *(0.610)*
Gr_Ol	**-0.2561** *(0.000)*	-0.0194 *(0.520)*	0.0400 *(0.185)*	0.0239 *(0.429)*	-0.0035 *(0.907)*
Lok_Ol	**-0.4305** *(0.000)*	-0.0183 *(0.419)*	0.0202 *(0.372)*	-0.0173 *(0.444)*	-0.0124 *(0.584)*
Rol_Ol	-0.0117 *(0.506)*	-0.0050 *(0.777)*	-0.0064 *(0.718)*	0.0054 *(0.761)*	-0.0061 *(0.731)*
Gr_Poz	**-0.1976** *(0.000)*	-0.0258 *(0.114)*	0.0175 *(0.282)*	-0.0123 *(0.453)*	0.0214 *(0.1900)*

* *Źródło danych*: WIŚNIEWSKI (2007).

* *Data source:* WIŚNIEWSKI (2007).

** W nawiasie podano poziom *p* dla statystyki t-Studenta dla poziomu istotności 0,05.

** *p-value* for Student's t-statistics at a significance level of 0.05 is given in brackets.

Source: own calculations.

The values presented in Table 1.1 in bold represent the correlation coefficient which may be recognized as statistically significant based on the test. For six objects among 7, negative statistically significant coefficients were observed, which shows that the decrease in the previously observed prices resulted in a more likely mean decrease in prices in subsequent transactions, and vice versa. Thus, it may be concluded that the analyzed markets are not subject to random walks and are therefore not efficient with respect to information.

All coefficients calculated for object Rol_Ol confirm the null hypothesis according to which subsequent return rates are independent of one another and are subject to random walk processes. However, this object is not homogeneous, since by assumption the transactions were gathered from the entire district of Olsztyn. The indicated dependency confirms the rightness of the principle of including homogeneous research areas in practical analysis of the real estate market. On the other hand, the agricultural land market in the district of Olsztyn

seems to be subject to greatly random processes with regard to the establishment of prices. Entities that carry out transactions on this market make decisions based rather on the "local attributes" of a trading object rather than their features seen on a wider scale.

An analysis of the correlation of return rates over annual periods was performed in further parts of the research in order to verify the durability of observed dependencies. The conducted analysis confirmed the dependencies specified earlier for entire sets of observations. Only the rejection of the random walk hypothesis for object Gr_Ol in 1999 to as many as –4 observations back deserves particular attention. Taking into account the fact that the hypothesis was rejected at various levels of significance, this may suggest that on this market in 1999 (quite exceptionally as compared to the other years) investors made decisions based on prices from previous periods.

The results acquired by a correlation analysis of return rates revealed the temporary nature of observed dependencies. In 8 cases, a statistically significant relationship was observed in subsequent sub-periods. The relationship was observed over 4 sub-periods in a single case only.

The occurrence of statistically significant correlation coefficients (based on student's t-statistics) between changes in real estate prices shows that the process of establishing prices was not entirely random and therefore the prices were not generated through random walk processes.

The achieved results, despite obvious reservations with regard to the adoption of stationary variables as well as normal distribution (the linear model was estimated), incline to conclude that the analyzed real estate markets are not efficient in terms of the weak form, based on a return rate correlation test. Such a state of the markets is confirmed by the fact that the highest coefficient determining the dependency of return rates, obtained during analysis, was 0.4527 (object Gr_Ol in 1999 for lag t-3). In addition, by listing it with other similar coefficients in the remaining objects, it may be a premise for undermining the efficiency of the analyzed markets.

3.2. Series tests

The return rate correlation tests presented above are relatively sensitive to extreme values and depend on fulfilling the assumptions related to the estimation of these coefficients. A series test free from these disadvantages is presented below.

In accordance with the hypothesis about the lack of relationship between changes in real estate prices, the expected total number of series may be established based on the Fama formula (SZYSZKA 2003). The adopted null hypothesis states that the deviation of the actual number of series from the theoretical value does not exceed 10%. If this hypothesis is rejected, then a small number of series compared to that expected will indicate a positive correlation, while an empirically high number of series will indicate of a negative relation between changes in prices (cf. SZYSZKA 2003).

A series test proposed in Metody ekonometryczne … (2000, p. 39) was also performed in the study. $H_0 : |K| < 1,96$ means that the return rate is generated by white noise, signifying that the actual number of series is equal to the expected number. $K < 0$ denotes a number of series smaller than expected and indicates that trends prevail in the data. The $K > 0$ value testifies to the presence of the process of returning to the mean. The research results are presented in Table 1.2.

An analysis of data presented in Table 1.2 indicates that most cases of null hypothesis should be rejected in favor of the alternative hypothesis. An exception is Lok_Ol, in which H_0 may be adopted for lags from *t-2* to *t-5*. It should be noted that both methods of conducting the series test provide similar results, which may suggest the presence of dependencies within the studied observation sets.

Table 1.2

Series tests for particular lags. $H_0 : |d| < 10\%$; $H_0 : |K| < 1,96$.

		Obiekt badań Research object						
		Lok_Byd	Gr_Che	Lok_Che	Gr_Ol	Lok_Ol	Rol_Ol	Gr_Poz
t-1	*s*	2284	81	232	678	1313	2033	2690
	E(s)	1812	72	182	608	1006	1696	2275
	d(%)	*26.1*	*12.0*	*27.1*	*11.5*	*30.5*	*19.9*	*18.2*
	K	*7.956*	1.608	*2.677*	*2.211*	*6.933*	*5.929*	*5.941*
t-2	*s*	1682	63	163	515	996	1523	1982
	E(s)	1801	89	184	594	986	1650	2109
	d(%)	-6.6	**-29.2**	**-11.4**	**-13.3**	1.0	-7.7	-6.0
	K	**-1.974**	**-2.239**	-1.020	**-2.280**	0.251	**-2.201**	-1.948
t-3	*s*	1630	64	161	488	932	1405	1877
	E(s)	1796	97	181	582	986	1635	2073
	d(%)	-9.2	**-33.9**	**-11.3**	**-16.2**	-5.4	**-14.1**	-9.4
	K	**-2.751**	**-2.400**	-0.998	**-2.746**	-1.179	**-4.034**	**-3.043**
t-4	*s*	1564	63	147	494	974	1358	1837
	E(s)	1802	97	182	579	986	1630	2037
	d(%)	**-13.2**	**-35.4**	**-19.2**	**-14.7**	-1.2	**-16.7**	-9.8
	K	**-3.955**	**-2.406**	-1.762	**-2.488**	-0.244	**-4.762**	**-3.146**
t-5	*s*	1529	68	143	473	953	1329	1786
	E(s)	1797	99	180	576	982	1626	2017
	d(%)	**-14.9**	**-31.6**	**-20.7**	**-17.9**	-3.0	**-18.3**	**-11.5**
	K	**-4.448**	**-2.145**	-1.895	**-3.019**	-0.621	**-5.199**	**-3.651**

s – rzeczywista liczba serii, $E(s)$ – oczekiwana liczba serii, $d = (s - E(s)) / E(s)$, *K* – zmienna określona w Metodach ekonometrycznych … (2000, str. 39), Czcionką

pogrubioną zaznaczono przypadki, kiedy $d < -10\%$ lub $K < -1,96$. Kursywą zaznaczono przypadki, kiedy $d > 10\%$ lub $K > 1,96$.
s – actual number of series $E(s)$ – expected number of series, $d = (s - E(s)) / E(s)$, K – variable specified in Metody ekonometryczne … (2000, p. 39). Cases when $d < -10\%$ or $K < -1,96$ are written in bold. Cases when $d > 10\%$ or $K > 1,96$ are written in italics. *Source:* own calculations.

A detailed analysis of the data presented in Table 1.2 confirms the results of previously conducted research on the correlation of return rates for two subsequent observations. The actual number of series was found to be higher than expected for nearly all objects. Particular attention should be paid to object Lok_Ol, for which the null hypothesis was rejected only for two subsequent prices. The results of the tests indicate the presence of negative correlations as well as the process of returning to the mean. However, for the remaining intervals the values of particular statistics are variable, with negative values prevailing. This indicates the occurrence of various types of trends. Tests for annual periods were also performed to confirm the observed test values for entire series of prices. The values of tests confirmed the relationships presented in Table 1.2.

4. Conclusions

The study on REM efficiency indicates that the analyzed markets are not efficient markets (in terms of the weak EMH hypothesis). The results of the conducted tests prove that along with the development of particular real estate markets, mutual dependencies between price changes are maintained, which testifies in favor of the argument that the analyzed real estate markets in Poland are inefficient.

The theoretical implications of the real estate market efficiency hypothesis are wide. If the market were efficient, then all information would be reflected in prices, therefore forecasting would be impossible. Thanks to the identification of the information that was not applied by real estate market participants as well as all available information, it is possible to establish information that was reflected on the market and contributed to creating prices (generating efficiency). The remaining information, not identified unequivocally in this process, may be used for forecasting.

Not reflecting all information in prices on the market impacts its inefficiency and has a fundamental meaning in the process of forecasting the "behavior" of variables and/or variable sets. Information that was not applied on the market until *t*, is a motor for changes in the future. It provided the basis for analysis in forecasting processes. This analysis is conducted on two levels: searching for methods permitting to identify the information applied (taken into account) on the market until moment *t* as well as methods allowing to control the impact of new information on the market over time $t \to t_n$.

5. References

BRZESZCZYŃSKI J., KELM R. 2002. *Ekonometryczne modele rynków finansowych. Modele kursów giełdowych i kursów walutowych*. WIG-Press, Warszawa.

BUCZEK S. B. 2005. *Efektywność informacyjna rynków akcji. Teoria a rzeczywistość*. Wyd. SGH w Warszawie.

FAMA E. F. 1965. *The Behavior of Stock-Market Prices*. Journal of Business, vol. 38, issue 1, s. 134-152.

FAMA E. F. 1970. *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. Journal of Finance vol. 25, issue 2, s. 383-417.

FAMA E. F. 1976. *Efficient Capital Markets:Repley*. Journal of Finance vol. 31, issue 1, s. 143-145.

FAMA E. F. 1991. *Efficient Capital Markets II*. Journal of Finance vol. 46, s. 1575-1617.

MANTEGENA R. S., STANLEY H. E. 2001. *Ekonofizyka. Wprowadzenie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Metody ekonometryczne i statystyczne w analizie rynku kapitałowego, red K. Jajuga. 2000. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Wrocław.

SZYSZKA A. 2003. *Efektywność giełdy papierów wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Poznań.

WIŚNIEWSKI R. 2007. *Wielowymiarowe prognozowanie wartości nieruchomości*. Seria: Rozprawy i monografie. Wydawnictwo UWM w Olsztynie.

*****

EFEKTYWNOŚĆ INFORMACYJNA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Radosław Wiśniewski

Katedra Gospodarki Nieruchomościami i Rozwoju Regionalnego
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
e-mail: danrad@uwm.edu.pl

Słowa kluczowe: efektywność informacyjna rynku nieruchomości, formy efektywności, test korelacji cen, testy serii

Streszczenie

Efektywność informacyjna rynku nieruchomości to jego zdolność do pełnego i niezwłocznego odzwierciedlenia w cenach nieruchomości każdej istotnej informacji. Efektywność rozumiana jest jako ciągłe odwzorowanie w cenach transakcyjnych nieruchomości dopływających do systemu odpowiednich informacji przy założeniu, że informacje te są znane, rozumiane i bezwarunkowo uczestniczą w procesach podejmowania decyzji.

Efektywność odnosi się do dwóch płaszczyzn znaczeniowych. Pierwsza związana jest ze skutecznością organizacji struktur systemu rynku. Druga powiązana jest z dokładnością, z jaką ustalana na rynku nieruchomości cena odzwierciedla rzeczywistą wartość nieruchomości oraz ze sprawnością reakcji na napływające nieustannie strumienie informacji.
W pracy przedstawiona została teoria efektywności rynku oraz zweryfikowana hipoteza o słabej efektywności informacyjnej rynku nieruchomości na wybranych rynkach nieruchomości w Polsce.

II.6. KRYZYSY NA RYNKACH NIERUCHOMOŚCI A KRYZYSY BANKOWE

Łukasz Reksa
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
e-mail: reksa@wp.pl

Słowa kluczowe: *finansowanie rynku nieruchomości, system bankowy, regulacje ostrożnościowe, kryzys, cykl koniunkturalny*

Streszczenie

Bezpieczeństwo funkcjonowania banków finansujących przedsięwzięcia na rynku nieruchomości m.in. zależy od stopnia rozwoju rynku nieruchomości i jego znajomości przez banki. Stąd też obok aspektów regulacyjnych odnoszących się do działalności bankowej, istotną rolę odgrywają umiejętności rozpoznania przez banki środowiska, w którym prowadzą działalność, w tym rynku nieruchomości i związanego z nim ryzyka. Dogłębna znajomość jego wszystkich aspektów wpływa na zapewnienie możliwie wysokiego, długookresowego bezpieczeństwa zabezpieczonych hipotecznie kredytów, a tym samym na ograniczanie ryzyka działalności banków.

Doświadczenia przedstawionych w referacie kryzysów bankowych nakazują zwracać znacznie większą uwagę na konieczność rozpoznawania i eliminowania z odpowiednim wyprzedzeniem wszystkich czynników ryzyka związanego z kredytowaniem nieruchomości. Aby było to możliwe, a działania banków odnosiły pożądany skutek konieczne jest doskonalenie metod i procedur wykorzystywanych w działalności kredytowej ukierunkowanej na finansowanie rynku nieruchomości oraz obserwacja i analiza tego rynku. To właśnie informacje o rynku nieruchomości i jego trwałych tendencjach powinny stanowić punkt wyjścia dla decyzji o strukturze bankowego portfela kredytów na finansowanie nieruchomości.

Wskazać również należy na, nasuwające się bezpośrednio z analizy poszczególnych przypadków, zjawisko coraz częstszego i silniejszego wpływu kryzysów pojawiających się na rynku nieruchomości na kryzysy w sektorze bankowym. Związane jest to z wieloma przyczynami, a wielopłaszczyznowy charakter tego zagadnienia został przedstawiony w niniejszym referacie.

1. Wprowadzenie

System bankowy w istotny sposób oddziaływuje na występowanie cykli rynku nieruchomości, i odwrotnie. Stąd też z punktu widzenia banku udzielającego kredytu hipotecznego najważniejszym jest prawidłowa ocena długookresowego ryzyka związanego z jego zabezpieczeniem. Wzrastające ceny nieruchomości mogą

podnosić rynkową wartość nieruchomości stanowiących zabezpieczenie udzielanych kredytów, co może prowadzić do spadku postrzegania przez banki ryzyka związanego z kredytowaniem nieruchomości. W konsekwencji wzrost cen rynkowych nieruchomości może wpływać na zwiększenie podaży kredytów dla tego sektora, oraz dalszego wzrostu cen nieruchomości. Odwrotny proces może zachodzić w przypadku wystąpienia spadku cen nieruchomości.

Istotnym elementem dla bezpieczeństwa i stabilności funkcjonowania banku jest odpowiednie rozpoznanie i należyte zabezpieczenie się przed ryzykiem, Nie może to się jednak odbywać na podstawie przekonania, że bezpieczeństwo zapewniają szczególne cechy hipoteki nie zwracając należytej uwagi na bezpieczne określanie wartości nieruchomości, która powinna uwzględniać tylko jej długotrwałe i możliwie stabilne komponenty, może mieć groźne skutki dla systemu bankowego.

2. Banki na rynku nieruchomości

W ostatnich latach był zauważalny w całej Europie bardzo silny rozwój rynków nieruchomości. Spadające stopy bezrobocia, ekonomiczny rozwój połączony ze spadającymi stopami procentowymi doprowadziły do wzrostu znaczenia kredytowania hipotecznego, zarówno na przedsięwzięcia komercyjne jak i dla podmiotów indywidualnych. Jednocześnie wraz ze wzrostem popytu na rynku nieruchomości następował wręcz gwałtowny wzrost ich cen, który w zależności od kraju przybierał różny poziom i charakter.

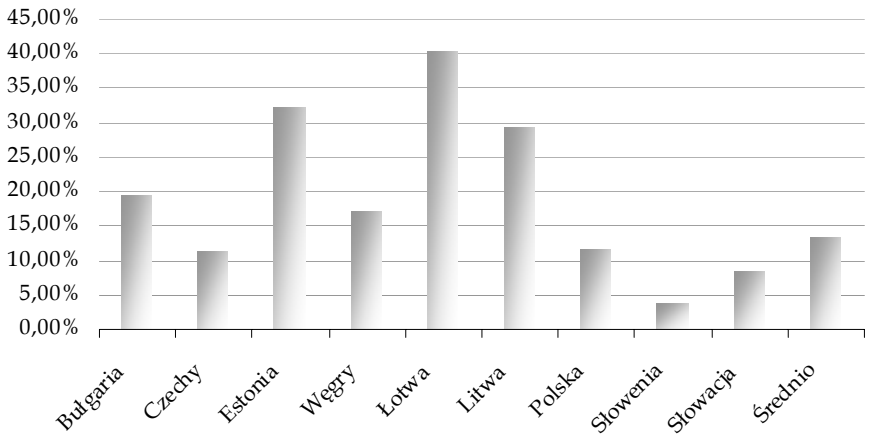
Działalność systemy bankowego reaguje w niezwykle istotny sposób na występowanie wahań cen na rynku nieruchomości. Klasyczny mechanizm transmisji impulsów rynkowych prowadzi od spadku stóp procentowych do wzrostu cen, w tym na rynku nieruchomości. W konsekwencji z jednej strony tanieją kredyty, które mogłyby posłużyć finansowaniu przedsięwzięć na rynku nieruchomości, z drugiej natomiast następuje retransmisja wzrostu wartości nieruchomości na silny rozwój sektora budownictwa oraz zwiększenia wartości majtku gospodarstw domowych. Wpływa to z kolei bezpośrednio na zwiększenie wydatków konsumpcyjnych. Te trzy zbieżne efekty prowadza łącznie do zwiększenia wydatków inwestycyjnych i skierowanie ich w stronę rynku nieruchomości. Wzrost stóp procentowych działa odwrotnie. Ponieważ agregaty związane z tym rynkiem są duże, również wywoływane efekty popytowe są znaczne. W konsekwencji omawianych mechanizmów zmiany na rynkach finansowych przenoszą się na rynki nieruchomości oraz dalej na całą gospodarkę (konsumenci, inwestycje).

W krajach gospodarczo rozwiniętych aktywa hipoteczne osiągają poziom 30-40% aktywów bankowych i 80% PKB [European Mortgage Federation, www.hypo.org], stając się istotnym elementem wpływającym na bezpieczeństwo systemu bankowego. Zupełnie inna sytuacja zauważalna jest w krajach, w których mechanizmy rynkowe nie zdołały dostatecznie okrzepnąć, a poziom rozwoju

rynków (bankowy, nieruchomości, finansowy) jest słabszy. Dla państw o takiej właśnie charakterystyce należy zaliczyć kraje z Europy Środkowej i Wschodniej.

Wskaźnik kapitalizacji aktywów sektora bankowego wykazuje wysoki poziom w krajach niedużych jak Czechy, Estonia, Łotwa, Słowenia i Słowacja. Za szczególnie charakterystyczne należy uznać tutaj kraje nadbałtyckie, które w ostatnich latach doświadczają bardzo silnego rozwoju rynków bankowych, czemu towarzyszy silny przyrost wskaźników ubankowienia, różnicowanie usług bankowych oraz spadek kosztów.

Podobna tendencja widoczna jest w przypadku wierzytelności, a więc całego portfela kredytowego zgromadzonego przez poszczególne systemy bankowe. Również i w tym przypadku na szczególną uwagę załsugują kaje nadbałtyckie, gdzie widoczny jest duży udział bankowości tradycyjnej opartej właśnie o kredytowanie. Cechą charakterystyczną jest tutaj bardzo wysoki udział kredytów zabezpieczonych hipotecznie wśród krajów nadbałtyckich.



Wykres 1. Portfel wierzytelności hipotecznych sektora bankowego do wartości aktywów. *Źródło*: Opracowanie własne na podstawie badań własnych

Liberalizacja rynków finansowych i wzrost konkurencji między pośrednikami finansowymi wpłynęły na rynki finansowe w poszczególnych krajach oraz spowodowały np. większą redukcję marż odsetkowych i innych kosztów kredytowania oraz pojawienie się w niektórych krajach szerszej oferty bardziej nowatorskich i zróżnicowanych produktów hipotecznych (np. oferta kredytów 30 a nawet 50 letnich, pojawienie się kredytów o zmiennej stopie oprocentowania cechujących się stałą wysokością raty i zmiennym okresem spłaty oraz kredytów hipotecznych „bez amortyzacji"), co pozwoliło większej liczbie gospodarstw domowych uzyskać finansowanie na cele mieszkaniowe. Kredyty te w strefie euro

charakteryzowała wysoka dynamika przyrostu, która w styczniu 2006r. wyniosła 11,7%. W większości nowych krajów członkowskich UE (zwłaszcza Łotwa, Litwa i Estonia), wysoka dynamika kredytów na nieruchomości spowodowana była szybkim wzrostem wartości kredytów walutowych, które rosły szybciej niż kredyty udzielane w walucie krajowej. Na rosnące zaangażowanie związane ze zjawiskiem walutowości kredytów hipotecznych wielokrotnie w 2005 r i 2006 r. zwracał uwagę Europejski Bank Centralny w swoich okresowych raportach wskazywał, że wzrastające w ostatnich miesiącach kredytowanie nieruchomości mieszkaniowych i dynamika wzrostu cen na rynku nieruchomości powinny być dokładnie monitorowane.

3. Przyczyny kryzysów

Cykliczny rozwój sektora i kryzysy na rynkach nieruchomości są zjawiskiem obserwowanym od XIX wieku. Duże wstrząsy na rynkach nieruchomości zdarzają się zwykle raz na pokolenie. W konsekwencji tego banki nie doceniają grożącego im ryzyka, reagując nadmiernie restrykcyjnie, przede wszystkim ograniczając dopływ kredytów na rynek. Negatywne zmiany na rynku zwykle obserwowane są również przez instytucje nadzorujące, czego konsekwencją może być nadmierne podwyższanie wymogów ostrożnościowych. Kumulacją tych dwóch elementów może być zmniejszenie napływu kapitału kredytowego na rynek nieruchomości i ograniczenie popytu, a w konsekwencji pogłębienie kryzysu. Z drugiej strony w sytuacji rosnących cen na rynku nieruchomości banki mogą umniejszać prawdopodobieństwo wystąpienia zjawisk kryzysowych, prowadząc ekspansywną politykę kredytową. Z kolei inne banki, działające na rynku konkurencyjnym, mogą podjąć decyzje doprowadzające w efekcie do przeinwestowania rynku. Efekt taki występuje często w krajach przechodzących deregulację sektora bankowego.

Jednym z elementów, który w przypadku istotnego spadku cen na rynku nieruchomości może negatywnie wpłynąć na prowadzoną przez banki działalności kredytową jest nadmiernie optymistyczna wycena wartości nieruchomości jako przedmiotu zabezpieczenia kredytów. Podobnie negatywne konsekwencje powoduje zbyt liberalna praktyka bankowa w zakresie oceny projektów inwestycyjnych, bazująca na wartości zabezpieczenia i nieuwzględniająca zagrożeń mikro- i makroekonomicznych dotyczących dochodów generowanych przez te nieruchomości.

Wśród istotnych problemów mogących prowadzić do kryzysów bankowych, w wyniku zmian w portfelu wierzytelności zabezpieczonych hipotecznie, jest rzadko dostrzegana walutowość tego portfela. Zmiany kursów walutowych, zwłaszcza w przypadku długoterminowych kredytów hipotecznych, mogą być przyczyną wielu nieprzewidzianych, negatywnych skutków.

Walutowe kredyty mieszkaniowe dla gospodarstw domowych są obarczone szczególnym ryzykiem. Banki wprawdzie zabezpieczają swoją pozycję walutową, głównie przy wykorzystaniu instrumentów pochodnych, niemniej jednak klienci

w pełni podlegają ekspozycji na ryzyko związane z wahaniami kursów walutowych. Tak więc na jakość należności z tego tytułu oddziaływać będą nie tylko zmiany na rynku nieruchomości ale również - przez ryzyko kursowe kredytobiorcy - wahania kursów walutowych.

Jednocześnie należy podkreślić, że właśnie w krajach, w których pojawia się ryzyko związane z walutowością kredytów hipotecznych, portfele te budowane są od stosunkowo krótkiego czasu - przeciętnie jest to okres 4 do 5 lat. Jednocześnie na przykład badania dla Szwajcarii wskazują, że maksimum strat kredytowych w segmencie kredytów mieszkaniowych następuje w okresie 5-8 lat od udzielenia kredytu (DEGIORGI, KOMARIC, BURKHARDT 2004). Jeśli podobna zależność będzie występowała również w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, to w niedalekiej przyszłości może występować fala przypadków niewykonania zobowiązania – w przeciągu 2-5 lat.

Inną istotną cechą jest w przypadku wielu krajów (zwłaszcza w Europie Środkowej i Wschodniej) brak całkowicie rzetelnych, łatwo i powszechnie dostępnych źródeł informacji na temat rynku nieruchomości. Zasadniczym celem tworzenia baz danych o rynku nieruchomości jest zwiększenie przejrzystości rynku nieruchomości, a tym samym ograniczenie związanego z nim ryzyka. Rynki nieruchomości, w odróżnieniu od innych rynków (np. rynek kapitałowy, rynek pieniężny) mają charakter lokalny. Z tego względu wiedza na temat ich rozwoju i skali związanego z nimi ryzyka jest znacznie ograniczona. Bazy danych o rynku nieruchomości powinny ułatwiać proces wyceny nieruchomości przyjmowanych przez banki jako zabezpieczenie udzielanych kredytów a także ich okresową weryfikację. Jednak bazy te nie powinny koncentrować się tylko na gromadzeniu informacji o poziomie i zmianach cen nieruchomości na poszczególnych rynkach nieruchomości, a uwzględniać również inne elementy, które mają istotny wpływ na wartość nieruchomości, a zwłaszcza jej zmiany w przyszłości (np. lokalne koszty budowy, lokalne uwarunkowania w zakresie planów zagospodarowania przestrzennego, lokalna polityka podatkowa, lokalne uwarunkowania demograficzne itd).

Obok wyżej przedstawionych, występowanie kryzysów bankowych w wyniku zmian zachodzących na rynkach nieruchomości ma kilka indywidualnie istotnych przyczyn, związanych z m.in. ze specyfiką nieruchomości i charakterem źródeł ich finansowania.

1) Opóźnienia w korygowaniu podaży w odpowiedzi na zmianę popytu. Długi okres przygotowywania i trwania procesu budowy sprawia, że podmioty rynku muszą z odpowiednim wyprzedzeniem analizować zmiany w aktywności gospodarczej. Cały cykl realizacji inwestycji, od wstępnego planowania do ostatecznego zakończenia prac może potrwać od kilku miesięcy do kilku lat. Po ostatecznym zakończeniu procesu budowy może okazać się, że warunki popytowe na rynku są już inne, co niesie za sobą określone konsekwencje dla inwestora.

2) Rynek nieruchomości nie jest wolny od ingerencji państwa. Polityka państwa może zarówno stymulować jego rozwój - np. przez preferencje podatkowe czy dofinansowanie kredytów na cele mieszkaniowe, jak i ograniczać - np.: przez ochronę gruntów rolnych i leśnych, ograniczenia w nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców itp.
3) Często kredytodawcy nie doceniają ich wrażliwości na występujące ze stosunkowo niewielką częstotliwością zaburzenia rynku nieruchomości zwłaszcza w przypadku, gdy ceny nieruchomości rosną nieprzerwanie przez długi okres. Zdolność do oceny prawdopodobieństwa wystąpienia zaburzeń, a więc również zdolność do uwzględnienia ich w czynnościach zabezpieczających, zależy od częstotliwości występowania zaburzeń i ich skali oraz wiedzy i doświadczenia banków w zakresie procesu, który do nich doprowadza.
4) W wielu przypadkach zarobki i premie urzędników odpowiedzialnych za kredyty są zależne od liczby i kwot udzielonych kredytów, nie zaś od ich późniejszego stanu. W takiej sytuacji prawdopodobne jest, że będzie prowadzona działalność z zamiarem utrzymania udziału banku w rynku, niezależnie od zmian na tym rynku, a powiększające się portfele kredytowe banków często nie będą właściwie monitorowane. Ryzyko kredytowe może być przy tym często zaniżane i niedoceniane.

4. Kryzysy na rynkach nieruchomości a kryzysy bankowe - przykłady

Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat wiele ośrodków międzynarodowych, w tym w szczególności Międzynarodowy Fundusz Walutowy dokonały szeregu badań udokumentowywujących relacje pomiędzy kredytowaniem nieruchomości i kryzysami finansowymi.

Jedne z pierwszych kryzysów, jakie pojawiły się w latach osiemdziesiątych wystąpiły w krajach anglosaskich. Drugi kryzys amerykańskich savings and loan (pierwszy miał miejsce pod koniec lat 20-tych i wtedy otworzono zamknięty dotąd system oszczędzania kontraktowego) miał miejsce pod koniec lat 80-tych. W wyniku niedopasowania terminów zapadalności długoterminowych kredytów hipotecznych finansowanych z depozytów o krótkim i średnim okresie zapadalności oraz w konsekwencji wzrostu stóp procentowych, banki zaczęły ponosić straty. Ponadto dzięki deregulacji rynku bankowego, instytucje kredytowe uzyskały możliwość bezpośredniego inwestowania w nieruchomości, przede wszystkim komercyjne, co przy silnym spadku ich cen skutkowało dodatkowymi stratami finansowymi.

Z kolei bankructwo brytyjskiego systemu buildings societies było dla odmiany spowodowane zbyt optymistycznym podejściem do ryzyka rynkowego przy wycenie nieruchomości. W latach 80-tych dokonano w Wielkiej Brytanii zakrojonej na szeroką skalę prywatyzacji zasobów publicznych. Nowi właściciele, którzy nabywali nieruchomości po cenach znacznie niższych od wartości rynkowej, zaciągali wysokie kredyty zabezpieczone hipotecznie na tych nieruchomościach.

Wraz ze wzrostem liczby i wartości niespłacanych kredytów banki wszczynały procesy windykacyjne, przejmując część nieruchomości od ich dotychczasowych właścicieli. Z uwagi na silny spadek ich cen banki ponosiły straty.

W latach 80-tych i na początku lat 90-tych gospodarki wielu krajów Azji płd wsch. notowało wysokie stopy wzrostu, co przyciągnęło szczególnie zagranicznych inwestorów. Sytuacja taka była możliwa z kliku powodów. Po pierwsze w wyniku znaczącej liberalizacji w obszarze przepływów kapitałowych nastąpiło zwiększenie wolumenu zaciągania kredytów zagranicznych oraz napływ kapitału zagranicznego. Przyczyniło się to do napędzania rozwoju akcji kredytowej, w tym również na finansowanie przedsięwzięć na rynku nieruchomości. Znaczny napływ kapitału kredytowego spowodował skierowanie dużych nakładów inwestycyjnych na rynki nieruchomości, doprowadzając do gwałtownego wzrostu cen. Kredytobiorcy, spośród których wielu było spółkami finansowymi nie ograniczonymi odpowiednimi regulacjami, inwestowali w rozrastający się rynek nieruchomości, doprowadzając do silnego przeinwestowania we wszystkich sektorach tego rynku. Szybki przyrost podaży zagranicznego kapitału doprowadził do dewaluacji walut krajowych. Szczególnie dotkliwe stało się to dla banków oraz firm, które zachęcone rosnącymi cenami nieruchomości, inwestowały w ten rynek nie zabezpieczających swoich zobowiązań w walutach obcych. Skutkami dewaluacji walutowej był spadek cen nieruchomości i kursów akcji na krajowych rynkach giełdowych, co w konsekwencji doprowadziło do utraty płynności. Wiele firm „uciekając" przed kolejnymi stratami ratowały się spłacając kredyty ze sprzedaży nieruchomości. Prowadziło to do dalszego obniżania ich cen oraz spadku wartości zabezpieczenia kredytów udzielonych przez banki. Zaangażowanie banków w sektorze nieruchomości było szczególnie wysokie w trzech krajach, tj. w Indonezji, Tajlandii i Malezji.

Podobnie jak w przypadku krajów Azji płd-wsch podstawową przyczyną kryzysu, jaki wystąpił w Japonii w latach 80-tych była dalekoidąca liberalizacja systemu finansowego, umożliwiająca m.in. finansowanie przedsięwzięć na rynku nieruchomości po przez kredyty denominowane w walutach obcych. Ponadto w kolejnych latach zniesiono zostały ograniczenia odnoszące się między innymi do stóp procentowych, wprowadzono nowe możliwości oszczędzania, złagodzono przepisy dotyczące inwestowania przez banki w papiery wartościowe, rozluźniono politykę pieniężną. Wszystko to wpłynęło na potanienie kredytów bankowych oraz spowodowało gwałtowny wzrost cen papierów wartościowych i nieruchomości (szczególnie gruntów). Silne przeinwestowanie rynku nieruchomości oraz spekulacyjny charakter tych inwestycji połączony z dewaluacją walutowa doprowadziły na początku lat 90-tych do spadku cen akcji i nieruchomości. Zwłaszcza spadek cen nieruchomości przyczynił się do znacznego obniżenia wartości zabezpieczeń kredytów bankowych, co wpłynęło na pogorszenie się jakość aktywów bankowych.

Pod koniec lat 80-tych i na początku 90-tych kryzys bankowy dotknął Danię, Finlandię, Norwegię i Szwecję. Pierwotnymi przyczynami były tutaj problem niepewnych przepływów kapitałowych, liberalizacji rynku finansowego i swobodnej polityki makroekonomicznej. Deregulacja była uważana za niepowtarzalną okazję do zwiększenia udziału w rynku, szczególnie przez większe banki. Wiele z nich rozpoczęło bardzo ekspansywną, wręcz agresywną, politykę kredytową skierowaną w szczególności w stronę finansowania rynku nieruchomości. Polityka ta, napędzana optymizmem co do stałego wzrostu cen nieruchomości, nie uwzględniała podstawowych czynników ryzyka związanego z finansowaniem tego typu rynków. "Balon cenowy" na rynku nieruchomości, napędzany silnym napływem kapitału kredytowego, osiągnął maksimum w latach 1988 i 1989, kiedy nastąpił gwałtowny spadek cen, doprowadzający do dużych strat banków z tytułu udzielonych kredytów.

Lata 1986 - 1990 we Francji charakteryzował dynamiczny rozwój gospodarki połączony z dynamicznym wzrostem obrotów przedsiębiorstwa z sektora nieruchomości. Ceny nieruchomości systematycznie rosły od dłuższego czasu. Również banki, skuszone rosnącym popytem na rynku nieruchomości coraz częściej udzielały kredytów na preferencyjnych warunkach (bez ustanawiania zabezpieczenia jego spłaty, bez zapewnienia przyszłych nabywców lub najemców realizowanej inwestycji oraz bez własnego udziału finansowego kredytobiorcy). Szereg banków nabywało także akcje w firmach działających na rynku nieruchomości, z nadzieją na osiągnięcie dodatkowych przychodów wynikających ze wzrostu kapitalizacji (przy niezmienionej liczbie oferowanych udziałów). Na przełomie lat 80-tych i 90-tych ceny na rynku nieruchomości zaczęły raptownie spadać.

5. Wnioski

Jak wynika z powyższych przykładów połączenie nadmiernej liberalizacji sektora bankowego i gospodarki z brakiem wiedzy oraz doświadczenia może prowadzić do łączenia kryzysów w sektorze nieruchomości z poważnymi kryzysami całej gospodarki i sektora bankowego. Dobrym przykładem są doświadczenia ostatnich kryzysów w krajach azjatyckich, gdzie deregulacja i nadmierny optymizm, wyrażający się przede wszystkim w finansowaniu wieloletnich kredytów krótkimi depozytami, nieuwzględnianiu przez banki ryzyka kursowego oraz złe inwestycje, doprowadziły do bankructwa całe systemy bankowe. Ze względu na kosztochłonny charakter inwestycji w nieruchomości oraz fakt, że podaż nieruchomości w krótkim czasie jest stała, zakres i czas trwania przyrostu cen nieruchomości uzależniony jest w dużej mierze od stałego dopływu środków finansowych. W większości przypadków finansowanie oparte jest o zewnętrzne źródła, przede wszystkim kredyty bankowe. Spadek cen nieruchomości w naturalny sposób ograniczy zakres refinansowania przez banki tego rynku, przyczyniając się do pogłębienia kryzysu. Dodatkowym czynnikiem zwiększającym zjawiska kryzysowe może być zbyt duży udział wierzytelności

zabezpieczonych hipotecznie w całym portfelu kredytowym banku. Przy silnych spadkach cen nieruchomości następuje obniżenie wartości zabezpieczenia kredytów, co w ekstremalnych przypadkach może prowadzić do sytuacji, w której banki nie będą w stanie wygenerować dostatecznych dochodów, aby odbudować swoje kapitały.

Często jednak kryzysy, zwłaszcza sektora finansowego miały przyczyny specyficzne. W przypadku kryzysów azjatyckich dodatkowym czynnikiem kryzysogennym było udzielanie kredytów w walucie krajowej ze środków uzyskanych na rynkach zagranicznych. Załamaniu waluty krajowej towarzyszył spadek aktywów bankowych prowadzący je do bankructwa.

Trwałym elementem wszystkich gospodarek na świecie jest ich cykliczny rozwój połączony z występowaniem zjawisk kryzysowych, w tym występujących na rynkach nieruchomości, przyczyn niestabilności należy upatrywać w całym zbiorze źródeł, które ze względu na kraj oraz okres występowania może być znacznie zróżnicowany i nosić znamiona charakterystyczne tylko i wyłącznie dla danego rynku. Z drugiej jednak strony ze względu na zbliżone czy często identyczne mechanizmy funkcjonujące w ramach gospodarek rynkowych, występują również pewne wspólne przyczyny powstawania kryzysów. Można do nich zaliczyć m.in.: zmienny popyt przy sztywnej krótkookresowo podaży, wpływ zmian stóp procentowych na rynkach pieniężnych i kapitałowych, ogólna koniunktura w gospodarce, silne zaangażowanie sektora bankowego i jego polityka czy wreszcie wpływ polityki państwa. Kumulacja negatywnych zjawisk może prowadzić do przekształcenia się normalnych na tym rynku cykli czy wahań koniunkturalnych w kryzysy bankowe o szerszym wymiarze.

6. Literatura

ANDERSSON M., VIOTTI S. 1999. *Managing and preventing financial crises*. Quarterly Review. Sveriges Riksbank.

BERGO J. 2003. *Crisis resolution and financial stability in Norway*. Speech at the 50th Anniversary of Bank of Indonesia. Jakarta. 10 December 2003. www.bis.org

DALTUNG S. 2002. *Bank Failure Episodes in Europe and the U.S. The Swedish Case*. Materiały z Research Workshop w Banku Anglii. CCBS 2002 (niepublikowane).

CHANT J., LAI A., ILLING M., DANIEL F. 2003. *Essays on Financial Stability*. Technical Report No. 95. Bank of Canada. September 2003.

EUROPEAN CENTRAL BANK. *EU Banking Sector Stability*. Wyd. 2000-2006.

EUROPEAN CENTRAL BANK. 2003. *Developments in national supervisory structures*.

GAI P., SHIN H. 2003. *Transparency and financial stability, Financial Stability Review*. December 2003. Bank of England.

GOLDSTEIN M., TUNER P. 1996. *Ranking Crisis In Emerging Economies: Origins and Policy Options*. BIS, Economic Papers 46/1996.

GOODHART CH., ILLING G. 2002. *Financial Crises, Contagion, and the Lender of Last Resort*. Oxford University Press.

HARADA E., NAGATA T. 2002. *Summary of bank failures and resolutions in Japan*. Bank of Japan. Japan FSA.
IWONICZ-DROZDOWSKA M. 2000. *Determinanty bezpieczeństwa banków w świetle analizy kryzysów bankowych*. Warszawa. Szkoła Główna Handlowa.
IWANICZ-DROZDOWSKA M. 2002. *Kryzysy bankowe : przyczyny i rozwiązania : praca zbiorowa*. Polskie Wydaw.Ekonomiczne. Warszawa.
IWANICZ-DROZDOWSKA M. 2006. *Determinanty bezpieczeństwa banków w świetle analizy wybranych kryzysów bankowych*. Monografie i Opracowania. Szkoła Główna Handlowa. Warszawa.
JACKOWICZ K. 2003. *Kryzys japońskiego sektora bankowego: 1990-2002*. Bezpieczny Bank. 1/2003.
KUCHARSKA-STASIAK E. 2001. *Bariery rozwoju rynku nieruchomości : praca zbiorowa : [materiały konferencyjne*]. BRANTA Oficyna Wydaw. Bydgoszcz.
KUPIECKA E. 2003. *Kryzys finansowy w Indonezji 1997-1998*. Materiały i Studia. NBP.
NAKASO H. 2001. The *financial crisis in Japan during the 1990s: how the Bank of Japan responded and the lessons learnt*. BIS Papers No 6. October 2001.
ŁASZEK J. 2006. *Rynek nieruchomości mieszkaniowych i jego specyfika jako czynniki determinujące ryzyko kredytowania hipotecznego*. Materiały i Studia. NBP.
SANDAL K. 2002. *The Nordic Banking Crisis in the Early 1990s, Resolution Methods and Fiscal Costs*. Referat na konferencję pt. banking crisis resolution conference. CCBS, Bank of England. London. 9 December 2002
SOTOMSKA-KRZYSZTOFIK P. 2002. *Japoński system bankowy wobec kryzysu bankowego i gospodarczego*. Bank i Kredyt nr 11-12/2003.
SZCZEPAŃSKA O., SOTOMSKA-KRZYSZTOFIK P., PAWLISZYN M. 2004. *Banki centralne wobec kryzysów w systemie bankowym.* Materiały i Studia. NBP.

*****

REAL ESTATE MARKET CIRSIS AND BANING SECTOR CRISIS

Łukasz Reksa
Department of Investment and Real Estate
Warsaw School of Economics
e-mail: reksa@wp.pl

Key words: *real estate finance, banking system, prudential regulations, crisis, economic cycle*

Abstract

Significant changes have taken place in the recent years in the development of the real estate market in Europe. The developments in real estate prices have clearly been country-specific. As usual, in the countries where real estate prices have risen significantly, related bank lending has also grown. While prices in the commercial and residential property markets have increased to a similar extent, the commercial real estate market has generally been more volatile. That is why the major current risk for banks potentially lies in the real estate sector, should a sharp decline in asset prices occur. However, no major threat to systemic stability has been identified. This is based on the fact that, on average, the burden of debt servicing has not risen significantly, contrary to the leverage of households and firms, owing to the low interest rate level. Moreover, with regard to the commercial property market, there seems to be greater variation in market practices (foremost in loan-to-value ratios) than is the case for the residential market, which possibly affects banks' risks in this area.

Real estate lending includes loans secured by residential or commercial mortgages on the underlying property and other loans granted for property acquisition purposes. It should be noted that the real estate credit markets are still quite segmented. In particular, contractual and institutional features are still largely country-specific and there are large differences in the ratios of outstanding credit to GDP. High level of that ratio might indicate a greater burden to bank customers, but obviously other factors need to be taken into account.

Past incidences of severe banking problems demonstrate the relevance of stock and real estate markets for the banking sector and. A sharp decline in asset prices can generate systemic concerns, especially when the relevant institutions are exposed to a market where prices decline sharply.

Since real estate lending has become a very important issue, not only in growing economies, and optimistic signals are more often coming directly from the market, bank supervisors have to be prepared to regulate this area properly. On the one hand, there is a need for detailed identification of risk related to real estate lending in order to prepare effective remedial measures. On the other hand, when problems occur, mechanisms are required to avoid the destabilization of the banking system and limit its costs.

Recent developments in the mortgage portfolio as well as crisis on the real estate market witnessed in West European countries over the last 15 years clearly point out the importance of suitable preparations on the part of banks. These preparations involve a range of issues, including advanced risk management tools, proper real estate appraisal techniques, regulatory measures, application of appropriate instruments concerning the bank's mortgage loan portfolio and a coordination of measures between the central bank, the government and the banks.

II.7. INSTRUMENTY POCHODNE JAKO NARZĘDZIA OGRANICZAJĄCE RYZYKO STOPY PROCENTOWEJ I WALUTOWE W BANKOWOŚCI HIPOTECZNEJ

Marcin Sitek
Katedra Inwestycji, Rachunkowości i Mikroekonomii Politechnika Częstochowska
e-mail: sitek@zim.pcz.czest.pl

Słowa kluczowe: kontrakty terminowe, opcje, swapy.

Streszczenie

Opracowanie przedstawia instrumenty pochodne jako narzędzia zabezpieczające przed ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem kursu walutowego.

Omówiono także instrumenty, jak kontrakty terminowe, opcje, a przede wszystkim swapy. Są one wykorzystywane przez banki do minimalizacji ryzyka stopy procentowej i ryzyka kursu walutowego w portfelach walutowych kredytów hipotecznych, tak obecnie popularnych na polskim rynku.

