

Czynniki determinujące działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
Łódzkiego

Ekonomia

Czynniki determinujące działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym

Agata Antczak-Stępnia



**WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO**

Łódź 2019

Agata Antczak-Stępniaak – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Inwestycji i Nieruchomości, 90-214 Łódź, ul. POW 3/5

RECENZENT

Maria Trojanek

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Beata Otocka

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/iDyMax

© Copyright by Agata Antczak-Stępniaak, Łódź 2019

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

<https://doi.org/10.18778/8142-593-3>

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08934.18.0.M

Ark. wyd. 15,0; ark. druk. 17,5

ISBN 978-83-8142-593-3

e-ISBN 978-83-8142-594-0

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wstęp	9
-------	---

Rozdział 1

Deweloper i działalność deweloperska – historia, istota i specyfika	15
1.1. Deweloper na przestrzeni wieków – od starożytności do wieku XIX	15
1.2. Współczesny deweloper	22
1.2.1. Definicje dewelopera	26
1.2.2. Rodzaje i modele działalności deweloperskiej	32
1.2.3. Segmentacja działalności deweloperskiej	35
1.2.4. Pożądane cechy dewelopera	35
1.3. Rodzaje deweloperów. Deweloper a inwestor kapitałowy	37
1.4. Struktura procesów deweloperskich oraz inwestycyjno-budowlanych – podobieństwa i różnice	39
1.5. Główni uczestnicy procesu deweloperskiego	42

Rozdział 2

Deweloperski rynek nieruchomości mieszkaniowych w Europie i w Polsce	47
2.1. Deweloperski rynek mieszkaniowy w wybranych krajach	49
2.1.1. Francja	49
2.1.2. Hiszpania	52
2.1.3. Czechy	56
2.1.4. Wielka Brytania	59
2.2. Charakterystyka rynku mieszkaniowego w Polsce po 1989 roku	63
2.2.1. Zasób mieszkaniowy	64
2.2.2. Popyt i podaż na rynku mieszkaniowym	68
2.2.3. Średni poziom cen nieruchomości mieszkaniowych	75
2.3. Inwestycje deweloperskie na polskim rynku mieszkaniowym w latach 1995–2017	79
2.3.1. Problemy metodyczne	79
2.3.2. Rola dewelopera na rynku mieszkaniowym w latach 1995–2017	81
2.3.3. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw deweloperskich	88
2.4. Inwestycje deweloperskie w sektorze budownictwa mieszkaniowego według miast wojewódzkich	92

Rozdział 3

Czynniki rozwoju działalności deweloperskiej w sektorze budownictwa mieszkaniowego – charakterystyka i klasyfikacja **105**

3.1. Klasyfikacje czynników rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych i przedsiębiorczości w świetle literatury przedmiotu	108
3.2. Propozycja systematyzacji czynników rozwoju działalności deweloperskiej	119
3.3. Identyfikacja i charakterystyka determinant działalności deweloperskiej	120
3.3.1. Makroczynniki	120
3.3.1.1. Czynniki ogólnogospodarcze	120
3.3.1.2. Czynniki instytucjonalne	123
3.3.1.3. Czynniki techniczno-technologiczne	128
3.3.1.4. Czynniki polityczne	130
3.3.2. Mezocynniki	130
3.3.2.1. Czynniki ekonomiczne	131
3.3.2.2. Czynniki społeczno-demograficzne	133
3.3.2.3. Czynniki administracyjno-prawne	134
3.3.2.4. Czynniki infrastrukturalne i zasobowe	136
3.3.2.5. Atrakcyjność miast i lokalizacja działalności deweloperskiej	138
3.3.3. Mikroczynniki	141
3.3.3.1. Czynniki wynikające ze specyfiki nieruchomości	142
3.3.3.2. Czynniki wynikające ze specyfiki dewelopera	144

Rozdział 4

Czynniki rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym w latach 1990–2018 **151**

4.1. Ewolucja ogólnokrajowych uwarunkowań rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce (makroczynniki)	152
4.1.1. Dynamika rozwoju czynników o charakterze ogólnogospodarczym	152
4.1.2. Prawne podstawy działalności inwestycyjnej i deweloperskiej w Polsce oraz inne czynniki instytucjonalne	158
4.1.3. Postęp techniczny i technologiczny w budownictwie polskim	161
4.1.4. Sytuacja polityczna Polski i jej sąsiadów w okresie objętym badaniem	163
4.2. Analiza porównawcza uwarunkowań lokalnych rozwoju inwestycji deweloperskich w poszczególnych miastach (mezocynniki)	164
4.2.1. Dynamika rozwoju czynników ekonomicznych w badanych miastach	164
4.2.2. Lokalne zróżnicowanie czynników społeczno-demograficznych	168
4.2.3. Uwarunkowania administracyjno-prawne badanych miast	171
4.2.4. Rozwój infrastrukturalny i zasobowy	175

Rozdział 5

Ocena istotności czynników rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce – metodyka i wyniki badań **181**

5.1. Podstawowe założenia badawcze	182
5.1.1. Założenia badania socjologicznego	182
5.1.2. Założenia badania statystyczno-ekonometrycznego	188
5.1.2.1. Założenia i narzędzia analizy makroczynniki	189
5.1.2.2. Założenia analizy mezoczynników	199
5.1.2.3. Założenia i procedury analizy czynnika lokalizacji	202

5.2. Istotność analizowanych czynników dla rozwoju działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym	206
5.2.1. Wpływ makroczynników na aktywność deweloperów	206
5.2.2. Oddziaływanie mezoczynników na działalność deweloperską	211
5.2.3. Wpływ czynnika lokalizacji na zróżnicowanie możliwości rozwoju deweloperów	215
5.2.4. Wpływ mikroczynników na zróżnicowanie możliwości rozwoju deweloperów	220
Zakończenie	227
Bibliografia	233
Spis tabel	247
Spis wykresów	249
Spis rysunków	253
Załączniki	255

Wstęp

Działalność deweloperska w Polsce rozwija się nieustannie od blisko 30 lat. Jakkolwiek początkowo okres transformacji ustrojowej nie był dla deweloperów sprzyjający z powodu ograniczonego dostępu do finansowania komercyjnego, braku wsparcia ze strony państwa, licznych zmian prawa oraz braku doświadczenia, dziś zajmują oni pierwsze miejsce pod względem liczby mieszkań oddawanych do użytku. Okres nasilonej aktywności deweloperów stanowiły w szczególności lata 2006–2008. Było to spowodowane dużą liczbą udzielanych przez banki kredytów hipotecznych na zakup lub budowę własnego mieszkania. Liberalna polityka banków doprowadziła do znaczącego zwiększenia popytu, a następnie do wzrostu cen. Zachęcało to deweloperów do realizacji nowych przedsięwzięć, z których mogli osiągać wysokie zyski. Pęknięcie bańki cenowej na rynku nieruchomości, połączone z kryzysem na rynkach finansowych w kolejnych latach, przyczyniło się do spadku ich aktywności. Istotnym impulsem do działania dla deweloperów było wejście w życie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego¹. Deweloperzy, chcąc ominąć przepisy tej ustawy dotyczące konieczności zakładania rachunków powierniczych, w błyskawicznym tempie rozpoczynali nowe inwestycje i ich sprzedaż. Przyczyniło się to niestety do nadpodaży mieszkań. Dodatkowo zastrzona w kolejnych latach polityka kredytowa banków spowodowała ograniczenie popytu na mieszkania deweloperskie. Pomocą dla rynku budowlanego i pierwotnego rynku mieszkaniowego miał być program „Mieszkanie dla Młodych”. Niskie progi cenowe mieszkań, które mogły być finansowane w ramach tego programu powodowały, że stosunkowo niewiele inwestycji kwalifikowało się do tego, aby nabywcy mieszkań mogli skorzystać z tego wsparcia. Obecnie duży popyt na nieruchomości mieszkaniowe przyczynił się do ponownego wzrostu aktywności deweloperów. W wielu miastach działalność ta osiąga rozmiary największe od początku funkcjonowania deweloperów na polskim rynku mieszkaniowym.

Należy także zauważyć, że działalność deweloperska jest przestrzennie zróżnicowana. Po pierwsze, skupia się ona przede wszystkim w dużych miastach i na

1 Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 555.

ich obrzeżach, czyli w miejscach, gdzie jest największy popyt. W związku z tym w niniejszej monografii badaniem empirycznym objęto głównie miasta wojewódzkie. Po drugie, w miastach o podobnej wielkości liczba deweloperów i realizowanych przez nich inwestycji jest zróżnicowana. Warto również zauważyć, że nawet w ośrodkach o wyższym poziomie rozwoju mogą pojawiać się problemy zmuszające deweloperów do zaprzestania działalności. Ważne jest bowiem dostosowanie koncepcji przedsięwzięcia deweloperskiego do preferencji potencjalnych nabywców, jak również sposób zarządzania przedsiębiorstwem deweloperskim, w tym przede wszystkim jego płynnością finansową. Można zatem powiedzieć, że na działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym wpływa szereg różnorodnych czynników, zarówno tych o charakterze ogólnokrajowym i lokalnym, jak i tych wynikających ze specyfiki nieruchomości, na której realizowane jest przedsięwzięcie, czy specyfiki samego dewelopera.

Przedmiotem rozważań niniejszej pracy są czynniki oddziałujące na aktywność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym. Pojawia się bowiem pytanie, jakie czynniki mają największy wpływ na działalność deweloperską, z jaką siłą oddziałują one na tę działalność, czy występuje w tym zakresie zróżnicowanie przestrzenne, a przede wszystkim, jakie działania powinny być podjęte, aby poprawić funkcjonowanie deweloperów na polskim rynku mieszkaniowym?

Podjęcie badań na temat czynników rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce wynika z kilku przesłanek. Po pierwsze, ani polska, ani zagraniczna literatura nie wypracowała jak dotąd całościowej klasyfikacji tych czynników. W literaturze zagranicznej można znaleźć jedynie badania dotyczące wpływu różnego rodzaju czynników na tę działalność, np. czynników lokalnych, w tym infrastruktury technicznej, czynników oddziałujących na wybór najkorzystniejszej dla dewelopera lokalizacji czy też cech, jakie powinien posiadać deweloper, aby odnieść sukces na rynku. Polska literatura zaś skupia się w głównej mierze na ogólnogospodarczych uwarunkowaniach rozwoju działalności deweloperskiej. Tymczasem w warunkach słabo rozwiniętego rynku nieruchomości w Polsce czynnik instytucjonalny wydaje się mieć większe znaczenie, niż można by przypuszczać. Po drugie, pogłębiona znajomość czynników rozwoju działalności deweloperskiej pozwoliłaby na podejmowanie działań zmierzających do poprawy sytuacji na rynku mieszkaniowym. W Polsce powierzchnia użytkowa przypadająca na jednego mieszkańca jest jedną z najniższych w Europie, co wskazuje na konieczność istotnego zwiększenia zasobu mieszkaniowego, aby poprawić warunki życia mieszkańców. Jak wskazują dane EUROSTAT, znaczna liczba polskich mieszkań jest przeludniona, zaś dane ze Spisu Powszechnego z 2011 roku wskazują na fakt, iż brakuje około 1 miliona mieszkań. Ponadto wiele istniejących budynków jest w złym stanie technicznym, nienadającym się obecnie do zamieszkania.

Wychodząc z przytoczonych przesłanek, w niniejszej pracy wyspecyfikowano i zaproponowano kryteria klasyfikacyjne oraz poddano analizie wyróżnione rodzaje czynników mających wpływ na działalność deweloperską na polskim rynku

mieszkaniowym. W związku z powyższym, celem pracy jest określenie potencjalnych czynników rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym oraz określenie gradacji ich ważności z wykorzystaniem m.in. narzędzi statystycznych i ekonometrycznych na przykładzie wybranych miast, wskazanie konsekwencji występowania różnic w tym zakresie oraz możliwości poprawy warunków funkcjonowania działalności deweloperskiej na badanym rynku.

Jako hipotezę główną przyjęto, że *możliwości rozwoju działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym i jej zróżnicowanie są w szczególności uzależnione od oddziaływania czynników lokalnych, zwłaszcza czynników o charakterze ekonomicznym i społeczno-demograficznym*. Duże podmioty deweloperskie, które prowadzą działalność w wielu miastach, mogą rekompensować sobie straty ponoszone w jednym mieście lepszymi wynikami w innej lokalizacji. Dla nich więc mezoczynniki mogą odgrywać równie istotną rolę jak makro- czy mikroczynniki. Duże znaczenie będzie mieć dla nich sama atrakcyjność danej lokalizacji. Z kolei lokalni deweloperzy, których *de facto* jest w Polsce najwięcej, będą uzależniać powodzenie swojej inwestycji w szczególności od czynników występujących w danym mieście.

W celu udowodnienia postawionej hipotezy autorka posługuje się w niniejszej publikacji zarówno metodyką badań ilościowych, jak i badań jakościowych. Badanie jakościowe zostało zrealizowane dla uzyskania opinii deweloperów na temat czynników wpływających na ich działalność, w tym informacji dotyczących tych czynników, które mają charakter niemierzalny i którym w badaniach dotychczas zrealizowanych w Polsce poświęcono zbyt mało uwagi, tj. mikroczynników. Przeprowadzono je w formie ankiety elektronicznej rozesłanej do deweloperów prowadzących działalność w największych miastach Polski. Uzyskane w ten sposób wyniki badań jakościowych miały zostać skonfrontowane z wynikami badań ilościowych, jakie autorka zrealizowała na podstawie danych statystycznych dotyczących działalności deweloperskiej oraz jej determinant kwantytatywnych. Przeprowadzona została analiza mająca na celu dokonanie wyboru czynników najbardziej istotnych, a następnie skonstruowano modele ekonometryczne, określające istotność poszczególnych czynników. Badanie jakościowe miało stanowić zatem swoistą próbę kontrolną i wykazać, czy sposób postrzegania przez deweloperów czynników oddziałujących na ich działalność znajduje swoje odzwierciedlenie również w danych statystycznych. Niestety, ze względu na niewielki zwrot liczby rozesłanych ankiet nie można było sformułować na ich podstawie wiarygodnych wniosków. Stąd zestawienie odpowiedzi respondentów z wynikami badań ilościowych ma z konieczności ograniczony zakres.

Praca składa się z pięciu ściśle powiązanych ze sobą rozdziałów. Horyzont czasowy przyjęty w poszczególnych podrozdziałach może być zróżnicowany ze względu na obiektywne przesłanki wynikające z dostępności danych.

Rozdział pierwszy omawia rozwój działalności deweloperskiej w ujęciu historycznym – począwszy od starożytności po czasy obecne. Na podstawie tego

omówienia sformułowano wnioski, jakie można wyprowadzić na podstawie przeszłości, aby współcześni deweloperzy nie popełniali podobnych błędów ich poprzedników. Ponadto rozdział ten wskazuje na fakt zróżnicowanego definiowania dewelopera w poszczególnych krajach. Autorka proponuje w omawianym rozdziale własną definicję dewelopera. W rozdziale tym eksponuje się także złożoność procesu deweloperskiego, która jest jedną z głównych przyczyn podatności aktywności deweloperskiej na oddziaływanie różnych czynników.

W rozdziale drugim przedstawiono analizę polskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych na tle wybranych państw europejskich. Analiza ta obejmuje zarówno faktografię istniejącego zasobu mieszkaniowego, jak i poszczególnych elementów tworzących rynek, tj. popytu, podaży i cen. Ponadto rozdział zawiera analizę działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym w latach 1995–2017 opracowaną na podstawie dostępnych danych statystycznych, a także analizę inwestycji deweloperskich w wybranych miastach Polski przeprowadzoną na koniec 2012 roku. Badanie to miało na celu porównanie sytuacji deweloperów w Polsce na tle ich działalności w innych państwach oraz opracowanie listy czynników mających wpływ na zróżnicowanie aktywności deweloperskiej.

Rozdział trzeci zawiera teoretyczne rozważania na temat czynników determinujących działalność deweloperską. Autorka zaproponowała własną całościową systematyzację tych czynników na podstawie dostępnej literatury przedmiotu dotyczącej rynku nieruchomości, rozwoju przedsiębiorczości, a także publikacji związanych z działalnością deweloperską. Wśród tych czynników wyróżniono makro-, mezo- i mikrocynniki, wyjaśniając zarazem sposób przejawiania się każdego z nich. Istotność zidentyfikowanych i scharakteryzowanych czynników została zdiagnozowana w kolejnych rozdziałach.

W rozdziale czwartym zaprezentowano faktografię statystyczną dotyczącą czynników opisanych w rozdziale trzecim, zarówno tych o charakterze ogólnosystemowym (makro), jak i lokalnych (mezo). Horyzont czasowy analizy obejmuje lata 1995–2018 (tam, gdzie jest to możliwe okres ten został wydłużony do 1990 roku). Analiza faktograficzna mikroczynników nie była możliwa ze względu na ich istotę – niemierzalny charakter oraz zbyt duży poziom szczegółowości.

Rozdział piąty stanowi istotny element empirycznej części monografii. Zostały w nim zaprezentowane i scharakteryzowane procedury wykorzystane do określenia istotności poszczególnych czynników rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym oraz wyniki wieloetapowej analizy czynników oddziałujących na tę działalność. Uwzględniono w niej przede wszystkim czynniki o charakterze mierzalnym, zarówno te ogólnosystemowe (makro), jak i lokalne (mezo). Część zmiennych niemierzalnych, w tym zmiany prawne, zostały zakodowane, dzięki czemu mogły one być również uwzględnione w omawianym badaniu. Analizie poddane zostały także zagadnienia związane z wpływem lokalizacji na działalność deweloperską. Wyniki badania jakościowego zostały w tym rozdziale

wykorzystane do porównania wypowiedzi tej nielicznej grupy deweloperów, którzy zechcieli wypełnić ankietę, z wynikami analizy ilościowej.

Przygotowując niniejszą monografię, korzystano z wielu krajowych i zagranicznych pozycji literaturowych. Warto podkreślić, że analizowana tematyka ma charakter interdyscyplinarny. Oznaczało to konieczność odwoływania się do pozycji związanych *stricte* z rynkiem nieruchomości i działalnością deweloperską, jak również do źródeł socjologicznych, ekonomicznych, historycznych. Istotnym źródłem informacji były także różnego rodzaju raporty (np. NBP, REAS, Emmerson) i bazy danych, w tym materiały urzędów statystycznych Polski, Czech, Wielkiej Brytanii, Francji oraz Hiszpanii czy też EUROSTAT.

Rozdział 1

Deweloper i działalność deweloperska – historia, istota i specyfika

1.1. Deweloper na przestrzeni wieków – od starożytności do wieku XIX

Jak wskazują źródła zagraniczne, korzenie rynku nieruchomości sięgają czasów odległych – według Roberta i Ralpha Pisani¹ wręcz antycznych, biblijnych, zaś według Davida Boyda i Ezekiela Chinyio² około 400 lat wstecz. I choć słowo „deweloper”, czy pisane jeszcze do niedawna we współczesnej polszczyźnie „developer”³, jest stosunkowo nowym zapożyczeniem z języka angielskiego, to zawód ten ma historię równie długą jak rynek nieruchomości. Zakres zadań, odpowiedzialności i ryzyka pierwszych budowniczych-deweloperów był inny niż dzisiaj, jednak nie ulega wątpliwości, że ich korzenie tkwią w kulturze starożytnej.

Ralph i Robert Pisani wskazują, że za pierwszy projekt deweloperski w wielkiej skali (ang. *project development*) można uznać wieżę Babel⁴. Jej budowa nie została ukończona, ponieważ, jak tłumaczy Biblia, była ona ucieleśnieniem ludzkiej pychy oraz niezdrowych dążeń⁵.

Historia rozwoju rynku nieruchomości jest związana z rozwojem starożytnych miast. Rynek nieruchomości dobrze funkcjonował w starożytnym Rzymie za czasów Juliusza Cezara. Bogaci obywatele rzymscy, szukając bezpiecznych kierunków

1 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer*, E-Rights/E-Reads Ltd., New York 2001, s. 7.

2 D. Boyd, E. Chinyio, *Understanding the Construction Client*, Blackwell Publishing, Oxford 2006, s. 114.

3 Jeszcze w 2002 roku, w *Nowym Słowniku Języka Polskiego PWN* pod redakcją Elżbiety Sobol widniał zapis „developer” (*Nowy Słownik Języka Polskiego*, (red.) E. Sobol, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002).

4 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer...*, s. 7.

5 *Biblia Tysiąclecia*, Wydawnictwo Pallottinum, Poznań–Warszawa 1990, Księga Rodzaju 11,1–9.

inwestowania, wybierali ziemię. Od tego czasu można mówić o spekulacjach ziemią. Nie można jednak zapominać o tym, że w tym okresie również miały miejsce transakcje budynkami. Wieloletni przyjaciel Cycerona Atticus, który swego czasu inwestował w duże farmy w starożytnej Grecji, był również aktywnie zaangażowany w transakcje kupna i sprzedaży domów w Rzymie. Średnie czynsze w tym mieście były bowiem czterokrotnie wyższe niż w pozostałych częściach Italii. Innymi przykładami starożytnych prekursorów współczesnego dewelopera byli Krassus i Demassipus. Demassipus zbił fortunę, kupując, dzieląc i sprzedając nowo powstałe w ten sposób nieruchomości usytuowane wzdłuż Tybru. Krassus zaś nie inwestował w budowę nowych domów, ale kupował stare, zniszczone przez pożary nieruchomości, wykonywał w nich niezbędne remonty i wynajmował. Już wtedy, we wczesnej działalności deweloperskiej, można było dostrzec związane z nią ryzyko⁶.

Informacji na temat prekursorów współczesnych deweloperów w starożytnej Grecji jest wyjątkowo niewiele. Właściwie wszelkie dzieła starożytnych Greków związane z architekturą zaginęły lub uległy zniszczeniu. Pozostało jedynie bardzo obszerne dzieło rzymskiego architekta Witruwiusza *O architekturze ksiąg dziesięć*⁷. Jego zdaniem architekturę stanowiły nie efekty pracy architekta, lecz jego kunszt i umiejętności, a przede wszystkim wiedza. Wiedza praktyczna z zakresu arytmetyki, optyki, medycyny, muzyki, prawa i historii konieczna była architektowi, aby mógł on wznosić budynki, teoretyczna z kolei dostarczała mu informacji, jak kierować budową. To właśnie od greckiej nazwy kierownika (gr. ἀρχιτέκτων, architekton) pochodzi nazwa tego zawodu. Celem architektona było przede wszystkim stworzenie (zaprojektowanie i wykonanie) budowli trwałej, użytecznej i pięknej, spełniającej sześć istotnych czynników kompozycyjnych. Mianowicie budowle miały być uporządkowane (*ordinatio*), poszczególne elementy budowli powinny być właściwie, czyli w sposób przemyślany i z pomysłem rozmieszczone (*dispositio*), symetryczne, tzn. harmonijne (*symmetria*), eurytmiczne, tzn. miały budzić przyjemne odczucia, nawet jeśli nie były symetryczne (*eurythmia*). Ponadto budowle powinny mieć nie-naganny wygląd uwzględniający uwarunkowania natury, tradycji i zwyczajów panujących w danym miejscu oraz być ekonomiczne (*distributivo*). Oznacza to, że architekton musiał umieć właściwie i oszczędnie rozporządzać zarówno miejscem, jak i materiałami, jakimi dysponował. Konieczne było zatem kalkulowanie przez niego kosztów⁸. Co ciekawe, już w czasach starożytnych zwracano uwagę na konieczność zabezpieczenia finansowego wykonania inwestycji⁹.

6 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer...*, s. 7–9.

7 Rzymski inżynier-architekt. Żył w I w. p.n.e. Nie wywodził się ze znakomitego rodu, ale otrzymał staranne wykształcenie, które sobie wysoko cenił, czemu dał wyraz w swoim dziele *O architekturze ksiąg dziesięć*. Dziś jest to ważne źródło wiedzy nie tylko dla architektów czy artystów, ale również rzemieślników (Witruwiusz, *O architekturze ksiąg dziesięć*, przeł. K. Kumaniecki, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 1999, s. 6–14).

8 W. Tataarkiewicz, *Historia estetyki*, t. I: *Estetyka starożytna*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków 1962, s. 317–333.

9 Witruwiusz, *O architekturze ksiąg dziesięć...*, s. 226.

Wraz z upadkiem Rzymu w V wieku aktywność starożytnych deweloperów została ograniczona ze względu na brak pieniędzy, ataki barbarzyńców oraz ucieczkę ludności do krajów, gdzie ziemia była tańsza¹⁰.

W X wieku wzrósł nieco poziom bezpieczeństwa, żywności było pod dostatkiem, a handel kwitł. Większość ziem kontrolowana była przez feudałów. Konieczność utrzymania dworów i armii oraz chęć osiągania większych zysków sprawiły, że zaczęli oni przekształcać część ziem rolnych w tereny zurbanizowane – miasta. Feudałowie przyznawali mieszkańcom przywileje: prawa do utrzymywania rynku, bicia monety, noszenia broni, lokalnych sądów. Rozwijające się miasta przyciągały między innymi handlarzy i artystów, którzy płacili czynsze. Panowie ziemscy zarabiali również na działalności pozamiejskiej, np. pobierając opłaty mostowe. W pewnym stopniu ich także można uznawać za prekursorów współczesnego dewelopera. Feudałowie, aby otrzymywać zyski z miast, musieli stwarzać warunki atrakcyjne dla nowych osadników. Czynili to np. poprzez ulgi podatkowe dla osób budujących domy. Szczególnie przedsiębiorczy w tym względzie byli Germanie. Ich panowie, żądni nowych ziem, w XIII wieku najeżdżali słabo zaludnione tereny Europy Wschodniej. Aby zakładać nowe miasta i przyciągać osadników, książęta zatrudniali ludzi zwanych *locatores*. Ich zadaniem było planowanie przestrzenne miast oraz reklamowanie ich. Odpowiadali oni ponadto za transport emigrantów, pomagali przy budowie pierwszych kościołów i innych budynków. W zamian otrzymywali ziemię i udziały w czynszach.

W XIII wieku w wolnych miastach, takich jak Wenecja, Florencja, Bolonia zaczął rozwijać się kapitalizm¹¹, czyli system gospodarczy związany z kapitałem w szerokim tego słowa znaczeniu, tzn. kapitałem intelektualnym, społecznym czy kulturowym. Jednakże to kapitał finansowy odgrywał w nim dominującą rolę¹². Pod koniec XV wieku miało miejsce kilka wydarzeń, które sprawiły, że kapitalizm ogarnął całą Europę. Należały do nich wynalezienie prasy drukarskiej, udoskonalenia w dziedzinie metalurgii, wykorzystanie wózków kopalnianych, poprawa konstrukcji statków, technik nawigacji itp. Odkrycia geograficzne i inne istotne wydarzenia sprzyjały rozwojowi handlu. Aktywność komercyjna generowała nowy kapitał, dla którego poszukiwano bezpiecznych inwestycji. Grunt wydawał się być naturalnym wyborem dla przedsiębiorców szukających racjonalnego miejsca dla inwestycji, ponieważ, jak powiada stare przysłowie: „Ziemia nie kłamie”. Często lokowano kapitał w winnice, zwłaszcza we Francji i we Włoszech. Poza winnicami, spekulacja gruntem na obszarach pozamiejskich była trudna ze względu na wolno rosnące ceny¹³. Rynek nieruchomości cechuje mała płynność, nie zawsze łatwo odzyskać zainwestowane środki,

10 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer ...*, s. 9–10.

11 *Ibidem*.

12 M. Federowicz, *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2004, s. 27.

13 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer ...*, s. 10–12.

a czasami inwestycja może nawet przynosić straty. Przekonał się o tym właściciel banku Tiepolo Pisani. Jego bank upadł w 1584 roku. Zabezpieczeniem były właśnie nieruchomości, jednak sprzedawano je powoli, a uzyskane wpływy nie pokryły całości zadłużenia. W XVIII wieku wiele osób kupowało ziemię, aby czerpać zyski ze wzrostu cen. Zaczęto nawet drukować podręczniki tłumaczące, w jaki sposób można wzbogacić się na nieruchomościach¹⁴.

W literaturze polskiej również można znaleźć informacje o sławnych budowniczych, w których można się dopatrywać prekursorów współczesnego dewelopera. Tak np. J. Lipiński przedstawia postać Tylmana z Gameren – twórcy ukończonego w XVII wieku warszawskiego Marywilu. W czasach jego świetności kompleks ten składał się z centrum handlowego, hotelu, w którym znajdowała się również część przeznaczona dla rodziny królewskiej, dziedzińca i kaplicy. Tylman zaprojektował przedsięwzięcie i osobiście nadzorował jego wykonanie, a w późniejszych zaś latach zarządzał całością. Kompleks powstał na potrzeby rodziny królewskiej, która, mieszkając w nim, chciała zademonstrować mieszkańcom swoją z nimi solidarność. Dodatkowo, ponieważ Marywil znajdował się poza jurysdykcją Magistratu, przeciwnicy wolnego handlu nie mieli wpływu na to, komu wynajmowane były pomieszczenia w centrum handlowym, z których czerpano niemałe dochody. W XVIII wieku Marywil został przebudowany na siedzibę „wałnych jarmarków”. Po 120 latach został zburzony, jednak zgodnie z wolą swoich fundatorów i właścicieli, przez cały cykl życia obiekt ten zachowywał swoją wielofunkcyjność¹⁵.

Wiek XVIII uznawany jest za złotą erę deweloperów. Ich sukces był związany z rozwojem kapitalizmu, miast i ich peryferii, rozwojem technologii oraz zmianami w sposobie myślenia społeczeństw. Rozwój kapitalizmu przejawiał się m.in. w tym, że nie tylko najbogatsi mieli dostęp do ziemi. Ponadto w średniowieczu jedno pomieszczenie zwykle pełniło funkcję salonu, sypialni, kuchni i łazienki. Z upływem czasu poszczególne izby przeznaczane były na różne cele. Deweloperzy stopniowo tworzyli nowe, bardziej obszerne domy, zaczęto wykorzystywać nowe technologie grzewcze – piec zamiast ogniska. Miasta były coraz bardziej zatłoczone, przeludnione, co dawało deweloperom nowe możliwości. Problem polegał na tym, że niezobligowani regulacjami planistycznymi i kodeksami budowy deweloperzy mogli tworzyć wszystko, na co pozwalała im dostępność gruntów i ich zdolność do generowania zysków. Otwarte tereny były wykorzystywane pod budownictwo, a kiedy te przestały być dostępne, deweloperzy zaczęli realizować budownictwo wysokościowe w gęstej zabudowie. W tym czasie zmieniono również technologię budowy. Deweloperzy, chcąc jak najefektywniej zrealizować projekt, decydowali się na użycie drewna zamiast kamienia, ponieważ było ono tańsze, lżejsze i łatwiejsze w obróbce¹⁶.

14 *Ibidem*, s. 10–12.

15 J. Lipiński, *Deweloper na rynku nieruchomości*, „Nieruchomości C.H.BECK” 2000, nr 2, s. 27–28.

16 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer...*, s. 12–13.

Na początku XIX wieku kupcy stawali się przemysłowcami. Miasta charakteryzował wysoki poziom zanieczyszczeń, kongestia i przeludnienie. Głównymi elementami miast industrialnych były fabryki, kolej i slumsy, a to wszystko wymagało ogromnych terenów pod zabudowę. W takich warunkach właściciele ziemi, ówcześni land deweloperzy, mogli osiągać zyski wyższe niż kiedyś. Był to okres miejskiej improwizacji – popyt był tak wysoki, że nie zwracano uwagi na jakość i styl. Liczyło się to, żeby w ogóle budować. Chaos miast wiktoriańskich zainspirował władze do ekonomicznej, społecznej i prawnej kontroli procesów urbanizacyjnych.

Wiek XIX był również okresem gwałtownego rozkwitu działalności deweloperskiej w Stanach Zjednoczonych, wywołanego rozwojem miast¹⁷. Sprzyjał temu zarówno napływ ludności, kreując popyt, jak i ideologia wolności wyznawana już w wieku XVIII, a zapisana w Deklaracji Niepodległości oraz Konstytucji Stanów Zjednoczonych.

W XIX wieku w USA każdy chciał posiadać swój dom i swój kawałek ziemi w myśl zasady, jaką wyraził Walt Whitman: „Człowiek nie czuje się dopełniony, dopóki nie posiada domu i ziemi, na której on stoi”. To dawało duże możliwości rozwoju rynku nieruchomości i działalności deweloperskiej. Miasto Nowy Jork, które początkowo było miastem sypialnianym, zostało zniszczone w trakcie wojny secesyjnej, ale szybko się odrodziło. Manhattan zaczął się rozwijać około 1800 roku. Miasto nie miało jednak planów ulic i wzrastało chaotycznie aż do 1811 roku, kiedy to władze przyjęły pierwszy plan urbanistyczny. Zaaprobowane regulacje planistyczne sprzyjały ówczesnym deweloperom, ponieważ dzięki nim ich działalność stała się łatwiejsza. Jednym z pierwszych i najlepszych deweloperów (inwestorów) w USA był John Jacob Astor, który zaczął nabywać ziemię po północnej stronie Chamber Street w 1810 roku, a także w czasie kryzysu w 1837 roku. Na skutek tego w 1840 roku jego majątek szacowany był na około 40 mln \$ i opierał się głównie na nieruchomościach. W XIX wieku nastąpił również rozwój terenów wiejskich, który spowodowany był trzema czynnikami: przekonaniem, że życie w mieście jest niezdrowe, chęcią prywatności oraz rozbudową sieci transportowych. Była to kolejna szansa dla rozwoju działalności deweloperskiej. W ten sposób zaczęły się rozwijać przedmieścia. W 1852 roku Llewellyn S. Haskell, dobrze prosperujący handlowiec farmaceutyczny, zaczął nabywać grunty w West Orange. Jego zamiarem było stworzenie wspólnoty dla bogatych handlowców. Przez cztery lata zgromadził 400 akrów ziemi i zatrudnił znanego planistę Alexandra Jacksona Dvisa, aby zaprojektował tę wspólnotę. Christened Llewellyn Park było pierwszym udanym przedmieściem w Ameryce. Nie wszystkie jednak projekty deweloperskie kończyły się sukcesem. Tak np. Garden Park uznano za porażkę, przede wszystkim ze względu na fakt, że wybudowane domy nie były sprzedawane, ale wynajmowane i to jedynie wybranym osobom, po przejściu przez nie ustalonej przez inwestora

17 *Ibidem*.

procedury (kryteria dochodów, religii, rasy itp.). Dużym sukcesem był natomiast projekt Vineland, ufundowany w 1861 roku przez Charlesa Landisa, który jako pierwszy wyciągnął wnioski z błędów popełnionych przez inwestujących w rozwój przedmieść poprzedników. Nabył on odpowiedni grunt, aby rozwinąć takie budownictwo mieszkaniowe, które miałyby służyć mieszkańcom z różnymi możliwościami finansowymi. Landis sporządził dokładny plan rozwoju nie tylko osiedli mieszkaniowych, ale także szkół, kościołów i handlu, czego nie zrobili inni deweloperzy¹⁸.

Innym przykładem zrealizowanego z powodzeniem w XIX wieku amerykańskiego przedmieścia (dzielnicy mieszkalnej) był usytuowany naprzeciwko Manhattanu, po przeciwnej stronie rzeki – Brooklyn. Deweloper Hezekiah Pierrepont dostrzegł potencjał tkwiący w tej wiosce i zaczął kupować tam ziemię pod budownictwo mieszkaniowe. Jednak istotny rozwój nie mógłby nastąpić, gdyby jego przyjaciel, przemysłowiec Fulton, nie uruchomił promu parowego łączącego obie strony rzeki. W ten sposób Brooklyn, z miasta liczącego w 1820 roku 7 tys. mieszkańców, w 1860 miał ich już 250 tysięcy¹⁹.

Z upływem czasu szybko rosnące ceny gruntów zurbanizowanych zmusiły deweloperów do poszukiwania sposobów zwiększenia gęstości zabudowy w miastach. Architekt Luis Sullivan w Chicago był pierwszy, który wykorzystał zabudowę wysokościową – drapacze chmur. Masonic Temple wybudowana w 1892 roku miała 21 pięter.

Rozwój rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych i innych krajach świata został zahamowany na skutek wybuchu I wojny światowej i powojennej recesji. W USA rynek nieruchomości ożywił się ponownie na początku lat 20. XX wieku. Speculacja gruntami kwitła na Florydzie, w Kalifornii i Nowym Jorku. Rozwijało się zarówno budownictwo mieszkaniowe, jak i biurowe. Największymi deweloperami tego okresu byli: Harry Black (Flatiron Building), Ellsworth Shattler (hotele) i Fred French. W 1926 roku rozwój rynku znów jednak uległ zahamowaniu. Krach na giełdzie papierów wartościowych w 1929 roku spowodował utratę funduszy wielu ambitnych projektów i sporo budynków zostało zamkniętych²⁰. Ta sytuacja sprawiła, że rząd federalny postanowił przeorganizować system banków oraz rynek papierów wartościowych. Federalne depozyty ubezpieczeniowe miały zwiększyć zaufanie obywateli do instytucji finansowych, a roboty publiczne i projekty infrastrukturalne miały odrodzić rynek nieruchomości²¹.

Jak wynika z dokonanego przeglądu literatury, zawód dewelopera kształtował się przez kilkadziesiąt stuleci – począwszy od budowniczych wieży Babel,

18 *Ibidem*, s. 14–21.

19 *Ibidem*, s. 16–17.

20 Poziom obłożenia w Empire State Building wynosił zaledwie 1/3, przez co zaczęto go nazywać Empty State Building.

21 J. McMahan, *Professional Property Development*, McGraw-Hill, New York 2007, s. 9–13.

którym brakowało wiedzy i umiejętności zarządczych, przez spekulantów oraz inwestorów, którzy dostrzegali, że nieruchomości to dobre, choć mało płynne, zabezpieczenie kapitału oraz źródło dochodów, po projektantów i budowniczych realizujących projekty za cudze pieniądze. Deweloper we współczesnym świecie wydaje się być przedsiębiorcą nastawionym na zysk, co mogłoby sugerować, że jego początki związane są z pojawieniem się kapitalizmu. Tymczasem nie jest to prawda, ponieważ zyski z nieruchomości czerpano już w starożytności. Uwolnienie kapitału i pojawienie się kredytów pozwoliło jedynie zwiększyć możliwości nabywania nieruchomości i spekulacji nimi. Na podstawie przeglądu historycznego dokonanego w tym punkcie można raczej stwierdzić, że rozwój działalności deweloperskiej jest związany z własnością prywatną, wolnym wyborem i otwartym rynkiem, nieograniczonym przez interwencjonizm państwowy, a więc nowożytnym kapitalizmem, który rozwinął się w XIX wieku. Uzasadnionym wydaje się być stwierdzenie, że współczesna działalność deweloperska, choć ma swoje podwaliny w krajach europejskich, wykształciła się w XIX wieku w Stanach Zjednoczonych, gdzie istniały najdogodniejsze do tego warunki gospodarcze, skorelowane z dużą ilością niezasiedlonych terenów. Następnie, jak zostanie to przedstawione w kolejnym punkcie, recepty na sukces amerykańskich deweloperów przenoszono na grunt europejski. Nie ulega wątpliwości, że XIX-wieczny deweloper w USA wiedział, że rynek nieruchomości jest nieodłącznie związany z planowaniem przestrzennym oraz nabywał grunty, na których planował i realizował inwestycje, które następnie sprzedawał lub wynajmował. Wtedy jeszcze – z reguły – realizował on podejmowane przedsięwzięcia za środki własne lub kredyty. Powojenni deweloperzy różnili się już od swoich poprzedników. Do wybuchu II wojny światowej rzadko kupowali ziemię, wytyczali ulice, budowali domy i sprzedawali je potencjalnym nabywcom. Raczej zatrudniali inżynierów, aby ci stworzyli plan inwestycji, nakłaniali rząd, aby wytyczył i zrealizował infrastrukturę techniczną, a następnie sprzedawali tak powstałe nowe nieruchomości kolejnym inwestorom lub innym nabywcom. Powojenny deweloper miał do dyspozycji nowe materiały i narzędzia oraz wsparcie władz²². Charakterystyka współczesnego dewelopera i jego przekształceń po II wojnie światowej zostanie zaprezentowana w kolejnym punkcie. Warto jednak podkreślić, że współczesny deweloper powinien znać historię swojego zawodu, ze względu nie tylko na charakter i źródła sukcesu projektów zrealizowanych w przeszłości, ale także dla uniknięcia błędów, jakie popełniali jego poprzednicy. W tabeli 1.1 zostały zestawione podstawowe wnioski wynikające z dokonanej w tym punkcie rekapitulacji faktów historycznych.

22 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer...*, s. 24.

Tabela 1.1. Podstawowe wnioski z przeszłości dla współczesnej działalności deweloperskiej

Okres historyczny	Wnioski
CZASY BIBLIJNE (WIEŻA BABEL)	▪ należy używać trwałych, sprawdzonych materiałów; ▪ należy dbać o relacje ze współpracownikami oraz partnerami;
STAROŻYTNY RZYM	▪ należy zawsze oszacować ryzyko;
STAROŻYTNA GRECJA	▪ należy posiadać interdyscyplinarną wiedzę i doświadczenie;
ŚREDNIOWIECZE	▪ należy dbać o reklamę projektu w celu zainteresowania potencjalnych nabywców, w tym stosując ulgi i rabaty; ▪ rynek nieruchomości ma związek z planowaniem przestrzennym; ▪ powinno się zabezpieczać przyszłe wynagrodzenie dewelopera – załączek ubezpieczeń; ▪ należy dobrze oszacować koszty budowy;
XIII–XVII WIEK	▪ „ziemia nie kłamie” i jest bezpieczną lokatą kapitału; ▪ nieruchomość cechuje mała płynność – uważaj, w co inwestujesz; ▪ nieruchomość jest dobrym zabezpieczeniem kapitału; ▪ możliwe jest wykorzystanie cudzych pieniędzy w celu realizacji projektu;
XVIII–XIX WIEK	▪ trzeba dostosowywać się do zmieniającej się mody i preferencji potencjalnych nabywców; ▪ należy efektywnie wykorzystywać przestrzeń; ▪ konieczna jest współpraca z planistami przestrzennymi; ▪ należy wykorzystywać nowoczesne technologie; ▪ należy zwracać uwagę na styl i jakość wykonania projektu; ▪ przedsięwzięcia mieszkaniowe lepiej sprzedawać niż wynajmować; ▪ przed realizacją przedsięwzięcia należy dobrze przygotować plan inwestycji.

Źródło: opracowanie własne.

1.2. Współczesny deweloper

Jak wynika z poprzedniego punktu, pojawienie się zawodu dewelopera było w dużej mierze związane z przemianami, jakie zachodziły w gospodarce na przestrzeni wieków. Współczesny deweloper, począwszy od wieku XIX, przybrał w wielu przypadkach formę dobrze zorganizowanego i wielofunkcyjnego przedsiębiorstwa nastawionego na produkcję masową.

W okresie II wojny światowej, w większości krajów biorących w niej udział, nowe budownictwo praktycznie nie istniało. Pojawiło się natomiast kilka trendów, które wpłynęły na kształt powojennego rynku nieruchomości: wzrosła

aktywność gospodarcza, liczba małżeństw, kobiety zyskały zatrudnienie, wzrósł popyt, zwłaszcza na mieszkania, wraz z rozwojem motoryzacji zaczęły się rozwijać peryferia miast usytuowane nie tylko wzdłuż linii kolejowych²³. Największymi deweloperami powojennych Stanów Zjednoczonych byli Abraham Levitt i jego synowie Alfred i William. Levittowie działali aktywnie jeszcze przed wojną. Ich forma tworzenia wspólnot mieszkaniowych, zwanych Levittown, była prosta. Po przygotowaniu terenu domy były budowane w jednakowy sposób, w tej samej odległości od siebie, natomiast proces deweloperski przebiegał zawsze w dwudziestu siedmiu etapach. Zespoły biorące udział w realizacji projektów były wyszkolone tak, że specjalizowały się tylko w pracach o jednolitym charakterze. Przedsiębiorstwo Levittów wykonywało swój własny beton, dysponowało własnym tartakiem i spółką montażową. Każdy wybudowany przez nich dom usytuowany był na działce analogicznej wielkości, składał się z salonu z kominkiem, dwóch sypialni, kuchni i łazienki. Oferowane ceny sprzedaży były równie jednolite jak konstrukcja domów – 7000 \$ za podstawowy projekt. Załogi stawiały około 30 domów dziennie. Pierwsze Levittown liczyło 12 400 domów i ponad 80 000 mieszkańców. William Levitt, który przejął przedsiębiorstwo po ojcu, posługiwał się tą formą budowy w latach 50. Kupił farmę brokułów i szpinaku w Pensylwanii, na której zrealizował Nowe Levittown, liczące 16 000 domów. Kolejne powstało w Willingboro w latach 60. Levittowie byli najczęściej kopiowanymi i najbardziej uznanymi deweloperami swoich czasów²⁴. W latach 70. przedmieścia miast, zwłaszcza w USA, zaczęły zmagać się z podobnymi problemami jak centra miast, w związku z czym konieczne stały się reformy. Rozwiązania, jakie wówczas podejmowano to:

- rewitalizacja centrów miast,
- rewitalizacja przedmieść,
- zakładanie nowych miast.

Rewitalizacja miast przyczyniła się do stworzenia nowego rodzaju deweloperów miejskich – agresywnych, zaradnych i biegłych w realizacji dużych projektów wymagających bliskiej współpracy pomiędzy przedsiębiorcą i sektorem publicznym. Jednym z najbardziej znanych deweloperów tego okresu w USA był William Zeckendorf, realizator Place Ville Marie w Montrealu czy Mile High Center w Denver. Jego dziedzictwo zostało przejęte przez innych kreatywnych i patrzących w przyszłość deweloperów, takich jak John Patman, Donald Knudsen, Arthur Rubloff oraz James Rouse²⁵.

W Europie po II wojnie światowej również powstawało wiele nowych miast. Anglia, Skandynawia, Francja, Holandia, Niemcy, a spoza Europy także Kanada, wykorzystywały w tym celu środki rządowe, podczas gdy miasta w USA powstawały wyłącznie z inicjatywy i ze środków sektora prywatnego. W 1968 roku

23 J. McMahan, *Professional Property Development...*, s. 13.

24 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer...*, s. 24–26.

25 J. McMahan, *Professional Property Development...*, s. 20–30.

uchwalono Housing Act i utworzono departament ds. mieszkalnictwa i rozwoju miejskiego, który gwarantował deweloperom środki na nabywanie gruntów i budowanie nowych miast. Deweloperzy tworzyli plany oraz harmonogramy działania, a po ich zatwierdzeniu mogli otrzymać nawet 50 mln \$. W ten sposób powstało około 15 amerykańskich miast²⁶.

Historia współczesnego sektora deweloperskiego w Kanadzie jest nieco inna. Wprawdzie zaczął się on rozwijać później, ale za to bardziej dynamicznie niż w Stanach Zjednoczonych. Jak wskazuje James Lorimer, w Kanadzie do lat 40. praktycznie nie istniał segment gruntów deweloperskich (z ang. *land development industry*)²⁷. Oczywiście na rynku działali spekulanci, inwestorzy, budowniczowie i wiele innych podmiotów, zarabiający pieniądze na nieruchomościach zurbanizowanych, jednak nie istniały przedsiębiorstwa, które łączyłyby w swoich strukturach wszystkie te aktywności. Po II wojnie światowej sektor ten zaczął się dynamicznie rozwijać. Początkowo na rynku funkcjonowały setki małych przedsiębiorców, którzy dostrzegali możliwości w tworzeniu apartamentowców i przedmiejskich osiedli mieszkaniowych. Często działali już wcześniej na podobnym gruncie, np. William Teron, który był projektantem w firmie budowlanej, ale zdecydował się na własną działalność. Dużo większy sukces jako deweloper odniósł Robert Keenan, właściciel Keenan Sheet Metal, stanowiącego spółkę zależną Headway Corporation z siedzibą w Thunder Bay. W 1955 roku razem ze swoim partnerem Harrym Ganją postanowił rozpocząć działalność deweloperską w zakresie budownictwa mieszkaniowego. Był to największy deweloper w swoim mieście, który budował nawet 600 domów w ciągu roku. Kupował również ziemię i przygotowywał ją pod budownictwo własne lub mniejszych budowniczych. W latach 60. Keenan i Ganja założyli Lakehead Developers Ltd., organizację zrzeszającą budowniczych (łączącą zasoby wielu małych wykonawców), wykorzystującą wspólne środki na zakup i uzbrojenie gruntów, które następnie sprzedawali swoim członkom. Kilka lat później Keenan przejął dwie z głównych firm zajmujących się budownictwem mieszkaniowym, należących do wspomnianej organizacji. Na początku lat 70. postanowił rozwinąć działalność o wyższej dochodowości – zainwestował w budowę centrów handlowych, hoteli i apartamentowców. Wkrótce po reorganizacji i sprzedaży akcji na giełdzie papierów wartościowych zaczęły się pojawiać niekorzystne opinie o tym przedsiębiorstwie, głównie ze względu na fakt, że Headway było monopolistą na lokalnym rynku. Dopiero w połowie lat 70. pojawiła się w Thunder Bay konkurencja (Mayotte Limited), ale wówczas Keenan postanowił przejść na emeryturę. Nie ulega wątpliwości, że był to jeden z największych deweloperów swoich czasów²⁸.

Każde kanadyjskie miasto miało w latach 50. i 60. swoich lokalnych deweloperów. Różnili się między sobą, ale jedno ich łączyło – silne poczucie niezależności,

26 *Ibidem*.

27 J. Lorimer, *The Developers*, James Lorimer & Company, Toronto 1978, s. 3–35.

28 *Ibidem*, s. 3–35.

agresywność w działaniu i egoizm. Byli skłonni do podejmowania ryzyka, pewni siebie i swoich sukcesów. Keenan i inni deweloperzy dobrze prosperowali, ponieważ dostrzegli potencjał rozwojowy w rynku nieruchomości. Sprzyjały temu celowe działania rządu w zakresie polityki gospodarczej. Państwo zdawało sobie sprawę, że po wojnie konieczny będzie szybki rozwój budownictwa mieszkaniowego. Postanowiono zatem zainspirować przedsiębiorców do stworzenia nowego rodzaju przemysłu budowlanego, a mianowicie korporacji zdolnych do wyprodukowania dużej liczby mieszkań w krótkim czasie. W okresie II wojny światowej założono Wartime Housing Limited, którego właścicielem było państwo. W latach 1941–1945 za jego sprawą powstało około 19 000 mieszkań, a po wojnie 27 000. To działanie pokazało, że przedsiębiorstwa produkujące na skalę masową mogą działać efektywnie w zakresie budownictwa mieszkaniowego. W tym okresie prowadzono liczne programy wspierające, finansujące i zachęcające przedsiębiorców działających w przemyśle budowlanym. W latach 60. rozpoczęły się przejęcia i fuzje mniejszych przedsiębiorstw w korporacje zarządzane przez profesjonalnych menadżerów. Siła rozwijających się korporacji wynikała z ich możliwości finansowych, a nie z ich umiejętności deweloperskich. Trzech największych korporacyjnych inwestorów w tamtych czasach w Kanadzie to Trizec, Cadillac Fairview i Genstar²⁹. W ten sposób rozwinął się w tym kraju prężnie działający sektor deweloperski.

Początki działalności deweloperów jako prywatnych przedsiębiorców we Francji również nie są odległe – sięgają okresu międzywojennego, kiedy to rozpoczęto podziały gruntów i rozpowszechniła się współwłasność. Po II wojnie światowej wraz z rozwojem gospodarczym nastąpił również rozwój budownictwa. Wzrost aktywności deweloperów był w dużym stopniu związany z rozwojem systemu finansowego w latach 50., a w szczególności kredytów hipotecznych dla prywatnych przedsiębiorstw. W 1965 roku wprowadzono także tzw. kredyty deweloperskie, umożliwiające finansowanie poszczególnych faz inwestycji budowlanych. Działalność deweloperów wspierało państwo, dzięki czemu nastąpił gwałtowny rozwój budownictwa mieszkaniowego z udziałem inwestorów o charakterze prywatnym. Podstawy prawne funkcjonowania przedsiębiorstw deweloperskich zostały wypracowane dopiero na początku lat 70., kiedy to wprowadzono warunki umowy deweloperskiej³⁰. Rozwój francuskich deweloperów nie był samoistny. Wiele doświadczeń i rozwiązań przejęto np. od Amerykanów. W połowie lat 60. Jean-Louis Solal przywiózł z USA pierwsze doświadczenia związane z działalnością deweloperską w zakresie centrów handlowych³¹.

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ K. Śmietana, *Deweloper na rynku nieruchomości na przykładzie Francji*, [w:] K. Dziworska, T.G. Geurts, P. Lorens (red.), *Strategie inwestowania w nieruchomości*, Wydawnictwo Urbanista, Warszawa 2007, s. 277–278.

³¹ J. Reynolds, *The Proliferation of the Planned Shopping Centre*, [w:] R.D.F. Bromley, C.J. Thomas (red.), *Retail Change. Contemporary Issues*, Routledge Taylor & Francis Group, London 2003, s. 84.

W Polsce pierwsi deweloperzy pojawili się dopiero w latach 90.³². Początkowo były to przede wszystkim polskie przedsiębiorstwa powstałe z dawnych firm budowlanych. Z czasem zaczęły powstawać nowe podmioty, do tej pory niemające żadnego związku z rynkiem budowlanym, a także pojawili się inwestorzy zagraniczni. Wiele z tych firm, nie mając odpowiedniego zaplecza kapitałowego i społecznego, upadło³³. Obecnie na polskim rynku deweloperskim działają podmioty zarówno polskie, jak i zagraniczne. Polscy deweloperzy inwestują przede wszystkim w nieruchomości mieszkaniowe, zagraniczni z kolei – w inwestycje komercyjne. Pod koniec lat 90., oprócz wyspecjalizowanych podmiotów deweloperskich, działalnością tą zajęły się także instytucje finansowe, w tym banki, firmy ubezpieczeniowe oraz fundusze inwestycyjne³⁴.

1.2.1. Definicje dewelopera

Wraz ze zmianami, jakie zachodziły w gospodarce światowej, następowała weryfikacja funkcji, zadań oraz skali działalności dewelopera. Dość bogata historia rynku nieruchomości pozwoliła sformułować różnorodne definicje dewelopera. Różnią się one głównie w zależności od kraju, w którym zostały sformułowane. Nie są to jednak różnice zasadnicze.

Literatura anglojęzyczna przypisuje różne znaczenie poszczególnym elementom definicji dewelopera. Raz kładzie się nacisk na zysk, jaki osiąga deweloper z realizacji przedsięwzięcia, kiedy indziej na związane z nim ryzyko. Kolejne definicje całkowicie pomijają te kwestie, skupiając się na zakresie działań dewelopera. Według É. D'Arcy'ego i G. Keogha (definicja I) deweloper to wiodący aktor ekonomiczny na rynku, agent, który działając w niedoskonałym mechanizmie cenowym, ponosi dużą odpowiedzialność za wykorzystanie ograniczonych zasobów ziemi w celu stworzenia nowej przestrzeni. Tym samym zasadniczą rolą dewelopera staje się dostarczanie strumienia profesjonalnych usług na rynku nieruchomości poprzez identyfikację szans płynących z danej lokalizacji i ich realizację³⁵.

32 Przed 1989 rokiem działalność prywatnych przedsiębiorców była skutecznie ograniczana licznymi podatkami i „domiarami”. Gospodarka była centralnie sterowana przez państwo. Nie było zatem mowy o wolnym rynku, a tym samym o chęci osiągania zysku przez prywatną działalność. (J. Karpiński, *Ustrój komunistyczny w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2005, s. 212–226). Państwo także zaspokajało potrzeby mieszkaniowe społeczeństwa, bezpośrednio lub poprzez spółdzielnie mieszkaniowe.

33 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie*, Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa 2001, s. 11.

34 G. Szeremietiew, *Deweloper*, [w:] E. Gołąbeska (red.), *Rynek nieruchomości i jego podmioty*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2007, s. 58–59.

35 É. D'Arcy, G. Keogh, *The Market Context of Property Development Activity*, [w:] S. Guy, J. Henneberry (red.), *Development and Developers: Perspectives of Property*, Blackwell Science Ltd, Oxford 2002, s. 19.

W tej brytyjskiej definicji nie został uwzględniony fakt, że inwestycje te mają na celu przynoszenie zysków deweloperowi.

Inna brytyjska definicja wskazuje, że deweloper to rodzaj generalnego wykonawcy odpowiedzialnego za całościową realizację projektów deweloperskich. Jest on zwykle właścicielem gruntu, który jest gotowy do zagospodarowania. Zarządza on pracami budowlanymi oraz komercjalizacją projektu. Deweloper jest zobligowany do realizacji przedsięwzięcia w określonym czasie (definicja II)³⁶. W definicji tej również nie eksponuje się problemu zysku oraz ryzyka. Ponadto nie do końca fortunne, zwłaszcza z punktu widzenia polskich realiów, wydaje się być porównanie dewelopera do generalnego wykonawcy.

Jak pokazuje A.F. Millington, w *The Glossary of Property Terms* z 1989 roku posłużono się definicją, zgodnie z którą deweloper to przedsiębiorca mający interes w rozwoju nieruchomości. Inicjuje on zatem przedsięwzięcie deweloperskie i zapewnia jego wykonanie. Jest on również odpowiedzialny za pozyskanie środków finansowych na realizację całego projektu (definicja III)³⁷.

W definicjach amerykańskich wykorzystanie kategorii zysku jest bardziej powszechne. Z publikacji o charakterze leksykonu dowiadujemy się, że deweloperem jest ten, kto organizuje i nadzoruje budowę/ulepszenia, próbując nadać gruntowi możliwie najkorzystniejszy sposób użytkowania. W publikacji tej zysk dewelopera traktowany jest jako suma pieniędzy, jaką deweloper spodziewa się uzyskać, po uwzględnieniu poniesionych kosztów związanych z realizacją przedsięwzięcia, wysiłkiem włożonym w pracę, koordynację oraz przyjęcie na siebie ryzyka nieodłącznie związanego z rozwojem nieruchomości (definicja IV)³⁸.

Według autorki publikacji *The Real Estate Developer's Handbook: How to Set Up, Operate, and Manage a Financially Successful Real Estate Development* deweloperem jest osoba, spółka lub inna jednostka, która ma pomysł na rozwój nieruchomości, gromadzi niezbędny kapitał, kupuje grunt lub budynek pod planowaną inwestycję budowlaną i podejmuje niezbędne dla jej realizacji kroki w celu osiągnięcia zysku. Deweloperem jest także ten, kto kupuje istniejącą już nieruchomość, remontuje ją lub rewitalizuje dla wykorzystania w innym celu (definicja V)³⁹. Ta definicja wydaje się być najbardziej zbliżona do polskiej rzeczywistości.

36 Ch.H. Kälin, *International Real Estate Handbook. Acquisition, Ownership and Sale of Real Estate. Residence, Tax and Inheritance Law*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester, England 2005, s. 8.

37 *The Glossary of Property Terms* 1989, cyt. za: A.F. Millington, *Property Development*, Estates Gazette, London 2000, s. 26.

38 J.D. Fisher, R.S. Martin, P. Mosbaugh, *The Language of Real Estate Appraisal*, Dearborn Financial Publishing Inc., Chicago 1991, s. 51.

39 T. Davis, *The Real Estate Developer's Handbook: How to Set Up, Operate, and Manage a Financially Successful Real Estate Development*, Atlantic Publishing Group Inc., Ocala 2007, s. 14.

W literaturze anglojęzycznej deweloper porównywany jest nawet do dyrygenta orkiestry, który tak zarządza całym procesem deweloperskim, aby został on ukończony⁴⁰.

W literaturze francuskojęzycznej deweloper, czyli z franc. *promoteur immobilier*, jest uznawany za agenta społecznego, który zarządza transformacją kapitału nieruchomego (ziemi) w mieszkania na sprzedaż (definicja VI). Inna definicja mówi, że deweloper inicjuje oraz koordynuje przedsięwzięcie deweloperskie na sprzedaż i bierze jednocześnie na siebie ryzyko finansowe jego realizacji (definicja VII)⁴¹.

P. Wendling z kolei uważa, że deweloper to postać, która samodzielnie realizuje projekt deweloperski. Szuka on odpowiedniego terenu, buduje i komercjalizuje projekt. Handluje produktami stworzonymi zgodnie z oczekiwaniami klientów, miasta lub dzielnicy, w której się znajduje (definicja VIII)⁴².

Ciekawe, że większość definicji francuskojęzycznych zakłada, iż projekty deweloperskie są przeznaczane wyłącznie na sprzedaż.

Znacznie krótsza, zaledwie 30-letnia historia deweloperów w Polsce sprawia, że działalność ta jest wzorowana w dużej mierze na państwach zachodnich, podobnie jak jej definicje. Zdaniem E. Kucharskiej-Stasiak deweloperem może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna, która tworzy wizję przedsięwzięcia, promuje je, rozpoczyna i realizuje. Dostrzega ona możliwości wykorzystania danej przestrzeni w celu podniesienia jej wartości i sprzedaży z zyskiem. Sukces dewelopera uzależniony jest jednak w dużej mierze od jego wiarygodności i opinii otoczenia (definicja IX)⁴³.

