

RYNEK NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W POLSCE W UJĘCIU PRAWNYM, EKONOMICZNYM, EKOLOGICZNYM I FINANSOWYM

redakcja naukowa

Elżbieta Gołąbeska



Politechnika
Białostocka

**RYNEK NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH
W POLSCE
W UJĘCIU PRAWNYM, EKONOMICZNYM,
EKOLOGICZNYM I FINANSOWYM**

redakcja naukowa
Elżbieta Gołąbeska



OFICyna WYDAWNICZA POLITECHNIKI BIAŁOSTOCKIEJ
BIAŁYSTOK 2024

Recenzent:
dr Arkadiusz Niedźwiecki

Redaktor naukowy dyscypliny inżynieria lądowa, geodezja i transport:
prof. dr hab. inż. Katarzyna Zabielska-Adamska

Korekta językowa:
Edyta Chrzanowska

Okładka:
Marcin Dominów

Zdjęcie na okładce:
Amjadali2, <https://pixabay.com/pl/illustrations/ai-generowane-linie-fali-niebieski-8540424/>

Skład, grafika:
Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej

© Copyright by Politechnika Białostocka, Białystok 2024

ISBN 978-83-68077-20-9
ISBN 978-83-68077-21-6 (e-Book)
DOI: 10.24427/978-83-68077-21-6



Publikacja jest udostępniona na licencji
Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0
(CC BY-NC-ND 4.0).

Pełną treść licencji udostępniono na stronie
creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.pl.
Publikacja jest dostępna w Internecie na stronie Oficyny Wydawniczej PB.

Druk: Print Profit sp. z o.o.

Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej
ul. Wiejska 45C, 15-351 Białystok
e-mail: oficyna.wydawnicza@pb.edu.pl
www.pb.edu.pl

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział 1	
Wprowadzenie do problematyki rynku nieruchomości	8
1.1. Definicja nieruchomości. Rodzaje, funkcje i cechy nieruchomości	8
1.2. Pojęcie rynku nieruchomości, jego cechy i funkcje	14
1.3. Determinanty rozwoju rynku nieruchomości	16
1.4. Fazy rozwoju rynku nieruchomości w Polsce	22
Rozdział 2	
Prawne i ekonomiczne uwarunkowania rynku nieruchomości	28
2.1. Regulacje prawne nieruchomości i rynku nieruchomości	28
2.2. Podatki i opłaty od nieruchomości	36
2.3. Elementy rynku nieruchomości: popyt, podaż i cena	47
2.4. Bańki cenowe na rynku nieruchomości w kontekście cykli koniunkturalnych	52
Rozdział 3	
Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce	56
3.1. Rodzaje nieruchomości mieszkaniowych	56
3.2. Rozwój rynku mieszkaniowego po okresie transformacji systemowej	58
3.3. Pomocowe programy mieszkaniowe	61
3.4. Analiza stanu rynku mieszkaniowego w kontekście sytuacji demograficznej	70
Rozdział 4	
Uczestnicy rynku nieruchomości mieszkaniowych	77
4.1. Kupujący i sprzedający	77
4.2. Deweloperzy	83
4.3. Pośrednicy, zarządcy nieruchomości i rzeczoznawcy majątkowi	89
4.4. Inni uczestnicy rynku nieruchomości	94
Rozdział 5	
Organizacje zawodowe uczestników rynku nieruchomości	99
5.1. Rola organizacji zawodowych podmiotów rynku nieruchomości	99
5.2. Polska Federacja Rynku Nieruchomości	109
5.3. Polski Związek Firm Deweloperskich, Stowarzyszenie Nowoczesne Budynki oraz Polski Klaster Budowlany	111
5.4. Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomościami	116

Rozdział 6	
Finansowanie rynku nieruchomości mieszkaniowych.....	119
6.1. Sposoby finansowania transakcji mieszkaniowych.....	119
6.2. Rodzaje kredytów mieszkaniowych	124
6.3. Kredyty hipoteczne.....	128
6.4. Kredyty deweloperskie.....	133
Rozdział 7	
Rynek nieruchomości mieszkaniowych jako rynek inwestycyjny	137
7.1. Nieruchomość mieszkaniowa jako przedmiot inwestowania.....	137
7.2. Motywacje i zachowania behawioralne inwestorów na rynku mieszkaniowym.....	141
7.3. Strategie inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych.....	144
7.4. <i>Flipping</i> nieruchomości mieszkaniowych jako forma inwestycji.....	148
Rozdział 8	
Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych	154
8.1. Źródła ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych.....	154
8.2. Rodzaje ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych.....	158
8.3. Metody analizy ryzyka inwestycyjnego	161
8.4. Modele zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku mieszkaniowym..	166
Rozdział 9	
Standardy energooszczędności w budownictwie mieszkaniowym	172
9.1. Przesłanki zrównoważonego budownictwa mieszkaniowego	172
9.2. Energooszczędne, niskoenergetyczne i pasywne budynki mieszkalne	177
9.3. Poziom wykorzystania energii odnawialnej w budownictwie mieszkaniowym.....	182
9.4. Programy wspierające zastosowanie energii odnawialnej w budynkach mieszkalnych.....	185
Bibliografia	203
Literatura.....	203
Akty prawne.....	207
Źródła internetowe	208
Spis tabel.....	211
Spis rysunków	212

Wstęp

Problematyka dotycząca rynku nieruchomości w Polsce po okresie transformacji jest szczególnie ważna z punktu widzenia prawa, ekonomii czy finansów. Nieruchomość w gospodarce rynkowej postrzegana jest nie tylko przez pryzmat zabezpieczenia potrzeb mieszkaniowych ludności, lecz także pełni wiele ważnych funkcji w złożonym systemie gospodarczym. Może być np. przedmiotem inwestycji czy zabezpieczenia wiarygodności hipotecznej. Należy podkreślić, że nieruchomości należą do stosunkowo bezpiecznej formy inwestowania, któremu towarzyszy, podobnie zresztą jak każdej innej inwestycji, ryzyko, jednak jego poziom uznaje się za umiarkowany w porównaniu z innymi. Ponadto nieruchomości są najlepszym instrumentem finansowym zabezpieczającym kapitał przed utratą wartości w wyniku niekorzystnych zmian rynkowych oraz wysokiej inflacji, pod warunkiem że proces ten jest rozpatrywany w długiej perspektywie czasowej. Opłacalność przedsięwzięć nieruchomościowych jest wypadkową wielu czynników i złożonych zjawisk ekonomicznych, prawnych, technicznych czy społecznych. Zależy też od rodzaju samej nieruchomości.

Książka *Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w ujęciu prawnym, ekonomicznym, ekologicznym i finansowym* obejmuje kompleksową i aktualną wiedzę teoretyczną na temat podstaw funkcjonowania tego rynku, który jest jednym z elementów systemu gospodarczego. Autorami są studenci kierunku gospodarka przestrzenna Wydziału Budownictwa i Nauk o Środowisku Politechniki Białostockiej, realizujący specjalność gospodarowanie przestrzenią i nieruchomościami. Pomysł napisania skryptu pojawił się na przedmiocie analizy rynku nieruchomości, gdy okazało się, że informacje dotyczące omawianych kwestii są rozproszone, nieuporządkowane i często niekompletne.

Skrypt składa się z dziewięciu rozdziałów napisanych przez pary studentów pod kierunkiem prowadzącej zajęcia, która opracowała strukturę treści i zakres tematyczny poszczególnych podpunktów.

Rozdział 1 zatytułowany *Wprowadzenie do problematyki rynku nieruchomości* rozpoczyna się od rozważań na temat samej nieruchomości. Zawiera jej definicje cytowane z różnych źródeł, klasyfikacje rodzajów nieruchomości według określonych kryteriów oraz cechy nieruchomości przypisane poszczególnym rodzajom. Nieruchomość traktowana jest jako obiekt prawny, techniczny i rynkowy. Z uwagi na to, że stanowi ona przedmiot transakcji na otwartym, konkurencyjnym rynku, należało go zdefiniować, wskazując jego charakterystyczne cechy. Rynek nieruchomości można klasyfikować według różnych kryteriów, stąd też pochyłono się nad tym

zagadnieniem. Mając na uwadze, że rynek nieruchomości nie funkcjonuje w odosobnieniu, ale współdziała w rozwiniętym systemie, określono funkcje, które może w nim pełnić. Jest to rynek, który od roku 1989 stale się rozwija. Autorzy wskazali determinanty prawne, ekonomiczne i społeczne tego rozwoju.

Rozdział 2 pt. *Prawne i ekonomiczne uwarunkowania rynku nieruchomości* stanowi przegląd obowiązujących norm prawnych wraz z analizą aktualnych przepisów dotyczących nieruchomości, w tym prawa własności, użytkowania wieczystego oraz ewentualnych ograniczeń związanych z planowaniem przestrzennym. Zidentyfikowano i szczegółowo omówiono kluczowe akty prawne wpływające na rynek nieruchomości, takie jak Kodeks cywilny, ustawy odnoszące się do gospodarki nieruchomościami czy prawo budowlane. Przeanalizowano ostatnie zmiany prawne i ich wpływ na rynek nieruchomości, w tym potencjalne korzyści i wyzwania dla jego różnych uczestników. W rozdziale tym omówiono również podatki i opłaty od nieruchomości, wskazując ich wpływ na decyzje inwestycyjne. Sporo miejsca poświęcono też czynnikom ekonomicznym rynku nieruchomości, takim jak: popyt, podaż i cena oraz relacjom między nimi. Czynniki ekonomiczne decydują o tym, że rynek nieruchomości zachowuje się cyklicznie. Dlatego omówiono zagadnienie cykli koniunkturalnych na polskim rynku nieruchomości w całym badanym okresie oraz mechanizmy powstawania baniek cenowych i ich skutki ekonomiczne.

Rozdział 3 – *Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce* – w całości poświęcono rynkowi mieszkaniowemu, wskazując rodzaje nieruchomości mieszkaniowych oraz pokazując, jak po okresie transformacji systemowej rozwijał się ten sektor. Omówiono programy wsparcia mieszkalnictwa – zwrócono uwagę na interwencjonizm państwa realizującego politykę mieszkaniową. Przeanalizowano stan rynku mieszkaniowego w kontekście sytuacji demograficznej.

Rozdział 4 zatytułowany *Uczestnicy rynku nieruchomości mieszkaniowych* skupia się na głównych podmiotach biorących w nim udział. Biorąc pod uwagę jego specyfikę, która wymaga profesjonalnej obsługi, wskazano kluczowych uczestników: kupujących i sprzedających, notariuszy, pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości, rzeczoznawców majątkowych, ale też firmy deweloperskie i innych.

Rozdział 5 pt. *Organizacje zawodowe uczestników rynku nieruchomości* poświęcono stowarzyszeniom i federacjom działającym w sektorze nieruchomości, wiążąc ich rolę z ustawą o deregulacji niektórych zawodów, która w roku 2014 zniosła obowiązek posiadania licencji zawodowych, m.in. dla pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości. Środowiska zawodowe, chcąc zapewnić wysoki poziom świadczonych usług, wzięły na siebie odpowiedzialność organizacji szkoleń, warsztatów czy uzyskiwania licencji na ustalonych przez siebie zasadach. W ten sposób wzrosła ranga organizacji zawodowych, co podkreślono w niniejszym opracowaniu.

W rozdziale 6 zatytułowanym *Finansowanie rynku nieruchomości mieszkaniowych* omówiono sposoby transakcji nieruchomościowych związanych z mieszkalnictwem, wskazując kredyty i pożyczki mieszkaniowe, w tym kredyty hipoteczne przeznaczone dla osób fizycznych. Rynek nieruchomości to też inwestycje deweloperskie, dlatego opisano zasady udzielania inwestycyjnych kredytów deweloperskich.

Rozdział 7 – *Rynek nieruchomości mieszkaniowych jako rynek inwestycyjny* – traktuje o nieruchomości mieszkaniowej jako przedmiocie inwestycji. Poruszono tu kwestie motywacji i zachowań behawioralnych inwestorów, heurystyki: dostępności, reprezentatywności, zakotwiczenia i dostosowania, sklasyfikowano także błędy inwestorów. W rozdziale tym omówiono też strategie inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych, podając *flipping* nieruchomości jako przykładową formę inwestycji.

Rozdział 8 zatytułowany *Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych* wskazuje źródła ryzyka inwestycyjnego, klasyfikuje jego rodzaje oraz podaje metody jego analizy. Autorzy tego rozdziału na koniec proponują sprawdzone modele zarządzania ryzykiem, analizując literaturę dotyczącą tego zagadnienia.

Rozdział 9 zatytułowany *Standardy energooszczędności w budownictwie mieszkaniowym* poświęcony jest przesłankom zrównoważonego budownictwa mieszkaniowego, które promuje wdrożenie zasad ochrony środowiska w budownictwie, realizuje model eliminacji surowców nieodnawialnych, a w szczególności węgla, gazu ziemnego i ropy naftowej wykorzystywanych do produkcji energii, który zakłada zastąpienie ich energią z elektrowni jądrowych oraz odnawialną energią pochodzącą z wiatru, słońca i wody. Rozwiązaniem proponowanym w Polsce ma być realizacja budownictwa energooszczędnego i pasywnego, a także dostosowywanie istniejących zasobów do ogólnoświatowych wymogów związanych z ochroną środowiska naturalnego.

Niniejsze opracowanie, którego struktura oraz sposób prezentacji poszczególnych zagadnień zostały dostosowane do oczekiwań Czytelnika, skupia się na kwestiach dotyczących nieruchomości i rynku nieruchomości. Jest ono przeznaczone dla studentów kierunku gospodarka przestrzenna, uczestników studiów podyplomowych wycena nieruchomości, a także dla pracowników jednostek samorządu terytorialnego, pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości oraz innych podmiotów rynku nieruchomości.

Elżbieta Gołąbeska

Rozdział 1

Wprowadzenie do problematyki rynku nieruchomości

Adrian Tymiński, Joanna Wróblewska, Elżbieta Gołąbeska

1.1. Definicja nieruchomości. Rodzaje, funkcje i cechy nieruchomości

Pojęcie nieruchomości można definiować na wiele sposobów, mając na uwadze jego kategorię prawną, ekonomiczną czy też fizyczną. Z punktu widzenia prawa nieruchomości to pewien obszar ziemi (gruntu) i to, co trwale z gruntem związane z natury (zadrzewienie, roślinność) oraz naniesienia, w tym zwłaszcza budynki. Obszary gruntu jako części powierzchni ziemi często mają naturalne granice (nierówności, morze, rzeki), co stanowi łatwo zrozumiałą podstawę ich wyodrębnienia. Tam, gdzie nie ma granic naturalnych, wyodrębnieniu służy ustanawianie granic sztucznych, fizycznych lub wirtualnych, pozwalających na dokładne określanie zakresu obszaru (H. Kisilowska, 2007).

W ujęciu prawnym nieruchomości należy traktować jako składnik mienia (mieniem jest własność i inne prawa majątkowe). Formalną definicję nieruchomości obowiązującą obecnie w Polsce zamieszczono w art. 46 Kodeksu cywilnego, według którego: „nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności” (ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny).

W ujęciu ekonomicznym z kolei nieruchomości jest obiektem użytkowania, przedmiotem inwestowania i osiągania dochodów, obiektem kredytowania, zarządzania, przedmiotem badań i analiz. Służy do zaspokajania potrzeb o zróżnicowanym charakterze, w porównaniu z towarami występującymi na innych rynkach (np. walut, papierów wartościowych, samochodów). Nieruchomość stanowi zasób o charakterze gospodarczym, jest wykorzystywana do prowadzenia działalności produkcyjnej i usługowej. Część tego zasobu służy konsumpcji indywidualnej bądź publicznej (np. domy i lokale mieszkalne, drogi, parki; H. Walczewski, 1994/1995). Jest też środkiem akumulacji kapitału i przedmiotem obrotu. W związku z opodatkowaniem tego

obrotu nieruchomości jest traktowana również jako obiekt fiskalny. Jak widać, może pełnić wiele funkcji i służyć różnym celom. Ten elastyczny charakter ściśle wiąże się z jej rodzajami.

Kodeks cywilny wyróżnia trzy rodzaje nieruchomości: gruntową niezabudowaną lub zabudowaną, budynkową oraz lokalową.

Przez **nieruchomość gruntową** należy rozumieć część powierzchni ziemskiej, która stanowi odrębny przedmiot własności wraz z elementami składowymi gruntu, takimi jak budynki i urządzenia trwale z nim związane (chyba że na mocy innych przepisów są odrębnym przedmiotem własności), jak również drzewa i rośliny od chwili zasadzenia oraz prawa związane z własnością. W odniesieniu do nieruchomości gruntowej zachowana jest rzymska zasada *superficies solo cedit*, która oznacza, że wszystko, co zostało z gruntem połączone w sposób trwały, dzieli jego los prawny. Właściciel gruntu jest jednocześnie właścicielem wszystkiego, co się na nim znajduje oraz jest z nim trwale związane (E. Kucharska-Stasiak, 2006a). Należy jednak zwrócić uwagę, że budynki, tj. blaszane garaże, kioski, pawilony, namioty, są budynkami czasowego użytkowania i zgodnie z prawem budowlanym nie są trwale połączone z gruntem. Do tych ostatnich zaliczamy, np. windę w budynku, stacje transformatorowe, sieci wodociągowe czy instalacje elektryczne. Są to zatem elementy połączone w pewien sposób z nieruchomością, których usunięcie byłoby trudne lub niemożliwe bez znaczącego naruszenia struktury bądź funkcjonalności tej nieruchomości.

Z powyższego wynika, że kolejny rodzaj stanowią **nieruchomości budynkowe**, trwale związane z gruntem, stanowiące na mocy szczególnych przepisów odrębny od niego przedmiot własności (np. w przypadku użytkowania wieczystego). Kodeks cywilny wzmiankuje o budynkach i innych urządzeniach wzniesionych na gruncie Skarbu Państwa lub należącym do jednostek samorządu terytorialnego, bądź o ich związkach z wieczystym użytkownikiem, które stanowią jego własność. To samo dotyczy budynków i innych urządzeń, które wieczysty użytkownik nabył zgodnie z właściwymi przepisami przy zawarciu umowy o oddanie gruntu w użytkowanie wieczyste.

Nieruchomością lokalową jest samodzielny lokal mieszkalny, a także samodzielny lokal wykorzystywany zgodnie z przeznaczeniem na inne cele niż mieszkalne, który stanowi odrębny przedmiot własności. Samodzielnym lokalem mieszkalnym, w rozumieniu ustawy, jest wydzielona trwałymi ścianami w obrębie budynku izba lub zespół izb przeznaczonych na stały pobyt ludzi, które wraz z pomieszczeniami pomocniczymi służą zaspokajaniu ich potrzeb mieszkaniowych. Przepis ten stosuje się odpowiednio również do samodzielnych lokali wykorzystywanych zgodnie z przeznaczeniem na cele inne niż mieszkalne (art. 2 ust. 2 ustawy z 24 czerwca 1994 r. o własności lokali).

Oprócz klasyfikacji prawnej nieruchomości w praktyce można dzielić też według kryteriów przedmiotowego, przestrzennego, jakości, przejrzystości oraz cenowego.

Kryterium przedmiotowe wyróżnia nieruchomości:

- mieszkaniowe, które zgodnie z nazwą mają zapewniać podstawowe potrzeby mieszkaniowe. Obejmują one działki gruntu przeznaczone pod zabudowę oraz budynki, które służą za mieszkania. W miejscowych planach zagospodarowania

przestrzennego (MPZP) danego obszaru uwzględnia się je jako tereny o funkcji mieszkalnej. Do grupy nieruchomości mieszkaniowych zalicza się m.in. domy jednorodzinne, wielorodzinne, wolnostojące, w zabudowie szeregowej, kamienice czynszowe, lokale mieszkalne;

- komercyjne, które są przeznaczone do działalności gospodarczej, handlowej lub przemysłowej. Tego rodzaju nieruchomości wykorzystuje się do celów zarobkowych bądź biznesowych. Ich główną rolą jest generowanie dochodu, np. z najmu albo prowadzenia działalności biznesowej. Nieruchomości komercyjne są kluczowym elementem gospodarki, gdyż wpływają na rozwój przedsiębiorstw, handlu i inwestycji. Przykładami takich nieruchomości są: budynki biurowe, budynki handlu detalicznego, obiekty usługowe, handlowe, strychy, garaże, hotele, motele;
- przemysłowe, które występują w obszarze działalności produkcyjnej. Wykorzystywane są do produkcji, przetwarzania, składowania lub dystrybucji dóbr i usług. Nieruchomościami przemysłowymi są: budynki fabryczne, zakłady pracy, warsztaty rzemieślnicze, hale magazynowo-produkcyjne, obiekty logistyczne, kopalnie, hurtownie, uzbrojenie terenu, budynki do celów naukowych i doświadczalnych;
- rolne, które zalicza się do rolniczego sektora gospodarki. Są to tereny, na których prowadzi się działalność rolniczą, czyli uprawę roślin, hodowlę zwierząt, leśnictwo lub inne związane z produkcją rolno-spożywczą czynności. W tego rodzaju nieruchomościach kluczową rolę odgrywa jakość gleby, co związane jest z efektywną gospodarką rolną. Do nieruchomości rolnych można zaliczyć: grunty orne, lasy, pastwiska, łąki, sady, nieużytki;
- specjalnego przeznaczenia, których projekt i konstrukcja ograniczają możliwości innego użytkowania, tj. szkoły, obiekty publiczne, sakralne, lotniska, wesołe miasteczka, pola golfowe, cmentarze, obiekty historyczne, militarne, parki.

Kryterium przestrzenne podziału nieruchomości odnosi się do cech związanych z ich lokalizacją i otoczeniem. Według tego kryterium można wyróżnić nieruchomości:

- lokalne, które są najczęściej położone w obrębie jednego miasta, konkretnego osiedla, mają cechy wspólne wyróżniające je na tle innych nieruchomości w regionie. Są to np. nieruchomości na lokalnym rynku mieszkaniowym, użytkowym, lokalne sklepy;
- ponadlokalne/regionalne, które wykraczają poza kategorię lokalną, odgrywają ważną rolę w skali regionu, województwa. Przykładami są: nieruchomości biurowe, administracyjne, hotele, pensjonaty, małe i średnie nieruchomości przemysłowe;
- krajowe, które wyróżnia działalność oraz rozpoznawalność na skalę krajową, np. nieruchomości administracji centralnej, duże nieruchomości przemysłowe, usługowe, handlowe, historyczne, hotele 5-gwiazdkowe, uzdrowiska, ośrodki rehabilitacji, lotniska;
- międzynarodowe (globalne), pełniące funkcje międzynarodowe poza granicami jednego kraju, np. nieruchomości zarządów światowych firm.

Kryterium jakości klasyfikuje nieruchomości według określonego standardu lub cechy, według której ocenia się wartość i atrakcyjność danej nieruchomości z punktu widzenia oceny i potrzeb inwestora, kupującego bądź użytkownika, który bierze pod uwagę różne jej aspekty, zależnie od celu, jakiemu ma służyć. Według tego kryterium można wyróżnić nieruchomości:

- biurowe klasy A, B, C, gdzie nieruchomościami A można określić biurowce położone w ścisłym centrum miasta, z nowoczesną elewacją ze szkła bądź budynki inteligentne. Z kolei za nieruchomości klasy B uznaje się najczęściej kilkunastoletnie budynki zachowane w bardzo dobrym stanie, zlokalizowane na przedmieściach lub obrzeżach dużych dzielnic finansowych. Pod pojęciem nieruchomości biurowych C kryją się zaś budynki z lat 80., mało nowoczesne itp.;
- hotele skategoryzowane w przedziale 1–5 gwiazdek, nieruchomości z większą liczbą spełniają określone, wyższe wymagania klientów;
- mieszkania o podwyższonym standardzie, o wyższej atrakcyjności sprzedażowej, np. świeżo po remoncie, w nowoczesnych apartamentowcach itp.

Kryterium przejrzystości nieruchomości odnoszące się do jej charakteru prawnego dzieli je na:

- legalne;
- nielegalne.

Kryterium cenowe nieruchomości zależy od indywidualnych sytuacji, gdyż z biegiem czasu umowne przedziały cenowe ulegają zmianie. Natomiast w praktyce klasyfikacja cenowa jak najbardziej występuje, np. podział nieruchomości:

- do miliona złotych;
- poniżej miliona złotych.

Przyjmując kryterium sposobu wykorzystania, wyodrębnia się cztery kategorie nieruchomości (E. Kucharska-Stasiak, 2006a):

- zajmowane przez właściciela na jego własne potrzeby (mieszaniowe czy prowadzenia działalności gospodarczej);
- inwestycyjne, których celem jest generowanie dochodu lub zysków kapitałowych stanowiących różnicę pomiędzy ceną sprzedaży a ceną zakupu nieruchomości;
- nadmiarowe w stosunku do potrzeb prowadzonej działalności gospodarczej;
- zapas handlowy, traktowany jako majątek obrotowy.

Powszechnie znany jest również podział ze względu na prawo własności, który wyróżnia nieruchomości:

- publiczne (właścicielem jest Skarb Państwa);
- prywatne (pozostałe, należące do osób fizycznych i prawnych).

Przedstawiona powyżej klasyfikacja nieruchomości ze względu na funkcje pełnione na rynku nieruchomości znajduje odzwierciedlenie w rodzajach, które w dużej mierze kształtują się na podstawie ich funkcji i przeznaczenia.

Nieruchomości są dobrem specyficznym ze względu na indywidualne cechy, które wyróżniają je spośród innych. Do tych **cech** należą:

- stałość (w miejscu);
- trwałość (w czasie);
- różnorodność (nie ma dwóch identycznych nieruchomości);
- niepodzielność (brak możliwości rozdzielenia gruntu i naniesień na nim oraz niemożność podzielenia obiektów kubaturowych);
- deficytowość (wobec wzrostu liczby ludności ilość zasobów gruntowych jest stała);
- lokalizacja (podstawowy czynnik wpływający na wartość nieruchomości i cenę).

Nieruchomości mogą pełnić wiele różnorodnych **funkcji**: być obiektem użytkowania, ale również przedmiotem inwestowania i osiągania dochodów, mogą stanowić lokatę kapitału, być obiektem kredytowania, jak też najwyższej wagi zabezpieczeniem kredytów i pożyczek. Mogą także stanowić niepieniężny aport do spółki handlowej. W rozmaitych przypadkach są przedmiotem opodatkowania. W gospodarce rynkowej nieruchomości spełniają funkcję dość szczególnego towaru.

Nieruchomości stanowią kompleksowy obszar z perspektywy prawa, technologii oraz rynku. Przede wszystkim są traktowane jako obiekt prawny, gdyż regulowane są nie tylko ustawą o gospodarce nieruchomościami, lecz także Konstytucją Rzeczypospolitej Polskiej (która chroni prawo własności), Kodeksem cywilnym, prawem budowlanym, finansowym czy administracyjnym. Każda faza życia nieruchomości ma swój prawny zapis. W trakcie fazy obrotu nieruchomościami przepisy prawne określają kwestie m.in. formy aktu notarialnego, umowy przedwstępnej, umowy sprzedaży, umowy darowizny itd. Podczas realizacji inwestycji nieruchomości towarzyszą np. warunki zabudowy czy pozwolenie na budowę.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że system prawny dotyczący nieruchomości przewiduje m.in. ich prawne rejestry, którymi są księga wieczysta oraz ewidencja gruntów i budynków. Księgi wieczyste stanowią publiczny rejestr prowadzony przez sądy rejonowe. Zależć w nich można informacje o stanie prawnym nieruchomości, właścicielach, obciążeniach oraz hipotecę. Każda nieruchomość powinna mieć księgę wieczystą, natomiast w Polsce zasada powszechności nie została jeszcze do końca zrealizowana. Księgi te mają na celu zagwarantowanie bezpieczeństwa w procesie obrotu nieruchomościami; nie są jedynie dokumentem ewidencyjnym, ponieważ ich wpisy wiążą się z różnorodnymi konsekwencjami prawnymi i materialnymi, wpływającymi na nabywanie i utratę praw związanych z nieruchomościami (J. Ignatowicz, K. Stefaniuk, 2012).

Drugim rejestrem prawnym nieruchomości w Polsce jest ewidencja gruntów i budynków, uregulowana ustawą z 17 maja 1989 r. – prawo geodezyjne i kartograficzne. Jest to jednolity dla kraju, systematycznie aktualizowany zbiór informacji o gruntach, budynkach, lokalach, ich właścicielach oraz innych osobach władających

tymi nieruchomościami. Za rejestrowanie informacji dotyczących gruntów i budynków dla poszczególnych jednostek administracyjnych, którymi są gminy, odpowiedzialni są starostowie. Natomiast wypisy, odpisy i wyrisy wydawane są wyłącznie właścicielom, osobom władającym nieruchomością lub innym stronom, które mają w niej interes prawny, a także organom i instytucjom wymienionym w przepisach prawa. W ewidencji gruntów i budynków znaleźć można rodzaj użytków, klasę gruntów, dokładne położenie, przeznaczenie oraz szczegółowy opis. Jej głównym celem jest gromadzenie danych, które są potrzebne państwu do wykonywania zadań związanych z gospodarką zasobami ziemi (E. Kucharska-Stasiak, 2006a).

Nieruchomość jako obiekt techniczny obejmuje wszelkie elementy infrastrukturalne, budowlane, inżynieryjne czy technologiczne. Obiekty te z upływem czasu ulegają zużyciu (odnosi się to zazwyczaj do procesów, które wpływają na ich stan techniczny, funkcjonalność lub wartość). Ocena stanu technicznego polega na sprawdzeniu czy budynki są w dobrym stanie technicznym, czy wymagają remontów bądź modernizacji. Nieruchomość może być związana z różnymi projektami inżynieryjnymi, jak np. plany architektoniczne, projekty budowlane czy plany zagospodarowania przestrzennego.

Obrót nieruchomościami wpłynął na ich postrzeganie również jako obiektów rynkowych. Jednak należy pamiętać, że przedmiotem obrotu nie jest grunt czy budynek, tylko prawo do nieruchomości. Obrót prawami na nieruchomościach dokonuje się w transakcjach rynkowych i nierynkowych (tab. 1.1).

TABELA 1.1. Rodzaje transakcji nieruchomościowych

Transakcje rynkowe	Transakcje nierynkowe
<ul style="list-style-type: none"> • kupno/sprzedaż • najem/dzierżawa • użytkowanie • podnajem • zamiana 	<ul style="list-style-type: none"> • darowizna • spadkobranie • wyłączenie • uwłaszczenie • eksmisja • egzekucja

Źródło: opracowanie własne na podstawie (E. Kucharska-Stasiak, 2006a).

Niezależnie od sposobu wykorzystania nieruchomość jako obiekt rynkowy musi być określona prawnie i fizycznie. Celem nieruchomości jako przedmiotu obrotu rynkowego jest zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych, prowadzenia działalności gospodarczej lub inwestycji (E. Kucharska-Stasiak, 2006a).

Traktowanie nieruchomości jako przedmiotu obrotu rynkowego wymaga określenia miejsca transakcji, jej warunków, ale przede wszystkim odpowiednich regulacji prawnych czy właściwej, profesjonalnej obsługi.

1.2. Pojęcie rynku nieruchomości, jego cechy i funkcje

Podstawową kategorią w ekonomii jest rynek, który oznacza ogół transakcji kupna-sprzedaży pomiędzy stroną kupującą a sprzedającą. Mimo wielu jego definicji nie można go utożsamiać z miejscem dokonania transakcji. Rynek nie może być już tylko interpretowany jako mechanizm rynkowy reprezentowany przez krzywe popytu i podaży, gdyż jest on także złożonym zespołem instytucji, czyli reguł, które częściowo determinują jej przebieg, a ich zmiana zmienia samą grę rynkową. Na straży przestrzegania obowiązujących reguł stoi państwo z jego agendami wyspecjalizowanymi w ich wdrażaniu.

Rynek nieruchomości można podzielić na rynek dóbr i rynek usług. Wśród dóbr, które są przedmiotem obrotu, wyróżnia się m.in. nieruchomości, a rynek usług to niewątpliwie szeroko rozumiana obsługa, do której zalicza się m.in. pośrednika w obrocie nieruchomościami czy notariat.

Rynek nieruchomości to system składający się z kilku powiązanych ze sobą różnorodnymi relacjami podsystemów. Bryx (2006) wyodrębnia jego cztery podsystemy, między którymi zachodzą wzajemne interakcje: obrót prawami własności, inwestowanie w nieruchomości, zarządzanie nieruchomościami i finansowanie nieruchomości.

Kucharska-Stasiak, definiując rynek nieruchomości, wymienia:

- wszelkiego rodzaju działania ludzi prowadzące do sprzedaży, kupna, wymiany, użytkowania i rozwoju nieruchomości;
- działalność gospodarczą, która zajmuje się transakcjami nieruchomościowymi;
- umowę pomiędzy kupującym a sprzedającym;
- zbiór mechanizmów, za pomocą których przekazywane są prawa i udziały w nieruchomościach;
- środek służący do spotkania nabywcy i sprzedawcy;
- zestaw układów, w których kupujący i sprzedający spotykają się poprzez mechanizm rynkowy.

Najbardziej kompleksowe określenie sugeruje, że rynek nieruchomości obejmuje całość warunków, w których zachodzi przekazanie praw do nieruchomości, zawieranie umów regulujących wzajemne prawa i obowiązki, a także związane jest z władaniem nieruchomością (E. Gołąbeska, 2007a).

Należy zauważyć, że rynek nieruchomości ma pewne **cechy**, które pozwalają go odróżnić od innych rynków. Takimi cechami są:

- **niejednorodność**, która wynika z wielu czynników, m.in. takich jak lokalne warunki gospodarcze, specyfika danego obszaru geograficznego, różnice w popycie i podaży czy zróżnicowanie rodzajów nieruchomości. W niejednorodnym rynku nieruchomości mogą występować różnice w cenach, stopie popytu, a także warunkach handlowych między różnymi obszarami czy rodzajami nieruchomości;

- niedoskonałość, która odnosi się do problemu trudności osiągnięcia stanu równowagi na rynku nieruchomości, problemów pojawiających się na etapie wyceny i opóźnionej reakcji sygnałów z rynku na ceny oraz cen na zmianę tych sygnałów;
- mała elastyczność cenowa popytu i podaży, której efektami są przejście od rynku nabywcy do rynku sprzedawcy oraz silne wahania wartości i liczby transakcji nieruchomościowych (E. Gołąbeska, 2007a);
- wymóg formalnej obsługi, której powinny towarzyszyć posiadanie odpowiednich licencji i uprawnień oraz ciągłe szkolenia przyczyniające się do wzrostu zaufania klientów;
- lokalny charakter rynku, który skutkuje istotnym ograniczeniem konkurencji z uwagi na lokalizację, a transakcje charakteryzują się głównie lokalnym charakterem. Lokalne aspekty mają również wpływ na pewne trendy obserwowane na rynku nieruchomości mieszkalnych, takie jak preferencje co do architektury czy upodobań potencjalnych nabywców (E. Broniewicz, 2017);
- efektywność rynku na niskim poziomie, która przejawia się mniejszymi powiązaniem między kolejnymi zmianami na rynku a wynikiem wyceny, a cena nie odzwierciedla natychmiast wszystkich informacji rynkowych. Skutkiem są trudności w wycenie nieruchomości, a inwestorzy, aby osiągnąć zamierzony efekt, zmuszeni są do podjęcia dodatkowego ryzyka (E. Kucharska-Stasiak, 2006a);
- duża doza interwencjonizmu publicznego realizowana poprzez działania sektora publicznego tj. planowanie przestrzenne, ochronę zabytków, ochronę gruntów rolnych i leśnych, wpływ na politykę czynszową. Działania państwa przybierają bezpośrednią formę, zmierzając do zwiększenia podaży lub przekształcenia potrzeb w popyt. Dodatkowo zauważalne jest zaangażowanie finansowe w realizację inwestycji (M. Bryx, 2006).

W nawiązaniu do obsługi rynku nieruchomości należy podkreślić wielość różnorodnych podmiotów gospodarczych, które wraz z postępowaniem w jego rozwoju wyspecjalizowały się w profesjonalnej działalności związanej z nieruchomościami. Do takich podmiotów zalicza się przede wszystkim: kupujących i sprzedających, deweloperów, pośredników, zarządców nieruchomości, rzeczoznawców majątkowych, flipperów, najemców, architektów i projektantów wnętrz, inwestorów, banki i inne instytucje finansowe, notariuszy, ubezpieczycieli, doradców.

Rola wymienionych uczestników jest szczególnie ważna, biorąc pod uwagę chociażby fakt, jak wiele **funkcji** w gospodarce i społeczeństwie pełni rynek nieruchomości. W literaturze przedmiotu wymienia się m.in.:

- funkcję wymiany, która umożliwia alokację praw majątkowych oraz ponowną sprzedaż lub wynajmowanie nieruchomości, zależnie od preferencji właścicieli, inwestorów bądź obecnych użytkowników. Rynek nieruchomości stanowi mechanizm umożliwiający wymianę dóbr, takich jak nieruchomości i związane z nimi usługi. Konkurencja między kupującymi a sprzedającymi napędza rynek, prowadząc do wzrostu wartości nieruchomości. Alokacja tych dóbr następuje za pośrednictwem mechanizmu cenowego, gdzie zwycięzcą staje się osoba zdolna

zapłacić cenę żadaną za daną nieruchomość. Niemniej jednak ten mechanizm ma swoje ograniczenia, ponieważ jest podatny na interwencje polityczne i rządowe oraz dostosowuje się do potrzeb uczestników rynku (E. Broniewicz, 2017);

- funkcję informacyjną, która jest kluczowa dla właściwego funkcjonowania rynku nieruchomości i przejawia się wykorzystaniem płynących stamtąd informacji do określenia wartości – ceny informują o wartości wymiennej różnych nieruchomości. To umożliwia stworzenie koncepcji wartości nieruchomości w świadomości podmiotów działających na rynku, takich jak właściciel, potencjalny inwestor, zarządca czy kredytodawca. W celu oszacowania wartości często korzysta się z usług rzeczoznawcy majątkowego (E. Kucharska-Stasiak, 2006a);
- funkcję korygowania wykorzystania przestrzeni polegającą na dążeniu do zmaksymalizowania wartości nieruchomości, jeśli zabudowana przestrzeń przynosi niski dochód. W przypadku, gdy wartość zabudowań jest niższa niż wartość samej ziemi, planuje się wzniesienie nowych budynków.

Rynek nieruchomości nie funkcjonuje w odosobnieniu od otoczenia gospodarczego, nie działa w izolacji. Niewątpliwie odgrywa kluczową rolę w strukturze gospodarki, zarówno pod wpływem jej rozwoju, jak i wywierania wpływu na tę gospodarkę. Dlatego, tak jak ona, podlega silnym cyklom, a jego znaczenie dla gospodarki ukazuje się poprzez (A. Zaremba, 2019):

- udział w tworzeniu produktu krajowego brutto;
- udział w zasobie (dostarcza niezbędnych powierzchni do prowadzenia działalności);
- angażowanie znacznej liczby zatrudnionych osób;
- udział w podatkach lokalnych (np. podatek od nieruchomości), w podatkach od dochodów generowanych przez nieruchomości, w podatkach od sprzedaży, od wzrostu wartości nieruchomości itp.;
- możliwość „odmrożenia” kapitału zaangażowanego w nieruchomości drogą zaciągnięcia kredytu. Formą zabezpieczenia tego kredytu jest hipoteka. Możliwość „odmrożenia” kapitału ma istotne znaczenie wspomagające dla rozwoju gospodarczego.

Silne otoczenie gospodarcze wpływa pozytywnie na rozwój sektora nieruchomości.

Kształtują go różne grupy czynników, które zostały sklasyfikowane i określone jako determinanty.

1.3. Determinanty rozwoju rynku nieruchomości

Analizując determinanty rozwoju rynku nieruchomości, należy mieć na względzie, iż w ujęciu ekonomicznym nieruchomości mogą pełnić wiele funkcji, często też jednocześnie. Mogą być przedmiotem zarówno użytkowania, jak i inwestowania, a tym samym źródłem dochodów, jak również obiektem kredytowania czy zabezpieczenia

kredytów, przedmiotem zarządzania oraz analiz i badań. Przede wszystkim jednak nieruchomości mogą zaspokajać potrzeby mieszkaniowe, ale także być przedmiotem działalności komercyjnej czy spekulacyjnej.

Nieruchomości w takim ujęciu są przede wszystkim obiektem rynkowym. Niezależnie od pełnionych funkcji, ich rola na rynku jest istotna, a rozwój tego rynku zależy od wielu czynników, głównie prawnych, społecznych i ekonomicznych (tab. 1.2).

TABELA 1.2. Determinanty rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych

Czynniki prawne	Czynniki społeczne	Czynniki ekonomiczne
<ul style="list-style-type: none"> • przepisy prawne dotyczące procesu budowlanego i wydawania pozwoleń na budowę • przepisy prawne dotyczące kwestii zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych • polityka mieszkaniowa państwa – interwencjonizm państwa • zbiór ustaw i rozporządzeń dotyczących inwestycji mieszkaniowych • przepisy podatkowe • ulgi mieszkaniowe • polityka przestrzenna (MPZP) • zabezpieczenie infrastruktury technicznej • usprawnienia administracyjne w obsłudze inwestorów 	<ul style="list-style-type: none"> • ogólna liczba ludności • struktura wiekowa ludności • zmiany demograficzne (liczba zgonów i urodzeń) • migracje • liczba zawieranych związków małżeńskich • ruchy ludnościowe (migracje), mobilność • zróżnicowanie potrzeb mieszkaniowych • rozwody i separacje • zmiana stylu życia 	<ul style="list-style-type: none"> • stopa bezrobocia • poziom wynagrodzeń • popyt na nieruchomości • ceny nieruchomości • dostępność nieruchomości (podaż) • poziom inflacji • poziom PKB • dostępność, oprocentowanie kredytów • koszty działalności budowlanej (ceny materiałów i usług) • dostępność i ceny gruntów budowlanych • liczba wydawanych pozwoleń na budowę • liczba nowych nieruchomości oddawanych do użytku • kondycja i stabilność firm deweloperskich • otwartość rynku dla cudzoziemców

Źródło: opracowanie własne.

Niezwykle istotną grupę czynników wpływających na rynek nieruchomości stanowią **determinanty prawne**, spośród których należy przede wszystkim wymienić przepisy dotyczące zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych oraz ich zmiany w zakresie realizacji modelu polityki mieszkaniowej państwa. Istotne znaczenie ma również zbiór ustaw i rozporządzeń dotyczących inwestycji mieszkaniowych, poczynając od etapu projektowania przez proces budowlany aż po politykę podatkową (w tym ulgi związane z mieszkalnictwem). Dla rozwoju rynku nieruchomości ważne są także, realizowane przez lokalne samorządy: polityka przestrzenna odnosząca się do miejscowych planów zagospodarowania, zabezpieczenie infrastruktury technicznej, usprawnienia administracyjne w obsłudze inwestorów oraz dbałość o warunki życia lokalnego społeczeństwa.

Dla wszystkich uczestników rynku nieruchomości (poczynając od deweloperów, na konsumentach kończąc) istotna jest nie tylko spójność przepisów prawnych, lecz także sposób i termin ich uchwalania. Wciąż zdarza się, że w proces legislacyjny nie są zaangażowani specjaliści z wielu środowisk, którzy najlepiej znają problemy i wyzwania, a ustawy są wprowadzane bez *vacatio legis* oraz realnej debaty nad proponowanymi rozwiązaniami. Dlatego regulacje zamiast porządkować sprawy, wprowadzają chaos (są nieprecyzyjne i niejasne oraz nie nadążają za potrzebami rynku, wchodzą w kolizję z innymi przepisami), co ma przełożenie na codzienne decyzje uczestników rynku nieruchomości. To po ich stronie leży ocena konsekwencji prawnych realizowanych inwestycji, a należy mieć na uwadze, że są to decyzje kosztochłonne. Innym problemem są przedłużające się postępowania administracyjne w sprawach budowlanych, co zniechęca inwestorów, a w szczególności deweloperów. To niejednokrotnie stanowi barierę rozwoju rynku nieruchomości.

Mnogość i złożoność oraz wzajemne korelacje zachodzące między czynnikami determinującymi rynek nieruchomości powodują, że prognozowanie jego kształtowania się jest bardzo utrudnione.

Ze względu na rolę mieszkania w hierarchii potrzeb człowieka oraz rynku mieszkaniowego w gospodarce ważny jest interwencjonizm państwa. Władze publiczne interweniują na rynku nieruchomości mieszkaniowych, tworząc regulacje dotyczące przede wszystkim: planowania przestrzennego, prawa budowlanego, podatków oraz zasady wspierania możliwości zaspokajania potrzeb mieszkaniowych gospodarstw domowych przez uruchomienie środków publicznych. Polityka mieszkaniowa stanowi istotny czynnik określający kształtowanie się rynku nieruchomości. Wyniki badań wskazują, że interwencjonizm publiczny oraz jego zakres na rynku nieruchomości mieszkaniowych mogą być istotnymi czynnikami stabilizującymi rynek, jak również stymulującymi narastanie baniek cenowych.

Wśród **determinant społecznych** wymienia się m.in.: zmiany demograficzne, migracje, liczbę zawieranych związków małżeńskich, ruchy ludnościowe, zróżnicowanie potrzeb mieszkaniowych, skłonności do mobilności (szczególnie charakterystycznej dla młodego pokolenia) i tym samym niewiązanie się ze ściśle zlokalizowaną nieruchomością.

Największy wpływ na kształt i rozwój rynku nieruchomości w Polsce mają czynniki demograficzne, a w szczególności: ogólna liczba i struktura wiekowa ludności, ruch naturalny ludności, kierunki migracji zagranicznych oraz liczba gospodarstw domowych. Przemiany demograficzne mogą stymulować wzrost gospodarczy, który jest niezwykle ważny dla kształtowania się nie tylko rynku nieruchomości, lecz także ogólnej sytuacji gospodarczej.

Główny Urząd Statystyczny (GUS) w „Prognozach ludności na lata 2023–2060” zawierających analizę przewidywanych trendów zmian w przebiegu procesów demograficznych – dzietności, umieralności oraz ruchów migracyjnych – wskazuje na:

- znaczny ubytek ludności do 2060 r. (w scenariuszu głównym przewiduje się spadek do 30,4 mln osób);

- postępujący proces starzenia się ludności Polski, co oznacza wzrost odsetka osób w wieku 65 lat i więcej oraz spadek liczby dzieci i młodzieży;
- znaczne kurczenie się zasobów ludności w wieku produkcyjnym, a tym samym zwiększanie się współczynnika obciążenia demograficznego ludnością w wieku nieprodukcyjnym;
- wysokie prawdopodobieństwo utrzymywania się dodatniego salda migracji;
- znaczny spadek wartości współczynnika dzietności (z 1,45 w roku 2017 do 1,26 w roku 2022);
- wyraźny spadek liczby urodzeń (szacuje się, że pomiędzy rokiem 2022 a 2060 ich liczba spadnie z 8,7 do 6,3 mln w scenariuszu wysokim i do 4,8 mln w niskim).

Demografowie prognozują, że z dużym prawdopodobieństwem trend spadkowy utrzyma się przez wiele następnych lat i np. w 2035 r. Polska liczyć będzie już tylko około 36 mln mieszkańców. Z analiz GUS wynika, że Polska wkroczyła w okres kryzysu demograficznego, który niestety będzie miał charakter dłuższej tendencji rozwojowej. Prognozowanie w zakresie popytu na rynku nieruchomości utrudnia niełatwo do przewidzenia liczba imigrantów do naszego kraju, która zechce zamieszkać w Polsce na dłużej (a może i na stałe) i będzie chciała kupić lub wynająć mieszkanie. Według opracowania GUS od kilku lat odnotowywany jest wyraźny wzrost liczby migrantów. Jest on głównie związany z napływem ludzi z krajów położonych na wschód od Polski. Od 24 lutego 2022 r. w związku z wojną w Ukrainie do Polski przybyło wielu obywateli z tego kraju i część z nich zdecyduje się zapewne pozostać na stałe. Rozmiar tego zjawiska zależy przede wszystkim od polityki państwa, która aktualnie w tym zakresie nie jest oczywista. Bez wątpienia tego typu zmiany demograficzne będą istotnie oddziaływały na rynek nieruchomości.

Trwające nieprzerwanie migracje ludności oraz inne aspekty demograficzne, takie jak starzejące się społeczeństwo czy dojrzewający ludzie z pokolenia wyżu demograficznego, wpływają również na poziom inwestowania na rynku nieruchomości (A. Nalepka, 2011).

Przyrost liczby ludności dla kształtowania się rynku nieruchomości ma kluczowe znaczenie, jednak ważne są też: niekorzystne zmiany zachodzące w strukturze ludności, malejąca liczba zawieranych małżeństw, wchodzenie w związki w coraz późniejszym wieku, wzrost liczby rozwodów i separacji, znaczny spadek dzietności oraz zmiana stylu życia polskiego społeczeństwa. Szybkie tempo przemian społecznych i pewne uwarunkowania kulturowe powodują również dynamikę zmian w potrzebach i ambicjach mieszkaniowych ludzi. Rynek mieszkaniowy jest szczególnie podatny na zmiany zachodzące w sferze demografii, a powyższe czynniki będą determinowały kształt rynku mieszkaniowego, a tym samym szeroko pojętego rynku nieruchomości.

Kolejną grupą czynników wpływających na rozwój rynku nieruchomości są **determinanty ekonomiczne**: stopa bezrobocia, wynagrodzenie, ceny nieruchomości, inflacja, oprocentowanie kredytów oraz inne czynniki mikro- i makroekonomiczne.

Rozwój rynku nieruchomości mieszkaniowych ściśle zależy od sytuacji na rynku pracy i poziomu zamożności społeczeństwa. Im lepsze są warunki finansowe gospodarstw domowych, tym wyższy jest popyt na mieszkania. Poziom i tempo wzrostu dochodów uwalniają też potrzeby wyższego rzędu (np. zakup mieszkania o wyższym standardzie lub w lepszej lokalizacji). W tym kontekście istotna jest również zdolność kredytowa potencjalnych nabywców oraz dostępność i wysokość kosztów kredytu hipotecznego. Wysokie stopy referencyjne NBP i wzrastające wymogi nadzorcze systemu finansowego, które znacznie ograniczają zdolność kredytową gospodarstw domowych, niekiedy uniemożliwiają zakup własnego mieszkania czy domu. Ta sytuacja powoduje mniejszy popyt gospodarstw domowych na nieruchomości, jednak może sprawić, że na rynek wchodzi fundusze inwestycyjne (często zagraniczne) skupujące duże pakiety nieruchomości mieszkalnych w celach inwestycyjnych.

Na powyższe nakładają się także kondycja całej gospodarki oraz interwencjonizm państwa. Najważniejszą sprawą dla rozwoju rynku nieruchomości jest poziom wzrostu gospodarczego, co objawia się m.in. wzrostem zatrudnienia oraz wyższymi dochodami. To stymuluje popyt na rynku i oddziałuje na podaż ze strony branży deweloperskiej. W przypadku dekoniunktury można zaobserwować zjawiska odwrotne, przy jednoczesnym spadku cen i nadpodaży powierzchni (z wyjątkiem nieruchomości luksusowych).

W gospodarce wolnorynkowej na rynek nieruchomości wpływają przede wszystkim uwarunkowania rynkowe, czyli podaż i popyt oraz ściśle związana z nimi cena nieruchomości, która często warunkuje zachowania i preferencje nabywców.

Z perspektywy rynku nieruchomości do najważniejszych czynników cenotwórczych po stronie popytowej zalicza się: poziom dochodów gospodarstw domowych wyznaczający siłę nabywczą kupujących, stan lokalnego rynku pracy (stopa bezrobocia) determinujący bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych oraz możliwość zaciągnięcia kredytu hipotecznego, stawki czynszu i poziom rozwoju rynku najmu, atrakcyjność inwestycyjną regionu. Stronę podażową charakteryzują zaś takie czynniki jak: koszty działalności budowlanej, dostępność i ceny gruntów pod budownictwo mieszkaniowe, liczba nowych nieruchomości oddawanych do użytku (R. Zielonka, 2014).

Po stronie podaży kwalifikują się m.in. plany zagospodarowania przestrzennego uwzględniające tereny budowlane, stopień aktywności gospodarczej, czas uzyskania pozwoleń budowlanych czy koszty konsumpcyjne.

Ważnym czynnikiem wpływającym na rynek nieruchomości jest także stabilność firm deweloperskich. Profesjonalnych przedsiębiorstw deweloperskich jest najwięcej w dużych aglomeracjach miejskich. Firmy z tej branży różnią się od siebie pod względem: liczby zatrudnianych pracowników, sposobów finansowania inwestycji, ofert, wysokości kapitału, organizacji, okresu działalności na rynku oraz wizerunku. Konkuruje one głównie cenami mieszkań, warunkami płatności, a przede wszystkim atrakcyjnością inwestycji. Ponoszą ryzyko biznesowe wyłącznie na własny rachunek, zmagając się z wieloma czynnikami o różnym spektrum, od finansowania inwestycji po aspekty prawne.

Kolejnym istotnym czynnikiem w grupie determinant ekonomicznych jest poziom inflacji. Niska inflacja sprzyja rozwojowi rynku, powstaje przestrzeń do obniżania oprocentowania kredytów (zarówno deweloperskich, jak i hipotecznych). Z kolei wysoka inflacja, występująca przeważnie w warunkach destabilizacji gospodarki, powoduje wzrost niepewności. Wysoki wskaźnik inflacji z jednej strony nie zachęca do inwestowania, jednak z drugiej strony nakręca koniunkturę w przypadku deponentów, którzy z większą skłonnością inwestują w nieruchomości w celu zabezpieczenia zgromadzonych środków przed utratą ich wartości. Przy wysokiej inflacji NBP podnosi stopy procentowe, aby nieco zahamować rozpędzoną gospodarkę i zebrać z rynku pieniądze w postaci oszczędności. Przy niskim oprocentowaniu kredytów społeczeństwo bardziej się zadłuża. Niskie oprocentowanie depozytów pobudza z kolei aktywność na rynku nieruchomości, co oznacza, że deweloperzy zaczynają więcej budować, zwiększając tym samym podaż nowych ofert.

Reasumując, w katalogu głównych czynników społeczno-ekonomicznych determinujących rynek nieruchomości można wskazać:

- strukturę demograficzną i jej perspektywy;
- czynniki społeczno-ekonomiczne (tj. wiek, płeć, wykształcenie, zawód, dochody i wydatki, oszczędności, miejsce zamieszkania, status rodziny);
- dostępność kredytów hipotecznych (w tym wysokość oprocentowania);
- sytuację na rynku pracy (wskaźnik bezrobocia, poziom wynagrodzenia);
- sytuację gospodarczą (poziom inflacji, wzrost gospodarczy);
- otwartość rynku (np. dla cudzoziemców lub zagranicznych funduszy inwestycyjnych);
- kondycję i stabilność rynku deweloperskiego.

Rynek nieruchomości ma znaczenie makroekonomiczne, ale również jest ważny dla egzystencji człowieka. Ze względu na swoją podwójną rolę może dwójako wpływać na sytuację gospodarczą. W kształtowaniu rynku nieruchomości duże znaczenie ma środowisko zewnętrzne, w tym ustrój społeczny i klimat polityczny kształtujące otoczenie gospodarcze. Istotne jest, aby zmiany zachodzące w tym środowisku odbywały się w sposób ewolucyjny i przemyślany, a nie rewolucyjny i gwałtowny. Zjawiska w gospodarce występują w różnej skali, z różnym natężeniem i inną częstotliwością, dlatego ściśle powiązany z czynnikami zarówno makro-, jak i mikroekonomicznymi rynek nieruchomości jest w ciągłej nierównowadze między popytem a podażą. Rozwój gospodarczy pobudza rynek nieruchomości, a zachodzące na nim procesy wpływają na rozwój gospodarczy. Rynek nieruchomości może kryzys pogłębić lub wręcz przeciwnie – wspomóc gospodarkę w wyjściu z kryzysu. Analiza faz rozwoju rynku nieruchomości oraz historia kryzysów pokazują, że wzrost gospodarczy nigdy nie trwa wiecznie, a po każdym rozkwicie musi nastąpić recesja. Badania cykli koniunkturalnych na rynku nieruchomości, ściśle związanych z jego fazami, stanowią swoistą mapę drogową, która tworzy klimat inwestycyjny danego kraju czy też regionu.

1.4. Fazy rozwoju rynku nieruchomości w Polsce

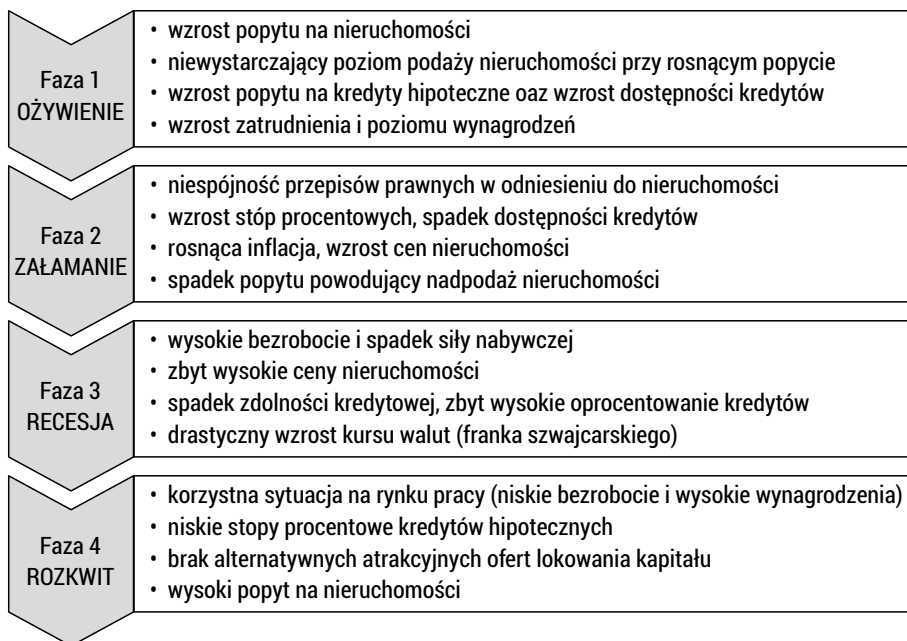
Aby omówić fazy rozwoju rynku nieruchomości, należy rozpocząć od momentu transformacji ustrojowej w Polsce, która stworzyła szansę na efektywny rozwój gospodarczy i społeczny, a tym samym umożliwiła rozkwit rynku nieruchomości.

Przez pojęcie transformacji systemowej rozumiemy przejście od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej, obejmujące zmianę ustroju politycznego oraz tworzenie rynkowych warunków funkcjonowania wszystkich podmiotów gospodarczych, tj. przedsiębiorstw, jednostek budżetowych i gospodarstw domowych (M. Nasiłowski, 1995).

Rok 1989 był przełomowy w najnowszej historii naszego kraju. Zmiana systemu umożliwiła swobodną wymianę rynkową, której podstawowym fundamentem są przede wszystkim uznanie własności prywatnej jako najistotniejszej motywacji do podejmowania działań gospodarczych, należycie respektowane prawa własności oraz uruchomienie podstawowych reguł rynkowych opartych na suwerennych wyborach zarówno nabywców, jak i oferentów.

Ważnym elementem transformacji była część gospodarcza, której reforma miała na celu odzyskanie równowagi budżetowej, prywatyzację, uwolnienie cen i stabilizację kursu złotówki do dolara oraz zniesienie ograniczeń w obrocie nieruchomościami. Wymagało to stworzenia sprawnych i efektywnych instytucji rynkowych. Transformacja na rynku nieruchomości uruchomiła proces oparty na indywidualnych wyborach zarówno sprzedających, jak i kupujących. Zamieniła sterowaną centralnie gospodarkę mieszkaniową na gospodarkę regulowaną przez rynek. Wprowadziła skuteczne narzędzia oddziaływania na podaż i popyt dóbr mieszkaniowych, uzupełnioną pewnymi działaniami socjalnymi ograniczającymi zjawiska bezdomności. Na rynku pojawiła się duża liczba małych firm budowlanych (przy sprzyjających procesach ograniczających koszty pracy i obciążenia związane z ubezpieczeniami społecznymi). Z biegiem lat wygasało budownictwo spółdzielcze, a jego miejsce zajmowały inwestycje deweloperskie, przejmując coraz większą część rynku.

Rozwój rynku nieruchomości jest silnie skorelowany z kondycją całej gospodarki. Wiadomo, że koniunktura gospodarcza zależy jednocześnie od wielu czynników, których wzajemne powiązania decydują o ostatecznym wyniku wzrostu gospodarczego. Należy mieć na uwadze, że rozwój rynku nieruchomości przebiega nierównomiernie w czasie i w przestrzeni, co czyni go nie tylko trudnym do analizy, lecz także niedoskonałym w sensie ekonomicznym. Jest to rynek specyficzny, a stałą siłą łączącą nieruchomości z cyklem koniunkturalnym są wahania w gospodarce, przy czym istnieją również wewnętrzne mechanizmy w ramach sektora nieruchomości, które powodują, że cykl rynku nieruchomości jest czymś więcej niż tylko odbiciem gospodarki. Analizy tego rynku obrazują m.in. zmienny popyt na nieruchomości, zmienną dochodowość oraz zmienną podaż kształtowaną przez działalność deweloperską. Wywołuje to zarówno zmiany cen, jak i wartości nieruchomości. Mimo że zmiany wyglądają jak powtarzalne cyklicznie, są bardzo nieregularne.



RYS. 1.1. Fazy rozwoju rynku nieruchomości

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Z badań rynków nieruchomości przeprowadzanych w krajach zachodnich wynika, że fluktuacja występuje co 3–7 lat (badania amerykańskie), co 4–5 lat (badania brytyjskie), co 8–10, a nawet 9–11 lat (badania holenderskie; E. Kucharska-Stasiak, 1997).

Badanie zmienności rynków nieruchomości jest bardzo istotne z punktu widzenia inwestorów czy kredytodawców. Wpływa na efektywność inwestowania (inwestorzy na podstawie analizy rynku mogą przewidzieć opłacalność inwestycji) oraz na stabilność systemu finansowego (kredytodawcy mogą kontrolować ryzyko kredytowe oraz zapotrzebowanie na kredyty hipoteczne). Jest to związane z dużym majątkiem zakumulowanym w tym sektorze, a także znaczną rolą finansowania zewnętrznego (kredyty bankowe).

W literaturze definiuje się wiele różnych modeli cykli dotyczących rozwoju rynku nieruchomości. Do najpopularniejszych należy model wskazujący cztery główne fazy:

- ożywienie,
- załamanie,
- recesję,
- rozkwit.

Badania dynamiki rozwoju rynku nieruchomości w Polsce wskazują, że dopiero lata 1990–1992 można uznać za początek pierwszego cyklu. W **pierwszej fazie** nastąpiło silne ożywienie gospodarcze, któremu towarzyszył niedostatek podaży nieruchomości (zwłaszcza mieszkaniowych). Był on konsekwencją słabej aktywności

budownictwa w poprzednim okresie. W tym czasie zaobserwowano również ekspansywną politykę monetarną i fiskalną, która doprowadziła do wzrostu zatrudnienia, większej dostępności kredytów, a w szczególności niższych kosztów ich pozyskania, czego konsekwencją był wzrost siły nabywczej gospodarstw domowych. Rosnący popyt nie mógł zostać zaspokojony przez wolno postępującą podaż. To wszystko powodowało, iż w bardzo szybkim tempie malały zasoby wolnych powierzchni, a czynsze i ceny mieszkań rosły. Wpłynęło to na zainteresowanie inwestorów, upatrujących korzyści z inwestycji w tym sektorze. Państwo również zauważało potrzebę interwencji, czego konsekwencją było wypromowanie nowych programów wspierania budownictwa. Naturalne było, że wzrost gospodarczy sprzyjał wzrostowi liczby i wartości udzielanych kredytów. W ten sposób stworzone zostały warunki dla boomu gospodarczego, a tym samym dobrej passy na rynku nieruchomości (zarówno pierwotnym, jak i wtórnym) oraz w sferze działalności inwestycyjnej (E. Gołąbeska, 2010b).

W okresie 1993–1994 nastąpiło niewielkie osłabienie, czyli początek **fazy drugiej**. W tym czasie jedną z głównych barier rozwoju rynku nieruchomości stanowiły przepisy prawne. Wysoki popyt powodował konieczność wzrostu podaży nieruchomości, co w szczególności dotyczyło rynku pierwotnego. Rosły równocześnie wszystkie wskaźniki rynku: czynsze, ceny, pożyczki hipoteczne i inne kredyty. Wzrost stóp procentowych napędzał inflację. Mimo tego oczekiwania inwestorów pozostały optymistyczne. Zaczęły pojawiać się napięcia inflacyjne, które wymuszały bardziej restrykcyjną politykę monetarną. Boom gospodarczy spowodował odwrócenie koniunktury. Rynek nieruchomości zareagował na to z pewnym opóźnieniem. Zaczęły pojawiać się wolne nieruchomości, na które brakowało nabywców, a w konsekwencji ceny mieszkań i czynszów spadły. Banki, obserwując zbliżającą się na rynku nieruchomości recesję, wstrzymywały udzielanie kredytów, czego wynikiem był kryzys płynnościowy.

Rozpoczęcie recesji (**trzeciej fazy** cyklu) przypadło na rok 1995. Wraz ze wzrostem stopy bezrobocia oraz zmniejszaniem się siły nabywczej gospodarstw domowych aktywność ekonomiczna zdecydowanie słabła. Na rynku nieruchomości nastąpił spadek popytu, co wywołało wstrzymanie części inwestycji będących w trakcie realizacji. Brak rentownej możliwości sprzedaży nieruchomości wywołał problemy finansowe wielu deweloperów.

Zgodnie z prawami ekonomii w fazie recesji strona podaźowa (deweloperzy, gminy) powinna nieco powstrzymać się od sprzedaży znacznych zasobów nieruchomości. Duża oferta może się bowiem przyczynić do jeszcze większego spadku cen i podejmowania inwestycji na rynku nieruchomości o charakterze spekulacyjnym, a nie rozwojowym (J. Hozer, S. Kokot, 2010). Należy pamiętać, że to właśnie otoczenie ekonomiczne poprzez ewolucję dochodów, poziom współpracy inwestorów z bankami i w szczególności politykę monetarną wyznacza granice recesji na rynku nieruchomości (J.J. Granelle, 1998).

Sytuacja, w której znalazł się rynek nieruchomości, stała się szczególna w czasie, gdy Polska przystępowała do Unii Europejskiej. Podobnie zresztą jak w innych sektorach gospodarki, fakt ten spowodował konieczność wprowadzenia szeroko rozumianych zmian. Głównie dotyczyły one przepisów prawnych, ale także sfery finansowania

nieruchomości. Z punktu widzenia ekonomistów bankowych rozwój rynku kredytów hipotecznych w Polsce kształtował się głównie pod wpływem procesów konwergencji całej polskiej gospodarki (E. Gołąbeska, 2007a). Dynamiczny rozwój tego rynku świadczył o jego zapotrzebowaniu na nowe inwestycje, co powodowało wzrost cen nieruchomości przy jednocześnie gorszej zdolności kredytowej potencjalnych nabywców. W tej sytuacji ożywienie na rynku mogło wywołać udostępnienie kredytów na stosunkowo niski procent, co właśnie się wydarzyło i było głównym czynnikiem wpływającym na wzrost popytu na nieruchomości.

Za rosnącym popytem znowu nie nadążała podaż. Aby ją zapewnić, należało podjąć odpowiednie rozwiązania legislacyjne związane z zagospodarowaniem przetrzennym gmin oraz wprowadzeniem definicji budownictwa społecznego umożliwiającej obniżenie stawki VAT. Rozwiązanie tych kwestii przełożyłoby się na większą dostępność gruntów oraz umocniło działalność firm deweloperskich. W dłuższej perspektywie czasowej można było spodziewać się obniżenia zdolności kredytowej polskiego społeczeństwa wynikającej z cyklicznego rozwoju gospodarki, czyli wejścia w stan gorszej koniunktury wywołującej spadek PKB, wzrostu bezrobocia, zmniejszenia dochodów ludności. Pogorszenie koniunktury gospodarczej kraju zwykle obniża stopę zwrotu inwestycji w nieruchomości. Konsekwencją tego był dalszy wzrost podaży mieszkań na polskim rynku, co z kolei implikowało spowolnienie wzrostu lub nawet spadek cen (E. Gołąbeska, 2007a).

W sytuacji gdy ten porządek zdarzeń się powtarza, mimo że nie jest (idealnie) periodyczny, można mówić o cyklicznym zachowaniu rynku. Wahania są spowodowane zarówno wpływem czynników wewnętrznych, do których zaliczyć można poziom produkcji i wzrost sprzedaży, jak i zewnętrznych, takich jak wydarzenia polityczne, wojny, fluktuacja liczby ludności, innowacje. Różny jest również czas trwania wahań. Ogólnie wiadomo, że po okresie szybkiego wzrostu gospodarczego musi nadejść spowolnienie, a nawet kryzys.

Przed nadejściem kryzysu w 2008 r. ceny nieruchomości osiągały zawrotne wartości, jednak to nie zniechęcało kupujących. Zarówno deweloperzy, jak i banki notowały rekordową sprzedaż nieruchomości mieszkaniowych oraz kredytów hipotecznych. W późniejszym okresie zagrożeniem dla rynku nieruchomości i systemu bankowego stały się opłacalne i bardziej dostępne (wyższe kwoty finansowania ze względu na kurs waluty) na tamten czas kredyty udzielane we frankach szwajcarskich. Ogromny problem powstał w momencie drastycznego wzrostu kursu franka, kiedy okazało się, że kredytobiorców nie stać na spłatę kilkukrotnie wyższych rat kredytów. Zmobilizowało to system bankowy wsparty przez nadzorcę do udzielania długoterminowych kredytów hipotecznych wyłącznie w walucie, w jakiej uzyskiwane są dochody.

Gwałtowny wzrost cen nieruchomości wywołany szokiem popytowym finansowanym strumieniem kredytów hipotecznych przerwał globalny kryzys gospodarczy oraz ograniczył akcję kredytową sektora bankowego. Kryzys na rynku nieruchomości datowany na lata 2007–2009 ujawnił się poza granicami Polski, jednak pomimo

mniejszego zasięgu nie pozostał bez wpływu na rynek krajowy. Powyższy fakt całkowicie zmienił podejście instytucji finansowych w zakresie finansowania przedsięwzięć deweloperskich oraz ograniczył udzielanie kredytów hipotecznych osobom fizycznym.

W latach 2014–2017 polski rynek mieszkaniowy wszedł w **czwartą fazę**. Gospodarka rozwijała się dynamiczniej, wzrastał popyt konsumpcyjny, spadała stopa bezrobocia i rosła dynamika płac. W tym okresie jednym z podstawowych czynników sprzyjających rynkowi nieruchomości była stabilna, od marca 2015 r. do końca 2019 r., wysokość stopy referencyjnej NBP na poziomie 1,5%. W latach 2018–2019 nieco słabszy wzrost PKB, korzystna sytuacja na rynku pracy (niskie bezrobocie i wysokie wynagrodzenia), niskie stopy procentowe NBP oraz brak alternatywnych atrakcyjnych ofert lokowania kapitału wpływały na wysoki popyt na nieruchomości. Działo się tak pomimo wzrostu cen.

Rok 2020 to początek ogólnoświatowej pandemii i ogólny niepokój przede wszystkim o zdrowie. Kryzys zdrowotny bardzo szybko przerodził się w kryzys ekonomiczny mierzony spadkiem PKB. W 2020 r. po raz pierwszy od 30 lat wystąpiła w Polsce recesja, która widoczna była również w sektorze nieruchomości. Duże zainteresowanie kredytem mieszkaniowym ze strony klientów obserwowano głównie od kwietnia 2020 r., co było efektem decyzji Rady Polityki Pieniężnej (RPP) o obniżeniu referencyjnych stóp procentowych niemal do zera (w związku z sytuacją wywołaną pandemią). Pierwsze półrocze 2021 r. było najlepszym okresem dla rynku nieruchomości od 1989 r. pod względem liczby lokali i domów oddanych do użytku, wydanych pozwoleń na budowę oraz rozpoczętych budów. Ceny mieszkań osiągnęły niespotykane wysokie pułap.

W ostatnim kwartale 2021 r. nastąpił jednak wyraźny spadek popytu na kredyty hipoteczne, m.in. na skutek prognoz sytuacji na rynku mieszkaniowym, wzrostu inflacji i spowodowanego tym pogorszenia sytuacji finansowej gospodarstw domowych oraz rozpoczęcia procesu podnoszenia stóp procentowych przez NBP.

W 2022 r. rozpoczęła się wojna w Ukrainie, RPP podnosiła stopy procentowe, a nadzór finansowy wprowadził restrykcyjne regulacje dotyczące kredytów hipotecznych. To spowodowało znaczny spadek liczby udzielonych kredytów mieszkaniowych. Wskutek tego pod koniec 2022 r. nominalne ceny mieszkań wyhamowały, co było bezpośrednim wynikiem ograniczenia popytu oraz mniejszych możliwości finansowych gospodarstw domowych. Czynnikiem, które wpływały na utrzymywanie się wzrostów cen, były rosnące koszty produkcji mieszkań oraz mniejsza podaż lokali.

Rok 2023 przejdzie najpewniej do historii jako czas najbardziej dynamicznego ożywienia na rynku mieszkaniowym. Mimo szybkiego wzrostu cen mieszkań liczba sprzedanych lokali intensywnie rosła. Niewątpliwym przyczynkiem takiej sytuacji był rządowy program Bezpieczny Kredyt 2% (M. Turek, 2023).

Jak zatem widać, rynek nieruchomości mieszkaniowych zachowuje się cyklicznie, a przechodzenie do kolejnych faz uzależnione jest od wielu czynników. Wśród nich można wymienić: długi i złożony proces budowlany, zmienny popyt będący wynikiem migracji, wzrost dochodów oraz czynniki demograficzne, lokalność rynku, powiązanie z polityką zarządzania gruntami, silną zależność od finansowania przede

wszystkim bankowego (koszt kapitału, ocena ryzyka etc.), wysokie koszty transakcyjne, które ograniczają szybkie decyzje o zakupie, co powoduje tendencję do długookresowego utrzymywania się wysokich cen i nadwyżek na rynku.

Korelacja koniunktury gospodarczej z koniunkturą rynku nieruchomości jest bezsporna. Fazy cykli koniunkturalnych gospodarki i rynku nieruchomości są do siebie bardzo zbliżone. Jednakże rynek nieruchomości ze względu na swój lokalny charakter ma też pewne swoiste cechy wpływające na zachowania zbiorowe i spekulacje, co dodatkowo wpływa na załamania. Za cykliczność rynku nieruchomości odpowiada strona popytowa. Do złagodzenia cyklu niezbędne są szybkie działania stabilizujące rynek, przede wszystkim w zakresie adekwatnej polityki fiskalnej i dostępności kredytów.

Dobłą koniunkturą rynku zainteresowani są wszyscy jego uczestnicy – przede wszystkim państwo, przedsiębiorcy, sektor deweloperski, jak również indywidualni konsumenci. Biorąc pod uwagę ogromną wartość rynku i szereg zainteresowanych podmiotów, rynek nieruchomości jest od zawsze analizowany pod wieloma względami, a w szczególności pod kątem jego cykliczności. Dla wszystkich uczestników rynku najważniejsza jest informacja, kiedy nadejdzie faza ożywienia bądź faza załamania rynku. Umożliwia to inwestorom przygotowanie się na trudne czasy albo złagodzenie ich przebiegu przez odpowiednie działania (w skali kraju, przedsiębiorstwa lub inwestora), a czasami nawet ich uniknięcie.

Rozdział 2

Prawne i ekonomiczne uwarunkowania rynku nieruchomości

Izabela Biała, Magda Gawrychowska, Elżbieta Gołąbeska

2.1. Regulacje prawne nieruchomości i rynku nieruchomości

Nieruchomości rozpatrywane jako obiekt prawny stanowią kluczowy punkt analizy ze względu na ich istotną rolę w ramach systemu prawnego. Termin „nieruchomość” nie ogranicza się jedynie do fizycznej struktury czy obszaru ziemi, lecz przenika obszary prawa, ekonomii i społeczeństwa. Nieruchomość jako obiekt prawny ma wyjątkowe cechy i znaczenie, które wymagają szczegółowego zrozumienia. Aby przybliżyć to zagadnienie, należy skupić się na analizie natury prawnej nieruchomości, jej definicji oraz ważnych aspektach, które wpływają na zakres i charakter praw z nią związanych.

Prawo dotyczące nieruchomości i rynku nieruchomości nie tylko reguluje stosunki między jednostkami, lecz także kształtuje sposób, w jaki społeczeństwo korzysta z zasobów naturalnych i przestrzeni. Ponadto kwestie związane z nieruchomościami mają istotne implikacje ekonomiczne, budowlane i społeczne.