1. Wprowadzenie

W Polsce po transformacji polityczno – gospodarczej rynek nieruchomości zaczął funkcjonować na zasadach rynkowych. Jednakże w początkowych latach gospodarki wolnorynkowej (lata 90-te) nie zauważamy dużego ożywienia na rynku nieruchomości. Dopiero po roku 2000 obserwuje się jego ożywienie i rozwój sektora finansowania tego rynku. Przyczyn tego gwałtownego rozwoju upatruje się w luce między popytem i podażą, szczególnie na rynku mieszkaniowym w Polsce. Popyt jest duży, bo w Polsce brakuje przynajmniej miliona mieszkań.. Nowe, z powodu braku planów zagospodarowania przestrzennego, buduje się z oporami. Także rozwój gospodarczy przyczynia się do rozwoju rynku nieruchomości komercyjnych. Od 2000 r. odnotowuje się wyraźny i bardzo znaczny wzrost cen nieruchomości.

Poza kryzysem z lat 2001/02 ceny nowych mieszkań rosną systematycznie, a ich wzrost przewyższa inflację. Również i ceny mieszkań na rynku wtórnym rosną gwałtownie; w stolicy w ciągu ostatnich 2 lat wzrosły nawet o 30-50% (Gazeta Wyborcza, 4.01.2006) Cena ziemi w Polsce także od lat systematycznie rosła, ale dynamika ostatnich lat wskazuje na znaczne ożywienie tego segmentu rynku nieruchomości. Bowiem cena gruntu jest podstawowym czynnikiem decydującym o sytuacji na rynku, ale o jego kształcie decyduje przede wszystkim budownictwo, i to szczególnie mieszkaniowe w dużych miastach.

Ożywienie na rynku nieruchomości wynika z ciągle poprawiającej się sytuacji gospodarczej kraju, ze stabilnego wzrostu PKB, niewysokich stóp procentowych oraz dobrej kondycji sektora budowlanego. Przewaga popytu nad podażą skutkuje

stale utrzymującym się wysokim poziomem cen nieruchomości i ich stałym wzrostem. Pomimo tego prognozuje się, że popyt w najbliższym okresie będzie się nasilał, gdyż pokolenie wyżu demograficznego wkracza w wiek produkcyjny. Ponadto stale nasila się popyt generowany przez obcokrajowców.

Kolejną przyczyną znacznego ożywienia na rynku nieruchomości był wejście Polski do UE w 2004 r. i spekulacje co do wzrostu cen nieruchomości po tym wydarzeniu. W 2008 r. stawka podatku VAT na mieszkania ma wzrosnąć z 7% do 22%. Prawdopodobnie może to spowodować załamanie się rynku mieszkaniowego po 2007 r. Podaż gotowych niesprzedanych mieszkań i wzrost cen zostaną najprawdopodobniej zatrzymane. Fakt ten sprzyja "psychozie", która powoduje znaczny wzrost popytu na rynku nieruchomości. Ponadto obserwuje się duże zainteresowanie inwestorów zagranicznych rynkiem nieruchomości w Polsce. Polskimi mieszkaniami coraz bardziej interesują się inwestorzy np. z Wielkiej Brytanii. Również i ziemia rolna jako bardzo tania (wzrost cen ziemi rolnej w Polsce wynosi około 5 % na kwartał. Cena hektara gruntu z zasobów skarbu państwa wzrosła średnio od 3,5 do ponad 5 tys. zł). Na razie jednak Polska wynegocjowała z UE 12-letni okres przejściowy na jej sprzedaż osobom z zagranicy.

Istotą inwestycji w nieruchomość jest przede wszystkim jej długoterminowość oraz znaczna wartość przedmiotu inwestycji. Kolejną kluczową cechą nieruchomości jest ich niska płynność związana z wysoką wartością. Ogranicza to dostęp do rynku nieruchomości klientom dysponującym niezbyt wielkimi środkami własnymi. Ta cecha nieruchomości powoduje częste ich finansowanie ze źródeł obcych, jak np. kredyty hipoteczne.

Wraz ze znacznym ożywieniem na rynku nieruchomości zaczął się rozwijać sektor finansowania tego rynku. Inwestycje są finansowane w dużym stopniu przez sektor bankowy. Kredytową hossę napędza dobra koniunktura w gospodarce, bowiem rosną zarobki i coraz więcej osób stać na zaciągnięcie kredytu, oraz coraz większa konkurencja między bankami zmuszające do oferowania lepszych warunków kredytów hipotecznych.

Ponieważ rynek nieruchomości jest kapitałochłonnym oraz charakteryzuje się długim czasem realizacji inwestycji, niemożliwym jest w przypadku nieruchomości wycofanie części kapitału z inwestycji. Jednak właściciele mogą korzystać z możliwości reinwestowania kapitału zamrożonego w nieruchomości właśnie poprzez zaciąganie kredytów hipotecznych.

Po roku 2000 nastąpił znaczny wzrost udzielanych kredytów hipotecznych przez banki. i tym samym wzrost ich znaczenia, ponieważ stanowią one coraz większy procent portfela udzielanych wszystkich kredytów.

Kredyty hipoteczne w Polsce stały się bardzo popularne. Polacy zaczęli dostrzegać możliwości, jakie daje hipoteka – zamiast wynajmować mieszkania wolą zaciągnąć kredyt inwestując w ten segment rynku.

Polaków zaciągających kredyty mieszkaniowe przede wszystkim interesuje cena kredytu, dlatego kredyty walutowe, najczęściej we frankach szwajcarskich, jako

„tańsze" ze względu na stopę oprocentowania, szybko wzrastały w portfelach banków.

Kredyty walutowe niosą jednak ze sobą ryzyko kursu walutowego, co jest istotnym czynnikiem wpływającym na ich koszt w całym okresie spłaty. Zaciągając kredyt walutowy kredytobiorca musi zatem liczyć się z ryzykiem strat na przeliczeniach kursowych, czyli tzw. spreadzie. Wynika ono z wahań kursowych waluty przychodu kredytobiorcy z walutą, w jakiej spłacany jest kredyt. Ponadto kredytobiorca narażony jest na ryzyko stopy procentowej, które także dotyczy kredytów złotowych.

Oprocentowanie kredytów złotówkowych i we frankach szwajcarskich obecnie różni się przeciętnie o 2-3 pkt proc. Jednak według Roberta Pepłońskiego, prezesa Domu Kredytowego „Notus" (GAZETA WYBORCZA, 21 luty 2007, Nr 8 (458), Dodatek do Gazety Wyborczej, dom.gazeta.pl) oprocentowanie kredytów złotowych i we frankach szwajcarskich zrównuje się. I tak w lutym 2006 r. (Open Finance) przy kredycie na 200 tys. zł (bez wkładu własnego) średnie oprocentowane we frankach szwajcarskich wynosiło 3,11 pkt proc., zaś oprocentowanie kredytu złotowego wynosiło 6,19 pkt proc. Natomiast w lutym 2007 r. (EXPANDER, Niezależny Doradca Finansowy) przy tej samej wartości kredytu oprocentowanie we frankach szwajcarskich wynosi 3,81 pkt proc., a oprocentowanie kredytu złotowego wynosi 5,58 pkt proc. Zdaniem Pepłońskiego stopa LIBOR (*Londyn Interbank Offered Rate)*, od której zależy oprocentowanie większości kredytów mieszkaniowych we frankach wynosiła 0,2 proc. Obecnie LIBOR prawie przekracza 1,4 pkt proc. To jest przyczyną, że kredyty w walucie CHF kosztują już około 4 proc. Natomiast wyraźnie widać obniżkę cen kredytów złotowych. Szacuje się, że oprocentowanie tych kredytów spadnie z około 5-6 proc. do około 3,7 proc. Boom na kredyty walutowe został lekko zachwiany rekomendacją S z 1.07.2006 r., jednakże w dalszym ciągu kredyty denominowane we CHF są tańsze od kredytów złotowych.

Udzielając kredytu na obszarze rynku nieruchomości bank również podejmuje bardzo wiele ryzyk, między innymi właśnie ryzyko stopy procentowej oraz ryzyko kursu walutowego.

Ryzyko stopy procentowej to prawdopodobieństwo negatywnego wpływu zmian rynkowej stopy procentowej na sytuację finansową banku (Bazylejski Komitet Bankowy 1993).

Ryzyko zmian kursu walutowego oznacza zmianę dotychczasowych warunków działalności podmiotów dokonujących transakcji pożyczkowych lub kapitałowych (BANK 1997). Źródłem ryzyka kursowego jest czas, jaki upływa między momentem powstania zobowiązania w walucie obcej a momentem jego realizacji.

2. Narzędzia minimalizujące ryzyko stopy procentowej i ryzyko walutowe w bankowości hipotecznej.

Narzędziami ograniczającymi ryzyko stopy procentowej i ryzyko walutowe na rynku nieruchomości, szczególnie ograniczającymi ryzyko kredytów

hipotecznych, są instrumenty pochodne (derywaty).. Powstały jako narzędzia zabezpieczenia inwestorów przed różnymi rodzajami ryzyka występującego na rynkach. Są to takie instrumenty finansowe (HULL 2003) których wartość zależy od wartości instrumentu podstawowego, wahania którego stanowią o ryzyku.

Stosowanymi narzędziami ograniczającymi ryzyko stopy procentowej oraz ryzyko kursowe w działalności banków (czy uniwersalnych czy hipotecznych) są operacje terminowe jak:

- kontrakty terminowe,
- opcje,
- swapy,

K*ontrakt terminowy* jest jednym z podstawowych instrumentów pochodnych. Jest to instrument finansowy zobowiązujący dwie strony do zawarcia w danym terminie transakcji kupna – sprzedaży danej ilości instrumentu podstawowego po ustalonej cenie. Termin dostawy i cena ustalane są w momencie zawarcia kontraktu.

Podstawowe rodzaje kontraktów terminowych to kontrakt forward i kontrakt futures. Cechy tych kontraktów oraz różnice między nimi przedstawiono w tabeli 1. (JAJUGA i in. 1998).

Tabela 1

Porównanie kontraktów terminowych futures i forward

Cecha	Kontrakt futures	Kontrakt forward
Rynek, na którym występuje	giełda terminowa	rynek pozagiełdowy
Standaryzacja kontraktu ze względu na termin dostawy i ilość dostarczonego w transakcji instrumentu finansowego	standaryzowany	niestandaryzowany
Depozyt wpłacany przez obie strony	jest	w zasadzie nie ma
Wykonanie transakcji	z reguły nie występuje	z reguły występuje
Rozliczenie transakcji	codziennie, „marketing to market"	w momencie dostawy
Ryzyko w kontrakcie	w większości przejmuje giełda	ponoszą strony kontraktu

Źródło: JAJUGA, KUZIAK, MARKOWSKI(1998).

Kontrakt futures jest na bieżąco rozliczany w zależności od zmian cen (zasada *marketing to market).* Ryzyko niedotrzymania warunków kontraktu przez jedną stronę jest transferowane na giełdę. Dla kontraktów forward ryzyko niedotrzymania warunków przez jedną stronę jest transferowane na stronę drugą.

Kontrakty futures występują jako *futures procentowe* i *futures walutowe (*w Polsce występują w niewielkim zakresie) (JAJUGA2006). W procentowym kontrakcie futures płatności zależą od stopy procentowej, zaś w walutowym kontrakcie futures instrumentem podstawowym jest kurs waluty. Istnieją również walutowe kontrakty forward oraz kontrakty forward na stopę procentową.Istotą kontraktu forward jest rozliczanie różnic pomiędzy ceną kontraktu forward, wyznaczoną przez terminową stopę procentową, a bieżącą rynkową stopą procentową (GĄSOWSKA 2000, JAJUGA i in.1998).

Kontrakty terminowe typu futures to giełdowe instrumenty pochodne charakteryzujące się wysoką standaryzacją, co związane jest z tym, że obracamy nimi na giełdzie papierów wartościowych w przeciwieństwie do kontraktów typu forward, którymi obracamy na rynku pozagieldowym (OTC *over the counter*).

Kolejnym instrumentem po kontraktach terminowych są opcje. Opcje to dokumenty stwierdzające prawo do obrotu określonymi papierami wartościowymi w przyszłości. Jak każdy instrument finansowy ma ona charakter kontraktu między dwoma stronami. Dla posiadacza opcja jest prawem (nie obowiązkiem), a dla wystawiającego – zobowiązaniem. Wartość opcji (instrumentu pochodnego) zależy od instrumentu podstawowego (rzeczywisty instrument finansowy jak akcja, obligacja, lub abstrakcyjny instrument finansowy jak stopa procentowa czy kurs walutowy). Opcja zakupu (*call option)* daje prawo do zakupu określonych aktywów w określonej przeszłości po ustalonej cenie. Nabywca za prawo korzystania z niej płaci premię opcyjną. Opcja sprzedaży daje prawo do sprzedaży określonych aktywów, w określonej przyszłości, po ustalonej cenie.

W przypadku wielookresowych opcji procentowych na kontrakt cap i opcja kupna (opcja na górny pułap stopy procentowej) i na kontrakt floor – opcja sprzedaży (opcja na dolny pułap stopy procentowej) (JAJUGA i in. 1998) instrumentem podstawowym jest stopa procentowa. Tymi opcjami obraca się na rynku pozagiełdowym.

W przypadku obu opcji instrumentem podstawowym jest stopa procentowa. Jest to zatem instrument finansowy zależny od stopy procentowej (depozyt, kredyt). Ceną wykonania jest stopa kontraktu, zaś ceną instrumentu podstawowego jest stopa odniesienia – np. LIBOR.

Posiadacz opcji cap „w przypadku wykonania opcji składowej uzyskuje oprocentowanie kredytu po stopie kontraktu niższej od rynkowej stopy odniesienia" (JAJUGA i in.. 1998).

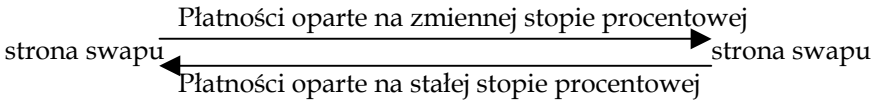
Posiadacz opcji floor „w przypadku wykonania opcji składowej uzyskuje oprocentowanie depozytu po stopie kontraktu wyższej od rynkowej stopy odniesienia" (JAJUGA i in. 1998).

Uogólnieniem klasycznego kontraktu terminowego jest *swap*. Jest on ogólnie określany jako kontrakt polegający na zamianie płatności przez dwie strony kontraktu w ustalonych terminach, płatności dokonywanych na podstawie określonej kwoty i kalkulowanych na bazie określonej w kontrakcie swap (KOLB

2002). Najczęściej spotykane rodzaje tego instrumentu pochodnego to swap procentowy (swap stopy procentowej) oraz swap walutowy.

W swapie procentowym instrumentem podstawowym jest stopa procentowa (oprocentowany instrument finansowy, zwykle kredyt). Polega on na zamianie odsetek płaconych lub otrzymywanych przez obie strony kontraktu, dla których wartość nominalna kontraktu jest taka sama. W swapie walutowym strony określają przepływy pieniężne denominowane w różnych walutach.

Swapy procentowe są bez wątpienia najważniejszym instrumentem spośród wszystkich rodzajów swapów. Najczęściej spotykana forma swapu polega na zamianie strumieni płatności opartych na stałej stopie procentowej na strumienie płatności oparte na zmiennej stopie procentowej (jest to tzw. fix-to-floating interest rate swap). Jest również możliwość by oba strumienie były oparte na dwu różnych stopach procentowych (BUETOW, FABOZZI 2001).

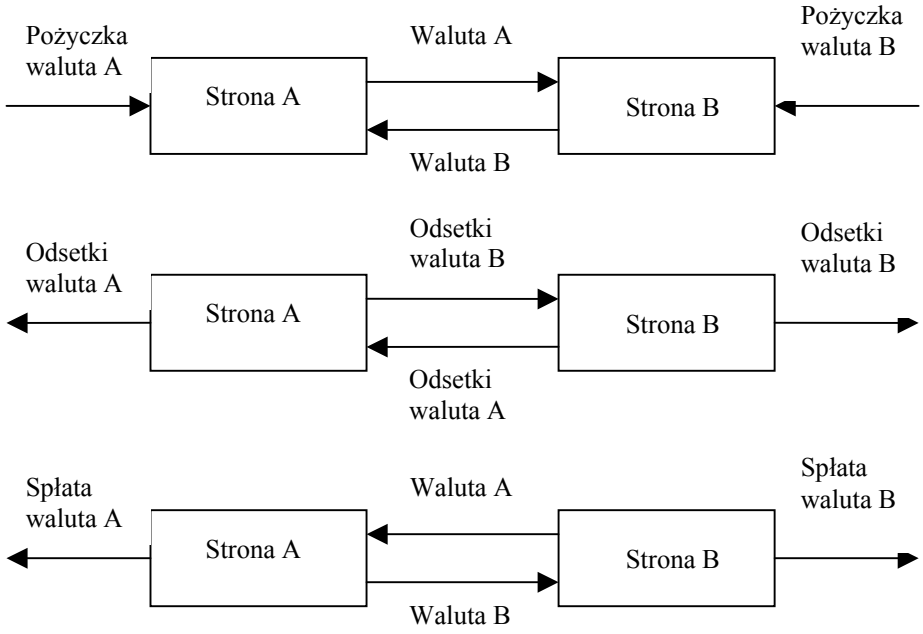


Są to jedne z najważniejszych i najbardziej elastycznych instrumentów wykorzystywanych do zabezpieczania się przed ryzykiem stopy procentowej. Wykorzystanie swapów procentowych umożliwia zabezpieczenie poziomu przychodów osiąganych z tytułu rynkowych stóp procentowych dzięki wymianie strumieni przychodów wynikających ze zmiennych stóp procentowych na przychody wynikające ze stałych stóp procentowych w oczekiwaniu spadku stóp procentowych. Z drugiej strony wymiana strumieni przychodów wynikających ze stałych stóp procentowych na strumienie przychodów wynikające za zmiennych stóp procentowych umożliwia zabezpieczenie w sytuacji rosnących stóp procentowych.

Umowy typu swap mogą być zawierane na okres nawet do 30 lat, co daje większą możliwość zawierania transakcji zabezpieczających, jeśli chodzi o ich zapadalność, w porównaniu do kontraktów futures, opcji czy kontraktów FRA.

W swapie walutowym strony określają przepływy pieniężne denominowane w różnych walutach. Etapy swapu walutowego to:

1) początkowa wymiana kapitału,
2) okresowa wymiana płatności odsetek,
3) zwrotna wymiana kapitału.

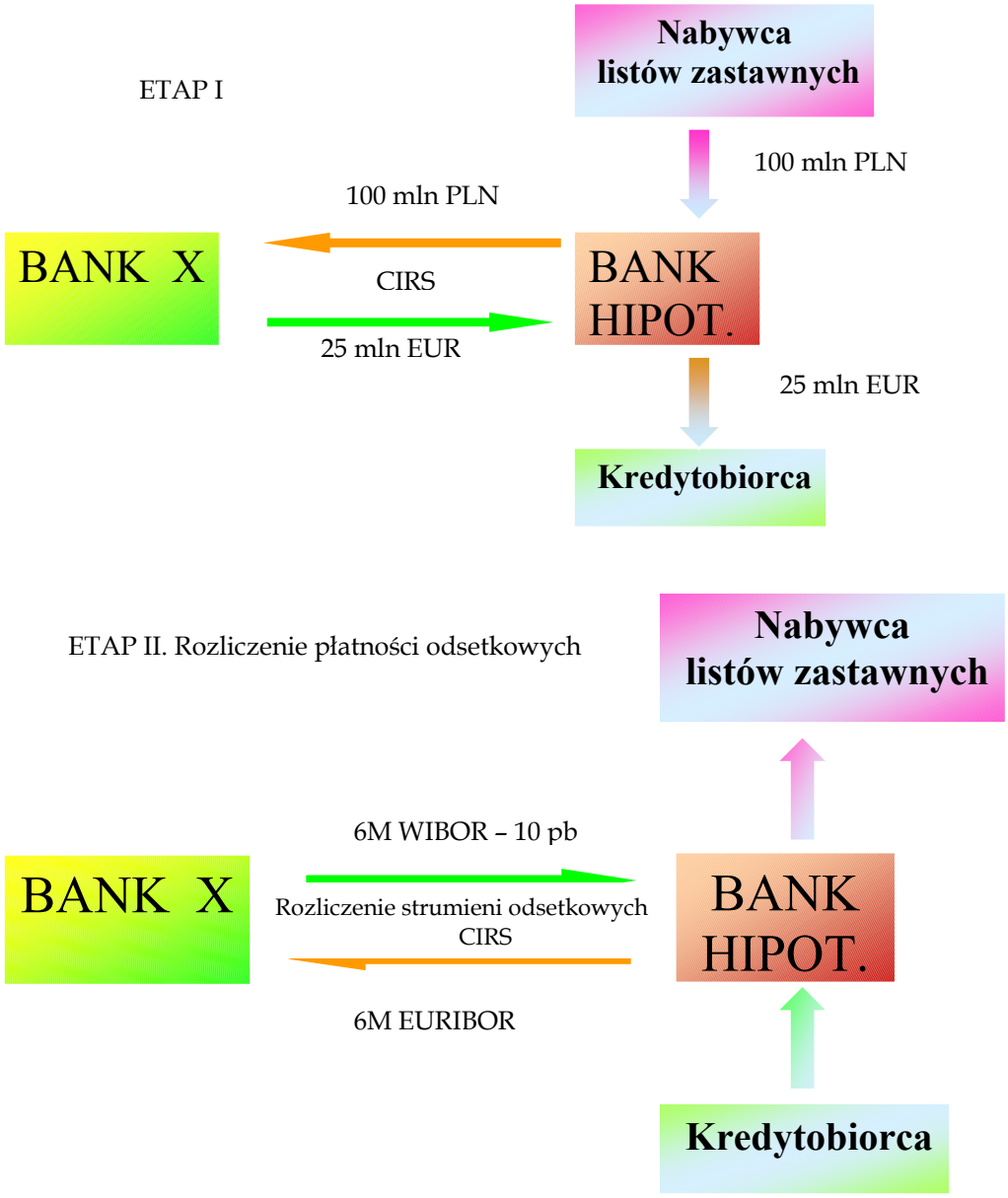


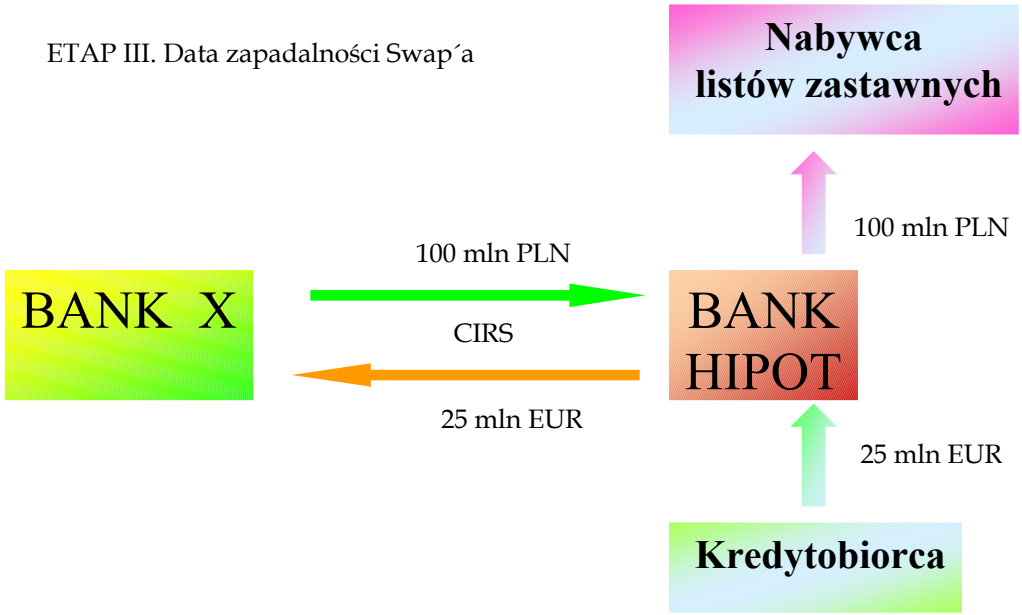
Rys. 1. Etapy swapu walutowego. *Źródło*: MISZTAL (2004).

Walutowym kontraktem wymiany SWAP jest tak zwany CIRS (Cross Currency Swap), instrument łączący w sobie zarówno wymiany stopy procentowej jak ma to miejsce w swapach procentowych IRS, ale dodatkowo dwie strony kontraktu wymieniają strumienie kapitału w różnych walutach. Zazwyczaj kurs walutowy określający kapitały jest kursem SPOT, chociaż obie strony mogą ustalić inaczej. Ponieważ dokonywana jest także wymiana kapitału w różnych walutach, na datę zapadalności CIRS musi nastąpić wymiana kapitałów.

Kontrakty wymiany typu CIRS są stosowane między innymi przez banki hipoteczne, które refinansują swoją działalność poprzez sprzedaż listów zastawnych na rynku kapitałowym. Transakcje CIRS w przypadku emisji poprzez banki hipoteczne listów zastawnych w złotówkach, i udzielanie kredytów w euro umożliwiają korzystny wymienny strumień kapitału w różnych walutach. Bank płaci nabywcy listów zastawnych oprocentowanie oparte na stopie WIBOR, a udziela kredytów według oprocentowania opartego na stopie EURIBOR, więc CIRS dodatkowo dokonując wymiany między stronami stopy procentowej wydaje się optymalnym instrumentem dla tego typu transakcji.

Kolejne etapy kontraktu wymiany SWAP typu CIRS ilustruje przykład.


ETAP I
Nabywca listów zastawnych
100 mln PLN
100 mln PLN
BANK X
CIRS
BANK HIPOT.
25 mln EUR
25 mln EUR
Kredytobiorca
ETAP II. Rozliczenie płatności odsetkowych
Nabywca listów zastawnych
6M WIBOR – 10 pb
BANK X
Rozliczenie strumieni odsetkowych CIRS
BANK HIPOT.
6M EURIBOR
Kredytobiorca



Źródło: Opracowanie własne na podstawie prezentacji Pawła Łopuszańskiego.

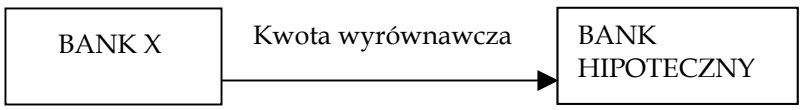
Bank hipoteczny emituje listy zastawne o wartości 100 mln PLN oprocentowane 6M WIBOR + 25 pb. W portfelu posiada kredyty walutowe w euro, które opiewają na kwotę 25 mln euro i oprocentowane są 6M EURIBOR + 300 pb. Zostaje zawarta transakcja CIRS z początkowym i końcowym przepływem kapitału 3Y CIRS 6M EURIBOR + 6M WIBOR – 10 pb przy założeniu, że kurs SPOT wynosi EURPLN = 4,0000

Po 3 latach następuje przepływ kapitału, odwrotny do początkowego po tym samym kursie EURPLN = 4, oraz następuje wykupienie listów zastawnych.

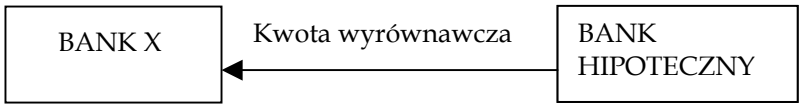
Odsetki rozliczane są tak jak przedstawiono w etapie II.

W przedstawionym przykładzie 3-letniego CIRS-a strony ustalają daty rozliczenia (np. co 6 miesięcy), gdzie rozliczane są okresy odsetkowe. Na 2 dni robocze przed datą rozliczenia ma miejsce tzw. fixing, czyli moment ustalenia stawek WIBOR i EURIBOR dla nowego okresu odsetkowego.

Istnieje także tzw. CIRS z resetem (adjustment). W takiej transakcji dodatkowo w momencie fixingu ustalany jest kurs walut według fixingu NBP. Kurs ten dotyczy momentu rozliczenia okresu odsetkowego (który następuje za 2 dni). Jeśli nowy fixing NBP jest niższy od poprzedniego, to Bank X płaci kwotę wyrównawczą Bankowi Hipotecznemu.



Jeśli natomiast fixing NBP jest wyższy, to kwotę wyrównawczą płaci Bank Hipoteczny Bankowi X. .



W praktyce między partnerami transakcji spawowej występuje pośrednik swapu – dealer lub broker. Przeprowadzenie kontraktu typu swap jest niemożliwe bezpośrednio przez dwie strony transakcji, gdyż wymaga to szerokich analiz rynku, dopasowania preferencji dwóch stron kontraktu między innymi, co do wartości nominalnej, terminu zapadalności, waluty czy stóp procentowych.

3. Podsumowanie

Kredyty walutowe, najczęściej we frankach szwajcarskich, jako „tańsze" ze względu na stopę oprocentowania, szybko wzrastały w portfelach banków. Odpowiednie zarządzanie aktywami i pasywami jest obecnie standardem czy to w bankach uniwersalnych czy hipotecznych, które ze względu na refinansowanie się ze sprzedaży listów zastawnych powinny przedstawiać portfele o jak najniższym stopniu ryzyka. Omówiono podstawowe i najczęściej stosowane instrumenty pochodne umożliwiające zabezpieczenie się przed niektórymi rodzajami ryzyka rynku kredytów hipotecznych:. ryzyka stopy procentowej i ryzyka walutowego.
Stwierdzono, że przypadku rynku kredytów hipotecznych większe zastosowanie w ograniczaniu i minimalizacji ryzyka rynku kredytów hipotecznych będą miały instrumenty OTC(rynku pozagiełdowego). Charakteryzuje je pewna swoboda w kształtowaniu warunków umowy z drugiej strony dopasowanie warunków kontraktu do dwóch stron wymaga, nie raz, czasu.

4. Literatura

BUETOW G.W., FABOZZI F.J. 2001. *Valuation of interest rate swap and swaptions,*John Wiley & Sons, p. 2

CZEPIELEWSKA-KAŁKA K. 1997. *Transakcje hedgingowe,* „Bank", nr 6, s. 52

Expander. Niezależny Doradca Finansowy

Gazeta Wyborcza. 4 stycznia 2006. *Tarot inwestycyjny,* www.gazeta.pl

Gazeta Wyborcza. 21 luty 2007. *Dodatek do Gazety Wyborczej, www.gazeta.pl/dom*

GĄSOWSKA A. *Bankowość hipoteczna.* Poltext, Warszawa 2000, s. 49-51.

HULL J. 2003. *Options, futures and other derivatives,* . Prentice Hall, Upper Saddlle River, p. 111

JAJUGA K. 2006. *Instrumenty pochodne na rynku nieruchomości,* „Finansowanie Nieruchomości", Nr 2(7), s. 14-18

JAJUGA K., BUZIAK K., MARKOWSKI P. 1998. *Rynek Kapitałowy,* Wyd. AE, Wrocław, s. 33-39, 40-45

KOLB R.W. 2002. *Financial Derivatives,* John Wiley & Sons, p. 10

Komitet bazylejski ds. Nadzoru bankowego. 1999. Bazylea, s. 57
MISZTAL P. 2004. *Zabezpieczenie przed ryzykiem kursu walutowego.* Difin, Warszawa, s. 118
Open Finance. Gazeta Wyborcza. 1 luty 2006. *Dodatek do Gazety Wyborczej, www.gazeta.pl/dom*
TARCZYŃSKI W., ZWOLANKOWSKI M. 1999. *Inżynieria finansowa: instrumentarium, strategie zarządzania ryzykiem,* Agencja Wydawnicza PLACET, Warszawa, s. 131

*****

DERIVATIVE INSTRUMENTS USED AS A METHOD OF RISK REDUCTION OF INTEREST RATES AND FOREIGN CURRENCY RATES IN MORTGAGE BANKING

Marcin Sitek
Department of Management,
Technical University of Częstochowa,
e-mail: sitek@zim.pcz.czest.pl

Key words: fixed date contracts, options, swaps

Abstract

Derivative instruments as a method of protection against the interest rates and foreign currency interest rates risks are presented in this work. The instruments such as: fixed date contracts, options and particularly swaps were overwieved. These instruments are mainly used by banks to minimalize risks of interest rate and foreign currency rate in foreign currency mortgages, that are contemporary very popular on Polish market.

II.8. ZJAWISKO BAŃKI CENOWEJ W KONTEKŚCIE ZMIAN NA POLSKIM RYNKU MIESZKANIOWYM

Konrad Żelazowski
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Łódzki
e-mail: kzelazowski@uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: *rynek mieszkaniowy, bańka cenowa*

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest analiza sytuacji polskiego rynku mieszkaniowego, przede wszystkim próba odpowiedzi na pytanie: Czy skokowy wzrost cen nieruchomości, którego doświadczamy ostatnimi czasy jest przejawem naturalnych dostosowań rynkowych, czy też mamy do czynienia z występowaniem zjawiska bańki cenowej?

1. Zjawisko bańki cenowej

Na chwilę obecną nie istnieje jedna, uniwersalna definicja bańki cenowej, powinniśmy raczej mówić o zbiorach definicji zawierających różne ujęcia badanego zjawiska. Prof. Charles Kindleberg autor książki „Manias, Panics, and Crashes: a History of Financial Crises" definiuje zjawisko bańki cenowej jako „gwałtowny i ciągły wzrost cen aktywów, który kreuje oczekiwania dalszego ich wzrostu, przyciągając tym samym nowych inwestorów, zainteresowanych zyskami kapitałowymi (EATWELL i in. 1987)." Powyższa definicja charakteryzuje bańkę cenową jako samonapędzający się mechanizm, w którym wzrost cen nie jest uzasadniony czynnikami ekonomiczno-finansowymi.

Podobny wydźwięk posiada definicja Petera Garbera opisująca zjawisko bańki cenowej jako „pewien zakres zmian cen aktywów, który nie jest możliwy do wyjaśnienia w oparciu o czynniki fundamentalne dla danej kategorii aktywów" (Garber 2000).

Według prof. B. Rossera „bańka cenowa pojawia się wówczas, gdy cena dobra nie jest zbieżna z jego wartością fundamentalną w określonym przedziale czasowym, z powodów innych niż losowe szoki". Czynniki fundamentalne charakteryzujące dane dobro powinny zatem odzwierciedlać oczekiwaną jego wartość w warunkach długookresowej równowagi. Dopuszcza się jednak krótkookresowe wahania bieżącej ceny aktywów od ich wartości fundamentalnej, wywoływane szeroko rozumianymi czynnikami losowymi (ROSSER 2000).

Literatura przedmiotu poświęcona zagadnieniu baniek cenowych narzuca pewien sposób ich postrzegania, tworząc tym samym ogólną, ale i trafną ich charakterystykę. Zgodnie z jej założeniami z bańką cenową będziemy mieć do czynienia wówczas, gdy gwałtowna zmiana cen aktywów poza poziom ich

wartości fundamentalnej (tzw. pęcznienie/nadmuchiwanie bańki), kończy się równie gwałtowną korektą cen[23] (tzw. pęknięcie bańki). Wówczas gdy obydwa warunki nie zostaną spełnione równocześnie, dane zmiany cenowe nie mogą być określone mianem bańki cenowej.

Istota bańki cenowej zawiera się zatem w zachowaniach uczestników rynku, polegających na zawieraniu transakcji przewartościowanymi aktywami, mimo świadomości, iż suma zdyskontowanych korzyści, głównie finansowych wyznaczających poziom wartości fundamentalnej, rozmija się z ich bieżącymi cenami. Pojawia się tutaj często element spekulacyjny, obejmujący strategie inwestycyjne związane z realizacją zysków kapitałowych z tytułu wzrostu cen wywołanych presją popytową.

Wówczas gdy udział popytu spekulacyjnego w popycie ogółem rośnie, rośnie również jego wrażliwość na cenowe i pozacenowe sygnały rynkowe. W tej sytuacji negatywne impulsy rynkowe mogą prowadzić do gwałtownego załamania się popytu spekulacyjnego oraz gwałtownej korekty cen (tzw. efekt pęknięcia bańki cenowej).

2. Sytuacja polskiego rynku mieszkaniowego

Przez ostatnie dwa lata byliśmy świadkami kilkunasto, a nawet kilkudziesięcio procentowego wzrostu cen nieruchomości mieszkaniowych. Dynamika zmian cen jest wyraźnie zróżnicowana przestrzennie, zdeterminowana lokalnymi uwarunkowaniami rynków nieruchomości, nie zmienia to jednak faktu, iż jest to tendencja ogólnokrajowa o dynamice dotychczas nieobserwowalnej.

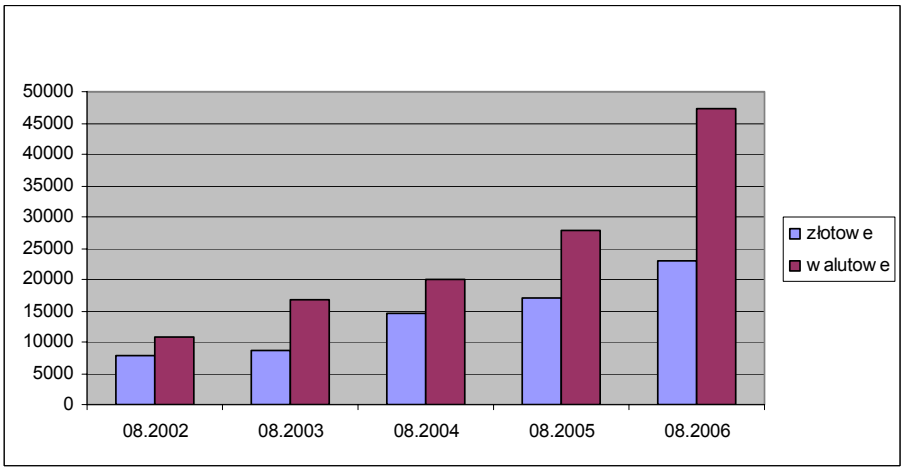
Rodzi się w związku z tym pytanie: jakie są przyczyny niniejszego procesu oraz jakie są perspektywy jego zmian? Odpowiedź na tak postawione pytanie pozwoli nam na weryfikację hipotezy głównej zakładającej występowanie na polskim rynku nieruchomości zjawiska bańki cenowej.

Ceny na rynku nieruchomości mieszkaniowych rosną, ponieważ mamy do czynienia z wyraźną przewagą popytu nad istniejącą podażą. Kluczowe znaczenie w tym przypadku ma specyfika istniejącej przewagi popytowej, która może mieć charakter przewagi krótkookresowej bazującej na popycie spekulacyjnym, bądź też charakter długoterminowy oparty na popycie konsumpcyjnym gospodarstw domowych. Im wyższy udział popytu spekulacyjnego w popycie ogółem tym, większa jego elastyczność cenowa i wrażliwość na pozacenowe bodźce. Rosnąca wrażliwość popytu podwyższa z kolei prawdopodobieństwo jego załamania w reakcji na niesprzyjające sygnały rynkowe, a tym samym możliwość silnej korekty cen rynkowych.

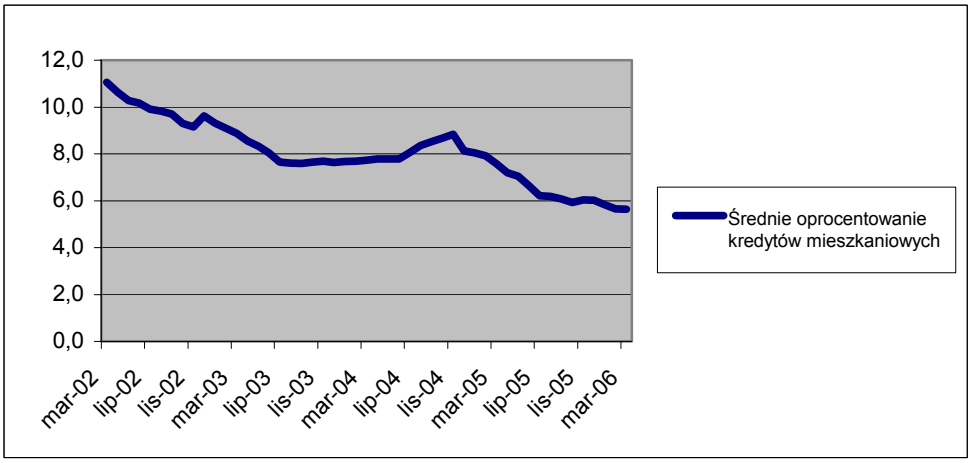
Szacuje się, iż udział inwestorów spekulacyjnych na polskim rynku nieruchomości waha się pomiędzy 25-30% z tendencją rosnącą. Nadal głównym

[23] W literaturze przedmiotu przyjmuje się również możliwość wystąpienia zjawiska odwrotnego tzw. negatywnej bańki cenowej, której towarzyszy gwałtowny spadek cen, poniżej wartości fundamentalnej, by po tym okresie ceny te gwałtownie wzrosły.

źródłem popytu na rynku są gospodarstwa domowe, które traktują nieruchomości mieszkaniowe jako dobro konsumpcyjne. Gwałtowny wzrost popytu ze strony gospodarstw domowych związany jest z upowszechnieniem się kredytu hipotecznego (por. rys. 1) - podstawowego instrumentu finansowania tego rodzaju inwestycji. Kredyt hipoteczny stał się nie tylko łatwodostępny, również koszty jego obsługi systematycznie maleją (por. rys. 2).

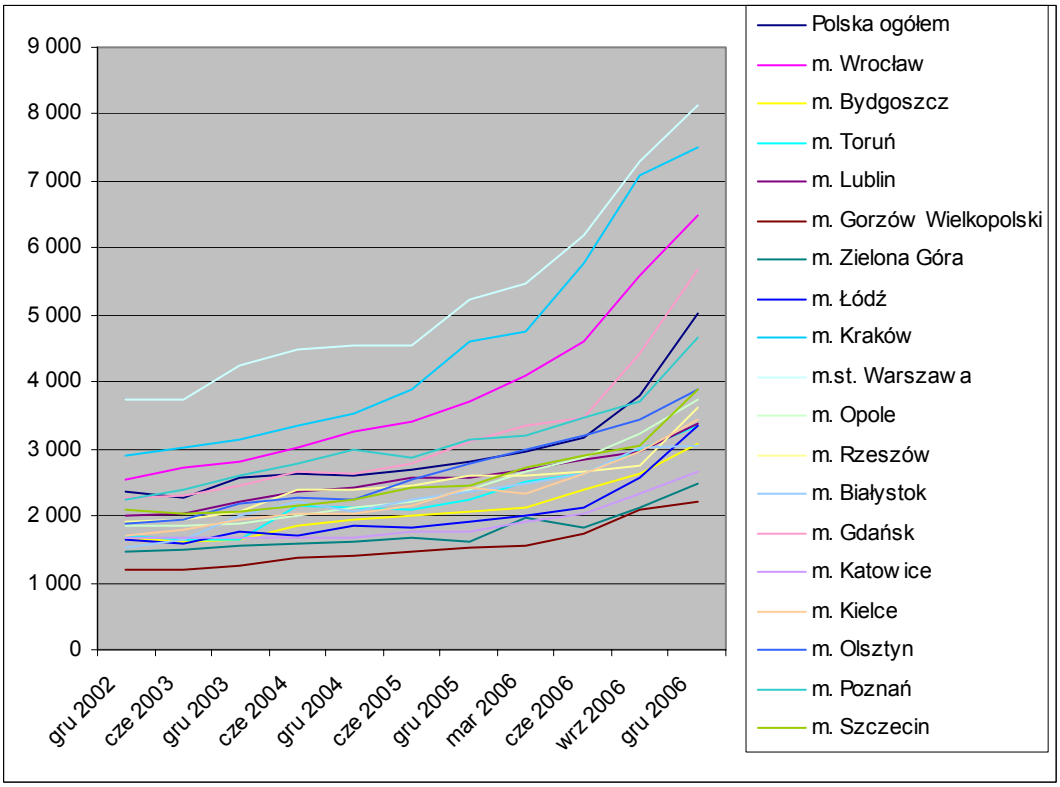


Rys. 1. Stan zadłużenia z tytułu kredytów hipotecznych. *Źródło:* opracowanie własne na podstawie danych NBP



Rys. 2. Średnie oprocentowanie kredytów hipotecznych. *Źródło:* opracowanie własne na podstawie danych NBP

Wraz z napływem znacznych funduszy z tytułu udzielonych kredytów, polski rynek nieruchomości doświadczał silnego wzrostu cen. W okresie 2002-2006 ceny mieszkań w największych miastach Polski podwoiły się (por. rys. 3). Powyższa sytuacja skłania inwestorów do wnioskowania o występowaniu zjawiska bańki cenowej, a także o nieuchronnym spadku cen przewartościowanych nieruchomości.