G. Szeremietiew w publikacji *Rynek nieruchomości i jego podmioty* pod redakcją E. Gołąbeskiej definiuje nieco inaczej istotę dewelopera. Zgodnie z zaproponowaną przez tego autora definicją deweloper to inwestor-przedsiębiorca, którego celem jest stworzenie nowej nieruchomości o wyższej wartości. W związku z powyższym organizuje on przedsięwzięcie i kieruje nim dla efektywnego zagospodarowania nieruchomości pierwotnej. Działania te mogą obejmować zarówno wybudowanie nowych obiektów, jak i modernizację oraz rozbudowę dotychczasowych zasobów (definicja X)⁴⁴.

W. Werner stwierdza lapidarnie, iż deweloperem jest ten, kto na własne ryzyko realizuje projekt inwestycyjny, a następnie obiekty powstałe w wyniku tego przedsięwzięcia sprzedaje dla osiągnięcia zysku (definicja XI)⁴⁵.

40 A. Schmitz, D.L. Brett, *Real Estate Market Analysis: A Case Study Approach*, za: G. Castello, F.R. Preller, *Property Development Principles and Process – an Industry Analysis*, „Pacific Rim Property Research Journal” 2010, vol. 16, no. 2, s. 173.

41 R. Schoonbrodt, *Essai sur la destruction des villes et des campagnes*, Pierre Mandaga, Liège 1987, s. 52.

42 P. Wendling, *Immobilier Strasbourg. Agglomération et environs*, Petit Futé, Strasbourg 2008, s. 198.

43 E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 229–233.

44 G. Szeremietiew, *Deweloper...*, s. 57–58.

45 W. Werner, *Deweloperzy na rynku budownictwa mieszkaniowego*, referat wygłoszony na konferencji „Polski rynek nieruchomości”, Międzyzdroje 1999.

Precyzyjną definicję, uwzględniającą zadania dewelopera prezentuje H. Gawron. W jego opinii deweloper to osoba organizująca przedsięwzięcie inwestycyjne, a więc zajmująca się wyszukiwaniem terenów pod inwestycje, regulowaniem ich stanu prawnego, przygotowywaniem dokumentacji projektowej, realizacją, poszukiwaniem przyszłych nabywców, ale także pozyskiwaniem źródeł finansowania inwestycji. Wszystko to odbywa się z pełną świadomością zarówno ryzyka, na jakie deweloper decyduje się po dokonaniu odpowiednich analiz, jak i dochodów, jakie może osiągnąć podwyższając daną inwestycją wartość nieruchomości (definicja XII)⁴⁶.

Definicje te mają wiele cech wspólnych, co przedstawia tabela 1.2.

Tabela 1.2. Elementy konstytutywne w definicjach dewelopera – zestawienie porównawcze

Wyszczególnienie	Podstawowe elementy definicji dewelopera			
	Charakter podmiotu	Przedmiot działalności	Cel działalności	Inne elementy definicji
1	2	3	4	5
Definicje brytyjskie				
Definicja I	Agent	Identyfikacja szans danej lokalizacji i ich wykorzystanie	Stworzenie nowej przestrzeni	Ponoszenie odpowiedzialności za wykorzystanie ograniczonych zasobów ziemi
Definicja II	Rodzaj generalnego wykonawcy	Całościowa realizacja projektu – zarządzanie pracami budowlanymi i promocja projektu	Zrealizowanie projektu w określonym czasie	
Definicja III	Przedsiębiorca	Zainicjowanie przedsięwzięcia i zapewnienie jego wykonania	Korzyść biznesowa	Przyjęcie odpowiedzialności za pozyskanie środków finansowych na realizację
Definicja amerykańskie				
Definicja IV	Podmiot niesprecyzowany	Zorganizowanie i nadzór nad realizacją przedsięwzięcia	Określenie najkorzystniejszego sposobu użytkowania gruntu, który ma przynieść zysk	Podjęcie ryzyka związanego z realizacją przedsięwzięcia

⁴⁶ H. Gawron, *Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s. 44.

Tabela 1.2 (cd.)

1	2	3	4	5
Definicja V	Osoba fizyczna, spółka lub inny podmiot	Wypracowanie wizji przedsięwzięcia, zgromadzenie kapitału i zrealizowanie pomysłu deweloperskiego	Osiągnięcie zysku	
Definicje romańskie				
Definicja VI	Agent społeczny	Transformacja kapitału nieruchomego w mieszkania	Sprzedaż nieruchomości	
Definicja VII	Podmiot niesprecyzowany	Zainicjowanie i koordynacja przedsięwzięcia	Sprzedaż nieruchomości	Podjęcie ryzyka zrealizowania inwestycji
Definicja VIII	Podmiot niesprecyzowany	Znalezienie odpowiedniego terenu, realizacja projektu i jego komercjalizacja	Zrealizowanie przedsięwzięcia w sposób zgodny z oczekiwaniami klientów	
Definicje polskie				
Definicja IX	Osoba fizyczna lub prawna	Wypracowanie wizji przedsięwzięcia, jego promocja, zainicjowanie i zrealizowanie	Podniesienie wartości i sprzedaż z zyskiem	Zależność sukcesu od wiarygodności dewelopera w opinii jego otoczenia
Definicja X	Inwestor – przedsiębiorca	Zorganizowanie przedsięwzięcia i kierowanie nim	Stworzenie nowej nieruchomości o wyższej wartości	
Definicja XI	Podmiot niesprecyzowany	Zrealizowanie i sprzedaż przedsięwzięcia	Osiągnięcie zysku	Na własne ryzyko
Definicja XII	Osoba niesprecyzowana	Zorganizowanie przedsięwzięcia inwestycyjnego	Osiągnięcie dochodów	Świadomość ryzyka

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwerendy literatury przedmiotu.

Z analizy elementów konstytutywnych wykorzystywanych w przytoczonych definicjach wynika, że deweloperem może być zarówno osoba fizyczna, jak i prawna. W niektórych przypadkach definicje całkowicie pomijają charakter podmiotu deweloperskiego bądź określają go bardzo ogólnie.

Kolejny moduł definicji eksponuje fakt, że proces tworzenia z sukcesem nowej nieruchomości jest niezwykle złożony i wymaga wykonania wielu czynności. Wynika z tego, że deweloper powinien dysponować wiedzą z różnych dziedzin, np. prawa, ekonomii, finansów, zarządzania, budownictwa, planowania przestrzennego, architektury czy marketingu. Nie jest możliwe, aby wiedzę taką posiadała jedna osoba. Ponadto inwestycje deweloperskie są kapitałochłonne, co ogranicza dostęp do tej działalności osobom dysponującym ograniczonym kapitałem. Niedostatek środków własnych powoduje problemy z oceną zdolności kredytowej i zabezpieczeniem kapitału, a to z kolei przekłada się na mniejszą wiarygodność dewelopera na rynku.

Analizując z kolei eksponowane w omawianych definicjach cele działalności dewelopera, można stwierdzić, że nie zawsze są one określone. W większości przypadków za cel dewelopera uznaje się stworzenie nowej nieruchomości o wyższej wartości lub przekształcenie gruntu w sposób, który pozwoli na jego najkorzystniejsze użytkowanie dla osiągnięcia zysków.

Deweloper powinien być także świadomy ryzyka oraz odpowiedzialności, jakie ponosi, przekształcając przestrzeń. Powinna to więc być osoba o silnej osobowości, nie bojąca się wyzwań, a jednocześnie potrafiąca rozporządzać umiejętnie zarówno swoimi, jak i cudzymi zasobami. Deweloper to wreszcie osoba, która musi posiadać umiejętność rozpoznawania oczekiwań przyszłych nabywców.

W Polsce sformułowano również definicję prawną dewelopera. Wynika ona z ustawy z dnia 16 września 2011 roku o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego i definiuje dewelopera jako

przedsiębiorcę w rozumieniu Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 380), który w ramach prowadzonej działalności gospodarczej na podstawie umowy deweloperskiej zobowiązuje się do ustanowienia prawa, o którym mowa w art. 1, i przeniesienia tego prawa na nabywcę⁴⁷.

Prawa, o których mowa w art. 1 ustawy to:

- prawo własności lokalu mieszkalnego,
- prawo własności nieruchomości zabudowanej domem jednorodzinnym,
- prawo użytkowania wieczystego gruntu wraz z prawem własności budynku na niej posadowionego.

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż w przytoczonej definicji jest mowa wyłącznie o podmiotach prowadzących działalność w zakresie nieruchomości mieszkaniowych. Zgodnie z tą definicją deweloperem jest każdy (zarówno osoba fizyczna, jak i prawna) zobowiązany do stosowania umowy deweloperskiej.

⁴⁷ Art. 3, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 555.

Podsumowując przedstawione rozważania, można zauważyć, że tym, co odróżnia współczesnego dewelopera od jego prekursorów, nie jest nastawienie na zysk i świadomość ryzyka związanego z chęcią jego osiągnięcia, ponieważ o tym wiedzieli już starożytni budowniczowie. Różni ich natomiast zakres działań i obowiązków oraz warunki, w których funkcjonują. Zatem w dalszej części pracy zostanie przyjęta następująca definicja dewelopera:

Deweloper jest to podmiot, który mając świadomość zasobów, jakimi dysponuje, i ryzyka związanego z realizacją przedsięwzięcia inwestycyjnego na własną odpowiedzialność, tworzy nową wizję przestrzeni i wprowadza ją w życie w celu podniesienia wartości danej nieruchomości oraz osiągnięcia zysków z tego tytułu.

Ponieważ przedmiotem monografii jest rynek nieruchomości mieszkaniowych, w jej części empirycznej deweloper rozumiany będzie w sposób zgodny z zaproponowaną definicją, przy uwzględnieniu założenia, że podmiot ten zobowiązany jest do stosowania przepisów ustawy deweloperskiej, bez względu na jego wielkość, formę prawną czy strukturę kapitału.

1.2.2. Rodzaje i modele działalności deweloperskiej

Definicja inwestycji deweloperskiej zawarta w publikacji M. Dąbrowskiego i K. Kirejczyka *Inwestycje deweloperskie*⁴⁸, zwraca uwagę za niemieckim opracowaniem na fakt, że inwestycją deweloperską jest takie skonsolidowanie lokalizacji, wizji inwestycji oraz źródeł finansowania, dzięki któremu możliwe jest stworzenie nowych nieruchomości przynoszących dochód deweloperowi, a jednocześnie dające ludziom miejsca pracy, zgodne z ich potrzebami i przyjazne dla środowiska. Definicja ta sugeruje zatem możliwość połączenia efektywnego wykorzystania nieruchomości zapewniającej zysk deweloperowi z możliwością uwzględnienia interesu ogólnospołecznego. Duża liczba podmiotów działających na rynku powoduje, że wzmożona konkurencja zmusza deweloperów do głębszej analizy oczekiwań i możliwości potencjalnych nabywców/najemców. Tym niemniej relacja ceny mieszkania deweloperskiego do przeciętnego wynagrodzenia w Polsce wciąż pozostaje niekorzystna. Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego w IV kwartale 2017 roku za miesięczne wynagrodzenie obywatel Polski mógł nabyć zaledwie 0,89 m² mieszkania oddawanego do użytkowania (na rynku pierwotnym). Wątpliwości natomiast nie pozostawia fakt, że współczesne inwestycje deweloperskie są coraz bardziej przyjazne dla środowiska i otoczenia. Przed wydaniem pozwolenia na budowę każda większa inwestycja musi uzyskać decyzję o jej oddziaływaniu na środowisko⁴⁹.

48 K. Kirejczyk, M. Dąbrowski, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 8.

49 A. Jamiółkowski, *Wymogi środowiskowe przy realizacji inwestycji*, <http://www.een.org.pl/index.php/ochrona-srodowiska-spis/page/2/articles/wymogi-srodowiskowe-przy-realizacji-inwestycji.html> (dostęp: 5.07.2013).

Jak wskazuje historia, deweloperem może być także podmiot publiczny realizujący przedsięwzięcia dla osiągnięcia innych korzyści niż tylko zysk⁵⁰. Takie podejście eksponuje P. Lorens, pisząc o wielkoskalarnych przedsięwzięciach urbanistycznych. Dotyczą one głównie budowy węzłów infrastruktury transportowej, kompleksów mieszkaniowych wraz z podstawowym uzbrojeniem, kompleksów o charakterze komercyjnym czy też parków biurowych lub przemysłowych, które realizowane są często we współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego. W związku z występowaniem tego rodzaju wielkoskalarnych przedsięwzięć P. Lorens wyróżnia cztery rodzaje modeli ich realizacji, uwzględniając charakter deweloperów:

- inwestycje, gdzie deweloper wywodzi się z sektora publicznego;
- inwestycje, w których deweloper publiczny dostarcza grunt pod budowę obiektów przez deweloperów prywatnych;
- przedsięwzięcia realizowane dzięki współpracy deweloperów prywatnych, zarówno w kwestii dostarczenia uzbrojonego gruntu, jak i budowy obiektów;
- przedsięwzięcie realizowane przez jednego dewelopera wywodzącego się z sektora prywatnego⁵¹.

O współpracy różnych podmiotów w projektach deweloperskich piszą także autorzy publikacji *Strategie inwestowania na rynku nieruchomości*. Uważa się, że różnego rodzaju podmioty mogą ze sobą kooperować, aby bardziej efektywnie kształtować przestrzeń poprzez współtworzenie nowych nieruchomości bądź też przekształcanie już istniejących dla podniesienia ich wartości, a tym samym dla osiągnięcia oczekiwanej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału i godziwego zysku oraz dla zaspakajania potrzeb społeczności⁵².

Uwzględnienie podmiotów sektora publicznego jako deweloperów w warunkach polskich wydaje się jednak nieco idealistyczne. Większość podmiotów działających w tym zakresie jest bowiem nastawiona na zysk, w związku z czym trudno im pogodzić chęć maksymalizacji zysku z realizacją interesów publicznych. Dlatego też liczba inwestycji, w tym mieszkaniowych, w systemie partnerstwa publiczno-prywatnego jest w Polsce jeszcze stosunkowo niewielka. Na dzień 31 grudnia 2018 roku spośród 137 planowanych w najbliższym czasie do realizacji w ramach PPP zamierzeń inwestycyjnych, zaledwie sześć dotyczyło budownictwa mieszkaniowego⁵³.

50 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 13.

51 P. Lorens, *Wielkoskalarne przedsięwzięcia urbanistyczne a rola deweloperów prywatnych*, [w:] K. Dziworska, T.G. Geurts, P. Lorens (red.), *Strategie inwestowania w nieruchomości*, Wydawnictwo Urbanista, Warszawa 2007, s. 216–221.

52 K. Śmietana, E. Zagórska, *Deweloper jako profesjonalny uczestnik rynku nieruchomości*, [w:] H. Henzel (red.), *Strategie inwestowania na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2009, s. 149–66.

53 Baza Projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego Ministerstwa Gospodarki, http://bazappp.gov.pl/project_base/ (dostęp: 7.03.2019).

Warto nadmienić, że w niektórych państwach zachodnich funkcjonują deweloperzy non profit, którzy dostarczają mieszkań na wynajem osobom o niskich dochodach. Najczęściej są to podmioty sektora pozarządowego oraz przedsiębiorstwa prywatne, które decydują się udzielić pomocy osobom potrzebującym. W Polsce jak dotąd tego rodzaju podmioty nie funkcjonują⁵⁴. W tej sytuacji w dalszej części niniejszej pracy deweloper będzie interpretowany wyłącznie jako podmiot sektora prywatnego.

Obecnie w Polsce developing uznawany jest za „aktywność twórczą polegającą na podejmowaniu inicjatyw dotyczących kształtowania przestrzeni”⁵⁵. Działalność dewelopera może konkretyzować się w kilku rodzajach tej aktywności, a mianowicie⁵⁶:

- land developingu,
- rozpoczęciu budowy i sprzedaży w trakcie realizacji,
- realizacji i sprzedaży zakończonego przedsięwzięcia inwestycyjnego,
- realizacji inwestycji bez fazy zakupu gruntu,
- projektach rewitalizacyjnych.

Przedsięwzięcie land deweloperskie związane jest jedynie z gruntem. Deweloper nabywa grunt, reguluje jego stan prawny, kwestie związane z własnością nieruchomości, jej przeznaczeniem, dokonuje podziału gruntu, uzbraja go w urządzenia infrastruktury technicznej i w takim stanie sprzedaje. Zdarza się także, że deweloper na zakupionym już gruncie rozpoczyna inwestycję, ale odsprzedaż ją niezakończoną, w trakcie realizacji. Trzeci rodzaj działalności deweloperskiej jest najbardziej popularny, zwłaszcza w przypadku realizacji projektów budownictwa mieszkaniowego jedno- lub wielorodzinnego. Deweloper nabywa prawa do gruntu, realizuje na nim zaplanowaną inwestycję, a następnie przenosi prawa do powstałych budynków lub lokali na nabywców wraz z udziałami w prawach do gruntu. Mogą to być także formy polegające na prowadzeniu działalności bez zakupu gruntu, na cudzej własności, na podstawie różnego rodzaju umów cywilnoprawnych. Deweloper organizuje i realizuje wówczas przedsięwzięcie inwestycyjne finansowane często przez klientów, właścicieli gruntów lub innych partnerów. W ostatnich latach, również w Polsce, coraz powszechniejsze są projekty rewitalizacyjne. Deweloper przejmuje stare zasoby, nierzadko pofabryczne, rewitalizuje je, nadając im nową funkcję, a następnie odsprzedaż⁵⁷.

W dalszej części pracy (zgodnie z założeniami ustawy deweloperskiej) uwzględnione zostaną tylko te rodzaje działalności deweloperskiej, które wiążą się z realizacją obiektów budowlanych. Wykluczony zatem zostaje land developing.

54 Patrz więcej: A. Antczak-Stępiak, *Possibilities for the Growth of Social Housing with the Participation of Developers in Poland*, „Real Estate Management and Valuation”, vol. 25, iss. 1, 2017, s. 74-83.

55 K. Śmietana, E. Zagórska, *Deweloper jako profesjonalny uczestnik...*, s. 150.

56 J. Szreder, A. Mazur-Jelonek, *Analiza opłacalności projektów inwestycyjnych typu land development*, „Zeszyty Naukowe nr 582, Ekonomiczne problemy usług nr 48”, Szczecin 2010, s. 93-108.

57 J. Szreder, A. Mazur-Jelonek, *Analiza opłacalności ...*, s. 93-108.

1.2.3. Segmentacja działalności deweloperskiej

Na każdym rynku konieczne jest zdywersyfikowanie oferowanych produktów, aby odpowiadały one potrzebom i pragnieniom konsumentów. Takie dostosowywanie produktów i usług do zmieniających się preferencji określane jest mianem segmentacji rynku. Oznacza ona podział rynku na w miarę jednorodne subryniki (segmenty) według określonych kryteriów. Przeznaczone dla poszczególnych grup konsumentów, charakteryzują się one odmiennymi cenami, formami sprzedaży bądź promocji czy jeszcze innymi cechami. Jednym z najważniejszych podziałów segmentacyjnych rynku nieruchomości jest podział na rynek dóbr konsumpcyjnych i instytucjonalnych. Produktami na rynku dóbr konsumpcyjnych są domy i mieszkania, zaś produkty na rynku instytucjonalnym stanowią podstawę infrastrukturalną działalności komercyjnej (produkcyjnej, usługowej, magazynowej itp.), usług administracyjnych i innych oraz aktywności społecznej⁵⁸.

W krajach, gdzie rynek nieruchomości jest dobrze rozwinięty, deweloperzy działają we wszystkich jego segmentach. Kształtują oni zatem zdecydowaną większość rynku pierwotnego. Najczęściej jednak deweloperzy działają na rynkach nieruchomości mieszkaniowych, zarówno wielorodzinnych, jak i jednorodzinnych kompleksów mieszkaniowych czy mieszkaniowo-usługowych. Ich aktywność istotna jest również w segmencie nieruchomości rekreacyjnych. Część deweloperów realizuje przedsięwzięcia mające przynosić dochód w dłuższym okresie, odchodząc tym samym od typowej działalności deweloperskiej, w której przedsięwzięcie zrealizowane zostaje sprzedane. Dotyczy to deweloperów działających w segmentach nieruchomości biurowych, handlowych, magazynowych lub przemysłowych. Coraz częściej angażują się oni również w realizację projektów związanych z nieruchomościami o specjalnym przeznaczeniu, w tym np. akademików, hoteli czy zespołów sportowo-rekreacyjnych⁵⁹.

1.2.4. Pożądane cechy dewelopera

Jakkolwiek z przedstawionych w niniejszej pracy definicji dewelopera to nie wynika, to jednak nie każdy ma jednakową szansę sukcesu w działalności deweloperskiej. Historia pokazuje, że najwięksi deweloperzy swoich czasów mieli przede wszystkim doświadczenie, a ponadto dysponowali różnego rodzaju umiejętnościami, w tym zwłaszcza umiejętnościami zarządczymi. Istotnym czynnikiem wpływającym na powodzenie deweloperów jest interdyscyplinarna wiedza zarówno ich samych, jak i zespołu ludzi, z którymi współpracują. Jak podkreśla T. Davis

58 E. Stachura, *Marketing na rynku nieruchomości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 70–78.

59 K. Śmietana, E. Zagórska, *Deweloper jako profesjonalny...*, s. 150.

deweloper to osoba, która dąży do osiągnięcia sukcesu bez względu na ryzyko. Praca go ekscytuje i stymuluje do podejmowania wyzwań. Stara się być najlepszy w swojej dziedzinie, a zatem musi to być osoba ambitna i odważna. Kolejną cechą dobrego dewelopera jest elastyczność. Ważne również, aby umiał szybko zmieniać strategię działania. Jeśli trzeba, dla uzyskania koniecznych decyzji administracyjnych, musi wprowadzać zmiany do projektu, wymieniać współpracowników, jeśli okażą się nieefektywni, renegocjować zawarte wcześniej umowy. Od dewelopera wymaga się również umiejętności marketingowych i nadzorczych, zwłaszcza w zakresie finansów, zarządzania projektami i zarządzania ryzykiem. Należy podkreślić, że dobry deweloper powinien się odznaczać samodyscypliną, a także powinien być człowiekiem zrównoważonym i odpornym na niepowodzenia. Deweloper musi posiadać również umiejętności negocjacyjne, zarówno jeśli chodzi o pozyskiwanie środków finansowych na realizację przedsięwzięcia, jak i negocjowanie innych kontraktów. Dobry deweloper jest świadomy faktu, że władze samorządowe to jego partner, z którym należy się liczyć, unikać niepotrzebnych konfliktów, konsultować z nim projekt, aby w trakcie realizacji nie pojawiały się niepotrzebne zahamowania. Ważne jest zatem utrzymywanie pozytywnych relacji ze współuczestnikami procesu deweloperskiego, o których będzie mowa w dalszej części pracy⁶⁰. Ponadto deweloper musi starannie wybierać współpracowników, ponieważ nie jest w stanie zajmować się wszystkim osobiście⁶¹. Musi jasno precyzować swoje wymagania w stosunku do zespołu, z którym pracuje. Inaczej mówiąc – musi posiadać cechy dobrego lidera. Dość obszernie o cechach, którymi powinien charakteryzować się dobry deweloper wypowiada się A.F. Millington. Poza już wymienionymi, wymienia optymizm, wyobraźnię, zrozumienie istoty i zasad funkcjonowania rynku nieruchomości oraz procesu budowlanego, zrozumienie finansów i zdolność do pozyskiwania kapitału, zdolność do zarządzania planami rozwoju, a w szczególności do odpowiedzi na ciągle zmieniające się warunki otoczenia, umiejętność oceny zjawisk, znoszenia krytyki oraz umiejętność podejmowania decyzji i konsekwentnego ich realizowania⁶². Szczegółowy opis cech dobrego dewelopera znajduje się w rozdziale 3.

W Polsce nieuczciwe działania deweloperów w przeszłości spowodowały spadek zaufania do tej profesji. Podczas konferencji zorganizowanej w 2008 roku przez firmę Convector Development ogłoszono Dekalog Dobrego Dewelopera. Zasady w nim zawarte mają na celu poprawę wizerunku deweloperów oraz sprawne realizowanie przedsięwzięć. Dobry deweloper nie będzie zatem oszczędzał na jakości wykonywanych robót, wybierał niesolidnych wykonawców, przenosił ryzyka na klientów, dokonywał zmian w projekcie bez wiedzy i aprobaty klienta. Nie

60 T. Davis, *Real Estate Developer's Handbook...*, s. 17–23.

61 J. Ratcliffe, M. Stubbs, M. Keeping, *Urban Planning and Real Estate Development*, Routledge, Abingdon 2009, s. 350.

62 A.F. Millington, *Property development*, Estates Gazette, London 2000, s. 33.

powinien także rozpoczynać inwestycji, nie mając do końca przygotowanego projektu. Powinien zaś sprawować stały nadzór nad inwestycją i stosować przejrzyste reguły sprzedaży, wcześniej przekazując klientowi wszelkie informacje o projekcie. Inwestycja powinna być zrealizowana w uzgodnionym terminie, a mieszkanie przekazane nabywcy lub najemcy bez usterek⁶³. Oczywiście dekalog ten nie jest obligatoryjny, w przeciwieństwie do Kodeksu Dobrych Praktyk sporządzonego przez Polski Związek Firm Deweloperskich, który powinien być przestrzegany przez należące do niego podmioty.

Chociaż zawód dewelopera jest trudny i wymagający, to jednak w większości krajów świata nie są wymagane szczególne uprawnienia do jego wykonywania. Tym niemniej, w niektórych krajach Azji, konieczna jest stosowna licencja⁶⁴.

1.3. Rodzaje deweloperów. Deweloper a inwestor kapitałowy

Zróznicowany zakres działalności deweloperskiej, a także inne czynniki, w tym efekt końcowy przedsięwzięcia, powodują, że wyróżnia się kilka rodzajów deweloperów. Wspomniane rozróżnienie nie jest jednak jednolite i powszechnie uznawane. W Polsce najczęściej wyróżnia się cztery kategorie deweloperów, a mianowicie:

- dewelopera wykonawcę,
- dewelopera inwestora,
- dewelopera usługodawcę,
- land dewelopera⁶⁵.

Deweloper wykonawca to podmiot zajmujący się budową obiektów, które po zakończeniu inwestycji lub jeszcze w trakcie jej realizowania, sprzedaje. Deweloper inwestor różni się od dewelopera wykonawcy przede wszystkim tym, że nie zbywa on nieruchomości bezpośrednio po jej ukończeniu, a zakłada jej długoterminowe posiadanie dla własnych potrzeb lub na wynajem. Deweloper usługodawca zaś na zlecenie właściciela terenu przygotowuje i niekiedy również realizuje przedsięwzięcie, nie wchodząc zarazem w posiadanie nieruchomości⁶⁶. Nie należy jednak mylić dewelopera usługodawcy z przedsiębiorstwem realizującym inwestycję w systemie generalnego wykonawstwa, generalny wykonawca nie uczestniczy bowiem w fazie przygotowywania inwestycji. Jego zadaniem jest weryfikacja

63 M. Kołpanowicz, *Dekalog Dobrego Dewelopera*, „Krakowski Rynek Nieruchomości” 2008, nr 25, http://artykuly.krn.pl/Dekalog-Dobrego-Dewelopera-2_0_566.html (dostęp: 10.12.2012).

64 Ch.H. Tan, *Financing for Entrepreneurs on Businesses*, Yusof Ishak House, Singapur, s. 223.

65 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 8–9.

66 *Ibidem*.

przygotowanej już dokumentacji projektowej, przejście terenu budowy, jego odpowiednie zabezpieczenie i przeprowadzenie wymaganych dokumentacją prac budowlanych⁶⁷.

Odmienny pogląd na rodzaje deweloperów prezentuje E. Kucharska-Stasiak. Ze względu na pełnione przez nich funkcje wyróżnia dwa zasadnicze typy deweloperów⁶⁸:

- dewelopera wykonawcę oraz
- dewelopera promotora.

Deweloperem wykonawcą jest podmiot działający na zlecenie i za środki finansowe inwestora, na którym spoczywa znaczna część ryzyka inwestycji. Jest to forma charakterystyczna dla rynku nieruchomości magazynowych. Deweloper promotor natomiast kreuje podaż w odpowiedzi na zapotrzebowanie istniejące po stronie popytowej, ponosząc przy tym znaczne ryzyko ze względu na konieczność zaangażowania kapitałów własnych⁶⁹.

W literaturze zagranicznej można znaleźć klasyfikacje deweloperów ze względu na sposób użytkowania przez nich gruntów. Wymienia się zatem wśród nich deweloperów spekulantów i niespekulantów, deweloperów usługodawców (z ang. *fee developer*), tzw. *merchant builder* i deweloperów chętnych do uczestniczenia w projektach partnerstwa publiczno-prywatnego⁷⁰.

Kończąc omawianie kwestii definicyjnych i typologicznych, należy stwierdzić, że często mylone są pojęcia dewelopera i inwestora. J. Lipiński, zestawiając definicje obu tych podmiotów, wskazuje na różnice między nimi⁷¹. Deweloper chce uzyskać korzyść, przekształcając na własne ryzyko nieruchomość, zaś inwestor nie będzie w nią samodzielnie ingerował. On jedynie przeznacza swoje nadwyżki finansowe na realizację danego przedsięwzięcia deweloperskiego, dążąc do osiągnięcia z tego tytułu korzyści. Jego zaangażowanie będzie jednak wyłącznie finansowe. Deweloper z kolei nie tylko zainwestuje pewną część swojego kapitału w podejmowane przedsięwzięcie, ale będzie także odpowiadać za zrealizowanie projektu, który nierzadko sprzedaje później inwestorowi⁷². Na podobne różnice wskazuje T. Davis, stwierdzając, że deweloper to osoba bardzo aktywna w procesie deweloperskim, zaś osoby, które jedynie inwestują w przedsięwzięcie deweloperskie, ale nie uczestniczą w jego realizacji, to inwestorzy. Autorka ta twierdzi również, że różnica między procesem deweloperskim a inwestowaniem polega na odmiennym stosunku

67 M. Behnke, B. Czajka-Marchlewicz, D. Dorska, *Umowy w procesie budowlanym*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 84.

68 E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce...*, s. 230.

69 *Ibidem*, s. 230.

70 K. Welch Howe, *Private Sector Involvement in Historic Preservation*, [w:] R.E. Stipe (ed.), *A Richer Heritage: Historic Preservation in the Twenty-first Century*, Historic Preservation Foundation of North Carolina, USA 2003, s. 282.

71 J. Lipiński ma na myśli nie inwestora budowlanego, ale inwestora, który jedynie udostępnia swój kapitał na sfinansowanie przedsięwzięcia deweloperskiego.

72 Patrz: J. Lipiński, *Deweloper na rynku nieruchomości...*, s. 30.

do własności⁷³. Inwestor przeważnie jest właścicielem długookresowym, zaś deweloper najczęściej, choć nie zawsze, w krótkim okresie zbywa przekształconą nieruchomości. Dodać należy, że deweloperem i inwestorem może być ta sama osoba⁷⁴.

1.4. Struktura procesów deweloperskich oraz inwestycyjno-budowlanych – podobieństwa i różnice

Wielu autorów uważa, że przedsięwzięcia deweloperskie w niewielkim tylko stopniu różnią się od przedsięwzięć inwestycyjnych o charakterze budowlanym. Idąc takim tokiem myślenia, można uznać, że pewne etapy procesu deweloperskiego będą się pokrywać z etapami procesów inwestycyjno-budowlanych. Najbardziej powszechny i jednocześnie uniwersalny podział procesów inwestycyjnych na fazy zaproponowany został przez UNIDO⁷⁵. Wyróżniono w nim trzy fazy: przedinwestycyjną, inwestycyjną i operacyjną⁷⁶.

Klasyfikacja ta jest tak ogólna, że można powiedzieć, iż odnosi się także do procesu deweloperskiego, ponieważ poszczególnym fazom można przypisać szereg różnych działań w zależności od rodzaju inwestycji.

Bardziej szczegółowy podział procesu inwestycyjno-budowlanego zaproponował M.W. Jerzak, wyróżniając w nim następujące fazy:

- fazę prognozowania, w której należy sporządzić prognozy przyszłych procesów zachodzących w gospodarce, zarówno o charakterze ekonomicznym, prawnym, technologicznym, jak i społecznym;
- fazę programowania, w której na podstawie sporządzonych prognoz przeprowadza się badania, tworzy koncepcję inwestycji, określa czas jej realizacji oraz efektywność;

73 T. Davis, *Real Estate Developer Handbook...*, s. 17.

74 S. Weidner, J. Gerhardt, J. Schaaf, N. Riedel, *PPP in Urban Development in Germany Illustrated Using Two Pilot Projects in Leibnitz*, [w:] R. Dalla Longa (ed.), *Urban Models and Private-Public Partnership*, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg 2011, s. 239.

75 UNIDO jest wyspecjalizowaną agendą Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego i ma na celu promowanie i przyspieszanie zrównoważonego rozwoju przemysłowego w krajach rozwijających się oraz gospodarkach znajdujących się w okresie przejściowym, a także działanie na rzecz poprawy warunków życia w najbiedniejszych krajach świata, <http://www.unido.org/index.php?id=7840> (dostęp: 24.07.2012).

76 K. Dziworska, D. Trojanowski, *Struktura procesu inwestycyjnego projektów deweloperskich*, [w:] A. Nalepka (red.), *Inwestycje i nieruchomości*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2006, s. 41–54.

- fazę planowania pozwalającą wybrać najbardziej efektywny wariant zrealizowania inwestycji;
- fazę projektowania, w której następuje sprecyzowanie wcześniej przyjętego wariantu w postaci dokumentacji projektowej oraz przeprowadzane są konieczne studia i badania przedinwestycyjne;
- fazę realizacji robót budowlanych zgodnie z opracowaną dokumentacją;
- fazę montażu maszyn i urządzeń stanowiących wyposażenie inwestycji;
- fazę rozruchu – uruchomienie procesu technologicznego i odbiór inwestycji⁷⁷.

W literaturze przedmiotu spotkać można wiele propozycji podziału procesów deweloperskich na fazy. Tak np. M. Dąbrowski i K. Kirejczyk wyróżniają w tych procesach cztery fazy:

- fazę inicjacji inwestycji deweloperskiej,
- fazę koncepcji,
- fazę zarządzania inwestycją,
- fazę ekspozycji rynkowej inwestycji⁷⁸.

Dodatkowo po zakończeniu inwestycji wyróżnia się często fazę zarządzania obiektem.

W zagranicznych publikacjach można znaleźć znacznie bardziej szczegółowe podziały procesu deweloperskiego. Badania RICS⁷⁹ z 1997 roku wykazały możliwość wyodrębnienia następujących etapów, a w nich pewnych faz tego procesu:

- etap I – etap oceny
 - analiza możliwości i poszukiwanie lokalizacji,
 - analiza rynku,
 - analiza lokalizacji,
 - studium wykonalności,
- etap II – etap nabycia
 - konsultacje ze specjalistami,
 - finansowanie (montaż finansowy przedsięwzięcia),
 - ubieganie się o decyzję lokalizacyjną,
 - nabycie gruntu,
- etap III – etap realizacji
 - projektowanie,
 - przetargi i zamówienia,
 - budowa,

77 M.W. Jerzak, *Organizacja i ekonomika produkcji budowlanej*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1990, s. 9–12.

78 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 15–16.

79 RICS – brytyjskie Królewskie Stowarzyszenie Dyplomowanych Rzeczoznawców grupujące w kilku sekcjach zawody rynku nieruchomości. Jego celem jest wypracowywanie standardów związanych z wykonywaniem zawodów oraz prowadzenie usług doradczych, <http://www.rics.org/pl/about-rics/> (dostęp: 17.08.2015).

- etap IV – etap dysponowania nieruchomością
 - promocja,
 - uzyskanie pozwolenia na użytkowanie,
 - sprzedaż⁸⁰.

Ciekawą propozycję postrzegania morfologii procesu deweloperskiego zaproponowali S. Wilkinson i R. Reed. Autorzy ci wyróżnili mianowicie osiem następujących etapów tego procesu: zainicjowanie procesu, ocenę możliwości jego realizacji, etapy nabycia gruntu, projektowania i szacowania kosztów, uzyskiwania odpowiednich pozwoleń, zaciągania zobowiązań, etap związany bezpośrednio z realizacją inwestycji (wdrożeńowy) i zarządzania nią⁸¹.

Z kolei S. Peca wyodrębnia w działalności dewelopera sześć następujących faz: fazę analiz, oceny wykonalności inwestycji, fazę przedwykonawczą, wykonawczą, wstępnego zasiedlania nieruchomości i ostatnią – fazę zasiedlania i zarządzania inwestycją⁸².

Wydaje się jednak, że samo wyodrębnienie poszczególnych faz i etapów procesu deweloperskiego nie ma większego znaczenia praktycznego. Istotny jest bowiem faktyczny zakres działań, jakie deweloper musi wykonać oraz ich sekwencyjność. Rzeczywisty zakres działań, które wchodzi w skład procesu deweloperskiego w warunkach polskich, w układzie chronologicznym, jednak bez ich konkretnego grupowania, przedstawić można w następujący sposób.

Proces deweloperski może się rozpoczynać od różnych sytuacji wyjściowych: jeżeli deweloper ma pomysł, wówczas musi znaleźć odpowiednią dla niego lokalizację; jeśli zaś posiada już grunt, musi określić jego przeznaczenie. Bez względu na to, od czego deweloper zacznie, ważne jest, aby dążył do osiągnięcia założonych celów. Zwykle celem dewelopera jest podjęcie działań, które podniosą wartość nieruchomości, zaspokajając poszczególne potrzeby i żądania rynku, a przy tym przyniosą pewien zysk⁸³. Na tym etapie konieczna jest wstępna analiza istniejącej na rynku sytuacji oraz wizja dewelopera. Musi on monitorować zarówno popyt, jak i podaż oraz obserwować zachowanie konkurencyjnych przedsiębiorstw deweloperskich i potencjalnych nabywców. Deweloper, który posiada już nieruchomość, poszukuje dla niej najbardziej korzystnego sposobu użytkowania. Jeśli natomiast ma pomysł korzystnego przedsięwzięcia deweloperskiego, musi przeprowadzić rozeznanie mające na celu zidentyfikowanie możliwości nabycia odpowiednich gruntów. Na tym etapie nie angażuje się jeszcze wyspecjalizowanych podmiotów analitycznych, aby nie generować zbędnych kosztów. Wstępnie

80 G. Birrell, G. Shi Bin, *The UK Property Development Process: Its Phases and their Degree of Importance to Profitability*, RICS Research, London, Cutting Edge 1997, s. 1–7.

81 S. Wilkinson, R. Reed, *Property Development 5th Edition*, Routledge, Abingdon 2008, s. 2–3.

82 S.P. Peca, *Real Estate Development: A Comprehensive Approach*, John Wiley & Sons Inc., Hoboken New Jersey 2009, s. 15–16.

83 A. Ashworth, *Pre-contract Studies. Development Economics, Tendering & Estimating*, Blackwell Science Ltd., Oxford 2002, s. 4–6.

wyselekcjonowane działki podlegają dalszym analizom, których efektem powinien być wybór najlepszej lokalizacji. Na tym etapie nie dokonuje się jednak zakupu nieruchomości, można jedynie próbować wynegocjować z właścicielami warunki takiej transakcji.

Mając pomysł i/lub lokalizację, należy opracować wstępny rachunek efektywności inwestycji, aby sprawdzić, czy koncepcja inwestycji (przy wstępnych założeniach) ma szansę powodzenia. Pozytywne wyniki tego rachunku pozwalają przejść deweloperowi do kolejnego działania, jakim jest opracowanie studium wykonalności (z ang. *feasibility study*), w którego skład wchodzi m.in. analiza rynku, lokalizacji, wymagań użytkowych, konkurencji, ryzyka, opłacalności inwestycji⁸⁴, struktura organizacyjna przedsięwzięcia czy montaż finansowy⁸⁵. Jeśli wyniki przeprowadzonych analiz będą pozytywne, a koncepcja inwestycji przygotowana, można podjąć decyzję o kontynuacji przedsięwzięcia, w tym o zakupie gruntu. Kolejnym krokiem dewelopera będzie skonkretyzowanie wcześniej wypracowanej koncepcji w formie dokumentacji projektowej i uzyskanie pozwolenia na budowę⁸⁶. Mając opracowaną dokumentację projektową, deweloper musi wybrać wykonawców robót budowlanych, jakie z niej wynikają. Prywatni deweloperzy mogą mieć swoje własne spółki budowlane, swoich sprawdzonych wykonawców, z którymi już wcześniej współpracowali, lub mogą wybrać inne podmioty niezależne w drodze przetargu lub negocjacji⁸⁷. Są oni również odpowiedzialni za pozyskanie środków finansowych na realizację przedsięwzięcia. Po zakończeniu robót budowlanych konieczny jest odbiór techniczny obiektu i wykonanie analiz końcowych. Warto w tym miejscu nadmienić, że równolegle do opisanych działań deweloper musi prowadzić szeroko zakrojoną akcję marketingową, tzw. ekspozycję rynkową inwestycji dla pozyskania klientów. Wcześniejsze pozyskanie nabywców lub najemców zmniejsza ryzyko dewelopera⁸⁸.

1.5. Główni uczestnicy procesu deweloperskiego

Jakkolwiek deweloper jest kluczową postacią w procesie deweloperskim, to jednak należy pamiętać o tym, że proces deweloperski wymaga współdziałania wielu podmiotów. Klasyfikację uczestników procesu deweloperskiego, mających istotne znaczenie dla przebiegu i rezultatów tego procesu, przedstawia tabela 1.3.

84 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 37.

85 K. Dziworska, D. Trojanowski, *Struktura procesu inwestycyjnego...*, s. 41–54.

86 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 47

87 Patrz: art. 66–72 *Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku – Kodeks Cywilny*, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 380.

88 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 54–55.

Tabela 1.3. Główni uczestnicy procesu deweloperskiego w aktualnych warunkach polskich

Uczestnik procesu	Zadania w procesie deweloperskim
1	2
Właściciele (prywatni, publiczni, przedsiębiorstwa) i użytkownicy wieczystości nieruchomości	• oferowanie gruntu pod realizację nowej inwestycji^a
Architekci i projektanci różnych specjalności będący zgodnie z ustawą Prawo Budowlane uczestnikami procesu budowlanego ^b	• architekci nadają takie wartości tworzonemu budowlom, aby stanowiły harmonię między treścią (zagadnienia techniczno-funkcjonalne) a formą budynku^c • architekt przygotowuje całą dokumentację projektową, a także odpowiada za wybór projektantów branżowych, których praca powinna współgrać z dotychczas opracowanymi przez niego założeniami • w trakcie budowy architekt wraz z innymi projektantami może pełnić nadzór autorski^d • architekt sporządza projekt architektoniczny, efektywny finansowo i atrakcyjny dla potencjalnych nabywców lub najemców^e • architekt pomaga deweloperowi w ocenie przydatności terenu dla danej inwestycji oraz wskazaniu optymalnych rozwiązań przestrzennych i funkcjonalnych, jakie można w danej lokalizacji zastosować^f
Wykonawcy robót budowlanych: • w strukturze podmiotu deweloperskiego • podmioty niezależne od dewelopera.	• wykonanie prac budowlanych zgodnie z dokumentacją projektową^g
Zespół profesjonalistów obejmujący: • doradców nieruchomości • rzeczoznawców majątkowych • pośredników w obrocie nieruchomościami • zarządców nieruchomości • prawników • agentów ubezpieczeniowych • agencje reklamowe i <i>public relations</i>^h • planistów • doradców podatkowych • księgowych • specjalistów ds. technologii informacyjnychⁱ.	• pełnienie funkcji doradczych, konsultacyjnych • pomoc w sporządzaniu analiz • wspieranie dewelopera w zarządzaniu realizowanymi przedsięwzięciami oraz przedsiębiorstwem deweloperskim

Tabela 1.3 (cd.)

1	2
Władze publiczne Opinia publiczna	• organy gminne odpowiadające za sporządzanie planów miejscowych, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego oraz wydawanie decyzji o warunkach zabudowy^d • starosta powiatowy wydający pozwolenia na budowę udzielanie aprobaty społecznej dla podejmowanych przedsięwzięć deweloperskich^k
Gestorzy mediów	• wykonanie sieci uzbrojenia terenu i przyłączy warunkujących uzyskanie pozwolenia na budowę^l
Banki: • banki uniwersalne • banki hipoteczne.	• zagwarantowanie zewnętrznych źródeł finansowania podejmowanego przedsięwzięcia deweloperskiego przewidzianych w jego montażu finansowym
Inwestorzy instytucjonalni: • fundusze inwestycyjne nieruchomości (otwarte i zamknięte) • towarzystwa ubezpieczeniowe • fundusze emerytalne.	• udział w finansowaniu podejmowanego przedsięwzięcia w zakresie i w sposób dopuszczony obowiązującymi przepisami prawa
Nabywcy i najemcy nieruchomości	• nabycie lub wynajęcie nieruchomości realizowanej przez dewelopera.

^a M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie*, Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa 2001, s. 17–18.

^b Patrz: Ustawa z dnia 7 lipca 1994 roku Prawo budowlane, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 290, z późn. zm.

^c M. Górecka, *Architekt i jego rola w procesie projektowania budownictwa ekologicznego na terenach wiejskich*, „Przegląd Naukowy Inżynieria i Kształtowanie Środowiska” 2008, nr 1(39), s. 54–63.

^d M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 18.

^e S. Wilkinson, R. Reed, *Property Development 5th Edition*, Routledge, Abingdon 2008, s. 22.

^f M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...* s. 18–19.

^g S. Wilkinson, R. Reed, *Property Development...*, s. 17.

^h *Ibidem*.

ⁱ A.F. Millington, *Property Development*, Estates Gazette, London 2000.

^j Ustawa z dnia 27 marca 2003 roku o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 778.

^k M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 21.

^l *Ibidem*, s. 22.

Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

Jak wynika z tabeli, wyróżnić można zatem dziewięć grup podmiotów uczestniczących w procesie deweloperskim. Deweloper powinien z nimi współpracować i koordynować ich działania, angażując w tym celu ewentualnie *project managera*.

Im wcześniej deweloper go zatrudni, tym większa szansa powodzenia inwestycji. W przypadku mniejszych przedsiębiorstw deweloperskich czynności zarządcze deweloper/właściciel wykonuje samodzielnie. Z punktu widzenia dewelopera korzystne jest, aby zamiast przypadkowej współpracy, dążyć do ściślejszych form kooperacji z istotnymi uczestnikami procesu deweloperskiego, czyli do zawierania z nimi tak zwanych strategicznych sojuszy. Takie sojusze mogą być tworzone w każdej fazie procesu deweloperskiego, przyczyniając się do zmniejszenia kosztów i oszczędności czasu, jak również ułatwiając dostęp do zasobów, umiejętności oraz nowych rynków. Umożliwiają one również rozłożenie ryzyka deweloperskiego, immanentnie związanego z każdym podejmowanym przedsięwzięciem, na większą liczbę podmiotów tworzących dany sojusz⁸⁹.

89 M. Dąbrowski, K. Kirejczyk, *Inwestycje deweloperskie...*, s. 24–25.

Rozdział 2

Deweloperski rynek nieruchomości mieszkaniowych w Europie i w Polsce

Rynek nieruchomości ma szczególne znaczenie dla rozwoju gospodarki. Przejawia się to m.in. w jego udziale w tworzeniu produktu krajowego brutto, wartości majątku trwałego danego państwa, wielkości zatrudnienia. Znaczną część wpływów do budżetów gmin stanowią podatki i opłaty związane z nieruchomościami¹. Rynek nieruchomości nie jest jednak pojęciem jednakowo rozumianym przez różnych autorów. Przykładowo, rynkiem nieruchomości nazywa się układ, w którym kupujący i sprzedający prawa do różnych rodzajów nieruchomości spotykają się w celu ustalenia ceny, za jaką konkretna nieruchomość ma zostać wymieniona². Odmienne ujęcie rynku nieruchomości prezentują Keogh i D'Arcy. Ich zdaniem jest to sieć reguł, konwencji i zależności wspólnie objaśniających system, w którym nieruchomość jest użytkowana i poddawana obrotowi. Jest to także kombinacja rynkowych i nierynkowych mechanizmów, poprzez które przejawia się aktywność sektora nieruchomości, zdecentralizowany i nieformalny charakter tego rynku, jego profesjonalizacja oraz ramy prawne i konwencje rynkowe regulujące sposoby posiadania i użytkowania nieruchomości³. W polskiej literaturze również można znaleźć zróżnicowane definicje rynku nieruchomości. Jedną z nich proponuje M. Bryx, który rynek nieruchomości nazywa systemem składającym się z kilku podsystemów: obrotu nieruchomościami, finansowania, zarządzania nieruchomościami i inwestowania w nieruchomości⁴. Z kolei E. Kucharska-Stasiak utożsamia rynek nieruchomości z „ogółem stosunków wymiany i stosunków równoległych zachodzących pomiędzy uczestnikami rynku, tworzącymi popyt i podaż nieruchomości”⁵. Są to jedynie przykładowe definicje.

1 E. Kucharska-Stasiak, *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016, s. 148–153.

2 J. Harvey, *Urban Land Economics*, 4th edition, Macmillan Press Ltd., London 1996, s. 20.

3 G. Keogh, É. D'Arcy, *Property Market Efficiency: An Institutional Economics Perspective*, „Urban Studies” 1999, vol. 36, no. 13, s. 2401–2414.

4 M. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2006, s. 83–96.

5 E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 40.

Spośród przedstawionych definicji dwie podkreślają znaczenie stron biorących udział w ustalaniu ceny danej nieruchomości. Jedna z nich zgłasza zapotrzebowanie na nieruchomość (odzwierciedla więc popyt), druga natomiast oferuje nieruchomość do sprzedaży (zatem generuje podaż). Ze względu na charakter i strukturę niniejszego rozdziału zostanie w nim rozwinięte takie właśnie ujęcie rynku nieruchomości.

Rynek nieruchomości charakteryzuje się znaczną specyfiką. Jest rynkiem niejednolitym, ponieważ ze względu na różne rodzaje nieruchomości można w jego obrębie wyróżnić m.in. rynki nieruchomości mieszkaniowych, biurowych, handlowych czy magazynowych. Ponadto cechuje go niedoskonałość spowodowana brakiem dostatecznej informacji o rynku, różnorodnością dóbr, brakiem racjonalnych zachowań ze strony uczestników rynku. Rynek ten jest ponadto mało elastyczny – podaż i popyt słabo reagują na zmiany cen, wymaga on fachowej obsługi, jest mało efektywny i cechuje się dużą dozą interwencjonizmu państwowego.

Z punktu widzenia niniejszej pracy szczególnie ważne jest to, iż rynek nieruchomości ma charakter lokalny. Wynika to z faktu, że każda nieruchomość jest inna, a dodatkowo jest ona stała w miejscu, nierozzerwalnie związana z konkretnym terenem. Potencjalny nabywca osobiście powinien zobaczyć każdą nieruchomość, oceniając jej wady i zalety. Szczególnie dotyczy to nieruchomości mieszkaniowych⁶.

Niniejsza praca omawia jedynie zagadnienia związane z działalnością deweloperów na rynku mieszkaniowym, który obejmuje domy jednorodzinne, budynki wielorodzinne oraz pojedyncze lokale mieszkalne⁷. Rynek mieszkaniowy można zatem definiować jako zbiór odrębnych, ale powiązanych ze sobą subrynków, na których oddziałują siły popytu i podaży. Powiązania te przejawiają się w tym, że wydarzenia zachodzące na rynku mieszkaniowym oraz polityka mieszkaniowa państwa wywołują bezpośrednie efekty na jednym subryнку oraz pośrednie na innych, w takim zakresie, w jakim są one ze sobą powiązane możliwościami substytucji⁸. Funkcjonowanie rynku nieruchomości mieszkaniowych również charakteryzuje się pewną specyfiką, która wynika przede wszystkim z powszechności zaspakajania potrzeb mieszkaniowych, dwoistości funkcji, jaką pełni mieszkanie (podstawowe potrzeby i cel inwestycyjny), oraz rozmaitych ram prawnych. Odnosi się to do odmienności regulacji sektora mieszkaniowego w porównaniu do innych sektorów, jak również zróżnicowania regulacji obowiązujących dla różnych form posiadania nieruchomości⁹.

6 *Ibidem*, s. 38–54.

7 E. Kucharska-Stasiak, *Ekonomiczny wymiar...*, s. 60.

8 J. Rothenberg, G.C. Galster, R.V. Butler, J.R. Pitkin, *The Maze of Urban Housing Markets. Theory, Evidence, and Policy*, The University of Chicago Press, Chicago 1991, s. 48.

9 E. Kucharska-Stasiak, *Ekonomiczny wymiar...*, s. 131–132.

Lokalny charakter rynku nieruchomości jest jedną z przyczyn zróżnicowania rynków mieszkaniowych w ramach poszczególnych miast jednego kraju, a tym bardziej zróżnicowania rynków nieruchomości danych państw. W związku z powyższym, aby stworzyć płaszczyznę odniesienia dla polskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych, przedstawiono charakterystykę opisową oraz ilościową wybranych rynków europejskich ze szczególnym uwzględnieniem sektora deweloperskiego. Do analizy wybrano Francję oraz Wielką Brytanię jako przykłady największych i pod wieloma względami wartych naśladowania rynków nieruchomości w Europie, Hiszpanię – podobną do Polski pod względem powierzchniowym i gospodarczym – oraz Czechy jako przykład państwa przechodzącego okres transformacji ustrojowej.

2.1. Deweloperski rynek mieszkaniowy w wybranych krajach

2.1.1. Francja

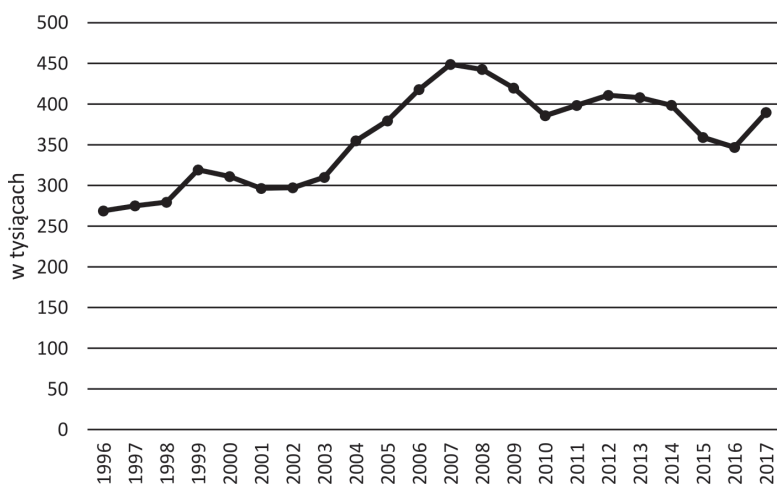
Francja jest szczególna pod względem sektora deweloperskiego, ze względu na fakt, iż wyróżnia się w nim dwie grupy podmiotów: deweloperów oraz *aménageurs-lotisseurs*, inaczej land deweloperów. Ich wyodrębnienie z grupy pozostałych deweloperów nie jest przypadkowe. Wynika to przede wszystkim z natury samorządów lokalnych, dużego zróżnicowania geograficznego Francji, a także zmian, jakie nastąpiły na rynku mieszkaniowym po II wojnie światowej.

We Francji do 1945 roku, podobnie jak w pozostałych państwach kontynentalnej Europy, poziom spekulacji oraz dostępność gruntów typu *greenfield*¹⁰ były nieznaczne; większość ludności żyła wówczas w mieszkaniach budowanych na wynajem. Francuscy budowniczowie mieli niewielkie doświadczenie. Po II wojnie światowej wszelkie wysiłki w zakresie mieszkalnictwa skupiały się na budownictwie wielorodzinnym wysokościowym. Jeśli ktoś chciał mieszkać w domu jednorodzinnym, musiał kupić działkę i wybudować go samodzielnie. Z czasem zaczął wzrastać popyt na zabudowę o mniejszej gęstości, zatem pozwolono realizować projekty na działkach wybranych przez nabywców. Groupe Maison Familiale, klasyfikowany jako lider budownictwa mieszkaniowego w połowie lat 80., wybudował w 1984 roku 3696 domów jednorodzinnych, zaś mieszkań w budynkach

¹⁰ Grunty typu *greenfield* oznaczają grunt, który nie był wcześniej zagospodarowany, zurbanizowany (D. Adams, C. Watkins, *Greenfields, Brownfields and Housing Development*, Blackwell Publishing, Oxford 2002, s. 18).

wielorodzinnych 3879. Domy musiały być budowane na właściwie przygotowanych działkach, co dało podstawę do rozwoju działalności land deweloperskiej¹¹.

Dziś statystyki Głównego Urzędu Statystycznego Francji (*Institut national de la statistique et des études économiques*) oraz ministerstwa zajmującego się mieszkalnictwem (*Ministère de la transition et solidaire*) pokazują, że na powrót buduje się więcej mieszkań w budynkach wielorodzinnych niż domów jednorodzinnych.



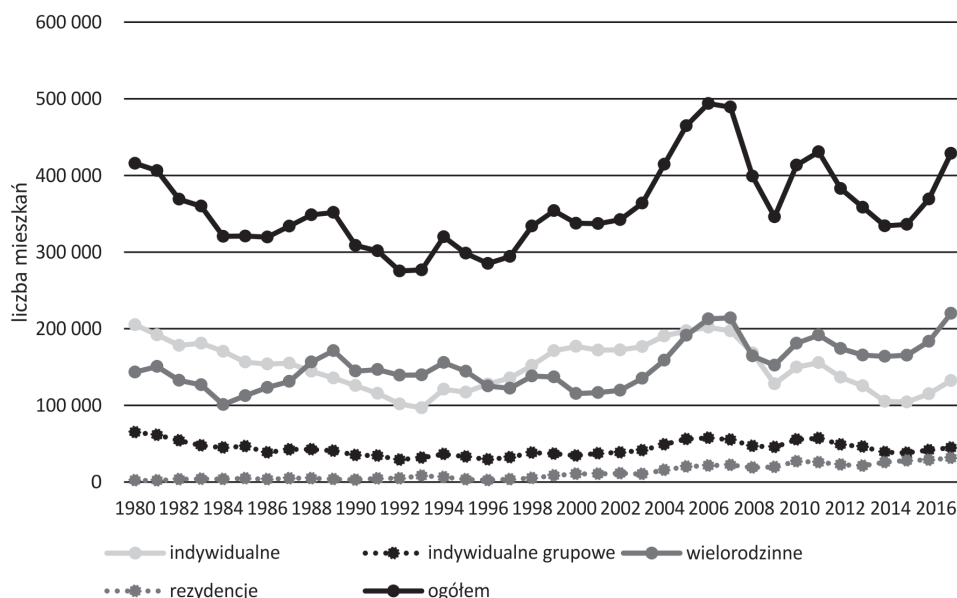
Wykres 2.1. Liczba mieszkań ukończonych we Francji w latach 1996–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie Observation et statistiques, Ministère de la Transition Écologique et Solidaire, <http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/donnees-densemble/1923/753/ensemble-comptes-logement.html> (dostęp: 19.11.2018).

Z danych zaprezentowanych na wykresie 2.1 wynika, iż we Francji od 2010 roku liczba ukończonych mieszkań nieznacznie spadała. Jednak w 2017 roku zanotowano wzrost w stosunku do roku poprzedniego o około 50 000 mieszkań. W przeliczeniu na km², w 2015 roku oddano łącznie 653,96 mieszkań na 1000 km², zaś w 2016 roku 631,90 mieszkań na 1000 km². W przeliczeniu zaś na liczbę mieszkańców było to analogicznie 5,39 mieszkań na 1000 osób oraz w 2016 – 5,19 mieszkań na 1000 osób.

W odniesieniu do liczby mieszkań rozpoczętych sytuacja przedstawia się nieco odmiennie, bowiem od 2011 roku ich liczba spadała, jednak już w 2014 można było zaobserwować nieznaczny wzrost. W kolejnych latach tendencja wzrostowa się nasiliła. Z danych zaprezentowanych na wykresie 2.2 można jednak wywnioskować, że mieszkania w budynkach wielorodzinnych cieszą się obecnie większą popularnością niż budownictwo indywidualne. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, jaki udział stanowią mieszkania realizowane przez deweloperów.

11 P. Booth, *Preparing Land for Development in France: The Role of the Aménageur-lotisseur*, „Journal of Property Research” 1991, vol. 8(3), s. 239–251.



Wykres 2.2. Liczba mieszkań rozpoczętych we Francji w latach 1980–2017 według rodzaju zabudowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie Observation et statistiques, Ministère de la Transition Écologique et Solidaire, http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/logement-construction/r/logements.html?tx_ttnews%5Btt_news%5D=25489&cHash=f5ab4ce7825115ea6c4e5495f2771ea3 (dostęp: 19.11.2018).