W kontekście regulacji prawnych dotyczących nieruchomości najważniejsze źródło prawa stanowi **konstytucja**. To w niej zawarte są fundamentalne zasady oraz prawa obywateli, które kształtują podstawowe ramy związane z nieruchomościami. Konstytucja wyznacza granice władzy państwa w zakresie ingerencji w prawa własności, określa główne zasady równości i sprawiedliwości, które mają istotne znaczenie w kontekście transakcji na rynku nieruchomości i zagadnień związanych z prawem gruntowym. Niewątpliwie ugruntowane w konstytucji normy prawa stanowią fundament dla bardziej szczegółowych regulacji prawnych odnoszących się do nieruchomości, kształtując tym samym całą strukturę prawną tego obszaru.

Fundamentalny akt prawny regulujący relacje dotyczące nieruchomości stanowi **Kodeks cywilny (KC)**. Jest to kompleksowy zbiór norm prawnych, które dokładnie definiują prawa i obowiązki związane z nieruchomościami oraz stanowią podstawę obrotu, dziedziczenia i korzystania z tych aktywów wartościowych.

Kodeks cywilny przede wszystkim reguluje zasady prawa własności, które odgrywa niebagatelną rolę w bezpieczeństwie transakcji nieruchomościowych. Kodeks precyzyjnie definiuje procedury nabycia prawa własności, ustala warunki przeniesienia własności, a także reguluje kwestie związane z utratą tego prawa. Określa również podstawowe zasady zasiedzenia nieruchomości, warunki, na jakich osoba będąca od dawna w posiadaniu nieruchomości może nabyć prawo własności poprzez zasiedzenie. Jest to istotne dla ustalenia stabilności własności nieruchomości oraz ustalenia ram czasowych decydujących o nabyciu własności w sposób ciągły i uregulowany. Zapisy w KC zapewniają uczestnikom rynku nieruchomości ochronę ich praw. W kontekście umów obrotu nieruchomościami w kodeksie znajdziemy jasne wytyczne, które muszą być spełnione, aby umowa była ważna. Podaje również konsekwencje, jakie płyną z niewywiązania się z umowy, co ma kluczowe znaczenie dla odpowiedzialności stron. Te uregulowania są niezbędne dla uczestników rynku, aby udział w transakcjach nieruchomościowych odbywał się w sposób bezpieczny i przewidywalny. Ponadto KC odgrywa kluczową rolę w regulacji dziedziczenia nieruchomości, precyzyjnie określając, kto i w jakim zakresie dziedziczy nieruchomość po zmarłym. Klarowność i uregulowanie procesu dziedziczenia chronią prawa dziedziców oraz dostarczają pewności prawnej w przypadku przeniesienia własności nieruchomości w wyniku dziedziczenia. W perspektywie obrotu nieruchomościami KC wyznacza również zasady odpowiedzialności cywilnej. Artykuł 415 KC jasno opisuje, że osoba wyrządzająca drugiej osobie szkodę zobowiązana jest do jej naprawienia. Stanowi to kluczowy punkt odniesienia w przypadku ewentualnych sporów związanych ze szkodami wyrządzonymi w trakcie transakcji nieruchomościami. Kodeks cywilny nie tylko reguluje podstawowe aspekty prawne związane z nieruchomościami, lecz także tworzy solidne fundamenty dla bezpiecznego, przejrzystego i odpowiedzialnego postępowania na rynku nieruchomości (Dz.U. 1964 nr 16 poz. 93 z późn. zm.).

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami stanowi główny akt prawny regulujący rozległy zakres kwestii związanych z nieruchomościami zlokalizowanymi na terenie Polski. Jej wpływ na rynek nieruchomości można dostrzec na różnych poziomach. Składa się ona z siedmiu działów, a każdy z nich skupia się na istotnych aspektach obszaru prawnego.

Wprowadzając przepisy ogólne, ustawodawca definiuje podstawowe pojęcia związane z nieruchomościami, tworząc tym samym solidny fundament dla dalszych regulacji. W rozdziałach dotyczących gospodarowania nieruchomościami stanowiącymi własność Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego określono zasady zarządzania tymi nieruchomościami, obejmujące aspekty administrowania, obrotu i dzierżawy. W kolejnym dziale skupiającym się na wykonywaniu, ograniczaniu lub pozbawianiu praw do nieruchomości w ustawie zdefiniowano procedury i uprawnień związane z tym obszarem, wprowadzając stabilne ramy dla egzekucji i działań administracyjnych. Natomiast dział poświęcony wycenie nieruchomości określa jednolite standardy oceny wartości, co ma istotne znaczenie dla transakcji, planowania przestrzennego i działań inwestycyjnych (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741 z późn. zm.).

Dział dotyczący działalności zawodowej w przedmiocie gospodarowania nieruchomościami określa normy etyczne, licencyjne i zawodowe dla profesjonalistów z tej dziedziny, tworząc tym samym pewność i odpowiedzialność w obszarze usług związanych z nieruchomościami. Przepisy karne i o karach pieniężnych stanowią instrument egzekwowania przestrzegania prawa, a także ochrony interesów właścicieli nieruchomości, które opisane są w dziale VI ustawy. Wreszcie przepisy przejściowe, zmiany w przepisach obowiązujących i przepisy końcowe zawarte w ostatnim dziale dostarczają klarownych wytycznych odnośnie do wejścia w życie ustawy, ewentualnych zmian w obowiązujących regulacjach oraz zakończenia procesu legislacyjnego. Ustawa o gospodarce nieruchomościami stanowi zatem kompleksowy system prawny, który kształtuje relacje między różnymi podmiotami a nieruchomościami, zapewniając jednocześnie stabilność, ochronę praw i profesjonalizm w obszarze gospodarowania nieruchomościami (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741 z późn. zm.).

Współczesny rynek nieruchomości nieodłącznie związany jest z przepisami prawa budowlanego, które stanowią fundament dla procesu planowania, projektowania i realizacji inwestycji. Prawo to reguluje przede wszystkim **Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane**. Określa ona nie tylko parametry techniczne budynków, lecz także wpływa na kwestie związane ze sprawami projektowania, budowy, utrzymania i rozbiórki obiektów budowlanych oraz podaje zasady działania organów administracji publicznej w tych dziedzinach.

Jednym z kluczowych obszarów, do których odnosi się ta ustawa, jest proces projektowania. Normuje ona warunki, jakie muszą być spełnione przy przygotowaniu projektów budowlanych, kładąc szczególny nacisk na przestrzeganie standardów technicznych oraz norm bezpieczeństwa. Procedury uzyskiwania pozwoleń na budowę są w tej ustawie ściśle określone, obejmują dokumentację i kroki wymagane przez organy nadzoru budowlanego. Norma prawna precyzyjnie reguluje również prawa i obowiązki inwestorów, wykonawców i projektantów, tworząc jasno określoną strukturę współpracy między uczestnikami procesu budowlanego, a w dalszej części rynkowego (Dz.U. 1994 Nr 89 poz. 414 z późn. zm.).

Natomiast jeśli chodzi o obszar utrzymania istniejących obiektów budowlanych oraz rozbiórki, ustawa określa zasady konserwacji, wszelkiego rodzaju napraw czy modernizacji, stawiając wymogi regularnych przeglądów technicznych nieruchomości. W przypadku rozbiórki normuje procedury i warunki, które muszą być spełnione przed przystąpieniem do tego procesu. Warto zauważyć, że dokument ten nie tylko reguluje zasady techniczne, lecz także określa zasady działania administracji publicznej w dziedzinie budownictwa (Dz.U. 1994 Nr 89 poz. 414 z późn. zm.).

W świetle uregulowań, które obejmuje swoim zasięgiem prawo budowlane, znajomość tej ustawy staje się kluczowa dla wszystkich podmiotów, które zarówno pośrednio, jak i bezpośrednio zaangażowane są w rynek nieruchomości. Precyzyjne przestrzeganie jej postanowień wpisuje się w ramy prawne, stanowi też gwarancję bezpiecznego i zgodnego z normami rozwoju sektora budowlanego.

Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym jest kolejnym aktem prawnym, który wpływa na funkcjonowanie rynku nieruchomości w Polsce. Nie zawiera co prawda bezpośrednich regulacji dotyczących rynku nieruchomości w sensie ekonomicznym i handlowym, ale stanowi kluczowy instrument kształtujący struktury przestrzenne kraju. Obejmuje szereg przepisów z zasadami kształtowania przestrzeni kraju, co wpływa na możliwości i warunki lokalizacji nieruchomości.

Ustawa reguluje zasady planowania przestrzennego, określając kierunki rozwoju danego obszaru. Wywiera to bezpośredni wpływ na inwestycje, decyduje o przeznaczeniu gruntów na konkretne cele, co ma znaczenie dla kształtowania rynku nieruchomości. Procedury zmiany przeznaczenia gruntów regulowane przez ustawę wpływają na elastyczność rynku nieruchomości. Zmiana przeznaczenia, np. z terenu rolniczego na teren przeznaczony pod zabudowę, może wpływać na wartość gruntów i ich dostępność. Ustawa nakłada obowiązek przygotowywania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego na różnych szczeblach administracyjnych. Plany bezpośrednio wpływają na lokalizację potencjalnych inwestycji, strukturę zabudowy, a co za tym idzie na kształtowanie się rynku nieruchomości na danym obszarze. Ewaluacja oddziaływania inwestycji na środowisko, zgodnie z ustawą, jest obowiązkowa. To narzędzie wprowadza dodatkowe kryteria i wymogi, co wpływa na decyzje inwestycyjne i może rzutować na koszty budowy, a następnie na kształtowanie cen nieruchomości (Dz.U. 2003 Nr 80 poz. 717 z późn. zm.).

Jednym z kluczowych aktów prawnych w polskim systemie prawnym, regulującym złożone aspekty związane z rejestracją nieruchomości oraz ustanawianiem zabezpieczeń hipotecznych, jest **Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece**, która odgrywa istotną rolę w zapewnieniu przejrzystości, pewności prawa i bezpieczeństwa transakcji na rynku nieruchomości. Istotnym elementem, który reguluje, jest prowadzenie ksiąg wieczystych. Stanowią one oficjalny rejestr nieruchomości, który zawiera kompleksowe informacje o gruntach, budynkach oraz specyfikacjach. Sam proces rejestracji oscyluje wokół różnorodnych zmian statusu prawnego nieruchomości, np. zakup, sprzedaż, obciążenia, służebności, a każdy z tych wpisów musi się znaleźć w księdze wieczystej nieruchomości. Ustawa porusza również kwestie dotyczące hipoteki, czyli narzędzia, dzięki któremu można zabezpieczyć wierzytelności kredytobiorcy. Określa ona warunki ustanowienia hipoteki na nieruchomości oraz szczegółowo reguluje proces wpisu związany z tym zabezpieczeniem finansowym. Natomiast jeśli chodzi o przeniesienie własności, ustawa reguluje proceduralne kroki i wymogi formalne związane z tą czynnością.

Ustawa o księgach wieczystych i hipotece nie tylko skupia się na aspektach formalnych i technicznych, lecz także pełni funkcję ochronną dla właścicieli nieruchomości. Dzięki niej posiadacze nieruchomości mają dostęp do jednoznacznych i wiążących informacji na temat stanu prawnego swoich nieruchomości. W efekcie przestrzeganie postanowień tej ustawy jest kluczowe dla wszystkich uczestników rynku. Dla właścicieli stanowi gwarancję bezpieczeństwa prawnego ich posiadłości, a dla instytucji finansowych jest istotnym narzędziem w ocenie ryzyka i zabezpieczenia wierzytelności.

W przypadku ochrony gruntów rolnych i leśnych ważnym aktem prawnym jest **Ustawa z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych**. Określa m.in. zasady uprawy, warunki zagospodarowania oraz ograniczenia w zakresie zmiany celu użytkowania. Jednym z najważniejszych regulowanych aspektów tej normy prawnej jest ochrona gruntów rolnych i leśnych przed niezamierzoną zabudową lub działalnością mogącą zaszkodzić ich pierwotnemu przeznaczeniu. Przepisy prawa mają na celu zapewnienie zrównoważonego i odpowiedzialnego użytkowania tych obszarów przy jednoczesnym zachowaniu ich walorów przyrodniczych, kulturowych i ekologicznych.

W odniesieniu do rynku nieruchomości ustawa wprowadza rygorystyczne regulacje dotyczące planowania przestrzennego i użytkowania gruntów, co może być bardzo istotne dla inwestorów i osób zainteresowanych transakcjami na rynku nieruchomości. Ponadto prowadzone są kontrola i monitorowanie wykonywania przepisów ustawy w celu skutecznego nadzoru nad realizacją postanowień tej ustawy. Tym samym ustawa Prawo o ochronie gruntów rolnych i leśnych odgrywa kluczową rolę w kreowaniu odpowiedzialnego i zrównoważonego podejścia do korzystania z zasobów gruntowych, a zwłaszcza z nieruchomości ważnych dla rolnictwa i leśnictwa w Polsce.

Z kolei **Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o ochronie środowiska** odgrywa kluczową rolę w regulacji zagadnień ochrony środowiska w Polsce, a jej przepisy są szczególnie ważne dla rynku nieruchomości. Ustawa ta ustanawia zasady i procedury mające na celu ochronę różnorodności biologicznej, zapobieganie niszczeniu środowiska oraz promowanie zrównoważonego rozwoju.

Zgodnie z przepisami prawa istotnym elementem jest procedura oceny skutków planowanych przedsięwzięć dla środowiska. Przed rozpoczęciem jakichkolwiek działań lub inwestycji należy dokonać oceny w celu zidentyfikowania ewentualnych negatywnych skutków dla środowiska i wdrożenia odpowiednich środków zaradczych. Procedury te mogą wpływać na procesy planowania przestrzennego, zwłaszcza na obszarach o szczególnym znaczeniu ekologicznym. Ponadto ustawa reguluje kwestie gospodarki odpadami oraz określa zasady ich gromadzenia, przetwarzania i unieszkodliwiania. Rozważania te są ważne w przypadku nieruchomości, zwłaszcza gdy dotyczą planowanych inwestycji lub rozbudowy, gdzie ważnym elementem procesu staje się gospodarka odpadami (Dz.U. 2001 nr 62 poz. 627 z późn. zm.).

Określone przez prawo standardy ochrony powietrza, wody i gleby są istotne dla nieruchomości, szczególnie na obszarach, gdzie wymagania jakości środowiska są ważne dla zdrowia publicznego. Należy także zaznaczyć, że ustawa określiła zasady odpowiedzialności za szkody w środowisku, które mogą mieć wpływ na wartość mienia, oraz ciężar finansowy wynikający z ewentualnych szkód (Dz.U. 2001 nr 62 poz. 627 z późn. zm.).

Z punktu widzenia rynku nieruchomości poszanowanie zasad ochrony środowiska staje się coraz ważniejszym kryterium dla inwestorów i nabywców nieruchomości, a aspekty ekologiczne mogą wpływać na wartość nieruchomości i decyzje inwestycyjne. Ustawa o ochronie środowiska stanowi ważną podstawę zrównoważonego rozwoju, który łączy kwestie ekologiczne z procesami związanymi z rynkiem nieruchomości.

Ważnym czynnikiem regulacyjnym na polskim rynku nieruchomości jest **Ustawa z dnia 26 marca 1982 r. o scalaniu i wymianie gruntów**. Jej głównym celem jest efektywne gospodarowanie gruntami poprzez scalanie oraz wymianę terenów, co może mieć wpływ na strukturę przestrzenną i wartość nieruchomości. Zgodnie z prawem procedura scalania nieruchomości polega na łączeniu mniejszych działek w większe, co może się przyczynić do bardziej racjonalnego rozwoju obszarów wiejskich. Koncentrując się na aspektach rynkowych, proces konsolidacji może wpłynąć na lokalny rynek nieruchomości przez zmianę struktury gruntów, co z kolei może mieć wpływ na ich atrakcyjność dla inwestorów. Wymiana gruntów uregulowana tą ustawą umożliwia zamianę nieruchomości, co może być istotne zarówno dla rolników, jak i innych podmiotów działających na rynku nieruchomości. Mechanizmy wymiany pozwalają na dostosowanie struktury obszarów nieruchomości do aktualnych potrzeb użytkowników, co może mieć wpływ na efektywność gospodarowania nieruchomościami.

Ustawa o scalaniu i wymianie gruntów ustanawia także związane z tym mechanizmy finansowe, które mogą mieć wpływ na koszty transakcji nieruchomości. Ustala zasady wykorzystania środków na ten cel oraz określa kryteria, według których przeprowadzane są operacje konsolidacyjne i wymiany.

Z punktu widzenia rynku nieruchomości przepisy ustawy z 26 marca 1982 r. mają istotne znaczenie przy podejmowaniu decyzji dotyczących planowania przestrzennego, struktury gruntów i inwestycji. Efektywne zagospodarowanie gruntów, możliwe dzięki procedurom scalenia i zamiany, może wpłynąć na atrakcyjność terenu dla potencjalnych nabywców i inwestorów nieruchomości, co z kolei kształtuje rynek nieruchomości.

Istotna dla tego rynku jest też **Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych**, która reguluje zróżnicowane aspekty działania tych podmiotów. Jej głównym celem jest uregulowanie organizacji oraz funkcji spółdzielni mieszkaniowych odgrywających kluczową rolę w kształtowaniu rynku mieszkaniowego w Polsce. Zapisy ustawy dokładnie określają zakres działalności spółdzielni mieszkaniowych, obejmującej m.in. budowę, zakup, modernizację oraz administrowanie nieruchomościami. Ustawa skupia się również na kwestiach finansowych, podając zasady gromadzenia środków finansowych na remonty, opłaty członkowskie czy prowadzenie księgowości. Zarząd spółdzielni ma swoje kompetencje i zadania związane z administracją, finansami oraz utrzymaniem nieruchomości.

Ustawa o spółdzielniach mieszkaniowych ma wieloaspektowy wpływ na rynek nieruchomości. Przede wszystkim reguluje ona sprawy związane z bezpośrednim uczestnictwem mieszkańców w życiu spółdzielni. Dodatkowo, dzięki określeniu zasad funkcjonowania spółdzielni, ułatwia inwestycje w nowe nieruchomości oraz modernizację istniejących, co ma bezpośredni wpływ na podaż na rynku nieruchomości.

Ustawa ta reguluje wspólne podejmowanie decyzji przez mieszkańców, wspólne zasady gospodarowania nieruchomościami, a także kwestie prawne związane z obrotem nieruchomościami, tworząc stabilne środowisko dla uczestników rynku nieruchomości oraz zapewniając pewność prawa i bezpieczeństwo transakcji. W ten sposób

ustawa o spółdzielniach mieszkaniowych staje się integralną częścią przepisów prawa i regulacji rynku nieruchomości, wpływającą na życie społeczności lokalnych i ogólną dynamikę rynku (Dz.U. 2001 nr 4 poz. 27 z późn. zm.).

Rok 2022 przyniósł rewolucyjne zmiany legislacyjne kontynuowane w roku 2023. W tym okresie miały miejsce ważne reformy, które wpłynęły na różne aspekty życia społecznego i gospodarczego, jednak należałoby zinterpretować te dotyczące konkretnie rynku nieruchomości. Zmiany legislacyjne w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie społeczeństwa i otoczenia biznesowego, gdyż tworzą nowe ramy regulacyjne i dostosowują istniejące regulacje do zmieniającej się rzeczywistości.

Od 31 sierpnia 2023 r. zaczęła obowiązywać nowelizacja **ustawy o gospodarce nieruchomościami**, która umożliwiła przekształcenie użytkowania wieczystego nieruchomości we własność. Ta zmiana eliminuje opłaty związane z użytkowaniem wieczystym. Koszt przekształcenia zależy od obecnych właścicieli gruntów: dla samorządu wynosi minimum 20-krotność dotychczasowej stawki procentowej opłaty rocznej i wartości gruntu na dzień zawarcia umowy sprzedaży. Jeśli właścicielem jest Skarb Państwa, opłata jednorazowa wynosi również 20-krotność stawki procentowej i wartości gruntu, a płatność ratalna to 25-krotność. Dodatkową istotną zmianą jest nowa zasada ustalania ceny gruntów publicznych dla użytkowników wieczystych, gdy nie jest możliwa sprzedaż nieruchomości gruntowej. Ustawa wprowadza także zakaz sprzedaży nieruchomości przed upływem dziesięciu lat od zawarcia umowy o oddanie w użytkowanie wieczyste, co uzupełnia obowiązującą zasadę z art. 32 ust. 1 ustawy o gospodarce nieruchomościami.

27 stycznia 2023 r. weszła w życie jedna z pierwszych nowelizacji **ustawy Prawo budowlane**, ogłoszona w lipcu 2022 r. Zmiany w niej zawarte mają na celu istotne uproszczenie przepisów i przyspieszenie procesu budowy. Inwestorzy zyskują zwolnienie z opłat za użytkowanie wieczyste, a koszty przekształcenia zależą od dotychczasowego właściciela gruntu. Prawo budowlane z roku 2023 umożliwia także prowadzenie dziennika budowy w formie elektronicznej, wprowadzając udogodnienie dla inwestorów, którzy mogą teraz monitorować postęp prac za pomocą urządzeń mobilnych. Zmiany te obejmują również precyzyjne określenie sytuacji, w których nie wymaga się pozwolenia na budowę, lecz konieczne jest zgłoszenie. Pozwala to na budowę jednorodzinnych domów o powierzchni do 70 m², większych budynków spełniających własne potrzeby mieszkaniowe, a także obiektów niemieszkalnych na działce przy jednoczesnym ograniczeniu ich liczby. Wprowadzone zmiany dotyczą też infrastruktury, umożliwiając budowę sieci wodociągowych, kanalizacyjnych, ciepłych i gazowych bez konieczności uzyskania zezwolenia. Celami legislacji są zwiększenie efektywności procesów budowlanych, eliminacja wcześniejszych trudności interpretacyjnych oraz przyspieszenie całego cyklu budowlanego.

Od 24 września 2023 r. polski system planowania przestrzennego przeszedł istotne zmiany, wprowadzone ustawą z 7 lipca 2023 r. o zmianie **ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym** oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 1688 z późn. zm.). Nowelizacja ta miała na celu zwiększenie efektywności i przejrzystości procesów urbanistycznych. Najważniejszą zmianą jest wprowadzenie planu ogólnego

zastępującego dotychczasowe studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy. Plan ogólny, będący aktem prawa miejscowego, staje się podstawą dla planów miejscowych i decyzji o warunkach zabudowy. Gminy muszą do końca 2025 r. opracować te plany, co jest wyzwaniem z uwagi na krótki termin i konieczność dostosowania dokumentów do potrzeb mieszkańców. Wprowadzone zmiany nakładają na gminy konieczność określenia stref planistycznych, standardów urbanistycznych, dostępności urbanistycznej, obszarów uzupełnienia zabudowy, a także pozwalają na określenie obszarów zabudowy śródmiejskiej. Te regulacje mają na celu usprawnienie procesu planowania przestrzennego w Polsce, jednak ich wdrożenie wymaga intensywnej pracy gmin w krótkim czasie.

W ramach nowelizacji **ustawy o gruntach rolnych i leśnych** minister właściwy do spraw budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa we współpracy z ministrem ds. rozwoju wsi ustalił za pomocą rozporządzenia sposób wyznaczania obszarów uzupełnienia zabudowy. Proces ten uwzględnia potrzeby kształtowania ładu przestrzennego oraz racjonalnego gospodarowania gruntami rolnymi, w tym zapobieganie konfliktom przestrzennym i rozpraszaniu zabudowy.

Nowa zmiana w przepisach dotyczących **ustawy o ochronie środowiska**, wprowadzona w ustawie z 27 kwietnia 2001 r., poszerza zakres zwolnień z obowiązku spełniania norm jakości środowiska. Dotyczy to obszarów, na których prowadzący instalację otrzymał decyzję zezwalającą na zakładanie i przeprowadzanie ciągów drenażowych, przewodów oraz urządzeń niezbędnych do przesyłania czy dystrybucji płynów, pary, gazów, energii elektrycznej, a także urządzeń łączności publicznej i sygnalizacji oraz innych obiektów technicznych, bez konieczności spełniania standardów środowiskowych.

Jeśli chodzi o zmiany w ustawach związanych z rynkiem nieruchomości, warto też zauważyć, że 28 kwietnia 2023 r. weszła w życie nowelizacja **ustawy o charakterystyce energetycznej budynków**. Ta zmiana wprowadza konieczność posiadania świadectw energetycznych oraz przeprowadzania kontroli ogrzewania w domach. Właścicielom nieruchomości mieszkalnych grożą wysokie kary za brak tego dokumentu. Do tej pory świadectwa energetyczne były wymagane jedynie dla nieruchomości wybudowanych po 2009 r. Jednak nowa regulacja nakłada obowiązek posiadania certyfikatów również dla budynków wybudowanych przed tym rokiem, obejmując zarówno te indywidualne, wielorodzinne, jak i mieszkania, które są przedmiotem sprzedaży lub najmu. Zgodnie z nowymi przepisami właściciele nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży bądź wynajmu muszą mieć aktualne świadectwo energetyczne określające efektywność energetyczną budynku oraz informujące o kosztach eksploatacji. Jego brak uniemożliwia przeprowadzenie transakcji sprzedaży albo wynajmu. W przypadku, gdy właściciel nieruchomości nie dostarczy świadectwa energetycznego, grozi mu grzywna, którą notariusz ustala indywidualnie podczas sporządzania aktu notarialnego, a może wynieść nawet do 5 tys. zł.

Podsumowując zmiany w prawie związanym z rynkiem nieruchomości, można stwierdzić, że każdy z uczestników tego rynku musi mieć świadomość dynamicznego postępu zmian, który dotyka zarówno właścicieli, inwestorów, jak i całe pole działalności. Nowe wyzwania stwarzają jednak także nowe możliwości i perspektywy, zwłaszcza w zakresie bardziej ekonomicznego i efektywnego wykorzystania zasobów.

2.2. Podatki i opłaty od nieruchomości

Podatki i opłaty od nieruchomości są nieodłącznym elementem prawnym i ekonomicznym rynku nieruchomości. Podatkiem jest publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej (art. 6). Istnieje szereg podatków i opłat, które wpływają na różne aspekty transakcji, użytkowania oraz posiadania nieruchomości.

Podstawowym podatkiem nakładanym przez samorządy gmin na posiadaczy nieruchomości jest **podatek od nieruchomości**. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach lokalnych określa zasady takiego opodatkowania – podlegają mu następujące inwestycje w zakresie nieruchomości lub obiektów budowlanych (Dz.U. 1991 Nr 9 poz. 31 z późn. zm.):

- grunt;
- budynek lub jego część;
- budynki lub ich części związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa.

Powyzsza ustawa wyłącza z konieczności opodatkowania podatkiem od nieruchomości (Dz.U. 1991 Nr 9 poz. 31 z późn. zm.):

- użytki rolne lub lasy, z wyjątkiem zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej;
- nieruchomości będące własnością państw obcych lub organizacji międzynarodowych albo przekazane im w użytkowanie wieczyste, przeznaczone na siedziby przedstawicielstw dyplomatycznych, urzędów konsularnych i innych misji korzystających z przywilejów i immunitetów na mocy ustaw, umów lub zwyczajów międzynarodowych – pod warunkiem wzajemności;
- grunty pod wodami powierzchniowymi płynącymi, z wyjątkiem gruntów pod wodami jezior lub zbiorników sztucznych;
- grunty pod morskimi wodami wewnętrznymi;
- nieruchomości lub ich części zajęte na potrzeby organów jednostek samorządu terytorialnego, w tym urzędów gmin, starostw powiatowych, urzędów związków metropolitalnych i urzędów marszałkowskich;
- grunty zajęte pod pasy drogowe dróg publicznych w rozumieniu przepisów o drogach publicznych oraz zlokalizowane na nich budowle z wyjątkiem związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej innej niż eksploatacja autostrad płatnych.

Ustawa precyzyjnie określa, kto jest zobowiązany do płacenia podatku od nieruchomości. Są to osoby fizyczne, osoby prawne oraz jednostki organizacyjne, w tym spółki nieposiadające osobowości prawnej, spełniające jedno z poniższych kryteriów (Dz.U. 1991 Nr 9 poz. 31 z późn. zm.):

- posiadają nieruchomość lub obiekty budowlane jako właściciele, z zastrzeżeniem pewnych wyjątków;
- są posiadaczami samoistnymi nieruchomości lub obiektów budowlanych;
- użytkują grunty wieczyste;
- posiadają nieruchomości lub ich części, obiekty budowlane albo ich części, będące własnością Skarbu Państwa bądź jednostki samorządu terytorialnego. Obejmuje to przypadki, gdy posiadanie wynika z umowy z właścicielem, Krajowym Ośrodkiem Wsparcia Rolnictwa lub innego tytułu prawnego, z wyjątkiem posiadania przez osoby fizyczne lokali mieszkalnych niestanowiących odrębnych nieruchomości.

Dodatkowo ustawa ustala stawki podatku od nieruchomości. Różnią się one w zależności od rodzaju nieruchomości, jej lokalizacji czy celu użytkowania. Określa też przypadki, w których nieruchomości mogą być zwolnione z podatku lub mogą korzystać z ulg podatkowych. Dotyczy to m.in. obiektów użyteczności publicznej, zabytków czy nieruchomości rolnych. Ustawa ustala także terminy, w których podatnicy są zobowiązani do uiszczenia płatności podatku od nieruchomości, jak też terminy składania deklaracji podatkowych. W ustawie znajdują się również regulacje dotyczące możliwości wnoszenia odwołań od decyzji dotyczących podatku od nieruchomości. Jej ważnym aspektem jest doprecyzowanie kar oraz sankcji za niedopełnienie obowiązków podatkowych związanych z podatkiem od nieruchomości, obejmuje to głównie kary finansowe, a w przypadku powtarzających się naruszeń także inne środki karne.

Kwestie związane z opodatkowaniem rolnym są uregulowane w ustawie o **podatku rolnym** (Dz.U. 1984 nr 52 poz. 268 z późn.zm). Zgodnie z postanowieniem art. 1 tej ustawy: „Opodatkowaniu podatkiem rolnym podlegają grunty sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne, z wyjątkiem gruntów zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza” (Dz.U. 1984 nr 52 poz. 268 z późn. zm.). W praktyce oznacza to, iż zobowiązani do uregulowania podatku rolnego są posiadacze gruntów sklasyfikowanych jako użytki rolne, obejmujące również te wykorzystywane w ramach działalności rolniczej, przy czym powierzchnia tych gruntów musi przekraczać 1 ha lub 1 ha przeliczeniowy. Dla gruntów rolnych określenie powierzchni przeliczeniowej opiera się na informacjach dotyczących obszaru, rodzaju i klasy użytków rolnych, pochodzących z rejestru gruntów i budynków, a także lokalizacji terenu, która wpływa na przypisanie go do odpowiedniego okręgu podatkowego. W przypadku innych obszarów liczba hektarów jest ustalana na podstawie danych z ewidencji gruntów i budynków. Decyzję o zaklasyfikowaniu gruntów jako

gospodarstwo rolne determinuje norma obszarowa dla gruntów, które nie muszą tworzyć jednej fizycznej całości. Kluczowym elementem spajającym te grunty jest osoba podatnika. Podatek rolny płać (Dz.U. 1984 nr 52 poz. 268 z późn. zm.):

- właściciel;
- posiadacz samoistny – osoba, która zarządza danym gruntem, ale nie jest właścicielem;
- użytkownik wieczysty – osoba, która przez określony czas użytkuje dany grunt i przyjmuje prawa właściciela;
- posiadacze gruntów Skarbu Państwa;
- dzierżawcy gruntów rolnych objętych ubezpieczeniem społecznym rolników lub na podstawie przepisów uzyskiwania rent strukturalnych.

Zakup lub użytkowanie gruntu rolnego niesie za sobą obowiązek regulowania podatku, który powstaje miesiąc po przejęciu danego terenu, a kończy się razem z ostatnim dniem miesiąca, w którym zakończone zostaje jego użytkowanie. Jeśli chodzi o złożenie informacji o pozyskaniu gruntu rolnego, osoby fizyczne powinny dokonać tego w ciągu 14 dni od powstania obowiązku podatkowego lub zmiany jego wysokości. Osoby prawne, w tym spółki i instytucje, muszą złożyć deklarację i samodzielnie obliczyć podatek do 15 stycznia danego roku podatkowego.

Jak w większości podatków, tak i w podatku rolnym istnieją wyjątki oraz zwolnienia z ich uiszczania. Zwolnienie z podatku rolnego obejmuje m.in. (Dz.U. 1984 nr 52 poz. 268 z późn. zm.):

- słabe i najszabsze gleby orne, grunty zadrzewione i zakrzewione;
- grunty przeznaczone na utworzenie nowego gospodarstwa rolnego (max 100 ha);
- grunty pod wałami przeciwpowodziowymi i te położone między wałami;
- grunty publicznych i niepublicznych jednostek oświaty;
- grunty zakładów pracy chronionej i aktywności zawodowej;
- instytuty badawcze i centra badawczo-rozwojowe.

Obowiązek podatkowy powstaje z pierwszym dniem miesiąca następującego po miesiącu, w którym nabyto prawo do gruntów lub objęto je w posiadanie. Z kolei wygaśnięcie obowiązku podatkowego zachodzi ostatniego dnia miesiąca, w którym przestają istnieć okoliczności uzasadniające ten obowiązek (Dz.U. 1984 nr 52 poz. 268 z późn. zm.).

Przepisy regulujące opodatkowanie lasów zostały sprecyzowane w Ustawie z dnia 30 października 2002 r. o **podatku leśnym** (Dz.U. 2002 Nr 200 poz. 1682 z późn. zm.). Określa ona przedmiot opodatkowania, czyli lasy, z wyjątkiem przypadków, gdy są one wykorzystywane do innej niż leśna działalności gospodarczej. Działalność leśna, zgodnie z definicją zawartą w ustawie, obejmuje prace prowadzone przez właścicieli, posiadaczy lub zarządców lasów w zakresie planowania, ochrony, zagospodarowania obszarów leśnych, dbania o rozwój i zasoby drzewostanu, zarządzania zwierzyną,

pozyskiwania surowców leśnych, takich jak drewno, żywica, choinki, karpiny, kora, igliwie, zwierzyzna, oraz produktów runa leśnego. Ponadto obejmuje to także sprzedaż tych produktów w formie nieprzetworzonej.

Do płacenia podatku leśnego zobowiązani są (Dz.U. 2002 Nr 200 poz. 1682 z późn. zm.):

- właściciele lasów;
- posiadacze samoistni lasów;
- użytkownicy wieczysti lasów;
- posiadacze lasów będących własnością Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego.

Zwolnienia i ulgi od podatku leśnego reguluje art. 7 ustawy o podatku rolnym, na mocy którego zwalnia się z niego m.in. (Dz.U. 2002 Nr 200 poz. 1682 z późn. zm.):

- lasy z drzewostanem w wieku do 40 lat;
- lasy wpisane indywidualnie do rejestru zabytków;
- użytki ekologiczne;
- uczelnie;
- publiczne i niepubliczne jednostki organizacyjne objęte systemem oświaty oraz prowadzące je organy w zakresie lasów zajętych na działalność oświatową;
- instytuty naukowe i pomocnicze jednostki naukowe Polskiej Akademii Nauk;
- prowadzących zakłady pracy chronionej zgodnie z warunkami określonymi w ustawie o podatku leśnym;
- instytuty badawcze;
- przedsiębiorców o statusie centrum badawczo-rozwojowego w odniesieniu do lasów zajętych na cele prowadzonych badań i prac rozwojowych.

Zobowiązanie podatkowe powstaje od pierwszego dnia miesiąca, który następuje po tym, jak nabyto prawa do lasu lub przejęto jego posiadanie. Natomiast zakończenie obowiązku podatkowego w podatku leśnym następuje z chwilą zakończenia ostatniego dnia miesiąca, w którym przestają istnieć okoliczności uzasadniające to zobowiązanie.

Przedmiotem opodatkowania **podatku od czynności cywilnoprawnych (PCC)** są wyłącznie określone czynności, które zostały wyczerpująco wymienione w art. 1 ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych (Dz.U. 2000 nr 86 poz. 959 z późn. zm.). Ustawodawca przewidział w niej opodatkowanie operacji związanych z rynkiem nieruchomości, są to np.: sprzedaż, zamiana, zniesienie współwłasności oraz działu spadku, ustanowienie hipoteki, ustanowienie odpłatnej służebności.

Podatek PCC, czyli opłata od czynności cywilnoprawnych, staje się wymagalny w momencie zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości, a ta zasada obowiązuje praktycznie zawsze, chyba że występuje jakiś szczególny przypadek zwolnienia. Faktycznie opłatę PCC ponosi nabywca, zgodnie z art. 4 ustawy o PCC, który wyznacza nabywcę jako podatnika tego rodzaju podatku. Warunki te są trudne do modyfikacji w umowie, co oznacza, że nie jest łatwo przenieść ten obowiązek na inną osobę lub podzielić się nim ze sprzedającym. Ponieważ umowa sprzedaży nieruchomości musi być

obowiązkowo zawarta w formie aktu notarialnego, notariusz staje się płatnikiem podatku PCC. Termin „płatnik” oznacza jedynie, że pobiera on kwotę podatku od osoby, która zgodnie z przepisami jest odpowiedzialna za zapłatę tego podatku, a następnie przekazuje go do Skarbu Państwa. Stawka tego podatku wynosi 2% wartości rynkowej nabywanej nieruchomości (Dz.U. 2000 Nr 86 poz. 959 z późn. zm.). Podatek PCC jest zazwyczaj nieuchronny, szczególnie w przypadku transakcji na rynku wtórnym, gdzie zarówno sprzedający, jak i nabywający są osobami fizycznymi. Niemniej jednak w sytuacji, gdy sprzedawcą jest osoba działająca w ramach swojej działalności gospodarczej, tak jak np. deweloper, taka transakcja podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług (VAT), a nie podatkiem od czynności cywilnoprawnych. Jeśli sprzedaż nieruchomości jest opodatkowana VAT-em, jest zwolniona z obowiązku zapłaty podatku PCC (Dz.U. 2000 nr 86 poz. 959 z późn. zm.).

31 sierpnia 2023 r. ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych została poszerzona o nowe zwolnienie przedmiotowe. Zgodnie z nim umowy odpłatnego zbycia prawa własności lokalu mieszkalnego lub budynku jednorodzinnego będą zwolnione od PCC. To samo zwolnienie obejmie także spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego bądź budynku jednorodzinnego. Preferencje podatkowe będą przysługiwały tym, którzy nabywają wyłącznie swoje pierwsze mieszkanie albo dom. Oczywiście ulga dotyczy jedynie tych, którzy dokonują zakupu nieruchomości na rynku wtórnym, ponieważ tylko tam występuje opodatkowanie PCC. Zmienione przepisy wprowadzą również wyjątek dla osób, które mają udział w nieruchomości nieprzekraczający 50%, nabyty w drodze dziedziczenia. Ponadto pojawił się nowy, 6-procentowy podatek od zakupu szóstego i każdego kolejnego mieszkania.

Zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z 11 marca 2004 r. o **podatku od towarów i usług** (Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535 z późn. zm.; zwanej dalej: ustawą o VAT) opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług podlegają odpłatne dostawy towarów oraz odpłatne świadczenia usług na terytorium kraju. Artykuł 2 pkt 6 ustawy o VAT definiuje towary jako rzeczy ruchome, formy energii, budynki, budowle lub ich części, które są przedmiotem czynności opodatkowanych VAT, wymienionych w klasyfikacjach zgodnie z przepisami o statystyce publicznej, a także grunty. Z kolei art. 7 ust. 1 ustawy o VAT określa dostawę towarów, o której mowa w art. 5 ust. 1 ustawy o VAT, jako przeniesienie prawa do dysponowania towarami jak właściciel. Warto jednak zaznaczyć, że nie każda dostawa towarów zgodnie z art. 7 ust. 1 ustawy o VAT będzie podlegać opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług (Dz.U. 2004 Nr 54 poz. 535 z późn. zm.). Zatem zarówno nieruchomość gruntowa, jak i zabudowana spełniają kryteria definiujące towar, a sprzedaż tych nieruchomości stanowi dostawę towarów, zgodnie z art. 7 ust. 1 ustawy. Niemniej nie każda czynność, którą można zakwalifikować jako dostawę towarów według art. 7 ustawy, podlega opodatkowaniu VAT. Przy transakcjach dotyczących nieruchomości pierwszym krokiem powinno być zbadanie, czy dana sprzedaż podlega ustawie o VAT. Jeśli uznamy, że transakcja ta podlega VAT, kolejnym kluczowym etapem jest określenie właściwej stawki podatkowej.

Decydującym czynnikiem determinującym uznawanie konkretnej osoby fizycznej za podatnika VAT przy zbyciu nieruchomości jest stopień profesjonalizacji dokonywanej sprzedaży. Równie ważne jest, czy sprzedaż ta stanowi pojedynczą transakcję, czy też jest częścią ciągłej działalności gospodarczej związanej z obrotem nieruchomościami. Aby określić, czy dana transakcja podlega opodatkowaniu VAT, konieczne jest uwzględnienie skali sprzedaży oraz zaangażowania sprzedającego w ten proces (Dz.U. 2004 Nr 54 poz. 535 z późn. zm.).

W kontekście podatku VAT sprzedaż budynku (budowli) na gruncie podlega stawce opodatkowania 8%. Ta niższa stawka ma zastosowanie w przypadku sprzedaży obiektów budownictwa, które są objęte społecznym programem mieszkaniowym. Natomiast stawka 23% jest zastosowana, gdy sprzedaż dotyczy gruntów zabudowanych, czyli tych, na które nakłada się 23-procentowy VAT, lub gdy niezabudowane grunty zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego są przeznaczone pod zabudowę. Dodatkowo stawka 23% obowiązuje w przypadku nieruchomości, które nie spełniają warunków do zastosowania zwolnienia lub stawki 8-procentowej. Jeśli sprzedawca zrezygnuje ze zwolnienia z VAT po dwóch latach od pierwszego zasiedlenia nieruchomości, również obowiązuje stawka 23% (Dz.U. 2004 Nr 54 poz. 535 z późn. zm.).

Mimo powyższego istnieją określone przypadki zwolnień od podatku VAT dla transakcji zbycia nieruchomości, jak określa art. 43 ustawy o VAT, nawet w sytuacji, gdy transakcję uznaje się za dostawę towarów. Na podstawie art. 43 ust. 9 ustawy o VAT zwolnienia dotyczą również transakcji z nieruchomościami gruntowymi, które zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego nie są przeznaczone pod zabudowę mieszkalną.

Innym rodzajem zwolnienia dotyczącego obrotu nieruchomościami jest art. 43 ust. 1 pkt 10 lit. a, b ustawy o VAT. Zgodnie z tym przepisem zwalnia się od podatku dostawę budynków, z wyjątkiem sytuacji pierwszego zasiedlenia lub przednim, oraz gdy między pierwszym zasiedleniem a sprzedażą budynku upłynęło mniej niż 2 lata. Warto rozszyfrować pojęcie zasiedlenia. Przez pierwsze zasiedlenie, zgodnie z definicją w przepisach, rozumie się oddanie do użytkowania, w wyniku czynności podlegających opodatkowaniu, pierwszemu nabywcy lub użytkownikowi budynków, budowli bądź ich części po ich wybudowaniu albo ulepszeniu, jeżeli wydatki na ulepszenie, zgodnie z przepisami o podatku dochodowym, wyniosły co najmniej 30% wartości początkowej (Dz.U. 2004 Nr 54 poz. 535 z późn. zm.).

Dokładna analiza opodatkowania nieruchomości pozwala podejmować właściwe decyzje, minimalizować potencjalne negatywne skutki i przede wszystkim ograniczyć koszty związane ze sprzedażą nieruchomości. Błędne interpretacje przepisów lub nieprawidłowa ocena sytuacji mogą prowadzić do konsekwencji ze strony organu skarbowego, dlatego warto skorzystać z pomocy specjalistów, aby uniknąć ewentualnych problemów.

Według przepisów ustawy o **podatku dochodowym od osób fizycznych** (Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 z późn. zm.) można odnaleźć informację, że za przychód uważa się odpłatne zbycie nieruchomości, ich fragmentów lub udziałów w nieruchomości, o ile

taka transakcja nie ma związku z prowadzeniem działalności gospodarczej i została dokonana przed upływem pięciu lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym miało miejsce nabycie lub wybudowanie. Oznacza to, że sprzedaż nieruchomości przed upływem tego pięcioletniego okresu podlega opodatkowaniu.

Zgodnie z postanowieniami art. 10, ust. 1, pkt 8 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych jako źródło przychodu uważa się odpłatne zbycie (Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 z późn. zm.):

- nieruchomości (w całości lub jej części);
- spółdzielczego prawa własnościowego do lokalu mieszkalnego lub użytkowego;
- prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej;
- prawa wieczystego użytkowania gruntów.

Opodatkowanie sprzedaży nieruchomości reguluje ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych. Według niej jeśli dokonuje się sprzedaży domu lub mieszkania przed upływem 5 lat od daty zakupu, nastąpi zobowiązanie uiszczenia podatku w wysokości 19% wartości dochodu. Podstawą do obliczenia opodatkowania w przypadku odpłatnego zbycia nieruchomości jest różnica między przychodem z tej transakcji a kosztami uzyskania przychodów, z uwzględnieniem sumy odpisów amortyzacyjnych. Innymi słowy podatek ten nie jest naliczany od całkowitej kwoty transakcji, lecz od uzyskanego dochodu, czyli przychodu ze sprzedaży pomniejszonego o koszty związane z tą sprzedażą oraz koszty nabycia i produkcji (np. nakłady, które zwiększyły wartość nieruchomości).

Zgodnie z zapisami ustawy w niektórych sytuacjach istnieje możliwość uniknięcia opodatkowania dochodu ze sprzedaży nieruchomości, takich jak dom, mieszkanie lub działka. Osoby podlegające opodatkowaniu, które pragną skorzystać z ulgi mieszkaniowej i uniknąć płacenia podatku, mają opcję pokrycia kosztów związanych z własnymi potrzebami mieszkaniowymi. W tym celu wystarczy w okresie maksymalnie 3 lat (od dnia sprzedaży mieszkania) udokumentować wykorzystanie uzyskanego dochodu z nieruchomości na cele mieszkaniowe, takie jak spłata kredytu hipotecznego, remont mieszkania czy zakup gruntu pod budowę.

Polskie prawo podatkowe obejmuje również opodatkowanie dochodu z odpłatnego zbycia nieruchomości w przypadku podmiotów prawnych, co reguluje ustawa o **podatku dochodowym od osób prawnych (CIT; Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 z późn. zm.)**. Zgodnie z tymi przepisami przychód ze sprzedaży nieruchomości podlega opodatkowaniu stawką 19% wartości dochodu. Podstawę do obliczenia opodatkowania stanowi różnica pomiędzy przychodem z odpłatnego zbycia a kosztami uzyskania przychodów, z uwzględnieniem odpisów amortyzacyjnych.

Również w przypadku CIT polskie prawo przewiduje możliwość zwolnienia z podatku w niektórych przypadkach, zastosowanie ulg czy też pokrycie wydatków na cele inwestycyjne. Osoby prawne, które chcą skorzystać z potencjalnych zwolnień lub ulg podatkowych, powinny dostosować się do obowiązujących przepisów i prawidłowo udokumentować zdarzenia mające wpływ na opodatkowanie dochodu ze sprzedaży nieruchomości.

Podatek od spadków i darowizn to rodzaj podatku od majątku, który nakłada się na wartość przedmiotu dziedziczenia lub darowizny. Jest to podatek samorządowy (gminny), bezpośredni i mający charakter osobisty (R. Strzelczyk, 2016).

Podatek od spadków i darowizn obejmuje nabycie własności rzeczy lub praw majątkowych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez osoby fizyczne. Podlega opodatkowaniu w następujących sytuacjach: dziedziczenie, zapisy testamentowe, darowizny, zasiedzenie, nieodpłatne zniesienie współwłasności, przyjęcie zachowku w formie nieodpłatnej darowizny lub dziedziczenia, oraz nabycia nieodpłatnej renty, użytkowania lub służebności (Dz.U. 1983 Nr 45 poz. 207 z późn. zm.).

Czasem podatek od spadków i darowizn może być obniżony lub nie występuje obowiązek podatkowy. Dotyczy to m.in. małżonków, rodziców, dzieci, a także sytuacji, gdy darowizna ma charakter rolny bądź obejmuje mieszkanie. Stawki podatku różnią się w zależności od stopnia pokrewieństwa między darczyńcą lub spadkobiercą a beneficjentem. Zwykle stawki są niższe dla osób bliżej spokrewnionych.

Podatek od spadków i darowizn dotyczy również dziedziczenia nieruchomości. Spadkobiercy są zobowiązani do zapłacenia podatku od wartości odziedziczonej nieruchomości. Natomiast w przypadku darowizn nieruchomości podatek od spadków i darowizn nakłada się na wartość przekazanej nieruchomości. Dodatkowo każda zmiana właściciela nieruchomości, czy to w wyniku dziedziczenia, czy darowizny, może skutkować obowiązkiem zapłacenia podatku. Wartość nieruchomości stanowi podstawę do obliczenia wysokości podatku. Ze względu na potencjalnie wysokie stawki podatku od spadków i darowizn osoby, które planują przekazanie nieruchomości, mogą się posłużyć strategiami planowania podatkowego w celu minimalizacji obciążeń podatkowych (Dz.U. 1983 Nr 45 poz. 207 z późn. zm.).

Opłaty związane z użytkowaniem wieczystym stanowią istotny element w relacji między użytkownikiem wieczystym a organem, który udzielił tego użytkowania. Użytkownik wieczysty zobowiązany jest do płacenia corocznego czynszu za korzystanie z gruntu, jednak początkowo musi uiścić jednorazową opłatę, najpóźniej w dniu zawarcia umowy notarialnej. Kwota pierwotnej opłaty waha się między 15% a 25% wartości nieruchomości. Ponadto użytkownik wieczysty może być obciążony dodatkowymi opłatami związanymi z utrzymaniem infrastruktury, ochroną środowiska oraz składkami na cele społeczne czy lokalne (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741 z późn. zm.). Wysokość opłat może wpływać na wartość rynkową nieruchomości objętej użytkowaniem wieczystym oraz na decyzje dotyczące inwestycji na danym obszarze. Użytkownicy wieczystości muszą uwzględniać te opłaty w swoim budżecie, a także w strategiach inwestycyjnych i planowaniu finansowym.

Opłaty planistyczne to opłaty, które inwestorzy bądź właściciele mają obowiązek uiszczać z tytułu realizacji określonych działań budowlanych lub zagospodarowania przestrzennego zgodnie z MPZP albo innymi dokumentami planistycznymi. Podstawą prawną pobierania opłat planistycznych jest ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Zgodnie z postanowieniami art. 36 ust. 4 niniejszej ustawy trzeba uiścić opłatę, gdy w wyniku uchwalenia planu miejscowego lub jego modyfikacji następuje wzrost wartości nieruchomości, a właściciel bądź użytkownik

wieczysty decyduje się na zbycie tego gruntowego majątku. Jednak należy zauważyć, że wzrost wartości spowodowany innymi czynnikami nie kwalifikuje się jako podstawa do żądania opłaty planistycznej. Wójt, burmistrz lub prezydent miasta ustala jednorazową opłatę, która jest określana jako procent wzrostu wartości nieruchomości. Kwotę tę wylicza się na podstawie wyceny dokonanej przez rzeczoznawcę majątkowego. Opłata ustalona decyzją administracyjną wynosi maksymalnie 30% wzrostu wartości nieruchomości. W praktyce jednak wynosi zazwyczaj 1–3% różnicy w cenie nieruchomości przed zmianą planu zagospodarowania przestrzennego i po jego zmianie. Jeśli przez 5 lat od daty uchwalenia MPZP lub jego modyfikacji nieruchomość nie zostanie sprzedana, pozwoli to na uniknięcie opłaty planistycznej. Po tym okresie opłata nie może być naliczana. Ponadto z tego obowiązku zwolnieni są rolnicy, gdy przekazują nieruchomość na rzecz następcy zgodnie z przepisami. Opłata nie jest również pobierana, gdy stawka nie została określona w uchwale rady gminy.

Zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami **opłata adiacencka** jest opłatą ustaloną w związku ze wzrostem wartości nieruchomości spowodowanym budową urządzeń infrastruktury technicznej z udziałem (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741 z późn. zm.):

- środków Skarbu Państwa;
- jednostek samorządu terytorialnego;
- środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej lub ze źródeł zagranicznych niepodlegających zwrotowi.

Opłata adiacencka może być ustalona w następujących przypadkach (R. Strzelczyk, 2016):

- wzrost wartości nieruchomości spowodowany budową urządzeń infrastruktury technicznej;
- scalenie i podział nieruchomości;
- podział nieruchomości dokonany na wniosek właściciela lub użytkownika wieczystego.

Głównym celem opłaty adiacenckiej jest pokrycie kosztów związanych z infrastrukturą miejską, taką jak drogi, kanalizacja, oświetlenie uliczne czy inne udogodnienia, które mogą być wymagane w związku z daną inwestycją. Wysokość opłaty uzależniona jest od przepisów zawartych w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Nie może przekroczyć stawek zawartych w ustawie (Dz.U. 1997 Nr 115 poz. 741 z późn. zm.):

- podział nieruchomości – 30% różnicy wartości nieruchomości w wyniku wzrostu po podziale;
- podział i scalenie nieruchomości – 50% różnicy wartości nieruchomości po podziale i scaleniu;
- wybudowanie infrastruktury technicznej – 50% różnicy wartości nieruchomości po wybudowaniu infrastruktury technicznej.

Wysokość opłaty adiacenckiej zazwyczaj jest uzależniona od rodzaju planowanej inwestycji, jej skali oraz potencjalnego wpływu na otoczenie.

Podatek katastralny jest pobierany od wartości katastralnej nieruchomości. Ostateczna kwota uzależniona jest od wartości domu lub mieszkania. Obecnie podatek ten nie obowiązuje w Polsce, występuje jednak w niektórych krajach Unii Europejskiej, a jego wartość wynosi średnio 1–2% wartości nieruchomości. Wprowadzenie podatku katastralnego w danym kraju może stanowić próbę ujednoczenia opodatkowania nieruchomości oraz dostosowania go do rzeczywistej wartości rynkowej. Podatek ten jest pewnym wyzwaniem dla kraju, wymaga odpowiedniej infrastruktury administracyjnej do oceny wartości nieruchomości. To również może mieć wpływ na właścicieli nieruchomości, którzy mogą być opodatkowani na podstawie bardziej aktualnych i dokładnych danych dotyczących wartości ich nieruchomości. Wprowadzenie nowego podatku tego typu wymagałoby przemyślanej polityki podatkowej, odpowiedniej legislacji, a także edukacji społeczeństwa na temat zmian w systemie opodatkowania nieruchomości (K. Kopyściańska, 2016).

Właściciele nieruchomości zamieszkałych, które usytuowane są na obszarze konkretnych miast i gmin, są zobligowani do uiszczania **opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi** na rzecz tych miast i gmin. Obowiązek ten powstaje za każdy miesiąc, w którym na danej nieruchomości przebywa mieszkaniec. Odpady komunalne (inaczej zwane bytowymi, czy też potocznie śmieciami) to odpady (Dz.U. 1996 nr 132 poz. 622 z późn. zm.):

- generowane w domach mieszkalnych;
- wytwarzane w innych miejscach, jednak ze względu na swój charakter lub skład są podobne do odpadów powstających w gospodarstwach domowych. W takim przypadku muszą to być odpady, które nie zawierają odpadów niebezpiecznych.

Gminy i ośrodki miejskie mają możliwość elastycznego dostosowywania swojego systemu zarządzania opłatami do indywidualnych potrzeb mieszkańców poprzez zastosowanie różnych metod naliczania opłat za odbiór śmieci. Istnieją cztery najbardziej popularne opcje wykorzystywane przez jednostki administracyjne (Dz.U. 1996 nr 132 poz. 622 z późn. zm.):

- od liczby mieszkańców faktycznie zamieszkujących daną nieruchomość;
- od powierzchni nieruchomości;
- od ilości zużytej wody;
- za gospodarstwo domowe (stawka ryczałtowa).

Można też dokonywać wyboru różnych metod dla poszczególnych terenów gminnych (np. w części wyposażonej w wodociągi stawka będzie oparta na ilości zużytej wody, natomiast w przypadku pozostałej części – według innej, bardziej odpowiedniej metody).

Jednostki administracyjne mogą także dostosowywać metody naliczania opłat w różnych obszarach gminy, np. w obszarze z dostępem do wodociągów opłaty mogą wynikać z ilości zużytej wody, podczas gdy dla innych obszarów może obowiązywać

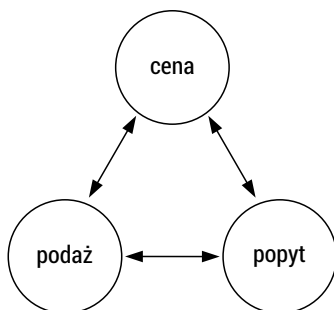
inna metoda. Dodatkowo gminy mają możliwość wprowadzania ulg lub dopłat dla właścicieli nieruchomości o gorszym statusie finansowym, którzy spełniają określone kryteria dochodowe. Opłata za odbiór śmieci będzie bezpośrednio przekazywana do urzędu. Środki te będą przeznaczone na finansowanie procesów przyjmowania, wywozu i segregacji odpadów, a także utrzymanie punktów selektywnej zbiórki i całościowego systemu zarządzania odpadami. W przypadku nieruchomości niezamieszkałych (tj. szkoły czy sklepy) opłata będzie zależała od liczby wykorzystywanych pojemników na odpady oraz stawek ustalonych w systemie gospodarki odpadami komunalnymi obowiązującym w danej gminie czy mieście.

Wymienione wyżej podatki i opłaty to nie wszystkie koszty, na jakie powinni być przygotowani uczestnicy rynku nieruchomości. Należy pamiętać o generowaniu dokumentacji, jak np. uzyskanie wypisu lub wyciągu. Ponadto trzeba uwzględnić wydatki związane z notariuszem, opłaty za wpis do księgi wieczystej oraz ewentualne prowizje pośredników czy rzeczoznawców majątkowych, które mogą wystąpić w niektórych przypadkach. Pełne zrozumienie tych różnorodnych opłat jest kluczowe dla skutecznego planowania finansowego i efektywnej strategii inwestycyjnej na rynku nieruchomości.

W zmiennym środowisku inwestycyjnym podatki odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu strategii inwestycyjnych uczestników rynku nieruchomości. Dlatego warto zwrócić uwagę na to, w jaki sposób obciążenia podatkowe wpływają na podejmowanie decyzji inwestycyjnych oraz jak zmiany tych przepisów mogą wpłynąć na równowagę podaży i popytu na tym rynku. Podejmując decyzje inwestycyjne na polskim rynku nieruchomości, inwestorzy często działają pod wpływem subtelnych czynników psychologicznych, które kształtują ich wybory w sposób nieświadomy. W kontekście rozwijającej się ekonomii coraz większe znaczenie przypisywane jest ekonomii behawioralnej, która dostrzega wszelkie niedoskonałości decyzyjne wynikające z ludzkiej natury (E. Gołąbeska, 2018). Podatki, zwłaszcza podatek od nieruchomości, stanowią integralną część decyzji inwestycyjnych na polskim rynku nieruchomości. Wpływają nie tylko na aspekty gospodarcze, lecz także kształtują rynek, co ma istotne konsekwencje dla lokalnych społeczności i gospodarek. Warto zauważyć, że inwestorzy, którzy nie są związani z rynkiem nieruchomości zawodowo, często bagatelizują znaczenie podatków i opłat inwestycyjnych. Jednak gdy zaczynają się w to zagłębiać, zdają sobie sprawę z dodatkowych kosztów, co może prowadzić do ponownego przemyślenia ich decyzji. W przeciwieństwie do nich inwestorzy zaznajomieni z rynkiem mają świadomość tych wydatków od samego początku, co umożliwia im bardziej świadome i przemyślane podejście do inwestycji. Analiza wpływu podatków na decyzje inwestycyjne jest zatem kluczowa dla skutecznej strategii inwestycyjnej na polskim rynku nieruchomości, należy zwracać szczególną uwagę na równowagę między aspektami fiskalnymi, redystrybucyjnymi, stymulacyjnymi i informacyjnymi podatków.

2.3. Elementy rynku nieruchomości: popyt, podaż i cena

Na rynku nieruchomości kluczową rolę odgrywają trzy fundamentalne elementy: popyt, podaż, cena, które wzajemnie na siebie oddziałują (rys. 2.1). Oznacza to, że podaż normalizuje się pod wpływem ceny i popytu, popyt normalizuje się pod wpływem ceny i podaży, a cena zmienia się w zależności od popytu i podaży, więc gdy zmienia się jeden czynnik, zmieniają się również dwa pozostałe.



RYC. 2.1. Zależność pomiędzy popytem, podażą a ceną

ŹRÓDŁO: opracowanie na podstawie (W. Baranowski i in., 2008).

Przez **popyt** rozumie się pewną aktywność zainteresowanych nabywców w danym czasie i miejscu, którzy wyrażają chęć zakupu określonego dobra przy zróżnicowanych cenach. Jest to jedna z pojawiających się na rynku potrzeb, które znajdują swoje ujście w sile nabywczej społeczeństwa. Popyt stanowi zatem kategorię o węższym zakresie niż ogólne potrzeby, które można identyfikować jako potencjalny popyt, podczas gdy ta część z nich, której towarzyszą środki finansowe, kształtuje popyt efektywny (E. Kucharska-Stasiak, 2006a). Biorąc te wnioski pod uwagę, można stwierdzić, iż w miarę wzrostu dochodów i obniżenia cen obszar zwany popytem efektywnym się zwiększa, jednak nigdy nie dorówna swoim zakresem popytowi potencjalnemu. Szczególnie dlatego, że ludzkie potrzeby są określane mianem nieograniczonych, a pełna ich satysfakcja i spełnienie są niemożliwe do uzyskania.

Rozpatrując strukturę rynku nieruchomości, popyt na wszelkiego rodzaju nieruchomości oznacza liczbę potencjalnych nabywców bądź w innym przypadku najemców, którzy poszukują różnych nieruchomości w określonym miejscu i czasie. Zakłada się jednak przy tym, że inne czynniki warunkujące wahania na rynku, takie jak np. liczba ludności, poziom dochodów, prognozowane ceny czy też preferencje konsumentów, pozostaną stałe.

Popyt wyrażany jest za pomocą funkcji, w której wielkość zgłaszanego popytu w jednostce czasu jest powiązana z ceną danego dobra. Rozmiary popytu odzwierciedlają efektywne pragnienia konsumentów. Funkcja popytu działa w kontekście *ex ante*, antycypując zachowanie uczestników rynku, zamiast odnosić się do konkretnych

wartości zmiennych ekonomicznych. Jest zatem hipotetycznym narzędziem mającym na celu głębsze zrozumienie konkretnego zagadnienia. Typowymi cechami popytu na rynku nieruchomości są dosyć wyraźne ujawnianie się, niewielka możliwość zastąpienia oraz ograniczona reakcja jego ilości na zmiany cen, przy istotnej rozbieżności między popytem potencjalnym a efektywnym (E. Kucharska-Stasiak, 2006a).

Podaż określa ilość dostępnych do sprzedaży dóbr w danym miejscu i czasie, ale przy różnych cenach. W kontekście analizy rynku nieruchomości oznacza to liczbę dostępnych nieruchomości do sprzedaży bądź wynajmu w danym czasie, jednak należy podkreślić stałość czynników, tj. koszty pracy czy kosztów produkcji.

Warto zwrócić uwagę, że podaż nieruchomości nie jest określanie aktualnych zasobów czy też ich przyrostów, nie jest również czynnikiem uwzględniającym zmiany netto w tym zasobie (czyli po uwzględnieniu zasobów, które nie powinny być już użytkowane, np. ze względu na stan techniczny). Jej budulcem są zarówno nieruchomości będące środkiem wynajmu, jak i nieruchomości, które będą przedmiotem wynajmu po raz pierwszy. Podaż nie obejmuje zasobu zajmowanego przez właściciela. W długim okresie zależy od samego zasobu, ale w krótkookresowo może się zmieniać niezależnie od zmian w zasobach, reagując na zmiany w aktywności gospodarczej i wydatkach konsumenckich.

Biorąc pod uwagę wcześniejsze wyznaczniki podaży, można wywnioskować, iż podaż dzieli się na dwie kategorie – istniejące nieruchomości dostępne do ponownego wynajęcia oraz nowe nieruchomości wynajmowane po raz pierwszy. Część, która obejmuje podaż istniejących nieruchomości, zależy głównie od liczby najemców, którzy wycofali się lub nie odnowili umów najmu, co prowadzi do odmiennego trendu niż popyt. Konsekwentnie można stwierdzić, że jeśli wzrośnie popyt na określone nieruchomości do wynajmu, sama ich podaż się zmniejszy. Natomiast jeśli chodzi o pierwotny rynek nieruchomości, ich podaż zależy głównie od dochodowości inwestycji, jakich podejmą się deweloperzy.

Analogicznie do cech popytu można stwierdzić, że podaż również charakteryzuje się powolną reakcją na zmiany cen. Wysokie ceny materiałów budowlanych, które niedawno obserwowaliśmy, nie spowodowały natychmiastowej odpowiedzi ze strony podaży. Jej wzrost uwarunkowany jest zazwyczaj uruchomieniem procesu inwestycyjnego, który jest niezwykle złożony. To oznacza, że w krótkim okresie (czas od podjęcia decyzji o rozpoczęciu procesu realizacji do momentu, gdy nieruchomość jest gotowa do użytkowania) podaż jest mało elastyczna względem zmian cen czy innych warunków rynkowych. Wzrost czynszów czy ogólnie wartości rynkowej nieruchomości nie przyczynia się do nagłego wzrostu podaży. Należy zwrócić uwagę, że mimo niskiej elastyczności w krótkim okresie podaż nie jawi się jako stały wskaźnik. Na jej wzrost mają wpływ decyzje, które zostały podjęte odpowiednio wcześniej. Wnioskując, w każdym okresie nowa podaż może wykazywać tendencję wzrostową bądź spadkową na skutek wcześniejszych decyzji budowlanych (E. Kucharska-Stasiak, 2006a).

By zrozumieć czynniki wpływające na rynek nieruchomości, należy przeprowadzić swoistą analizę dynamiki rynku mieszkaniowego i zbadać kluczowe czynniki kształtujące podaż i popyt na nieruchomości (tab. 2.1). Obejmie ona zróżnicowane aspekty wpływające na dostępność i zainteresowanie mieszkaniami, ukierunkowane na identyfikację kluczowych determinant tego sektora.

TABELA 2.1. Czynniki kształtujące popyt i podaż

Popyt	Podaż
<ul style="list-style-type: none"> ● Poziom dochodów, w tym zarówno dochody własne, transfery, jak i możliwość korzystania z kredytów ● Warunki cenowe, które obejmują czynsze, ceny mieszkań oraz stopy procentowe ● Preferencje konsumentów związane z modelem konsumpcji, stopniem zaspokojenia potrzeb oraz czynnikami demograficznymi 	<ul style="list-style-type: none"> ● Obecny zasób nieruchomości ● Prace remontowe i modernizacje istniejących budynków ● Ubytki i zmiany w przeznaczeniu terenów ● Aktywność w budownictwie mieszkaniowym z uwzględnieniem cen, kosztów, lokalizacji oraz regulacji

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (K. Borowski, 2015).

Analiza rynku mieszkaniowego ukazuje, że popyt jest kształtowany przez aspekty finansowe i preferencje konsumentów, podczas gdy podaż zależy od dostępności obecnych zasobów i aktywności w budownictwie. Równowaga między tymi czynnikami wpływa na dynamiczną naturę rynku nieruchomości, uwzględnienia zarówno perspektywy nabywców, jak i kształtowanie bazy nieruchomości.

Ostatnim z czynników warunkujących stałą równowagę na rynku nieruchomości jest ściśle związana z popytem i podażą **cena**. Reprezentuje ona kwotę żadaną, proponowaną lub uiszczaną za towar bądź usługę. W kontekście nieruchomości cena stanowi zewnętrzne odzwierciedlenie ich wartości. Elementy rynku oddziałują na siebie poprzez ustalone prawa popytu i podaży. Jeśli na rynku obserwuje się wzrost cen nieruchomości, natomiast inne czynniki – ceny innych towarów, usług i realne dochody ludności spadają – wtedy można mówić o zmniejszeniu popytu. Konsekwencją spadku cen nieruchomości jest rosnące zainteresowanie tym obszarem rynku. Zmiana ceny wpływa na popyt przez efekt substytucyjny i dochodowy. Efekt substytucyjny odznacza się głównie tym, iż wzrost ceny danego dobra skutkuje zwiększeniem popytu na dobro alternatywne. Dla dóbr mających substytuty zmiany cenowe prowadzą do wyraźnych wahań reakcji w popycie, co sugeruje jego wysoką efektywność. Nie wszystkie dobra mają substytuty, dlatego dla nich zmiana cen ma niewielki wpływ na popyt. W przypadku nieruchomości elastyczność cenowa popytu nie jest wysoka, co oznacza, że wzrost ceny o 10% przekłada się na mniejszy spadek popytu (E. Kucharska-Stasiak, 2006a).

Kiedy definicje popytu, podaży i ceny są zrozumiałe, a zależności między nimi klarowne, warto zastanowić się nad sytuacją, czy na analizowanym rynku można zaobserwować równowagę rynkową, czy też odstępstwa od stanu idealnego. Pierwszy przypadek występuje, gdy rynek nieruchomości jest w równowadze, a więc przy bieżącej

cenie rynkowej wielkość popytu na nieruchomości jest równa podaży tego samego produktu. Równowaga zachodzi, gdy liczba dostępnych nieruchomości, jaką chcieliby zakupić potencjalni nabywcy, jest równa liczbie nieruchomości, jaką są gotowi zaoferować (sprzedać) właściciele lub deweloperzy. Cena, przy której ta równowaga występuje, jest określana jako cena równowagi. Innymi słowy rynek nieruchomości jest w stanie równowagi, gdy transakcje zawierane są po tej konkretnej cenie.

W kontekście rynku nieruchomości nadwyżka ma miejsce, gdy przy obecnej cenie liczba dostępnych nieruchomości (planowana oferta) przewyższa liczbę zainteresowanych nimi nabywców (planowane zakupy). Nadwyżka jest zjawiskiem o charakterze przede wszystkim ekonomicznym, niekoniecznie musi jednak mieć fizyczną formę. W wielu przypadkach produkcja, którą strona ofertowa chciałaby, ale nie może (ze względu na ograniczoną zdolność nabywczą) sprzedać, może nie mieć fizycznego odzwierciedlenia. Producenci dostosowują bowiem wielkość produkcji do rzeczywistej sprzedaży (ustalanej przez planowany popyt), a nie do jej planowanej ilości. Rynek, na którym występuje nadwyżka, nazywany jest rynkiem nabywcy. W takiej sytuacji to nabywcy decydują o faktycznym realizowaniu swoich planów zakupowych, a rzeczywista liczba transakcji dostosowuje się do planów strony popytowej rynku nieruchomości.

Gdy na rynku nieruchomości mowa o deficycie, oznacza to, że przy obecnej cenie popyt na nieruchomości (zainteresowanie zakupem) przewyższa liczbę dostępnych nieruchomości (dostępnych do sprzedaży). Rynek charakteryzujący się deficytem to rynek sprzedającego. W takiej sytuacji to właściciele nieruchomości lub deweloperzy są jedynymi, którzy z powodzeniem realizują swoje plany sprzedażowe, a faktyczna liczba transakcji dostosowuje się do planów dostawców na rynku nieruchomości.

W zależności od dominującego stanu na analizowanym rynku – równowagi, nadwyżki czy też niedoboru – można określić dany rodzaj gospodarki (D. Malinowski, 2016):

- Gospodarka z dominacją rynków doskonale konkurencyjnych (klasyczna gospodarka rynkowa, gospodarka rynkowa *sensu stricto*). W takiej gospodarce cena ukształtowana jest przede wszystkim przez rynek, a przedsiębiorstwa nie są w stanie kontrolować cen swoich produktów. Te rynki odznaczają się dużą liczbą przedsiębiorstw o stosunkowo zbliżonym udziale, co jest charakterystyczne dla doskonałej konkurencji. Cena, która kształtowana jest przez „niewidzialną rękę rynku”, jest elastyczna, co odróżnia ją od innych rynków. Dzięki takiej sytuacji rynki w tej gospodarce zazwyczaj utrzymują się we względnej równowadze, a cena jest mechaniczną stymulantą, która przywraca równowagę w razie jakichś wahań względem normy. Patrząc na dzisiejsze przemiany gospodarcze, można wnioskować, iż nie istnieją już przykłady czysto rynkowych systemów gospodarczych, gdzie cena kształtowałaby się na rynku.
- Gospodarka z dominacją rynków niedoskonale konkurencyjnych (współczesna gospodarka rynkowa) – gospodarka nadwyżek. Brak obecnie przykładów klasycznej gospodarki rynkowej wynika z ewolucji gospodarek różnych państw w ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci. Ogólnie rzecz biorąc, zmiany te polegały na zmniejszaniu liczby istotnych firm składających się na podaż na wielu rynkach.

Redukcja liczby przedsiębiorstw wiąże się ze wzrostem ich skali działania. W dzisiejszym świecie głównymi graczami w gospodarkach wielu krajów są olbrzymie przedsiębiorstwa oligopolistyczne. Współczesne firmy są na tyle potężne, że samodzielnie kształtują cenę swoich produktów, zastępując „niewidzialną rękę rynku”. Współczesna gospodarka rynkowa to model, w którym ceny ustalane są przez duże przedsiębiorstwa, a nie przez rynek jak było to w sytuacji rynków doskonale konkurencyjnych. Proces zmniejszania liczby istotnych firm w dzisiejszej gospodarce trwa nadal, zarówno na poziomie krajowym, jak i globalnym. W ostatnich latach rozwój tego zjawiska wspomagały m.in. rewolucja informacyjna (internet) oraz narastające procesy globalizacyjne. Rynki, na których firmy samodzielnie ustalają ceny swoich produktów, to rynki niedoskonale konkurencyjne, zdominowane głównie przez oligopole i monopole. Współczesna gospodarka rynkowa to model, w którym dominują takie rodzaje rynków. Ze względu na to, że cena na tych rynkach nie pełni funkcji przywracania mechanizmów rynkowych, nie utrzymują się one w równowadze. Cena, która jest regulowana przez władze lub określone instytucje, a nie przez rynek, zazwyczaj jest zawyżona w stosunku do ceny równowagi rynku. To skutkuje tym, iż dzisiejszą gospodarkę można określić jako gospodarkę z dominacją rynków, na której obserwowana jest nadwyżka. Taki model gospodarki jest rynkiem konsumenta. W konsekwencji zauważyć można konkretne działania przedsiębiorców, takie jak: minimalizowanie kosztów produkcji, zapewnienie wysokiej jakości produktów, wysoka jakość obsługi klienta w sieci sprzedaży oraz podejmowanie działań marketingowych.

- Gospodarka centralnie planowana – gospodarka niedoborów. Taki model gospodarki charakteryzował Polskę i inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej w okresie 1945–1989 (w niektórych przypadkach trochę dłużej). W takim systemie ceny nie były kształtowane ani przez „niewidzialną rękę rynku”, ani przez przedsiębiorstwa, lecz były ustalane przez urzędników państwowych. Państwo często określało ceny na poziomie niższym niż cena równowagi rynku, co prowadziło do powszechnych niedoborów na rynkach, czego widocznym przejawem były długie kolejki przed sklepami. Gospodarka centralnie planowana funkcjonowała jako gospodarka producenta, co skutkowało brakiem dbałości producentów o jakość produktów, ich atrakcyjne opakowanie i reklamę, a także o poziom kosztów produkcji i jakość obsługi klienta. Wprowadzono systemy kartek i talonów, rozwijał się też czarny rynek, gdzie transakcje odbywały się po cenach znacznie wyższych od tych centralnie ustalonych. Na stan dzisiejszej gospodarki rynkowej polityka państwa wpływa jedynie czasami. Na niektórych rynkach państwo narzuca rozpiętość cen minimalnych i maksymalnych, co w konsekwencji może prowadzić do nadwyżek bądź niedoborów.

Do pełniejszego zrozumienia zależności rozwoju rynku nieruchomości od czynników gospodarczych istotne jest uwzględnienie skomplikowanych oddziaływań między nimi. Określenie siły wpływu popytu, podaży i ceny na kształtowanie się rynku mieszkaniowego stanowi jedynie podstawę do wnikliwszej analizy kluczowych czynników

wpływających na tę specyficzną dziedzinę gospodarki. W ujęciu praktycznym analiza ta może być przydatna dla rozmaitych uczestników rynku i dostarczać głębszego spojrzenia na mechanizmy, które napędzają tę sferę gospodarki.