Rys. 3. Dynamika zmian cel w głównych miastach Polski. *Źródło:* Nykiel (2007)

Kategoria bańki cenowej ściśle wiąże się z koncepcją wartości fundamentalnej. Definicja wartości fundamentalnej w przypadku aktywów finansowych każe postrzegać ją jako sumę zdyskontowanych przepływów pieniężnych, związanych z posiadaniem danej kategorii aktywów.

$$FV = \sum_{n=0}^{\infty} \frac{D_n}{(1+r)^n} \qquad (1)$$

gdzie: FV -wartość fundamentalna

D_n - przepływy pieniężne netto

r - stopa dyskontowa

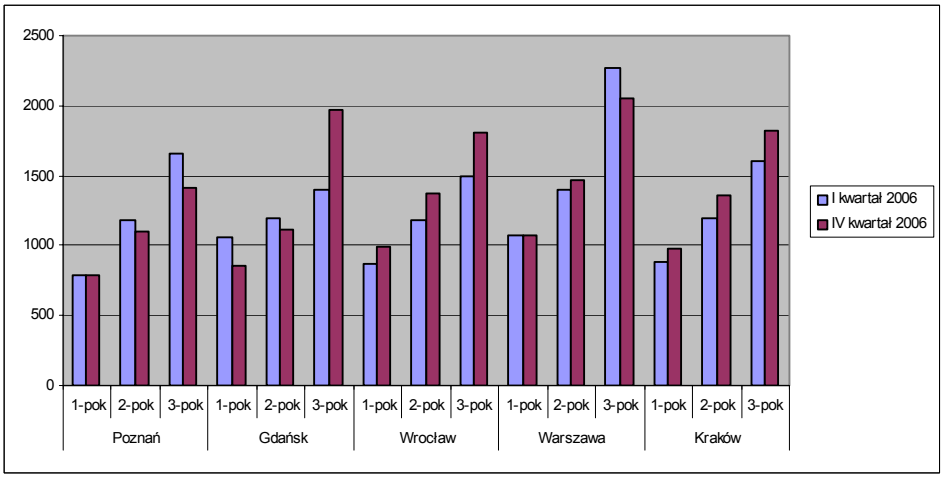
Analogicznie w przypadku nieruchomości mieszkaniowych przeznaczonych pod wynajem przepływy pieniężne określone są przez wysokość bieżących stawek czynszów pomniejszonych o koszty utrzymania nieruchomości. Problem w oszacowaniu wartości fundamentalnej pojawia się przy nieruchomościach użytkowanych przez ich właścicieli, a tym samym nie generujących dochodów czynszowych. W tej sytuacji potencjalny strumień pieniężny określony zostałby na poziomie zaoszczędzonych wydatków, które ponoszone byłyby przez właściciela nieruchomości, wówczas gdyby musiał wynajmować ją na zasadach rynkowych.

Przy takiej definicji wartości fundamentalnej mamy do czynienia z wyraźnym powiązaniem rynku najmu i rynku prawa własności do nieruchomości. W związku z tym, ze zjawiskiem bańki cenowej na rynku nieruchomości będziemy mieli do czynienia wówczas, gdy takie czynniki jak dynamika zmian stawek czynszów, kosztów utrzymania powierzchni mieszkalnej w marginalnym stopniu znajdują swoje odzwierciedlenie w cenach rynkowych.

Nie oznacza to oczywiście, że tylko te parametry uczestniczą w kształtowaniu cen rynkowych, należałoby tutaj wymienić wszystkie istotne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne warunkujące funkcjonowanie lokalnych rynków nieruchomości.

W długookresowej równowadze istnieć musi zatem istotna zależność pomiędzy cenami bieżącymi nieruchomości, dynamiką zmian stawek czynszu rynkowego oraz kosztami utrzymania istniejących obiektów.

Analiza relacji cen nieruchomości oraz dynamiki zmian czynszów w ograniczonym stopniu wyjaśnia wybuchowy wzrost cen na polskim rynku mieszkaniowym. W 2006 r. przy wzroście cen na poziomie kilkudziesięcio procentowym, tempo wzrostu stawek czynszów wynosiło ok. 10-15%, z kolei część rynków lokalnych zanotowała spadki stawek czynszów (por. rys. 4).



Rys. 4. Koszty wynajmu mieszkania w głównych miastach Polski (2006 r.).
Źródło: www.szybko.pl, 2007

Rentowność najmu mieszkań na rozwiniętych rynkach nieruchomości kształtuje się na poziomie zbliżonym do rentowności długoterminowych papierów skarbowych (najczęściej są to 10-letnie obligacje skarbowe). W warunkach polskich rentowność tego rodzaju papierów wynosi 5,5% w pierwszym okresie odsetkowym. Dysponując danymi dotyczącymi rocznych strumieni dochodów czynszowych możliwych do zrealizowania z nieruchomości mieszkaniowych oraz aktualnymi informacjami o poziomie rynkowych cen nieruchomości jesteśmy w stanie określić skalę odchylenia bieżących cen nieruchomości od ich wartości fundamentalnej.

Tabela 1

Zależności pomiędzy ceną kupna a najmu mieszkania – rynek warszawski (listopad 2006 r.)

Średnia powierzchnia			
1 pok. – 33 m^2	2 pok. – 48 m^2	3 pok. – 68 m^2	4 pok. – 102 m^2
Średnia cena 1 m^2 w zł			
8311 zł/ m^2	7828 zł/ m^2	7345zł/ m^2	7269zł/ m^2
Wartość mieszkania w tys. zł			
274,3	375,7	499,5	741,4
Roczne dochody z wynajmu w tys. zł			
12,8	16,8	23,6	34,9
Relacja dochodów z najmu do wartości mieszkania			
4,7%	4,7%	4,7%	4,7%

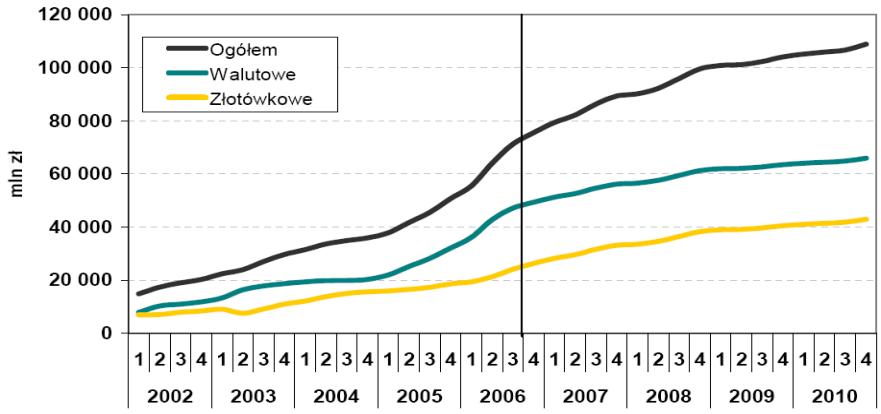
Źródło: Gazeta Prawna nr 16 (1886), portal internetowy: www.szybko.pl, 2007

Otrzymane wyniki wskazują, iż przy istniejących uwarunkowaniach polskiego rynku mieszkaniowego mamy do czynienia z istnieniem dysproporcji pomiędzy cenami bieżącymi nieruchomości a ich wartością fundamentalną, relacje rocznych dochodów czynszowych do wartości rynkowej kształtują się na poziomie niższym o jeden punkt procentowy od poziomu uważanego za stan równowagi. Różnice nie są jednak na tyle wysokie, aby z wysokim prawdopodobieństwem potwierdzić występowanie bańki cenowej. Ponadto warto w tym miejscu podkreślić drugi aspekt omawianego zjawiska, związany z perspektywą gwałtownej korekty cen do poziomu długookresowej równowagi. W przypadku braku korekty cen przewartościowanych aktywów trudno, bowiem mówić o występowaniu zjawiska bańki cenowej.

Pomimo opinii części inwestorów o nieuchronnym spadku cen nieruchomości mieszkalnych w najbliższej przyszłości, najbardziej prawdopodobny scenariusz zakłada kontynuację tendencji wzrostowej, z założeniem wyhamowania jej dynamiki. Biorąc pod uwagę prognozy liczby udzielanych kredytów hipotecznych (por. rys. 5), istniejące niezaspokojone potrzeby mieszkaniowe (szacowane na ok. 1 mln mieszkań), a także poziom oszczędności zgromadzonych przez gospodarstwa

domowe, w perspektywie najbliższych lat będziemy mieli do czynienia z dalszą dominacją popytu nad możliwościami podażowymi rynku.

Zarówno rynek pierwotny jak i wtórny nadal będzie charakteryzował się wyraźną aktywnością. Zakupem polskich nieruchomości zainteresowani będą zarówno klienci krajowi jak i zagraniczni, którzy będą postrzegać nieruchomości przez pryzmat możliwości inwestycyjnych. Obecnie kupno mieszkania jako lokaty kapitału traktuje niemal co trzeci kupujący, dla porównania dwa lata temu taką deklarację składało około 1,3 % osób.



Rys. 5. Prognoza wartości kredytów na nieruchomości z uwzględnieniem restrykcji w udzielaniu walutowych kredytów hipotecznych. *Źródło:* Biuro Głównego Ekonomisty Banku BGŻ (2006, s. 6)

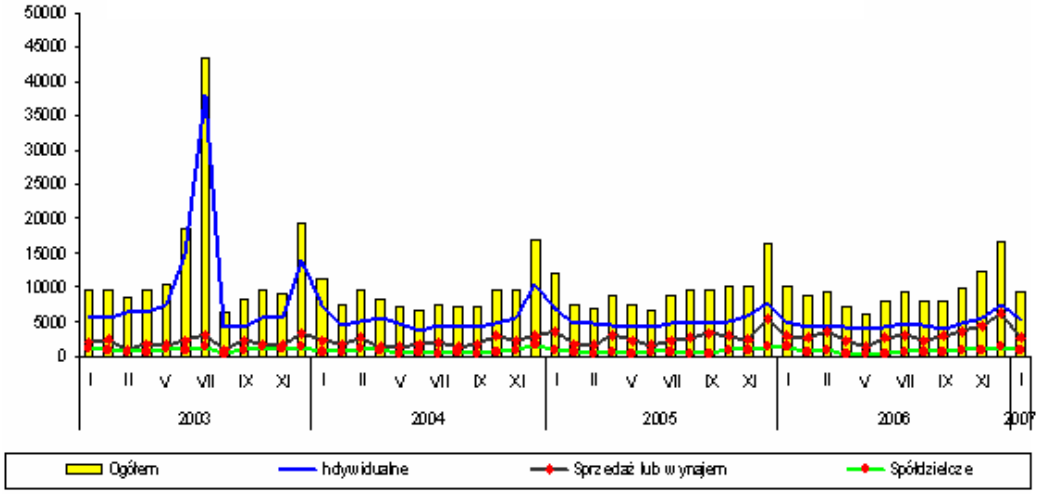
Podaż nowych mieszkań oddawanych do użytku, nadal stanowi słabość polskiego rynku mieszkaniowego (por. rys. 6). Liczba nowych obiektów w przeliczeniu na 1000 mieszkańców kształtuje się na poziomie 3,0, dla porównania wskaźnik ten dla Irlandii wynosi ponad 17,0!

Wzrost cen nieruchomości, który przełożył się ewidentnie na wzrost rentowności działalności deweloperskiej, przynosi wymierne efekty w postaci przyrostu nowych inwestycji. W stosunku do 2005 r. liczba wydanych pozwoleń na budowę oraz liczba rozpoczętych budów wzrosła o ponad 35%. Biorąc jednak pod uwagę istniejące potrzeby mieszkaniowe, nowa podaż nie będzie w stanie w krótkim okresie zrównoważyć obecnego i przyszłego popytu, a tym samym doprowadzić do głębokiej korekty cen.

Wśród czynników warunkujących stronę podażową rynku mieszkaniowego pojawiają się głównie: wielkość zasobu gruntów przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe, istnienie aktualnych planów zagospodarowania przestrzennego, koszty działalności budowlanej.

Uwarunkowania rozwoju mieszkalnictwa w aspekcie przestrzennym to głównie określona ilościowo i infrastrukturalnie baza terytorialna dla

budownictwa mieszkaniowego. W 1990 roku powierzchnia terenów niezabudowanych w granicach obszaru miast wynosiła 944 tys. ha, z czego prawie 95% stanowiły użytki rolne, a jedynie 5% tereny przeznaczone pod budownictwo mieszkaniowe. W 2002 roku powierzchnia terenów niezabudowanych w miastach wynosiła już tylko 548 tys. ha. Szacuje się, że w kolejnych kilku latach w celu zaspokojenia krajowego zapotrzebowania na obiekty mieszkalne niezbędne będzie tylko przeznaczenie na ten cel 100-150 tys. ha gruntów uzbrojonych. Konieczne więc będzie przeznaczenie pod zabudowę mieszkaniowa terenów wykorzystywanych obecnie w inny sposób (poprzemysłowych, powojskowych, rolniczych).



Rys. 6. Mieszkania oddane do użytku 01.2003 – 01.2007. *Źródło*: dane GUS

Kolejnym problemem, przed którym stoi polskie mieszkalnictwo jest uproszczenie i skrócenie wszystkich formalności poprzedzających proces budowlany. Najpilniejszą kwestią jest brak aktualnych planów zagospodarowania przestrzennego. Często brakuje ich w miastach o największych potrzebach inwestycyjnych. W Warszawie na przykład tylko dla ok. 15% miasta przygotowano aktualne plany zagospodarowania przestrzennego. Co prawda inwestorzy mogą uzyskać pozwolenie na budowę dla terenów nie objętych planami, jednak w tym wypadku cały proces wyraźnie się wydłuża i może trwać rok lub nawet dłużej.

3. Podsumowanie

Rynek mieszkaniowy w Polsce charakteryzuje się w ostatnim okresie wysoką aktywnością. Zewnętrznym przejawem tejże aktywności są m.in. wzrost cen nieruchomości, liczba zawieranych transakcji, czy też wzmożona aktywność deweloperska.

Skokowy wzrost cen na rynku nieruchomości skłania uczestników rynku do postawienia zasadniczego pytania: Czy polski rynek doświadcza zjawiska bańki cenowej, której skutkiem będzie gwałtowna korekta cen?

Analiza statystyczna stanu polskiego mieszkalnictwa, istniejących potrzeb popartych możliwościami ich finansowania oraz potencjału budownictwa mieszkaniowego, wskazuje, iż scenariusz kryzysu cenowego jest raczej małoprawdopodobny.

4. Literatura

EATWELL J., MILGATE M., NEWMAN P., *The New Palgrave: a Dictionary of Economics*, New York, Stockton 1987.

GAZETA PRAWNA nr 16 (1886), *Nie opłaca się kupować na wynajem*, 23.01.2007

GARBER P., *Famous First Bubbles*, MIT Press, 2000.

NYKIEL L., *Rynek mieszkaniowy i budownictwo mieszkaniowe. Analiza za 2006 rok*, PKO BP, departament rynku mieszkaniowego, 2007.

ROSSER J. B., *From Catastrophe to Chaos: a General Theory of Economic Discontinuities*, Kluwer Academic, 2nd edition, 2000.

*****

PRICE BUBBLE IN THE CONTEXT OF CHANGES ON POLISH HOUSING MARKET

Konrad Żelazowski

Department of Investment and Real Estate
University of Lodz
e-mail: kzelazowski@uni.lodz.pl

Key words: housing market, price bubble

Abstract

In the recent period, the housing market in Poland has been very active. An externalization of this activity is the number of concluded transactions, growing prices of houses and flats, or the expansion of developers' activities.

The sudden rise in the property prices suggests that we are witnessing the emergence of a price bubble that will end up in a similarly rapid downslide in the

future. However analyses of market data indicate that the deviation of property prices from their fundamental values are not so significant. Moreover, polish housing market will be still dominated by demand side which will result in rising prices, but with declining dynamic of that growth.

II.9. ZMIANY CEN NA WROCŁAWSKIM RYNKU NIERUCHOMOŚCI PO WEJŚCIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Edward Sawiłow
Katedra Planowania i Urządzania Terenów Wiejskich
Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu
e-mail: e.sawilow@wp.pl

Słowa kluczowe: *rynek nieruchomości, ceny, czas.*

Streszczenie

Wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowało bardzo istotny wzrost cen na rynku nieruchomości. Szczególnie duże zmiany zanotowano na rynkach w miastach o wysokich notowaniach dla inwestorów. Do takich miast zaliczyć należy Wrocław.

W artykule przedstawiono zmiany cen na wrocławskim rynku nieruchomości. Przeprowadzono delimitację przestrzeni miejskiej Wrocławia na jednorodne pod względem cenotwórczym strefy. W wyodrębnionych strefach opracowano modele zmiany cen nieruchomości w czasie.

Modele te, posłużyć mogą do prognozowania cen nieruchomości komunalnych i w konsekwencji do szacowania przyszłych, spodziewanych wpływów do budżetu miasta.

1. Wstęp

Analiza rynku nieruchomości stanowi z racji swojej specyfiki trudny problem badawczy. W artykule przedstawiona zostanie analiza zmian cen nieruchomości komunalnych na wrocławskm rynku nieruchomości, w latach 2000 – 2006, a więc w okresie przed i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Dynamiczny rozwój rynku nieruchomości we Wrocławiu obserwowany jest od kilku lata, w szczególności po wstąpieniu Polski do struktur unijnych. Podstawowym celem badań jest ustalenie relacji pomiędzy cenami nieruchomości gruntowych, a zmienną czasową. Zakres terytorialny stanowi lokalny rynek nieruchomości gruntowych na terenie miasta Wrocławia. Baza danych obejmowała transakcje komunalnymi nieruchomościami gruntowymi zbywanymi w formie przetargowej. W badaniach ograniczono się do transakcji, które obejmowały jedynie sprzedaż nieruchomości na własność.

Dane z rynku nieruchomości stanowią szereg czasowy (WITKOWSKA 2002). Do analizy zmiany cen w czasie wykorzystano metody właściwe dla szeregów czasowych.

Niech c_t oznacza poziom cen transakcyjnych nieruchomości gruntowych w kolejnych momentach czasu $t \in T_0$, gdzie $T_0 = \{0,1...,n-1\}$ oznacza zbiór numerów jednostek czasu. Ciąg cen $c_t(t \in T_0)$ tworzy szereg czasowy.

Do analizy zmian cen nieruchomości gruntowych stosowane są opisane poniżej miary zmienności badanego rynku nieruchomości.

Przyrosty absolutne cen nieruchomości c_t w okresie $(t-1,t)$ zdefiniowane jako:

$$\Delta_t = c_t - c_{t-1} \qquad (t \in T_1), \tag{1}$$

gdzie: $T_1 = \{1,2...,n\}$.

Przyrosty względne ceny c_t w okresie $(t-1,t)$ określono jako iloraz przyrostu ceny do ceny w dowolnym momencie czasu. Mamy

$$\delta_t = \frac{\Delta_t}{c_{t^*}} \qquad (t \in T_1), \tag{2}$$

gdzie: c_{t^*} - oznacza poziom badanego zjawiska w pewnym wybranym momencie czasu $t^* \in T_0$.

Jeśli w każdym momencie czasu *t* porównujemy poziom cen c_t z wybranym za moment odniesienia $t^* = t-1 \quad (t \in T_1)$, tzn. podstawą porównania jest cena c_{t-1} w momencie poprzednim, to takie przyrosty nazywamy przyrostami względnymi łańcuchowymi.

Jeśli podstawa porównania jest stała, tzn. $c_{t^*} = const$ dla wszystkich wartości $\delta_t(t \in T_1)$, to takie przyrosty nazywamy przyrostami względnymi jednopodstawowymi.

Wskaźnik dynamiki zmiany cen nieruchomości zdefiniowany jako:

$$D_{t/t^*} = \frac{c_t}{c_{t^*}}, \qquad (t, t^* \in T_o) \tag{3}$$

nazywamy indeksem zmiany cen nieruchomości.

Miarą przeciętnego poziomu cen nieruchomości w długim okresie czasu jest średnia arytmetyczna*:*

$$\bar{c} = \frac{1}{n}\sum_{t=1}^{n} c_t, \qquad (t \in T_1) \tag{4}$$

Do analizy zmiany cen nieruchomości w czasie można wykorzystać również metodę modelową. Modelowanie jest jedną z podstawowych metod badawczych, szeroko stosowaną w analizie rynków nieruchomości. Utożsamianie badanego wycinka rzeczywistości z wybranym modelem jest bardzo ważnym elementem procesu twórczego. Regułą jest dokonywanie wyboru, spośród elementów

rozpatrywanego zbioru, połączonego wieloma różnymi relacjami, tylko tych elementów, które są obdarzone cechami istotnymi z punktu widzenia analizowanego rynku nieruchomości.

Model występuje jako ważny i skuteczny środek pomocniczy przy tworzeniu teorii i opracowaniu hipotez o cenach i wartości nieruchomości. Modele są przedstawieniami stanów nieruchomości lub zdarzeń. Są one wyidealizowane w tym sensie, że są mniej złożone niż rzeczywistość i stąd łatwiejsze w użyciu. Prostota modeli w porównaniu z rzeczywistością wynika stąd, że uwzględniają one tylko te własności rzeczywistości, które są w danym przypadku istotne. W przypadku modelowania matematycznego podstawą relacji model – obiekt jest uogólnienie teorii podobieństwa, które przybiera formę abstrakcyjnej teorii izomorfizmu układu.

Do określenia wpływu zmiennej czasowej na wartość nieruchomości zastosowano modele regresji prostej (DRAPER, SMITH 1973; LINDGRENB, MCELRATH 1969). Modele te są funkcjami jednej zmiennej, którą jest czas zawarcia aktu notarialnego. Postać amnalityczna modelu jest następująca:

$$C = \alpha_o + \alpha_1 \cdot t \tag{5}$$

Wartość współczynnika α_1 informuje o przyroście ceny nieruchomości na jednostkę przyrostu wartości zmiennej czasowej. Estymację parametrów tej funkcji wykonano metodą najmniejszych kwadratów. Współczynnik α_1 we wzorze (5) opisuje dynamikę zmian cen nieruchomości w czasie.

2. Charakterystyka obiektu badań

Miasto Wrocław obejmuje 292,8 km^2 powierzchni, na której mieszka około 700 tys. mieszkańców. Jest dużym centrum gospodarczym, ośrodkiem nauki, szkolnictwa i kultury, nie tylko dla województwa dolnośląskiego, ale dla całego regionu Polski Południowo - Zachodniej.

Położenie Wrocławia jest jego wielkim atutem w rozwoju kontaktów gospodarczych, naukowych, kulturalnych i turystycznych z zagranicą. Sprzyja temu też istniejąca i powstająca infrastruktura techniczna. Miasto leży na przecięciu głównych szlaków komunikacyjnych Europy prowadzących z północy na południe i ze wschodu na zachód. W ciągu kilku najbliższych lat ma powstać sieć autostrad, które skracając czas podróżowania. Położenie Wrocławia w pobliżu Pragi i Berlina daje mnóstwo potencjalnych korzyści.

Przemysł Wrocławia zatrudnia ponad 50% mieszkańców, duży udział posiada dynamicznie rozwijający się handel, a także rzemiosło. Handel stanowi jeden z głównych czynników rniastotwórczych. Od 1990 roku w województwie wrocławskim podejmują działalność oraz angażują kapitał inwestorzy zagraniczni. Promocji przemysłu, handlu i usług służą również organizowane coraz częściej we Wrocławiu wystawy gospodarcze i targi (również z udziałem firm zagranicznych)

zwiększając tym samym efekt promocyjny. Władze miasta podejmują różnego rodzaju działania reklamowe w świecie, aby zainteresować zagranicznych inwestorów. Skutkuje to otwieraniem zagranicznych i krajowych przedstawicielstw, oddziałów i filii powodując wzrost zapotrzebowania na budynki usługowo - biurowo.

Szybko rozwija się transport lotniczy dzięki uruchomieniu i dalszej rozbudowie portu lotniczego obsługującego również połączenia międzynarodowe. Wrocławski port lotniczy dysponuje stałymi połączeniami z Frankfurtem, Berlinem, Kopenhagą i Wiedniem. Port Lotniczy dzięki budowanej teraz autostradzie obsługiwać będzie również południową Polskę po Górny Śląsk. Dzięki reformie terytorialnej Wrocław stał się stolicą silnego gospodarczo, o dużych perspektywach rozwoju województwa dolnośląskiego.

Wrocław jest bardzo atrakcyjny dla inwestorów, pozytywna ocena odzwierciedla wysoki stopień zróżnicowania gospodarki miasta i dobre perspektywy wzrostu gospodarczego, stabilność polityczną i rozważne zarządzanie miastem oraz niski poziom zadłużenia. Rosnąca wartość inwestycji zagranicznych i korzystne położenie miasta w kontekście przyszłego rozwoju infrastruktury powinny pomóc w utrzymaniu wysokiego zróżnicowania gospodarki regionu. Uwzględniając powyższe można stwierdzić, że Wrocław jest jednym z lepszych miast w Polsce, w którym warto inwestować.

3. Analiza zmian cen nieruchomości gruntowych na wrocławskim rynku nieruchomości

Stosunkowo szeroki zakres czasowy analizowanych danych umożliwił obserwację i analizę trendu zmian cen jakie zaszły w tym czasie. Informacje o transakcajach pochodzą z wykazu sprzedanych nieruchomości prowadzonego przez Gminę Wrocław. Baza danych obejmowała 341 transakcji. Na rysunku 1 przedstawiono rozkład jednostkowych cen nieruchomości komunalnych w analizowanym okresie czasu. Na tym rysunku widoczny jest znaczny wzrost cen nieruchomości, po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

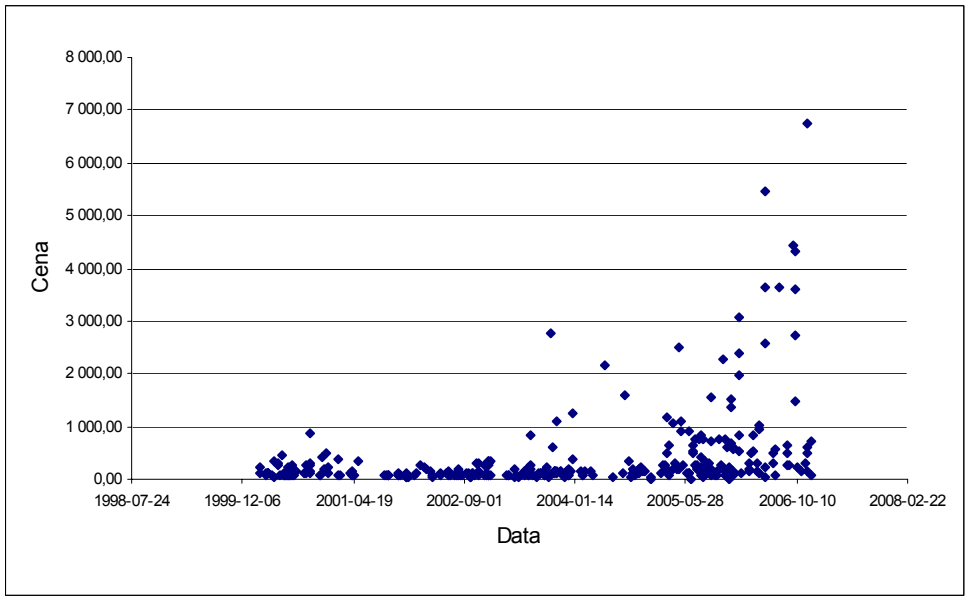
Na rysunku 1 przedstawiono wszystkie analizowane nieruchomości, niezależnie od strefy i ich rodzaju. W dalszej części dokonano podziału nieruchomości na podzbiory jednorodne. Na obszarze Wrocławia wyodrębniono dwie podstawowe strefy cenotwórcze:

- strefa A, obejmująca obręby atrakcyjne dla inwestorów,
- strefa B, obejmująca pozostałe obreby.

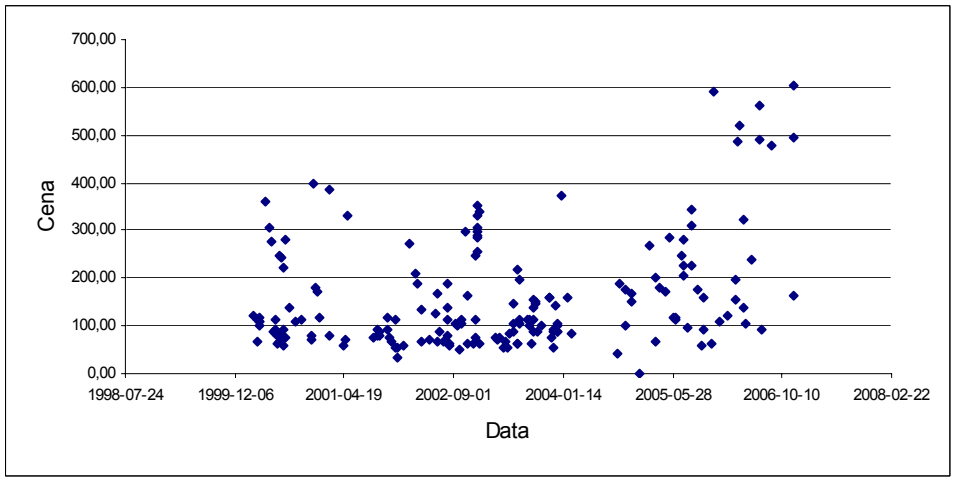
W dalszych analizach uwzględniono również przeznaczenie nieruchomości. Analizę ograniczono jedynie do trzech, dominujących rodzajów przeznaczenia nieruchomości. Nieruchomości pogrupowane zostały następująco:

- nieruchmości przeznaczone pod budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne (D),
- nieruchomości przeznaczone pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne z dopuszczeniem funkcji usługowej (MU),

– nieruchomości przeznaczone pod budownictwo usługowe (U).

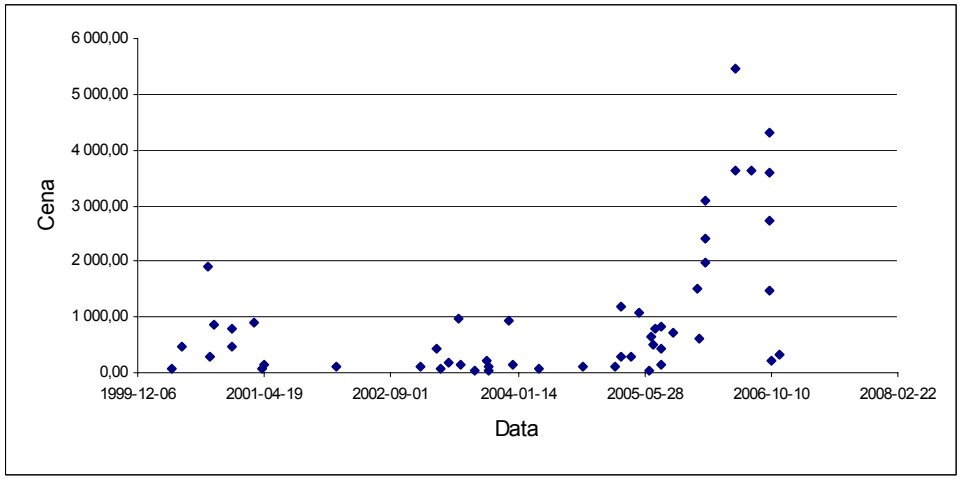


Rys. 1. Rozkład cen transakcyjnych nieruchomości gruntowych w czasie. *Źródło*: opracowanie własne

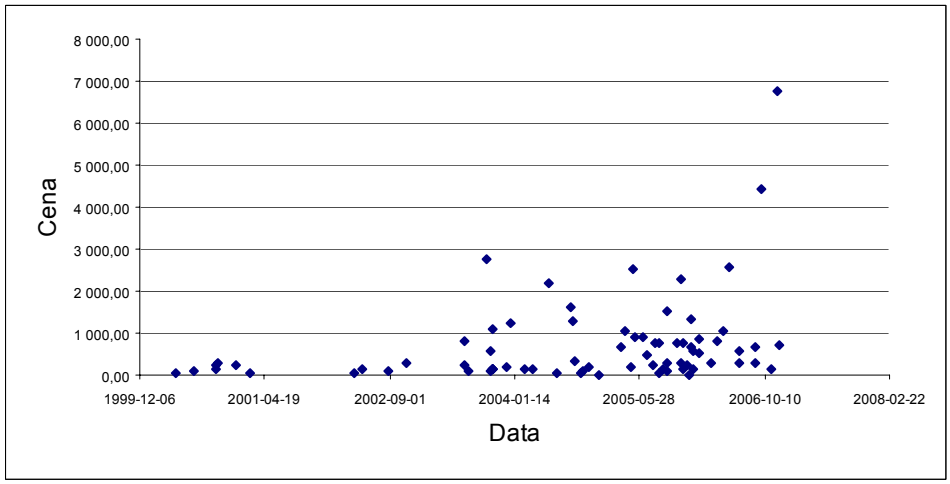


Rys. 2. Rozkład cen nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne. *Źródło*: opracowanie własne

Na rysunkach 2, 3 i 4 przedstawiono rozkład cen transakcyjnych nieruchomości przeznaczonych w kolejności, pod budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne, budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne i budownictwo usługowe.



Rys. 3. Rozkład cen nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne. *Źródło*: opracowanie własne



Rys. 4. Rozkład cen nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod budownictwo usługowe. *Źródło*: opracowanie własne

Korzystając z pakietu statystycznego Statistica wykonano obliczenia parametrów 12 modeli regresji prostej danej wzorem (5). W tabeli 1 przedstawiono parametry α_1 dla poszczególnych zbiorów cen nieruchomości. Parametry te obrazują dzienne przyrosty ceny jednego metra kwadratowego nieruchomości.

Tabela 1

Dynamika zmian cen nieruchomości

Przeznaczenie	Strefa	Dzienny przyrost cen w zł/m^2	
		do 30.04.2004	po 30.04.2004
Budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne (D)	A	-0.0162	+0.6465
	B	+0.0107	+0.0472
Budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne (MU)	A	-0.2735	+5,7806
	B	-0.0258	+0.1664
Budownictwo usługowe (U)	A	+1.9745	+4.1554
	B	-0.0075	+0.4395

Źródło: opracowanie własne

Z analizy powyższych dany wynika, że po przystąpieniu Polski do struktur Unii Eurpejskiej nastąpił bardzo istotny wzrost cen nieruchomości. Najwyższy przyrost wartości, wynoszący 5,78 zł dziennie za jeden metr kwadratowy, odnotowano w zbiorze nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne i położonych w strefie A. Wzrost cen mieszkań i rosnące dochody inwestorów na rynku mieszkaniowym implikują bardzo wysoki wzrost cen działek budowlanych. Wysoki wzrost cen nieruchomości gruntowych dotyczy również nieruchomości położonych w strefie A i przeznaczonych pod budownictwo usługowe.

W dalszej kolejności obliczono średnie ceny nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod różne funkcje, w dwóch analizowanych okresach czasowych, w poszczególnych strefach. W tabeli 2 zamieszczono wyniki obliczeń cen średnich nieruchomości i wskaźnika dynamiki zmiany cen nieruchomości, w analizowanych okresach czasu.

Miarą przeciętnego poziomu cen nieruchomości w długim okresie czasu jest średnia arytmetyczna. Dynamikę zmiany cen nieruchomości w czasie określono przy pomocy wskaźnika dynamiki zdefiniowanego wzorem (3). Najwyższym wskaźnikiem dynamiki zmiany cen charakteryzują się nieruchomości gruntowe położone w strefie A i przeznaczone pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne.

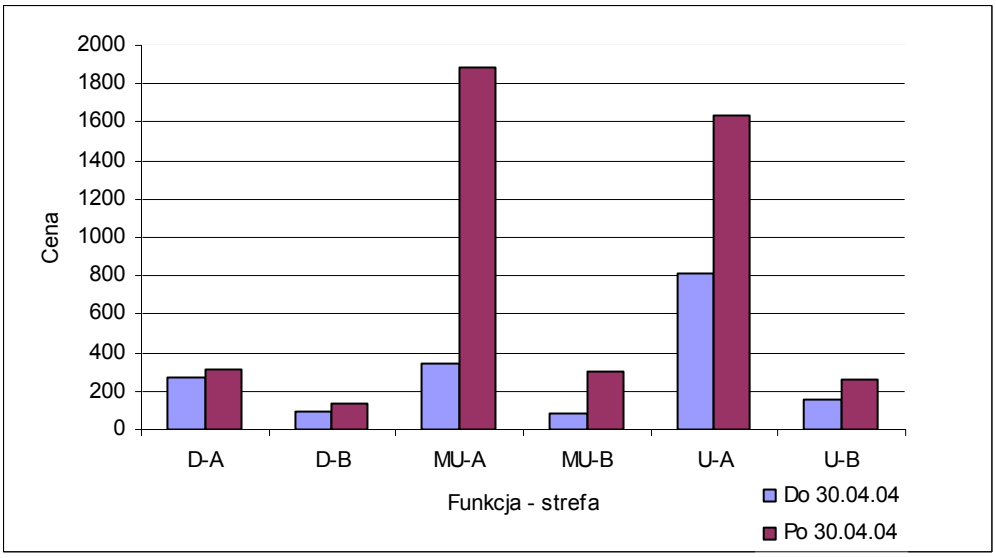
Wyniki obliczeń średnich arytmetycznych cen nieruchomości gruntowych zamieszczone w tabeli 2, zostały zilustrowane graficznie na rysunku 5.

Tabela 2

Ceny średnie nieruchomości i wskaźnik dynamiki

Przeznaczenie	Strefa	Średnia arytmetyczna cena w zł/m²		Wskaźnik dynamiki
		do 30.04.2004	po 30.04.2004	
Budownictwo mieszkaniowe jednorodzinne (D)	A	265.70	308,53	1.1612
	B	96.27	130.79	1.3586
Budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne (MU)	A	343.01	1888,64	5.5061
	B	83.27	300.37	3.6072
Budownictwo usługowe (U)	A	812.29	1631.48	2.0085
	B	153.51	263.60	1.7172

Źródło: opracowanie własne



Rys. 5. Zmiany cen nieruchomosci gruntowych. *Źródło*: opracowanie własne

Analizując powyższe wyniki widzimy, że we wszystkich grupach nastąpił wzrost cen nieruchomości. Wyniki te potwierdzają wcześnie sformułowane tezy. Najbardziej wzrosły ceny nieruchomości gruntowych przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne i to zarówno w strefie A jak i w strefie B. Średnia arytmetyczna cena jednego metra kwadratowego nieruchomości gruntowej przeznacznej pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne, w strefie A, wynosi 1888.64 zł i jest to prawie sześciokrotny wzrost ceny w stosunku do

średniej ceny z okresu przed wejściem Polski do struktur Unii Europejskiej. Nieruchomości te charakteryzują się największą dynamiką zmiany cen.

4. Podsumowanie

Przeprowadzone badania zmian cen nieruchomości na wrocławskim rynku nieruchomosci potwierdziły tezę o znacznym wzroście tych cen po wejściu Polski do struktur Unii Europejskiej. Najbardziej wzrosły ceny nieruchomości przeznaczonych pod budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne. Przed wejściem Polski do Unii Eropejskiej średnie ceny tych nieruchomości były ponad dwukrotnie niższe od cen nieruchomości przeznaczonych po usługi. Po wejściu do struktur unijnych ich średnie ceny przewyższają średnie ceny nieruchomości przeznaczonych pod usługi. We wszystkich wyodrębnionych podzbiorach nieruchomości, zanotowano wzrost średnich cen nieruchomości. Stosunkowo najmniejszą dynamiką wzrostu cen charakteryzują się nieruchomości przeznaczone pod budownictwo jednorodzinne. Wynika to z faktu, że ich ceny, przed wejściem do Unii Europejskiej, były już na stosunkowo wysokim poziomie.

5. Literatura

DRAPER N.R., SMITH H. 1973. *Analiza regresji stosowana*. PWN, Warszawa.

LINDGRENB W., MCELRATH G.W. 1969. *Introduction to probability and statistics*. The Macmillan Company, New York.

WITKOWSKA D. 2002. *Sztuczne sieci neuronowe i metody statystyczne*. C.H. Beck, Warszawa.

*****

CHANGES OF PRICES ON THE REAL ESTATE MARKET OF WROCLAW AFTER POLAND'S ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

Edward Sawiłow

Department of Rural Areas Planning and Development
Wroclaw University of Environmental and Life Sciences
e-mail: e.sawilow@wp.pl

Key words: *real estates market, price, time.*

Abstract

Poland's accession to the European Union has caused an important price rise on the market of real estates. Especially big changes have been observed on the markets in cities of high records for investors. This article presents the analysis of

price changes on the market of real estates prices in Wrocław. The delimitation of Wroclaw city space into homogeneous, in consideration of price creation, spheres has been performed. In the delimited spheres the models of real estate price changes in time have been studied. The models can be used to estimate real estate communal prices and, consistently, evaluate the future returns to the city budget.

II.10. WPŁYW GLOBALIZACJI NA PROFESJONALIZACJĘ ZAWODU POŚREDNIKA W OBROCIE NIERUCHOMOŚCIAMI

Magdalena Cicharska
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Szkoła Główna Handlowa
e-mail: kin@sgh.waw.pl

Słowa kluczowe: *nieruchomości; obrót nieruchomościami; pośrednictwo; profesjonalizacja;*

Streszczenie

Artykuł jest próbą analizy procesu profesjonalizacji zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce i wpływu globalizacji na ten proces.

Profesjonalizacja zawodu pośrednika, rozpoczęta od wymogu licencji na wykonywanie tego zawodu, podlega licznym wpływom globalnych technologii i trendów. Widoczne są one zarówno w sposobie działania i organizacji agencji, narzędziach – szczególnie w zakresie zarządzania bazą danych i zespołem oraz w metodach reklamy i promocji. Również certyfikacja standardów działania pośrednika jest wyrazem wpływów globalnych. Wykorzystanie globalnych narzędzi przekazu pozwala pośrednikom dotrzeć ze swoja ofertą nie tylko do odbiorców rynku lokalnego, ale globalnego.

1. Wprowadzenie

Kształt polskiego rynku nieruchomości to wynik głównie przemian i procesów zachodzących na nim od ponad 15 lat w wyniku zmiany ustroju. Okres ten odznaczył się nie tylko dużymi zmianami na rynku nieruchomości, ale również zmianami w sposobach działania pośredników w obrocie nieruchomościami. Część z nich odbyła się pod wpływem globalizacji i wpłynęła na profesjonalizację tego zawodu.

Celem niniejszego artykułu jest próba oceny wpływu procesów globalizacyjnych na profesjonalizację zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce.

Przedmiotem analizy są zmiany w obszarze pośrednictwa w obrocie nieruchomościami w Polsce po roku 1989. Zakres analizy obejmuje metody działania agencji obrotu nieruchomościami, zarządzanie bazami danych, reklamę i inne formy komunikacji z klientem, pozyskiwanie i obsługę klienta.

W analizie przemian, a w szczególności obecnego kształtu tej działalności, wykorzystano publikacje, obserwację rynku warszawskiego oraz wywiady z działającymi na tym rynku pośrednikami w obrocie nieruchomościami. Należy

bowiem zaznaczyć, że i w tej dziedzinie rynek nieruchomości demonstruje swój lokalny charakter – mimo iż część procesów jest podobna dla lokalnych rynków wtórnych, to jednak można już dziś zauważyć duże różnice w funkcjonowaniu pośredników działających w różnych miastach.

2. Zawody licencjonowane jako przejaw profesjonalizacji

Przejawem profesjonalizacji rynku jest wyznaczenie trzech podstawowych ról – zawodów – i uzależnienie wykonywania ich od zdobycia uprawnień w postaci licencji zawodowej. Jest to zawód rzeczoznawcy, pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy. Zawody te zostały wprowadzone ustawą z 1997 roku o gospodarce nieruchomościami.

Na początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy obrót nieruchomościami mieszkaniowymi na szerszą skalę zaczął mieć miejsce, pojawiły się osoby pośredniczące w znalezieniu zbywcy lub nabywcy. Początkowo osoby te działały często w sposób niesformalizowany. Pośrednikami były osoby, które miały grono znajomych posiadających nieruchomości do zbycia, ludzie, którzy wyręczali znajomych w poszukiwaniu mieszkania lub takie, które chciały w ten sposób zarabiać na życie lub dorobić do podstawowych dochodów. Stąd często w wywiadach z pośrednikami z dłuższym stażem pojawia się postać tzw. „pani z kiosku", która również była w tamtym czasie pośrednikiem, wywieszając w witrynie swojego miejsca pracy kilka kartek z ofertami mieszkań na sprzedaż lub wynajem.

Ponieważ rynek wtórny nieruchomości, szczególnie mieszkaniowych zwiększał się z roku na rok, a wartość obrotu na nim stanowiła coraz poważniejsze kwoty, konieczne stało się uregulowanie prawne dotyczące zawodu pośrednika.

Wraz z regulacjami prawnymi powstały również organizacje – Polska Federacja Rynku Nieruchomości (PFRN), oraz jej lokalne jednostki, takie jak np. Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami (WSPON). W ramach tych organizacji prowadzona jest działalność szkoleniowa, informacyjna, działają również komisje etyki. Ogół tych działań służy profesjonalizacji zawodu, jest też w pewnej mierze wykorzystaniem doświadczeń globalnych w dziadzinie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

3. Zarządzanie bazami danych w pośrednictwie

Przykładem takiego wykorzystania doświadczeń międzynarodowych – tu akurat Stanów Zjednoczonych – jest uruchomienie systemu wielokrotnego oferowana MLS (Multi-Listing System), który pozwala na sprawną współpracę pośredników i agencji pośrednictwa w zakresie oferowania swoim klientom szerokiej oferty nieruchomości.

Działanie tego systemu opiera się na umowach z klauzulą wyłączności. Pośrednicy i agencje pośrednictwa stowarzyszone w ramach tego systemu maja obowiązek w ciągu 24 godzin udostępnić w systemie każdą ofertę, którą pozyskały na zasadach wyłączności. Oferty te są zgromadzone w systemie informatycznym,

do którego dostęp on-line – poprzez stronę internetową – mają wszyscy uprawnieni pośrednicy i ich asystenci. Wszyscy oni maja prawo oferować swoim klientom – zarówno w bezpośredniej rozmowie, na piśmie, jak i za pośrednictwem własnej strony internetowej – każdą z ofert znajdujących się w systemie.