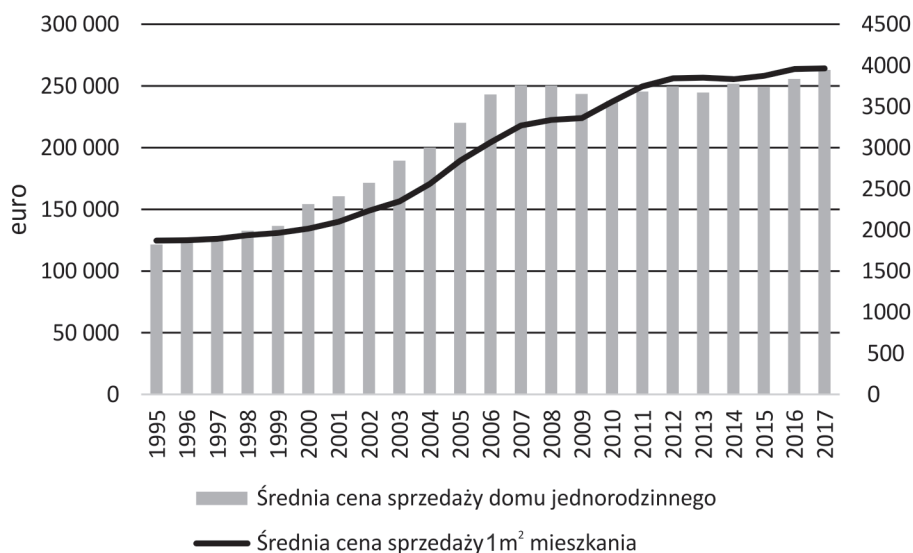
Aczkolwiek analiza danych dotyczących przyrostu mieszkań¹² wskazuje na dominujący obecnie udział mieszkań w budynkach wielorodzinnych, to dane dotyczące zasobu mieszkaniowego pokazują, że większość tego zasobu w całym okresie powojennym stanowiły domy jednorodzinne. Tak np. w roku 2013 w domach jednorodzinnych było zlokalizowanych 57% całego francuskiego zasobu mieszkań. Ponadto średnia wielkość mieszkania we Francji stale rośnie. W 1978 roku wynosiła ona 77 m², zaś w 2006 roku już 91 m². Maleje natomiast liczba osób zamieszkujących jedno mieszkanie: z 2,8 w 1978 roku do 2,3 osób w 2006 roku. Prawie wszystkie mieszkania są wyposażone w urządzenia i instalacje sanitarne. W roku 2006 udział takich mieszkań wynosił 98,7% całego zasobu¹³.

12 Według Institut national de la statistique et des études économiques mieszkania indywidualne (*individuel pur*) to mieszkania będące rezultatem budowy jednego indywidualnego domu, mieszkania indywidualne grupowe (*individual groupé*) to zgrupowanie wielu domów jednorodzinnych – osiedla, zaś mieszkania zbiorowe (*collectif*) to mieszkania w budynkach wielorodzinnych, zawierających więcej niż dwa mieszkania, <http://www.insee.fr/> (dostęp: 25.08.2015).

13 *Fiches thématiques – Conditions de vie et société*, Trente ans de vie économique et sociale – Insee Références-Édition 2014, s. 100–103.

W odniesieniu do popytu, w statystykach Francji można znaleźć informacje na temat wartości transakcji rynkowych i nierynkowych mieszkaniami, w tym nowymi, budowanymi na zlecenie nabywców lub przez deweloperów.

Charakterystykę francuskiego rynku mieszkaniowych nieruchomości deweloperskich w istotnym stopniu uzupełniają dane na temat kształtowania się cen na tym rynku (wykres 2.3).



Wykres 2.3. Średnie ceny nowych mieszkań i domów jednorodzinnych we Francji w latach 1995–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie Observation et statistiques, Ministère de la Transition Écologique et Solidaire, http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/logement-construction/r/marches-logement-promotion-immobiliere.html?tx_ttnews%5Btt_news%5D=25303&cHash=322acefd5ce8a9e1a6effd414b4f3c2a (dostęp 19.11.2018).

Dane przedstawione na wykresie 2.3 pokazują, że odmiennie niż w Polsce, we Francji nie odnotowano bańki cenowej w latach 2006–2007. Natomiast ceny zarówno mieszkań, jak i domów jednorodzinnych od roku 1995 nieustannie rosną.

2.1.2. Hiszpania

Po wojnie domowej w latach 1936–1939 jakość mieszkalnictwa w Hiszpanii pozostawała daleko w tyle za innymi krajami europejskimi. Tak np. elektryczność posiadało zaledwie 80% domów, podczas gdy w Niemczech odsetek ten wynosił 98%. Zaledwie 34% mieszkań miało dostęp do bieżącej wody. Sytuacja zaczęła się poprawiać, gdy do władzy doszedł generał Franco. W 1939 roku powołał on The

National Institute of Housing (*Instituto Nacional de la Vivienda* – INV), a w 1942 the Syndical Housing Authority (*Obra Sindical del Hogar* – OSH), które zapoczątkowały restrukturyzację mieszkalnictwa. Pierwsza z tych instytucji odpowiedzialna była za koordynację budowy, tzw. *protected houses* (z hiszp. *viviendas protegidas*), druga zaś udzielała wsparcia finansowego i różnego rodzaju ulg, np. 90% ulg podatkowych czy też nieoprocentowanych 20-letnich pożyczek pokrywających 40% kosztów budowy domu. Miało to ułatwić nabywanie domów osobom o niskich dochodach. W 1944 roku zwiększono wysokość pożyczek dla rozwijającego się sektora deweloperskiego do 60% kosztów produkcji, a okres ich udzielania wydłużono do 50 lat. Wprowadzono jednak odsetki w wysokości 4%. Pozwolono również na sprzedaż tych mieszkań, co wcześniej było niemożliwe. Do 1954 roku za budowę mieszkań odpowiedzialny był jedynie sektor publiczny. Potem jednak, ze względu na duży deficyt mieszkań, zdecydowano się dopuścić również deweloperów prywatnych¹⁴. Konsekwencją tych działań było to, że deweloperzy prywatni skupili się na budowie mieszkań dla grup o średnich i wyższych dochodach. W efekcie, w latach 1954–1961, liczba mieszkań wzrosła o 0,9 mln, a ich deficyt spadł o ok. 0,5 mln. Budowano przede wszystkim duże kompleksy mieszkaniowe liczące ponad 1000 mieszkań.

W 1961 roku wprowadzono National Housing Plan, którego celem było zmniejszenie deficytu mieszkań o kolejny milion. Od tego czasu 90% mieszkań budował już sektor prywatny przy wsparciu finansowym rządu. Mieszkania deweloperskie kupowała ludność o znacznych dochodach, która często nie potrzebowała wsparcia finansowego. Obecnie 1/3 zasobu mieszkaniowego Hiszpanii datowana jest na lata budowy 1946–1970, a 26% zasobu na lata 1971–1980. Polityka generała Franco zmniejszyła deficyt mieszkań, jednak ich jakość pozostawiała wiele do życzenia – 48% spośród nich nie miało łazienki, a 13% dostępu do bieżącej wody.

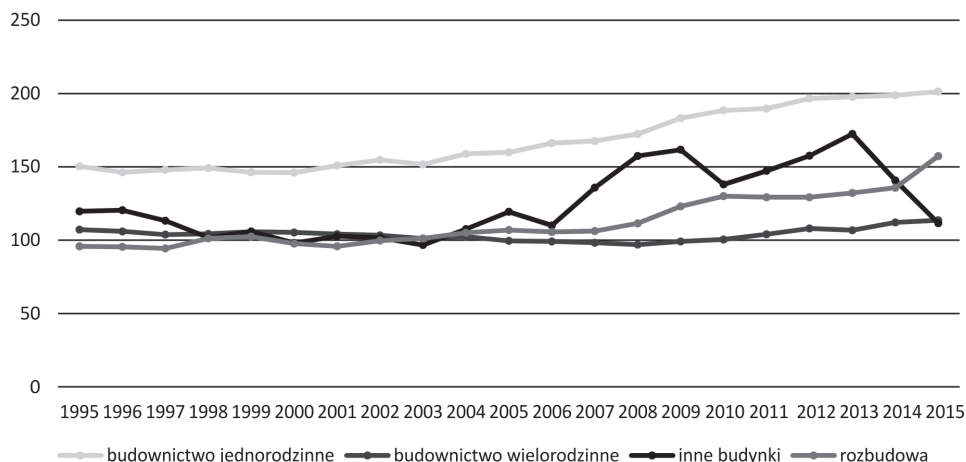
System mieszkalnictwa zyskał przede wszystkim po wejściu Hiszpanii do Unii Europejskiej w 1986 roku. Podniósł się standard życia, zliberalizowano i unowocześniono rynek finansowy¹⁵. Zmienił się również stosunek mieszkań budowanych na sprzedaż do tych budowanych na wynajem¹⁶. W ostatnich latach Hiszpanię

14 W statystykach hiszpańskich dotyczących budownictwa mieszkaniowego dane dzielone są według typów deweloperów, wśród których wyróżniane są podmioty prywatne i publiczne (http://www.ine.es/en/inebmenu/mnu_construc_en.htm, dostęp: 11.09.2013). Należy zatem założyć, iż w Hiszpanii oba typy podmiotów są uznawane za deweloperów, zaś w niniejszej pracy przedmiotem rozważań są jedynie podmioty prywatne.

15 E. Belsky, N. Retsinas, *History of Housing Finance and Policy in Spain*, Housing Policy in the United States: The Intersection of the Public and Private Sectors in Housing Finance, http://www.housingfinance.org/uploads/Publicationsmanager/Europe_Spain%202004.pdf (dostęp: 9.08.2013).

16 M.-C. Manzano, *Structure of the Spanish Housing Market and Sources of Finance: An overview*, s. 1, <http://www.bis.org/publ/wgpapers/cgfs26manzano.pdf> (dostęp: 9.08.2013).

cechowała wysoka nadpodaż mieszkań. W związku z tym, a także światowym kryzysem finansowym, liczba mieszkań oddawanych do użytkowania od 2006 roku maleje. Dotyczy to zarówno budynków jedno-, jak i wielorodzinnych. Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 2.4. Hiszpanie budują mieszkania o znacznych powierzchniach. Średnia powierzchnia użytkowa mieszkania w 2015 roku w nowo wybudowanym budynku wielorodzinnym wynosiła 113,6 m², zaś w domu jednorodzinnym aż 201,4 m².



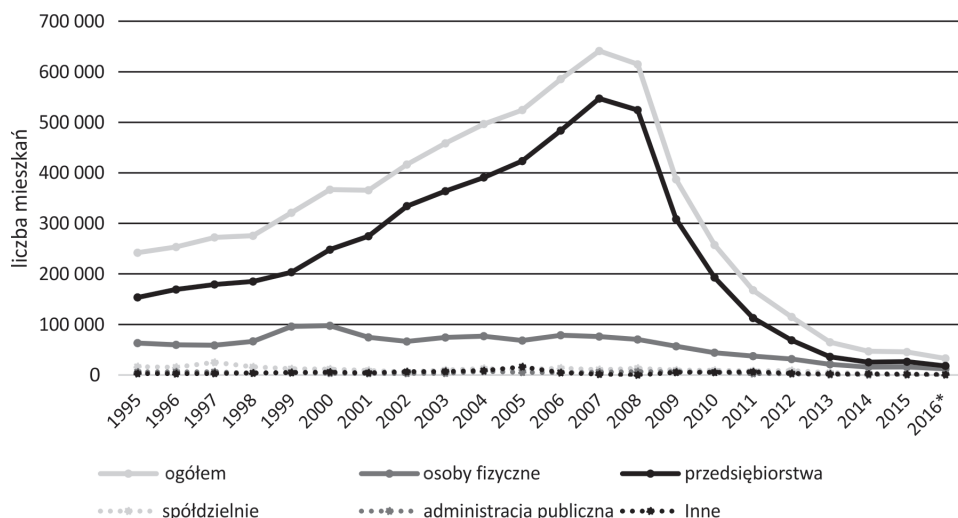
Wykres 2.4. Średnia powierzchnia użytkowa mieszkań budowanych w Hiszpanii w latach 1995–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie Instituto Nacional de Estadística (INE), <http://www.ine.es/dynt3/inebase/index.htm?type=pcaxis&path=/t38/p604/a2000&file=pcaxis&L=0> (dostęp 30.09.2018).

Mieszkania oddane do użytku hiszpański urząd statystyczny (*Instituto Nacional de Estadística*) dzieli również według struktury inwestorskiej. Zgodnie z prezentowanymi danymi w 2016 roku najwięcej mieszkań oddawały przedsiębiorstwa deweloperskie (wykres 2.5). W przeliczeniu na liczbę ludności i powierzchnię kraju, w 2015 roku zostało oddanych zaledwie 0,98 mieszkań na 1000 osób i 90 mieszkań na 1000 km², a w 2016 roku wskaźniki te osiągnęły jeszcze mniejsze wartości (kolejno – 0,71 i 64)¹⁷.

Podobnie jak oddawanych do użytku mieszkań, z roku na rok maleje w Hiszpanii liczba wydawanych pozwoleń na budowę. W ostatnim czasie równie popularne jak nowe, stają się inwestycje związane z rewitalizacją już istniejących zasobów (wykres 2.6).

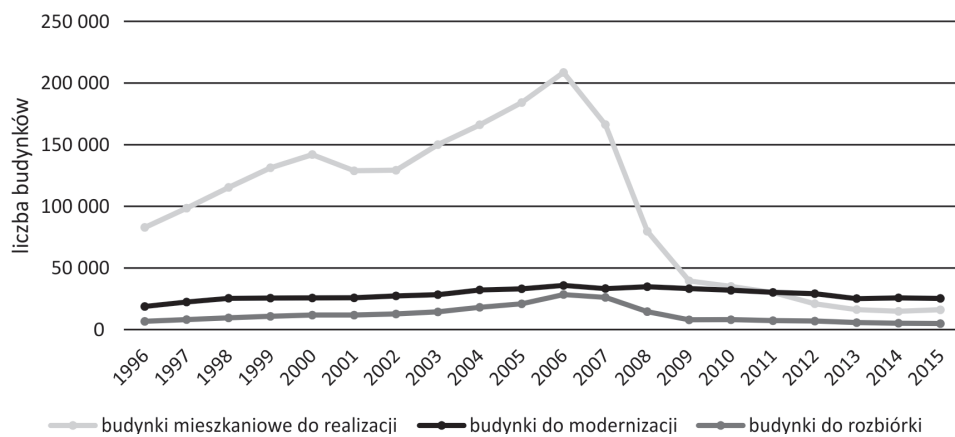
17 Należy jednak zauważyć, że w 2016 r. analizie poddano dane zebrane jedynie do października.



* Dane do października.

Wykres 2.5. Liczba mieszkań oddanych do użytkowania w Hiszpanii w latach 1995–2016 według struktury inwestorskiej

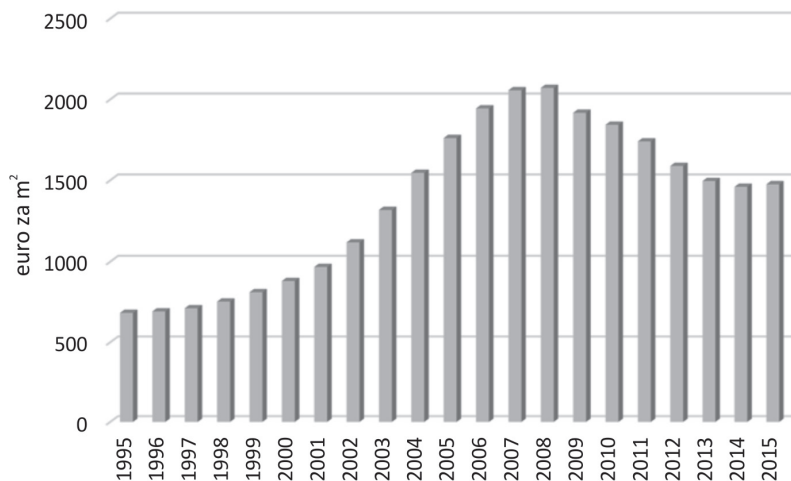
Źródło: jak przy wykresie 2.4.



Wykres 2.6. Liczba budynków, na które wydano pozwolenia w Hiszpanii w latach 1996–2015 według ich przeznaczenia

Źródło: jak przy wykresie 2.4.

Średni poziom cen mieszkań w Hiszpanii (wykres 2.7) był znacznie niższy niż we Francji. Po 2000 roku można było zaobserwować dość znaczący wzrost ich poziomu spowodowany boomem mieszkaniowym. Najwyższy poziom cen odnotowano w 2008 roku – ponad 2000 euro za m². W kolejnych latach widoczny jest spadek cen będący konsekwencją pęknięcia bańki cenowej na hiszpańskim rynku nieruchomości mieszkaniowych. Średnia cena 1 m² mieszkania w 2015 wynosiła 1475 euro.



Wykres 2.7. Średni poziom cen 1 m² mieszkania w Hiszpanii w latach 1995–2015

Źródło: jak przy wykresie 2.4.

2.1.3. Czechy

Niezależne państwo czechosłowackie powstało w 1918 roku. W okresie wcześniejszym politykę mieszkaniową na ziemiach czeskich prowadziła monarchia austro-węgierska. W 1860 roku powołano spółdzielnie mieszkaniowe działające na zasadzie non profit, jednak nie cieszyły się one zbyt dużą popularnością. W 1892 roku wprowadzono zachęty podatkowe dla przedsiębiorstw budujących mieszkania dla robotników. W 1908 roku został założony fundusz Franciszka Józefa I. Udzielał on preferencyjnych kredytów dla spółdzielni mieszkaniowych budujących mieszkania dla pracowników państwowych. Z kolei w 1910 roku Fundusz Krajowy rozpoczął udzielanie preferencyjnych kredytów na budowę małych mieszkań.

Po I wojnie światowej, nowo utworzona Republika Czechosłowacji zmagająca się ze znacznym niedoborem mieszkań, co dało impuls współczesnej polityce mieszkaniowej w tym kraju. Gminy otrzymały prawo do regulowania lokalnych rynków nieruchomości mieszkaniowych, np. kontroli czynszów w mieszkaniach

istniejących. Tylko nowe mieszkania były wolne od czynszów kontrolowanych. Od 1924 roku spod kontroli wyłączono również duże mieszkania (4 i więcej pokoi), zamieszkałe przez osoby o wysokich dochodach, oraz mieszkania w budynkach będących własnością osób prawnych i budynkach gminnych o liczbie mieszkańców mniejszej niż 2000.

W latach 1920–1930 nastąpił boom budowlany. Państwo wspierało wówczas budownictwo mieszkaniowe poprzez dotacje pośrednie, np. gwarancje państwowe na kredyty hipoteczne (tylko w przypadku niektórych nieruchomości), subsydiowanie odsetek od kredytów, zwolnienia z podatku od nieruchomości, jednorazowe państwowe dotacje bezpośrednie pokrywające maksymalnie 40% kosztów budowy mieszkań na wynajem. Dzięki temu nastąpił boom w budownictwie nowych mieszkań realizowanych w większości przez prywatnych inwestorów, którzy postrzegali rynek mieszkaniowy jako zyskowną i bezpieczną inwestycję. Sytuacja ta utrzymała się do 1938 roku, kiedy porozumienie monachijskie doprowadziło do utraty części terenów przez Czechosłowację i przepływu części ludności z tych terenów¹⁸.

Niedobór mieszkań dał się we znaki w czasie II wojny światowej. Po 1948 roku polityka państwowa dotycząca mieszkalnictwa opierała się na zasadzie, że dom jest dobrem tak ważnym w życiu człowieka, że wzrost kosztów budowy nie powinien przekładać się na wzrost wydatków gospodarstw domowych. Polityka ta skutkowała wywłaszczaniem prywatnych mieszkań w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Państwo było odpowiedzialne za zapewnienie mieszkania każdemu obywatelowi – zwłaszcza poprzez mieszkania państwowe na wynajem. Problem polegał na braku odpowiednich środków finansowych na ten cel, co przełożyło się na jakość zasobu mieszkaniowego. Ponadto protekcjonizm i korupcja doprowadziły do nierówności w dostępie do mieszkań. Ten system został zniesiony w 1981 roku. Od 1958 roku mieszkania budowane były również przez spółdzielnie mieszkaniowe. Koszty ich realizacji pokrywane były przez członków spółdzielni, państwo i nisko oprocentowane kredyty. Budownictwo indywidualne obejmowało jedynie domy jednorodzinne budowane za pieniądze własne ludności, wsparte środkami samorządów i kredytami. W rezultacie do 1990 roku przewyciężono niedobór mieszkań, a w 2001 roku 31% Czechów mieszkała w mieszkaniach z wielkiej płyty. W Czechach silnie rozwinęła się także idea „drugich domów”. Były to domy rekreacyjne, których w 1971 roku było ponad 156 000.

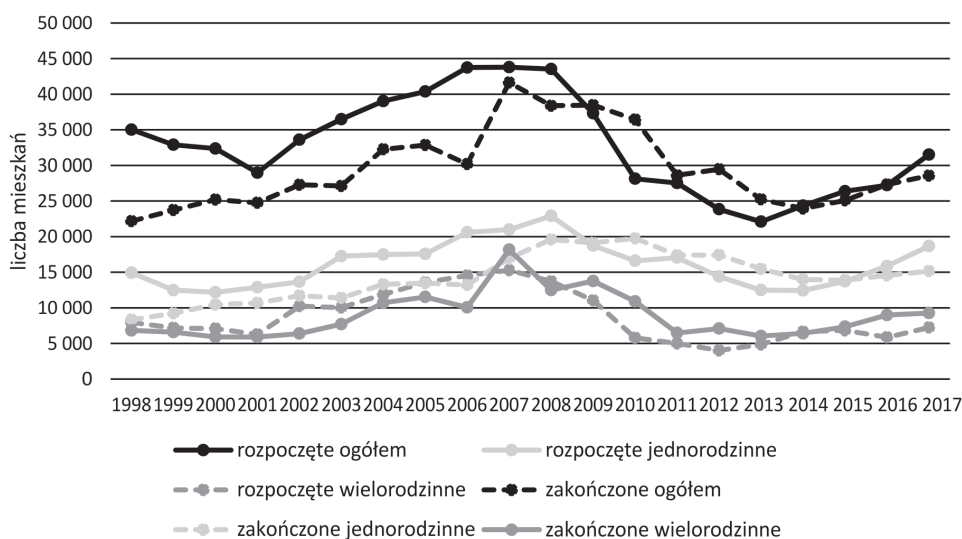
Po 1989 roku sektor mieszkalnictwa zaczął funkcjonować na zasadach rynkowych, a rola państwa została ograniczona. Nastąpiła prywatyzacja zasobów gminnych, wprowadzono nowe instrumenty polityki mieszkaniowej.

18 M. Lux, *Housing Policy and Housing Finance in the Czech Republic during Transition. An example of the schism between the still-living past and the need of reform*, Delft Centre for Sustainable Urban Areas, IOS Press 2009, s. 92–142.

Zlikwidowano dotacje państwowe, ceny mieszkań zaczęły gwałtownie rosnąć, a to przyczyniło się do spadku podaży mieszkań. Dopiero po 1994 roku, kiedy na rynku mieszkaniowym zaczął dominować kapitał prywatny, produkcja budowlana nabrała tempa¹⁹.

Dane czeskiego urzędu statystycznego (Český statistický úřad, Czech Statistical Office) wskazują na to, że liczba mieszkań rozpoczynanych i ukończonych w Czechach rosła do 2007 roku (koniec boomu na rynku nieruchomości). Od tamtej pory ceny nieruchomości zaczęły spadać, a ich wolumen również zaczął się zmniejszać (wykres 2.8). W ostatnich latach widoczna jest na powrót tendencja wzrostowa w obu analizowanych kategoriach mieszkań.

W przeliczeniu na liczbę mieszkańców czy też na powierzchnię, wskaźnik oddawanych do użytkowania mieszkań w Czechach w 2015 roku wynosił 2,38 mieszkań na 1000 mieszkańców, zaś w 2016 – 2,58 mieszkań na 1000 mieszkańców oraz odpowiednio 318 mieszkań na 1000 km² i 346 mieszkań na 1000 km².

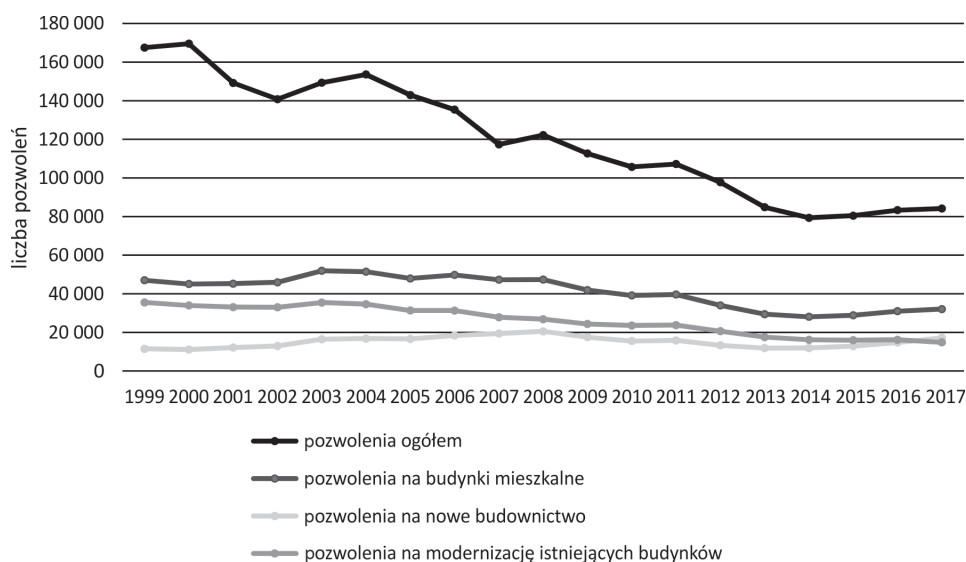


Wykres 2.8. Liczba mieszkań zakończonych i rozpoczętych w Czechach w latach 1998–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czech Statistical Office https://www.czso.cz/csu/czso/bvz_ts (dostęp: 13.10.2018).

Liczba wydawanych w Czechach pozwoleń na budowę z roku na rok spada. W odniesieniu do budynków mieszkalnych, do 2008 roku ich liczba utrzymywała się na względnie stałym poziomie i wynosiła około 50 000, natomiast po tym roku można zaobserwować tendencję spadkową (wykres 2.9).

19 *Ibidem*.



Wykres 2.9. Liczba wydanych pozwoleń na budowę budynków mieszkalnych w latach 1999–2017

Źródło: jak przy wykresie 2.8.

Wiele z tych danych publikowanych jest również w ujęciu kwartalnym bądź w układzie terytorialnym według regionów.

2.1.4. Wielka Brytania

Brytyjski rynek mieszkaniowy jest wyjątkowy. Wskazuje się przede wszystkim na to, że nie jest on rynkiem jednolitym. Przejawia się to m.in. w kształtowaniu się cen nieruchomości w różnych częściach kraju. W Londynie, w 2008 roku, po okresie boomu na rynku mieszkaniowym, doszło do pęknięcia bańki cenowej, na skutek czego nieruchomości znacznie straciły na wartości. Po 2012 roku ceny mieszkań i domów znów wzrosły, osiągając poziom jeszcze wyższy niż w latach 2005–2007. Jednak w innych częściach kraju ceny w czasie kryzysu aż tak znacznie nie spadły. Podkreśla się wręcz, że nie doszło tam do pęknięcia bańki, a jedynie do niewielkiej korekty cen²⁰.

Historia rynku mieszkaniowego w Wielkiej Brytanii jest równie burzliwa. W XIX wieku wzrost gospodarczy w Wielkiej Brytanii w połączeniu z rozwojem infrastruktury transportowej spowodowały ogromne zapotrzebowanie na grunty znajdujące się w miastach, ponieważ napływająca do nich ludność zgłaszała

20 W. Nogaj, *Paradoksy brytyjskiego rynku mieszkaniowego*, <http://www.coslychacwbiznesie.pl/gospodarka/paradoksy-brytyjskiego-ryнку-mieszkaniowego> (dostęp: 12.12.2015).

popyt na mieszkania. Ich niedobór, zły stan jakościowy i przeludnienie przyczyniły się do tworzenia slumsów. Czynsze w mieszkaniach na wynajem były zbyt wysokie dla znacznej części klasy robotniczej. Już od 1840 roku próbowano walczyć z tym problemem. Jedną z instytucji, które starały się poprawić warunki mieszkaniowe klasy robotniczej była Model Dwellings Companies (w skrócie MDCs). Środki pieniężne na realizację przedsięwzięć pozyskiwano od prywatnych inwestorów, którzy w zamian mogli liczyć na zwrot zaangażowanych środków i dywidendy. Podstawowym celem tej instytucji nie była maksymalizacja zysku, lecz próba rozwiązania istotnego problemu społecznego. Z powodu braku szczegółowych analiz efektywności tego rodzaju filantropijnych instytucji, uznano je za porażkę. Przyznano wówczas, iż konieczny jest bardziej kompleksowy program pomocy społecznej²¹. Na początku XX wieku 90% Brytyjczyków mieszkało w mieszkaniach wynajmowanych od prywatnych właścicieli. W 1915 roku czynsze zostały po raz pierwszy ograniczone, a prawodawstwo nie sprzyjało prywatnym właścicielom w tworzeniu bardziej dostępnych mieszkań²². Taka polityka mieszkaniowa, polegająca na ograniczaniu czynszów i dużej roli instytucji publicznych w dostarczaniu mieszkań (*council housing*), była prowadzona aż do roku 1989²³. Miała ona zapewnić miejsce zamieszkania osobom najuboższym. Do 1947 roku wybudowano znaczną liczbę tego rodzaju mieszkań na wynajem. Większość znajdowała się na przedmieściach miast. *Council housing* były najwcześniejszym i najbardziej spektakularnym przykładem publicznego planowania i gospodarowania finansami. Zaczęto również budować mieszkania na własność. Po wojnie kontynuowano ten trend i do lat 70. ponad połowę zasobu stanowiły mieszkania własnościowe, zaś 1/3 – mieszkania komunalne na wynajem²⁴. Mieszkalnictwo w Wielkiej Brytanii nie było objęte żadnymi spisami powszechnymi aż do 1961 roku, brak było zatem informacji o istniejącym zasobie, jak i o zapotrzebowaniu na mieszkania. W konsekwencji, w 1970 roku, stwierdzono kilkuset tysięcy nadpodaż mieszkań. W związku z tym w 1974 roku znacznie zmniejszono wydatki na politykę mieszkaniową i w 1976 roku nadpodaż wynosiła zaledwie 3,5% w dwóch regionach²⁵. W 1979 roku konserwatywny rząd wprowadził politykę sprzedaży mieszkań komunalnych z bonifikatą (33–50%). Jednocześnie w latach 70. i 80. zaczęto uwzględniać nie tylko samo zapotrzebowanie na mieszkania, ale również preferencje ich nabywców. Uznano,

21 S. Morris, *Market Solutions for Social Problems: Working-class Housing in Nineteenth-century London*, „Economic History Review” 2001, vol. LIV, no. 3, s. 525–545.

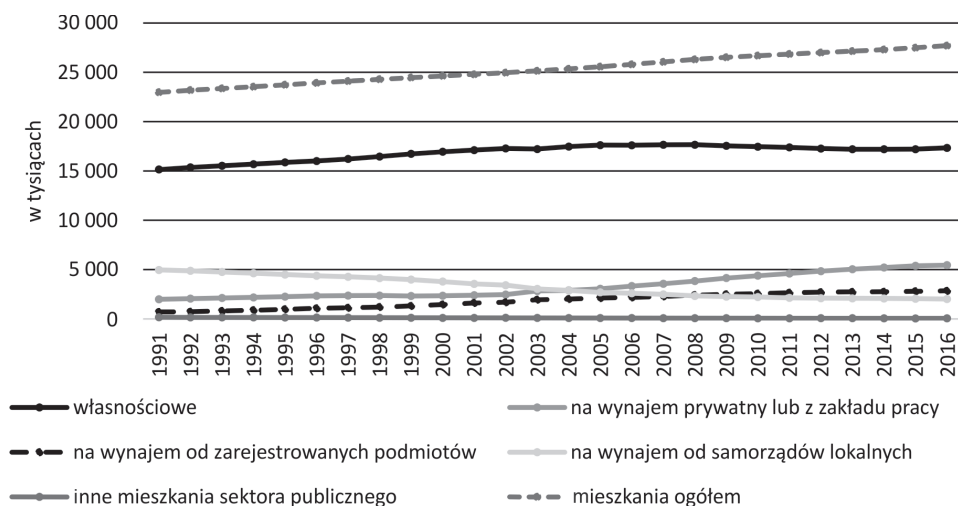
22 M. Boléat, *National Housing Financial Systems. A Comparative Study*, Croom Helm Ltd., Kent 1985, s. 40–43.

23 B. Lund, *Understanding Housing Policy*, The Policy Press, Bristol 2011, s. 5.

24 A. Olechnowicz, *Working-class Housing in England between the Wars. The Becontree Estate*, Oxford Historical Monographs, New York 1997, s. 1–4.

25 P. Williams (ed.), *Directions in Housing Policy. Towards Sustainable Housing Policies for the UK*, Paul Chapman Publishing Ltd., London 2007, s. 2–12.

iz powinno się budować mieszkania dla osób samotnych, rodzin z małymi dziećmi, osób niepełnosprawnych itp.²⁶. Stwarzało to pole do działania zwłaszcza dla prywatnych podmiotów budujących mieszkania na sprzedaż. Statystyki pokazują, iż w 2016 roku w zasobie mieszkaniowym Wielkiej Brytanii mieszkania własnościowe stanowiły 62,6% ogółu mieszkań, a ich liczba powoli, choć stale, się zwiększa (wykres 2.10).

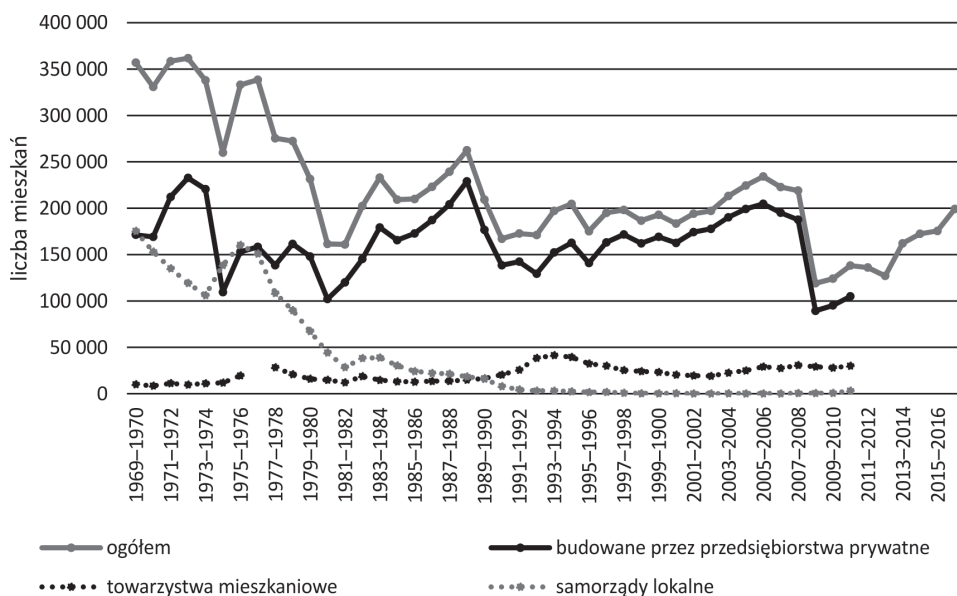


Wykres. 2.10. Zasób mieszkaniowy Wielkiej Brytanii według rodzajów mieszkań w latach 1991–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie GOV.UK, <https://www.gov.uk/government/statistical-data-sets/live-tables-on-dwelling-stock-including-vacants> (dostęp: 18.10.2018).

Na zdecydowany udział podmiotów prywatnych w tworzeniu podaży wskazują również dane dotyczące mieszkań, których budowę rozpoczęto, a także mieszkań ukończonych. Ponieważ są one dostępne od końca lat 60., można na ich podstawie sformułować więcej wniosków. Po pierwsze, na początku lat 70. udział mieszkań budowanych przez podmioty prywatne i samorządy lokalne był na podobnym poziomie. Z czasem jednak ta proporcja zaczęła się zmieniać. Aż do 2008 roku budowano corocznie około 200 000 mieszkań prywatnych. Wówczas, na skutek kryzysu światowego, liczba ta zmalała do 100 000. Tymczasem liczba mieszkań budowanych przez samorządy lokalne zaczęła drastycznie spadać już w połowie lat 70. Dziś ich udział jest najmniejszy. Szczegółowe dane statystyczne ilustrujące opisaną tendencję przedstawiają wykresy 2.11 i 2.12.

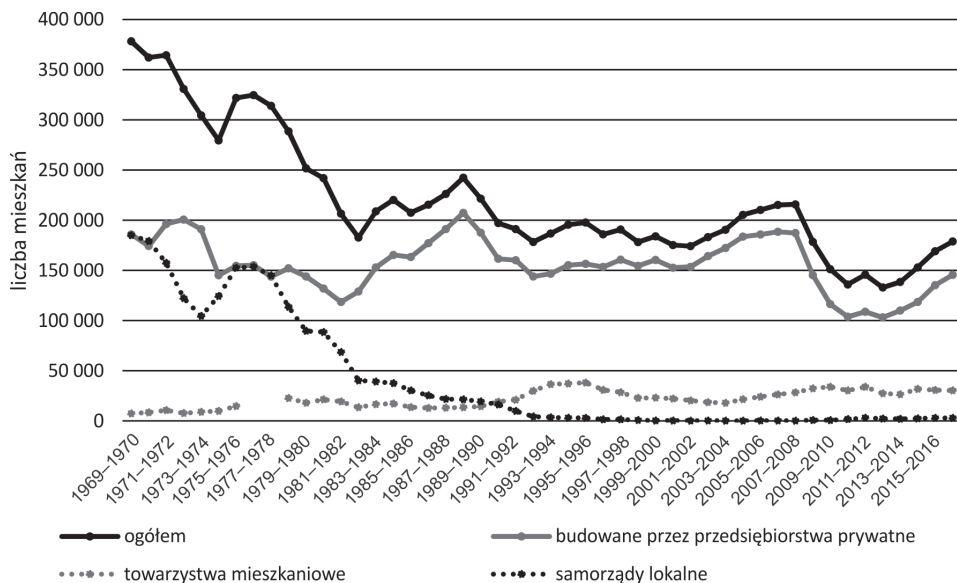
²⁶ *Ibidem*.



Wykres 2.11. Mieszkania, których budowę rozpoczęto w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej według struktury inwestorskiej w latach 1969–2016

* Brak danych dla Walii i częściowo Irlandii Północnej w latach 2012–2016 w podziale na strukturę inwestorską.

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://www.gov.uk/government/statistical-data-sets/live-tables-on-house-building> (dostęp: 18.10.2018).

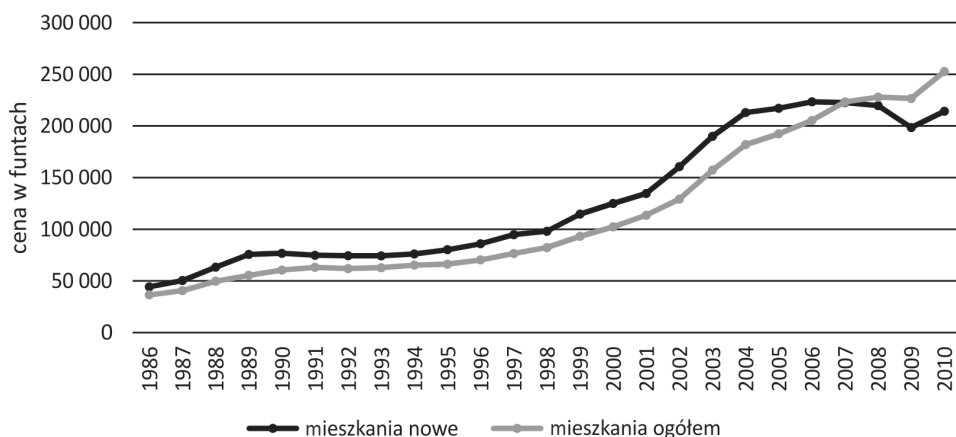


Wykres 2.12. Mieszkania ukończone w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej według struktury inwestorskiej w latach 1969–2016

Źródło: jak przy wykresie 2.11.

W latach 2015 i 2016 w Wielkiej Brytanii oddano do użytku odpowiednio 2,36 i 2,59 mieszkań na 1000 osób. W przeliczeniu na powierzchnię kraju było to 628 mieszkań na 1000 km² w 2015 roku oraz 694 mieszkań w 2016 roku.

W Wielkiej Brytanii ceny nowych mieszkań rosną. Prezentowane na wykresie 2.13 przeciętne ceny całkowite²⁷ wzrosły w ciągu 25 lat pięciokrotnie.



Wykres 2.13. Średnie ceny nowych mieszkań w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii w latach 1986–2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://www.gov.uk/government/statistical-data-sets/live-tables-on-housing-market-and-house-prices> (dostęp: 18.10.2018).

Jak wynika z zaprezentowanych w tym punkcie informacji, państwa europejskie znacznie się od siebie różnią pod względem rynku nieruchomości, w tym działalności deweloperskiej. Różni się od nich również Polska.

2.2. Charakterystyka rynku mieszkaniowego w Polsce po 1989 roku

Przyjęte w niniejszym punkcie szeregi czasowe wynikają z dostępności danych statystycznych w GUS, BDL, NBP i innych źródłach. Odstępstwa od tej zasady zostaną omówione w treści poszczególnych podpunktów.

²⁷ Odmienne niż ma to miejsce w Polsce, gdzie podstawowe znaczenie mają ceny 1 m² p.u., w Wielkiej Brytanii statystyka wykorzystuje przeciętne całkowite ceny mieszkań.

2.2.1. Zasób mieszkaniowy

Mimo iż liczba ludności w Polsce od pewnego czasu maleje, to liczba gospodarstw domowych rośnie. Spowodowane to jest zakładaniem rodzin przez osoby z roczników wyższych lat 70. i 80.²⁸. Zgodnie z danymi GUS z 2011 roku, w Polsce brakowało w tym czasie około 1,1 miliona mieszkań²⁹. Wniosek ten jest zaskakujący, ponieważ analizując dane Banku Danych Lokalnych (BDL) Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące zasobu mieszkaniowego, widzimy, że w 2017 roku jedno mieszkanie było zamieszkiwane średnio przez 2,66 osoby (typowy model polskiej rodziny 2+1). Ponadto wskaźnik ten maleje. W odniesieniu do powierzchni można zauważyć, iż na 1 osobę przypada w Polsce 27,8 m² mieszkania. Średnia powierzchnia mieszkania w 2017 roku wynosiła zaś 74 m², a zatem od 1995 roku zwiększyła się ona o blisko 13,5 m² (tabela 2.1).

Tabela 2.1. Zasoby mieszkaniowe w Polsce i ich charakterystyka w latach 1995–2017

Lata	Liczba mieszkań w zasobach mieszkaniowych	Liczba osób przypadających na 1 mieszkanie	Średnia powierzchnia mieszkania w zasobie (m ²)	Powierzchnia użytkowa na 1 mieszkańca (m ²)
1	2	3	4	5
1995	11 491 197	3,36	60,47	18,00
1996	11 547 068	3,35	60,64	18,12
1997	11 612 773	3,33	60,86	18,28
1998	11 687 729	3,31	61,09	18,47
1999	11 763 345	3,25	61,28	18,84
2000	11 844 838	3,23	61,49	19,04
2001	11 945 941	3,20	61,71	19,28
2002	12 438 026	3,07	68,16	22,18
2003	12 595 891	3,03	68,78	22,68
2004	12 683 392	3,01	69,03	22,93
2005	12 776 140	2,99	69,27	23,20
2006	12 876 676	2,96	69,51	23,48

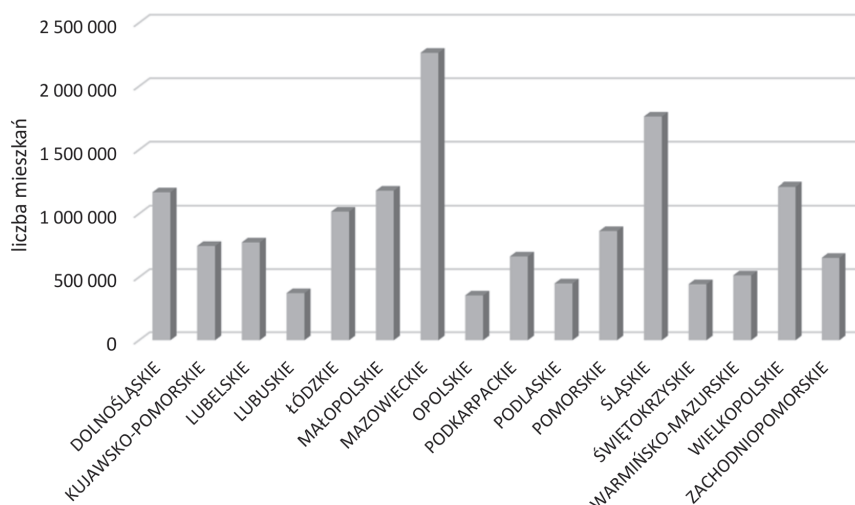
28 Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2012 roku, Główny Urząd Statystyczny, Notatka informacyjna, Materiał na konferencję prasową w dniu 29 stycznia 2013 r., s. 4.

29 Sytuacja mieszkaniowa w Polsce w 2012 roku. Raport, Polski Związek Firm Deweloperskich, Warszawa 2012.

1	2	3	4	5
2007	12 993 716	2,93	69,82	23,80
2008	13 150 294	2,90	70,22	24,21
2009	13 302 449	2,87	70,55	24,59
2010	13 470 428	2,86	72,30	25,28
2011	13 587 440	2,84	72,58	25,59
2012	13 722 786	2,81	72,85	25,94
2013	13 852 896	2,78	73,12	26,31
2014	13 983 039	2,75	73,36	26,66
2015	14 119 452	2,72	73,59	27,03
2016	14 272 010	2,69	73,80	27,40
2017	14 439 777	2,66	74,00	27,80

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych,
<http://stat.gov.pl/bdl/> (dostęp: 21.02.2019).

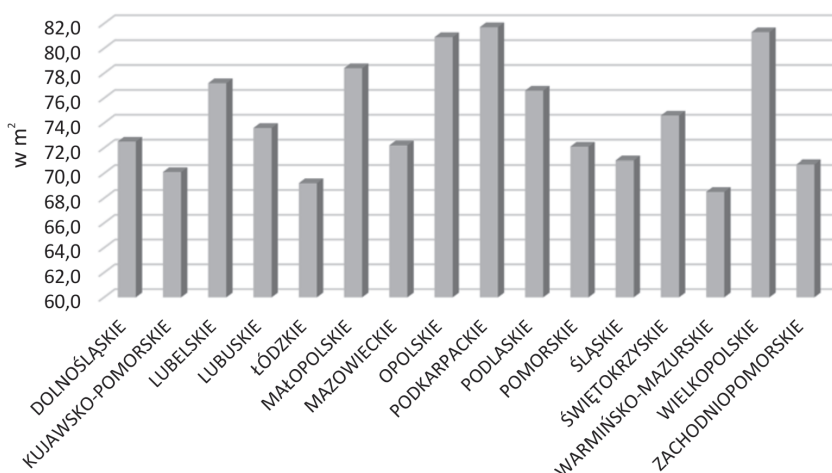
Wielkość zasobu w podziale na województwa jest w większości przypadków proporcjonalna do liczby ludności je zamieszkującej. Największy zasób posiada województwo mazowieckie, zaś najmniejszy lubuskie i opolskie (wykres 2.14).



Wykres 2.14. Wielkość zasobu mieszkaniowego w 2017 roku w Polsce według województw

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych,
<http://stat.gov.pl/bdl/> (dostęp: 15.11.2018).

Charakteryzując zasób mieszkaniowy w układzie terytorialnym, należy dodać, że największą średnią wielkość mają mieszkania w województwie podkarpackim i wielkopolskim, natomiast najmniejszą – w województwie łódzkim i warmińsko-mazurskim (wykres 2.15).



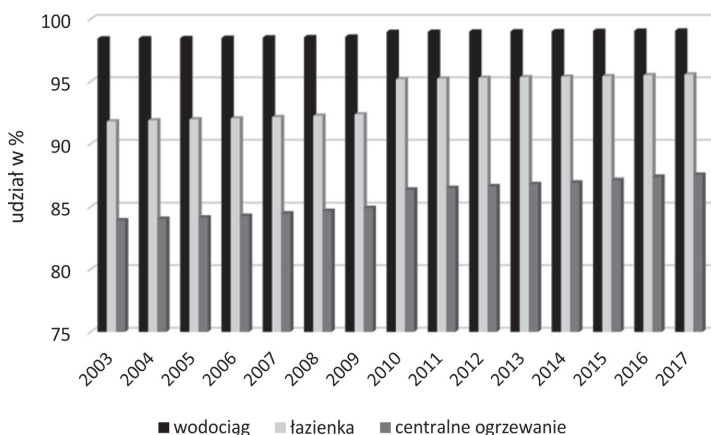
Wykres 2.15. Przeciętna powierzchnia mieszkania w zasobie mieszkaniowym w 2017 roku w Polsce według województw

Źródło: jak przy wykresie 2.14.

Dziwić może fakt, że w sytuacji stwierdzonego niedoboru mieszkań w Polsce liczba pustostanów wzrasta. Z danych BDL wynika, iż w 2016 roku wielkość pustostanów w zasobach gminnych wynosiła 49 234, zaś w 2005 roku było to zaledwie 19 961 mieszkań. Jednocześnie należy zaznaczyć, że kilka lat temu również deweloperzy mieli problem ze sprzedażą mieszkań. Badania firmy Emmerson z 2013 roku wskazywały, iż jedynie w największych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Wrocław, Gdańsk, Poznań) wolnych było około 12,8 tysięcy nowych mieszkań. Ta liczba jednak spadała – na koniec 2012 roku było to prawie 15 tysięcy³⁰.

Przyczyn problemów ze sprzedażą mieszkań może być wiele. W przypadku pustostanów w zasobach gminnych powodem może być zły stan techniczny i niedostateczne wyposażenie tych lokali (wykres 2.16).

30 *Ruch na rynku nieruchomości? Liczba niesprzedanych mieszkań spada*, <http://nieruchomosci.dziennik.pl/kupno-i-wynajem/artykuly/432800,ruch-na-rynku-nieruchomosci-liczba-niesprzedanych-mieszkan-spada.html> (dostęp: 5.08.2013).



Wykres 2.16. Udział mieszkań wyposażonych w podstawowe instalacje w Polsce w latach 2003–2017

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

Jak wynika z wykresu 2.16 wyposażenie mieszkań w podstawowe instalacje, takie jak wodociąg, łazienka i centralne ogrzewanie w ciągu minionych lat uległo poprawie. Największe zmiany zaszły w dostępie do łazienki i centralnego ogrzewania. Udział mieszkań wyposażonych w te instalacje wzrósł od 2003 roku odpowiednio o 3,8 pp. i 3,6 pp. Ostatecznie w 2017 roku jedynie niecałe 5% mieszkań na terenach miejskich nie posiadało łazienki, a 12,5% centralnego ogrzewania. (Należy w tym miejscu przypomnieć, że we Francji zaledwie 1,3% ogółu mieszkań nie posiada urządzeń i instalacji sanitarnych). Ponadto systematycznie wykonywane są remonty budynków polegające na ich termomodernizacji. Największe zmiany w tym zakresie zachodzą w zasobach spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych, najmniejsze zaś w zasobach TBS-ów, Skarbu Państwa i pozostałych pomiotów (tabela 2.2).

Tabela 2.2. Remonty polegające na dociepleniu mieszkań w Polsce w latach 2003–2016 według form własności

Rok	Zasoby spółdzielni mieszkaniowych	Zasoby zakładów pracy (bez Skarbu Państwa)	Zasoby w budynkach objętych wspólnotami mieszkaniowymi	Zasoby towarzystw budownictwa społecznego (TBS)	Zasoby innych podmiotów	Zasoby gmin	Zasoby Skarbu Państwa
1	2	3	4	5	6	7	8
2003	175 854	949	42 486	211	33		1137
2005	208 885	1358	125 637	35	0	83	1337

Tabela 2.2 (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8
2007	209 763	1727	154 937	140	29	92	348
2009	142 016	987	157 591	477	159	147	161
2011	137 023	1648	159 698	3136	26	11 673	433
2013	117 335	717	126 204	258	59	6 268	35
2015	116 113	455	122 056	697	53	5 943	322
2016	104 498	300	77 826	218	3	4 894	71

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

Dane Głównego Urzędu Statystycznego zawierają ponadto informacje dotyczące liczby i kwot wypłaconych dodatków mieszkaniowych (największe kwoty wypłacane są na rzecz wspólnot mieszkaniowych i podmiotów prywatnych) oraz ubytków w zasobie mieszkaniowym.

2.2.2. Popyt i podaż na rynku mieszkaniowym

A. Popyt na mieszkania

Podstawowym źródłem danych o popycie na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce są publikacje GUS. Te publikowane do 2016 roku mają jednak pewne wady. Dane dotyczące transakcji zbierane były bowiem na podstawie Rejestrów Cen i Wartości Nieruchomości prowadzonych przez starostów i urzędy miast na prawach powiatu³¹. L. Kałkowski, współautor publikacji *23 lata polskiego rynku nieruchomości. Monitoring za lata 1990–2012* wskazał jednak na fakt, że nie wszystkie starostwa wywiązywały się z obowiązku sprawozdawczego, a ponadto w opracowaniach GUS pominięte zostały sprawozdania niekompletne. Zakres informacji w nich zawarty był zatem węższy niż ten wynikający ze sprawozdań notariuszy i Ministerstwa Sprawiedliwości³². Należy jednak podkreślić, że informacje za 2017 rok zostały zebrane już w oparciu o dane Ministerstwa.

31 L. Kałkowski (red.), *23 lata polskiego rynku nieruchomości. Monitoring za lata 1990-2012*, Instytut Rozwoju Miast, Kraków 2013, s. 18–19.

32 *Ibidem*.

Tabela 2.3. Liczba i struktura transakcji rynkowych na polskim rynku nieruchomości w latach 2008-2017*

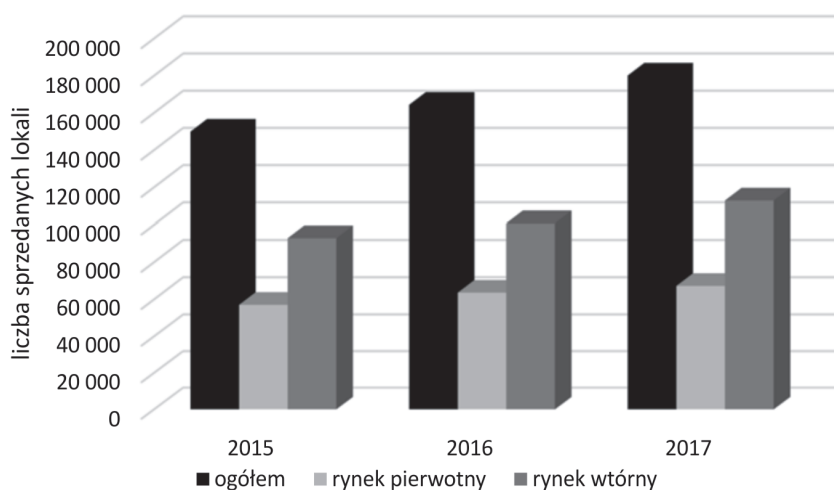
Lata/Przedmiot transakcji	Nieruchomości gruntowe	Lokale	Nieruchomości zabudowane	Pozostałe	Transakcje ogółem
2008	116 299	54 451	42 706	1948	215 404
2009	86 014	48 772	34 575	1916	171 277
2010	107 135	64 595	39 904	576	212 210
2011	117 946	79 664	47 434	733	245 777
2012	120 743	104 201	48 558	788	274 290
2013	114 442	114 934	46 042	760	276 178
2014	119 372	116 913	50 708	657	287 660
2015	143 764	163 188	63 150	1161	371 263
2016	133 314	178 645	63 274	553	375 786
2017	135 360	191 072	67 453	bd	393 855

* Przed 2008 rokiem zestawienia danych mają inną, mniej porównywalną formę.

Źródło: opracowanie własne na podstawie corocznych opracowań GUS „Obrót nieruchomościami” (2008–2017).

Na podstawie danych GUS można stwierdzić, iż spadek liczby transakcji rynkowych wywołany kryzysem finansowym nastąpił jedynie w 2009 roku. Od 2010 roku ich liczba stale rosła. W latach 2008–2012 najczęściej transakcji rynkowych dotyczyło nieruchomości gruntowych. Od 2015 roku najczęściej sprzedaje się nieruchomości lokalowych, dalej kolejno nieruchomości gruntowych (niezabudowanych i rolnych) oraz nieruchomości zabudowanych budynkiem mieszkalnym (tabela 2.3). Ponadto należy zauważyć, że w 2017 roku w Polsce dokonano najwięcej transakcji od 2008 roku – było to blisko 400 tys. transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości na wolnym rynku o łącznej wartości około 97 mld zł. Łączna wartość transakcji spadła zatem w stosunku do 2016 roku o 6,4%, jednak w przypadku samych lokali mieszkalnych odnotowano ponad 10% wzrost³³. Od 2015 roku w Banku Danych Lokalnych publikowane są bardziej szczegółowe informacje o transakcjach lokalami mieszkalnymi.

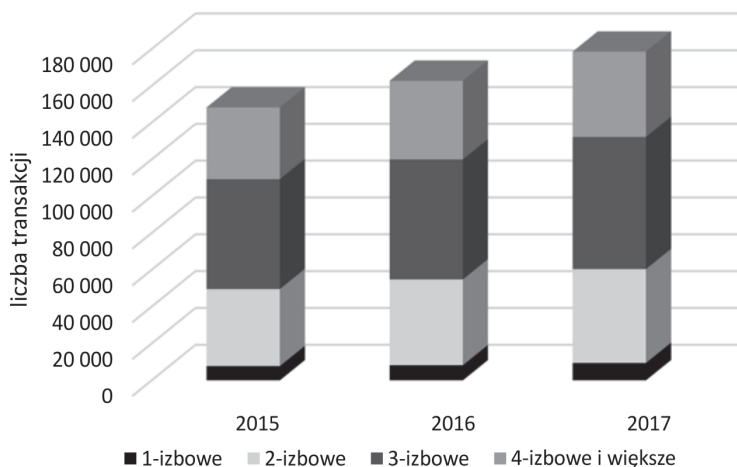
33 Obrót nieruchomościami w 2017 roku, Informacje sygnałowe, GUS 2018.



Wykres 2.17. Liczba sprzedanych lokali mieszkalnych w podziale na rynek wtórny i pierwotny

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

W latach 2015–2017 rosła liczba sprzedanych lokali mieszkalnych zarówno na rynku wtórnym, jak i pierwotnym (wykres 2.17). Na rynku wtórnym ten trend był silniejszy. Tam liczba sprzedanych lokali wzrosła o blisko 22%, podczas gdy na rynku pierwotnym było to niecałe 18% w stosunku do roku 2015.



Wykres 2.18. Struktura transakcji rynkowych lokalami mieszkalnymi według liczby izb

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

W latach 2015–2017 najwięcej transakcji rynkowych dotyczyło lokali składających się z trzech izb. Stanowiły one 40% wszystkich transakcji. Najmniej popularne były natomiast mieszkania 1-izbowe (wykres 2.18).

Należy zauważyć, że dostępne dane mają charakter historyczny. Pojawiają się one z kilkumiesięcznym, a nawet rocznym opóźnieniem, zatem brakuje w Polsce wiarygodnych źródeł o aktualnym poziomie popytu.

Również podmioty prywatne publikują informacje o popycie na rynku nieruchomości. Raporty te, chociaż zawierają informacje niepełne, ukazują pewne zachowania uczestników rynku nieruchomości oraz zachodzące na nim trendy. Tak np. raport REAS z III kwartału 2018 roku pokazuje, że sprzedaż mieszkań deweloperskich w sześciu największych miastach Polski spadła w stosunku do II kwartału o 8,9%, zaś w porównaniu do IV kwartału 2017 roku było to aż o 25% mniej sprzedanych mieszkań. Zdaniem autorów raportu jest to efekt zmniejszającej się podaży, rosnących cen nieruchomości oraz zakończenia programu „Mieszkanie dla Młodych”³⁴.

Niektóre podmioty przeprowadzają ankiety dotyczące popytu na poszczególnych rynkach, np. Monitor Rynku Nieruchomości czy też RedNet³⁵.

Informacji o popycie mogą również dostarczyć raporty Związku Banków Polskich dotyczące liczby udzielonych kredytów. Oczywiście są na rynku nabywcy, którzy są w stanie nabyć mieszkanie lub dom bez udziału finansowania zewnętrznego, jednak w skali kraju jest to zdecydowana mniejszość. Zatem w II kwartale 2018 roku udzielono 53 686 nowych kredytów. Odnotowano więc spadek w stosunku do kwartału poprzedniego o 2,67%, ich wartość zaś wzrosła o 6,4%. Średnia wartość nowo udzielanego kredytu wynosiła 255 405 zł, zatem przeważały kredyty mieszkaniowe udzielane podmiotom indywidualnym. W II kwartale 2018 roku 32,28% stanowiły kredyty mieszkaniowe o wartości 100–200 tys. zł, natomiast 28,10% były to kredyty o wartości 200–300 tys. zł. Nasuwa się zatem wniosek, że w ostatnim okresie nabywano przeważnie mieszkania o średniej wartości. Dodatkowo 63,26% udzielonych kredytów miało okres spłaty kształtujący się na poziomie 25–30 lat³⁶. Dane ZBP wskazują na niewielki spadek popytu mieszkaniowego w Polsce, który można obserwować od III kwartału 2017 roku. Potwierdzają to również dane REAS.