2.4. Bańki cenowe na rynku nieruchomości w kontekście cykli koniunkturalnych

Wraz z wprowadzeniem gospodarki rynkowej w Polsce pojawiła się potrzeba analizy koniunktury w różnych sektorach. Jednym z nich jest rynek nieruchomości, gdzie cykle koniunkturalne mają istotny wpływ na zachowania uczestników, a przede wszystkim inwestorów. Cykl koniunkturalny można zdefiniować jako okresowe wahania aktywności gospodarczej, objawiające się okresowymi zmianami wskaźników ekonomicznych, które charakteryzują poziom koniunktury. Zazwyczaj używa się następujących wskaźników: PKB, poziom zatrudnienia, ceny, eksport oraz import, wskaźniki z rynku kapitałowego, dochody i wydatki ludności, a także obroty oraz zyski przedsiębiorstw (E. Gołąbeska, 2010b).

W literaturze można spotkać różne klasyfikacje cykli koniunkturalnych. W rozdziale pierwszym niniejszego opracowania wskazano cykl, na który składają się cztery fazy:

- ożywienie;
- załamanie;
- recesja;
- rozkwit.

Faza ekspansji, czy też **ożywienia** gospodarczego, związana jest z dokapitalizowaniem przedsiębiorców, którzy przetrwali kryzys, wymianą starych i mniej wydajnych maszyn na bardziej innowacyjne, wzrostem zatrudnienia i zysków, obniżką stóp procentowych banków komercyjnych oraz podwyższeniem kursów akcji i obligacji. Po dwóch–trzech latach od nastąpienia fazy ekspansji przewiduje się nastąpienie szczytowej fazy nowego rozwoju.

Faza **załamania** wiąże się z gwałtownym spadkiem stóp zysku. Prowadzi to do trudności w sprzedaży, bankructw małych i słabych przedsiębiorstw, ograniczeń w udzielaniu kredytów obrotowych z banków komercyjnych, osiągnięcia minimum inwestycji i dna obserwowanego kryzysu tego zjawiska.

Faza **recesji** wiąże się ze spadkiem bezrobocia, co prowadzi do spadku produkcji, wolniejszego wzrostu cen, ograniczenia zamówień na urządzenia produkcyjne i anulowania kontraktów budowlanych, wymuszonych spłat istniejącego zadłużenia i spadku cen akcji.

Faza **rozkwitu** wiąże się ze zwiększeniem zdolności produkcyjnej gospodarki narodowej poprzez wysokie nakłady inwestycyjne, zahamowanie wzrostu inwestycji, zwiększenie skłonności do oszczędzania, podwyżki cen determinujących wzrost kosztów produkcji.

W przebiegu cykli można dostrzec pewne prawidłowości, które charakteryzują się nieregularnością (E. Kanak, 2009):

- zapasy są likwidowane we wczesnych stadiach recesji, po których następuje gwałtowny spadek inwestycji przedsiębiorstw;
- zmniejszony popyt na pracę prowadzi do wzrostu bezrobocia;
- ceny towarów, na które popyt jest bardziej elastyczny, wykazują tendencję do obniżania się;
- ceny akcji, zyski przedsiębiorstw, popyt na kredyt i stopy procentowe gwałtownie spadają w czasie recesji.

Postęp w sektorze nieruchomości jest ściśle związany z fluktuacjami w sytuacji gospodarczej kraju lub regionu. Okres wzrostu gospodarczego sprzyja ożywieniu na rynku nieruchomości, co bezpośrednio wpływa na sektor budowlany. Zwiększenie produkcji, zatrudnienia i dochodów przekłada się na wzrost popytu na nieruchomości. Stabilny, niski poziom inflacji sprzyja rozkwitowi inwestycji w nieruchomości, a kluczowe znaczenie ma oprocentowanie kredytów – niższe stopy są atrakcyjne dla potencjalnych inwestorów. Nawiasem mówiąc, skutki wysokiej inflacji również można analizować w pozytywnym kontekście, ponieważ nieruchomości stają się dość bezpieczną, stałą i długoterminową formą lokowania kapitału.

Rozwój stosunkowo nowego rynku nieruchomości w Polsce charakteryzuje się dużą dynamiką, a jego sytuacja ściśle koreluje z ogólną kondycją gospodarki. Rynek nieruchomości wykazuje tendencje cykliczne, choć z opóźnieniem w porównaniu z cyklem gospodarczym. To wynika zarówno z wysokości stóp procentowych (dotyczących kredytów hipotecznych), jak i działań uczestników rynku, którzy traktują inwestycje w nieruchomości jako formę lokaty kapitału. Bez względu na to, czy inwestorem jest osoba prywatna, czy instytucjonalna, rynek nieruchomości reaguje na spowolnienie gospodarcze lub recesję zazwyczaj jednak z pewnym opóźnieniem (E. Gołąbska, 2010b).

Początkowy etap rozwoju polskiego rynku nieruchomości, odnotowany w latach 1990–1992, charakteryzował się silnym ożywieniem gospodarczym. Niski poziom podaży był efektem wcześniejszej ograniczonej aktywności budowlanej. Stabilność polityki monetarnej, wzrost produkcji, zatrudnienia i łatwiejszy dostęp do kredytów przyczyniły się do boomu na rynku nieruchomości.

W latach 1993–1994 nastąpiło niewielkie załamanie rynku nieruchomości sygnalizujące początek drugiej fazy cyklu koniunkturalnego. Zmiany przepisów prawnych oraz rosnące zainteresowanie rynkiem pierwotnym sprawiły, że stał się on mniej atrakcyjny dla inwestorów. Gwałtowny wzrost zainteresowania nieruchomościami w tym okresie skierował rynek w drugą fazę, której szczyt to tzw. boom gospodarczy. Napięcia inflacyjne wymusiły zacieśnienie polityki monetarnej. Po osiągnięciu

szczytu rozwoju gospodarczego nastąpiło odwrócenie sytuacji skutkujące problemem nadpodaży nieruchomości. Wzrost niezamieszkanymi powierzchniami spowodował obniżenie cen i czynszów, co wpłynęło na trudności deweloperów w sprzedaży nowych obiektów i wywołało stagnację w sektorze budownictwa (E. Kucharska-Stasiak, 2005).

Faza trzecia, czyli recesja, miała swój początek w 1995 r. i charakteryzowała się spadkiem aktywności gospodarczej, wzrostem bezrobocia i ograniczonym dostępem do nieruchomości. Nastąpiły problemy w utrzymaniu inwestycji, które doprowadziły do niewypłacalności inwestorów. Kryzysowi towarzyszyły wzrost przychodów oraz integracja między inwestorami a bankami, a polityka monetarna miała długofalowe skutki. To wpłynęło na perspektywy przystąpienia Polski do UE. Konieczność środków finansowych zwiększyła liczbę kredytów, a po przystąpieniu do UE banki wprowadziły kredyty o niskim oprocentowaniu. Dostosowanie przepisów wspierało rozwój regionalny gmin, a budownictwo socjalne obniżyło stawkę podatku VAT. W kontekście zmian gospodarczych możliwe jest z pewnym marginesem błędu przewidywanie zachowań konsumentów i rynku (K. Dąbek, 2008).

W 2006 r. na rynku nieruchomości rozpoczął się pierwszy zauważalny wieloletni trend wzrostowy. Kluczowym czynnikiem tego wzrostu było przystąpienie Polski do Unii Europejskiej, co ułatwiło obywatelom dostęp do kredytów. Ludzie, rozwijając swoją sytuację finansową, masowo zwracali się do banków, a rynek przeżywał swoisty boom. Między 2007 a 2008 r. pojawiła się bańka cenowa, jednak światowy kryzys finansowy i podwyżki stóp procentowych spowodowały załamanie popytu (K. Dąbek, 2008).

W 2007 r. rząd wprowadził program „Rodzina na swoim”, mający wspierać zakup mieszkań. Przyniósł on pozytywne efekty, ale po jego zakończeniu w 2012 r. rynek nieruchomości popadł w depresję trwającą przez cały rok 2013. Sytuacja zmieniła się wraz z wprowadzeniem programu „Mieszkanie dla Młodych” we wrześniu 2013 r. Program ten stymulował rynek, ograniczając jednak możliwość sprzedaży nieruchomości przez okres pięciu lat od zakupu.

Widoczna do 2015 r. efektywność programu oznaczała tym samym początek nowej fazy rozkwitu na rynku nieruchomości. Od października 2018 do marca 2020 r. rynek przechodził okres hossy charakteryzujący się ciągłym wzrostem cen. Osłabienie złotówki i niskie stopy procentowe wpłynęły na duże zainteresowanie inwestycjami w nieruchomości. Jednak pandemia w 2020 r. wprowadziła nową fazę, gdy rynek nieco zwolnił, a analizy wskazały na spowolnienie gospodarcze, które przewidziano też na kolejny rok.

Rynek nieruchomości podlega, jak widać, zmianom cyklicznym związanym z warunkami gospodarczymi, polityką monetarną, a także programami rządowymi wspierającymi ten sektor. Jako rynek niedoskonały narażony jest na niekorzystny wpływ czynników zewnętrznych, co może się objawiać się np. pojawianiem się baniek cenowych.

Obecnie nie istnieje jedna, uniwersalna definicja bańki cenowej, jest to raczej zbiór definicji zawierających różne ujęcia tego zjawiska. Według Kindlebergera (1999) bańka cenowa to gwałtowny i ciągły wzrost cen aktywów, który kreuje oczekiwania

dalszego ich wzrostu, przyciągając tym samym nowych inwestorów zainteresowanych zyskami kapitałowymi. Wynika z tego, że bańka cenowa jest samonapędzającym się mechanizmem, w którym wzrastanie cen jest uzasadnione nie czynnikami ekonomiczno-finansowymi, lecz psychologicznymi, takimi jak rosnące oczekiwania. Istota bańki cenowej polega na tym, że uczestnicy rynku realizują transakcje na przewartościowanym aktywie, mimo świadomości, że suma zdyskontowanych zysków (głównie finansowych), która określa podstawowy poziom wartości, różni się od jego bieżącej ceny. Często pojawia się tutaj element spekulacji. W tym przypadku negatywne impulsy rynkowe mogą doprowadzić do nagłego załamania popytu spekulacyjnego i gwałtownej korekty cen, co jest skutkiem pęknięcia bańki (K. Dąbek, 2008).

Według ekonomistów bańki cenowe są rezultatem w pełni uzasadnionych działań inwestorów na rynku, co oznacza, że wynikają one z racjonalnych decyzji podejmowanych na podstawie dostępnych informacji. Skutkiem tego są gwałtowne wzrosty cen. Jednak inni uważają to za efekt nierozsądnych działań nabywców aktywów, wynikających z ograniczonego dostępu inwestorów do informacji lub nadmiaru słabo ulokowanego kapitału w bankach. Sytuacja ta może być konsekwencją irracjonalnych decyzji nabywców aktywów, którzy kierują się bardziej emocjami niż obiektywnymi kalkulacjami ekonomicznymi.

Mechanizmy powstawania baniek cenowych na rynku nieruchomości są złożone i zazwyczaj związane z kilkoma kluczowymi czynnikami. Jednym z głównych mechanizmów jest wzrost popytu, często napędzany dostępnymi kredytami o niższych stopach procentowych. Gdy konsumenci łatwo zdobywają finansowanie na zakup nieruchomości, popyt rośnie, co podnosi ceny. To zjawisko może utworzyć spiralę, gdzie wzrost cen zwiększa oczekiwania na dalsze zyski, co z kolei przyciąga więcej inwestorów.

Innym mechanizmem jest spekulacja. Inwestorzy, obserwując rosnące ceny, decydują się na zakup nieruchomości w nadziei na szybki zysk z ich wzrostu wartości. To dodatkowo napędza popyt i podnosi ceny, tworząc warunki do powstania bańki cenowej (K. Mazur, 2012).

Warto zwrócić uwagę na różnicę między bańką spekulacyjną a cyklicznymi wahaniami cen aktywów. Główną rozróżniającą cechą jest niewątpliwie irracjonalne i nieprzemyślane postępowanie inwestorów, które związane jest z ich wyjątkowym optymizmem. Ten optymizm skupia się na wzroście cen, co stawia go w roli wiodącego czynnika napędzającego popyt.

Bańki cenowe na rynku nieruchomości mają istotne konsekwencje zarówno dla jednostek, jak i dla gospodarki jako całości. Wymagają uważnej analizy i monitorowania ze strony instytucji finansowych oraz decydentów politycznych. W sektorze nieruchomości bańka cenowa jest szczególnie niebezpieczna, gdyż negatywne skutki jej pęknięcia mogą się okazać bardzo dotkliwe nie tylko dla inwestorów, lecz także dla indywidualnych nabywców tych nieruchomości.

Rozdział 3

Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce

Julia Łuczaj, Patrycja Rybak, Elżbieta Gołąbeska

3.1. Rodzaje nieruchomości mieszkaniowych

Nieruchomościami mieszkaniowymi są wszystkie posiadłości, które przeznaczone są do spełniania potrzeb związanych z mieszkaniem. Służą one zaspokajaniu wymagań mieszkaniowych ich właścicieli lub innych użytkowników, którzy wynajmują te nieruchomości na podstawie umowy najmu. Oznacza to, że niektórzy nabywają nieruchomości mieszkaniowe, aby zaspokoić własne potrzeby mieszkaniowe, podczas gdy inni inwestują w nie w celu osiągnięcia zysku poprzez wynajem lub późniejszą odsprzedaż.

Rynek nieruchomości mieszkaniowych charakteryzuje się lokalnym zasięgiem, czyli ma wyraźnie określony obszar działania. Ta lokalność wpływa istotnie na zachowania i preferencje potencjalnych nabywców, którzy podejmują decyzje zakupowe w ramach tego rynku. Specyficzne cechy lokalnego kontekstu mają zdecydowany wpływ na kształtowanie się procesu decyzyjnego związanego z nabywaniem nieruchomości mieszkalnych.

Warto również podkreślić, że wskazane determinanty indywidualne, omawiane przez Kokota (2019), odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu rynku nieruchomości mieszkaniowych. Działają one jako katalizator dla różnorodnych strategii zakupowych, tworząc tym samym różnorodność preferencji i podejść do nabywania nieruchomości.

W opinii Kokota (2019) segmentacja rynku nieruchomości mieszkaniowych obejmuje takie kategorie, jak domy jednorodzinne i wielorodzinne, lokale mieszkalne, kamienice czynszowe oraz domy wolnostojące w zabudowie szeregowej. Podział ten pozwala zrozumieć różnorodność oferty na rynku, uwzględniającej zarówno różne typy budynków mieszkalnych, jak i ich charakterystyczne cechy oraz funkcje.

Biorąc pod uwagę organizację przestrzenną i rozwiązania architektoniczne, nieruchomości mieszkaniowe mogą być sklasyfikowane ze względu na ich strukturę jako budynki jednorodzinne i wielorodzinne. W kontekście nieruchomości mieszkaniowych jednorodzinnych, rozumianych jako obiekty przeznaczone dla jednej rodziny, można zauważyć, że ich konstrukcja jest zaprojektowana w celu zaspokojenia indywidualnych potrzeb i preferencji mieszkańców. W przypadku zaś nieruchomości

mieszkaniowych wielorodzinnych mamy do czynienia z obiektami, które składają się z wielu mieszkań, zwykle umieszczonych w jednym budynku, a całość przeznaczona jest dla jednego gospodarstwa rodzinnego.

Do zabudowy jednorodzinnej zalicza się:

- **domy jednorodzinne**, które stanowią obiekty mieszkaniowe przeznaczone dla pojedynczego gospodarstwa. Charakteryzują się samodzielnością, zapewniając prywatność mieszkańcom. Domy jednorodzinne występują w różnych stylach architektonicznych i rozmiarach, są wyrazem indywidualnych preferencji i potrzeb właścicieli. W wielu przypadkach przy domach są też ogrody lub działki, co umożliwiałoby stworzenie prywatnej przestrzeni rekreacyjnej;
- **domy bliźniacze**, przez które rozumie się dwa obiekty mieszkaniowe sąsiadujące ze sobą wspólną ścianę. W przypadku zabudowy bliźniaczej każdy z tych domów stanowi odrębną jednostkę mieszkalną, ma własne niezależne wejście oraz prywatną przestrzeń mieszkalną, pomimo fizycznego sąsiedztwa;
- **domy w zabudowie szeregowej** reprezentujące formę architektoniczną, w której co najmniej trzy jednostki mieszkalne sąsiadują ze sobą, dzieląc boczne ściany. Charakteryzują się one specyficznym układem przestrzennym, w którym poszczególne domy, chociaż zachowują swoją odrębność, tworzą jedną, spójną strukturę wzdłuż wspólnej osi.

Do zabudowy wielorodzinnej zalicza się różne typy budynków mieszkalnych, które są przeznaczone dla wielu gospodarstw domowych. Jest to forma mieszkalnictwa dedykowana dla wielu rodzin, zapewniająca efektywne wykorzystanie przestrzeni miejskiej. W obwieszczeniu ministra inwestycji i rozwoju z 8 kwietnia 2019 r. w sprawie warunków technicznych można znaleźć opis, czym są budynki wielorodzinne i jakie są ich wymagania.

Zabudowę wielorodzinną można podzielić na:

- **budynki wielorodzinne**, które są kompleksami mieszkaniowymi charakteryzującymi się wielopoziomową strukturą, gdzie każde mieszkanie stanowi autonomiczną jednostkę mieszkalną. Wśród charakterystycznych elementów tych struktur znajdują się wspólne elementy, takie jak klatki schodowe, windy oraz korytarze zapewniające dostęp do poszczególnych mieszkań dla ich mieszkańców. Stanowią one integralne elementy struktury budynku, pełniące funkcje komunikacyjne oraz umożliwiające swobodny dostęp mieszkańcom do ich jednostek mieszkalnych;
- **budynki usługowo-mieszkalne** reprezentujące kompleksy architektoniczne, które łączą w sobie zarówno funkcje mieszkalne, jak i usługowe, co stanowi integralny element urbanistycznej struktury miejskiej. Na parterze tych kompleksów strategicznie umieszcza się przestrzenie przeznaczone na cele usługowe, takie jak sklepy czy biura. Ten zabieg ma na celu stworzenie dynamicznego otoczenia handlowego i biznesowego, dostosowanego do potrzeb mieszkańców oraz otwartego na interakcje społeczne. Wspomniane sklepy czy biura na parterze obiektów usługowo-mieszkalnych mogą odgrywać rolę istotnych punktów usługowych, które nie tylko

ułatwiają codzienne życie mieszkańców, lecz także wpływają na aktywność gospodarczą danego obszaru miejskiego. Jednocześnie na wyższych kondygnacjach tych obiektów usługowo-mieszkalnych znajdują się mieszkania, w których mieszka społeczność skupiona wokół danego kompleksu. Takie rozwiązanie architektoniczne sprzyja integracji różnych sfer życia społecznego i zawodowego, co może być szczególnie korzystne dla mieszkańców, gdyż umożliwia im efektywne korzystanie zarówno z usług dostępnych na miejscu, jak i z prywatności, jaką oferują mieszkania na wyższych kondygnacjach;

- **kamienice czynszowe**, które stanowią zazwyczaj wielopiętrowe budynki mieszkalne wznoszone z wykorzystaniem materiałów takich jak kamień lub cegła, wykazujące estetyczne walory architektoniczne. Charakteryzują się tym, że poszczególne kondygnacje są przeznaczone na indywidualne mieszkania bądź lokale użytkowe. Ten typ zabudowy, będący częstym elementem krajobrazu miejskiego, odznacza się nie tylko architektoniczną dbałością o detale, lecz także funkcjonalnym podziałem przestrzeni, gdzie każda kondygnacja jest niezależną jednostką mieszkalną lub użytkową.

Warto wspomnieć, że choć nieruchomości nie są zaliczane do płynnych aktywów, to nieruchomości mieszkaniowe są tym rodzajem nieruchomości, którym obraca się na rynku najczęściej, o czym piszą Ostrowska i inni (2015). W wielu przypadkach zdecydowanie łatwiej jest sprzedać lokal mieszkalny niż dom wolnostojący. Dlatego też nabywcy tych ostatnich powinni liczyć się z tym, że w razie konieczności sprzedaży tych nieruchomości okres ekspozycji będzie dłuższy niż w przypadku sprzedaży lokalu mieszkalnego.

3.2. Rozwój rynku mieszkaniowego po okresie transformacji systemowej

W latach 90. XX w. Polska przeszła przez duże zmiany społeczno-gospodarcze, które miały wpływ na różne sektory, w tym oczywiście rynek nieruchomości.

Przed okresem transformacji mieszkania należały do własności państwa. Ludzie nie mieli możliwości ich wykupu na własność, mogli je jedynie wynająć. Jednakże po zmianach ustrojowych dokonano prywatyzacji wielu nieruchomości. „Przejście w procesie transformacji ustrojowej do realizacji rynkowego sektora mieszkaniowego odbyło się zgodnie z zasadą, iż nabycie lub budowa mieszkania na własność ma być podstawową drogą do uzyskania mieszkania” (K. Nowak, 2021). Lokale mieszkalne wracały do swoich dawnych właścicieli, była też możliwość wykupu, dzięki czemu kształtowała się struktura własności nieruchomości.

Nieruchomość stała się obiektem rynkowym, zaczęto ją postrzegać już nie tylko w kontekście zabezpieczenia potrzeb mieszkaniowych, lecz także jako źródło potencjalnego zysku lub obiektu inwestycyjnego (E. Broniewicz, 2017). Wprowadzenie

zmian po transformacji systemowej przyczyniło się do powstania rynku nieruchomości, który nie istniał w kraju w czasach komunistycznych. Deweloperzy zaczęli budować budynki, które były przeznaczone na domy oraz mieszkania, wcześniej natomiast nie mieli takiej możliwości. Przed rokiem 1989 zabudowę mieszkaniową zajmowały się państwowe przedsiębiorstwa budowlane w ramach centralnego planowania przestrzennego. Nie można było wówczas decydować o indywidualnym wyborze miejsca zamieszkania. To spółdzielnie mieszkaniowe przydzielały mieszkania, zarządzały nimi oraz utrzymywały budynki, w których znajdowały się lokale wynajmowane przez lokatorów. Sam lokal często przydzielano na podstawie kryteriów społecznych, takich jak status zawodowy, liczba członków rodziny i zasługi dla systemu komunistycznego. Decyzje dotyczące lokalizacji nowych bloków mieszkalnych były podejmowane z uwzględnieniem ogólnych potrzeb gospodarczych i społecznych. Transformacja systemowa zmieniła tę sytuację, nie obowiązywał już przydział mieszkań przez spółdzielnię na podstawie wspomnianych kryteriów, a obywatele mogli sami decydować o lokalizacji swojego zamieszkania.

Zanim jednak rynek nieruchomości zaistniał w Polsce na dobre, należało dostosować obowiązujące przepisy prawne bądź stworzyć nowe. Do roku 1992 koncentrowano się zatem na zmianie uregulowań instytucjonalno-prawnych, czemu towarzyszył wzrost cen i czynszów (A. Słodczyk, 2012). Mimo tego zainteresowanie rynkiem nieruchomości, szczególnie mieszkaniowych, rosło w szybkim tempie, a państwo, wychodząc temu naprzeciw, wprowadzało ulgi podatkowe, z których mogli korzystać obywatele zainteresowani kupnem bądź budową nieruchomości. Jednakże z tych udogodnień mogły korzystać tylko osoby zamożne, ponieważ początkowo pomoc finansowa nie była osiągalna dla przeciętnych obywateli. W latach 90. XX w. wielu Polaków zmagano się z trudnościami finansowymi, a dostęp do kredytów hipotecznych był ograniczony. To sprawiało, że nie wszyscy mogli pozwolić sobie na zakup własnego mieszkania, co wpływało na strukturę rynku mieszkaniowego. Dopiero w późniejszym czasie zaczęto pomagać osobom o niskich dochodach, bezrobotnym czy też rodzinom wielodzietnym – pod koniec XX i na początku XXI w. wprowadzono różne projekty wspierające budownictwo mieszkaniowe. Jednym z programów, który powstał w tym okresie, był Program społecznego budownictwa czynszowego. Jego głównym celem było stworzenie mieszkań o umiarkowanych czynszach, przeznaczonych na wynajem dla powyższych grup ludzi, których sytuacja finansowa nie pozwalała na zaciągnięcie kredytu celem zakupu mieszkania na własność.

Wprowadzenie stabilnego modelu polityki mieszkaniowej zostało zainicjowane w roku 2000, gdy ONZ przyjęła Globalną Strategię Mieszkaniową, według której rola państwa nie ograniczała się wyłącznie do stworzenia odpowiednich warunków prawnych, ale też ekonomicznych w sektorze mieszkaniowym. Miało temu służyć m.in. ograniczenie praktyk monopolistycznych przedsiębiorstw budowlanych czy dostarczanie informacji o cenach bądź jakości zasobów oraz wpływanie na obniżanie kosztów transakcyjnych (K. Nowak, 2021). Nadal silna dominacja państwa w zakresie polityki mieszkaniowej, tym razem w modelu rynkowym, pogłębiła kryzys mieszkaniowy. Aby zaradzić wysokiemu deficytowi mieszkaniowemu, na rynku pojawił się nowy

podmiot w postaci prywatnych firm deweloperskich, które zaczęły budować mieszkania na sprzedaż na zasadach komercyjnych. Te jednak nie były w zasięgu możliwości wszystkich. Państwo musiało zadbać też o tych, których nie było stać na zakup własnego lokalu mieszkalnego. Budową mieszkań socjalnych zajęły się gminy. Do ich zadań należało również wypłacanie dodatków mieszkaniowych dla gospodarstw domowych o niskich dochodach.

W latach 2000–2005 obserwowano wzrostową tendencję rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych (A. Słodczyk, 2012). W tym czasie zauważono znaczny wzrost struktury budownictwa mieszkaniowego. Stawiano wtedy na zabudowę jednorodziną (często na terenach podmiejskich), a budowane mieszkania charakteryzowały się dużą powierzchnią użytkową. W dużych miastach można było zauważyć ogromne zainteresowanie apartamentami oraz mieszkaniami z pięknym widokiem.

Wejście Polski do Unii Europejskiej wywołało dynamiczny wzrost popytu na mieszkania i towarzyszący temu wzrost cen (A. Słodczyk, 2012). W 2006 r. kredyty hipoteczne były bardziej dostępne i stosunkowo tanie. Jednakże ceny nieruchomości były wysokie ze względu na rosnące koszty materiałów budowlanych i ceny gruntów. W 2007 r. zainteresowanie lokalami zaczęło spadać, co było spowodowane szybko rosnącymi cenami na rynku nieruchomości oraz nagłym wzrostem oprocentowania kredytów hipotecznych. Wynikającą z takiego stanu rzeczy korzyścią w analizowanym okresie było niewątpliwie duże zaangażowanie deweloperów w realizację nowych projektów budowlanych. Do użytku oddawano coraz więcej lokali. Wzrosło również zainteresowanie zakupem nieruchomości o mniejszych powierzchniach użytkowych w korzystniejszej lokalizacji. W drugiej połowie roku 2008 nastąpiło zahamowanie popytu, co było skutkiem kryzysu na rynku finansowym i kryzysu zaufania międzybankowego, który dotknął zarówno Polskę, jak i świat. Doprowadziło to m.in. do:

- spadku liczby sprzedanych nieruchomości;
- spadku cen transakcyjnych zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym;
- wstrzymania budowy projektów deweloperskich, które miały zostać oddane do użytku w późniejszych latach.

Rok 2009 nie należał do pozytywnych, jeśli chodzi o rynek nieruchomości mieszkaniowych. Liczba sprzedanych lokali spadła. Przyczyną, tak jak w roku poprzednim, był kryzys na rynku finansowym. Zmniejszającą się liczbą zakupionych nieruchomości nie była jedynym problemem. Kolejny stanowiła mniejsza liczba wydanych pozwoleń na budowę. Pozytywnym zaś aspektem tej sytuacji były relatywnie niższe bądź pozostające na stałym poziomie ceny lokali mieszkalnych.

Niestabilna sytuacja na rynku kredytów hipotecznych, niski poziom wynagrodzeń, wysoka inflacja czy wreszcie czynniki, takie jak pandemia COVID oraz wybuch wojny na Ukrainie, spowodowały, że Polacy coraz częściej zaczęli kupować małe mieszkania bądź segmenty, których ceny są zdecydowanie niższe niż domów wolnostojących bądź rezydencji na obrzeżach dużych aglomeracji. Zmienia się także postrzeganie mieszkania w kategorii tego jedynego na całe życie. Potencjalni nabywcy coraz częściej rozważają, czy nie lepszym rozwiązaniem byłoby wynajęcie mieszkania niż

jego zakup. Kolejnym zauważalnym faktem jest powrót mieszkańców z obszarów wiejskich oraz podmiejskich do miast. Spowodowane jest to kosztami związanymi z dojazdami, mniejszą mobilnością czy brakiem dostępu do miejskiej infrastruktury, np. kin, restauracji.

3.3. Pomocowe programy mieszkaniowe

Zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych ludności przy znacznym deficycie mieszkaniowym stanowi nie lada wyzwanie dla kolejnych ekip rządzących i stanowi priorytet w programach wyborczych. Pierwszymi programami mieszkaniowymi były **ulgi podatkowe** realizowane w latach 1991–2005. Jak podaje Nowak, w roku 1992 zostały wprowadzone następujące ulgi, które miały za zadanie zmniejszyć kryzys mieszkaniowy w Polsce:

- duża ulga budowlana;
- ulgi w PIT i CIT na czynszowe budownictwo wielorodzinne;
- ulga PIT z tytułu wydatków na zakup gruntów pod budowę budynku mieszkalnego;
- ulga remontowa.

Wymienione projekty miały wspierać początkowe fazy tworzenia zasobów nieruchomościowych oraz stwarzać możliwość obrotu prawami do nieruchomości.

Duża ulga budowlana pozwalała na odliczenie od podstawy opodatkowania wydatków związanych m.in.: z zakupem działki pod zabudowę mieszkaniową, budową budynku, wniesieniem wkładu do spółdzielni mieszkaniowej czy też rozbudową budynku. Program odegrał pozytywną rolę w późniejszych latach i przyczynił się do wzrostu popytu na mieszkania w Polsce oraz ograniczenia kosztów mieszkaniowych przez beneficjentów.

Ulgi PIT i CIT na czynszowe budownictwo wielorodzinne umożliwiały odliczenie od podatku kosztów poniesionych przez klientów na budowę nieruchomości, z co najmniej pięcioma lokatami, które miały być przeznaczone pod wynajem danej nieruchomości. Dostępna też była ulga PIT na zakup gruntu przeznaczonego pod zabudowę mieszkaniową.

Ulga remontowa z kolei polegała na obniżeniu wydatków związanych z remontem i modernizacją budynku lub lokalu mieszkalnego oraz wpłatą na wyodrębniony fundusz remontowy spółdzielni bądź wspólnoty mieszkaniowej (K. Nowak, 2021). Ulga ta była projektem przeznaczonym dla posiadaczy mieszkań, zachęcała ich do podejmowania działań mających na celu podniesienie ich standardu. Ten przywilej miał obejmować okres eksploatacji i stanowić zachętę do inwestowania w ulepszenia mieszkań.

Kolejnym wsparciem rynku mieszkaniowego były **programy społecznego budownictwa czynszowego** realizowane w latach 1995–2009 oraz 2015–2024. Miały one wspierać osoby, których dochody nie były na tyle wysokie, aby zaspokoić potrzeby

mieszkaniowe. Jednym z nich był program wsparcia społecznego budownictwa mieszkaniowego, współfinansowany z krajowych środków budżetowych. Głównym założeniem projektu była „budowa mieszkań na wynajem o umiarkowanych czynszach, czego podjąć się miały organizacje nastawione na zysk” (K. Nowak, 2021). Inspiracją do jego powstania był system HLM (Habitations à loyer modéré), który funkcjonował z powodzeniem we Francji. Za budownictwo mieszkaniowe w Polsce inspirowane systemem HLM odpowiedzialne były towarzystwa budownictwa społecznego (TBS) oraz spółdzielnie mieszkaniowe. Jako wsparcie finansowe funkcjonowały kredyty udzielane ze środków Krajowego Funduszu Mieszkaniowego (KFM).

W roku 2009 KFM przestał funkcjonować, dlatego w okresie 2009–2015 zaobserwowano stagnację, podczas której realizowano jedynie wnioski złożone do 30 września 2009 r. Jednakże w roku 2015 projekt ten został przywrócony z pewnymi modyfikacjami. Jedną z nich była zmiana źródła finansowania preferencyjnego – stały się nim środki własne Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK), a pomoc oparto na finansowaniu zwrotnym w postaci preferencyjnych kredytów budowlanych (K. Nowak, 2021). Podstawowym zaś narzędziem we wdrażaniu programu społecznego budownictwa czynszowego zostały TBS-y.

Słabym punktem tego programu jest przerzucenie kosztów budowy na najemcę poprzez wymaganą partycypację. Takie założenie sprawia, iż osoby posiadające dochody niepozwalające na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych na wolnym rynku nie są w stanie skorzystać z programu, który pierwotnie był zaadresowany właśnie do nich. Program społecznego budownictwa czynszowego jest jednym z elementów należących do projektu „Mieszkanie plus” Narodowego Programu Mieszkaniowego.

Program budownictwa socjalnego i komunalnego obowiązuje od roku 2006. Jego głównym celem jest zwiększenie zasobu mieszkaniowego danej gminy, która ma zaspokajać potrzeby mieszkaniowe osób z niskimi dochodami, w tym osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Program ten również wspiera mieszkalnictwo w ramach pakietu „Mieszkanie Plus”.

Jak podaje Ministerstwo Rozwoju i Technologii, bezzwrotne wsparcie finansowe udzielane jest na następujące rodzaje przedsięwzięć:

- mieszkania chronione;
- noclegownie, schroniska dla osób bezdomnych, ogrzewalnie i tymczasowe pomieszczenia;
- tworzenie lub modernizację lokali mieszkaniowych wchodzących w skład mieszkaniowego zasobu danej gminy;
- udział gminy albo związku międzygminnego w przedsięwzięciu innego inwestora, polegającym na tworzeniu lokali mieszkalnych na wynajem.

Wysokość wsparcia zależy od rodzaju przedsięwzięcia oraz podmiotu, który się o nie ubiega. Podmiotami, które mogą się starać o takie wsparcie finansowe, są:

- gmina;
- powiat;
- jednoosobowa spółka gminna;

- związek międzygminny;
- organizacja pozarządowa;
- inne podmioty prowadzące działalność pożytku publicznego.

Program budownictwa socjalnego i komunalnego dofinansowany jest ze środków Funduszu Dopłat i jest obsługiwany przez BGK.

Od 2021 r. podmioty starające się o dofinansowanie mają możliwość ubiegania się o bezzwrotne wsparcie w wysokości do 80% kosztów inwestycyjnych. Niemniej jednak istnieją pewne wyjątki, które warto uwzględnić.

Mieszkania należące do gmin oraz tymczasowe pomieszczenia, o których dofinansowanie starają się gminy lub jednoosobowe spółki gminne, mogą otrzymać pomoc finansową w wysokości 50% z ogólnej kwoty przeznaczonej na dane przedsięwzięcie. Dotyczy to:

- zakupu lokalu mieszkaniowego;
- remontu zasobu zamieszkanego (pod warunkiem finansowania remontu części wspólnej z Funduszu Termomodernizacji i Remontów).

Podmioty starające się o dofinansowanie mieszkań chronionych, takie jak gminy, jednoosobowe spółki gminne, powiaty, organizacje pozarządowe i inne podmioty, mogą uzyskać wsparcie finansowe w wysokości 50% z ogólnej kwoty przedsięwzięcia na zakup lokalu.

Ostatnim wyjątkiem dotyczącym mieszkań na wynajem tworzonych przez inwestora innego niż gmina (np. TBS-y czy spółdzielnie mieszkaniowe) jest możliwość starania się o dofinansowanie przez gminy oraz związki międzygminne. Wysokości dofinansowań dla tych podmiotów to:

- 80% kosztów przedsięwzięcia, gdy realizowane jest przez Spółkę Inwestycyjną Miejską (SIM) lub spółkę gminną, z opcją podnajmowania lokali mieszkalnych osobom spełniającym warunki otrzymania lokalu z mieszkaniowego zasobu gminy;
- 35% kosztów przedsięwzięcia, gdy realizowane jest przez innego inwestora niż gmina, przy jednoczesnym uprawnieniu gminy do wskazywania najemców lokali mieszkalnych.

Na uwagę zasługuje także fakt stanu istniejących zasobów mieszkaniowych. W tym temacie państwo również nie pozostaje obojętne. Jednym z instrumentów krajowych wspierających poprawę stanu technicznego budynków, ze szczególnym uwzględnieniem termomodernizacji, jest **Fundusz Termomodernizacji i Remontów (FTiR)** działający na mocy ustawy z 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów oraz o centralnej ewidencji emisyjności budynków. Jego źródłem finansowania są środki pochodzące z budżetu państwa, których dysponentem jest minister rozwoju i technologii.

Jak podaje ministerstwo, program realizowany na podstawie ustawy o wspieraniu termomodernizacji i remontów obejmuje dwa moduły:

- wsparcia przedsięwzięć remontowych;
- wsparcia przedsięwzięć termomodernizacyjnych.

Środki udziela się podmiotom starającym o dofinansowanie z BGK. Pomoc realizowana jest w trzech formach premii:

- termomodernizacyjnej;
- remontowej;
- kompensacyjnej.

Z premii termomodernizacyjnej mają możliwość skorzystać właściciele lub zarządcy budynków mieszkalnych, budynków zbiorowego zamieszkania, budynków będących własnością jednostek samorządu terytorialnego służących do wykonywania przez nie zadań publicznych, lokalnych sieci ciepłowniczych oraz lokalnych źródeł ciepła (K. Nowak, 2021). Oprócz podmiotów, o których wspomina Nowak, z premii termomodernizacyjnej mogą skorzystać gminy, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe, powiaty, spółki prawa handlowego, a także osoby fizyczne.

Premia remontowa jest skierowana do osób fizycznych, spółdzielni mieszkaniowych, wspólnot mieszkaniowych z większym udziałem osób fizycznych oraz towarzystw budownictwa społecznego.

Premia kompensacyjna stanowiąca rekompensatę strat z tytułu regulowanych stawek czynszów za najem lokali kwaterowanych może być przeznaczona na realizację prac remontowych.

Kolejnym programem, z którego można było skorzystać w latach 2006–2012, był program „**Rodzina na swoim**” skierowany do młodych małżeństw oraz osób, które same wychowywały dzieci, a od roku 2011 ze wsparcia mogły korzystać również jednoosobowe gospodarstwa domowe. Wówczas wprowadzony został limit wiekowy wynoszący 35 lat. Otrzymane środki należało przeznaczyć na:

- kupno mieszkania;
- budowę domu jednorodzinnego;
- rozbudowę istniejących nieruchomości;
- opłacenie budowanego lokalu;
- nabycie spółdzielczego własnościowego prawa lokalu mieszkaniowego.

Dofinansowanie, które mogły uzyskać młode osoby, stanowiło dopłatę Skarbu Państwa do rat kredytu mieszkaniowego przez pierwsze osiem lat okresu kredytowego. Warunki uzyskania wsparcia obejmowały ustaloną cenę mieszkania, która nie mogła przekraczać następujących wskaźników:

- dla jednoosobowych gospodarstw domowych maksymalna powierzchnia wynosiła 50m²;
- dla rodzin i osób wychowujących samotnie dzieci –75 m²;
- w przypadku domu jednorodzinnego maksymalna powierzchnia wynosiła 140 m².

„**Mieszanie dla młodych**” to kolejny projekt, który zastąpił program „Rodzina na swoim” i obowiązywał przez cztery lata (2014–2018). Miał pomóc młodym ludziom w zakupie pierwszego mieszkania. Jak wspomina Nowak: „był to program dopłat do kredytów hipotecznych, który polegał na dofinansowaniu wkładu własnego od 10% do 30% w zależności od liczby dzieci” (K. Nowak, 2021). Program był dofinansowany przez BGK we współpracy z Ministerstwem Inwestycji i Rozwoju oraz instytucjami kredytującymi.

Aby zdobyć dofinansowanie, należało spełnić określone warunki. Z programu nie mogły korzystać osoby, które już wcześniej posiadały mieszkanie własnościowe i przekroczyły 35 lat. Dodatki były przyznawane również małżeństwom lub osobom samotnie wychowującym dzieci. Kolejnym warunkiem do uzyskania wsparcia była konieczność zaciągnięcia kredytu na okres nie krótszy niż 15 lat, o wysokości co najmniej połowy ceny danej nieruchomości. Jeśli chodzi o wielkość mieszkań, to:

- powierzchnia mieszkania nie mogła przekraczać 75 m²;
- powierzchnia domu jednorodzinnego nie mogła przekraczać 100 m².

W roku 2015 wprowadzono ułatwienia dla rodzin wielodzietnych, które polegały na zmniejszeniu kryterium wiekowego, pominięciu warunku pierwszego mieszkania oraz zwiększeniu maksymalnej wielkości nieruchomości o 10 m².

Od 2015 r. zaczął też funkcjonować **Fundusz Wsparcia Kredytobiorców (FWK)**. Jest to mechanizm zapewniający pomoc osobom z kredytami mieszkaniowymi, które znalazły się w trudnej sytuacji finansowej i zobowiązane są do spłaty ich rat. Drugą grupą kredytobiorców uprawnionych do skorzystania z tego programu są osoby, które sprzedały kredytowaną nieruchomość, lecz kwota uzyskana ze sprzedaży nie pokryła całego zobowiązania.

Wsparcie polega na przyznaniu środków pieniężnych, które są przeznaczone na spłatę zobowiązań przez kredytobiorcę z tytułu kredytu mieszkaniowego przez okres nie dłuższy niż 36 miesięcy. Wysokość takiego wsparcia jest ściśle określona. Stosunek wydatków związanych z obsługą miesięcznych zobowiązań kredytowych powinien przekraczać 50% miesięcznego dochodu gospodarstwa domowego kredytobiorcy (K. Nowak, 2021).

W roku 2014 BGK utworzył **Fundusz Mieszkań na Wynajem**. Jest to pierwsza w kraju instytucja oferująca najem komfortowych mieszkań w atrakcyjnych lokalizacjach na zasadach komercyjnych. Fundusz ten, jak podaje Nowak, ma na celu:

- zwiększenie dostępnej liczby mieszkań na wynajem i profesjonalizacja rynku wynajmu;
- stworzenie rynku inwestorów instytucjonalnych działających w tym segmencie;
- promowanie mieszkań o wysokim standardzie oraz w korzystnych lokalizacjach.

Instrument ten ma wpłynąć pozytywnie na pobudzenie instytucjonalnego rynku mieszkań przeznaczonych pod wynajem.

W 2016 r. wdrożony został w życie kolejny program „**Mieszkanie Plus**”. Jak podaje Ministerstwo Inwestycji i Rozwoju, jego założeniem było wsparcie budowy mieszkań przeznaczonych pod wynajem o umiarkowanych czynszach na zasadach rynkowych z wykorzystaniem gruntów publicznych. Najemcy mogli skorzystać z dwóch dostępnych filarów:

- rynkowego – polegającego na najmie mieszkania z możliwością uzyskania nieruchomości przez najemcę;
- społecznego – polegającego jedynie na najmie mieszkania.

Adresatami tego projektu były gospodarstwa domowe, których dochody nie pozwalały na samodzielne zaspokojenie potrzeb na rynku mieszkaniowym, jednak ich zarobki były za wysokie, aby móc ubiegać się o najem lokalu gminnego.

„**Mieszkanie na Start**” jest programem, który funkcjonuje od roku 2019 i stanowi uzupełnienie projektu „Mieszkanie Plus”. Polega on na bezzwrotnej dopłacie do czynszu dla pierwszych najemców nowych mieszkań bądź lokali, które zostały poddane rewitalizacji w ramach współpracy inwestorów z gminami.

Od 2021 r. programem dopłat „Mieszkanie na Start” mogą też zostać objęci najemcy lokali mieszkalnych lub budynków mieszkalnych jednorodzinnych przekazanych gminie na własność przez inwestora w ramach rozliczenia „lokal za grunt” (wniesionych przez nią jako wkład niepieniężny do spółki), a także najemcy, którzy wynajmują lokale mieszkalne albo budynki mieszkalne w ramach społecznych agencji najmu (SAN).

Adresatem pomocy finansowej są osoby, których nie stać na zakup mieszkania lub jego najem na wolnym rynku, a których dochody przekraczają kryteria dochodowe uprawniające do ubiegania się o mieszkanie komunalne (K. Nowak, 2021). „Mieszkanie na Start” stanowi zatem konkretną pomoc finansową dla osób o umiarkowanych i niższych dochodach (w tym dla ludzi młodych, rodzin z dziećmi, osób niepełnosprawnych i seniorów) w utrzymaniu wynajmowanych mieszkań przez długi czas.

Kolejnym instrumentem wspierającym rozwój inwestycyjny jest funkcjonujący od kwietnia 2021 r. „**Lokal za grunt**”. Celami powstania projektu były:

- wsparcie gmin w realizacji lokalnej polityki mieszkaniowej – możliwość zwiększenia zasobu lokalowego bez konieczności bezpośredniego udziału w procesie inwestycyjno-budowlanym;
- ograniczenie barier w prowadzeniu działalności inwestycyjnej w regionie – szerszy dostęp do nieruchomości umożliwiający pozyskanie nieruchomości o potencjale inwestycyjnym z opcją częściowego rozliczenia lokalami.

Podmiotami, które mogą starać się o dofinansowanie z instrumentu, są:

- inwestorzy zainteresowani nabyciem nieruchomości gminnej na cele inwestycyjne z rozliczeniem „lokal za grunt”;
- gminy dysponujące niewykorzystanymi nieruchomościami, cechujące się potencjałem inwestycyjnym, zainteresowane ich sprzedażą na cele inwestycyjne z rozliczeniem „lokal za grunt”.

Program może być interesującą opcją dla gmin, które posiadają nieużytkowane nieruchomości o potencjale inwestycyjnym, ale np.:

- mają ograniczone doświadczenie w indywidualnej realizacji inwestycji i widzą szanse na poszerzenie zasobu lokalowego przez skorzystanie z potencjału współpracy z doświadczonym partnerem zawodowym;
- mają ograniczone środki na samodzielne prowadzenie inwestycji;
- chcą pozyskać lokale w bardziej atrakcyjnej z punktu widzenia rozwoju gminy lokalizacji niż wynikająca z położenia nieruchomości gminnej;
- pragną zwiększyć atrakcyjność regionu.

Projekt polega na sprzedaży przez gminę nieruchomości inwestorowi, który został wyłoniony w transparentnym przetargu otwartym zaadresowanym do wszystkich zainteresowanych podmiotów. Nabywca wnosi część ceny nieruchomości w formie środków finansowych, z drugiej zaś rozlicza się, przekazując lokale. W zależności od przyjętego modelu współpracy przekazuje je gminie od razu po wybudowaniu bądź wyremontowaniu. Lokale niepodlegające bezpośrednio rozliczeniu pozostają w dyspozycji inwestora, który może nimi dowolnie zarządzać, np. sprzedawać je na zasadach komercyjnych zgodnie z własnymi potrzebami.

Gmina dysponująca lokalami mieszkalnymi ma możliwość przekazania ich na mieszkania komunalne lub wnieść je np. do spółki gminnej jako mieszkania na wynajem (z możliwością starania się o uzyskanie nieruchomości na własność). Najemcy lokali mogą starać się także o dopłaty do czynszu z programu „Mieszkanie na Start”.

Spółeczna agencja najmu to podmiot, który współpracuje z gminami oraz pośredniczy między właścicielem mieszkań przeznaczonych na wynajem a osobami, których sytuacja życiowa utrudnia najem mieszkania na warunkach rynkowych. Celami działania społecznej agencji najmu są:

- rozwój rynku mieszkań na wynajem;
- zwiększenie ofert mieszkaniowych dla osób o średnich lub niższych dochodach;
- rozszerzenie narzędzi dostępnych gminom w ramach realizacji lokalnej polityki mieszkaniowej o formule, która może stanowić alternatywę dla budownictwa komunalnego.

Taka agencja może być prowadzona przez spółkę gminną, stowarzyszenie, fundację czy spółdzielnię socjalną. Warunkiem prowadzenia jej działalności na terenie danej gminy jest zawarcie z nią umowy o współpracy.

Spółeczna agencja najmu dzierżawi nieruchomości od właścicieli. Dzięki zagwarantowaniu terminowego regulowania czynszu, trwałego użytkowania oraz utrzymania mieszkań w dobrym stanie technicznym istnieje możliwość pozyskania nieruchomości poniżej standardowych stawek rynkowych. Umożliwia to wynajęcie lokalu osobom, które nie mają możliwości na wynajem lub zakup mieszkania. Dodatkowo

wspomniana grupa osób może się starać o dopłaty do czynszu w ramach programu „Mieszkanie na Start”. Kryteria uprawniające do najmu mieszkania od społecznej agencji najmu określa gmina.

Podmiotami, które mogą uczestniczyć w realizacji instrumentu, są:

- gmina;
- najemcy – osoby fizyczne;
- społeczna agencja najmu – organizacja pożytku publicznego (stowarzyszenie, fundacja, spółdzielnia socjalna) lub spółka z większościovym udziałem gminy (np. SIM, TBS);
- właściciel mieszkania – osoba fizyczna lub prawna.

Między poszczególnymi uczestnikami instrumentu zawierane są umowy, w których zawarte są zobowiązania obu stron.

Najnowszym programem wspierającym młodych w zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych jest wprowadzony 1 lipca 2023 r. program „**Pierwsze Mieszkanie**”, któremu towarzyszy otwarcie konta mieszkaniowego (Ustawa z dnia 26 maja 2023 r. o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe oraz Ustawa z dnia 1 października 2021 r. o rodzinnym kredycie mieszkaniowym i bezpiecznym kredycie 2%). Założeniem tego programu jest możliwość skorzystania z bezpiecznego kredytu 2%, czyli systemu dopłat do kredytu hipotecznego. Z programu może skorzystać osoba, która:

- nie ukończyła 45. roku życia;
- nie posiada i nie posiadała mieszkania, domu jednorodzinnego ani spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego albo domu jednorodzinnego.

W przypadku małżeństwa lub rodziców co najmniej jednego wspólnego dziecka warunek wieku przy bezpiecznym kredycie 2% wystarczy, że spełnia przynajmniej jeden rodzic.

Z konta mieszkaniowego może również skorzystać rodzina, która mieszka w jednym posiadanym niewielkim mieszkaniu z co najmniej dwójką własnych lub przysposobionych dzieci, przy czym:

- do 50 m² w przypadku rodzin z dwojgiem dzieci;
- do 75 m² – rodzin z trojgiem dzieci;
- do 90 m² – rodzin z czworgiem dzieci;
- bez limitu m² w przypadku rodzin z pięciorgiem i większą liczbą dzieci.

Program „Pierwsze Mieszkanie” przyjął pewne założenia:

- dopłata do rat kredytu mieszkaniowego stanowi różnicę między stałą stopą ustaloną na podstawie średnich, pomniejszonych o marżę oprocentowań kredytów o stałej stopie w bankach kredytujących a oprocentowaniem kredytu zgodnie ze stopą 2%;
- kredyt można wykorzystać na mieszkanie/dom jednorodzinny na rynkach pierwotnym i wtórnym;

- kredyt można otrzymać do wysokości maksymalnie 500 tys. zł, a w przypadku gospodarstwa domowego prowadzonego wspólnie przez małżonków lub gdy w jego skład wchodzi co najmniej jedno dziecko – do 600 tys. zł;
- z dopłaty do rat rodzinnego kredytu mieszkaniowego można korzystać przez 10 lat;
- występuje dowolność odnośnie do standardu i położenia mieszkania – przy kupnie nie obowiązuje limit ceny za 1 m²;
- ryzyko wzrostu raty po okresie dopłat jest zminimalizowane, co przekłada się na poprawę zdolności kredytowej kredytobiorcy;
- marża banku nie może być wyższa od marży w innych kredytach hipotecznych, które bank oferuje;
- z kredytu można skorzystać do 2027 r. (z możliwością przedłużenia).

Konto mieszkaniowe, które towarzyszy programowi „Pierwsze Mieszkanie”, również funkcjonuje według zasad, które określają, że:

- minimalna wpłata miesięczna określona została na 500 zł (6 tys. zł rocznie), a maksymalna na 2 tys. zł (24 tys. zł rocznie);
- w każdym roku można wykorzystać miesiąc wakacji od oszczędzania, bez konsekwencji finansowych;
- wysokości wpłat mogą być zróżnicowane;
- minimum 11 wpłat w trakcie roku nie może być w kwocie niższej niż 500 zł, co stanowi gwarancję dodatkowej premii oszczędnościowej od państwa;
- konto to może założyć osoba w wieku od 13. do 45. roku życia;
- w przypadku zakończenia oszczędzania okres na wydanie środków został ustalony na 5 lat, ale gdy okres oszczędzania zakończy się przed 18. rokiem życia, termin 5 lat liczony jest od urodzin;
- konto to można założyć dla dziecka bez względu na posiadanie prawa własności mieszkania przez rodziców.

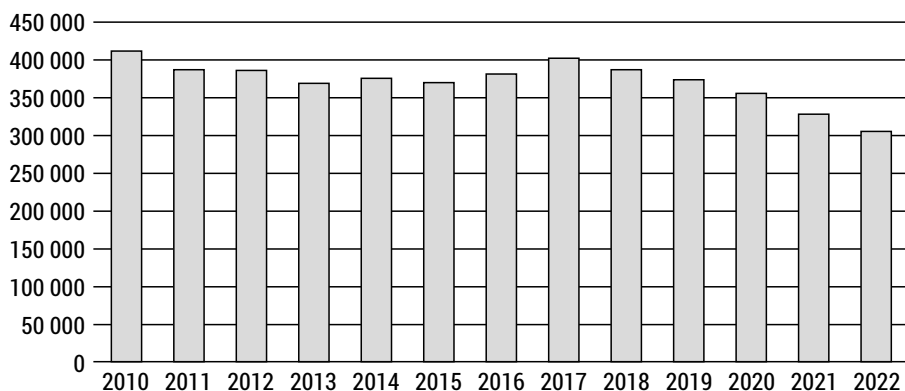
Realizowana polityka mieszkaniowa państwa poprzez wsparcie finansowe, organizacyjne, społeczne i regulacyjne ma na celu umożliwienie każdemu zaspokojenia jego potrzeb mieszkaniowych oraz życia w godnych warunkach. W swoich założeniach skierowana jest do ludzi młodych, a także tych, którym dochody nie pozwalają na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych we własnym zakresie. Tak czy inaczej, niewątpliwie w pewien sposób przyczynia się do rozwoju rynku nieruchomości, przeciwdziałając wykluczeniom społecznym czy też poprawia stan mieszkalnictwa.

3.4. Analiza stanu rynku mieszkaniowego w kontekście sytuacji demograficznej

Analiza stanu rynku mieszkaniowego uwzględnia sytuację demograficzną. Jako kluczowy element struktury społeczeństwa pozostaje w ścisłym powiązaniu z dynamicznymi zmianami w populacji. Obserwuje się wpływ starzenia się społeczeństwa, migracji oraz innych czynników demograficznych na kształtowanie obecnego krajobrazu rynku mieszkaniowego w Polsce.

W latach 2010–2015 w Polsce był niewielki wzrost liczby urodzeń. Rząd podejmował różne działania w celu wsparcia rodzin i zwiększenia zachęt do posiadania dzieci. Jednymi z nich były programy rodzinne, świadczenia i ulgi podatkowe. Mimo to przyrost naturalny utrzymywał się na stosunkowo niskim poziomie.

W latach 2016–2019 obserwowano zarówno pewien wzrost, jak i spadek przyrostu naturalnego (rys. 3.1). Rząd kontynuował politykę wspierania rodzin, a poprawa sytuacji gospodarczej kraju mogła mieć korzystny wpływ na decyzje ludzi o posiadaniu dzieci.



RYS. 3.1. Przyrost naturalny w Polsce w latach 2010–2022

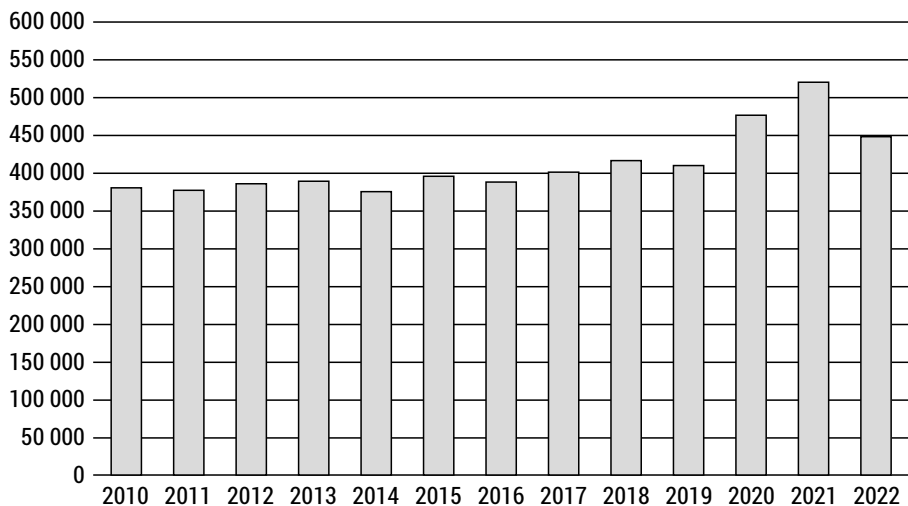
ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

W latach 2020–2022 w związku z pandemią COVID-19 niektóre kraje, również Polska, doświadczyły pewnych zmian w przyroście naturalnym. W tym okresie nastąpił jego spadek.

W latach 2010–2019 wskaźnik śmiertelności w Polsce utrzymywał się na stosunkowo stabilnym poziomie charakteryzującym się niewielkimi fluktuacjami. Pomimo ewolucji demograficznej i zmian w strukturze społeczeństwa współczynnik ten pozostawał relatywnie stały.

W latach 2020–2022 w większości krajów, także w Polsce, doszło do rozpowszechnienia pandemii COVID-19. W związku z tym znacząco wzrosła liczba przypadków zakażeń i śmiertelności (rys. 3.2). Epidemia miała istotny wpływ na współczynnik

śmiertelności, który odnotował znaczny wzrost w porównaniu z okresami przedpandemicznymi. W rezultacie Polska, podobnie jak wiele innych krajów, musiała skonfrontować się z wyzwaniami związanymi z pandemią, co miało bezpośredni wpływ na parametry demograficzne.



RYS. 3.2. Liczba zgonów w Polsce w latach 2010–2022

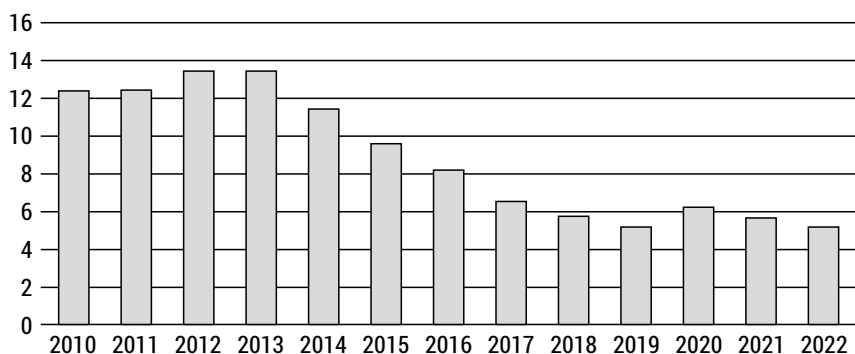
ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

W latach 2010–2013, czyli w okresie po kryzysie finansowym odnotowanym w 2008 r., sytuacja gospodarcza w Polsce okazała się relatywnie stabilna. Stopa bezrobocia, mimo pewnych wahań, utrzymywała się na dość umiarkowanym poziomie i w roku 2010 wynosiła około 12,4%.

W latach 2014–2016 odnotowano spadek stopy bezrobocia, co niewątpliwie było związane z poprawą sytuacji gospodarczej w kraju.

Z kolei w okresie 2017–2019 Polska utrzymywała się w gronie najszybciej rozwijających się gospodarczo państw Europy. Stopa bezrobocia systematycznie spadała, co było rezultatem silnego wzrostu gospodarczego, inwestycji zagranicznych i poprawy sytuacji na rynku pracy. W 2019 r. stopa bezrobocia wyniosła już około 5,2%. Rok później stopa bezrobocia niestety znacząco wzrosła, co wynikało z wprowadzania obostrzeń związanych z COVID-19.

W miarę stopniowego odbudowywania gospodarki w latach 2021–2022 stopa bezrobocia zaczęła się ponownie obniżać, choć tempo tego procesu zależało od wielu czynników, w tym ożywienia gospodarczego, inwestycji i sytuacji na rynku pracy (rys. 3.3).

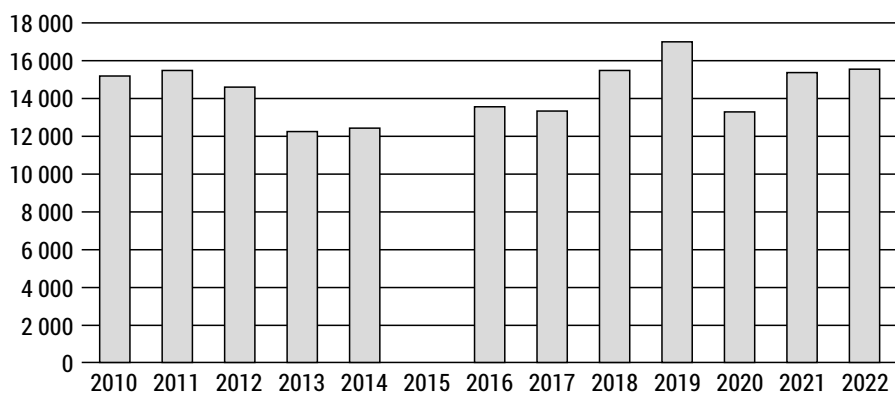


RYS. 3.3. Stopa bezrobocia zarejestrowanego w Polsce w latach 2010–2022

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

W latach 2010–2018 trendy w zakresie migracji zagranicznych były dość zróżnicowane. Po wejściu do Unii Europejskiej w 2004 r. zaobserwowano znaczny wzrost emigracji zarobkowej polskich obywateli, zwłaszcza do krajów Europy Zachodniej. Niemniej w miarę wzrostu gospodarczego naszego kraju w drugiej połowie tego okresu emigracja nieco się zmieniła. Przyczynił się do tego kryzys migracyjny, o którym wspomina Lipold (2023).

Na dynamikę migracji zagranicznych od 2019 r. mogła wpłynąć pandemia COVID-19, która wprowadziła tymczasowe ograniczenia i zmieniła priorytety migracyjne. Sytuacja ta mogła prowadzić do zmniejszenia liczby migracji lub modyfikacji wzorców migracyjnych.

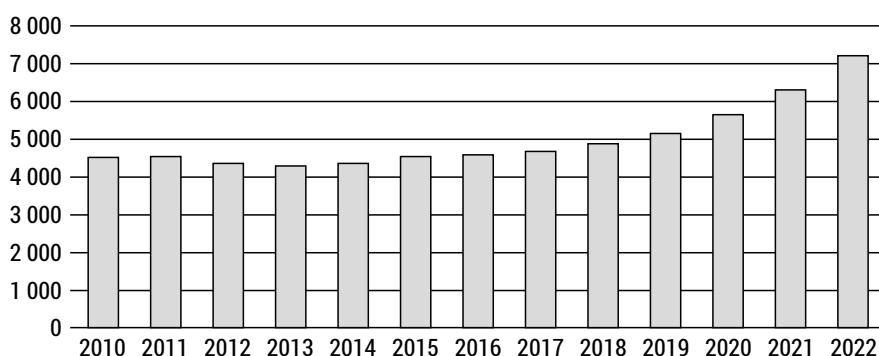


RYS. 3.4. Migracje zagraniczne na pobyt stały – zameldowania w latach 2010–2022 (dla roku 2015 brak danych z Banku Danych Lokalnych)

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

Na podstawie danych udostępnionych w BDL przedstawiono wskaźniki demograficzne dotyczące średnich cen lokali mieszkalnych sprzedawanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022. Analiza tych danych pozwala dostrzec pewne trendy i ewolucje cen mieszkań w tym okresie. Obserwując zmienność wskaźników w poszczególnych latach, można zidentyfikować istotne wzorce i czynniki wpływające na dynamikę rynku nieruchomości.

W latach 2010–2012 można było zaobserwować spadek średnich cen lokali mieszkalnych, co może sugerować, że w tym czasie rynek nieruchomości wszedł w fazę pewnego załamania. Warto zwrócić uwagę na okres między rokiem 2013 a 2022, kiedy to średnie ceny transakcyjne lokali zaczęły rosnąć (rys. 3.5). Przyczyny mogą być wielorakie i doszukiwać się ich można zarówno w czynnikach ekonomicznych, społecznych, jak i rynkowych.

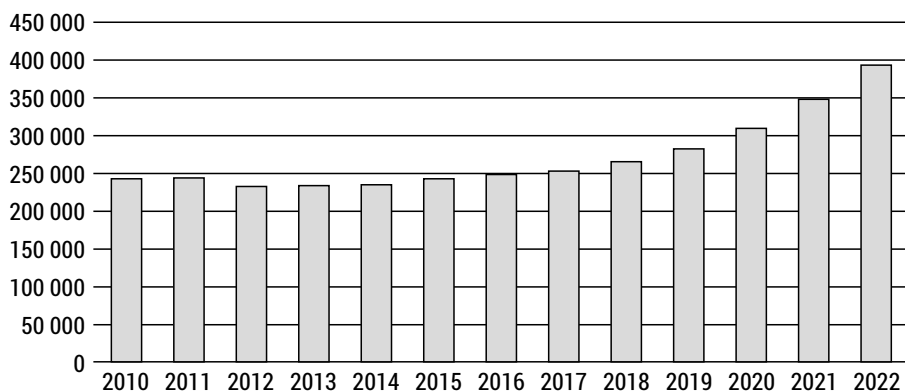


RYS. 3.5. Średnia cena lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

Wzrost cen mieszkań często jest rezultatem nierównowagi między popytem a podażą na rynku. W przypadku ograniczonej liczby dostępnych mieszkań i wzrostu zapotrzebowania rosną też ceny.

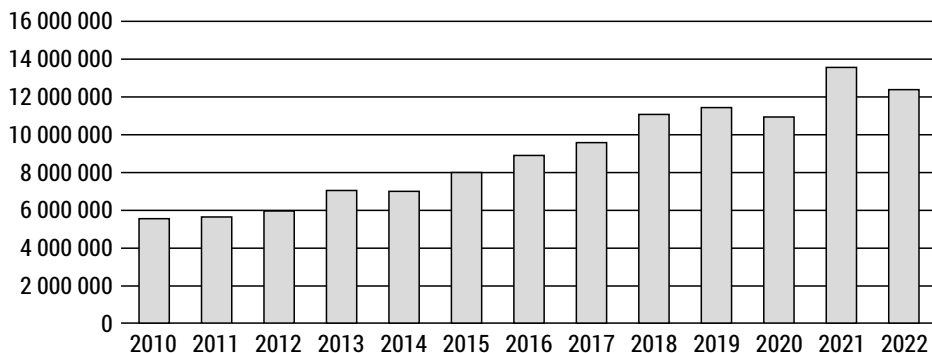
W roku 2010 średnia cena za 1 m² wynosiła 4556 zł, a przez następne lata ulegała pewnym wahaniom. W 2012 r. odnotowano spadek do 4358 zł, w kolejnych latach jednak ceny ponownie zaczęły wzrastać. Towarzyszyła im relatywna stabilność, choć w 2016 r. pojawił się wyraźniejszy trend wzrostowy (rys. 3.6). Dynamika ta mogła wynikać z różnych czynników, takich jak: rosnące zapotrzebowanie na nieruchomości, inwestycje deweloperskie, poprawa sytuacji gospodarczej lub też ograniczona dostępność gruntów budowlanych. W 2021 r. zanotowano wyraźny wzrost cen, osiągając wartość 6334 zł za 1 m². Trend ten kontynuowany był również w 2022 r., gdy średnia cena metra kwadratowego powierzchni sięgnęła 7224 zł. Te dane sugerują dynamiczne zmiany cenowe na rynku nieruchomości, które mogły być wynikiem różnych czynników, takich jak zmiany w sytuacji gospodarczej, popyt i podaż na rynku nieruchomości, a także wpływ czynników demograficznych czy liczby inwestycji deweloperskich.



RYS. 3.6. Średnia cena za 1 m² lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

W pierwszym okresie analizy, od 2010 do 2013 r., zaobserwowano stopniowy wzrost liczby sprzedanych metrów kwadratowych lokali mieszkalnych w ramach transakcji rynkowych. Dynamiczny rozwój rynku nieruchomości doprowadził do osiągnięcia szczytowego poziomu w roku 2013, kiedy to sprzedano ponad 7 milionów m² powierzchni użytkowej. Ten okres charakteryzował się wyraźnym wzrostem aktywności na rynku, co mogło wynikać z takich czynników, jak: stabilizacja gospodarcza, dostępność kredytów hipotecznych czy też rosnące zainteresowanie nieruchomościami.



RYS. 3.7. Powierzchnia użytkowa lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

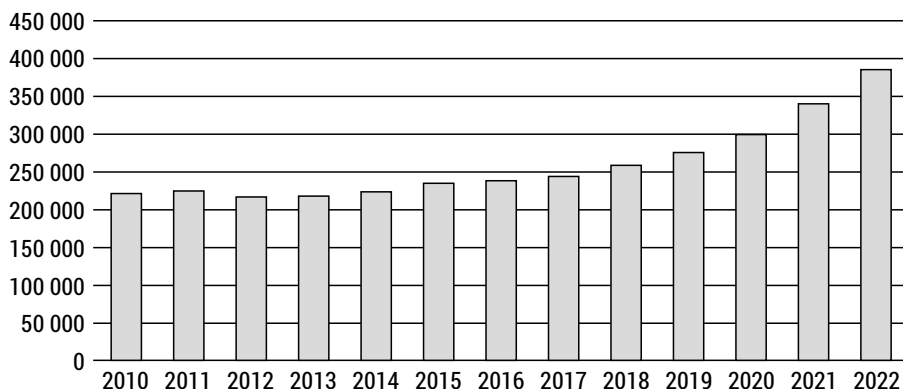
W latach 2015–2022 zaobserwowano dynamiczny wzrost w liczbie sprzedanych metrów kwadratowych, przy czym najwyższy poziom osiągnięty został w 2021 r., gdy przekroczył imponującą liczbę 13 milionów m². Ten okres charakteryzował się szczególnie intensywną aktywnością na rynku nieruchomości, co mogło być

spowodowane rosnącym zainteresowaniem inwestycjami mieszkaniowymi, korzystnymi warunkami kredytowymi czy też rozwojem nowych projektów deweloperskich, ale również pandemią COVID-19. Warto jednak zauważyć, że w 2022 r. zarejestrowano mniejszą ilość sprzedanych metrów kwadratowych, co może wynikać z przemijających czynników sezonowych, regulacyjnych czy innych czynników wpływających na dynamikę rynku nieruchomości.

Średnia cena w 2010 r. wynosiła 219 318 zł. W kolejnych latach można zauważyć pewne fluktuacje cenowe: w roku 2012 odnotowano spadek do 216 626 zł, rok później stopniowo zaczął on wzrastać, aby w roku 2014 osiągnąć 224 097 zł.

W latach 2015–2017 obserwowano relatywnie stabilny wzrost średnich cen. W roku 2018 przekroczył on poziom 250 tys. zł, a w roku 2019 wyniósł 275 961 zł.

W okresie 2020–2022 rynek nieruchomości doświadczył kolejnego dynamicznego wzrostu cenowego. W 2020 r. średnia cena przekroczyła 300 tys. zł, a w 2021 r. wzrosła znacząco, osiągając 341 tys. zł. Rok 2022 kontynuował tę tendencję, aż średnia cena lokalu mieszkalnego wyniosła 387 781 zł.



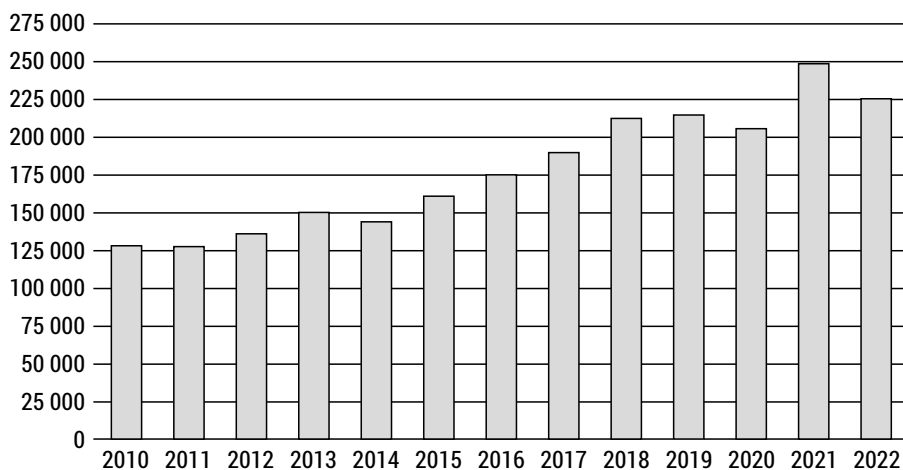
RYS. 3.8. Średnia cena lokali mieszkalnych w latach 2010–2022

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

W pierwszych czterech latach badanego okresu odnotowano stopniowy, ale niezbyt dynamiczny wzrost liczby transakcji, który w 2013 r. sięgnął 151 413 transakcji. Ten okres charakteryzował się stabilnym rozwojem rynku nieruchomości, co mogło wynikać z korzystnych warunków kredytowych, stabilności gospodarczej oraz rosnącego zainteresowania inwestycjami mieszkaniowymi.

W latach 2014–2017 liczba transakcji utrzymywała się na dość wysokim poziomie, choć odnotowano pewne fluktuacje. W 2017 r. liczba transakcji przekroczyła 188 tys. (rys. 3.9), co potwierdza aktywność na rynku nieruchomości.

W kolejnych latach można zaobserwować dalszy wzrost transakcji nieruchomościowych. W 2021 r. ich liczba osiągnęła poziom aż 248 694. Jednak już w roku 2022 nastąpił spadek zainteresowania w porównaniu z rokiem poprzednim, co może wynikać ze zmiennych warunków rynkowych, regulacyjnych czy też wpływu czynników makroekonomicznych.



RYS. 3.9. Liczba transakcji kupna-sprzedaży lokali mieszkalnych w latach 2010–2022

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (GUS, 2024).

Reasumując, należy stwierdzić, że rynek nieruchomości pozostaje w ścisłej korelacji z sytuacją demograficzną społeczeństwa, której stan jest uwarunkowany konkretnymi czynnikami społecznymi, gospodarczymi czy finansowymi. Ceny mieszkań, sprzedawane powierzchnie oraz liczba transakcji nieruchomościowych zależą niewątpliwie od liczby mieszkańców, ich zamożności, a tym samym zdolności kredytowych i oczywiście samej dostępności mieszkań.

Rozdział 4

Uczestnicy rynku nieruchomości mieszkaniowych

Kamil Łagutowski, Adam Szumowski, Elżbieta Gołąbeska

4.1. Kupujący i sprzedający

Kluczowymi uczestnikami rynku nieruchomości mieszkaniowych są kupujący, czyli nabywcy lub klienci, i sprzedający, inaczej ofertodawcy. Bez nich trudno byłoby w ogóle mówić o rynku nieruchomości. Jedni określają poziom zapotrzebowania na powierzchnie mieszkalne, a drudzy są reprezentantami podaży. Ogół warunków tworzonych przez nabywców i sprzedawców domów, mieszkań i działek to rynek nieruchomości. Ci pierwsi, najczęściej osoby fizyczne, próbują zaspokoić swoje potrzeby mieszkaniowe. Jednak nie tylko oni szukają tego rodzaju nieruchomości. Kupującymi mogą być też inwestorzy, którzy chcą na tym zarobić lub zagospodarować wolny kapitał. Dzięki temu mogą zyskać na wynajmie mieszkania bądź wzroście jego wartości, a następnie sprzedaż z zyskiem. Takimi kupującymi mogą być chociażby flipperzy, którzy szukają najtańszych mieszkań w nienajlepszym stanie, aby móc je ulepszyć i sprzedać po korzystnej dla nich cenie. Mieszkania mogą zakupić także instytucje finansowe, czyli banki (robią to w celu zabezpieczenia kredytów hipotecznych), lub spółki inwestycyjne w celu poszerzenia swojego portfela inwestycyjnego. Nabywcami lokali mieszkalnych mogą być również Skarb Państwa bądź jednostka samorządu terytorialnego. Sprzedający zaś to właściciele, którzy chcą sprzedać swoje mieszkanie np. z powodu przeprowadzki do innego miasta czy z potrzeby zamiany nieruchomości na inną o większej powierzchni albo bardziej luksusową, o wyższym standardzie. Właśnie w taki sposób sprzedawcę definiuje Gołąbeska (2007b), określając go jako osobę lub grupę osób mającą prawo własności do danego dobra. Jeśli ktoś ma prawo własności do jakiegoś dobra, to nazywa się go właścicielem czy też podmiotem własności. Posiadaczami nieruchomości mogą być zarówno osoby fizyczne (osoby lub rodziny, np. współwłasność małżeńska), jak i instytucje (jednostki samorządu terytorialnego, państwa i przedsiębiorstwa). W skrócie – prawa do nieruchomości mogą zbyć podmioty prywatne i publiczne. Przykładem sprzedawcy jako przedsiębiorstwa są firmy zajmujące się inwestycjami, a także promotorzy budujący nowe obiekty, jak np. deweloperzy. Dokonują oni transakcji związanych z domami oraz mieszkaniami. Jednakże zanim dojdzie do jakiegokolwiek transakcji, kupujący musi znaleźć ofertę sprzedającego. Najczęściej poszukiwania rozpoczynają się w sieci, za pośrednictwem stron

internetowych, np. Otodom czy OLX. Jest to najlepsza opcja, ponieważ znajdują się tam oferty zarówno osób fizycznych, jak i biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. W ostatnim czasie coraz bardziej powszechne stają się oferty bezpośrednie zostawiane w skrzynkach na listy lub zamieszczane na Facebooku, w których można wyrazić chęć zakupu albo sprzedaży nieruchomości. Biorąc pod uwagę brak możliwości wcześniejszych oględzin, w przypadku oferty zakupu ich autorami mogą okazać się pośrednicy lub flipperzy, którzy liczą na zysk dzięki pomocy w sprzedaży mieszkania komuś, kto zainteresuje się daną ofertą.