Jest to jeden z przykładów wkroczenia globalnych rozwiązań informatycznych w dziedzinę pośrednictwa nieruchomościami. Ogólnie należy stwierdzić, że sposób zarządzania bazami danych stał się w tym zawodzie jednym z obszarów najbardziej podatnych na przemiany globalne. Duże znaczenie w tej dziedzinie miał rozwój systemów informatycznych i powszechność Internetu.

Działalność pośrednika opiera się na kojarzeniu transakcji w ramach posiadanych baz danych klientów i zbywców. Na początku swojej działalności owe bazy danych miały charakter bardzo prosty – opierały się bowiem na kilku, czasem kilkudziesięciu nazwiskach i telefonach klientów zapisanych w notesie. Praca z taką bazą danych oparta byłą wyłącznie na bezpośrednim kojarzeniu potrzeb klienta z ofertą zbywców, wykonywaniu rozmów telefonicznych i spotkań z klientami w celu przedstawienia im możliwości oferowanych przez rynek.

Oczywiście w takiej sytuacji każdy z pośredników miał dostęp jedynie do bardzo wąskiego wycinku rynku, a mianowicie do tych ofert, które posiadał we własnym notesie.

Kolejny etap rozwoju – wraz z pojawieniem się firm prowadzących działalność pośrednictwa na rynku nieruchomości, w ramach których działało kilku czy kilkunastu pośredników – wymagał zarządzania bazą danych składającą się z klientów pozyskanych przez cały zespół w taki sposób, aby następowała wymiana ofert pomiędzy pośrednikami dając w ten sposób możliwość oferowania klientom większej ilości nieruchomości. Odbywało się to albo za pomocą papierowej bazy nieruchomości i klientów prowadzonej w segregatorach, albo – rzadziej – w formie prostych tabel czy baz danych prowadzonych w plikach komputerowych.

Dopiero globalny rozwój i powszechność rozwiązań informatycznych dla biznesu spowodowała rozwój w dziedzinie zarządzania bazami danych pośredników w obrocie nieruchomościami.

Przykładem szeroko stosowanego na warszawskim rynku oprogramowania tego typu jest program Parter i jego najnowsza wersja Partner X. Jest to jeden ze stosowanych na rynku warszawskim programów, w którym prowadzone są bazy danych nieruchomości i klientów w podziale na rodzaj nieruchomości – mieszkania, domy, lokale użytkowe, działki – oraz rodzaj transakcji – kupno lub wynajem. Zatem na jego przykładzie możemy omówić wpływ globalnych rozwiązań informatycznych na profesjonalizację zawodu pośrednika.

Każdy rekord składa się z pól charakteryzujących podstawowe dane sprzedawanej lub poszukiwanej nieruchomości, pól opisowych oraz – w przypadku ofert – również zdjęć. Pola danych określają – w przypadku mieszkań: lokalizację – w formie dzielnic i rejonów dzielnic, ulicę, powierzchnię lokalu, cenę, piętro, ilość kondygnacji w budynku, rok jego budowy, technologię, rodzaj środków transportu publicznego znajdujących się w pobliżu (metro, tramwaj,

autobus, WKD itp.), ilość pokoi i ich powierzchnię oraz strony świata, na które wychodzą okna, ilość i powierzchnię balkonów, tarasów, miejsca garażowe lub parkingowe przynależne do mieszkania czy inne cechy nieruchomości, takie jak wyposażenie budynku w windę, osiedle zamknięte, chronione lub z monitoringiem, domofon itp.

Istnieje więc możliwość szeregowania i segregowania rekordów według jednego lub kilku z powyższych kryteriów. Pozwala to wyszukiwać nieruchomości spełniających określone kryteria kupującego.

Z drugiej strony – ponieważ oczekiwania klienta określane są w analogicznych polach – daje to możliwość automatycznego dopasowania klienta do ofert lub ofert do klientów. Dzięki takiej funkcjonalności sytemu możliwe jest wyszukiwanie odpowiednich ofert lub potencjalnych nabywców nawet spośród setek czy tysięcy możliwości.

Jeśli dodamy do tego możliwość łączenia tak prowadzonych baz danych przez kilka oddziałów danej firmy, daje nam to bardzo szerokie możliwości proponowania klientom ofert nieruchomości, a także większe szanse na pozyskanie nabywcy na oferowaną nieruchomość. Szerokość oferty i szybkość dostępu do niej podnoszą profesjonalizm obsługi klienta, dzięki zastosowaniu rozwiązań informatycznych.

Ponadto prowadzi to również do zwiększenia efektywności działania pośrednika, ponieważ szereg czynności związanych z wyszukaniem oferty i jej proponowaniem został zautomatyzowany. Istnieje bowiem możliwość – jedną funkcją czy wręcz jednym klawiszem – wyszukania w bazie mieszkań tych, które spełniają podstawowe oczekiwania klienta.

4. Reklama i komunikacja z klientem

Dalszym usprawnieniem, a tym samym możliwością podniesienia profesjonalizmu w działalności pośrednika, jest sposób wstępnej prezentacji ofert klientowi. W latach dziewięćdziesiątych jedynymi przyjętymi formami były kontakt osobisty lub – częściej – kontakt telefoniczny, w czasie którego agent opisywał proponowaną nieruchomość. Obecnie powszechnym rozwiązaniem jest posługiwanie się komunikacją e-mailową. Daje ona możliwość nie tylko przedstawienia opisu i danych dotyczących oferty, ale również przesłanie zdjęć.

Funkcjonalność wysyłania ofert mailem mają również programy zarządzania bazą danych w obrocie nieruchomościami. Są one bowiem kompatybilne z programami i witrynami e-mailowymi, a ponadto odnotowują, jakie oferty zostały przesłane danemu klientowi, co nie tylko usprawnia pracę pośrednika, ale również ma wymiar w zakresie kontroli wewnętrznej. Niemożliwy bowiem do usunięcia zapis dotyczący operacji dokonywanych na klientach i ofertach pozwala zawsze odtworzyć działania poszczególnych pracowników.

Powszechne zatem stało się, że klienci – przed umówieniem się na prezentację nieruchomości – oglądają jej zdjęcia otrzymane mailem lub za pośrednictwem strony internetowej danej agencji. Pozwala to ograniczyć do minimum liczbę

spotkań, które stanowiłyby dla klienta rozczarowanie. Służy to i profesjonalizacji obsługi, i efektywności działania.

Wykorzystanie globalnych technologii – takich jak Internet – przyczyniło się do zmiany sposobu reklamowania nieruchomości sprzedawanych na rynku wtórnym za pośrednictwem agencji obrotu nieruchomościami. Niegdyś podstawowym narzędziem marketingowym były ogłoszenia drobne w gazetach oraz ogłoszenia i banery mocowane na samej nieruchomości. Dziś nadal te narzędzia są stosowane, jednak rynek i klienci przesuwają się również w kierunku nowoczesnych form reklamy: stron internetowych i portali czy wortali specjalizujących się w oferowaniu lub reklamowaniu nieruchomości.

Oferty na stronach internetowych pojawiają się w sposób zautomatyzowany dzięki kompatybilności oprogramowania do zarządzania bazami danych pośredników z oprogramowaniem stron internetowych. Najczęściej transfer aktualnych rekordów odbywa się bezpośrednio z bazy danych do wszystkich portali i stron internetowych raz na dobę. Gwarantuje to aktualność oferty, ale również szybkość jej pojawienia się w wielu środkach przekazu internetowego. Wpisanie do bazy danych nieruchomości skutkuje automatycznie pojawieniem się jej oferty w wielu miejscach w Internecie.

Kompatybilne zarządzanie bazą danych i stroną internetową pośrednika daje również możliwość automatycznego wyróżniania wybranych ofert, które pojawiają się np. w formie banera czy oferty specjalnej.

Należy zauważyć, że coraz większa część klientów korzysta z możliwości Internetu przy wyszukiwaniu nieruchomości. Jest to bowiem narzędzie dużo bardziej efektywne od innych źródeł informacji, dające możliwość wyszukiwania, segregowania ofert spośród tysięcy dostępnych propozycji, a nade wszystko dostarcza szerszej informacji – zarówno danych, jak i zdjęć.

Posługiwanie się globalnym narzędziem, takim jak Internet, przyczyniło się również do globalizacji działalności pośredników. Ich oferta coraz częściej skierowana jest nie tylko do klientów rynku lokalnego, ale społeczności globalnej, wśród której coraz więcej inwestorów poszukujących atrakcyjnych nieruchomości poza własnym miejscem zamieszkania.

Wstąpienie Polski do Unii Europejskiej przyczyniło się do większego zainteresowania naszymi nieruchomościami przez inwestorów zagranicznych – głównie z Irlandii, Wielkiej Brytanii, Izraela czy Hiszpanii. To zainteresowanie spowodowało również, że część pośredników stara się odpowiedzieć na to zapotrzebowanie i dostosowuje swoje sposoby działania i formy reklamy do potrzeb odbiorcy globalnego. Wyrazem tego są m.in. angielskojęzyczne strony internetowe wraz z ofertami pośredników w obrocie nieruchomościami, jak również umowy pośrednictwa zawierane w języku angielskim.

Dzięki Internetowi i kompatybilnym z nim bazom danych oferta pośredników trafia już nie tylko do klientów lokalnych, ale do szerszego grona – w ramach kraju, kontynentu, czy nawet globu.

5. Komunikacja wewnętrzna

Informatyczne bazy danych pośredników to nie tylko możliwość niemal zdalnej reklamy na całym świecie, ale również narzędzie zarządzania czasem i zespołem oraz forma komunikacji wewnętrznej. Dostęp do jednej bazy danych wielu agentów pozwala na ich jednoczesną pracę dla tych samych klientów – zarówno sprzedających jak i kupujących – bez kolizji i nieporozumień. Każdy bowiem czynność zostaje odnotowana w systemie i wszyscy użytkownicy systemu, w czasie rzeczywistym, dowiadują się o kolejnych krokach poczynionych w kwestii danej oferty czy transakcji. Wszyscy też są natychmiast informowani o nowych ofertach lub ich nieaktualności.

Oprogramowanie stanowi również narzędzie komunikacji między zwierzchnikami a podwładnymi – pozwalając na wpisywanie zadań czy notatek, które wyświetlają się na monitorze pracownika i wymagają określonych działań.

Jest ono także narzędziem oceny pracowników, ponieważ pozwala – w szeregu automatycznie generowanych raportów – ocenić aktywność poszczególnych pośredników i ich asystentów oraz dostarczane rezultaty w postaci transakcji. Możliwość obiektywnej oceny pracowników przyczynia się do lepszej selekcji kadr.

6. Standardy obsługi klienta

Wpływ globalnych trendów na zawód pośrednika i jego profesjonalizację, to nie tylko nowoczesne technologie, ale również standardy. W ubiegłym – 2006 – roku w Polsce stworzony został standard ISO 9001:2000 w zakresie obsługi klienta pośrednika w obrocie nieruchomościami. Do projektu tego przystąpiło kilkadziesiąt agencji. Pierwsze certyfikaty zostały przyznane w kwietniu 2006.

Idea certyfikacji i potwierdzania standardów jest trendem globalnym, który nie ominął i pośredników w obrocie nieruchomościami. Certyfikat ISO 9001:2000 gwarantuje poprawność procedur agencji w zakresie obsługi klienta. Wprowadza on do objętych nim agencji ściśle określone procedury postępowania na poszczególnych etapach obsługi klienta. Procedury zebrane są w formie algorytmów określających kolejne kroki w obsłudze różnego rodzaju transakcji z uwzględnieniem różnych sytuacji, w których może znaleźć się klient.

Ponadto standardy określają również precyzyjnie formę dokumentów, które powinny być stosowanie w obsłudze klienta – od protokołów przekazania kluczy, przez formę oferty i jej przyjęcia po listy dokumentów, które konieczne są przy różnego rodzaju transakcjach.

Procedury definiują również, kto ma prawo – w ramach struktury firmy – do wykonywania poszczególnych czynności. Tak precyzyjne określenie zakresu obowiązków i sposobu procesowania transakcji zawieranych z udziałem pośrednika w obrocie nieruchomościami zdecydowanie podnoszą profesjonalizm obsługi klientów.

7. Podsumowanie

Podsumowując powyższe rozważania należy zauważyć, że wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz globalnych narzędzi takich, jak Internet, przyczyniło się do usprawnienia, a tym samym do profesjonalizacji działań pośredników w obrocie nieruchomościami. Zawód ten jest również pod wpływem ogólnych tendencji certyfikacji poszczególnych działalności i produktów. Wykorzystanie sieci globalnej w działaniach pośredników i zainteresowanie nieruchomościami jako dobrem inwestycyjnym przyczynia się do wykroczenia oferty pośredników poza rynek lokalny i stwarza możliwości dotarcia z nią do społeczności globalnej.

Powyższe przemiany wskazują na ogromny postęp, jaki dokonał się w zakresie profesjonalizacji zawodu pośrednika, uważam jednak, że profesja ta wciąż boryka się z szeregiem problemów, które obniżają poziom świadczonych usług. Wśród tych problemów należy przede wszystkim wymienić nadmierne przesunięcie obowiązków z pośredników na ich asystentów, czy wręcz wykonywanie usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami przez osoby nie posiadające licencji. Skutkuje to obniżeniem standardów obsługi klienta, błędami, a w konsekwencji utratą zaufania części klientów. Pomimo znacznego postępu w dziedzinie pośrednictwa, profesja ta nie wypracowała jeszcze w Polsce statusu zawodu zaufania publicznego, tak jak np. notariusze. Wynika to jednak nie tylko z niedociągnięć pośredników i ich personelu, ale również z wciąż niskiej świadomości społeczeństwa w zakresie działań pośrednika, stosowanych przez niego narzędzi i sposobów działania. Należy jednak spodziewać się, że – wraz z globalizacją – postępować będzie również edukacja klientów pośredników, w wyniku której ci ostatni znajdą większe zrozumienie dla coraz bardziej zaawansowanych metod i sposobów działania.

8. Literatura

PARSA A., KEIVANI R. Globalisation of real estate education, South Bank University, ISBN 1-84219-031-8; www. rics.org.

PARSA A., KEIVANI R. Globalisation of real estate markets and urban development in Central Europe, ISBN 1-84219-031-8; www. rics.org.

PARSA A., KEIVANI R. 2001. Globalisation, Institutional Structures and Real Estate Markets in Central European Cities. Urban Studies, Nr 13.

KUCHARSKA-STASIAK E. 2006. Nieruchomość w gospodarce rynkowej. Warszawa.

BRYX M. 2006. Rynek nieruchomości – system i funkcjonowanie. Warszawa.

Ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r.; Dz. U. 1997 Nr 115 poz. 741.

INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON REAL ESTATE BROKERAGE PROFESSIONALISATION

Magdalena Cicharska
Investment and Real Estate Cathedral
Warsaw School of Economics
e-mail: kin@sgh.waw.pl

Key words: *real estate; real estate trade; brokerage; professionalism;*

Abstract

The article is an attempt to analyze the process of realtors' professionalisation in Poland and the influence of globalization on this process.

Professionalisation of real estate brokerage, started with the requirement of a license to perform real estate brokerage activity, is influenced by number of global technologies and trends. They are observed both in the brokerage agencies organization as well as in the tools they use – especially in the area of the team and data base management, marketing and promotion. The global influences can be seen also in the standards certification in real estate brokerage. Global tools of communication let the realtors' offer to reach not only the local market, but also the global one.

DZIAŁ III

WPŁYW PROCESÓW GLOBALIZACYJNYCH NA GOSPODAROWANIE PRZESTRZENIĄ I NIERUCHOMOŚCIAMI

III.1. GOSPODARKA NIERUCHOMOŚCIAMI – KIERUNKI ZMIAN LEGISLACYJNYCH W PROCESIE GLOBALIZACJI

Hanna Krajewska
Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
e-mail: h.krajewska@ae.poznan.pl

Słowa kluczowe: *gospodarka nieruchomościami, globalizacja, prawo, kierunki zmian legislacyjnych*

Streszczenie

Gwałtowny rozwój gospodarki światowej, wymiana handlowa i kulturalna przyczyniają się do współzależności międzynarodowej przedsiębiorstw i instytucji, a co za tym idzie rosnącej integracji w tworzeniu i umacnianiu ładu gospodarczego na skalę międzynarodową. Integrowanie uczestników w ich działaniach, procedurach, formach czynności, w każdym aspekcie przedmiotowym i podmiotowym – stanowi zasadniczą cechę globalizacji.

W tym kontekście prawo stanowiące zespół reguł, postępowania ustanowionych lub usankcjonowanych przez państwo, staje się instrumentem świadomego procesu przemian. Pojawia się jednak pytanie, czy w ślad za ewolucją technologiczną konkurencyjnością, szybkim przepływem informacji i towarów podążają zmiany w przepisach prawnych; zwłaszcza, gdy przedmiotem zainteresowania staje się rozwój, wymiana i integracja na rynku nieruchomości.

Próbę odpowiedzi na tak postawione pytanie stanowi niniejszy referat, w którym na podstawie wybranych aktów prawnych przedstawiono kierunki zmian legislacyjnych w gospodarce nieruchomościami.

1. Prawo – instrument procesu globalizacji

Globalizacja rodzi współzależność międzynarodową przedsiębiorstw i instytucji w ich działaniach, procedurach, formach czynności, w każdym aspekcie przedmiotowym i podmiotowym.. Jeśli by uznać, że głównym wyzwaniem globalizacji w XXI w. jest trwały rozwój to oznaczałoby, że musi on objąć cały świat i kilka pokoleń, w odniesieniu do tak szerokiego spektrum, jak: społeczeństwa, gospodarka, polityka, edukacja, nauka, kultura, czy środowisko naturalne. (KUKLIŃSKI 2004a).

W tym kontekście prawo stanowiące zespół reguł, postępowania ustanowionych lub usankcjonowanych przez państwo, staje się instrumentem świadomego procesu przemian. Spójność społeczno-gospodarcza oparta na

solidnej i ujednoliconej podstawie prawnej staje się nie tylko celem działania, ale przede wszystkim niezbędnym warunkiem trwałego rozwoju.

Nie da się jednak uniknąć wątpliwości i pytań. Czy integracja ma polegać na niwelowaniu różnic i stymulowaniu rozwoju słabszych ekonomicznie podmiotów, czy też na wspieraniu silnych i rozwiniętych, w celu wzmocnienia konkurencyjności? (OLBRYCHT 2004) Co za tym idzie czy przepisy prawne stanowić powinny wynik uzgodnień, koordynacji, wymiany wiedzy między państwami czy też stawać się mają instrumentem redystrybucyjnym dla wspólnej polityki?

Z jednej strony, centralizacja i hierarchizacja porządku prawnego pozwala na ujednolicenie i podnoszenie jakości regulacji prawnych na arenie międzynarodowej, z drugiej zaś może się przyczynić do obniżenia inicjatywy i samo - organizacji. Czy w związku z powyższym obecnie podejmowane działania w polskim ustawodawstwie zwłaszcza w aspekcie rozwoju, wymiany i integracji na rynku nieruchomości wpisują się w powszechny nurt unifikacji? Czy są na tyle skuteczne, by budować podwaliny trwałego rozwoju, który zdaje się być wyzwaniem XXI wieku? Czy zmiany, które zachodzą są powolne czy szybkie? I wreszcie czy owe zmiany powinny prowadzić do pełnego ujednolicenia systemu prawnego na arenie międzynarodowej, czy też niezbędne jest zachowanie odrębności i różnorodności poszczególnych uczestników? Odpowiedzi na te pytania stanowić powinny podwaliny dla rozwiązań, które pozwolą nam stać się „kompetentnym aktorem sceny globalnej umiejącym posługiwać się instrumentami myślenia i planowania strategicznego" (KUKLIŃSKI 2004b).

Obecnie katalog przepisów prawnych związanych przedmiotowo z gospodarką nieruchomościami, obejmuje zarówno akty prawne rangi ustawy (w tym kodeksy) jak i rozporządzenia, dotyczące bezpośrednio stosunków prawnych w gospodarce nieruchomościami; jak i szereg aktów, które swym zakresem przedmiotowym czy podmiotowym dotykają rodzajowo innej problematyki, ale za pośrednictwem pojedynczych przepisów prawnych formułują reguły postępowania mające znaczenie dla funkcjonowania całej problematyki związanej z nieruchomościami. (np. planowanie i zagospodarowanie przestrzenne, prawo budowlane, ochrona środowiska). Tym samym katalog pytań należałoby uzupełnić o jeszcze jedno: czy jest możliwa integracja przez unifikację, beż wcześniejszej kodyfikacji?

W kontekście tak wielu wątpliwości, a także z uwagi na ogrom materii prawnej z zakresu gospodarki nieruchomościami niniejsza praca nie ma na celu porównania gospodarki nieruchomościami na arenie międzynarodowej, ale ukazanie kierunków, w jakim ewoluują przepisy prawne. W szczególności czy prowadzić będą do kolejnych administracyjnych form działania czy też ich rola będzie się ograniczała do minimum.

2. Rozstrzygnięcia administracyjne a swoboda stosunków cywilno-prawnych

Nieruchomość rozumiana jako część powierzchni ziemskiej stanowiącej odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwałe z gruntem

związane lub części takich budynków, jeśli stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności (art. 46 k.c., Dz. U. Nr 16, poz. 93 z 1964 z późn. zm.) nie może być w centrum zainteresowania jedynie z uwagi na podmiotowe prawo własności. Nieruchomość jest też instrumentem jak i celem dla zaspokojenia potrzeb bytowych społeczeństwa i jako taka stanowi przedmiot uwagi jednostek państwowych czy samorządowych zobowiązanych do realizacji zadań publicznych, w tym w szczególności potrzeb bytowych społeczeństwa. Nieruchomość jest również dobrem na rynku powiązanych ze sobą - siecią międzynarodowych struktur ekonomicznych - zbiorowości (Współczesna gospodarka światowa, 2003).

Dlatego też zmiany, które zapoczątkowały w Polsce przemiany ustrojowe lat 90 -tych uwalniające wolny rynek nieruchomości – ciągle ewoluują.

Gospodarka nieruchomościami oparta została, co do zasady o stosunki cywilno-prawne, gwarantujące ich uczestnikom równorzędność. Podstawową formą władania nieruchomości jest własność rozumiana jako prawo korzystania (posiadanie, używanie, pobieranie pożytków) i rozporządzania rzeczą (zamiana, wyzbycie się, obciążenie). Nie można oczywiście czynić ze swego prawa użytku, który byłby sprzeczny ze społeczno -gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub zasadami współżycia społecznego. Takie działanie lub zaniechanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony (art. 5 kc). Korzystanie z rzeczy może być również ograniczone w granicach określonych przez ustawy (art. 140 kc). W tym wypadku konstytucyjnie zagwarantowana zasada ochrony prywatnej własności może zostać ograniczona poprzez m. in.:

- wywłaszczenie (ustawa o gospodarce nieruchomościami tj. Dz. U. Nr 261, poz. 2603 z 2004; ustawa o autostradach płatnych oraz o krajowym funduszu drogowym, tj. Dz. U. Nr 256, poz. 2571 z 2004; ustawa o zmianie ustawy o transporcie kolejowym oraz zmianie innych ustaw, Dz. U. Nr 12, poz. 63 z 2006),
- ustalenia miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, kształtujące znacząco sposób wykonywania prawa własności do nieruchomości (ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. Nr 80, poz. 717 z 2003),
- ochronę zasobów środowiska (ustawa Prawo ochrony środowiska, t.j. Dz. U Nr 62 poz. 627 z 2001 z późn. zm.),
- zatwierdzenie warunków korzystania z wód dorzecza lub ustanawiania obszarów ochronnych zbiorników wód podziemnych, podziemnych (Prawo wodne, Dz. U. Nr 115, poz. 1229 z 2001),
- wprowadzenie szczególnych form ochrony przyrody (np. obszary Natura 2000, obejmujące obszary specjalnej ochrony ptaków i siedlisk wprowadzone ustawą o ochronie przyrody, Dz. U. Nr 92, poz. 880 z 2004).

Odbywa się to w szczególności poprzez administracyjne formy działania, które w całości lub w części rozstrzygają, co do istoty sprawy, kształtując w sposób jednostronny prawa i obowiązki podmiotów, np.:

- decyzja o wywłaszczeniu nieruchomości (ustawa o gospodarce nieruchomościami ,tj. Dz. U. Nr 261, poz. 2603 z 2004; ustawa o autostradach płatnych oraz o krajowym funduszu drogowym, tj. Dz. U. Nr 256, poz. 2571 z 2004; ustawa o zmianie ustawy o transporcie kolejowym oraz zmianie innych ustaw, Dz. U. Nr 12, poz. 63 z 2006),
- decyzja o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego w prawo własności (ustawa o przekształceniu użytkowania wieczystego we własność, Dz. U. Nr 175, poz. 1459 z 2005),
- decyzja o środowiskowych uwarunkowaniach zgody na realizacje przedsięwzięcia (ustawa Prawo ochrony środowiska, t.j. Dz. U Nr 62 poz. 627 z późn. zm.),
- zezwolenie na zakup nieruchomości przez cudzoziemca (ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, t.j. Dz. U. Nr 167, poz. 1758 z 2004),
- decyzja o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, (ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. Nr 80, poz. 717 z 2003)
- decyzja o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego, (ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. Nr 80, poz. 717 z 2003, ustawa o zmianie ustawy o szczególnych zasadach przygotowywania realizacji inwestycji w zakresie dróg krajowych oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. Nr 220 poz. 1601 z 2006)

Warto zwrócić uwagę, że w krajach zachodnioeuropejskich tj. Belgia, Holandia czy Luksemburg nie ma szczególnych oporów jeżeli chodzi o ograniczenie prywatnej własności , zwłaszcza w aspekcie wyegzekwowania ustaleń planów zagospodarowania przestrzennego (BALCEROWICZ i in. 2004):

Jednym z istotnych czynników jest procedura ich uchwalania. Choć długotrwała, to podyktowana przede wszystkim obowiązkiem brania pod uwagę zarówno interesu publicznego jak i prywatnego w taki sposób by zachować należytą równowagę pomiędzy nimi. W Niemczech przejawia się to w obowiązku wykładania planów do publicznego wglądu w dwóch etapach (wstępnej koncepcji i projektu planu). W Holandii z kolei, konsultacje społeczne zaczynają się z zainteresowanymi jeszcze przed rozpoczęciem prac nad projektem planu i trwają przez cały okres opracowywania aż do uchwalenia. Francja również dysponuje dwustopniową procedurą poddawania planu pod konsultacje społeczne. Wszelkie sprzeczności rozstrzygane są na pierwszym etapie przez specjalnie do tego powołaną komisję porozumiewawczą, zaś na szczeblu konsultacji społecznych przez komisarza rozprawy (NIEWIADOMSKI 1999).

Mając na uwadze, że czynność prawna wywołuje skutki nie tylko w niej wyrażone, lecz również te, które wynikają z ustawy, z zasad współżycia społecznego i ustalonych zwyczajów (ar. 56 kc) – nie bez znaczenia jest to - w jaki sposób minimalizuje się konflikty wynikające z konieczności rozwiązywania sporów pomiędzy subiektywnymi oczekiwaniami jednostki a obiektywnymi potrzebami społecznymi.

Likwidacja procedury sadowej w związku z uchwaleniem prawa miejscowego w zakresie planowania i zagospodarowania przestrzennego jest wyraźnym naruszeniem spójności systemu prawnego na arenie międzynarodowej. Uproszczono bowiem procedury, kosztem rezygnacji z obowiązku zawiadamiania - o terminie wyłożenia planu - właścicieli lub władających nieruchomościami, których interes prawny może być naruszony ustaleniami tego planu oraz ograniczono uprawnienia właścicieli nieruchomości w zakresie możliwości zaskarżania uchwał *o uchwaleniu miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego*. Również rezygnacja z zapisu o rozwiązywaniu konfliktów miedzy interesami obywateli, wspólnot samorządowych i państwa (art. 1 ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. Nr 15, poz. 139 z 1999) w znaczący sposób zachwiała spójnością systemu prawnego.

Również przywołana powyżej instytucja wywłaszczenie rozumiana jako stosunek prawny pozwalający w sposób jednostronny i władczy na ingerowanie w sferę cudzej własności dla realizacji celów publicznych - co do zakresu przedmiotowego nie jest obca innym systemom prawnym.(art. 112 Ustawy o gospodarce nieruchomościami, art. 29 – 32 Ustawy o autostradach płatnych oraz o krajowym funduszu drogowym, art. 9h - k Ustawy z dnia o zmianie ustawy o transporcie kolejowym oraz zmianie innych ustaw).

Problem unifikacji praw na arenie międzynarodowej nie dotyka bowiem zasadności istnienia samych instytucji tego typu, co sposobu ich egzekwowania, rodzaju i form odszkodowania, czy ekwiwalentności rekompensat. Dla przykładu, w razie ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości z uwagi na ochronę środowiska, wysokość odszkodowania jest ustalana przez organ administracji publicznej - starostę - w drodze decyzji, która jest niezaskarżalna. Strona niezadowolona z przyznanego odszkodowania może wnieść powództwo do sądu. (art. 131 ustawy o ochronie środowiska). Z kolei zmienione przepisy ustawy o szczególnych zasadach przygotowywania i realizacji inwestycji w zakresie dróg krajowych, wprowadzają przepis o przejęciu na własność Skarbu Państwa – nieruchomości wydzielonych liniami rozgraniczającymi teren - z chwilą ostateczności decyzji o ustaleniu lokalizacji drogi, prowadząc tym samym do natychmiastowego wywłaszczenia. (art. 17, w związku z art. 129 ust. 5 ustawy o gospodarce nieruchomościami Dz. U. Nr 261 poz. 2603 z 2004). Co prawda stronie odwołującej się od decyzji ustalającej wysokość odszkodowania może zostać wypłacona kwota określona w tej decyzji (bez wpływu na prowadzone postępowanie odwoławcze) ale według stanu nieruchomości i jej wartości z dnia wydania decyzji o ustaleniu lokalizacji drogi (art. 18 ustawy o zmianie ustawy o

szczególnych zasadach przygotowywania realizacji inwestycji w zakresie dróg krajowych oraz o zmianie niektórych innych ustaw, Dz. U. Nr 220 poz. 1601 z 2006). Niewątpliwie, oddanie w dyspozycje sądów powszechnych większości sporów, zwłaszcza tych, dotyczących słusznych odszkodowań, jest ze wszech miar zasadne, ale niestety nie do końca satysfakcjonujące dla jednostki zwłaszcza, co do sposobu określania wysokości odszkodowania, czy też katalogu roszczeń odszkodowawczych, z którymi można wystąpić na drogę sądową.

Administracyjny obowiązek uzyskania decyzji o środowiskowych uwarunkowaniach zgody na realizacje przedsięwzięcia oceniającej jego wpływ na otoczenie jakkolwiek słuszne dla przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko mogą być znacznym utrudnieniem dla indywidualnych inwestorów. Na przykład właściciel, którego nieruchomość znajdzie się na obszarze Natura 2000, będzie musiał przejść postępowanie oceniające czy ewentualna budowa domu nie zagrozi znajdującemu się na jego terenie siedlisku ptaków czy roślin. Brak pozytywnej decyzji środowiskowej uniemożliwi uzyskanie pozwolenia budowlanego. W tej sytuacji również pojawia się pytanie o skuteczne instrumenty zadośćuczynienia.

Funkcjonowanie w polskim systemie prawnym obok własności innych praw rzeczowych, tj. użytkowanie wieczyste, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu (jako ograniczone prawo rzeczowe) czy trwały zarząd – również nie oparło się administracyjnym formom działania.

Użytkowanie wieczyste jest kategorią prawa rzeczowego, pozwalającą na korzystanie i rozporządzanie z gruntu z wyłączeniem innych osób w granicach określonych przez ustawę i zasady współżycia społecznego oraz przez umowę o oddanie gruntu państwowego lub gminnego (art. 233 kc). Jest, więc w dużej mierze zbliżone do prawa własności, ale tym prawem nie jest; choć jego ograniczenia nie mieszczą go w kategorii ograniczonych praw rzeczowych. Choć podmiotem użytkowania wieczystego może być każdy, prawa są zbywalne, podzielne, podlegają dziedziczeniu, wymagają szczególnej formy dokonywania czynności prawnych, mogą być obciążane, czy wywłaszczane – to niestety jest to prawo niesamoistne i niesamodzielne, którego przedmiotem są wyłącznie grunty Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego, oddane odpłatnie i na określony czas. (ŹRÓBEK i in. 2006)].

Próbą ujednolicenia instytucji prawnych stała się ustawa z dnia 29.07.2005 o przekształceniu użytkowania wieczystego we własność (Dz. U. Nr 175, poz. 1459 z 2005) zezwalająca osobom fizycznym i osobom prawnym (właścicielom lokali, których udział w nieruchomości wspólnej obejmuje prawo użytkowania wieczystego oraz spółdzielniom mieszkaniowym) na przekształcenie prawa użytkowania wieczystego nieruchomości zabudowanych na cele mieszkaniowe lub garaże oraz nieruchomości rolnych na – prawo własności. Niestety, ogranicza ona możliwość przekształcenia tylko do niektórych kategorii podmiotów oraz tylko dla nieruchomości rolnych i zabudowanych na cele mieszkaniowe. Tym samym nadal pozostawia w obrocie prawnym instytucje, która pozwala na

korzystanie i rozporządzanie nieruchomością, jak właściciel nakładając jednocześnie szereg ograniczeń, których nie ma przy kategorii prawa własności. Decyzje administracyjne miały niewątpliwie ujednolicić formy władania nieruchomościami, W Europie prawo użytkowania wieczystego ujęte najczęściej w ramy długoletnich umów o korzystanie z rzeczy, stanowi istotny instrument gospodarki nieruchomościami.(np. we Francji przybiera postać długoletniej dzierżawy na okres od 18-99lat za coroczna opłatą aktualizowaną co 3 lata, z jednoczesnym zobowiązaniem o udostępnieniu działki; w Niemczech występuje w formie prawa do zabudowy. Po wygaśnięciu użytkowania wypłacane jest odszkodowanie za wzniesione budynki) (BALCEROWICZ i in. 2004)

Z kolei specyfika spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu polega na możliwości korzystania i rozporządzania prawem do lokalu jak prawem własności. Jest ono jednak ustanowione w budynku stanowiącym własność lub współwłasność spółdzielni (art. 17 ustawy z dnia 15.12.2000 o spółdzielniach mieszkaniowych, t.j. Dz. U. Nr 119, poz. 1116 z 2003). Obecnie przepisy cytowanej ustawy pozwalają na przekształcenie w drodze umowy spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu na prawo własności, ale pod warunkiem spłaty przypadającej na lokal:

- części zobowiązań spółdzielni związanych z budową,
- uzupełnienia wkładu budowlanego z tytułu modernizacji budynku,
- zobowiązań spółdzielni z tytułu kredytów i pożyczek zaciągniętych na sfinansowanie kosztów remontów nieruchomości
- zadłużenia z tytułu opłat.

Pojawiają się jednak propozycje uwłaszczenia, w wyniku którego, nieodpłatnie przekazano by prawo własności mieszkań spółdzielni na rzecz ich członków. W tym kontekście znów rozstrzygniecie administracyjne wpływałoby na prawa własności. A przecież zgodnie z przepisami kodeksu cywilnego własność może być podzielona według zakresu uprawnień przysługujących poszczególnym współwłaścicielom (condominium pro indiviso, art.195-221kc)

Wydaje się również, że kryteria wydawania pozwoleń na nabywanie nieruchomości, udziałów) lub akcji przez cudzoziemców, czy katalog enumeratywnie wymienionych wyłączeń (art. 8 Ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców) zostaną w wyniku globalizacji, a w szczególności prawa wspólnotowego zastąpione swobodą obrotu nieruchomościami na zasadzie równego traktowania wszystkich państw członkowskich.

Wymiana myśli i wiedzy prowadząc do współzależności międzynarodowej - choć powoli - wiedzie do wypracowania pewnych uniwersalnych reguł i tendencji wspólnych dla różnych rozwiązań rynkowych. Niewątpliwie wspólny kierunek orzecznictwa, brak problemów interpretacyjnych, uproszczone procedury pozwoliłyby na łatwiejszą i skuteczniejszą egzekucję prawa. Wymagałoby to jednak nie tylko unifikacji kilku aktów prawnych z zakresu gospodarki nieruchomościami, ale stanowiłoby wyzwanie do uporządkowania i ustalenia

kierunków działań w zakresie przepisów związanych z gospodarką nieruchomościami, w szczególności tych, których celem jest zabezpieczenie interesów społecznych i zadań publicznych. Z drugiej strony specyfika każdego rynku nieruchomości, różnice kulturowe, historyczne czy społeczne składają się na indywidualne rozwiązania prawne.

Proces globalizacji nie może wyeliminować autonomicznych interesów społeczności lokalnych. Parafrazując Antoniego Kuklińskiego na globalnej scenie liczyć się będą tylko kompetentni aktorzy. Aktorzy, których zamierzenia i działania wspiera sprawny i w miarę jednolitym zbiór instrumentów prawnych. Nadal jednak otwartym pozostaje pytanie czy będzie to zbiór coraz to nowych rozstrzygnięć administracyjnych, czy też liberalizacja w kierunku swobody stosunków cywilno-prawnych..

3. Literatura

BALCEROWICZ E., KOZLOWSKI E.P., ŁASZEK J. *Deregulacja rynku produktów, usług, nieruchomości,* CASE,Warszawa**.**

KUKLIŃSKI A. 2004a. *Trwały rozwój, jako główne wyzwanie XXI wieku. Refleksje dyskusyjne* W: *Globalizacja Warszawy - strategiczny problem XXI wieku.* Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa, s. 423-428.

KUKLIŃSKI A. 2004b. *Polska w obliczu wyzwań globalnych – 12 tez*. W: *Globalizacja Warszawy - strategiczny problem XXI wieku.* Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa, s. 432;429-433.

NIEWIADOMSKI Z. *Zagospodarowanie przestrzenne. Prawo i praktyka,* Municipium, Warszawa

OLBRYCHT J. 2004. *Polityka spójności i/lub wzrostu*. W: *Globalizacja Warszawy-strategiczny problem XXI wieku*. Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa, s. 368-375.

STIGLITZ J. E. 2004. *Globalizacja.* PWN Warszawa.

Współczesna gospodarka światowa. Red. Kisiel-Łowczyc A.B. 2003. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

ŹRÓBEK R., ŹRÓBEK S. KURYJ J. 2006, *Gospodarka nieruchomościami z komentarzem do wybranych procedur,* Gall, Katowice

REAL ESTATE MANAGEMENT – THE DIRECTIONS OF CHANGES IN LEGISLATION IN THE GLOBALIZATION PROCESS

Hanna Krajewska
Departament of Spatial and Environmental Economics
The Poznań University of Economics
e-mail: h.krajewska@ae.poznan.pl

Key words: Globalization, real estate management, law

Abstract

The sudden development of the world economy, as well as trade and cultural exchange, contribute to companies and other institutions being interrelated. These processes are the reason for growing integration, which results in creating and strengthening economic order in international scale. The integration of the participating actors in their activities, procedures, and forms of activities in every subjective and objective aspect, is the fundamental feature of globalization.

In this context the law, being a set of rules developed or sanctioned by the state, becomes an instrument of a conscious process of change. Nevertheless, a question appears if the technological evolution, competitiveness and quick flow of information are followed by the changes in legal regulations, especially when the subjects of interest are the development, exchange and integration of the real estate market.

This paper is an effort to answer these questions, by the analysis of chosen legal acts, to show the process of change in real estate management.

III.2. ZNACZENIE TERENÓW OTWARTYCH W ŚWIETLE GLOBALIZACJI PRZESTRZENI MIEJSKIEJ

Iwona Cieślak
Katedra Planowania i Zagospodarowania Przestrzennego
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie
e-mail: isidor@uwm.edu.pl

Słowa kluczowa: *układ terenów otwartych, przestrzeń miejska, gospodarowanie, zielonymi zasobami miast, wartość przestrzeni.*

Streszczenie

Globalizacja jest procesem prowadzącym do wyróżnienia w przestrzeni obszarów miast, zwłaszcza dużych ośrodków, jako terenów o szczególnym znaczeniu dla rozwoju gospodarczego. Powoduje to ciągły wzrost wartości tego wycinka przestrzeni, którym jest miasto, a co za tym idzie wzrostem intensywności zabudowy. Miasto coraz częściej staje się zbiorowiskiem ogromnych postumentów architektury, zatracając pierwotny układ i równowagę różnorakich czynników, podnoszących funkcjonalność miasta. Referat zawiera propozycję procedury regulacji i usprawnienia procesu planowania i świadomego kształtowania układu terenów otwartych, prowadzącego do maksymalnego wykorzystania zasobów, którymi te tereny są, z jednoczesną dbałością o ich stan. Jako główne kryterium wspomnianych ocen przyjmuje się wartość nieruchomości, która jest niewątpliwie miernikiem przemawiającym zarówno do osób odpowiedzialnych za planowanie przestrzeni miasta, jak i do inwestorów oraz użytkowników tej przestrzeni. Badania dowodzą istnienia ścisłego związku między wartością przestrzeni a stanem, reprezentowanym walorami estetycznymi, i powierzchnią terenów otwartych obecnych w tej przestrzeni.

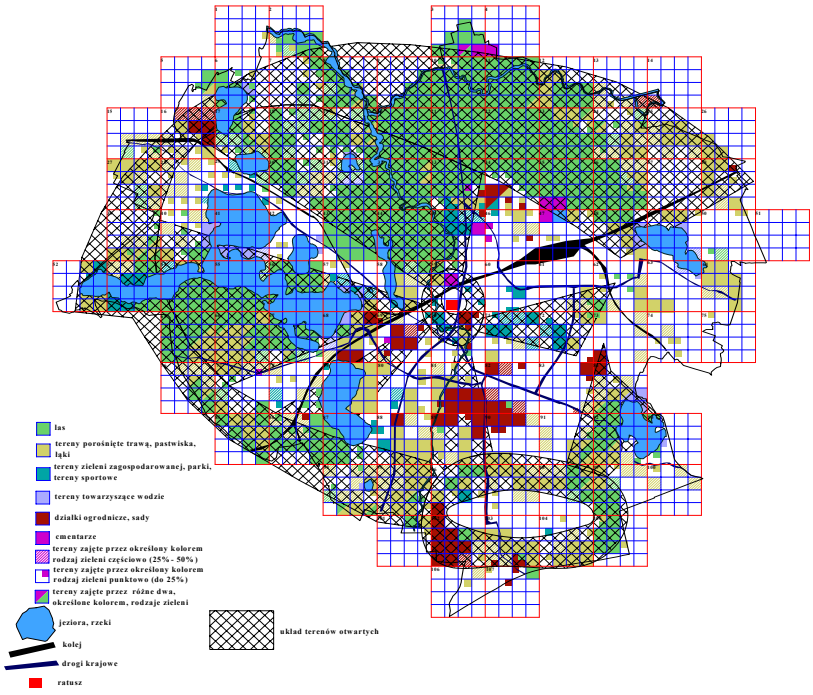
1. Wprowadzenie

Szczególnym rodzajem przestrzeni miejskiej jest ta, którą tworzą tereny otwarte. Ze względu na specyfikę tych terenów trudno jest określić ich wartość ekonomiczną, a jeszcze trudniej określić opłacalność inwestowania w te tereny. Są one jednak nieodzownym elementem przestrzeni miejskiej, gwarantującym jej prawidłowy rozwój i mającym niewątpliwy wpływ na jej wartość. W obecnych czasach obserwujemy dużą dynamikę procesów urbanistycznych, w związku z czym szczególne znaczenie w planowaniu przestrzennym ma odnalezienie właściwych proporcji między efektami tego procesu a środowiskiem. Równowaga między postępującą zabudową (rozwojem przestrzennym miast) a ekologią jest podstawą do prawidłowego funkcjonowania miasta i gwarancją wysokiej wartości jego przestrzeni. Powstaje zatem pytanie o ekonomiczną podstawę tworzenia

nowych oraz utrzymania i podnoszenia estetyki już istniejących terenów otwartych.

2. Inwentaryzacja terenów otwartych miasta

Na potrzeby omawianych badań niezbędna była inwentaryzacja terenów otwartych miasta. Oceniono 1700 pól podstawowych w obrębie granic administracyjnych Olsztyna, analizując rodzaj i funkcje spełniane przez tereny otwarte. Uzyskana sieć przestrzennego rozkładu tych terenów pozwala stwierdzić, że najbardziej zbliżonym układem modelowym do faktycznie istniejącego w mieście jest układ pierścieniowo-promienisty z dwoma ośrodkami centralnymi, wokół których utworzyły się pierścienie zieleni (rys. 1). Pierścień wewnętrzny zieleni opiera się na dolinie Łyny i okala centrum Olsztyna. Drugi ośrodek wykształcił się jako centrum dużego osiedla mieszkaniowego Jaroty. Pierścień zewnętrzny jest przerwany od strony wschodniej, gdzie tereny zabudowane graniczą z terenami niezagospodarowanymi.