B. Podaż mieszkań

Zmniejszająca się liczba niesprzedanych mieszkań deweloperskich w latach 2012–2013 wynikała nie tyle z faktu zwiększającej się zamożności społeczeństwa, co raczej ze spadku cen nieruchomości wywołanego ich nadpodażą. Nadpodaż ta natomiast była wynikiem znacznej liczby mieszkań rozpoczynanych i oddawanych do użytkowania przed 29 kwietnia 2012 roku, czyli przed

34 Rynek mieszkaniowy w Polsce – III kwartał 2018 r., REAS, Warszawa 2018, s. 2–4.

35 M. Gluszczyk, P. Krochmal, *Popyt mieszkaniowy w Krakowie – IV kwartał 2012. Raport z badań ankietowych*, Instytut Analiz Monitora Rynku Nieruchomości, Kraków 2013.

36 *Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, Raport AMRON-SAFRIN nr 3, ZBP, 2/2018, s. 3–14.

wejściem w życie ustawy z dnia 16 września 2011 roku o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. Obecnie liczba oddawanych do użytku mieszkań jest największa od początku funkcjonowania tego rodzaju działalności w Polsce.

Tabela 2.4. Mieszkania oddane do użytkowania w Polsce ogółem w latach 1995–2017

Wyszczególnienie	Mieszkania	Izby	Powierzchnia użytkowa w m ²
1995	67 072	298 386	6 008 208
1996	62 130	278 016	5 721 264
1997	73 706	327 951	6 880 451
1998	80 594	349 309	7 524 116
1999	81 979	334 475	7 158 118
2000	87 789	351 087	7 872 700
2001	105 967	407 318	9 118 237
2002	97 595	414 544	9 691 798
2003	162 686	785 453	18 838 485
2004	108 117	482 583	11 619 777
2005	114 066	497 789	12 010 635
2006	115 353	488 396	11 721 159
2007	133 698	581 303	14 117 500
2008	165 189	705 338	17 185 370
2009	160 002	655 822	15 942 523
2010	135 835	584 301	14 410 837
2011	130 954	569 966	14 027 775
2012	152 904	640 043	15 650 743
2013	145 136	619 379	15 177 604
2014	143 166	594 777	14 439 710
2015	147 711	610 770	14 738 636
2016	163 325	647 463	15 427 066
2017	178 342	697 057	16 540 332

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

W latach 1995–2000 liczba mieszkań oddawanych do użytku nie przekraczała 100 000 mieszkań w skali roku. Kolejne cztery lata cechowały się dość znacznymi wahaniami, natomiast od 2005 roku na skutek boomu na rynku mieszkaniowym liczba mieszkań oddawanych do użytku znacząco wzrosła. Tendencja ta utrzymywała się do 2008 roku. Kolejny nieprzerwany trend wzrostowy można zaobserwować od 2016 roku. Jest on spowodowany dużym popytem generowanym przez osoby z boomu demograficznego lat 80. (tabela 2.4). Wzrost ten widoczny jest w szczególności wśród mieszkań usytuowanych w nowo wybudowanych budynkach oraz mieszkań uzyskanych w wyniku rozbudowy. Do 2016 roku spadała liczba mieszkań, jakie uzyskuje się w wyniku przebudowy i adaptacji pomieszczeń niemieszkalnych, jednak w 2017 roku w tej kategorii mieszkań również odnotowano wzrost (tabela 2.5).

Tabela 2.5. Mieszkania oddane do użytkowania w budynkach nowych, rozbudowywanych i adaptowanych w latach 2008–2017

Wyszczególnienie	Mieszkania w nowych budynkach mieszkalnych	Mieszkania uzyskane w wyniku rozbudowy	Mieszkania uzyskane z przebudowy lub adaptacji pomieszczeń niemieszkalnych	Ogółem
2008	157 769	3091	4329	165 189
2009	154 211	2885	2906	160 002
2010	130 801	1897	3137	135 835
2011	126 474	2554	1926	130 954
2012	148 663	2107	2134	152 904
2013	141 160	1843	2133	145 136
2014	139 557	1897	1712	143 166
2015	144 129	1870	1712	147 711
2016	159 889	1928	1508	163 325
2017	174 207	2254	1881	178 342

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

Liczba mieszkań oddawanych do użytkowania w Polsce w latach 2015–2016 była znacznie większa niż w wielu innych krajach europejskich. Porównując wskaźniki liczby mieszkań ukończonych dla Polski (tabela 2.6), Francji, Hiszpanii, Czech i Wielkiej Brytanii, można zauważyć, że w Polsce w omawianych latach ruch budowlany był dość intensywny. Najmniejszą intensywnością charakteryzował się on w Hiszpanii.

Tabela 2.6. Wskaźniki mieszkań oddanych do użytkowania w Polsce w latach 2002–2017

Wyszczególnienie	Mieszkania na 1000 ludności	Mieszkania na 1000 zawartych małżeństw	Izby w mieszkaniach na 1000 ludności	Przeciętna powierzchnia użytkowa 1 mieszkania w m ²
2002	2,55	508	10,84	99,3
2003	4,26	832	20,56	115,8
2004	2,83	564	12,64	107,5
2005	2,99	551	13,04	105,3
2006	3,03	510	12,81	101,6
2007	3,51	538	15,25	105,6
2008	4,33	641	18,51	104,0
2009	4,19	638	17,19	99,6
2010	3,53	595	15,17	106,1
2011	3,40	634	14,79	107,1
2012	3,97	750	16,61	102,4
2013	3,77	805	16,09	104,6
2014	3,72	760	15,46	100,9
2015	3,84	782	15,88	99,8
2016	4,25	844	16,85	94,5
2017	4,64	926	18,14	92,7

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

Główny Urząd Statystyczny publikuje również informacje o liczbie wydanych pozwoleń na budowę (tabela 2.7) oraz liczbie mieszkań, których budowę rozpoczęto.

Tabela 2.7. Pozwolenia wydane na budowę nowych budynków w Polsce w latach 2010–2017

Wyszczególnienie	Budynki ogółem	Budynki jedno-rodzinne	Budynki o dwóch mieszkaniach	Budynki o trzech i więcej mieszkaniach
1	2	3	4	5
2010	87 593	84 645	1558	1390
2011	85 270	82 046	1732	1492
2012	75 923	73 126	1411	1386

1	2	3	4	5
2013	67 175	64 665	1375	1135
2014	65 449	62 198	1808	1443
2015	72 293	68 202	2417	1674
2016	80 796	75 980	2991	1825
2017	89 888	84 005	3677	2206

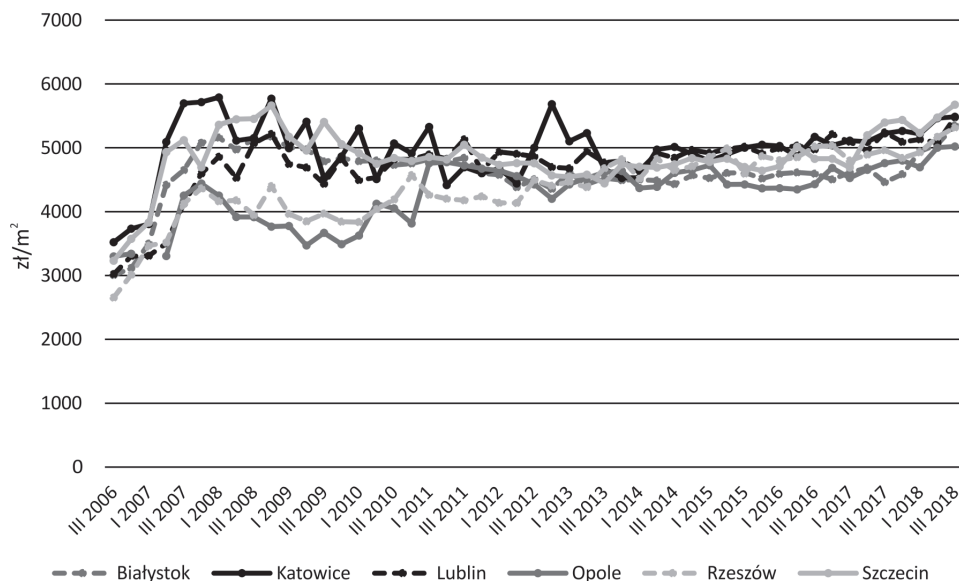
Źródło: jak przy tabeli 2.1.

Jak wynika z tabeli 2.7, liczba wydawanych pozwoleń w latach 2010–2014 malała, zwłaszcza w odniesieniu do budynków jednorodzinnych. Deweloperzy jednak najczęściej stawiają obiekty o liczbie mieszkań powyżej dwóch. W tych kategoriach zaś w latach 2012–2013 odnotowano spadek liczby wydawanych pozwoleń. Działo się tak dlatego, iż deweloperzy kończyli realizację wcześniejszych inwestycji, a nowe wymagały stosowania się do przepisów przywołanej ustawy deweloperskiej. Od 2015 roku jednak, za sprawą rosnącego popytu, widoczny jest wzrost w liczbie wydawanych pozwoleń. Należy zauważyć, że pozostałe podmioty tworzące podaż na rynku mieszkaniowym, tj. spółdzielnie mieszkaniowe, TBS-y, gminy mają w ostatnich latach niewielkie znaczenie, dlatego też można założyć, że większość tych budynków o dwóch i więcej mieszkaniach budowali deweloperzy.

2.2.3. Średni poziom cen nieruchomości mieszkaniowych

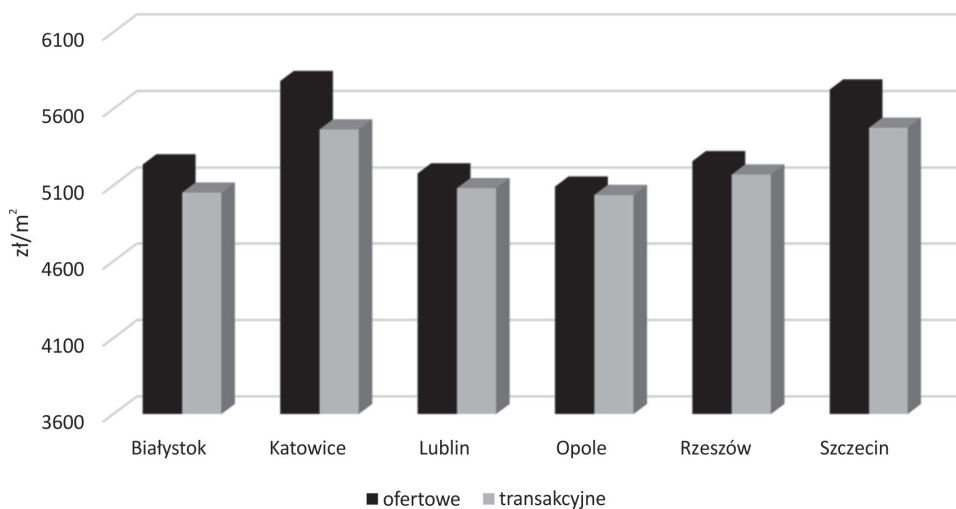
Na rynku nieruchomości wyróżniamy ceny ofertowe i transakcyjne. Pierwsze podawane są przez właścicieli nieruchomości jako element oferty sprzedaży. Drugie zaś są cenami faktycznie zapłaconymi za poszczególne nieruchomości. Często różnica między nimi sięga kilkunastu procent, o czym należy pamiętać, interpretując dane na ich temat. Ponadto zupełnie inny poziom cen występuje na rynku pierwotnym, a inny na rynku wtórnym. Różne są również ceny mieszkań w budynkach wielorodzinnych i jednorodzinnych. Statystyki publikowane przez poszczególne podmioty nie zawsze uwzględniają te zróżnicowania.

Istotne informacje dotyczące cen zawierają raporty Narodowego Banku Polskiego. Można się z nich dowiedzieć, z jakim poziomem cen nieruchomości mieliśmy do czynienia w największych miastach Polski, poczynając od 2006 roku, z uwzględnieniem rodzaju rynku (pierwotny, wtórny) oraz rodzaju monitorowanych cen (ofertowe, transakcyjne) – wykresy 2.19–2.21.



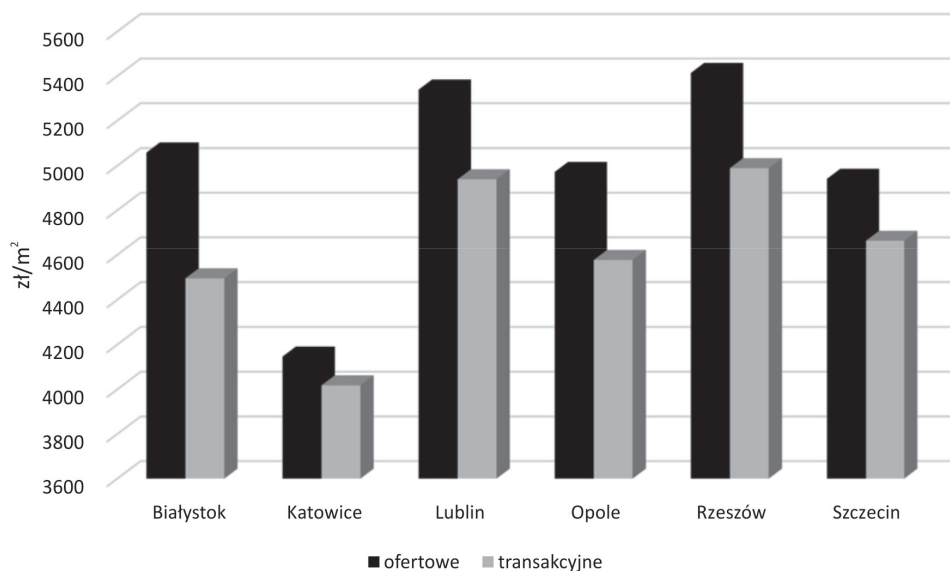
Wykres 2.19. Ceny transakcyjne 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym w wybranych miastach Polski od III kwartału 2006 roku do III kwartału 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy cen nieruchomości mieszkaniowych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 21.02.2019).



Wykres 2.20. Ceny ofertowe i transakcyjne 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym w wybranych miastach Polski w II kwartale 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy cen nieruchomości mieszkaniowych NBP, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html (dostęp: 16.11.2018).



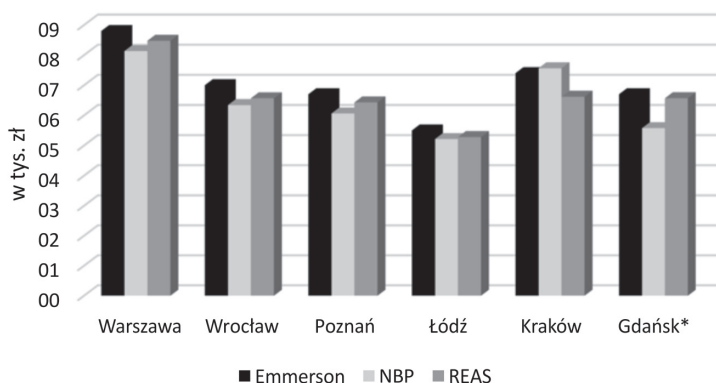
Wykres 2.21. Ceny ofertowe i transakcyjne 1 m² mieszkania na rynku wtórnym w wybranych miastach Polski w II kwartale 2018 roku

Źródło: jak na wykresie 2.20.

Wykres 2.19 pozwala zauważyć, że na skutek boomu na rynku mieszkaniowym wzrósł poziom cen transakcyjnych w analizowanych miastach. W niektórych zmiany te były większe niż w innych. Przykładowo, w Katowicach poziom cen w I kwartale 2008 roku był blisko dwukrotnie wyższy niż w III kwartale 2006 roku (różnica wynosiła 2 268 zł), zaś w Opolu ceny te wzrosły jedynie o 953 zł. W kolejnych latach nastąpił niewielki spadek cen, ale w żadnym z miast nie wróciły one do poprzedniego poziomu. Od lat 2014–2015 ceny ponownie rosną, choć skala tego zjawiska nie jest już tak duża.

Jak wynika z wykresów 2.20 i 2.21, większe różnice pomiędzy cenami ofertowymi i transakcyjnymi występowały na rynku wtórnym. Szczególnie duże rozbieżności można było zaobserwować w Białymstoku. Najwyższy poziom cen transakcyjnych na rynku pierwotnym w II kwartale 2018 roku występował w Szczecinie, zaś najniższy w Opolu, natomiast na rynku wtórnym najwyższymi cenami charakteryzował się Rzeszów, zaś najniższymi Katowice.

Również podmioty prywatne, np. REAS czy Emmerson, oferują informacje o cenach, zwłaszcza ofertowych, na rynku pierwotnym. Ceny transakcyjne można uzyskać także odpłatnie z bazy AMRON. Niestety, ze względu na fakt, że podmioty prywatne analizują tylko wybrane grupy przedsiębiorców, publikowane przez nie ceny charakteryzują się trudnym do interpretacji zróżnicowaniem. Skalę różnic w notowaniach cen ofertowych prowadzonych przez różne podmioty na przykładzie I kwartału 2012 roku ilustruje wykres 2.22.

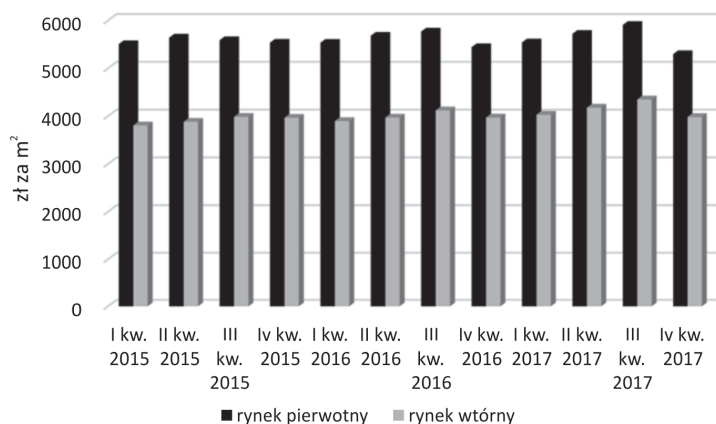


Wykres 2.22. Zróżnicowanie cen ofertowych za 1 m² mieszkania na rynku pierwotnym w I kwartale 2012 roku

* W przypadku REAS dane podawane dla Trójmiasta.

Źródło: A. Antczak, *Poziom przejrzystości deweloperskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, [w:] M. Burchard-Dziubińska (red.), *Globalne i lokalne uwarunkowania rozwoju gospodarczego*, PTE/O Łódź, Łódź 2012, s. 157.

W tym miejscu warto wspomnieć, iż od 2015 roku w Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego publikowane są również informacje o cenach zarówno ofertowych, jak i transakcyjnych na rynku pierwotnym i wtórnym na poziomie powiatów.



Wykres 2.23. Średnia cena 1 m² powierzchni użytkowej lokali sprzedanych w ramach transakcji rynkowych w Polsce

Źródło: jak przy tabeli 2.1.

Średnie ceny 1 m² mieszkania od I kwartału 2015 roku do IV kwartału 2017 roku utrzymywały się na względnie stałym poziomie (wykres 2.23). Średnia dla badanych lat na rynku pierwotnym wynosiła blisko 5600 zł/m², zaś na rynku

wtórny nieco ponad 4000 zł/m². Nieznaczne spadki można było zaobserwować w IV kwartałach 2016 i 2017 roku, co mogło być związane z dużą liczbą mieszkań oddawanych w tym czasie do użytku, a tym samym dużą konkurencją na rynku. Ceny 1 m² mieszkań na rynku pierwotnym są znacznie wyższe niż na rynku wtórnym. Różnica między nimi w IV kwartale 2017 roku wynosiła 1313 zł.

2.3. Inwestycje deweloperskie na polskim rynku mieszkaniowym w latach 1995–2017

2.3.1. Problemy metodyczne

Działalność deweloperska w Polsce zaczęła się rozwijać po 1989 roku. Początkowo jej znaczenie w skali kraju było niewielkie. W tym czasie głównymi inwestorami budownictwa mieszkaniowego w Polsce były spółdzielnie mieszkaniowe i zakłady pracy.

Przed prezentacją obszernego materiału statystycznego dotyczącego przedmiotowej działalności należy odnieść się do problemów polskiej statystyki publicznej rejestrującej procesy związane z budownictwem deweloperskim w naszym kraju.

Według ekspertów, inwestycje deweloperskie stanowią 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem, 10% budownictwa mieszkaniowego indywidualnego, a także część budownictwa spółdzielczego i ułamek procenta budownictwa TBS. Wskazuje się jednak, że brak jest danych statystycznych, które pozwoliłyby dokładnie ustalić rozmiary budownictwa deweloperskiego, zatem konieczne jest przyjmowanie pewnych uproszczeń. Tak np. K. Śmietana i E. Zagórska przyjęły w 2009 roku, że inwestycje deweloperskie obejmują wszystkie mieszkania przeznaczone na sprzedaż i wynajem oraz 10% budownictwa indywidualnego³⁷. Metodyka GUS jest jednak nieco inna. Budownictwo mieszkaniowe przeznaczone na sprzedaż lub wynajem do 2017 roku definiowane było jako budownictwo realizowane w celu osiągnięcia zysku przez różnych inwestorów (np. firmy deweloperskie, ale również gminy). Obejmowało ono także budownictwo TBS, realizowane w celu osiągnięcia zysku (z wynajmu lokali użytkowych lub z komercyjnej sprzedaży mieszkań)³⁸. Pojawiało się jednak pytanie, czy faktycznie gminy realizują inwestycje mieszkaniowe w celu osiągnięcia zysku, skoro ich podstawowym zadaniem własnym jest zaspakajanie potrzeb mieszkaniowych ludności. Z kolei w budownictwie indywidualnym wyróżniano osoby fizyczne

37 K. Śmietana, E. Zagórska, *Deweloper jako profesjonalny uczestnik rynku...*, s. 149–166.

38 Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/slow_poj.e.poj_lista (dostęp: 3.09.2013).

budujące na potrzeby własne oraz prowadzące działalność w celu osiągnięcia zysku. Tę drugą grupę podmiotów również można nazwać deweloperami. W latach 2000–2010 mieszkania przez nich budowane stanowiły 4,06% wszystkich oddanych do użytkowania mieszkań³⁹. Od 2009 roku BDL wydzieliła z budownictwa indywidualnego osoby realizujące przedsięwzięcie na potrzeby własne oraz w celu osiągnięcia zysku. Dane te są dostępne od 2005 roku. Problem jednak stanowią dane wcześniejsze, kiedy ten podział nie był jeszcze stosowany w publikacjach. Trudno także zakładać, że w latach 90. udział budownictwa indywidualnego na sprzedaż i wynajem był porównywalny z obecnym. Wówczas ta działalność dopiero się rozwijała. Również w budownictwie spółdzielczym oraz TBS-ach wyróżnić można było inwestycje deweloperskie. Według definicji GUS obowiązujących do końca 2017 roku budownictwo spółdzielcze to budownictwo realizowane przez spółdzielnie mieszkaniowe, z przeznaczeniem dla osób będących członkami tych spółdzielni⁴⁰. Należy jednak zauważyć, że obecnie spółdzielnie również budują na sprzedaż, a zatem w celu osiągnięcia zysku. W rozumieniu ustawy deweloperskiej spółdzielnia mieszkaniowa, która zgodnie z ustawą o spółdzielniach mieszkaniowych prowadzi działalność polegającą na budowie budynków w celu sprzedaży znajdujących się w nich lokali mieszkalnych, również jest deweloperem. To statut spółdzielni mieszkaniowej powinien przesądzać o tym, czy przedmiotem działalności spółdzielni jest działalność deweloperska i czy w efekcie tego rozstrzygnięcia spółdzielnia mieszkaniowa będzie zobligowana do stosowania przepisów ustawy deweloperskiej. Jeżeli bowiem spółdzielnia mieszkaniowa realizuje przedsięwzięcie w celu ustanowienia na rzecz swoich członków odrębnej własności lokali lub prawa własności budynku jednorodzinnego, wówczas nie podlega ona regulacjom zawartym w ustawie deweloperskiej⁴¹. GUS automatycznie klasyfikuje mieszkania własnościowe budowane przez spółdzielnie w celu sprzedaży i osiągnięcia zysku (działalność deweloperska) jako przeznaczone na sprzedaż lub wynajem.

Według GUS, społeczne budownictwo czynszowe to budownictwo realizowane przez TBS-y działające na zasadzie non profit, a zatem nie powinno być ono uwzględniane w dalszych szacunkach⁴². Problem oszacowania mieszkań deweloperskich leży zatem przede wszystkim w określeniu odsetka budownictwa indywidualnego realizowanego na sprzedaż lub wynajem przed 2000 rokiem. Można założyć, że w latach 90. osoby fizyczne budowały głównie na potrzeby własne,

39 Z. Kurlej, A. Nocko, *Budownictwo mieszkaniowe w Polsce według form budownictwa w latach 2000–2010*, Ośrodek Statystyki Budownictwa, referat wygłoszony na V konferencji „Rynek budowlany oraz ceny w badaniach i statystyce, 2011”.

40 Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/slow_poj.e.poj.e_lista (dostęp: 3.09.2013).

41 *Komentarz do ustawy deweloperskiej*, http://komentarzpraktyczny.pl/files_mce/Slownik/deweloper_definicja.pdf, s. 52–56 (dostęp: 23.07.2013).

42 Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/slow_poj.e.poj.e_lista (dostęp: 28.08.2013).

a zatem nie zostały one uwzględnione w niniejszej pracy przy szacowaniu wielkości inwestycji deweloperskich.

Tak więc, dla potrzeb uporządkowania wykorzystanego w niniejszym rozdziale materiału statystycznego dostępnego w Banku Danych Lokalnych, przyjęto następujące założenia:

- w latach 90. inwestycje deweloperskie należy traktować wyłącznie jako całość budownictwa przeznaczonego na sprzedaż lub wynajem,
- w latach 2000–2004 budownictwo deweloperskie to całość budownictwa przeznaczonego na sprzedaż lub wynajem oraz 4,06% ogółu mieszkań oddanych do użytku w tych latach,
- od 2005 roku budownictwo deweloperskie obejmuje 100% budownictwa przeznaczonego na sprzedaż lub wynajem oraz całość budownictwa indywidualnego przeznaczonego na sprzedaż lub wynajem.

Należy jednocześnie podkreślić, że od 2018 roku w GUS obowiązuje nowa definicja mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem. Obecnie jest to „budownictwo realizowane w celu osiągnięcia zysku przez różnych inwestorów”⁴³, zatem zostały do niego wliczone mieszkania budowane przez osoby fizyczne w celu osiągnięcia zysku. Jednak z uwagi na fakt, że badania zaprezentowane w rozdziale 5 niniejszej monografii wykonano w okresie obowiązywania wcześniejszych definicji, w całej pracy przyjęto sposób szacowania mieszkań deweloperskich uwzględniający definicje obowiązujące przed 2018 rokiem. Ponadto ograniczona dostępność niektórych danych wymuszała czasami przyjęcie nieco odmiennych założeń, np. liczbę mieszkań rozpoczętych szacowano jako sumę następujących kategorii: 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem oraz 4,06% ogółu mieszkań oddanych przez cały analizowany okres od 2005 do 2017 roku.

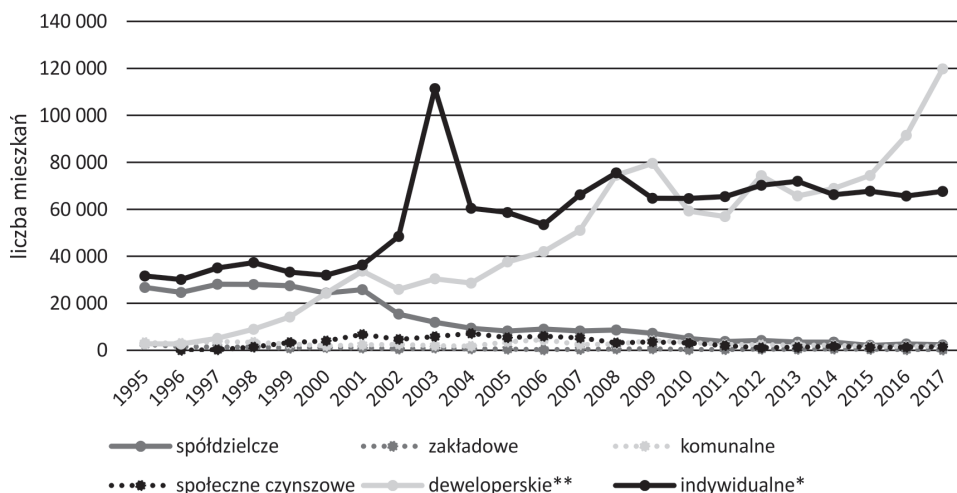
2.3.2. Rola dewelopera na rynku mieszkaniowym w latach 1995–2017

Działalność deweloperska w polskim budownictwie mieszkaniowym odgrywa dziś kluczową rolę i jest największym kreatorem podaży mieszkań. Musiało jednak upłynąć wiele lat, aby deweloperzy w Polsce osiągnęli taką pozycję na rynku mieszkaniowym.

W GUS i BDL dostępne są statystyki dotyczące budownictwa od 1991 roku. W początkowych latach badanego okresu największą rolę na rynku mieszkaniowym odgrywały spółdzielnie mieszkaniowe. Ich rola jednak zaczęła się zmniejszać w połowie lat 90. Dane źródłowe wskazują, iż w latach 1991–1992 w ogóle nie budowano w Polsce mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem. Działalność deweloperska zaczęła się rozwijać w naszym kraju dopiero pod

⁴³ Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego, http://www.stat.gov.pl/bdl/app/slow_poje.poje_lista (dostęp: 23.11.2018).

koniec lat 90. Wówczas uruchomiono kredyty komercyjne, a na rynku pojawiły się duże przedsiębiorstwa zagraniczne⁴⁴. Budownictwo indywidualne zawsze odgrywało znaczącą rolę w kreowaniu podaży. Dodatkowo jego znaczenie wzrosło po 2000 roku. Pozostałe podmioty miały niewielki udział w strukturze inwestorskiej budownictwa mieszkaniowego. Były to przede wszystkim gminy, spółdzielnie mieszkaniowe oraz TBS-y. Ich szczegółowy udział w kształtowaniu podaży ukazuje wykres 2.24.



Wykres 2.24. Mieszkania oddane do użytkowania w latach 1995–2017 według form budownictwa

* Indywidualne, na potrzeby własne.

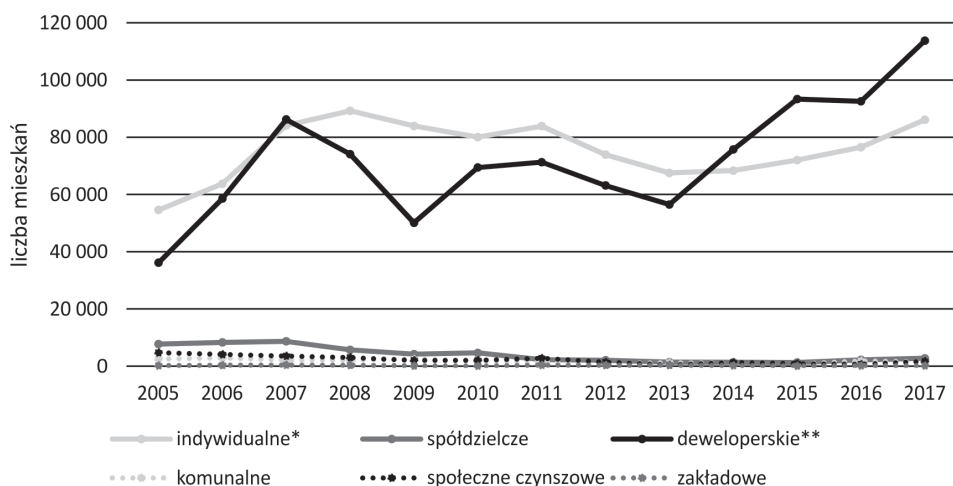
** Deweloperskie, według metodologii przyjętej w poprzednim podpunkcie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych, <http://stat.gov.pl/bdl/> (dostęp: 16.11.2018).

Najmniejszy udział w liczbie mieszkań oddawanych do użytku w latach 1999–2017 miały zakłady pracy. Gminy ze względu na ograniczone zasoby finansowe zaczęły ograniczać swoją działalność. Wzrastał natomiast udział budownictwa społecznego czynszowego, szczególnie w latach 2000–2008. Po zakończeniu finansowania TBS-ów przez państwo liczba inwestycji realizowanych przez te podmioty zmalała do poziomu kilku tysięcy mieszkań rocznie. Wyraźny wzrost liczby mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem można zauważyć w latach 2008–2009. Były to mieszkania rozpoczęte i realizowane w okresie boomu mieszkaniowego, gdy wysoki popyt i marże zachęcały deweloperów do organizowania nowych przedsięwzięć. Wówczas liczba tych mieszkań przekroczyła liczbę mieszkań indywidualnych realizowanych na potrzeby własne. Podobna sytuacja miała miejsce w 2012 roku, przed wejściem w życie

44 J. Łaszek, *Sektor nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Stan i perspektywy rozwoju*, SGH, Warszawa 2004, s. 176–177.

ustawy deweloperskiej, i tak jest też obecnie. W 2017 roku bowiem liczba mieszkań budowanych przez deweloperów wzrosła o około 31% w stosunku do roku 2016. Tak duży wzrost aktywności deweloperów spowodowany jest kolejnym boorem mieszkaniowym. Osoby z roczników lat 80., które osiągnęły już stabilizację zawodową i rodzinną, zgłaszają duże zapotrzebowanie na nowe mieszkania. Ponadto niskie stopy procentowe zachęcają do zaciągania kredytów na cele mieszkaniowe. Nie ulega wątpliwości, że sektor mający niegdyś marginalne znaczenie w generowaniu podaży mieszkań w Polsce, stanowi obecnie, obok budownictwa indywidualnego, znaczące źródło generowania nowych mieszkań.



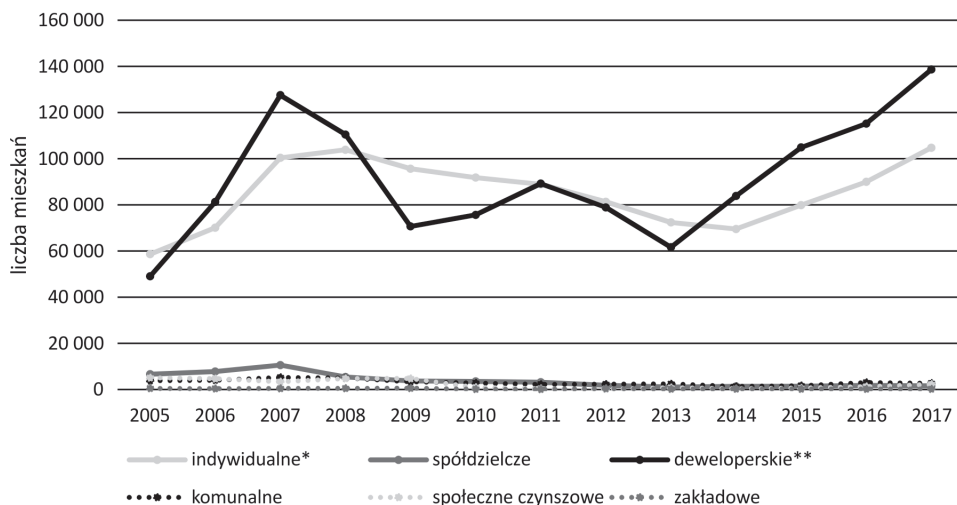
Wykres 2.25. Mieszkania, których budowę rozpoczęto w latach 2005–2017, według form budownictwa

* Indywidualne na potrzeby własne.

** Deweloperskie, według metodologii przyjętej w poprzednim podpunkcie (w zależności od dostępności danych za poszczególne lata).

Źródło: jak przy wykresie 2.24.

W BDL dostępne są również dane krótkookresowe dotyczące liczby mieszkań rozpoczętych i tych, na budowę których wydano pozwolenie, według form budownictwa. Dane zaprezentowane na wykresie 2.25 potwierdzają wysoki udział inwestycji deweloperskich i niewielką rolę pozostałych form budownictwa poza indywidualnym. Od 2012 roku obserwuje się tendencję wzrostową w liczbie mieszkań rozpoczynanych. Nieznaczny spadek tej liczby w 2016 roku nie świadczy o wyhamowaniu aktywności deweloperskiej. Najwięcej mieszkań jak dotąd rozpoczęto bowiem w 2017 roku, w związku z czym w najbliższych latach należy się spodziewać znacznej liczby mieszkań oddanych do użytku.



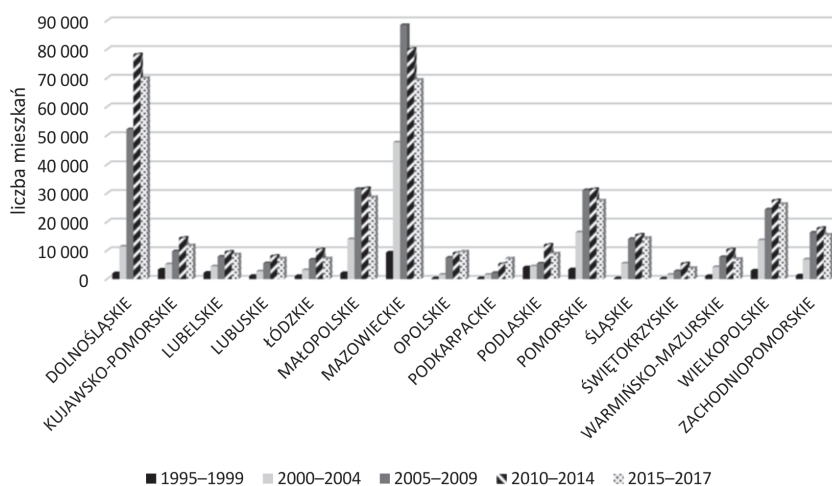
Wykres 2.26. Mieszkania, na budowę których wydano pozwolenie w latach 2005–2017, według form budownictwa

* Indywidualne, na potrzeby własne.

** Deweloperskie, według metodologii przyjętej w poprzednim podpunkcie (w zależności od dostępności danych za poszczególne lata).

Źródło: jak przy wykresie 2.24.

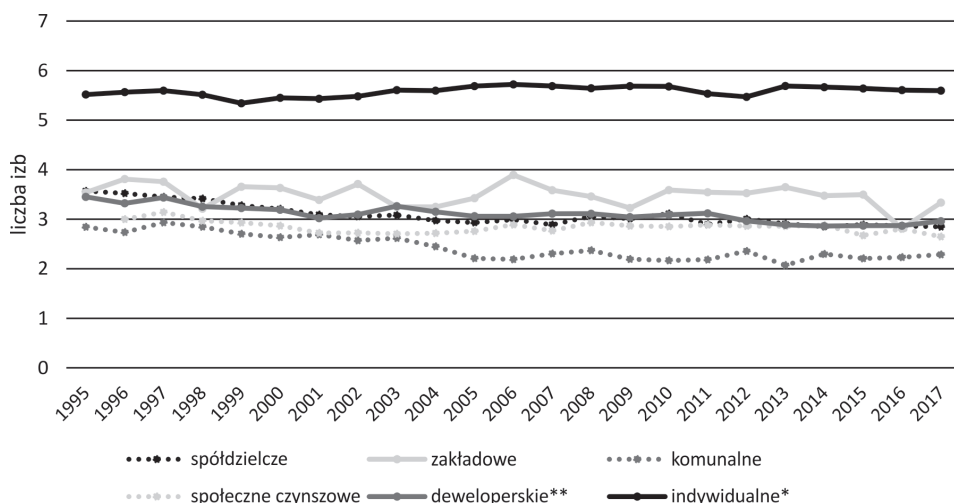
Podobną sytuację można zaobserwować w związku z liczbą mieszkań, na budowę których wydano pozwolenie (wykres 2.26).



Wykres 2.27. Liczba mieszkań deweloperskich według województw

Źródło: jak przy wykresie 2.24.

Największa liczba inwestycji deweloperskich od samego początku skupiała się w województwie mazowieckim, w szczególności w stolicy (wykres 2.27). Od 1997 roku, za sprawą inwestycji zagranicznych oraz łatwiejszego dostępu do kredytów, warszawscy deweloperzy zintensyfikowali swoją działalność. Pozostałe miasta przez długi czas, bowiem do końca lat 90., nie były terenami równie intensywnej aktywności. Dopiero w latach późniejszych niektóre z nich poszły w ślady Warszawy. Trójmiasto jako siedziba wielu zagranicznych przedsiębiorstw stanowiło dobrą lokalizację dla rozwoju inwestycji deweloperskich. Również Wrocław, Kraków i Poznań z czasem zaczęły przyciągać deweloperów. Najmniejsze znaczenie miały inwestycje deweloperskie w województwach najmniej lub najslabiej rozwiniętych.



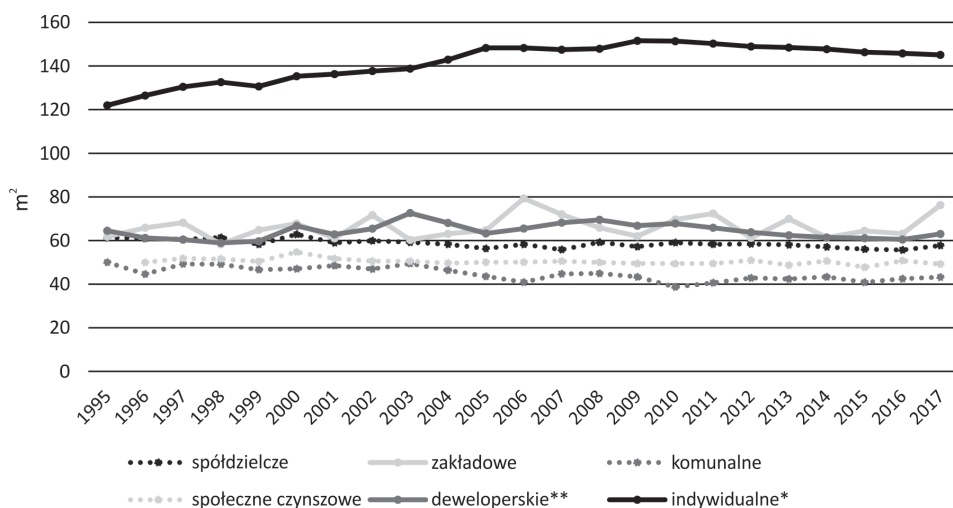
Wykres 2.28. Średnia liczba izb w mieszkaniach oddawanych do użytku w latach 1995–2017 według form budownictwa

* Indywidualne, na potrzeby własne.

** Deweloperskie, według metodologii przyjętej w poprzednim podpunkcie (w zależności od dostępności danych za poszczególne lata).

Źródło: jak przy wykresie 2.24.

Oczywiście nie ulega wątpliwości, że największa średnia liczba izb na mieszkanie charakteryzuje budownictwo indywidualne budowane na potrzeby własne, jako że są to domy jednorodzinne. W odniesieniu do pozostałych form zabudowy w latach 90. to właśnie deweloperzy, a także zakłady pracy i spółdzielnie mieszkaniowe budowali największe mieszkania. Obecnie, starając się dostosować swoją ofertę do możliwości finansowych nabywców, deweloperzy budują głównie mieszkania dwu-, trzypokojowe (wykres 2.28). Do podobnych wniosków prowadzi analiza danych dotyczących średniej powierzchni użytkowej mieszkań oddawanych do użytku, przedstawionych na wykresie 2.29.



Wykres 2.29. Średnia powierzchnia użytkowa mieszkań oddawanych do użytku w latach 1995–2017 według form budownictwa

* Indywidualne, na potrzeby własne.

** Deweloperskie, według metodologii przyjętej w poprzednim podpunkcie.

Źródło: jak przy wykresie 2.24.

Przeciętna powierzchnia mieszkania oddawanego do użytku przez deweloperów w latach 1995–2017 wahała się w granicach 58–72,6 m². W 2017 roku wynosiła ona 63 m². Jest to powierzchnia przeciętnego mieszkania trzypokojowego.

Warto również zwrócić uwagę na to, jaką część mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów stanowią mieszkania powstałe w wyniku rozbudowy lub przebudowy (tabela 2.8). Deweloperzy bowiem nierzadko nabywają nieruchomości już istniejące i dokonują ich modernizacji.

Tabela 2.8. Mieszkania oddane do użytkowania według form budownictwa z podziałem na zabudowę nową i istniejącą w latach 2008–2017

Rok	Spółdzielcze	Zakładowe	Komunalne	Spółeczne czynszowe	Na sprzedaż lub wynajem*	Indywidualne
1	2	3	4	5	6	7
mieszkania w nowych budynkach mieszkalnych (oddanych do użytkowania w całości lub w poszczególnych częściach) i niemieszkalnych						
2008	7890	426	1966	2982	70 225	66 004
2009	7098	621	3481	3567	75 564	55 915
2010	4840	258	2860	2838	56 369	56 947

1	2	3	4	5	6	7
2011	3769	306	2184	1969	52 922	65 324
2012	4186	501	1956	1125	68 932	71 963
2013	3403	424	1807	1273	55 808	78 445
2014	3485	580	1943	1625	58 583	73 341
2015	2101	447	1419	1265	61 848	77 049
2016	2679	308	1569	1274	78 620	75 439
2017	2285	128	1439	1402	103 397	65 556
mieszkania uzyskane w wyniku rozbudowy						
2008	351	4	16	48	1085	1470
2009	43	2	71	12	1361	1206
2010	19	9	47	0	410	1217
2011	6	2	31	11	872	1632
2012	0	21	98	21	380	1587
2013	1	2	71	0	164	1605
2014	0	2	88	0	220	1587
2015	0	16	41	0	323	1490
2016	20	1	20	58	273	1556
2017	19	2	94	84	774	1281
mieszkania uzyskane z przebudowy lub adaptacji pomieszczeń niemieszkalnych						
2008	109	105	701	175	1487	1280
2009	46	20	611	21	792	1048
2010	32	23	442	207	957	953
2011	11	13	285	0	337	1280
2012	8	17	335	0	483	1291
2013	89	16	340	35	475	1178
2014	5	8	146	90	262	1201
2015	14	4	226	0	249	1219
2016	8	1	157	8	267	1067
2017	7	16	182	0	856	820

* Zastosowano pierwotną klasyfikację GUS.

Źródło: jak przy wykresie 2.24.

Wśród budynków nowych oddawanych do użytkowania w latach 2008–2009 przodowali deweloperzy, później jednak ich znaczenie nieco zmalało na skutek stagnacji na rynku mieszkaniowym. W 2016 roku tendencja ta jednak powróciła. Jak pokazują dane zaprezentowane w tabeli 2.9, deweloperzy podejmowali się również rozbudowy oraz przebudowy i adaptacji budynków już istniejących. W szczególności tworzyli lofty.

2.3.3. Sytuacja finansowa przedsiębiorstw deweloperskich

Również wskaźniki finansowe wskazują na istotną rolę działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym. Po pierwsze, należy zwrócić uwagę na wskaźniki giełdowe. Nie ulega wątpliwości, że wartość spółek deweloperskich w latach 2011–2013 była blisko trzykrotnie niższa niż kilka lat wcześniej. Nadpodaż mieszkań wywołana pęknięciem bańki cenowej i kryzysem ogólnosiwiatowym oraz konieczność minimalizowania cen w walce o potencjalnego nabywcę spowodowała spadek wartości akcji. Dodatkowo wpływ na tę sytuację miały zapewne przepisy ustawy deweloperskiej. Problemy miały również inne przedsiębiorstwa budowlane. Jak wcześniej wspomniano, w sektorze tym odnotowano wówczas najwięcej upadłości, zwłaszcza wśród firm realizujących zamówienia publiczne związane z budową infrastruktury technicznej. Od 2015 roku indeks WIG-nieruchomości nieznacznie rośnie⁴⁵.

Duża nadpodaż mieszkań, także deweloperskich, w latach 2011–2012, przy zmniejszonej akcji kredytowej banków, spowodowała spadek popytu. Wywołało to jednocześnie wzrost kosztów dla deweloperów, których kapitał został zamrożony w niesprzedanych mieszkaniach, natomiast koszty utrzymania budynków, wynagrodzenia dla podwykonawców oraz raty spłat kredytów musiały zostać uiszczone. W związku z tym spadła nieco rentowność przedsiębiorstw deweloperskich. Stopa zwrotu z kapitału własnego ROE (z ang. *return on equity*) dla dużych przedsiębiorstw, która w okresie boomu mieszkaniowego sięgała nawet 20%, w 2011 roku wahała się między 6 a 12%, a w I kwartale 2013 roku była bliska zeru⁴⁶. Wskaźnik ten dla małych przedsiębiorstw deweloperskich był znacznie niższy i do 2010 roku utrzymywał się na względnie stałym poziomie nieprzekraczającym 2%. Także stopa zwrotu z aktywów ROA (z ang. *return on assets*) wykazywała w tamtym okresie tendencję spadkową. Oznacza to, że pogarszała się kondycja finansowa wielu przedsiębiorstw⁴⁷. W 2017 roku, dzięki dużemu popytowi na mieszkania deweloperskie wskaźnik ten dla dużych przedsiębiorstw wahał się między 4 a 8%, zaś dla małych przyjmował wartości 2–5%⁴⁸.

45 Strona internetowa Giełdy Papierów Wartościowych, www.gpw.pl/ (dostęp: 20.09.2013–22.11.2018).

46 Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 roku, NBP, Warszawa 2013, s. 30.

47 Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r., NBP, Warszawa 2012, s. 38–46.

48 Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 roku, NBP, Warszawa 2018, s. 31–46.

Koszty budowy 1 m² powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego były zróżnicowane w zależności od miasta. Z danych NBP wynika, iż do końca 2006 roku koszty te były niższe niż 2000 zł/m². Od 2007 roku zaczęły one jednak gwałtownie rosnąć. W 2011 roku osiągnęły poziom ponad 2300 zł/m² w największych miastach Polski poza Warszawą, gdzie za budowę 1 m² mieszkania trzeba było zapłacić ponad 2500 zł/m². To przełożyło się również na zmiany udziału zysku deweloperskiego w cenie 1 m² mieszkania⁴⁹. W I kwartale 2018 roku średni koszt budowy 1 m² powierzchni użytkowej w Polsce wynosił ok. 3050 zł/m²⁵⁰.

W okresie boomu na rynku mieszkaniowym w latach 2005–2007 deweloper mógł osiągnąć zysk stanowiący nawet 60% ceny mieszkania. W 2011 roku ceny mieszkań zaczęły spadać, koszty budowy natomiast utrzymywały się na względnie stałym poziomie. W związku z tym udział zysku był nieco niższy – do 45%. Do 2005 roku zysk stanowił zaledwie niewielki procent ceny mieszkania. Znaczną jej część, bez względu na lokalizację, stanowiły natomiast koszty zakupu gruntu oraz materiałów⁵¹. Obecnie działalność deweloperska jest nieco bardziej opłacalna, jako że w IV kwartale 2011 roku ok. 80% przedsiębiorstw wykazywało zysk netto, zaś w IV kwartale 2017 roku było to ok. 85% przedsiębiorstw⁵².

W odniesieniu do całkowitej wartości sprzedaży występują istotne różnice między dużymi a małymi przedsiębiorstwami. W przypadku dużych deweloperów całkowitą wartość sprzedaży wyraża się w setkach milionów złotych, zaś w przypadku mniejszych podmiotów wartość ta nie przekracza kilku milionów złotych. Wskazuje to w pewnym stopniu na strukturę podmiotów i ich udział w tworzeniu zasobów mieszkaniowych – duże przedsiębiorstwa zajmują się głównie budową dużych obiektów, zaś małe realizują przede wszystkim budownictwo jednorodzinne lub wielorodzinne rezydencjonalne. Raporty Narodowego Banku Polskiego pokazują, że duże przedsiębiorstwa deweloperskie zanotowały największą sprzedaż w 2007 roku, zaś małe przedsiębiorstwa szczyt swojej działalności osiągnęły rok później. Następnie w obu kategoriach podmiotów sprzedaż spadła, jednak duże firmy bardziej odczuły to załamanie. W 2010 roku ich przychody były niewiele wyższe niż koszty, czyli kształtowały się na skraju opłacalności inwestycji⁵³. W kolejnych latach sytuacja ta sezonowo się zmieniała. W I kwartale 2018 roku koszty również były niewiele niższe niż uzyskiwane przychody netto⁵⁴.

49 *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa 2012, s. 40.

50 *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 roku*, NBP, Warszawa 2018, s. 31–46.

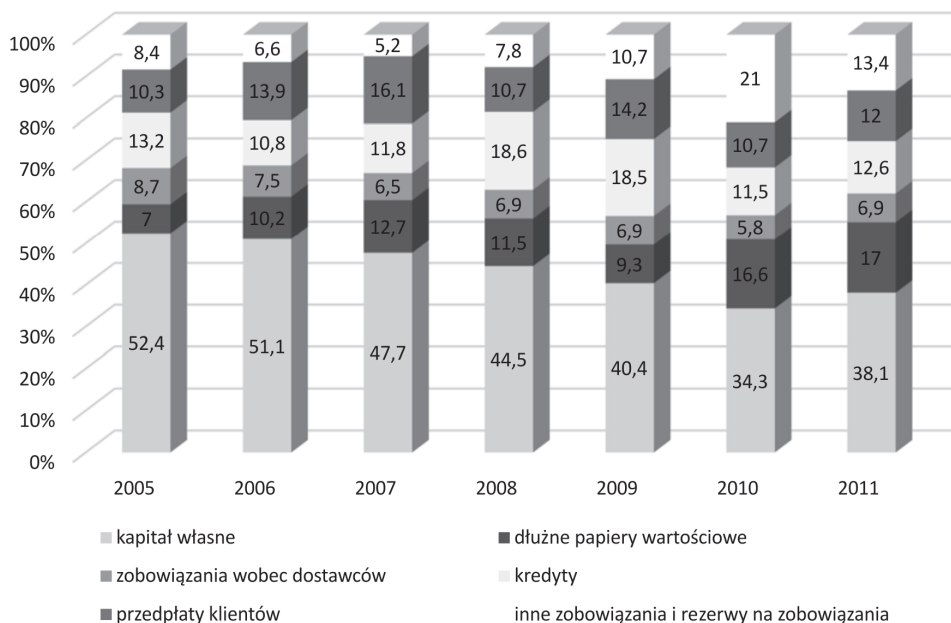
51 *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa 2012, s. 40.

52 *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 roku*, NBP, Warszawa 2018, s. 39.

53 *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa 2012, s. 43.

54 *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 roku*, NBP, Warszawa 2018, s. 41.

Interesująco przedstawia się też struktura finansowania dużych i małych przedsiębiorstw deweloperskich. Jeszcze w latach 2005–2006 udział kapitałów własnych i obcych w finansowaniu dużych przedsiębiorstw był porównywalny. Od 2007 roku udział kapitałów własnych maleje, chociaż wciąż stanowi on podstawowe źródło finansowania. Początkowo kapitał własny wypierany był przez kredyty i przedpłaty, jednak z czasem banki zaostrzały akcje kredytowe, a potencjalni nabywcy zaprzestali kupowania inwestycji w trakcie realizacji, zatem deweloperzy zaczęli poszukiwać innych form finansowania, w tym zaczęli emitować papiery wartościowe w postaci obligacji korporacyjnych (wykres 2.30). W 2017 roku udział kapitału własnego wynosił ok. 40%. Wzrósł udział przedpłat (do poziomu ok. 15%), kosztem kredytów i obligacji⁵⁵.

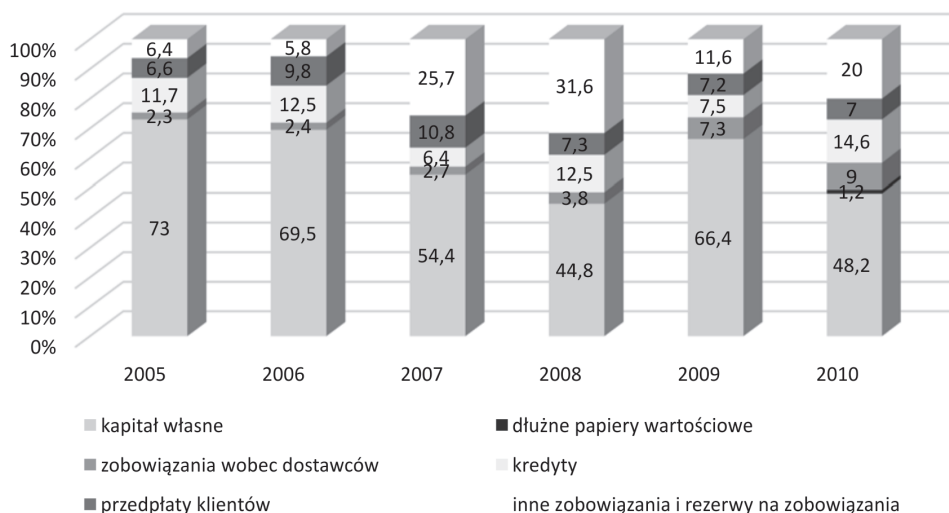


Wykres 2.30. Struktura finansowania przeciętnego dużego przedsiębiorstwa deweloperskiego

Źródło: Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 r., Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012, s. 44.

55 Do 2011 roku NBP na wykresach dotyczących struktury finansowania przedsiębiorstw deweloperskich wskazywał procentowy udział poszczególnych źródeł finansowania. Od 2012 roku w wykresach pomija się szczegółowe dane liczbowe o strukturze finansowania, co utrudnia analizę międzyokresową tego problemu. Ponadto dane te prezentowane są w ujęciu kwartalnym, co przy braku możliwości odczytania dokładnych wartości mogłoby skutkować znacznymi błędami w szacowaniu dla okresów rocznych. Z tego powodu ostatnia obserwacja na wykresie 2.30 pochodzi z 2011 roku.

W przypadku małych deweloperów przez wiele lat kapitał własny odgrywał znacznie większą rolę, ponieważ tym przedsiębiorcom znacznie trudniej było uzyskać kredyt czy też wyemitować papiery wartościowe. Te ostatnie, jak wynika z danych zawartych na wykresie 2.31, do 2010 roku stanowiły 0%. Poza kapitałem własnym większy udział w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami miały też inne zobowiązania oraz rezerwy na zobowiązania. Miał natomiast udział przedpłat w montażach finansowych inwestycji realizowanych przez małe podmioty deweloperskie. W 2017 roku udział kapitału własnego w strukturze finansowania małych deweloperów również wynosił ok. 40%, rósł natomiast udział obligacji oraz innych zobowiązań⁵⁶.



Wykres 2.31. Struktura finansowania przeciętnego małego przedsiębiorstwa deweloperskiego

Źródło: jak przy wykresie 2.30.

Dostępność danych dotyczących sytuacji finansowej przedsiębiorstw deweloperskich jest stosunkowo niewielka. Publikowane dane pozwalają z reguły na ocenę sytuacji od lat 2004–2005, a jak wskazują eksperci, nie zawsze uwzględnione są w nich wszystkie podmioty. Na podstawie zebranych informacji można jednak potwierdzić domniemanie, że działalność deweloperska ma w Polsce duże znaczenie, co potwierdzają chociażby dane dotyczące poziomu sprzedaży oraz marż.

⁵⁶ Informacje o strukturze finansowania małych przedsiębiorstw deweloperskich nie są dostępne dla wszystkich lat po 2010 roku, a ponadto problemem są wskazane w poprzednim odnośniku trudności z odczytaniem wartości poszczególnych źródeł finansowania.

2.4. Inwestycje deweloperskie w sektorze budownictwa mieszkaniowego według miast wojewódzkich

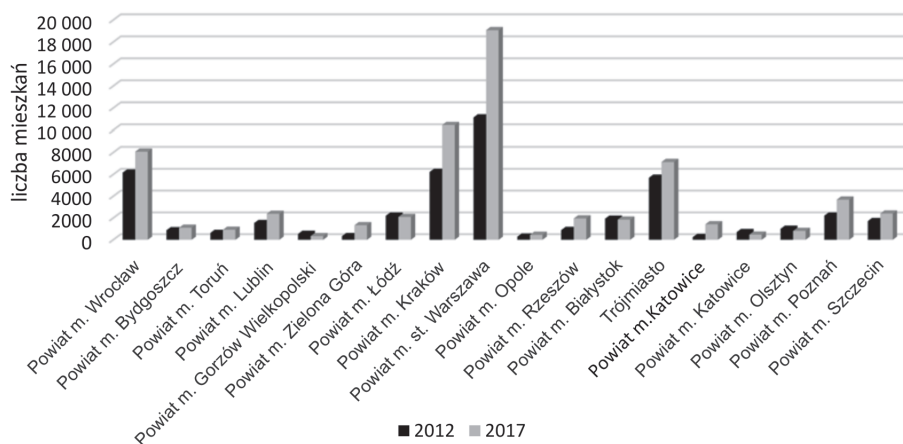
Jak wspomniano wcześniej, rynek nieruchomości mieszkaniowych ma charakter lokalny, a ponadto deweloperzy decydują się na realizację inwestycji przede wszystkim tam, gdzie spodziewają się na nie popytu. W związku z tym dalsze, przedstawione w tym rozdziale rozważania dotyczyć będą głównie miast. Będą to wszystkie miasta wojewódzkie, a w przypadku województwa kujawsko-pomorskiego oraz lubuskiego po dwa miasta, odpowiednio Toruń i Bydgoszcz oraz Zielona Góra i Gorzów Wielkopolski. Dodatkowo w województwie pomorskim uwzględnione zostanie Trójmiasto jako całość⁵⁷, jako że miasta je tworzące stanowią spójny ośrodek aglomeracyjny bez wyraźnych granic wewnętrznych. W niektórych przypadkach, dla porównania, zostaną zaprezentowane również informacje mające zasięg aglomeracyjny. Rozpoznanie struktury podmiotowej i przedmiotowej działalności deweloperskiej w podziale na podstawowe jednostki administracyjne jest konieczne, pozwala bowiem zaobserwować zróżnicowanie tej działalności i umożliwia prowadzenie rozważań na temat jego przyczyn. Tym samym określenie czynników rozwoju działalności deweloperskiej nie jest możliwe bez rozpoznania różnic między poszczególnymi lokalizacjami.