Klient zainteresowany zakupem lub sprzedażą może też skorzystać z usługi agenta nieruchomości, który za odpowiednią opłatą (zwaną prowizją) zadba o wszystkie formalności związane ze zmianą właściciela mieszkania. Jest to szczególnie ważne dla klientów, którzy rzadko podejmują takie kroki i nie mają odpowiedniego doświadczenia. Pośrednicy chętnie pomogą w całym procesie zakupu, poczynawszy od negocjacji ceny przez obejrzenie obiektu (bądź kilku obiektów) aż po sprawdzenie dokumentów i ustalenie ostatecznych warunków transakcji. Często umawiają też wizytę u notariusza i towarzyszą klientom przy podpisywaniu aktu notarialnego. Ich wiedza i doświadczenie znacznie usprawniają ten proces i czynią go bardziej bezpiecznym. Po zakupie mieszkania mogą także pomóc w czynnościach związanych ze zmianą właściciela mieszkania u dostawców poszczególnych mediów, przeprowadzić przez wszystkie formalności.

Pomoc pośrednika stronie sprzedającej nieruchomość jest równie nieoceniona. Agent znacznie lepiej wie, jak dobrze wypromować ofertę i przygotować mieszkanie do transakcji. Mimo że taka opcja wydaje się korzystna dla mniej doświadczonych osób, to sprzedający często zaznaczają, że nie życzą sobie pomocy pośredników. Według Janczaka pośrednicy w sprzedaży nieruchomości pełnią bardzo ważną funkcję na rynku nieruchomości. Kształtują standardy w obrocie nieruchomościami oraz mają pozytywny wpływ na rozwój rynku za sprawą działań, które wpływają na wzrost aktywności tego sektora. Dzięki takim działaniom i kompleksowemu podejściu oraz doświadczeniu ich usługi stają się coraz bardziej popularne. Wpływa to pozytywnie na świadomość społeczeństwa w tym aspekcie. Niezależnie od miejsca znalezienia oferty relacja pomiędzy sprzedającym a kupującym musi opierać się na zaufaniu oraz zrozumieniu preferencji zainteresowanego. Potrzeby nabywców są spełniane przez sprzedających. Można zatem potwierdzić, że mają oni wspólny cel. Kupujący poszukuje idealnego miejsca do zamieszkania w najkorzystniejszej cenie, a sprzedający oferuje mu to za cenę korzystną dla siebie. Potencjalny nabywca przy zakupie zasadniczo kieruje się ceną, lokalizacją i powierzchnią lokalu mieszkalnego bądź domu. Ważną rolę odgrywa też rozkład pomieszczeń. Nie bez znaczenia są także atrakcyjność okolicy i dostępność usług. Kupujący powinien dokładnie sprawdzić ofertę pod kątem ważnych dla siebie atrybutów. Musi zapoznać się ze stanem nieruchomości i wychwycić ewentualne problemy związane ze stanem technicznym. Warto nadmienić, że wady mogą czasami działać na jego korzyść. Dzięki nim będzie można wynegocjować preferencyjną cenę i w późniejszym czasie zainwestować w usunięcie usterki, wprowadzając przy okazji istotne dla siebie modernizacje. Choć brzmi to zaskakująco, może

się okazać, że pod względem finansowym będzie to bardziej korzystne niż dopłata do mieszkania bez znaczących wad. Podczas oględzin mieszkania kupujący może się przekonać, czy właśnie ta nieruchomość spełni jego oczekiwania. W przypadku sprzedającego priorytetem jest doprowadzenie do szybkiej, korzystnej finansowo transakcji. Dlatego niezwykle ważną okazuje się jak najbardziej atrakcyjna prezentacja oferty. Niestety często mieszkania nie są odpowiednio przygotowane przed wizytą potencjalnego nabywcy. Jest to o tyle ważne, że jak powszechnie wiadomo, klient „kupi oczami”. Oznacza to, że zwraca uwagę na wygląd i nawet niewielkie wady mogą go zniechęcić do dokonania transakcji. Jednak musi pamiętać, że należy podejść do tego rzetelnie i nie omijać niewygodnych informacji. Kupujący powinien mieć też wgląd do księgi wieczystej, której treść jest jawna. Problemem sprzedawcy może być również brak odpowiedniego planu, co wynika z niedoświadczenia. Słaba znajomość rynku może prowadzić do złej wyceny, co spowoduje utrudnienia w dokonaniu transakcji i uzyskaniu zbyt niskiej ceny. Na uwagę zasługują też takie sytuacje, w których właściciel z różnych względów zmuszony jest do zbycia nieruchomości, do której jest przywiązany. W takim przypadku w grę wchodzi wartość emocjonalna, którą trudno zrekomensować jakąkolwiek ceną. U osób bardziej wrażliwych może to powodować rozterki związane z tym, czy potencjalny nabywca jest odpowiedni, czy właściwie zadba o nieruchomość (T.D. Janczak, 2018).

Proces sprzedaży nieruchomości mieszkaniowej można porównać do targu, na którym sprzedawcy prezentują swoje towary potencjalnym kupcom. Rynek nieruchomości z targowiskiem łączy również to, że ceny mieszkań proponowane przez sprzedawców, czyli tzw. ceny ofertowe, praktycznie zawsze różnią się od cen transakcyjnych. Negocjacje to naturalny etap związany z zakupem mieszkania. Opiera się to na zrozumieniu przez obie strony realnej wartości rynkowej danej nieruchomości, lokalnych trendów cenowych oraz możliwości finansowych i kredytowych nabywcy. Sprzedający i kupujący powinni być zgodni także w kwestii terminów. Może się zdarzyć, że jednej stronie zależy na szybkim załatwieniu formalności, a druga strona może zaciekać na lepszą ofertę. Można wtedy podpisać umowę przedwstępną. Jest to dokument, który gwarantuje zawarcie transakcji w późniejszym czasie. Zobowiązanie to jest podpisywane, gdy w obecnej chwili sprzedaż nie może być dokonana z różnych przyczyn (strony nie są gotowe do finalizacji transakcji, ale są nią poważnie zainteresowane). W zobowiązaniu takim należy zawrzeć następujące informacje:

- data oraz miejsce zawarcia;
- strony umowy;
- przedmiot sprzedaży;
- cena;
- termin zawarcia umowy przyrzeczonej;
- wysokość zadatku lub zaliczki (nie jest to obowiązkowe);
- podpisy.

Ustalenia zawarte w umowie przedwstępnej nie są bezterminowe, ponieważ przedawniają się po roku od czasu jej zawarcia. Niewywiązanie się z niej może oznaczać konieczność poniesienia konsekwencji, jeśli zawierała postanowienia o karach. Aby uniknąć konfliktów podczas przekazania nieruchomości, przed sprzedażą warto sporządzić protokół uzgodnień. Powinno się to odbyć przed ustaleniem ceny, ponieważ niewątpliwie wyposażenie nieruchomości może wpłynąć na jej wartość sprzedażową. W tym dokumencie zawarte powinny być też informacje o wyposażeniu, jakie pozostanie w mieszkaniu po jego przekazaniu nowemu właścicielowi. Ponadto należy wpisać: numery dowodów osobistych obu stron, adres nieruchomości, numer księgi wieczystej, informację o liczbie pomieszczeń i powierzchni lokalu/ domu, rodzaj własności, termin przekazania lokalu/ domu, listę elementów wyposażenia, które zostaną przekazane wraz z nieruchomością. Wszystkie wskazane zapisy wynikają z wymagań formalnych takiej umowy.

W zależności od decyzji stron protokół może mieć charakter wiążący i wówczas będzie miał znaczenie dowodowe w sądzie. W przeciwnym wypadku będzie stanowił jedynie formę porozumienia między kupującym a sprzedającym. Jeśli obu stronom odpowiadają warunki potencjalnej transakcji, można we wskazanym terminie przejść do jej finalizacji. Należy sporządzić umowę sprzedaży mieszkania, która zawierana jest w formie aktu notarialnego. Koszt tej usługi ponosi kupujący. Przymus notarialny, który wynika z prawa cywilnego, stanowi gwarancję bezpiecznego obrotu nieruchomościami. Warto zaznaczyć, że na tym etapie transakcji może wystąpić próba oszustwa przez sprzedającego. Może on umówić się z kilkoma nabywcami na sprzedaż nieruchomości w krótkim odstępie czasu. Wskutek tego notariusz może nie wiedzieć, że nieruchomość została już sprzedana, ponieważ ma kilka dni na aktualizację danych. W sytuacji konfliktowej właścicielem nieruchomości staje się ten, którego dane zostały wpisane do dokumentacji w pierwszej kolejności. W akcie notarialnym powinny być zawarte informacje, takie jak cena transakcyjna oraz termin płatności. Kupujący przekazuje pieniądze, sprzedający zaś prawo własności nieruchomości. Wymagana jest współpraca obu stron, dlatego w tym etapie kluczowa jest zgodność. Z powodu złożoności całego procesu czynności te trzeba wykonać we współpracy z notariuszem, który zadba o prawidłowy przebieg transakcji i zaktualizuje dane w księdze wieczystej. Na podstawie informacji uzyskanych od stron transakcji, a także dokumentów i oświadczeń notariusz sporządza akt notarialny. To właśnie on odpowiada za prawidłowość przedłożonych pism. Według prawa o notariacie w dokumencie tym należy zawrzeć:

- datę sporządzenia tego aktu wyrażoną słownie, w celu zminimalizowania ryzyka pomyłki (z dokładnością do godziny i minuty rozpoczęcia oraz podpisania dokumentu – tak duża dokładność nie jest obligatoryjna, czasami wystarczy dokładność dnia);
- miejsce zawarcia aktu notarialnego w postaci danych notariusza oraz jego kancelarii;
- imiona, nazwiska, imiona rodziców oraz miejsce zamieszkania osób biorących udział w procesie transakcji;

- oświadczenia stron potwierdzające zamiar zawarcia transakcji;
- stwierdzenie odczytania, przyjęcia i podpisania dokumentu;
- podpisy osób biorących udział w akcie notarialnym oraz podpis notariusza.

Ważnym elementem aktu notarialnego jest także kompleksowy opis nieruchomości, której akt ten dotyczy. Obowiązkowo musi zawierać dokładny adres oraz w przypadku budynku wielorodzinnego opis lokalu – rodzaje i liczba pomieszczeń, powierzchnia użytkowa i kondygnacja.

Koszty związane z transakcją dotyczą podatku od czynności cywilnoprawnych. Zgodnie z ustawą z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych ten obowiązek spoczywa na nabywcy i wynosi on 2% od ceny nieruchomości. Kolejne konieczne należności wynikają z ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych. Są to opłaty sądowe dotyczące ksiąg wieczystych. Założenie księgi wieczystej to koszt 60 zł, wpis dotyczący prawa własności wynosi 200 zł, wykreślenie wpisu to 100 zł, a opłata za wniosek o wydanie odpisu zwykłego księgi wieczystej to wydatek na poziomie 30 zł. W rozporządzeniu ministra sprawiedliwości podane zostały maksymalne kwoty, jakie notariusz może uzyskać za swoje czynności (tab. 4.1). Są one zależne od wartości rynkowej nieruchomości.

TABELA 4.1. Stawki taksy notarialnej

Wartość nieruchomości	Należna opłata
Poniżej 3000 zł	100 zł
Od 3000 zł do 10 000 zł	100 zł + 3% nadwyżki powyżej kwoty 3000 zł
Od 10 000 zł do 30 000 zł	310 zł + 2% nadwyżki powyżej kwoty 10 000 zł
Od 30 000 zł do 60 000 zł	710 zł + 1% nadwyżki powyżej kwoty 30 000 zł
Od 60 000 zł do 1 000 000 zł	1010 zł + 0,4% nadwyżki powyżej kwoty 60 000 zł
Od 1 000 000 zł do 2 000 000 zł	4770 zł + 0,2% nadwyżki powyżej kwoty 1 000 000 zł
Powyżej 2 000 000 zł	6770 zł + 0,25% nadwyżki powyżej kwoty 2 000 000 zł opłata ta nie może wynosić więcej niż 10 000 zł w przypadku czynności, które były dokonywane pomiędzy osobami, które są zaliczane do I grupy podatkowej (zgodnie z ustawą z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn – nie więcej niż 7500 zł)

ŹRÓDŁO: Obwieszczenie ministra sprawiedliwości z dnia 11 sierpnia 2020 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu rozporządzenia ministra sprawiedliwości w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej, Dz.U. 2020 poz. 1473 [stan prawny aktualny na dzień 20.02.2024 r.].

Jeśli nieruchomość sprzedawana jest przez podmioty publiczne, również należy sporządzić umowę w formie aktu notarialnego. Jednakże w tym przypadku sprzedaż może nastąpić w drodze przetargu lub w drodze bezprzetargowej. Według ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami za nieruchomości, które należą do Skarbu Państwa, odpowiada i gospodaruje starosta wykonujący zadania

z zakresu administracji publicznej, za nieruchomości samorządowe odpowiadają zaś organy wykonawcze (należą do nich wójt, burmistrz lub prezydent miasta, a także zarząd powiatu i zarząd województwa). Gołąbeska wskazuje pięć zasad dotyczących zbycia nieruchomości publicznych. Pierwszą z nich jest przetargowe zbywanie nieruchomości. Należy pamiętać, że przetargi przyjmują kilka różnych form. Mogą być one ustne nieograniczone, ograniczone oraz pisemne nieograniczone i pisemne ograniczone. Formy te mogą sprzyjać celowi, jaki chce się osiągnąć. Ustna forma przetargu sprzyja najwyższej cenie, a pisemna znalezieniu jak najlepszej oferty. Ograniczony przetarg wykorzystywany jest, gdy warunki przetargowe może spełnić ograniczona liczba osób. Kolejne zasady to: pierwszeństwo, jawność i jednolitość postępowania, równy dostęp do udziału w przetargu, najkorzystniejszy wynik przetargu. Pisemny przetarg nieograniczony musi być odpowiednio ogłoszony, dlatego zawiera się w nim następujące informacje: oznaczenie nieruchomości (z księgi wieczystej lub katastru nieruchomości), powierzchnię, opis, przeznaczenie według miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, termin zagospodarowania, cenę, wysokość stawek związanych z użytkowaniem wieczystym, wysokość opłat związanych z najmem, użytkowaniem oraz dzierżawą, terminy wnoszenia opłat, zasady aktualizacji opłat oraz informacje o przeznaczeniu do sprzedaży, oddania w użytkowanie wieczyste, najem lub dzierżawę. Cena musi być oparta na opinii rzeczoznawcy majątkowego. Z ceną wiążą się także inne zasady związane ze sprzedażą. W pierwszym przetargu cena wywoławcza nie może być niższa niż wartość nieruchomości. W drugim przetargu cena nie może być niższa od 50% wartości nieruchomości. Cena transakcyjna, czyli cena, jaką musi zapłacić jej nabywca, ustalona jest w drodze przetargu. Organizator musi powiadomić nabywcę o szczegółach przekazania własności maksymalnie 21 dni po jego zakończeniu. Brak usprawiedliwienia swojej nieobecności skutkuje przerwaniem całej transakcji. Przetargi mogą nie przynieść żadnego rezultatu. Wtedy cena ustalana jest z jej nabywcą. Pierwszy przetarg może nie przynieść żadnego skutku. Wtedy można przeprowadzić tę procedurę drugi raz. Powinna ona się odbyć w okresie od dwóch tygodni do sześciu miesięcy od zamknięcia poprzedniego przetargu (E. Gołąbeska, 2007b).

W 2023 r. rynek mieszkaniowy w Polsce można było nazywać rynkiem kupującego. Mówiąc kolokwialnie, oznacza to, że potencjalny nabywca stoi na wygranej pozycji. Dzieje się tak, ponieważ ma on coraz więcej czasu na podjęcie właściwej decyzji. Według danych INPON (Indeks nastrojów pośredników w obrocie nieruchomościami) sprzedaż mieszkania zajmuje około sześciu miesięcy. Szybciej sprzedają się mieszkania o małym metrażu lub kawalerki. Ze względu na ograniczenia finansowe i kredytowe występuje coraz mniejsza konkurencja ze strony innych kupujących. Ograniczone możliwości zakupowe oraz niska konkurencja sprawiają, że łatwiej jest wynegocjować satysfakcjonującą cenę.

4.2. Deweloperzy

Określenie deweloper to neologizm. W języku polskim brakuje dosłownego odpowiednika dla tego określenia. Pochodzi ono z języka angielskiego, od czasownika *develop*, czyli rozwijać się, a precyzyjniej zagospodarowywać (w przypadku nieruchomości). Niestety próby odnalezienia odpowiednika tego słowa w naszym ojczystym języku zakończyły się niepowodzeniem. Mimo tego działalność deweloperska w Polsce rozwinęła się dosyć szybko i z dużym powodzeniem. Biorąc pod uwagę, że polski rynek nieruchomości pojawił się po przemianie ustrojowej po roku 1989, zawód dewelopera można traktować jako stosunkowo młody. Zwiększony popyt na mieszkania oraz budynki usługowe w latach 90. w Polsce był niewątpliwie przyczyną pojawienia się pierwszych deweloperów. Najczęściej tymi firmami na początku zostawały dawne przedsiębiorstwa budowlane. Znaczny deficyt mieszkaniowy sprzyjał tego rodzaju działalności, a konsekwencją tego były niezwykle wysokie ceny nowych mieszkań. Dbano przy tym o nowoczesny wygląd i idealne wykończenie, dzięki czemu nowe firmy same się reklamowały wysoką jakością i nie potrzebowały wydawać pieniędzy na działania promocyjne. Wcześniej nieruchomości były najczęściej pozyskiwane w inny sposób. Budynki mieszkalne wznoszone były zasadniczo w systemie spółdzielczym, a mieszkania były najczęściej własnością spółdzielni. Firmy deweloperskie z powodzeniem praktycznie przejęły rynek mieszkaniowy, a lokale mieszkalne, segmenty w domach szeregowych czy budynki bliźniacze i wolnostojące znajdują nabywcę jeszcze przed zakończeniem inwestycji, co od kilku lat się nie zmienia. Rodzi to pewne ryzyko związane z niewywiązaniem się z umowy lub pewne błędy konstrukcyjne. Według Antczak-Stępniaak okres największego rozwoju deweloperów w Polsce przypadł na lata 2006–2008. Według danych GUS w 2008 r. oddano 165,2 tys. mieszkań oraz domów (około 68 tys. z nich zostało wzniesionych przez firmy deweloperskie, a 9 tys. przez spółdzielnie mieszkaniowe). Od roku 2010 udział mieszkań stworzonych przez deweloperów w ogólnej liczbie mieszkań utrzymuje się w granicach 40%. W tym czasie banki bardzo chętnie udzielały kredytów hipotecznych przeznaczonych na zakup mieszkań, dzięki czemu zwiększył się znacznie popyt na mieszkania. W następstwie czasu spowodowało to wzrost cen nieruchomości. Deweloperzy, zmotywowani takim obrotem spraw, coraz chętniej realizowali nowe inwestycje. Kolejne lata przyniosły nieznaczny spadek aktywności. Na taki stan rynku złożyły się kilka czynników. Przede wszystkim pojawiła się bańka cenowa, która w końcu pękła. Ponadto weszła w życie ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, co również nie pozostało bez wpływu na inwestycje deweloperskie. Ustabilizowanie rynku kredytów hipotecznych oraz nowe programy mieszkaniowe ponownie pobudziły rynek nieruchomości, co szybko wykorzystali deweloperzy (A. Antczak-Stępniaak, 2019). Kania zauważa, że trafnie określają oni potencjał miast poprzez inwestowanie w nich (K. Kania, 2019).

Warto przyjrzeć się działalności deweloperskiej, by zauważyć, że deweloper jest przede wszystkim przedsiębiorcą podejmującym decyzję o inwestycji w nieruchomości, którą buduje na pozyskanej wcześniej działce. Jego działalność ma też na celu znalezienie najemców lub nabywców (kupujących) jego nieruchomości. Warto dodać, że nie można tego pojęcia stosować zamiennie z inwestorem. W odróżnieniu od niego deweloper nie musi korzystać wyłącznie z własnego kapitału. Według Belniaka i Wierzchowskiego jest to koordynator procesu inwestycyjnego, dzięki któremu powstają nowe formy zagospodarowania terenu (S. Belniak, M. Wierzchowski, 2001). Jak podaje Trojanowski, celem dewelopera jest osiągnięcie dochodu, a także zwiększenie rozpoznawalności i renomy swojej działalności (D. Trojanowski, 2004). Taki przedsiębiorca tworzy nowe formy zagospodarowania wolnej przestrzeni. Zajmuje się przy tym kompleksową organizacją oraz koordynacją wymaganych prac. Jego zadaniem jest również przekazanie gotowego „produktu”, czyli mieszkania do sprzedaży. Warto zaznaczyć, że prace wykonywane przez dewelopera nie sprowadzają się jedynie do budowania. Jest to też odpowiednie zagospodarowanie terenu. Antczak-Stępiak klasyfikuje deweloperów ze względu na rodzaj prowadzonej przez nich działalności, wskazując (A. Antczak-Stępiak, 2019):

- dewelopera wykonawcę, który nabywa teren, a następnie przygotowuje go do zabudowy i realizuje na nim obiekty budowlane, które również są przygotowane do użytku. Następnie sprzedaje nieruchomość w trakcie budowy lub bezpośrednio po jej zakończeniu;
- land developera, który dąży do jak największego wzrostu wartości gruntu, jak najlepiej przygotowuje go do inwestycji i sprzedaje innym deweloperom, bez faktycznego budowania;
- dewelopera usługodawcę, podobnego do spekulanta. Różni ich to, że nie kupują prawa własności terenu, na którym inwestują, a jedynie koordynują działania prowadzone na tej działce. Robią to na zlecenie, zawierając umowę o generalne wykonawstwo;
- dewelopera inwestora prowadzącego swoją działalność w zakresie podobnym do wykonawcy, jednakże po zakończeniu budowy nie sprzedaje on nieruchomości, tylko przyjmuje ją do swojego zasobu i zarządza nią. Nieruchomość zwraca się poprzez pobieranie korzyści z wynajmu.

Kania wskazuje, że deweloperów można też podzielić w zależności od tego, na jakim rynku działają. W tej klasyfikacji wyróżnia (K. Kania, 2019):

- deweloperów lokalnych, którymi są głównie małe, rodzinne firmy zajmujące się zabudową mieszkaniową. Na takim szczeblu działalności zyskują niezbędne doświadczenie, ponieważ – jak sama nazwa wskazuje – działają na rynku lokalnym;
- deweloperów krajowych działających jako spółki giełdowe i prowadzących kilkanaście projektów w różnych miastach Polski. Oprócz nieruchomości mieszkaniowych ich zainteresowanie jest skupione również na obiektach usługowych (hotele, biurowce czy centra handlowe);

- deweloperów międzynarodowych, w których posiadaniu są sieci centrów handlowych, logistycznych lub hoteli. Po realizacji tych projektów zarządzają nimi przez cały okres ich funkcjonowania.

Deweloperzy działają na różnym stopniu ryzyka. Mogą działać na pełnym ryzyku, mogą być obciążeni ograniczonym ryzykiem lub działać bez ryzyka (co jest najmniej prawdopodobne). W ostatnim przypadku deweloper jest zleceniobiorcą, za finanse zaś odpowiada klient. I chociaż dewelopera nie dotyczy ryzyko finansowe, nie oznacza to jednak, że jego działalność pozbawiona jest jakiegokolwiek ryzyka. Deweloper, który działa przy ograniczonym ryzyku, otrzymuje wynagrodzenie za rozpoczętą fazę realizacji, dostaje również premię za ukończoną inwestycję.

Firmy deweloperskie można podzielić także ze względu na wielkość. Najmniejsze to mikroprzedsiębiorstwa składające się z maksymalnie 9 osób. Następnie wyróżnić można małe przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 osób. Kolejne pod względem wielkości są średnie przedsiębiorstwa, w których pracuje od 50 do 249 osób. Duże przedsiębiorstwa to takie, w których liczba pracowników przekracza 250.

W tym zawodzie niezwykle ważna jest rozbudowana sieć kontaktów. Szczególnie istotne są relacje z dobrymi architektami, bankami, zarządcami, podwykonawcami czy pośrednikami. To od nich w dużym stopniu zależy powodzenie inwestycji.

Efektom pracy deweloperów są najczęściej mieszkania w blokach mieszkalnych, domy jednorodzinne oraz domy w zabudowie szeregowej i bliźniaczej. Według Lipińskiego zadaniem dewelopera jest inicjacja procesu zmian nieruchomości. Jego zadania to głównie (J. Lipiński, 2000):

- zaprojektowanie zagospodarowania nieruchomości gruntowej według własnej wizji wraz z analizą rynkową i finansową, a także opracowanie strategii postępowania, planu realizującego i nadzór nad inwestycją;
- zaprojektowanie oraz budowa obiektów po uprzednim uzyskaniu wszelkich wymaganych zgód i pozwoleń;
- zadbanie o ustalenie studiów wykonalności, zidentyfikowanie źródeł finansowania, pozyskanie środków i kontrola finansowa we wszystkich fazach realizacji przedsięwzięcia;
- sprawdzenie części otoczenia ekonomiczno-społecznego (jego częścią będzie realizowana budowa oraz stworzenie i wprowadzenie strategii marketingowej, określenie i pozyskanie potencjalnych użytkowników i wynajem powierzchni);
- utrzymanie nieruchomości w należytych i nienagannym stanie.

Pomimo tego, że do rozpoczęcia działalności deweloperskiej nie ma żadnych wymagań formalnych związanych z wykształceniem, certyfikatami lub licencjami, to jednak jest to odpowiedzialne zajęcie wymagające kompleksowej wiedzy. Davis wskazuje, że deweloper powinien być osobą, która dąży do osiągnięcia sukcesu bez względu na ryzyko. Praca, jaką wykonuje, motywuje go do podejmowania wyzwań. Czasem nawet wyższe wykształcenie związane z tą branżą na niewiele się zda i nie zagwarantuje przewagi na wymagającym rynku nieruchomości. Przydatnymi umiejętnościami

na tym stanowisku będą dobra komunikacja interpersonalna (praca polega na współpracy z innymi – klientami, architektami, wykonawcami, urzędnikami, prawnikami) i predyspozycje do zarządzania ludźmi. Szczególnie ważne są dobre relacje z władzami samorządowymi, ponieważ od nich też zależy możliwość rozpoczęcia i kontynuowania realizacji inwestycji (T.R. Davis, 2007). Według Bełszyńskiego i Kubińskiego istotami procesu deweloperskiego są zdolność do właściwego zarządzania oraz koordynacji pracy wszystkich jego uczestników, a także umiejętna ocena ryzyka, które wiąże się z jego realizacją. Dobra komunikacja interpersonalna niewątpliwie będzie bardzo pomocna w skompletowaniu odpowiedniego zespołu do wspólnej pracy. Kluczowe będą także duża odporność na stres i opanowanie podczas potencjalnych konfliktów z innymi. Żeby rozpocząć taką działalność, trzeba założyć działalność gospodarczą, jednoosobową bądź spółkę. Te zdolności należą do kategorii umiejętności miękkich. Możemy je z powodzeniem rozwijać poprzez bycie na bieżąco z nowymi książkami oraz czasopismami, uczestniczenie w kursach i warsztatach oraz sesjach coachingowych. Po przeciwnej stronie znajdują się umiejętności twarde, czyli doświadczenia związane z wiedzą. Będą to: orientacja w aktualnych regulacjach prawnych, wiedza ekonomiczna, budowlana, doświadczenie inwestycyjne i umiejętność zareklamowania swojego produktu. Tutaj także cenne okaże się sukcesywne powiększanie swoich doświadczeń. Warto rozważyć rozpoczęcie studiów podyplomowych oraz uczestniczenie w warsztatach i kursach deweloperskich (T. Bełszyński, Z. Kubiński, 2003).

Działalność dewelopera nie sprowadza się jedynie do budowania budynku. Jest to proces znacznie bardziej złożony, w którym można wskazać następujące po sobie etapy (S. Belniak, M. Wierzchowski, 2001):

- W pierwszym etapie deweloper wybiera odpowiednią działkę. Jest to jeden z najważniejszych kroków, który rzutuje na całą inwestycję. Lokalizacja bardzo mocno oddziałuje na ceny mieszkań oraz zainteresowanie klientów. Sam fakt postawienia atrakcyjnego budynku nie okaże się dobrym rozwiązaniem, jeśli będzie on w niekorzystnej lokalizacji. Jej zły dobór spowodowałby znikome zainteresowanie klientów i dużą stratę bądź znaczne ograniczenie zysku. Ponadto po stronie dewelopera pozostaje też zapewnienie niezbędnych mediów, jeśli te nie są dostępne. Są to m.in. prąd, woda, gaz i dostęp do drogi publicznej. Brak dostępu do tych udogodnień to konieczność zadbania o ich obecność, a w konsekwencji wyższy koszt końcowy inwestycji. Powinien też sprawdzić, czy działka objęta jest miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego. Jeśli nie, potrzebna jest decyzja o warunkach zabudowy. Deweloper może też wybrać grunt o innym przeznaczeniu, a następnie je zmienić. Przed zakupem powinien jednak sprawdzić, czy jest to możliwe. Konieczne jest podpisanie wstępnej umowy i wpłacenie zaliczki. Zakupowi działki towarzyszy dokładna analiza rynku. Ważne jest, by wykonać ją jeszcze przed zakupem działki. Deweloper może mieć własną wizję na przyszłą inwestycję i szuka odpowiedniego miejsca do budowy lub odwrotnie – dostosowuje projekt do posiadanej działki. W tej części prac dokładnie analizowane jest zapotrzebowanie na liczbę, powierzchnię oraz standard mieszkań.

- Nie bez znaczenia są także budżet i możliwości uzyskania finansowania z banku. Na tym etapie deweloper opracowuje koncepcję zagospodarowania przestrzennego i kosztorys. Kolejnym krokiem jest pozyskanie źródeł finansowania inwestycji. Pieniądze pozyskiwane są zwykle z kredytów bankowych, prywatnych deweloperów czy emitowanych obligacji. Istnieje ryzyko finansowe związane z taką działalnością. Branża ta jest podatna na zmiany rynkowe. Może to skutkować stratą ze strony dewelopera. Analiza ekonomiczna bardzo pomaga przy procesie uzyskania kredytu. Ten rodzaj finansowania dzieli się na dwa główne rodzaje. Jednym z nich jest kredyt budowlany, który jest zastępowany przez kredyt inwestycyjny. Ten zaś nazywany jest inaczej długoterminowym. Zobowiązanie to przyjmuje formę kredytu hipotecznego, który po zakończeniu procesu inwestycji może zarówno obciążyć samego dewelopera, jeśli nieruchomości zostanie w jego posiadaniu, jak i przejść na przyszłego nabywcę. Jeśli załatwiona zostanie kwestia finansowa, można przejść do zakupu działki.
- W kolejnym etapie deweloper wybiera odpowiedni projekt budynku. Podczas realizacji inwestycji musi stale współpracować z architektami. Jest to trudne zadanie, ponieważ trzeba pamiętać nie tylko o aspektach prawnych, lecz także funkcjonalnych inwestycji. Deweloper musi odpowiedzieć na oczekiwania rynku, ponieważ to umożliwi mu zapewnienie godziwego zysku. Niestety zbyt odważne podejście do kwestii projektu może okazać się złym rozwiązaniem. Innowacje i zbyt awangardowa architektura mogą przekreślić szansę na oczekiwany zysk. Wyzwaniem okazuje się też często pogodzenie funkcjonalności i atrakcyjności inwestycji z odpowiednim dochodem ze sprzedaży lokali mieszkalnych. Coraz częściej można zauważyć, że w celu maksymalizacji zarobku teren dookoła bloku nie jest odpowiednio zagospodarowany. Dotyczy to m.in. deficytu ogólnodostępnych miejsc parkingowych czy mikroskopijnych placów zabaw. W tej kwestii często lepiej wypadają budynki z czasów PRL.
- Kolejnym etapem jest rozpoczęcie prac budowlanych poprzedzonych utworzeniem harmonogramu płatności oraz ich realizacji. Prace te są zlecane innym podmiotom, nad którymi czuwa deweloper. Pomimo zlecenia czynności innym firmom to za efekt końcowy odpowiada deweloper. Dlatego tak ważna jest kontrola. Deweloper powinien posiadać szeroką wiedzę z zakresu budownictwa, planowania przestrzennego, prawa budowlanego i finansów, co bardzo ułatwi mu proces kontroli i zarządzania inwestycją.
- Po zakończonych pracach budowlanych przygotowuje się mieszkania do wydania nabywcom, które są przeznaczone na sprzedaż lub wynajem. Ważnym etapem jest również promocja. Są to różnego rodzaju działania marketingowe (m.in. kampanie) w celu pozyskania potencjalnych klientów. Podstawą do prowadzenia takich działań jest rozpoznanie rynku. Można to zrobić, wykorzystując opracowane studium rynku. Ważne jest, aby uwidocznić zalety inwestycji. W tym przypadku szczególnie ważna jest lokalizacja. Można przedstawić bliskość określonych miejsc, usług, komunikacji.

- Ostatnim etapem procesu deweloperskiego jest sprzedaż mieszkań. Często rola dewelopera nie kończy się w tym miejscu.

Według Belniaka i Wierzchowskiego występują różne modele organizacji działalności deweloperskiej. Pierwszy to model klasyczny, nazywany typowym. Polega on na tym, że deweloper odpowiada za budynek podczas jego budowy, a po ukończeniu realizacji projektu prawa własności przekazywane są nowym właścicielom. Mogą oni zlecić dbanie o należyty stan nieruchomości firmom zewnętrznym, czyli zarządcom nieruchomości. Czynsz za mieszkania wybudowane przez deweloperów najczęściej jest niższy niż za mieszkanie spółdzielcze własnościowe. Za spółdzielnię przemawia za to większa dbałość o użytkowników mieszkań. W cenie czynszu jej przedstawiciele dbają np. o usunięcie usterek.

Drugi model to koordynacyjno-wykonawczy, który charakteryzuje się tym, że deweloper nie staje się właścicielem terenu, na którym ma powstać inwestycja. Formalnymi inwestorami są nabywcy inwestycji, ponieważ podpisują umowę o jej generalne wykonawstwo.

Istnieje również model pośredni polegający na sprzedaży działek w czasie budowy lub model, który opiera się na regule „land development”. Tereny pod inwestycje pozyskiwane są w zupełnie inny sposób. Pewien inwestor nabywa obszary, które będą atrakcyjnymi miejscami pod przyszłe inwestycje. Mogą być to np. tereny rolnicze, które następnie zostają przekwalifikowane na działki budowlane. Podczas tego etapu tworzony jest miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, dzieli się go na mniejsze działki oraz doprowadza odpowiednie sieci i dostęp do drogi publicznej. Działki kupowane są przez poszczególnych nabywców pod ich inwestycje lub przez deweloperów. Deweloperzy po przekazaniu mieszkań nowym właścicielom mogą też dalej zajmować się zarządzaniem nimi, szczególnie gdy mowa o mieszkaniach przeznaczonych na wynajem.

Należy zauważyć, że działalności deweloperskiej towarzyszy ryzyko związane z zyskiem. Fakt, że deweloper zarabia dużo na swoich inwestycjach, jest prawdą tylko częściowo. Przede wszystkim zysk rozkłada się w czasie i związany jest z procesem budowy oraz poszukiwaniem klientów. Trzeba pamiętać, że zdecydowana większość transakcji wykonywana jest „na zapas”, bez wcześniejszych poszukiwań potencjalnych nabywców. Oznacza to, że deweloper musi wcześniej zapewnić środki na realizację inwestycji. Nie może wziąć pieniędzy od potencjalnych kupujących, ponieważ oni pojawiają się dopiero po zakończeniu budowy. Powinien też mieć na uwadze, że musi rozsądnie zarządzać finansami. Środki, jakie zostaną uzyskane ze sprzedaży, muszą pokryć koszty związane z pracami budowlanymi, zapewnić godziwy zysk oraz pokrywać stałe koszty utrzymania firmy, działania marketingowe i inwestycje w kolejne nowe budynki. Jeśli deweloper nieprawidłowo oszacuje potencjalne koszty, prowadzi to do potencjalnego ryzyka ograniczenia zysku. Może się tak zdarzyć, że planowane koszty zostaną przekroczone lub budynek może zostać ukończony niezgodnie z projektem. Przekroczony może zostać również termin realizacji budowy, co wiąże się z karami i spadkiem wiarygodności dewelopera. Części tych problemów można

uniknąć dzięki zatrudnianiu sprawdzonych i rzetelnych firm budowlanych. Na inwestycje ogromny wpływ mają też czynniki zewnętrzne, niezależne od dewelopera, takie chociażby jak stan gospodarki. Wyższe stopy procentowe i wzrost inflacji to wyższe koszty budowy. Aby zminimalizować ryzyko znacznego wzrostu cen i niedoszacowania wszystkich kosztów, kluczowe jest precyzyjne określenie, kiedy budynek zostanie oddany do użytku. Ponadto na duży zysk mogą liczyć jedynie doświadczeni gracze na rynku. Będą to osoby, które mają wieloletnie doświadczenie i wiele udanych inwestycji na swoim koncie. Ułatwiony dostęp do kredytów mogą mieć także firmy, które mają akcjonariusza lub udziałowca w postaci banku. Początkujący deweloperzy, którzy nie mogą pochwalić się taką renomą, narażeni są na mniejsze zainteresowanie na rynku. Nie każdy klient będzie skłonny im zaufać. Problem z zaufaniem może się też pojawić ze strony banku, który nie pozwoli na udzielenie dużego kredytu deweloperom bez doświadczenia.

4.3. Pośrednicy, zarządcy nieruchomości i rzeczoznawcy majątkowi

Z rynkiem nieruchomości oprócz kupujących i sprzedających niewątpliwie najbardziej kojarzą się trzy zawody: pośrednicy w obrocie nieruchomościami, zarządcy nieruchomości oraz rzeczoznawcy majątkowi. Pośrednicy nieruchomości pełnią funkcję intermedium pomiędzy potencjalnymi nabywcami a sprzedającymi, odpowiadają za skuteczne przeprowadzanie transakcji nieruchomościami. Z kolei zarządcy majątkowi w ramach swojej profesji są powołani do kompleksowego zarządzania nieruchomościami – powinni kierować się nie tylko utrzymaniem ich bieżącej sprawności, lecz także maksymalizacją zwrotów inwestycyjnych. Rzeczoznawcy majątkowi natomiast odgrywają główną rolę w procesie oceny wartości nieruchomości, dostarczając rzetelnych informacji niezbędnych do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Analiza tych trzech profesji jest kluczowa dla zrozumienia dynamiki rynku nieruchomości oraz skomplikowanych procesów związanych z zarządzaniem majątkiem o niewątpliwie znacznej wartości. Rola każdego z tych podmiotów ma ogromne znaczenie w kontekście efektywnego funkcjonowania szeroko pojętej gospodarki nieruchomościami.

Artykuły 179a i 179b ustawy o gospodarce nieruchomościami definiują **pośrednika nieruchomości** jako przedsiębiorcę prowadzącego działalność gospodarczą z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Pośrednictwo to polega na odpłatnym wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości;
- nabycia lub zbycia spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu;
- najmu lub dzierżawy nieruchomości bądź ich części;
- innych niż określone w pkt 1–3, których przedmiotem są prawa do nieruchomości albo ich części.

Przed rokiem 2014 zawód pośrednika był uregulowany prawnie i wymagał licencji. Ustawa z 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów zderegulowała m.in. zawód pośrednika i od początku 2014 r. może go wykonywać każdy. Wraz z momentem obowiązywania ustawy przepisy stały się bardziej liberalne i łatwiej stać się pośrednikiem. Nie ma już obowiązku posiadania wykształcenia kierunkowego, odbywania praktyki, oświadczenia o niekaralności oraz zdania egzaminu. Jedynym obowiązkiem jest posiadanie polisy OC za szkody wyrządzone w związku z pośrednictwem. Nie oznacza to jednak, że nie oplaca się posiadać takiej licencji. Obecnie można ją uzyskać dzięki wpisowi do centralnego rejestru pośredników, należy mieć pełną zdolność do czynności prawnych i być niekaranym za określony katalog przestępstw. Sam wpis nie zależy od umiejętności czy wykształcenia. Licencja pośrednika nadawana jest w trybie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami przez Krajową Izbę Gospodarki Nieruchomościami (KIGN). Wystarczy wypełnić elektroniczny wniosek zamieszczony na jej stronie lub pobrać wersję papierową wniosku, wypełnić go i przesłać tradycyjną pocztą na adres jej siedziby.

Niezależnie od posiadania czy nieposiadania licencji działalność pośredników nieruchomości wpływa korzystnie na funkcjonowanie rynku. Ułatwia kojarzenie stron transakcji, choć część uczestników rynku sprzedaży niechętnie korzysta z ich usług, gdyż wiąże się to z koniecznością zapłacenia prowizji. Znaczna liczba transakcji zawierana jest jednak przy udziale pośrednika, co stanowi gwarancję jej bezpieczeństwa i ułatwia cały proces.

Udział pośrednika nieruchomości w transakcji niesie ze sobą szereg korzyści, w tym dostęp do fachowej wiedzy na temat lokalnego rynku, umiejętność przejścia przez wymagane formalności czy też skuteczne negocjacje cenowe. To może znacząco zredukować stres związany z zakupem nieruchomości, zwłaszcza dla osób, które nie są doświadczone.

Warto również rozważyć inne, mniej korzystne kwestie związane z korzystaniem z usług pośredników. Są to chociażby wspomniane koszty, jakie niosą za sobą ich usługi, które mogą być dodatkowym obciążeniem dla budżetu nabywcy. Ponadto istnieje ryzyko zależności od decyzji pośrednika, co może ograniczyć kontrolę klienta nad procesem zakupu.

Obowiązkiem pośredników nieruchomości jest wykonywanie określonych czynności na podstawie umowy zawarte w formie pisemnej. Aby uniknąć jakiegokolwiek ryzyka związanego z zakupem/sprzedażą nieruchomości, należy przede wszystkim dokładnie przeczytać umowę pośrednictwa, która stanowi rodzaj kontraktu cywilnoprawnego, regulującego relacje pomiędzy zleceniodawcą będącym potencjalnym sprzedawcą lub nabywcą nieruchomości a pośrednikiem nieruchomości. Zasadniczym celem takiej umowy jest skuteczne pozyskanie nabywców dla danej nieruchomości bądź wyszukanie i przedstawienie kupującemu odpowiednich ofert. W świetle art. 750 Kodeksu cywilnego umowa z pośrednikiem nieruchomości z natury jest umową zlecenia, co implikuje, że pośrednik nieruchomości działa w imieniu i na rzecz zleceniodawcy, podejmując się działań mających na celu zawarcie dotyczącej jej umowy. Związane z tym obowiązki pośrednika obejmują przede wszystkim staranność,

lojalność oraz rzetelność w wykonywaniu powierzonych mu zadań. Warto zwrócić uwagę na klauzulę wynagrodzenia, która stanowi istotny element umowy z pośrednikiem. W świetle uregulowań prawnych pośrednikowi przysługuje wynagrodzenie za skuteczność, a więc w przypadku, gdy transakcja zostaje pomyślnie sfinalizowana. Określenie wysokości tego wynagrodzenia powinno być jasno uregulowane w umowie, z uwzględnieniem ewentualnych składników promocyjnych czy dodatkowych usług świadczonych przez pośrednika. Umowy z pośrednikiem nieruchomości podlegają specyficznym regulacjom prawnym, które precyzyjnie określają zakres obowiązków stron, prawa i obowiązki pośrednika, a także kwestie związane z ochroną konsumenta. Z tej perspektywy staranne sformułowanie postanowień umownych oraz zrozumienie skomplikowanej materii prawnej są kluczowe dla efektywnej ochrony interesów zleceniodawcy oraz pośrednika nieruchomości.

Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest (J. Lisiecki, Z. Brzeziński, 2002):

- wzajemna – obie jej strony przyjmują wobec siebie zobowiązania: pośrednik lub przedsiębiorca – do dokonywania czynności zmierzających do zawarcia umowy, którą zainteresowany jest zamawiający, ten zaś do zapłaty wynagrodzenia;
- konsensualna, ponieważ jej zawarcie wymaga oświadczenia wykonującego usługę pośrednictwa i zamawiającego tę usługę. Oświadczenia są przyjęciem zobowiązań i wymagają dla swej ważności formy pisemnej;
- umową starannego działania, co oznacza, iż pośrednik nie jest odpowiedzialny za brak skutku w postaci sprzedaży, jednak z uwagi na obowiązek działania ze szczególną starannością mógłby odpowiadać za zaniechanie podjęcia działań.

Prowizja za usługi wykonywane przez pośrednika nieruchomości w Polsce wahają się od 1,5% do 3,5% ceny transakcyjnej.

Kolejnym istotnym podmiotem w sektorze gospodarki nieruchomościami jest **zarządca nieruchomości**. Według art. 184a i 184b ustawy o gospodarce nieruchomościami jest to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą z zakresu zarządzania nieruchomościami, które polega na podejmowaniu decyzji i dokonywaniu wszelkich czynności mających na celu zapewnienie racjonalnej gospodarki nieruchomością, a w szczególności:

- właściwej gospodarki ekonomiczno-finansowej nieruchomości;
- bezpieczeństwa użytkowania i właściwej eksploatacji nieruchomości;
- właściwej gospodarki energetycznej w rozumieniu przepisów prawa energetycznego;
- bieżące administrowanie nieruchomością;
- utrzymanie nieruchomości w stanie niepogorszonym zgodnie z jej przeznaczeniem;
- uzasadnione inwestowanie w nieruchomość.

W Polsce zarządca nieruchomości, podobnie jak pośrednik w obrocie nieruchomościami, od 2014 r. nie potrzebuje żadnych specjalnych uprawnień. Jego zawód również został zderegulowany ustawą z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów. Niemniej istnieje możliwość uzyskania licencji nadanej w trybie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami przez KIGN. Licencję zarządcy nieruchomości kandydat uzyskuje po złożeniu/wypełnieniu elektronicznego wniosku zamieszczonego na jej stronie lub pobraniu wersji papierowej wniosku, a następnie jego wypełnieniu i przesłaniu tradycyjną pocztą na adres siedziby KIGN.

Zarządzanie nieruchomościami jest procesem złożonym i zazwyczaj długoterminowym. Dlatego ważny jest w nim wybór strategii podejmowanych działań. Klasyfikuje się je pod względem określonych kryteriów:

- kryterium użytkownika nieruchomości – strategie nastawione na własność: strategia zachowawcza związana z zachowaniem praw własności oraz strategia deweloperska, czyli nabycie nowych nieruchomości, a także nastawiona na wynajem;
- kryterium efektywności wykorzystania posiadanych nieruchomości – strategie nastawione na dochód i wartość kapitałową: strategia nastawiona na wartość kapitałową, dochód oraz na cele użytkowe;
- kryterium aktywności zarządzania – strategie defensywne i ofensywne;
- kryterium dostosowania się jednostki do otoczenia – strategie wycofania i konsolidacji.

Według Tomaszewskiej (2015) przed przystąpieniem do zarządzania nieruchomością należy sporządzić umowę o zarządzanie (rodzaj umowy zlecenia). Zobowiązanie to powinno zawierać przede wszystkim obowiązki obu stron. Zarządca obowiązany jest do załatwiania bieżących spraw związanych z przedmiotem zarządu (budynkiem) oraz dbania o jego stan w taki sposób, aby ten przynajmniej się nie pogorszył. Do zakresu jego obowiązków należą kontrola, nadzór i współpraca ze wspólnotą mieszkaniową. Nie może on jednak ingerować w lokale, które stanowią własność prywatną lokatorów. Jego działania skupione są jedynie na częściach wspólnych. Zarządca powinien mieć wykupioną polisę OC. To on odpowiada za szkody powstałe w wyniku złego zarządzania nieruchomością. Jeśli swoją pracę wykonuje z pomocą innych osób, to potrzebne jest również ubezpieczenie OC za szkody wyrządzone ich działaniem.

Kolejnym uczestnikiem rynku nieruchomości jest **rzeczoznawca majątkowy**, którego ustawa o gospodarce nieruchomościami definiuje jako osobę fizyczną mającą uprawnienia zawodowe w zakresie szacowania nieruchomości. Pomimo tego, że pośrednictwo i zarządzanie nieruchomościami są definiowane przez tę samą ustawę, to tamte podmioty nie wymagają obecnie specjalnych uprawnień. Osoba, która chce zostać rzeczoznawcą majątkowym, powinna posiadać pełną zdolność do czynności prawnych, wyższe wykształcenie na dowolnym poziomie i o dowolnym profilu, studia podyplomowe w zakresie wyceny nieruchomości bądź studia realizujące program właściwy takim studiom podyplomowym, minimum 6-miesięczną praktykę zawodową lub praktyki wynikające z programu studiów bądź 2-letnie doświadczenie zawodowe

w tym zakresie. Kluczowa jest niekaralność za przestępstwa przeciwko działalności instytucji państwowych i samorządu terytorialnego, wymiarowi sprawiedliwości, wiarygodności dokumentów, przeciwko mieniu, obrotowi gospodarczemu, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi i przestępstwo skarbowe.

Tak wymagający system kształcenia ma na celu przygotowanie kandydata na rzeczoznawcę do zadań zawodowych związanych z odgrywaniem aktywnej roli w procesie szacowania wartości różnych rodzajów nieruchomości. Studia podyplomowe mają wykształcić specjalistów zdolnych nie tylko do wykonywania wyceny nieruchomości i sporządzania operatów szacunkowych, lecz także ekspertów w dziedzinie szeroko rozumianej gospodarki nieruchomościami. Kompetencje uzyskane w trakcie ich realizacji pozwolą przyszłym rzeczoznawcom na:

- posługiwanie się przepisami prawa cywilnego, prawa rzeczowego, prawa zobowiązań, prawa rodzinnego i spadkowego, prawa postępowania administracyjnego, prawa spółdzielczego oraz prawa budowlanego;
- wykonywanie analiz z zakresu ekonomii, finansów, bankowości i rachunkowości oraz oceny ekonomicznej efektywności inwestycji;
- korzystanie z różnych źródeł informacji o nieruchomościach niezbędnych w procesie wyceny, w tym m.in. z miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego, ksiąg wieczystych, katastru nieruchomości, map geodezyjnych i kartograficznych, GESUT i innych;
- doradztwo w kwestiach gospodarki gruntami i nieruchomościami, a także doradztwo odnośnie do ustalania lokalizacji inwestycji oraz współpracę w opracowywaniu ekspertyz i analiz dotyczących wartości nieruchomości.

Końcowym etapem uzyskania takich uprawnień jest zdanie egzaminu na rzeczoznawcę majątkowego i uzyskanie pozytywnego wyniku w postępowaniu kwalifikacyjnym. Wszelkie koszty z tym związane ponosi oczywiście kandydat. Po uzyskaniu uprawnień zawodowych zostaje on wpisany do państwowego rejestru rzeczoznawców majątkowych i może sporządzać operaty szacunkowe, które stanowią dokument świadczący o wartości nieruchomości ustalonej w wyniku wyceny.

Praca rzeczoznawcy może polegać też na opracowywaniu ekspertyz, które nie stanowią operatu szacunkowego. Mogą dotyczyć:

- efektywności inwestowania w nieruchomości;
- oznaczania przedmiotu odrębnej własności;
- bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości;
- wyceny nieruchomości jako środków trwałych jednostek w rozumieniu ustawy o rachunkowości;
- wyceny nieruchomości zaliczanych do inwestycji w rozumieniu przepisów o rachunkowości;
- skutków finansowych związanych ze zmianą lub uchwalaniem MPZP;
- rynku nieruchomości oraz doradztwa w jego zakresie;
- określania wartości nieruchomości na zlecenie inwestora indywidualnego.

Rzeczoznawstwo majątkowe zalicza się do zawodów zaufania publicznego, a działalność rzeczoznawcy musi być prowadzona według ściśle określonych standardów. Kluczowe są zachowanie etyki zawodowej oraz stosowanie szczególnej staranności dla zawodowego charakteru prowadzonych czynności. Wycena nie może być stronnicza. Oznacza to, że osoba dokonująca szacowania wartości nie może kierować się uprzedzeniami, aby uniknąć nieobiektywnej oceny. Na nieuczciwe działanie mogą wpłynąć brak profesjonalizmu, korzystanie ze złych źródeł, subiektywne oceny, niezachowanie niezależności i konflikt interesów. Zawód rzeczoznawcy majątkowego podlega ocenie Komisji Odpowiedzialności Zawodowej.

4.4. Inni uczestnicy rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości funkcjonuje przy aktywnym udziale wielu uczestników, których rola jest tak samo ważna jak kupujących, sprzedających, pośredników, zarządców czy rzeczoznawców majątkowych. Jednym z nich niewątpliwie jest **notariusz**, bez którego trudno byłoby mówić o transakcjach nieruchomościowych.

Transakcje na rynku nieruchomości mają moc prawną, gdy odbywają się w formie aktu notarialnego sporządzonego przez notariusza (kiedyś rejenta), który jako prawnik tworzący akty stosowania prawa powoływany jest przez ministra sprawiedliwości. Działalność notariuszy reguluje m.in. ustawa z dnia 14 lutego 1991 roku Prawo o notariacie. Zgodnie z nią notariusz jest osobą zaufania publicznego i korzysta z ochrony przysługującej funkcjonariuszom publicznym. Według art. 1 prawa o notariacie notariusz jest powołany do dokonywania czynności, którym strony są obowiązane lub pragną nadać formę notarialną (czynności notarialnych). Do głównych zadań notariusza należą:

- sporządzanie aktów notarialnych;
- sporządzanie aktów poświadczenia dziedziczenia;
- podejmowanie czynności dotyczących europejskiego poświadczenia spadkowego;
- podejmowanie czynności związanych z zarządzeniem sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej;
- sporządzanie poświadczeń;
- spisywanie protokołów;
- sporządzanie protestów weksli i czeków;
- przyjmowanie na przechowanie pieniędzy, papierów wartościowych, dokumentów, danych na informatycznych nośnikach danych;
- sporządzenie wypisów, odpisów i wyciągów dokumentów;
- sporządzenie, na żądanie stron, projektów aktów, oświadczeń i innych dokumentów;
- składanie wniosków o wpis w księdze wieczystej wraz z dokumentami stanowiącymi podstawę wpisu w księdze wieczystej.

Jak widać, większość zadań ma ścisły związek z sektorem nieruchomości, a przede wszystkim przenoszeniem praw do nich, przy zagwarantowaniu bezpieczeństwa transakcji.

Inną grupą, która odgrywa istotną rolę w rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce, są **najemcy**. Ich decyzje i preferencje mają znaczący wpływ zarówno na popyt, jak i kształtowanie się cen. Zmiany w preferencjach konsumentów, takie jak rosnące zainteresowanie lokalizacją, dostępnością usług publicznych czy nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, kształtują popyt na konkretne rodzaje mieszkań (W. Doroszewski, 1996).

Aktem prawnym regulującym umowę najmu jest Kodeks cywilny. Jego art. 659 skupia się na istocie umowy najmu, podając, że:

- przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz;
- czynsz może być oznaczony w pieniądzach lub w świadczeniach innego rodzaju.

Z kolei art. 662 Kodeksu cywilnego przedstawia obowiązki i prawa stron umowy najmu, głosząc, że:

- wynajmujący powinien wydać najemcy rzecz w stanie przydatnym do umówionego użytku i utrzymywać ją w takim stanie przez czas trwania najmu;
- drobne nakłady połączone ze zwykłym użytkowaniem rzeczy obciążają najemcę;
- jeżeli rzecz najęta uległa zniszczeniu z powodu okoliczności, za które wynajmujący nie ponosi odpowiedzialności, nie ma on obowiązku przywrócenia stanu poprzedniego.

W umowie najmu powinny się znaleźć: data i miejsce zawarcia umowy, dane wynajmującego i najemcy/najemców, informacje dotyczące przedmiotu najmu, okres obowiązywania umowy, informacje dotyczące wysokości czynszu, innych opłat, sposób płatności i termin zapłaty czynszu, wysokość kaucji, prawa i obowiązki wynajmującego oraz najemcy, warunki wypowiedzenia umowy, dane kontaktowe stron, postanowienia końcowe, podpisy obu stron.

Pamiętając o tym, że transakcje na rynku nieruchomości to nie tylko te, które przenoszą ich własność na kolejnego właściciela, lecz także te dotyczące najmu, najemca jest równoprawnym podmiotem tego rynku.

Kolejnymi uczestnikami rynku nieruchomości mieszkaniowych są **architekci i projektanci wnętrz**. Ich kreatywność i umiejętność funkcjonalnego projektowania wpływają zarówno na estetykę, jak i wartość rynkową nieruchomości. Inwestorzy i właściciele nieruchomości zdają sobie sprawę, iż dobrze zaprojektowane wnętrza mogą znacznie zwiększyć atrakcyjność mieszkań. To z kolei przekłada się na ich zwiększoną wartość rynkową, co jest istotne i dla deweloperów, i dla potencjalnych nabywców. Badanie aktualnych trendów w projektowaniu wnętrz umożliwia zrozumienie

zmieniających się preferencji klientów. Ich analiza może być kluczowa dla zorientowania się, jakie elementy projektów wewnątrz są obecnie najbardziej poszukiwane na rynku (W. Doroszewski, 1996).

Niewątpliwie istotnymi uczestnikami rynku nieruchomości są **inwestorzy**. Podejmując decyzje o zakupie bądź budowie, nastawieni są na korzyści finansowe. **Kredytodawcy** z kolei udzielają im kredytu na zaplanowane przedsięwzięcia inwestycyjne. Dlatego właśnie te podmioty można wymienić łącznie, przy czym banki mogą odgrywać podwójną rolę w tym sektorze – inwestorów i kredytodawców.

Inwestorów w sektorze nieruchomości można podzielić według różnych kryteriów. Ze względu na geograficznych wyróżnia się inwestorów krajowych i zagranicznych. Ze względu na rodzaj nabywanych praw wyróżnia się inwestorów bezpośrednich, którzy nabywają prawa do nieruchomości, oraz pośrednich, którzy nabywają prawa do udziału w firmach lokujących w nieruchomości. Istnieją też klasyfikacje inwestorów ze względu na cel nabywania praw do nieruchomości (R. Cyran, 2006). Na potrzeby rynku mieszkaniowego kluczowy jest podział inwestorów na indywidualnych (np. osoby fizyczne zaciągające kredyty na zakup bądź budowę nieruchomości dla zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych) oraz instytucjonalnych (np. firmy deweloperskie lub przedsiębiorstwa, które budują mieszkania/domy na wynajem bądź sprzedaż).

Banki oraz inne instytucje finansowe odgrywają ważną rolę w transakcjach nieruchomościowych niezależnie od podmiotu, któremu udzielają kredytu. Mają duży udział w rynku poprzez udzielanie kredytów hipotecznych, co wpływa bezpośrednio na zdolność nabywców do zakupu nieruchomości. Prowadzą również ocenę ryzyka kredytowego i ustalają warunki finansowania. W kontekście rynku mieszkaniowego działania banków mają wpływ na stabilność cen, dostępność finansowania dla klientów oraz rozwój sektora budownictwa. Aspekty prawne związane z ich działalnością obejmują przestrzeganie przepisów dotyczących udzielania kredytów hipotecznych, a także prawa związane z zabezpieczeniami hipotecznymi. Z ekonomicznego punktu widzenia zmiany w polityce monetarnej, stawkach procentowych oraz sytuacji gospodarczej mogą znacząco wpływać na decyzje i działania tych instytucji na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce.

Istotna w sektorze nieruchomości jest też rola **ubezpieczycieli**, która związana jest nie tylko z ochroną przed ryzykiem, lecz także wpływa na kształtowanie decyzji i zachowań uczestników tego rynku oraz pełni istotną funkcję w kontekście stabilności i rozwoju sektora nieruchomościowego. Obecność ubezpieczycieli ma znaczący wpływ na bezpieczeństwo finansowe zarówno nabywców, jak i sprzedawców. Dla nabywcy posiadanie odpowiedniej polisy stanowi dodatkowe zabezpieczenie finansowe i pewność, że w razie nieprzewidzianych zdarzeń, takich jak pożar czy zalanie, będą mogli skorzystać z odszkodowania. Dla sprzedawcy fakt, że nabywca jest ubezpieczony, może wpływać pozytywnie na decyzję o transakcji. Ubezpieczenie może być postrzegane jako element odpowiedzialnego podejścia do zarządzania nieruchomością, co może zwiększyć atrakcyjność oferty. Warto również zaznaczyć, że brak ubezpieczenia nieruchomościowego może budzić obawy u potencjalnych nabywców.

Ciężkie straty spowodowane np. pożarem mogą znacząco wpłynąć na ich sytuację finansową, co sprawia, że poszukują oni transakcji zabezpieczonych polisą ubezpieczeniową. Na rynku mieszkaniowym dostępne są różnorodne polisy ubezpieczeniowe obejmujące ochronę przed ryzykiem takim jak ogień, zalanie, kradzież czy ubezpieczenia hipoteczne (W. Doroszewski, 1996).

Ważnym podmiotem rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce są **doradcy**, których obecność i zaangażowanie wraz z rozwojem sektora nieruchomości stają się coraz bardziej powszechne. Doradztwo określane jest jako usługi odpłatne lub nieodpłatne w zakresie najróżniejszych dziedzin życia i działalności, a także zainteresowań, hobby. Doradztwo oparte jest na usystematyzowanej wiedzy, praktycznym przygotowaniu, doświadczeniu życiowym i znajomości ogólnych tendencji i uwarunkowań w określonej dziedzinie (rzadziej dziedzinach; W. Baranowski i in., 2008).

W tym kontekście doradca rynku nieruchomości to: specjalista, profesjonalista rynku nieruchomości korzystający z posiadanej wiedzy, praktycznego przygotowania, doświadczenia życiowego i znajomości ogólnych tendencji i uwarunkowań w zakresie finansowania, przygotowania i prowadzenia inwestycji, zarządzania istniejącą substancją i jej przekształceń umożliwiających osiągnięcie dochodów, planowania przestrzennego i zagospodarowania terenu, prawa budowlanego, prawa cywilnego i administracyjnego, obrotu nieruchomościami, negocjacji i psychologii sprzedaży i innych specjalistycznych zagadnień, procedur, mechanizmów szeroko pojętego rynku nieruchomości i gospodarki nieruchomościami.

Amerykańskie Stowarzyszenie Doradców Nieruchomościowych (Counselors of Real Estate Association) zaproponowało inną definicję doradztwa w tym sektorze. Ich zdaniem doradztwo na rynku nieruchomości polega na zapewnieniu kompetentnej, obiektywnej i bezstronnej porady, profesjonalnej informacji i trafnego rozstrzygnięcia w zakresie zróżnicowanej i szeroko pojętej problematyki nieruchomościowej, obejmującej jakikolwiek lub wszystkie zakresy działalności, takie jak obrót, najem, zarządzanie, planowanie, finansowanie, wycena, opinie biegłych sądowych i inne podobne usługi. Doradztwo może obejmować jedną lub wszystkie z powyższych usług.

Do typowych czynności doradcy na rynku nieruchomości należą (R. Doganowski, 2015):

- diagnozowanie problemu. Jednym z najważniejszych zadań doradcy jest ustalenie, czy coś jest nie tak, a jeżeli tak, to co jest źle i co należy z tym zrobić. Określa on charakter i źródło powstałych problemów, aby rozpocząć ich rozwiązywanie;
- ustalenie okoliczności. Doradcy muszą niekiedy przeprowadzić wnikliwe analizy, innym razem wystarczy kilka telefonów czy spotkań z klientem, aby ustalić warunki i możliwości rozwiązania problemu;
- zalecenie rozwiązań. Gdy problem i okoliczności zostaną ustalone, doradca nieruchomościowy może rekomendować właściwy tryb działania. Zalecenia mogą być przekazane w formie sprawozdania na piśmie, listu bądź ustnie. Często obejmuje ono strategię, program, zestaw standardów i rad;

- udzielenie pomocy. Doradcy nieruchomościowi pomagają swoim klientom w rozwiązywaniu ich problemów. Dla doradcy taka pomoc może oznaczać zaangażowanie w poszukiwanie nowych możliwości, wystąpienie w charakterze biegłego przed sądem, dokonywanie wyborów, prowadzenie rekrutacji, instruktażu i nadzór nad agentami, usługodawcami i pracownikami klienta.

Doradztwo może dotyczyć różnych kwestii związanych z nieruchomościami, poczynając od decyzji o lokalizacji inwestycji przez sposoby jej sfinansowania aż po zarządzanie czy administrowanie, nie zapominając o współpracy z innymi uczestnikami rynku.

Grupa podmiotów funkcjonujących na rynku nieruchomości jest w zasadzie nieograniczona. Można tu wymienić prawników, geodetów, administratorów, spółdzielnie mieszkaniowe, TBS-y, departamenty w gminach, powiatach, urzędach miast odpowiedzialne za gospodarkę nieruchomościami, urzędy skarbowe i wiele innych. Najważniejsze, aby wszystkie te podmioty współpracowały ze sobą w sposób właściwy, spójny, rzetelny i uporządkowany, co jest gwarantem dalszego rozwoju rynku mieszkaniowego.

Rozdział 5

Organizacje zawodowe uczestników rynku nieruchomości

Karolina Szyszko, Łukasz Kazimierz Przymierski, Elżbieta Gołąbeska

5.1. Rola organizacji zawodowych podmiotów rynku nieruchomości

Organizacje zawodowe stanowią rodzaj organizacji społecznych. Kodeks postępowania administracyjnego przedstawia je jako wyszczególnione typy organizacji społecznych, tuż obok organizacji samorządowych, spółdzielczych bądź innych organizacji społecznych. Konstytucja RP w art. 191 ust. pkt 4 określa, że organizacja zawodowa ma spełniać kryterium podmiotowe, kryterium przedmiotowe oraz kryterium funkcjonalne.

Członkostwo w organizacji zawodowej traktowane jest przez stowarzyszenia zawodowe jako nobilitacja. Wstąpienie do niej bardzo często wiąże się ze spełnieniem szeregu wymagań, co w zamian owocuje uzyskaniem np. wsparcia środowiska oraz szerokiego dostępu do szkoleń, które w realizacji pracy zawodowej w sektorze nieruchomości jest szczególnie istotne, chociażby z uwagi na zmienność przepisów prawnych czy standardów zawodowych. Pierwsze stowarzyszenia zawodowe branży nieruchomościowej w Polsce powstawały na początku lat 90. XX w., czyli w okresie rodzącego się rynku nieruchomości związanej z transformacją systemową. Utworzona w 1995 r. **Polska Federacja Rynku Nieruchomości (PFRN)** to najstarsza oraz największa organizacja, która jednoczy okoliczne towarzystwa. Zgromadziła ponad 2 tys. osób funkcjonujących w regionalnych stowarzyszeniach pośredników oraz zarządców nieruchomości. Pozostałe istotne jednostki, które działają na rynku nieruchomości, to m.in.: **Wschodnioeuropejska Fundacja Rynku Nieruchomości (EERPF)**, **Europejski Instytut Nieruchomości** (wcześniej **Krakowski Instytut Nieruchomości, KIN**), **Polska Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**, **Europejskie Stowarzyszenie Nieruchomości (ERES)**, **Polska Federacja Zarządców Nieruchomości**, **Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych (PFSRM)**, **Europejska Grupa Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych TEGOVA** oraz wiele innych stowarzyszeń krajowych i regionalnych.

Aktualnie pośrednikiem bądź zarządcą nieruchomości może być każda osoba, która wykupi obowiązkowe ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. W 2014 r. został zniesiony obowiązek ubiegania się o licencję zawodową i co za tym idzie nie ma wymogu posiadania wykształcenia wyższego w tym zakresie oraz zaświadczenia o niekaralności. Przyczyniło się to do wzrostu roli organizacji zawodowych jako edukatorów. W celu utrzymania wysokiego poziomu wiedzy oraz jakości usług największe organizacje w Polsce wprowadziły własne certyfikaty wraz z rejestrami pośredników i zarządców. Zaliczają się do nich licencja zawodowa pośrednika Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości (PFRN) oraz Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości (PPRN).

Środowiska zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości po zniesieniu wymogu posiadania licencji, której uzyskanie przed rokiem 2014 wiązało się z koniecznością ukończenia studiów wyższych, studiów podyplomowych, odbyciem praktyki zawodowej oraz zdaniem egzaminu państwowego, wyraźnie odczuły spadek jakości świadczonych usług przez osoby, które zaczynały wchodzić do zawodu. Stąd wzrosła rola organizacji i stowarzyszeń w zakresie edukacji.

W przypadku pośredników edukacja PFRN opiera się przede wszystkim na poznawaniu wielu przepisów m.in. ustawy o gospodarce nieruchomościami, Kodeksu cywilnego, prawa budowlanego czy też ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców. Należy podkreślić, że wiele z tych przepisów jest często aktualizowanych lub zmianie ulega ich interpretacja. Nawet gdyby nadal obowiązywały dawne wymogi dojścia do zawodu, to i tak należałoby aktualizować stale swoją wiedzę poprzez uczestnictwo w szkoleniach, warsztatach czy konferencjach. Pośrednicy mają obowiązek podejmowania działań zgodnych z najnowszymi przepisami, w czym pomaga organizacja. Media internetowe stowarzyszeń umieszczają informacje o wszelkich ważnych zmianach, a w przypadkach problematycznych ustaw stowarzyszenia te inicjują konferencje i szkolenia pomagające zrozumieć te przepisy oraz procedury działania.

Dynamicznie działające organizacje mogą wpływać na kształt wielu projektów ustaw i uchwalanych przepisów prawnych przez współpracę z urzędami i udział w komisjach. Wymaga to od członków tych organizacji oraz środowisk zawodowych ciekawych i autentycznych pomysłów. Ważnym zadaniem stowarzyszeń jest wspieranie rozwoju zawodowego związanego z rynkiem nieruchomości. Organizują oni targi nieruchomości, specjalne konferencje oraz współpracują z mediami jako eksperci. Starają się tym samym kreować pozytywny wizerunek zawodów związanych z rynkiem nieruchomości.

Korzyści ze wstąpienia w szeregi konkretnego zrzeszenia można podzielić na dwie grupy, tj. policzalne, wynikające z bezpośredniego bycia członkiem oraz z opłacania składki, i niepoliczalne. Do korzyści finansowych zaliczają się m.in.:

- dogodne upusty na obowiązkowe ubezpieczenia OC;
- zniżki na usługi marketingowe, np. ulotki, produkcję wideo;
- zniżki na zakup oprogramowania biurowego odpowiedniego dla biura nieruchomości;

- upusty na szkolenia, konferencje i eventy branżowe;
- udział w targach nieruchomości;
- bezpłatne porady prawne;
- dostęp do platformy z wymianą ofert na wyłączność pomiędzy biurami.

Do drugiej grupy, czyli korzyści niematerialnych, zalicza się wartości pozafinansowe, często równie ważne jak rabaty. Uwiarygodniają one pośrednika, a wieloletnia działalność na rynku świadczy o ugruntowanej pozycji. Duża baza klientów przed podjęciem decyzji o współpracy z konkretnym biurem sprawdza informacje o nim w internecie, np. adres biura, stronę internetową, opinie w mediach społecznościowych. Logo i informacja o członkostwie pośrednika w danej organizacji wzbudzają większe zaufanie klienta.

Każda osoba należąca do organizacji ma obowiązek przestrzegania regulaminu, statutu oraz wartości zawartych w tych dokumentach. Zobowiązana jest również do opłacania składek, których wysokość ustalana jest indywidualnie przez każde towarzystwo.

Ważne jest, aby pośrednik był aktywny i zaangażowany w organizację, a w celu wyniesienia jak największych korzyści powinien brać udział w spotkaniach, walnych zgromadzeniach i angażować się w działalność komisji. W przypadku braku dzielenia się wiedzą i wsparciem innych taki agent stanie się biernym członkiem, co nie jest celem organizacji. W większości organizacje umożliwiają składanie dokumentów w formie elektronicznej.

Stowarzyszenia stosują określone zasady przyjmowania nowych członków, wśród których można wymienić:

- chęć uczestnictwa wyrażoną w przesłanej deklaracji;
- posiadanie licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami PFRN;
- rekomendację dwóch aktywnych członków (przy braku licencji);
- posiadanie wykupionej obowiązkowej polisy OC;
- akceptację regulaminu i statutu stowarzyszenia oraz zobowiązanie się do regularnej, terminowej opłaty składki członkowskiej.

Początek historii ruchu zawodowego specjalistów polskiego rynku nieruchomości, którzy są pośrednikami w obrocie nieruchomościami, rzeczoznawcami majątkowymi i zarządcami nieruchomości, związany jest ze zmianami ustroju politycznego, który wprowadził gospodarkę wolnorynkową w miejsce gospodarki centralnie sterowanej. Przed rokiem 1989 na rynku były tylko nieliczne grupy zawodowe tego sektora. Ich sposób funkcjonowania i mała liczebność nie wymagały tworzenia organizacji zawodowych ani specjalnych, związanych z tym regulacji prawnych czy standardów. Dopiero w roku 1992 działalność w Polsce rozpoczęła **Wschodnioeuropejska Fundacja Rynku Nieruchomości** (EERPF, Eastern European Real Property Foundation). Za jej powstanie w ramach wspólnej inicjatywy odpowiadały amerykańska rządowa Agencja na Rzecz Rozwoju Międzynarodowego (USAID, United States Agency

for International Development) oraz Narodowe Stowarzyszenie Realtorów (NAR, National Association of Realtors) – *realtor* to w amerykańskiej odmianie języka angielskiego określenie osoby zajmującej się działalnością na rynku nieruchomości.

Organizacje postanowiły swoim wsparciem objąć demokratyczne i wolnorynkowe przemiany na rynku nieruchomości w krajach byłego bloku wschodniego (wpływu ZSRR). Ich działania polegały na identyfikowaniu pracujących tam specjalistów rynku nieruchomości. Spotykali się oni z nimi i przekazywali swoją wiedzę i doświadczenie w zakresie funkcjonowania rynku w warunkach wolnej konkurencji i demokracji. Amerykanie przekonywali ich do tworzenia dobrowolnych i samodzielnych organizacji zawodowych. Wskazywali przy tym cele i środki, na podstawie których powinna być prowadzona działalność organizacyjna. Podkreślali istotę tworzenia organizacji zawodowych dla dobrego rozwoju danej profesji. Spotykali się również z przedstawicielami władz i przekonywali ich do podejmowania działań porządkujących rynek nieruchomości.

Jednym z głównych i najważniejszych partnerów EERPF w Polsce stał się **Krakowski Instytut Nieruchomości**. Firma ta została powołana przez kilka krakowskich uczelni i instytucji. Inicjatorem KIN-u był dr Władysław Jan Brzeski. Dzięki swojemu doświadczeniu zdobytemu w pracy na zachodnich rynkach nieruchomości potrafił docenić znaczenie tego segmentu gospodarki w dobrym rozwoju kraju. Kontynuacją KIN-u był **Europejski Instytut Nieruchomości**, który został założony przez kilkunastu profesorów związanych z tym rynkiem, w tym przez wyżej wspomnianego dr. Brzeskiego.

