

2. Jednym ze wskaźników obrazujących stan zasobów mieszkaniowych na lokalnym rynku nieruchomości jest poziom liczby mieszkań w przeliczeniu na 1000 mieszkańców. Mając do dyspozycji dane Głównego Urzędu Statystycznego, wskaż najbardziej aktualne dane potrzebne do obliczeń, a następnie oblicz i zinterpretuj wskaźniki dla 5 największych miast w Polsce.

Miasto	Dane	Poziom wskaźnika

3. Nieruchomości są dobrem specyficznym. Wokół nich tworzą się różnego rodzaju stowarzyszenia: pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości, rzeczoznawców majątkowych, doradców na rynku nieruchomości. Biorąc pod uwagę lokalny rynek nieruchomości w Poznaniu, wskaż istniejące i działające w stolicy Wielkopolski stowarzyszenia: pośredników, zarządców oraz rzeczoznawców majątkowych. Podaj ich nazwy oraz dane teleadresowe.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Rozdział 3

Cechy rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości jest skomplikowanym obszarem zainteresowania i działalności. Jest także specyficzny, co wynika i z przytoczonych już wcześniej cech nieruchomości (fizycznych, ekonomicznych oraz instytucjonalno-prawnych), i różnych praw związanych z nieruchomościami (np. własność, najem) (szerzej w: Bryx, 2006, s. 43).

Stopień skomplikowania rynku nieruchomości, a także wielość aspektów, do których się odnosi, znajdują swoje odzwierciedlenie w różnych jego definicjach. Analizując je, zauważymy, że różni autorzy, określając rynek nieruchomości, kładą nacisk na odmienne elementy, ujmują go z innych perspektyw, co potwierdza trudności w znalezieniu i wykształceniu jednej, powszechnie akceptowalnej definicji rynku nieruchomości – jak dotąd nie udało się tego zrobić (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 52).

W literaturze często spotyka się takie określenia rynku nieruchomości, jak m.in.:

- *działania i interakcje między ludźmi zajmującymi się kupnem, sprzedażą, wymianą użytkowaniem i rozwijaniem nieruchomości,*
- *działalność gospodarcza, w której wyniku dochodzi do wymiany nieruchomości,*
- *abstrakcyjny termin obejmujący wszystkie transakcje nieruchomościami w całym kraju* (Gawron, 2011, s. 9).

Jednocześnie, jak podkreśla Gawron, stosunkowo najbardziej trafną definicją jest taka, która traktuje rynek nieruchomości *jako ogół warunków, w których odbywa się transfer praw do nieruchomości i są zawierane umowy stwarzające wzajemne prawa i obowiązki, połączone z władaniem nieruchomościami* (Gawron, 2011, s. 9).