Dane statystyczne dla miast wojewódzkich oraz aglomeracji, pozyskane z Banku Danych Lokalnych, obejmują lata 2012 i 2017. Przyjęcie do analiz porównawczych także 2012 roku podyktowane było tym, że w celu przeprowadzenia pogłębionej analizy dane BDL uzupełniono o zebrane samodzielnie informacje na temat struktury podmiotowej i przedmiotowej działalności deweloperskiej. Badanie własne realizowane było w 2012 roku, a możliwości jego uaktualnienia są niestety ograniczone.

Pod względem liczby mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku dominują największe i jednocześnie najsilniej rozwinięte miasta Polski (wykres 2.32). Poza Warszawą, w 2012 roku najwięcej mieszkań oddano w Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście, najmniej z kolei w Katowicach, Opolu i Zielonej Górze. W 2017 roku na pierwszych pozycjach znajdowały się te same miasta, natomiast najmniej mieszkań deweloperskich oddano w Kielcach, Opolu i Gorzowie Wielkopolskim. Ciekawy jest również fakt, że w 2017 roku, mimo boomu na rynku mieszkaniowym, w niektórych miastach oddano do użytku mniej mieszkań deweloperskich niż w 2012 roku. Do takich miast należą: Gorzów Wielkopolski, Łódź, Białystok, Kielce i Olsztyn.

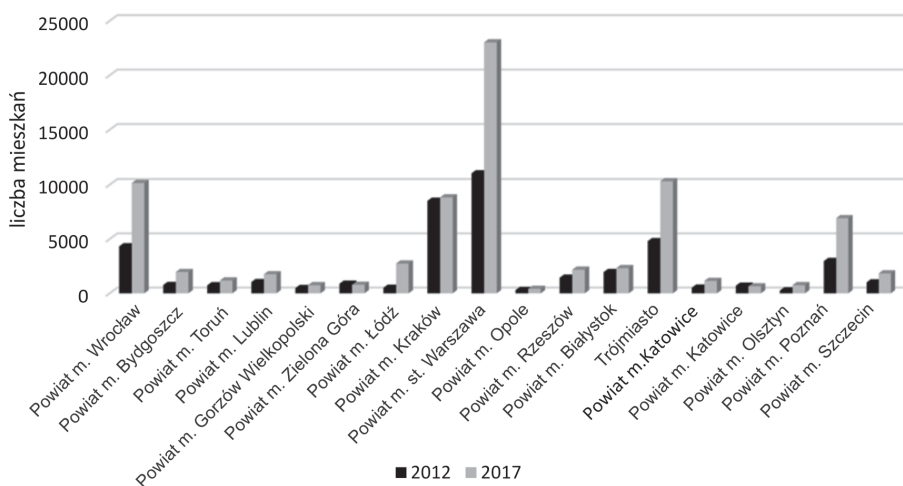
Nieco odmienną sytuację ukazują dane ilustrujące liczbę mieszkań deweloperskich, których budowę rozpoczęto (wykres 2.33). Najwięcej tego rodzaju mieszkań w 2012 roku znajdowało się w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście,

57 27 marca 2007 roku podpisana została Karta Trójmiasta – deklaracja zobowiązująca tworzące je miasta do współpracy dla szybszego rozwoju. Od tej pory „Trójmiasto” jest nazwą oficjalną.



Wykres 2.32. Liczba mieszkań deweloperskich oddanych do użytkowania w 2012 i 2017 roku według miast wojewódzkich

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat> (dostęp: 25.03.2019).



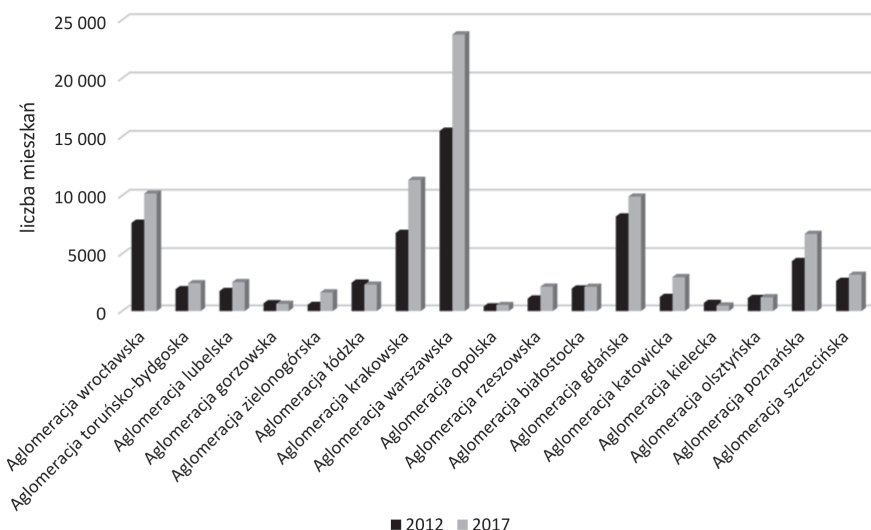
Wykres 2.33. Liczba mieszkań deweloperskich, których budowę rozpoczęto w 2012 i 2017 roku według miast wojewódzkich

Źródło: jak przy wykresie 2.32.

najmniej zaś w Olsztynie, Opolu i Gorzowie Wielkopolskim. Ponadto w 2012 roku w Łodzi oddano do użytkowania porównywalną z Poznaniem liczbę mieszkań. Znaczną ich liczbę oddano także w Białymstoku i Szczecinie. Tymczasem liczba mieszkań rozpoczynanych w tych miastach w 2012 roku była całkowicie odmienna. Łódź znalazła się w drugiej dziesiątce miast, na poziomie porównywalnym z Katowicami i Gorzowem Wielkopolskim. Poznańscy deweloperzy natomiast rozpoczęli

budowę mieszkań o liczbie zbliżonej do tej, jaką w 2012 roku oddali do użytkowania. W 2017 roku skala prowadzonej działalności w poszczególnych miastach wojewódzkich była dużo większa. Pierwsze miejsca pod względem mieszkań rozpoczętych zajmowały te same miasta, zaś najmniej mieszkań rozpoczęto w Kielcach, Opolu i Gorzowie Wielkopolskim. Ponadto można zaobserwować różnice w pozostałych miastach. W Łodzi nastąpił znaczny wzrost w stosunku do 2012 roku, choć w dalszym ciągu liczba rozpoczętych mieszkań w tym mieście jest bardziej zbliżona do takich miast jak Rzeszów i Białystok niż Wrocław i Poznań.

Na zakończenie prezentacji omawianego problemu przedstawiono informacje odnoszące się do poziomu aglomeracji. Powodem tego jest przede wszystkim fakt, że deweloperzy, ze względu na większą dostępność gruntów po przystępnych cenach, często decydują się realizować swoje inwestycje na obrzeżach miast. Także potencjalni nabywcy są coraz bardziej skłonni do osiedlania się poza zatłoczonymi i hałaśliwymi centrami miast (proces suburbanizacji)⁵⁸. W związku z powyższym niektórzy eksperci uważają za właściwe analizowanie działalności deweloperskiej na obszarze poszczególnych aglomeracji miejskich. Niestety, w przypadku liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto, dane BDL dostępne są jedynie w odniesieniu do powiatów, natomiast w niektórych aglomeracjach tylko część gmin z poszczególnych powiatów wchodzi w skład układu aglomeracyjnego. W związku z tym przedstawione na wykresach 2.34 i 2.35 informacje należy traktować jako szacunki przybliżone.



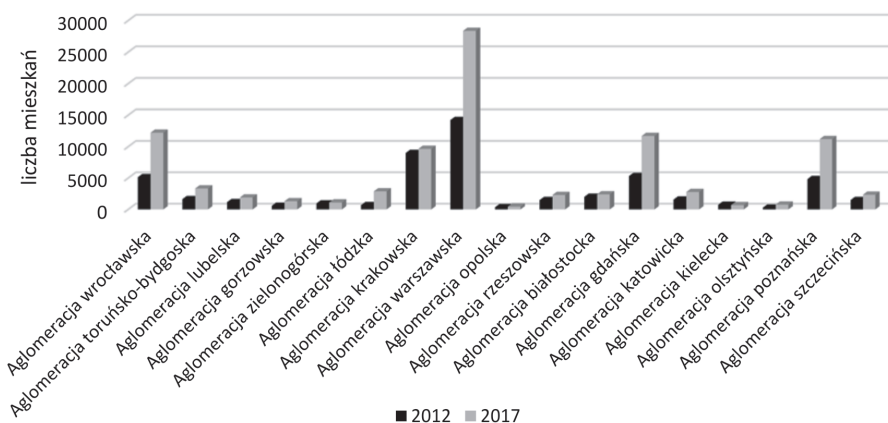
Wykres 2.34. Liczba mieszkań deweloperskich oddanych do użytku w 2012 i 2017 roku według aglomeracji

Źródło: jak przy wykresie 2.32.

⁵⁸ Patrz: T. Kaczmarek, *Dynamika i kierunki rozwoju suburbanizacji rezydencjonalnej w aglomeracji poznańskiej*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Geographica Socio-Oeconomica” 2017, t. 27, s. 81–98.

Jak wynika z wykresu 2.34, terytorialny rozkład aktywności deweloperów mieszkaniowych na terenie aglomeracji miejskich jest w dużej mierze zbieżny z danymi dotyczącymi miast. Różnice warte uwagi dotyczą aglomeracji gdańskiej, która pozycją rankingową w 2012 roku wyprzedziła aglomerację krakowską i wrocławską. Było to jednak spowodowane faktem, iż w skład aglomeracji gdańskiej wchodzi wiele miast (Pruszcz Gdański, Wejherowo, Hel, Tczew, Puck, Jastarnia), które dodatkowo są ośrodkami nadmorskimi z rozwijającym się zapleczem turystycznym, podczas gdy w aglomeracjach wrocławskiej i krakowskiej udział tego rodzaju jednostek jest niewielki. W 2017 roku liczba mieszkań oddawanych do użytku w tych aglomeracjach była na porównywalnym, wysokim poziomie.

Na poziomie aglomeracji również dane dotyczące liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto, pokrywają się w dużej mierze z tymi prezentowanymi w odniesieniu do miast wojewódzkich. Oznacza to, iż większość inwestycji skupia się w miastach stanowiących ośrodki centralne aglomeracji, a więc miastach wojewódzkich.



Wykres 2.35. Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w 2012 i 2017 roku według aglomeracji

Źródło: jak przy wykresie 2.32.

Należy zauważyć, iż dostępne statystyki GUS-u obejmują jedynie strukturę przedmiotową, nie zawierają natomiast informacji o liczbie i strukturze podmiotów. Ponadto informacje dotyczące struktury przedmiotowej również są niewystarczające – nie uwzględniają m.in. szczegółowej formy zabudowy. Jest to natomiast cecha, która może istotnie wpływać na sprzedaż mieszkań deweloperskich. W związku ze stwierdzonymi niedostatkami statystyki publicznej w 2012 roku przeprowadzono badania własne w tym zakresie. Badania te miały ograniczony zasięg przestrzenny i dotyczyły pięciu największych miast Polski⁵⁹.

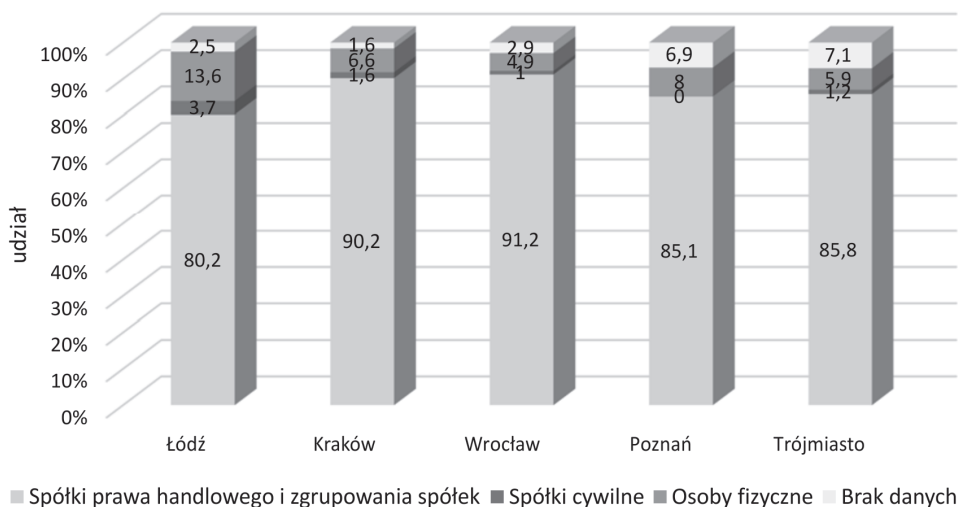
59 Szerzej na temat przyjętej w tym badaniu metodologii patrz: A. Antczak, *Developers' Activity in Selected Cities of Poland – Comparative Analysis*, „Real Estate Management and Valuation” 2013, vol. 21, no. 1, s. 59–68.

Tabela 2.9. Podmioty deweloperskie funkcjonujące na rynkach mieszkaniowych największych badanych miast Polski w 2012 roku

Miasto	Deweloper aktywny	Deweloper aktywny	Deweloper bierny	Deweloper bierny	Ogółem	Ogółem
	Jedn.	%	Jedn.	%	Jedn.	%
Łódź	59	72,8	22	27,2	81	100
Kraków	100	82,0	22	18,0	122	100
Wrocław	82	80,4	20	19,6	102	100
Poznań	57	65,5	30	34,5	87	100
Trójmiasto	60	70,6	25	29,4	85	100

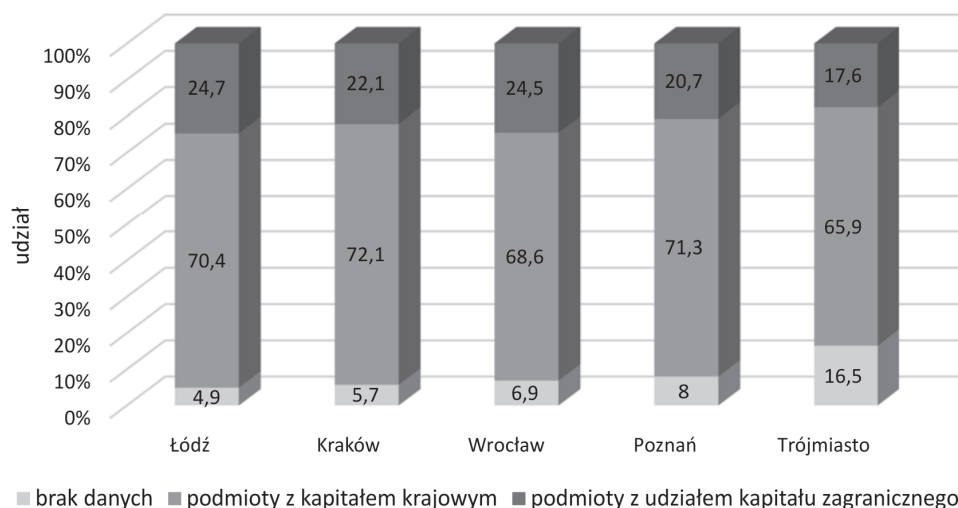
Źródło: A. Antczak, *Developers' Activity in Selected Cities of Poland – comparative analysis*, „Real Estate Management and Valuation” 2013, vol. 21, no. 1, s. 59–68.

Jak wynika z tabeli 2.9. najczęściej podmiotów deweloperskich w 2012 roku zidentyfikowano w Krakowie i Wrocławiu, najmniej zaś w Łodzi. Zdecydowanie ponad 80% tych podmiotów prowadziło działalność w formie spółek prawa handlowego i zgrupowań spółek. Pozostałe formy były znacznie mniej popularne, jakkolwiek należy zwrócić uwagę na fakt, iż w Łodzi występował znaczny odsetek podmiotów prowadzących działalność jako osoby fizyczne (wykres 2.36). Były to więc nieduże podmioty, niedysponujące większym kapitałem.

**Wykres 2.36.** Badane podmioty deweloperskie ze względu na formę prowadzenia działalności gospodarczej

Źródło: jak w tabeli 2.9.

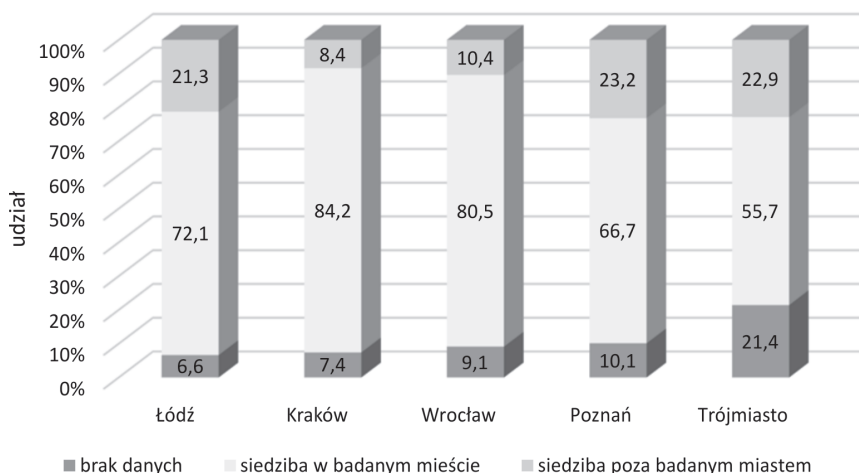
Ponad połowę podmiotów we wszystkich badanych miastach stanowiły podmioty krajowe. Najwięcej podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego zidentyfikowano w Łodzi i we Wrocławiu. W tym przypadku uwzględnić jednak należy dość znaczące braki danych, co wpływać może na wiarygodność prezentowanej struktury podmiotów deweloperskich.



Wykres 2.37. Podział badanych podmiotów deweloperskich ze względu na strukturę kapitałową
Źródło: jak w tabeli 2.9.

Zidentyfikowane podmioty deweloperskie z kapitałem krajowym przeanalizowano również pod względem lokalizacji ich siedziby głównej. Jeżeli bowiem lokalizacja siedziby głównej podmiotu znajduje się w innym mieście niż realizowana inwestycja, oznacza to, iż pod pewnymi względami dane miasto było atrakcyjne dla dewelopera, skoro zdecydował się w nim zainwestować. Jednocześnie takim podmiotom trudniej funkcjonować na obcym rynku. Można założyć, iż podmioty, których siedziby znajdują się w tym samym mieście co realizowane inwestycje, znacznie lepiej znają specyfikę lokalnego rynku.

Badania wykazały (wykres 2.38), iż najwięcej podmiotów z kapitałem krajowym, których siedziba główna znajduje się w tym samym mieście co realizowane inwestycje, znajdowało się w Krakowie, a więc w mieście, w którym należałoby się spodziewać znacznie większego napływu podmiotów zewnętrznych. Najmniej zaś tego rodzaju podmiotów odnotowano w Trójmieście. Wynika to częściowo z faktu, iż wiele podmiotów realizujących tam inwestycje ma siedziby w miejscowościach podmiejskich – w relacjonowanym badaniu zostały więc potraktowane jako podmioty zewnętrzne.



Wykres 2.38. Struktura badanych podmiotów deweloperskich z kapitałem krajowym ze względu na lokalizację siedziby głównej

Źródło: jak w tabeli 2.9.

W badaniu struktury przedmiotowej uwzględniono liczbę realizowanych inwestycji w wybranych miastach, z podziałem na rodzaje i wysokość zabudowy, a także wielkość mieszkań w tych inwestycjach oraz ich średnie ceny ofertowe. Łącznie w pięciu największych miastach Polski zidentyfikowano w 2012 roku 559 inwestycji (interpretowanych jako cały projekt, bez względu na liczbę etapów, w jakich był on realizowany). Najwięcej inwestycji odnotowano w Krakowie i Wrocławiu, zatem informacje te pokrywają się z danymi zawartymi w BDL. Wśród inwestycji przeważała zabudowa wielorodzinna (tabela 2.10).

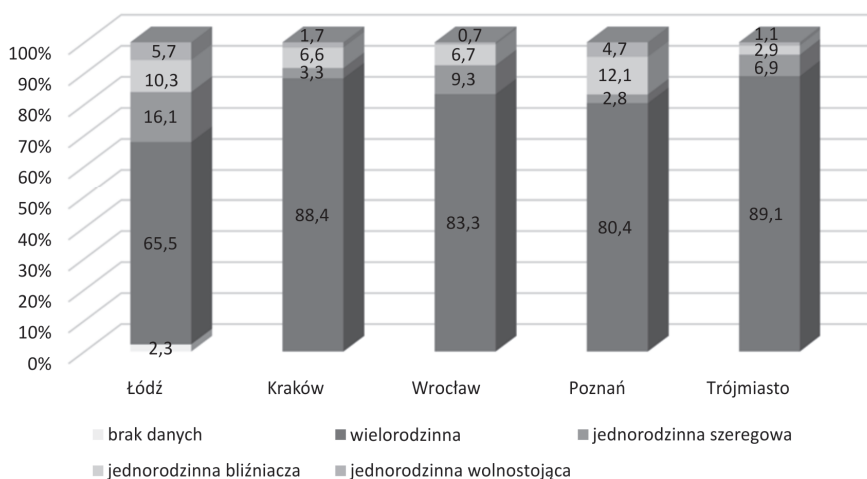
Tabela 2.10. Liczba zidentyfikowanych inwestycji deweloperskich w badanych miastach w 2012 roku

Liczba inwestycji (rozumianych jako cały projekt/przedsięwzięcie)				
Miasto	Zabudowa wielorodzinna	Zabudowa jednorodzinna	Zabudowa mieszana	Ogółem
1	2	3	4	5
Łódź	51	17	2	72
Kraków	136	18	1	155
Wrocław	105	20	1	126
Poznań	68	18	2	88
Trójmiasto	103	13	2	118
Ogółem	464	87	8	559

1	2	3	4	5
Liczba zadań inwestycyjnych/etapów w przedsięwzięciu				
	Zabudowa wielorodzinna	Zabudowa jednorodzinna	Zabudowa mieszana	Ogółem
Łódź	56	29		87
Kraków	160	21		181
Wrocław	125	25		150
Poznań	86	21		107
Trójmiasto	155	19		174
Ogółem	583	116		699

Źródło: jak w tabeli 2.9.

W Łodzi odsetek zabudowy wielorodzinnej był znacznie niższy niż w pozostałych miastach wojewódzkich. We wszystkich miastach zabudowa wielorodzinna stanowiła ponad 80%, podczas gdy w Łodzi zaledwie 65%. Wśród zabudowy jednorodzinnej w tym mieście przeważała zabudowa jednorodzinna szeregową.

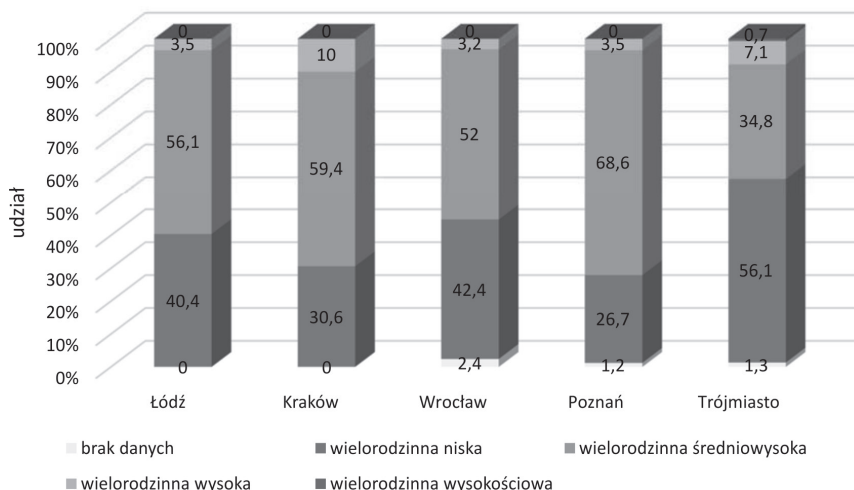


Wykres 2.39. Zróżnicowanie badanych inwestycji deweloperskich według rodzaju zabudowy

Źródło: jak w tabeli 2.9.

Zabudowa jednorodzinna z założenia stanowi zabudowę niską. Natomiast w zabudowie wysokiej przeważały budynki średniowysokie (od 5 do 9 kondygnacji włącznie). Taka wysokość budynków najbardziej pasuje do istniejącej już tkanki miejskiej badanych miast. Jedynie w Trójmieście w 2012 roku dominowała zabudowa niska, rezydencjonalna (do 4 kondygnacji włącznie). Tam też, zgodnie

z wykresem 2.40, wśród inwestycji odnotowano budynek w zabudowie wielorodzinnej wysokościowej (19 kondygnacji i więcej).



Wykres. 2.40. Struktura badanych inwestycji deweloperskich ze względu na liczbę kondygnacji budynków

Źródło: jak w tabeli 2.9.

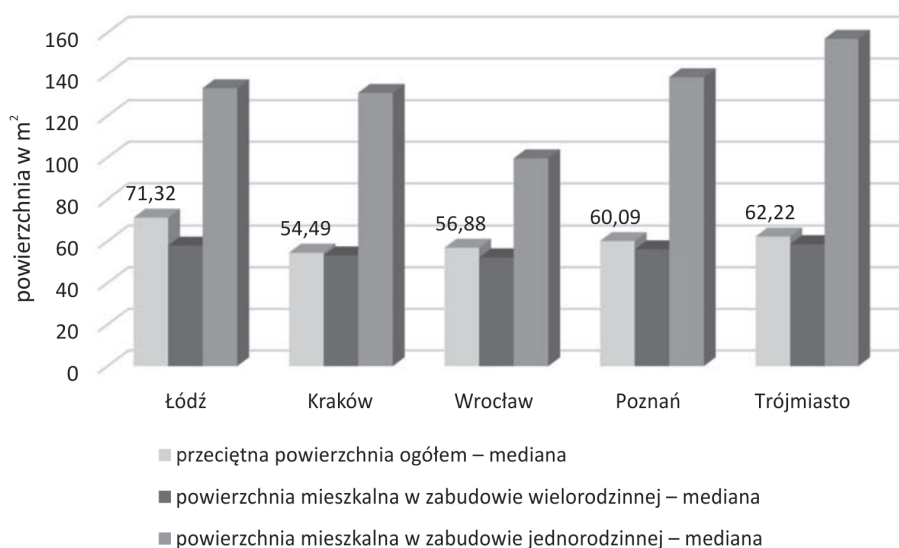
Wielkość badanych inwestycji deweloperskich również była zróżnicowana w zależności od miasta. Największe inwestycje w 2012 roku stwierdzono ponownie w Krakowie, Trójmieście oraz Wrocławiu. 50% inwestycji w tych miastach liczyła 60–70 mieszkań na projekt (bez względu na liczbę etapów przedsięwzięcia). Najmniejsze zaś inwestycje realizowane były w Łodzi. 50% z nich stanowiły inwestycje o wielkości mniejszej niż 26 mieszkań na projekt.

Tabela 2.11. Przeciętna liczba mieszkań w badanych inwestycjach deweloperskich

Miasto	Liczba mieszkań w inwestycji (jako całości) – średnia arytmetyczna	Liczba mieszkań w inwestycji jako całości – mediana	Liczba mieszkań w inwestycji/etapie (z uwzględnieniem zróżnicowań) – średnia arytmetyczna	Liczba mieszkań w inwestycji (z uwzględnieniem zróżnicowań) – mediana
Łódź	66,33	26,5	54,62	22
Kraków	92,21	67	78,89	59
Wrocław	101,22	70	86,04	70
Poznań	77,64	53,5	65,27	47
Trójmiasto	91,70	70	63,17	50,5

Źródło: jak w tabeli 2.9.

Największą przeciętną powierzchnią mieszkania w badanych inwestycjach wyróżniała się Łódź. Przyczyną takiej sytuacji mógł być stosunkowo duży udział zabudowy jednorodzinnej, ale także obecność loftów. Dlatego też przeciętna powierzchnia mieszkania w zabudowie wielorodzinnej również była w tym mieście największa, w przypadku zabudowy jednorodzinnej natomiast przodowało Trójmiasto. Tutaj 50% mieszkań miało powierzchnię większą niż 150 m² (wykres 2.41).

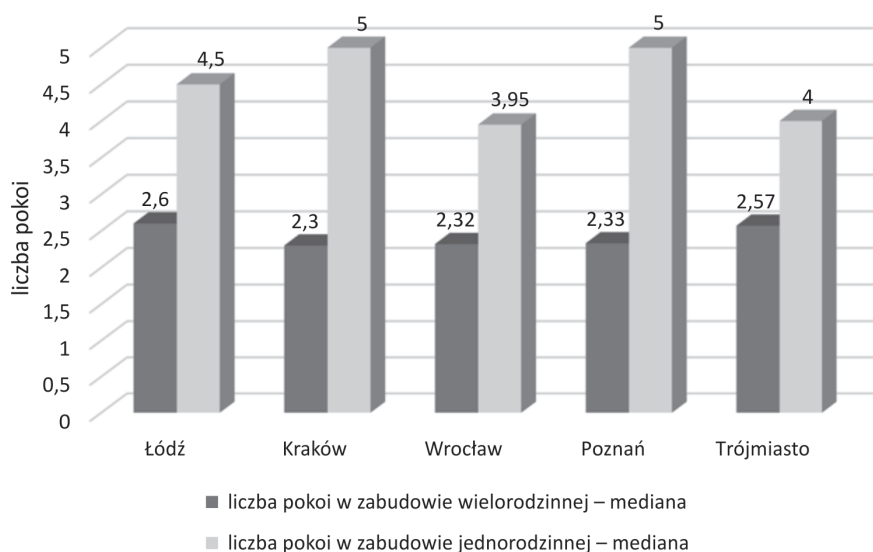


Wykres 2.41. Przeciętna wielkość mieszkania w badanych inwestycjach deweloperskich według powierzchni użytkowej

Źródło: jak w tabeli 2.9.

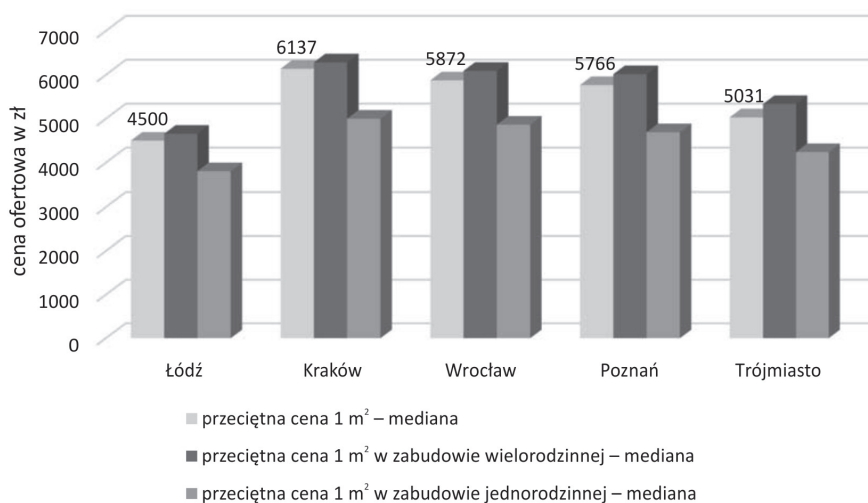
Analizując z kolei liczbę pokoi przypadających na mieszkanie, można zauważyć, że we wszystkich miastach w zabudowie wielorodzinnej przeważały mieszkania dwu- i trzypokojowe, zaś w zabudowie jednorodzinnej mieszkania cztero- i pięciopokojowe (wykres 2.42).

Na zakończenie tej części rozważań przedstawiono dane dotyczące kształtowania się przeciętnych cen ofertowych 1 m² mieszkań deweloperskich w badanych miastach (wykres 2.43). Przeprowadzone badania potwierdziły zróżnicowanie cen ofertowych w zależności od miasta. Najwyższy poziom cen mieszkań deweloperskich w 2012 roku odnotowano bowiem w Krakowie i Wrocławiu, najniższy zaś w Łodzi. Gradacja ta ma zastosowanie w odniesieniu do zabudowy zarówno wielo-, jak i jednorodzinnej.



Wykres 2.42. Przeciętna wielkość mieszkania w badanych inwestycjach deweloperskich mierzona liczbą pokoi

Źródło: jak w tabeli 2.9.



Wykres. 2.43. Zróżnicowanie cen ofertowych w badanych inwestycjach deweloperskich

Źródło: jak w tabeli 2.9.

Zaprezentowane wyniki badań i analiz wydają się dość oczywiste. Tym niemniej nasuwa się pytanie, dlaczego Łódź, która dysponuje jednym z największych zasobów mieszkaniowych w Polsce, a pod względem liczby ludności plasuje się na trzecim miejscu w kraju, zajmuje tak odległą pozycję pod względem inwestycji deweloperskich? Jakie czynniki determinują możliwości rozwoju działalności deweloperskiej?

Rynek nieruchomości w istotny sposób dynamizuje polską gospodarkę. Sektor deweloperski, jak wynika z informacji zaprezentowanych w tym rozdziale, odgrywa znaczącą rolę na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Dlatego też uzasadnione jest analizowanie czynników, które wpływają na rozwój tego sektora, aby efektywnie go wspierając, w istotny sposób wpływać zarazem na tempo rozwoju polskiej gospodarki.

Rozdział 3

Czynniki rozwoju działalności deweloperskiej w sektorze budownictwa mieszkaniowego – charakterystyka i klasyfikacja

Analizy rynków nieruchomości mieszkaniowych przeprowadzone w poprzednim rozdziale pokazują, że działalność deweloperska w Polsce wykazywała jak dotąd duże zróżnicowanie, zarówno w ujęciu czasowym, jak i przestrzennym. W ciągu minionych 30 lat przeżywała ona swoje wzloty i upadki. Początki deweloperów w Polsce były trudne. Transformacja gospodarcza wpłynęła istotnie zarówno na wielkość, jak i strukturę inwestorską budownictwa mieszkaniowego w naszym kraju. Wzrastał udział sektora prywatnego w budownictwie mieszkaniowym, w tym deweloperów, kosztem znaczenia spółdzielni mieszkaniowych, budownictwa zakładowego i komunalnego. Model deweloperski w Polsce rozwijał się jednak stosunkowo wolno, ze względu na liczne trudności, w tym między innymi:

- trudności z pozyskaniem środków finansowych,
- kłopoty z pozyskiwaniem terenów pod inwestycje,
- brak doświadczenia w nowo zakładanych przedsiębiorstwach, brak odpowiednich kwalifikacji, chęć szybkiego bogacenia się,
- długi okres realizacji przedsięwzięcia¹.

Wyżej wymienione przesłanki przyczyniły się do ukształtowania specyficznej formy działalności deweloperskiej opartej na systemie przedpłat od przyszłych nabywców oraz przerzuceniu związanego z nią ryzyka na klienta. W związku z powyższym w latach 90. przedsięwzięcia deweloperskie finansowane były głównie ze środków pochodzących od nabywców, uzupełnianych zaciąganimi również przez nich kredytami wpłacanymi deweloperowi w transzach. Kredyty te często były udzielane na bardzo niekorzystnych dla klientów warunkach, a to ze względu

1 J. Łaszek, *Sektor nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Stan i perspektywy rozwoju*, SGH, Warszawa 2004, s. 174–185.

na brak możliwości zabezpieczenia hipotecznego. Mimo że z czasem pojawiały się w ofertach bankowych kredyty komercyjne dla przedsiębiorstw, finansowanie budownictwa mieszkaniowego nie uległo znaczącej zmianie, ponieważ banki nie chciały kontrolować przedsięwzięć deweloperskich. Zatem kredyt, jeśli był zaciągany na realizację inwestycji, to tylko w niewielkich kwotach wynoszących od 20% do 30% wartości inwestycji na początku budowy, kiedy nie wpłynęły jeszcze przedpłaty, lub pod koniec realizowanego procesu, gdy brakowało już środków finansowych na zakończenie przedsięwzięcia. Kredyty komercyjne zaczęły się upowszechniać w drugiej połowie lat 90. Wówczas na rynek budownictwa mieszkaniowego powróciły duże przedsiębiorstwa prywatne zachęczone rosnącym popytem i wysokimi cenami mieszkań². Bardzo szybko jednak, z powodu licznych oszustw, na skutek których upadło kilka firm, branża deweloperska została wpisana na tzw. czarną listę systemu bankowego. Przyczyniło się to do zaostrzenia warunków przyznawania kredytów deweloperom³. Liberalizacja polityki kredytowej miała miejsce w okresie boomu na rynku mieszkaniowym. W trakcie jego trwania drastyczny wzrost popytu na mieszkania spowodował dynamiczny rozwój działalności deweloperskiej i pozwolił deweloperom osiągać duże zyski z działalności. Obecnie, po nieznacznym spadku aktywności deweloperów na skutek kryzysu finansowego lat 2007–2009, a w kolejnych latach od wejścia w życie ustawy deweloperskiej, działalność ta odgrywa znaczącą rolę w kształtowaniu podaży mieszkań.

Jednocześnie niezaprzeczalnym faktem jest również to, że rozwój działalności deweloperskiej jest zróżnicowany przestrzennie. Wskazują na to badania dotyczące wielkości i struktury tej działalności w poszczególnych miastach Polski. W konsekwencji postawić można tezę, iż na działalność deweloperską oddziałuje szereg różnorodnych czynników, zarówno charakterystycznych dla danego obszaru, jak i z nim niezwiązanych. Znajomość tych czynników, jak i mechanizmów ich oddziaływania, mogłaby być bardzo użyteczna w eliminowaniu czynników wpływających negatywnie na działalność deweloperską. Bez kompleksowego rozpoznania determinant rozwoju nie jest możliwe właściwe funkcjonowanie tego rodzaju działalności gospodarczej. Problem polega na tym, że w istniejącej literaturze, zarówno krajowej, jak i zagranicznej, trudno doszukiwać się holistycznego ujęcia i systematyzacji tych czynników.

G.T. Smersh, M.T. Smith i A.L. Schwarz Jr. zauważyli, że w literaturze najczęściej mówi się o takich czynnikach jak gęstość zaludnienia, zatrudnienie, stawki czynszów, znacznie rzadziej natomiast zwraca się uwagę na czynniki wpływające np. na lokalizację inwestycji mieszkaniowych⁴ czy też czynniki powodzenia inwestycji na rynku

² *Ibidem*.

³ M. Duraj, *Problemy finansowania działalności deweloperskiej ze źródeł bankowych*, [w:] *Finansowanie działalności deweloperskiej. Aspekty praktyczne*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2006, s. 16–17.

⁴ Patrz: G.T. Smersh, M.T. Smith, A.L. Schwartz Jr., *Factors Affecting Residential Property Development Patterns*, „Journal of Real Estate Research” 2003, vol. 25, no. 1, s. 61–75.

nieruchomości. Mówiąc o tej kategorii zmiennych P. Boiron i C. Boiron dzielą czynniki na te, które inwestor może kontrolować, i te, na które nie ma żadnego wpływu. W przytoczonej klasyfikacji widoczne jest wyraźne powiązanie czynników powodzenia inwestycji z ryzykiem na rynku nieruchomości, gdzie wyróżniamy ryzyko specyficzne (związane z konkretną nieruchomością) i ryzyko systematyczne (na które nie mamy wpływu). W przypadku tej klasyfikacji autorzy wskazują, że kontrolować można wybór lokalizacji, sposób zarządzania nieruchomością, projekt budowlany, natomiast do czynników niedających się kontrolować zaliczają między innymi inflację, stopy procentowe, decyzje administracyjne czy katastrofy naturalne⁵. L. Grebler również zwraca uwagę na to, że istnieje wiele czynników wpływających na rozwój inwestycji nieruchomościowych, których nie można w pełni kontrolować. Wymienia on w szczególności takie determinanty jak: niestabilność wynagrodzeń, ciągle pojawiająca się nowa konkurencja czy zmiany związane z lokalizacją. Istnieją jednak takie czynniki jak: polityka władz dotycząca planowania przestrzennego, podatki, czynsze, którymi tak można zarządzać, aby zachęcać podmioty do inwestowania w nieruchomości⁶.

Również w literaturze krajowej można odnaleźć nieliczne publikacje na temat czynników wpływających na działalność deweloperską. M. Gostkowska-Drzewicka przeprowadziła w 2010 roku badanie dotyczące wpływu czynników makroekonomicznych na deweloperski rynek mieszkaniowy w Trójmieście. Elementy, jakie uwzględniła to: PKB, stopa procentowa, wartość mieszkaniowych kredytów hipotecznych, stopa inflacji oraz dochody gospodarstw domowych⁷. E. Kucharska-Stasiak za kluczowe dla działalności deweloperskiej także uważa uwarunkowania ekonomiczne, w tym sytuację gospodarczą, koszt kredytu oraz zaangażowanie sektora bankowego w finansowanie inwestycji deweloperskich⁸. S. Kokot natomiast w swoich badaniach skupił się na uwarunkowaniach podejmowania przez deweloperów decyzji inwestycyjnych, uwzględniając w nich niektóre czynniki o charakterze lokalnym⁹. W 2002 roku I. Grodzka na podstawie badań literatury przedmiotu wskazała czynniki wpływające na sukces dewelopera¹⁰, choć w obecnych realiach powinny one zostać uaktualnione.

5 P. Boiron, C. Boiron, *Commercial Real Estate Investing in Canada: The Complete Reference for Real Estate Professionals*, John Wiley & Sons, Mississauga, 2011, s. 22–23.

6 L. Grebler, *Real Estate Investment Experience in New York City*, „The Journal of Finance” 1954, vol. 9, no. 2, May 1954, s. 216–218.

7 M. Gostkowska-Drzewicka, *Próba określenia wpływu czynników makroekonomicznych na rozwój mieszkaniowego rynku deweloperskiego w Trójmieście na tle Polski w latach 1995–2007*, „Barometr Regionalny” 2010, nr 1(19), s. 50.

8 E. Kucharska-Stasiak, *Uwarunkowania rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce*, „Badania Naukowe” 2010, t. 25, nr 2, s. 105.

9 S. Kokot, *Analiza zmian uwarunkowań podejmowania inwestycji deweloperskich w wybranych miastach Polski*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2012, t. 20, nr 1, s. 53–69.

10 I. Grodzka, *Czynniki sukcesu dewelopera*, „Nieruchomości C.H. Beck” 2002, nr 8, sierpień, s. 28–32.

Oznacza to, że w literaturze niezbyt często mówi się o czynnikach wpływających bezpośrednio na działalność deweloperską. Zdecydowana większość publikacji traktuje o tych, które wpływając na lokalizację inwestycji, jej powodzenie lub też na rynek nieruchomości oraz jego poszczególne elementy takie jak popyt, podaż i cena, które oddziałują na działalność deweloperską w sposób pośredni. Ponadto dodać należy, że w literaturze eksponowane są przede wszystkim czynniki o charakterze ekonomicznym.

W związku ze stwierdzonym w wyniku kwerendy literatury przedmiotu brakiem całościowego podejścia oraz usystematyzowania czynników rozwoju działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym, podjęto samodzielną próbę systematyzacji tych czynników.

3.1. Klasyfikacje czynników rozwoju rynku nieruchomości mieszkaniowych i przedsiębiorczości w świetle literatury przedmiotu

Według D. Cadmana i R. Topping działalność deweloperska może być rozumiana jako proces, który powoduje zmiany albo intensyfikuje wykorzystanie gruntów poprzez realizację na nich obiektów budowlanych lub też jako kompleksowa aktywność zajmująca się wykorzystaniem ograniczonych zasobów ziemi¹¹. Wykazuje ona zatem ścisły związek z rynkiem nieruchomości. Jednocześnie należy pamiętać, iż deweloper to przede wszystkim podmiot prowadzący działalność gospodarczą nastawioną na zysk. Jest on zatem przedsiębiorcą w rozumieniu art. 43a Kodeksu cywilnego. Oznacza to, że na działalność deweloperską oddziałują zarówno czynniki wpływające na rynek nieruchomości, jak i na rozwój przedsiębiorczości.

Czynniki oddziałujące na rynek nieruchomości były już wielokrotnie dyskutowane w literaturze zarówno zagranicznej, jak i krajowej (tabela 3.1). Niekiedy autorzy jedynie je wyszczególniają, innym razem dokonują ich klasyfikacji. Zarówno te enumeracje, jak i proponowane klasyfikacje wykazują jednak duże zróżnicowanie. Niektóre klasyfikacje opierają się na kryteriach podziału przestrzennego, wyróżniając czynniki krajowe i lokalne lub czynniki oddziałujące na ten sektor w skali makro czy mikro. Wśród czynników o zasięgu krajowym mających wpływ na rynek nieruchomości wymienia się przede wszystkim stopy procentowe, inflację, napływ inwestycji zagranicznych czy też koniunkturę gospodarczą i związany

11 D. Cadman, R. Topping, *Property Development*, Taylor & Francis Group, London 1995, s. 1.

z nią poziom PKB. Jako czynniki o charakterze lokalnym, oddziałujące na rynek nieruchomości, wskazuje się natomiast takie, które są specyficzne dla danego obszaru miasta lub dzielnicy (w zależności od segmentu rynku nieruchomości). Uważa się powszechnie, że skoro rynek nieruchomości ma charakter lokalny, to w analizie nie można pomijać czynników oddziałujących w skali danego obszaru. Wśród nich w szczególności wymienia się liczbę i strukturę ludności, poziom zatrudnienia i wynagrodzeń, a także zapotrzebowanie na nowe nieruchomości mieszkaniowe będące funkcją istniejącego zasobu mieszkaniowego czy też strategię rozwoju miast. Przykładowe klasyfikacje czynników oddziałujących na rynek nieruchomości przedstawiono w tabeli 3.1.

Tabela 3.1. Zestawienie czynników rozwoju rynku nieruchomości

Źródło	Czynniki
1	2
Oddziałujące na rynek nieruchomości	
D. Graziosi	O zasięgu krajowym: ▪ stopy procentowe, ▪ inflacja, ▪ aktywność funduszy inwestycyjnych, ▪ cykle koniunkturalne, ▪ zdarzenia katastroficzne (<i>cataclysmic event</i>)^a. O zasięgu lokalnym: ▪ migracje i wzrost zatrudnienia, ▪ plany rozwoju, ▪ nowe budownictwo, ▪ popyt i podaż, ▪ trendy w sąsiednich lokalizacjach^b.
L. Kałkowski	▪ demograficzne: ludność, gospodarstwa, migracje, zatrudnienie, bezrobocie, ▪ zasobowe: rozmiary podaży, dostępność gruntów, zapotrzebowanie na nieruchomości, rozwój sieci przedsiębiorstw, zarobki społeczeństwa, zasoby pieniężne ludności, konkurencja innych opcji inwestowania, ▪ ekonomiczne: PKB, inflacja, koniunktura gospodarcza, podział administracyjny kraju, aktywność rynku nieruchomości, obsługa rynku nieruchomości, ▪ instrumentalne: ustawodawstwo, ceny, opłaty, czynsze, ubezpieczenia, prywatyzacja, podatki, umowy notarialne, eksmisje^c
P. Boiron, C. Boiron	▪ niepewność na giełdach papierów wartościowych, ▪ stopy procentowe, ▪ wprowadzenie REITSów, ▪ silna gospodarka, ▪ podaż i popyt, ▪ spowolnienie gospodarcze, ▪ inflacja^d

Tabela 3.1 (cd.)

1	2
A. Chycak, A. Jarmołajew	▪ rozwój gospodarczy mierzony np. PKB, ▪ stopa inflacji, ▪ oprocentowanie kredytów, ▪ koszty prowadzenia działalności, ▪ bezrobocie^e
E. Kucharska-Stasiak i inni	▪ prawne: regulacje umożliwiające powstanie rynku, uzyskiwanie informacji o stanie prawnym, zapewniające sprawność obrotu, związane z zawieraniem transakcji, regulacje zabezpieczające ubezpieczenie tytułów prawnych i czynności prawnych, regulacje warunkujące prawidłową gospodarkę nieruchomościami, w tym system podatkowy, polityka czynszowa, ▪ ekonomiczno-finansowe: np. poziom rozwoju gospodarczego, perspektywy jego rozwoju, miejsce w cyklu koniunkturalnym, poziom inflacji, ▪ instytucjonalne: m.in. zapewnienie fachowej obsługi rynku^f
A. Shah, S. Thomas, M. Gorham	▪ wzrost ludności, ▪ wzrost ekonomiczny, w tym poziom cen nieruchomości, liczba kredytów hipotecznych, ▪ poziom wynagrodzeń^g
M. Chaturvedi	▪ napływ inwestycji zagranicznych, ▪ poziom PKB, ▪ wysoki poziom eksportu, ▪ silny rozwój infrastruktury, ▪ wynagrodzenia, ▪ rozwój specjalnych stref ekonomicznych, parków technologicznych, centrów handlowych, ▪ liberalizacja sektora nieruchomości przez władze, ▪ przejrzystość transakcji^h
J.D. Fisher, R.S. Martin	▪ regulacje planistyczne, ▪ wymagania dotyczące rozwoju nieruchomości, ▪ restrykcje środowiskoweⁱ
R. Imperiale	▪ poziom stóp procentowych, ▪ sytuacja ogólnogospodarcza, ▪ lokalne otoczenie prawne: strategie miast, dostęp do infrastruktury, opłaty za edukację, prawo władz do kontroli czynszów, nastawienie na nisko-czynszowe mieszkania, ▪ spadające oczekiwane stopy zwrotu z inwestycji^j
R. Cyran	▪ poziom wzrostu gospodarczego, ▪ poziom aktywności gospodarczej kraju, regionu, miasta, ▪ dochody ludności, poziom zamożności społeczeństwa, ▪ poziom inflacji, ▪ oprocentowanie i dostępność kredytów, ▪ poziom oszczędności, ▪ sytuacja i jakość rynku pracy, ▪ postęp techniczny, ▪ konkurencja innych opcji inwestycyjnych^k

1	2
M. Bryx	- poziom dobrobytu, - poziom inflacji, - poziom oszczędności, - otwartość rynku, - postęp techniczny, - koniunktura i sytuacja na rynku pracy^l.
Wpływające na ceny na rynku nieruchomości	
D. Gray	- miejsce w cyklu rynku nieruchomości, - stopy procentowe, - podatki, - czynsze kontrolowane, - poziom gospodarki, - zmiany populacji, - poziom pustostanów, - lokalizacja, - dostępność gruntów, - wizerunek publiczny, - czynniki polityczne, - czynniki sezonowe^l.
Wpływające na popyt lub podaż na nieruchomości	
H.J. Bellairs, T.J. Bellairs, J.L. Helsel, J.L. Goldsmith	- populacja, - demografia, - zatrudnienie i poziom wynagrodzeń^m.
J.T. Tan, Y. Liu	Czynniki popytowe: - PKB, - oprocentowanie kredytów, - indeks cen akcji, - liczba małżeństw, - ceny substytutów. Czynniki podażowe: - podaż mieszkań, - podaż gruntów, - koszty materiałów budowlanych, - koszty robociznyⁿ.
A.H.M. Iman	- lokalizacja, - projekt budowlany, - cena, - aspekty promocyjne, - aspekty demograficzne (wiek, dostępność siły roboczej, wykształcenie, liczba gospodarstw domowych, liczba ludności), - czynniki ekonomiczne (stopa procentowa, dochód do dyspozycji, dostępność kredytowa, PKB, inflacja, poziom oszczędności, zyski kapitałowe, koszty budowy), - regulacje prawne^o.

Tabela 3.1 (cd.)

1	2
F. Wassenberg	W skali makro: ▪ trendy technologiczne, ▪ trendy demograficzne ▪ trendy środowiskowe, ▪ trendy ekonomiczne, ▪ trendy polityczne, ▪ trendy społeczno-kulturowe, ▪ polityka mieszkaniowa. W skali mikro: popytowe: ▪ liczba i struktura gospodarstw domowych, ▪ preferencje nabywców, ▪ zasoby finansowe i ograniczenia, podażowe: ▪ wykorzystanie oraz rozwój mieszkań i innych nieruchomości, ▪ jakość nieruchomości, ▪ wielkość i struktura zasobu i otoczenia^a.
H. Gawron	▪ wzrost zamożności społeczeństw i struktura ich potrzeb, ▪ ewolucja funkcji mieszkania, ▪ zmiany demograficzne i kulturowe, ▪ zmiana struktury gospodarstw domowych, ▪ rosnąca urbanizacja, ▪ promieszkaniowa polityka rządów, ▪ rewolucja naukowo-techniczna, ▪ zmiana struktury podmiotów gospodarczych i stylów zarządzania, ▪ restrukturyzacja gospodarki, ▪ ewolucja struktury zatrudniania, ▪ integracja i globalizacja gospodarcza^c.

^a D. Graziosi, *Be a Real Estate Millionaire: Secret Strategies for Lifetime Wealth Today*, Vanguard Press, Philadelphia 2007, s. 29–40.

^b *Ibidem*, s. 41–52.

^c L. Kałkowski (red.), *Rynek nieruchomości w Polsce*, Twigger, Warszawa 2001, s. 61–78.

^d P. Boiron, C. Boiron, *Commercial Real Estate Investing in Canada: The Complete Reference for Real Estate Professionals*, John Wiley & Sons, Mississauga, 2011, s. 24–25.

^e A. Chycak, A. Jarmołajew, *Czynniki ekonomiczne wpływające na rynek nieruchomości*, [w:] E. Gołąbeska (red.), *Nieruchomość jako przedmiot inwestowania i zarządzania*, WSiFz w Białymstoku, Białystok 2007, s. 21–26.

^f E. Kucharska-Stasiak, M. Sopiński, E. Wiśniewska, M. Załęczna, J. Wójtowicz-Korycka, *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Absolwent, Łódź 2000, s. 43–47.

^g A. Shah, S. Thomas, M. Gorham, *Indian Financial Markets: An Insider's Guide to How the Markets Work*, Elsevier, Oxford 2008, s. 133–143.

^h M. Chaturvedi, *Twenty One Year of Real Estate*, Accommodation Times Pvt Ltd, Mumbai 2008, s. 17.

ⁱ J.D. Fisher, R.S. Martin, *Income Property Appraisal*, Dearborn Financial Publishing Inc., 1991, s. 7–9.

- ¹R. Imperiale, *Getting Started in Real Estate Investment Trusts*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey 2006, s. 67–72.
- ^kR. Cyran, *Czynniki wpływające na rozwój rynku nieruchomości*, „Nieruchomości C.H. BECK” 2006, nr 11(99), listopad.
- ^lM. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2006, s. 74–78.
- [†]D. Gray, *Making Money in Real Estate. The Canadian Guide to Profitable Investing in Residential Property*, John Wiley & Sons, Mississauga 2012, s. 12–14.
- ^mH.J. Bellairs, T.J. Bellairs, J.L. Helsel, J.L. Goldsmith, *Modern Real Estate Practice in Pennsylvania*, Dearborn Financial Publishing Inc., Chicago 2002, s. 213.
- ⁿJ.T. Tan, Y. Liu, *Factors Affecting Housing Prices in Singapore*, [w:] J.D. Kendall, P. Donghyun (ed.), *East Asian Economic Issues*, vol. 4, World scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore 1998, s. 76–78.
- ^oA.H.M. Iman, *An Introduction to Property Marketing*, Penerbit Universiti Teknologi Malaysia, Skudai 2002, s. 42–56.
- ^pF. Wassenberg, *Large Housing Estates: Ideas, Rise, Fall and Recovery: The Bijlmermeer and beyond*, IOS Press BV, Amsterdam 2013, s. 116.
- [†]H. Gawron, *Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006., s. 36–37.
- Źródło:** opracowanie własne na podstawie wybranych pozycji literatury.

Wielu autorów zwraca również uwagę na znaczenie czynników charakterystycznych dla konkretnej nieruchomości. Sukces nieruchomości, niezależnie od tego czy ma ona charakter dochodowy czy też nie, zależy od kilku czynników. W literaturze często zwraca się uwagę na fakt, że istnieją trzy podstawowe czynniki, od których zależy powodzenie przedsięwzięcia, nie tylko w odniesieniu do nieruchomości. Należą do nich: lokalizacja, lokalizacja i lokalizacja¹². Wpływa ona na wartość nieruchomości, jednak należy zauważyć, że nie każda lokalizacja będzie prowadziła do wzrostu wartości każdego rodzaju nieruchomości. Przykładowo nieruchomości komercyjne (handlowe, biurowe, hotelowe) osiągają wyższe wartości w centrach miast, gdzie skupione są wszystkie najważniejsze funkcje użyteczności publicznej. Do niedawna trudno było doszukiwać się nieruchomości przemysłowych w centralnych lokalizacjach miast, gdzie działki charakteryzują się niewielką powierzchnią, a sąsiedztwo stanowi głównie zabudowa mieszkalno-usługowa¹³.

12 Por. M. de Meirleir, *Location, Location, Location: A Plant Location and Site Selection Guide*, Routledge, Abingdon 2011; J. Attack, R.A. Margo, *Location. Location. Location: The Market for Vacant Urban Land*, National Bureau of Economic Research, New York 1996; L. Salveneschi, *Location, Location, Location: How to Select the Best Site for Your Business*, Oasis Press 2001.

13 Karta Ateńska z 1931 roku nakazywała usunięcie z terenów zabytkowych, a więc głównie centrów miast, urządzeń przemysłowych, wysokich kominów, co sugerowało, że najlepszą lokalizacją dla przemysłu były obrzeża miast (*Postanowienia Konferencji w Atenach w 1931 r.*, s. 12). Zgodnie z zapisami Nowej Karty Ateńskiej z 2003 roku, szkodliwość przemysłu nie wpływa już na lokalizację przedsiębiorstw, ze względu na większe wykorzystanie nowoczesnych technologii. Obecnie przemysł lokuje się tam, gdzie jest bogactwo i różnicowanie form działalności gospodarczej (*Nowa Karta Ateńska 2003. Wizja miast XXI wieku*, Europejska Rada Urbanistów, Lizbona 2003, s. 17).

Lokalizacja określonych funkcji wynika zatem z preferencji potencjalnych nabywców/najemców, a także tego, czy dana nieruchomość może te funkcje spełnić.

Adekwatność koncepcji przedsięwzięcia budowlanego do potrzeb odbiorców także jest istotnym czynnikiem rozwoju rynku nieruchomości. Jeśli inwestor zrealizuje przedsięwzięcie, na które nie ma zapotrzebowania, nieruchomość tę będzie cechować wysoki poziom pustostanów. Im będzie on wyższy, tym niższy będzie poziom uzyskiwanych cen, co zahamuje rozwój danego rynku.

Warto również zauważyć, że część autorów identyfikuje czynniki oddziałujące na cały rynek nieruchomości, inni zaś wyodrębniają determinanty wpływające na poszczególne elementy tego rynku, tj. popyt, podaż oraz cenę. Czynniki popytowe odnoszą się do zjawisk, które mają wpływ na decyzje potencjalnych nabywców nieruchomości mieszkaniowych. Należą do nich m.in.: poziom wynagrodzeń, wielkość gospodarstwa domowego, wykształcenie. Czynniki podażowe z kolei oddziałują na decyzje inwestycyjne deweloperów. Są to np.: koszty prowadzenia działalności, dostępność gruntów, wielkość istniejącego zasobu mieszkaniowego. Inni autorzy rozpatrują wreszcie czynniki rozwoju rynku nieruchomości wyłącznie w kontekście inwestycyjnym.

To, co wydaje się ponadto istotne, to kategorie wyodrębnianych czynników. W przeważającej części dostępnych w literaturze analiz podkreśla się znaczenie czynników ekonomicznych i demograficznych. Na łączną liczbę 15 pozycji literaturowych, które zaprezentowano w tabeli 3.1, zaledwie trzy uwzględniają zmiany regulacji prawnych. Czy to oznacza, że czołową rolę w rozwoju tego rynku odgrywa gospodarka? Weryfikacja tego zagadnienia zostanie przeprowadzona w dalszej części pracy.