W 1993 r. w Krakowie EERPF i KIN zorganizowały spotkanie polskich i amerykańskich ekspertów rynku nieruchomości. Głównymi uczestnikami byli m.in. profesjonalści z tej branży reprezentujący Kraków, Warszawę, Poznań, Gdynię, Katowice i Wrocław. Efektem tej konferencji było podjęcie działań zmierzających do powołania pierwszych regionalnych organizacji pośredników w obrocie nieruchomościami. Przykład amerykański stał się inspiracją tych przedsięwzięć. Wzorce z USA dowodziły, że wspólne działania przynoszą lepsze efekty, realizowane od wielu lat programy sprawdzają się z powodzeniem w praktyce na ich rynku. Dzięki skutecznej i długotrwałej pracy oraz wypracowaniu nowych strategii Amerykanie byli w stanie wielokrotnie zwiększyć udział pośredników w dokonywaniu transakcji. W Polsce ten zawód dopiero wchodził na rynek nieruchomości. Należało zatem wypracować pewne wzorce, aby z powodzeniem stać się uczestnikiem godnym zaufania publicznego i przy okazji dobrze zarabiać. Pomoc w tym mogło zrzeszanie się w organizacjach zawodowych, takich jak np. stowarzyszenia.

Pierwsze stowarzyszenia pośredników w obrocie nieruchomościami pojawiły się w 1993 r. i miały zasięg regionalny. Były to Stowarzyszenie Pomorskie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami i Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Okres od końca 1993 r. do początku 1994 r. to czas powstawania kolejnych stowarzyszeń. Działania podjęto po zorganizowaniu przez społeczności lokalne spotkań założycielskich w Poznaniu, Warszawie, Wrocławiu oraz na terenie województw katowickiego, bielsko-białego i częstochowskiego.

Nowo powstałe stowarzyszenia podjęły decyzję o stworzeniu ogólnokrajowej federacji stowarzyszeń, której nadano nazwę **Polska Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**. Inicjatorem jej powołania był Grzegorz Dobrowolski, jeden z założycieli Stowarzyszenia Pomorskiego Pośredników w Obrocie Nieruchomościami (SPPON). Dzięki wsparciu finansowemu EERPF w maju 1994 r. odbyło się pierwsze spotkanie założycielskie organizacji, znanej od roku 1997 jako Polska Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Bazując na już istniejących biurach Związku Pomorskiego, zaproszenie zostało skierowane do wszystkich działających stowarzyszeń: małopolskiego, wielkopolskiego, bielsko-częstochowsko-katowickiego, warszawskiego i dolnośląskiego. Wszyscy założyciele federacji wiedzieli, że będzie to platforma porozumień pomiędzy stowarzyszeniami regionalnymi.

Zadania federacji ustalane są przez Radę Krajową, której celem jest wyrażanie woli stowarzyszeń. Federacja jest organem nadrzędnym wobec stowarzyszeń. Jej rolą jest pomaganie społeczności pośredników w całej Polsce w osiągnięciu celów, które większość grup zawodowych uważa za najważniejsze. Komitety zarządzające federacji i inne nie powinny realizować własnej polityki lub funkcji w oderwaniu od potrzeb członków stowarzyszeń regionalnych, ale skupić się i oprzeć na bezpośredniej pracy personelu konkretnego stowarzyszenia. 3 marca 1995 r. przedstawiciele dziesięciu stowarzyszeń uczestniczyli w Radzie Krajowej, na której m.in. zostały wybrane zarząd i komisja rewizyjna. Rada określiła najważniejsze zadania federacji: potrzeba prac mających na celu utworzenie systemu licencjonowania zawodowego dla polskich pośredników, rozwój szkoleń zawodowych oraz przyjęcie kodeksu etyki i standardów zawodowych. Ważnym zadaniem postawionym przez Radę była organizacja I Kongresu Federacji Polskiej. Tego trudnego zadania podjęli się Wielkopolanie. Drugie ważne wydarzenie konferencyjne w pierwszym roku działalności federacji, jakim była II Międzynarodowa Konferencja Pośredników z Krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zostało zorganizowane wspólnie z KIN-em i EERPF w czerwcu 1995 r. w Krakowie. To właśnie podczas tego spotkania podpisano umowę o powołaniu Środkoeuropejskiego Porozumienia Stowarzyszeń Rynku Nieruchomości (CEREAN, Central European Real Estate Associations Network). Jest to organizacja, której federacja była współzałożycielem. Pomysł powołania platformy wymiany poglądów pomiędzy stowarzyszeniami specjalistów rynku nieruchomości państw Europy Środkowej i Wschodniej zrodził się podczas pobytu grupy z tego regionu na konferencji NAR w Stanach Zjednoczonych. Odbyło się już kilkanaście konferencji CEREAN-u. Dwie z nich organizowała federacja w Polsce. Każde spotkanie było bardzo ciekawym przykładem współpracy specjalistów rynku nieruchomości z naszego regionu Europy ze specjalistami z Europy Zachodniej i USA. Podczas krakowskiej konferencji liczna rzesza zagranicznych gości wymieniała się poglądami i opiniami na temat funkcjonowania rynków nieruchomości na tle przekształceń, jakie miały miejsce w Europie Środkowo-Wschodniej.

Od początku dużo uwagi przywiązywano do promocji zawodów nieruchomościowych i organizacji. Służyło temu opracowanie własnego logo i materiałów mających ukazywać działania i osiągnięcia federacji. Bardzo ważne były i nadal są kontakty z mediami. Federacja podjęła także wysiłki na rzecz bezpośredniego docierania

z ważnymi dla siebie i rynku nieruchomości informacjami zarówno do jak najszerzej rzeszy swoich członków, jak i do społeczeństwa. Służyć temu miało m.in. cykliczne wydawanie biuletynu federacji.

Międzynarodowe organizacje powiązane z rynkiem nieruchomości dzielą się na stowarzyszenia zrzeszające przedstawicieli zawodów w zakresie nieruchomości, przedstawicieli biznesowych oraz organizacje związane z nieruchomościami. Stowarzyszenia o charakterze międzynarodowym dążą do tworzenia wspólnych podstaw obsługi rynku nieruchomości, poznania odmiennych systemów prawnych i umożliwiania pracy zainteresowanym społecznościom na rynkach międzynarodowych w czasach integracji krajów Europy Środkowo-Wschodniej z Unią Europejską. Jest to źródło informacji dla krajów zaczynających tworzenie standardów oraz systemów działalności pośredników, zarządców i rzeczoznawców majątkowych. Organizacje integrujące środowiska akademickie mają na celu dzielenie się wiedzą o międzynarodowych rynkach nieruchomości oraz wymianę doświadczeń edukacyjnych, systemów kształcenia funkcjonujących w poszczególnych krajach. Uczestniczenie w międzynarodowych organizacjach bądź stowarzyszeniach pozwala na pozyskiwanie pomocnych kontaktów. Współpraca stowarzyszeń nie blokuje wzajemnie ich możliwości do obrębów, w których je powołano. Stale działają i powoływane są kolejne stowarzyszenia obejmujące obszary z podobnymi problemami i specyfiką rynku nieruchomości.

Istotną rolę w tego typu działalności odgrywa niewątpliwie działające od 1994 r. **Europejskie Stowarzyszenie Nieruchomości** (ERES, European Real Estate Society), którego celem było utworzenie sieci łączącej naukowców oraz profesjonalistów z zakresu nieruchomości w Europie. Pojawienie się tej organizacji jest wynikiem stale utrzymywanych kontaktów pasjonatów z najróżniejszych zakątków świata, którzy spotykali się w celu wymiany poglądów, jak i dzielenia się własnymi doświadczeniami. Przede wszystkim dotyczyło to ludzi ze świata nauki, mających wspólną pasję, jaką jest badanie różnorodnych problemów związanych z nieruchomościami. Stowarzyszenie to nie czerpie zysków ze swoich działań i współpracuje z Międzynarodowym Stowarzyszeniem Nieruchomości (IRES, International Real Estate Solution Fund Ltd.). ERES powołano, aby promować i rozwijać badania nieruchomości w Europie, czego wynikiem są organizowane przez jego członków coroczne konferencje w różnych europejskich miastach. Uczestnicy tych spotkań wymieniają się pomysłami oraz nagłaśniają rezultaty znaczących badań, pomocnych przy podejmowaniu decyzji w tematyce nieruchomości pod kątem: finansowym, ekonomicznym, inwestycyjnym, rzeczoznawstwa majątkowego oraz zarządzania kapitałem. Najczęściej poruszonymi problemami w zakresie rynku nieruchomości są: finansowanie i inwestycje, analiza rynku, mieszkalnictwo, rozwój rynku nieruchomości, rewitalizacja nieruchomości. Rzadziej podnoszone są te związane z: edukacją w zakresie nieruchomości, badaniami, IT w nieruchomościach, zastosowaniem różnych technik powiązanych z rynkiem nieruchomości, wpływem budownictwa na środowisko naturalne. Europejskie Stowarzyszenie Nieruchomości powołano, aby promować i rozwijać badania o tej tematyce w Europie.

Do działań ERES dołączyło wiele prywatnych organizacji badawczych oraz badaczy i praktyków działających na rynku nieruchomości. Organizowane corocznie konferencje cieszą się dużym zainteresowaniem środowiska nieruchomości, a ich zwieńczeniem są publikacje zbioru prezentacji wszystkich uczestników konferencji. W wyniku współpracy międzynarodowej możliwe jest prowadzenie badań przede wszystkim przez indywidualne kontakty, ale w kwestiach badawczych można też współpracować z różnymi instytucjami, wymieniać informacje o krajach rozwijających się i branży deweloperskiej na tradycyjnych europejskich uniwersytetach, często bez dużego doświadczenia w branży nieruchomości. ERES jest uważany za wyjątkowo udane przedsięwzięcie w zakresie integracji biznesowej, którego wzorce naśladowania płyną z USA do europejskiej społeczności badawczej. Jego znamienym osiągnięciem, na które warto zwrócić uwagę, jest właśnie organizacja konferencji, których jakość z roku na rok wzrasta. Warto ponownie wspomnieć, że ERES jest organizacją non profit, więc nie każdy członek otrzymuje wynagrodzenie za swoją pracę, a mimo tego liczba chętnych do współpracy stale rośnie. Wszystkie konferencje organizowane są z wykorzystaniem środków zebranych przez organizatorów w danym roku. Atrakcyjność miasta będącego gospodarzem konferencji odgrywa bardzo ważną i kluczową rolę. Do osiągnięć ERES w ostatniej dekadzie można zaliczyć zachowanie demokracji organizacji i współpracy z krajami Europy Środkowo-Wschodniej, a także utworzenie magazynu internetowego jako środka upowszechniania wiedzy, informacji i współpracy z tymi krajami. Przygotowywanie i prezentacja wyników badań są okazją do utrzymywania kontaktu z członkami organizacji. W ERES-ie powstała sieć szkoleniowa, której zadaniem jest stworzenie wspólnego systemu szkoleń dla jego członków. W wyniku wymiany informacji o systemach edukacji, które obowiązują w różnych krajach, okazało się, że nie ma dobrze zdefiniowanego programu w zakresie kształcenia w tematyce nieruchomościowej. Członkowie tej sieci dążą do stworzenia takiego programu, który posłużyłby wszystkim uniwersytetom europejskim specjalizującym się w dziedzinie nieruchomości. Sieć ERES zrzesza uniwersytety i centra badawcze w zakresie nieruchomości, które chcą wypracować wspólny system kształcenia.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami to nie jedyna działalność związana z tą branżą. Posiadanie nieruchomości wymaga właściwego zarządzania nimi, a podmiotem powołanym do tego w sferze zawodowej jest zarządca nieruchomości.

Stowarzyszenia zarządców nieruchomości tworzone przez osoby pracujące w branży skupione w federacjach zajmują się koordynacją działalności stowarzyszeń, wyznaczaniem standardów zawodowych czy też reprezentowaniem swojego środowiska przed organami państwowymi.

W okresie działalności zarządców nieruchomości funkcjonowały (niektóre funkcjonują nadal) organizacje zawodowe typu federacje i stowarzyszenia. Zaliczamy do nich:

- Polską Konfederację Rynku Nieruchomości;
- Federację Gospodarki Nieruchomościami;
- Polską Federację Organizacji Zarządców i Administratorów Nieruchomości;
- Polską Federację Stowarzyszeń Zarządców Nieruchomości;
- Polską Federację Rynku Nieruchomości.

Federacje skupiają działające lokalnie stowarzyszenia zarządców nieruchomości. Uwolnienie tego zawodu spowodowane ustawą deregulacyjną spowodowało jeszcze większą aktywność stowarzyszeń i innych organizacji, których celem stało się utrzymanie poziomu świadczonych usług. Takim przykładem jest **Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomościami**, która m.in. wydaje branżowe licencje zarządcy nieruchomości (i pośrednika w obrocie nieruchomościami), a także prowadzi ogólnopolski Centralny Rejestr Zarządców Nieruchomości, (i Centralny Rejestr Pośredników w Obrocie Nieruchomościami) oraz Centralny Rejestr Zarządców Sądowych. Izbie podlegają zarejestrowane wojewódzkie delegatury, zrzesza również ona setki przedsiębiorstw zarządzających nieruchomościami oraz kilka tysięcy licencjonowanych zarządców nieruchomości (i pośredników w obrocie nieruchomościami). Dzięki jej działaniom członkowie mają wiele korzyści.

W Polsce działają też oddziały międzynarodowych organizacji zrzeszających zarządców nieruchomości, jak m.in. **Polski Oddział Instytutu Zarządzania Nieruchomościami** (IREM, Institute of Real Estate Management) założony w 1933 r., który przyznaje własny tytuł zawodowy dyplomowanego zarządcy nieruchomości.

Właściwe i odpowiedzialne zarządzanie nieruchomościami przez odpowiednio wyszkoloną grupę zarządców stanowi gwarancję nie tylko utrzymania nieruchomości w stanie niepogorszonym, lecz także właściwe w nią inwestowanie (np. w termomodernizację), co przyczynia się do podniesienia wartości tej nieruchomości.

Powyższa kwestia stanowi punkt wyjścia dla ustalenia ceny przedmiotu transakcji. W tej sferze swoją rolę wypełniają rzeczoznawcy majątkowi, którzy również zrzeszają się w różnych organizacjach celem wypracowania wspólnych, jednolitych standardów zawodowych, organizują szkolenia, warsztaty i konferencje. Taką ogólnopolską organizacją jest **Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych (PFSRM)**, która zrzesza 25 regionalnych stowarzyszeń rzeczoznawców majątkowych reprezentujących łącznie około 4 tys. członków. Ma ona przede wszystkim na celu tworzenie odpowiednich warunków do rozwoju zawodowego profesjonalnych rzeczoznawców. Federacja reprezentuje interesy środowiska w stosunkach z instytucjami publicznymi i propaguje rozwiązania legislacyjne oraz wdraża zasady etyczne ułatwiające obrót nieruchomościami. Wydaje też kwartalnik „Rzeczoznawca Majątkowy” i serię „Biblioteczka Rzeczoznawcy Majątkowego”.

Szczegółowe cele federacji to:

- rozwój i promowanie zawodu rzeczoznawcy majątkowego;
- opracowywanie zasad współpracy i form integracji w kręgu rzeczoznawców majątkowych;
- tworzenie warunków rzeczoznawcom majątkowym do pozyskiwania certyfikatów na podstawie kryteriów międzynarodowych i krajowych;
- ochrona praw zawodowych oraz awansowanie zawodu rzeczoznawcy majątkowego;
- ulepszanie systemu edukacji i podnoszenie kwalifikacji zawodowych rzeczoznawców majątkowych;
- działania mające na celu formułowanie i kształtowanie zasad etyki zawodowej rzeczoznawców majątkowych oraz monitorowanie ich przestrzegania;

- reprezentowanie stowarzyszeń w organach i instytucjach centralnych oraz na forum międzynarodowym;
- organizacja procedur kwalifikacji kandydatów na rzeczoznawców majątkowych przy odpowiednich porozumieniach.

Federacja dąży w szczególności do realizacji wyżej wymienionych celów poprzez:

- organizację form współpracy pomiędzy organizacjami o zasięgu ogólnopolskim, w tym konferencje, spotkania, kursy, seminaria, wystawy, szkolenia itp.;
- współpracę z władzami państwowymi oraz innymi organizacjami i instytucjami działającymi na rynku nieruchomości, w tym jednostkami naukowymi, badawczymi oraz edukacyjnymi;
- prowadzenie działalności wydawniczej w publikacjach specjalistycznych;
- popieranie doświadczeń zagranicznych organizacji zawodowych, analizę własnych i innych;
- promowanie, wspieranie i realizowanie działań edukacyjnych związanych z rozwojem zawodowym;
- przedstawianie społeczeństwu, władzom państwowym oraz innym organizacjom i instytucjom wspólnych stanowisk i opinii związków członkowskich federacji na temat rynku nieruchomości, przepisów prawnych w zakresie gospodarki nieruchomościami oraz rzeczoznawców majątkowych;
- popieranie krajowych i zagranicznych publikacji specjalistycznych związanych z wyceną nieruchomości;
- współpracę z zagranicznymi organizacjami zrzeszającymi rzeczoznawców majątkowych;
- redagowanie i upowszechnianie metod zawodowych rzeczoznawców majątkowych;
- wdrażanie procedury mediacyjnej w sporach związanych z działalnością zawodową rzeczoznawców majątkowych;
- organizowanie staży zawodowych dla kandydatów na rzeczoznawców majątkowych;
- tworzenie procedury kwalifikacji kandydatów na rzeczoznawców majątkowych na podstawie odpowiednich umów;
- inne działania w interesie stowarzyszeń sojuszników.

W ramach działalności organizacyjnej środowisko rzeczoznawców majątkowych sfederowanych stowarzyszeń organizuje cykliczne (raz w roku) krajowe konferencje. Aby móc organizować takie przedsięwzięcia i prowadzić działalność statutową, federacja korzysta z różnorodnych form finansowania, do których zaliczają się:

- wpływy z kwot wpisowych i składek członków;
- dotacje celowe bądź wpłaty uczestników wspierających;
- opłaty promocyjne uzyskiwane od firm i wydawców publikacji posługujących się godłem federacji;
- dochody z działalności gospodarczej;
- dochody z działalności statutowej, spadki, zapisy, darowizny, dochody z majątku federacji, dotacji itp.

Federacja jest członkiem **Europejskiej Grupy Rzeczoznawców Majątkowych TEGOVA** (The European Group of Valuers Associations). To ogólnoeuropejskie stowarzyszenie organizacji zawodowych promujące standardy, etykę i jakość na rynku wyceny nieruchomości. Reprezentuje interesy wykwalifikowanych rzeczoznawców z 72 organizacji zawodowych w 37 krajach. Oprócz wyznaczania standardów dla klientów i reprezentowania interesów swoich członków TEGOVA oferuje unikatowy kanał biznesowy. Od małych firm doświadczonych konsultantów po duże firmy i władze sektora prywatnego, zarówno lokalne, jak i krajowe, członkowie założyciele TEGOVA reprezentują przekrój profesjonalistów. Opracowują i promują Europejskie Standardy Ewaluacji (EVS, European Voluntary Service) do przyjęcia w całej Europie oraz rekomendują standardowe podejście do metod wyceny. Promują również minimalne wymogi szkoleniowe dla członków organizacji zawodowych europejskich rzeczoznawców.

Programy TEGOVA Recognized European Rzeczoznawca i TEGOVA Residential Rzeczoznawca mają utrzymywać, doskonalić i harmonizować standardy wyceny i zawodowe rzeczoznawców w Europie. Dla każdego indywidualnego praktykującego rzeczoznawcy każdej narodowości członkowskiej (z dobrze zdefiniowanym wskaźnikiem kwalifikacji oraz doświadczenia) w programach tych przyznawane są statusy oraz oznaczenia REV (Recognised European Valuer) i TRV (TEGOVA Residential Valuer) dla zapewnienia klienta o biegłości w wycenie. Stowarzyszenie reprezentuje poglądy specjalistów podejmujących się tematyki rzeczoznawstwa majątkowego przed instytucjami Unii Europejskiej przy podejmowaniu legislacyjnych decyzji politycznych.

Wypracowanie jednolitych standardów wyceny oraz metod określania wartości nieruchomości sprzyja możliwości uznawania zawodowego rzeczoznawców majątkowych w całej Europie. W 2008 r. TEGOVA stworzyła system uznania zawodowego REV w celu utrzymania, wzmocnienia oraz ujednolicenia tych standardów. Ważność tytułu uznania zawodowego trwa przez 5 lat, a po ich upływie należy wystąpić o przedłużenie okresu ważności certyfikatu. O uznanie kwalifikacji zawodowych mogą się ubiegać jedynie europejscy rzeczoznawcy należący do organizacji stowarzyszonych z TEGOVA. Aktualnie tytułem REV może się pochwalić 1,5 tys. rzeczoznawców z całej Europy: z Polski, Francji, Wielkiej Brytanii, Rosji, Austrii, Grecji i Norwegii. Jednak największą liczbę certyfikatów uznania mają rzeczoznawcy niemieccy. W związku z rosnącym zainteresowaniem Unii Europejskiej wyceną nieruchomości oraz ujednoliceniem praktyk i standardów wyceny stale zwiększa się liczba rzeczoznawców ubiegających się o tytuł oraz krajów zainteresowanych przystąpieniem do systemu. Uznanie zawodowe jest dowodem rzetelności, odpowiedniej wiedzy i doświadczenia zawodowego. W obecnym stanie załamania rynku nieruchomości w Europie klienci zainteresowani wycenami chcą mieć pewność co do jakości wycen i raportów z wyceny. Trudności na rynku nieruchomości dotknęły także Polskę. Poza konkurencją w internecie, gdzie są strony, na których można oszacować wartość mieszkania/domu/działki, działają także firmy, które dokonują szacunków za pomocą programów kalkulacyjnych. Tak sporządzone wyceny nie mają jednak wartości prawnej, ponieważ zgodnie z polskim prawem moc prawną ma jedynie wycena licencjonowanego

rzeczoznawcy. Wycena taka jest konieczna np. przy zakupie/sprzedaży mieszkania za kredyt, oszacowaniu kwoty odszkodowania, ustanowieniu odwróconej hipoteki bądź zmianie własności trwałego prawa do użytkowania. Przy wyborze rzeczoznawcy należy zwrócić uwagę na posiadanie tytułu REV. Obecnie w Polsce działa 252 rzeczoznawców majątkowych z tym tytułem, a ich wykaz znajduje się na stronie internetowej Polskiego Stowarzyszenia Rzeczoznawców Nieruchomości, które jest jedynym w Polsce organem wystawiającym certyfikaty. W celu uzyskania certyfikatu zawodowego REV trzeba należeć do organizacji zawodowej zrzeszonej w Polskim Stowarzyszeniu Rzeczoznawców Nieruchomości. Wykwalifikowany i aktywny zawodowo rzeczoznawca ubiegający się o tytuł musi także mieć co najmniej trzyletni staż pracy, postępować zgodnie z zasadami etyki zawodowej oraz stale podnosić swoje kwalifikacje przez dalsze kształcenie.

Warto też wspomnieć o działającej aktywnie w naszym kraju i za granicą już od kilkunastu lat inicjatywie klastrowej, tj. o Polskim Kłastrze Budowlanym (wcześniej Wschodnim Kłastrze Budowlanym), który pod względem potencjału finansowego i rynkowego jest jednym z największych „zrzeszeń” przedsiębiorców, instytucji otoczenia biznesu oraz uczelni wyższych w Polsce. Ma formalny status „klastra kluczowego”, a jego działalność dotyczy m.in. rynku mieszkaniowego i wpisuje się koncepcję „ekoinnowacji”, w tym budownictwa pasywnego – „zeroemisyjności”.

5.2. Polska Federacja Rynku Nieruchomości

Polska Federacja Rynku Nieruchomości jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji, które są w posiadaniu osobowości prawnej. Jest organizacją o znaczącym wpływie na kształtowanie i rozwijanie sektora nieruchomości w Polsce, założona została w styczniu 1995 r. Skupia się na promowaniu profesjonalizmu, ustanawianiu standardów branżowych oraz wspieraniu rozwoju rynku nieruchomości.

Historia PFRN zaczęła się jako inicjatywa sześciu regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami, a przez lata ewoluowała, zmieniając nazwę i dostosowując swoje cele do dynamicznie rozwijającego się rynku. Obecnie organizacja koncentruje się na zapewnieniu prawidłowego rozwoju polskiego rynku nieruchomości poprzez świadczenie usług na najwyższym poziomie, tworzeniu systemów informacyjnych dla społeczeństwa oraz rządu, a także profesjonalistów z branży.

Federacja opiera się na zasadach dobrowolnego zrzeszania autonomicznych organizacji posiadających osobowość prawną. Struktura organizacyjna obejmuje zarząd, komisje specjalistyczne i regionalne, których skoordynowane działania przyczyniają się do efektywnego funkcjonowania PFRN. Zrzeszenie 22 regionalnych niezależnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości daje silne fundamenty podczas realizacji celów federacji (*Polska Federacja Rynku Nieruchomości*, 2024).

Podstawowym celem PFRN jest odegranie kluczowej roli w gospodarczym i ekonomicznym rozwoju kraju. Jednym z fundamentów działalności jest uczestnictwo w procesie ustawodawczym, a co za tym idzie wspomaganie rozwoju polskiego rynku nieruchomości oraz umacnianie prawa własności. Dodatkowo federacja zajmuje się ochroną praw zawodowych oraz podnoszeniem rangi i rozwoju zawodów zajmujących się profesjonalną obsługą rynku nieruchomości, doskonaleniem systemu kształcenia i podnoszenia kwalifikacji zawodowych.

Polska Federacja Rynku Nieruchomości opiera swoją aktywność na pracy społecznej osób zrzeszonych w organizacjach członkowskich. Według statutu PFRN do zadań organizacji należą:

- działania na rzecz rozwoju zawodów, które są związane ze specjalistyczną obsługą rynku nieruchomości;
- wypracowanie zasad współdziałania oraz form dalszego jednoczenia specjalistów rynku nieruchomości;
- działania mające na celu standaryzację usług na rynku nieruchomości, a także rozwój umiejętności doradczych pośredników i zarządców;
- ochrona prawa własności i praw zawodowych;
- wzmacnianie sfederowanych (głównie) regionalnych stowarzyszeń;
- reprezentowanie członków w instytucjach centralnych i na forum międzynarodowym;
- umożliwianie ubezpieczeń od odpowiedzialności cywilnej specjalistów rynku nieruchomości;
- organizowanie działań pomiędzy stowarzyszeniami w sprawie formułowania oraz kształtowania zasad etyki zawodowej na rynku nieruchomości, a także kontroli ich przestrzegania;
- nieustanne podnoszenie kwalifikacji zawodowych specjalistów rynku nieruchomości i doskonalenie systemu kształcenia;
- podnoszenie rangi zawodów, które zajmują się profesjonalną obsługą rynku nieruchomości.

Polska Federacja Rynku Nieruchomości osiąga swoje cele głównie poprzez podjęcie współpracy z zagranicznymi organizacjami, które skupiają wokół siebie światowych specjalistów rynku nieruchomości. Dodatkowo angażuje się w działalność wydawniczą, wspomaga oraz prowadzi działania z zakresu wiedzy i specjalizacji zawodowej, jest też organizatorem przedsięwzięć między stowarzyszeniami o zasięgu krajowym. Aktywnie prowadzi działania z organami państwa oraz innymi instytucjami i promuje firmy krajowe. Wśród celów znajdują się również zalecenia wobec członków federacji i wspieranie lokalnych systemów wymiany ofert.

Misją PFRN jest zapewnienie właściwego rozwoju krajowego rynku nieruchomości. Dzięki takim działaniom zmierza ona do osiągnięcia wyznaczonego celu, świadcząc usługi na najwyższym poziomie. Tworzy systemy informacyjne dostosowane do potrzeb społeczeństwa oraz integruje profesjonalistów branży nieruchomości.

Jednym z kluczowych osiągnięć PFRN jest ustanowienie zbiorowego systemu zarządzania jakością oraz opracowanie minimalnych standardów programowych w celu szkolenia pracowników.

Federacja w swojej ofercie ma również rozwinięty system nadawania licencji, który jest dobrowolny. Licencję PFRN jest w stanie otrzymać każda osoba, która ma co najmniej wykształcenie średnie. Natomiast osoby, które są w posiadaniu państwowej licencji pośrednika bądź zarządcy nieruchomości, mogą uzyskać licencję PRFN z identycznym numerem, jaki obecnie mają. Wystarczy, że wyrażą wolę uzyskania licencji PFRN oraz zaakceptują przepisy regulaminu i kodeksu etyki.

5.3. Polski Związek Firm Deweloperskich, Stowarzyszenie Nowoczesne Budynki oraz Polski Klaster Budowlany

Rynek nieruchomości mieszkaniowych dzieli się na wtórny i pierwotny, który związany jest ściśle z branżą budowlaną realizującą nowe projekty. W dbałości o poziom budownictwa oraz wsparcie przedsiębiorców poprzez stworzenie trwałych ram współpracy i budowanie innowacyjnej sieci powiązań w zakresie wiedzy i technologii funkcjonują związki, stowarzyszenia czy też klastry zrzeszające podmioty działające w obszarze usług budowlanych.

Ważnym podmiotem na rynku pierwotnym jest deweloper, którego działalność na początku lat 90. nie była uregulowana prawnie, nie były również określone żadne standardy funkcjonowania. Pojawienie się firm deweloperskich było spowodowane potrzebą budowy dużej liczby mieszkań w nowej rzeczywistości gospodarczej wynikającej ze zmiany ustrojowej i uwolnienia rynku.

Deweloperem określa się osobę, która potrafi dostrzec możliwości w wykorzystaniu przestrzeni, a jednocześnie ma wizję, w jaki sposób umiejętnie zagospodarować daną przestrzeń, aby odpowiadała ona najnowszym standardom. Realizuje on projekty budowlane, począwszy od zakupu działki przez projektowanie oraz budowę, na sprzedaży bądź wynajmie gotowej inwestycji skończywszy, zajmuje się także pozyskiwaniem środków na realizację inwestycji.

W rozumieniu art. 43¹ Kodeksu cywilnego za dewelopera uznaje się przedsiębiorcę, który realizuje przedsięwzięcie deweloperskie, tj. pewien proces, w którym na rzecz nabywcy przeniesione zostaną prawa z umowy deweloperskiej lub innych wskazanych w ustawie umów. Proces ten obejmuje w szczególności wybudowanie budynku, oddanie go do użytkowania oraz sprzedaż praw do nieruchomości nabywcom.

Rozwój rynku nieruchomości przyczynił się do powstania wielu firm deweloperskich o zróżnicowanym charakterze działalności i różnej wielkości oraz zasięgu. Na rynku obecnie funkcjonują zarówno małe firmy, które dopiero zaczynają swoją działalność, jak i te duże, które istnieją od wielu lat, a co za tym idzie są rozpoznawalne

i mają określoną markę. Dużo firm deweloperskich na rynku nie tylko zajmuje się budową mieszkań czy lokali użytkowych, lecz także są takie, które komercyjnie realizują oraz budują drogi czy autostrady (K. Kania, 2007).

Aby uzasadnić potrzebę funkcjonowania organizacji zrzeszających firmy deweloperskie, należy krótko przypomnieć zakres ich działalności. Wchodzą do niej budowanie nowych budynków zarówno mieszkalnych, jak i komercyjnych, zagospodarowanie terenu, renowacja istniejących budynków, np. w celach marketingu. Każda z tych czynności wynika z chęci osiągnięcia jak największego zysku. Deweloper jako osoba zarządzająca całym przedsięwzięciem ma zadania, którymi musi się zajmować, a do których m.in. należą (K. Kania, 2007):

- stworzenie nowoczesnej wizji przedsięwzięcia, jego odpowiednie zdefiniowanie, ocena wartości rynkowej nieruchomości oraz identyfikowanie potrzeb rynku;
- zaprojektowanie i realizacja inwestycji, jak też pozyskiwanie wymaganych pozwoleń;
- zapewnienie finansowania całego przedsięwzięcia poprzez wykonanie analizy wraz z określeniem źródeł finansowania, kontrola finansowa poszczególnych etapów realizacji;
- kontrola przebiegu inwestycji oraz sprzedaż bądź wynajem gotowych nieruchomości.

Kierując się wzrostem znaczenia branży deweloperskiej w Polsce, w 2002 r. postanowiono powołać **Polski Związek Firm Deweloperskich (PZFD)**, który jest centralną instytucją reprezentującą firmy deweloperskie. Jako największa organizacja zrzesza wiele firm deweloperskich z branży mieszkaniowej, ale także przedsiębiorstwa zajmujące się budową hoteli, centrów handlowych oraz różnego rodzaju wielkopowierzchniowych biurowców. Deweloper, będąc członkiem organizacji, jest promowany wizerunkowo, co dla wielu przyszłych inwestorów jest gwarantem pełnienia usług na najwyższym możliwym poziomie.

Polski Związek Firm Deweloperskich został utworzony z myślą o zapewnieniu deweloperom sprzyjających warunków działania, stanowiących formalne wsparcie dla ich inicjatywy w zakresie dotyczącym m.in. modyfikacji prawa. Jego celem jest nie tylko dbanie o interesy przedsiębiorców działających w branży deweloperskiej, lecz także promowanie zasad etyki i uczciwości w relacjach między firmą a klientem. Przez takie działanie związek przyczynia się bezpośrednio do poprawy funkcjonowania całej branży deweloperskiej przy jednoczesnym uwzględnieniu praw nabywców, co przed jego utworzeniem często pozostawało na marginesie. Deweloper, który chce zostać członkiem PZFD, musi spełnić szereg warunków, takich jak np. posiadanie doświadczenia w realizacji inwestycji deweloperskich. Ponadto wymagane jest uzyskanie rekomendacji od innego członka związku oraz udokumentowanie sytuacji finansowej firmy. Proces weryfikacji obejmuje analizę historii i jakości wcześniejszych projektów, a także ocenę stabilności firmy.

Polski Związek Firm Deweloperskich w czasie swojej działalności wdrożył tzw. Kodeks dobrych praktyk. Jego istotą jest to, że nie są to normy narzucane w drodze ustawowej lub w formie innych przepisów, lecz ustanawiane są przez samych przedsiębiorców bądź – jak w tym wypadku – zrzeszenia (K. Żak, 2016).

Zgodnie z art. 5 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym przez kodeks rozumie się zbiór zasad postępowania, a w szczególności norm etycznych i zawodowych przedsiębiorców, którzy zobowiązali się do ich przestrzegania w odniesieniu do jednej lub większej liczby praktyk rynkowych. Działanie to ma na celu zapewnienie pomocy zarówno deweloperom, jak i klientom.

W kodeksie stworzonym przez PZFD znajdują się informacje dotyczące obowiązków dewelopera, jak też niezbędne wymagania dotyczące konsumentów, którzy zawarli umowę z deweloperem na zakup nieruchomości. Obecnie szacuje się, że kodeks wprowadziło około 330 firm. W kodeksie znajdują się m.in. określone zobowiązania dewelopera dotyczące m.in.:

- realizacji inwestycji;
- obowiązku przekazania niezbędnych informacji odnośnie do danej inwestycji;
- obowiązku formułowania umów w sposób jasny i zrozumiały dla przyszłych inwestorów wraz z zachowaniem równości stron umowy;
- profesjonalnej obsługi i pomocy w przypadku realizacji indywidualnego projektu;
- odpowiedniego ubezpieczenia inwestycji.

Założeniem ustanowienia kodeksu nie było tylko ukazanie obowiązków dewelopera, ale również zobowiązań nabywców, do których należą m.in.: weryfikacja samego dewelopera przed podpisaniem umowy przedwstępnej, pilnowanie terminowości realizacji płatności oraz informowanie drugiej strony o istotnych kwestiach w formie pisemnej, upewnienie się czy podpisywana umowa jest jasna i zrozumiała oraz czy została podpisana przez obie strony.

Jako główny wyznacznik jakości usług deweloperskich w kraju PZFD ma na uwadze edukację i rozwój pracowników firm deweloperskich. Dlatego organizuje cykliczne spotkania oraz szkolenia w ramach tzw. grup tematycznych, w których poruszane są zagadnienia:

- związane z aspektami prawnymi działalności deweloperskiej;
- marketingowe skupiające się na nowoczesnych strategiach marketingowych;
- techniczne dotyczące rozwiązań oraz procesów budowlanych;
- finansowe, które dotyczą możliwości finansowania inwestycji oraz sposobów rozliczania poszczególnych etapów przedsięwzięcia;
- komercyjne koncentrujące się na kwestiach handlowych;
- menadżerskie pokazujące sposoby zarządzania firmami deweloperskimi.

Należy uwzględnić, iż działania Polskiego Związku Firm Deweloperskich w stosunku do deweloperów wykraczają poza samo członkostwo. Monitorowane są np. praktyki deweloperów nienależących do niego. Dodatkowo PZFD daje możliwość skorzystania z profilu znajdującego się na stronie, na którym przyszły inwestor jest w stanie sprawdzić, czy wybrany deweloper znajduje się na liście członków. Informacja ta dla wielu jest istotnym sygnałem, że dana firma spełnia wszystkie niezbędne standardy etyczne i jakościowe.

Budownictwo mieszkaniowe przechodzi obecnie istotną transformację, która polega na stopniowym, ale dość szybko postępującym wdrażaniu budownictwa zrównoważonego. W ramach aktywizacji życia publicznego poprzez umożliwienie rozwijania zainteresowań dotyczących nowoczesnych rozwiązań technicznych w budownictwie oraz pogłębiania wiedzy w zakresie wyposażania budynków w nowoczesne technologie, na podstawie przepisów ustawy z dnia 7 kwietnia 1989 r. – Prawo o stowarzyszeniach, w roku 2016 zostało powołane **Stowarzyszenie Nowoczesne Budynki (SNB)**. Jego misją jest (SNB, b.d.):

- integracja środowiska budowlanego na potrzeby inicjowania procesu stanowienia prawa wskutek realizacji prekonsultacji, zgodnie z opracowaną koncepcją mechanizmu prekonsultacji umożliwiającego skuteczniejsze wykorzystanie zachodzących zmian rozwojowych techniczno-technologicznych w dziedzinie energooszczędności oraz rozwiązań innowacyjnych, a także zapewnienie poszanowania zasad zrównoważonego rozwoju;
- organizacja wsparcia eksperckiego dla administracji rządowej w procesie ustalania, aktualizacji oraz wdrażania wymagań techniczno-budowlanych, mającego poprawić jakość i zwiększyć efektywność tego procesu;
- organizacja środowiskowej wymiany informacyjnej dotyczącej interdyscyplinarnych zagadnień okołobudowlanych, a także kreowania procedur i zaleceń w dziedzinie projektowania oraz wykonawstwa budynków.

Problematyka podejmowana przez SNB skupia się na takich zagadnieniach jak (SNB, b.d.):

- stanowienie prawa:
 - skuteczność i efektywność rządowego procesu stanowienia prawa w obszarze budownictwa, w szczególności w zakresie przepisów techniczno-budowlanych,
 - działania mające prowadzić do usprawnienia procesu legislacyjnego w zakresie poprawy jego jakości, takie jak inicjowanie zmian przepisów techniczno-budowlanych w wyniku realizacji prekonsultacji, opracowywanie oceny skutków proponowanych zmian przepisów,
 - organizacja wsparcia eksperckiego na potrzeby legislacyjnych działań rządowych i wdrażających przyjęte regulacje;
- proces budowlany:
 - efektywność i transparentność procesu budowlanego,
 - odpowiedzialność zawodowa uczestników procesu budowlanego,
 - bezpieczeństwo inwestora i użytkownika oraz poszanowanie interesów osób trzecich;
- nowe technologie:
 - adekwatność regulacji techniczno-budowlanych do zmian zachodzących w oczekiwaniach inwestorów i użytkowników budynków, do zachodzącego ciągłego procesu rozwoju techniczno-technologicznego, w tym w zakresie innowacyjności i energooszczędności,

- regularność i ciągłość procesu legislacyjnego sprzyjające rozwojowi i wdrażaniu rozwiązań innowacyjnych;
- jakość budownictwa:
 - kreowanie zachowań mających wpływ na poprawę jakości budownictwa,
 - ocena regulacji prawnych mających wpływ na jakość budownictwa oraz inicjowanie zmian prawnych mających poprawiać jakość budownictwa;
- racjonalizacja użytkowania energii:
 - jakość i skuteczność oceny energetycznej budynków,
 - odpowiedzialność zawodowa osób uprawnionych do sporządzania świadectw charakterystyki energetycznej,
 - monitoring i analiza działania systemu oceny energetycznej budynków wraz z wykorzystywaniem wyników oceny na potrzeby kreowania polityki technicznej;
- statystyka budownictwa:
 - stworzenie bazy wiarygodnych danych statystycznych stanowiącej podstawę do decyzji inwestycyjnych z uwzględnieniem trendów europejskich, opierającej się na własnej metodologii,
 - ocena potrzeb statystycznych niezbędnych do kreowania polityki technicznej.

Rozwój budownictwa mieszkaniowego w świetle zmieniających się przepisów prawnych, sytuacji gospodarczej czy też preferencji nabywców mieszkań i domów jest nieodzowny. Zrzeszanie się firm branży budowlanej oraz sektorów pokrewnych stanowi podstawę tego rozwoju opartą na wdrażaniu innowacji, cyfryzacji i internacjonalizacji budownictwa. Systematyczne wsparcie poprzez stworzenie trwałych ram współpracy, budowanie innowacyjnej sieci powiązań wykorzystującej transfer wiedzy, technologię oraz nowe rozwiązania pomiędzy instytucjami otoczenia biznesu, jednostkami naukowo-badawczymi, instytucjami naukowymi, przedsiębiorcami działającymi w obszarze usług budowlanych oraz samorządami, zaowocowało powstaniem w 2004 r. **Polskiego Klastra Budowlanego**. Zrzesza on około 400 działających podmiotów, których siedziby zlokalizowane są w całym kraju. Jego założycielem i koordynatorem jest Polskie Stowarzyszenie Doradcze i Konsultingowe (Polski Klaster Budowlany, 2023).

Polski Klaster Budowlany Spółka Akcyjna (PKB SA) powstał w celu realizacji projektu „Podlaski Przemysł 4.0”, który jest strategiczną inwestycją w województwie podlaskim. Jednym z głównych zadań spółki jest zapewnienie profesjonalnego zarządzania projektem, koordynowanie działań różnych podmiotów biorących udział w projekcie oraz skuteczne realizowanie celów projektowych. Niezwykle istotna jest też realizacja działań doradczych w zakresie biznesu oraz projektowania. Dzięki współpracy z PSDiK spółka korzysta z doświadczenia i specjalistycznej wiedzy w zakresie doradztwa biznesowego, projektowego, w tym z wiedzy na temat realizacji zintegrowanych działań, które dążą do wzmocnienia warunków do rozwoju przedsiębiorstw i organizacji zrzeszonych w ramach PKB SA (Polski Klaster Budowlany, 2023).

Od 2015 r. Polski Klaster Budowlany utrzymuje status Krajowego Klastra Kluczowego nadanego przez ministra gospodarki jako elitarnej grupie klastrów, które swoimi działaniami przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczości i konkurencyjności regionów, a tym samym całej gospodarki.

Członkostwo w klastrze niesie ze sobą określone korzyści, do których można zaliczyć (Polski Klaster Budowlany, 2023):

- nawiązywanie współpracy z innymi podmiotami gospodarczymi;
- dołączenie do grup tworzących konkurencyjne produkty i usługi;
- wsparcie w zakresie reprezentacji przed organami władzy państwowej i samorządowej;
- promocję usług i produktów członków klastra w kampaniach marketingowych, na targach, konferencjach, szkoleniach i innych eventach w kraju i na arenie międzynarodowej;
- prowadzenie wspólnych działań naukowo-badawczych wykorzystywanych do rozwoju działalności członków klastra;
- dostęp do usług doradczych, informacyjnych, szkoleniowych;
- przyznanie dodatkowych punktów przy ocenie projektów unijnych;
- wsparcie w projektach realizowanych z wykorzystaniem metodyki BIM;
- szkolenia w ramach Centrum Kompetencji BIM;
- doradztwo w ramach Centrum Obsługi Inwestora.

Reasumując, można stwierdzić, że główny zakres działalności klastra skupia się na:

- rozwoju;
- badaniach;
- wsparciu przedsiębiorstw w ich rozwoju na różnych płaszczyznach;
- pozyskiwaniu dofinansowania ze środków unijnych;
- internacjonalizacji (misje, targi, konferencje, seminaria, szkolenia);
- doradztwie w zakresie metodyki BIM w ramach Polskiego Centrum BIM;
- współpracy pomiędzy partnerami zarówno na arenie krajowej, jak i zagranicznej;
- wymianie produktów i usług;
- edukacji i organizacji szkoleń.

5.4. Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomościami

W Polsce działalność nieruchomościowa regulowana jest przede wszystkim ustawą z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Zawarte w niej przepisy określają zasady gospodarowania nieruchomościami, a także wiele wymogów dotyczących wykonywania zawodu zarządcy nieruchomości czy pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Podstawowe podmioty rynku nieruchomości, w szczególności zarządcy nieruchomości oraz pośrednicy w obrocie nieruchomościami, w celu wypracowywania określonych standardów, a tym samym podnoszenia rangi tych zawodów zrzeszają

się w Krajowej Izbie Gospodarki Nieruchomościami (KIGN), która jest organizacją samorządu gospodarczego i ma status izby gospodarczej według art. 7 ust. 1 ustawy z 30 maja 1989 r. o izbach gospodarczych.

Podstawowym zadaniem KIGN jest podejmowanie działań związanych z przedsiębiorstwami oraz osobami fizycznymi, które powiązane są z zarządzaniem nieruchomościami i pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Izba wspiera rozwój branży, sama też angażuje się w inicjatywy rozwojowe tego sektora. W większości przypadków działania te obejmują edukację, szkolenia, a także promocję dobrych praktyk podmiotów rynku nieruchomości. Pomimo deregulacji zawodów cały czas prowadzone są centralny rejestr zarządców nieruchomości oraz centralny rejestr pośredników w obrocie nieruchomościami. Celem takiego działania jest rekomendowanie opinii publicznej oraz przedstawianie potencjalnym zleceniodawcom usług najlepszych specjalistów z branży. Do zadań Krajowej Izby Gospodarki Nieruchomościami należą m.in.:

- reprezentowanie interesów branżowych pod postacią reprezentowania oraz promowania interesów przedsiębiorców ściśle powiązanych z branżą nieruchomości;
- uczestnictwo w procesach tworzenia prawa dotyczącego działalności gospodarczej;
- dostarczanie informacji związanych z aktualnie panującymi trendami, ze zmianami w otoczeniu biznesowym, korzystanie z dostępu do informacji, które mogą wpływać na działalność w środowisku nieruchomości;
- działanie jako partner w rozmowach pomiędzy władzami publicznymi, rządowymi oraz lokalnymi, a tym samym reprezentowanie interesów branżowych;
- mediacje i rozwiązywanie konfliktów między przedsiębiorcami w ramach pełnienia swoich funkcji.

Jedną z najważniejszych kwestii w działaniach KIGN jest ścisła współpraca nie tylko z ministerstwami, urzędami, instytucjami państwowymi, władzami samorządowymi oraz władzami wojewódzkimi, lecz także z izbami budownictwa znajdującymi się na terenie kraju. Izba jest regularnym uczestnikiem konsultacji publicznych projektów ustaw wraz z rozporządzeniami, które dotyczą rynku nieruchomości, efektywności energetycznej oraz budownictwa.

Jej ważnym organem jest również sąd arbitrażowy, który według kancelarii prawniczej Polz & Polz jest sądem polubownym, definiowanym najczęściej jako niepaństwowy sąd, który powoływany jest na mocy woli stron, a wydawane przez niego wyroki są równe mocą wyrokom sądu państwowego. W składzie takiego sądu uczestnikiem nie może być czynny zawodowo sędzia państwowy, co jednak nie wyklucza przeprowadzenia postępowania przez sędziego będącego w stanie spoczynku. W tym wypadku sąd powszechny zobowiązuje się jedynie do kontroli zgodności wydanego w ten sposób wyroku z prawem i zasadami współżycia społecznego (Kancelaria Polz & Polz, 2024). Sąd arbitrażowy rozstrzyga spory o charakterze krajowym i międzynarodowym, które związane są z sektorem nieruchomości. Sąd powołany został z myślą szybszego i skuteczniejszego rozwiązywania problemów, a tym samym z uwzględnieniem potrzeb i specyfiki firm zajmujących się zarządzaniem nieruchomościami.

Reasumując, Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomościami odgrywa kluczową rolę w ochronie interesów zarówno osób fizycznych, jak i prawnych, które prowadzą działalność powiązaną m.in. z zarządzaniem nieruchomościami. Dodatkowo pełni istotną funkcję rekomendacyjną, dostarczając opinii publicznej oraz potencjalnym zleceniodawcom usług rekomendację najlepszych specjalistów i doradców z branży.

Rozdział 6

Finansowanie rynku nieruchomości mieszkaniowych

Karolina Zuzanna Matuszewska, Magdalena Pazik, Elżbieta Gołąbeska

6.1. Sposoby finansowania transakcji mieszkaniowych

Rynek nieruchomości i sektor finansowy są ściśle ze sobą związane i wzajemnie na siebie wpływają. Dlatego uważa się, że rozwój systemu finansowania odgrywa kluczową rolę w rozwoju rynku nieruchomości i na odwrót.

Rozwój rynku nieruchomości mieszkaniowych zależy od wielu wzajemnie powiązanych czynników, a istotnym elementem tego procesu jest właśnie system finansowania. Silne powiązania między rynkiem nieruchomości mieszkaniowych a sektorem finansowym stanowią kluczowy czynnik determinujący rozwój tego obszaru. Rynek ten oferuje różnorodne sposoby finansowania, umożliwiające osobom prywatnym zdobycie własnego mieszkania (G. Główka, 2012).

W zależności od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju ewolucję systemów finansowania nieruchomości można interpretować jako kompleksowy proces społeczny, gospodarczy i kulturowy. Obejmuje on rozwijanie istniejących oraz kreowanie nowych metod, technik, narzędzi i strumienia polityki inwestycyjnej rynku. Te działania mają na celu zaspokojenie potrzeb beneficjentów na poziomach lokalnym, regionalnym, krajowym i globalnym. Zdefiniowanie systemu finansowania nieruchomości jako punktu wyjścia rozważań umożliwia zrozumienie, jak skuteczne są stosowane metody, techniki, narzędzia i instrumenty na rynku nieruchomości w zaspokajaniu zgłaszanych potrzeb (A. Szelągowska, A. Trzebiński, W. Orzechowski, 2018).

Systemem określa się zasady organizacji struktury, ogół przepisów i obowiązujących reguł stosowanych w jakiejś dziedzinie (Doroszewski, 1996). System finansowania nieruchomości to kompleksowy zbiór norm, przepisów prawnych oraz aspektów ekonomicznych i społecznych związanych z zakupem, budową, odbudową, rozbudową, przebudową, modernizacją i remontami istniejących nieruchomości (G. Główka i in., 2012).

Nieruchomości, niezależnie od ich rodzaju, to dobro stosunkowo drogie, w którego zakup zaangażowane są zwykle, oprócz środków własnych, fundusze zewnętrzne. Nabywcy zazwyczaj korzystają z dofinansowania oferowanego przez jednostki do tego celu powołane, takie jak banki czy inne firmy kredytujące.

Lechowicz twierdzi, że nieruchomości będące inwestycjami kapitałochłonnymi wymagają znacznego zaangażowania kapitału, gdzie udział kapitału własnego zazwyczaj jest proporcjonalnie mniejszy niż kapitału obcego (T. Lechowicz, 2010).

System finansowania nieruchomości mieszkaniowych nie powinien być jednoznacznie utożsamiany wyłącznie z systemem kredytowania, co często ma miejsce. Trudno jednak zaprzeczyć, że kredyt jest pierwszym wyborem dla osób poszukujących środków na zakup mieszkania. W takim przypadku najczęściej jest to długoterminowy **kredyt hipoteczny** udzielany przez banki, który jest najpopularniejszym rozwiązaniem dla zdecydowanej większości gospodarstw domowych.

Mieszkaniowy kredyt hipoteczny stanowi powszechną formę finansowania zakupu nieruchomości, dzięki niemu można spełnić potrzeby mieszkaniowe takie jak budowa domu jednorodzinnego lub nabycie praw do lokalu mieszkalnego. Większość gospodarstw domowych decyduje się na skorzystanie z produktów bankowych, ceniąc sobie zaufanie do instytucji banków oraz atrakcyjne oferty kredytowe. Jednak skomplikowany proces weryfikacji kredytowej sprawia, że nie każdy potrzebujący finansowania może je otrzymać. Banki oceniają wiarygodność potencjalnych klientów, koncentrując się na weryfikacji ich zdolności kredytowej.

Definicję zdolności kredytowej reguluje art. 70 Prawa bankowego, określając ją jako prawdopodobieństwo, że klient będzie w stanie spłacić kapitał wraz z odsetkami w określonym czasie. Zdolność kredytowa jest ściśle związana z kategorią ryzyka, które jest dokładnie oceniane na podstawie kluczowych czynników. Dlatego należy uwzględnić konieczność długotrwałego oczekiwania na decyzję kredytową i uruchomienie wypłaty. Proces weryfikacji wniosku kredytowego w banku jest zazwyczaj długi i wieloaspektowy, pod uwagę brane są określone determinanty ryzyka oraz stosowane zróżnicowane algorytmy analizy w zależności od banku.

Finansowanie nieruchomości przez banki w Polsce opiera się na przyznaniu kredytu z uwzględnieniem zdolności kredytowej, obliczonej na podstawie kilku kluczowych czynników określonych w Rekomendacji S. Jest to dokument, który zawiera zbiór zaleceń stworzonych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Dotyczy on wszystkich banków, które udzielają kredytów z zabezpieczeniem hipotecznym. Jedną z największych regulacji tego dokumentu jest właśnie sposób liczenia zdolności kredytowej, w której uwzględniane są:

- wysokość wkładu własnego – zgodnie z Rekomendacją S banki wymagają go na poziomie 20%, choć istnieje opcja kredytu z wkładem 10%, co jednak wiąże się z koniecznością jego dodatkowego ubezpieczenia i generuje dodatkowe koszty;
- źródła dochodu – banki preferują umowę o pracę jako najmniej ryzykowną formę zatrudnienia. Analiza obejmuje także staż pracy i pozycję przedsiębiorstwa na rynku;

- wiek kredytobiorcy – optymalny wiek pożyczkobiorcy, z punktu widzenia banku, to 35 lat. Banki uwzględniają zasady, aby ostatnia rata kredytu była spłacana w okresie, gdy pożyczkobiorca nie przekroczy 75–80 lat, zgodnie z Rekomendacją S;
- aktualne zobowiązania – duża liczba zobowiązań wpływa na możliwość przeznaczenia znacznej części dochodów na spłatę wcześniej zaciągniętych rat. Brane pod uwagę są także koszty utrzymania;
- terminowość spłaty dotychczasowych zobowiązań – historia kredytowa jest kluczowa, a terminowa spłata zobowiązań podnosi wiarygodność klienta. Brak wpisów w rejestrze bankowym jest postrzegany korzystnie;
- wysokość wnioskowanego kredytu i okres spłaty – banki nie mogą udzielić finansowania, które wymagałoby spłaty kredytu w wysokości powyżej 50% miesięcznych dochodów. Maksymalna rata może wynieść do 65% dla dochodów przekraczających średnią krajową.

Wyliczanie zdolności kredytowej ma na celu minimalizację ryzyka dla banku, jednak ze względu na sztywne kryteria osoby zdolne do spłaty zobowiązań mogą napotkać trudności w uzyskaniu kredytu. Wówczas konieczne może się okazać poszukiwanie alternatywnych źródeł finansowania zakupu nieruchomości.

Alternatywą dla kredytu hipotecznego może być **pożyczka hipoteczna**, w której pożyczkodawca, czy to bank, czy firma pozabankowa, udziela środków finansowych wnioskodawcy, które nie przekraczają zazwyczaj 60–70% wartości nieruchomości będącej w posiadaniu pożyczkobiorcy. Aby zabezpieczyć spłatę zobowiązania, na nieruchomości pożyczkobiorcy ustanawiana jest hipoteka, co trochę przypomina kredyt hipoteczny i kredyt mieszkaniowy. W przypadku opóźnień w spłacie pożyczkodawca ma prawo domagać się m.in. sprzedaży nieruchomości w celu odzyskania pożyczonych środków wraz z odsetkami.

Z pożyczki hipotecznej mogą skorzystać zarówno osoby fizyczne, firmy, jak i organizacje mające określone prawa do nieruchomości. Hipotekę można ustanowić na różnych rodzajach nieruchomości, takich jak mieszkania, nieruchomości rolne czy przemysłowe, o ile przysługują ci prawa do własności, użytkowania wieczystego lub spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu.

Kluczowe elementy wpływające na ostateczny koszt pożyczki to oprocentowanie (zmienne lub ze stopą okresowo stałą) oraz prowizja, zazwyczaj liczona jako procent od wartości udzielonego finansowania. Przy długoterminowych pożyczkach hipotecznych bank może także wymagać dodatkowego zabezpieczenia w postaci ubezpieczenia nieruchomości od pożaru i innych zdarzeń losowych oraz ubezpieczenia na życie czy na wypadek utraty pracy przez kredytobiorcę.

Wysokość finansowania zależy od wartości nieruchomości, na której ustanawiana jest hipoteka, zwykle ograniczona do 60–70% tej wartości. Jednak na ostateczną kwotę wpływają również indywidualna zdolność kredytowa, dochody kredytobiorcy, stałe wydatki, sytuacja majątkowa i sposób spłaty dotychczasowych zobowiązań. Przed udzieleniem pożyczki bank weryfikuje te kryteria, sprawdzając dokumenty potwierdzające dochody, poziom stałych wydatków, posiadane nieruchomości oraz historię

kredytową w Biurze Informacji Kredytowej (BIK). Ostateczna kwota pożyczki wynika z połączenia wartości nieruchomości i oceny zdolności kredytowej klienta, dostosowanej do oferty banku i indywidualnych potrzeb finansowych pożyczkobiorcy (I. Stachura-Adamczyk, 2023).

Banki nie tylko udzielają kredytów i pożyczek hipotecznych, lecz także oferują **kredyty inwestycyjne i budowlane** dla firm. Kredyty inwestycyjne służą wyłącznie finansowaniu określonych przedsięwzięć. Przedsiębiorcy mogą z ich pomocą nabywać nieruchomości lub wspierać inwestycje na posiadanych już gruntach, które zazwyczaj pełnią funkcję zabezpieczenia dla tego rodzaju kredytów.

Aby otrzymać **kredyt inwestycyjny**, konieczne jest przedstawienie solidnie przygotowanego biznesplanu obejmującego prognozowane przychody firmy. Taki kredyt mogą uzyskać zarówno istniejące firmy, jak i te, które dopiero się formują. Bank, oceniając wniosek, dokonuje kompleksowej analizy ekonomiczno-finansowej, która stanowi podstawę gwarancji spłaty zaciągniętego zobowiązania.

Wypłata środków finansowych może nastąpić w pełnej kwocie, w transzach lub przyjąć formę linii kredytowej. Starając się o finansowanie w banku, przedsiębiorca musi jednak udowodnić, że zakup nieruchomości rzeczywiście wpłynie na poprawę funkcjonowania firmy. Nawet przedsiębiorstwa ze stabilnymi i długoterminowymi dochodami czasem napotykały trudności w uzyskaniu tego typu finansowania. Decydujący wpływ w tym przypadku ma nieruchomość stanowiąca zabezpieczenie finansowania. Zaletami tego rodzaju finansowania są krótki czas oczekiwania na decyzję oraz konkurencyjne koszty, nawet w porównaniu z tradycyjnym finansowaniem bankowym, które sprawiają, że liczne przedsiębiorstwa decydują się na tę opcję.

Najprostszym i najbardziej klarownym scenariuszem jest przeprowadzenie transakcji gotówkowej. W takim przypadku należy jednak mieć wystarczające środki finansowe, aby natychmiast sfinalizować zakup nieruchomości, co daje przestrzeń do negocjacji i pozwala na istotne obniżenie pierwotnej ceny.

Z pewnością zakup nieruchomości za własne środki ma wiele korzyści, w tym:

- znacznie mniejszą ilość formalności w porównaniu z zaciąganiem kredytu, gdy banki wymagają dostarczenia wielu dokumentów;
- niższy koszt zakupu nieruchomości, gdyż przy kredycie dochodzi dodatkowy element w postaci odsetek;
- możliwość natychmiastowego nabycia mieszkania (w przypadku kredytu hipotecznego konieczne jest oczekiwanie przez wiele tygodni);
- większa szansa na zakup szczególnie atrakcyjnej nieruchomości, gdyż w trakcie oczekiwania na kredyt inny nabywca może ją zdobyć;
- silna karta przetargowa umożliwiająca negocjacje niższej ceny.

Mimo tych korzyści decyzja o zakupie nieruchomości za gotówkę nie zawsze jest optymalna. Warto dobrze się nad nią zastanowić, szczególnie jeśli zakup ten absorbuje niemal całe oszczędności. Stanowi to pewne ryzyko, gdyż kupujący pozbawia się tym samym finansowej poduszki bezpieczeństwa, która może się okazać przydatna

w sytuacjach kryzysowych. W takich przypadkach bardziej bezpiecznym podejściem może być skorzystanie z kredytu hipotecznego i wykorzystanie jedynie części zgromadzonych oszczędności na wkład własny (M. Kazimierski, 2023).

Inną formą finansowania zewnętrznego zakupu nieruchomości jest jej **leasing**. Jest on dostępny zarówno dla osób fizycznych, które nie prowadzą działalności gospodarczej, jak i dla firm, które nie dysponują własnymi środkami pieniężnymi. W przypadku leasingu nieruchomości dla osób fizycznych proces ten polega na zawarciu umowy leasingowej z deweloperem, w ramach której leasingobiorca (osoba prywatna) może wynajmować mieszkanie z opcją zakupu po zakończeniu umowy. Leasing konsumencki stwarza możliwość nabycia nieruchomości przez tych, którzy nie chcą lub nie mogą skorzystać z kredytu hipotecznego.

Leasing nieruchomości dla osób fizycznych stanowi zatem atrakcyjną alternatywę dla kredytu hipotecznego. Atrakcyjność ta wynika chociażby z faktu, że nie wymaga konieczności sprawdzania baz BIK (zawierających informacje na temat spłaty produktów finansowych takich jak kredyty czy pożyczki) i KRD (baza szersza niż BIK, obejmuje także inne zobowiązania, takie jak mandaty, faktury, rachunki, alimenty czy czynsz). Leasing nieruchomości jest łatwiejszym i bardziej przystępnym procesem formalnościowym, który ponadto niesie ze sobą pewne korzyści podatkowe. W zależności bowiem od formy leasingu raty leasingowe i odpisy amortyzacyjne można uwzględnić w kosztach uzyskania przychodu, co wpływa na obniżenie podstawy opodatkowania i wartości podatku dochodowego.

Wreszcie to, co najważniejsze – leasing nieruchomości w porównaniu z kredytem hipotecznym eliminuje obowiązek sprawdzania zdolności kredytowej klienta. Dodatkowo umowa leasingowa między instytucją finansową a przedsiębiorstwem nie wpływa na zdolność kredytową klienta. Istnieje również możliwość przeniesienia praw własności oraz dostępność leasingu na start dla nowych firm, które mogą napotkać trudności w uzyskaniu kredytu hipotecznego.

Leasing nieruchomości ma określone zalety, które obejmują przede wszystkim prostotę formalności, brak konieczności oceny zdolności kredytowej klienta, szybki czas oczekiwania na decyzję w porównaniu z kredytem hipotecznym, korzyści podatkowe umożliwiające zaliczenie do kosztów różnych wydatków, możliwość przeniesienia praw własności oraz dostępność dla nowych firm. Ta forma kredytowania nie jest jednak całkowicie pozbawiona wad. Należy pamiętać o narzucaniu limitów minimalnej wartości nieruchomości przez leasingodawców, co może stanowić ograniczenie dla niektórych potencjalnych nabywców.

Istotną rolę w finansowaniu transakcji nieruchomościowych odgrywają także różnego rodzaju rządowe programy mieszkaniowe, które opierają się na dofinansowaniu kredytów mieszkaniowych/budowlanych i skierowane są do określonej grupy beneficjentów.

Reasumując, można stwierdzić, że istnieje przynajmniej kilka zróżnicowanych pod względem warunków form finansowania rynku nieruchomości mieszkaniowych, takich jak kredyty hipoteczne, pożyczki hipoteczne, leasing nieruchomości oraz programy rządowe. Te metody są dostosowane do indywidualnych potrzeb i sytuacji

finansowej potencjalnych nabywców, uwzględniają zarówno tradycyjne, jak i nowatorskie podejścia. Przeszukiwanie różnych opcji finansowania pozwala zaspokoić zróżnicowane potrzeby rynku nieruchomości, biorąc pod uwagę aspekty ekonomiczne, społeczne i kulturowe.

6.2. Rodzaje kredytów mieszkaniowych

W kontekście finansowania zakupu nieruchomości kredyty są często dostosowane do indywidualnych potrzeb kredytobiorcy. Istnieją różne rodzaje kredytów mieszkaniowych, w tym: gotówkowe bądź inwestycyjne, z oprocentowaniem stałym lub zmiennym oraz te najbardziej powszechne – kredyty hipoteczne. Wybór odpowiedniego kredytu wymaga zrozumienia różnic między nimi oraz dostosowania do sytuacji finansowej kredytobiorcy. Przed zobowiązaniem zawartym w umowie kredytowej zawsze warto dokładnie zbadać warunki i skonsultować się z ekspertem finansowym.

Kredyty gotówkowe stanowią skuteczną drogę do szybkiego pozyskania gotówki, którą można dowolnie przeznaczyć, przyspieszając realizację celów i marzeń. Definicja kredytu gotówkowego wynika z przepisów ustawy Prawo bankowe, szczególnie z art. 69, który odnosi się do umowy kredytu. Zgodnie z nią bank zobowiązuje się przekazać kredytobiorcy określoną kwotę środków pieniężnych na oznaczony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z tych środków zgodnie z warunkami umowy oraz do terminowej spłaty zobowiązania wraz z odsetkami i prowizją (ustawa Prawo budowlane).

Zgodnie z ustawą o kredycie konsumenckim banki ograniczają kwoty kredytów gotówkowych do bezpiecznej kwoty, a maksymalny okres kredytowania wynosi zazwyczaj 10 lat. Udzielane środki kredytu gotówkowego są wypłacane gotówką lub przelewem na wskazany przez klienta rachunek bankowy.

Otrzymanie kredytu gotówkowego jest dostępne dla osób pełnoletnich o pełnej zdolności do czynności prawnych, mających stabilne źródło dochodu, dobrą historię kredytową i korzystną ogólną sytuację materialną. Banki dokonują oceny zdolności kredytowej klienta, a w przypadku niewystarczającej zdolności mogą udzielić niższej kwoty finansowania lub odmówić udzielenia kredytu. Istnieją jednak alternatywy, takie jak pożyczki ratalne i chwilówki w instytucjach pozabankowych, które mogą być mniej restrykcyjne w odniesieniu do sytuacji finansowej klienta.

Oprocentowanie kredytu gotówkowego decydujące o miesięcznej racie i kosztach odsetek składa się z dwóch elementów: stawki referencyjnej, obecnie opartej na WIBOR, oraz marży banku, którą każdy bank ustala samodzielnie. Klienci mogą się spotkać z ofertami oprocentowania stałego lub zmiennego (o których mowa będzie w dalszej części opracowania).

Zaletą kredytu gotówkowego jest możliwość dowolnego przeznaczenia środków. Klient nie musi precyzować celu wykorzystania pożyczonej kwoty, co daje swobodę w realizacji planów. Dodatkowo kredyt umożliwia natychmiastowe przystąpienie

do realizacji celów, które dotąd mogły być nieosiągalne. Jednak kluczowym aspektem jest konieczność rozważenia wysokości raty kredytowej i ryzyka związanego z nadmiernym obciążeniem budżetu domowego w sytuacji chwilowej utraty i płynności finansowej.

Na rynku istnieje wiele różnych ofert kredytów gotówkowych, które różnią się parametrami takimi jak: oprocentowanie (stałe bądź zmienne), prowizja banku, opłaty dodatkowe czy rodzaj rat. Dlatego przy wyborze odpowiedniej oferty niezwykle ważna jest analiza wymienionych czynników. Przed podjęciem decyzji warto również skorzystać z porównywarek internetowych lub pomocy ekspertów finansowych, aby znaleźć najkorzystniejszą ofertę spełniającą indywidualne potrzeby klienta.

Kredyty gotówkowe stanowią efektywne rozwiązanie dla osób poszukujących szybkiego finansowania na dowolny cel. Kluczowym elementem jest jednak odpowiedzialne podejście do zaciągania zobowiązań finansowych, uwzględniające analizę warunków kredytu i dostosowanie go do własnych możliwości finansowych (J. Redzik, 2023).

Należy nadmienić, że kredyt gotówkowy zazwyczaj można spłacić wcześniej, szczególnie gdy spełnia warunki kredytu konsumenckiego, co wynika bezpośrednio z przepisów, niezależnie od zgody banku czy warunków umowy kredytowej. Warto zaznaczyć, że kredyt uznaje się za konsumencki, jeżeli jest zaciągnięty przez klienta indywidualnego na cele prywatne, niezwiązane z prowadzoną działalnością gospodarczą, a jego kwota nie przewyższa ustalonej kwoty. Zgodnie z ustawą o kredycie konsumenckim każdy kredytobiorca ma prawo do wcześniejszej spłaty, niezależnie od zgody banku. Ewentualne koszty, takie jak prowizje za przedterminową spłatę, są uregulowane przepisami, choć większość banków obecnie nie pobiera takich opłat. Ponadto wcześniejsza spłata kredytu gotówkowego z jednej strony niesie za sobą pewne korzyści, takie jak np. szybsze pozbycie się zobowiązania, potencjalne oszczędności na odsetkach oraz możliwość zwrotu części opłat. Z drugiej strony należy zdawać sobie sprawę z kosztów, takich jak prowizje bankowe czy utrata wcześniej zapłaconych opłat za udzielenie kredytu.

Kredytobiorca ma różne opcje podczas wcześniejszej spłaty kredytu gotówkowego. Może zdecydować się na jego nadpłacenie, co skraca okres spłaty, redukując jednocześnie koszty odsetkowe. Alternatywą jest opcja spłaty całkowitej przed terminem, zwłaszcza gdy klient dysponuje dodatkowymi środkami finansowymi. Przed podjęciem decyzji warto jednak dokładnie sprawdzić warunki wcześniejszej spłaty w umowie kredytowej oraz tabeli opłat i prowizji banku (K. Szymański, 2023).

Innym rodzajem kredytu mieszkaniowego jest **kredyt inwestycyjny**, który jest przeznaczony dla firm i stanowi istotne narzędzie finansowe, umożliwiające przedsiębiorcom realizację planowanych inwestycji mających na celu rozwój, wzrost dochodów czy modernizację infrastruktury. Tego rodzaju finansowanie odgrywa kluczową rolę w strategii rozwoju przedsiębiorstw, umożliwiając im skuteczne konkutowanie na rynku, zdobywanie nowych klientów oraz utrzymanie stabilnej pozycji branżowej.

Różnorodność inwestycji, które można sfinansować przy użyciu kredytu inwestycyjnego, obejmuje zakup nieruchomości, budowę lub rozbudowę istniejących obiektów, zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń, środki transportu, modernizację istniejących

zasobów, inwestycje w infrastrukturę IT, badania i rozwój (R&D), a nawet inwestycje w energię odnawialną. Istnieje szeroki zakres możliwości, które umożliwiają firmom dostosowanie kredytu do ich konkretnych potrzeb i celów strategicznych.

Oprocentowanie kredytu inwestycyjnego najczęściej oscylujące między 0–5% wartości kredytu stanowi istotny element dla przedsiębiorcy przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu. Koszty związane z kredytem obejmują marżę, opłatę przygotowawczą, prowizję za wcześniejszą spłatę i odroczenie spłaty kapitału. W celu dokładnego oszacowania tych kosztów dostępne są kalkulatory online, które pomagają przedsiębiorcom dokonać świadomego wyboru dostosowanego do ich sytuacji finansowej.

Warto podkreślić, że przedsiębiorcy starający się o kredyt inwestycyjny muszą złożyć dobrze przygotowany biznesplan, który nie tylko prezentuje plany inwestycyjne, lecz także dostarcza informacji o kondycji finansowej firmy, analizie rynkowej, strategii marketingowej i innych ważnych aspektach. Banki oceniają go jako kluczowy element decydujący o przyznaniu kredytu i traktują jako podstawę do oceny potencjalnych zysków i ryzyka związanego z inwestycją.

Niezależnie od tego, czy firma jest nowa, czy ma już ustaloną pozycję, są pewne wspólne wymagania stawiane przez instytucje finansujące, do których zalicza się: przygotowanie dokumentów rejestrowych firmy, brak zaległości wobec urzędu skarbowego i ZUS-u, projekt inwestycji spełniający wymagania banku, plan finansowy oraz wymagany wkład własny.

Banki przyznające kredyty zazwyczaj wymagają od klientów posiadania odpowiedniego wkładu własnego, który może wynosić od 20 do 30% wartości inwestycji. Długość okresu spłaty decydującego o wysokości miesięcznej raty również ma znaczenie, przy czym okres ten może wynosić od 3 do 20 lat, a czasem nawet do 30 lat. Przedsiębiorcy muszą uwzględnić fakt, że dłuższy okres spłaty może skutkować niższą ratą, lecz jednocześnie wyższym całkowitym kosztem kredytu.

Warto zaznaczyć, że uzyskanie kredytu inwestycyjnego przez nowe firmy również jest możliwe, choć często wymaga dostarczenia bardziej szczegółowego biznesplanu potwierdzającego wiarygodność i opłacalność inwestycji. Istotnym aspektem jest również przeznaczenie uzyskanych środków na określone cele, takie jak zakup nieruchomości, inwestycje w technologię czy badania i rozwój.

Podsumowując, kredyt inwestycyjny dla firm stanowi skuteczne narzędzie wspierające rozwój przedsiębiorstw poprzez finansowanie różnorodnych inwestycji. Kluczowe dla sukcesu jest solidne przygotowanie dokumentów, postawienie jasno określonego celu inwestycji oraz świadome podejście do warunków finansowania. Współczesne banki oferują różnorodne produkty dostosowane do indywidualnych potrzeb przedsiębiorców, co pozwala na elastyczne i efektywne zarządzanie finansami w kontekście rozwoju firmy (M. Kosiński, 2019).

Niewątpliwie kredyty stanowią powszechne narzędzie finansowe umożliwiające szybkie pozyskanie środków na realizację różnorodnych celów, w tym zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Jednym z głównych czynników decydujących o atrakcyjności oferty kredytowej jest oprocentowanie. To właśnie stopa procentowa ma istotny wpływ nie tylko na wysokość miesięcznych rat, lecz także na całkowity koszt kredytu.

Zanim zapadnie decyzja o zobowiązaniu finansowym warto dokładnie przeanalizować warunki oferty, a w szczególności oprocentowanie, aby świadomie podejść do procesu kredytowania i maksymalnie dostosować je do własnych potrzeb i możliwości finansowych.

W ofertach polskich banków znajdują się kredyty o okresowo stałym oprocentowaniu, które charakteryzuje zagwarantowana stabilność wysokości rat przez określony czas, zwykle wynoszący 5 lat, przy czym niektóre instytucje oferują też okresy stałego oprocentowania na 7 lub nawet 10 lat. Taka konstrukcja pozwala klientom uniknąć zmian w ratach, niezależnie od sytuacji na rynku czy wysokości stóp procentowych.

Koszt kredytu składający się z ustalonego oprocentowania i marży banku może się znacząco różnić między ofertami. Faktory te obejmują wskaźnik LTV (*loan to value*) odzwierciedlający stosunek wartości kredytu do wartości nieruchomości, a także wpływ sytuacji rynkowej na oprocentowanie. Decyzje Rady Polityki Pieniężnej zapowiadające ewentualne podwyżki stóp procentowych mogą skutkować wzrostem oferowanego oprocentowania stałego.

Kredytom mieszkaniowym często towarzyszą dodatkowe usługi, takie jak korzystanie z karty kredytowej czy ofert ubezpieczeniowych, co może wpływać na lepsze warunki oprocentowania, a to sprawia, że niektóre oferty stają się bardziej atrakcyjne dla klientów. Warto również zauważyć, że niektóre banki pozwalają na zmianę sposobu oprocentowania po zaciągnięciu kredytu, jednak może to wymagać aneksu do umowy i ponownej weryfikacji zdolności kredytowej.

Po zakończeniu okresu stałego oprocentowania bank może zaproponować nową ofertę na kolejne lata, jednak warto pamiętać, że wysokość oprocentowania dostosowuje się do aktualnej sytuacji na rynku finansowym. Kredytobiorca ma także możliwość przechodzenia na oprocentowanie zmienne, oparte na stawce WIBOR.

Stała stopa procentowa przynosi korzyści w postaci pewności co do równych rat kredytowych w określonym okresie, co sprzyja stabilizacji domowego budżetu. Niemniej jednak tego typu kredyt może generować wyższe koszty w porównaniu z kredytem z oprocentowaniem zmiennym, zwłaszcza jeśli średnie stawki WIBOR w danym okresie okazują się niższe niż ustalone w chwili „zamrożenia” oprocentowania. Warto też zdawać sobie sprawę, że stała stopa procentowa może skutkować skokowym wzrostem rat po zakończeniu okresu jej obowiązywania.