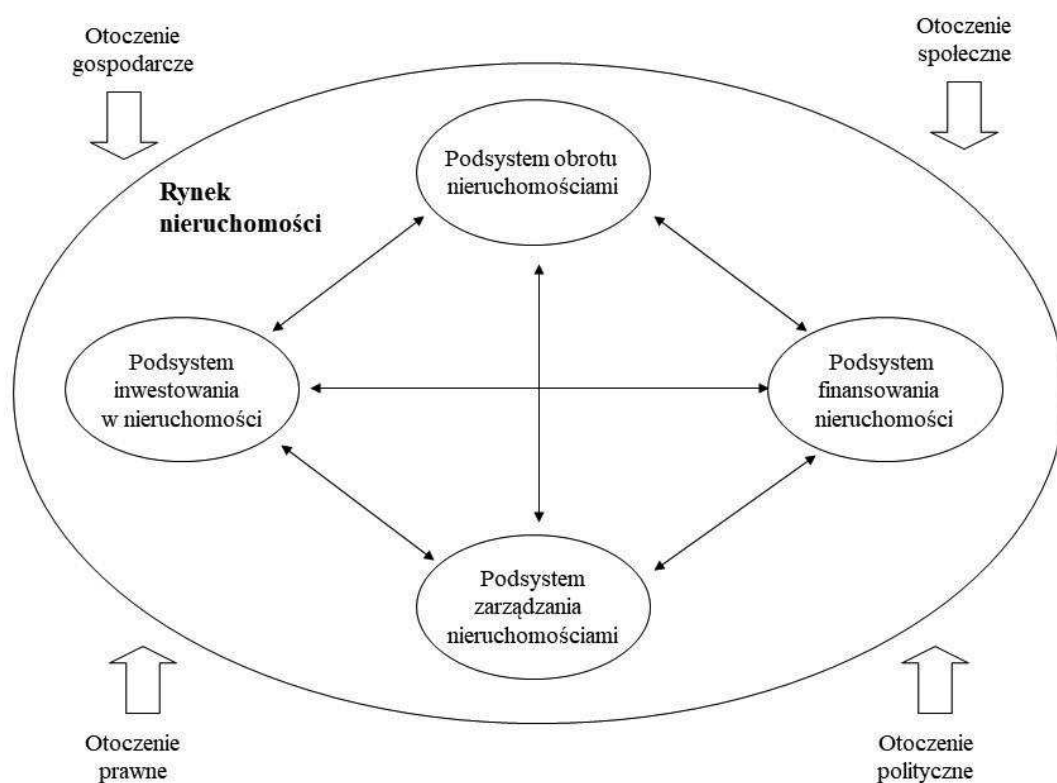
Dla pełniejszego obrazu rynku nieruchomości warto także przywołać koncepcję, jaką zaprezentował M. Bryx, który podkreśla, że dla zdefiniowania rynku nieruchomości jako systemu ważne jest określenie:

- elementów systemu,
- elementów otoczenia systemu,
- relacji między elementami,
- relacji z otoczeniem.

Dzięki bardziej wnikliwemu spojrzeniu w konsekwencji będzie można wyodrębnić tzw. cztery podsystemy rynku nieruchomości:

- obrót nieruchomościami,

- inwestowanie w nieruchomości,
- finansowanie nieruchomości,
- zarządzanie nieruchomościami (por. rysunek 1).



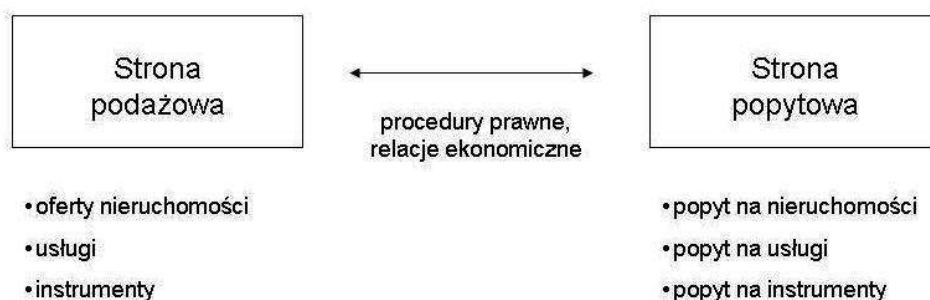
Rysunek 1. Rynek nieruchomości jako system

Źródło: (Bryx, 2006, s. 88).

Warte uwagi w tym miejscu są także elementy otoczenia rynku nieruchomości – gospodarcze, społeczne, prawne i polityczne. Intuicyjnie wiadomo, że rozwój rynku zależy m.in. od stanu koniunktury gospodarczej, polityki prowadzonej wobec inwestorów (mniejszych czy większych, prywatnych czy instytucjonalnych), zmian demograficznych, sytuacji na rynku pracy, przepisów prawnych. Czynniki te wpływają na ogólnie pojęty rozwój rynku nieruchomości i jego poszczególnych podsystemów (szerzej w: Bryx, 2006, s. 88-97; Gawron, 2011, s. 12-15).