Stosunkowo rzadko przytacza się także takie rodzaje czynników jak: rozwój infrastruktury technicznej i społecznej, istniejący zasób nieruchomości, stabilność polityczną państwa, wizerunek władz publicznych, opinię publiczną, nie mówiąc już strategiach, planach rozwoju miast czy znaczeniu decyzji administracyjnych, aczkolwiek ich rola jest znacząca. Bez uregulowania kwestii dotyczących praw do nieruchomości, dokonywania transakcji, zagadnień urbanistyczno-planistycznych, rynek nieruchomości nie byłby w stanie prawidłowo funkcjonować. Wystarczy sobie wyobrazić sytuację, w której nie byłyby uregulowane kwestie związane z prawem własności, użytkowaniem wieczystym, ograniczonymi prawami rzeczowymi (służebność, hipoteka stanowiąca zabezpieczenie dla instytucji finansujących inwestycje) czy też prawem najmu lub dzierżawy. Ponadto częste zmiany przepisów prawa również mogą mieć znaczący wpływ na rozwój rynku nieruchomości. Wielokrotnie zmieniane regulacje nie tworzą stabilnych reguł gry. W rozwoju tego rynku istotną rolę na szczeblu krajowym odgrywają programy pomocowe dofinansowujące realizację inwestycji lub nabywanie nieruchomości przez ostatecznych beneficjentów. Również na szczeblu lokalnym istotną rolę w kształtowaniu rynku nieruchomości odgrywają decyzje odpowiednich władz dotyczące m.in. polityki czynszowej, zasobu komunalnego czy też planowania przestrzennego. Tak np. uchwalone plany miejscowe stanowią znaczne ułatwienie dla procesów inwestycyjnych i ułatwiają właściwe zagospodarowanie przestrzeni miejskiej.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że inne czynniki oddziałują na rozwój rynku nieruchomości, inne zaś na pojedynczą nieruchomość. Stosunkowo dużo się mówi o wpływie różnorodnych czynników na wartość nieruchomości. Częściowo pokrywają się one z czynnikami oddziałującymi na rynek nieruchomości, a także na możliwości prowadzenia inwestycji deweloperskich oraz ich rozwój, ponieważ wartość jest kategorią integralnie związaną z konkretną nieruchomością.

Jak zaznaczono na wstępie, deweloper to przede wszystkim przedsiębiorca w rozumieniu Kodeksu cywilnego. W związku z tym konieczne jest przeanalizowanie czynników, które mogą oddziaływać na ten szczególny rodzaj przedsiębiorczości, jaką jest aktywność deweloperska.

Czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorczości można grupować według różnych kryteriów klasyfikacyjnych. Zestawienie tych czynników, na podstawie wybranych pozycji literatury, przedstawiono w tabeli 3.2.

Tabela 3.2. Zestawienie determinant rozwoju przedsiębiorczości

Źródło	Czynniki
1	2
Oddziałujące na przedsiębiorczość	
N.K. Pantulu	▪ zmiany społeczno-demograficzne (wykształcenie i kwalifikacje techniczne, poziom migracji, podłoże rodzinne, poprzednie zatrudnienie), ▪ zmiany ekonomiczne (dziedziczone nieruchomości, główne źródło dochodu, pierwsze inwestycje, wykorzystanie zysku, poziom życia), ▪ zmiany powiązań systemowych (kontakt z władzami rządowymi i organizacjami społecznymi, ▪ dostęp do porad eksperckich, ▪ cechy przedsiębiorcy (typ przywódcy, innowacyjność, zdolność do ryzyka, samodzielność, gorliwość, umiejętność oceny krótko- i długoterminowych celów), ▪ cechy biologiczne (wiek, płeć, stan cywilny, wyznanie, przynależność do danej społeczności)^a.
M. Kochmańska	Przedsiębiorczość jako cecha: ▪ „wyobraźnia, inicjatywa, kreatywność, ▪ wiedza, ▪ silna zdolność przekonywania, ▪ samokontrola i samoocena, ▪ elastyczność, ▪ niezależność, ▪ potrzeba osiągnięć, ▪ skłonność do podejmowania ryzyka w rozsądnych granicach, ▪ umiejętność komunikowania się, ▪ zdolność rozwiązywania problemów, prowadzenia negocjacji i podejmowania decyzji”.

Tabela 3.1 (cd.)

1	2
M. Kochmańska	Przedsiębiorczość jako funkcja: ▪ „strategiczna orientacja, ▪ tworzenie i przekształcenie struktury organizacyjnej, ▪ wykorzystanie pojawiających się szans, ▪ efektywne wykorzystywanie środków, ▪ pełna kontrola nad posiadanymi zasobami, ▪ bezpośredni kontakt z pracownikami i obiektami otoczenia, ▪ ekwiwalentność systemu wynagrodzenia, ▪ stałe pobudzanie kreatywności, ▪ kształtowanie kultury przedsiębiorczości, ▪ uwzględnianie aspektów proekologicznych”^b.
B. Piasecki i inni	▪ zmiany techniki wytwarzania produktów i usług, ▪ rozwój sektora usług, ▪ wzrost gospodarczy krajów rozwijających się oznacza spadek międzynarodowej konkurencyjności dużych firm, ▪ zmiany na rynku czynników produkcji, ▪ wzrost cen energii, ▪ efekt makroekonomiczny, ▪ czynniki polityczne, ▪ moda i zmiana gustów, ▪ zmiany w strategii dużych firm^c.
M. Minniti i inni	Makrośrodowisko: ▪ normy i wartości kulturowe, ▪ transfer wiedzy, ▪ infrastruktura, ▪ dostępność kapitału, ▪ przemysł, ▪ edukacja, ▪ trendy makroekonomiczne, ▪ polityka. Środowisko regionalne: ▪ instytucje wspierające przedsiębiorczość, ▪ infrastruktura, ▪ dostępność kapitału, ▪ normy i wartości kulturowe, ▪ klastry, ▪ transfer wiedzy, ▪ dostępność zasobów pracy, ▪ relacje między małymi i dużymi przedsiębiorstwami. Mikrośrodowisko: ▪ wpływ rodziny i przyjaciół, ▪ czynnik osobowościowy^d.

S.A. Kumar i inni	Warunki ekonomiczne: ▪ dostępność kapitału, ▪ wielkość i jakość zasobów pracy, ▪ dostępność surowców, zasobów naturalnych, ▪ rynek, w tym występowania monopolii. Warunki nieekonomiczne: ▪ społeczne: normy i wartości socjokulturowe, poziom akceptacji zachowań przedsiębiorców, podłoże rodzinne, dostęp do edukacji, liczba osób z wykształceniem technicznym i dostęp do informacji, ▪ psychologiczne: potrzeba sukcesu, indywidualizm, wpływ motywacji i programów treningowych, ▪ polityczne/instytucjonalne: zachęcanie przez rząd do rozwoju przedsiębiorczości dzięki ułatwieniom administracyjnym, tworzeniu usług wspomagających i stymulujących przedsiębiorczość^e.
T. Rachwał	Wynikające z otoczenia międzynarodowego: ▪ procesy koncentracji kapitału oraz integracyjne przedsiębiorstw, ▪ wzrost znaczenia korporacji międzynarodowych, ▪ wzrost konkurencji na rynku globalnym, ▪ przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ▪ szybki postęp technologiczny, ▪ gospodarowanie oparte na wiedzy, prowadzące do wzrostu, znaczenie zaawansowanych prac B+R i innowacji, ▪ procesy integracyjne państw, w tym proces integracji europejskiej. Wynikające z otoczenia krajowego: ▪ normy i regulacje prawno-administracyjne, ▪ otwarcie rynku krajowego na napływ przedsiębiorstw zagranicznych, towaru i kapitału, ▪ polityka państwa w zakresie oświaty, nauki i wdrażania innowacji, ▪ niestabilność sceny politycznej, ▪ tworzenie i wdrażanie strategii restrukturyzacji określonych branż przemysłu. Wynikające ze struktury przedsiębiorstwa ▪ przynależność branżowa, ▪ struktura wielkościowa, ▪ struktura zatrudnienia, ▪ stopień zacofania technicznego i technologicznego, ▪ stopień zadłużenia wobec źródeł finansowania, ▪ charakter powiązań z otoczeniem, ▪ kultura pracy, uzwiązkowanie pracowników, ▪ forma prywatyzacji, ▪ jakość zarządzania^f.

R.K. Sharma	▪ czynniki wpływające na umysł i działania przedsiębiorcy, ▪ czynniki podstawowe, ▪ czynnik bezpieczeństwa, ▪ czynnik socjalny, ▪ czynnik osiągnięć, ▪ czynnik samooceny⁸.
-------------	--

^a N.K. Pantulu, *Entrepreneurship Development Programmes in India: Problems and Prospects*, [w:] S. Uddin, *Entrepreneurship development in India*, Mittal Publications, Delhi 1989, s. 83–84.

^b M. Kochmańska, *Czynniki sukcesu rozwoju przedsiębiorczości w zarządzaniu małymi i średnimi przedsiębiorstwami w regionie małopolskim*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2008, s. 29–38.

^c B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 1999, s. 63–65.

^d M. Minniti, A. Zacharakis, S. Spinelli et al. (ed.), *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, Praeger Publishers, Westport 2007, s. 217.

^e S.A. Kumar, S.C. Poornima, M.K. Abraham et al., *Entrepreneurship Development*, New Age International Publisher, New Delhi 2003, s. 11–12.

^f T. Rachwał, *Problematyka badawcza funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, Akademia Pedagogiczna w Krakowie, Warszawa–Kraków 2008, <http://www.prace-kgp.up.krakow.pl/pdf/ptg11/rachwal11.pdf> (dostęp: 14.03.2014).

⁸ R.K. Sharma, *The Exploration of Entrepreneurship Concept*, [w:] S. Tiwari, A. Tiwari (ed.), *Entrepreneurship Development in India*, Sarup & Sons, New Delhi 2007, s. 64.

Źródło: opracowanie własne na podstawie kwerendy literatury.

Najczęściej spotykana klasyfikacja grupuje czynniki rozwoju przedsiębiorczości według kryterium przestrzennego (otoczenie międzynarodowe, makrośrodowisko, środowisko regionalne, mikrośrodowisko, w tym czynniki wynikające ze specyfiki przedsiębiorstwa).

Poza czynnikami ekonomicznymi, demograficznymi czy instytucjonalnymi, które w tym przypadku również się pojawiają, na rozwój przedsiębiorczości mają wpływ czynniki o charakterze osobowościowym. Wynika to z faktu, że przedsiębiorczość może być traktowana zarówno jako funkcja, jak i cecha¹⁴. Oznacza to, że powodzenie działalności gospodarczej zależy w dużej mierze od cech charakteru przedsiębiorców. Wskazuje się na znaczenie takich cech jak: kreatywność, zdolność do podejmowania decyzji, negocjacji, ryzyka, umiejętność zarządzania zasobami itp. Nie ulega wątpliwości, że także deweloper, jako przedsiębiorca, powinien posiadać cechy pozwalające mu funkcjonować i osiągać sukces gospodarczy mimo stale zmieniających się warunków otoczenia.

14 M. Kochmańska, *Czynniki sukcesu rozwoju przedsiębiorczości w zarządzaniu małymi i średnimi przedsiębiorstwami w regionie małopolskim*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2008, s. 29–38.

3.2. Propozycja systematyzacji czynników rozwoju działalności deweloperskiej

Na podstawie literatury przedmiotu dotyczącej zarówno czynników oddziałujących na rynek nieruchomości, jak i na przedsiębiorczość, podjęto próbę przedstawienia własnej propozycji systematyzacji czynników rozwoju działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym. Przyjęto założenie, iż mają na nią wpływ trzy podstawowe grupy czynników, a mianowicie:

- makroczynniki (czynniki ogólnosystemowe – jednolite dla całego kraju bądź innego systemu);
- mezocynniki (czynniki lokalne wynikające z funkcjonowania przedsiębiorstw na danym terenie lub w danym sektorze);
- mikroczynniki (wynikające ze specyfiki danego dewelopera i konkretnej nieruchomości).

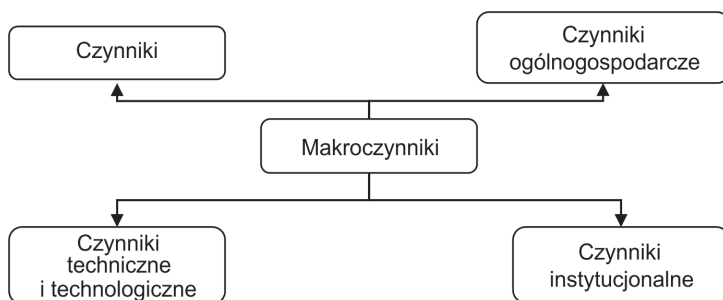
Należy jednak zauważyć, że niektóre z omawianych w dalszej części pracy czynników trudno jest jednoznacznie przypisać do konkretnej kategorii. Należą do nich m.in. zyski kapitałowe, ceny nieruchomości czy wartości i normy kulturowe. Dwa pierwsze czynniki, co do zasady, są przypisane do danego przedsiębiorstwa lub nieruchomości. Jednak z punktu widzenia dewelopera, który chce rozpocząć działalność na nowym obszarze, istotne są także informacje na temat poziomu tych wskaźników w szerszym ujęciu, np. na obszarze miast czy nawet państw (jeśli jest to podmiot zagraniczny). W ten sposób ocenia on możliwą opłacalność swoich projektów. Aby nie powielać informacji związanych z tymi czynnikami, zostały one zaliczone jednorazowo do mezoczynników. Problematiczne były także wartości i normy kulturowe. Kultura każdego państwa jest inna, co wynika m.in. z zaszłości historycznych czy nawet religijnych. W związku z tym w niektórych państwach przedsiębiorczość indywidualna rozwija się lepiej niż w innych. Różnice kulturowe widać też w ramach jednego kraju, gdyż grupy etniczne czy etnograficzne mogą wpływać na rozwój jego poszczególnych regionów. Uznano jednak, że historia, zwłaszcza w Polsce, znacznie silniej wpływa na rozwój przedsiębiorczości i rynku nieruchomości niż różnice lokalne, w związku z tym wartości i normy kulturowe zaliczono do makroczynników.

3.3. Identyfikacja i charakterystyka determinant działalności deweloperskiej

3.3.1. Makroczynniki

Pierwszą pozycję w przyjętej klasyfikacji zajmują makroczynniki, wśród których należy wymienić:

- czynniki ogólnogospodarcze,
- czynniki instytucjonalne,
- czynniki polityczne,
- czynniki techniczne i technologiczne.



Rys. 3.1. Systematyzacja makroczynników wpływających na działalność deweloperską

Źródło: opracowanie własne.

3.3.1.1. Czynniki ogólnogospodarcze

Czynniki ogólnogospodarcze to otoczenie gospodarcze, w jakim prowadzona jest dana działalność, w badanym przypadku – działalność deweloperska. Otoczenie to stanowią:

- koniunktura gospodarcza wyrażona przez podstawowe jej wskaźniki, takie jak: PKB, stopa inflacji/deflacji i stopy procentowe,
- liczba udzielanych kredytów i ich oprocentowanie,
- cykliczny charakter rozwoju gospodarczego,
- aktywność funduszy inwestycyjnych i dostępność innych źródeł finansowania,
- wzrost konkurencyjności innych niż budownictwo deweloperskie opcji inwestowania i związane z nimi ryzyko oraz niepewność,
- poziom oszczędności,
- poziom inwestycji zagranicznych,
- inne czynniki (wysoki poziom eksportu, czynniki sezonowe).

PKB jest głównym wskaźnikiem rozwoju gospodarczego kraju. Rozumiany jest on jako zagregowana wartość dóbr i usług wytworzonych na terenie danego

kraju w danym czasie¹⁵. Rozwój rynku nieruchomości, a więc także działalności deweloperskiej, zależy od relacji PKB do inflacji. Dla deweloperów szczególnie dotkliwy może być wzrost inflacji, który przejawiać się będzie we wzroście cen czynników produkcji budowlanej, czyli materiałów, robocizny i pracy sprzętu. Prowadzi to do wzrostu cen nieruchomości jako obiektów finalnych, co w konsekwencji może spowodować spadek popytu. Wzrost inflacji powoduje także wzrost innej wielkości ekonomicznej, jaką są stopy procentowe, co przyczynia się do wzrostu kosztów kredytu¹⁶. To z kolei powoduje spadek popytu na kredyty hipoteczne. Mniejsza liczba udzielanych przez instytucje finansujące kredytów przyczynia się natomiast do spadku popytu na nieruchomości. Z drugiej strony jednak rosnąca inflacja pobudza koniunkturę na nieruchomości, ponieważ można je wykorzystać jako długoterminową lokatę, chroniącą kapitał przed utratą wartości. Zatem w okresie wzrostu inflacji deweloperzy mogą bardziej liczyć na wsparcie ze strony inwestorów. Rozwijająca się gospodarka sprawia, że rosną możliwości finansowe społeczeństwa, które zgłasza coraz większy popyt na nowe towary i usługi, w tym na nowe nieruchomości. Zatem koniunktura gospodarcza i poziom dobrobytu mają niebagatelny wpływ na możliwości rozwoju działalności deweloperskiej¹⁷.

Dla rozwoju działalności deweloperskiej ważne są także cykle koniunkturalne, w szczególności cykle rynku nieruchomości. W sytuacji nadwyżki popytu nad podażą deweloperzy podejmują decyzje inwestycyjne, oczekując zysków ze sprzedaży większej liczby mieszkań. Jednak decyzje te podejmowane są w okresie wysokiej koniunktury, a ze względu na czasochłonny proces inwestycyjny spowodowany ograniczonymi możliwościami wykonawców budowlanych efekty tych inwestycji mogą pojawić się na rynku wówczas, gdy koniunktura będzie gorsza. Wzrost popytu na mieszkania przyczynia się także do wzrostu popytu na produkty kredytowe. To z kolei może powodować wzrost ich oprocentowania. Kiedy zmniejszy się dysproporcja między popytem a podażą, wówczas sytuacja na rynku nieruchomości zacznie się zmieniać. Cykle na rynku nieruchomości są zjawiskiem nieuchronnym, ponieważ jest to przykład rynku, który nigdy nie osiągnie stanu równowagi¹⁸.

Nieruchomości stanowią jedno z wielu dóbr inwestycyjnych, które mogą przynosić znaczące dochody. Dla deweloperów jest to istotne, ponieważ niektóre ich przedsięwzięcia są na tyle kapitałochłonne, iż wymagają wsparcia inwestorów. Jednym z podmiotów, które mogą inwestować w przedsięwzięcia deweloperskie, są fundusze

15 N.G. Mankiw, M.P. Taylor, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2016, s. 20.

16 A. Chycak, A. Jarmołajew, *Czynniki ekonomiczne wpływające na rynek nieruchomości*, [w:] E. Gołąbeska (red.), *Nieruchomość jako przedmiot inwestowania i zarządzania*, WSFiZ w Białymstoku, Białystok 2007, s. 21–26.

17 M. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2006, s. 76.

18 E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 102–110.

inwestycyjne. Ich aktywność na rynku nieruchomości zależy od liczby osób zaangażowanych w ten rynek. Kiedy pieniądze wpływają do sektora, więcej ludzi sprzedaje i kupuje nieruchomości, natomiast gdy pieniądze z niego odpływają, liczba potencjalnych nabywców będzie się zmniejszać. Jednocześnie im więcej osób na rynku, tym ceny nieruchomości podlegają większym fluktuacjom. Jeśli więcej osób zacznie inwestować w akcje spółek giełdowych, oczekując szybkiego zysku, kapitał zacznie odpływać z rynku nieruchomości, a aktywność funduszy inwestycyjnych na tym rynku się zmniejszy, powodując tym samym spadek cen nieruchomości¹⁹. Ważne jest zatem, aby obserwować ich aktywność i nie postępować zgodnie z zasadą „owczego pędu”, ponieważ może to doprowadzić do problemów ze sprzedażą mieszkań. Dla działalności deweloperskiej fundusze inwestycyjne to jeden z wielu podmiotów dostarczających środki niezbędne do realizacji przedsięwzięć.

Możliwości rozwoju działalności deweloperskiej zależą również od innych dostępnych źródeł finansowania, w szczególności kapitałów obcych. Możemy do nich zaliczyć: obligacje, kredyty bankowe, pożyczki, fundusze mezzanine czy leasing²⁰. Najbardziej popularne wśród deweloperów, jak i podmiotów indywidualnych nabywających mieszkania oferowane przez deweloperów są kredyty uniwersalne lub hipoteczne. W ostatnich czasach deweloperom nie jest jednak łatwo spełnić warunki niezbędne do uzyskania tych kredytów. Przykładowo, w 2014 roku w PKO BP można było uzyskać środki na realizację jedynie dużych inwestycji mieszkaniowych. Przy zabezpieczeniu hipotecznym kwota kredytowania wynosiła maksymalnie 80% wartości inwestycji, a okres kredytowania 10 lat²¹. Bardziej zastrzeżone warunki oferował mBank Hipoteczny, gdzie należało posiadać 25–30% wkładu własnego, a okres kredytowania stanowił okres budowy plus dodatkowo dwa lata na sprzedaż mieszkań. Hipoteka banku musiała być wpisana w księdzę wieczystej na pierwszym miejscu²². Spółki deweloperskie mogą również emitować obligacje, które pozwalają uzyskać kapitał na realizację przedsięwzięcia bez konieczności sprzedaży aktywów. Obecnie stają się one coraz bardziej popularne, ponieważ to deweloper ustala warunki finansowania. W przypadku finansowania nieruchomości mieszkaniowych ważną rolę odgrywają także przedpłaty²³, wpłacane przez nabywców na rachunek powierniczy przedsięwzięcia. Niestety, liczba rachunków powierniczych w Polsce w 2014 roku była jeszcze stosunkowo

19 D. Graziosi, *Be a Real Estate Millionaire: Secret Strategies for Lifetime Wealth Today*, Vanguard Press, Philadelphia 2007, s. 29–40.

20 K. Marcinek, *Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009, s. 66–73.

21 Strona internetowa PKO BP, <https://www.pkobp.pl/korporacje-i-samorzady/produkty-kredytowe/finansowanie-inwestycji/kredyty-inwestorskie-nowy-dom-sprzedaz-wynajem-zakup/#/szczegoly-oferty/> (dostęp: 6.08.2014).

22 Strona internetowa mBank Hipoteczny, <https://mhipoteczny.pl/kredyty/deweloperski/index.html> (dostęp: 6.08.2014).

23 K. Marcinek, *Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne...*, s. 66–73.

niewielka²⁴, co ograniczało dostępność źródeł finansowania, a tym samym wpływało na możliwości rozwoju sektora deweloperskiego.

Rynek nieruchomości jest tylko jedną z opcji, jaką może wybrać podmiot chcący zainwestować swoje środki finansowe. Najczęściej dokonuje się inwestycji na rynkach kapitałowych, w akcje lub obligacje. Jednak nie od dziś wiadomo, że im większa dywersyfikacja portfela inwestycyjnego, tym mniejsze ryzyko strat. Dlatego też coraz częściej inwestorzy lokują środki w rynki alternatywne, tj. fundusze hedgingowe, fundusze *private equity*, nieruchomości, produkty strukturyzowane, surowce, numizmaty czy dzieła sztuki²⁵. Konkurencyjność nieruchomości, w tym projektów deweloperskich w zbiorze różnych opcji inwestowania, zależy od poziomu ryzyka, jakie się wiąże z nimi i wysokości stóp zwrotu, jakie można osiągnąć. Liczy się również okres zwrotu zaangażowanego kapitału.

Zmiany w popycie i podaży na rynku nieruchomości, a więc także możliwości rozwoju działalności deweloperskiej, zależą od poziomu oszczędności w gospodarce. Zwiększają one zdolność poszczególnych gospodarstw domowych do nabywania towarów i usług, a także możliwość udzielania pożyczek czy kredytów na nowe projekty. Jednocześnie oszczędności zgromadzone na indywidualnych kontach bankowych pozwalają jednostkom nabywać więcej towarów²⁶.

Na rozwój działalności deweloperskiej wpływ mogą mieć także inne czynniki ekonomiczne, rzadziej rozpatrywane w literaturze. Przykładowo w Indiach rozwój nieruchomości nastąpił dzięki połączeniu kilku czynników. Przede wszystkim do kraju napływało bardzo dużo inwestycji zagranicznych, wzrósł eksport, co spowodowało poprawę sytuacji finansowej części mieszkańców zdolnych do nabywania nieruchomości²⁷.

Działalność deweloperska ze względu na bezpośrednie powiązanie z rynkiem budowlanym jest także uzależniona od sezonowości. Najwięcej budów rozpoczyna się wiosną, zaś oddaje późną jesienią. Wynika to z warunków atmosferycznych, które uniemożliwiają prowadzenie prac budowlanych zimą, ponieważ mrozy mogłyby spowodować znacznie większe straty w inwestycji niż przerwa w pracach.

3.3.1.2. Czynniki instytucjonalne

Drugą grupą makroczynników oddziałujących na działalność deweloperską są czynniki o charakterze instytucjonalnym. Instytucjonalny profil państwa składa się z trzech wymiarów²⁸:

24 Patrz: *Rynek mieszkaniowy w Polsce: II kwartał 2014 roku*, REAS, Warszawa 2014.

25 Patrz: M. Mikita, W. Pełka, *Rynki inwestycji alternatywnych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009.

26 A.H.M. Iman, *An Introduction to Property Marketing*, Penerbit Universiti Teknologi Malaysia, Skudai 2002, s. 42–56.

27 M. Chaturvedi, *Twenty One Year of Real Estate*, Accommodation Times Pvt Ltd., Mumbai 2008, s. 17.

28 *Rozwój nowoczesnej przedsiębiorczości w Polsce. Wybrane społeczne uwarunkowania*, [w:] J. Pyka (red.), *Enterprise and Innovation. Prerequisites and Development Factors*, Towarzystwo Naukowe

- regulacyjnego (prawo, polityka władz),
- kognitywnego (związany z wiedzą i umiejętnościami),
- normatywnego (społeczny stosunek do przedsiębiorczości, normy i wartości przyjęte w danym państwie).

W związku z powyższym, za istotne dla działalności deweloperskiej uznaje się następujące czynniki:

- politykę mieszkaniową, w tym ustawodawstwo, system podatkowy, poziom rządowego wsparcia rozwoju mieszkalnictwa,
- dostęp i przejrzystość informacji o rynku nieruchomości,
- zmiany systemowe, tj. prywatyzacja, restrukturyzacja gospodarki, liberalizacja sektora nieruchomości,
- ułatwienia administracyjne dla zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej,
- otwartość rynku, w tym integracja europejska,
- konieczność zapewnienia fachowej obsługi rynku nieruchomości,
- tradycje kulturowe i religijne.

Na politykę mieszkaniową składają się „wszelkie działania państwa, które mają wpływ na funkcjonowanie i wynik rynku mieszkaniowego, tj. na liczbę, cenę, stawki czynszu oraz jakość mieszkań”²⁹. Do jej celów należą:

- tworzenie warunków nabywania lub najmu mieszkań dla całego społeczeństwa,
- zapewnienie dostępności i odpowiedniej jakości mieszkań.

Polityka mieszkaniowa wykorzystuje różnego rodzaju instrumenty: podatki, opłaty związane z funkcjonowaniem sektora, programy wspierające nabywanie mieszkania, inwestycje rządowe, regulacje prawne³⁰. Jak wynika z danych zaprezentowanych w rozdziale II, warunki mieszkaniowe w Polsce różnią się znacznie od tych w krajach zachodniej Europy. Po II wojnie światowej wprowadzano tam kompleksowe programy wspierania budownictwa mieszkaniowego, co w Polsce, ze względu na ustrój komunistyczny, nigdy nie miało miejsca. Państwo polskie próbuje teraz nadrabiać straty, wprowadzając programy pomocowe wspierające deweloperów czy towarzystwa budownictwa społecznego.

Funkcjonowanie całego rynku nieruchomości, w tym działalności deweloperskiej, uwarunkowane jest istnieniem właściwych regulacji prawnych. Istotne znaczenie ma przede wszystkim unormowanie kwestii związanych z prawami do nieruchomości, w szczególności prawem własności, użytkowania wieczystego czy ograniczonymi prawami rzeczowymi, które stanowią przedmiot obrotu rynkowego. Równie istotne dla właściwego funkcjonowania działalności deweloperskiej są regulacje zapewniające swobodę obrotu rynkowego, umożliwiające pozyskanie informacji o stanie

Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2007, s. 89–99.

29 P. Lis, *Polityka państwa w zakresie finansowania inwestycji mieszkaniowych*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 15–27.

30 *Ibidem*, s. 15–27.

prawnym nieruchomości i cenach, prowadzenia rejestrów i ewidencji nieruchomości, a także regulacje dotyczące samego etapu zawierania umów. Na rozwiniętych rynkach nieruchomości funkcjonują także regulacje dotyczące ubezpieczenia tytułów i czynności prawnych. Dzięki nim ubezpieczyciel przejmuje na siebie ryzyko związane z zawieraniem transakcji³¹. Ponadto na działalność deweloperską mogą oddziaływać przepisy dotyczące wykonywania robót budowlanych, planowania przestrzennego, środowiska, związane z finansowaniem inwestycji na tym rynku, jego zabezpieczeniem w postaci hipoteki czy też dotyczące konkurencyjnych form budownictwa. W odniesieniu do działalności deweloperskiej dużą rolę odgrywają również regulacje prawne związane z ochroną praw nabywców, którzy wpłacając środki na realizację przedsięwzięcia, ponoszą znaczne ryzyko jego niepowodzenia. Swobodę i bezpieczeństwo zawierania transakcji powinno się bowiem zapewnić obu stronom. W tym celu 16 września 2011 roku uchwalono ustawę o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, która reguluje kwestie związane z prowadzeniem rachunków powierniczych, minimalnym zakresem umów deweloperskich, prospektami informacyjnymi na temat przedsięwzięć, kar za nieprzestrzeganie jej przepisów itp. Jednak M. Bryx zwraca uwagę na fakt, że istnienie instytucji odpowiedzialnych za prawidłowe funkcjonowanie rynku nieruchomości, w tym istnienie prawa, to jedno, zaś sprawność działania podmiotów obsługujących ten rynek to druga sprawa. Problemem w Polsce jest m.in. sposób funkcjonowania sądów wieczysto-księgowych i samych elektronicznych ksiąg wieczystych, zwłaszcza jeśli chodzi o długi okres oczekiwania na wpis.

Prawidłową gospodarkę nieruchomościami warunkuje także system podatkowy. W odniesieniu do deweloperów szczególnie ważne mogą być stosowane przez władze lokalne ulgi podatkowe, które zachęcają do realizacji nowych inwestycji. Warto zauważyć, że system podatkowy działa zarówno na stronę podażową, jak i popytową, im większe będą zatem podatki od nieruchomości, tym mniejszy będzie na nie popyt. Mniejsze ulgi budowlane dla osób fizycznych mogą z kolei stanowić zachętę do kupowania gotowych nieruchomości mieszkaniowych.

Dla dewelopera niebagatelną rolę odgrywa informacja³². Michael Ball, Collin Lizieri i Bryan D. MacGregor w swoich rozważaniach dotyczących informacji, stwierdzili, że jest to istotny czynnik rozwoju każdego rodzaju działalności gospodarczej. Niestety dostęp do informacji bywa często ograniczony³³, także na rynku nieruchomości. Nabywając nieruchomości, deweloper musi znać ich właścicieli, prawa, jakie zostały na nich ustanowione, ograniczenia, hipoteki itp. Kłopotliwy bywa także dostęp do takich informacji jak ceny transakcyjne czy szczegółowe

31 E. Kucharska-Stasiak, M. Sopiński, E. Wiśniewska, M. Załączna, J. Wójtowicz-Korycka, *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Absolwent, Łódź 2000, s. 43–44.

32 M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 74–75.

33 M. Ball, C. Lizieri, B.D. Macgregor, *The Economics of Commercial Property Markets*, Routledge, Abingdon–New York 1998, s. 117–118.

informacje o inwestycjach konkurencyjnych. Dostęp do cen mają w zasadzie jedynie rzeczoznawcy majątkowi i banki. Pewne informacje są udostępniane np. przez Narodowy Bank Polski czy GUS, jednak stopień ich agregacji nie pozwala na dokładną analizę konkretnych lokalizacji. Dodatkowo należy wziąć pod uwagę fakt, że również informacje, do których mają dostęp rzeczoznawcy, nie zawsze są rzetelne. Wiele zależy także od notariuszy i tego, na ile precyzyjnie sporządzą oni akt notarialny, czy nie zostaną w nim np. zatajone faktyczne warunki zawierania transakcji. Zatem do prawidłowego funkcjonowania działalności deweloperskiej konieczny jest nie tylko dostęp do informacji, ale również przejrzystość transakcji³⁴.

Duże znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce miała transformacja ustrojowa z początku lat 90. Jedną z cech transformacji jest to, że przyczynia się ona do powstawania rynków, natomiast transformacja ustrojowa oznacza, że w procesach tych uczestniczy aktywnie państwo. Ograniczone przez kilkadziesiąt lat siły gospodarcze i polityczne w Polsce zostały uwolnione w 1989 roku i od tej pory ludzkie chęci i potrzeby związane z mieszkaniem mogły przekładać się na autonomiczne wybory jednostek. Nie oznacza to jednak, że polski rynek nieruchomości nie jest w żaden sposób regulowany – wręcz przeciwnie. Okres transformacji systemowej lat 90. to okres tzw. wspomaganego samowystarczalności. Polegała ona na łagodzeniu ograniczeń budżetowych gospodarstw domowych za pomocą różnego rodzaju subsydiów mieszkaniowych. Społeczeństwo nagle musiało się przyzwyczaić do samodzielnego zaspokajania potrzeb mieszkaniowych. Konieczne były instytucje, które gospodarowałyby nieruchomościami z uwzględnieniem rachunku ekonomicznego oraz zapewnieniem poszanowania prawa własności. Dalsze lata kształtowania się w Polsce rynków nieruchomości mieszkaniowych skutkowało ujawnieniem się preferencji nabywców i związanej z nimi segmentacji rynku³⁵. W tym okresie zmieniało się również znaczenie poszczególnych praw do nieruchomości. Początkowo największą rolę odgrywały prawa spółdzielcze. Z czasem znaczenia nabrała własność. Obecnie w polityce mieszkaniowej preferowany jest najem, ponieważ ułatwia on mobilność społeczeństwa poszukującego pracy. Zmiany, jakie wprowadzono w efekcie transformacji, wywierały również wpływ na działalność deweloperską. Dopiero z czasem społeczeństwo polskie zaczęło nabierać zaufania do deweloperów. Bez transformacji ustrojowej działalność deweloperska w naszym kraju w ogóle nie miałaby szansy na zaistnienie i rozwój.

Transformacja ustrojowa umożliwiła rozwój prywatnej przedsiębiorczości, jednak był to także okres, w którym cały obrót gospodarczy był silnie regulowany przez przepisy prawa, rosła liczba zawodów koncesjonowanych, a także nasilała się biurokratyzacja. Spotykało się to z ostrą krytyką wielu instytucji ponadnarodowych. Uważano powszechnie, że państwo polskie nie tworzy właściwego ładu gospodarczego,

34 M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 74–75.

35 R.M. Jakubowski, *Wpływ transformacji ustrojowej na rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 13–113.

a wręcz stwarza liczne utrudnienia związane z uruchomieniem działalności gospodarczej, np. wielość dokumentów, które trzeba złożyć i „okienek”, które trzeba odwiedzić. Dlatego też od kilku lat wprowadzane są liczne zmiany, które mają poprawić warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce. Znowelizowano m.in. Kodeks spółek handlowych, obniżając minimalną kwotę kapitału zakładowego do 5000 zł (na wzór niektórych państw europejskich, np. Estonii czy Finlandii, gdzie kwota ta wynosi 10 000 zł). Szczególnym ułatwieniem dla rozwoju przedsiębiorczości jest możliwość rejestracji działalności drogą elektroniczną, zarówno przez osoby fizyczne, a od 2012 roku także przez spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Zmieniają się także przepisy dotyczące kontroli działalności gospodarczej³⁶. Kolejnym ułatwieniem w kontekście prowadzenia działalności deweloperskiej są zmiany w Prawie budowlanym, które zakładają mniej formalności związanych z projektami budowlanymi, przyspieszenie procesu uzyskiwania pozwolenia na użytkowanie i wiele innych³⁷.

Również otwartość rynku wpływa na możliwości rozwoju działalności deweloperskiej. Wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowało napływ obcego kapitału; umożliwiono też nabywanie nieruchomości cudzoziemcom, w tym rezydentom Wspólnot Europejskich, co spowodowało wzrost popytu na nieruchomości gruntowe oraz lokalowe. Należy jednak pamiętać, że w tym samym czasie wiele osób wyjechało z Polski do Wielkiej Brytanii, Irlandii, Niemiec, Holandii czy Włoch w poszukiwaniu pracy. Na skutek tego we wspomnianych państwach rósł popyt na powierzchnię mieszkalną, powodując jednocześnie spadek popytu w Polsce³⁸.

Rynek nieruchomości, który charakteryzuje się znacznym stopniem złożoności, niejednorodności i niedoskonałości, wymaga fachowej obsługi w postaci rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców oraz doradców. Dyskusyjna w kontekście konieczności zapewnienia fachowej obsługi rynku wydaje się przeprowadzona na początku 2014 roku deregulacja niektórych z tych zawodów³⁹. Wiara w niewidzialną rękę rynku jest w tym przypadku równie zawodna jak w odniesieniu do rynku deweloperskiego, który przez lata nie był regulowany i nagminnie stosowano niedozwolone praktyki. Ponieważ obecnie każdy może zostać pośrednikiem i zarządcą, istniała słuszna obawa, że deregulacja zawodów doprowadzi do obniżenia jakości tej obsługi⁴⁰.

Również tradycje kulturowe i religijne odgrywają znaczącą rolę w kształtowaniu nie tylko rozmiarów, ale i struktury działalności deweloperskiej. Powodują

36 A. Moszyńska, *Ułatwienia w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce – krytyczna analiza regulacji z lat 2008–2012*, „Oeconomia Copernicana” 2013, nr 1, s. 101–115.

37 K. Marcinkowski, *Ułatwienia w prawie budowlanym od 2015 roku*, „Gazeta Prawna”, 2.12.2014.

38 H. Gawron, *Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości...*, s. 36–42.

39 Patrz: ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, Dz.U. z 2013 r., poz. 829.

40 E. Kucharska-Stasiak, *Ostrożnie z deregulacją zawodów na rynku nieruchomości*, „Rzeczpospolita”, 30.03.2013, <https://www.rp.pl/artukul/851707-Ostroznie-z-deregulacja-zawodow-na-ryнку-nieruchomosci.html> (dostęp: 6.08.2014).

one bowiem zróżnicowane zainteresowanie formą posiadania mieszkania (np. własność vs budownictwo czynszowe) czy też rodzaju zabudowy, w jakiej obywatele danego kraju chętnie zamieszkują. Przykładowo w Wielkiej Brytanii około 68% stanowią mieszkania własnościowe, zaś w Niemczech jest to już tylko 40%. W Wielkiej Brytanii znacznie więcej osób mieszka w budownictwie jednorodzinnym, podczas gdy w Niemczech 50% to obiekty wielorodzinne⁴¹. Różnice pojawiają się również w strukturze samych przedsiębiorstw deweloperskich. Jedne kultury preferują bowiem przedsiębiorczość indywidualną, inne natomiast – korporacyjną. Przykładowo Stany Zjednoczone są państwem preferującym przedsiębiorczość indywidualną, natomiast Japonia – korporacyjną. Uwarunkowania historyczne i religijne danego państwa, a także systemy edukacji i media kreują pewien system wartości, który w mniejszym lub większym stopniu sprzyja przedsiębiorcom⁴².

3.3.1.3. Czynniki techniczno-technologiczne

Zmiany techniczne i technologiczne również istotnie oddziałują na działalność deweloperską. W szczególności można wyodrębnić w tym zakresie takie czynniki jak:

- rozwój nauki i transfer wiedzy,
- postęp techniczny i technologiczny, w tym zmiany technologii budowy i techniki wytwarzania produktów i usług.

Transfer wiedzy do biznesu jest konieczny, aby deweloper mógł rozwijać swoje produkty i usługi. Można to uzyskać poprzez wspieranie współpracy przedsiębiorstw z instytutami naukowo-badawczymi i uczelniami wyższymi. Są one kreatorem innowacji, w wyniku których powstaje przyjazny dla tej działalności system administracyjno-prawny, zapewniający jednocześnie dostęp do kapitału⁴³. Współpraca ta powinna mieć charakter synergiczny: deweloperzy uzyskują wiedzę o nowoczesnych rozwiązaniach, jakie mogliby wykorzystać dla rozwoju swoich produktów i usług, zaś naukowcy praktyczną wiedzę o ich zastosowaniach⁴⁴.

Postęp techniczny i technologiczny przyczynia się do wielu zmian na rynkach nieruchomości zarówno komercyjnych, jak i mieszkaniowych. Popyt na jedne maleje, na inne rośnie. Przykładowo, ze względu na pojawianie się dóbr substytucyjnych w sektorze bankowym, tj. możliwość obsługi konta za pomocą internetu lub telefonu, maleje zapotrzebowanie na powierzchnię biurową⁴⁵. Ist-

41 H. Gawron, *Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości...*, s. 36–42.

42 *Rozwój nowoczesnej przedsiębiorczości w Polsce. Wybrane społeczne uwarunkowania...*, s. 89–99.

43 A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 170.

44 *Transfer wiedzy do biznesu opłaca się wszystkim*, <http://www.kadry.abc.com.pl/czytaj/-artykul/transfer-wiedzy-do-biznesu-oplaca-sie-wszystkim> (dostęp: 5.09.2014).

45 M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 77.

niejące budynki podlegają szybkiemu zużyciu funkcjonalnemu. Biurowce, które nie są wyposażone w infrastrukturę zapewniającą dostęp do szerokopasmowego internetu, są mało przydatne i wymagają modernizacji. Powoduje to spadek ich wartości.

Zmieniają się również technologie budowy. W starożytności większość domów budowano z drewna. Jedynie obiekty użyteczności publicznej i domy arystokracji były z kamienia. W średniowieczu sytuacja się zmieniła i przyjęto w budownictwie technologię murowaną. W wieku XVIII, ze względu na łatwiejszą i tańszą obróbkę, znów wróciła technologia drewniana⁴⁶. Można zatem powiedzieć, że popularność stosowanych materiałów budowlanych zmienia się w czasie. Dziś, po epoce domów „z wielkiej płyty”, coraz bardziej popularne, częściowo za sprawą przepisów środowiskowych, stają się domy pasywne, energooszczędne, „domy z bali” itp. Wykorzystuje się w nich nowoczesne technologie, takie jak: panele fotowoltaiczne, systemy rekuperacji, systemy zarządzania domem. Jednak zielone budownictwo to nie tylko technika. To także umiejętne wykorzystanie otoczenia, klimatu, ukształtowania terenu, by maksymalnie wykorzystać naturalne oświetlenie i przepływ powietrza. W Polsce zielone budownictwo dopiero się rozwija. Wielu deweloperów uważa, że część rozwiązań stosowanych za granicą nie może być stosowana w Polsce. Zielone budownictwo charakteryzuje się jak dotąd wysokimi kosztami utrzymania⁴⁷. Gdyby jednak transfer wiedzy na temat nowych, „zielonych” technologii był lepszy, a państwo wspomagałoby ich stosowanie, wówczas budownictwo to zaczęłoby odgrywać znacznie większą rolę⁴⁸. Mimo wszystko udział zielonego budownictwa będzie musiał wzrosnąć. W ustawie o efektywności energetycznej założono bowiem cel, zgodnie z którym do 2016 roku oszczędność energii finalnej miała być nie mniejsza niż 9% średniego krajowego jej zużycia⁴⁹. Takie założenia są wynikiem konieczności dostosowania się do wymogów Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/31/UE z 19 maja 2010 roku w sprawie charakterystyki energetycznej budynków. Zgodnie z nią do dnia 31 grudnia 2020 r. wszystkie nowe budynki powinny się cechować niemal zerowym zużyciem energii. Można ten cel osiągnąć, stosując technologie ograniczające zużycie energii, takie jak: kogeneracja, pompy ciepłe, ogrzewanie i chłodzenie lokalne, a także dzięki wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii. Do 2020 roku ich udział w wytwarzaniu energii powinien wzrosnąć do 20%.

46 R. Pisani, R. Pisani, *How to Be a Successful Developer...*, s. 12–13.

47 E. Reyes, *Busting the Myth of Costly Green Buildings*, <http://www.eco-business.com/news/Busting-myth-costly-green-buildings/> (dostęp: 14.03.2014).

48 A. Antczak, *Aktywność polskich deweloperów w zakresie zielonego budownictwa na rynku mieszkaniowym*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2014, t. 12, nr 4, s. 51–66.

49 Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 roku o efektywności energetycznej, Dz.U. z 2015 r., poz. 2167.

3.3.1.4. Czynniki polityczne

Na działalność deweloperską bez wątpienia mają wpływ czynniki polityczne⁵⁰, w tym stosunki polityczne panujące w danym państwie, stabilność polityczna, zdecydowana polityka gospodarcza i społeczna rządu czy też warunki polityczne w państwach sąsiednich.

Stosunki polityczne rozumiane są jako relacje zachodzące między poszczególnymi podmiotami politycznymi⁵¹ (instytucjami, obywatelami, partiami, związkami zawodowymi). Każdy z tych podmiotów dąży do osiągnięcia własnych celów, dlatego też ważna jest umiejętność współpracy między nimi, aby wypracowywać rozwiązania pożyteczne, a jednocześnie niewyrządzające krzywdy podmiotom trzecim. W 2002 roku deweloperzy utworzyli Polski Związek Firm Deweloperskich (PZFD), który w imieniu swoich członków przedstawia władzom stanowiska i postulaty dotyczące zmian prawnych związanych z ich działalnością.

Jednak to, czy zdanie obywateli lub związków zawodowych, a w tym przypadku PZFD zostanie uwzględnione, zależy także od stabilności politycznej oraz zdecydowania rządu w realizacji polityki gospodarczej i społecznej. Spory międzypartyjne nie tylko powodują wydłużanie się procesu podejmowania decyzji, ale także negatywnie wpływają na wizerunek państwa w oczach potencjalnych inwestorów. Kłopotliwe są także okresy zmian partii rządzących, ponieważ w tym czasie często podejmuje się wiele nieprzemyślanych decyzji, które w późniejszym okresie trzeba zmieniać. Tak było w przypadku ustawy deweloperskiej.

Kolejnym czynnikiem o charakterze politycznym są warunki polityczne panujące w państwach ościennych. Ich niestabilna sytuacja polityczna i ekonomiczna może oddziaływać na kraje położone w bliskim sąsiedztwie. Niestabilność polityczna stwarza ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia, zatem inwestorzy mogą skierować swoją uwagę na państwa bardziej stabilne. Przykładem państw, z których wielu zagranicznych inwestorów wycofuje swój kapitał do krajów sąsiednich, są w tej chwili Ukraina i Rosja⁵².

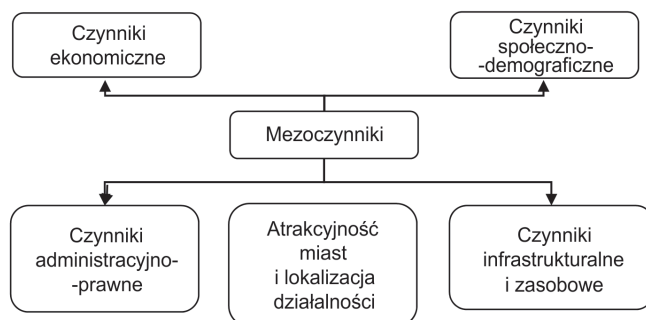
3.3.2. Mezocynniki

Jak wspomniano wcześniej mezocynniki to czynniki charakterystyczne dla danego terenu, na którym funkcjonuje rynek nieruchomości mieszkaniowych, czyli miasta lub nawet dzielnicy czy osiedla. Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości one również oddziałują na sektor przedsiębiorstw deweloperskich. W tym zakresie wyróżniono pięć grup czynników przedstawionych na rysunku 3.2.

50 Por. E. Kucharska-Stasiak, M. Sopiński, E. Wiśniewska, M. Załęczna, J. Wojtowicz-Korycka, *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości...*, s. 46.

51 M. Chmaj, M. Żmigrodzki, *O podstawowych kategoriach politologicznych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” 1995/1996, vol. II/III, sekcja K, s. 189–190.

52 R. Ostrowski, *Putin a nieruchomości*, „Eurobuilt CEE” 2014, nr 4(189), kwiecień.



Rys. 3.2. Systematyzacja mezoczynników wpływających na rozwój działalności deweloperskiej

Źródło: opracowanie własne.

3.3.2.1. Czynniki ekonomiczne

W literaturze podkreśla się, że jednymi z najistotniejszych czynników wpływających na rozwój rynku mieszkaniowego, a zatem także działalności deweloperskiej, są popyt i podaż. Popyt na rynku mieszkaniowym rozumiany jest jako liczba osób chętnych do kupna lub wynajmu mieszkań, której zdolność nabywczą jest poparta możliwościami finansowymi. Zależy on od ceny i czynników pozacenowych: liczby i struktury ludności, poziomu dochodów potencjalnych nabywców, ich preferencji, cen dóbr komplementarnych i substytucyjnych, które wpływają na poziom konkurencyjności innych opcji inwestowania, sytuacji rynkowej i innych. Podaż na rynku mieszkaniowym zaś to liczba mieszkań przeznaczonych do sprzedaży lub wynajmu. Zależy ona m.in. od kosztów produkcji czy kosztów utrzymania nieruchomości⁵³. W prezentowanych w pracy analizach popyt i podaż zostały uwzględnione poprzez zmienne, które je w istotny sposób objaśniają.

W związku z powyższym do czynników o charakterze ekonomicznym możemy zaliczyć:

- aktualny i przewidywany poziom bezrobocia,
- aktualny i przewidywany poziom wynagrodzeń,
- aktywność rynku nieruchomości,
- koszty prowadzenia działalności gospodarczej, możliwe do osiągnięcia zyski kapitałowe oraz poziom cen na lokalnym rynku budowlanym,
- konkurencję.

Jednym z istotnych czynników o charakterze lokalnym, hamującym rozwój działalności deweloperskiej, jest wysoka stopa bezrobocia. Według GUS bezrobociem nazywamy łączną liczbę osób w wieku produkcyjnym pozostających bez pracy, ale zdolnych i chętnych do jej wykonywania. Przyjmuje ona zróżnicowany

⁵³ E. Kucharska-Stasiak, *Ekonomiczny wymiar...*, s. 80–88.

poziom w zależności od lokalizacji. Wysoka stopa bezrobocia⁵⁴ świadczy o mniejszej zdolności do nabycia mieszkania przez mieszkańców danego terytorium, przy założeniu, że nie pracują oni w szarej strefie. W związku z tym istotne znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej może mieć wielkość i struktura zatrudnienia oraz poziom wynagrodzeń⁵⁵. Nie ulega wątpliwości, że im wyższe dochody gospodarstw domowych, tym relatywnie większe kwoty są one skłonne przeznaczyć na zakup mieszkania lub domu. To z kolei stanowi zachętę dla deweloperów do realizacji kolejnych przedsięwzięć.

Ceny nieruchomości kształtują się na zróżnicowanych poziomach w zależności od lokalizacji. W większych miastach i miejscowościach turystycznych są one znacznie wyższe niż chociażby na ich obrzeżach czy w pozostałych ośrodkach. Zależą one również od przeznaczenia nieruchomości: działki przeznaczone pod zabudowę wielorodzinną będą droższe niż działki budowlane z decyzją o warunkach zabudowy dla domu jednorodzinnego. Ich ceny z kolei będą zdywersyfikowane w zależności od takich cech jak wielkość, kształt itp. Dla dewelopera istotne jest znalezienie odpowiedniej pod daną zabudowę nieruchomości po korzystnej cenie. Im niższe ceny nieruchomości w danym mieście czy dzielnicy, przy względnie stałym popycie, tym więcej inwestycji będzie realizowanych na tym terenie. Im wyższe koszty budowy, tym również wyższa będzie cena sprzedaży nieruchomości. Zazwyczaj wyższe ceny są charakterystyczne dla obiektów wymagających ponoszenia dodatkowych nakładów. Te jednak powodują, że ze względu na ich mniejszą dostępność dla przeciętnego nabywcy, spada popyt na takie nieruchomości. Wzrost cen nowych mieszkań może spowodować także wzrost cen mieszkań na rynku wtórnym, ponieważ są one ze sobą powiązane. Z punktu widzenia nabywców jednak, im wyższe przeciętne ceny danego dobra, tym mniej chętnych wśród potencjalnych nabywców. Mniejszy popyt natomiast może wpłynąć na ograniczenie podaży. W przypadku cen na rynkach nieruchomości mieszkaniowych sytuacja może być jednak odmienna. Jeżeli bowiem polityka instytucji udzielających kredyty jest liberalna, to nawet przy rosnących cenach popyt może być wysoki, tak jak to miało miejsce w Polsce w latach 2005–2007. Jeśli zaś banki ograniczają akcję kredytową, to nawet stosunkowo niskie ceny nie wpłyną na wzrost popytu. W poprzednich latach wzrost cen spowodowany pęczniącą bańką cenową zachęcał deweloperów do realizacji nowych inwestycji, dając im nadzieję na nieprzeciętnie wysokie marże.

Rozwój działalności deweloperskiej wiąże się z wchodzeniem na rynek nowych podmiotów. Te z kolei, zanim zdecydują się na realizację inwestycji na danym terenie, dokonują analizy lokalnych uwarunkowań funkcjonowania rynku nieruchomości. Ważna jest dla nich m.in. informacja o dotychczasowej aktywności

54 Stopa bezrobocia – procentowy udział bezrobotnych w liczbie ludności aktywnej zawodowo (http://old.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-866.htm (dostęp: 5.09.2014)).

55 A. Chycak, A. Jaromałow, *Czynniki ekonomiczne wpływające na rynek nieruchomości...*, s. 21–26.

tego rynku, przejawiająca się chociażby w liczbie zawieranych transakcji⁵⁶. Należy zauważyć, że im więcej podmiotów operuje na danym rynku, tym więcej będzie oddawanych mieszkań, co w konsekwencji oznaczać będzie walkę o klienta i potencjalne problemy ze sprzedażą mieszkań.

Możliwy do osiągnięcia w danym okresie poziom zysków kapitałowych również wywiera istotny wpływ na popyt na nieruchomości. Przykładowo w latach 1994–1996 w Malesji zyski kapitałowe kształtowały się jedynie na poziomie 4–5%. Dlatego też obserwowano wysoki popyt na nieruchomości mieszkaniowe, które następnie były ponownie sprzedawane lub wynajmowane. Nabywano je zatem głównie w celach spekulacyjnych. Mimo że czynsze rynkowe w tym kraju w latach 1997–1998 spadały, to nadal kupowano nieruchomości, ponieważ poziom czynszów był wyższy niż raty kredytów, co zapewniało zyski nabywcom⁵⁷.

3.3.2.2. Czynniki społeczno-demograficzne

Kolejną grupą mezoczynników, które wymagają wyróżnienia i omówienia, są czynniki społeczno-demograficzne. Wśród nich szczególną uwagę należy zwrócić na:

- liczbę i strukturę ludności oraz gospodarstw domowych,
- poziom migracji – mobilność społeczeństwa na danym terenie,
- poziom wykształcenia i kwalifikacji technicznych,
- preferencje nabywców.

Ludność może być analizowana pod względem liczby, struktury i dynamiki. Im większa liczba ludności, tym większy potencjalny popyt na lokalnym rynku nieruchomości. Struktura ludności natomiast odnosi się do takich cech jak: przestrzenne rozmieszczenie, wiek, grupa etniczna, poziom edukacji. Cechy te determinują preferencje i oczekiwania potencjalnych nabywców. Istotne w tej analizie są grupy wiekowe: kupującymi są przeważanie osoby młode i mające stałe zatrudnienie. Im większe są ich możliwości finansowe, tym większa siła nabywcza na rynku. Im wyższe lub bardziej specjalistyczne wykształcenie ma dana populacja mieszkańców, tym powinna ona osiągać wyższe zarobki, pozwalające jej nabywać mieszkania oferowane przez deweloperów⁵⁸.

W grupie mezoczynników warto uwzględnić także wpływ migracji na rynek mieszkaniowy, a więc i na działalność deweloperską. Badania prowadzone w Nowej Zelandii wskazują na ścisłą korelację między saldem migracji netto a wzrostem cen mieszkań. Osoby napływające do danej miejscowości poszukują miejsca do zamieszkania. Zwiększa się zatem popyt, który przy ograniczonej podaży powoduje wzrost cen⁵⁹. Jest to bodziec dla deweloperów, którzy w krótkim okresie

56 L. Kałkowski (red.). *Rynek nieruchomości w Polsce...*, s. 43–57.

57 A.H.M. Iman, *An Introduction to Property Marketing...*, s. 42–56.

58 *Ibidem*.

59 Ch. McDonald, *Migration and the housing market*, Reserve Bank of New Zealand, Analytical Notes, AN2013/10, December 2013, s. 2.

mogą uzyskać wyższe marże z prowadzenia nowych inwestycji. Odpływ ludności działa zaś w przeciwnym kierunku, co widoczne jest w Polsce. Miasta, z których ludność emigruje, wolniej rozwijają budownictwo mieszkaniowe, ze względu na brak popytu na nowe mieszkania.

Do mezoczynników zaliczyć można również uzależnione od wielkości dochodów, struktury ludności i gospodarstw domowych preferencje nabywców. Zmieniają się one z roku na rok i aby odnosić sukcesy na rynku nieruchomości, deweloper musi stale dostosowywać do nich swoją ofertę. Tak np. zgodnie z badaniami Instytutu GfK⁶⁰ w latach 2009–2010 malała liczba kupowanych na rynku pierwotnym mieszkań i nowo budowanych domów na rzecz mieszkań pochodzących z rynku wtórnego. Malała także przeciętna wielkość nabywanego mieszkania. Był to zatem sygnał dla deweloperów, że w ofercie należy zwiększyć udział mniejszych mieszkań. W przypadku mieszkań większych pojawiało się ryzyko ich niesprzedania⁶¹.

3.3.2.3. Czynniki administracyjno-prawne

Omawiając czynniki lokalne o charakterze administracyjno-prawnym, należy zwrócić uwagę na:

- politykę przestrzenną gminy,
- strategię rozwoju miast,
- inne decyzje administracyjne,
- poziom podatków lokalnych,
- politykę czynszową.

Polityka władz lokalnych w zakresie planowania przestrzennego odgrywa niebagatelną rolę w kształtowaniu działalności deweloperskiej. Niewystarczające pokrycie planistyczne kraju, dezaktualizacja wielu planów miejscowych oraz długi czas ich sporządzania powodują, że w Polsce wiele inwestycji jest realizowanych na podstawie decyzji o warunkach zabudowy i lokalizacji inwestycji celu publicznego. Niestety kryteria wydawania tych decyzji są w przepisach prawa niedookreślone, np. w odniesieniu do tego, czym jest działka sąsiednia i obszar analizy. Przykładowo, w odniesieniu do obszaru analizy, rozporządzenie wykonawcze do ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym określa jedynie jego minimalną powierzchnię. Oznacza to, że w praktyce rozważa się bardzo duże obszary dla usprawiedliwienia jakiegokolwiek funkcji, którą inwestor chce na danym terenie zrealizować⁶². Sprzyja to rozwojowi działalności, ale jednocześnie powoduje cha-

60 Jedna z największych firm badawczych na świecie, patrz: <http://www.gfk.com/pl/Strony/default.aspx> (dostęp: 9.04.2015).

61 *Badania popytu i preferencji nabywców. Polski rynek mieszkaniowy*, GfK, http://rankingdeweloperow.pl/uploads/2011/02/18/Mieszkaniowe_zakupy_Polakow_w_2010_r.pdf (dostęp: 6.08.2014).

62 C. Brzeziński, *Wybrane problemy planowania przestrzennego w Polsce*, „Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica” 2013, nr 289, s. 106.

os urbanistyczny⁶³ i rozlewanie się miast (z ang. *urban sprawl*)⁶⁴. W zasadzie, jak wykazują dane pochodzące z poszczególnych miast, im większy stopień pokrycia miasta planami, tym lepiej rozwija się w nim działalność deweloperska. Przykładowo, silny rozwój budownictwa deweloperskiego można zaobserwować w Trójmieście czy Krakowie, gdzie pokrycie planami miejscowymi w 2013 roku wynosiło odpowiednio 64,3% i 46%. Dla porównania Łódź, w której działalność deweloperska rozwija się mniej dynamicznie, w 2015 roku pokryta była planami zaledwie w 10,6%⁶⁵.

Wiele zależy również od strategii rozwoju przyjętej przez władze samorządowe poszczególnych miast. Decyzje te określają cele strategiczne, zadania konieczne do ich osiągnięcia oraz precyzują kwestie związane z ich wdrażaniem i monitorowaniem. Jeżeli w strategiach tych znajdą się zapisy sprzyjające rozwojowi budownictwa mieszkaniowego, wówczas deweloperzy będą mieli lepsze warunki rozwojowe, ponieważ prawdopodobnie będą mogli liczyć na wsparcie władz.

Na działalność deweloperską wpływ mają nie tylko decyzje o warunkach zabudowy. Istnieją także inne rodzaje decyzji administracyjnych, bez których żadna inwestycja nie odniesie sukcesu. Są to m.in. pozwolenia na budowę i pozwolenia na użytkowanie uregulowane w Prawie budowlanym⁶⁶. Jeżeli projekt budowlany jest sporządzony zgodnie z przepisami tej ustawy i rozporządzenia wykonawczego, a także z wymienioną wcześniej decyzją o warunkach zabudowy, wówczas nie ma przeciwwskazań do wydania pozwolenia na budowę. Jeżeli natomiast istnieją jakieś niezgodności, konieczne będą poprawki, które mogą znacznie wydłużyć proces deweloperski. Szereg warunków należy także spełnić, aby uzyskać pozwolenie na użytkowanie. Dlatego też ważna jest dbałość dewelopera o wysoką jakość dokumentacji podejmowanego przedsięwzięcia, aby zapobiec sytuacjom wpływającym niekorzystnie na realizowaną inwestycję.