Decyzja o wyborze kredytu ze stałym oprocentowaniem powinna być zależna od prognoz dotyczących ruchów stóp procentowych, a także indywidualnych preferencji i zdolności kredytobiorcy, który musi zrównoważyć korzyści związane z pewnością rat z ewentualnymi kosztami związanymi z tą formą zobowiązania finansowego (B. Sawicki, 2022).

Najpowszechniejszym rodzajem oprocentowania na polskim rynku jest jednak oprocentowanie zmienne, które opiera się na bieżących stopach procentowych. Decyzje Rady Polityki Pieniężnej wprowadzające zmiany w stawkach procentowych wpływają zarówno na kredyty gotówkowe, jak i hipoteczne, powodując odpowiednie modyfikacje w wysokości rat.

Oprocentowanie zmienne kredytu jest determinowane dwoma głównymi parametrami. Pierwszym z nich jest stawka WIBOR, przy czym popularne są wskaźniki WIBOR 3M i WIBOR 6M określające okres aktualizacji oprocentowania co 3 miesiące lub 6 miesięcy. Nowością jest stawka WIRON, która do 2027 r. ma zastąpić wygaszany WIBOR.

Z wyborem oprocentowania zmiennej natury wiąże się zwiększone ryzyko, zwłaszcza w dłuższej perspektywie czasowej. Krótkoterminowe kredyty mogą nie odczuwać tego zagrożenia, ale ogólnie oprocentowanie zmienne jest bardziej ryzykowne niż stałe. W czasie kilku miesięcy rata może znacząco wzrosnąć lub spaść, co może stanowić poważne obciążenie dla budżetu kredytobiorcy.

Wartość zmiennego oprocentowania zależy nie tylko od stawki WIBOR, lecz także od marży banku. Obliczana jest ona indywidualnie dla każdego klienta, może być też przedmiotem negocjacji. Zmienna stopa procentowa utrudnia jednak planowanie budżetu ze względu na cykliczne zmiany rat – co 3 miesiące lub 6 miesięcy w przypadku różnych wskaźników WIBOR.

Decyzję między oprocentowaniem stałym a zmiennym warto dokładnie przemyśleć. Z jednej strony oprocentowanie zmienne może przynieść początkowe oszczędności, ale wiąże się z ryzykiem wzrostu stóp procentowych, co ostatecznie prowadzi do wyższych kosztów kredytu. Z drugiej strony możliwość skorzystania z ewentualnych spadków stóp procentowych może obniżyć koszty. Trudności w planowaniu budżetu związane z niestabilnością raty są jedną z wad oprocentowania zmiennego.

Ważne jest, aby zawsze monitorować rynek finansowy i być świadomym możliwości zmiany rodzaju oprocentowania w trakcie trwania spłaty kredytu. Banki często oferują opcje zmiany warunków kredytowych, np. z oprocentowania zmiennego na stałe. Jest to decyzja indywidualna, zależna od sytuacji finansowej oraz preferencji kredytobiorcy (M. Loranty-Chrobok, 2023).

Kredyt hipoteczny pozwala wielu osobom na zrealizowanie marzenia o własnym lokum, umożliwiając sfinansowanie zakupu nieruchomości, a jednocześnie stanowi ważny instrument dla banków w zakresie inwestowania środków finansowych. Przy zaciąganiu kredytu mieszkaniowego warto dokładnie analizować warunki umowy, w tym oprocentowanie, okres kredytowania, ewentualne opłaty dodatkowe oraz konsekwencje związane ze zmianami sytuacji finansowej kredytobiorcy.

6.3. Kredyty hipoteczne

Głównym źródłem finansowania inwestycji na rynku nieruchomości mieszkaniowych jest **kredyt hipoteczny** (Z. Ślusarczyk, J. Janczewski, 2016). Stanowi on rodzaj zobowiązania finansowego udzielanego przez instytucję finansową – zazwyczaj bank – na rzecz jednostki lub podmiotu gospodarczego celem sfinansowania zakupu bądź refinansowania nieruchomości. Charakteryzuje się zastosowaniem hipoteki, która jest specyficznym prawem rzeczowym nakładającym pewne ograniczenia na nieruchomość

w celu zabezpieczenia konkretnego roszczenia. To prawo umożliwia wierzycielowi zabezpieczenie swoich interesów poprzez korzystanie z wartości obciążonej nieruchomości, niezależnie od tego, kto aktualnie jest jej właścicielem. Ponadto wierzyciel ma priorytetowy dostęp do zaspokojenia swojego roszczenia przed wierzycielami, którzy mają zobowiązania osobiste z właścicielem nieruchomości (E. Mączyńska, M. Prystupa, K. Rygiel, 2009). Aby ustanowić hipotekę, konieczne jest dokonanie odpowiedniego wpisu przez sąd wieczystoksięgowy do czwartego działu księgi wieczystej, która jest prowadzona dla danej nieruchomości. Zasada szczególności nakazuje dokładne określenie wierzyciela hipotecznego oraz przedmiotu hipoteki. Ponadto hipoteka jest formą prawa jawnego, co oznacza, że nie może powstać ani istnieć bez dokonania wpisu do księgi wieczystej. Dzięki temu każda osoba ma dostęp do rzeczywistego statusu prawnego-majątkowego nieruchomości.

Kredyt hipoteczny obejmuje określoną kwotę środków udzielonych na zakup lub refinansowanie nieruchomości, ustaloną stopę procentową, harmonogram spłat oraz innych warunków umowy, które określają prawa i obowiązki zarówno kredytobiorcy, jak i kredytodawcy. Spłata kredytu hipotecznego odbywa się zazwyczaj w regularnych ratach przez określony czas, a niewywiązanie się z umowy może skutkować utratą nieruchomości poprzez egzekucję hipoteki. Kredyt hipoteczny stanowi istotny instrument finansowy wspierający dostęp do własnego mieszkania oraz inwestycje w sektorze nieruchomości. Kredyt hipoteczny należy określić jako kredyt bankowy przeznaczony w szczególności na (G. Główna, 2009):

- zakup nieruchomości;
- budowę nieruchomości lub tworzenie naniesień budowlanych, w szczególności w przypadku nieruchomości gruntowych;
- zakup spółdzielczego prawa do lokalu lub domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej.

Aby kredyt hipoteczny był atrakcyjny i dostępny dla możliwie jak najszerszej grupy inwestorów, powinien spełniać przynajmniej trzy podstawowe warunki:

- być kredytem o dużej wartości, finansującym przynajmniej 80% kosztów związanych z zakupem nieruchomości, natomiast pozostała część powinna stanowić wkład własny kredytobiorcy;
- być kredytem długoterminowym, udzielanym na co najmniej 30–50 lat;
- być możliwie tani, o oprocentowaniu nie wyższym niż 5–7% w stosunku rocznym, co jest możliwe do spełnienia w dogodnych warunkach, czyli przy ustabilizowanym poziomie inflacji, ale również z uwagi na ograniczony poziom ryzyka, spowodowany sposobem zabezpieczania z tego typu kredytu.

Kredyty hipoteczne można podzielić ze względu na różne kryteria (G. Główna, 2009):

- rodzaj waluty;
- sposób oprocentowania;
- sposób spłaty;
- rodzaj rynku nieruchomości będących przedmiotem kredytowania.

Przy analizie zróżnicowania kredytów hipotecznych ze względu na **rodzaj waluty** można dostrzec trzy główne kategorie: kredyty w złotych, denominowane w walutach obcych oraz dewizowe. Wiodące pozycje na polskim rynku zajmowały swego czasu kredyty denominowane, które charakteryzowały się niższą ratą, ale niosły ze sobą ryzyko walutowe i po upływie dłuższego okresu okazały się niekorzystne. Oprócz kredytów w obcej walucie (zazwyczaj w euro lub franku szwajcarskim) udzielane były też kredyty w polskich złotych i te charakteryzowały się wyższą ratą, ale ostatecznie okazały się bezpieczniejsze i stabilniejsze. Warto zauważyć, że popyt na określony rodzaj kredytu silnie koreluje z poziomem oprocentowania kredytu w danej walucie. Oprocentowanie stanowi kluczowy czynnik wpływający na decyzję kredytobiorców dotyczącą wyboru konkretnego rodzaju kredytu hipotecznego. W związku z tym rynek kredytów hipotecznych jest dynamiczny, a preferencje klientów są często kształtowane przez warunki finansowe związane z daną walutą.

Kolejnym ważnym aspektem w klasyfikacji kredytów hipotecznych jest **sposób ustalania oprocentowania**, które jest najistotniejszym elementem kosztów związanych z kredytem hipotecznym i zazwyczaj wyrażane w stosunku rocznym. Może przybierać postać zmiennej lub stałej stopy procentowej. W przypadku oprocentowania zmiennego jego wartość podlega fluktuacjom zgodnym z rynkowymi zmianami stóp procentowych, malejąc lub rosnąc w zależności od sytuacji rynkowej. Natomiast stałe oprocentowanie kredytu hipotecznego pozostaje niezmiennie przez cały okres spłaty kredytu bądź tylko przez określony okres, np. rok czy dwa lata (głównie stosowane w kredytach hipotecznych na cele mieszkaniowe, chociaż w ograniczonym zakresie). Obecnie przy tego rodzaju kredytach dominuje oprocentowanie zmienne. Banki ustalają je na podstawie indeksów odzwierciedlających poziom stóp procentowych na rynku międzybankowym, dodając do tego swoją marżę. Wybór konkretnego indeksu zależy od waluty, w jakiej udzielany jest kredyt, co wpływa również na wysokość marży banku na rynku kredytów hipotecznych. W przypadku kredytów w złotych oprocentowanie jest ustalane na podstawie stawki (indeksu) WIBOR, czyli ceny pieniądza na polskim rynku międzybankowym. Natomiast kredyty indeksowane kursami walut obcych, takimi jak dolar amerykański i frank szwajcarski, opierają się na stawkach LIBOR, a kredyty w euro na stawkach EURIBOR. Banki, jak już wspomniano, dodają do tych indeksów swoją marżę, która jest również zróżnicowana.

Oprocentowanie to tylko jedna strona kosztów związanych z kredytem hipotecznym. Banki nakładają też różnorodne prowizje, z których kluczowe to:

- prowizja od uruchomienia kredytu (prowizja przygotowawcza): stawka zazwyczaj wynosi do 1% do 2% wartości udzielonego kredytu;
- prowizja za przedterminową spłatę kredytu: opłata często od 1% do 2% od przekraczającej kwoty spłaty;
- prowizja za przewalutowanie kredytu: wartość oscylująca między 0,25% a 1,5% kwoty przewalutowanej;
- prowizja od wydania promesy kredytowej: około 0,5%, zazwyczaj uwzględniana przy obliczaniu prowizji od uruchomienia kredytu.

Zauważalne jest, że wraz z obniżaniem się oprocentowania kredytów hipotecznych i malejącą marżą banki zaczynają wprowadzać więcej opłat z tytułu ich uruchomienia. Obserwacje rynku kredytów hipotecznych w krajach o stabilnym systemie gospodarczym wskazują, że prowizje te stają się istotnym źródłem dochodów banków. Ze względu na wysokość kredytów hipotecznych w porównaniu z innymi formami kredytowania te opłaty stanowią znaczące uzupełnienie takich dochodów. Warto również podkreślić, że tego rodzaju dochody nie są obciążone ryzykiem. Zauważalne jest, że wraz z obniżaniem się oprocentowania kredytów i malejącą marżą banki zaczynają wprowadzać więcej opłat z tytułu uruchomienia kredytów.

Poza oprocentowaniem i prowizjami bankowymi całkowity koszt kredytu hipotecznego, podobnie jak każdego kredytu mieszkaniowego, zależy też od wielkości i struktury związanych z nim opłat. Opłaty można podzielić na dwie kategorie: te, które są pobierane przez bank udzielający kredytu, oraz te związane z uzyskaniem kredytu, które jednak nie przyczyniają się do dochodu banku. Kluczowe opłaty bankowe związane z kredytem hipotecznym są ponoszone za rozpatrzenie wniosku kredytowego, administrowanie rachunkiem kredytowym (podobną do opłaty za stałe zlecenie) oraz zmianę harmonogramu spłat kredytu na wniosek kredytobiorcy. Natomiast do innych opłat związanych z uzyskaniem kredytu hipotecznego na cele mieszkaniowe, które nie stanowią dochodu banku, zalicza się (G. Główna, 2009):

- opłatę za wycenę nieruchomości;
- opłatę za pomostowe (przejściowe) ubezpieczenie kredytu w formie jego ubezpieczenia w towarzystwie ubezpieczeniowym do czasu prawomocnego zabezpieczenia hipotecznego;
- opłatę za wpis hipoteki do księgi wieczystej, często powiększoną o koszty aktu notarialnego, jeśli jest ona ustanowiona w tej formie;
- opłatę za ubezpieczenie kredytowanej nieruchomości od zdarzeń losowych.

Kolejnym istotnym kryterium klasyfikacji kredytów hipotecznych jest **metoda spłaty**. Wyróżnia się tu kredyty z systemem rat malejących oraz kredyty oparte na równych ratach, znanych również jako raty annuitetowe. Kredyty z ratami malejącymi zazwyczaj przyciągają kredytobiorców o wyższych dochodach, ponieważ na początku okresu miesięczne spłaty obciążenia są wyższe, a w miarę upływu czasu się zmniejszają, gdy kapitał spada, a kwota naliczonych odsetek maleje. Natomiast kredyty z ratami annuitetowymi nakładają na kredytobiorcę stałe, równomierne obciążenia miesięczne przez cały okres kredytowania.

Ostatnim istotnym kryterium jest **rodzaj rynku nieruchomości**, który stanowi obiekt finansowania. Ten czynnik ma również wpływ na przeznaczenie kredytu. Zgodnie z tym kryterium wyróżnia się (G. Główna, 2009):

- kredyt budowlano-hipoteczny, służący do finansowania projektów głównie na pierwotnym rynku nieruchomości;
- kredyt hipoteczny, przeznaczony głównie na finansowanie nieruchomości na rynku wtórnym;

- pożyczka hipoteczna, która zgodnie z jej charakterem może być wykorzystywana na różnorodne cele (a nieruchomości jest tylko jej zabezpieczeniem).

Warunki i reguły przyznawania kredytów wywierają kluczowy wpływ na rozwój rynku kredytów hipotecznych. Proces ich przyznawania jest ściśle związany z poziomem podjętego przez banki ryzyka kredytowego, które jest określane jako potencjalne zagrożenie związane z możliwością niewykonania przez kredytobiorcę zobowiązań zawartych w umowie kredytowej, co może prowadzić do finansowych strat dla kredytodawcy (M.S. Wiatr, 2008). W celu minimalizacji ryzyka kredytowego instytucje finansowe analizują rzetelność oraz sytuację finansową potencjalnego kredytobiorcy, a także wartość hipoteki jako zabezpieczenia dla udzielanego kredytu. Dlatego też przyszły kredytobiorca przed przystąpieniem do procesu ubiegania się o kredyt musi zgromadzić i dostarczyć do banku niezbędne dokumenty potwierdzające jego zdolność kredytową i wiarygodność, a także informacje dotyczące nieruchomości, która ma pełnić funkcję zabezpieczenia (G. Główska, 2010). Dokumenty mają m.in. potwierdzić dochody kredytobiorcy, zawierać dane o ewentualnych wcześniejszych zobowiązaniach finansowych czy też odnosić się do planowanej inwestycji.

Rodzaj wymaganej dokumentacji zależy od rodzaju nieruchomości, która ma stanowić zabezpieczenie hipoteczne. Przy zakupie działki konieczne jest przedstawienie wypisu i wyrysu z rejestru gruntów, wyciągu z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego lub decyzji o warunkach zabudowy, odpisu z księgi wieczystej, a także umowy kupna-sprzedaży nieruchomości w formie aktu notarialnego. Z kolei jeśli planowana jest budowa domu, dołączyć trzeba projekt domu, kosztorys prac budowlanych oraz harmonogram realizacji inwestycji. W przypadku znacznej kwoty kredytu bank może również zapytać o wycenę nieruchomości w formie operatu szacunkowego. W sytuacji, gdy nieruchomości jest częścią większej inwestycji, np. mieszkania budowanego przez dewelopera, konieczne jest dostarczenie dokumentacji nie tylko dotyczącej samego mieszkania, lecz także związanej z całą inwestycją.

Kluczowym aspektem zarządzania ryzykiem kredytowym przy kredycie hipotecznym jest przeprowadzanie analizy i oceny zdolności kredytowej. Proces ten jest kompleksowy i stanowi istotny element procedury udzielania kredytu przez bank. Pojęcie zdolności kredytowej odnosi się do możliwości terminowej spłaty rat kapitałowych i odsetkowych, zgodnie z wcześniej ustalonym harmonogramem spłat w banku.

Procedura uzyskania kredytu hipotecznego jest zazwyczaj kompleksowym procesem, który obejmuje kilka etapów, takich jak:

- analiza zdolności kredytowej – krok ten wymaga dostarczenia dokumentów potwierdzających dochody, informacje o innych zobowiązaniach finansowych oraz ocenę zdolności do spłacenia kredytu. Bank przeprowadza analizę zdolności kredytowej, uwzględniając różne czynniki, takie jak dochody, historię kredytową i zobowiązania;

- wybór nieruchomości – przyszły kredytobiorca wybiera nieruchomość, którą chciałby kupić przy udziale kredytu hipotecznego. W przypadku zakupu działki lub budowy domu bank może wymagać dodatkowej dokumentacji, takiej jak projekt domu czy plany zagospodarowania przestrzennego;
- składanie wniosku – po ocenie zdolności kredytowej i wyborze nieruchomości kredytobiorca składa formalny wniosek o kredyt hipoteczny. Wniosek ten zawiera informacje dotyczące finansów, nieruchomości oraz samych warunków kredytu;
- akceptacja wniosku – bank dokonuje oceny złożonego wniosku i decyduje, czy przyznać kredyt. W tym procesie uwzględniane są różne czynniki, w tym historia kredytowa, zdolność kredytowa i zabezpieczenie hipoteczne;
- wycena nieruchomości – bank może zlecić wycenę nieruchomości, aby określić jej wartość rynkową. Wartość ta może wpływać na decyzję dotyczącą przyznania kredytu oraz warunki związane z nim;
- podpisanie umowy kredytowej – jeśli wniosek zostanie zaakceptowany, kredytobiorca i bank podpisują umowę kredytową, w której określone są wszystkie warunki, takie jak oprocentowanie, harmonogram spłat, prowizje i inne istotne kwestie;
- zabezpieczenie hipoteczne – nieruchomość stanowi zabezpieczenie kredytu (hipotekę). Kredytobiorca zobowiązuje się przekazać hipotekę na rzecz banku, co daje bankowi prawo do egzekucji w przypadku niewypłacalności kredytobiorcy;
- wypłata środków – po podpisaniu umowy bank wypłaca środki na zakup nieruchomości lub inne związane z kredytem cele. Proces ten może obejmować również sprawdzenie dokumentów notarialnych i rejestracyjnych;
- spłata kredytu – kredytobiorca rozpoczyna regularne spłaty zgodnie z ustalonym harmonogramem. Bank monitoruje spłaty, a nieruchomość pozostaje zabezpieczeniem kredytu do momentu całkowitej spłaty.

6.4. Kredyty deweloperskie

Kredyt deweloperski to rodzaj kredytu udzielanego deweloperom lub przedsiębiorstwom budowlanym w celu finansowania różnych etapów projektu deweloperskiego. Jest to forma wsparcia finansowego, która umożliwia realizację inwestycji w budowę nowych obiektów mieszkalnych, komercyjnych lub mieszanego przeznaczenia. Deweloperzy często potrzebują znacznych środków finansowych na zakup ziemi, uzyskanie niezbędnych pozwoleń budowlanych, realizację prac budowlanych, promocję projektu oraz finalizację procesu sprzedaży lub wynajmu nieruchomości. Kredyt deweloperski dostarcza środków potrzebnych do pokrycia różnych kosztów. Deweloperzy mają możliwość skorzystania z niego na określony projekt inwestycyjny. Zanim jednak bank udzieli finansowania, ocenia projekt pod kątem potencjalnego ryzyka i rentowności. Co istotne, większość instytucji finansowych udziela wsparcia

finansowego, aby pokryć jedynie część kosztów związanych z realizacją inwestycji. Dodatkowo środki z tytułu kredytu rzadko są przekazywane w jednorazowej transzy – banki preferują uruchamianie ich etapami, zgodnie z postępowaniem prac budowlanych.

Warunki kredytu deweloperskiego są zbliżone w różnych bankach, zasadniczo różnią się jedynie szczegółami, gdyż ogólne parametry tego rodzaju finansowania są dość jednolite we wszystkich instytucjach. Kredyt deweloperski udzielany jest zwykle:

- na precyzyjnie określony cel, taki jak budowa, rozbudowa lub finalizacja nieruchomości mieszkalnych bądź komercyjnych, przeznaczonych do sprzedaży albo wynajmu;
- na okres kredytowania trwający od 3 do 5 lat;
- w wysokości do maksymalnie 75–80% wartości całkowitej inwestycji.

Wyróżnia się kilka rodzajów kredytów deweloperskich dostosowanych do różnorodnych potrzeb i projektów deweloperskich (tab. 6.1).

TABELA 6.1. Klasyfikacja kredytów deweloperskich w zależności od celu i zastosowania

Rodzaj kredytu	Cel kredytu	Zastosowanie
Kredyt budowlany	Finansowanie kosztów budowy nowego obiektu	Początkowa faza projektu budowlanego
Kredyt inwestycyjny	Wsparcie inwestycji związanej z rozbudową lub modernizacją istniejących nieruchomości	Zwiększenie wartości istniejących już projektów
Kredyt na zakup działki	Finansowanie zakupu działki pod planowane projekty deweloperskie	Nabycie terenu, na którym planowana jest budowa
Kredyt mostowy	Krótkoterminowe finansowanie, zwykle na okres do dwóch lat, służące pokryciu kosztów przed uzyskaniem długoterminowego finansowania	Zabezpieczenie środków na rozpoczęcie projektu, gdy długoterminowe finansowanie jeszcze nie jest dostępne
Kredyt na rozwój nieruchomości komercyjnych	Finansowanie projektów dotyczących nieruchomości komercyjnych, takich jak biura, centra handlowe, hotele	Rozwój różnych obiektów handlowych
Kredyt na mieszkania na wynajem	Finansowanie budowy mieszkań przeznaczonych do wynajmu	Budowa mieszkań na wynajem, generująca dochody z najmu
Kredyt na kondygnację biurowca	Finansowanie budowy konkretnego piętra w biurowcu lub budynku wielokondygnacyjnym	Realizacja konkretnego segmentu większej inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

Rodzaje kredytów deweloperskich mogą się różnić w zależności od instytucji finansowej oraz specyfiki projektu. Ważne jest, aby deweloperzy starali się dopasować rodzaj kredytu do swoich konkretnych potrzeb i charakterystyki projektu.

Inwestor pragnący pozyskać kredyt deweloperski musi być świadomy, że jest to proces, który nie należy do najprostszych. Oprócz spełnienia wielu warunków, takich jak prowadzenie działalności deweloperskiej, posiadanie wystarczająco długiego stażu firmy czy wkładu własnego, konieczne jest złożenie w banku odpowiednich dokumentów. Cała procedura wnioskowania o dodatkowe finansowanie może być czasochłonna. Należy przygotować:

- dokumenty rejestrowe firm deweloperskich, takie jak wypis z KRS;
- dokumenty finansowe przedsiębiorstwa, w tym bilans, rachunek zysków i strat;
- biznesplan inwestycji obejmujący harmonogram prac i ocenę rentowności projektu;
- dokumenty potwierdzające stan prawny nieruchomości gruntowej;
- projekt budowlany z wymaganymi pozwoleniami na budowę.

Gdy deweloper ma niezbędne dokumenty i spełnia określone warunki, aby uzyskać kredyt deweloperski, wystarczy złożyć wniosek w banku. Procedura ta przypomina standardowy proces wnioskowania o kredyt hipoteczny. Następnie inwestor oczekuje na decyzję banku, co zazwyczaj zajmuje kilka tygodni. Kredytodawca musi dokładnie przeanalizować wszystkie dokumenty, ocenić ryzyko inwestycji oraz zdolność kredytową inwestora.

Zabezpieczenie kredytu deweloperskiego to istotny element, który zarówno dla banku udzielającego finansowania, jak i dla dewelopera ma kluczowe znaczenie. Do powszechnie stosowanych form zabezpieczenia tego typu kredytu należą:

- hipoteka, która jest najczęściej wybieraną formą zabezpieczenia – deweloper zastawia nieruchomość, na której planuje realizować inwestycję. W przypadku niemożności spłaty kredytu bank ma prawo przejąć nieruchomość;
- poręczenie – deweloper lub inne osoby fizyczne lub prawne mogą udzielić poręczenia jako dodatkowej gwarancji spłaty kredytu. W przypadku niewypłacalności dewelopera poręczyciele ponoszą odpowiedzialność za spłatę zadłużenia;
- zastaw na ruchomościach polegający na tym, że bank może żądać zastawu na konkretnych ruchomościach, takich jak maszyny, sprzęt budowlany czy inne aktywa przedsiębiorstwa;
- ubezpieczenie, do którego bank może zobowiązać dewelopera, a które zabezpiecza bank w przypadku różnych zdarzeń losowych, takich jak pożar, zalanie czy inne szkody na budowie;
- zabezpieczenia finansowe, których bank może wymagać od dewelopera. Takim zabezpieczeniem mogą być gwarancje bankowe czy depozyty użyte do spłaty kredytu w przypadku potrzeby;
- monitoring postępu prac polegający na tym, że bank ma prawo monitorować postęp prac na budowie, a środki mogą być uwalniane etapami w miarę osiągnięcia określonych etapów.

Kredyty deweloperskie to niezwykle ważny element kredytowania rynku mieszkaniowego przy uwzględnieniu faktu, że firmy deweloperskie stanowią obecnie główne źródło podaży mieszkań na rozwijającym się rynku nieruchomości. Aby zapewnić

ciągłość inwestycji i wiarygodność dewelopera, zasady udzielania takich kredytów muszą być precyzyjne, spójne i dostosowane do potrzeb oraz możliwości kredytobiorców. W procesie udzielania kredytów deweloperskich najistotniejsza jest kondycja firmy poparta rzetelną analizą finansową i dobrze wykonanym biznesplanem.

Rozdział 7

Rynek nieruchomości mieszkaniowych jako rynek inwestycyjny

Maciej Bagan, Agnieszka Witkowska, Elżbieta Gołąbeska

7.1. Nieruchomość mieszkaniowa jako przedmiot inwestowania

Nieruchomości stanowią atrakcyjny obiekt inwestowania z uwagi na swoją wartość, a także cechy, które je charakteryzują, takie jak: stałość w miejscu, trwałość w czasie, niepodzielność czy wreszcie w miarę możliwości uregulowany stan prawny. Z tych i innych powodów cieszą się one dużym zainteresowaniem zarówno inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych, którzy chcą powiększyć swój portfel inwestycyjny, korzystnie i bezpiecznie lokując kapitał, nie zapominając oczywiście o ryzyku, które towarzyszy każdej inwestycji. Opłacalność inwestycji zależy od wielu czynników, takich jak chociażby rodzaj nieruchomości. Rozwój rynku mieszkaniowego po roku 1989 był coraz bardziej dynamiczny, a ceny mieszkań i domów stale rosły, co skłaniało inwestorów do inwestowania właśnie w ten segment rynku. Na początku warto skupić się na samej kwestii inwestowania, zaczynając od klasyfikacji inwestycji.

Na rynku nieruchomości występuje wiele rodzajów inwestycji. Jednym z podziałów jest inwestowanie bezpośrednie, semibezpośrednie i pośrednie.

Inwestycje bezpośrednie, nazywane rzeczowymi, to uzyskanie tytułu prawnego lub prawa do rozbudowy konkretnej nieruchomości. Wyróżnić tu możemy np. zakup lub najem nieruchomości, dzierżawę gruntu albo budynku. Inwestycje bezpośrednie mają określone cechy uniwersalne pasujące do różnego rodzaju inwestycji. Nabywanie nieruchomości należy do inwestycji lokacyjnych. Zaletami takiego modelu inwestowania są możliwość wysokiej dźwigni finansowej oraz łatwość w zarządzaniu strategicznym w przypadku jednorodnego portfela. Wadą zaś jest niska płynność spowodowana płytkością rynku. Do innych wad zalicza się: ograniczoną podzielność inwestycji, wysoką kapitałochłonność, wysokie ryzyko inwestycji, kumulację ryzyka, wysokie koszty jednostkowe lub utrudnioną analizę opłacalności przedsięwzięcia (M. Jurek-Maciak, 2007).

Inwestycja semibezpośrednia to nabywanie nieruchomości z wykorzystaniem spółki celowej (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjne, komandytowo-akcyjne). Ryzyko inwestycji jest znacznie mniejsze niż w przypadku inwestowania bezpośredniego, łatwiej pozyskać środki finansowe, przeprowadzić analizę przedsięwzięcia i sprzedać poszczególne inwestycje. Kupujący mogą kupić nieruchomości jako składnik majątku lub udziały spółki cywilnej. Komplikacją w danym systemie inwestowania jest zagwarantowanie dobrego systemu zarządzania operacyjnego i kontroli właścicielskiej (M. Jurek-Maciak, 2007).

Inwestycje pośrednie, nazywane finansowymi, polegają na zakupie papierów wartościowych, które emitowane są przez spółki deweloperskie oraz certyfikaty inwestycyjne i jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych działających na rynku nieruchomości, a także zakup papierów wartościowych wyemitowanych na bazie wiarytelności zabezpieczonych hipoteką (E. Kucharska-Stasiak, 2006a). W inwestycjach pośrednich jest minimalizowany brak płynności finansowej, który występuje przy inwestycjach bezpośrednich. Zaletami tego systemu są podzielność inwestycji, dostępność dla inwestora indywidualnego ze względu na niską kapitałochłonność, możliwość łatwej dywersyfikacji portfela. Wadami tego modelu inwestowania są wysokie koszty zarządzania inwestycjami, ograniczony dostęp do informacji oraz niski wpływ na zarządzającego funduszem.

Według art. 46 KC nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności. W definicji ekonomicznej nieruchomość określa się jako obiekt użytkowy, przedmiot inwestowania, który przynosi dochód, obiekt kredytowania czy zarządzania, a czasami przedmiot badań i analiz. Nieruchomość może też stanowić zasób o charakterze gospodarczym, być wykorzystywana do prowadzenia działalności produkcyjnej czy usługowej.

Atrakcyjność inwestowania w nieruchomości można postrzegać przez pełnione funkcje. Nieruchomość można traktować m.in. jako (M. Prystupa, K. Rygiel, 2003):

- przedmiot obrotu towarowego;
- wkład niepieniężny (aport) do spółki kapitałowej;
- zabezpieczenie kredytu;
- przedmiot zabezpieczenia papierów wartościowych;
- przedmiot opodatkowania;
- lokatę kapitału;
- obiekt inwestycyjny.

Nieruchomość pełni **funkcję towaru** w gospodarce rynkowej nieruchomości. Jest to inwestycja szczególna, ponieważ jest droga w porównaniu z cenami towarów powszechnego użytku oraz większości towarów luksusowych. Jednakże jest to towar trwały, charakteryzujący się niską elastycznością cenową zarówno popytu, jak i podaży. Nieruchomość nie ma substytutu, więc zmiany cen rynkowych nie spowodują proporcjonalnych zmian popytu na nieruchomości. Jeżeli cena mienia wzrośnie o kilka

procent, nie zablokuje to popytu na nieruchomości, a jedyną konsekwencją będzie przeciągnięcie zakupu w czasie. Niska elastyczność cenowa podaży charakteryzuje się tym, że wzrost cen nieruchomości nie spowoduje szybkiego i proporcjonalnego wzrostu na obszarze podaży. Aby zaobserwować wzrost podaży, należy realizować przedsięwzięcia inwestycyjne, które w przypadku inwestycji budowlanych trwają dłużej (E. Gołąbeska, 2018).

Nieruchomość może być także **wkładem niepieniężnym do spółki kapitałowej**, inaczej aportem wniesionym przez wspólnika jako udział rzeczowy. Tę formę najczęściej wykorzystuje się w spółkach akcyjnych lub w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością.

Często nieruchomości służą do **zabezpieczenia kredytu** lub pożyczek dla banków i innych instytucji finansowych. Najczęstszym przypadkiem jest hipoteka ustanawiana na nieruchomości. Hipoteką można obciążyć np. nieruchomość, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego, spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego lub założyć hipotekę na hipotecę.

Nieruchomość może pełnić **funkcję gwarancyjną** dla inwestorów nabywających papiery wartościowe. Dzięki temu wspomaga funkcjonowanie różnych sektorów rynku finansowego.

Nieruchomości są także **przedmiotem opodatkowania**. Właściciel zobowiązany jest do płacenia podatków za posiadane grunty, budynki lub ich części oraz budynki lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Opodatkowaniu od nieruchomości nie podlegają użytki rolne lub lasy, z wyjątkiem tych wykorzystywanych do prowadzenia działalności gospodarczej (Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U.2023.70 wersja od 10 stycznia 2023 r. do 31 grudnia 2023 r.). Oprócz podatku od nieruchomości opodatkowany jest także obrót nieruchomością. Urząd Skarbowy pobiera podatek od:

- czynności cywilnoprawnych;
- towarów i usług;
- dochodowy;
- spadków i darowizn;
- pożytków cywilnych – dochody z tytułu otrzymanych czynszów najmu lub dzierżawy.

Nieruchomości według części inwestorów stanowią dobrą lokatę kapitału. Inwestorzy, którzy w ten sposób lokują swój kapitał, nastawiają się na pewny zysk, ale odsunięty w czasie i o umiarkowanej stopie zwrotu. Aby osiągnąć wzrost wartości nieruchomości, należy ją ulepszać poprzez dobudowy, przebudowy, modernizacje czy remont. Długofalowe inwestowanie w nieruchomości jest najlepszym sposobem na zabezpieczenie kapitału przed inflacją. Jest to opłacalne wtedy, gdy w perspektywie średniookresowej wartość nieruchomości będzie rosła w tempie inflacji, a w przypadku długookresowym w tempie szybszym niż inflacja. Inwestor przed kupnem

nieruchomości powinien zbadać jej przeznaczenie w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego i dowiedzieć się o możliwości zmiany planu w miejscu danej nieruchomości. Zmiana planu może wpłynąć na zwiększenie wartości nieruchomości.

Jedną z funkcji nieruchomości jest traktowanie ich jako obiektu inwestycyjnego, co także wiąże się z wcześniej wymienionymi funkcjami. W nieruchomości można inwestować jak w obiekty, które kupowane są niezależnie od stanu ich zagospodarowania, w tereny przyszłej inwestycji budowlanej.

W obu przypadkach istotny jest rodzaj obecnej i przyszłej zabudowy. W dzielnicach renomowanych budowie powinny być odpowiednie pod względem standardu i architektury. Jeżeli zagospodarowanie działki nie będzie pasowało do otoczenia, może to zaniżyć wartość nieruchomości. Wówczas może się okazać, że wartość rynkowa nieruchomości zabudowanej jest niższa niż wartość gruntu niezabudowanego. W przypadku budowy obiektów o zawyżonym standardzie w dzielnicach o słabszym standardzie podczas sprzedaży inwestor nie uzyska kwoty pokrywającej zainwestowane nakłady (E. Gołąbeska, 2018).

Finansowanie inwestycji nieruchomościowych może pochodzić z dwóch źródeł – własnego lub obcego. Pod tym pierwszym pojęciem rozumiemy wkład własny. Jest to podstawowe źródło finansowania, jednak najczęściej nie jest wystarczające. Wtedy inwestor korzysta z finansowania obcego, do którego należą (omówione wcześniej):

- kredyty bankowe;
- pożyczki gotówkowe;
- leasing nieruchomości.

Najpopularniejszymi źródłami finansowania inwestycji w nieruchomości są kredyty bankowe. Dzięki ich dużej różnorodności każdy może dopasować ofertę do swoich potrzeb i możliwości. Jednym z nich jest kredyt inwestycyjny, np. na restrukturyzację, zakup lub budowę obiektów przemysłowych, rolnych, na wyposażenie. Najczęściej jest to kredyt inwestycyjny średniookresowy, udzielany w formie linii kredytowej lub na jedną określoną transakcję (E. Gołąbeska, 2018).

Inwestycje nieruchomościowe są jednak najczęściej finansowane kredytem hipotecznym. Korzystają z niego zarówno osoby indywidualne, jak i przedsiębiorstwa. Kredyt ten charakteryzuje się długim okresem spłaty, niskim oprocentowaniem oraz wysokim poziomem pojedynczego kredytu (B. Hermann, 2010).

Kolejnym źródłem finansowania inwestycji w nieruchomości mogą być pożyczki gotówkowe. Jest to umowa, na podstawie której inwestor otrzymuje określoną sumę pieniędzy w określonym czasie od pożyczkodawcy i zobowiązuje się mu oddać w umówionym terminie wraz z odsetkami z tytułu ich udostępnienia. Takiej pożyczki mogą udzielić zarówno banki, jak i inne instytucje finansowe (E. Gołąbeska, 2018).

Popularnym źródłem finansowania tego rodzaju inwestycji jest leasing polegający na wynajmie nieruchomości z możliwością wykupu. Do jego zalet możemy zaliczyć brak wymogu bardzo dobrej kondycji inwestora, jak przy staraniu się o pożyczkę,

oraz sprzyjający system podatkowy. W leasingu operacyjnym podatki zalicza się bowiem do kosztów wszystkich wydatków, a w przypadku leasingu finansowego można odliczyć odpisy amortyzacyjne i część odsetek rat (wFirma.pl, 2022).

7.2. Motywacje i zachowania behawioralne inwestorów na rynku mieszkaniowym

Aby przedstawić definicję zachowań behawioralnych inwestorów, najpierw należałoby wyjaśnić, na czym polega ekonomia behawioralna. Usiłuje ona stworzyć ekonomiczne modele ludzkiego myślenia i zachowania, które czerpiąc silnie z osiągnięć psychologii, byłyby bardziej realistyczne i opisywałyby ułomności, ograniczenia i niedostatki ludzkiej racjonalności poprzez deskryptywnie adekwatną (ukazującą prawdziwe, realne przyczyny zjawisk) teorię podejmowania decyzji (J. Brzezicka, R. Wiśniewski, 2012).

Na podstawie powyższej definicji można wywnioskować, że inwestorzy poprzez zachowania behawioralne dążą do kierowania się uproszczeniami i tendencjami psychologicznymi w podejmowaniu decyzji związanych z zakupem nieruchomości i jej późniejszej sprzedaży, tak aby szybko osiągnąć zysk. Działania każdego inwestora przy podejmowaniu ważnych decyzji prowadzą do określonych rezultatów.

Należy mieć na uwadze, że decyzje, które podejmuje się przy wyborze inwestycji, są niepewne i obarczone ryzykiem stosowania zbyt uproszczonych metod rozumowania prowadzących do błędów poznawczych. Tversky i Kahneman w swoich pracach wskazali, że ludzie podejmujący decyzje w niepewnych warunkach korzystają z określonych heurystyk, które pomagają uprościć procesy szacowania prawdopodobieństwa zajścia określonego zdarzenia. Wśród głównych heurystyk wymienia się (I. Kahneman, D. Tversky, 1982):

- heurystykę dostępności, która polega na przypisaniu większego prawdopodobieństwa zdarzeniom nacechowanym emocjonalnie. Zwykle schemat, do którego odnosi się dana informacja, jest niereprezentatywny, ale łatwiejszy dostęp do konkretnych zachowań lub zdarzeń w pamięci prowadzi do poczucia zwiększonej powtarzalności danych zachowań bądź zdarzeń (E. Gołąbeska, 2018);
- heurystykę reprezentatywności polegającą na klasyfikowaniu częściowego podobieństwa do typowego przypadku, który jest charakterystyczny, reprezentatywny i znany. Inwestorzy, którzy wykorzystują tę heurystykę, formułują wnioski po małej próbie lub pojedynczych zdarzeniach (K. Czechowska, 2014);
- heurystykę zakotwiczenia i dostosowania czynności polegania na pewnych informacjach i dostosowywaniu ich w celu uzyskania odpowiedzi lub wydania wyroku. W wielu sytuacjach ludzie dokonują szacunków na podstawie wartości początkowych, a następnie formułują problem decyzyjny, co skutkuje zakotwiczeniem (K. Czechowska, 2014).

Skutki oddziaływania opisanych heurystyk i emocji na działania ludzkie mają zróżnicowany wpływ na procesy poznawcze, często prowadząc do błędów, z których inwestorzy nie zdają sobie sprawy. Aspekty behawioralne rynków stają się coraz bardziej popularnym obszarem badań i refleksji. W obszarze ekonomii behawioralnej wprowadza się istotny czynnik psychologiczny, który ściśle koreluje z ludzką naturą. Błędy poznawcze wynikające z używania heurystyk można sklasyfikować na podstawie przyczyn, z których powstają. Błędy te związane są z (K. Czechowska, 2014):

- naturą ludzką, co przejawia się zbyt dużą pewnością siebie, efektem posiadania, skrzywieniem zawodowym, poleganiem na intuicji;
- postrzeganiem pieniądza, przez co należy rozumieć efekt utopionych kosztów czy też niechęć do strat;
- percepcją ryzyka wyrażającą się nadmierną pewnością siebie, efektem statusu quo, poszukiwaniem ryzyka;
- upływem czasu rozumianym przez presję czasu, kalendarza, wyniku, racjonalizację zakupu, myślenie wsteczne;
- cechami osobowości i indywidualnymi emocjami, czyli upraszczaniem rzeczywistości, podążaniem za trendami, przesadnym optymizmem, złudzeniem kontroli, wybiórczą percepcją;
- dostępnością i interpretacją informacji objawiającymi się przywiązaniem, działaniem pod wpływem presji informacyjnej, efektem skupienia, zaprzeczaniem;
- funkcjonowaniem w grupie, co określa się instynktem stadnym, myśleniem grupowym.

Decyzje podejmowane przez uczestników rynku nieruchomości są złożone z uwagi na małą przejrzystość środowiska, które cechuje się niską efektywnością. Przed podjęciem decyzji aktywnie poszukują oni informacji, a ten proces poszukiwania można analizować zarówno z perspektywy ekonomicznej, jak i psychologicznej. Kucharska-Stasiak definiuje rynek nieruchomości jako ten, który cechuje się brakiem przejrzystej informacji o nim, co powoduje, że większość uczestników rynku nie ma wystarczających danych dotyczących cen nieruchomości w momencie podjęcia decyzji kupna-sprzedaży, ich zdobycie jest bowiem pracochłonne i wymaga znajomości rynku (E. Kucharska-Stasiak, 2006a). W powyższej definicji nie występują elementy związane z behawioryzmem, który wpływa na psychologiczne podejście do rynku nieruchomości.

Można powiedzieć, że w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych uczestnicy kierują się różnorodnymi przesłankami, uwzględniając również te, które podlegają analizie w ramach ekonomii behawioralnej. Wśród tych czynników znajdują się emocje, nastroje, przyzwyczajenia oraz przekonania. Emocje, które towarzyszą inwestorom, można sklasyfikować w dwóch równych grupach:

- spodziewanych emocji, które są konsekwencją podjętej decyzji i wiążą się z potencjalnymi rezultatami inwestycji. Przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych często pojawiają się emocje związane z zalem lub rozczarowaniem, wynikające z ewentualnej utraty zainwestowanego kapitału lub braku oczekiwanych dochodów z inwestycji;

- natychmiastowych emocji, które wpływają bezpośrednio na podejmowane decyzje i pojawiają się przy alternatywnych wyborach, a nie tylko w kontekście ewentualnych konsekwencji tych decyzji.

W procesie podejmowania decyzji dotyczących zakupu nieruchomości inwestorzy często kierują się heurystyką dostępności. W pierwszym kroku badają dostępne informacje, zazwyczaj opierając się na swojej obecnej wiedzy, doświadczeniu i przeprowadzonych transakcjach. W przypadku większości inwestorów, którzy dobrze znają rynek nieruchomości, zaufanie do własnego doświadczenia przeważa, co wprowadza ujemnie skorelowaną zależność między poziomem wiedzy a intensywnością poszukiwania informacji. Niemniej jednak posiadanie pewnej wiedzy skłania uczestnika rynku do większego zaangażowania w proces zdobywania dodatkowych informacji, gdyż postrzega on to jako zwiększenie jego pewności przy ocenie wartości nieruchomości.

Po zebraniu informacji inwestor przechodzi do procesu analizy i oceny użyteczności zgromadzonych danych, aby stworzyć zestaw możliwych alternatyw. Istnieją dwie główne grupy czynników pozaekonomicznych, które wpływają na decyzje inwestycyjne:

- uwarunkowania wewnętrzne, związane bezpośrednio z inwestorem, takie jak percepcja, postawa czy motywacja. Każdy inwestor ma unikatowy zestaw psychologicznych i emocjonalnych czynników, które wpływają na jego decyzje inwestycyjne;
- uwarunkowania zewnętrzne, związane z otoczeniem inwestora, jak np. kultura.

Percepcja jest jednym z kluczowych uwarunkowań wewnętrznych. W psychologii pojęcie percepcji nie ogranicza się do samego procesu spostrzeżenia bodźca. Jej istotę stanowi to, w jaki sposób jednostka łączy bodziec z posiadaną już wiedzą, do czego go porównuje, do jakiej grupy informacji go przyporządkowuje oraz czy i w jaki sposób te informacje są modyfikowane, zniekształcane czy ignorowane. Należy pamiętać, że człowiek, w tym przypadku inwestor, nie jest biernym odbiorcą informacji, ale kieruje się aktywnym podejściem, które może prowadzić do modyfikacji, zniekształcenia lub ignorowania przekazanych danych. Doświadczeni inwestorzy mają zaawansowaną wiedzę na temat rynku nieruchomości, wykazują wypracowane postawy wobec kwestii dotyczących lokalizacji i wartości nieruchomości. Dzięki temu są w stanie bardziej zdecydowanie podejmować decyzje, formułując konkretne preferencje i opierając się na solidnych przekonaniach i ocenach.

Motywacja uczestników rynku nieruchomości wynika m.in. z pragnienia zmiany spowodowanej istniejącą różnicą między stanem obecnym a stanem pożądanym. Oczywiście wpływ na tę motywację wywierają również indywidualne cechy osobowości inwestora. Na przykład wzrost motywacji do zmiany miejsca zamieszkania może wynikać z wielu czynników, ja chociażby pogorszenia się otoczenia czy planowania rodziny. Mimo silnej motywacji inwestor może się jednak zdecydować na pozostanie w obecnym miejscu zamieszkania z powodu przywiązania.

Jeśli chodzi o uwarunkowania zewnętrzne, to można tu mówić o aspektach kulturowych i socjologicznych, które wpływają na decyzje inwestorów. Te czynniki nadają określony status społeczny inwestorom, którzy posiadają nieruchomości w prestiżowej lokalizacji bądź w nowoczesnej architekturze.

Inwestorzy na rynku nieruchomości, w zależności od swoich cech osobowości, doświadczenia i specyfiki konkretnych inwestycji, są pod wpływem czynników psychologicznych, ale też błędów poznawczych. Rynek nieruchomości charakteryzuje się wyjątkową specyfiką objawiającą się niską efektywnością i słabą przejrzystością. Dlatego inwestorzy są narażeni na ryzyko występowania różnorodnych efektów wpływających na ich postrzeganie, a tym samym podejmowanie decyzji (K. Czechowska, 2014).

7.3. Strategie inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Inwestowanie na rynku nieruchomości odbywa się przy określonych strategiach, a wybór odpowiedniej zależy od celów inwestycyjnych, tolerancji ryzyka i dostępnych środków. Najpopularniejsze strategie inwestycyjne na rynku nieruchomości to m.in.:

- wynajem długoterminowy;
- wynajem krótkoterminowy;
- podnajem;
- przerabianie na pokoje;
- inwestowanie w nieruchomości komercyjne.

Dominującą metodą generowania dochodu z nieruchomości, której zasady wydają się dosyć jasne, jest **wynajem długoterminowy**. W uproszczeniu polega on na tym, że właściciel nieruchomości udostępnia ją innym osobom w zamian za ustaloną opłatę. Kluczowe w tym procesie jest znalezienie właściwego najemcy, czyli takiego, który będzie systematycznie regulował czynsz i odpowiednio troszczył się o nieruchomość. Osiągnięcie tego celu gwarantuje stałe dochody i eliminuje potrzebę podejmowania dodatkowych działań związanych z reklamą i obsługą lokalu. W tego typu najmie zazwyczaj nie jest konieczne kompletne wyposażenie lokalu, ponieważ najemcy często mają własne meble i sprzęty.

Każdy rodzaj najmu niesie ze sobą ryzyko. Dlatego, aby mieć pewność spokoju, przed podpisaniem umowy zaleca się zweryfikowanie potencjalnego najemcy. Standardem jest także wymaganie kaucji w wysokości co najmniej miesięcznego czynszu, która stanowi zabezpieczenie w przypadku opóźnień w płatnościach lub konieczności przeprowadzenia remontu po zakończonym najmie.

Zdarzają się jednak przypadki, że najemca jest nieuczciwy – opóźnia płatności czynszu, nie reguluje go wcale lub wprowadza szkody w lokalu – co rodzi problemy. W polskim systemie prawnym pozbycie się takiego najemcy nie jest proste. Procedury

eksmisji i prawne dochodzenie należności mogą trwać wiele miesięcy, a nawet lat. Aby uniknąć takiej sytuacji, warto poświęcić trochę czasu na dokładną weryfikację potencjalnego kandydata na najemcę.

Ważnym aspektem najmu jest rodzaj umowy. W przypadku najmu długoterminowego istnieje możliwość podpisania umowy najmu tradycyjnego lub okazjonalnego. Firmy i instytucje publiczne mogą dodatkowo wybierać umowy najmu instytucjonalnego. Umowy okazjonalne i instytucjonalne w razie potrzeby mogą ułatwić procedury eksmisji.

Przy wynajmie na dłuższy okres doskonale sprawdzają się niewielkie mieszkania, czyli kawalerki lub mieszkania dwupokojowe. Zakup większego mieszkania bądź domu w tym celu nie jest opłacalny, co może potwierdzać wskaźnik ROE (Return of Equity, czyli rentowność kapitału własnego). Oblicza się go przez pomnożenie miesięcznych dochodów z wynajmu przez 12 miesięcy i podzielenie przez zainwestowany kapitał. Optymalny wynik powinien przekraczać 5%, a inwestycja uważana jest za wysoce opłacalną, gdy wskaźnik wynosi około 7–8%.

Inną strategią jest **wynajem krótkoterminowy** stanowiący konkurencję dla tradycyjnych pokoi hotelowych, który polega na kilkudniowym wynajmie apartamentów. Oferta tego typu daje najemcy poczucie niezależności, jest prosta na etapie rezerwacji (np. na różnych portalach oferujących tego rodzaju usługi) i to co najważniejsze, zazwyczaj jest tańsza niż nocleg w hotelu.

Z punktu widzenia właściciela z jednej strony pociąga to za sobą pewne niedogodności: lokal musi być kompletnie umeblowany i wyposażony we wszystkie niezbędne artykuły oraz sprzęty, takie jak ręczniki, pościel, sztućce, naczynia, czajnik, ekspres do kawy, odkurzacz itp. Ponadto zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami konieczne jest posiadanie zarejestrowanej działalności gospodarczej i odprowadzanie podatku dochodowego. Z drugiej jednak strony strategia ta jest o wiele bezpieczniejsza, jeśli chodzi o płatności (zwykle z góry) oraz wyprowadzenie się najemcy w ustalonym terminie.

Zyski z wynajmu krótkoterminowego zazwyczaj są stosunkowo wysokie. Kluczowym warunkiem jest oczywiście poziom obłożenia, czyli to, czy mieszkanie jest wynajmowane bez przerwy, czy też takie przerwy występują i są dłuższe. Ten aspekt zależy głównie od atrakcyjnej lokalizacji mieszkania. Ważne jest, aby było to miasto przyciągające turystów, takie jak Kraków, Wrocław, Gdańsk, lub miejsce, gdzie regularnie odbywają się wydarzenia przyciągające profesjonalistów, jak Targi Poznańskie. Warszawskie mieszkania są oczywiście korzystne pod kątem tego rodzaju inwestycji z różnych powodów. Dodatkowym atutem jest, gdy apartament znajduje się blisko centrum miasta, centrów kongresowych itp.

Z kolei strategia **podnajmu** stanowi metodę generowania dochodu z nieruchomości, która nie wymaga znaczącego wkładu finansowego. Polega ona na wynajęciu mieszkania lub pokoju od właściciela, a następnie podnajmowaniu go osobie trzeciej. W takiej sytuacji istotne jest uzyskanie pisemnej zgody właściciela na prowadzenie podnajmu, co może zostać uwzględnione w umowie lub jako aneks do niej.

Jeśli najemca planuje podnajem całego mieszkania, warto poszukać ofert z niższymi cenami. Często takie mieszkania mają też niższy standard wykończenia lub gorsze wyposażenie, co czasami wymaga przeprowadzenia dodatkowych inwestycji – oczywiście po uzgodnieniu z właścicielem. W rezultacie osiągnięcie wyższego czynszu najmu staje się bardziej dostępne. Choć może to wydawać się zaskakujące, dla właściciela tego rodzaju umowa jest korzystna, ponieważ otrzymuje on czynsz niezależnie od tego, czy mieszkanie jest zamieszkałe, czy pozostaje puste. Osoba zajmująca się podnajmem czerpie zyski z różnicy między kwotą, jakiej oczekuje właściciel, a sumą, którą płaci najemca. Umowę wynajmu mieszkania najemca może podpisać z właścicielem na dłuższy okres (np. na 5 lub nawet 10 lat).

Podnajem może się też odbywać na nieco innych zasadach, gdy najemca sam zamieszkuje mieszkanie i jednocześnie podnajmuje wyodrębnione pokoje innym osobom. W tym przypadku również wymagane jest uzyskanie zgody właściciela, co może zostać uwzględnione w umowie bądź jako aneks do niej. Zazwyczaj nadwyżka, którą pobiera od innych lokatorów, wystarcza na pokrycie całego czynszu najmu. Chociaż trudno wówczas mówić o generowaniu zysków, korzyść polega na tym, że najemca sam korzysta z mieszkania bez konieczności opłacania pełnego czynszu. Warto jednak pamiętać, że to właśnie on jest odpowiedzialny przed właścicielem za wszelkie szkody w mieszkaniu.

Kolejną strategią inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych jest **przerabianie na pokoje**. Ten sposób polega na tym, że wynajmowane duże mieszkania można przekształcić na mniejsze lokale lub pokoje przeznaczone do wynajęcia. Mieszkania o większej powierzchni złudnie wydają się bardziej ekonomiczne, jeśli weźmie się pod uwagę cenę za metr kwadratowy. Jednakże ich koszty wynajmu, również przeliczane na metr kwadratowy, mogą podważyć opłacalność takiej inwestycji. W korzystnych warunkach można jednak podnieść rentowność inwestycji o kilka punktów procentowych ROE.

Istnieje kilka metod przerabiania dużych mieszkań na mniejsze, jeśli spełnione są odpowiednie warunki, takie jak np. możliwość utworzenia odrębnego wejścia oraz dostateczna liczba pionów wentylacyjnych i kanalizacyjnych. Przygotowanie takiego podziału na więcej niż dwa oddzielne lokale mieszkalne nie jest częste i zdarza się głównie w kamienicach, rzadko w blokach mieszkalnych zbudowanych po II wojnie światowej. Proces wydzielenia poszczególnych lokali wymaga także przeprowadzenia procedur administracyjnych oraz uzyskania odpowiednich zaświadczeń urzędowych.

Drugi sposób jest prostszy i polega na zapewnieniu prywatności, np. przez zamontowanie zamków w drzwiach prowadzących do poszczególnych pokoi. Oczywiście przygotowanie mieszkania do wynajmu pokojowego może wymagać pewnych przeróbek, choć nie na taką skalę jak wydzielenie odrębnego mieszkania. Warto więc mieć pewną wiedzę z zakresu budownictwa lub skorzystać z porad eksperta.

Wynajem mieszkania na pokoje wiąże się z pewnymi niedogodnościami, chociażby korzystaniem przez mieszkańców ze wspólnej kuchni i łazienki. Wskazane jest, aby mieszkanie miało więcej łazienek czy możliwość zamontowania pryszniczycy nie tylko w jednej z nich. Jest to atrakcyjna opcja, szczególnie dla studentów,

co oznacza, że znalezienie zainteresowanych osób nie powinno stwarzać trudności. Dobrze by było, aby mieszkanie miało również korzystną lokalizację, np. blisko uczelni lub w okolicy dobrze skomunikowanej bądź w centrum miasta.

W przypadku wynajmu mieszkania na pokoje właściciel oczekuje korzyści zbliżonych do tych związanych z wynajmem długoterminowym, przede wszystkim stałego dochodu czy bezobsługowego charakteru najmu. Jednakże istotne jest poświęcenie dodatkowego czasu i uwagi na staranną selekcję potencjalnych lokatorów. Może to zminimalizować problemy z niewypłacalnością czy konfliktami, które w rezultacie mogłyby skutkować koniecznością wypowiedzenia najmu i poszukiwaniem nowego najemcy.

Chociaż wynajmowanie mieszkania na pokoje może być bardziej dochodowe niż wynajmowanie całego mieszkania, a także bardziej odporne na kryzys jako inwestycja, zaleca się dokładne sprawdzenie regulaminu wspólnoty mieszkaniowej bądź spółdzielni, w której zasobach mieszkanie się znajduje. Jeśli regulamin zawiera zakaz wynajmowania lokalu, może się to wiązać z problemami. Mimo że taki zakaz nie jest zgodny z przepisami prawa, a zarządzaniem własnością można dysponować według uznania, unikanie konfliktów z sąsiadami jest zazwyczaj bardziej rozsądne, a przestrzeganie zasad współżycia społecznego – bardziej opłacalne.

Reasumując, każda z omówionych strategii inwestycyjnych ma zarówno zalety, jak i wady (tab. 7.1).

TABELA 7.1. Porównanie strategii pod kątem zalet i wad

Strategia	Zalety	Wady
Wynajem długoterminowy	<ul style="list-style-type: none"> • stały i pewny dochód przy uczciwym najemcy • niewielkie zaangażowanie własne 	<ul style="list-style-type: none"> • stosunkowo nieduży dochód • duże problemy przy nieuczciwym najemcy (eksmisja)
Wynajem krótkoterminowy	<ul style="list-style-type: none"> • korzystny dochód 	<ul style="list-style-type: none"> • wymaga zaangażowania czasu • wymaga zaangażowania funduszy
Podnajem	<ul style="list-style-type: none"> • nie wymaga dużego kapitału 	<ul style="list-style-type: none"> • mieszkanie nie jest własnością i należy liczyć się z wolą właściciela
Przerabianie na pokoje	<ul style="list-style-type: none"> • korzystny stały i pewny dochód po dużym zaangażowaniu na początku 	<ul style="list-style-type: none"> • może wymagać sporych nakładów na przerobienie • nie wszystkie mieszkania dają możliwość takiej przeróbki • więcej pracy niż przy wynajmie całego mieszkania jednej osobie

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie (*Inwestowanie w nieruchomości...*, 2023).

7.4. Flipping nieruchomości mieszkaniowych jako forma inwestycji

Dla większości inwestorów lokujących swój kapitał w nieruchomości oczekiwanie na wymierny efekt zysku rozkłada się w czasie. Ten typ inwestora świadomie zakłada, że jego inwestycja będzie rentowna w przyszłości, głównie ze względu na pewny wzrost cen. Niektórzy jednak mają bardziej krótkoterminowe podejście do inwestycji, skupiając się na zakupie nieruchomości w korzystnych cenach, ich remoncie i odsprzedaży znacznie drożej. Następnie powtarzają ten proces tak często, jak to możliwe. Taką formę inwestowania określa się mianem „flippingu”.

Termin „flip mieszkaniowy” wywodzi się z krajów Ameryki Północnej, a do Polski został zaadaptowany z języka angielskiego. Oryginalne określenie *house flipping* oznacza kupno i sprzedaż nieruchomości w celu osiągnięcia zysku. Jedną z kluczowych cech tego zjawiska dla większości inwestorów jest zazwyczaj remont, co naturalnie zwiększa atrakcyjność nieruchomości i przyciąga większą liczbę potencjalnych nabywców.

House flipping (inaczej *flipping properties*) to proces inwestowania w nieruchomości, który zyskał popularność głównie w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie. Wyróżnia się dwie metody:

- *wholesaling*, który opiera się na wyszukiwaniu atrakcyjnych okazji inwestycyjnych, negocjacji cen w celu obniżenia ich poniżej wartości rynkowej nieruchomości, a następnie sprzedaży z wcześniej ustalonym zyskiem;
- *rehabbing* polegający na znalezieniu nieruchomości o obniżonym standardzie, często zaniedbanej z powodu braku remontów. Inwestor nabywa takie mieszkanie, podnosi jego wartość rynkową przez konieczne remonty, modernizacje i modyfikacje, a następnie sprzedaje z wcześniej ustalonym zyskiem.

Inwestowanie w mieszkania, znane również jako *flipping* (lub dosłownie „prze-zrucanie domów”), to zjawisko, które zyskało na popularności w Polsce stosunkowo niedawno, na przełomie lat 2016 i 2017. Niemniej prawdziwy rozkwit tego trendu nastąpił w roku 2018, kiedy to polskojęzyczna wersja programu telewizyjnego promującego zarabianie pieniędzy na remontowaniu mieszkań czy domów zdobyła ogromną popularność. W tym samym czasie pojawiły się gry komputerowe, takie jak *House Flipper*, które dzięki swojej specyfice przybliżyły i demonstrowały zasady pracy „flippera”. W rezultacie branżowe gazety i portale ekonomiczne zaczęły szczegółowo opisywać to zjawisko, a także pojawiły się podręczniki dotyczące inwestowania w nieruchomości, objaśniające jego istotę.

Wraz z rozwojem zjawiska flippingu pojawiły się profesjonalne szkolenia w tym zakresie, na których tę nową formę inwestowania przedstawia się jako niezawodny sposób na powiększenie wartości nieruchomości w krótkim czasie. Szkolenia mają charakter cykliczny, co pozwala na przekazywanie kolejnych informacji dotyczących tej idei.

Do tej pory nie przeprowadzono jednak kompleksowej analizy tego zjawiska na polskim rynku mieszkaniowym, choć coraz częściej pojawiają się artykuły i inne opracowania na ten temat, które zasadniczo mają charakter teoretyczny, a jeśli jest to analiza, to odnosi się raczej do rynku lokalnego. Słaba znajomość tego zagadnienia sprawia, że wielu początkujących inwestorów może nie zdawać sobie sprawy, iż właśnie zajmują się „flippingiem”.

W ujęciu ekonomicznym *flipping* można traktować jako pewnego rodzaju spekulację bądź arbitraż. W tym kontekście arbitraż oznacza dwie transakcje (zakupu i sprzedaży) wykonane przez tego samego inwestora, dokonywane w krótkim czasie, które mają na celu osiągnięcie zysków poprzez wykorzystanie różnic cenowych między konkretnymi aktywami a ich fundamentalną wartością. Jednak w przeciwieństwie do arbitrażu na rynku kapitałowym, który wpływa stabilizująco i poprawia efektywność wyceny aktywów, nadmierne zaangażowanie w transakcje dotyczące inwestycji w mieszkania czy domy może prowadzić do wzrostu nierównowagi rynkowej oraz zwiększenia wartości aktywów na rynku nieruchomości. Te sytuacje mają bezpośredni wpływ na ceny nieruchomości, co skutkuje pojawieniem się bańki cenowej (spekulacyjnej) na krajowym rynku mieszkaniowym.

Ekonomiści twierdzą, że bańki cenowe wynikają z racjonalnych działań inwestorów, co oznacza, że są one rezultatem uzasadnionych ruchów na rynku. Skutkiem takiego działania są gwałtowne wzrosty cen. Są też tacy, którzy uznają je za efekt nierozsądnego zachowania nabywców aktywów wynikającego z ograniczonego dostępu inwestorów do informacji, nadpodaży słabo usytuowanego kapitału w bankach lub irracjonalności działań nabywców kierujących się bardziej emocjami niż kalkulacjami ekonomicznymi. W rzeczywistości powstawanie baniek spekulacyjnych jest zazwyczaj rezultatem wielu powiązanych ze sobą czynników, w tym makroekonomicznych, demograficznych, instytucjonalnych i kulturowych.

Niektóre z tych czynników można uznać za swoiste katalizatory, czyli bodźce stymulujące powstawanie baniek spekulacyjnych na rynku nieruchomości. Z kolei inne wspierają powstawanie tych baniek lub nawet przyczyniają się do ich rozpadu. Czerniak i Witkowski określają bańkę cenową jako trójfazowe zjawisko odzwierciedlające narastanie nierównowagi na rynku aktywów. W jej trakcie następuje stosunkowo szybki wzrost cen do poziomu, który nie jest możliwy do utrzymania w kolejnych okresach. W pierwszej fazie bańki wzrost cen jest następstwem zmian po stronie czynników o charakterze fundamentalnym. W fazie drugiej wzrost cen jest wynikiem irracjonalnego entuzjazmu podtrzymywanego przez mechanizm pętli zwrotnej. Natomiast w fazie trzeciej na skutek zmian po stronie czynników o charakterze fundamentalnym dochodzi do relatywnie szybkiego spadku cen aktywów (A. Czerniak, B. Witkowski, 2016).

Należy zwrócić uwagę na różnicę między bańką spekulacyjną a cyklicznymi wahaniami cen aktywów. Kluczowym elementem, który je odróżnia, jest niewątpliwie irracjonalne i nieprzemysłane zachowanie inwestorów związane z ich nadmiernym optymizmem. Ten optymizm często prowadzi do wzrostu cen, czyniąc go głównym czynnikiem napędzającym rosnący popyt.

Flipping, czyli spekulacyjna forma inwestowania, charakteryzuje się szybkim wzrostem cen, a sprzyja mu dostępność funduszy inwestycyjnych, często pozyskiwanych przez finansowanie społecznościowe, grupy na platformach społecznościowych lub drobne ogłoszenia. Mimo że obroty generowane przez to zjawisko w dużych miastach mogą stanowić znaczący udział w rynku, brak konkretnych danych utrudnia dokładne oszacowanie tego wpływu.

Analizując zjawisko flippingu w Polsce, można zauważyć, że przeważa ono na rynku wtórnym. Trudno jednoznacznie określić konsekwencje tego rodzaju inwestycji dla krajowej gospodarki. Jego monitorowanie stanowi wyzwanie, zwłaszcza ze względu na jego specyfikę. Transakcje na rynku wtórnym często omijają biura nieruchomości rejestrujące przeprowadzone operacje, ponieważ flipperzy nierzadko sami zarządzają procesem, pełniąc w pewnym sensie funkcję agenta nieruchomości.

Niemniej jednak nie każda nierównowaga na rynku nieruchomości mieszkaniowych skutkuje powstaniem bańki spekulacyjnej. Doświadczenia wskazują, że największe ryzyko wystąpienia tego zjawiska pojawia się, gdy podaż i popyt pozostają w znaczącej dysproporcji. Gwałtowny wzrost popytu, który przewyższa zdolność produkcji do szybkiego dostosowania się, może prowadzić do nagłego podniesienia cen. Analiza większości rynków nieruchomości mieszkaniowych wskazuje jednak, że oba te czynniki zazwyczaj rozwijają się w relatywnie zbliżonym tempie.

Flipping nieruchomości może przyjmować przynajmniej kilka odmian. Jedną z nich jest **tworzenie gotowych inwestycji**. Ten proces obejmuje planowanie i urządzenie domów lub mieszkań w taki sposób, aby zapewnić szybki zwrot inwestycji poprzez wynajem. W środowisku inwestorów oznacza to, że nieruchomość została poddana gruntownemu remontowi. Stworzenie atrakcyjnej oferty dla potencjalnych nabywców stanowi silną zachętę do wynajmowania, co skutkuje wyższymi czynszami i zwiększa szanse na obłożenie nieruchomości. Czasem proces tworzenia atrakcyjnej inwestycji obejmuje przekształcenie układu mieszkania przez podzielenie go na osobne pokoje do wynajęcia. Mogą to być mikroapartamenty z łazienkami i aneksami kuchennymi, szczególnie atrakcyjne np. dla studentów. Flippowani to najczęściej inwestorzy poszukujący nieruchomości pod wynajem.

Innym rodzajem działań podejmowanych przez flipperów jest **poprawa wizualnego wyglądu nieruchomości**, aby stała się bardziej atrakcyjna, co jest równoznaczne z zastosowaniem praktyk znanych jako *home staging*. Obejmuje to przede wszystkim estetyczne poprawki, głównie sprzątanie, malowanie, przestawianie i porządkowanie mebli oraz nową aranżację wnętrza dekoracyjnymi akcentami. Zabiegi te są wspierane strategiami marketingowymi, których celem jest podniesienie atrakcyjności prezentowanej nieruchomości w oczach potencjalnych klientów, np. w postaci profesjonalnych sesji fotograficznych. Nowoczesne zdjęcia i atrakcyjne oferty mogą znacząco wpłynąć na cenę mieszkania/domu. Często jednak oczekiwania inwestora rozmijają się z rzeczywistością i transakcja nie do końca jest dla niego satysfakcjonująca. Gdy opłacalność flippingu nie przynosi spodziewanych efektów, osoby specjalizujące się w tym obszarze powtarzają ten proces i nadal aktywnie poszukują nowych inwestycji i potencjalnych sprzedających, a później kupujących.

Trzecim rodzajem działań flippujących jest praktyka najbardziej charakterystyczna dla rynków lokalnych, wynikająca głównie z jego specyfiki, polegająca wyłącznie na **usprawnianiu stanu prawnego nieruchomości**, co stanowi typowe podejście w świetle obowiązujących w Polsce przepisów prawnych, a właściwie ich niedoskonałości i braku ich spójności. Za granicą jest to rzadziej spotykane ze względu na niewielką opłacalność. Popularność tej praktyki w Polsce wynika właśnie z problemów związanych z jakością rozwiązań prawnych oraz stosunkowo niskimi kosztami procesów sądowych. Inwestor standardowo sprawdza obciążenia na nieruchomości, dane ewidencyjne dotyczące zameldowania, opóźnienia w płatnościach i zapisy katastralne. Obecność obciążeń, zwłaszcza w przypadku braku zgody banku na zabezpieczenie kredytu hipotecznego, może znacząco obniżyć atrakcyjność nieruchomości w oczach potencjalnych nabywców. Czasami nieruchomość może być opisana w dokumencie w sposób znacznie różniący się od rzeczywistego stanu (np. nieuwzględniający zajętych części wspólnych, takich jak strychy, korytarze i przyległe obszary gruntów), co czyni ją atrakcyjną dla flippujących inwestorów, którzy mogą sprzedać ją poniżej jej rzeczywistej wartości rynkowej. Po nabyciu nieruchomości typowe działania tego rodzaju inwestorów obejmują:

- zakup udziałów;
- usunięcie starych wpisów w księdze wieczystej;
- przeniesienie służebności;
- eksmisję lokatorów;
- zapewnienie dojazdu do nieruchomości;
- eliminację różnic pomiędzy stanem faktycznym a prawnym.

Praca flippującego inwestora w zakresie uregulowania kwestii prawnych nie stanowi ostatecznego etapu, nieruchomość bowiem może także wymagać działań remontowych lub aranżacyjnych. W polskich realiach prawnym flippowaniem zajmują się nie tylko osoby fizyczne, lecz także przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą oraz podmioty prawa. Korzyścią wynikającą z zakupu poprzez zarejestrowaną spółkę jest niewątpliwie możliwość odliczenia opłat od opodatkowania. Wynika to głównie z faktu, że zyski osiągnięte przez osobę fizyczną w wyniku obrotu nieruchomościami podlegają opodatkowaniu podatkiem od zysków kapitałowych w wysokości 19%. Istnieją także bardziej nietypowe sytuacje, w których nabywcą mieszkania jest osoba fizyczna (np. wnioskująca o kapitał), jednak za prace remontowe i późniejszą sprzedaż odpowiada firma specjalizująca się we flippingu. Przedsiębiorcy tej kategorii operują zwykle według kodów działu 68 Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), obejmujących działania związane z usługami na rynku nieruchomości. Czasem też zajmują się specjalistycznymi działaniami prawnymi i projektowymi.

Powyższy opis polskiego fenomenu flippowania wskazuje, że jedynym dostępnym środkiem do oszacowania rozmiarów i charakterystyki tego zjawiska byłaby analiza aktów notarialnych i danych wpisów do księgi wieczystej. Dodatkowo dane podatkowe, wskaźniki aktywności gospodarczej według Głównego Urzędu Statystycznego w dziale PKD, informacje z grup dyskusyjnych na portalach społecznościowych czy wyciągi

z państwowych rejestrów sądowych mogą być odzwierciedleniem skali flippowania. Niemniej jednak są one jedynie uzupełniającymi źródłami informacji, gdyż żadne z nich nie umożliwia kompleksowego uwzględnienia wszystkich form flippowania jednocześnie.

Praca flippera obejmuje kilka etapów, w tym przede wszystkim:

- **znalezienie (*finding*)** odpowiedniej nieruchomości, co jest kluczowe dla potencjalnych zysków. Niezależnie od metody, jaką się wybiera, poszukiwanie odpowiedniego mieszkania/domu stanowi wyzwanie. W przypadku wholesailingu preferowane jest poszukiwanie nieruchomości w dobrej lokalizacji lub tam, gdzie rozwój turystyki, handlu czy transportu jest przewidywany w niedalekiej przyszłości. Dla metod opartych na remontach najważniejsze są lokalizacja oraz stan techniczny nieruchomości. Stare domy jednorodzinne, opuszczone nieruchomości i mieszkania często z tego powodu stanowią obiekt zainteresowania;
- **przygotowanie (*fixing*)** nieruchomości do sprzedaży/wynajmu. W zależności od strategii inwestora ten etap może wyglądać różnie. W przypadku wholesailingu główne prace obejmują *home staging*, czyli przygotowanie nieruchomości do szybkiej sprzedaży lub wynajmu. Poprawia to wartość nieruchomości i skraca czas transakcji. *Home staging* mimo niewielkich kosztów może znacząco wpłynąć na wyniki finansowe. Celem tego etapu jest zwiększenie atrakcyjności nieruchomości dla potencjalnych klientów, przyspieszające tym samym proces sprzedaży. Działania te nie prowadzą do ukrywania wad, lecz podkreślenia mocnych stron przez estetyczne i funkcjonalne aranżacje przestrzeni. W przypadku inwestycji opartej na remontach niestety nieświadomi i niezależni inwestorzy mogą napotkać trudności związane z przewidywaniem kosztów i czasu potrzebnego na renowację;
- **sprzedaż (*selling*)**, czyli etap końcowy, który polega na dokonaniu transakcji. Choć to brzmi stosunkowo prosto, to w praktyce nie jest to łatwe zadanie. Pomimo niskich kosztów zakupu i remontu często trudno znaleźć nabywców. W takich sytuacjach nierzadko korzysta się z pomocy agentów nieruchomości, którzy posiadają specjalistyczną wiedzę i bazę potencjalnych klientów. Pośrednicy oceniają nieruchomość, podają realistyczną cenę, pomagają w sprzedaży i prowadzą cały proces. Współpraca z agentem może znacząco wpłynąć na szybkość sprzedaży poprzez dotarcie do potencjalnych nabywców. W niektórych przypadkach inwestorzy flippujący regularnie współpracują z konkretnymi agentami, co przyczynia się do obustronnych korzyści z wynagrodzenia uzyskiwanego przez agenta za każdą udaną transakcję. Współpraca ta zwiększa szanse na szybką sprzedaż nieruchomości, a nawet gdyby to się nie udało, dotarcie do docelowej grupy klientów.

Zjawisko flippingu na polskim rynku mieszkaniowym zdecydowanie się rozwija, co potwierdza rosnąca wciąż aktywność flipperów. Szacuje się, że około 6% transakcji rocznie można sklasyfikować jako te nastawione na szybki zysk, czyli flippingowe.

Trzeba jednak mieć na uwadze, że to, co określane jest jako dobre dla flipperów, niekoniecznie jest dobre dla rynku nieruchomości. Dynamiczne działania podejmowane przez tego rodzaju inwestorów powodują zwiększenie oczekiwań cenowych innych sprzedawców, np. osób prywatnych. Sytuacja ta niesie za sobą zjawisko przewartościowania nieruchomości (E. Gołąbeska, I. Biała, 2024).

Aby zminimalizować niekorzystny wpływ działalności flipperów na polski rynek nieruchomości, konieczne jest zwiększenie czujności decydentów na politykę mieszkaniową i stałe monitorowanie sytuacji. Niezbędne jest również dalsze badanie roli flipperów w boomie cenowym ostatnich lat. W celu ograniczenia negatywnych skutków takiego inwestowania trzeba zwiększać ochronę inwestorów pasywnych w tego typu transakcjach oraz ograniczać zachętę do samoinwestowania przez wykorzystanie polityki fiskalnej. Innym działaniem mogłaby być popularyzacja działalności pośredników w obrocie nieruchomościami działających na zlecenie sprzedającego (E. Gołąbeska, I. Biała, 2024).