Rys. 1. Układ i struktura terenów otwartych w mieście Olsztynie. *Źródło*: opracowanie własne

Promienie zieleni wykształciły się zwłaszcza wokół jezior i niektórych tras komunikacyjnych. W części wschodniej miasta układ zieleni przypomina bardziej

układ rozproszony. Prawdopodobnie spowodowane jest to szybkim przemysłowym zainwestowaniem obszarów. Widoczny staje się fakt, że na terenie miasta znajduje się niewiele, w stosunku do powierzchni całkowitej terenów otwartych, obszarów urządzonej zieleni (parków miejskich, placów zabaw, placów sportowych).

3. Analiza jakościowa i ilościowa terenów otwartych

Ocenę jakościową terenów otwartych miasta Olsztyna zdecydowano się przeprowadzić metodami oceny krajobrazu z wykorzystaniem zdjęć fotograficznych (CYMERMAN, HOPFER 1988).

Do podstawowych kryteriów oceny krajobrazu należały:

- stopień różnorodności,
- poziom dewastacji,
- nasycenie infrastruktury,
- harmonia kompozycji.

Analizując wyniki tej oceny stwierdzono, że wysokie wartości estetyczne terenów otwartych znajdują się w centrum miasta, a więc w strefie najbardziej rozwiniętej, gdzie nakłady na estetykę tych terenów są dużo większe niż na obrzeżach miasta. Duże znaczenie dla estetyki miasta ma dolina rzeki Łyny, jak również lasy położone w granicach miasta.

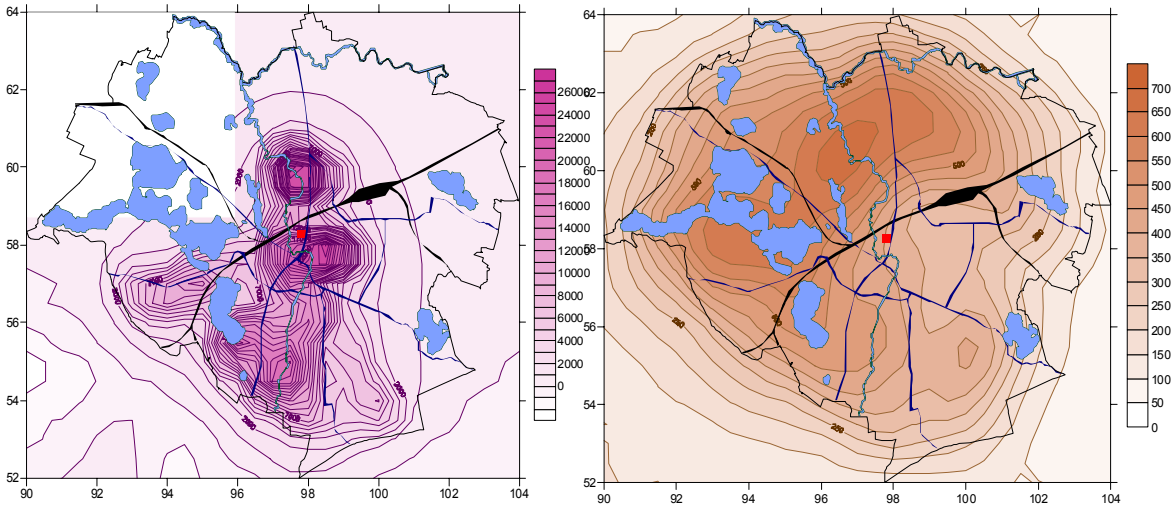
Do oceny powierzchniowej terenów otwartych miasta Olsztyna posłużono się mapą inwentaryzacyjną (rys. 1). Analiza struktury powierzchniowej terenów otwartych uwypukla znaczenie niektórych z tych terenów w mieście, np. Lasu Miejskiego czy terenów związanych z jeziorami, np.: Krzywym, Kortowskim. Zdaje się również potwierdzać wnioski o identyfikacji układu terenów otwartych wynikające z badań inwentaryzacyjnych tych terenów. Z pewnością jest to układ pierścieniowo-promienisty, najmniej wykształcony w południowo-wschodniej części miast.

4. Wartość przestrzeni a układ i struktura terenów otwartych miasta

Występowanie dużej powierzchni terenów otwartych w polu podstawowym nie gwarantuje występowania w tym polu wysokich cen nieruchomości, a może nawet powodować zjawisko odwrotne (HARVEY 1992). Tereny położone najbliżej otwartej przestrzeni „konsumują" w największej mierze korzyści, jakie przynosi istnienie tej przestrzeni. Wielkość tej konsumpcji zmniejsza się wraz z oddalaniem się terenów, takich, które można potencjalnie sprzedawać, od przestrzeni otwartej. W myśl tych rozważań można przypuszczać, że wartości terenów otwartych nie można przypisać miejscu występowania tych terenów. Wartość ta rozkłada się na tereny sąsiednie i maleje wraz z oddalaniem się od terenów otwartych.

Aby wykazać poprawność takiego toku myślowego postanowiono zbadać, jaki wpływ wywiera sąsiedztwo terenów otwartych na wartość przestrzeni. Za najbardziej korzystne uznano posłużenie się do tego celu metodami potencjału pola. Potencjał pola jest bowiem miarą wpływu zjawisk występujących w polach

sąsiednich, a siła tego wpływu jest odwrotnie proporcjonalna do odległości między środkami tych pól (CHOJNICKI 1966; BAJEROWSKI 2003). Dla potwierdzenia opisanego wyżej toku rozumowania, niezbędne było wykonanie dwóch map potencjału, a mianowicie mapy potencjału powierzchni i potencjału estetyki terenów otwartych (rys. 2).



Rys. 2. Mapa potencjału estetyki i potencjału powierzchni terenów otwartych.
Źródło: opracowanie własne

Mapy te sporządzono obliczając potencjał wspominanych wartości dla każdego pola, przyjmując do obliczeń następującą formułę:

$$V_x = \Sigma \frac{Mi}{d^2} \tag{1}$$

gdzie:

V_x– potencjał pola;

M_i – masa (ocena, odpowiednio powierzchni i estetyki terenów otwartych);

d – odległość między środkami pól x a i.

Ponieważ oba czynniki okazały się istotne przy kreowaniu wartości przestrzeni miejskiej postanowiono zbadać zależność wartości tej przestrzeni od wymienionych atrybutów przy zastosowaniu regresji wielorakiej. W wyniku analizy otrzymano następujące równanie regresji:

$$W_p = 38{,}54 + 80{,}36\ P_e + 35{,}84\ P_p \tag{2}$$

Tak zbudowany model daje 48% wyjaśnienia zmienności wartości przestrzeni ($R^2 = 0{,}48$ przy $p<0{,}0001$).

Analizując ten model możemy stwierdzić, że wartość przestrzeni zależy od wyrażenia, które w wartościach odsetkowych, nazwano *wskaźnikiem terenów otwartych*:

$$W_{to} = (35{,}84 \times P_p + 80{,}36 \times P_e)/100 \qquad (3)$$

gdzie:

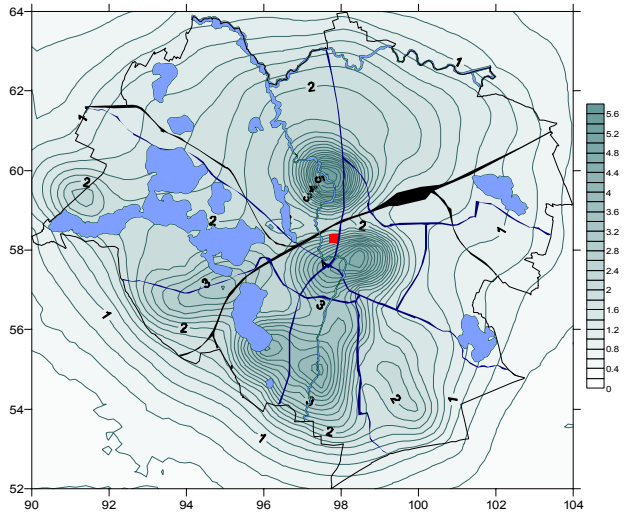
W_{to} – wskaźnik terenów otwartych,

P_p – potencjał powierzchniowy terenów otwartych,

P_e – potencjał estetyki terenów otwartych.

Zakładając, że wyrażenie W_{to} jest odzwierciedleniem stanu terenów otwartych, ze względu na ich powierzchnię i jakość estetyczną i może być instrumentem pomocniczym w wyznaczaniu kierunków rozwoju systemu terenów otwartych w mieście, przeanalizowano jak zależy wartość przestrzeni od tego wskaźnika. Współczynnik korelacji dla tak obliczonego wskaźnika i wartości przestrzeni sięgnął 70%, a R^2=48%.

Po przeprowadzonych badaniach można potwierdzić istnienie ścisłego związku między wartością przestrzeni miast a strukturą terenów otwartych. Wartości W_{to} dla poszczególnych pól podstawowych posłużyły do sporządzenia mapy W_{to}, odzwierciedlającej stan terenów otwartych w mieście (rys. 3).



Rys. 3. Mapa wskaźnika terenów otwartych W_{to} miasta Olsztyna. *Źródło*: opracowanie własne

5. Wskaźnik terenów otwartych jako kreator wartości przestrzeni

Wartości wskaźnika W_{to}, obliczonego dla miasta Olsztyna, wahają się od 0,5, dla najniższych wartości przestrzeni, do 5.0 dla wartości najwyższych. Wykorzystując, uzyskane w procesie analiz statystycznych, równanie regresji obliczono zmiany

wartości przestrzeni powodowane zmianą wartości wskaźnika W_{to}. Jak wynika z obliczeń zmiana wskaźnika o wartość 0,5 powoduje średnio 1% zmiany wartości przestrzeni miejskiej z tym samym znakiem. Regulując wartości W_{to} możemy zatem przypuszczalnie regulować zmiany wartości przestrzeni miejskiej. Wskaźnik zależy od estetyki, która jest ściśle związana z rodzajem terenów otwartych, od powierzchni tych terenów i od odległości, w jakiej znajdują się owe tereny, od pola, w którym obserwujemy wskaźnik. Wynika to z postaci formuły, jaką posługiwano się do obliczania wskaźnika.

$$W_{to} = [35{,}84\times (\frac{\Sigma \frac{m_p}{d^2}}{693{,}12}) + 80{,}36\times (\frac{\Sigma \frac{m_e}{d^2}}{25618{,}29})]/100 \qquad (4)$$

gdzie:
m_p – ocena powierzchni terenów otwartych w polu podstawowym;
m_e – ocena estetyczna terenów otwartych w polu podstawowym;
d – odległość między środkami pola podstawowego, dla którego obliczamy W_{ij}, a środkiem pola podstawowego, z którego przyjęto m_p i m_e;
693,12 – maksymalne V_p;
25618,29 – maksymalne V_e.

Tabela 1

Przykładowa macierz zmian wskaźnika terenów otwartych. P – powierzchnia, E – rodzaj zieleni, d -250m.

E \ P	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ogródki dział	0,047	0,055	0,063	0,072	0,08	0,088	0,097	0,105	0,113	0,121	0,13	0,138
t. trawiaste	0,063	0,071	0,08	0,088	0,096	0,104	0,113	0,121	0,129	0,137	0,146	0,154
t. sportowe	0,063	0,072	0,08	0,088	0,097	0,105	0,113	0,121	0,13	0,138	0,146	0,154
lasy	0,095	0,103	0,111	0,119	0,128	0,136	0,144	0,153	0,161	0,169	0,177	0,186
cmentarze	0,106	0,114	0,122	0,13	0,139	0,147	0,155	0,164	0,172	0,18	0,188	0,197
parki	0,124	0,132	0,141	0,149	0,157	0,166	0,174	0,182	0,19	0,199	0,207	0,215
t. towarzysz. wodom	0,128	0,136	0,145	0,153	0,161	0,17	0,178	0,186	0,194	0,203	0,211	0,219

Źródło: *opracowanie własne*

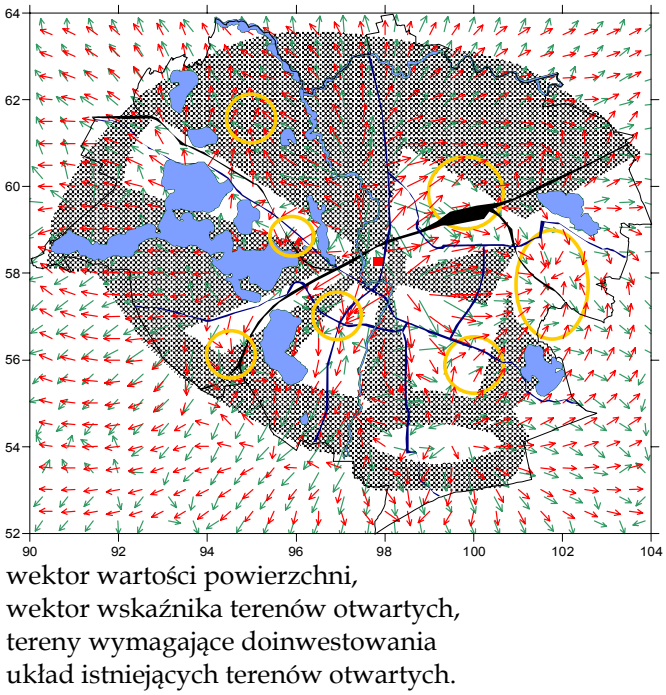
Biorąc pod uwagę ocenę jakościową (estetyczną) sprawdzono, jak zmienia się wskaźnik dla średnich wartości oceny poszczególnych rodzajów terenów otwartych. Obliczono wskaźniki dla poszczególnych wartości atrybutów, zmieniając przy tym odległość d. Opracowano *macierze zmian* wskaźnika zwiększając odległość o 250m (tab. 1).

Macierze zmian wskaźnika można wykorzystywać między innymi do przewidywania zmiany wartości przestrzeni miejskiej przy projektowaniu nowych terenów zieleni, ale również do przewidywania zmiany wartości przestrzeni,

kiedy istniejące tereny zieleni chcielibyśmy przeznaczyć na inne cele, jak i do określania wartości terenów otwartych.

6. Układ terenów otwartych w aspekcie kreowania wartości przestrzeni

Wyznaczając na mapie wskaźnika W_{to} obszary charakteryzujące się pewnym minimalnym poziomem wartości, wyznaczamy jednocześnie tereny, które wymagają doinwestowania ze względu na jakość lub ilość terenów otwartych. Jeżeli lokalizacja tych obszarów jest zbliżona do lokalizacji terenów o niskiej wartości przestrzeni, zgodnie z mapą wartości przestrzeni, działanie mające wspomóc rozwój terenów otwartych jest tym bardziej uzasadnione. Mając do dyspozycji mapy izoliniowe wymienionych walorów można w łatwy sposób wyznaczyć tereny o znacznie niższych wartościach w stosunku do otaczających przy pomocy podstawowych elementów tych map, tj. linii spadku i gradientu izoliniowego. Jako gradient izoliniowy rozumie się odległości pomiędzy wartościami izarytmicznymi na mapie (KRAAK, ORMELING 1998).



Rys. 4. Wektorowa mapa spadków. *Źródło*: opracowanie własne

Na podstawie mapy wskaźnika W_{to} i mapy wartości przestrzeni sporządzono wektorowe mapy spadków tych wartości (rys. 4). Obserwując kierunki i zwroty wektorów spadków na obu mapach wyznaczono miejsca o niskich, w stosunku do otaczających je terenów, wskazaniach wartości dla obu map. Opracowując plany rozwoju układu terenów otwartych, w aspekcie kreowania wartości przestrzeni

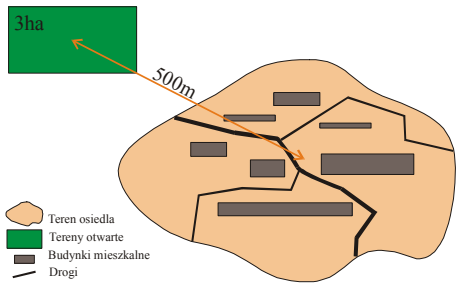
miasta, należy tym miejscom poświęcić szczególną uwagę. Na takich terenach lub w ich niedalekim sąsiedztwie wskazane są działania doprowadzające do wzrostu wartości wskaźnika W_{to} poprzez zaplanowanie nowych bądź poprawę jakości już istniejących terenów otwartych.

7. Inne przykłady zastosowania opracowanej metody

a) zmiany wartości przestrzeni miejskiej przy projektowaniu nowych terenów zieleni

Załóżmy, że chcemy obliczyć, jak wzrośnie wartość przestrzeni osiedla mieszkaniowego o powierzchni około 20ha, kiedy dojdzie do realizacji projekt założenia parku miejskiego nieopodal tego osiedla. Teren przeznaczony pod park to byłe tereny wojskowe o powierzchni 3ha. Jest on oddalony od osiedla o 500m (rys. 5).

Wartość przestrzeni w obrębie tego osiedla zgodnie z mapą wartości to ok. 30zł/m². Wskaźnik terenów otwartych spowodowany powstaniem takiego terenu jest równy 0,041 (dla d = 500m). Powoduje on zmianę wartości przestrzeni równą 45,93%. Można się zatem spodziewać prawie 50% wzrostu wartości przestrzeni tego osiedla.



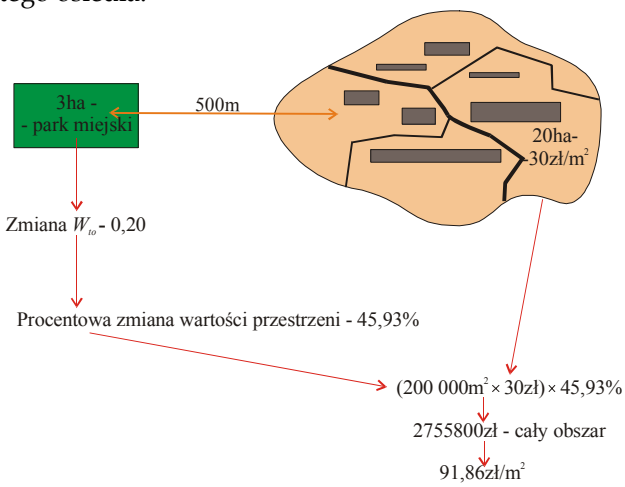
Rys. 5. Rysunek poglądowy. *Źródło:* opracowanie własne

b) przykład określania wartości terenów otwartych

Zgodnie z metodami określania wartości elementów przyrodniczych ich wartość stanowi sumę korzyści lub strat ponoszonych przez daną jednostkę miejską, w wyniku zmiany jakości środowiska (WINPENNY 1995). Wartość terenu otwartego można zatem interpretować, jako sumę wzrostu wartości terenów, na które tereny otwarte oddziałują. W myśl tej zasady można przyjąć, że teren projektowanego parku ma wartość równą wzrostowi wartości przestrzeni osiedla, na które ten park oddziałuje. Zgodnie z tymi założeniami sporządzono schemat obliczania wartości tego terenu (rys. 6).

Park miejski o powierzchni 3ha, oddalony od osiedla mieszkaniowego o 500m wywołuje zmianę wartości przestrzeni tego osiedla o 13,78zł na m². Na powierzchni 20ha daje to wartość 2 755 800zł. Zatem wartość 1m² terenu parku

miejskiego wynosi 91,86zł. Oczywiście założyć należy, że park ten oddziałuje jedynie na teren tego osiedla.



Rys. 6. Schemat obliczania wartości terenu otwartego. *Źródło*: opracowanie własne

8. Podsumowanie i wnioski

Przebieg i wyniki realizowanych zadań badawczych pozwoliły na sformułowanie wniosków, które mogą mieć istotne znaczenie dla teorii praktyki planowania i zagospodarowania przestrzennego, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarowania zielonymi zasobami miast, i mogą odegrać znaczącą rolę w praktycznym aspekcie planowania układu terenów otwartych miasta Olsztyna. Układ terenów otwartych, jego stan i struktura, jest elementem przestrzeni miejskiej, za pomocą, którego można kreować wartość tej przestrzeni. Wyniki badań dowodzą ponadto istnienia ścisłego związku między wartościami krajobrazowo-ekologicznymi a wartościami ekonomicznymi przestrzeni miasta, co w czasach ekspansji rozwoju urbanistycznego, wynikającego głównie ze względów ekonomicznych, może stanowić ważny powód do zachowania, ochrony i inwestowania w zielony azyl miast.

9. Literatura

BAJEROWSKI T (red.). 2003. *Podstawy teoretyczne gospodarki przestrzennej i zarządzania przestrzenią*. Wydawnictwo UWM, Olsztyn.

CHOJNICKI Z. 1966. *Zastosowanie modeli grawitacji i potencjału w badaniach przestrzenno-ekonomicznych.* Wydawnictwo Studia t. XIV. Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju Polskiej Akademii Nauk. Warszawa.

CYMERMAN R., HOPFER A. 1988., *Wykorzystanie zdjęć fotograficznych do oceny krajobrazu obszarów wiejskich.* Wydawnictwo Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie nr 19.

HARVEY J. 1992. *Urban land economics. Third edition*. Wydawnictwo Macmillan Education LTD Houndmills, Basingstoke, Hampshire and London, s: 164 – 166.
KRAAK M-J. ORMELING F. 1998. *Kartografia. Wizualizacja danych przestrzennych.* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
WINPENNY J.T. 1995. *Wartość środowiska. Metody wyceny ekonomicznej*. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa.

*****

THE MINING OF OPEN SPACE IN ASPECT OF GLOBALIZATION OF AREA OF CITY

Iwona Cieślak
Department of Planning and Land Development
Univesity of Warmia and Mazury in Olsztyn
e-mail: isidor@uwm.edu.pl

Key words: *arrangement of the open space, city area, management green stocks of cities, value of area*

Abstract

Globalization is process which leads to differ part in city, especially a big centers, as particular meaning for economic development areas. It is causes of continuous incrementation of cities' area and increase of intensity of building. City frequently becomes concentration of more huge architecture building and it loses a primary match and balance of different factor which are bringing up functionality of city. Due to rapid urban development and expansion, much attention has been paid recently to the problem of environmental management and quality improvement in the city, which resulted in the promotion of open space development, so as to make this type of space an integral part of city centers. Open spaces perform various important functions in developed settlement units, i.e. the cities, contributing to an increase in the value of urban areas. The present paper is example of identification of an arrangement and structure of those fields, enables correct management those fields.

III.3. REWITALIZACJA NA TLE INNYCH PRZEJAWÓW ODNOWY MIAST

Sławomir Palicki
Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
e-mail: s.palicki@ae.poznan.pl

Słowa kluczowe: *rewitalizacja miast, odnowa miast*

Streszczenie

Rewitalizacja miast jest w polskich realiach zagadnieniem relatywnie nowym i jeszcze nie do końca okrzepłym znaczeniowo. Pochodną nowości bywa autorskie podejście badaczy do tego pojęcia. Artykuły i wydawnictwa zwarte z literatury przedmiotu wyraźnie wskazują, iż podejmuje się dopiero próby definiowania i hierarchizacji czy choćby systematyzowania zjawisk w ramach przebudowy obszarów miejskich. Nowość tematu, a także pewne kłopoty związane ze specyfiką rozumienia aparatu pojęciowego w różnych krajach i kręgach językowych czynią zadanie klarownego ukazania rewitalizacji na tle innych przejawów odnowy obszarów miejskich aż nader skomplikowanym. Zaistniała sytuacja prowadzi do jednoznacznej konkluzji: trzeba uporządkować wiedzę, możliwie ujednolicić stanowiska, usystematyzować informacje i tym samym zrezygnować z dowolności w tłumaczeniu pojęcia rewitalizacji i pokrewnych jej terminów. W niniejszej pracy podjęto taką próbę. Realizacja tego celu wymaga zaprezentowania i przedyskutowania dotychczasowych podejść i propozycji polskich autorów, a także ukazania zagranicznego kontekstu znaczeniowego.

1. Wprowadzenie

Skomplikowanie i niejednoznaczność w definicjach rewitalizacji w znacznej mierze wynikają z bogactwa przejawów odnowy miast. Przy ogromnej różnorodności terminologicznej dotyczącej przekształceń przestrzeni miejskiej obserwuje się znaczną dowolność w interpretacji poszczególnych zjawisk.

2. Chaos terminologiczny końca XX wieku

Ewolucja stanowisk polskiego środowiska naukowego odnośnie do zakresu działań włączanych w plany odnowy miast determinowana była w znacznej mierze szeroko płynącą wiedzą i doświadczeniami z zagranicy. Zaowocowało to szybkimi zmianami w aparacie pojęciowym, wstępnie ukształtowanym w latach 1950-1990. Równolegle do wcześniej ugruntowanej idei modernizacji miast zaczęły się pojawiać koncepcje renowacji, rewaloryzacji, rehabilitacji, sanacji. Począwszy od 1990 r., dokonała się zasadnicza zmiana podejścia do zagadnień przebudowy miast. Znamienne, że do 2001 r. trudno dostrzec wyraźną krytykę chaosu, który

bez wątpienia opanował terminologię odnowy miejskiej. Można odnaleźć rozliczne artykuły naukowe, w których zamiennie stosowano terminy: rehabilitacja, renowacja, rewaloryzacja, modernizacja, a nawet rewitalizacja (SKALSKI 1994, BILIŃSKI 2001). Nie doszło do uregulowania kwestii nazewnictwa, pomimo że istniały optymalne dla realizacji tego celu platformy wymiany poglądów, jak choćby periodyki wydawane regularnie przez Instytut Gospodarki Mieszkaniowej (Sprawy Mieszkaniowe, Problemy Rozwoju Budownictwa).

Niemal dekadę trwał niekorzystny stan trudnej do wytłumaczenia koegzystencji chybionych terminów. Użytkowano zespół pojęć, który był mocno zróżnicowany. Każde z pojęć miało bowiem swoją pierwotną warstwę merytoryczną, którą z powodzeniem stosowano wcześniej. Ponadto, większość terminów miała rzekomo oznaczać tyle co rewitalizacja. Rzekomo, bo w istocie ładunek znaczeniowy stosowanych pojęć był rozbieżny w stosunku do rewitalizacji. Umacniał się zatem chaos panujący w polskim rozumieniu odnowy miast, a w szczególności bardzo mgliście przedstawiał się obraz samej rewitalizacji.

3. Rewitalizacja i pojęcia jej pokrewne wobec zagadnienia odnowy miast

Warto wyjaśnić, że rewitalizacją nazywa się zespół sekwencyjnych działań prowadzących do ożywienia i trwałej poprawy kondycji zdegradowanych obszarów miejskich oraz do rozwiązania ich problemów, przy zachowaniu postulatu poprawy jakości życia lokalnych społeczności. Istotą działania jest zastąpienie dotychczasowej funkcji zdegradowanego obszaru nową (jedną lub ich zespołem) oraz idące w ślad za tym ukierunkowane przemiany społeczne, gospodarcze, środowiskowe, przestrzenne, techniczne, prawne i organizacyjne. Rewitalizacja ma charakter wieloaspektowy, a decyzje i działania podejmowane w jej ramach powinny być świadome i zaplanowane, kompleksowe i zintegrowane (PALICKI 2007).

Ilustracją stopnia zróżnicowania pojęć wiązanych lub utożsamianych z rewitalizacją niechaj będzie poniższy zbiór określeń, funkcjonujących w publikacjach naukowych i popularyzatorskich: gentryfikacja, modernizacja, odnowa, odrodzenie, ożywianie, przebudowa, przekształcanie, remonty, recykling miejski, restrukturyzacja, renowacja, rehabilitacja, regeneracja, rekonstrukcja, rekultywacja, restauracja, reutylizacja, rewaloryzacja, rewitalizacja, sanacja, wielkoskalarne przedsięwzięcia urbanistyczne, wielkoskalowe projekty inwestycyjne. Powstał zatem gąszcz terminów, z których każdy próbował autorsko zaprezentować odrębną wizję odnowy miejskiej. W istocie rzeczy, wskazane pojęcia od dawna mają swoje znaczenie, a ugruntowały się one w przeróżnych dziedzinach nauki. Dostrzega się wręcz pewną specyfikę branżową niektórych terminów. Przykładowo modernizacja, restauracja, rekonstrukcja, renowacja i rewaloryzacja są charakterystyczne - choć nie wyłącznie - dla historii architektury i urbanistyki. Z kolei pojęcie restrukturyzacji jest kojarzone zarówno z problematyką techniczną, jak i ekonomiczną. Tymczasem odniesienie zespołu

zagadnień do odnowy miast wymaga wyraźnego określenia warstwy znaczeniowej każdego z nich. Jako pierwsi w kraju, zadania zdefiniowania pojęć remontów, modernizacji, restrukturyzacji, rewaloryzacji, renowacji i rehabilitacji podjęli się, w uproszczonej formule (SKALSKI 2000), zaś w sposób bardziej rozbudowany (KACZMAREK 2001).

Warto zatem przybliżyć wskazane pojęcia, a także dokonać podziałów i agregacji wyrażeń bliskoznacznych. Spośród około dwudziestu przytoczonych powyżej terminów najbardziej ogólnego kontekstu dotyczą: odnowa, restrukturyzacja, przekształcanie, przebudowa, wielkoskalarne przedsięwzięcia urbanistyczne i wielkoskalowe (wielkoprzestrzenne) projekty inwestycyjne. Odnowa miejska, z uwagi na ścisłe odniesienie przedmiotowe do obszarów zurbanizowanych, wymaga odrębnego potraktowania. Zagadnienie trafnie zdefiniował Z. Ziobrowski: „(...) zespół działań przywracających wartość ekonomiczną i społeczną zdegradowanym obszarom miasta." (ZIOBROWSKI 2000). Tak przedstawiona odnowa miejska ma wiele wspólnego z rewitalizacją, przy czym wyraźnie zawiera ją w sobie. Rewitalizacja jest jednym z frontów, na którym realizuje się odnowa. Poziom rozważań w przypadku odnowy miejskiej nie zaleca dróg, nie precyzuje wszelkich narzędzi, jakimi działać, lecz skupia się wyłącznie na celowości podejmowanych działań.

Bardziej analityczne ujęcie odnowy można odnaleźć u D. Ptaszyckiej-Jackowskiej: „(...) odnowa miasta nie zamyka się wyłącznie na (...) problemach restrukturyzacji, rehabilitacji i rewitalizacji (...) wiąże się bowiem także z koniecznością przebudowy niesprawnych już układów komunikacyjnych w centrach dużych miast i kształtowaniem miejskich systemów terenów otwartych, które spełniają ważne funkcje aerosanitarne, rekreacyjne, kompozycyjne, produkcyjne. (...) wystąpiła potrzeba wymiany zużytych i zniszczonych elementów infrastruktury wodociągowo-kanalizacyjnej i zmiany systemów grzewczych. Pojęcie >>odnowa<< obejmuje także inwestowanie o charakterze uzupełniającym w takich dziedzinach, jak układ komunikacyjny, infrastruktura techniczna, usługi, miejsca pracy." (PTASZYCKA-JACKOWSKA 2000).

Restrukturyzacja oznacza tyle co przekształcanie i przebudowa, a odnosić się może do dowolnego organizmu technicznego bądź budowlanego, organizacyjnego i społecznego. Restrukturyzacji poddaje się pojedyncze przedsiębiorstwo, organizację, budynek, kwartał ulic, rozległe obszary miasta, dział gospodarki albo całą gospodarkę. Obszar znaczeniowy pojęcia jest na tyle rozległy, że odnoszenie go literalnie do działań rewitalizacyjnych byłoby nierozsądne i budziłoby uzasadnione wątpliwości co do trafności nazewnictwa. Restrukturyzację w kontekście odnowy miejskiej należy utożsamiać z przebudową lub przekształcaniem obszarów zurbanizowanych. Natomiast rewitalizacja byłaby jedynie składową szerszego pojęcia restrukturyzacji; przekształcanie i przebudowę trzeba, zatem sklasyfikować jako pojęcia nadrzędne wobec rewitalizacji.

4. Terminologia mylnie utożsamiana z rewitalizacją

Kolejnymi zjawiskami, które warto ująć w jeden zespół funkcjonalny są: remonty, modernizacja, rewaloryzacja, renowacja oraz rehabilitacja. Wszystkie one bowiem dążą do przywrócenia dawnej świetności zdegradowanym obiektom lub obszarom, drogą poprawy technicznej i użytkowej zasobów, przy czym każda z wskazanych alternatyw działania ma swoje specyficzne cechy. Remont jest najprostszą metodą poprawy kondycji fizycznej nieruchomości. Dotyczy głównie rozsądnej i planowej działalności prowadzonej przez podmiot właścicielski lub – w imieniu właściciela – przez zarządcę. Można mówić o remontach bieżących i generalnych (kapitalnych).

Jeżeli w ramach generalnego remontu uzupełnia się działania o wprowadzenie nowych, lepszych elementów wyposażenia, podnoszących komfort użytkowania, podwyższa się funkcjonalność nieruchomości - lub szerzej - pewnego fragmentu przestrzeni miejskiej, należy już mówić o modernizacji. Oznacza to, że przydano pewne dodatkowe elementy, niewystępujące dotąd w obiektach, zmodernizowano, a zatem „uczyniono bardziej współczesnym". Modernizacja wiąże się z usprawnieniem eksploatacji, modyfikacją rozwiązań funkcjonalnych, podwyższeniem komfortu, pewnym unowocześnieniem programu użytkowego obiektów bądź fragmentu miasta.

Rewaloryzacja oznacza z kolei przywrócenie wartości czy walorów użytkowych obiektom i obszarom o charakterze zdegradowanym. Chodzi zatem o powrót do dawnego stanu i charakteru przedmiotu poddawanego procesowi rewaloryzacji. Zasadniczo obiekty zrewaloryzowane ponownie nabierają wyjściowych cech jakościowych, choć może nastąpić także unowocześnienie ich funkcji (podniesienie jakości). Nie występuje jednak zjawisko zmiany funkcji obszaru czy obiektu w przestrzeni. Pojęcie rewaloryzacji najczęściej wiązano wyłącznie z substancją zabytkową, niemniej jest to mylne zawężanie przedmiotu rozważań.

Z kolei renowacja mówi o kontekście technicznym przywracania świetności obiektom zdegradowanym. Jako pojęcie techniczne odnosi się do materialnej substancji i podkreśla fizyczną ingerencję. Renowacja, podobnie jak rewaloryzacja, nie jest ściśle związana z jakimkolwiek typem funkcjonalnym nieruchomości czy obszaru.

Rehabilitacja w warstwie językowej stanowi zapożyczenie z terminologii medycznej, gdzie oznaczała procesy prowadzące do przywrócenia chorego pacjenta do zdrowia, pozwalające na odzyskanie jego dawnej sprawności fizycznej. W kontekście przemian w miastach rehabilitacja niesie podobne skutki jak rewaloryzacja i renowacja, a zatem powrót do dawnej, dobrej kondycji obszarów miejskich. Dodatkowo jednak w zjawiskach rehabilitacji obszarów zurbanizowanych pojawia się przesłanka społeczna: procesy odnowy w jej ramach dotykają zarówno substancji materialnej (budynki), jak i ludzi. To zdecydowany krok naprzód w pogłębianiu problematyki odnowy miejskiej. Przy rehabilitacji

fragmentów miast realizowane są jednocześnie plany poprawy bytu niedomagających grup społecznych. Znamienne jest jednak, iż wszelkie zmiany w tych procesach z definicji planowane są w obrębie tej samej funkcji przestrzennej rehabilitowanego obszaru, co zasadniczo odróżnia takie działania od rewitalizacji.

Na odrębne potraktowanie zasługują – z uwagi na specyfikę znaczeniową – pojęcia restauracji, sanacji i gentryfikacji. Restauracja oznacza zespół działań technicznych lub wręcz rzemieślniczo-artystycznych, które mają za zadanie odnowić, odbudować albo nawet zrekonstruować zabytek architektoniczny. Zawartość merytoryczna pojęcia restauracji jest zatem najbliższa renowacji, z tym że dotyczy wyłącznie obiektów zabytkowych. Sanacja nieruchomości, która generalnie kojarzy się z uzdrowieniem, leży pojęciowo najbliżej rehabilitacji, a w Polsce odnosi się najczęściej do wielomieszkaniowych zasobów wzniesionych w technologii uprzemysłowionej, rzadziej do obiektów o charakterze zabytkowym.

Gentryfikacja z kolei niepostrzeżenie wkrada się w słownictwo związane z odnową miejską, wzorując się na źródłowej nazwie angielskiej. Na Zachodzie zjawisko nazwane gentrification wzbudza mieszane uczucia. W zamyśle twórców koncepcji gentryfikacji, czyli uszlachetniania, efektem jej wdrożenia miała być poprawa kondycji fragmentu miasta poprzez wprowadzanie nowych mieszkańców, charakteryzujących się głównie ekonomicznie szlachetniejszym pochodzeniem społecznym, czyli zasobniejszych, lepiej wykształconych i bardziej wymagających. Niestety, wywołała ona brutalne niekiedy przesiedlenia wielotysięcznych grup mieszkańców najbardziej niedomagających ekonomicznie i społecznie. Problemy biedy, bezrobocia, patologii, będące źródłem zmian, nie tylko pozostawały nierozwiązane, ale pogłębiały się. Wypaczenie idei wywołało słuszne dyskusje oraz spowodowało w wielu wypadkach odejście od niej.

Bogaty i barwny katalog pojęć pokrewnych rewitalizacji, a zespolonych w jednym zbiorze zjawisk odnowy miejskiej, obejmuje także propozycje nazewnicze rzadkie i płynące raczej z bezpośrednich wolnych tłumaczeń terminów zagranicznych. Można tu wskazać odrodzenie, ożywianie, regenerację, rekonstrukcję. W zasadzie powielają one ładunek informacyjny zawarty w przeróżnych, już omówionych pojęciach i stanowią swoiste, niezbyt popularne synonimy. Przykładowo, odrodzenie, ożywienie i regeneracja mają bardzo szerokie znaczenie i właściwie dublują zagadnienie odnowy miast.

Istnieją jeszcze przynajmniej trzy pojęcia stosowane w kraju w problematyce odnowy miast: recykling miejski, reutylizacja oraz rekultywacja. Szczególnie frapujące językowo są dwie pierwsze nazwy. Recykling miejski celowo stara się nawiązywać do pogranicza ekologii i techniki oraz urbanistyki. Trudno jednoznacznie zawyrokować, jakiego typu cechy charakterystyczne miałyby znamionować zjawisko owego recyklingu i czym miałby on się w związku z tym różnić od najogólniej rozumianej odnowy miejskiej. Recykling w istocie rzeczy jest bowiem ponownym użyciem produktu czy odpadu, który przeszedł już pierwszy cykl użytkowania. Przenosząc takie rozumowanie na grunt miejski okazuje się, że postulat ponownego użycia, być może w sposób inny niż dotąd zbliżałby

omawiane pojęcie do rewitalizacji. Niemniej, póki co recykling miejski należy traktować raczej jako ciekawostkę nazewniczą aniżeli odrębny proces w ramach odnowy miast, charakteryzujący się wyjątkową specyfiką.

Podobny byłby odbiór reutylizacji – wszak oznacza ona proces przygotowujący pewne dobro do ponownego użycia, ewentualnie ponowne nadanie cech użytkowych jakiemuś dobru. W przypadku fragmentu przestrzeni trudno oprzeć się odczuciu, że reutylizacja próbuje w zupełnie inny sposób nazwać to samo zjawisko. Z kolei rekultywacja wiąże się ze specyficzną warstwą przedmiotową obszarów, których może dotyczyć. Od dawna znane pojęcie rekultywacji odnosi się zwykle do zdegradowanych środowiskowo obszarów poprzemysłowych. Warto zdać sobie sprawę z tego, że wykładnikiem degradacji jest tu zasadniczo stan środowiska przyrodniczego, nie zaś wieloaspektowy rozkład funkcji przestrzeni, powiązany z problemami społecznymi, gospodarczymi, kulturowymi itd. Istnieją sytuacje, kiedy to na obszarze zurbanizowanym rzeczywiście pojawia się absolutna dystrofia dotychczasowej funkcji przemysłowej - gdzie pierwotnym źródłem okazuje się niewydolność ekosystemów przyrodniczych, zniszczonych głęboką i nieprzemyślaną industrializacją – skutkująca wieloaspektową degradacją społeczno-gospodarczą i kulturową. Wówczas metodą uzdrowienia pozornie wydaje się rekultywacja terenów. Tymczasem stworzenie koncepcji rekultywacji obszaru może pomóc wyłącznie w zakresie poprawy stanu środowiska, nie zaś we wszelkich pozostałych przejawach degradacji obszaru. Dopiero przygotowanie programu rewitalizacji daje szansę ukierunkowanego wieloaspektowego rozwoju. Nie można zatem utożsamiać rekultywacji z rewitalizacją.

5. Aparat pojęciowy odnowy miast w literaturze anglojęzycznej

Pewna ewolucja nazewnicza miała miejsce także za granicą. Dopełnieniem rozważań dotyczących pozycji rewitalizacji na tle innych przejawów odnowy miejskiej będzie krótka charakterystyka sytuacji w krajach anglojęzycznych.

Po zakończeniu II wojny światowej w USA podjęto głośną dyskusję na temat pogarszającej się sytuacji obszarów zurbanizowanych, czego przyczyny upatrywano w osłabieniu kondycji tzw. miast centralnych, rozumianych zwykle jako biznesowe centra miast (central business districts). Formułowane już wówczas nazwy ogólnonarodowych programów odnowy miast miały niebagatelne znaczenie i silnie wpływały na ustalenia terminologiczne. Przez niemal całą drugą połowę XX w. w Ameryce trzy terminy stanowiły wiodący nurt w nazewnictwie z zakresu odnowy miast; były to urban development (rozwój miast), urban renewal (odnowa miast) oraz urban regeneration (odnowa miast). Pojęcia te w przybliżeniu traktowano jednakowo, gdyż w realiach suburbanizacji odnowę miast uznawano często za podstawową drogę ich realnego rozwoju. Dopiero w ostatnim dziesięcioleciu XX w. oraz w nowym milenium odnowę miast niemalże utożsamiano z rewitalizacją. Świadczą o tym liczne pozycje literaturowe z tego okresu, mocno przywiązane do terminu revitalization (NELSON i in. 2004). Istnieje także nieliczny zbiór nazw, które zbliżają się znaczeniowo do rewitalizacji i można

je już uznać za ugruntowane w literaturze: downtown revival, enlivening city, rebuilding, redevelopment, restucturing, urban renaissance.

Poza wskazanymi, klasycznymi już niemal określeniami, narodziły się niezwykle liczne, często dyskusyjne czy nawet nieco groteskowe terminy, mające w zamyśle przedstawiać wartość merytoryczną równą rewitalizacji. Warto zacytować kilka alternatywnych nazw, którymi próbuje się współcześnie opisywać rewitalizację w Ameryce: "internetting" downtown, manhattanization, rebirth,re-housing, remaking, re-modelling, re-shaping, resuscitation, re-thinking, reterritorring, transformation, yuppification. Szeroki wachlarz wyrażeń częściowo daje się wytłumaczyć podejściem marketingowym autorów – frapujące brzmienie ma na celu nadanie większego rozgłosu procesom odnowy miast, jak i samym pomysłodawcom „możliwie uwspółcześnionego" nazewnictwa. Tłumaczenia wszelkich pojęć, dostrzegalnych współcześnie w języku angielskim (zarówno w publikacjach z Ameryki, jak i z Europy), zestawiono w tabeli 1. Dokonano w niej także podziału wskazanych terminów na trzy grupy: wiodące, uzupełniające, alternatywne.

Tabela 1

Zestawienie pojęć z zakresu odnowy miast współcześnie występujących w literaturze anglojęzycznej

Stopień popularności pojęcia w literaturze	Pojęcie występujące w języku angielskim	Tłumaczenie pojęcia na język polski	Polski przybliżony odpowiednik pojęcia
wiodące	regeneration	regeneracja, odnowa, rewitalizacja	rewitalizacja, odnowa miast
	renewal	odnowa	odnowa miast, przebudowa
	revitalization (revitalisation)	rewitalizacja	rewitalizacja
	redevelopment	ponowny rozwój, na nowo	przebudowa
	development	rozwój	rozwój
uzupełniające	revival (reviving)	odżycie, powrót do życia, odrodzenie, ożywienie	rewitalizacja, odnowa miast
	enlivening	ożywienie, powrót do życia	rewitalizacja
	rebuilding	ponowne zbudowanie, przebudowanie	przebudowa
	rehabilitation	rehabilitacja, reperacja, przywrócenie poprzedniego stanu	rehabilitacja, sanacja

	renovation	odnowienie, naprawa, remont	renowacja, odnowa miast
	restructuring	restrukturyzacja, przebudowa, przekształcenie	restrukturyzacja, przekształcanie, przebudowa
	renaissance	renesans, odrodzenie	rewitalizacja, odnowa miast
alternatywne	urban recycling	recykling miejski, ponowne użycie	rewitalizacja
	reutilization	ponowne użycie	rewitalizacja
	rebirth	powtórne narodzenie	rewitalizacja
	resuscitation	wskrzeszenie, przywrócenie do życia	rewitalizacja
	reconversion	przemienianie, zmiana	rewitalizacja
	requalification	przekwalifikowanie, zmiana przeznaczenia	rewitalizacja
	re-housing	ponowna budowa, przemiana zabudowy	odnowa miast, przebudowa, rewitalizacja
	remaking	ponowne zrobienie, przerobienie, powtórzenie, zrobienie na nowo	odnowa miast, przebudowa, rewitalizacja
	re-modelling	przemodelowanie, przerobienie	odnowa miast, przebudowa, rewitalizacja
	re-thinking	ponowne przemyślenie	odnowa miast, przebudowa, rewitalizacja
	re-shaping	zmiana kształtów, ponowne ukształtowanie	przebudowa, rewitalizacja
	reterritorring	przemiana terytorialna, zmiana obszarów, stref	rewitalizacja
	re-inventing	ponowne wymyślenie, wynalezienie na nowo	rewitalizacja
	re-imaging	wyobrażenie sobie czegoś inaczej, na nowo	rewitalizacja
	transformation	transformacja, przemiana	przebudowa, rewitalizacja
	"internetting" downtown	usieciowienie centrum, utworzenie powiązań	rewitalizacja, odnowa miast (?)
	manhattanization	manhatanizacja (?), zagęszczenie zabudowy i wprowadzenie wysokościowców	przebudowa, rewitalizacja (?)