Narzędzia polityki fiskalnej stanowią najszerszą grupę instrumentów, za pomocą których gmina wpływa na otoczenie. W odniesieniu do działalności deweloperskiej można powiedzieć, że największe znaczenie ma podatek od nieruchomości: jego wysokość, a także częściowe czy całkowite z niego zwolnienie. Takie działania mają się przyczynić do zwiększenia efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw, także deweloperskich, oraz obniżenia kosztów inwestycyjnych⁶⁷.

63 Por. P. Śleszyński, *Błędy polskiej polityki przestrzennej i krajobrazowej oraz propozycje ich naprawy*, „Problemy Ekologii Krajobrazu”, t. XL, s. 27–44.

64 Gwałtowna ekspansja terenów metropolitalnych (H. Frumkin, *Urban Sprawl and Public Health*, „Public Health Reports” 2002, vol. 117, May–June, s. 201).

65 Strona internetowa BDL, Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/> (dostęp: 12.05.2017).

66 Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 290, z późn. zm.

67 M. Brol, *Polityka dochodowa gminy jako narzędzie interwencjonizmu samorządowego*, [w:] D. Kopycińska, *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006, s. 179–183.

Polityka czynszowa nie odgrywa bezpośredniej roli w kształtowaniu działalności deweloperskiej na danym terenie, ponieważ w procesie deweloperskim przeważnie powstaje odrębna własność lokali. Jej wpływ byłby znacznie większy, gdyby wzrosła liczba mieszkań przeznaczonych na wynajem. Wówczas ważne jest, aby zapewnić w nich czynsze rynkowe, czynsze regulowane⁶⁸ prowadziły bowiem często do nieracjonalnego wykorzystania zasobów, co było szczególnie widoczne w zasobach komunalnych⁶⁹. Ponieważ czynsze w zasobach komunalnych są niższe, podmioty o niskich dochodach chętniej je zamieszkują, nie mają one bowiem środków na kupno nowych mieszkań od deweloperów⁷⁰. Obecnie w Polsce wiele miast wyprzedaje lokale komunalne, pozostawiając w swoich rękach lokale socjalne i zastępcze, które przysługują jedynie prawnie określonym podmiotom. Stwarza to nową szansę dla podmiotów deweloperskich.

3.3.2.4. Czynniki infrastrukturalne i zasobowe

Do czynników infrastrukturalnych i zasobowych mogących mieć wpływ na działalność deweloperską należą:

- dostępność gruntów,
- liczba nowych inwestycji,
- wielkość zasobu mieszkaniowego, w tym poziom pustostanów,
- stopień rozwoju infrastruktury technicznej,
- stopień zurbanizowania danego terenu,
- istniejące zaplecze rozwoju przedsiębiorczości, w tym: rozwój specjalnych stref ekonomicznych, parków technologicznych, instytucji wspierających przedsiębiorczość, centrów handlowych.

Możliwości rozwoju działalności deweloperskiej nie zależą tylko od wielkości zgłaszanego popytu na mieszkania. Jeżeli miasto nie posiada wolnych terenów inwestycyjnych, pozostaje jedynie rewitalizacja obszarów już istniejących.

Nowe inwestycje na danym obszarze determinują jego potencjał rozwojowy. Wpływają one przede wszystkim na stronę podażową rynku. Im więcej nowych budynków w okolicy, tym większa konkurencja. Nadpodaż mieszkań przy jednoczesnym słabym na nie popycie może mieć katastrofalne skutki dla lokalnego rynku nieruchomości. Z kolei niedobór mieszkań przy dużym popycie może powodować windowanie cen. Dlatego warto sprawdzać, ile wydano pozwoleń na

68 Uwolnione wyrokiem Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 kwietnia 2005 r. (P. Puch, *Co nowego w orzecznictwie? Odszkodowanie za regulowane czynsze uległo przedawnieniu. Skutki sprzedaży ośrodka wypoczynkowego pracowników*, <http://www.administrator24.info/arttykul/id3358,-co-nowego-w-orzecznictwie-odszkodowanie-za-regulowane-czynsze-uleglo-przedawnieniu-skutki-sprzedazy-osrodka-wypoczynkowego-pracownikow> (dostęp: 17.03.2019).

69 E. Kucharska-Stasiak, M. Sopiński, E. Wiśniewska, M. Załęczna, J. Wojtowicz-Korycka, *Uwarunkowania rozwoju...*, s. 44.

70 Por. D. Gray, *Making Money in Real Estate. The Canadian Guide to Profitable Investing in Residential Property*, John Wiley & Sons, Mississauga 2012, s. 12–14.

budowę nowych inwestycji na określonym terenie⁷¹. Duży poziom pustostanów może zmniejszyć pewność deweloperów co do możliwości rozwojowych na danym obszarze, ze względu na ryzyko związane z brakiem popytu. Konkurencja jest coraz większa i deweloperzy muszą dostosowywać swoje oferty do preferencji potencjalnych nabywców. Z drugiej strony niski poziom pustostanów może stymulować rozwój nowego budownictwa⁷².

Jak wspomniano wcześniej, koniecznym warunkiem rozwoju działalności deweloperskiej jest istnienie infrastruktury technicznej o odpowiednich cechach. Przedsięwzięcia deweloperskie jako projekty składające się zazwyczaj z kilku nieruchomości muszą być wyposażone co najmniej w sieć energetyczną oraz wodociągową. Pozostałe media mają substytuty: zamiast sieci kanalizacyjnej deweloper może wybudować zbiornik bezodpływowy na nieczystości lub przydomową oczyszczalnię ścieków, a sieć c.o. można zastąpić ogrzewaniem opałowym czy też energią odnawialną. Najbardziej problematyczne z punktu widzenia deweloperów są sieci wodociągowe, ponieważ ich gestorem są spółki komunalne, będące monopolistami na tym rynku. Często zatem od nich zależy powodzenie całej inwestycji. Należy również pamiętać, iż każda inwestycja musi mieć zapewniony dostęp do drogi publicznej. Zależność między gęstością sieci drogowej a liczbą mieszkań oddawanych do użytkowania wydaje się być oczywista: im wyższe jest nasycenie terenu elementami infrastruktury technicznej, tym lepsza dostępność terenów inwestycyjnych, co w efekcie wpływać powinno korzystnie na liczbę budowanych mieszkań⁷³.

Wpływ na kształtowanie się popytu na rynku nieruchomości, a więc także na mieszkania deweloperskie, ma stopień urbanizacji oznaczający udział ludności miejskiej w ludności ogółem. Deweloperzy realizują swoje inwestycje głównie na terenach miast, ponieważ tam spodziewają się największego popytu. Warto w tym miejscu wspomnieć, że znacznie bardziej atrakcyjne jako miejsca lokalizacji przedsięwzięć deweloperskich są tereny zurbanizowane, cechujące się niezbędną infrastrukturą. Problem polega na tym, że powierzchnia gruntów niezabudowanych na terenach zurbanizowanych jest coraz mniejsza. Znacznie większa dostępność gruntów charakteryzuje tereny niezurbanizowane, a więc te zlokalizowane na obrzeżach miast lub poza ich granicami administracyjnymi.

M. Chaturvedi słusznie wskazuje, że na rozwój rynku nieruchomości mają wpływ instytucje wspierające rozwój gospodarczy, takie jak parki technologiczne, specjalne strefy ekonomiczne czy centra handlowe⁷⁴. Są one istotne również z punktu widzenia ogólnego rozwoju przedsiębiorczości na danym terenie, zapewniając transfer wiedzy, nowe miejsca pracy oraz wspomagając ośrodki naukowe

71 *Ibidem*.

72 *Ibidem*.

73 A. Antczak-Stępnia, *Local Factors Influencing the Growth of Development Activity in Selected Cities of Poland*, „Real Estate Management and Valuation” 2015, vol. 23, no. 3, s. 73–84.

74 M. Chaturvedi, *Twenty One Year of Real Estate...*, s. 17.

kształćące wykwalifikowanych pracowników w atrakcyjnych dla rynku pracy zawodach. To również sprzyja deweloperom. Rozwój działalności gospodarczej powoduje bowiem, że na poszczególne tereny napływa ludność poszukująca także miejsca zamieszkania.

3.3.2.5. Atrakcyjność miast i lokalizacja działalności deweloperskiej

Lokalizacja (z łac. *locare*) oznacza „dane mówiące o miejscu położenia czegoś”, „umieszczenie, rozmieszczenie” lub też „ograniczenie skutków jakiegoś zjawiska do pewnego miejsca, obszaru”⁷⁵. Stanowi ona istotny element zarządzania strategią wielu przedsiębiorstw. Jak wskazuje E.M. Hoover, podjęcie decyzji o usytuowaniu działalności produkcyjnej jest istotne nie tylko z punktu widzenia przedsiębiorcy, ale także jego klientów. Teza ta odnosi się także do przedsięwzięcia deweloperskiego. Można zatem wyróżnić *lokalizację producenta* oraz *lokalizację konsumenta*. Pierwsza oznacza miejsce, w którym można osiągnąć najlepsze zarobki, druga zaś miejsce, w którym konsument chciałby mieszkać i wydawać swój dochód. Zdaniem Hoovera preferencje lokalizacyjne konsumentów mają jedynie pośredni wpływ na decyzje inwestorów⁷⁶. Jednak w przypadku działalności deweloperskiej sytuacja wydaje się być odmienna. Ze względu na fakt, że konsument przeznacza dużą część swojego dochodu na mieszkanie zlokalizowane w miejscu, w którym chciałby mieszkać, deweloper powinien brać pod uwagę jego preferencje. W przeciwnym razie może to doprowadzić do istotnego ograniczenia popytu na inwestycję. A zatem, w przypadku działalności deweloperskiej, lokalizacja producenta i lokalizacja konsumenta są ze sobą ściśle powiązane.

Kategorię czynnika lokalizacji po raz pierwszy wprowadził A. Weber, który uważał, że na proces wyboru najkorzystniejszej lokalizacji wpływ ma czynnik transportu, ale także czynnik pracy i aglomeracji. Kolejni badacze, tacy jak A. Predöhl, A. Lösch, B. Ohlin, T. Palander, G. Myrdal, E.M. Hoover czy W. Isard, rozszerzali zakres tych czynników, łącząc także teorię lokalizacji z teorią ekonomii⁷⁷.

W ostatnich kilku dekadach obserwuje się jednak znaczące zmiany w postrzeganiu czynników lokalizacyjnych. Na skutek nieustannych przemian społecznych i gospodarczych lista tych czynników stale się wydłuża. Obecnie obejmuje ona również takie czynniki jak kapitał społeczny czy atrakcyjność regionów⁷⁸. Oznacza to, że coraz większego znaczenia nabierają czynniki o charakterze jakościowym.

75 Nowy Słownik Języka Polskiego, E. Sobol (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

76 E.M. Hoover, *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWN, Warszawa 1962, s. 16–17.

77 A.I. Szymańska, M. Płaziak, *Klasyczne czynniki w procesie lokalizacji przedsiębiorstwa na wybranych przykładach*, „Przedsiębiorczość-Edukacja”, nr 10, 2014, s. 72–73.

78 W. Wierzbicka, *Czynniki lokalizacji przedsiębiorstw w warunkach zmienności otoczenia*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, seria: Administracja i Zarządzanie (33) 2015, nr 106, 2015, s. 239–250.

Tabela 3.3. Zestawienie czynników lokalizacyjnych

Autorzy	Czynniki lokalizacyjne
1	2
W. Budner	<i>czynniki środowiskowe</i> , np. surowce mineralne, gleby, wody <i>czynniki przestrzenne</i> , np. kształt i wielkość terenów, położenie względem innych obszarów <i>czynniki ekonomiczne</i> , np. stabilizacja gospodarcza, poziom inflacji, cen, rynki zbytu <i>czynniki społeczno-kulturowe</i> , np. sytuacja na rynku pracy, poziom przedsiębiorczości, wykształcenia <i>czynniki polityczne</i> , np. charakter władzy, jej poglądów, stabilność polityczna <i>czynniki prawno- administracyjne</i> , np. regulacje prawne, polityka podatkowa, procedury zakładania działalności <i>czynniki techniczno-technologiczne</i> , np. rozwój nauki, techniki ^a
B. MacCarthy, W. Atthirawong	właściwy klimat na rynku pracy koszty transportu odległość od rynku i klientów odległość od firmy macierzystej lokalizacja konkurencji jakość środowiska czynnik polityczny czynnik podatkowy czynnik społeczny czynniki ekonomiczne inne ^b
M. Fabiańska, T. Piasecki	rynki zbytu rynki zaopatrzenia nieruchomości infrastruktura transportowa infrastruktura informacyjno-telekomunikacyjna rynek pracy rynek kapitałowy koszty prowadzenia działalności gospodarczej baza instytucji wsparcia biznesu, innych niż finansowe baza akademicka i szkolnictwo zawodowe baza instytucji badawczo-rozwojowych sieci współpracy klimat gospodarczy tradycje jakość życia ^c

1	2
M.A. Badri	transport praca surowce naturalne rynki nieruchomość infrastruktura techniczna polityka państwa system podatkowy klimat gospodarczy infrastruktura społeczna i badawczo-rozwojowa Na szczeblu międzynarodowym także: sytuacja polityczna konkurencja międzynarodowa regulacje rządowe czynniki ekonomiczne ^d .

^a W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i środowiskowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2003, s. 28–29.

^b B. MacCarthy, W. Atthirawong, *Critical Factors in International Location Decisions: A Delphi Study*, Proceedings of the Twelfth Annual Conference of the Production and Operations Management Society, POM-2001, March 30–April 2, 2001, Orlando FL.

^c M. Fabiańska, T. Piasecki, *Benchmarking regionalny*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, w Łodzi, Łódź 2008, s. 14–18.

^d M. A. Badri, *Dimensions of Industrial Location Factors: Review and Exploration*, „Journal of Business and Public Affairs” 2007, vol. 1, iss. 2, s. 3–4.

Źródło: opracowanie własne.

W nawiązaniu do literatury przedmiotu dotyczącej czynników lokalizacyjnych (tabela 3.3), a jednocześnie mając na uwadze specyfikę działalności deweloperskiej, przedstawiono klasyfikację czynników wpływających na wybór właściwej lokalizacji przez deweloperów:

- „rynki zbytu, w tym bliskość i wielkość rynków zbytu, a także konkurencja w postaci obecności innych przedsiębiorstw deweloperskich;
- rynki zaopatrzenia, w tym dostępność i ceny surowców;
- nieruchomości, zwłaszcza dostępność i ceny gruntów uzbrojonych, ich przeznaczenie, czas, koszty i możliwości uzyskania decyzji o warunkach zabudowy, pozwolenia na budowę, przyłączenia mediów i samej realizacji projektu;
- infrastruktura transportowa, w tym dostęp do dróg publicznych, ich jakość, dostęp do komunikacji publicznej;
- rynek pracy, a zatem dostępność siły roboczej o odpowiednich kwalifikacjach, podaż taniej siły roboczej i specjalistów;

- koszty prowadzenia działalności gospodarczej, w tym wysokość podatków i innych opłat lokalnych, ceny usług komunalnych (media), ceny usług outsourcingowych czy doradczo-konsultacyjnych⁷⁹.

Rynki zbytu odgrywają istotną rolę w realizacji przedsięwzięć deweloperskich. Im więcej osób w wieku produkcyjnym, które posiadają odpowiednią siłę nabywczą przejawiającą się chociażby w poziomie wynagrodzeń, tym większe szanse na sprzedaż mieszkań. Saldo migracji oraz przyrost naturalny dodatkowo informują deweloperów o tym, czy dane miasto będzie się rozwijać. Warto korzystać z materiałów budowlanych oferowanych na rynkach lokalnych, ponieważ sprowadzanie ich z innych części kraju skutkuje koniecznością ponoszenia kosztów transportu. Duża liczba dostawców, w tym także producentów wyrobów wykorzystywanych w działalności budowlanej na danym terenie, jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ konkurencja między przedsiębiorcami sprzyja obniżaniu cen i poprawie jakości wytwarzanych dóbr i usług.

Dla dewelopera przy wyborze lokalizacji przedsięwzięcia istotna jest także dostępność nieruchomości gruntowych i ich przeznaczenie ustalane w planach zagospodarowania przestrzennego lub w przypadku ich braku, decyzjami o warunkach zabudowy (WZ). Informacje o obowiązujących planach miejscowych w poszczególnych gminach ilustrują klimat inwestycyjny panujący w danej gminie. Podobną rolę pełnią dane dotyczące pozwoleń na budowę. Nie bez znaczenia jest również właściwe uzbrojenie terenu, przede wszystkim w sieć energetyczną i wodociągową. W aktualnym stanie prawnym każda nieruchomość powinna mieć także zapewniony dostęp do drogi publicznej.

Istotną rolę dla rozwoju działalności deweloperskiej odgrywa rynek pracy. Z jednej strony znaczenie ma dostępność siły roboczej o właściwych kwalifikacjach, a także jej koszt, z drugiej zaś ogólny poziom bezrobocia w danym mieście może wpływać na popyt na inwestycje deweloperskie. Brak zatrudnienia może bowiem oznaczać brak zdolności kredytowej.

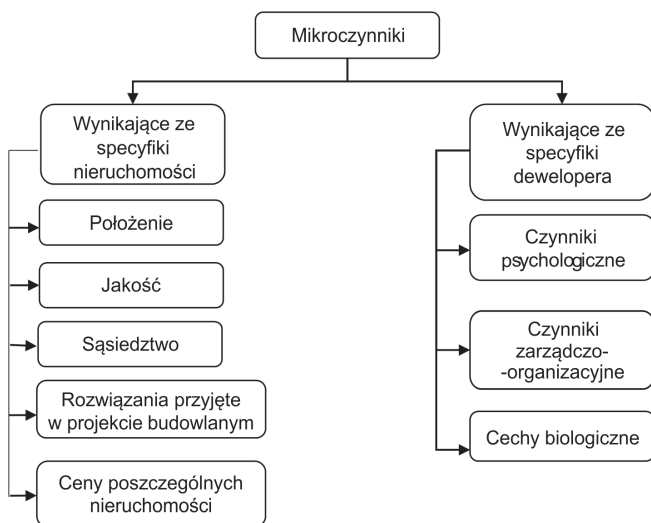
Warto zauważyć, że również wysokość podatków od nieruchomości w poszczególnych gminach może mieć wpływ na decyzje inwestycyjne: im niższy ich poziom, tym lepszy klimat inwestycyjny poszczególnych jednostek terytorialnych. Niestety, brakuje ogólnodostępnych statystyk o charakterze historycznym na temat obciążeń podatkowych, co utrudnia prowadzenie szczegółowych analiz w tym zakresie. Ceny usług komunalnych czy doradczych odgrywają w działalności deweloperskiej znacznie mniejszą rolę. Dzieje się tak dlatego, że jakkolwiek woda oraz energia są podstawowymi mediami niezbędnymi do realizacji budowy, to jednak niewielki wzrost ich cen nie będzie w stanie przeszkodzić w realizacji inwestycji wartej miliony złotych. Usługi doradcze natomiast można zlecić podmiotom z innych miast, by obniżyć koszty.

79 A. Antczak-Stępnia, *Location as a Factor of the Growth of Development Activity*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce” 2016, nr 4(23), s. 268–284.

Mówiąc o atrakcyjności miast warto zauważyć, że pełnione przez nie funkcje (stolica kraju, miasta turystyczne), położenie na przecięciu ważnych dróg czy struktura zlokalizowanych w nich przedsiębiorstw, bezpośrednio determinują kształtowanie się wyżej wymienionych czynników. Cechy te mają jednak charakter niemierzalny, w związku z czym dalsze analizy skupiają się przede wszystkim na wpływie omówionych wyżej ilościowych czynników lokalizacyjnych.

3.3.3. Mikrocynniki

Pod pojęciem mikroczynników rozumie się w niniejszej pracy czynniki istotne z punktu widzenia konkretnej nieruchomości i danego dewelopera. Zostały one zaprezentowane na rysunku 3.3.



Rys. 3.3. Mikrocynniki wpływające na rozwój działalności deweloperskiej

Źródło: opracowanie własne.

3.3.3.1. Czynniki wynikające ze specyfiki nieruchomości

Czynniki związane z nieruchomością, które mogą mieć wpływ na powodzenie inwestycji deweloperskiej, a tym samym na rozwój tej działalności na danym terenie to:

- położenie/lokalizacja nieruchomości na terenie danego miasta,
- jakość nieruchomości,
- jakość otoczenia/sąsiedztwa,
- rozwiązania przyjęte w projekcie budowlanym,
- ceny poszczególnych nieruchomości.

Na powodzenie inwestycji deweloperskich znaczny wpływ ma bez wątpienia lokalizacja. Istnieje powiedzenie, że „parszywy projekt można zmienić, ale parszywej lokalizacji nie”⁸⁰. Nabywcy nieruchomości zwracają szczególną uwagę na dostępność danej lokalizacji i różnego rodzaju udogodnienia (odległość od miejsca pracy, czas i koszty podróży, łatwy dostęp do komunikacji miejskiej, ale także dostęp do centrów handlowych, banków, szpitali, szkół, miejsc wypoczynkowo-rekreacyjnych, jak również do infrastruktury technicznej). Jeżeli deweloper będzie niewłaściwie dobierał lokalizacje swoich projektów, nie będzie się rozwijał. To również oznacza, że miasto powinno zapewniać odpowiednią infrastrukturę techniczną dla określonych lokalizacji. Inaczej bowiem ich zagospodarowanie okaże się zbyt kosztowne dla samego dewelopera, a zatem lokalizacje te nie zostaną dewelopersko wykorzystane.

Nie bez znaczenia dla rozwoju przedsięwzięcia deweloperskiego jest również jakość nieruchomości. Nieruchomość rolna wymaga „odrołnienia”, podziałów, uzbrojenia. Jeżeli jest ona położona w bliskim sąsiedztwie cieków lub zbiorników wodnych, należy zwrócić szczególną uwagę, czy nie wymaga drenazu wodnego. Nieruchomości zadrzewione wymagają oczyszczenia, co wiąże się z dodatkowymi kosztami przygotowania terenu pod zabudowę. Duże znaczenie ma bez wątpienia kształt nieruchomości i jej ukształtowanie, ale warto również sprawdzić w odpowiednich instytucjach państwowych, co znajduje się pod ziemią: czy na danej nieruchomości nie ma stanowisk archeologicznych, sieci uzbrojenia terenu itp.

Istotna dla dewelopera jest także jakość otoczenia danej nieruchomości. Najbliższe otoczenie i sąsiedztwo nieruchomości, na której realizowane jest przedsięwzięcie deweloperskie, powinny być dobrze zaplanowane, zaprojektowane i zagospodarowane. „Otoczenie to zespół uzupełniających się sposobów zagospodarowania terenu”⁸¹. Determinuje to warunki życia na danym terenie. Ważne, aby w sąsiedztwie znajdowały się obiekty budowlane o podobnej funkcji i niezbędna infrastruktura handlowo-usługowa. Dla nieruchomości mieszkaniowych korzystnym sąsiedztwem nie są biurowce, magazyny czy przemysł, ponieważ generują one znaczne natężenie ruchu drogowego, a tym samym hałas i zanieczyszczenia.

Rozwiązania zastosowane w projekcie budowlanym mogą przyciągać lub zniechęcać potencjalnych nabywców. Deweloperzy tak powinni kształtować swój produkt i strategie marketingowe, aby uczynić swoje przedsięwzięcie bardziej atrakcyjnym i konkurencyjnym względem innych. Projekt budowlany musi uwzględniać wiele aspektów: kształt bryły budynku, jego orientację przestrzenną, kształt dachu, rzuty kondygnacji, bilans powierzchni, a także instalacje, wyposażenie budynku i mieszkań, jeśli są one przygotowywane „pod klucz”, liczbę miejsc parkingowych, miejsca odpoczynku i rekreacji, place zabaw itp. Ważną cechą wpływającą

80 A.H.M. Iman, *An Introduction to Property Marketing*..., s. 42.

81 *Wycena nieruchomości*, praca zbiorowa, Appraisal Institute, Chicago 2000, wyd. polskie PFSRM, s. 145–195.

na rozwój działalności deweloperskiej jest użyteczność funkcjonalna oferowanych mieszkań oraz styl architektoniczny budynku. Użyteczność jest to:

zdolność nieruchomości lub budynku do pełnienia przypisanej mu funkcji, zgodnie z obecnymi gustami i standardami rynkowymi, a także optymalność wykorzystania budynku pod względem stylu architektonicznego, projektu i rozkładu pomieszczeń, powierzchni komunikacyjnej oraz wielkości i typów pomieszczeń⁸².

Jako styl architektoniczny należy z kolei rozumieć „charakter formy i zdobień budynku”⁸³.

Oprócz przeciętnego poziomu cen na danym obszarze, który odzwierciedla stan lokalnego rynku nieruchomości, czynnikiem determinującym możliwości rozwoju danego dewelopera jest poziom cen oferowanych przez niego produktów, wpływa on bowiem na ich dostępność. Potencjalny nabywca często posiada ograniczone możliwości finansowe lub posiłkuje się kredytem, a zatem im wyższa cena, tym mniej dostępna będzie nieruchomość dla potencjalnych nabywców. Wpływ na potencjalny zysk dewelopera z danej inwestycji mają m.in. ceny nieruchomości gruntowych, które deweloper nabywa, aby zrealizować na nich przedsięwzięcie deweloperskie. Im drożej deweloper kupi grunt, tym wyższa może być cena produktu finalnego, który on oferuje.

3.3.3.2. Czynniki wynikające ze specyfiki dewelopera

Wśród mikroczynników wynikających ze specyfiki dewelopera jako przedsiębiorcy należy wziąć pod uwagę m.in.:

- cechy biologiczne,
- uwarunkowania psychologiczne (osobowościowe),
- wiedzę, doświadczenie oraz chęć dalszego uczenia się,
- uwarunkowania zarządczo-organizacyjne przedsiębiorstwa deweloperskiego.

Pojęcie przedsiębiorczości pojawiło się po raz pierwszy w literaturze XVIII-wiecznej za sprawą ekonomisty Richarda Cantillona, który przedsiębiorcami nazywał kupców dostrzegających różnice cen towarów na poszczególnych rynkach i potrafiących jednocześnie wykorzystać to zjawisko, aby tanio kupować i drożej sprzedawać dla osiągnięcia większych zysków. Powszechnie uważa się, że przedsiębiorczość warunkuje przetrwanie, rozwój i sukces zarówno jednostek indywidualnych, jak i zbiorowości. Często jest ona uznawana za cechę wrodzoną, jednak badania wykazują, że środowisko kulturowe, społeczne, ekonomiczne i polityczne ma wpływ na kształtowanie postaw przedsiębiorczych. Można się jej również nauczyć⁸⁴.

Wśród cech biologicznych różnicujących postawy przedsiębiorczości, także u deweloperów, wskazać można: wiek, płeć, stan cywilny i środowisko rodzinne, wyznanie oraz przynależność do danej społeczności.

82 *Ibidem*.

83 *Ibidem*.

84 A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności...*, s. 162–167.

Czynniki genetyczne mogą wpływać na to, jak ludzie reagują na pewne sytuacje czy też problemy spotykane w życiu osobistym i zawodowym. Uwarunkowania genetyczne sprawiają, że rodzimy się z różnymi zdolnościami, które mogą wpływać na przebieg naszej kariery, np. osoby uzdolnione matematycznie poszukują pracy w zawodach technicznych⁸⁵.

Rosyjscy naukowcy z kolei zauważyli różnice między aktywnością gospodarczą kobiet i mężczyzn. Polegały one przede wszystkim na odmiennej skali prowadzonej działalności i zakumulowanego kapitału⁸⁶. Na Zachodzie kobiety są znacznie bardziej aktywne niż w Rosji, jednak obserwacje autorki pozwalają stwierdzić, że w przypadku polskich deweloperów właściciele lub osoby zarządzające przedsiębiorstwem, zwłaszcza deweloperskim, to w przeważającej mierze mężczyźni.

Niektórzy uważają, że na podejmowane decyzje ma wpływ wiek przedsiębiorcy, zwłaszcza w odniesieniu do przedsiębiorstw innowacyjnych. Ponadto podkreślają, że wiek predysponuje również do różnych typów działalności gospodarczej⁸⁷. Przykładowo, bardziej skłonne do ryzyka są osoby młode, które nie mają jeszcze wielu doświadczeń, zwłaszcza tych negatywnych. Dla dewelopera najlepszy wydaje się wiek średni, gdzie przedsiębiorca pozostaje wciąż kreatywny, komunikatywny, a jednocześnie posiada już pewną wiedzę i doświadczenie.

Jeżeli nasi rodzice lub mąż/żona prowadzą działalność, my również będziemy bardziej skłonni do zakładania biznesu, ponieważ możemy opierać się na ich doświadczeniu. Kobiety zamężne chętniej podejmują działalność gospodarczą, ponieważ ta zapewnia im elastyczne godziny pracy, w przeciwieństwie do żonatych mężczyzn, którzy – czując na sobie obowiązek utrzymania rodziny – wolą stabilną i mniej ryzykowną pracę. Dodatkowo badania potwierdzają, że takie czynniki jak rasa czy przynależność do mniejszości narodowej oraz do danej narodowości również mogą zachęcać do prowadzenia własnego biznesu. Dyskryminacja rasowa w pracy może być przyczyną zakładania własnej działalności⁸⁸.

Istotne znaczenie dla prowadzenia przedsiębiorstwa deweloperskiego mają jednak nie tyle uwarunkowania genetyczne, co cechy osobowościowe. Wśród nich należy wymienić: kreatywność, typ przywódcy, innowacyjność, stosunek do ryzyka, samodzielność i niezależność, gorliwość, umiejętność oceny krótko- i długoterminowych celów, silną zdolność przekonywania, prowadzenia negocjacji, podejmowania

85 R. Baron, S. Shane, *Entrepreneurship: A Process Perspective*, Thomson South-Western, Mason 2008, s. 17.

86 T. Tsyganowa, G. Shirokova, *Gender Differences in Entrepreneurship: Evidence from Gem Data*, „Organizations and Markets in Emerging Economies” 2010, vol. 1, no. 1(1), s. 150–141.

87 W. Bönnte, O. Falck, S. Heblich, *Demography and Innovative Entrepreneurship*, CESIFO Working Paper No. 2115 Category 4: Labour Markets, October 2007.

88 G. Startiene, R. Remeikiene, *The Influence of Demographical Factors on the Interaction, between Entrepreneurship and Unemployment*, „Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics” 2009, vol. 4, s. 60–70.

decyzji i rozwiązywania problemów, samokontrolę i samoocenę, elastyczność, potrzebę osiągnięć i motywację czy też umiejętność komunikowania się.

Deweloper, aby odnieść sukces na rynku nieruchomości, powinien z pasją wykonywać swój zawód: musi być kreatywny, pewny siebie, elastyczny, samodzielny oraz umieć podejmować szybkie decyzje. Oczywiście nie jest on w stanie wykonywać wszystkich prac samodzielnie, ponieważ przedsięwzięcia deweloperskie są zbyt złożone. A zatem, aby odnieść sukces, deweloper powinien mieć zdolności przywódcze, umieć zbudować odpowiedni zespół pracowników, rozwiązywać konflikty między nimi, posiadać umiejętności zarządcze, w tym właściwie zarządzać czasem, umieć planować i być komunikatywnym. Jako istotną cechę osobowościową przedsiębiorcy wskazuje się również samokontrolę i samoocenę. Oznacza to konieczność weryfikowania swojej działalności w odniesieniu do tego, co robią konkurenci: co robią lepiej i w czym dany deweloper może być lepszy od innych⁸⁹.

Niektórzy autorzy uważają, że czynniki genetyczne mogą warunkować istotne predyspozycje do bycia przedsiębiorcą, a zatem pośrednio wpływają na możliwości rozwijania przedsiębiorczości. W szczególności mają oni na myśli stosunek do ryzyka. Od naszych genetycznych uwarunkowań zależy ponadto umiejętność radzenia sobie z problemami czy też gotowość do podejmowania przedsięwzięć długookresowych, gdzie efekty naszej pracy nie będą od razu widoczne⁹⁰. Gotowość podjęcia ryzyka objawia się pozytywną postawą wobec sytuacji trudnych, skłonnością do działania w sytuacji niepewności, tolerancją ryzyka⁹¹. Cechy wymienione jako ostatnie są szczególnie istotne w przypadku prowadzenia tak wyjątkowej działalności gospodarczej, jaką jest działalność deweloperska.

Potencjał rozwojowy przedsiębiorcy zależy od poziomu jego motywacji. Aby jednak przedsiębiorca był należycie zmotywowany, musi on sobie uświadomić swoje potrzeby i pragnienia, aspiracje oraz ambicje. Motywy wyrażają nasze potrzeby i cele, które staramy się realizować i osiągać. Motywacja to coś, co popycha nas do działania. Deweloper musi również dokładnie określić swoje cele, potrzeby i aspiracje, które będą go motywować do realizacji nowych przedsięwzięć.

Osoby przedsiębiorcze cechuje ponadto ambicja i potrzeba niezależności, stąd prowadzą własną działalność, a nie pracują na etacie. Takie uwarunkowania psychologiczne musi posiadać również deweloper. Ponadto, ponieważ proces deweloperski wymaga koordynacji prac różnych podmiotów, ważne jest, aby potrafił on współpracować z ludźmi i dobrze się z nimi komunikować. Indywidualizm nie

89 *Entrepreneurs: Key Characteristics and Skills*, http://www.cefe.illinois.edu/tools/Making%20A%20Job/MAJ_Student%20Guide%20Sample.pdf (dostęp: 12.08.2014); Y. Chung-Wen, *The Relationships Among Leadership Styles, Entrepreneurial Orientation, and Business Performance*, „Managing Global Transitions”, 2008, vol. 6(3), s. 257–275.

90 R. Baron, S. Shane, *Entrepreneurship: A Process Perspective...*, s. 1.

91 K. Mrozowicz, *Cechy zachowań przedsiębiorczych w świetle psychologicznych badań osobowościowych*, *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny*, „Studia i Materiały Miscellanea Oeconomicae” 2010, R. 14, nr 1, s. 15.

jest korzystną cechą dewelopera. Warto również zauważyć, że ze względu na czasochłonność działalności deweloperskiej od podmiotu zarządzającego wymagana jest wytrwałość, a czasami nawet skłonność do poświęceń. Pomocna w tym zawodzie jest zdolność do negocjacji. Warto również znać języki oraz nawiązywać kontakty i znajomości z podmiotami zagranicznymi, które posiadają często większe doświadczenie w prowadzeniu tego typu działalności⁹².

Przedsiębiorczość łączy w sobie ludzką kreatywność, wiedzę, umiejętności i energię niezbędne do tworzenia czegoś nowego i lepszego. Wiele osób nie rozpoczyna własnej działalności, ponieważ nie mają pomysłu na innowacje – jak zrobić coś lepiej lub bardziej efektywnie niż inni⁹³. Deweloper powinien posiadać pewną wiedzę w zakresie materiałów budowlanych i technologii budowania, aby podejmowane decyzje przyniosły mu zysk, a jednocześnie pozwoliły na większe oszczędności w użytkowaniu budynków.

Nawet jeśli przedsiębiorcy udało się rozpocząć działalność gospodarczą, jej rozwój nie będzie możliwy, jeżeli nie będzie kontynuował nauki, zdobywał nowej wiedzy, nawiązywał kontaktów z otoczeniem⁹⁴. Czasami w literaturze wskazuje się także na znaczenie programów treningowych w rozwoju przedsiębiorczości. Jak wspomniano wcześniej, przedsiębiorczości można się nauczyć. Ważne jest, aby programy te były właściwie zaprojektowane i dostosowane do potrzeb konkretnych odbiorców; w przypadku małych przedsiębiorców mają one wydobywać ich ukryte talenty⁹⁵.

Posiadanie odpowiednich cech genetycznych i osobowościowych nie wystarczy do odnoszenia sukcesów w działalności gospodarczej. Liczy się także sposób zarządzania przedsiębiorstwem. Do czynników zarządczo-organizacyjnych, istotnych również w zarządzaniu przedsiębiorstwem deweloperskim, należy zaliczyć: styl zarządzania przedsiębiorstwem, umiejętne zarządzanie finansami, w tym utrzymanie płynności finansowej, przyjętą strategię i strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa, kulturę organizacyjną, reputację przedsiębiorstwa, powiązania kapitałowe, harmonijną współpracę z władzami lokalnymi i organizacjami pozarządowymi.

Powodzenie przedsiębiorstwa zależy od stylu zarządzania nim. Daniel Goleman wyróżnia sześć stylów zarządzania przedsiębiorstwem⁹⁶. W przypadku działalności deweloperskiej wydaje się, że nie istnieje jeden optymalny styl zarządzania. Bez wątpienia styl nakazowy nie będzie odpowiedni w żadnym przedsiębiorstwie.

92 A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności...*, s. 162–167.

93 R.A. Baron, *Entrepreneurship – An Evidence-based guide*, Edward Elgar Publishing Limited, Northampton 2012, s. 3–8.

94 K. Krajewski, *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo IPiS, Warszawa 1999.

95 S.A. Kumar, S.C. Poornima, M. K. Abraham et al., S.A. Kumar, S.C. Poornima, M.K. Abraham et al., *Entrepreneurship Development*, New Age International Publisher, New Delhi 2003, s. 11–15.

96 K. Kozak, *Ja tu rządzę!*, „25 Pomysłów na Firmę” 2011, nr 11, listopad, s. 48–49.

Najlepszym sposobem zarządzania byłoby połączenie stylu demokratycznego, trenerskiego i procesowego. W działalności deweloperskiej najważniejszy jest bowiem produkt finalny, który musi spełniać wymagane standardy jakości, dlatego też ważne jest, aby deweloper skupiał się na sposobie, w jaki wykonuje swoją usługę. Jak wspomniano wcześniej, musi on być osobą zdecydowaną i samodzielną, ale przy tak złożonym procesie, jakim jest proces deweloperski, konieczne jest konsultowanie wielu spraw. W związku z tym istotne jest, aby deweloper umiał sprawnie podejmować decyzje, ale powinien przy tym brać pod uwagę zdanie i opinie członków swojego zespołu (przedsiębiorstwa). Ważne wydaje się także dbanie o rozwój pracowników i ich właściwe motywowanie, w tym finansowe, oraz pobudzanie do kreatywności.

Istotnym elementem zarządzania przedsiębiorstwem, także deweloperskim, jest zarządzanie finansami, tzn. zapewnianie środków finansowych na realizację inwestycji oraz zachowanie płynności finansowej. Deweloperzy korzystają najczęściej z kredytów bankowych oraz przedpłat, zazwyczaj muszą także posiadać wkład własny w postaci chociażby gruntu. Środki zgromadzone na rachunkach powierniczych mogą być wypłacane w trakcie realizacji przedsięwzięcia lub po jego zakończeniu i podpisaniu aktu notarialnego. Warunkiem wypłaty pieniędzy z otwartego rachunku powierniczego jest postępowanie zgodnie z harmonogramem inwestycji. Utrzymanie płynności finansowej jest trudnym zadaniem i wpływa na wiarygodność dewelopera zarówno w opinii banków, jak i poszczególnych klientów.

Powodzenie danego przedsiębiorstwa deweloperskiego zależy od przyjętej przez dewelopera strategii, czyli planu działania określającego kierunek oraz zakres działalności organizacji. Plan ten powinien spełniać oczekiwania interesariuszy. Mogą to być strategie oparte na cenie, zróżnicowaniu produktów, a także strategie hybrydowe, w których uwzględnia się obie wymienione przesłanki. W przypadku działalności deweloperskiej najbardziej adekwatna wydaje się strategia hybrydowa, ponieważ często w ramach jednego przedsięwzięcia realizowane są różne typy lokali; jednocześnie znaczną rolę, przy tak drogich dobrach jak mieszkania, odgrywa również cena. Wybór strategii zależy oczywiście od konkretnego dewelopera. Jej realizacja wymaga nadania przedsiębiorstwu określonej struktury organizacyjnej⁹⁷, adekwatnej do przyjętej strategii. Każde przedsiębiorstwo ma określone zasoby materialne i niematerialne, a także zatrudnia ludzi posiadających określone kompetencje. Te dwa elementy tworzą warunki niezbędne dla rozwoju firmy, a tym samym świadczą o jej zdolności strategicznej. Takim zasobem, dającym przedsiębiorstwu znaczną przewagę konkurencyjną, jest również jego reputacja, marka.

Marka dewelopera wiąże się z zaufaniem, bezpieczeństwem, wiarygodnością finansową, administracyjną, doświadczeniem oraz społeczną odpowiedzialnością biznesu.

97 Struktura ta definiowana jest jako „układ elementów organizacyjnych i więzi łączące je w zorganizowaną całość” (A. Sobczak, *Struktury organizacyjne*, [w:] A.K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 309).

Im lepsza opinia o danym deweloperze, tym będzie mógł się spodziewać większej liczby klientów. Badania wykazują, że jedynie dla 5% Polaków marka nie ma znaczenia przy wyborze dewelopera. Znaczną rolę w kształtowaniu wizerunku odgrywają media, zatem nie ulega wątpliwości, że aspekty promocyjne mogą wpływać na rozwój przedsiębiorstw deweloperskich. Mogą to być broszury reklamowe⁹⁸, billboardy, reklamy telewizyjne czy radiowe. Dobrą promocją jest uczestnictwo w różnego rodzaju targach: budowlanych, mieszkaniowych itp. Konieczne jest zatem utrzymywanie stałych i pozytywnych relacji z przedstawicielami mediów telewizyjnych, radiowych i prasowych⁹⁹.

Ze strategią przedsiębiorstwa związana jest także kultura organizacyjna. Są to „podstawowe założenia i przekonania podzielane przez członków organizacji, którymi kierują się oni nieświadomie, określające w sposób uważany za oczywisty to, jak organizacja postrzega samą siebie i swoje otoczenie”¹⁰⁰. Kształtuje się ona pod wpływem różnych doświadczeń społecznych. Zależy od podejścia danego przedsiębiorstwa do takich kwestii jak: ochrona środowiska, tolerancyjność innowacji, poszanowanie potencjału ludzkiego, zaufanie, otwartość, ale także sytuacja rynkowa. Proces tworzenia kultury organizacyjnej może się odbywać na trzy sposoby:

- właściciel zatrudnia osoby podobnie myślące,
- właściciel przekonuje pracowników do swoich racji podczas spotkań nieformalnych,
- właściciel stanowi dla pracowników wzór do naśladowania¹⁰¹.

Można by przypuszczać, że w odniesieniu do przedsiębiorstw deweloperskich najbardziej efektywne byłyby rozwiązania pierwsze i ostatnie, które wskazywałyby na pasję właściciela w stosunku do swojej działalności. Ponadto nie od dziś wiadomo, że w poszczególnych krajach podchodzi się do pracy w różny sposób. Jest to uwarunkowane historią, tradycją, religią i innymi czynnikami. Przedsiębiorstwa międzynarodowe muszą sobie radzić z tymi różnicami. Na kulturę składają się cztery warstwy: wartości, przekonania, zachowania i paradygmaty. Jeżeli uwzględnimy w naszej strategii kulturę, w jakiej zamierzamy prowadzić działalność, to szanse powodzenia znacznie się zwiększą¹⁰². Wśród wyróżników efektywnej kultury organizacyjnej wymienia się docenianie walorów oraz poszanowanie środowiska naturalnego. Coraz bardziej popularne stają się przedsięwzięcia deweloperskie realizowane na terenach lub w okolicach parków krajobrazowych. Ważne jest jednak wykorzystanie tych terenów zgodnie z przepisami prawa i wewnętrznymi regulaminami parków, które określają maksymalną wysokość zabudowy i ogrodzenia, kwestie dotyczące

98 A.H.M. Iman, *An Introduction to Property Marketing...*, s. 42–56.

99 *Marka dewelopera i klient. Oczekiwania wobec marek deweloperów, autorytety i źródła opinii*, Raport On Board PR Ecco Network, Warszawa, grudzień 2005.

100 M. Żemigała, *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa: budowanie zdrowej, efektywnej organizacji*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2007, s. 27.

101 *Ibidem*.

102 G. Johnson, K. Scholes, R. Whittington, *Podstawy strategii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 172.

gospodarki odpadami, natężenia hałasu itd. W tym kontekście deweloperzy powinni dążyć do wprowadzania do obrotu projektów zrównoważonych. Jest to konieczne ze względu na przepisy Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/31/UE z dnia 19 maja 2010 roku, zgodnie z którą do 2020 roku wszystkie budynki będą musiały spełniać zaostrome wymagania dotyczące charakterystyki energetycznej.

W kwestii zarządzania przedsiębiorstwem istotną rolę odgrywają strategie marketingowe oraz promocja poszczególnych przedsięwzięć deweloperskich. Z przyjętej strategii marketingowych danego przedsiębiorstwa wynika strategia komunikowania się firmy z otoczeniem. Podmioty działające na rynku nieruchomości najczęściej stosują wszystkie formy komunikacji, tj. masową, interpersonalną oraz w hipermedialnym środowisku. Ważne, by wybrać takie formy, które pozwolą efektywnie osiągnąć założone cele przedsiębiorstwa, a to zależy od rodzaju i właściwości rynku, na którym ono funkcjonuje, a także od kategorii produktów, jakie oferuje. Zadania zintegrowanej komunikacji marketingowej mogą być realizowane poprzez promocję. Promocja jest traktowana jako działanie jednokierunkowe, czyli takie, które nie wymaga odpowiedzi zwrotnej. Ma ona charakter jedynie akcyjny (konieczność przekazania wielu informacji o produkcie do określonych grup docelowych), podczas gdy komunikacja marketingowa, o której była mowa wcześniej, ma charakter długofalowy¹⁰³. Mimo to zarówno jedna, jak i druga muszą być właściwie dobrane, aby zapewnić działalności deweloperskiej odpowiedni rozwój.

W działalności deweloperskiej istotne znaczenie mają powiązania z innymi podmiotami, nie tylko kapitałowe, oznaczające sytuację, w której jeden z podmiotów dysponuje co najmniej 5% głosów w innym przedsiębiorstwie¹⁰⁴ (może to być podwykonawca, projektant lub działalność niemająca związku z przedsięwzięciami deweloperskimi). Ważne są także powiązania opierające się na współpracy, np. z bankami finansującymi inwestycje, które chętniej udzielają kredytów osobom fizycznym, będącymi klientami danego dewelopera.

Jak wspomniano w rozdziale 1, w działalności deweloperskiej istotny jest również dobry kontakt z władzami lokalnymi, od których zależy sprawność postępowań administracyjnych. W ramach aspektów promocyjnych należy zadbać, aby o podejmowanej przez dewelopera inwestycji wiedziała jak największa liczba osób, w tym właściciele okolicznych działek (ewentualne protesty powinny być zgłaszane przed rozpoczęciem robót budowlanych, a nie w ich trakcie).

Zaprezentowana systematyzacja i charakterystyka czynników oddziałujących na możliwości rozwoju działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym jest dość obszerna. W związku z tym bez dalszych badań trudno jednoznacznie określić skalę ważności wyróżnionych i opisanych czynników. Badania te zostaną zrelacjonowane w dalszej części publikacji.

103 E. Stachura, *Marketing na rynku nieruchomości...*, s. 152–178.

104 Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 1888 z późn. zm.

Rozdział 4

Czynniki rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym w latach 1990–2018

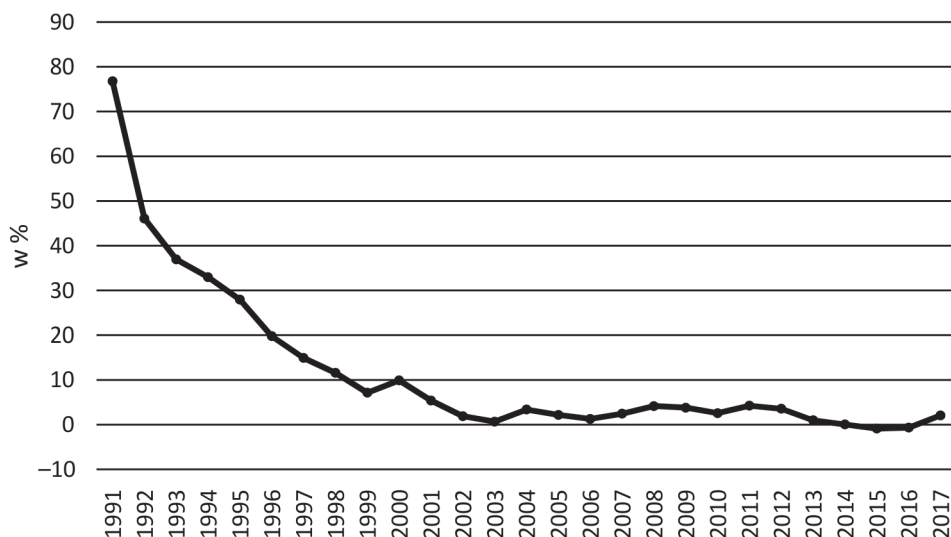
W rozdziale 3 zaprezentowano próbę usystematyzowania czynników rozwoju działalności deweloperskiej. Dla określenia rzeczywistego wpływu poszczególnych czynników na polskich deweloperów prowadzących działalność na rynku mieszkaniowym konieczne jest zgromadzenie odpowiednich danych faktograficznych. W niniejszym rozdziale zostały zatem zaprezentowane dane statystyczne dotyczące makro- i mezoczynników wyodrębnionych i scharakteryzowanych w rozdziale poprzednim. Mikroczynniki ze względu na swój specyficzny charakter zostały z tej prezentacji wyłączone. Wśród makro- i mezoczynników są jednak też i takie, które mają charakter jakościowy, niemierzalny. W związku z tym w rozdziale 4 analizie podlegać będą tylko te czynniki, które dają się skwantyfikować na podstawie dostępnych danych statystycznych, a do tej pory nie zostały omówione. Należy bowiem nadmienić, że czynniki takie jak wielkość zasobów mieszkaniowych, poziom cen determinujący popyt, liczba nowych mieszkań, liczba pozwoleń na budowę czy też aktywność rynku nieruchomości przejawiająca się m.in. ilością transakcji, zostały już omówione w rozdziale 2 jako elementy charakteryzujące rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. W tej części pracy zostaną one zatem pominięte.

4.1. Ewolucja ogólnokrajowych uwarunkowań rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce (makroczynniki)

4.1.1. Dynamika rozwoju czynników o charakterze ogólnogospodarczym

W niniejszym punkcie przedstawione zostaną dane statystyczne ilustrujące dynamikę takich ogólnogospodarczych uwarunkowań działalności deweloperskiej jak: PKB, stopa inflacji, stopy procentowe, poziom inwestycji zagranicznych oraz intensywność aktywności kredytowej banków. Omówione zostaną również zagadnienia związane z poziomem oszczędności gospodarstw domowych, konkurencyjnością innych opcji inwestowania czy też liczbą funduszy inwestycyjnych.

Inflacja odgrywa znaczącą rolę w rozwoju każdej gospodarki, od jej poziomu uzależnione są bowiem ceny towarów i usług. W przypadku produkcji budowlanej ma ona wpływ na ceny materiałów, robocizny i pracy sprzętu. Od niej także w pewnym stopniu zależy poziom stóp procentowych. Dlatego też kształtowanie się stóp inflacji ma istotne znaczenie jako czynnik wpływający na działalność deweloperską.



Wykres 4.1. Poziom inflacji w Polsce w latach 1991–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator> (dostęp: 17.11.2018).

Jak wynika z danych Banku Światowego oraz GUS, aż do lat 80. inflacja w Polsce kształtowała się na poziomie nieprzekraczającym 10%. Wyjątkiem były lata 1952–1953, kiedy jej poziom wzrósł czterokrotnie na skutek wprowadzenia gospodarki wojennej, a także lata 1954–1956 oraz rok 1971, kiedy to w Polsce wystąpiło zjawisko deflacji¹. Dekada lat 80. zwiastowała nadchodzące w Polsce zmiany. Inflacja osiągała wówczas dwu-, a nawet trzycyfrowe wartości. Najwyższą inflację odnotowano w naszym kraju w 1990 roku. Zgodnie z danymi Banku Światowego wyniosła ona wówczas aż 567,9%. Od tego roku poziom inflacji systematycznie spadał, powodując spadek przeciętnego poziomu cen oraz wzrost siły nabywczej pieniądza². Kształtowanie się inflacji w Polsce w latach 1991–2017 ilustruje wykres 4.1.

Podobną tendencję jak w przypadku inflacji można zaobserwować w odniesieniu do stóp procentowych rozumianych jako koszt pozyskania kapitału. Dla deweloperów szczególnie istotne znaczenie ma stopa oprocentowania kredytów udzielanych na realizację inwestycji. Ta jednak zależy od poziomu stopy referencyjnej³, która wpływa na poziom WIBOR-u. Do 1997 roku jedynymi stopami ustalnymi przez Narodowy Bank Polski były: stopa redyskontowa weksli (stopa, po której bank centralny przyjmuje do redyskonta weksle pochodzące z banków komercyjnych) i stopa kredytu lombardowego (cena, po której bank centralny udziela pożyczek bankom komercyjnym pod zastaw papierów wartościowych). Brakowało zatem podstawy służącej określaniu stopy oprocentowania kredytów udzielanych podmiotom prywatnym. Od 1 lipca 2008 roku, zgodnie z Komunikatem Komisji Europejskiej, publikuje się stopę bazową i na jej podstawie oblicza się stopę referencyjną poprzez dodanie marży określonej w Komunikacie KE⁴.

Stopa referencyjna od 2001 roku systematycznie maleje, charakteryzując się jedynie niewielkimi wahaniami (wykres 4.2). Obecnie jest stopą najniższą w historii Polski, co sprzyja zaciąganiu kredytów zarówno przez potencjalnych nabywców mieszkań, jak i deweloperów.

Produkt krajowy brutto odzwierciedla końcowy efekt działalności wszystkich podmiotów gospodarki narodowej. Jest jednym z najważniejszych wskaźników makroekonomicznych. Kilka lat po transformacji ustrojowej PKB *per capita* w Polsce zaczął rosnąć. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej było źródłem nowego impulsu, a mianowicie chęci „dogonienia” innych gospodarek europejskich. Jak

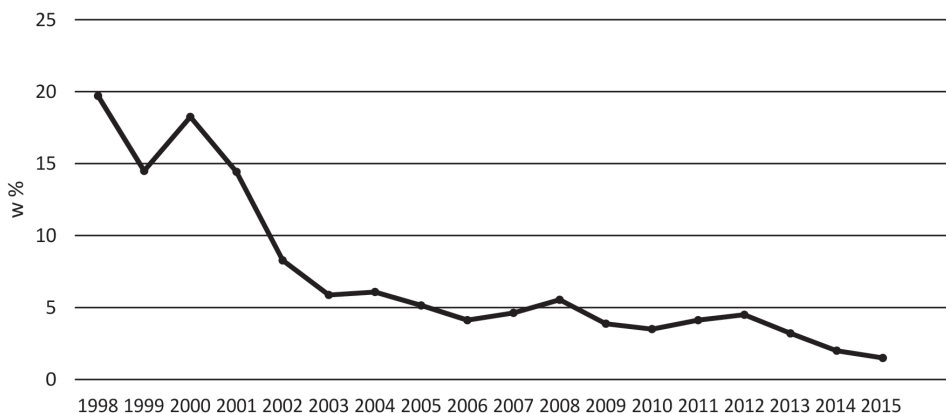
1 Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 roku, GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/> (dostęp: 20.11.2018).

2 G. Reisman: *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa 1990, s. 503–506.

3 Oznacza rentowność 7-dniowych bonów pieniężnych emitowanych przez bank centralny podczas operacji otwartego rynku (<https://www.nbportal.pl/slownik/stopa-referencyjna>, dostęp: 22.11.2015).

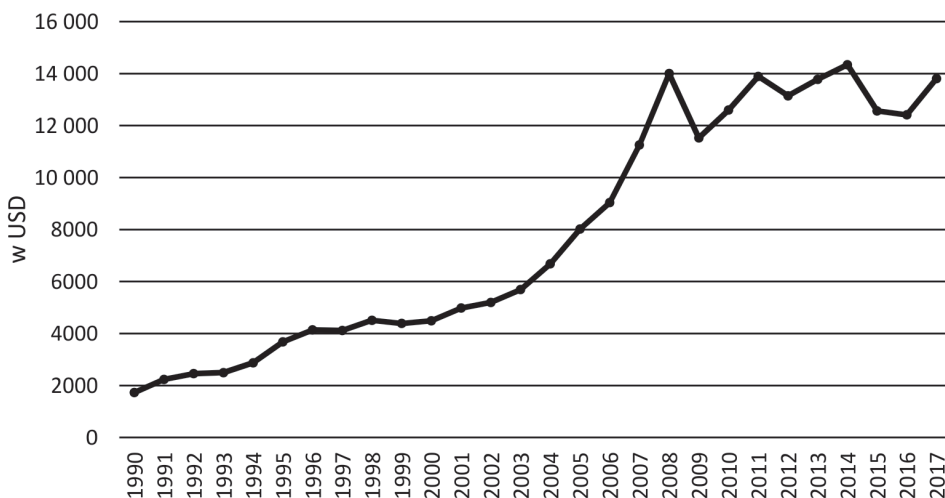
4 Strona Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta, https://uokik.gov.pl/stopa_referencyjna_i_archiwum.php (dostęp: 1.08.2015).

wynika z wykresu 4.3 PKB *per capita* zwiększył się w Polsce od 1990 do 2017 roku niemal siedmiokrotnie. Wskazuje się, że wzrost gospodarczy Polski wynika z wysokiego poziomu eksportu, wysokiego popytu wewnętrznego oraz poprawy produktywności. Dalszy, równie dynamiczny rozwój gospodarki polskiej związany jest jednak z wieloma istotnymi rodzajami ryzyka⁵.



Wykres 4.2. Poziom stóp referencyjnych w latach 1998–2015 (wartości średnioroczne)

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm (dostęp: 17.11.2018).



Wykres 4.3. Produkt Krajowy Brutto *per capita* w latach 1990–2017

Źródło: jak przy wykresie 4.1.

5 W. Bogdan, D. Boniecki, E. Labaye i inni, *Polska 2025 – nowy motor wzrostu w Europie. Główne wnioski*, McKinsey & Company, styczeń 2015, s. 2–4.

Dość niepokojący dla intensywności działań deweloperskich na rynku mieszkaniowym w Polsce może okazać się malejący poziom oszczędności gospodarstw domowych. Czynnikiem ten bowiem, przy jednoczesnym spadku liczby udzielanych kredytów, może spowodować zmniejszenie popytu efektywnego na nieruchomości, w tym także deweloperskie. Na stopę oszczędności składają się dwie zmienne: oszczędności dobrowolne i oszczędności emerytalne. Utrzymująca się tendencja spadkowa oszczędności dobrowolnych⁶ może skutkować mniejszym popytem na nieruchomości deweloperskie. Według danych Narodowego Banku Polskiego, stopa oszczędzania gospodarstw domowych w relacji do dochodów do dyspozycji przyjmowała w latach 2006–2017 bardzo zróżnicowane wartości. Najwyższy poziom osiągnęła ona w 2010 roku (ponad 7%), zaś najniższy w połowie 2011 roku (ogółem ok. –1%, zaś stopa oszczędności dobrowolnych na poziomie blisko –4%). W 2017 roku jej wartość również spadła poniżej 0⁷. Należy zauważyć, że dane dotyczące oszczędności gospodarstw domowych zostały zakłócone w 2014 roku ze względu na jednorazowe przeniesienie środków zdeponowanych na Otwartych Funduszach Emerytalnych do ZUS. Dane, którymi posługuje się NBP, uwzględniają te zmiany.

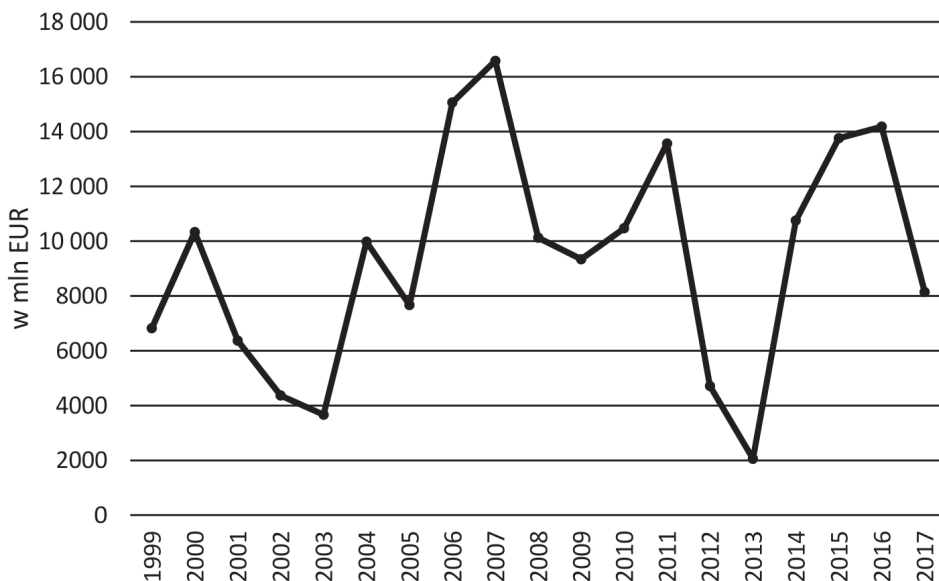
Według Ernst & Young Polska zajmuje piąte miejsce pod względem liczby projektów realizowanych w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych i drugie pod względem nowo utworzonych miejsc pracy. Okazuje się jednak, że budownictwo nie jest zbyt popularnym kierunkiem inwestowania bezpośredniego. Inwestorzy lokują swój kapitał przede wszystkim w sektor IT, usługi biznesowe, maszyny i wyposażenie oraz sektor motoryzacyjny⁸.