W porównaniu z innymi formami inwestycji *flipping* uznawany jest za stosunkowo atrakcyjny sposób na zarabianie pieniędzy. Transakcje flippingowe wciąż określane są jako inwestycje opłacalne, niemniej wymagające nieco więcej czasu.

Rozdział 8

Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Natalia Grabowiecka, Dominika Konopka, Elżbieta Gołąbeska

8.1. Źródła ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Inwestowanie to wykorzystanie zasobów finansowych w celu osiągnięcia korzyści. Podstawowymi wskaźnikami opłacalności inwestycji są zyski i straty. Ostatnie lata pokazują, że coraz większą popularnością wśród inwestorów cieszy się lokata kapitału w nieruchomości. W przypadku podejmowania kroków inwestycyjnych ważny jest zysk, ale też związane z nim ryzyko zainwestowanego kapitału.

W literaturze przedmiotu można znaleźć różne definicje ryzyka. Według Gołąbeskiej pojęcie to kojarzy się negatywnie (E. Gołąbeska, 2018). Zazwyczaj definiowane jest jako możliwość poniesienia straty i braku bezpieczeństwa, a podjęte działania mogą się zakończyć niepowodzeniem. Ryzyko musi być uwzględnione przy każdym rodzaju inwestycji. Rozumiane jest jako podjęcie decyzji, która wiąże się z negatywnymi, ale też pozytywnymi aspektami tych działań.

Analizując ryzyko inwestycyjne, istotny jest jego pomiar. Na rynku nieruchomości stosowane są pomiary pod kątem zmienności i wrażliwości. Wskaźniki zmienności opierają się na definicji ryzyka jako możliwości osiągnięcia innego wyniku niż oczekiwany (statystyczne miary zmiany, np. odchylenie standardowe, wariancja, średnie bezwzględne, odchylenie, odchylenie stóp zwrotu od mediany, rozstęp). Pomiary wrażliwości pokazują, dlaczego występuje ryzyko. Jednakże opisane metody stosowane w projektach mogą się przyczyniać do jego ograniczenia. Mogą być niewystarczające na określenie relacji przyczyn i skutków istotnych dla powodzenia inwestycji. Pomimo stosowania metod, technik i wskaźników wiele problemów pozostaje nierozwiązanych. Najważniejsze z nich to rozumienie koncepcji, trudności w pomiarze, niejasności występujące podczas badania oraz podejście inwestora do realizowanego projektu.

Należy uznać, że każda inwestycja nacechowana jest ryzykiem, które zależy od danej sytuacji (A. Bogucka, 2009). Ryzyko jest czynnikiem niezbędnym, pojawiającym się w każdym procesie inwestycyjnym. Warunkuje sytuację, że oczekiwane rezultaty nie zostaną osiągnięte, zostaną poniesione lub utracone koszty.

Decydując się na inwestycję na rynku nieruchomości, podmiot musi uwzględnić czynniki będące źródłem ryzyka. Wiśniewska w swoim artykule źródła ryzyka dzieli na dwa główne rodzaje:

- egzogeniczne w stosunku do inwestora, kiedy to podmiot nie ma na niego wpływu, ale powinien je wziąć pod uwagę;
- endogeniczne, które mogą powstać w wyniku aktywnego działania (J. Wiśniewska, 2008).

Z kolei wśród czynników endo- i egzogenicznych wyróżniono (H. Gawron, 2006):

- rynkowe, do których zalicza się niekorzystne stopy procentowe, kursy wymiany walut, cen obligacji, akcji, rynek konkurencji;
- polityczne, wynikające ze zmian rządów, zmian sił społecznych w kraju, wewnętrznych i zewnętrznych konfliktów, zmian podatkowych;
- technologiczne, które rodzą niepewność związaną z dynamicznym i zmiennym procesem technologicznym;
- losowe, do których zaliczyć można np. zjawiska przyrodnicze.

Istotnym źródłem ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości jest **zmienność cen** towarów (np. cen nieruchomości czy materiałów budowlanych) i usług (np. cen usług budowlanych, usług podmiotów obsługujących rynek nieruchomości, usług związanych z transakcjami nieruchomościowymi). Dla ułatwienia rozważań ta zmienność będzie rozpatrywana w odniesieniu do dynamicznych i czasem niestabilnych zmian w cenach nieruchomości na danym rynku.

Główne czynniki wpływające na zmienność cen to popyt i podaż. Gwałtowne zmiany w popycie, spowodowane np. zmianami w warunkach ekonomicznych lub preferencjach konsumenckich, mogą wpływać na ceny nieruchomości. Podobnie zmiany w podaży, np. duża liczba nowo wybudowanych nieruchomości na danym rynku lokalnym może wpłynąć na spadek cen.

Często zmienność cen jest także efektem zmienności warunków gospodarczych, takich jak stopy procentowe czy sytuacja na rynku pracy. Wzrost stóp procentowych może podnosić koszty kredytów hipotecznych, co z kolei może zmniejszyć popyt na nieruchomości, a to w konsekwencji może prowadzić do spadku cen.

Dla inwestorów zmienność cen oznacza ryzyko niestabilności wartości inwestycji. Spadki cen nieruchomości mogą prowadzić do obniżenia wartości posiadanych nieruchomości, a to zmniejsza potencjalne zyski lub przynosi straty przy sprzedaży bądź wynajmie. Wysoka zmienność cen może również sprawić, że prognozowanie wartości nieruchomości staje się bardziej niepewne, co utrudni podejmowanie długoterminowych decyzji inwestycyjnych. Według Gołąbeskiej negatywne zmiany tych cen niosą szczególne konsekwencje dla kosztów produkcji, przychodów ze sprzedaży mieszkań, zysku, a w końcu również dla wartości inwestycji (E. Gołąbeska, 2018). Dlatego właściwe analizowanie i zrozumienie czynników wpływających na zmienność cen jest kluczowe dla skutecznego zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

Kluczowym źródłem ryzyka inwestycyjnego jest **sytuacja rynkowa** w danym segmencie. Obejmuje ona szereg czynników zewnętrznych, które wpływają na ogólną kondycję rynku nieruchomości. Wśród nich znajduje się, podobnie jak w przypadku zmienności cen, dynamika popytu i podaży. Nagłe zmiany w popycie, spowodowane zmianami ekonomicznymi, preferencjami nabywców lub nowymi trendami na rynku, mogą skutkować wahaniami cen nieruchomości, co oznacza zmienność rynkową. Podobnie zmiany w podaży, np. w wyniku znacznego wzrostu nowo wybudowanych mieszkań, wpływają na stabilność cen na rynku, a więc również na sytuację rynkową.

Dodatkowo sytuacja na rynku nieruchomości jest mocno uwarunkowana czynnikami gospodarczymi. **Wzrost stóp procentowych** czy też recesja gospodarcza mogą wpłynąć na możliwości zakupu nieruchomości poprzez zwiększenie kosztów kredytów hipotecznych lub ograniczenie ich dostępności. To z kolei może prowadzić do zmniejszenia popytu na nieruchomości, co wpływa na ceny.

Dla inwestorów niestabilność sytuacji rynkowej oznacza ryzyko zmian wartości inwestycji. Zmiany cen, spowolnienie popytu czy zawirowania gospodarcze mogą wpłynąć na wartość posiadanych nieruchomości, co może skutkować potencjalnymi stratami finansowymi lub zmniejszeniem oczekiwanych zysków. To właśnie dlatego analiza warunków rynkowych, prognozowanie trendów i elastyczność w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych są kluczowe dla skutecznego zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

Zmiany w gospodarce mają istotny wpływ na popyt na rynku nieruchomości. Są źródłem ryzyka. Wzrost gospodarczy, spadek bezrobocia, zmiany w polityce pieniężnej czy też zmienne stopy procentowe to czynniki, które mogą wpływać na decyzje o zakupie lub wynajmie nieruchomości. Wzrost gospodarczy często zwiększa siłę nabywczą ludzi, co może prowadzić do zwiększenia popytu na nieruchomości. Spadek wskaźników bezrobocia lub rosnące zarobki mogą sprawić, że więcej osób będzie zainteresowanych zakupem własnego mieszkania lub domu. Zmiany w polityce pieniężnej, m.in. w stopach procentowych, mogą wpłynąć na koszty kredytów hipotecznych. Niższe stopy procentowe zazwyczaj zachęcają do zaciągania kredytów, co może zwiększyć popyt na nieruchomości przez ułatwienie dostępu do finansowania zakupu. Jednakże gospodarka charakteryzuje się cyklami, w których mogą występować okresy spowolnienia gospodarczego albo recesji. W takich sytuacjach spadek siły nabywczej ludzi oraz niepewność związana z przyszłością ekonomiczną mogą prowadzić do zmniejszenia popytu na nieruchomości. Dlatego też zmiany w gospodarce – zarówno wzrost, jak i spadek – mają bezpośredni wpływ na decyzje dotyczące zakupu bądź wynajmu nieruchomości. Inwestorzy śledzą uważnie te aktualizacje, ponieważ znacząco oddziałują na dynamikę popytu i podaży.

Kolejnym źródłem ryzyka są **regulacje prawne**. Nieruchomości obejmują szeroki zakres przepisów regulujących nabycie, posiadanie, użytkowanie, dziedziczenie, a także zbywanie nieruchomości. Polskie prawo nieruchomościowe zawiera regulacje dotyczące aktów prawnych, które są niezbędne do prawidłowego przeprowadzenia transakcji sprzedaży oraz kupna nieruchomości, w tym umów sprzedaży, przeniesienia własności i rejestracji nieruchomości w odpowiednich organach

administracyjnych. Prawo reguluje również kwestie związane z prawami i obowiązkami właścicieli i najemców. Ustawa o ochronie praw lokatorów określa prawa lokatorów, zasady najmu lokali mieszkalnych, a także prawa wynikające z umów najmu (Dz.U. 2001 nr 71 poz. 733).

Dodatkowo regulacje prawne w Polsce obejmują kwestie związane z planowaniem przestrzennym, m.in. wydawanie decyzji o warunkach zabudowy, plany zagospodarowania przestrzennego czy też zasady budowy i użytkowania nieruchomości, w tym przepisy dotyczące standardów konstrukcyjnych i bezpieczeństwa budynków.

Prawo nieruchomości podlega zmianom wraz z ewolucją potrzeb rynku oraz udoskonaleńmiom społecznym i gospodarczym. Dlatego śledzenie modyfikacji w przepisach prawa nieruchomościowego jest istotne dla wszystkich zaangażowanych stron, od kupujących i sprzedających nieruchomości po deweloperów, właścicieli oraz zarządców nieruchomości. Zapewnia to zrozumienie aktualnych regulacji i przepisów, co jest kluczowe dla prawidłowego funkcjonowania na rynku nieruchomości w Polsce (E. Kucharska-Stasiak, 2006b).

Potencjalne **problemy związane z utrzymaniem nieruchomości** wchodzi w sferę ryzyka inwestycyjnego z powodu możliwości nieprzewidzianych wydatków. Naprawy, konserwacja i modernizacja generują koszty, które mogą znacząco wpłynąć na budżet inwestora. Dodatkowo zużycie nieruchomości oraz potrzeby konserwacyjne mogą prowadzić do utraty wartości, jeśli nie zostaną podjęte odpowiednie działania. Problemy z wynajmem mogą generować powstawanie pustostanów, co bezpośrednio wpływa na dochody właściciela nieruchomości. Zarówno zmiany przepisów prawnych, jak i wymagania dotyczące nowych standardów budowlanych mogą nakładać dodatkowe obciążenia finansowe lub wymagać modyfikacji strukturalnych nieruchomości. Zarządzanie nieruchomościami może stanowić wyzwanie, w którym nie tylko proces znajdowania odpowiednich zarządców, lecz także codzienne operacje mogą się okazać skomplikowane i czasochłonne. Nagłe problemy z zarządzaniem mogą wpłynąć na opłacalność inwestycji oraz prowadzić do dodatkowych kosztów. Wszystkie te czynniki stanowią ryzyko inwestycyjne wymagające odpowiedniego planowania i zarządzania, aby zminimalizować negatywny wpływ na potencjalne zyski inwestycyjne.

Powyższe czynniki wpływają na poziom ryzyka, który jest jednym z kryteriów decyzji inwestora. Ryzyko rynkowe odnosi się do możliwości poniesienia straty finansowej wynikającej z wahań wartości aktywów w wyniku zmian na rynkach finansowych, takich jak rynki akcji, obligacji, walutowe lub towarowe. Błędy w zarządzaniu ryzykiem rynkowym związane są z jego złym pomiarem. W konsekwencji skutkują niepowodzeniem działań dla inwestora. Brak uwzględnienia zmienności rynkowej jest powszechny. Podsumowując, podmioty również często zapominają o ryzyku politycznym, które jest istotne. Zmiana rządu stanowi źródło gwałtownych i nieoczekiwanych zmian przepływów finansowych, a w efekcie wpływa na spadek wartości rynkowej realizowanej inwestycji.

Kolejnym źródłem ryzyka inwestycyjnego jest **ryzyko technologiczne**. Jest ono rozległe pod względem skutków. Konieczne jest podejmowanie zabezpieczeń, które są w stanie uchronić przed ewentualnym wystąpieniem problemu. Metody zabezpieczenia to: indywidualne zbieranie środków na pokrycie szkód bądź przeniesienie kosztów na inny podmiot (zakład ubezpieczeniowy). Ryzyko to związane jest nie tylko z procesem technologicznym. Opiera się na procedurze zwanej *Technology Assessment* (TA), która dotyczy człowieka, techniki i środowiska. Klasyfikuje się w niej zakres, wielkość oraz typ wpływów na środowisko i społeczeństwo w różnych okresach czasu.

Wielu inwestorów bagatelizuje zakres czynników, które negatywnie wpływają na transakcje. Bazowanie na statystykach historycznych i ignorancja aspektów prowadzą do podejmowania nieodpowiednich decyzji inwestycyjnych.

8.2. Rodzaje ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Zróźnicowanie źródeł ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych umożliwiło wyodrębnienie poszczególnych rodzajów ryzyka.

Ryzyko rynkowe w inwestycjach nieruchomościowych odnosi się do zmienności i niepewności, jakie mogą występować. Obejmuje ono czynniki zewnętrzne, takie jak zmiany w popycie i podaży na nieruchomości, trendy cenowe, koniunkturę gospodarczą oraz sytuację na rynku nieruchomości jako całości. Spadek popytu na mieszkania lub nadmiar dostępnych nieruchomości może obniżyć ceny na rynku. Źródłem ryzyka rynkowego są zmiany cen nieruchomości będących przedmiotem obrotu. Gołąbeska podkreśla, że w tym rodzaju ryzyka należy również uwzględnić ryzyko konkurencji, które wynika nie tylko z samej obecności konkurentów na rynku, lecz także taktyki ich działania, na którą inwestor musi być przygotowany (E. Gołąbeska, 2018).

Dodatkowo zmiany w warunkach kredytowych, polityce fiskalnej czy podatkowej mogą wpływać na zachowanie inwestorów i ich decyzje inwestycyjne na rynku nieruchomości. To ryzyko jest nieodłączne w każdej inwestycji nieruchomościowej i może wymagać podejmowania środków zaradczych w celu zminimalizowania wpływu potencjalnych niepewności rynkowych na inwestycję.

Ryzyko cenowe na rynku nieruchomości odnosi się do potencjalnych fluktuacji cen nieruchomości, które mogą wpływać na wartość inwestycji. Wśród wielu innych jest to bardzo istotne ryzyko, z którym inwestorzy na rynku nieruchomości muszą się zmierzyć. Opisywane zjawisko zmian w gospodarce jest kluczowe. Rynek nieruchomości podlega cyklom obejmującym okresy hossy (wzrostu cen) i bessy (spadku cen). W czasie hossy ceny nieruchomości mogą rosnąć, przyciągając inwestorów, podczas gdy w bessie ceny mogą spadać, co wpływa na wartość inwestycji. Również podaż i popyt są niezmiernie ważne. Przyczyniają się do spadku cen, zwłaszcza jeśli rynek jest nasycony ofertami, a popyt jest niski. Monitorowanie zmian na rynku i dostosowanie

podejścia do zmieniających się warunków ekonomicznych i regulacyjnych jest nieodłączną częścią pracy inwestora. Osiągnięcie trwałego sukcesu na rynku nieruchomości jest efektem świadomego zarządzania ryzykiem cenowym.

Ryzyko finansowe obejmuje różne zagrożenia związane z aspektami finansowymi inwestycji w nieruchomości. Ważną kwestią są koszty finansowania, które dotyczą zmiany stóp procentowych. Ich podwyżki zwiększają koszty kredytów, co wpływa na opłacalność inwestycji. Wysokie zadłużenie zwiększa ryzyko finansowe, zwłaszcza gdy warunki rynkowe się zmieniają. W okresach spowolnienia gospodarczego spadek wartości nieruchomości może prowadzić do problemów z obsługą zadłużenia. Spadki cen prowadzą do strat kapitałowych. Rynki finansowe są podatne na zmienność, te wahania mogą wpływać na portfel inwestycji. Zarządzanie ryzykiem finansowym obejmuje staranne planowanie finansowe, dywersyfikację portfela, analizę potencjalnych zmian rynkowych i skuteczne zarządzanie zadłużeniem. Inwestorzy powinni regularnie monitorować zmiany na rynku finansowym, aby dostosować swoje strategie inwestycyjne do zmieniających się warunków.

Ryzyko inflacji dotyczy spadku siły nabywczej kapitału zainwestowanego w nieruchomości lub sytuacji, gdy dochód z inwestycji nie rośnie wystarczająco szybko, aby zrównoważyć wzrastające koszty utrzymania (E. Gołąbeska, 2007a). To ryzyko działa na podobnych zasadach co ryzyko związane ze stopą procentową, jest z nim powiązane. Wysokość inflacji ściśle koreluje z poziomem stóp procentowych, co znacząco wpływa na ceny instrumentów finansowych i może prowadzić do turbulencji na rynku, generując wspomniane ryzyko. W branży deweloperskiej ryzyko inflacji jest istotne głównie ze względu na fakt, że cały proces inwestycyjny – od początku do sprzedaży gotowych mieszkań – rozciąga się w czasie, co może negatywnie wpłynąć na ostateczny bilans zysków ze sprzedaży. Wzrost cen towarów i usług wpływa na koszty życia, te zaś oddziałują na zdolność ludzi do oszczędzania na zakup mieszkania lub na ponoszenie kosztów związanych z wynajmem. Sytuacja na rynku pracy również ma wpływ na rynek nieruchomości mieszkaniowych. Bezrobocie i niestabilność zawodowa sprawiają, że ludzie są bardziej ostrożni w podejmowaniu decyzji dotyczących nabycia nieruchomości, ograniczając się do wynajmu mieszkania.

Ryzyko makroekonomiczne w inwestycjach na rynku nieruchomości mieszkaniowych jest głęboko powiązane z kondycją ogólną gospodarki i czynnikami zewnętrznymi, które mogą mieć wpływ na ten rynek (M. Sitek, 2014). Przede wszystkim zmiany, takie jak recesja czy spowolnienie gospodarcze, mogą prowadzić do zmniejszenia siły nabywczej ludzi, co wpływa na ich zdolność do zakupu czy nawet wynajmu nieruchomości. W przypadku recesji ludzie często ograniczają swoje wydatki, a to prowadzi do mniejszego popytu na mieszkania. To z kolei może obniżyć ceny nieruchomości lub spowodować zwiększenie liczby nieruchomości dostępnych do wynajmu ze względu na stawki czynszowe. Ponadto zmiany w polityce pieniężnej, takie jak podwyżki stóp procentowych, mogą sprawić, że kredyty hipoteczne stają się droższe, co ogranicza ich dostępność dla potencjalnych nabywców. Ma to zasadniczy wpływ na popyt nieruchomości oraz ich wartość rynkową.

Ryzyko walutowe w inwestycjach nieruchomościowych dotyczy zmian wartości waluty, która w niektórych sytuacjach ma wpływ na wartość inwestycji. Gdy podmiot ma nieruchomość lub inwestuje w rynek nieruchomości w obcej walucie, zmiany w kursie wymiany mogą wpłynąć na zyski bądź straty. Wzrost wartości waluty obcej względem waluty lokalnej może zwiększyć zyski inwestora. To ryzyko wymaga uwzględnienia w analizie inwestycyjnej, szczególnie w przypadku inwestycji w nieruchomości za granicą lub w walutach obcych.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi na rynku nieruchomości odnosi się do potencjalnych zagrożeń wynikających z wprowadzenia nowych przepisów, zmian w istniejących regulacjach lub nieprzewidywalnych działań organów regulacyjnych (E. Gołąbeska, 2018). Te czynniki wpływają na opłacalność inwestycji, planowanie urbanistyczne, a także na ogólną stabilność rynku nieruchomości. Zmiana rządu oraz wprowadzenie nowych regulacji prawnych, takich jak nowe zasady podatkowe, przepisy dotyczące dzierżawy czy prawo budowlane, oddziałują na koszty i zyski z inwestycji. Zamiany zachodzące w regulacjach zastosowań przestrzennych są w stanie zaburzyć planowaną inwestycję. Decyzje dotyczące zmian w planach zagospodarowania przestrzennego wpływają na wartość nieruchomości i plany deweloperskie, jeśli obejmują daną nieruchomość. Zarządzanie ryzykiem związanym z regulacjami na rynku nieruchomości zawiera śledzenie zmian, aktywny udział w procesie lobbingu czy konsultacji z ekspertami prawnymi i doradcami ds. nieruchomości. Inwestorzy powinni także uwzględniać ryzyko regulacyjne podczas oceny atrakcyjności danej inwestycji i planowania długoterminowej strategii (E. Kucharska-Stasiak, 2006b).

Ryzyko operacyjne w inwestycjach na rynku nieruchomości dotyczy potencjalnych zagrożeń związanych z zarządzaniem i funkcjonowaniem nieruchomości (E. Gołąbeska, 2018). Obejmuje ono szereg czynników, które generują nieoczekiwane koszty lub zakłócenia w przepływie dochodów z inwestycji. Jednym z głównych elementów ryzyka operacyjnego jest konieczność utrzymania nieruchomości. Nagłe awarie techniczne, remonty czy konserwacje tworzą dodatkowe koszty, które nie zostały uwzględnione w początkowym planie inwestycyjnym. Te nieprzewidziane wydatki wpływają na rentowność inwestycji. Dodatkowo ryzyko operacyjne wynika z zarządzania nieruchomością. Problemy z obsługą najemców, niskie stawki wynajmu, opóźnienia w spłatach czynszu czy konflikty z najemcami skutkują utratą dochodów z najmu, czyli stratami finansowymi. Zmiany w przepisach i regulacjach dotyczących rynku nieruchomości są również czynnikiem ryzyka operacyjnego. W zarządzaniu ważne jest staranne planowanie, nadzorowanie codziennych operacji oraz utrzymanie odpowiednich rezerw finansowych na nieoczekiwane wydatki. Dostosowanie się do zmian prawnych oraz właściwe zarządzanie relacjami z najemcami są kluczowe dla minimalizowania ryzyka operacyjnego związanego z inwestycjami na rynku nieruchomości (M. Belej, R. Cellmer, 2006).

Ryzyko sektorowe w kontekście inwestycji nieruchomości odnosi się do specyficznych zagrożeń związanych z konkretnym sektorem nieruchomości, czyli rodzajem nieruchomości lub branżą, w którą podmiot zainwestował swoje środki. Aby zminimalizować ryzyko sektorowe, inwestorzy często lokują kapitał w różne rodzaje nieruchomości

oraz sektory rynku nieruchomości. Dobre zrozumienie specyfiki danego sektora i monitorowanie trendów rynkowych są kluczowe dla zarządzania ryzykiem sektorowym. Ponadto śledzenie zmian w regulacjach, technologii i społeczeństwie może pomóc w dostosowaniu strategii inwestycyjnej do zmieniającego się otoczenia.

Istotnym czynnikiem wpływającym na ryzyko inwestycyjne jest **ryzyko związane z lokalizacją nieruchomości**. Wpływ na to mają otoczenie oraz zachodzące w nim zmiany, takie jak modernizacja infrastruktury oraz budownictwa. Lokalizacja ma ogromny wpływ na atrakcyjność nieruchomości i może znacząco wpłynąć na jej wartość inwestycyjną (M. Sitek, 2014).

Warto wspomnieć o **ryzyku ekologicznym**. Odnosi się ono do zagrożeń związanych z wpływem na środowisko naturalne, a także do ewentualnych skutków dla inwestycji wynikających z przemian klimatycznych, degradacji środowiska czy też związanych z nimi regulacji. Kluczowe aspekty związane z tym ryzykiem to: zmiany klimatyczne, podniesienie poziomu morza, zanieczyszczenia środowiska, zmiany w dostępie do zasobów naturalnych. Działania, które są ważne w zarządzaniu ryzykiem ekologicznym, to staranne badanie potencjalnej lokalizacji inwestycji pod kątem ryzyka ekologicznego oraz inwestowanie w nieruchomości zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, co może zminimalizować negatywne skutki dla środowiska. Inwestorzy coraz częściej dostrzegają znaczenie zarządzania ryzykiem ekologicznym zarówno dla długoterminowej opłacalności inwestycji, jak i dla wspierania zrównoważonego rozwoju (J. Kil, 2006).

W ramach zarządzania inwestycje w nieruchomości wymagają kapitału oraz działań zapewniających właściwą gospodarkę ekonomiczno-finansową, bezpieczeństwo operacyjne i prawidłowe funkcjonowanie nieruchomości. Obejmuje to również właściwe zarządzanie i właściwy stan techniczny nieruchomości (remonty, modernizacje). Specyfika nieruchomości jako obiektu inwestycyjnego nakazuje, aby każda decyzja inwestycyjna była poprzedzona wnikliwą analizą. Atrakcyjność nieruchomości wynika z możliwości generowania dochodu, jednakże każda działalność wiąże się z ryzykiem. Jeśli nie zostanie oszacowane i ograniczone, będzie miało znaczący wpływ na końcowe wyniki.

8.3. Metody analizy ryzyka inwestycyjnego

Punktem wyjścia do oceny ryzyka i możliwości zarządzania nim jest prawidłowa identyfikacja metod analizy ryzyka inwestycyjnego. Zdiagnozowanie określonego zdarzenia przez rodzaj konkretnych źródeł jest pierwszym krokiem w całym procesie. Ocena ryzyka w analizowanej sytuacji nie jest łatwa do zdiagnozowania. Największe problemy, z jakimi borykają się inwestorzy, wiążą się z analizami jakościowymi dotyczącymi ryzyka trudnego do zmierzenia, kiedy możliwe jest jedynie oszacowanie ewentualnych strat wynikających z realizacji ryzyka (M. Pawlak, 2012).

Dostępnych jest wiele metod pomiaru ryzyka inwestycyjnego, które można klasyfikować według wybranych kryteriów. Wybór metody zależy od specyfiki samej

inwestycji. Osoby inwestujące w nieruchomości mają tendencję do podejmowania ryzyka, natomiast posiadają konkretną wiedzę, umiejętności i doświadczenie, które wpływa na sposób realizacji pomysłu.

Jedną z metod analizy ryzyka inwestycyjnego jest **analiza SWOT** (tab. 8.1.) To narzędzie strategiczne służące identyfikacji i ocenie mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń związanych z daną inwestycją. W kontekście inwestowania na rynku nieruchomości analiza SWOT pomaga zrozumieć istniejące warunki rynkowe, konkurencyjne oraz czynniki wewnętrzne, które mogą wpływać na inwestycję.

TABELA 8.1. Przykładowa analiza SWOT jako metoda analizy ryzyka inwestycyjnego

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> • Stabilność i bezpieczeństwo inwestycji. Nieruchomości często uważane są za stabilne i bezpieczne inwestycje, co przyciąga inwestorów szukających długoterminowych zysków. • Potencjał wzrostu wartości nieruchomości pojawia się niektórych lokalizacjach z powodu rozwoju infrastruktury, zmian demograficznych czy poprawy warunków otoczenia. • Dochód pasywny. Inwestycje w nieruchomości umożliwiają jego generowanie z wynajmu, co stanowi stałe źródło przychodów. • Możliwość dywersyfikacji portfela. Nieruchomości pozwalają na dywersyfikację portfela inwestycyjnego, co minimalizuje ryzyko związane z innymi aktywami 	<ul style="list-style-type: none"> • Wymiana kapitału początkowego. Inwestycje w nieruchomości często wymagają znacznego kapitału początkowego, co może stanowić barierę wejścia dla niektórych inwestorów. • Ryzyko płynności. Nieruchomości są aktywami o niskiej płynności, co oznacza, że szybka sprzedaż może być trudna w nagłych przypadkach potrzeby uzyskania środków. • Ryzyko rynkowe i cykliczność. Rynek nieruchomości jest podatny na cykle gospodarcze, co może wpływać na wartość inwestycji. • Koszty utrzymania. Inwestycje w nieruchomości wymagają stałych nakładów na utrzymanie, co obejmuje podatki, opłaty za ubezpieczenia, koszty konserwacji itp.
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> • Rozwój lokalnej infrastruktury. Planowane inwestycje w infrastrukturę, takie jak nowe drogi czy środki transportu publicznego, mogą zwiększyć atrakcyjność danej lokalizacji i podnieść wartość nieruchomości. • Zmiany demograficzne. Rosnąca populacja, starzenie społeczeństwa czy migracje ludności mogą stworzyć nowe możliwości inwestycyjne w różnych segmentach rynku nieruchomości. • Rozwój rynku wynajmu krótkoterminowego. Wzrost popularności usług krótkoterminowego wynajmu, takich jak Airbnb, może otworzyć nowe możliwości inwestycyjne. • Programy subsydiowania mieszkania. Programy rządowe wspierające dostęp do mieszkań mogą zwiększyć popyt na nieruchomości 	<ul style="list-style-type: none"> • Zmiany w polityce monetarnej i stawkach procentowych mogą wpłynąć na koszty finansowania inwestycji w nieruchomości. • Wzrost stóp procentowych może wpłynąć na koszty kredytów hipotecznych, ograniczając dostępność finansowania. • Nadmiar podaży i dostępnych nieruchomości w danej lokalizacji może prowadzić do spadku cen. • Kryzys gospodarczy może doprowadzić do spadku popytu na nieruchomości

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Analiza SWOT jest ważnym narzędziem strategicznym, które pomaga inwestorom zidentyfikować kluczowe czynniki wpływające na inwestycje w nieruchomości, a także opracować skuteczne strategie zarządzania ryzykiem i wykorzystania szans na rynku. Warto jednak pamiętać, że sytuacja na rynku nieruchomości może się dynamicznie zmieniać, dlatego regularna aktualizacja analizy SWOT jest kluczowa dla sukcesu inwestycji.

Analiza rynkowa jest metodą oceny ryzyka inwestycyjnego opartą na badaniach i zrozumieniu warunków rynkowych, trendów, wzorców zachowań rynkowych oraz zmienności czynników wpływających na konkretny rynek inwestycyjny. Obejmuje ona skrupulatne gromadzenie danych dotyczących rynku, takich jak historyczne ceny, wolumeny transakcji, trendy cenowe, analiza popytu i podaży oraz ocena wskaźników ekonomicznych. Analiza ta ma na celu zidentyfikowanie czynników, które mogą wpływać na wartość inwestycji, oraz określenie ryzyka związanego z daną inwestycją. Przykładowe aspekty analizy rynkowej obejmują:

- trendy cenowe – tendencja zmian cen nieruchomości w czasie w celu zrozumienia, czy wartości nieruchomości rosną, maleją czy pozostają stabilne. Pomaga to w przewidywaniu potencjalnych zmian wartości inwestycji;
- popyt i podaż – zrozumienie zmienności popytu i podaży na rynku nieruchomości. Nadmiar nieruchomości może prowadzić do spadku cen, podczas gdy ograniczona podaż może zwiększyć wartość nieruchomości;
- warunki rynkowe – analiza makroekonomicznych czynników, takich jak stopy procentowe, wskaźniki bezrobocia, zmiany polityki fiskalnej i pieniężnej, które mogą wpłynąć na rynek nieruchomości;
- analizę lokalnej sytuacji – badanie specyfiki lokalnego rynku, trendów demograficznych, planów urbanistycznych czy też perspektyw rozwoju infrastruktury, które mogą mieć wpływ na wartość nieruchomości w danym obszarze.

Analiza rynkowa umożliwia inwestorom lepsze zrozumienie otoczenia inwestycyjnego i podejmowanie bardziej świadomych decyzji inwestycyjnych. To podejście pozwala na identyfikację potencjalnego ryzyka oraz szans związanych z konkretną inwestycją na podstawie danych rynkowych i analizy trendów, co jest kluczowe dla zminimalizowania ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości.

Analiza finansowa umożliwia inwestorom dokładne zrozumienie sytuacji finansowej przedsięwzięcia i ocenę jego potencjalnej rentowności na podstawie wskaźników takich jak ROE (Return on Equity) czy ROI (Return on Investment). Wysoka rentowność może wskazywać na atrakcyjność inwestycji, ale jednocześnie może się wiązać z większym ryzykiem. Analiza poziomu zadłużenia za pomocą konkretnych wskaźników pozwala uniknąć ryzyka długu związanego z inwestycją.

Płynność finansowa jest kolejną ważną kwestią w analizie finansowej ryzyka inwestycji. Ocena płynności finansowej przedsięwzięcia może następować przy użyciu wskaźników takich jak Quick Ratio czy Current Ratio (M. Dawidziuk, 2020). Niska płynność może sygnalizować trudności w obsłudze bieżących zobowiązań. Dokładna

analiza przepływów pieniężnych, obejmująca zarówno przepływy operacyjne, inwestycyjne, jak i finansowe, zapewnia informacje na temat zdolności przedsiębiorstwa do generowania gotówki. Analiza finansowa pozwala zrozumieć, jak różne inwestycje wpływają na ogólną strukturę portfela oraz jakie ryzyko jest związane z poszczególnymi aktywami. Porównanie wartości księgowej z wartością rynkową aktywów dostarcza informacji na temat ich rzeczywistej wartości i poziomu ryzyka związanego z potencjalnymi spadkami wartości. Przeprowadzenie analizy wrażliwości na zmienne, takie jak stopy procentowe, koszty surowców czy zmiany na rynku, umożliwia podmiotom zrozumienie, jakie czynniki mogą wpływać na wyniki finansowe inwestycji. Analiza zysku netto i marż zysku ukazuje rzeczywiste zyski netto generowane przez przedsięwzięcie i czy są one zgodne z oczekiwaniami inwestora.

Analiza ekonomiczna pozwala inwestorom zrozumieć szerokie konteksty gospodarcze, które mogą wpływać na ich decyzje inwestycyjne. Dzięki ocenie wskaźników makroekonomicznych, takich jak PKB, inflacja, bezrobocie, poziom stóp procentowych, poziom zadłużenia publicznego i innych, możemy poznać ogólną perspektywę na kondycję gospodarki, co może wpływać na różne klasy aktywów, w tym nieruchomości. Ważny aspekt stanowi ocena aktualnej fazy cyklu gospodarczego, czyli określenie, czy gospodarka jest w fazie wzrostu, szczytu, recesji czy ożywienia. Ruchy w cyklu gospodarczym mogą wpływać na popyt na nieruchomości. Ważnym elementem jest też analiza polityki monetarnej i fiskalnej podejmowanej przez banki centralne oraz polityki fiskalnej prowadzonej przez rządy. Na rynki finansowe i nieruchomości wpływ mają także zmiany stóp procentowych, poziomy zadłużenia publicznego czy programy stymulacyjne. Należy uwzględnić globalne trendy gospodarcze, takie jak zmiany w handlu międzynarodowym, kształtowanie się bloków ekonomicznych czy wahania cen surowców, które mogą wpływać na lokalne gospodarki i rynki nieruchomości.

Analiza regulacyjna obejmuje głównie zmiany podatkowe, prawo budowlane, zmiany polityczne oraz zagospodarowanie przestrzenne. Przy każdej inwestycji konieczna jest analiza ewentualnych zmian w przepisach podatkowych dotyczących nieruchomości, takich jak stawki podatków od nieruchomości, podatki od zysków kapitałowych czy od dziedziczenia. Niezbędna jest również ocena zasad zagospodarowania przestrzennego w danej lokalizacji, regulacji odnoszących się do wielkości i kształtu budynków, przepisów dotyczących odległości od dróg czy przestrzegania norm bezpieczeństwa.

Zmiany w przepisach mogą mieć istotny wpływ na opłacalność inwestycji, a świadomość i zrozumienie tych regulacji umożliwia inwestorom dostosowanie swojej strategii do zmieniającego się otoczenia prawnego. Regularne monitorowanie zmian w przepisach stanowi ważny element skutecznego zarządzania ryzykiem inwestycyjnym.

Analiza geograficzna stanowi ważny element analizy ryzyka inwestycyjnego, szczególnie w kontekście inwestycji na rynku nieruchomości. Obejmuje ona ocenę warunków geograficznych, takich jak położenie nieruchomości, w tym dostępność do infrastruktury, bliskość do miejsc pracy, komunikacja publiczna, dostępność sklepów, placówek

edukacyjnych i innych udogodnień. Ocenie poddaje się bieżący stan rynku nieruchomości w danej lokalizacji, w tym trendów cenowych, poziomu popytu i podaży, oraz prognozowaną dynamikę rozwoju rynku.

Ważnym elementem w analizie geograficznej jest zbadanie struktury demograficznej populacji w danym regionie, uwzględniające takie czynniki jak przyrost naturalny, migracje, starzenie się społeczeństwa, co może wpływać na popyt na różne typy nieruchomości. Konieczne jest również badanie jakości i dostępności infrastruktury, takiej jak drogi, transport publiczny, sieci wodno-kanalizacyjne, sieci energetyczne i telekomunikacyjne, co może wpływać na atrakcyjność danej lokalizacji. Nie należy także zapominać o analizie zagrożeń środowiska obejmującej ryzyko związane m.in. z powodzią, trzęsieniami ziemi, huraganami, a także o badaniu działań na rzecz zrównoważonego rozwoju (M. Zięba, 2006). Ocena dostępności do usług publicznych, takich jak ochrona zdrowia, edukacja, policja, wpływa na jakość życia mieszkańców i atrakcyjność lokalizacji. Wszystkie te kryteria pozwalają inwestorom zrozumieć lokalne warunki, które wpływają na wartość nieruchomości oraz rentowność inwestycji.

Analiza ekologiczna to metoda oceny, która koncentruje się na wpływie działań ludzkich na środowisko naturalne i identyfikuje aspekty związane z ochroną środowiska w kontekście danej inwestycji lub działalności. W odniesieniu do nieruchomości analiza ekologiczna bada wpływ danej inwestycji na otaczające środowisko. Obejmuje ona ocenę aspektów takich jak zużycie energii, emisja gazów cieplarnianych, zużycie wody, stosowane materiały budowlane czy sposoby zarządzania odpadami.

Podczas analizy ekologicznej badane są także kwestie dotyczące ochrony przyrody i zrównoważonego rozwoju. Może to obejmować ocenę, czy dany projekt budowlany nie wpływa negatywnie na pobliskie ekosystemy, czy też przyczynia się do zachowania bioróżnorodności. Jednym z głównych celów analizy ekologicznej jest identyfikacja sposobów zmniejszenia negatywnego wpływu inwestycji na środowisko naturalne. Obejmuje to stosowanie technologii przyjaznych środowisku, zastosowanie energii odnawialnej, redukcję emisji CO₂, minimalizację odpadów oraz poprawę efektywności energetycznej budynków (J. Kil, 2006).

Podejście ekologiczne w analizie inwestycyjnej staje się coraz istotniejsze ze względu na rosnące zainteresowanie zrównoważonym rozwojem i ochroną środowiska. Jest to ważna część procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych, która uwzględnia aspekty ekologiczne inwestycji na rynku nieruchomości.

Analiza historyczna to metoda badania przeszłych wydarzeń, danych i trendów w celu zrozumienia i wyciągnięcia wniosków na temat możliwych przyszłych zdarzeń lub trendów. W kontekście inwestycji na rynku nieruchomości odnosi się ona do badania cen nieruchomości, zmienności rynku, trendów w różnych okresach czasu oraz innych istotnych czynników, jak popyt i podaż na rynku nieruchomości czy warunki ekonomiczne w danym czasie.

Umożliwia ona zidentyfikowanie trendów cenowych, sezonowych zmian, reakcji rynku na zmienne czynniki, pozwala też zrozumieć, jak różne czynniki wpływały na wartość nieruchomości w przeszłości. Oprócz cen nieruchomości analiza historyczna może obejmować również badanie sytuacji makroekonomicznej w danych

okresach czasu przez określenie stóp procentowych, zmian w polityce fiskalnej czy sytuacji na rynku pracy. Te czynniki mogą wpływać na ogólną kondycję rynku nieruchomości i stanowić istotny wskaźnik dla inwestorów przy podejmowaniu decyzji.

Analiza historyczna umożliwia inwestorom zrozumienie zmienności rynku, identyfikację wzorców cenowych i lepsze przewidywanie przyszłych zmian. Jednak należy pamiętać, że historia nie zawsze powtarza się w identyczny sposób, a analiza historyczna jest jednym z wielu narzędzi, które mogą wspierać podejmowanie decyzji inwestycyjnych.

Analiza scenariuszy to metodologia prognozowania przyszłych zdarzeń lub warunków przez opracowanie i rozważanie różnych możliwych scenariuszy, które mogą mieć miejsce w przyszłości. W kontekście inwestycji na rynku nieruchomości analiza scenariuszy polega na wyobrażeniu sobie różnych potencjalnych sytuacji i ich wpływu na inwestycję.

Pierwszym krokiem jest identyfikacja rozmaitych możliwych wydarzeń, zmian czy czynników, które mogą wpłynąć na rynek nieruchomości. Następnie dla każdego scenariusza analizowane są potencjalne konsekwencje dla inwestycji. Na przykład mogą być rozważane scenariusze dotyczące zmiany warunków ekonomicznych, politycznych, zmian w trendach rynkowych czy nawet klęsk naturalnych, które mogą wpłynąć na wartość nieruchomości.

Analiza scenariuszy umożliwia inwestorom zrozumienie różnych możliwych przyszłych warunków i przygotowanie się na różnorodne scenariusze. To pomaga w identyfikowaniu potencjalnego ryzyka i ewentualnych szans oraz opracowaniu strategii zarządzania ryzykiem. Dzięki temu inwestorzy mogą lepiej zareagować na zmieniające się warunki rynkowe, co z kolei może pomóc w podejmowaniu bardziej elastycznych i przemyślanych decyzji inwestycyjnych.

8.4. Modele zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku mieszkaniowym

Dywersyfikacja portfela inwestycyjnego na rynku nieruchomości mieszkaniowych opiera się na zasadzie rozproszenia inwestycji, aby zmniejszyć ryzyko. Przyjęcie tej strategii obejmuje inwestowanie w różne lokalizacje geograficzne, co minimalizuje ryzyko związane z jednym rynkiem. Różnorodność typów nieruchomości, takich jak mieszkania, domy jednorodzinne czy obiekty komercyjne, pomaga ograniczyć ryzyko związane z konkretnym sektorem rynku nieruchomości. Ponadto inwestowanie w różne segmenty rynku, np. nieruchomości na wynajem, sprzedaż deweloperska czy obiekty komercyjne, umożliwia zróżnicowanie ryzyka i osłabienie skutków potencjalnych strat. Dzięki dywersyfikacji inwestorzy mogą lepiej zabezpieczyć swój portfel przed negatywnymi skutkami zmian rynkowych, które wpływają na poszczególne rodzaje nieruchomości. Ta strategia stanowi skuteczny sposób zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

Formą zabezpieczenia finansowego przed ryzykiem nieoczekiwanych zdarzeń lub straty jest ubezpieczenie. W kontekście rynku nieruchomości ubezpieczenia mogą obejmować różne aspekty:

- ubezpieczenie nieruchomości – chroni ich właścicieli przed nieprzewidywanymi zdarzeniami, takimi jak pożar, zalanie, kradzież czy uszkodzenia wynikające z klęsk żywiołowych. Pomaga ono w pokryciu kosztów napraw lub odbudowy nieruchomości w przypadku wystąpienia szkody;
- ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej – chroni właścicieli nieruchomości przed roszczeniami osób trzecich związanych z wypadkami lub szkodami na terenie nieruchomości. Jest to istotne w przypadku zarządzania nieruchomościami komercyjnymi lub wynajmowanymi mieszkaniami;
- ubezpieczenie najmu – chroni właścicieli nieruchomości przed utratą dochodu związanego z niepłaceniem czynszu przez najemców lub innymi problemami związanymi z wynajmem.

Ubezpieczenia stanowią ważny element strategii zarządzania ryzykiem na rynku nieruchomości. Pomagają zminimalizować negatywne skutki nieoczekiwanych wydarzeń, takich jak szkody, utrata dochodów czy roszczenia osób trzecich. Dzięki ubezpieczeniom właściciele nieruchomości mogą zabezpieczyć się finansowo i chronić swoje inwestycje przed nieprzewidywanymi stratami.

Umowy leasingowe mogą być używane jako model zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych poprzez zapewnienie stałego dochodu z ich wynajmu. Dla właścicieli nieruchomości umowy leasingowe pozwalają na ustalenie stałego przepływu pieniężnego z tytułu najmu na określony czas. Jest to szczególnie istotne, gdyż umożliwia planowanie finansowe i minimalizuje ryzyko związane z nagłą utratą dochodów, jakie wynika z dłuższych okresów pustoszań w nieruchomościach. Umowy leasingowe stanowią narzędzie do zabezpieczenia się przed ryzykiem wzrostu kosztów utrzymania nieruchomości. Określenie warunków konserwacji i napraw w umowie może przenieść część odpowiedzialności na najemcę, ograniczając tym samym ryzyko nieoczekiwanych kosztów dla właściciela. Dla najemców umowy leasingowe mogą zapewnić stabilność cen czynszu przez ustalony czas, co eliminuje ryzyko nagłego wzrostu kosztów wynajmu. Stałe warunki umowy dają pewność co do wysokości opłat za najem. Jest to istotne dla planowania budżetu domowego. W ten sposób umowy leasingowe służą za narzędzie zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych poprzez zapewnienie stabilnego przepływu dochodów z najmu, ograniczenie ryzyka związanego z nagłymi kosztami utrzymania nieruchomości oraz zapewnienie pewności co do warunków najmu zarówno dla właścicieli, jak i najemców.

Analiza stresowa jest modelem zarządzania ryzykiem, który pozwala inwestorom ocenić wpływ ekstremalnych i nieprzewidywalnych scenariuszy na ich inwestycje. W przypadku rynku nieruchomości mieszkaniowych może być ona stosowana w celu zrozumienia, jakie skutki mogą mieć ekstremalne sytuacje na inwestycje w nieruchomości.

Analiza stresowa w kontekście nieruchomości mieszkaniowych uwzględnia różne skrajne scenariusze, takie jak gwałtowny spadek wartości rynkowej nieruchomości, kryzys finansowy, nagły wzrost kosztów utrzymania lub duża zmienność stóp procentowych. Poprzez symulację tych scenariuszy inwestorzy są w stanie określić potencjalne ryzyko związane z takimi zdarzeniami i ich wpływ na portfel nieruchomości. Analiza stresowa pozwala zidentyfikować słabe punkty w portfelu inwestycyjnym oraz pomaga w opracowaniu strategii zarządzania ryzykiem w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń. Daje inwestorom lepsze zrozumienie, jak ich portfele nieruchomości mogą się zachowywać w przypadku tych scenariuszy, co umożliwia podejmowanie bardziej świadomych decyzji inwestycyjnych.

Stosowanie analizy stresowej na rynku nieruchomości mieszkaniowych pomaga podmiotom lepiej przygotować się na ewentualne ekstremalne sytuacje oraz minimalizuje ryzyko, pozwalając na podejmowanie bardziej przemyślanych decyzji inwestycyjnych.

Zarządzanie finansowe w kontekście rynku nieruchomości mieszkaniowych obejmuje szereg strategii, które pomagają inwestorom zminimalizować ryzyko inwestycyjne oraz optymalizować wykorzystanie kapitału. W tym modelu zarządzania ryzykiem uwzględnia się następujące aspekty:

- uważne planowanie budżetu – kluczowymi elementami są dbałość o kontrolę nad wydatkami, budżetowanie i świadome zarządzanie finansami. Inwestorzy starają się unikać nadmiernego zadłużania się i utrzymać zdrową równowagę między długiem a kapitałem własnym;
- analiza wskaźników finansowych – monitorowanie wskaźników takich jak cena najmu, stopa zwrotu z inwestycji, koszt utrzymania, a także analiza rentowności oraz wartości nieruchomości umożliwiają świadome podejmowanie decyzji inwestycyjnych;
- zróżnicowane źródła finansowania – dywersyfikacja źródeł finansowania inwestycji w nieruchomości mieszkaniowe może zmniejszyć ryzyko związane z uzależnieniem od jednego rodzaju finansowania. Różnorodność, np. połączenie kredytów bankowych, funduszy własnych i innych form finansowania, może pomóc w zminimalizowaniu ryzyka związanego z jednym rodzajem kredytowania;
- ustalenie rezerw finansowych – ważne jest posiadanie rezerw finansowych na nieoczekiwane wydarzenia, takie jak naprawy nagłe czy okresy pustostanów. Zapewnienie sobie płynności finansowej w sytuacjach kryzysowych pomaga w minimalizacji ryzyka nagłych strat;
- odpowiednie zabezpieczenia i ubezpieczenia – wybór właściwych polis ubezpieczeniowych obejmujących ryzyko związane z nieruchomościami jest kluczowe w zminimalizowaniu ryzyka strat wynikających z różnych zdarzeń losowych czy problemów z najemcami.

Zarządzanie finansowe na rynku nieruchomości mieszkaniowych umożliwia inwestorom kontrolę nad aspektami finansowymi inwestycji, minimalizując ryzyko i zwiększając szanse na osiągnięcie pożądaných zwrotów z inwestycji. Przejrzyste

planowanie budżetu, analiza danych finansowych, różnorodne źródła finansowania, posiadanie rezerw oraz odpowiednie zabezpieczenia to ważne elementy modelu zarządzania ryzykiem.

Monitoring rynkowy to model zarządzania ryzykiem inwestycyjnym, który polega na ciągłym śledzeniu i analizowaniu zmian na rynku nieruchomości w celu podejmowania świadomych decyzji inwestycyjnych. W przypadku rynku nieruchomości mieszkaniowych ten model koncentruje się na zrozumieniu trendów rynkowych, prognozowaniu zmian oraz identyfikacji potencjalnych zagrożeń:

- analiza trendów cenowych – ciągle monitorowanie zmian cen nieruchomości w danym regionie czy lokalizacji pozwala inwestorom na zrozumienie trendów cenowych. To umożliwia podejmowanie trafniejszych decyzji dotyczących kupna, sprzedaży lub wynajmu nieruchomości;
- śledzenie popytu i podaży jest kluczowe i pozwala inwestorom zrozumieć dynamikę rynku, przewidywać zmiany preferencji klientów oraz reagować na zmieniające się warunki rynkowe;
- analiza czynników makroekonomicznych, takich jak zmiany w polityce monetarnej, stopy procentowe, wzrost gospodarczy czy zmiany w przepisach prawnych, pozwala inwestorom zrozumieć, jak te czynniki wpływają na rynek nieruchomości i jakie mogą mieć konsekwencje dla ich inwestycji;
- obserwacja lokalnych trendów społeczno-ekonomicznych, czyli rozwoju infrastruktury, zmian w strukturze demograficznej czy preferencji lokalnych społeczności, pozwala na lepsze dostosowanie strategii inwestycyjnej do potrzeb rynku.

Monitorowanie rynkowe jako model zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych umożliwia inwestorom elastyczne reagowanie na zmieniające się warunki. Poprzez śledzenie trendów, analizę danych i czynników wpływających na rynek nieruchomości inwestorzy mogą podejmować bardziej świadome i przemyślane decyzje inwestycyjne, minimalizując ryzyko niekorzystnych konsekwencji zmian na rynku.

Zarządzanie relacjami z najemcami stanowi istotny model zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku mieszkaniowym, ponieważ umożliwia utrzymanie stabilności i zminimalizowanie ryzyka związanego z pustostanami czy problemami z opłacalnością najmu. W tym modelu istotne są:

- staranne selekcjonowanie najemców, ich historii płatności, referencji i stabilności finansowej pomaga w wyborze solidnych i odpowiedzialnych najemców. Zwiększa to szanse na regularne opłaty czynszu i ogranicza ryzyko związane z niepłacącymi lub problematycznymi najemcami;
- utrzymywanie pozytywnych relacji z najemcami poprzez regularny kontakt, szybkie reagowanie na zgłaszane problemy i zapewnianie sprawnej obsługi technicznej pomagają w tworzeniu pozytywnych relacji. To z kolei sprzyja dłuższemu okresowi najmu i redukcji ryzyka pustostanów;

- regularne aktualizacje umów najmu – zapewnienie aktualizacji umów najmu, włączając w to jasne zapisy dotyczące zobowiązań finansowych, warunków utrzymania nieruchomości oraz odpowiedzialności najemcy, umożliwi zminimalizowanie ryzyka związanego z ewentualnymi sporami lub niejasnościami;
- monitorowanie płatności czynszu i reagowanie na opóźnienia w płatnościach pozwalają szybko reagować na ewentualne problemy finansowe najemców, co minimalizuje ryzyko zaległości w płatnościach;
- zarządzanie zmianami w warunkach najmu, np. podniesienie czynszu zgodnie z rynkowymi trendami czy wprowadzenie zmian w umowach najmu, pozwala na dostosowanie do zmieniających się warunków rynkowych i minimalizację ryzyka związanego z utratą rentowności.

Efektywne zarządzanie relacjami z najemcami na rynku nieruchomości mieszkaniowych pomaga utrzymać stabilność finansową inwestycji poprzez minimalizowanie ryzyka związanego z pustostanami, problemami finansowymi najemców czy sporami wynikającymi z niejasności w umowach najmu. Tworzenie pozytywnych relacji, odpowiednie zarządzanie umowami oraz systematyczne monitorowanie płatności to kluczowe elementy tego modelu zarządzania ryzykiem inwestycyjnym.

Rezerwy kapitałowe są istotnym narzędziem w modelu zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych, ponieważ pozwalają na gromadzenie środków na nieprzewidziane wydatki oraz sytuacje awaryjne, minimalizując ryzyko finansowe. W tym modelu wyróżniamy takie elementy jak:

- zabezpieczenie na nieoczekiwane wydatki umożliwia inwestorom gromadzenie funduszy na pokrycie nagłych wydatków związanych z nieruchomościami, takich jak nagłe naprawy, modernizacje czy konieczność dostosowania się do zmieniających przepisów budowlanych czy mieszkaniowych;
- ochrona przed pustostanami jest możliwa dzięki rezerwom kapitałowym pozwalającym na zapewnienie płynności finansowej w przypadku wystąpienia takich okresów, kiedy nieruchomości nie są wynajmowane. Dzięki temu inwestorzy mają środki na pokrycie kosztów utrzymania nieruchomości nawet wtedy, gdy brakuje dochodów z czynszu;
- redukcja ryzyka związanego z niespodziewanymi zmianami rynkowymi – tworzenie rezerw kapitałowych umożliwia elastyczne reagowanie na nieoczekiwane zmiany na rynku, takie jak gwałtowny spadek cen nieruchomości, co minimalizuje ryzyko utraty wartości inwestycji oraz pozwala na zabezpieczenie się przed ewentualnymi stratami;
- utrzymanie stabilności finansowej portfela nieruchomościowego poprzez posiadanie rezerw kapitałowych, co zapewnia płynność w przypadku konieczności interwencji czy szybkich działań;
- zabezpieczenie przed nieprzewidzianymi sytuacjami, takimi jak zmiany w przepisach prawa dotyczących nieruchomości czy nieoczekiwane spory z najemcami, jest możliwe dzięki posiadaniu rezerw kapitałowych.

Tworzenie rezerw kapitałowych jest istotnym aspektem zarządzania ryzykiem inwestycyjnym na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Pozwalają one inwestorom na gromadzenie funduszy na nieprzewidziane wydatki i sytuacje awaryjne, co minimalizuje ryzyko finansowe związane z inwestycjami w nieruchomości. Dzięki rezerwom kapitałowym inwestorzy mają zapewnioną płynność finansową i elastyczność działania w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych zdarzeń na rynku nieruchomości.

Badanie *due diligence* to szczegółowa analiza i ocena nieruchomości przed dokonaniem na niej inwestycji. W kontekście rynku nieruchomości mieszkaniowych model ten jest kluczowym narzędziem zarządzania ryzykiem inwestycyjnym i składają się na niego:

- dokładna ocena techniczna nieruchomości, w tym analiza stanu budynku, instalacji, infrastruktury oraz ewentualnych problemów konstrukcyjnych czy instalacyjnych, co pozwala zidentyfikować potencjalne koszty remontów i modernizacji;
- prawne zabezpieczenie – sprawdzanie dokumentów prawnych nieruchomości, w tym tytułu własności, umowy najmu, planu zagospodarowania przestrzennego, zezwoleń budowlanych, oraz ewentualnych sporów prawnych czy obciążeń nieruchomości;
- analiza finansowa, która pozwala ocenić rentowność inwestycji. W ramach tej analizy uwzględnia się koszty utrzymania, prognozy przyszłych dochodów, badanie rynku najmu oraz szacunkowe wartości rynkowe nieruchomości;
- analiza ryzyka, która umożliwi identyfikację i ocenę różnych rodzajów ryzyka związanego z inwestycją, takich jak ryzyko operacyjne, rynkowe, prawne, techniczne. Pozwala to inwestorom na podejmowanie bardziej świadomych decyzji;
- ocena zgodności z planowaną strategią, dzięki której możemy określić, czy nieruchomość jest zgodna z planowaną strategią inwestycyjną, czy spełnia określone kryteria inwestycyjne i czy jest zgodna z długoterminowymi celami inwestora.

Badanie *due diligence* na rynku nieruchomości mieszkaniowych umożliwi inwestorom dokładną ocenę ryzyka i potencjału inwestycji. Dzięki temu narzędziu mogą oni uniknąć niespodziewanych problemów i strat finansowych, a także podejmować bardziej świadome i przemyślane decyzje inwestycyjne. To kluczowy model zarządzania ryzykiem, który pomaga zminimalizować ryzyko inwestycji w nieruchomości poprzez szczegółową analizę różnych aspektów potencjalnej transakcji (K. Brzozowska, 2011).

Zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym na rynku mieszkaniowym to wielowymiarowy proces obejmujący różnorodne strategie mające na celu minimalizację potencjalnych zagrożeń i zwiększenie szans na zyskowność inwestycji. Dzięki tym strategiom inwestorzy mogą elastycznie reagować na zmieniające się warunki rynkowe, minimalizować potencjalne straty i maksymalizować zwroty z inwestycji.

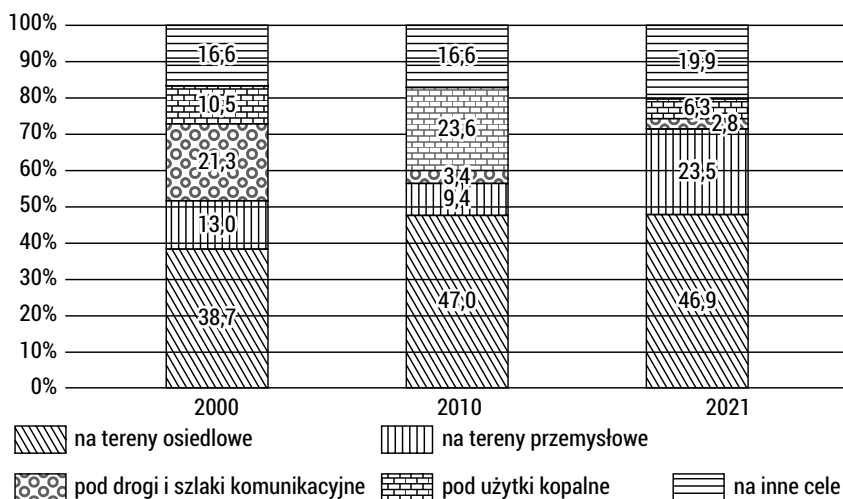
Rozdział 9

Standardy energooszczędności w budownictwie mieszkaniowym

Aneta Kempista, Elżbieta Gołąbeska

9.1. Przestanki zrównoważonego budownictwa mieszkaniowego

Rozwój rynku nieruchomości, a w szczególności budownictwa mieszkaniowego jest zjawiskiem korzystnym dla wzrostu poziomu życia ludności, jednak nie jest pozbawiony negatywnego wpływu na stan środowiska naturalnego. Gwałtowna urbanizacja ukierunkowana na zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych bez wątpienia wpływa na nie niekorzystnie. Należy pamiętać, że ziemia to ograniczone dobro, które nie zwiększa swojej powierzchni. Na uwagę zasługuje fakt, że w 2021 r. tylko na cele nierolne i nieleśne zostało wyłączone 6,5 ha tych gruntów. Jak wynika z rys. 9.1, zwiększają się tereny osiedlowe – w 2000 r. było to 38,7%, natomiast w 2021 już 46,9%.



RYS. 9.1. Struktura gruntów rolnych i leśnych wyłączonych na cele nierolne i nieleśne

ŹRÓDŁO: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Ministerstwo Klimatu i Środowiska, GUS.

Wymagania unijne promujące wdrożenie zasad ochrony środowiska we wszystkich sektorach gospodarki, w tym w budownictwie, realizują model eliminacji surowców nieodnawialnych, a w szczególności węgla, gazu ziemnego i ropy naftowej, wykorzystywanych do produkcji energii, który zakłada zastąpienie ich energią z elektrowni jądrowych oraz odnawialną energią pochodzącą z wiatru, słońca i wody. Według Eurostatu w 2021 r. wydobyte węgla kamiennego wśród krajów UE miało miejsce jedynie w Polsce (96,2% ogólnego wydobycia w UE) i Czechach (3,8%).

Konieczny jest zatem wzrost poziomu świadomości człowieka ukierunkowany na konieczność wdrożenia zasad zrównoważonego rozwoju w tym sektorze. Problematyka dotycząca wykorzystania zielonej energii w szeroko rozumianej gospodarce, w tym w gospodarce nieruchomości mieszkaniowymi, jest w zaistniałej sytuacji niezwykle ważna, a stosowanie rozwiązań ekologicznych w budownictwie mieszkaniowym jest już nie tylko modą, lecz także wręcz obowiązkiem. Idea zrównoważonego rozwoju została rozpowszechniona przez ONZ (United Nations Conference on Environment & Development, UNCED) w 1992 r. w Rio de Janeiro. Podczas tego Szczytu Ziemi przyjęto zasady zawarte w „Globalnym Programie Działań – Agenda 21” (J. Żuchowski, M. Żuchowska-Grzywacz, 2018). Idea trwałości ma służyć zarówno ochronie zasobów przyrodniczych, jak i zapewnieniu odpornego na kryzysy rozwoju gospodarczego.

Rozważając wdrożenie rozwiązań ekologicznych, trzeba mieć na uwadze, że na rynku nieruchomości występują budynki, które powstały dawno, a ich stan techniczny, rozwiązania technologiczne czy sposób ogrzewania nie spełniają obecnie obowiązujących standardów. Takie obiekty należy poddawać termomodernizacji, która polega nie tylko na ociepleniu budynku, lecz także wymianie stolarki okiennej czy zmianie sposobu ogrzewania. Inna sytuacja jest w przypadku nowo budowanych domów i mieszkań. Na etapie projektowania i budowy można zastosować nowoczesne technologie spełniające wymogi, choć należy się liczyć z większym kosztem, który często dla inwestora stanowi barierę. Względy ekologiczne mają jednak przewagę nad względami ekonomicznymi, a nawet można postawić hipotezę, że wzajemnie się uzupełniają, szczególnie w kontekście ogrzewania budynków.

Ważne jest, by spalanie paliw nie emitowało szkodliwych substancji lub by ich emisja była możliwie jak najmniejsza. Jednak konieczne jest również zapewnienie szczelności budynku, dzięki czemu straty energii zachodzą w minimalnym stopniu. Realizacja tych warunków powoduje, że szeroko pojęty system ogrzewania pozyskuje ciepło w neutralny dla środowiska sposób oraz przyczynia się do znacznych oszczędności (E. Gołąbeska, A. Harasimowicz, 2023). Coraz powszechniejsze stają się realizacje wykorzystujące energię solarną, energię wiatru, pompy ciepła czy wreszcie naturalne materiały budowlane, dzięki czemu budynki są bardziej przyjazne dla środowiska.

Ekotrendy w budownictwie mieszkaniowym wynikają z jednej strony z oczekiwań potencjalnych nabywców, którzy chcą mieszkać w przyjaznych środowisku domach, a z drugiej z otoczenia legislacyjnego, które implementuje przepisy obligujące firmy deweloperskie i wykonawcze do stosowania określonych standardów w tym zakresie. W ten trend wpisują się działania deweloperów i inwestorów indywidualnych

podnoszące standard energooszczędności budynków w trakcie procesu budowy, jak również ich późniejszej eksploatacji (E. Gołąbeska, A. Harasimowicz, 2023). Taki trend określa się jako budownictwo zrównoważone.

TABELA 9.1. Rozwiązania ekologiczne w budownictwie zrównoważonym

Rozwiązania ekologiczne	Efekt
Stosowanie rozwiązań energooszczędnych i OZE w celu pozyskiwania energii elektrycznej, ciepła oraz ciepłej wody, np. instalowanie paneli fotowoltaicznych na dachach	Ekologiczny sposób pozyskiwania taniej energii, nieszkodzącej środowisku
Jasne pokrycia dachów	Mniejsze nagrzewanie budynków latem, co przekłada się na oszczędności wynikające z mniejszego zużycia prądu do ich chłodzenia
Projektowanie terenów zielonych wokół zabudowy, stosowanie nasadzeń roślinnych przy wjazdach do garaży oraz śmietnikach i przystankach	Ograniczenie „przegrzania środowiska”
Stosowanie systemu retencji wody opadowej służącej do podlewania roślin, mycia samochodów etc.	Zmniejszenie zużycia wody
Wprowadzanie na elewacjach budynków instalacji pochłaniających dwutlenek węgla	Zmniejszenie emisji dwutlenku węgla do atmosfery
Instalowanie na osiedlach mieszkaniowych stacji do ładowania samochodów elektrycznych	Zmniejszenie emisji spalin
Wyposażanie mieszkań i domów w inteligentne systemy zarządzania, które sterują m.in. oświetleniem, multimediami, ogrzewaniem	Oszczędność energii
Stosowanie energooszczędnego oświetlenia	Oszczędność energii

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Rozwiązania ekologiczne w budownictwie mieszkaniowym coraz częściej dotyczą zastosowania odnawialnych źródeł energii, co niesie ze sobą wiele pozytywnych aspektów środowiskowych, zarówno w kategoriach lokalnych, regionalnych i krajowych, jak i – co najważniejsze – w wymiarze globalnym. Korzystny wpływ stosowania odnawialnych źródeł energii można rozpatrywać w trzech płaszczyznach: ciągłego zrównoważonego rozwoju, ochrony środowiska i zasobów naturalnych oraz ponadczasowego niewyczerpalnego charakteru wykorzystywanego surowca pozyskiwanego minimalnymi kosztami eksploatacji (E. Gołąbeska, 2010a).

Źródła energii odnawialnej przyciągają coraz większą uwagę nie tylko z powodu ciągłego kurczenia się zasobów konwencjonalnych nośników energii, lecz także ze względów ekologicznych. W świetle powyższego należy stwierdzić, iż przy obecnych

perspektywach rozwoju technologicznego i niewątpliwie pozytywnych aspektach, jakimi są ekologia i ekonomia przejawiająca się oszczędnością niekonwencjonalnych źródeł energii, przejście na ten system okazuje się nieuniknione, ale też opłacalne.

Korzyści dla inwestorów wynikające z zastosowania niekonwencjonalnych źródeł energii można podzielić na bezpośrednie i pośrednie. Wśród tych pierwszych na pewno najważniejsze są oszczędności związane z redukcją zużycia energii, surowców i materiałów stosowanych w procesie budowy i modernizacji (projektowanie wyrobów i usług pozwalających ograniczyć zużycie zasobów naturalnych). Pośrednią korzyścią jest niewątpliwie możliwość uzyskania dogodnych kredytów lub innych form dofinansowania inwestycji proekologicznych (instytucje finansujące opierają swoje decyzje na ocenie ryzyka, również związanego z oceną oddziaływania na środowisko). Są jeszcze korzyści nieekonomiczne, do których należą wspomniane już spełnienie oczekiwań klientów czy zapewnienie zgodności z obowiązującymi wymaganiami prawnymi, poprawa stanu środowiska naturalnego czy wreszcie możliwość stworzenia nowych miejsc pracy związanych z wdrażaniem i utrzymaniem odnawialnych źródeł energii w budownictwie. Decyzja o wdrożeniu systemu OZE w budownictwie mieszkaniowym powinna opierać się na odpowiedniej analizie ekonomicznej z uwzględnieniem aspektów ekologicznych. Analiza kosztów i korzyści stanowi istotny element przy ocenie opłacalności przedsięwzięcia (E. Gołąbeska, A. Harasimowicz, 2023).

Stosowanie rozwiązań ekologicznych w gospodarce nieruchomościami na pewno jest bardziej kosztowne niż tradycyjnych na etapie ich instalacji. Niemniej w późniejszym procesie eksploatacji okazuje się często tańszą alternatywą, a aspekt ekologiczny jest bezcenny dla środowiska i jego użytkowników.

Współczesne budownictwo mieszkaniowe od kilku lat charakteryzuje trend wykorzystywania ekologicznych rozwiązań, który znajduje wśród inwestorów coraz więcej zwolenników i bez wątpienia zyskuje na sile. Osiedla mieszkaniowe wpisujące się w ten trend projektowane są świadomie z wykorzystaniem materiałów i technologii przyjaznych środowisku naturalnemu. Stosowane rozwiązania mają wykształcić w mieszkańcach zachowania proekologiczne oraz zapewnić wysoki komfort życia. Dlatego coraz większą wagę przywiązuje się do budownictwa zrównoważonego, co powoduje, że nowo budowane osiedla są bardziej przyjazne zarówno dla ludzi, jak i środowiska. Ponadto innowacyjne rozwiązania technologiczne i optymalizacje ułatwiają funkcjonowanie w takich obiektach, a przy tym zwiększają efektywność energetyczną budynków. Wykorzystanie energii z OZE (np. zastosowanie paneli fotowoltaicznych zasilających oświetlenie części wspólnych oraz pomp ciepła wspomagających ogrzewanie budynku i ogrzewanie ciepłej wody) znacznie wpływa na obniżenie zużycia energii, co przekłada się na jej realną oszczędność.

W budownictwie mieszkaniowym największe korzyści przyniosłoby wykorzystanie alternatywnych źródeł energii do ogrzewania mieszkań, podgrzewania wody, jak również wytwarzania energii elektrycznej służącej do zasilania sprzętów gospodarstwa domowego oraz oświetlenia pomieszczeń. Dlatego właśnie tu należy szukać

optymalnych rozwiązań. Oszczędność energii i tym samym stworzenie jej rezerw wykorzystywanych w trakcie dalszego rozwoju skłaniają do podjęcia rozważań na temat efektywności energetycznej budynków.

Ustawa o efektywności energetycznej z 20 maja 2016 r. definiuje efektywność energetyczną jako stosunek uzyskanej wielkości efektu użytkowego danego obiektu, urządzenia technicznego lub instalacji, w typowych warunkach ich użytkowania lub eksploatacji, do ilości zużycia energii przez ten obiekt, urządzenie techniczne bądź instalację, albo w wyniku wykonanej usługi niezbędnej do uzyskania tego efektu.

W przypadku budynków już istniejących, które nie spełniają aktualnych standardów energetycznych i wymagają termomodernizacji, przez wartość efektywności energetycznej należy rozumieć stosunek ilości energii zużywanej do ogrzewania przed modernizacją budynku do ilości energii zużywanej po jego modernizacji. Można więc stwierdzić, że efektywność energetyczna określa, ile energii można zaoszczędzić poprzez podjęcie określonych zabiegów termoizolacyjnych czy zwiększenie wydajności urządzeń grzewczych lub ich ograniczenie, a najlepiej całkowite wyeliminowanie zbędnego zużycia prądu, gazu i węgla.

Efektywność energetyczna budynku zależy od wielu czynników. Najistotniejsze są właściwości termofizyczne materiałów budowlanych, z których budynek jest wykonany. Kluczową rolę odgrywają niewątpliwie dach i okna. Duży wpływ mają też zastosowane systemy grzewcze, które w znacznym stopniu mogą ograniczyć zużycie energii. Najlepsze efekty działań poprawiających efektywność energetyczną budynków osiąga się w podejściu kompleksowym – jednocześnie uszczelniając budynek poprzez poprawę izolacji termicznej, jak i instalując lepsze urządzenia grzewcze (E. Gołąbeska, 2019).

Zatem zanim zostanie przeprowadzona termomodernizacja budynku, należy wskazać najważniejsze źródła strat energii cieplnej. Wśród najczęściej wymienianych znajdują się (E. Gołąbeska, A. Harasimowicz, 2023):

- mostki termiczne, które są najczęstszą przyczyną strat ciepła;
- połączenie stropu ze ścianami, gdzie najczęściej występuje mostek termiczny;
- balkony, gdzie uszczelnienie termiczne jest bardzo trudne, a w zdecydowanej większości przypadków niewykonalne;
- pęknięcia ścian wywołane ruchem podłoża;
- okna o słabej izolacyjności termicznej, szczególnie te usytuowane od strony mało nasłonecznionej;
- nieszczelne okna (niemniej należy pamiętać, że wentylacja naturalna – grawitacyjna – w domu musi działać);
- okna źle zamontowane (nawet najlepsze okna, jeśli są źle zamontowane, będą powodowały straty ciepła przy ościeżnicach);
- zła izolacja fundamentu;
- słaba izolacja ścian (za małą warstwa styropianu lub wełny);
- niestaranne wykonanie termoizolacji budynku;
- zbyt cienka warstwa izolacji stropu nad ostatnią kondygnacją;
- zbyt cienka warstwa izolacji dachu nad poddaszem użytkowym do celów mieszkalnych i brak jej zabezpieczenia przed kondensacją pary wodnej.

Zmniejszenie strat energii cieplnej można uzyskać poprzez starannie wykonaną izolację domu, zmianę sposobu jego wentylacji oraz zmianę sposobu ogrzewania.

Stan techniczny zdecydowanej większości istniejących budynków mieszkalnych niestety nie spełnia wymogów energooszczędności, a zatem bezwzględnie wymaga termomodernizacji. Zabiegi przeprowadzane standardowo to m.in. poprawa izolacyjności cieplnej ścian, modernizacja systemów wentylacji, regularne przeglądy i remonty kotłowni centralnego ogrzewania, modernizacja systemów przygotowania ciepłej wody użytkowej, wprowadzanie alternatywnych źródeł energii.

Modernizacja istniejących obiektów budowlanych powinna być zgodna z zasadami zrównoważonego rozwoju. Szczególne znaczenie ma tutaj opracowanie zintegrowanego planu oceny, utrzymania i zarządzania obiektem budowlanym oraz zapewnienie efektywności energetycznej obiektu, które powinno uwzględniać następujące czynniki (M. Broniewicz, 2013):

- redukcję zużycia energii;
- zastosowanie odnawialnych źródeł energii (kolektory słoneczne, pompy ciepła, przydomowe elektrownie wiatrowe i wodne, biopaliwa);
- zainstalowanie w obiekcie nowoczesnych urządzeń pomiarowych monitorujących zużycie energii, gazu oraz ciepła;
- ciągłą analizę stopnia zużycia nośników energetycznych poprzez zastosowanie wyspecjalizowanych narzędzi informatycznych.

Inną kwestią jest zastosowanie rozwiązań ekologicznych w nowo budowanych obiektach mieszkaniowych, gdzie na etapie projektowania zdecydowanie łatwiej można uwzględnić nowoczesne rozwiązania technologiczne, które będą sprzyjały ograniczeniu zapotrzebowania na energię elektryczną i ciepłą. Należy zauważyć, że z każdym rokiem polskie budownictwo mieszkaniowe jest coraz bardziej energooszczędne, co wynika z ogólnoświatowych wymogów stawianych przez Unię Europejską, ale też wzrostu świadomości społeczeństwa, które zaczyna zdawać sobie sprawę z powagi sytuacji. W przestrzeni publicznej coraz częściej zaczynają się pojawiać budynki niskoenergetyczne, **energooszczędne**, a nawet pasywne, które przez zastosowane rozwiązania projektowe i techniczne mogą być eksploatowane przy mniejszym niż w przypadku tradycyjnego **budownictwa** zużyciu energii przeznaczonej do ogrzewania czy przygotowania ciepłej wody użytkowej.