Źródło: opracowanie własne

Współcześnie w Europie i na świecie w szczególności literatura anglosaska oferuje bogate źródła wiedzy na temat rewitalizacji i innych przejawów odnowy miejskiej. Warte odnotowania jest ciągłe utrzymywanie się określeń charakterystycznych dla poszczególnych państw czy ich grup. W związku z tym należy być ostrożnym przy przekładzie językowym terminów a także podczas identyfikacji wartości merytorycznej procesów o podobnie brzmiących nazwach, które mogą tylko z pozoru wydawać się identyczne.

6. Podsumowanie

Rozbudowana baza nazewnicza komplikuje rozważania w materii odnowy miejskiej. W nieklarownych warunkach utrudnione jest prawidłowe odczytywanie kryjącej się pod rozmaitymi pojęciami wartości merytorycznej zjawisk i procesów. Niepokoją z pewnością trendy zmierzające w kierunku rozbudowy terminologii, postępujące w chaotyczny sposób, właściwie bez głębszej motywacji naukowej, a dyktowane bywają raczej chęcią użycia słów nowych, modnych, dotąd nieproponowanych. Szkodzi to jasnemu pozycjonowaniu pojęcia rewitalizacji, które i tak słabo rozpoznane, rozmywa się w wyniku przybliżania jego rzeczywistej wartości zbędnymi sformułowaniami o wątpliwej trafności.

7. Literatura

BILIŃSKI T. 2001. Studia programowe i metody realizacji przedsięwzięć rewitalizacyjnych, Sprawy Mieszkaniowe, 1-2: 33-41.

KACZMAREK S. 2001. Rewitalizacja terenów poprzemysłowych. Nowy wymiar w rozwoju miast. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 22-27.

MAJER A. 1999. Miasta Ameryki. Kryzys i polityka odnowy. Studia KPZK PAN, t. 107. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 138.

NELSON A.C., BURBY R.J., FESER E., DAWKINS C.J. 2004. Urban containment and central-city revitalization, Journal of the American Planning Association. American Planning Association, 70: 411-425.

PALICKI S. 2007. Metody prospektywnej oceny następstw rewitalizacji obszarów miejskich. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań, s. 28 (maszynopis).

PTASZYCKA-JACKOWSKA D. 2000. Odnowa miast – zarys problemu. W: REWITALIZACJA, REHABILITACJA, RESTRUKTURYZACJA. ODNOWA MIAST. Red. Z. Ziobrowski. Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Kraków, s. 16.

REWITALIZACJA, REHABILITACJA, RESTRUKTURYZACJA. ODNOWA MIAST. Red. Z. Ziobrowski. 2000. Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Kraków, s. 23.

SKALSKI K. 1994. Francuski model rehabilitacji zasobów mieszkaniowych. Propozycja zastosowania w Polsce, Sprawy Mieszkaniowe, 4: 102-111.

SKALSKI K. 2000. Rewitalizacja starych dzielnic miejskich. W: Rewitalizacja, rehabilitacja, restrukturyzacja. Odnowa miast. Red. Z. Ziobrowski. Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Kraków, s. 33.

REVITALIZATION AS THE ONE OF THE ASPECTS OF URBAN RENEWAL

Sławomir Palicki
Department of Spatial and Environmental Economics
University of Economics in Poznań
e-mail: s.palicki@ae.poznan.pl

Key words: *urban revitalization, urban renewal, urban regeneration*

Abstract

Urban revitalization is quite new and still hardly known phenomenon in Polish realities. Books and papers suggest clearly that it is still an introduction to the wider discussion of the revitalization`s core. International differences in definitions also cause some problems with understanding this idea.

It is difficult to explain the complexity of all the aspects of urban renewal. One of these is revitalization. But there are also many other types of changes included in the urban renewal. Unfortunately they are misleaded with revitalization very often. That situation creates a strong need of clear explanation and unification of existing points of view. Such a goal is the subject of this paper which presents and discusses nowadays Polish and international terminology propositions connected with urban renewal and revitalization.

III.4. KULTUROWY ASPEKT GLOBALIZACJI W NOWEJ ZABUDOWIE MIESZKANIOWEJ ŁODZI

Lidia Groeger
Katedra Gospodarki Przestrzennej i Planowania Przestrzennego
Uniwersytet Łódzki
e-mail: lidiag@geo.uni.lodz.pl

Słowa kluczowe: *globalizacja, zabudowa mieszkaniowa, Łódź.*

Streszczenie

Globalizacja obok aspektu gospodarczego i politycznego powoduje przenoszenie wzorców kulturowych, które ujawniają się również w kształtowaniu przestrzeni mieszkaniowej. W artykule przedstawiono opis charakterystycznych cech współczesnej zabudowy mieszkaniowej Danii, Niemiec i Irlandii. Wskazano na elementy zabudowy, które zostały zaadoptowane do warunków polskich na przykładzie łódzkiego budownictwa mieszkaniowego.

1. Wprowadzenie

Przemiany ustrojowe, zapoczątkowane w Polsce w końcu lat 80-tych spowodowały nową sytuację na raczkującym rynku nieruchomości. Dzięki zlikwidowaniu monopoli spółdzielni mieszkaniowych na budownictwo mieszkaniowe, radykalnemu ograniczeniu uznaniowych decyzji na mieszkania oraz wprowadzeniu wolnego obrotu gruntami i mieszkaniami, możliwe stało się dowolne kształtowanie zabudowy mieszkaniowej przez nowe podmioty zajmujące się budownictwem mieszkaniowym. W nowej sytuacji, która w granicach obowiązującego prawa umożliwiała znaczną dowolność w kształtowaniu zabudowy mieszkaniowej, wśród inwestorów pojawiła się potrzeba odejścia od dotychczas obowiązujących normatywów, uatrakcyjnienia pod względem funkcjonalnym i wizualnym nowo wznoszonej zabudowy mieszkaniowej. W tej sytuacji zaczęto sięgać do wzorców budownictwa mieszkaniowego z lepiej rozwiniętych państw kapitalistycznych, gdzie budownictwo mieszkaniowe od wielu lat jest wypadkową preferencji i możliwości ekonomicznych ludności.

2. Kulturowy aspekt globalizacji

Ogromną rolę w kształtowaniu preferencji i wzorców nowej zabudowy mieszkaniowej miały zjawiska o zasięgu globalnym takie jak swobodne przemieszczanie się ludności miedzy państwami zwiazane z wykonywaniem pracy lub podróżowaniem Polaków, którzy po okresie znacznych ograniczeń mogli swobodnie jeździć po świecie. Potrzeba poznania świata wśród Polaków jest wciąż na tyle duża, że jesteśmy w grupie narodowości najwięcej podróżujących obok Niemców, Japończyków i mieszkańców Stanów Zjednoczonych.

Wyjątkową rolę w procesie kulturowej globalizacji odgrywają media, które w dużej mierze wprowadzają wzorce ponad narodowe we wszystkie sfery życia człowieka, czyli także w sferę tego jak chce mieszkać, czego pożąda jakie widzi potrzeby w swoim codziennym życiu. Media dzięki rozwijającej się technologii komunikacyjnej umożliwiają niemal nieograniczoną dostępność globalnej przestrzeni. Miejsca odlegle wydają się za sprawą mediów łatwo i szybko dostępne, niema odległości i czasu do pokonania. Ta swoista kompresja czasoprzestrzeni prowadzi do niezwykle dynamicznego przenoszenia się wzorców kulturowych. Jeśli do tej ilości ciągłych informacji,którymi jest bombardowany współczesny człowiek dzięki dostępności do mediów dołączy się ukierunkowane oddziaływanie podmiotów gospodarczych na rozbudzanie określonych potrzeb posiadana dzięki sponsoringowi programów propagujących nowy kreowany przez te firmy design domów, wnętrz, mebli wykończenia ścian itp., to zaczynamy mieć do czynienia z ujednoliceniem przestrzeni, która nas otacza. Czy to oznacza globalną,uniwersalną, skomercjalizowaną kulturę, która będzie manifestowana również w przestrzeni mieszkaniowej? Wydaje się,że obecnie jeszcze nadal funkcjonuje mit wspaniałego społeczeństwa kapitalistycznego, kojarzonego z dobrobytem i dostępnością do wszelkich dóbr w tym również mieszkania, które w naszym kraju wciąż jest bardzo pożądane. Może to prowadzić do takich samych domów, mieszkań i otoczenia budynków jak w innych państwach,które postrzegamy jako lepiej rozwinięte. Panuje często wśród masowych odbiorców kultury pogląd, że jeśli coś jest dobre i atrakcyjne dla innych to również dla nas będzie dobre. Z drugiej strony, jednolity modelowo świat bez różnorodności jest smutny i nie ciekawy. To skłania nas do podróży poszukujących odmienności w innych kulturach, środowisku,obyczajach. Dlatego też wydaje się interesującym, przybliżenie tego jak mieszkają ludzie w innych lepiej rozwiniętych państwach oraz próba przedstawienia adaptacji tych wzorców w nowej zabudowie mieszkaniowej Łodzi.

3. Zabudowa mieszkaniowa w wybranych państwach europejskich

Do analiz porównawczych zostały wybrane trzy państwa należące do Unii Europejskiej. Ich wybór podyktowany był niedużą odległością od Polski, zbliżonymi warunkami klimatycznymi, częstością podróży naszych obywateli do tych krajów, oraz znajomością z autopsji zabudowy mieszkaniowej w tych państwach.

Dane statystyczne dotyczące struktury zamieszkiwania według wielkości mieszkań wskazują, że najczęściej w Danii zamieszkiwane są mieszkania o metrażu 100-149 m^2 (tab. 1). Jednocześnie znamiennym jest, że w grupach gospodarstw domowych 2,3 i 4 osobowych mieszka w tym metrażu największa grupa gospodarstw domowych. Blisko 40% większych gospodarstw również zajmuje mieszkanie w tym przedziale wielkości, a ich około 45% mieszka w mieszkaniach po wyżej 150 m^2.

Tabela 1

Struktura zasobów mieszkaniowych według powierzchni i liczby osób w gospodarstwie domowym

Wyszczególnienie	Gospodarstwa domowe według liczby osób							
	Ogółem	1	2	3	4	5	6 i więcej	Średnia liczba osób w gospod. dom.
	Dania 2002							
Ogółem gospodarstwa domowe	2409	884	806	301	288	96	35	2,2
Do 50 m (%)	6,1	14,3	2,3	0,7	0,2	0,1	0,0	1,2
50-74 m (%)	20,8	39,5	14,6	7,7	2,9	2,1	2,3	1,4
75-99 m (%)	23,4	24,9	25,6	24,4	16,0	13,8	15,9	2,0
100-149 m(%)	31,0	15,9	36,4	42,2	47,1	39,0	35,1	2,6
150 m i więcej (%)	18,5	5,2	21,0	25,0	33,8	45,0	46,7	3,0
	Irlandia 2002							
Ogółem gospodarstwa domowe	1387	279	294	215	232	177	193	2,8
Do 50m (%)	12,9	34,1	17,1	7,9	3,7	2,2	2,1	1,8
50-99m (%)	65,5	52,4	64,9	70,3	70,9	70,4	68,2	3,5
100m i więcej (%)	21,6	12,4	18,0	21,8	25,4	27,7	29,7	3,9
	Niemcy 2002							
Ogółem gospodarstwa domowe	35033	12503	12068	5037	3960	1107	358	2,2
Do 50 m (%)	11,2	26,7	4,0	1,2	0,4	0,0	0,0	1,2
50-74 m (%)	31,5	42,8	32,9	22,0	11,9	8,5	4,8	1,7
75-99 m (%)	22,6	17,0	26,4	27,5	23,6	20,8	19,6	2,3
100-149 m(%)	25,7	11,2	28,3	36,1	44,2	42,1	40,1	2,7
150 m i więcej (%)	9,1	2,3	8,4	13,2	19,9	28,1	34,7	3,1
	Polska							
Ogółem gospodarstwa domowe	13331	3303	3096	2654	2404	1086	788	2,8
Do 50 m (%)	35,6	53,5	41,4	32,2	23,6	17,1	11,7	2,3
50-74 m (%)	33,1	27,3	32,8	36,6	37,8	34,8	29,2	2,9
75-99 m (%)	12,0	8,7	10,9	11,8	13,4	16,9	20,5	3,3
100-149 m(%)	13,2	7,6	10,7	13,3	16,7	20,8	25,5	3,5
150 m i więcej (%)	6,0	2,8	4,0	6,0	8,5	10,3	13,1	3,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bulletin of Housing Statistics for Europe and North America 2006.

Tabela 2

Wybrane dane na temat warunków mieszkaniowych i zadowolenia z nich w wybranych państwach

Wyszczególnienie	Polska	Dania	Irlandia	Niemcy
Przeciętna liczba osób na jedno mieszkanie 2000 rok	3,2	2,1	3,1	2,2
Przeciętna powierzchnia użytkowa mieszkania 2000 rok	89,7	79,4	87,6	90,7
Przeciętna powierzchnia na 1 mieszkańca 2000 rok	28,0	37,8	28,3	41,2
Mieszkania oddane do użytku na 1000 mieszkańców 2000 rok	2,3	3,2	11,4	7,1
Przeciętne wydatki na mieszkanie w % ogółu wydatków 2000 rok	26,5	33,9	26,3	31,7
Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca w dolarach USA 2001 r.	4746	30155	26590	22509
Przeciętne zadowolenie z warunków mieszkaniowych w skali od 1-10, 2003 rok	6,5	8,4	8,1	8,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystyki Międzynarodowej 2003, GUS; Bulletin of Housing Statistics for Europe and North America 2006

Dania jest państwem Unii, w którym mieszkańcy deklarują największe zadowolenie z obecnych warunków mieszkaniowych mimo że na mieszkanie wydają najwięcej. Na jednego mieszkańca Danii przypada aż 36 m² powierzchni, mimo tak dobrej sytuacji w skali roku oddaje się do użytku więcej mieszkań niż w Polsce (tab. 2).

Państwem o najbardziej zbliżonych warunkach mieszkaniowych do Polski, przynajmniej w wartościach przeciętnych jest Irlandia. Jednak jak wskazują dane, jest to państwo niezwykle dynamicznie się rozwijające, generujące obecnie dochód na jednego mieszkańca sześciokrotnie przewyższający dochód narodowy na jednego Polaka (tab. 2). Zadowolenie z warunków mieszkaniowych jest tu wysokie i prawdopodobnie będzie wzrastać na skutek wysokiej liczby budowanych nowych mieszkań. Na 1000 gospodarstw domowych, rocznie oddaje się do użytku 5 razy tyle mieszkań co w Polsce(tab.2). W Irlandii 65% gospodarstw

domowych zajmuje mieszkania miedzy 50 a 100 m², a na jasnego mieszkańca przypada 28 m² (tab. 1).

Najbliżej położonym i najczęściej odwiedzanym Przez Polaków państwem są Niemcy. Wzorce z tego obszaru, dotyczące zabudowy mieszkaniowej, miały najlepszą możliwość adaptacji na terenach Polski. Przeciętna powierzchnia mieszkania jest najbardziej zbliżona do wartości dla Polski. Natomiast na jednego mieszkańca przypada tu aż 41 m² powierzchni mieszkania. Mieszkańcy wykazują również wysokie zadowolenie z aktualnych warunków mieszkaniowych, które zapewne wynika z dostosowania struktury zamieszkiwanych mieszkań do wielkości gospodarstw domowych. (tab. 2). W tym świetle nie dziwi, że u naszych sąsiadów najwięcej gospodarstw mieszka na powierzchni 50-74 m², ponieważ wynika to ze struktury gospodarstw domowych, bowiem najwięcej jest gospodarstw 1i 2 osobowych (tab. 1). Mimo tak dobrej sytuacji co roku oddawanych jest do użytku 3 razy tyle mieszkań na 1000 mieszkańców co w naszym kraju (tab. 2).

Polska, która jest państwem w trakcie przechodzenia przekształceń ustrojowych ku kapitalizmowi i społeczeństwo, które próbuje znaleźć swoje miejsce w nowej sytuacji ekonomicznej wciąż poszukuje wzorców, które wskazywałyby oczekiwane i preferowane kierunki rozwoju w sferze mieszkalnictwa. Na początku XXI wieku najwięcej gospodarstw domowych (35%) mieszka w mieszkaniach o powierzchni do 50 m². Kolejne 30% zajmuje mieszkania miedzy 50-74 m² są to gospodarstwa 3 i więcej osobowe, w każdej z tych grup gospodarstw, aż 30% zajmuje właśnie ten metraż (tab. 1). Na jednego mieszkańca przypada 28 m², ale z danych statystycznych wynika, że sytuacja gospodarstw 3 i więcej osobowych jest dużo gorsza niż w innych krajach. Gospodarstwa te mieszkają na mniejszych metrażach niż ich odpowiedniki w pozostałych państwach. Jednocześnie najbliższa przyszłość wydaje się mało optymistyczna bowiem rocznie oddaje się do użytku zaledwie 3,2 mieszkania na 1000 mieszkańców (tab. 2) Z danych statystycznych wynika, że grupa gospodarstw domowych 3 i więcej osobowych będzie osiągała zadowolenie z warunków mieszkaniowych według modelu duńskiego i niemieckiego w mieszkaniach między 100 a 150m², natomiast gospodarstwa 1 osobowe będą, bądź już preferują mieszkania miedzy 50 a 74 m². Weryfikację - na ile te wzorce zamieszkania faktycznie wdrażane są w życie mogą dać odpowiedź pośrednicy na rynku nieruchomości, znający preferencje swoich klientów, oraz to jak są modyfikowane ostateczne decyzje na skutek ograniczonych możliwości finansowych klientów.

3.1. Cechy charakterystyczne duńskiej zabudowy mieszkaniowej

Dania jest państwem, które oszczędziły zniszczenia wojenne, dlatego też jest państwem o ugruntowanej zamożności i stosunkowo starej zabudowie mieszkaniowej. Dlatego też Duńczycy preferują budownictwo jednorodzinne z trwałych materiałów, które dadzą ochronę i poczucie bezpieczeństwa przed silnymi wiatrami i ulewnymi deszczami. Z tego powodu 58% Duńczyków mieszka

w domach jednorodzinnych, które najczęściej są murowane, ocieplone warstwą izolacji termicznej, a z zewnątrz pokryte klinkierem. Do lat 60-tych najczęściej budowano duże, podpiwniczone domy ze stromymi dachami. Obecnie, ze względu na wysokie koszty utrzymania domu popularne jest dalej budownictwo jednorodzinne ale o metrażu 100-150 m², bez podpiwniczenia, wznoszone z trwałych materiałów, niskie, jakby przycupnięte przy ziemi o barwnych elewacjach (fot. 1).

Fot. 1. Niski budynek parterowy, Dania. *Źródło*: PAPLINSKI A.T.

Fot. 2. Domy z elewacją frontową z klinkieru, Irlandia. *Źródło:* PAPLINSKI A.T.

Duńczycy zwracają dużą uwagę na ekologiczny charakter materiałów, dlatego domy najczęściej kryte są dachówką ceramiczną, ale także sporo na terenach wiejskich jest budynków krytych sitowiem przypominającym nasze polskie strzechy. W zabudowie mieszkaniowej domy nie wyróżniają się poziomem zamożności ich mieszkańców, są jakby wtopione w krajobraz, a oddzielenie od sąsiadów i dróg stanowią wysokie żywopłoty. W Danii więcej się remontuje starej zabudowy niż buduje nowych domów. W latach 60-tych miał miejsce bum budowlany przypominający współczesną sytuację w Polsce – opłacało się budować na sprzedaż, zaciągając kredyty przy znacznym wsparciu państwa, które w Danii umożliwiało odpisy od podatku. Kolejną zwyżkę nowych inwestycji budowlanych zaczęto odnotowywać w latach 90-tych. Tym razem większość budynków wznoszonych jest przez firmy developerskie, są to domy tak zwane z paczki, czyli budowane w fabryce, a następnie składane w krótkim czasie na niewielkiej działce 400-700 m². Natomiast stare domy w dobrych lokalizacjach są nadal chętnie kupowane przez młodych ludzi, a następnie remontowane własnymi siłami przy udziale tańszych robotników często z Polski. Ciekawostką na duńskim rynku nieruchomości jest tzw. odwrócony kredyt hipoteczny, jest on udzielany osobom posiadającym nieruchomości z nieobciążoną hipoteką. Polega na wypłacaniu, przeważnie starszym osobom, co miesięcznej renty, pokryciu kosztów pogrzebu, a następnie sprzedaży obciążonej hipoteką nieruchomości na wolnym rynku. Jest to ciekawy pomysł na polepszenie sytuacji finansowej wielu starszych osób, które nie muszą zmieniać miejsca zamieszkania ze względu na niższe dochody na emeryturze i stać je na życie na wyższym poziomie.

3.2 Cechy charakterystyczne irlandzkiej zabudowy mieszkaniowej

Irlandia jest w ostatnich latach bardzo często odwiedzanym przez Polaków państwem w celu poszukiwania pracy oraz coraz częściej również w celu turystycznym. Wzorce kulturowe z tego obszaru mają najkrótszą tradycję. Jednak należy pamiętać o wyjątkowo szybkim zaakceptowaniu przez Polaków zwyczaju spotykania się w „irlandzkich" pubach i spożywaniu irlandzkiego piwa. Jakie cechy zabudowy mieszkaniowej przeniesione zostaną do Polski, trudno na ten moment jednoznacznie określić. Irlandia jest państwem o tyle ciekawym, że pod względem zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych ma najbardziej zbliżoną sytuację do Polski. Różnice ujawniają się w dominującej formie zabudowy, bowiem aż 89% zasobów mieszkaniowych stanowi budownictwo jednorodzinne oraz w wyjątkowym bumie budowlanym, utrzymującym się wciąż od 90-tych lat. Podobne jak w Polsce zapotrzebowanie na mieszkania spowodowało, że większą wagę przywiązuje się w Irlandii do ilości mieszkań, a nie ich jakości. Domy budowane są przy pomocy szybkich technologii, przy użyciu słabych jakościowo materiałów. Najbardziej okazała jest elewacja frontowa często wykończona klinkiererem, natomiast pozostałe elewacje wykończone są gorszym materiałem, przeważnie tynkiem (fot. 2). Zaskakującym dla Polaka może być częste prowadzenie instalacji wodno-kanalizacyjnej na zewnątrz budynku po jego elewacji, prawdopodobnie ma to ułatwić budowanie, lecz w warunkach polskich przy mroźnych zimach jest to pomysł na szczęście nie do zaakceptowania. Inwestorzy indywidualni prawie nie funkcjonują w Irlandii, rynek budowlany jest zmonopolizowany przez duże firmy developerskie. W pogoni za zyskiem nowe osiedla budowane są według jednego powtarzalnego projektu, coraz częściej w technologii szkieletu drewnianego, mimo wilgotnego klimatu, a naczelnym celem jest szybka sprzedaż (fot. 3). W fizjonomii zabudowy zwraca uwagę jej zróżnicowanie. Jeden dominujący typ to domy z bardzo urozmaiconą elewacją z wykuszami, attykami, oknami o małym podziale (fot. 2) oraz wręcz minimalistyczne budynki, które mają wszystko co dom winien posiadać ale wizualnie niczym się nie wyróżniają (fot. 3).

Fot. 3. Osiedle takich samych domów, Irlandia. *Źródło*: PAPLINSKI A.T.

Fot. 4. Typowe budynki niemieckie, dach dwuspadowy kryty dachówką, Niemcy. *Źródło:* PAPLINSKI A.T.

W przypadku Irlandii należy mieć na uwadze, że więcej Irlandczyków mieszka poza granicami własnego kraju, a intensywne kontakty z kulturami innych państw mogą się ujawniać w preferowanych obecnie wzorcach kształtowania zabudowy mieszkaniowej.

3.3. Cechy charakterystyczne niemieckiej zabudowy mieszkaniowej

Historycznie Polska najbardziej związana jest z Niemcami, powszechnie uznawana jest tzw. niemiecka solidność w produkcji maszyn, samochodów itd. W przypadku budownictwa mieszkaniowego wydaje się, że Niemcy przywiązują wagę do ekologicznych i trwałych materiałów. Domy buduje się przeważnie z ceramiki poryzowanej, betonu komórkowego lub bloczków wapienno piaskowych. Wszystko po to aby dom był zdrowy i energooszczędny. Najczęściej budowane są domy o powierzchniach między 100 a 150 m^2 (państwo wspomaga budownictwo do 130m^2), na bardzo małych działkach między 200 a 600 m^2. Często budowane są domy z dodatkowym mieszkaniem, które przeznaczane jest na wynajem. Zakup działki w dużych miastach bywa większym wysiłkiem finansowym dla inwestora niż postawienie domu. Dlatego gminy prowadzą bardzo racjonalną gospodarkę gruntami, czasem wydzierżawiają działki kierując się potrzebą pozyskania mieszkańców o określonych zawodach np. nauczycieli, a czasem odsprzedają developerowi część działek w zamian za wykonanie pełnego uzbrojenia nowo powstającego osiedla. W Niemczech obowiązuje stałość planów przestrzennego zagospodarowania, w których określany jest obszar, na którym można budować, pozostałe obszary musza pozostać niezabudowane. Jest to racjonalne podejście z punktu widzenia ochrony terenów przed rozprzestrzenianiem się niekontrolowanej zabudowy oraz ze względu na wysokie koszty uzbrojenia przy rozproszonej zabudowie. Wśród zabudowy mieszkaniowej dominuje budownictwo jednorodzinne (ponad 90%) wznoszone prawie w 70% na samodzielnie zakupionych działkach, jednak w większości przypadków przez zorganizowane firmy budowlane. Popularne są również tzw. ”domy z paczki”, wszystko ma służyć obniżeniu kosztów i czasu budowy. W wyglądzie domów zwraca uwagę ich prostota, są to przeważnie budynki wznoszone na planie prostokąta z dachem dwuspadowym, często krytym dachówką, elewacje wykończone są najczęściej tynkiem (fot. 4). Również widać wyjątkową dbałość o estetykę otoczenia budynku, bowiem składowane śmieci, naruszenie powierzchni drogi lub chodnika podlega karze finansowej, która jest skrupulatnie egzekwowana. Wysokie ceny gruntów budowlanych w otoczeniu dużych miast powodują zwiększony ruch budowlany na terenach wsi położonych blisko zjazdu z autostrady nawet do 100km od miejsca pracy położonego przeważnie w dużym mieście.

4. Nowa zabudowa mieszkaniowa w Łodzi

W Łodzi będącej nadal drugim pod względem liczby ludności miastem Polski w pełni ujawniają się wszystkie aspekty związane z wprowadzaniem wzorców

kulturowych adoptowanych z innych państw świata. W nowej zabudowie mieszkaniowej widoczne są amerykańskie niskie bungalowy (fot. 5), proste w kształcie i ekonomiczne domy w stylu niemieckim (fot. 6), nowoczesne domy kostki z dużą ilością przeszkleń, kolorowe segmenty w stylu duńskim (fot. 7) oraz urozmaicone w wyglądzie zewnętrznym domy nadal nawiązujące do stylu dworkowego, ale z charakterystycznymi wykuszami w jadalniach i na dachach domów, przypominające styl preferowany w Irlandii (fot. 8). Porównanie zdjęć domów we wcześniej opisywanych państwach ze zdjęciami z Łodzi pokazuje, że trudno je rozdzielić co jest polskie, a co typowe dla innych państw. Ujednolicanie charakteru zabudowy może być powodem do dyskusji nad pozytywnymi i negatywnymi stronami tego zjawiska. Wydaje się, że nasza szlachecka tradycja w dworkowym charakterze zabudowy powinna być pielęgnowana, bowiem chyba właśnie ona będzie nas odróżniać od innych państw. Świadomość tą chyba mają już inwestorzy branży restauracyjnej i hotelarskiej, którzy budują przy drogach zajazdy wznoszone z nowoczesnych materiałów i w nowych technologiach, ale wizualnie przypominające dawne dwory kryte strzechą.

Fot. 5. Niska zabudowa typu bungalow, Łódź. *Źródło*: GROEGER L.

Fot. 6. Dom kształtem i wielkością odpowiadający typowej zabudowie niemieckiej, pokrycie klinkierem elewacji tylko od frontu – typowe dla budynków Irlandzkich, Łódź. *Źródło:* GROEGER L.

Fot. 7. Kolorowe segmenty w stylu duńskim, Łódź. *Źródło*: GROEGER L.

Fot. 8. Modyfikacja stylu dworkowego, Łódź. *Źródło:* GROEGER L.

Czynnik ekonomiczny zrewidował preferencje Polaków, wysokie koszty budowy doprowadziły do zmniejszenia preferowanej obecnie powierzchni domu. W latach 80-tych powszechnie budowano domy o powierzchni 300m², obecnie najbardziej poszukiwane są te od 100-150 m² . Tutaj wprost widać przenoszenie wzorców z innych rozwiniętych państw. Tradycyjny wielopokoleniowy dom wyraźnie zaczyna tracić na popularności w Polsce. Zaczynamy budować coraz częściej na sprzedaż i z myślą, że niekoniecznie będziemy mieszkać w tym domu do końca życia. Wydaje się, że najlepiej akceptowane są wzorce niemieckie, ujawniające się w przywiązywaniu wagi do sprawdzonych, ekologicznych i energooszczędnych materiałów. Również model pozyskania domu zbliża się do procesu charakterystycznego dla rozwiniętych państw gdzie większość inwestycji prowadzą firmy developerskie, a inwestor ogranicza się do podpisania umowy i zabezpieczenia środków, w dużej części z kredytu na budowę domu. Jednocześnie wyraźnie zaczął się skracać czas budowy domu.

W przypadku Łódź choćby wspomnienia wymaga typ budownictwa mieszkaniowego w postaci loftów, które przywędrowały do Łodzi z zagranicy i wyjątkowo dobrze są adoptowane w starej po fabrycznej zabudowie. O wyjątkowo szybkim przenoszeniu wzorców może świadczyć czas sprzedaży apartamentów w loftach kiedy to w ciągu 6 dni sprzedano 408 mieszkań po dość wygórowanej cenie jak na warunki łódzkie.

Ze względu na ograniczoną wielkość artykułu przedstawiono zabudowę jednorodzinną, która jest dominującym typem zabudowy w analizowanych krajach, jednocześnie jest to najbardziej pożądany przez ludność typ zabudowy. Ponieważ jest to najczęściej indywidualna inwestycja, więc najlepiej na tym przykładzie widać kulturowy wpływ globalizacji na kształtowanie współczesnej zabudowy mieszkaniowej.

5. Literatura

Bulletin of Housing Statistics for Europe and North America. 2006.
Murator nr 9/2004, 5/2005, 7/2005.
Rocznik Statystyki Międzynarodowej. 2003. GUS.
Statistisches Bundesamt Deutschland. www.destatis.de/p

THE CULTURAL ASPECTS OF GLOBALIZATION IN A NEW BUILT-UP AREA IN ŁÓDŹ

Lidia Groeger
Department of Space Economy and Spatial Planning
University of Łódź
e-mail: lidiag@geo.uni.lodz.pl

Key words: *globalization, built-up area, Łódź*

Summary

The globalization has already been known from the political and economical aspects. However, we are not allowed to forget about the cultural aspect which has appeared in forming a residential area.

The article presents the description of modern built-up area in Denmark, Germany and Ireland. It includes their characteristic features. It also shows some parts of built-up area which have been adopted to polish conditions, using the example of housing construction in Łódź.

III.5. ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI W PRAKTYCE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Małgorzata Rymarzak
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
e-mail: rymarzak@econ.uni.torun.pl

Słowa kluczowe: *zarządzanie nieruchomościami, outsourcing, spółka – córka,*

Streszczenie

Współczesne procesy globalizacji, dynamicznie rozwijająca się gospodarka, zmuszają przedsiębiorstwa do nowego spojrzenia na otoczenie. Jednostki gospodarcze coraz częściej stają przed koniecznością zmian, aby poprawić efektywność funkcjonowania organizacji, zapewnić jej rozwój i sukces rynkowy. Rosnąca świadomość właścicieli nieruchomości, że nie są w stanie udźwignąć rozszerzających się zadań, spowodowało, że część z przedsiębiorców zdecydowało się na powierzenie zagadnień związanych z obsługą obiektów firmom zewnętrznym lub utworzenie spółki– córki zarządzającej nieruchomościami.

Celem referatu jest prezentacja wybranych wyników badania (realizowanego w ramach części empirycznej przygotowywanej przez autorkę rozprawy doktorskiej i finansowanego przez Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu w ramach grantu promotorskiego UMK nr 404 – E), przeprowadzonego na przełomie września i listopada 2006 r. na temat „Zarządzanie nieruchomościami w praktyce polskich przedsiębiorstw".

Badaniem za pomocą kwestionariusza ankietowego objęto dwie grupy podmiotów: pięćset największych polskich przedsiębiorstw („Lista 500") według rankingu „Rzeczpospolitej" oraz sto siedem firm zarządzających nieruchomościami („Who is who in construction & property 2006").

Pierwszy kwestionariusz dotyczył czynników mających wpływ na decyzję o samodzielnym zarządzaniu przez firmy nieruchomościami, powierzeniu go specjalistycznej firmie zewnętrznej, bądź utworzeniu spółki - córki obsługującej nieruchomości. Drugi zaś miał na celu rozpoznanie skali świadczonych przez firmy zarządzające nieruchomościami usług oraz perspektyw ich rozwoju.

Uzyskane wyniki posłużyły między innymi do odpowiedzi na takie pytania jak: czym kierują się firmy w swoich wyborach sposobu zarządzania nieruchomościami? Jakie przedsiębiorstwa decydują się na wyprowadzenie zarządzania nieruchomościami na zewnątrz? Jaki rodzaj nieruchomości najczęściej jest obsługiwany przez firmy zewnętrzne?

1. Wprowadzenie

Współczesne procesy globalizacji, rozwijająca się gospodarka zmuszają przedsiębiorstwa do nowego spojrzenia na otoczenie. Jednostki gospodarcze, aby poprawić efektywność funkcjonowania organizacji, zapewnić jej rozwój i sukces rynkowy stają przed koniecznością wprowadzania zmian. Rosnąca świadomość właścicieli nieruchomości, że nie są w stanie udźwignąć rozszerzających się zadań, spowodowało, że część z przedsiębiorców zdecydowało się na powierzenie zagadnień związanych z obsługą obiektów firmom zewnętrznym lub utworzenie spółki – córki zarządzającej nieruchomościami. Podjęte przez autorkę badanie empiryczne, którego wybrane wyniki przedstawiono w niniejszym referacie miało na celu rozpoznanie rynku zarządzania nieruchomościami zarówno od strony popytowej jak i podażowej. Obejmowało dwa kwestionariusze[24] - pierwszy adresowany był do 500 największych polskich przedsiębiorstw pod względem wartości rynkowej według zestawienia „Rzeczpospolitej"[25] i miał na celu próbę identyfikacji czynników mających wpływ na decyzję o samodzielnym zarządzaniu przez firmy nieruchomościami, powierzeniu go specjalistycznej firmie zewnętrznej, bądź utworzeniu spółki - córki obsługującej nieruchomości. Drugi skierowany był do 107 podmiotów zarządzających nieruchomościami z katalogu Eurobuild Poland „Who is Who in Construction & Property 2006"[26] i miał na celu rozpoznanie skali świadczonych przez nie usług.

2. Wyniki badań ankietowych

2.1. Największe polskie przedsiębiorstwa według rankingu „Rzeczpospolitej"

Wyniki przeprowadzonego badania ankietowego wskazują, iż wbrew obiegowym opiniom powierzanie zarządzania nieruchomościami profesjonalnym firmom nie jest jeszcze w Polsce stosowane na szeroką skalę. Zaledwie 8,5% respondentów, którzy wzięli udział w badaniu zadeklarowało, iż zarządzanie nieruchomościami w ich imieniu sprawuje wyspecjalizowany podmiot, z czego u 6,8% od początku istnienia przedsiębiorstwa, a 1,7% ankietowanych zdecydowało się na outsourcing zarządzania nieruchomościami (wykres 1).

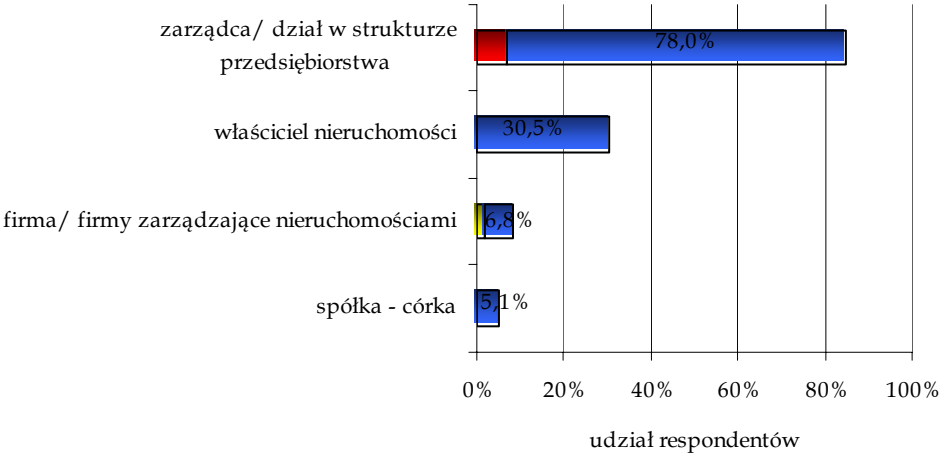
Ponad 84,8% badanych przedsiębiorstw posiadało dział czy zarządcę odpowiedzialnego za gospodarowanie nieruchomościami wewnątrz swojej struktury. Z czego 78,0% respondentów wskazało, że dział ten został utworzony od podstaw, a 6,8% włączyło go do struktury przedsiębiorstwa (wcześniej za

[24] Kwestionariusze badawcze wraz z listami przewodnimi zostały wysłane do przedsiębiorstw dwukrotnie. Pierwsza wysyłka miała miejsce pod koniec września, a druga na początku listopada 2006 roku. W efekcie podjętych działań uzyskano zwrotność ankiet na poziomie 13,2% w przypadku pierwszej grupy oraz 22,4% w przypadku przedsiębiorstw zarządzających nieruchomościami.

[25] Rzeczpospolita z dnia 26 kwietnia 2006 roku.

[26] Katalog zawierał informacje o 121 podmiotach, jednakże z powodu połączenia się niektórych przedsiębiorstw, likwidacji, udzielenia odpowiedzi przez centralę w imieniu całej grupy, a także pominięcia przedsiębiorstw, które posiadały swoje siedziby poza granicami Polski lista podmiotów objętych badaniem została ostatecznie zmniejszona do 107.

zarządzanie odpowiedzialne były inne podmioty gospodarcze). Jednocześnie ponad 30% respondentów oświadczyło, iż za zarządzanie nieruchomościami, do których nie posiadają praw własności odpowiedzialny był właściciel nieruchomości.



Uwaga: Objaśnienia i uwagi: odpowiedzi nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać więcej niż jednego odpowiedzialnego; kolorem czerwonym oznaczono insourcing, a kolorem żółtym outsourcing zarządzania nieruchomościami.

Wykres. 1. Odpowiedzialni za zarządzanie nieruchomościami. *Źródło*: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Badanie pozwoliło na identyfikację czynników przemawiających za outsourcingiem zarządzania nieruchomościami, a także dokonania ich hierarchizacji zgodnie z kryterium ważności[27]. Zdecydowanie najważniejsze według respondentów były czynniki wewnętrzne – związane z samym przedsiębiorstwem i prowadzoną działalnością. Należały do nich: struktura organizacyjna przedsiębiorstwa (ważność 0,65), rozproszona lokalizacja nieruchomości (0,40) oraz poziom kosztów obsługi nieruchomości wewnątrz przedsiębiorstwa (0,35). Może to oznaczać, że przedsiębiorstwa wyprowadzając na zewnątrz czynności zarządzania nieruchomościami miały na celu obniżenie kosztów poprzez między innymi zmniejszenie liczby komórek i stanowisk organizacyjnych, a w konsekwencji zmniejszenie liczby szczebli zarządzania.

[27] Przy opracowaniu pytań wymagających od respondentów hierarchizacji wariantów odpowiedzi zastosowano wskaźnik ważności odpowiadający rozwiązaniu zaproponowanemu przez profesorów: Włodzimierza Karaszewskiego i Stanisława Sudoła przyjmującego wartość od 0 do 1. Przy czym 0 oznacza najmniejszą, zaś 1 – największą ważność (KARASZEWSKI, SUDOŁ 1997).

Znacznie mniejsze znaczenie miały czynniki zewnętrzne, zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstwa takie jak: cena usług oferowana przez zewnętrznych dostawców (0,32), poziom jakości usług oferowany przez firmy zewnętrzne (0,22), elastyczność firm świadczących usługi (0,17), wielkość, rozwój i intensywność konkurencji na rynku usług (0,13) oraz inne takie jak: know – how zewnętrznych dostawców (0,04).

Warto w tym miejscu podkreślić, że firmy zarządzające nieruchomościami obsługiwały nieruchomości największych polskich przedsiębiorstw posiadających swoją siedzibę w województwie: śląskim, łódzkim i mazowieckim oraz reprezentujących sekcję: budownictwo, handel i naprawy, a także pośrednictwo finansowe.

Najliczniejsza grupa respondentów, która utrzymywała dział czy zarządcę w strukturze przedsiębiorstwa wskazywała, że najważniejszym czynnikiem, który miał na to wpływ był duży związek nieruchomości z podstawową działalnością (ważność 0,63). Kolejne miejsca zajęły takie czynniki jak: brak uzależnienia od zewnętrznego zarządcy (0,35), zagrożenie utraty poufnych informacji przedsiębiorstwa (0,29), wysokie ceny usług świadczonych przez zewnętrzne podmioty (0,24). Poza tym wskazano także na: konieczność kontroli i koordynacji pracy dostawców usług (0,20), obawę przed: obniżeniem jakości zarządzania (0,18) czy utratą doświadczenia, know – how zarządzania nieruchomościami wypracowanego w organizacji (0,18), redukcją zatrudnienia, koniecznością zwolnienia pracowników (0,10), a także brak możliwości zapewnienia zarządzania nieruchomościami przez zarządcę zewnętrznego (0,07).

Ponadto zarządzanie nieruchomościami wykonywane we własnym zakresie było jedyną formą stosowaną wśród podmiotów zatrudniających do 49 osób oraz umiejscowionych na terenie takich województw jak: kujawsko – pomorskiego, opolskiego, podkarpackiego, pomorskiego warmińsko – mazurskiego oraz zachodniopomorskiego.

Niektóre z badanych przedsiębiorstw utworzyły spółki – córki zarządzające nieruchomościami. Na tego rodzaju działanie wpływ miało szereg różnych czynników. Najistotniejszymi z nich jak podkreślali respondenci były: udział kosztów obsługi nieruchomości w kosztach operacyjnych (ważność 0,60), znaczenie nieruchomości dla działalności kluczowej przedsiębiorstwa (0,45), restrukturyzacja / struktura organizacyjna przedsiębiorstwa (0,43). Kolejnymi pod względem ważności były: posiadanie odpowiednich zasobów, know – how w przedsiębiorstwie (0,35), liczba / powierzchnia nieruchomości i zapotrzebowanie na ich obsługę (0,33), podatek VAT (0,15) oraz podatek dochodowy (0,12). Warto w tym miejsc wspomnieć, że spółki – córki odpowiedzialne za gospodarkę nieruchomościami zostały utworzone przez przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwie: dolnośląskim, małopolskim oraz mazowieckim. Ponadto przedsiębiorstwa te trudniły się: handlem i naprawami, transportem, gospodarką magazynową i łącznością oraz obsługą nieruchomości i firm, nauką.

Na uwagę zasługuje fakt, że 95,0% ankietowanych nie planowało żadnych zmian w zakresie formy zarządzania nieruchomościami. Ponadto jedynie 3,3% respondentów zamierzało włączyć zarządzanie nieruchomościami do swoich struktur, a 1,7% było w trakcie wydzielania działu ze struktury i powierzania go firmie zewnętrznej.

Badanie pozwoliło na identyfikację, w jaki sposób wykonywane były wybrane czynności zarządzania nieruchomościami w największych polskich przedsiębiorstwach. Analiza wykresu 2 potwierdza, że czynności podstawowe, takie jak usługi porządkowe, catering, ochrona, utrzymanie terenów zielonych itp. były najczęściej powierzane przez przedsiębiorstwa firmom zewnętrznym. Respondenci wykonywali głównie we własnym zakresie obsługę finansowo – księgową, zarządzanie najmem, obsługę prawną oraz zarządzanie mediami. Może to oznaczać, że działy odpowiedzialne za gospodarowanie nieruchomościami w przedsiębiorstwach składają się głównie ze specjalistów ekonomiczno – finansowych, którzy koncentrują się na samym zarządzaniu wartością nieruchomości, a także zarządzaniu najmem, budżetowaniu oraz obsłudze i rozliczeniach księgowo – finansowych nieruchomości.