Podsumowując, można stwierdzić, że rynek nieruchomości tworzą dwie strony rynku – strona podażyowa, po której występują różnego typu oferty nieruchomości (mieszkaniowe, komercyjne itd.), usługi związane z szeroko pojętą obsługą rynku (np. pośrednictwa

w obrocie nieruchomościami, zarządzania nieruchomościami) oraz instrumenty wspierające podejmowanie decyzji (np. inwestycyjnych, tworzących podaż nieruchomości). Druga to strona popytowa, po której występuje popyt na nieruchomości (kupno mieszkania, najem biura itp.), popyt na usługi, np. pośredników w obrocie nieruchomościami, oraz popyt na instrumenty służące zaspokajaniu zgłaszanych potrzeb (np. kredyty na zakup mieszkania) (szerzej w: Kucharska-Stasiak, 2016, s. 56) – rysunek 2.



Rysunek 2. Elementy rynku nieruchomości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 56).

Rynek nieruchomości, jak wcześniej zostało to powiedziane, jest obszarem specyficznym. Po pierwsze jest to rynek niejednorodny, a do jego podziału można zastosować wiele kryteriów, m.in. takich jak:

- kryterium przedmiotowe – wyróżnia się wówczas nieruchomości według podziału na mieszkaniowe, biurowe, komercyjne, specjalnego przeznaczenia, przemysłowe, rolne;
- kryterium zasięgu przestrzennego: rynek nieruchomości lokalny, regionalny, krajowy, międzynarodowy, przy czym warto pamiętać, że przy dokonywaniu segmentacji rynku według tego kryterium należy uwzględnić wielkość obszaru rynku, jak również przedmiot potencjalnej transakcji oraz typ podmiotów biorących w niej udział;
- kryterium nabywanych praw do nieruchomości – można wyodrębnić np. rynek kupna-sprzedaży oraz najmu nieruchomości (np. kupno mieszkania lub jego wynajem);
- kryterium cenowe – nieruchomości w określonych przedziałach cenowych, np. mieszkania sprzedawane w cenie do 4000 tys. zł/m², od 4100 do 6000 tys. zł/m², powyżej 6000 tys. zł/m²;

- b. **Strategia zorientowana na wartość kapitałową i dochód** – poszukiwanie najkorzystniejszej formy lokaty kapitału na rynku nieruchomości. Najczęściej poprzez zakup i sprzedaż nieruchomości bądź modernizację i remont posiadanych nieruchomości oraz zmianę pełnionych przez nie funkcji.
- c. **Strategia zorientowana na realizację celów użytkowych** – realizowana najczęściej na nieruchomościach, w których dochód z nich nie jest istotny. Najczęściej w nieruchomościach, które właściciel użytkuje na cele własne lub publiczne. Głównym zadaniem zarządzającego jest kontrolowanie kosztów utrzymania nieruchomości, która ma służyć do realizacji założonych celów

III. Z punktu widzenia aktywności zarządzania:

- a. **Strategia defensywna** – strategia bardzo zachowawcza i bierna, w której nie podejmuje się ryzyka. Działania nastawione na utrzymanie dotychczasowej pozycji na rynku, przetrwanie i zgodnie z tradycjami. Najczęściej na nieruchomościach, gdzie użytkownikiem jest właściciel, który wykorzystuje obiekt do celów produkcyjnych. W przypadku gdy nieruchomość zajmuje właściciel, zwraca on uwagę głównie na właściwą eksploatację obiektu. W budynkach wynajmowanych właściciel nie poszukuje za wszelką cenę okazji do maksymalizacji zysku.
- b. **Strategia ofensywna** – jest to strategia aktywna, innowacyjna, nastawiona na rozwój i postęp. Działania zarządcy polegają na poszukiwaniu rozwiązań umożliwiających wzrost dochodów z nieruchomości (zarówno pojedynczej, jak i portfela nieruchomości). Obejmuje działania krótko- i długoterminowe.

IV. Z punktu widzenia dostosowania się jednostki do otoczenia:

- a. **Strategia wycofania** – objawia się zaniechaniem uczestnictwa w rynku.
- b. **Strategia konsolidacji** – w sferach, które uznaje się za atrakcyjne, przejawia się intensywnymi działaniami mającymi na celu zmniejszenie kosztów i polepszenie swoich działań na rynku (np. poprzez wzrost jakości świadczonych usług).