9.2. Energooszczędne, niskoenergetyczne i pasywne budynki mieszkalne

Energooszczędny budynek mieszkalny to taki, który charakteryzuje się specyficzną, zwartą bryłą, zwykle prostą i osadzoną na planie prostokąta, co wpływa m.in. na eliminację mostków termicznych, które odpowiadają za straty ciepła, zawilgocenia wnętrza, w wyniku czego na ścianach i sufitach powstaje pleśń. Nieskomplikowane konstrukcje

nie narażają obiektu na zbyt duże straty ciepła. Uzasadnia to zatem, że budynki energooszczędne mają z reguły dachy jedno- lub dwuspadowe, o jak najmniejszej liczbie załamania. Budynki takie charakteryzują się właściwą izolacją termiczną ograniczającą straty ciepła. Z uwagi na fakt, że największy udział w stratach ciepła mają okna, wentylacja, ściany zewnętrzne i dach, to właśnie te elementy są kluczowe w energooszczędnych budynkach mieszkalnych. Okna, ramy i oszklenia powinny mieć niski współczynnik przenikania ciepła, a maksymalne przeszklenia powinny być usytuowane na południowej ścianie budynku. Gwarantem zachowania właściwego komfortu cieplnego w pomieszczeniu jest właściwa izolacja okien, drzwi balkonowych i zewnętrznych, ścian, dachów, stropów, stropodachów oraz podłóg na gruncie. W budownictwie energooszczędnym ważny jest też materiał, z którego obiekt jest zbudowany. Popularne pod tym względem są beton komórkowy, cegła silikatowa, technologie szkieletowe czy elementy prefabrykowane, takie jak np. spieniony polistyren, które charakteryzują się doskonałymi parametrami termicznymi, co sprawia, że domy spełniają standardy energooszczędności. Użyty materiał i zastosowana technologia sprawiają, że taki budynek będzie miał niskie koszty ogrzewania oraz eksploatacji. W domu energooszczędnym nie stosuje się tradycyjnych źródeł ogrzewania, ale wykorzystywana jest energia odnawialna. Jednymi z najskuteczniejszych sposobów na zwiększenie efektywności energetycznej domu są panele fotowoltaiczne, ale również kolektory słoneczne czy pompy ciepła. Zapotrzebowanie budynku na energię elektryczną uzależnione jest od powierzchni jego zabudowy oraz wymagań energetycznych wyposażenia domu w sprzęt AGD i RTV, który również powinien mieć parametry o niskim zużyciu energii. To zapewni odpowiedni bilans energetyczny pomiędzy energią wyprodukowaną z odnawialnych źródeł energii a jej zużyciem przez zainstalowane sprzęty. W ten sposób możemy stwierdzić, że energooszczędny budynek zapewnia odpowiednie środowisko do zamieszkania przy minimalnym zużyciu i marnotrawstwie energii i maksymalnym jej oszczędzaniu.

Niewątpliwie budowa domu energooszczędnego jest bardziej kosztowna niż tradycyjnego, jednak w efekcie przynosi oszczędności w trakcie późniejszej eksploatacji. Wymierną korzyścią jest oczywiście ochrona środowiska. Ponadto wprowadzane przepisy nakładają obowiązek budowy budynków przynajmniej właśnie takich.

Od ponad 20 lat Unia Europejska popularyzuje ideę energooszczędnego budownictwa. W 2002 r. uchwalono dyrektywę 2002/91/EC w sprawie charakterystyk energetycznych budynków. Wtedy też sformułowano założenia tzw. 3 × 20 – redukcji zużycia energii o 20%, redukcji emisji dwutlenku węgla o 20% i zwiększenie ilości energii z OZE w miksie energetycznym do 20%. Założenia te wprowadzane są na różnym poziomie legislacji europejskiej, a także – w konsekwencji – w regulacjach krajowych. Wynikiem tych krajowych regulacji są zmieniane co cztery lata tzw. wytyczne technologiczne. Ostatni taki dokument w naszym kraju powstał w roku 2021 (WT 2021).

Bardziej ekologiczny jest **budynek niskoenergetyczny**, który cechuje niższe niż w przypadku tradycyjnego budownictwa zapotrzebowanie na ciepło. Uważa się, że jeżeli budynek jest wykonany ze starannością w zakresie ograniczenia łącznej emisji gazów cieplarnianych, tzn. emituje ich przynajmniej o 20% mniej niż taki sam

budynek, ale wykonany w technologiach uznanych za typowe, to może być nazywany niskoenergetycznym. Budynek energooszczędny stwarza komfortowe warunki życia wewnątrz mieszkania przy jak najmniejszym zużyciu energii, maksymalizując efektywność wykorzystania zasobów. Środki mające na celu uczynienie budynku energooszczędnym obejmują cały cykl jego życia: sam proces budowy, przejście do cyklu utrzymania ruchu i fazy rozbiórki budynku. Budynek energooszczędny zapewnia pełną funkcjonalność i komfort cieplny także dla jego mieszkańców. W obliczu rosnących kosztów energii i zbliżającego się kryzysu energetycznego potrzeba zapewnienia energooszczędnych projektów budynków staje się coraz ważniejsza. Równoważą one wszystkie aspekty zużycia energii w budynku, zapewniając zoptymalizowaną kombinację strategii projektowania pasywnej energii słonecznej, energooszczędnego sprzętu i odnawialnych źródeł energii.

Zgodnie z definicją Krajowego planu mającego na celu zwiększenie liczby budynków o niskim zużyciu energii przez taki budynek należy rozumieć ten, który spełnia wymogi związane z oszczędnością energii i izolacyjnością cieplną zawarte w przepisach techniczno-budowlanych, o których mowa w ustawie z 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane oraz załączniku nr 2 do Rozporządzenia ministra infrastruktury z 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie.

Dążenie do jak najmniejszego poziomu zużycia energii w trakcie eksploatacji domu lub mieszkania prowadzi do stopniowego przechodzenia budownictwa mieszkaniowego z tradycyjnego przez energooszczędne i niskoenergetyczne aż do pasywnego.

Pasywny budynek mieszkalny to taki, którego idea opiera się na pięciu zasadach zapewniających optymalną temperaturę, komfortowe powietrze we wnętrzu, minimalne zużycie energii oraz redukcję hałasu. Te zasady to:

- właściwa izolacja termiczna polegająca na bardzo dobrym ociepleniu ścian, dachu, podłóg, okna i drzwi, która minimalizuje straty ciepła z wnętrza na zewnątrz;
- efektywna wentylacja mechaniczna z odzyskiem ciepła, która dostarcza świeże powietrze, a jednocześnie odzyskuje ciepło z wywiewanego powietrza;
- zastosowanie okien wyposażonych w specjalne warstwy o niskiej emisji, które minimalizują straty ciepła i jednocześnie pozwalają na dostęp do naturalnego światła;
- wykorzystanie termicznej masy, takiej jak beton lub cegła, które magazynują ciepło i chłód, co pomaga w utrzymaniu stabilnej temperatury wewnątrz budynku;
- uwzględnienie właściwej (optymalnej) orientacji budynku względem stron świata, która pozwala na maksymalne wykorzystanie energii słonecznej, np. poprzez umieszczenie dużych okien na stronie południowej.

Dom pasywny to standard budownictwa prawdziwie energooszczędnego, wygodnego, a jednocześnie niedrogi. To nie marka, ale sprawdzona koncepcja konstrukcyjna, którą może zastosować każdy i wszędzie. Jednak domy pasywne to coś więcej niż tylko budynki niskoenergetyczne:

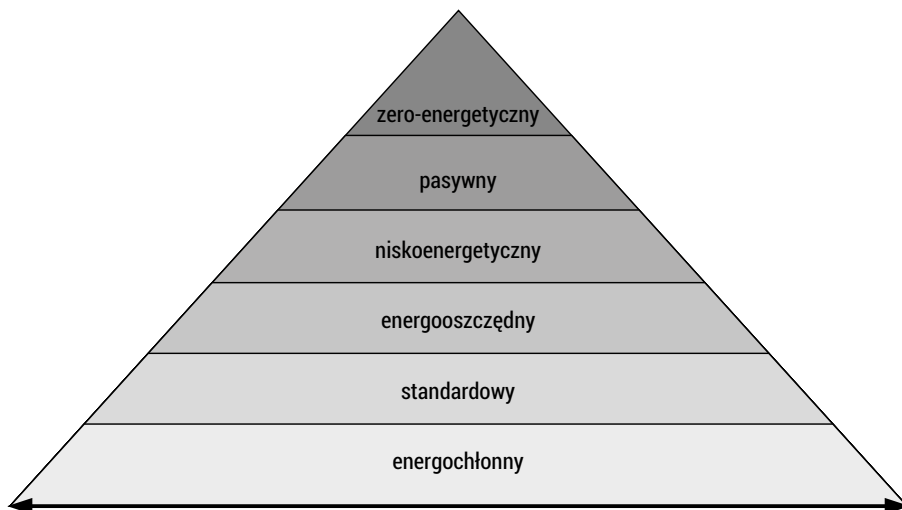
- pozwalają na oszczędność energii związanej z ogrzewaniem i chłodzeniem pomieszczeń aż do 90% w porównaniu z typowymi budynkami i ponad 75% w porównaniu ze średnimi nowymi budynkami. Domy pasywne zużywają mniej niż 1,5 l oleju lub 1,5 m³ gazu do ogrzania metra kwadratowego powierzchni mieszkalnej w ciągu roku – znacznie mniej niż zwykle budynki „niskoenergetyczne”. Wykazano ogromne oszczędności energii w ciepłym klimacie, gdzie typowe budynki również wymagają aktywnego chłodzenia;
- efektywnie wykorzystują Słońce, wewnętrzne źródła ciepła i odzysk ciepła, dzięki czemu konwencjonalne systemy grzewcze stają się niepotrzebne nawet podczas najmroźniejszych zim. W cieplejszych miesiącach domy pasywne korzystają z techniki pasywnego chłodzenia, takich jak strategiczne cieniowanie, aby zapewnić komfortowy chłód.

Domy pasywne są chwalone za wysoki poziom komfortu, jaki oferują. Temperatury powierzchni wewnętrznych niewiele się różnią od temperatur powietrza w pomieszczeniach nawet w obliczu ekstremalnych temperatur zewnętrznych. Specjalne okna i przegroda budynku składająca się z dobrze izolowanego dachu i płyty podłogowej oraz dobrze izolowanych ścian zewnętrznych zatrzymują pożądane ciepło w domu – lub niepożądane ciepło na zewnątrz. System wentylacji niezauważalnie dostarcza stale świeże powietrze, zapewniając doskonałą jakość powietrza bez nieprzyjemnych przeciągów. Wysoce wydajny rekuperator pozwala na ponowne wykorzystanie ciepła zawartego w powietrzu wywiewanym.

Po pierwsze, pasywny dom powinien charakteryzować się dobrą izolacją ścian, podłóg i dachów, która zapobiega powstawaniu mostków termicznych. Wówczas w mieszkaniu utrzymuje się optymalna temperatura bez konieczności obfitego ogrzewania bądź chłodzenia. Po drugie, izolacja powinna być wykonana w sposób staranny z wysokiej jakości materiałów. Nie dochodzi wówczas do zbędnej wymiany energii z otoczeniem zewnętrznym. Po trzecie, wysokiej jakości okna i drzwi powinny mieć niską przenikalność ciepła, co zapobiega jego zbędnej utracie z mieszkania. Ponadto w domach pasywnych często stosuje się duże przeszklenia ukierunkowane na stronę południową. Po czwarte, konstrukcja powinna być na tyle hermetyczna, aby maksymalnie ograniczyć niekontrolowany przepływ powietrza i straty ciepła. Wreszcie, po piąte, należy zastosować wentylację mechaniczną z odzyskiem ciepła ze zużytego powietrza, kierującą je do świeżego powietrza. Minimalizuje to straty energii oraz dobrą jakość powietrza we wnętrzu.

Jak więc widać, idea budynku pasywnego skupia się przede wszystkim na poprawie parametrów elementów i zastosowanych w nim systemów. Domy takie wykorzystują energię z promieniowania słonecznego w sposób pasywny, czyli biernie, bez wykorzystania aktywnych rozwiązań instalacyjnych. Kluczowe jest jednak to, że w domach pasywnych wraz z redukcją zużycia nośników energii (prądu, oleju opałowego, gazu) zmniejszeniu ulega emisja zanieczyszczeń do atmosfery.

W świetle powyższego budynki mieszkalne można sklasyfikować według zużycia energii oraz klas energochłonności (rys. 9.2).



RYS. 9.2. Klasy energochłonności budynków

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Istnieje też parametr klasyfikujący domy według ich standardów energooszczędności, który odnosi się do źródeł energii wykorzystywanych do ogrzewania. Współczynnik EP oznacza ilość energii nieodnawialnej, jaką budynek może pozyskiwać z nieodnawialnych surowców energetycznych, czyli energii zawartej w paliwach i nośnikach takich jak węgiel, gaz czy ropa naftowa. Wskaźnik EP dotyczy 1 m^2 powierzchni użytkowej podanej w $\text{kWh}/(\text{m}^2/\text{rok})$. Współczynnik ten został przyjęty w warunkach technicznych obowiązujących w Polsce od 2014 r. jako kryterium określające standardy. W odniesieniu do budynków jednorodzinnych jego wartość może wynosić maksymalnie $120 \text{ kWh}/(\text{m}^2/\text{rok})$. Od 2017 r. może on wynosić maksymalnie $95 \text{ kWh}/(\text{m}^2/\text{rok})$, a od 2021 r. wskaźnik EP nie może przekroczyć $70 \text{ kWh}/(\text{m}^2/\text{rok})$.

TABELA 9.2. Częstkowe wartości wskaźnika EP na potrzeby ogrzewania, wentylacji oraz przygotowania ciepłej wody użytkowej

Lp.	Rodzaj budynku	Częstkowe wartości wskaźnika EP na potrzeby ogrzewania, wentylacji i przygotowania ciepłej wody EP_{H+W} [$\text{kWh}/(\text{m}^2/\text{rok})$]		
		od 1 stycznia 2014 r.	od 1 stycznia 2017 r.	od 1 stycznia 2021 r.
1.	Budynek mieszkalny: jednorodzinny	120	95	70
	wielorodzinny	105	85	65
2.	Budynek zamieszkania zbiorowego	95	85	75

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenie ministra infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, Dz.U. 2022 poz. 1225.

Zapotrzebowanie na nieodnawialną energię pierwotną budynku jest obecnie kontrolowane już na etapie projektu, w którym są określone mające decydujący wpływ na wartość końcową współczynnika EP – sposób jego ogrzewania i wentylacji.

Energochłonność budynku kształtuje wiele czynników z zakresu architektury, budownictwa, inżynierii sanitarnej oraz inżynierii odnawialnych źródeł energii. Zużycie energii budynku opisywane jest wieloma parametrami, które zależnie od wzajemnej konfiguracji i warunków lokalnych kształtują jego zapotrzebowanie na energię. Czynniki te można podzielić na trzy podstawowe grupy związane z: samym budynkiem, jego wyposażeniem instalacyjnym oraz sposobem eksploatacji budynku i instalacji.

Porównując budownictwo pasywne z budownictwem energooszczędnym, na pewno można stwierdzić, że wszystkie domy pasywne są domami energooszczędnymi, ale nie każdy dom energooszczędny jest domem pasywnym. W domu pasywnym zapotrzebowanie na ciepło jest wielokrotnie mniejsze niż w domu energooszczędnym (zużycie energii w domu energooszczędnym wynosi $70\text{kWh/m}^2/\text{rok}$, a w domu pasywnym nie przekracza $15\text{kWh/m}^2/\text{rok}$). W domu pasywnym zasadniczo nie instaluje się żadnych systemów grzewczych, a w energooszczędnym wykorzystuje się odnawialne źródła energii. W przypadku obydwu rodzajów domów usytuowanie powierzchni przeszklonych występuje od strony południowej. Podobnie bryły obu rodzajów budynków powinny być zwarte (E. Gołąbeska, A. Harasimowicz, 2023).

9.3. Poziom wykorzystania energii odnawialnej w budownictwie mieszkaniowym

Ekologiczne i odnawialne nośniki energii stopniowo wypierają paliwa konwencjonalne, zyskując coraz większy udział w krajowej produkcji energii. W przypadku nieruchomości mieszkaniowych wiele zależy od prywatnych konsumentów, przede wszystkim gospodarstw domowych, które szukają oszczędności na bieżących rachunkach poprzez zastosowanie ekologicznych instalacji grzewczych lub chcą być chociaż częściowo niezależni od rosnących cen paliw konwencjonalnych i decydują się na inwestycję w źródła przyszłościowej energii (M. Dombrowicz, T. Zalega, 2012).

Według danych Urzędu Regulacji Energetyki (URE) moc zainstalowana w PV na koniec 2022 r. wyniosła ponad 12,4 GW, co w porównaniu z rokiem 2021 (7,7 GW) oznaczało rekordowy przyrost o ponad 4,75 GW nowej mocy (tempo wzrostu rynku to 61%). Niezwykle szybkie przyrosty mocy PV obserwowane są w Polsce od roku 2019. Głównym powodem sukcesu była masowa budowa mikroinstalacji (czyli instalacji o mocy do 50 kW), początkowo niemal wyłącznie w sektorze gospodarstw domowych. Także w 2022 r. w mikroinstalacjach prosumenckich zostało zainstalowanych prawie 75% wszystkich mocy PV, ale tym razem nie były to tylko instalacje domowe. Spory udział miały także instalacje należące do firm, montowane na różnego rodzaju obiektach usługowych, handlowych czy też budynkach sakralnych, z których korzystali tzw. autoproducenti.

W 2022 r. zaszły zjawiska niesłużące rynkowi prokonsumenckiemu, takie jak: dopłaty do paliw kopalnych, zamrożenie cen energii elektrycznej i odkładanie decyzji co do inwestycji remontowych, stagnacja w budownictwie mieszkaniowym, inflacja i spadek dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych, spadek liczby rozpoczynanych inwestycji budowlanych. Pomimo tego i wdrożenia nowego dla rynku systemu rozliczeń *net-billing* (według wartości energii pobieranej i oddawanej do sieci) w roku 2022 zainteresowanie własną mikroinstalacją PV nie spadło tak, jak można było się tego spodziewać (R. Ciuła i in., 2023).

Sytuacja dynamicznego wzrostu zainteresowania OZE wynikała z wejścia w życie, od drugiego kwartału 2022 r., systemu rozliczenia *net-billing*. Dlatego (wobec dochodzących z „rozpędzonego” rynku sprzecznych informacji) inwestorzy chcieli przyłączyć swoje instalacje do sieci przed tym terminem. Już w kolejnych kwartałach można zauważyć wyraźny spadek zainteresowania i dużo mniej mocy zainstalowanej w mikroinstalacjach PV. Okresem przełomu w podejściu do prosumeryzmu był rok 2022. Bazując na danych statystycznych, starano się wyjaśnić, czy wobec wielu nakładających się na siebie zdarzeń – takich jak wybuch wojny na Ukrainie, wzrost cen energii oraz obawy o dostawy, jak też interesy sprzedawców „prostych rozwiązań”, mijające terminy wdrożenia dyrektywy unijnej o OZE, wreszcie konflikt z narastającym monopolem energetycznym – zachowania uczestników rynku można traktować jako racjonalne czy raczej wynikające z braku informacji lub braku zaufania do ówczynie dostępnych źródeł informacji. Omawiany fenomen obrazuje fakt, że jedynie w pierwszym kwartale 2022 r. przyrost mocy mikroinstalacji wyniósł ponad 1,3 GW. Przez trzy miesiące zamontowano niemal 152 tys. sztuk instalacji PV o średniej mocy 8,3 kW. Dziennie (pierwszy kwartał 2022 r.) montowano w Polsce po ok. 1700 instalacji, co według danych zebranych przez IEO jest rekordem na skalę światową (tab. 9.3).

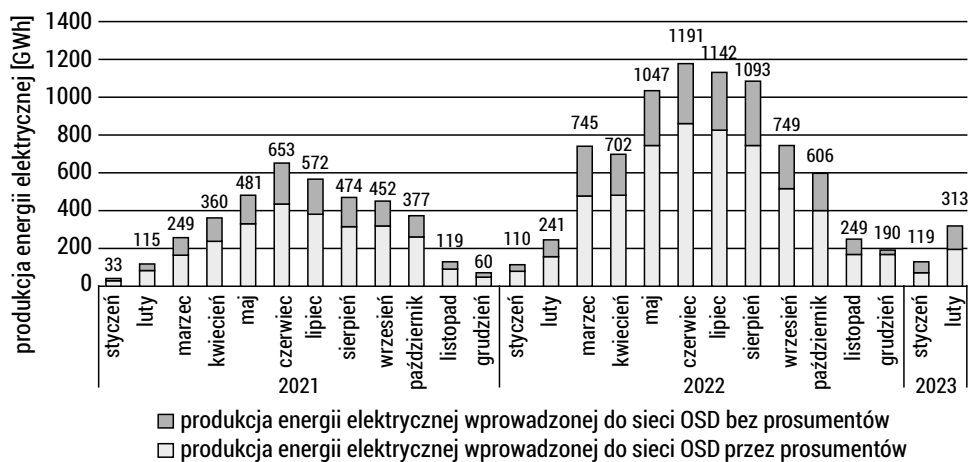
TABELA 9.3. Liczba mikroinstalacji montowanych w pierwszym kwartale 2022 r. z największym przyrostem mocy

Pierwszy kwartał 2022 r. – największy przyrost mikroinstalacji PV w Polsce		
Liczba zainstalowanych mikroinstalacji PV	Średnia moc mikroinstalacji PV	Liczba mikroinstalacji PV montowanych w trakcie jednego dnia
152 817 [szt.]	8,28 kW	1698 [szt.]

ŹRÓDŁO: PTPiRE; opracowanie IEO.

System *net-billing* (wprowadzany po drugim kwartale 2022 r.) na początku wyraźnie wpłynął na spowolnienie rozwoju inwestycji w mikroinstalacje PV. Natomiast sumaryczna moc zainstalowana w mikroinstalacjach prosumenckich na koniec tego roku wyniosła 9,3 GW mocy PV zainstalowanej w Polsce, co oznacza roczny wzrost (po stronie prądu stałego, czyli w panelach PV) o ponad 3,2 GW w relacji rok następny do roku poprzedniego.

System *net-billing* nieco spowolnił rozwój instalacji prosumenckich, głównie z uwagi na konieczność nauczenia się nowych zasad przez instalatorów, prosumentów, a także przez banki i instytucje finansujące. Ale dał też bodźce do lepszego wymiarowania (doboru) instalacji oraz inwestycji w dodatkowe urządzenia, które będą mogły wykorzystać nadwyżki energii i zwiększyć autokonsumpcję. Niewykorzystane na bieżąco nadwyżki do zagospodarowania bardzo dokładnie widać na poniższym wykresie (rys. 9.3).



RYS. 9.3. Generacja energii elektrycznej (wprowadzonej do sieci) z instalacji fotowoltaicznych w Polsce z rozbitiem na prosumentów i innych wytwórców energii

ŹRÓDŁO: ARE; opracowanie IEO.

Energia elektryczna produkowana w Polsce przez instalacje PV (wprowadzona do sieci) w większości pochodzi właśnie od prosumentów. Stwierdzić można proporcjonalny wzrost ilości energii wyprodukowanej w roku 2022 względem roku 2021 oraz analogiczny udział producentów tej energii w energii wprowadzanej do sieci. Łączna produkcja w 2022 r. wyniosła ponad 8 GWh w porównaniu z prawie 4 GWh w roku 2021. Prosumenci wytworzyli 67% energii wyprodukowanej z PV w 2022 r. i było to zbliżone do danych z 2021 r. (69%). Również w przypadku całości zielonej energii prosumenci odgrywają niebagatelną rolę, bo w 2022 r. odpowiadali za aż 16% energii wytworzonej ze wszystkich źródeł OZE oraz stanowili 3% całkowitej energii wygenerowanej w Polsce w ubiegłym roku. Wynika z tego, że prosumenci (w tym gospodarstwa domowe) są ważnym producentem energii odnawialnej.

Możliwości wykorzystania przez prosumenta PV energii elektrycznej i ciepła, w tym magazynowania nadwyżek w formie tych nośników energii, zostały dostrzeżone w programie wsparcia prosumentów „Mój Prąd” na lata 2022–2024 (więcej w ppkt 9.4). Konfiguracje, w jakich mogą funkcjonować instalacje prosumenckie PV w gospodarstwie domowym, przedstawiono w tabeli 9.4.

TABELA 9.4. Potrzeby energetyczne prosumentów PV gospodarstw domowych i źródła ich pokrycia

Potrzeby	Źródła pokrycia zapotrzebowania
Komunalno-bytowe	
Ciepła woda użytkowa	źródło konwencjonalne
	kolektor słoneczny lub pompa ciepła*
	magazyn ciepła dla c.w.u.*
Ogrzewanie	źródło konwencjonalne
	pompa ciepła*
	magazyn ciepła dla ogrzewania*
Energia elektryczna (profil G)	sieć OSD
	lokalne źródło OZE
	magazyn energii elektrycznej

* Zasady *net-billing* wspierane są przez program „Mój Prąd” 4.0 i obecnie 5.0.

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Z pewnością trudne dla inwestorów przejście z systemu rozliczeń prosumentów *net-metering* na *net-billing* zostało powiązane z dodatkowym systemem wsparcia finansowego. System rozliczeń prosumentów oraz system taryfowania energii elektrycznej (dopłaty do taryf grupy „G”) powodują, że w segmencie mikroinstalacji, w szczególności dla gospodarstw domowych, ciągle dostępne są dotacje. Najważniejsze programy to „Mój Prąd,” fundusze z regionalnych programów operacyjnych (RPO) i programu operacyjnego „Infrastruktura i Środowisko” (POiŚ) oraz „Czyste Powietrze”. Programy te w różnych okresach fluktuacyjnie wpływają na rynek i służą jego rozwojowi w wybranych niszach.

9.4. Programy wspierające zastosowanie energii odnawialnej w budynkach mieszkalnych

W nawiązaniu do tego, że zdecydowana większość budynków mieszkalnych w Polsce to zasoby starsze, które nie spełniają wymogów energooszczędności i nie są ekologiczne, należy je jak najszybciej dostosować do nowych przepisów poprzez zabiegi termomodernizacyjne, na które właściciele często nie mają pieniędzy. Dlatego pojawiły się programy wsparcia dla takich gospodarstw domowych, aby ich mieszkańcy mogli dokonać tych modernizacji w wymaganym zakresie. Zanim użytkownicy takich domów będą mogli pozyskać energię ze źródeł odnawialnych, takich jak: słońce, powietrze, woda, grunt czy biomasa, która wpływa korzystnie na wskaźnik EP, czyli zastosować panele solarne, ogniwa fotowoltaiczne, pompy ciepła, piece na pelet, co obniży zapotrzebowanie budynku na nieodnawialną energię pierwotną, muszą je

ocieplić oraz wymienić okna i drzwi. Niektóre programy są też skierowane do właścicieli nowo budowanych obiektów mieszkaniowych, które zostały zaprojektowane jako energooszczędne, niskoenergetyczne czy pasywne.

W tabeli 9.5 zestawiono krajowe narzędzia wsparcia inwestycji w rozwój budownictwa efektywnego energetycznie oraz wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym działań skierowanych do wybranych odbiorców.

TABELA 9.5. Podział dostępności środków finansowych w ramach poszczególnych programów w podziale na rodzaj budynku, cel działania oraz lata wdrażania

Narzędzia finansowania	Typ budynku		Cel działania		Okres wdrażania	
	jednorodzinny	wielorodzinny	działania na rzecz poprawy jakości powietrza	przeciwdziałanie ubóstwu energetycznemu	2021–2025	2026–2030
Program „Czyste Powietrze”	x		x		x	x
Program „Mój Prąd”	x		x		x	x
Ulga termomodernizacyjna	x		x		x	x
„Stop Smog”	x			x	x	

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Pierwszym ogólnopolskim programem dającym możliwość uzyskania dotacji na termomodernizację domu jednorodzinnego był program „**Czyste Powietrze**” realizowany przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. W jego ramach można uzyskać dofinansowanie w wysokości nawet 135 tys. zł, z przeznaczeniem nie tylko na ocieplenie budynku czy wymianę starych i nieefektywnych źródeł ciepła, lecz także na nowe okna i drzwi.

Program ten polega na dofinansowywaniu prac termomodernizacyjnych i przeznaczony jest dla właścicieli i współwłaścicieli domów jednorodzinnych lub wydzielonych w budynkach jednorodzinnych lokali mieszkalnych z wyodrębnioną księgą wieczystą. Wysokość dotacji wynosi od 40% do 100% kosztów inwestycji i zależy od dochodów rodziny. Koszty modernizacji, czyli ocieplenie przegród, wymiana okien, drzwi i bram garażowych, nie mają limitu kwotowego i są dofinansowane w określonym procencie do poniesionych kosztów netto. W sytuacji podstawowego poziomu dofinansowania może ona wynieść do 66 tys. zł, dla podwyższonego poziomu do 99 tys. zł, natomiast dla najwyższego poziomu aż do 135 tys. zł (tab. 9.7 i 9.8). Środki te można wykorzystać na ogół działań ukierunkowanych na oszczędzanie energii, ujętych w programie. Co ważne, nowa edycja tego programu zakłada możliwość uzyskania 100-procentowej dotacji na wymianę okien i drzwi, o ile odbywa się ona w ramach głębokiej termomodernizacji budynku mieszkalnego. Skorzystać z niej może każda rodzina,

w której jedno z małżonków ma dochody nie wyższe niż 135 tys. zł rocznie, a więc około 11 tys. zł miesięcznie. W praktyce oznacza to, że ponad 90% polskich rodzin posiadających starsze domy jednorodzinne może się o nią ubiegać. Natomiast rodziny mniej zamożne, w których dochód na osobę nie przekracza 1090 zł miesięcznie, mają szansę nawet na całościowe dotowanie takiej wymiany. W programie można też uzyskać kwotę 1200 zł na przeprowadzenie audytu energetycznego.

Od roku 2023 program „Czyste Powietrze” kładzie nacisk przede wszystkim na wymianę okien i drzwi, a także ocieplanie ścian i stropów. Wynika to z faktu, że to właśnie niewystarczająca izolacja termiczna budynku lub jej brak w największym stopniu przyczyniają się do nieefektywnego gospodarowania ciepłem, które szkodzi zarówno środowisku, jak i ludziom. Doradcy ds. dotacji działający w ramach Koalicji Termomodernizacji stawiają sobie za cel lokalne wsparcie tych procesów.

Dofinansowanie obejmuje także wymiany starych i nieefektywnych źródeł ciepła na paliwo stałe na nowoczesne źródła ciepła spełniające najwyższe normy oraz przeprowadzenie niezbędnych prac termomodernizacyjnych budynku. Dotację można przeznaczyć na:

- wymianę nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe na nowy, efektywny i ekologiczny kocioł;
- modernizację instalacji grzewczej;
- ocieplenie budynku;
- wymianę okien i drzwi;
- zakup rekuperacji, czyli wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła;
- montaż instalacji PV, czyli instalacji fotowoltaicznej (paneli słonecznych).

TABELA 9.6. Rodzaje dotowanych przedsięwzięć oraz maksymalne kwoty dotacji. Część I: dla beneficjentów chcących skorzystać z podstawowego poziomu dofinansowania

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
1.	<p>Przedsięwzięcie obejmujące demontaż nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe oraz zakup i montaż pompy ciepła typu powietrze-woda albo gruntowej pompy ciepła do celów ogrzewania lub ogrzewania i cwu.</p> <p>Dodatkowo mogą być wykonane (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> • demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych), • zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej, • zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, • zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, • zakup i montaż okien, • zakup i montaż drzwi zewnętrznych, • zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), • dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audyt energetyczny, – dokumentacja projektowa, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 35 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 60 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 41 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 66 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
2.	<p>Przedsięwzięcie obejmujące demontaż nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe oraz: zakup i montaż innego źródła ciepła niż wymienione w pkt 1 (powyżej) wskazanego w Załączniku 2 do programu do celów ogrzewania lub ogrzewania i cwu albo zakup i montaż kotłowni gazowej w rozumieniu Załącznika 2 do programu.</p> <p>Dodatkowo mogą być wykonane (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> • demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych, pompy ciepła wyłącznie do cwu), • zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej, • zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, • zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, • zakup i montaż okien, • zakup i montaż drzwi zewnętrznych, • zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), • dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audyt energetyczny, – dokumentacja projektowa, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 25 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 50 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 31 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 56 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
3.	<p>Przedsięwzięcie nieobejmujące wymiany źródła ciepła na paliwo stałe na nowe źródło ciepła, a obejmujące (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, ● zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, ● zakup i montaż okien, ● zakup i montaż drzwi zewnętrznych, ● zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), ● wykonanie dokumentacji dotyczącej powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audytu energetycznego, – dokumentacji projektowej, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 13 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 33 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	nie dotyczy

ŹRÓDŁO: (NFOŚiGW, 2024).

TABELA 9.7. Rodzaje dotowanych przedsięwzięć oraz maksymalne kwoty dotacji. Część II: dla beneficjentów chcących skorzystać z podwyższonego poziomu dofinansowania

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
1.	<p>Przedsięwzięcie obejmujące demontaż nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe oraz zakup i montaż pompy ciepła typu powietrze-woda albo gruntowej pompy ciepła do celów ogrzewania lub ogrzewania i cwu.</p> <p>Dodatkowo mogą być wykonane (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> • demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych), • zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej, • zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, • zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, • zakup i montaż okien, • zakup i montaż drzwi zewnętrznych, • zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), • dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audyt energetyczny, – dokumentacja projektowa, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 50 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 90 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 59 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 99 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
2.	<p>Przedsięwzięcie obejmujące demontaż nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe oraz: zakup i montaż innego źródła ciepła niż wymienione w pkt 1 (powyżej) do celów ogrzewania lub ogrzewania i cwu albo zakup i montaż kotłowni gazowej w rozumieniu Załącznika 2a do programu.</p> <p>Dodatkowo mogą być wykonane (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> • demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych, pompy ciepła wyłącznie do cwu) • zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej, • zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, • zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, • zakup i montaż okien, • zakup i montaż drzwi zewnętrznych, • zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), • dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audyt energetyczny, – dokumentacja projektowa, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 32 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 72 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 41 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 81 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
3.	<p>Przedsięwzięcie nieobejmujące wymiany źródła ciepła na paliwo stałe na nowe źródło ciepła, a obejmujące (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, ● zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, ● zakup i montaż okien, ● zakup i montaż drzwi zewnętrznych, ● zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), ● wykonanie dokumentacji dotyczącej powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audytu energetycznego, – dokumentacji projektowej, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 25 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 48 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	nie dotyczy

ŹRÓDŁO: (NFOŚiGW, 2024).

TABELA 9.8. Rodzaje dotowanych przedsięwzięć oraz maksymalne kwoty dotacji. Część III: dla beneficjentów chcących skorzystać z najwyższego poziomu dofinansowania

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
1.	<p>Przedsięwzięcie obejmujące demontaż nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe oraz zakup i montaż pompy ciepła typu powietrze-woda albo gruntowej pompy ciepła do celów ogrzewania lub ogrzewania i cwu.</p> <p>Dodatkowo mogą być wykonane (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> • demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych), • zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej, • zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, • zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, • zakup i montaż okien, • zakup i montaż drzwi zewnętrznych, • zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), • dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audyt energetyczny, – dokumentacja projektowa, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 70 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 120 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 79 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 135 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
2.	<p>Przedsięwzięcie obejmujące demontaż nieefektywnego źródła ciepła na paliwo stałe oraz: zakup i montaż innego źródła ciepła niż wymienione w pkt 1 (powyżej) do celów ogrzewania lub ogrzewania i cwu albo zakup i montaż kotłowni gazowej w rozumieniu Załącznika 2b do programu.</p> <p>Dodatkowo mogą być wykonane (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> • demontaż oraz zakup i montaż nowej instalacji centralnego ogrzewania lub cwu (w tym kolektorów słonecznych, pompy ciepła wyłącznie do cwu), • zakup i montaż mikroinstalacji fotowoltaicznej, • zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, • zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, • zakup i montaż okien, • zakup i montaż drzwi zewnętrznych, • zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), • dokumentacja dotycząca powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audyt energetyczny, – dokumentacja projektowa, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 50 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 100 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 59 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 115 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia	Przedsięwzięcie nie obejmuje mikroinstalacji fotowoltaicznej	Przedsięwzięcie obejmuje mikroinstalację fotowoltaiczną
3.	<p>Przedsięwzięcie nieobejmujące wymiany źródła ciepła na paliwo stałe na nowe źródło ciepła, a obejmujące (dopuszcza się wybór więcej niż jednego elementu z zakresu):</p> <ul style="list-style-type: none"> ● zakup i montaż wentylacji mechanicznej z odzyskiem ciepła, ● zakup i montaż ocieplenia przegród budowlanych, ● zakup i montaż okien, ● zakup i montaż drzwi zewnętrznych, ● zakup i montaż bram garażowych (zawiera również demontaż), ● wykonanie dokumentacji dotyczącej powyższego zakresu: <ul style="list-style-type: none"> – audytu energetycznego, – dokumentacji projektowej, – ekspertyzy 	<p>bez kompleksowej termomodernizacji: 40 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p> <p>z kompleksową termomodernizacją: 70 tys. zł (dodatkowo audyt energetyczny: 1200 zł)</p>	nie dotyczy

ŹRÓDŁO: (NFOŚiGW, 2024).

Tabela 9.9. Maksymalne dotacje dla poszczególnych kategorii kosztów kwalifikowanych

Nazwa kosztu	Podstawowy poziom dofinansowania łącznie do 66 tys. zł		Podwyższony poziom dofinansowania łącznie do 99 tys. zł		Najwyższy poziom dofinansowania łącznie do 135 tys. zł	
	Maksymalna intensywność dofinansowania (procent faktycznie poniesionych kosztów netto)	Maksymalna kwota dotacji (zł)	Maksymalna intensywność dofinansowania (procent faktycznie poniesionych kosztów netto)	Maksymalna kwota dotacji (zł)	Maksymalna intensywność dofinansowania (procent faktycznie poniesionych kosztów netto)	Maksymalna kwota dotacji (zł)
Kompleksowa termomodernizacja z PV						
Audyty energetyczny	100	1 200	100	1 200	100	1 200
Podłączenie do sieci ciepłowniczej wraz z przyłączem	55	12 200	80	17 800	100	22 200
Podłączenie ciepła powietrze/woda	40	12 600	70	22 000	100	31 500
Pompa ciepła powietrze/woda (o podwyższonej klasie efektywności energetycznej)	55	19 400	80	28 100	100	35 200
Pompa ciepła powietrze/powietrze	40	4 400	70	7 800	100	11 100
Gruntowa pompa ciepła (o podwyższonej klasie efektywności energetycznej)	55	28 000	80	40 700	100	50 900
Kocioł gazowy kondensacyjny	40	6 100	70	10 700	100	15 300
Kotłownia gazowa	45	8 300	70	13 900	100	18 500
Kocioł olejowy kondensacyjny	40	7 400	70	13 000	100	18 500
Kocioł zgazowujący drewno	40	6 600	70	11 700	100	16 700
Kocioł zgazowujący drewno (podwyższony standard)	45	9 000	70	14 300	100	20 400

Nazwa kosztu	Podstawowy poziom dofinansowania łącznie do 66 tys. zł		Podwyższony poziom dofinansowania łącznie do 99 tys. zł		Najwyższy poziom dofinansowania łącznie do 135 tys. zł	
	Kompleksowa termomodernizacja z PV					
	Maksymalna intensywność dofinansowania (procent faktycznie poniesionych kosztów netto)	Maksymalna kwota dotacji (zł)	Maksymalna intensywność dofinansowania (procent faktycznie poniesionych kosztów netto)	Maksymalna kwota dotacji (zł)	Maksymalna intensywność dofinansowania (procent faktycznie poniesionych kosztów netto)	Maksymalna kwota dotacji (zł)
Kocioł na palet drzewny	40	5 600	70	9 700	100	13 900
Kocioł na palet drzewny (podwyższony standard)	45	9 100	70	14 300	100	20 400
Ogrzewanie elektryczne	40	5 600	70	9 700	100	13 900
Instalacja c.o. i c.w.u.	40	8 100	70	14 300	100	20 400
Wentylacja mechaniczna z odzyskiem ciepła	40	6 700	70	11 700	100	16 700
Mikroinstalacja fotowoltaiczna	40	6 000	70	9 000	100	15 000

ZRÓDŁO: (NFOŚiGW, 2024).

Innym obowiązującym programem wsparcia, również nastawionym na zwiększenie autokonsumpcji energii, jest zmodyfikowany program „**Mój Prąd**”. Oprócz wsparcia magazynów energii, magazynów ciepła i systemów zarządzania obejmuje on też możliwość dofinansowania i zakupu oraz montaż technologii komplementarnych, takich jak kolektory słoneczne i pompy ciepła. W przypadku tych ostatnich chodzi o pompy powietrze-woda, powietrze-woda o podwyższonej klasie efektywności energetycznej, powietrze-powietrze, a także gruntowe pompy ciepła o podwyższonej klasie efektywności energetycznej.

Wnioskodawcy, którzy mogą skorzystać z programu, zostali podzieleni na trzy grupy:

- rozliczający się z wyprodukowanej energii elektrycznej w systemie *net-billing*, którzy dotychczas nie skorzystali z dofinansowania;
- rozliczający się z wyprodukowanej energii elektrycznej w systemie *net-metering* (systemie opustów), którzy nie skorzystali z dofinansowania, ale zdecydują się na przejście do rozliczeń w systemie *net-billing*;
- rozliczający się z wyprodukowanej energii elektrycznej w systemie *net-metering* (systemie opustów), którzy skorzystali z dofinansowania, przeszli na system rozliczeń *net-billing* i zgłoszą do dofinansowania urządzenie dodatkowe.

Podobnie jak w poprzednich edycjach programu, utrzymany został warunek dofinansowania do 50% kosztów kwalifikowanych, a jego realizacja odbywa się w formie dotacji (grantu). Grantobiorcami (wnioskodawcami) mogą być osoby fizyczne wytwarzające energię elektryczną na własne potrzeby, które mają zawartą umowę kompleksową (są stroną tej umowy, nie pełnomocnikiem) lub umowę sprzedaży energii regulującą kwestie związane z wprowadzeniem do sieci wytworzonej energii elektrycznej. Do dofinansowania w ramach programu kwalifikowane są koszty:

- zakupu i montażu mikroinstalacji fotowoltaicznych (panele fotowoltaiczne, inwerter oraz innego niezbędnego oprzyrządowania, przy czym koszt zakupu i montażu licznika nie jest kosztem kwalifikowanym);
- zakupu i montażu takich urządzeń jak: magazyn energii elektrycznej, magazyn ciepła lub urządzenie grzewcze (pompa ciepła), system zarządzania energią, kolektory słoneczne w mikroinstalacji.

Wysokość dofinansowania może wynosić do 50% kosztów kwalifikowanych, jednak nie więcej niż:

- 6 tys. zł (tylko grupa 1 i 2 wnioskodawców) na mikroinstalację fotowoltaiczną;
- 7 tys. zł (grupa 1 i 2 wnioskodawców) na mikroinstalację fotowoltaiczną + urządzenie dodatkowe;
- 3 tys. zł (grupa 3.1 wnioskodawców) na mikroinstalację fotowoltaiczną + urządzenie dodatkowe.

Za urządzenia dodatkowe uznaje się:

- magazyn ciepła / urządzenie grzewcze:
 - magazyn ciepła: 5 tys. zł,

- gruntowe pompy ciepła – pompy ciepła grunt/woda, woda/woda: 28,5 tys. zł,
- pompa ciepła powietrze/woda o podwyższonej klasie efektywności energetycznej: 19,4 tys. zł,
- pompa ciepła powietrze/woda: 12,6 tys. zł,
- pompy ciepła typu powietrze/powietrze: 4,4 tys. zł;
- magazyn energii elektrycznej: 16 tys. zł;
- system zarządzania energią HEMS/EMS: 3 tys. zł;
- kolektory słoneczne c.w.u.: 3,5 tys. zł.

Ważne zmiany w programie w porównaniu z innymi edycjami polegają na:

- zmianie wymagań technicznych dla niektórych urządzeń dodatkowych, w tym dla systemu EMS i HEMS;
- zwiększeniu liczby wymaganych załączników m.in. o dokument potwierdzający numer rachunku bankowego, kartę produktu / etykietę energetyczną;
- zmianie źródła dofinansowania, którym teraz będzie: Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ 2014–2020 realizowany w ramach Działania 1.1 Wspieranie wytwarzania i dystrybucji energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych, w ramach poddziałania 1.1.1 Wspieranie inwestycji dotyczących wytwarzania energii z odnawialnych źródeł wraz z podłączeniem tych źródeł do sieci dystrybucyjnej/przesyłowej). Powyższe oznacza m.in. zmianę tabliczki informacyjnej, jaka będzie wymagana po otrzymaniu dofinansowania;
- wprowadzeniu dla wybranych wnioskodawców konieczności dołączenia dokumentu potwierdzającego otrzymanie dofinansowania z innych środków publicznych poza programem „Mój Prąd” (umowa o przyznaniu dofinansowania, decyzja o przyznaniu dofinansowania lub inne dokumenty przewidziane w danym programie).

Kolejnym programem wsparcia przewidzianym w celu dostosowania budynków mieszkalnych do wymogów ekologicznych i ekonomicznych jest „**Ulga termomodernizacyjna**”.

Zasady i możliwości jej uzyskania określone są w ustawie z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz w ustawie z 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. Ulga termomodernizacyjna obowiązuje od 1 stycznia 2019 r. Jest instrumentem adresowanym do szerokiej grupy podatników będących właścicielami budynków jednorodzinnych. Można ją odliczyć w zeznaniu podatkowym od dochodu opodatkowanego według skali podatkowej, dochodu opodatkowanego podatkiem liniowym lub przychodu podlegającego opodatkowaniu ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych. Kwota odliczenia nie może jednak przekroczyć 53 tys. zł w odniesieniu do wszystkich realizowanych przedsięwzięć termomodernizacyjnych w budynkach. Z ulgi nie można skorzystać, jeśli budynek nie jest oddany do użytkowania, a nadal pozostaje w trakcie budowy.

Wydatki na ulgę termomodernizacyjną można odliczyć, jeśli:

- są one wymienione w załączniku do rozporządzenia ministra inwestycji i rozwoju z 21 grudnia 2018 r. w sprawie określenia wykazu rodzajów materiałów budowlanych, urządzeń i usług związanych z realizacją przedsięwzięć termomodernizacyjnych;
- dotyczą przedsięwzięcia termomodernizacyjnego, które zostanie zakończone w okresie trzech kolejnych lat, licząc od końca roku podatkowego, w którym poniesiono pierwszy wydatek;
- faktura jest wystawiona przez podatnika podatku od towarów i usług, który nie korzysta ze zwolnienia od tego podatku;
- nie zostały sfinansowane (dofinansowane) ze środków Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej lub wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej lub zwrócone w jakiegokolwiek formie;
- nie zaliczono ich do kosztów uzyskania przychodów lub nie uwzględniono ich w związku z korzystaniem z ulg podatkowych zgodnie z Ordynacją podatkową.

Ostatnim programem o podobnym przeznaczeniu jest „**Stop Smog**”. Jego celem jest ograniczenie emisji zanieczyszczeń oraz poprawa jakości powietrza i efektywności energetycznej budynków poprzez realizację przedsięwzięć niskoemisyjnych na rzecz najmniej zamożnych gospodarstw domowych w budynkach mieszkalnych jednorodzinnych, w tym w szczególności tych, których członkami są osoby mające prawo do korzystania ze świadczeń pieniężnych na podstawie ustawy z 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej. Program jest skierowany do osób dotkniętych zjawiskiem ubóstwa energetycznego zamieszkujących budynki jednorodzinne. Adresowany jest do wszystkich gmin, które mogą wykazać się złą jakością powietrza na swoim terenie.

Program „Stop Smog” wspiera termomodernizację, w tym wymianę bądź likwidację źródeł ciepła w budynkach mieszkalnych jednorodzinnych. Jest on realizowany przez gminy, jednak stroną porozumienia w imieniu gmin może być także powiat, związek międzygminny lub związek metropolitalny w województwie śląskim.

Program ten jest realizowany na podstawie ustawy z dnia 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów oraz o centralnej ewidencji emisyjności budynków, a także Rozporządzenia ministra klimatu i środowiska z 28 grudnia 2020 r. w sprawie wzoru oświadczenia o środkach własnych i zasobach majątkowych osoby składającej wniosek o zawarcie umowy o realizację przedsięwzięć polegających na:

- wymianie lub likwidacji wysokoemisyjnych źródeł ciepła na niskoemisyjne;
- termomodernizacji;
- podłączeń do sieci ciepłowniczej lub gazowej;
- zapewnieniu budynkom dostępu do energii z instalacji OZE;
- zmniejszeniu zapotrzebowania budynków mieszkalnych jednorodzinnych na energię dostarczaną na potrzeby ich ogrzewania i przygotowania ciepłej wody użytkowej.

Wnioskodawcy w programie „Stop Smog” (gmina, związek międzygminny, powiat, związek metropolitalny w województwie śląskim) mogą uzyskać do 70% dofinansowania kosztów inwestycji. Pozostałe 30% stanowi ich wkład własny. Dzięki temu mieszkańcy gmin położonych na obszarze, gdzie obowiązuje tzw. uchwała antysmogowa, mogą otrzymać w formie bezzwrotnej dotacji do 100% kosztów przedsięwzięcia. Średni koszt realizacji niskoemisyjnych inwestycji w jednym budynku, a w przypadku budynku o dwóch lokalach – w jednym lokalu, nie może przekroczyć 53 tys. zł.

Programy wsparcia funkcjonujące w Polsce, z przeznaczeniem dostosowania nieruchomości mieszkaniowych do obowiązujących i przyszłych wymogów ochrony środowiska naturalnego, są skierowane do właścicieli budynków i mają ściśle określone zasady ich przyznawania, a ich wspólnymi mianownikami są ekonomia i ekologia.

Bibliografia

Literatura

1. Antczak-Stępnia A. (2019), *Czynniki determinujące działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
2. Baranowski W., Buczek G., Chełmiński B., Jurek K. (2008), *Encyklopedia wiedzy o nieruchomościach*, Europejski Instytut Nieruchomości, Warszawa.
3. Belej M., Cellmer R. (2006), *Koncepcja oceny poziomów ryzyka na rynku nieruchomości i sposoby jego uwzględniania w procesie inwestycyjnym*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, t. 14, nr 1, s. 13–26.
4. Belniak S., Wierzchowski M. (2001), *System finansowania inwestycji mieszkaniowych w Polsce. Pomocnicze materiały dydaktyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
5. Bełszyński T., Kubiński Z. (red.), (2003), *Almanach polskiego rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, Warszawa.
6. Bogucka A. (2009), *Ryzyko inwestowania w nieruchomości w Polsce*, praca dyplomowa, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
7. Borowski K. (2015), *Czynniki podażowe i popytowe na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. 96, s. 183–195.
8. Broniewicz M. (2013), *Modernizacja istniejących obiektów budowlanych zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju*, „Ekonomia i Środowisko”, nr 3(46), s. 126–135.
9. Broniewicz E. (2017), *Gospodarowanie przestrzeni w warunkach rozwoju zrównoważonego*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok.
10. Bryx M. (2006), *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa.
11. Brzezicka J., Wiśniewski R. (2012), *Behawioralne aspekty rynku nieruchomości*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, t. 20(2), s. 21–31.
12. Brzozowska K. (2011), *Due diligence jako źródło informacji w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 91, s. 17–26.
13. Ciuła R., Gajkowski J., Kowalak T., Grochowski K., Kalinowski K., Krzyżanowska A., Sulej A., Wiśniewski K. (2023), *Rynek fotowoltaiki w Polsce 2023*, Instytut Energetyki Odnawialnej, Warszawa.
14. Cyran R. (2006), *Uczestnicy rynku nieruchomości*, „Nieruchomości C.H. Beck”, nr 9.
15. Czechowska K. (2014), *Wybrane uwarunkowania podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości – ujęcie behawioralne*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 36/1, s. 13–25.
16. Czerniak A., Witkowski B. (2016), *Model wczesnego ostrzegania przed bańkami cenowymi na rynku mieszkaniowym*, Instytut Ekonomiczny, Warszawa („Materiały i Studia Narodowego Banku Polskiego”, nr 326).
17. Davis T.R. (2007), *The Real Estate Developer's Handbook. How to Set Up, Operate, and Manage a Financially Successful Real Estate Development*, Atlantic Publishing Company, Ocala.

18. Dawidziuk M. (2020), *Makroocenienie a płynność finansowa przedsiębiorstw działających w Polsce*, rozprawa doktorska, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok.
19. Dąbek K. (2008), *Zjawisko „bańki cenowej” na rynku nieruchomości w Polsce*, „Świat Nieruchomości”, nr 4(66), s. 4–9.
20. Dombrowicz M., Zalega T. (2012), *Wykorzystanie źródeł odnawialnej energii w mazowieckich gospodarstwach domowych*, [w:] *Ochrona środowiska jako kluczowy problem Polski XXI wieku*, red. J. Cheda, Fundacja Ius Medicinæ, Warszawa.
21. Doroszewski W. (red.), (1996), *Słownik języka polskiego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.
22. Gawron H. (2006), *Optymalność inwestowania na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.
23. Główska G. (2009), *Nieruchomość, kredyt, hipoteka*, Poltext, Warszawa.
24. Główska G. (2010), *Mieszkaniowy kredyt hipoteczny w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
25. Główska G. (2012), *Perspektywa systemu finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, „Świat Nieruchomości”, nr 2(80), s. 50–55.
26. Główska G., Cicharska M., Jurek-Zbrojska A., Mączyńska E., Mikołajczyk M., Rekša Ł. (red.), (2012), *Nieruchomość, kredyt, hipoteka*, Poltext, Warszawa.
27. Gołąbeska E. (red.), (2007a), *Nieruchomość jako przedmiot inwestowania i zarządzania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Białystok.
28. Gołąbeska E. (red.), (2007b), *Rynek nieruchomości i jego podmioty*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok.
29. Gołąbeska E. (2010a), *Alternatywne źródła energii w gospodarce nieruchomościami* (cz. 2), „Energia i Budynek”, nr 9(40).
30. Gołąbeska E. (2010b), *Cykle koniunkturalne na rynku nieruchomości*, „Świat Nieruchomości”, nr 4(74), s. 24–27.
31. Gołąbeska E. (2018), *Sieć ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok.
32. Gołąbeska E. (2019), *The Impact of the Energy Efficiency of the Building to its Market Value*, „Economics and Environment”, nr 70(3), s. 55–62.
33. Gołąbeska E., Biała I. (2024), *Flipping jako forma inwestycji na polskim rynku mieszkaniowym*, „Nieruchomości C.H. Beck”, nr 1, s. 40–44.
34. Gołąbeska E., Harasimowicz A. (2023), *Wybrane problemy związane z realizacją systemów wykorzystujących zieloną energię*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok.
35. Granelle J.J. (1998), *Économie immobilière. Analyses et applications*, Economica, Paris.
36. Hermann B. (2010), *Kredyt hipoteczny jako źródło finansowania inwestycji na rynku nieruchomości*, „Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego”, nr. 3, s. 29–33.
37. Ignatowicz J., Stefaniuk K. (2012), *Prawo rzeczowe*, Wolters Kluwer, Warszawa.
38. Janczak T.D. (2018), *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami w Polsce*, praca doktorska, Uczelnia Łazarskiego, Warszawa.
39. Jurek-Maciak M. (2007), *Bezpośrednie i pośrednie sposoby inwestowania na rynku nieruchomości*, [w:] *Rynek nieruchomości – analizy, modelowanie, inwestowanie*, red. S. Żróbek, Towarzystwo Naukowe Nieruchomości, Olsztyn, s. 93–102 („Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, vol. 15, nr 3–4).

40. Kahneman D., Tversky A. (1982), *The psychology of preferences*, „Scientific American”, nr 246(1), s. 160–173.
41. Kanak E. (2009), *Cykle koniunkturalne na rynku nieruchomości*, „Świat Nieruchomości”, nr 3(69), s. 40–45.
42. Kania K. (2007), *Międzynarodowe organizacje rynków nieruchomości*, „Świat Nieruchomości”, nr 61, s. 40–43.
43. Kania K. (2019), *Przedsięwzięcie deweloperskie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
44. Kil J. (2006), *Użytki ekologiczne w procesie gospodarki ziemią*, [w:] *Nieruchomość jako obiekt finansowania i zarządzania*, red. S. Żróbek, Towarzystwo Naukowe Nieruchomości, Olsztyn, s. 88–94 („Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, vol. 14, nr 1).
45. Kindleberger Ch. (1999), *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press, Warszawa.
46. Kisilowska H. (red.), (2007), *Nieruchomości. Zagadnienia prawne*, Lexis Nexis, Warszawa.
47. Kokot S. (2019), *Nowe tendencje na rynku najmu nieruchomości mieszkaniowych*, [w:] *Nieruchomość w przestrzeni 5*, t. 2: *Analiza rynku nieruchomości*, red. I. Rącka, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 47–62.
48. Kopyściańska K. (2016), *Koncepcja podatku katastralnego w Polsce na tle doświadczeń wybranych krajów*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
49. Kucharska-Stasiak E. (1997), *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
50. Kucharska-Stasiak E. (2005), *Podstawy funkcjonowania rynku nieruchomości. Ujęcie teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
51. Kucharska-Stasiak E. (2006a), *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
52. Kucharska-Stasiak E. (2006b), *Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości*, [w:] *Nieruchomości jako obiekt finansowania i zarządzania*, red. S. Żróbek, Towarzystwo Naukowe Nieruchomości, Olsztyn, s. 109–122 („Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, t. 14, nr 1).
53. Lechowicz T. (2010), *Finansowanie nieruchomości mieszkaniowych w Polsce i w Wielkiej Brytanii*, „Problemy Rozwoju Miast”, nr 7/4, s. 94–102.
54. Lipiński J. (2000), *Struktura procesu deweloperskiego – wstępna ocena przedsięwzięcia*, „Nieruchomości. Prawo. Podatki”, nr 3.
55. Lipold P. (2023), *Strategie bezpieczeństwa Unii Europejskiej w obliczu masowej migracji*, „Journal of Modern Science”, t. 3(52), s. 534–562.
56. Lisiecki J., Brzeziński Z. (2002), *Pośrednik na rynku nieruchomości*, Poltext, Warszawa.
57. Malinowski D. (2016), *Gospodarka rynkowa. Podstawowe kategorie analizy i mechanizmy funkcjonowania*, Difin, Warszawa.
58. Mazur K. (2012), *Mechanizmy baniek spekulacyjnych – spojrzenie psychologiczne i ekonomiczne*, Fundacja Pro Scientia Publica, Wrocław.
59. Mączyńska E., Prystupa M., Rygiel K. (2009), *Ile jest warta nieruchomość*, Poltext-SGH, Warszawa.

60. Nalepka A. (red.), (2011), *Inwestycje i nieruchomości. Wyzwania XXI wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
61. Nasiłowski M. (1995), *Transformacja systemowa w Polsce*, Key Text, Warszawa.
62. Nowak K. (2021), *Krajowy i lokalny wymiar polityki mieszkaniowej*, Instytut Rozwoju Miast i Regionów–Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Gdańskiego, Warszawa–Kraków–Gdańsk.
63. Ostrowska D., Kowalczyk-Rólczyńska P., Jamróz P., Staniszevska A., Spigarska E., Staśkiel M. (2015), *Rynek nieruchomości w Polsce: Teoria i praktyka*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.
64. Pawlak M. (2012), *Metody analizy ryzyka w ocenie efektywności projektów inwestycyjnych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 30, s. 207–217.
65. Prystupa M., Rygiel K. (2003), *Nieruchomości. Definicje, funkcje i zasady wyceny*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
66. Sitek M. (2014), *Ryzyko inwestowania – deweloperskie inwestycje mieszkaniowe*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 67, s. 241–254.
67. Słodczyk A. (2012), *Przeobrażenia rynku nieruchomości w polskich metropoliach w okresie 1989–2011 oraz perspektywy jego rozwoju*, „Biblioteka Regionalisty”, nr 12, s. 163–174.
68. Strzelczyk R. (2016), *Podatki i opłaty dotyczące nieruchomości*, Wolters Kluwer, Warszawa.
69. Szelałowska A., Trzebiński A., Orzechowski W. (2018), *Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce*, CeDeWu, Warszawa.
70. Ślusarczyk Z., Janczewski J. (2016), *Wprowadzenie*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie”, nr 1, s. 7–10.
71. Tomaszewska E. (2015), *Administrator nieruchomości. Zagadnienia prawne i praktyczne*, Difin, Warszawa.
72. Trojanowski D. (2004), *Kim jest deweloper?*, „Nieruchomości C.H. Beck”, nr 2.
73. Walczewski H. (1994/1995), *Rynek nieruchomości w Polsce – jak wiele trzeba jeszcze zmienić?*, „Świat Nieruchomości”, nr 10, s. 39–46.
74. Wiatr M.S. (2008), *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
75. Wiśniewska J. (2008), *Podstawowe problemy związane z inwestycjami w nieruchomości*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 1, s. 81–92.
76. Zaremba A. (2009), *Rynek jako weryfikator wartości nieruchomości*, „Świat Nieruchomości”, nr 4(70), s. 24–27.
77. Zięba M. (2006), *Identyfikacja i ograniczenie ryzyka w zarządzaniu nieruchomościami komercyjnymi*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
78. Zielonka R. (2014), *Demografia a rynek nieruchomości – determinanty wzrostu gospodarczego*, „Rocznik Samorządowy”, t. 3, s. 113–121.
79. Żak K. (2016), *Kodeks dobrych praktyk jako narzędzie budowania relacji przedsiębiorstw z interesariuszami*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
80. Żuchowski J., Żuchowska-Grzywacz M. (2018), *Kierunek na zrównoważony produkt. Aspekty prawne i towaroznawcze*, Wydawnictwo Naukowe ITE-PIB, Radom.

81. Żróbek S. (red.), (2006), *Nieruchomość jako obiekt finansowania i zarządzania*, Towarzystwo Naukowe Nieruchomości, Olsztyn („Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości”, t. 14, nr 1).

Akty prawne

82. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483.
83. Obwieszczenie ministra sprawiedliwości z dnia 11 sierpnia 2020 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu rozporządzenia ministra sprawiedliwości w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej, Dz.U. 2020 poz. 1473.
84. Rozporządzenie ministra infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, Dz.U. 2022 poz. 1225.
85. Rozporządzenie ministra inwestycji i rozwoju z 21 grudnia 2018 r. w sprawie określenia wykazu rodzajów materiałów budowlanych, urządzeń i usług związanych z realizacją przedsięwzięć termomodernizacyjnych, Dz.U. 2018 poz. 2489.
86. Rozporządzenie ministra klimatu i środowiska z dnia 28 grudnia 2020 r. w sprawie wzoru oświadczenia o środkach własnych i zasobach majątkowych osoby składającej wnioszek o zawarcie umowy o realizację przedsięwzięcia niskoemisyjnego, Dz.U. 2020 poz. 2447 [data uchylenia: 13.07.2021].
87. Uchwała nr 91 Rady Ministrów z dnia 22 czerwca 2015 r. w sprawie przyjęcia Krajowego planu mającego na celu zwiększenie liczby budynków o niskim zużyciu energii (M.P. 2015 poz. 614).
88. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16. poz. 93 z późn. zm.
89. Ustawa z dnia 26 marca 1982 r. o scalaniu i wymianie gruntów, Dz.U. 1982 nr 11 poz. 80 z późn. zm.
90. Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. 1982 nr 19 poz. 147 z późn. zm.
91. Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn, Dz.U. 1983 nr 45 poz. 207 z późn. zm.
92. Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, Dz.U. 1984 nr 52 poz. 268 z późn. zm.
93. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. Prawo geodezyjne i kartograficzne, Dz.U. 1989 nr 30 poz. 163.
94. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz.U. 1991 Nr 9 poz. 31.
95. Ustawa z dnia 14 lutego 1991 r. Prawo o notariacie, Dz.U. 1991 nr 22 poz. 91.
96. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350.
97. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 z późn. zm.
98. Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali, Dz.U. 1994 nr 85 poz. 388.

99. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, Dz.U. 2023 poz. 682.
100. Ustawa z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych, Dz.U. 1995 nr 16 poz. 78 z późn. zm.
101. Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, Dz.U. 1996 nr 132 poz. 622 z późn. zm.
102. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. Nr. 115, poz. 741.
103. Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. 1998 nr 144 poz. 930.
104. Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych, Dz.U. 2000 nr 86 poz. 959 z późn. zm.
105. Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych, Dz.U. 2001 nr 4 poz. 27 z późn. zm.
106. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o ochronie środowiska, Dz.U. 2001 nr 62 poz. 627 z późn. zm.
107. Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego, Dz.U. 2001 nr 71 poz. 733.
108. Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o podatku leśnym, Dz.U. 2002 Nr 200 poz. 1682 z późn. zm.
109. Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz.U. 2003 Nr 80 poz. 717 z późn. zm.
110. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535 z późn. zm.
111. Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz.U. 2005 nr 167 poz. 1398.
112. Ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, Dz.U. 2007 nr 171 poz. 1206.
113. Ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o termomodernizacji i remontów oraz o centralnej ewidencji emisyjności budynków, Dz.U. 2008 nr 223 poz. 1459.
114. Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o charakterystyce energetycznej budynków, Dz.U. 2014 poz. 1200 z późn. zm.
115. Ustawa z dnia 1 października 2021 r. o rodzinnym kredycie mieszkaniowym i bezpiecznym kredycie 2%, Dz.U. z 2023 r. poz. 859 i 1114.
116. Ustawa z dnia 26 maja 2023 r. o pomocy państwa w oszczędzaniu na cele mieszkaniowe, Dz.U. 2023 poz. 1114.

Źródła internetowe

117. Doganowski R. (2015), *Doradztwo na rynku nieruchomości*, <https://pprn.pl/doradztwo-na-ryнку-nieruchomosci/> [dostęp: 21.02.2024].
118. GUS (2024), *Dane według dziedziny*, <https://bdł.stat.gov.pl/bdł/dane/podgrup/tablica> [dostęp: 21.02.2024].

119. Hozer J., Kokot S. (2003), *Koniunktura gospodarcza a koniunktura rynku nieruchomości*, www.zachodniopomorskie.nieruchomosci.pl/1/artykuly/artykul9.htm [dostęp: 9.01.2024].
120. *Inwestowanie w nieruchomości – najbardziej popularne strategie* (2023), <https://lista-przetargow.pl/blog/inwestowanie-w-nieruchomosci-najbardziej-popularne-strategie> [dostęp: 9.01.2024].
121. Kancelaria Polz & Polz (2024), *Arbitraż w postępowaniu cywilnym*, <https://www.polz-law.pl/pl/sad-polubowny-arbitraz-w-postepowaniu-cywilnym> [dostęp: 10.01.2024].
122. Kazimierski M. (2023), *Kupno mieszkania za gotówkę. Formalności i procedura zakupu krok po kroku*, https://direct.money.pl/artykuly/porady/mieszkania-od-deweloperow-kupujemy-za-gotowke-kogo-na-to-stac?fbclid=IwAR0_Xew-K7_wJ8AXXRoj5d9l0JjEmpZeAVa_OrJG2csPu1x6KUJXXhPLoo#zakup-mieszkania-za-gotowke-czy-na-kredyt?-jakie-zalety-ma-to-pierwsze?-1 [dostęp: 10.12.2023].
123. Kosiński M. (2019), *Kredyt inwestycyjny – co to jest i jak go dostać?*, <https://www.bankier.pl/smart/kredyt-inwestycyjny-co-to-jest-i-jak-go-dostac?fbclid=IwAR3QLTWldQjwmxmgT8B4HQQU4vjpAC-mPjRTK0A1xuS7xuNeM7n4iNGhcfo#inne-rodzaje-kredytow> [dostęp: 16.08.2019].
124. Loranty-Chrobok M. (2023), *Oprocentowanie stałe czy zmienne? Które wybrać w zależności od rodzaju kredytu?*, <https://www.totalmoney.pl/artykuly/kredyt-ze-stalym-czy-zmiennym-oprocentowaniem-jakie-oprocentowanie-kredytu-gotowkowego-lub-hipotecznego-wybrac?fbclid=IwAR0z2TfhqMuj0oq70jrN98v1XJ9lvBnfpXvxdLPVvjvAuO0xiDC8EE0oqeQ#oprocentowanie-zmienne-co-trzeba-o-nim-wiedziec> [dostęp: 29.11.2023].
125. Ministerstwo Rozwoju i Technologii (2020), *Lokal za grunt*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/lokal-za-grunt2> [dostęp: 21.02.2024].
126. Ministerstwo Rozwoju i Technologii (2021), *Mieszkanie na Start*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/mieszkanie-na-start> [dostęp: 18.02.2024].
127. Ministerstwo Rozwoju i Technologii (2023), *Program Pierwsze Mieszkanie*, https://www.gov.pl/web/mieszkanie-dla-ciebie/program-pierwsze-mieszkanie?fbclid=IwAR0tHMP9g7lMHb5EfTj0jil_-qXB2TLlyD_S-s1lGk3aKkHrXVkoYsRv1F9s [dostęp: 16.12.2022].
128. Ministerstwo Rozwoju i Technologii (2023), *Programy i projekty*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/programy-i-projekty?page=2&size=10> [dostęp: 16.01.2024].
129. Ministerstwo Rozwoju i Technologii (2023), *Spoleczne agencje najmu*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/spoleczne-agencje-najmu3> [dostęp: 18.02.2024].
130. NFOŚiGW (2024), *Na co i ile?*, <https://czystepowietrze.gov.pl/wez-dofinansowanie/na-co-i-ile> [dostęp: 19.02.2024].
131. *Polska Federacja Rynku Nieruchomości* (2024), <http://urbanska.com.pl/polska-federacja-ryнку-nieruchomosci/> [dostęp: 21.02.2024].
132. *Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych* (2016), *O PFSRM*, <https://pfsrm.pl/aktualnosci/item/8-o-pfsrm> [dostęp: 25.11.2023].
133. *Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych* (2016), *REV – Recognised European Valuer*, <https://pfsrm.pl/aktualnosci/item/198-rev-recognised%20european%20valuer> [dostęp: 25.11.2023].
134. *Polski Klaster Budowlany* (2023), <https://polskiklaster.pl/> [dostęp: 10.04.2024].
135. *Polski Klaster Budowlany* (2023), *O nas*, <https://polskiklaster.pl/o-nas/> [dostęp: 10.04.2024].

136. PZFD (2024), *Kodeks dobrych praktyk*, <https://www.warszawa.pzfd.pl/kodeks-dobrych-praktyk/> [dostęp: 16.12.2023].
137. Redzik J. (2023), *Kredyt gotówkowy – co to jest i na co można go przeznaczyć?*, https://www.bankier.pl/smart/kredyt-gotowkowy-co-to-jest-i-na-co-mozna-go-przeznaczyc?fbclid=IwAR3tPEZdqWUcxpZGAzX-Tj3nkgHg0KwkxxK4b2QJHGf1RDq0_pQPO-mRMJkY [dostęp: 6.10.2023].
138. Sawicki B. (2022), *Kredyt ze stałym oprocentowaniem – wady i zalety, opłacalność*, <https://ksiegowosc.infor.pl/obrot-gospodarczy/finanse-i-inwestycje/5456966,Kredyt-ze-stalym-oprocentowaniem-oplaczalnosc.html?fbclid=IwAR2Uns4v77g3l4LE5xpm5elustCmGGfFwW40FMLStiPhejZuqBLJk7sDwPY> [dostęp: 22.04.2022].
139. SNB (b.d.), *Misja SNB*, <https://snb.org.pl/misja> [dostęp: 10.04.2024].
140. Stachura-Adamczyk I. (2023), *Pożyczka hipoteczna – czym jest i kto może z niej skorzystać?*, [https://finanse.rankomat.pl/poradniki/pozyczka-hipoteczna-dla-kogo/?fbclid=IwAR2FDB-k7hbs5woi3g\]sr2hx-Mh8iWnO_d3UgpQeTTBrkx1oBqLMw1zfckk](https://finanse.rankomat.pl/poradniki/pozyczka-hipoteczna-dla-kogo/?fbclid=IwAR2FDB-k7hbs5woi3g]sr2hx-Mh8iWnO_d3UgpQeTTBrkx1oBqLMw1zfckk) [dostęp: 5.07.2023].
141. Szymański K. (2023), *Wcześniejsza spłata kredytu gotówkowego. Czy to się opłaca?*, https://www.totalmoney.pl/artykuly/wczesniejsza-splata-kredytu-gotowkowego?fbclid=IwAR309Z1iBSdQIRfvHF_LFH2-RvTh6TUb4CkrBQrcr4TU6UNSw8MbIakp1hQ [dostęp: 6.12.2023].
142. Turek B. (2023), *Ceny mieszkań 2023: za dużo o trzy wstrząsy na rynku nieruchomości*, <https://bank.pl/ceny-mieszkan-2023-za-duzo-o-trzy-wstrzasy-na-ryнку-nieruchomosci> [dostęp: 16.01.2024].
143. wFirma.pl (2022), *Leasing nieruchomości – jakie korzyści niesie dla przedsiębiorcy?*, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-leasing-nieruchomosci>, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-leasing-nieruchomosci> [dostęp: 9.01.2024].

Spis tabel

Tabela 1.1. Rodzaje transakcji nieruchomościowych.....	13
Tabela 1.2. Determinanty rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych	17
Tabela 2.1. Czynniki kształtujące popyt i podaż.....	49
Tabela 4.1. Stawki taksy notarialnej.....	81
Tabela 6.1. Klasyfikacja kredytów deweloperskich w zależności od celu i zastosowania	134
Tabela 7.1. Porównanie strategii pod kątem zalet i wad	147
Tabela 8.1. Przykładowa analiza SWOT jako metoda analizy ryzyka inwestycyjnego	162
Tabela 9.1. Rozwiązania ekologiczne w budownictwie zrównoważonym	174
Tabela 9.2. Częstkowe wartości wskaźnika EP na potrzeby ogrzewania, wentylacji oraz przygotowania ciepłej wody użytkowej.....	181
Tabela 9.3. Liczba mikroinstalacji montowanych w pierwszym kwartale 2022 r. z największym przyrostem mocy	183
Tabela 9.4. Potrzeby energetyczne prosumentów PV gospodarstw domowych i źródła ich pokrycia.....	185
Tabela 9.5. Podział dostępności środków finansowych w ramach poszczególnych programów w podziale na rodzaj budynku, cel działania oraz lata wdrażania.....	186
Tabela 9.6. Rodzaje dotowanych przedsięwzięć oraz maksymalne kwoty dotacji. Część I: dla beneficjentów chcących skorzystać z podstawowego poziomu dofinansowania.....	188
Tabela 9.7. Rodzaje dotowanych przedsięwzięć oraz maksymalne kwoty dotacji. Część II: dla beneficjentów chcących skorzystać z podwyższonego poziomu dofinansowania.....	191
Tabela 9.8. Rodzaje dotowanych przedsięwzięć oraz maksymalne kwoty dotacji. Część III: dla beneficjentów chcących skorzystać z najwyższego poziomu dofinansowania.....	194

Spis rysunków

Rys. 1.1. Fazy rozwoju rynku nieruchomości.....	23
Rys. 2.1. Zależność pomiędzy popytem, podażą a ceną	47
Rys. 3.1. Przyrost naturalny w Polsce w latach 2010–2022.....	70
Rys. 3.2. Liczba zgonów w Polsce w latach 2010–2022	71
Rys. 3.3. Stopa bezrobocia zarejestrowanego w Polsce w latach 2010–2022.....	72
Rys. 3.4. Migracje zagraniczne na pobyt stały – zameldowania w latach 2010–2022 (dla roku 2015 brak danych z Banku Danych Lokalnych)	72
Rys. 3.5. Średnia cena lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022	73
Rys. 3.6. Średnia cena za 1 m ² lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022	74
Rys. 3.7. Powierzchnia użytkowa lokali mieszkalnych sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w latach 2010–2022	74
Rys. 3.8. Średnia cena lokali mieszkalnych w latach 2010–2022	75
Rys. 3.9. Liczba transakcji kupna-sprzedaży lokali mieszkalnych w latach 2010–2022.....	76
Rys. 9.1. Struktura gruntów rolnych i leśnych wyłączonych na cele nierolne i nieleśne.....	172
Rys. 9.2. Klasy energochłonności budynków	181
Rys. 9.3. Generacja energii elektrycznej (wprowadzonej do sieci) z instalacji fotowoltaicznych w Polsce z rozbiem na prosumentów i innych wytwórców energii.....	184



Elżbieta Gołąbeska



Maciej Bagan



Izabela Biała



Magda Gawrychowska



Natalia Grabowiecka



Aneta Kempista



Dominika Konopka



Karolina Matuszewska



Magdalena Pazik



Adam Szumowski



Karolina Szyszko



Adrian Tymiński



Agnieszka Witkowska



Joanna Wróblewska



Kamil Łagutowski



Julia Łuczaj