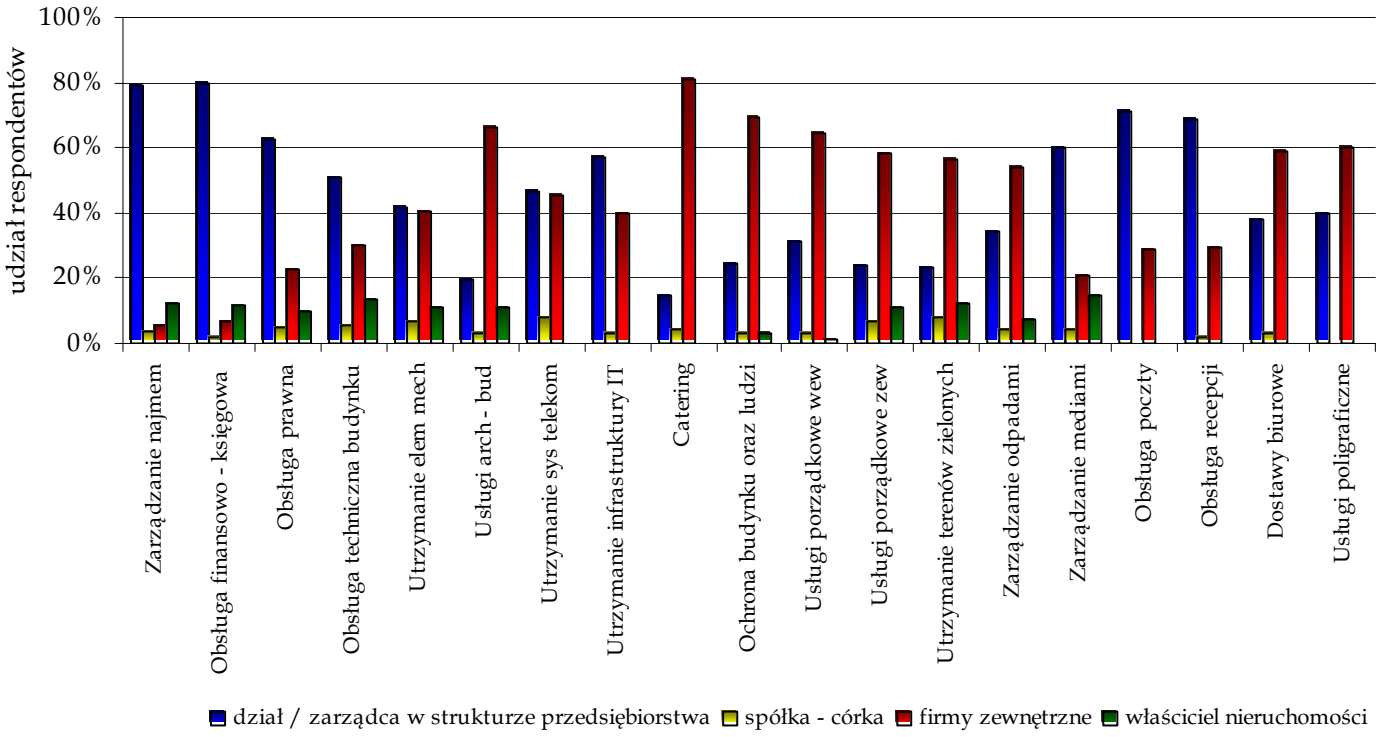
Spółki – córki zarządzające nieruchomościami oprócz obsługi poczty oraz usług poligraficznych świadczyły wszystkie usługi. W przypadku nieruchomości, które były wynajmowane większość z tych obowiązków przejmował właściciel nieruchomości.

2.2. Podmioty zarządzające nieruchomościami

Badanie skierowane do podmiotów zarządzających nieruchomościami pozwoliło między innymi na identyfikację usług świadczonych przez przedsiębiorstwa zarządzające nieruchomościami, a także dokonanie hierarchizacji (uszeregowania) usług pod względem ilości podpisanych umów (wykres 3).

Znaczna większość podmiotów, która wzięła udział w badaniu wskazywała, że świadczy takie usługi jak: zarządzanie najmem – 87,5% respondentów, obsługę techniczną budynku (83,3%), obsługę finansowo – księgową nieruchomości (70,8%), usługi porządkowe wewnętrzne (62,5%), ochronę i bezpieczeństwo budynku oraz ludzi (54,2%), usługi porządkowe zewnętrzne (54,2%) oraz zarządzanie mediami (54,2%). Obsługa prawna i obrót nieruchomościami były istotną (45,8%), ale nie najważniejszą usługą, podobnie jak usługi ogrodnicze (37,5%), obsługa recepcji (37,5%) oraz utrzymanie systemów telekomunikacyjnych (33,3%). Kolejne miejsce zajęły: utrzymanie elementów mechanicznych (29,2%) oraz utrzymanie infrastruktury IT (29,2%). 8,4% respondentów udzieliło odpowiedzi, że świadczy inne usługi. Wśród nich znalazły się takie jak: zarządzanie aktywami (4,2%) oraz doradztwo (4,2%).

Warty odnotowania jest fakt, że jedynie 36,4% objętych badaniem przedsiębiorstw poszerzyło w ostatnim roku wachlarz swoich usług. Najczęściej należały do nich takie usługi jak: administrowanie na zlecenie indywidualne, doradztwo, wycena nieruchomości oraz audyt i due diligence.



Objaśnienia i uwagi: odpowiedzi nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać więcej niż jedną czynność

Wykres. 2. Wybrane czynności zarządzania nieruchomościami według wykonującego. *Źródło*: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

Największą liczbę umów firmy zarządzające nieruchomościami zawarły o: zarządzanie najmem (ważność 0,84), obsługę techniczną budynku (0,79), obsługę finansowo – księgową (0,66), usługi porządkowe wewnętrzne (0,57) i zewnętrzne (0,48) oraz zarządzanie mediami (0,43). Poza tym wskazano także: obsługę prawną i obrót nieruchomościami (0,37), usługi ogrodnicze (0,32), utrzymanie systemów telekomunikacyjnych (0,30), obsługę recepcji (0,29), utrzymanie elementów mechanicznych (0,26), utrzymanie infrastruktury IT (0,22), zarządzanie odpadami i ich utylizacja (0,20).

Należy podkreślić, że jedynie 9,1% respondentów odnotowało spadek liczby podpisanych umów. Oznacza to, że 90,9% respondentów zwiększyło bądź utrzymało na dotychczasowym poziomie liczbę podpisanych umów.

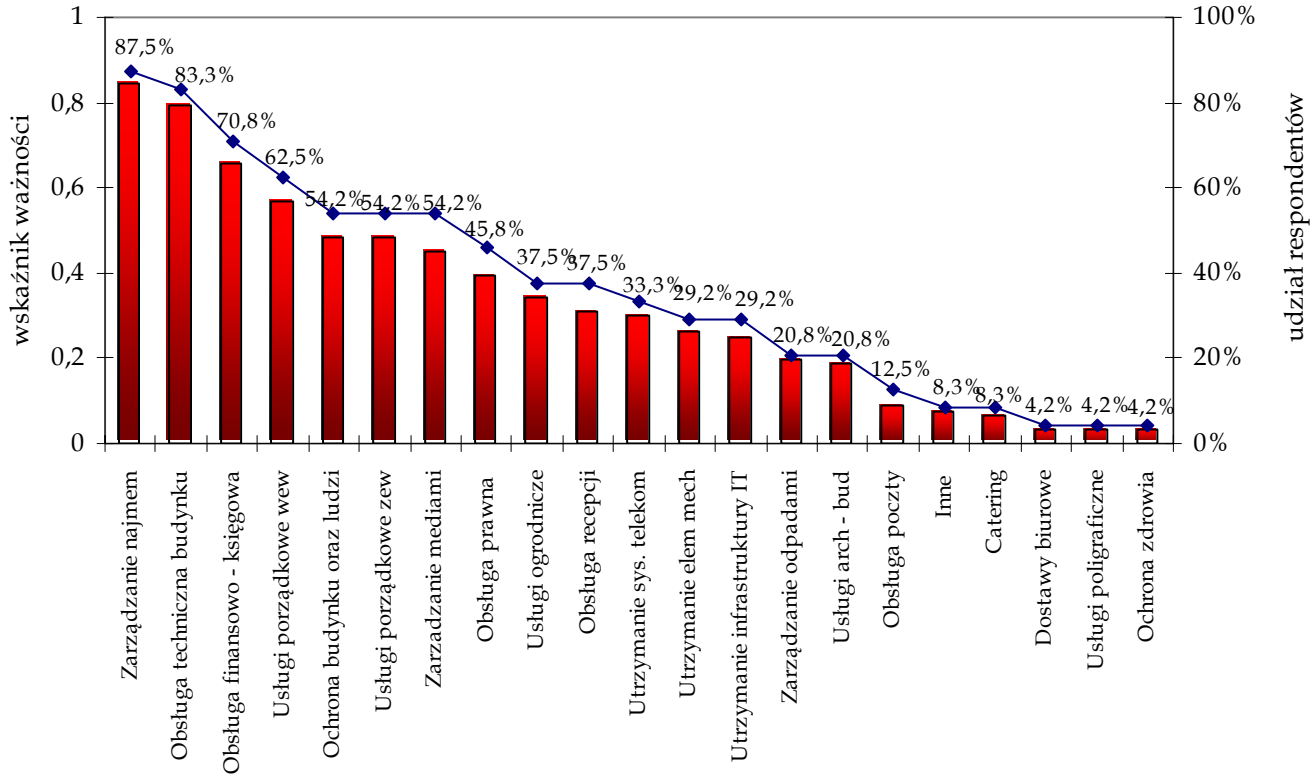
W porównaniu do roku poprzedniego w pierwszym półroczu 2006 r. powierzchnia obsługiwanych przez firmy zarządzające nieruchomościami budynków wzrosła o 15,5%. Należy jednak zwrócić uwagę, że podmioty te świadczyły głównie usługi dla budynków: handlowo – usługowych (44,7%) i biurowych (36,5%). Obsługa pozostałych nieruchomości takich jak: mieszkaniowe, logistyczno – magazynowe oraz przemysłowe i rekreacyjno – wypoczynkowe była zmarginalizowana. Co więcej żadne z badanych przedsiębiorstw nie wskazało, że przejęło nieruchomości specjalne a także rolne i leśne w zarząd. Tylko dwa przedsiębiorstwa deklarowały, że zarządzały w I półroczu 2006 r. nieruchomościami gruntowymi niezabudowanymi o łącznej powierzchni 75 hektarów.

Respondenci niniejszego badania wskazali, że kluczowi ich klienci prowadzą działalność w zakresie: obsługi nieruchomości i firm, handlu i napraw, pośrednictwa finansowego, budownictwa oraz pozostałej działalności usługowej. Te same sekcje reprezentowały największe polskie przedsiębiorstwa, które powierzały zarządzanie nieruchomościami firmom zewnętrznym w pierwszym etapie badania.

Na uwagę zasługuje fakt, że firmy zarządzające nieruchomościami, które wzięły udział w badaniu nie świadczyły usług podmiotom trudniącym się rolnictwem, łowiectwem i leśnictwem, rybactwem oraz górnictwem i kopalnictwem.

W I półroczu 2006 r. przedsiębiorstwa zarządzające nieruchomościami świadczyły usługi łącznie 357 przedsiębiorstwom. Wśród tych przedsiębiorstw 109 stanowiły podmioty duże (zatrudniające powyżej 249 pracowników), 90 – średnie, 93 – małe i 65 – mikroprzedsiębiorstwa.

Liczba obsługiwanych przedsiębiorstw w I półroczu 2006 r. była o 10,1% wyższa niż przed rokiem. Wzrost ten był wynikiem zwiększenia liczby obsługiwanych dużych podmiotów (o 10,1%), średnich (o 6,9%), małych (o 12,5%) oraz mikroprzedsiębiorstw (o 10,2%).



Objaśnienia i uwagi: odpowiedzi nie sumują się, do 100%, ponieważ respondenci mogli wskazać więcej niż jedną usługę.
Wykres. 3. Usługi świadczone przez firmy zarządzające nieruchomościami według liczby podpisanych umów. *Źródło*: opracowanie własne na podstawie wyników badania.

3. Wnioski

Wyniki podjętych badań ankietowych posłużyły rozpoznaniu rynku zarządzania nieruchomościami zarówno od strony popytowej jak i podażowej. Przeprowadzenie dwóch równoległych badań umożliwiło konfrontację odpowiedzi uzyskanych od największych polskich przedsiębiorstw z opiniami firm zarządzających nieruchomościami, a tym samym zobiektywizowanie zebranych informacji.

Wbrew obiegowym opiniom powierzanie zarządzania nieruchomościami profesjonalnym firmom nie jest jeszcze w Polsce stosowane na szeroka skalę. Większość podmiotów posiada dział czy zarządcę odpowiedzialnego za gospodarowanie nieruchomościami wewnątrz własnej struktury. Przy czym najczęściej zajmuje się on obsługą finansowo – księgową, zarządzaniem najmem, obsługą prawną, a podstawowe czynności takie jak usługi porządkowe, catering, ochrona, itp. zleca firmom zewnętrznym.

Informacje uzyskane w efekcie przeprowadzonych badań ankietowych dają podstawę do stwierdzenia, że na wybór formy zarządzania nieruchomościami wpływ mają głównie czynniki wewnętrzne. Przy czym na decyzję o outsourcingu zarządzania nieruchomościami dominujące znaczenie miały takie czynniki jak: struktura organizacyjna przedsiębiorstwa, lokalizacja nieruchomości, a także koszty. Z kolei na utworzenie spółki – córki największy wpływ wywarły: koszty, znaczenie nieruchomości dla działalności kluczowej a także struktura organizacyjna przedsiębiorstwa. Pozostawienie działu czy zarządcy wewnątrz struktury przedsiębiorstwa związane było z obawą przed wydzieleniem ze względu na duży związek nieruchomości z prowadzoną działalnością i możliwością uzależnienia od firm zewnętrznych jak i utratą poufnych informacji.

Stosunkowo niewielkie znaczenie największe polskie przedsiębiorstwa przypisywały czynnikom zewnętrznym – płynącym z otoczenia, takim jak: cena usług oferowana przez firmy zewnętrzne czy znikoma podaż usług zarządzania nieruchomościami przemysłowymi (tzw. facility management).

Przedsiębiorstwa, które zdecydowały się na zawarcie umowy o zarządzanie nieruchomościami reprezentowały głównie sekcję: budownictwo, handel i naprawy, a także pośrednictwo finansowe. Ponadto warto zauważyć, że powierzane budynki miały przeznaczenie biurowe lub handlowo – usługowe, w których obsłudze nota bene najczęściej specjalizują się firmy zarządzające nieruchomościami. Świadczyć to może o tym, że przedsiębiorcy są bardziej skłonni do powierzania firmom zewnętrznym nieruchomości, które stanowią wizytówkę firmy i nierzadko wymagają utrzymania jednolitego standardu.

Podsumowując należy jednak podkreślić, że pomimo uzyskanej zwrotności kwestionariuszy badawczych zarówno w przypadku jednej jak i drugiej grupy respondentów, dającej możliwość uogólniania uzyskanych wyników na całą badaną zbiorowość, wyniki niniejszego badania mają wartość poznawczą i informacyjną. Wynika to głównie z faktu, że udział w pierwszym etapie wzięły

przede wszystkim przedsiębiorstwa produkcyjne, posiadające nieruchomości przemysłowe.

4. Literatura

KARASZEWSKI W., SUDOŁ S. 1997. Empirical Research on the process of Transformation in the period of 1990 – 1995. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 17-18.

ZARZĄDCY NIERUCHOMOŚCI. W: Who is Who In Construction & Property 2006, Eurobuild Poland, Warszawa, s. 66 - 73.

*****

REAL ESTATE MANAGEMENT IN POLISH COMPANIES

Małgorzata Rymarzak
Department of Investment and Immovables
Nicolaus Copernicus University
rymarzak@econ.uni.torun.pl

Key words: *property management, outsourcing,*

Abstract

The present globalization processes and developing economy forces companies to look at their environment in a new way. Economic units face the necessity of changes in order to improve performance effectiveness of organization, ensure its development and market success. Due to increasing awareness of real estate owners concerning their inability to fulfill growing range of tasks, a part of businessmen decided to entrust the issues connected with the maintenance of facilities to external companies or to set up daughter-companies managing the real-estates. The purpose of the empirical research conducted by the author was to study the demand and supply sides of the real-estate management market. The results are presented in the present paper. Two questionnaires were used for research purposes - the first one was directed to the 500 biggest Polish companies according to their market value presented in "Rzeczpospolita" and was aimed at identification of factors influencing their decisions on managing real estates by themselves, entrusting management issues to specialized external companies or establishing daughter-companies to administer the real-estates. The second questionnaire was directed to 107 real-estate managing entities included in the catalogue Eurobuild Poland „Who is Who in Construction & Property 2006" and its objective was to determine the scale of service provided by these entities.

III.6. WPŁYW GLOBALIZACJI NA ZMIANĘ STRATEGII ZARZĄDZANIA NIERUCHOMOŚCIAMI W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Paweł Nowacki
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu
email: pawel.nowacki@emax.pl

Słowa kluczowe: *globalizacja, nowa gospodarka, procesy pomocnicze w przedsiębiorstwach, struktura kapitałowa przedsiębiorstw, outsorsing, maitenance, facility management, zarządzanie nieruchomościami w przedsiębiorstwie*

Streszczenie

1. Przedsiębiorstwa starej i nowej ekonomii. „Stara ekonomia" docenia analizowanie faktów z przeszłości firmy. W strukturze organizacyjnej firm zawierano wszelkie funkcje zasadnicze i pomocnicze. Pracowników traktowano jako zasoby. Obecnie „nowa ekonomia" spogląda w przyszłość firmy. Dla funkcji pomocniczych – proponuje outsourcing, uczy traktować pracowników, jako aktywa firmy. „Nowa ekonomia" pojmowana jest jako zespół nowych metod gospodarczych, obejmujący zarówno przedsięwzięcia opierające się o całkiem nowe koncepcje, jak i tradycyjne przedsięwzięcia, wzbogacone o mechanizmy elektronicznego obiegu informacji. Na „ nową ekonomię „ składają się cztery główne czynniki. Pierwszym są wspomniane technologie teleinformatyczne, drugim jest globalizacja procesów ekonomicznych, kolejnym zaś dobrze znane procesy tradycyjnej ekonomii oraz innowacyjne instrumenty finansowe. Właśnie interakcja między wymienionymi czynnikami stanowi o elementach, które tworzą nowy ład gospodarczy. Konieczne jest całościowe spojrzenie na oddziaływanie najnowszej techniki na gospodarkę i życie codzienne. Przeobrażeniu ulegają nie tylko modele biznesowe, ale także relacje społeczne, polityczne, procesy produkcji, komunikowania się, przetwarzania danych.
2. Zarządzanie procesami pomocniczymi w nowoczesnych przedsiębiorstwach. W zarządzaniu zwraca się uwagę na procesy, które bezpośrednio przyczyniają się do powstania produktu i dochodów końcowych oraz takie, które mają znaczenie procesów wspomagających te pierwsze. Prowadzi to do podziału procesów na kluczowe i wspierające oraz pozwala na uchwycenie możliwości przekazania na zewnątrz procesów wspierających. Problematyka zarządzania procesami pomocniczymi zyskała już w praktyce gospodarczej status samodzielnej gałęzi zarządzania, z którą wiążemy takie terminy jak maintenance i outsourcing. Skupia ona najnowocześniejsze tendencje w zakresie zarządzania złożonymi systemami produkcyjnymi i przenosi je do innych obszarów wykorzystując procesy koorporacyjne czy outsourcingowe. Jest również praktyką coraz coraz szerzej

stosowaną w gospodarowaniu nieruchomościami, zwłaszcza, kiedy wykorzystywane są nowoczesne systemy techniczne. Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstwa w rozumieniu praktyk facility management (f m) dotyczy tych części procesów pomocniczych, które zapewniają pożądany lub wymagany poziom jakości, funkcjonalności, bhp i estetyki, kosztów (łącznie z kosztami ryzyka) oraz ergonomii. Są one bezpośrednio zorientowane na właścicieli nieruchomości oraz użytkowników–klientów.

3. Praktyki facility management jako odpowiedź na potrzeby przedsiębiorstw w zakresie zarządzania gospodarką nieruchomościami. Facility management (fm) odnosi się do zarządzania procesami pomocniczymi związanymi z nieruchomościami użytkowanymi przez przedsiębiorstwo. Tradycyjne budynkiem nie obejmuje swoim zakresem tych wszystkich działań, które ujmuje fm. Dla fm nieruchomość jest nie tylko strukturą budowlaną, ale przede wszystkim narzędziem biznesu, wpływającym na strukturę przedsiębiorstwa. Idea fm opiera się w szczególności na analizie zjawiska „ korzyści skali „ opartego na współczesnych tendencjach do wzrostu skali i zasięg (globalizacji) działalności przedsiębiorstw. Sprzyja jej także teoria kosztów transakcyjnych, wskazując na ekonomiczne przesłanki outsourcingu.

1. Przedsiębiorstwa starej i nowej gospodarki

Analizując pogłębiające się procesy globalizacji gospodarki światowej a w ich konsekwencji powstanie nowych procesów gospodarczych można postawić pytanie jak te zmiany oddziaływują na przedsiębiorstwo, a co szczególności interesuje autora, na zarządzanie nieruchomościami firmy? Szukając odpowiedzi na tak postawione pytanie autor prowadzi od kilku lat badania polskich przedsiębiorstw (głównie spółki giełdowe)w formie ankiet, wywiadów z zarządami i analiz rocznych sprawozdań finansowych . Cennym wsparciem są także studia literaturowe.

Według Kenichi Ohame, jednego ze współczesnych guru zarządzania, często cytowanego przez największe światowe tytuły, na tzw. Nową Gospodarkę składają się cztery główne czynniki. Pierwszym są wspomniane technologie teleinformatyczne, drugim jest globalizacja procesów ekonomicznych, kolejnym zaś dobrze znane procesy tradycyjnej ekonomii oraz innowacyjne instrumenty finansowe. Właśnie interakcja między wymienionymi czynnikami stanowi o elementach, które tworzą nowy ład gospodarczy [1].

Podstawową rolę w nowym ładzie gospodarczym odgrywa technologia, internet oraz nowe, odważne spółki. Na drugim biegunie pozostają beneficjenci przemysłu, którzy obawiają się zmienić kierunek, którym podążają, z obawy przed utratą zysków.

[1] Teluk T. „Anatomia kryzysu" Modern Marketing 07/01, www.modernmarketing.pl

Nowy model gospodarki, jaki się obecnie wyłania można scharakteryzować nie tylko za pomocą opisu najistotniejszych zjawisk, lecz także charakteryzując podmioty w nim uczestniczące. Są to przedsiębiorstwa o nieznanych dotychczas w ekonomii cechach: wartość ich majątku materialnego jest niewielka w stosunku do ogółu kapitału, jakim dysponują, nastąpiło w nich swego rodzaju odkrycie wiedzy jako autonomicznego czynnika produkcji. Wiedza obecnie jest podstawowym nakładem potrzebnym do innowacji i rozwoju gospodarczego.

Aktywa niematerialne, jak znaki firmowe, klienci, własność intelektualna oraz zasoby ludzkie stanowią o wartości i są uwzględniane w procesie decyzyjnym. Alianse z zewnętrznymi partnerami oraz formy outsourcingu są kształtowane w taki sposób, by wykorzystywać nowe możliwości handlu przez Internet. Powstają zatem charakterystyczne dla przemysłu wertykalne wspólnoty interesów, które sprzyjają efektywnemu działaniu łańcucha dostaw, tak jak ma to miejsce w branży motoryzacyjnej, w przemyśle chemicznym itp. Pomiędzy branżami konstytuują się natomiast funkcjonalne - horyzontalne - wspólnoty interesów w formie usług w obszarze zasobów ludzkich, technologii informatycznej, zaopatrzenia czy np. zarządzanie nieruchomościami. Jakie są konsekwencje tych działań dla przedsiębiorstwa? Procesy biznesowe takie jak: „marketing i sprzedaż" „produkcja", „logistyka i usługi", mogą zostać oddzielone od podstawowej koncepcji biznesu i potraktowane jako procesy pomocnicze.

Źródłem przewagi konkurencyjnej jest znak towarowy, kapitał intelektualny, „interfejs" produktu czy też obszar relacji z klientem. Aby realizować strategię tworzenia wartości, przedsiębiorstwo dąży do integracji działań - procesów zarządzania majątkiem oraz wzrostu wartości firmy.

Przedsiębiorstwa starej ekonomii inwestowały w aktywa trwałe takie, jak: fabryki, sieci dystrybucji, budynki biurowe oraz infrastrukturę telekomunikacyjną. Zrozumiałe jest, że działania firmy były zorientowane na osiąganie wyższego zwrotu z kapitału i z inwestycji, poprawę wielkości EBITDA i majątku oraz podejmowanie inwestycji o zyskach przewyższających koszt zaangażowanego kapitału.

Przedsiębiorstwa natomiast były zorientowane na skrócenie czasu reakcji na zmiany rynkowe, odpowiedzialność wobec klientów, zarządzanie zapasami i logistycznym łańcuchem dostaw.

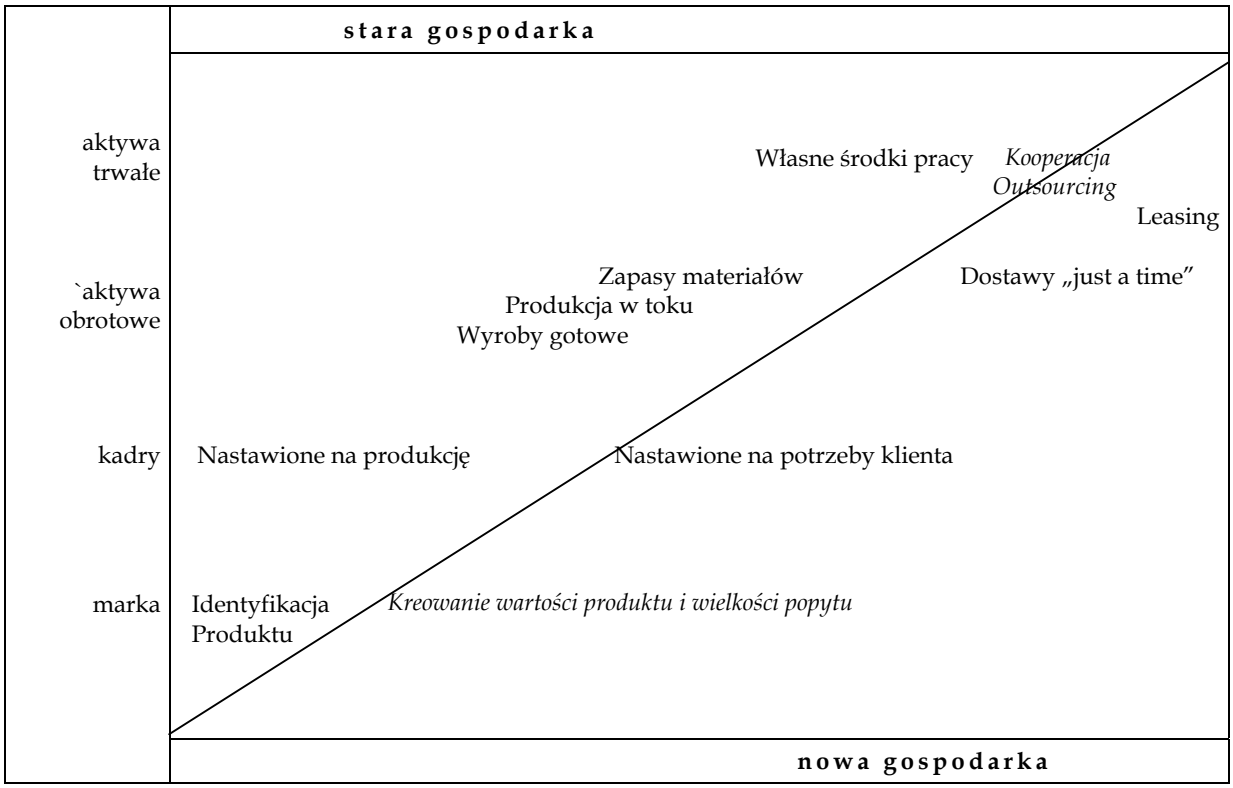
Najnowsze tendencje skupiają się na przepływach gotówkowych. W rozwijającej się Nowej Gospodarce wartość przedsiębiorstwa jest coraz ściślej związana z wartościami niematerialnymi, a nie z majątkiem trwałym. (zob. tab. 1) Badania wykazały, że obecnie ponad 78% wartości rynkowej przedsiębiorstw znajdujących się w rankingu S&P500 pochodzi z wartości niematerialnych[2].

[2] Read C. I inni „ eCFO. Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery" IFC PRESS 2004, s. 21

Przedsiębiorstwa Nowej Gospodarki gruntowanie utrwaliły ten trend, wiążąc więcej kapitału w znakach towarowych i ludziach, niż w kapitale obrotowym i trwałym.

Tabela 1

Zmiany w strukturze kapitałowej przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie C.Read i inni "eCFO Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery", IFC PRESS 2004, s. 2

Gospodarki rynkowe rozwijają się w kierunku nowej gospodarki opartej głównie na usługach. W tych warunkach nieruchomości stają się ważnym aktywem majątkowym, jeśli chodzi o ich miejsce w strukturze aktywów przedsiębiorstw, tym samym będzie nabierała coraz większej wagi sprawność zarządzania tymi aktywami. Wzrost znaczenia nieruchomości w gospodarce przedsiębiorstw powoduje oczywiście rosnące nakłady przeznaczane na ich utrzymanie, a także nakłady inwestycyjne. Mamy zatem do czynienia z ewolucją zarządzania nieruchomościami w przedsiębiorstwach wraz ze zmianami w ich zastosowaniu i zmianami w zastosowaniu ich wyposażenia techniczno-technologicznego oraz wzrostem złożoności utrzymania obiektów i urządzeń. Wzrost złożoności następuje wskutek zmian technologicznych w budownictwie i konstrukcji urządzeń stanowiących wyposażenie obiektów oraz

dążenia do coraz lepszego rozpoznania potrzeb użytkowników i ich zaspokajania. Także przeobrażenia dotyczące przeznaczenia budynków i budowli, ich powierzchni użytkowej, architektury, konstrukcji, elementów wykończeniowych i wyposażenia oraz dostosowanie nieruchomości do nowych warunków panujących na rynku nieruchomości i w przestrzeni urbanistycznej komplikują problematykę zarządzania nieruchomościami. Bardzo ważnym czynnikiem zmian oczekiwań właścicieli i inwestorów jest coraz większe zainteresowanie wzrostem dochodów kapitałowych z inwestycji w nieruchomości oraz ich wartości kapitałowej, a także zarządzaniem ryzykiem finansowym. Na tle tej ewolucji zaznacza się wyraźnie odchodzenie od wąskiego podejścia do zarządzania nieruchomością jako zarządzania budynkiem czy środkiem trwałym w kierunku zarządzania wartością.

2. Zarządzanie procesami pomocniczymi w nowoczesnych przedsiębiorstwach

W zarządzaniu zwraca się uwagę na procesy, które bezpośrednio przyczyniają się do powstania produktu i dochodów końcowych oraz na takie, które mają znaczenie procesów wspomagających te pierwsze.[3] Prowadzi to do podziału procesów na kluczowe i wspierające oraz pozwala na uchwycenie możliwości przekazania na zewnątrz procesów wspierających. Problematyka zarządzania procesami pomocniczymi zyskała już w praktyce gospodarczej status samodzielnej gałęzi zarządzania, z którą wiążemy takie terminy jak m*aintenance i outsourcing. S*kupia ona najnowocześniejsze tendencje w zakresie zarządzania złożonymi systemami produkcyjnymi i przenosi je do innych obszarów biznesu wykorzystując procesy kooperacyjne czy outsourcingowe. Jest również praktyką coraz szerzej stosowaną w gospodarowaniu nieruchomościami, zwłaszcza kiedy wykorzystywane są nowoczesne systemy techniczne.

Maintenance widziany w miarę szeroko będzie się odnosić do kilku głównych aktywności:

- utrzymania niezawodności urządzeń linii produkcyjnych, systemów technicznych,
  i teleinformatycznych,
- upgreate uprzednio wdrożonych systemów,
- kompleksowego utrzymania systemów,
- funkcjonowania zintegrowanych systemów usług serwisowych i remontowych,
- rozwiązywania organizacyjnych i wdrożeniowych problemów maintenance.

Nowoczesne przedsiębiorstwa skupiają się na realizacji celów, podyktowanych dążeniem do uzyskiwania wysokiej efektywności i jakości działania. Sprzyja to wyłączaniu tradycyjnych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa z jego organizacji na rzecz tzw. *outsourcingu,* czyli zlecania obsługi organizacji na zewnątrz firmy. Firma wyłącza funkcje, które nie uczestniczą w procesach podstawowych, a

[3] Pod pojęciem produktów i dochodów końcowych autor ma na myśli dobra i usługi będące końcowym rezultatem procesów wytwórczych w przedsiębiorstwie i sprzedaży na rynku w celu uzyskania dochodu.

wchodzą w skład procesów pomocniczych. Przedsiębiorstwo koncentrujące się na procesach podstawowych jest obsługiwane przez firmy usługowe zajmujące się dostarczaniem usług w zakresie procesów pomocniczych –W obrębie jednego budynku może zatem funkcjonować przedsiębiorstwo, skupiające się na działaniach bezpośrednio prowadzących do realizacji jego celów biznesowych i wiele firm wspierających jego działalność. W tej sytuacji projektanci mają do czynienia z więcej niż jedną organizacją w obiekcie. Oczywiście organizacje obsługujące nie mogą mieć decydującego wpływu na sposób zaprojektowania budynku, przede wszystkim dlatego, że mogą być wymieniane przez zleceniodawcę będącego głównym użytkownikiem budynku. Należy przeprowadzić badania potrzeb firm wspierających, jednak sposób uwzględnienia ich w projekcie zależy od zasad działania przedsiębiorstwa zlecającego.

Zarządzanie nieruchomościami przedsiębiorstwa w rozumieniu praktyk facility management (fm) dotyczy tych części procesów pomocniczych, które zapewniają pożądany lub wymagany poziom jakości, funkcjonalności, bhp i estetyki, zmniejszenie kosztów (łącznie z kosztami ryzyka) oraz ergonomii. Są one bezpośrednio zorientowane na właścicieli nieruchomości oraz użytkowników - klientów. Jak już wcześniej zauważono możemy mówić o zarządzaniu udogodnieniami. Udogodnienia te dzielimy na udogodnienia fizyczne (urządzenia techniczne, rozkład przestrzenny obiektu, cechy jakościowe) oraz usługi i świadczenia będące autonomiczną działalnością wspierającą użytkowników nieruchomości.

Zarządzanie i eksploatacja nieruchomości w koncepcji fm postrzegana jest jako proces pomocniczy. Oznacza to zastosowanie podejścia procesowego do nieruchomości. Podejście procesowe w odniesieniu do nieruchomości staje się możliwe, kiedy przesuniemy akcent z werbalnie ujmowanej nieruchomości jako substancji materialnej na udogodnienia, których nieruchomość jest nośnikiem. Ta zasadnicza zmiana wpływa na efektywne gospodarowanie nieruchomościami i polega w gruncie rzeczy na analizie równowagi popytu i podaży, co pozwola budować plany zarządzania nieruchomością. Analiza popytu i podaży dotyczy nie tylko nieruchomości w sensie powierzchni będących przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży czy najmu, lecz szerokiego wachlarza udogodnień, których nośnikiem jest sama nieruchomość.

Nieruchomości z reguły są jednym z głównych zasobów rzeczowych firm, których dostosowanie do popytu rynkowego jest podstawowym warunkiem ich efektywnego wykorzystania. Użytkowanie nieruchomości należy traktować jako istotny składnik strategii przedsiębiorstwa użytkownika. Nawet jeśli firma nie jest właścicielem użytkowanych przez siebie przestrzeni, i korzysta z najmu, leasingu lub jakiejś formy mieszanej własności i najmu, użytkowane nieruchomości traktuje się jako zasoby firmy. Powinny one być podporządkowane realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa, dostosowane do optymalnej struktury kapitałowej firmy, a także objęte troską o utrzymanie i wzrost ich wartości. W tym świetle strategia zarządzania nieruchomościami powinna być częścią strategii firmy. Ważne jest, by powiązać strategię firmy z decyzjami operacyjnym dotyczącymi udogodnień. Należy

bezwzględnie podkreślić konieczność zainteresowania facility management zjawiskami zachodzącymi na rynkach nieruchomości. Uwaga ta jest potrzebna dlatego, iż typowe podejście do zarządzania nieruchomościami w przedsiębiorstwie nie odnosi się wprost do rynku nieruchomości. W przedsiębiorstwach rola zarządcy nieruchomości lub administratora bardzo często sprowadza się tylko do dbałości o zachowanie substancji i zapewnienie korzystnych warunków eksploatacji dla użytkowników.

3. Praktyki facility management jako odpowiedź na potrzeby przedsiębiorstw w zakresie zarządzania gospodarką nieruchomościami

Przyszłe cele i zamierzenia każdej organizacji, ale także i przedsięwzięcia, formułowane są najczęściej w postaci określonej misji i wizji – odnosi się to także do przedsiębiorstwa. Formułując misję i wizję należy mieć świadomość, że jednak chodzi o coś więcej niż tylko ukazanie wytycznych dla przyszłej działalności. Określa się także czynniki integrujące różne cele i działania, wskazując tym samym specyfikę jakiegoś obszaru działalności. W odniesieniu do działalności facility management można zdaniem autora, formułować ogólne standardy i oczekiwania, które ułatwiają i promują wzrost wydajności pracy w przedsiębiorstwie. Misję facility management postrzega się jako utrzymywanie nieruchomości i ich wyposażenia oraz dostarczanie usług pomocniczych zgodnie z wymaganymi standardami oraz oczekiwaniami właścicieli i użytkowników, przy minimalnym poziomie ryzyka utraty skuteczności i bezpieczeństwa. Stosować przy tym należy aktywną kontrolę finansową i zarządzanie zasobami oraz podtrzymywać gotowość do zmian.

Z językowego, semantycznego punktu widzenia termin facility management można przetłumaczyć na język polski wyjaśniając znaczenie każdego ze słów osobno:

Facility - układ fizyczny służący określonemu celowi, a także udogodnienie, ułatwienie, zdolność, łatwość, w wyżej wymienionym znaczeniu to coś, co sprzyja wygodzie, łatwemu przeprowadzeniu czynności i działań, w tym kierowania.

We współczesnym rozumieniu pojęcie *facility* odnosi się przede wszystkim do środowiska zabudowanego [4] *(*ang. *built environment)* i wiąże najczęściej z:

- samym budynkiem jako całością,
- budynkiem wraz z działką i otaczającym środowiskiem,
- z wyposażeniem zainstalowanym wewnątrz budynku,
- obiektem budowlanym, który nie jest budynkiem a jest budowlą, jak most, droga itp.

[4] Zabudowane środowisko jest to zdaniem autora, sztucznym otoczeniem materialnym człowieka wytworzonym przez niego wskutek realizacji procesów budowlanych. Jest to oczywiście środowisko przeciwstawne do środowiska naturalnego. Niektórzy autorzy używają w kontekście FM określenia zbudowane środowisko, zob. np. *J. Faron,* Jakość środowiska zbudowanego, Politechnika Śląska, Gliwice 1999

Management – to po prostu zarządzanie, co już nie wywołuje trudności interpretacyjnych.

W praktyce działalność fm sprowadza się do skupienia wysiłku na trzech elementach: jakości, wartości i ryzyku, przy uwzględnieniu istniejących warunków organizacyjnych czy ekonomicznych i norm prawnych. Przeglądając literaturę odnoszącą się do problematyki fm można przytoczyć różne podejścia definicyjne. Ale przyjrzyjmy się bliżej definicji wg IFMA[5]: „Facility management jest praktyczną koordynacją fizycznych miejsc pracy z ludźmi oraz funkcjonowaniem organizacji. Integruje zasady administrowania biznesem, architekturą i utrzymaniem obiektów technicznych".

Definicja facility management wg IFMA, akcentuje zagadnienie koordynacji miejsc pracy z ludźmi i funkcjonowaniem organizacji, a także podkreśla znaczenie integracji administrowania biznesem, architekturą i utrzymaniem obiektów technicznych. Najwyraźniej autorzy tej definicji wskazują na koordynacyjne i integracyjne znaczenie fm. Poszczególne obszary działania fm, są w większości obszarami znanymi z dotychczasowej praktyki gospodarczej, jednak w podejściu tradycyjnym do zarządzania nieruchomościami są one słabo zintegrowane i świadczone były osobno przez różne podmioty. Innowacyjnością fm jest przejście do integracji. Integracja dotyczy nie tylko koordynacji osób, urządzeń i procesów, ale jest to także proces scalania funkcji realizacyjnych. Skutkiem jest zacieranie się granic pomiędzy specjalizacjami.

Należy podkreślić, iż tradycyjne zarządzanie budynkiem nie obejmuje swoim zakresem tych wszystkich działań, które ujmuje *facility management*. Dla fm budynek jest nie tylko strukturą budowlaną, ale przede wszystkim narzędziem biznesu, wpływającym na strategie działania przedsiębiorstwa.

Zastosowanie fm cechuje rozszerzone spektrum zagadnień związanych z gospodarowaniem nieruchomościami. Znajdują się w nim nie tylko kwestie zarządzania budynkiem, ale przede wszystkim szeroki zakres zewnętrznych uwarunkowań mających wpływ na zarządzanie strategiczne i operacyjne przedsiębiorstwem. Należy zwrócić uwagę na rozróżnienie zarządzania nieruchomościami na poziomie: strategicznym oraz operacyjnym, a także na odmienne podejście do zarządzania obiektem budowlanym jako strukturą budowlaną oraz do zarządzania jego techniką, wyposażeniem technologicznym, stanowiącym obecnie główny obszar zastosowań nowoczesnych metod i technik zarządczych.

Facility management jest praktyką integracji: operacyjnych zagadnień dotyczących utrzymania obiektów i urządzeń, usług administracyjnych, gospodarowania przestrzenią i architektury, gospodarki nieruchomościami, zarządzania finansowego, troski o bezpieczeństwo, zdrowie i ochronę środowiska. Postrzegamy dziś praktykę fm jako nowoczesną dziedzinę biznesu jednoczącą szereg

[5] IFMA – International Facility Management Association

rodzajów aktywności gospodarczej, wcześniej funkcjonujących w oderwaniu od siebie. Te różne rodzaje działalności mają jeden wspólny mianownik, jakim jest pomocniczy charakter we wspomaganiu określonej działalności podstawowej przedsiębiorstwa. Facility management jest zatem działalnością ukierunkowaną na wzrost efektywności procesów, które uznawane są za podstawowe w przedsiębiorstwie. Inspiracją do wspomnianej integracji jest dynamiczny rozwój technologii, w tym aplikacji informatycznych i telekomunikacyjnych oraz przewartościowania zachodzące we współczesnych przedsiębiorstwach Nowej Gospodarki. Celem zarządzania nieruchomościami nie jest już utrzymanie nieruchomości w niepogorszonym stanie, lecz wsparcie procesów podstawowych. Usługi świadczone przez facility managera użytkownikom nieruchomości prowadzą więc do tego, aby wspomaganie procesów podstawowych użytkowników było zgodne z ich potrzebami. Powinno to przyczyniać się pośrednio do wzrostu korzyści z tych procesów. Wielość tych usług, a także konieczność ich wytwarzania i dostosowywania do potrzeb procesów podstawowych użytkowników uzasadniają prowadzenie analizy wspomnianych potrzeb i tworzenie najbardziej atrakcyjnych usług wspomagających działalność podstawową użytkowników. Wykonywane przez facility managera usługi na rzecz użytkowników można w kontekście powyższych uwag nazwać udogodnieniami. Idąc dalej tym tokiem myślenia stwierdzamy, iż nowoczesne zarządzanie nieruchomościami polega przede wszystkim na wytwarzaniu udogodnień.

Facility management obejmuje rozliczne sfery działalności, ale dwie z nich są zasadnicze: gospodarowanie nieruchomościami oraz w ramach zarządzania podstawowymi procesami wytwórczymi - zarządzanie działalnością wspomagającą podstawowe procesy wytwórcze i zorientowaną na funkcjonowanie obiektów i urządzeń wytwórczych.

Rola fm w gospodarowaniu nieruchomościami dotyczy trzech podstawowych obszarów problemowych [6]:

- jakości - określanej jako dążenie do ciągłych udoskonaleń i poprawy standardów operacyjnych w odniesieniu do usług pomocniczych,
- wartości - wyrażanej jako podnoszenie, a przynajmniej utrzymanie wartości obiektów i urządzeń lub ich udziału w zwiększaniu wydajności pracy i ich wkładu do wzrostu wartości produkcji podstawowej,
- ryzyka - rozumianego jako kontrola niezawodności, bezpieczeństwa obiektów, urządzeń oraz ich użytkowników, kontrola kosztów ryzyka itp.