Poszczególne zaprezentowane strategie nie eliminują się wzajemnie. Jeżeli właściciel zdecyduje się na pośrednie zarządzanie nieruchomością, nie wyklucza go to z aktywnego zarządzania nią. Wybór strategii będzie zależeć od wielu czynników – typu nieruchomości, potrzeb najemców czy też sytuacji na rynku.

Aktualnie na rynku coraz częściej realizowana jest koncepcja zarządzania przez wartość, gdzie głównym celem zarządzania jest utrzymanie aktualnej wartości nieruchomości

oraz podejmowanie działań do jej wzrostu. Stosowana jest zarówno w odniesieniu do nieruchomości komercyjnych, jak i mieszkaniowych.

Na wartość nieruchomości wpływają dwie grupy czynników:

1. Czynniki wpływające na wielkość dochodów z nieruchomości:
 - a. Stan techniczny i standard użytkowy zarządzanej nieruchomości.
 - b. Dopasowanie funkcji budynku do potrzeb rynkowych.
 - c. Reakcja na sygnały cenowe.
 - d. Odpowiedni dobór najemców.
 - e. Właściwe zawieranie umów najmu.
 - f. Nadzór nad wydatkami eksploatacyjnymi.
 - g. Dbanie o wizerunek i promocję obiektu.
2. Czynniki wpływające na ryzyko osiągnięcia dochodów:
 - a. Dobór najemców.
 - b. Dbanie o najemcę.
 - c. Zawarte umowy najmu.
 - d. Skoordynowanie czasowe umów najmu.
 - e. Działania związane z poprawą stanu nieruchomości.
 - f. Funkcja nieruchomości.

Pomocą w realizacji zarządzania przez wartość jest plan zarządzania nieruchomością, który przedstawia możliwe wizje rozwoju nieruchomości.

Literatura

1. Bryx, M. (2008). *Wprowadzenie do zarządzania*. Warszawa: Poltext.
2. Nowak, M. i Skotarczak, T. (2013). *Podstawy gospodarowania nieruchomościami*. Warszawa: CeDeWu.
3. Kucharska-Stasiak, E. (2016). *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Pytania testowe wielokrotnego wyboru

1. Kto może być zarządcą nieruchomości?
 - a) osoba fizyczna z licencją zarządcy,
 - b) osoba fizyczna,
 - c) osoba fizyczna lub osoba prawna z licencją zarządcy.
2. Umowa o zarządzanie nieruchomością wymaga formy:
 - a) pisemnej pod rygorem nieważności,
 - b) ustnej lub pisemnej w zależności od możliwości jej zawarcia w formie pisemnej,
 - c) pisemnej poświadczonej notarialnie.
3. Zgodnie z definicją zarządzanie nieruchomością jest to
 - a) eksploatacja budynku,
 - b) działalność zawodowa,
 - c) zarządzanie nieruchomością przez właściciela lub użytkownika nieruchomości.
4. Zarządzanie statyczne obejmuje:
 - a) zarządzanie krótkoterminowe obejmujące bieżące działania na nieruchomości oraz długofalowe inwestycje w celu zwiększenia wartości nieruchomości,
 - b) zarówno zarządzanie bieżące związane z administrowaniem obiektem, jak i zarządzanie długoterminowe związane z finansami, technologiami i inwestycjami na obiekcie,
 - c) zarządzanie skoncentrowane na działaniach mających wpływ na postrzeganie nieruchomości za kilka lat.
5. Strategia z punktu widzenia aktywności zarządzania, w której nie podejmuje się ryzyka, to:
 - a) strategia defensywna,
 - b) strategia zachowawcza,
 - c) strategia wycofania.

Zadania

1. Jakie działania krótko- i długoterminowe powinien podjąć zarządca w celu poprawy sytuacji opisanych poniżej nieruchomości?
 - a. Jesteś zarządcą budynku w centrum Warszawy. Budynek posiada 5 kondygnacji o łącznej powierzchni 15 000 m². Na 3 kondygnacjach znajduje się powierzchnia handlowo-usługowa, na 2 najwyższych natomiast jest powierzchnia biurowa.