Jeżeli te trzy filary gospodarki nieruchomościami jakość, wartość i ryzyko będziemy widzieć, jako wzajemnie się przenikające i uzupełniające obszary problemowe, to powstaje środowisko, w którym można a wręcz należy szukać racjonalizacji kosztów i to bez konieczności ograniczania zakresu udogodnień czy

[6] Williams B., red. Facilities Economics, Incorporating "Premises Audits", Building Economics Bureau, London 1996

pogorszenia ich jakości. Oszczędności bowiem w koncepcji fm nie są rozumiane jako rezygnacja z całości lub pewnego poziomu świadczeń udostępnianych użytkownikowi obiektu. Często zachodzi odwrotna sytuacja - zakłada się możliwość podwyższenia jakości udogodnień z jednoczesnym obniżeniem kosztów eksploatacyjnych. W praktyce gospodarczej bardzo często te dwie tendencje pozostają w sprzeczności, jednak nie zawsze tak musi być w przypadku nieruchomości.

Zgodnie ze współczesnymi koncepcjami fm, zasadniczymi czynnikami umożliwiającymi kompleksowe ujęcie wszystkich aspektów zarządzania nieruchomościami, są zintegrowane systemy informatyczne i telekomunikacyjne. Stosowanie tych narzędzi w naturalny sposób rozszerza zakres i jakość współdziałania poszczególnych obszarów zarządzania udogodnieniami.

Można wyróżnić kolejno po sobie nadchodzące typowe innowacje IT [7]:

- redukcji kosztów,
- wzrost efektywności inwestycji (lepszego wykorzystania zasobów firmy),
- ulepszeń (rozwoju nowych produktów i usług),
- wspierająca procesy decyzyjne,
- wspierająca relacje firmy z klientami.

FM w swym aktualnym wymiarze stanowi konsekwencję wszystkich wymienionych wyżej fal innowacji w zakresie IT. Nieruchomość jest jednym z aktywów przedsiębiorstwa, który podlega procesom dostosowawczym do celów strategicznych firmy. Tradycyjne podejście koncentruje się głównie na racjonalizacji bieżących kosztów utrzymania nieruchomości (ograniczeniu zatrudnienia personelu administracyjnego i technicznego, ograniczenia wolnych powierzchni itp.) Nie dostrzega się w nim potrzeby zarządzania użytkowanymi nieruchomościami jako elementem realizacji strategii firmy. Jeśli by jednak uwzględnić taką potrzebę, to będzie ona jedną z cząstkowych strategii (operacyjną) w stosunku do ogólnej strategii przedsiębiorstwa. Niektórzy praktycy traktują poziom operacyjny fm jako konwencjonalne zarządzanie nieruchomością, które istotnie słabo podejmuje zagadnienia zarządzania strategicznego nieruchomością. Sprowadzają wówczas działalność o charakterze operacyjnym w fm do utrzymania obiektów i urządzeń oraz ewentualnie - architektury wnętrz.

W rzeczywistości działalność operacyjna jest znacznie szersza i odnosi się co najmniej do [8]:

- zarządzania majątkiem i najmem *{Real Estate),*
- utrzymania obiektów i urządzeń *(maintenance),*
- usług administracyjnych i finansowych,
- zarządzania przestrzenią,

[7] Zob. Szerzej: Kasprzak T. „Biznes i technologie informacyjne", 2003, s. 20

[8] Śliwińscy A. i B „Facility management" Beck C.H., W-wa 2006, s.20

– usługami architektonicznymi/inżynierskimi,
– bezpieczeństwem i ochroną środowiska.

Dotychczasowe badania i analizy systemów i metod zarządzania nieruchomościami w przedsiębiorstwach w warunkach postępującej globalizacji i gospodarki i nowych metod gospodarowania (Nowa Gospodarka) pozwalają na sformułowaniu kilku logicznych wniosków:

- przedsiębiorstwa „odciążają się" z środków trwałych, zmieniając swą strukturę kapitałową w kierunku wartości niematerialnych i prawnych,
- firmy identyfikują procesy obsługowe – pomocnicze nie będące bezpośrednio związane z biznesem, a następnie poszukują różnych możliwości ich realizacji poza własnymi strukturami organizacyjnymi,
- zarządzanie nieruchomościami (własnymi i obcymi) traktowane jest przez przedsiębiorstwo jako proces pomocniczy, który może być realizowany w firmie jak i po za nią,
- nowe podejście do zarządzanie nieruchomościami (falicity management) jest odpowiedzią organizacji gospodarczych na nowe wymagania i oczekiwania użytkowników nieruchomości.

4. Literatura

ŚLIWIŃSCY A. i B. 2006. *Facility management* C.H.Beck, W-wa, s. 20

READ C. i inni. 2004. *eCFO Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery.* IFC PRESS, s. 21.

NIEZABITOWSKA E. 2004. *Wybrane elementy facility management w architekturze*. Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice.

Facility Management Practices. 1997. IFMA .

FARON J. 1999. Jakość środowiska zbudowanego, Politechnika Śląska, Gliwice

SHIM J.K., SIEGEL J.G., CHI R. 1999. Technologia informacyjna" Dom Wydawniczy ABC.

KASPRZAK T. 2003. *Biznes i technologie informacyjne*. s. 20.

WILLIAMS B., red. 1996. *Facilities Economics*. Incorporating "Premises Audits", Building Economics Bureau, London.

EFFECT OF GLOBALIZATION TO CHANGE IN REAL ESTATE MANAGEMENT STRATEGIES OF ENTERPRISES

Paweł Nowacki
Faculty of Investments and Real Estates
Academy of Economics in Poznań
email: pawel.nowacki@emax.pl

Key words: *globalization, new economy, outsorsing, maitenance, facility management*

Abstract

1. Enterprises of "old" and "new" economy. "Old" economy appreciates analysis of facts from enterprise's past. Company's organizational structure included all critical and auxiliary functions. Employees were treated as "resources". At present "new" economy focuses on company's future, auxiliary functions are outsourced, and employees are treated as assets. "New" economy is interpreted as a set of new business methods, comprising both undertakings based on totally new concepts, and traditional undertakings, enriched with electronic data exchange mechanisms. "New" economy encompasses four main factors. First of them is IT technologies, second is globalization of economic processes, third well-known processes of traditional economy, and last innovative financial instruments. It is interaction between those four factors that decides on elements of new economic order. A holistic approach to effects of modern technology to economy and everyday life is required. Not only business models, but also social and political relations, production processes, communication and data exchange also undergo transformations.
2. Managing auxiliary processes in modern enterprises. Management deals with processes related to generation of product and final profits, as well as processes which support the former. Such approach leads to dividing processes into critical and auxiliary type, and allows for the option of outsourcing auxiliary processes. The issue of managing auxiliary processes gained in business practice the status of independent management branch, with such concepts as maintenance and outsourcing. This branch comprises latest trends in managing complex production systems and transfers them to other areas of business, making use of cooperative or outsourcing processes. It is also a more and more common practice in real estate management, particularly when modern technical systems are adopted. Enterprise real estate management understood as facility management (fm) practice, applies to this part of auxiliary processes that ensure desired or required level of quality, functionality, H&S and esthetics, cost reduction (including costs of risk) and ergonomy. They are directly oriented on real estate owners and end users - customers.

3. Facility management practices as an answer to enterprise needs in real estate management. Facility management (fm) refers to management of auxiliary processes related to real estates utilized by enterprise. Traditional building management doe snot include all activities included in fm. In fm approach real estate is not only a building structure, but first and foremost business tool, affecting the structure of enterprise's business operations. The concept of fm is based in particular on analysis of "scale profit" based on modern trends to increase scale and range (globalization) of business operations. It is also supported by theory of transaction costs, indicating economic premises of outsourcing.

III.7. ROZWÓJ RYNKU USŁUG ZARZĄDZANIA NIERUCHOMOŚCIAMI MIESZKANIOWYMI W POLSCE

Adam Nalepka, Katarzyna Najbar
Katedra Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego
Akademia Ekonomiczna w Krakowie
e-mail: nalepkaa@ae.krakow.pl, najbark@ae.krakow.pl

Słowa kluczowe: *rynek usług zarządzania nieruchomościami, popyt i podaż na rynku usług zarządzania nieruchomościami*

Streszczenie

W Polsce podstawą prawną do zakładania, prowadzenia i rozwijania profesjonalnej działalności w zakresie zarządzania nieruchomościami jest ustawa o gospodarce nieruchomościami. Ustawa dała zarządcom możliwość realizacji funkcji zarządzania nieruchomościami w ramach umowy o pracę, innych umów cywilnoprawnych (umowa o dzieło, umowa zlecenia) oraz równocześnie możliwość założenia własnej firmy w dowolnej formie prawnej. Dzięki tym rozwiązaniom rynek usług zarządzania nieruchomościami w Polsce zaczął się rozwijać. Autorzy niniejszej publikacji charakteryzują ten rynek i wskazują na czynniki warunkujące jego dalszy rozwój.

1. Uwagi wstępne

Czynności określane obecnie mianem administrowania oraz zarządzania nieruchomością pojawiły się od momentu, kiedy wyodrębniły się pierwsze nieruchomości. Nieruchomości początkowo były zarządzane przede wszystkim przez ich właścicieli. Z czasem czynności te stały się przedmiotem działalności zawodowej (nastąpiła ich profesjonalizacja) (zob. KUCHARSKA – STASIAK 2002).

W Polsce podstawą prawną do zakładania, prowadzenia i rozwijania profesjonalnej działalności w zakresie zarządzania nieruchomościami jest ustawa o gospodarce nieruchomościami (Dz. U. Nr 115, poz. 741 z późn. zm. (U.g.n.)). Jednym z założeń tej ustawy było uporządkowanie sfery gospodarowania nieruchomościami w Polsce i wprowadzenie trzech licencjonowanych zawodów uprawniających do prowadzenia działalności w tym zakresie. Jednym z nich jest zawód zarządcy nieruchomości. Dzięki tym uregulowaniom powstała i rozwija się w Polsce sfera usług zarządzania nieruchomościami i zaczęła, chociaż w ograniczonym zakresie, podlegać regułom rynkowym. Wymóg posiadania licencji przez osoby chcące wykonywać czynności zarządzania nieruchomościami uznano za jeden z elementów mających zwiększyć profesjonalność tego działalności oraz podnieść jej prestiż. Wspomniana ustawa (U.g.n.) dała zarządcom możliwość

realizacji funkcji zarządzania nieruchomościami w ramach umowy o pracę, innych umów cywilnoprawnych (umowa o dzieło, umowa zlecenia) oraz równocześnie możliwość założenia własnej firmy w dowolnej formie prawnej. Nadto podjęcie zinstytucjonalizowanej działalności gospodarczej w zakresie zarządzania nieruchomościami nie wymaga, zgodnie z przepisami ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz innych przedmiotowych ustaw, odrębnej decyzji o charakterze koncesji, zezwolenia lub licencji (BOROWICZ 2006). Wystarczy, że dla prowadzenie czynności zarządzania nieruchomościami firma zatrudniać będzie licencjonowanych zarządców.

W praktyce nieruchomości mogą być zarządzane:

- osobiście przez właściciela nieruchomości lub przez pracowników zatrudnionych przez właściciela na umowę o pracę (system bezpośredni);
- przez utworzone przez właściciela jednostki organizacyjne (najczęściej posiadające osobowość prawną (system pośredni);
- przez powołanego przez właściciela profesjonalnego zarządcę, działającego jako osoba fizyczna lub prawna (system zleceniowy) (NALEPKA 2005).

Ustawowe zwolnienie podmiotowe w zakresie wymogu posiadania licencji zarządcy nieruchomości dotyczy m.in. właścicieli nieruchomości, użytkowników wieczystych oraz jednostek organizacyjnych posiadających nieruchomości w trwałym zarządzie.

Właściciele nieruchomości coraz rzadziej są zainteresowani samodzielnym prowadzeniem czynności zarządzania i zlecają je wyspecjalizowanym podmiotom, przed którymi rynek stawia się coraz wyższe wymagania. Dzięki temu rynek usług zarządzania nieruchomościami rozwija się w dość szybkim tempie.

Celem niniejszego opracowania jest próba określania zakresu podmiotowego i funkcjonalnego rynku usług zarządzania nieruchomościami i warunków jego dalszego rozwoju. Przy czym główna uwaga skierowana zostanie na segment rynku usług zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi.

2. Rynek usług zarządzania nieruchomościami

Trudno spotkać w literaturze zadowalającą definicję runku usług zarządzania nieruchomościami, a jest to ważne pojęcie, stanowiące podstawowy przedmiot rozważań w niniejszym opracowaniu. Dlatego też poniżej podjęta zostanie próba opisowego wyjaśnienia (wstępnego zdefiniowania) tego pojęcia, poprzez wskazanie podstawowych elementów tego rynku i zachodzących między nimi powiązań.

Jak zostało wyżej podkreślone właściciele nieruchomości coraz częściej zlecają funkcję zarządzania swymi nieruchomościami wyspecjalizowanym firmom. Zasób nieruchomości przekazywanych przez właścicieli do zarządzania, może być traktowany jako strumień podaży, generuje pewien popyt na usługi zarządzania nieruchomościami. Firmy profesjonalnie zajmujące się zarządzaniem nieruchomościami w systemie zleceniowym reprezentują określoną podaż usług zarządzania nieruchomościami i ich uwaga skierowana jest na strumień podaży, a

więc na nieruchomości, których właściciele nie są zainteresowani samodzielnym zarządzaniem i poszukują firm, którym mogliby przekazać swe nieruchomości do zarządzania. Firmy zarządzające nieruchomości nie podejmują realizacji wszystkich funkcji związanych z zarządzaniem nieruchomościami, ale niektóre zlecają, na zasadzie outsourcingu, innym wyspecjalizowanym firmom. W ten sposób powstaje następny segment rynku zarządzania nieruchomościami, zwany rynkiem usług związanych z zarządzaniem nieruchomościami. Taka analiza pozwala wskazać trzy podstawowe elementy rynku usług zarządzania nieruchomościami:

- zasób nieruchomości przeznaczonych do zarządzania w systemie zleceniowym (podaż), tworzący popyt na usługi zarządzania,
- firmy świadczące usługi zarządzania nieruchomości, traktowane jako generator podaży usług,
- firmy świadczące wyspecjalizowane usługi zarządzania nieruchomościami.

2.1. Podaż nieruchomości do zarządzania – popyt na usługi zarządzania

Każda nieruchomość wymaga zarządzania. Jednak nie każda nieruchomość będzie przedmiotem pracy zarządcy, w ramach zleceniowego systemu zarządzania nieruchomościami. Bowiem nieruchomości biurowe, handlowe, magazynowe, przemysłowe, bardzo często są zarządzane bezpośrednio przez właścicieli (system bezpośredni) lub wyspecjalizowane jednostki organizacyjne, tworzone przez właściciela (w różnych formach organizacyjno – prawnych). Biorąc pod uwagę rodzaj nieruchomości, szacuje się, że około 90% licencjonowanych zarządców pracuje w obsłudze nieruchomości mieszkaniowych. Z uwagi na temat artykułu autorzy skupiają się wyłącznie na prezentacji rynku usług w zakresie nieruchomości mieszkaniowych.

Nieruchomości mieszkaniowe stanowią znaczący, bardzo zróżnicowany, pod wieloma względami, zasób nieruchomości, który wymaga specyficznego podejścia w zakresie zarządzania. Podstawowym kryterium różnicującym nieruchomości mieszkaniowe, rzutującym istotnie na procesy zarządzania, jest forma własności. Wśród form własności nieruchomości mieszkaniowych należy wymienić zasoby należące do:

- osób fizycznych;
- spółdzielni mieszkaniowych;
- gmin;
- zakładów pracy;
- towarzystw budownictwa społecznego (TBS);
- innych podmiotów (np. mieszkania stanowiące własność deweloperów przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem, mieszkania należące do stowarzyszeń, partii).

Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego 59% zasobu należy do osób fizycznych. Na kolejnym miejscu znajdują się zasoby spółdzielni mieszkaniowych (26,8%) oraz zasoby gmin (9,8%) (www.stat.gov.pl).

W ostatnich latach sukcesywnie zmniejsza się liczba lokali mieszkalnych należących do spółdzielni mieszkaniowych, gmin oraz zakładów pracy. Kolejny rok z rzędu kontynuowany jest proces sprzedaży lokali ich najemcom, sprzedaży lokali w drodze przetargu oraz przekształcania spółdzielczych praw do lokali w prawo odrębnej własności. W ten sposób zwiększa się liczba mieszkań należących osób fizycznych. W niektórych województwach wynosi ona dużo powyżej przeciętnej, o której mowa powyżej (np. Małopolska - 72% w roku 2005 (www.stat.gov.pl)). Temu procesowi nie towarzyszą jednak adekwatne zmiany w systemie zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi.

Gospodarowanie wymienionymi zasobami mieszkaniowymi podlega szczegółowym regulacjom, zawartym w odpowiednich aktach prawnych w zakresie zarządzania wchodzącymi w ich skład lokalami. Nie wszystkie nieruchomości mieszkaniowe są przedmiotem rynku usług zarządzania nieruchomościami. Występuję pewne ograniczenia ustawowe, które powodują, że w stosunku do niektórych rodzajów nieruchomości mieszkaniowych zarządcy nie mogą wykonywać wszystkich czynności, rozumianych przez ustawę o gospodarce nieruchomościami, jako zarządzanie. Przykładem takiego zasobu są budynki mieszkalne należące do spółdzielnie mieszkaniowych. Zgodnie z przepisami ustawy o spółdzielniach mieszkaniowych (Dz .U. 2001 r., Nr 4, poz. 27) spółdzielnie pełnią nad swoimi nieruchomościami zarząd powierzony. Oznacza to, że mogą one zlecać wyspecjalizowanym podmiotom jedynie czynności bieżącego administrowania.

Zarządzanie nieruchomościami należącymi do zasobu nieruchomości Skarbu Państwa bądź też gminnych, powiatowych lub wojewódzkich zasobów nieruchomości może zostać powierzone podmiotom (jednostkom organizacyjnym) utworzonym w tym celu przez Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego lub zlecane firmom zewnętrznym. W pierwszym przypadku zarządzanie winno być wykonywane przez zarządców z licencją, zatrudnionych przez właściciela w tych jednostkach organizacyjnych, co jest niestety bardzo rzadko stosowane. Nadto w wielu gminach nie podjęto jeszcze żadnych kroków zmierzających do oddania mienia komunalnego do zarządzania w systemie zleconym, przez wyspecjalizowane firmy zewnętrzne. W przypadku oddania nieruchomości w zarząd zlecony dosyć często gminy prowadzą defensywną politykę gospodarowania, polegającą na braku współpracy z wybranym zarządcą, czego najczęstszym wyrazem jest brak jasno sformułowanej strategii zarządzania oraz pozostałymi współwłaścicielami nieruchomości, przejawiającą się bojkotowaniem podjętych wspólnie decyzji lub w ogóle niechęcią do ich podejmowania. Warto wspomnieć, iż powierzenie zarządu w przypadku tych zasobów odbywa się w drodze przetargu, na podstawie ustawy o zamówieniach publicznych (Dz.U. Nr 19, poz. 177), co świadczy o niepełnym urynkowieniu tych usług.

W przypadku lokali mieszkalnych należących do towarzystw budownictwa społecznego odpowiednia ustawa (Dz. U. Nr 133, poz. 654) przyznaje tym

podmiotom możliwość prowadzenia działalności w zakresie eksploatowania własnych nieruchomości mieszkaniowych na zasadach najmu. Brak precyzyjnego unormowania w zakresie obowiązku zarządzania własnymi lokalami może powodować różną interpretację powyższego przepisu. Jednakże, jak dowodzi praktyka TBS-y nie oddają swoich nieruchomości w zarząd „zewnętrzny". Przyczyną takiego stanu rzeczy jest m.in. sposób finansowania inwestycji realizowanych przez te podmioty. Finansowanie budowy mieszkań należących do towarzystw opiera się głównie na kredycie udzielonym przez Bank Gospodarstwa Krajowego, a jego spłata wkalkulowana jest w czynsz najmu płacony przez lokatorów. Stąd też wynika konieczność stałego nadzorowania fazy eksploatacji tych budynków, polegająca na stałym monitorowaniu wysokości dochodów najemców, kontroli kosztów eksploatacji oraz terminowości wpłat z tytułu czynszu. W tym miejscu należy wspomnieć, że w świetle obecnych przepisów mieszkania należące do towarzystw nie mogą być wyodrębniane i sprzedawane. W związku z tym w oparciu o te zasoby nie powstają wspólnoty mieszkaniowe.

W ramach nieruchomości mieszkaniowych osób fizycznych mamy do czynienia zarówno z budynkami mieszkalnymi jednorodzinnymi, budynkami mieszkalnymi będącymi przedmiotem współwłasności jak i wspólnotami mieszkaniowymi.

Zgodnie z ustawą o własności lokali (Dz. U. 2000 Nr 80, poz. 903, (u.w.l.)) właściciele, w określonych przypadkach, sami mogą zarządzać swoimi zasobami. Jednakże coraz częściej decydują się na oddanie tych czynności wyspecjalizowanym podmiotom zewnętrznym.

Przykładem takiego rozwiązania jest oddawanie w zarząd zlecony nieruchomości należących do wspólnot mieszkaniowych. Wprowadzone ustawą o własności lokali (u.w.l.) do polskiej sfery mieszkalnictwa wspólnoty mieszkaniowe mają możliwość (a nawet są zobowiązane) zlecania czynności zarządzania częściami wspólnymi nieruchomości profesjonalnym podmiotom działającym w sferze zarządzania nieruchomościami. Z perspektywy ostatnich 10 lat jest to najbardziej rozwojowy sektor dla usług zarządzania nieruchomościami. Liczba wspólnot mieszkaniowych i posiadanych przez nie zasobów rośnie w szybkim tempie. W 2005 roku w budynkach wspólnot mieszkaniowych własnością osób fizycznych było już 1404,7 tys. lokali (www.stat.gov.pl). Warto wspomnieć, że wspólnoty mieszkaniowe mogą być tworzone zarówno przez osoby fizyczne jak i prawne. Tak więc liczba lokali należących do wspólnot jest jeszcze wyższa. Wszystko to za sprawą kilku rozwojowych czynników:

1) prywatyzacji zasobów mieszkaniowych (komunalnych, zakładowych);
2) budowie nowych budynków mieszkalnych i sprzedaży znajdujących się w nich lokali przez deweloperów;
3) przekształcaniu spółdzielczych praw do lokali w odrębną własność tych lokali.

W 2005 roku kontynuowany był proces nabywania przez osoby fizyczne mieszkań znajdujących się w budynkach wielorodzinnych. W okresie tym gminy sprzedały ponad 43 tys. mieszkań, spółdzielnie mieszkaniowe 2,7 tys., Skarb

Państwa 16 tys., a zakłady pracy 10,5 tys. Na skutek prywatyzacji zasobów oraz sprzedaży lokali przez inwestorów np. deweloperów zwiększa się udział osób fizycznych we wspólnotach.

Niestety dane publikowane przez GUS nie pokazują, jaka część prywatnych zasobów jest w rękach podmiotów zagranicznych. W ciągu trzech ostatnich lat w największych miastach Polski odnotowano ogromne zainteresowanie zakupem nieruchomości przez podmioty zagraniczne. Wejście Polski do UE skierowało uwagę inwestorów na polski rynek i obniżyło ryzyko inwestycyjne. Powszechnym zjawiskiem jest obsługa coraz większej liczby obcokrajowców przez biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami oraz deweloperów. Największym zaufaniem cieszą się inwestycje mieszkaniowe realizowane przez deweloperów z kapitałem zagraniczny. Dla zobrazowania wysokości kapitału zagranicznego zaangażowanego w transakcje na rynku mieszkaniowym można podać przykład Krakowa. W ostatnich latach udział kapitału zagranicznego na rynku nieruchomości mieszkaniowych wyniósł odpowiednio 2003 rok - 13,4%; 2004 - 23,3% i w roku 2005 – 42% (www.krakow.pl/gospodarka). Lokale oraz budynki mieszkalne nabywane przez podmioty zagraniczne są nowym i trwałym źródłem podaży nieruchomości na rynku usług zarządzania nieruchomościami.

2.2. Podaż usług zarządzania nieruchomościami

Podaż nieruchomości do zarządzania na tym segmencie rynku reprezentują zarówno podmioty prywatne jak i publiczne, a przedmiotem ich zainteresowania, jak już wyżej wspomniano, są wszystkie nieruchomości wymagające zarządzania.

Zarządzanie nieruchomości jako forma działalności zawodowej, ma miejsce wówczas, gdy:

- jest to działalność prowadzona celem zarobkowania lub osiągnięcia zysku,
- świadczona jest odpłatnie na rzecz innych osób,
- zarządzany przedmiot nie stanowi własności zarządcy,
- przedmiotem zarządzania jest nieruchomość oraz prawa i obowiązki z nią związane (WALCZEWSKI 2000).

W Polsce jest obecnie prawie 15 tys. licencjonowanych zarządców. Część z nich należy do lokalnych stowarzyszeń skupiających osoby wykonujące zawód zarządcy. Przynależność do zawodowej organizacji nie jest obowiązkowa. Wiele z tych stowarzyszeń działa bardzo aktywnie, promując i rozwijając ten zawód m.in. dzięki ustawicznym szkoleniom jej członków.

Stowarzyszenia są zrzeszone w czterech federacjach. Federacje są odpowiedzialne za uzgodnienie standardów zawodowych, sprawują pieczę nad organizacją praktyk zawodowych dla przyszłych zarządców, doradzają w wyborze firmy ubezpieczeniowej, a ponadto szkolą zarządców na szczeblu krajowym. Są dobrym źródłem wiedzy w zakresie wyboru odpowiedniego zarządcy nieruchomości.

Jak już wcześniej wspomniano tworzenie firm zarządzających nieruchomościami nie zostało poddane żadnym ograniczeniom. W istocie firma

jako osoba prawna zajmująca się zarządzaniem niczym nie różni się od innych osób prawnych zajmujących się działalnością gospodarczą innego rodzaju (WALCZEWSKI, 2000).

Zgodnie z danymi III edycji Rankingu Firm Rynku Nieruchomości, wśród firm obsługujących ten rynek dominowała forma organizacyjno – prawna: prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej (34%). Kolejne miejsce stanowiły firmy zorganizowane w oparciu o zasady spółki z o.o. (ok. 27%), dalej spółki cywilnej i spółdzielni mieszkaniowej. Jedynie 4% firm oferujących usługi zarządzania nieruchomościami to spółki akcyjne (III Edycja Rankingu Firm Rynku Nieruchomości, 2007). Zaznaczyć należy, że zaprezentowane informacje dotyczyły wszystkich zawodów obsługujących ten rynek. Jednak na podstawie danych zebranych podczas rozmów z przedstawicielami lokalnych stowarzyszeń, uzyskano przekonanie, że wyniki uzyskane w ramach III edycji wspomnianego Rankingu dobrze odzwierciedlają sytuację na rynku usług zarządzania nieruchomościami w tym zakresie.

Do podmiotów działających na rynku usług zarządzania nieruchomości należą:

- podmioty gminne powoływane do zarządzania komunalnym zasobem nieruchomości mieszkalnych (Zarządy Budynków Komunalnych, Miejskie Zarządy Budynków, Zakłady Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej i jednostki organizacyjne o innych, ale podobnych nazwach) zorganizowane w formie jednostek budżetowych, zakładów budżetowych, spółek gminy (MUCZYŃSKI, 2006);
- państwowi zarządcy budynków (głównie) zakładowych tj. Zespół Zarządców Nieruchomości WAM Sp. z o.o. , Biuro Gospodarowania Nieruchomościami, działające w ramach PKP S.A. itp.;
- prywatne podmioty, powstałe na bazie podmiotów publicznych,
- spółdzielnie mieszkaniowe;
- towarzystwa budownictwa społecznego, które na mocy umów zlecenia mogą sprawować funkcje zarządzania budynkami niestanowiącymi ich własności;
- prywatne podmioty, działające jako osoby fizyczne lub prawne, prowadzące działalność w tym zakresie;
- deweloperzy;
- kuratorzy sądowi.

Większość z wymieniowych podmiotów działa już na tym rynku wiele lat. Stosunkowo łatwe wejście do tego sektora sprawia, że ciągle powstają nowe firmy, próbujące pozyskiwać klientów, powiększać obszar swej działalności i stawać się coraz większymi, bardziej znaczącymi (NALEPKA 2004). Chcąc ocenić pozycję poszczególnych zarządców nieruchomości należy przyjąć kryterium, według którego wytypuje się wiodących zarządców. Podstawowym miernikiem oceny wykorzystywanym przy usługach Facility Management jest łączna powierzchnia użytkowa budynków zarządzanych przez daną firmę (Ranking Firm Zarządzających Nieruchomościami, 2007). Wskaźnikiem tym posługują się

również doświadczone firmy działające na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Jest to element przewagi konkurencyjnej tych podmiotów. Młodsze firmy, będące na etapie rozwoju wskazują na szeroki i elastyczny zakres świadczonych usług oraz wykorzystywanie w swojej pracy nowoczesnych programów informatycznych.

Firmy te chcąc utrzymać się na rynku muszą wciąż pozyskiwać nowe nieruchomości do zarządzania. Od kilku lat obserwowane są coraz częstsze zmiany podmiotów zarządzających nieruchomościami. Właściciele zdecydowanie szybciej reagują na nieodpowiednie gospodarowanie ich majątkiem i powierzają go nowym podmiotom. Nie ma więc wątpliwości, że walka konkurencyjna pomiędzy wszystkimi firmami zarządzającymi nieruchomościami będzie się pogłębiać.

3. Zakres i rodzaj usług zarządzania nieruchomościami

Zakres czynności wykonywanych przez zarządzającego (zarządcę, firmę zarządzającą) określa umowa o zarządzanie zawarta z jej właścicielem. Cele właściciela, sformułowane przez niego założenia strategii wykorzystania nieruchomości, a przede wszystkim rodzaj zarządzanej nieruchomości kształtują zakres świadczonych usług w tym zakresie.

Institut of Real Estate Management wymienia trzy podstawowe zawody w zakresie zarządzania nieruchomościami:

- administratora nieruchomości;
- zarządcę nieruchomości;
- zarządcę aktywów inwestycyjnych (ALEKSANDER, MUHLEBACH 1998).

Podział ten jest bardzo istotny z punktu widzenia rodzaju usług oferowanych właścicielom przez zarządców nieruchomości. W polskich warunkach pierwszy szczebel to najczęściej wykonywanie podstawowych czynności w ramach współpracy z właścicielem nieruchomości. Działania są ograniczone do wykonywania spraw codziennych, wynikających z użytkowania nieruchomości. Większość zainteresowania zarządcy spoczywa na fizycznym utrzymaniu obiektu. Przykładem takich usług jest praca zarządcy dla spółdzielni mieszkaniowych.

Kolejny szczebel to podejmowanie zadań, które wykraczają poza działania krótkoterminowe. Zadaniem zarządcy będzie wykorzystanie znajomości nieruchomości (jej stanu prawnego, funkcjonalnego, technicznego) celem jej najefektywniejszego wykorzystania zgodnie z założeniami właściciela nieruchomości.

Najwyższy szczebel w hierarchii stanowi zarządzanie aktywami inwestycyjnymi. Działania podejmowane w ramach tej usługi przekraczają zakres czynności zarządzania nieruchomościami, przytaczany w definicji w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Podmiot odpowiedzialny za zarządzanie aktywami nie skupia się wyłącznie na nieruchomościach. Dąży on do maksymalizacji efektów oczekiwanych przez właściciela poprzez działania w każdej sferze działalności zleceniodawcy (produkcyjnej, handlowej, logistycznej

itd.) Zakres tych czynności jest zbliżony do usług Facility Management, rozwiniętych głównie w przypadku nieruchomości będących jednym ze składników, niezbędnym do prowadzenia podstawowej działalności. Przykładem tego rodzaju zarządzania są usługi Facility Management w nieruchomościach produkcyjnych oraz instytucjonalnych.

Warto zauważyć, że sama istota procesu zarządzania pozostaje niezmienna niezależnie od rodzaju zarządzanego zasobu, odmienne natomiast stają się cele, których realizacji podejmuje się zarządca. W sferze mieszkaniowej znacznie częściej miernikiem sukcesu będzie minimalizacja kosztów utrzymania, zapewnienie sprawnego funkcjonowania nieruchomości i jej dobrego stanu technicznego niż uzyskanie znacznego zwrotu z nieruchomości. Tak więc jeżeli spojrzeć wyłącznie na zakres usług oferowanych przez zarządów nieruchomości mieszkaniowych zauważalne jest ujednolicanie tych usług. Analizując oferty firm zarządzających ich przedmiotem są te same czynności. Różnica tkwi wciąż w sposobie i jakości ich wykonywania. Coraz więcej firm stara się podnosić jakość świadczonych usług poprzez:

- tworzenie stron internetowych dla zarządzanych nieruchomości (szybki dostęp do ważnych informacji – ogłoszenia, stan rozliczeń finansowych, forum mieszkańców);
- obsługę mieszkańców drogą elektroniczną;
- wytypowanie jednej osoby do bezpośredniej i stałej obsługi strategicznej nieruchomości;
- współpracę ze sprawdzonymi firmami z zakresu obsługi bieżącej nieruchomości (usługi utrzymania czystości, konserwacji urządzeń i instalacji, usługi prawnicze);
- obsługę właścicieli i użytkowników nieruchomości w językach obcych (prowadzenie korespondencji, przygotowanie pism, informacji bieżących)

Warto podkreślić, że zarządcy coraz częściej zlecają większość czynności wchodzących w skład zarządzania firmom zewnętrznym. Outsourcing usług komplementarnych jest rzeczą powszechną. Zarządcy współpracując ze sprawdzonymi kontrahentami przybierają rolę koordynatora wszystkich działań na nieruchomości. W związku z tym firmy zarządzające nieruchomościami nie liczą wielu pracowników. Jeden zarządca może bez przeszkód koordynować pracę dostawców mediów i innych usługodawców na kilku nieruchomościach mieszkaniowych. Z rozmów przeprowadzonych z przedstawicielami firm zarządzających wynika, że najrzadziej zarządcy zlecają na zewnątrz obsługę księgową nieruchomości.

Na polskim rynku nieruchomości istnieje wyraźna tendencja do specjalizacji tych usług zarządzania. Najczęściej mówi się o specjalizacji zasobowej. Istnieją firmy, które wyłącznie zarządzają nieruchomościami wspólnot mieszkaniowych, inne wyłącznie kamienicami itd. Specjalizacja jest podyktowana m.in.:

- obowiązującymi różnymi regulacjami prawnymi w zakresie gospodarowania poszczególnymi zasobami;

– koniecznością uwzględniania aspektów społecznych gospodarowania zasobem;
– różnymi sposobami pozyskiwania nieruchomości do zarządzania.

Rodzaj świadczonych usług zależy od zasobu i w związku z tym możliwości przeprowadzenia na nim różnych czynności wchodzących w skład zarządzania. Rodzaj usługi zależy ponadto od kompetencji, jakie chce przekazać właściciel danej nieruchomości przyszłemu zarządcy. Tą kwestię reguluje już jednak umowa o zarządzanie lub/i udzielone pełnomocnictwa.

Ceny usług zarządzania nieruchomościami są bardzo zróżnicowane. Stawki wynagrodzenia są uzależnione od rodzaju nieruchomości, jej położenia, ilości obsługiwanych nieruchomości, fachowości zatrudnianych przez firmę pracowników oraz nade wszystko zakresu świadczonych usług. Ceny te są najczęściej wyrażone jednostkowo, za m^2 powierzchni użytkowej oddanej w zarządzanie. Stawki te wynoszą średnio od 0,50 zł do 2,00 zł. By zmobilizować zarządców do skutecznej pracy, coraz częściej właściciele nieruchomości uzależniają wysokość wynagrodzenia od efektywności dokonywanych czynności tj. ściągalność czynszów, windykacja należności, zawieranie długoterminowych umów najmu oraz negocjowanie umów z kontrahentami. Wówczas zarządcy mogą liczyć na dodatkowe wynagrodzenie np. w postaci prowizji.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że najważniejszym czynnikiem, jakim kierują się jednostki terytorialne przy wyborze zarządcy jest cena za zarządzanie. Inne kryteria oceny oferty nie odgrywają w zasadzie żadnego znaczenia (BOROWICZ 2006). Jest to istotna informacja dla zarządców, którzy jako swój docelowy rynek upatrują pracę przy nieruchomościach komunalnych.

Na rynku zdarzają się firmy oferujące stawki swojego wynagrodzenia zdecydowanie poniżej przeciętnej. Ma to miejsce w przypadku, gdy dla zarządcy jest to kolejna nieruchomości w danej lokalizacji bądź danego właściciela, która nie przyczynia się znacznie do powstawania nowych kosztów obsługi. Podobne przypadki są odnotowywane w momencie, gdy firma świadczy bardziej kompleksową usługę, gdzie wynagrodzenie za zarządzanie jest tylko jedynym ze składników całościowego wynagrodzenia. Niska stawka wynagrodzenia za usługę, jako próba przejęcia nieruchomości do zarządzania, zdarza się równie często jak dwa poprzednie przypadki.

4. Przyszłość rynku usług zarządzania nieruchomościami

Instytut IREM wśród czterech strategicznych obszarów zarządzania nieruchomościami wymienia: technologię, pracowników, konkurencyjność i zarządzanie ryzykiem (administrator 11/2006). Niewątpliwie umiejętność wykorzystania nowych technologii w oparciu o Internet i sprawdzone oprogramowanie zwiększa efektywność firmy zarządzającej. Jest to również element przewagi konkurencyjnej. Wyszkoleni pracownicy to także źródło sukcesu firmy. Na rynku tym często zdarza się, że to pracownicy przyciągają kolejne zlecenia dla firmy. Duża liczba zarządców na rynku lokalnym powinna

mobilizować do stałego podnoszenia kwalifikacji i świadczenia usług na coraz to wyższym poziomie. Pozwala to utrzymać obecnych klientów jak i pozyskiwać nowych.

Wśród perspektywicznych obszarów zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi należy wymienić:

1) nieruchomości zagranicznych inwestorów;
2) nieruchomości „problemowe" (nieuregulowany stan prawny, lokatorzy z tzw. kwaterunku);
3) zarządzanie najmem w nieruchomościach mieszkaniowych;
4) postępującą prywatyzację zasobów komunalnych, zakładowych;
5) administrowanie zasobami należącymi do spółdzielni mieszkaniowych.

Od kilku lat zauważalne są zmiany w zakresie sposobu świadczenia tych usług. W najbliższym czasie nadal postępująca będzie specjalizacja tych usług w ramach danego zasobu. Ponieważ usługi te kreują kolejne zadania takie jak np. zarządzanie najmem, usługa ta staje się zleceniem komplementarnym w przypadku nieruchomości mieszkaniowych przeznaczonych na wynajem.

Wiodącymi zarządcami będą z pewnością te firmy, które będą doskonalić swój warsztat merytoryczny oraz będą umiały pozyskiwać zewnętrzne źródła finansowania utrzymania nieruchomości. Właściciele docenią zarządców, którzy staną się ich zaufanymi doradcami w zakresie najefektywniejszego wykorzystania nieruchomości.

W zakresie organizacji firm zarządzających na rynku usług zarządzania nieruchomościami będą funkcjonowały najprawdopodobniej małe firmy w formie przedsiębiorstw jednego właściciela lub spółek osobowych. Ten sposób organizacji firm jest związany ze zmniejszającym się zakresem czynności wykonywanych bezpośrednio przez pracowników firm zarządzających.

Reasumując można stwierdzić, że dynamicznie rozwijający się rynek nieruchomości wymaga do swojego funkcjonowania stałej obsługi przez wykwalifikowaną kadrę. Ponieważ wykształcenie i ciągłe podnoszenie kwalifikacji kosztuje - usługi związane z tym rynkiem nie będą w niedługim okresie czasu należeć do tanich. Nie ulega jednak wątpliwości, że klienci zapłacą wyższą cenę, jeśli zrozumieją, że praca, usługi i informacje dostarczane przez zarządcę nieruchomości są najwyższej jakości, a ich nieruchomość utrzymana jest w najlepszym stanie.

5. Literatura

ALEKSANDER A.A., MUHLEBACH R.F. 1998. *Business strategies for Real Estate Management Companies*. Institut of Real Estate Management, Chicago.

BOROWICZ A.. 2006. *Zamówienia publiczne na polskim rynku nieruchomości w latach 2000-2006*. Zamówienia Publiczne. Doradca.

III Edycja Rankingu Firm Rynku Nieruchomości. 2006. Nieruchomości, C.H.Beck, 12

KOLUD K. 2003. *Outsourcing jako środek podwyższania efektywności zarządzania nieruchomościami*, w: Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów, praca zbior. pod red A. Nalepki, Wyd. WSB Tarnów.

Krakowski rynek nieruchomości. Raport 2006. Urząd Miasta Krakowa, www.krakow.pl/gospodarka.

KUCHARSKA – STASIAK E.. 2002. *Ewolucja zawodu zarządcy*. Świat Nieruchomości, 38.

KUSZTAL K., NALEPKA A. 2003. *Rola i zakres negocjacji w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi*. Zeszyty Naukowe AE Kraków, 614,

MUCZYŃSKI A. 2006. *Przekształcenia form zarządzania gminnymi zasobami lokalowymi*. Wycena, 4 (75).

NALEPKA A., 2004, *Organizacja zarządzania nieruchomościami w systemie zleceniowym*, Nieruchomości, C.H. Beck, 7.

NALEPKA A., 2005, *Instytucjonalizacja zarządzania nieruchomościami w Polsce*, Świat Nieruchomości, 51.

Ranking Firm Zarządzających Nieruchomościami. Book of lists 2007. Warsaw Business Journal.

Strategiczne obszary zarządzania nieruchomościami. 2006 „Administrator" nr 11, na podstawie referatu L. Henclewskiej: Cztery strategiczne obszary w zarządzaniu nieruchomościami, na VI Kongres Polskiej Federacji Stowarzyszeń Zarządców Nieruchomości – Bezpieczna Nieruchomość, Warszawa, 6-7 października 2006 r.

ŚLIWIŃSKI A. 2000. *Zarządzanie nieruchomościami*. Agencja Wydawnicza Placet Warszawa.

Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 roku o własności lokali, Dz. U. Nr 85, poz. 388, z późn. zm.; tekst jednolity: Dz. U. 2000 Nr 80, poz. 903, (U.w.l.).

Ustawa z dnia 26 października 1995 roku o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego, Dz. U. Nr 133, poz. 654 (U.p.b.m).

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami, Dz. U. Nr 115, poz. 741 z późn. zm. (U.g.n.).

Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 roku o spółdzielniach mieszkaniowych Dz .U. 2001 r., Nr 4, poz. 27 (U.s.m.).

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 roku prawo zamówień publicznych, Dz. U. Nr 19, poz. 177 (Uz.p.).

WALCZEWSKI H.. 2000. *Prawo nieruchomości dla zarządców*. Zachodnie Centrum Organizacji, Zielona Góra.

www.stat.gov.pl. Gospodarka mieszkaniowa w województwie małopolskim w 2005 roku.

www.stat.gov.pl. Gospodarka mieszkaniowa w 2005 roku.

DEVELOPMENT OF THE MARKET OF HOUSING PROPERTIES MANAGEMENT SERVICES IN POLAND

Adam Nalepka, Katarzyna Najbar
Department of Real Estate and Investment Economics
Cracow University of Economics
nalepka@ae.krakow.pl, najbark@ae.krakow.pl

Key words: services of properties management, supply and demand on properties management market

Abstract

Legal foundations of establishing, conducting, and developing professional property management activities in Poland have been created by the Law on Real Estate Economy. The Law enables realization of property management functions on the basis of contract of employment and other civil contract: contract of commission or contract of result. According to this legal act, property managers are allowed to establish their own, individual companies of various legal status.

The solutions, introduced by the Law on Real Estate Economy, have facilitated development of the market of property management professional services.

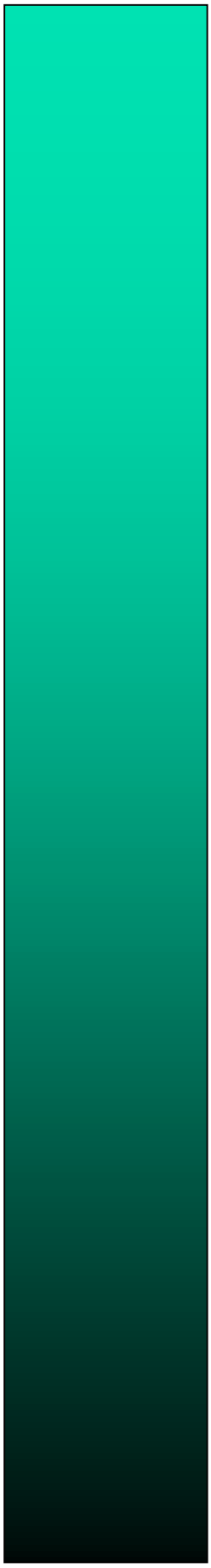
The authors characterize the market of property management services and point the factors, conditioning its further development.

NOTATKI

NOTATKI

NOTATKI

TOWARZYSTWO NAUKOWE NIERUCHOMOŚCI

www.uwm.edu.pl/tnn
e-mail: tnn@uwm.edu.pl

ISSN 1733-2478
ISBN 978-83-920837-4-0