Mimo rosnącej liczby projektów realizowanych w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych wartość środków z tytułu ich napływu do Polski wahała się w badanych latach (wykres 4.4). Należy jednak zauważyć, że dzięki inwestorom zagranicznym rozwijają się nowe technologie, powstają nowe materiały, także energooszczędne, następuje upowszechnienie wiedzy. Ponadto dzięki nowym miejscom pracy potencjalnie więcej osób może się wykazać zdolnością kredytową, co ułatwia im nabywanie nieruchomości, także deweloperskich. Zagraniczni deweloperzy działający na rynku mieszkaniowym stanowią niewielką konkurencję dla deweloperów polskich – ich liczba jest stosunkowo niewielka, a realizowane projekty odbiegają od tradycyjnych przedsięwzięć lokalnych podmiotów i często są przeznaczone dla osób o wyższych dochodach. Zatem napływ BIZ jest dla działalności deweloperskiej zjawiskiem pozytywnym.

6 G. Mierzejewska, P. Popowski, F. Premik, *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kw. 2014 r.*, NBP, Warszawa 2014, s. 4–16.

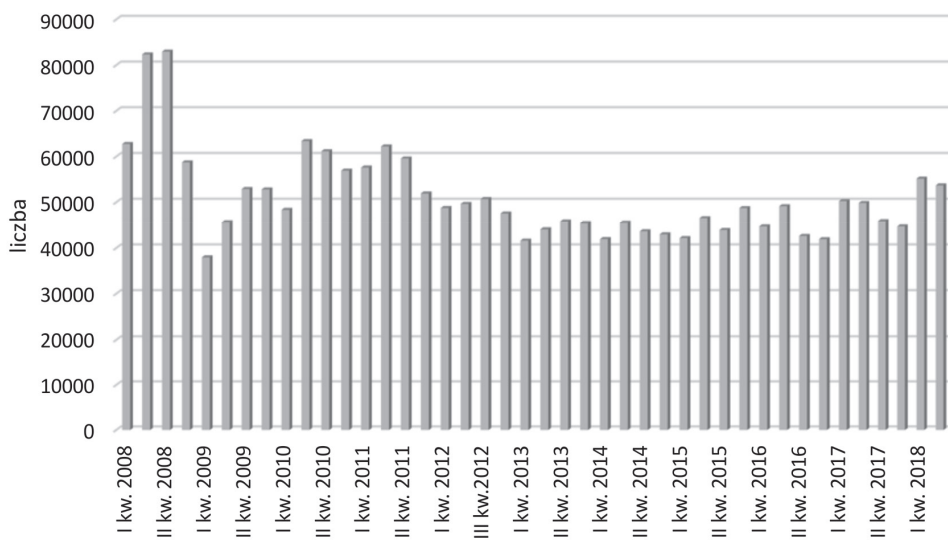
7 A. Kolasa, *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kw. 2017 r.*, NBP, nr 03/17, s. 11.

8 *Investors vote „remain in Europe”. EY’s attractiveness Survey. Europe, may 2017*, Ernst & Young 2017, s. 4–23.



Wykres 4.4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1999–2017 (total FDI inflow)

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> (dostęp 20.11.2018).



Wykres 4.5. Liczba nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w latach 2008–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie Związku Banków Polskich, <https://zbp.pl/raporty/raport-amron-sarfin> (dostęp: 16.11.2018).

Liczba udzielanych kredytów mieszkaniowych świadczyć może zarówno o popycie na rynku nieruchomości, jak i o polityce kredytowej banków. Dane prezentowane na wykresie 4.5 świadczą o jej zaostrzeniu w latach objętych badaniem. W okresie boomu na rynku mieszkaniowym (lata 2005–2007) banki udzielały znaczącej liczby kredytów na kwoty przekraczające wartość nieruchomości. Wiele kredytów udzielono również osobom o niskiej zdolności kredytowej. Upadek Lehman Brothers oraz ogólnoswiatowy kryzys finansowy zwróciły uwagę banków na związane z tym ryzyko, co przyczyniło się do ograniczenia liczby udzielanych kredytów. W ostatnich latach ich liczba utrzymuje się na względnie stałym poziomie. Mimo korzystnego oprocentowania banki wprowadzają różnego rodzaju normy ostrożnościowe, np. konieczność wnoszenia wkładu własnego przy zaciąganiu kredytu, co mimo dużego popytu na nieruchomości nie przekłada się na rosnącą liczbę nowo zawieranych umów kredytowych.

Nieruchomości są dobrym aktywem do lokowania środków finansowych. Charakteryzuje je niższy poziom ryzyka niż akcje, a zarazem pozwalają one osiągnąć wyższą stopę zwrotu niż obligacje. W latach najlepszej koniunktury deweloperzy osiągalni skumulowany zysk brutto na poziomie 30–40%. Kiedy pękła bańka cenowa na polskim rynku nieruchomości, a banki zaczęły się wycofywać z finansowania inwestycji deweloperskich i jednocześnie spadała wartość akcji wielu spółek, deweloperzy zaczęli emitować obligacje korporacyjne. Ich oprocentowanie miało zróżnicowany poziom: od kilku do kilkunastu procent. W II połowie 2014 roku skumulowany zysk brutto podmiotów deweloperskich wynosił 20–25%⁹. Wartość akcji spółek deweloperskich notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w okresie od sierpnia 2014 do sierpnia 2015 roku wzrosła o 7%. Wielu deweloperów, określając poziom oprocentowania emitowanych przez siebie obligacji, opiera się na wskaźniku WIBOR 6M i do niego dodaje średnio stawkę 4,68%¹⁰. Oznaczałoby to, że w 2015 roku przeciętne oprocentowanie obligacji deweloperskich wynosiło 1,80%+4,68%, zatem 6,48%. Bezpośrednie inwestycje w nieruchomości (działalność deweloperska) były wówczas bardziej opłacalne niż nabywanie akcji czy obligacji spółek deweloperskich.

W 2015 roku w Polsce funkcjonowało 599 funduszy inwestycyjnych, z czego 23 było zamkniętymi funduszami nieruchomości. Oznacza to, że mogą one inwestować bezpośrednio w nieruchomości. Pozostałe fundusze mogą lokować środki w nieruchomości jedynie pośrednio. Wyniki finansowe tych funduszy były bardzo zróżnicowane. Wahały się od –13,21% (BPH Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Sektora Nieruchomości) do +17,69% (Forum Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Sektora Nieruchomości) w skali miesiąca¹¹. Dwa z nich były w likwidacji. Większość funduszy osiągała jednak zyski miesięczne na poziomie około 1%, co nie zachęcało do inwestowania w nie, utrudniając tym samym montaż finansowe przedsiębiorstw deweloperskich.

9 F. Jurczak, *Wpływ marży na wysokość ceny mieszkania*, Krajowy Rynek Nieruchomości, http://artykuly.krn.pl/Wplyw-marzy-na-wysokosc-ceny-mieszkania-2_0_2162.html (dostęp: 17.08.2015).

10 *Analiza branży deweloperskiej w kontekście parkietu Catalyst*, <http://czasobligacji.pl/analiza-branzy-deweloperow-w-kontekście-parkietu-catalyst/> (dostęp: 17.08.2015).

11 Portal Puls Biznesu, <http://notowania.pb.pl/fundtable/146/fundusze-nieruchomosci> (dostęp: 11.08.2015).

4.1.2. Prawne podstawy działalności inwestycyjnej i deweloperskiej w Polsce oraz inne czynniki instytucjonalne

Istotnym źródłem zmian instytucjonalnych w Polsce w latach 1920–2015¹² były zmiany w przepisach prawa. Liczbę tych zmian w najważniejszych dla polskich deweloperów aktach prawnych, od momentu ich wejścia w życie do połowy lipca 2015 roku, przedstawia tabela 4.1.

Czynniki instytucjonalne są bardzo często niemierzalne, zatem trudno jest dokonać ich analizy kwantytatywnej. W przypadku ustawodawstwa trudno jest jednoznacznie określić, ile aktów prawnych i wyroków Trybunału Konstytucyjnego dotyczyło pośrednio lub bezpośrednio deweloperów. Uwzględnione w tabeli 4.1 ustawy odegrały znaczącą rolę w rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce, jakkolwiek nie jest to zestawienie kompletne i wyczerpujące. To, co wydaje się być istotne z punktu widzenia działalności deweloperskiej, to liczba zmian dokonywanych w tych aktach. Każda nowelizacja może nieść za sobą ryzyko zmiany otoczenia, w którym funkcjonuje deweloper. Im częściej są one dokonywane w różnych aktach prawnych, tym trudniej deweloperom mentalnie nad nimi zapanować i tym łatwiej popełnić błędy. Ponadto nie wszystkie zmiany okazały się dla deweloperów korzystne.

Tabela 4.1. Liczba zmian w najważniejszych aktach prawnych związanych z działalnością deweloperską od daty wejścia w życie ustawy do 15.07.2015 r.

Akt prawny	Liczba zmian spowodowanych:			Liczba zmian ogółem
	bezpośrednimi* nowelizacjami ustaw	pośrednimi* nowelizacjami ustaw	wyrokami i obwieszczeniami Trybunału Konstytucyjnego	
1	2	3	4	5
Kodeks Cywilny	24	32	8	64
Ustawa o gospodarce nieruchomościami	17	47	8	72
Ustawa Prawo budowlane	19	43	3	65
Ustawa Prawo spółdzielcze	7	24	5	36

12 Taki zakres czasowy został przyjęty ze względu na datę wejścia w życie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców. Jednak należy podkreślić, że większość dokonywanych zmian ma miejsce od 1990 roku.

1	2	3	4	5
Ustawa o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego	8	19	0	27
Ustawa o spółdzielniach mieszkaniowych	8	4	12	24
Ustawa o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania	3	2	1	6
Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym	5	25	2	32
Ustawa o księgach wieczystych i hipotece	8	14	1	23
Ustawa o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko	1	32	0	33
Ustawa o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców	4	0	0	4
Ustawa o własności lokali	2	3	0	5
Ustawa o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych	0	1	0	1
Ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego	0	0	0	0

* Pod pojęciem bezpośrednich nowelizacji ustawy rozumie się zmiany wprowadzone bezpośrednio do tekstu danej ustawy, natomiast pośrednie nowelizacje oznaczają zmiany tekstu danej ustawy wynikające ze zmian tekstów innych ustaw.

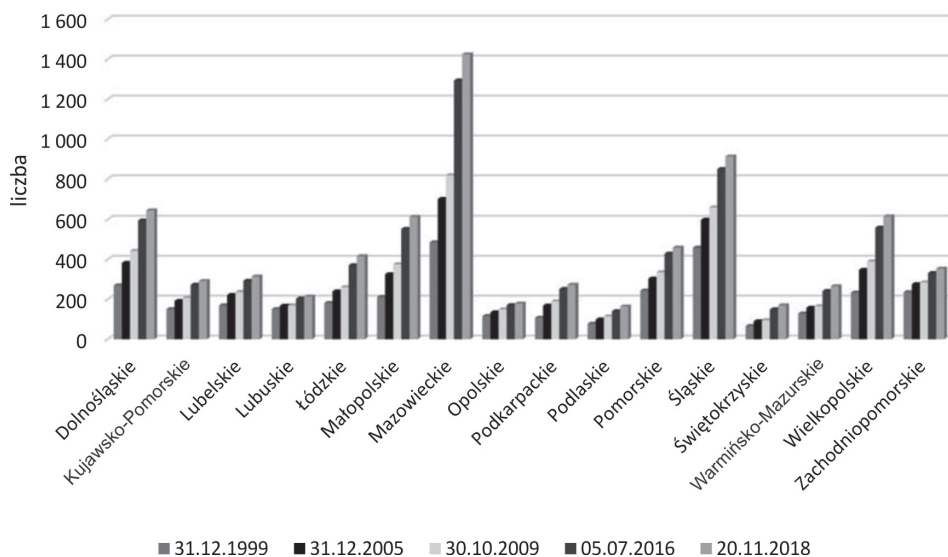
Źródło: opracowanie własne na podstawie Internetowego Systemu Aktów Prawnych, <http://isap.sejm.gov.pl/> (dostęp: 15.07.2015).

Najczęściej zmienianym aktem prawnym wśród ustaw uwzględnionych w tabeli 4.1 była ustawa o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko – średniorocznie blisko pięć zmian, a także ustawa o gospodarce nieruchomościami – średniorocznie były to cztery zmiany. Warto również zwrócić uwagę na ustawę o spółdzielniach mieszkaniowych, a to ze względu na fakt, iż obecnie część spółdzielni prowadzi działalność deweloperską. Dodać należy, że od 2000 roku Trybunał Konstytucyjny wydał aż 12 wyroków, z których część stwierdzała brak zgodności zmian wprowadzonych w ustawie z Konstytucją RP.

W Polsce brakuje jednolitych baz danych oraz reguł gromadzenia i publikowania informacji przez podmioty prywatne monitorujące rynek nieruchomości. Część tych danych przekazywana jest z opóźnieniem. Powoduje to, że publikowane informacje są trudno porównywalne: ze względu na różne szeregi czasowe,

różny sposób gromadzenia informacji oraz różną liczbę jednostek objętych obserwacjami. Większość danych komercyjnych prezentowana jest jedynie dla sześciu lub siedmiu największych miast Polski. Część istotnych informacji można nabyć jedynie odpłatnie, a mimo to ich wiarygodność może budzić uzasadnione wątpliwości. Ograniczony dostęp do informacji dla deweloperów oraz innych podmiotów związanych z ich otoczeniem powoduje, że rynek deweloperski w Polsce jest nieprzejrzysty, a przez to trudno jest na nim efektywnie działać¹³. Ze względu na charakter tego czynnika nie jest jednak możliwa jego prezentacja statystyczna.

Rynek nieruchomości wymaga fachowej obsługi. Im więcej działa na nim konkurujących ze sobą profesjonalistów, tym większe prawdopodobieństwo wysokiej jakości świadczonych przez nich usług. W okresie gdy zawody zarządcy oraz pośrednika w obrocie nieruchomościami wymagały posiadania licencji, publikowano statystyki również w odniesieniu do tych zawodów. Obecnie, w sytuacji braku tych statystyk, nie jest możliwe określenie, ile osób zawody te uprawia. Można jednak założyć, że ich liczba z roku na rok rośnie. Liczba rzeczoznawców majątkowych znacząco wzrosła w ciągu ostatnich sześciu lat we wszystkich regionach Polski (wykres 4.6). Szczególnie wysoką dynamikę odnotowano w województwie mazowieckim, śląskim, wielkopolskim oraz dolnośląskim.



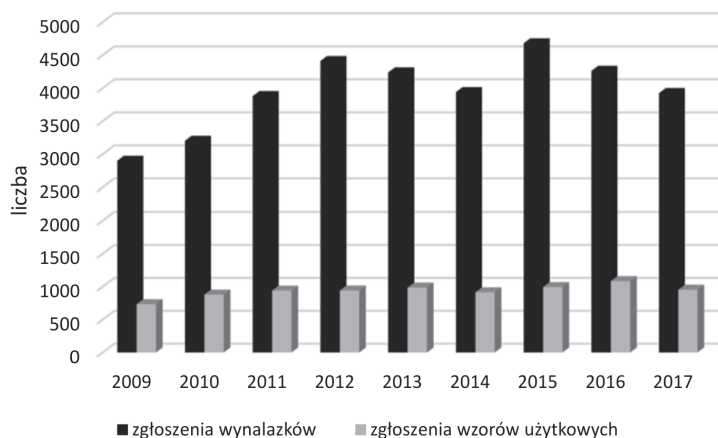
Wykres 4.6. Liczba rzeczoznawców majątkowych według województw w latach 1999–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie Centralnego Rejestru Rzeczoznawców Majątkowych, <http://www.miiir.gov.pl/strony/zadania/gospodarka-nieruchomosciami/centralny-rejestr-rzeczoznawcow-majatkowych/> (dostęp: 20.11.2018).

13 A. Antczak, *Poziom przejrzystości deweloperskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, [w:] M. Burchard-Dziubińska (red.), *Globalne i lokalne uwarunkowania rozwoju gospodarczego*, PTE/O Łódź, Łódź 2012, s. 149–161.

4.1.3. Postęp techniczny i technologiczny w budownictwie polskim

Istotne znaczenie dla działalności deweloperskiej ma rozwój nowoczesnych materiałów i technik budowania. Warto zatem zwrócić uwagę na liczbę wynalazków i znaków użytkowych, które były zgłaszane do polskiego Urzędu Patentowego w latach 2009–2017 (wykres 4.7).

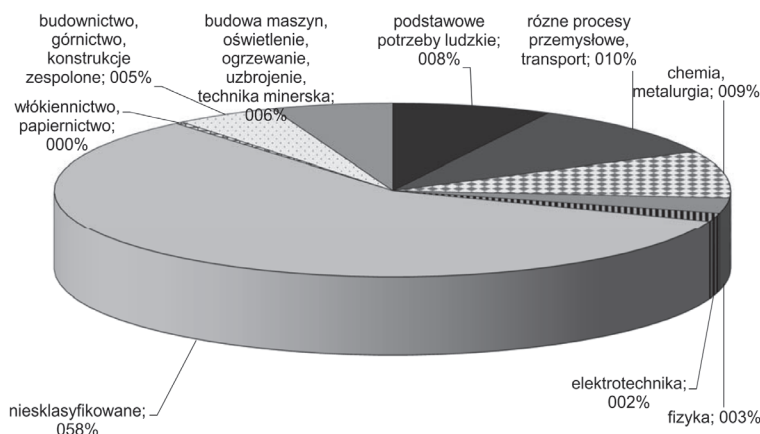


Wykres 4.7. Liczba zgłoszeń wynalazków i wzorów użytkowych w Polsce w latach 2009-2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczny raport 2017, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej.

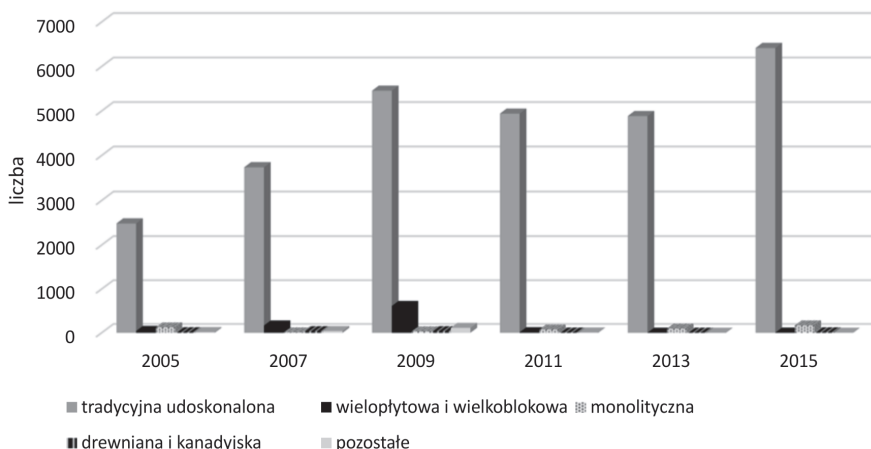
Jak wynika z wykresu 4.7, największą liczbę wynalazków zgłoszono w 2015 roku – 4 679, jednak z roku na rok ich liczba stale maleje. Liczba zgłoszeń w zakresie wzorów użytkowych utrzymuje się na względnie stałym, choć niższym niż w przypadku wynalazków, poziomie. Strukturę rodzajową zgłaszanych wynalazków i wzorów użytkowych prezentuje na przykładzie roku 2017 wykres 4.8.

Zdecydowana większość zgłoszeń wynalazków i wzorów użytkowych nie została jednoznacznie sklasyfikowana. Spośród pozostałych największy udział miały te dotyczące przemysłu, transportu, a także chemii i metalurgii. Wysoki udział w omawianej strukturze miały również wynalazki i wzory użytkowe związane z podstawowymi potrzebami ludzkimi. Budownictwo, łącznie z górnictwem i konstrukcjami zespolonymi, uplasowało się na szóstym miejscu (wykres 4.8). Dostępne dane, ze względu na swój syntetyczny charakter, nie mogą dawać obiektywnej podstawy do stwierdzenia, czy i w jakim stopniu oraz zakresie efekty polskiej myśli technicznej w zakresie budownictwa uznać można za czynnik stymulujący działalność deweloperską.



Wykres 4.8. Struktura rodzajowa wynalazków i wzorów użytkowych zgłoszonych w Polsce w 2017 roku przez podmioty krajowe (według Międzynarodowej Klasyfikacji Patentowej)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczny raport 2017, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, s. 34.



Wykres 4.9. Liczba budynków oddanych do użytku według technologii wznoszenia

- technologia tradycyjna udoskonalona: ściany wykonane są z cegły, bloczków lub pustaków, które można ręcznie wbudować
- technologia wieloblokowa: przegrody pionowe z prefabrykatów o szerokości mniejszej niż 2,40 m
- technologia wielopłytkowa: przegrody pionowe z elementów prefabrykowanych o szerokości 2,40 m lub większej
- technologia monolityczna: konstrukcja ścianowa lub szkieletowa z betonu lub żelbetonu realizowana na miejscu budowy
- technologia drewniana: budynek posadowiony na płycie betonowej lub fundamencie, natomiast konstrukcja wykonana z lekkiego szkieletu drewnianego obudowanego belkami (inaczej metoda kanadyjska), drewnianych elementów prefabrykowanych lub z bali układanych poziomo jeden na drugim (Słownik pojęć, GUS)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów GUS „Budownictwo – wyniki działalności”, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodki-trwale/> (dostęp: 20.11.2018).

W latach 2005–2015 najbardziej popularną technologią wznoszenia budynków mieszkalnych w Polsce była technologia tradycyjna udoskonalona. Technologia wielkoblokowa dość powszechnie stosowana jeszcze w 2009 roku, w kolejnych latach gwałtownie straciła na znaczeniu. W 2012 roku wybudowano zaledwie jeden budynek wielkoblokowy i dwa budynki z wielkiej płyty. W 2013 roku nie wybudowano już żadnego budynku z zastosowaniem tych technologii. Technologia monolityczna była dość często stosowana do czasu boomu na rynku mieszkaniowym, później jej znaczenie spadło. Pewną ilość budynków oddanych do użytku w tej technologii odnotowano ponownie w 2013 roku.

Ciekawym zjawiskiem był wzrost popularności technologii drewnianej w latach 2005–2009, zwłaszcza konstrukcji kanadyjskiej. Niestety w ostatnich latach były to już pojedyncze budynki wznoszone poza budownictwem indywidualnym. Prawdopodobnie jest to spowodowane próbą ograniczenia kosztów budowy.

4.1.4. Sytuacja polityczna Polski i jej sąsiadów w okresie objętym badaniem

Jest to jeden z trudniejszych do opisanía czynników. Przede wszystkim brakuje statystyk charakteryzujących działania rządu w prowadzeniu polityki gospodarczej. Trudno również scharakteryzować sytuację polityczną w kraju lub za granicą w sposób ilościowy. Nie można jednak zaprzeczyć, że sytuacja polityczna w kraju wpływa na podejmowanie decyzji inwestycyjnych przez deweloperów zagranicznych. W opisanej sytuacji można oprzeć się na wskaźnikach obrazujących poziom ryzyka politycznego poszczególnych krajów. Jednym z nich jest Business Environment Rankings (BER)¹⁴. Według danych z 2014 roku (tabela 4.2) wśród rankinowanych 82 krajów najbezpieczniejszym państwem do prowadzenia działalności gospodarczej, również z politycznego punktu widzenia, był Singapur. Spośród państw europejskich najwyżej uplasowała się Szwajcaria, natomiast Polska zajęła w tym rankingu 29. miejsce.

¹⁴ Wskaźnik ten uwzględnia czynniki o charakterze politycznym, makroekonomicznym, rynkowym, dotyczące konkurencji przedsiębiorstw, inwestycji zagranicznych, a także kwestie podatkowe, finansowe, rynek pracy i infrastrukturę. Łącznie jest to 91 czynników (*Business Environment Rankings Methodology*, <http://media.economist.com/media/pdf/private/Cf%20rankings%20methodology.pdf>, dostęp: 10.08.2015).

Tabela 4.2. Polska w rankingu BER za lata 2014–2018

Lp.	Państwo	Wynik 2014–2018
1	Singapur	8,65
2	Szwajcaria	8,52
3	Hongkong	8,39
4	Kanada	8,30
5	Australia	8,29
6	Szwecja	8,26
...	...	...
12	Niemcy	7,98
...	...	...
24	Francja	7,38
...	...	...
28	Czechy	7,31
29	Polska	7,29

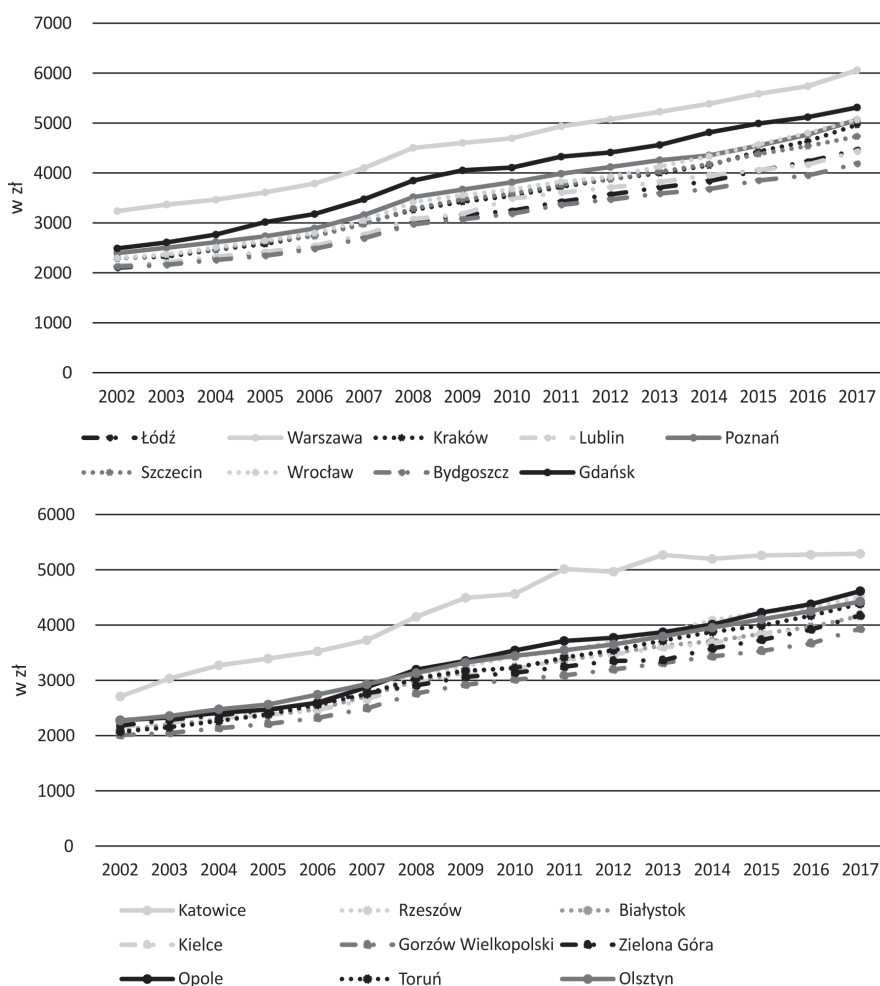
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Business Environment Rankings. Which country is best to do business in?*, The Economist Intelligence Unit Limited 2014.

4.2. Analiza porównawcza uwarunkowań lokalnych rozwoju inwestycji deweloperskich w poszczególnych miastach (mezoczynnik)

4.2.1. Dynamika rozwoju czynników ekonomicznych w badanych miastach

W komparatywnej analizie czynników ekonomicznych badanych miast wojewódzkich uwzględniono poziom wynagrodzeń, stopę bezrobocia, intensywność konkurencji w sektorze budowlanym oraz wyniki ekonomiczne dużych firm deweloperskich. Dla zapewnienia przejrzystości niektórych wykresów obrazujących mezocynniki, analizowane miasta podzielono na dwie grupy, przyjmując jako podstawę podziału liczbę ludności.

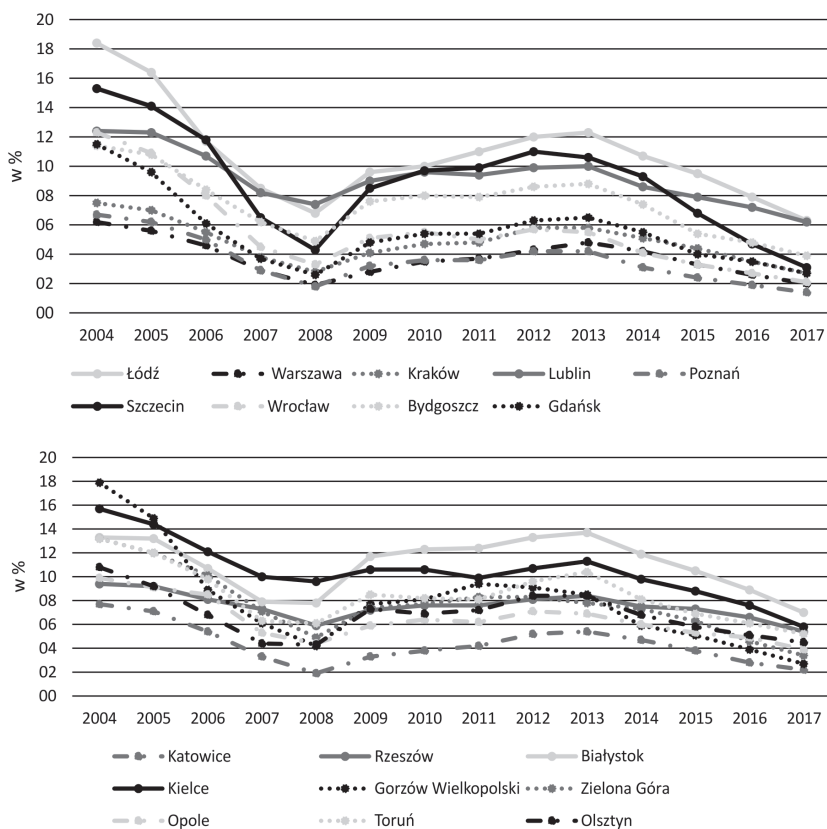
Poziom przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce rośnie nieprzerwanie od lat 90. (wykres 4.10). Najwyższy poziom wynagrodzeń występował w Warszawie, Katowicach i Gdańsku. Jak wynika z badań przeprowadzonych w rozdziale 2, Gdańsk jest jednym z miast, w których działalność deweloperska rozwija się niezwykle szybko. Oznaczałoby to, że wynagrodzenie ma istotny wpływ na jej rozwój.



Wykres 4.10. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w miastach wojewódzkich w latach 2002–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych <https://bdl.stat.gov.pl/> BDL/dane/podgrup/temat (dostęp: 17.11.2018).

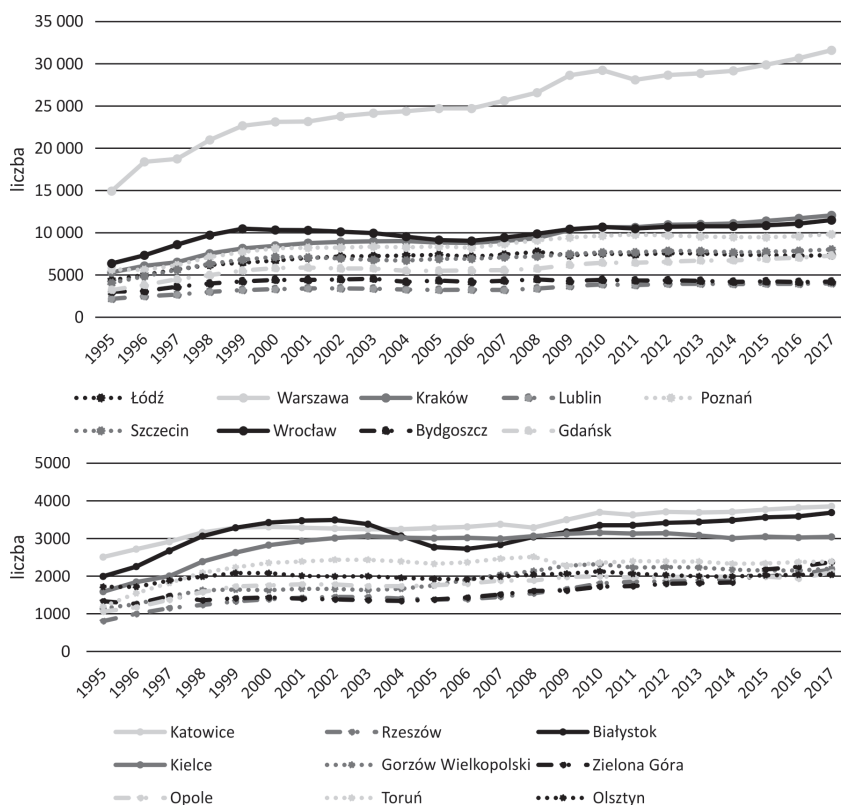
Najniższe zarobki można zaobserwować między innymi w Gorzowie Wielkopolskim czy Zielonej Górze, co zaskakuje, zważywszy na fakt, że zachodnia część kraju uznawana jest za lepiej rozwiniętą niż wschodnia.

**Wykres 4.11.** Stopa bezrobocia w miastach wojewódzkich w latach 2004–2017**Źródło:** jak przy wykresie 4.10.

Najwyższy poziom bezrobocia od zmiany ustroju miał miejsce w latach 2002–2003. Od 2004 roku (wykres 4.11) realizacja programów unijnych przyczyniła się do stworzenia nowych miejsc pracy, w związku z czym stopa bezrobocia zaczęła spadać. Ponadto boom na rynku mieszkaniowym powodował wzrost zatrudnienia w sektorze budowlanym. W 2009 roku, na skutek ogólnoswiatowego kryzysu na rynkach finansowych, wiele przedsiębiorstw zaczęło upadać, a stopa bezrobocia wzrosła. Od 2013 roku jej poziom spada. W roku 2017 najlepszym lokalnym rynkiem pracy był Poznań, ze stopą poniżej 2%, a także Warszawa oraz Wrocław, zaś najtrudniej było znaleźć pracę w Białymstoku, a także w Łodzi, Kielcach i Lublinie.

Dane zawarte na wykresie 4.12 wyraźnie wskazują na fakt, iż największa liczba podmiotów prywatnych zarejestrowanych w sekcji Budownictwo występuje w największych miastach Polski, tj. Warszawie, Krakowie, Wrocławiu oraz Poznaniu. W sekcji tej obecnie znajdują się zarówno deweloperzy, jak i generalni wykonawcy, podwykonawcy, inwestorzy, a także podmioty, które zajmują się wznoszeniem obiektów innych niż mieszkalne. Ze względu na fakt, iż GUS do 2009 roku nie publikował

statystyk uwzględniających działy, trudno jest obecnie prezentować dane na niższym poziomie agregacji niż sekcja. Niemniej jednak widoczny jest względnie stały wzrost liczby podmiotów zajmujących się budownictwem, co dodatkowo można tłumaczyć ułatwieniami w zakładaniu działalności gospodarczej, natomiast w latach 2007–2013 również oddziaływaniem unijnej perspektywy finansowej.



Wykres 4.12. Liczba podmiotów prywatnych wpisanych do REGON w sekcji F – Budownictwo
Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Ważnym czynnikiem rozwoju działalności deweloperskiej są koszty prowadzenia działalności oraz możliwe do uzyskania zyski. Badania przeprowadzone przez J. Góreckiego wskazują, że koszty bezpośrednie stanowią około 83% wszystkich kosztów ponoszonych w przedsięwzięciach budowlanych o charakterze mieszkaniowym, z czego największy udział mają materiały i koszty ich zakupu¹⁵. Pozostałą część stanowią koszty pośrednie oraz zysk netto dewelopera.

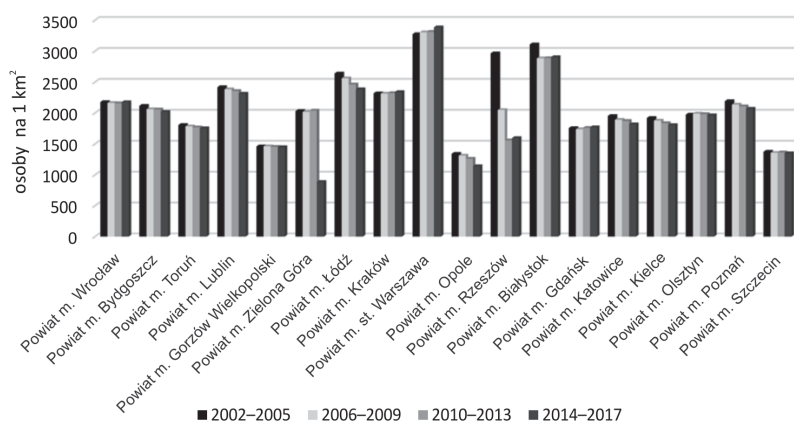
15 J. Górecki, *Analiza struktury kosztów w budowlanych przedsięwzięciach inwestycyjnych*, „Budownictwo. Czasopismo Techniczne” 2010, R. 107, nr 1-B, z. 2, s. 111–118.

Niestety, ze względu na brak przejrzystości rynku brakuje informacji na temat zysków kapitałowych przedsiębiorstw deweloperskich. W raportach NBP można jedynie znaleźć dane dotyczące wyniku netto tych przedsiębiorstw, czyli tzw. marży deweloperskiej. Ich poziom w 2013 roku zmniejszył się w stosunku do 2007 roku dwukrotnie¹⁶. Zatem w ostatnich latach działalność deweloperska była zdecydowanie mniej opłacalna niż w okresie boomu.

4.2.2. Lokalne zróżnicowanie czynników społeczno-demograficznych

Kolejną wyodrębnioną grupą analizowanych czynników o charakterze mezo, dających się zilustrować za pomocą danych statystycznych są: gęstość zaludnienia, odsetek ludności w wieku produkcyjnym oraz saldo migracji. Ponadto w tym podpunkcie opisane zostały zagadnienia związane z poziomem wykształcenia ludności.

Dane znajdujące się w Banku Danych Lokalnych wskazują na raczej niekorzystne tendencje związane ze stanem zaludnienia największych miast Polski (wykres 4.13). Liczba osób przypadająca na 1 km² powierzchni jest w większości z nich względnie stała. Wyjątek stanowią Zielona Góra, Rzeszów, Białystok, Opole oraz Łódź. W Łodzi liczba mieszkańców maleje nieprzerwanie od 2000 roku. Część młodych ludzi przenosi się do pobliskiej Warszawy w poszukiwaniu lepszych miejsc pracy lub wyjeżdża za granicę. Największy spadek gęstości zaludnienia odnotowano w Zielonej Górze i Rzeszowie. Nie jest to jednak spowodowane aż tak gwałtownym spadkiem

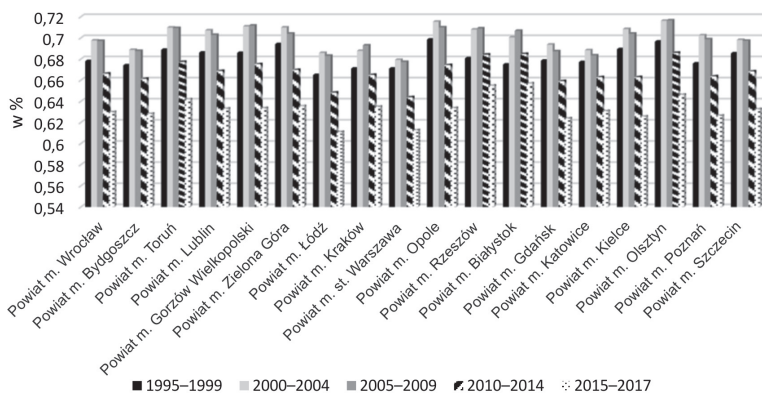


Wykres 4.13. Gęstość zaludnienia w największych miastach Polski w latach 2002–2017 (dane średnioroczne w okresach czteroletnich)

Źródło: jak przy wykresie 4.10.

¹⁶ Raport o sytuacji na rynkach nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2013 r., NBP, Warszawa 2014, s. 17.

liczby ludności. W obu tych miastach zmniejszenie się gęstości zaludnienia spowodowane było zmianami w ich powierzchni. Obecnie zarówno w Zielonej Górze, jak i Rzeszowie można zaobserwować wręcz wzrost liczby ludności.

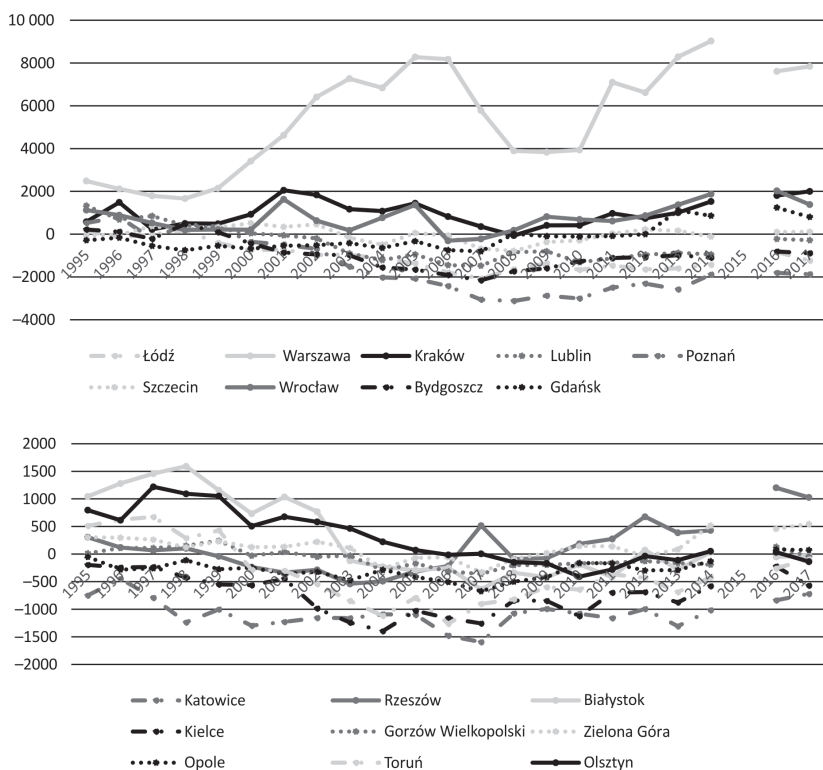


Wykres 4.14. Odsetek ludności w wieku produkcyjnym w miastach wojewódzkich w latach 1995–2017 (dane średnioroczne w okresach pięcioletnich)

Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Nie ulega wątpliwości, że w latach 1995–2004 nastąpił gwałtowny wzrost liczby ludności w wieku produkcyjnym (wykres 4.14). Było to spowodowane wchodzeniem w okres pełnoletniości osób urodzonych w latach 80., w okresie boomu demograficznego. W połączeniu z rosnącymi cenami mieszkań był to dobry okres dla rozwoju działalności deweloperskiej ze względu na duży popyt ze strony ludzi młodych. W 2014 roku natomiast, ze względu na niż demograficzny, liczba osób w wieku produkcyjnym w wielu miastach się zmniejszyła. Tendencja spadkowa utrzymała się w kolejnych latach.

Migracje odgrywają znaczącą rolę w rozwoju rynku nieruchomości. Większa liczba ludności napływająca do danego miasta powoduje wzrost popytu na mieszkania, co może skutkować wzrostem cen zachęcającym deweloperów do realizacji nowych inwestycji. Biorąc pod uwagę saldo migracji w Polsce, możemy zauważyć, że najlepszymi efektami tej migracji charakteryzuje się Warszawa, co w praktyce przekłada się oczywiście na największą liczbę działających w tym mieście deweloperów. Dobre warunki dla rozwoju tej działalności mają też Kraków, Wrocław, a ostatnio także Gdańsk i Rzeszów. Większość badanych miast ma jednak ujemne salda migracyjne – dużo ludzi osiedla się poza ich granicami administracyjnymi lub wyjeżdża w poszukiwaniu pracy do innych miast czy nawet za granicę. W latach 90. oraz na początku XXI wieku sytuacja była nieco odmienna. Większość dużych miast w Polsce miała dodatnie saldo migracji. Wschodnia część kraju miała wówczas lepsze warunki ludnościowe dla rozwoju działalności deweloperskiej. Jednak po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, zachęcona możliwościami osiągnięcia wyższych dochodów ludność zaczęła z kraju wyjeżdżać. Największe pogorszenie sytuacji ludnościowej odnotował Poznań (wykres 4.15).



Wykres 4.15. Saldo migracji w badanych miastach w latach 1995–2017

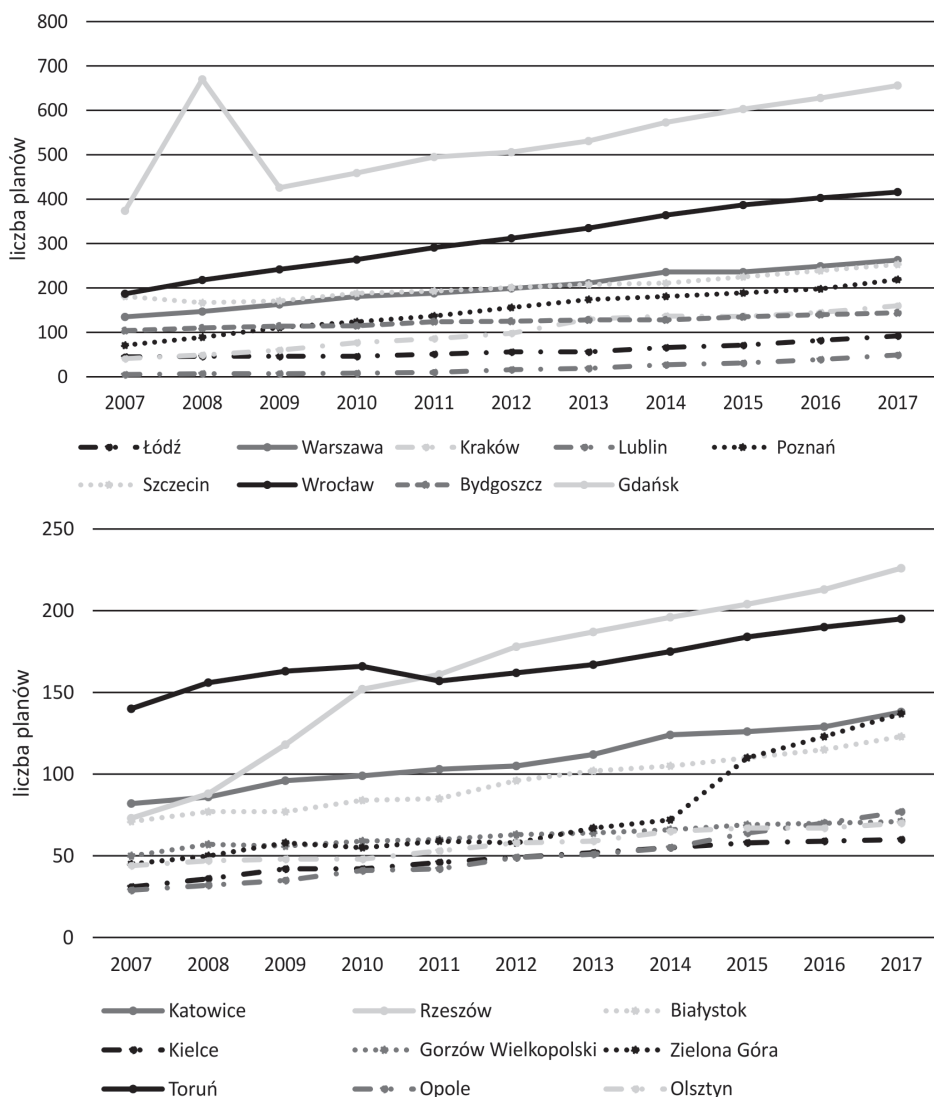
Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Istotnym czynnikiem rozwoju działalności deweloperskiej wydaje się być również wykształcenie ludności. Niestety, dane publikowane przez GUS są w tej kwestii niejednorodne. W przypadku szkolnictwa wyższego najniższy poziom agregacji tych danych to podregiony, ponadto informacje są dostępne dla różnych okresów czasowych. Mimo to należy zauważyć, że rośnie liczba absolwentów szkół wyższych. Jest to spowodowane przede wszystkim chęcią młodych ludzi do osiągnięcia wyższych zarobków w międzynarodowych korporacjach, ale także tym, iż po szkole średniej nie mogą znaleźć dobrej pracy. Najwięcej absolwentów szkół wyższych, poza Warszawą i Krakowem, jest w Poznaniu, Wrocławiu oraz podregionie trójmiejskim. Małe natomiast znaczenie Łodzi jako ośrodka akademickiego. Ponadto po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej więcej osób kończy szkoły zawodowe niż licea. Wynika to zapewne z faktu, iż na Zachodzie poszukiwane są do pracy osoby o wykształceniu zawodowym, np. spawacze, robotnicy budowlani, mechanicy, elektrycy¹⁷.

17 Strona internetowa Banku Danych Lokalnych, <https://bd.l.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat> (dostęp: 2.09.2015).

4.2.3. Uwarunkowania administracyjno-prawne badanych miast

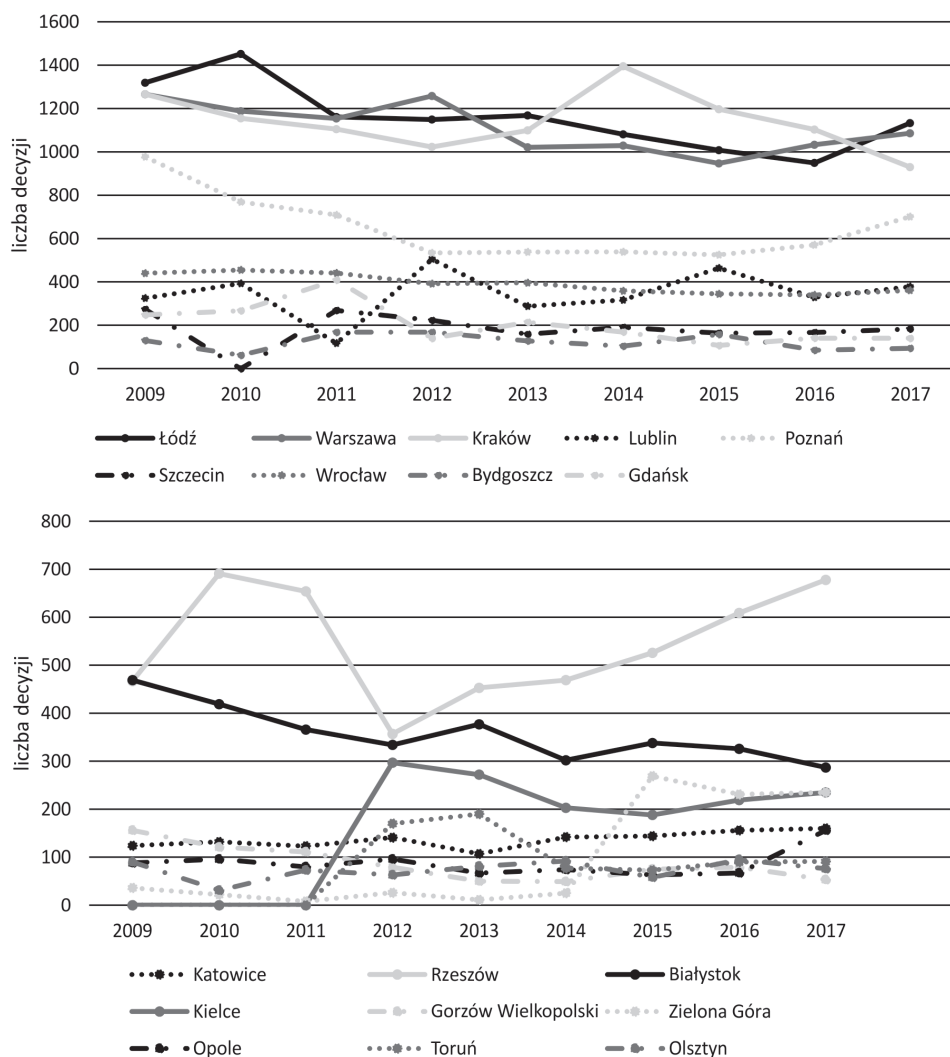
Kolejną grupę uwarunkowań rozwoju działalności deweloperskiej przedstawiono na przykładzie liczby obowiązujących planów miejscowych, wydanych decyzji o warunkach zabudowy, pozwoleń na budowę oraz wysokości podatku od nieruchomości w poszczególnych miastach wojewódzkich (wykresy 4.16–4.19).



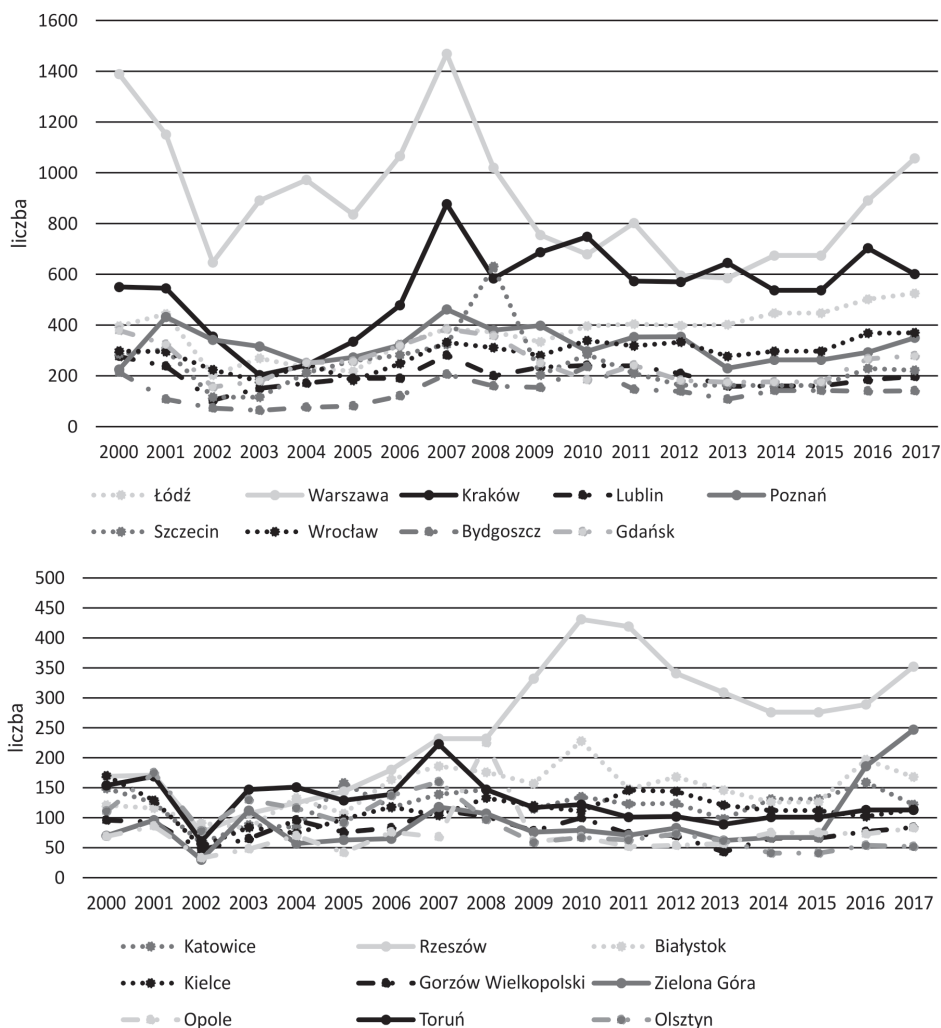
Wykres 4.16. Liczba obowiązujących planów miejscowych w badanych miastach w latach 2007–2017

Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Dane przedstawione na wykresie 4.16 pokazują, że w badanych miastach liczba planów miejscowych wzrastała z roku na rok, jednak przyrost ten był stosunkowo niewielki. Największą liczbą planów – ponad 650 – dysponował Gdańsk. Miasto to w roku 2017 miało pokryte aktualnymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego ponad 65% swojej powierzchni. Na drugim miejscu uplasował się Wrocław – 416 planów. Najmniejszą liczbą planów dysponował Lublin (49), a także Kielce (60) i Olsztyn (70).



Wykres. 4.17. Liczba wydanych decyzji o warunkach zabudowy w latach 2009–2017
Źródło: jak przy wykresie 4.10.



Wykres 4.18. Liczba wydanych pozwoleń na budowę nowych obiektów mieszkaniowych w latach 2000–2017 w badanych miastach

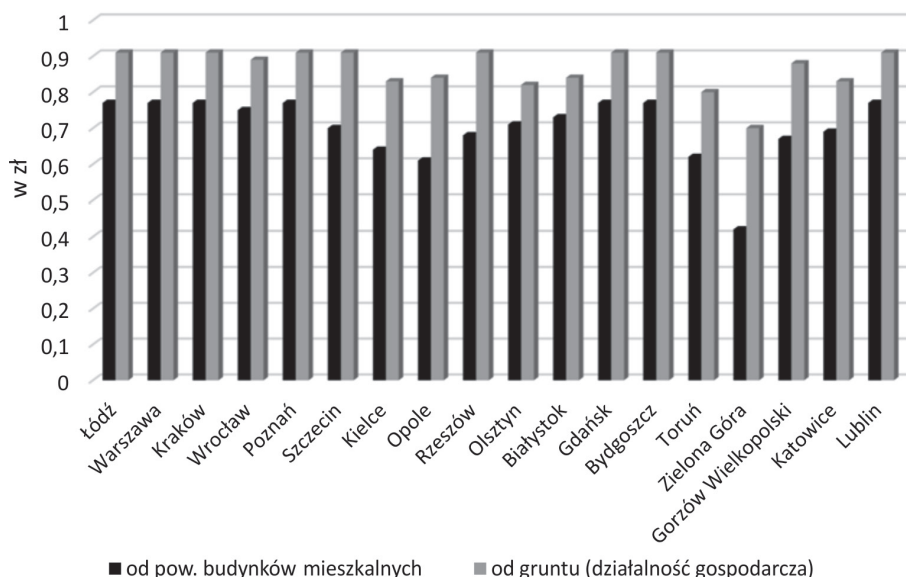
Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Duża liczba wydawanych decyzji o warunkach zabudowy (WZ) nie jest zjawiskiem pozytywnym, świadczy bowiem o braku planów miejscowych w badanych miastach. Na wydanie takiej decyzji zaś czeka się nawet kilka czy kilkanaście miesięcy, co znacznie wydłuża proces deweloperski i zwiększa jego koszty. Decyzji WZ wydawanych jest znacznie więcej w przypadku zabudowy jednorodzinnej, a także tej realizowanej przez podmioty indywidualne. Niepokoi natomiast fakt, że w takich miastach jak Warszawa ich liczba rośnie również w zakresie zabudowy wielorodzinnej. Częściowo wynika to oczywiście ze zwiększonej aktywności

deweloperów. Generalnie rzecz biorąc, stwierdzoną tendencję ocenić jednak należy zdecydowanie negatywnie. Decyzje WZ, mające być w polskim systemie zagospodarowania przestrzennego wyjątkiem (surogatem) aktów prawa miejscowego, stały się w wielu gminach regułą, „wypierając” plany miejscowe. Oparcie większości rozstrzygnięć urbanistycznych na decyzjach WZ praktycznie uniemożliwia racjonalne i koherentne gospodarowanie przestrzenią danej gminy.

Deweloper, mając ustalone warunki zabudowy danego terenu, projekt budowlany oraz dysponując prawami do terenu budowy, występuje o pozwolenie na budowę. Wykres 4.18 pokazuje, że w 2006 roku nastąpił wzrost liczby wydawanych pozwoleń w większości badanych miastach, choć najsilniej zjawisko to można było obserwować w Warszawie i Krakowie. Z pewnym opóźnieniem wystąpiło ono w nieco mniejszych miastach, takich jak Szczecin czy Poznań. Nagły wzrost liczby wydawanych pozwoleń wynikał z boomu na rynku mieszkaniowym i chęci deweloperów do osiągania wyższych zysków dzięki szybko rosnącym wartościom nieruchomości. Obecnie, poza Warszawą i Krakowem, najwięcej pozwoleń wydawanych jest w Łodzi, Poznaniu oraz Rzeszowie.

Niższe podatki od nieruchomości mogą skłaniać do nabywania nieruchomości zarówno gruntowych – pod inwestycje, jak i tych ukończonych przez dewelopera. Istotne jest, że do momentu przeniesienia praw na nabywcę deweloper jest zobowiązany do płacenia podatku od nieruchomości. Potem ten obowiązek przechodzi na kupującego. Wysokości tych podatków w miastach wojewódzkich w 2018 roku prezentuje wykres 4.19.

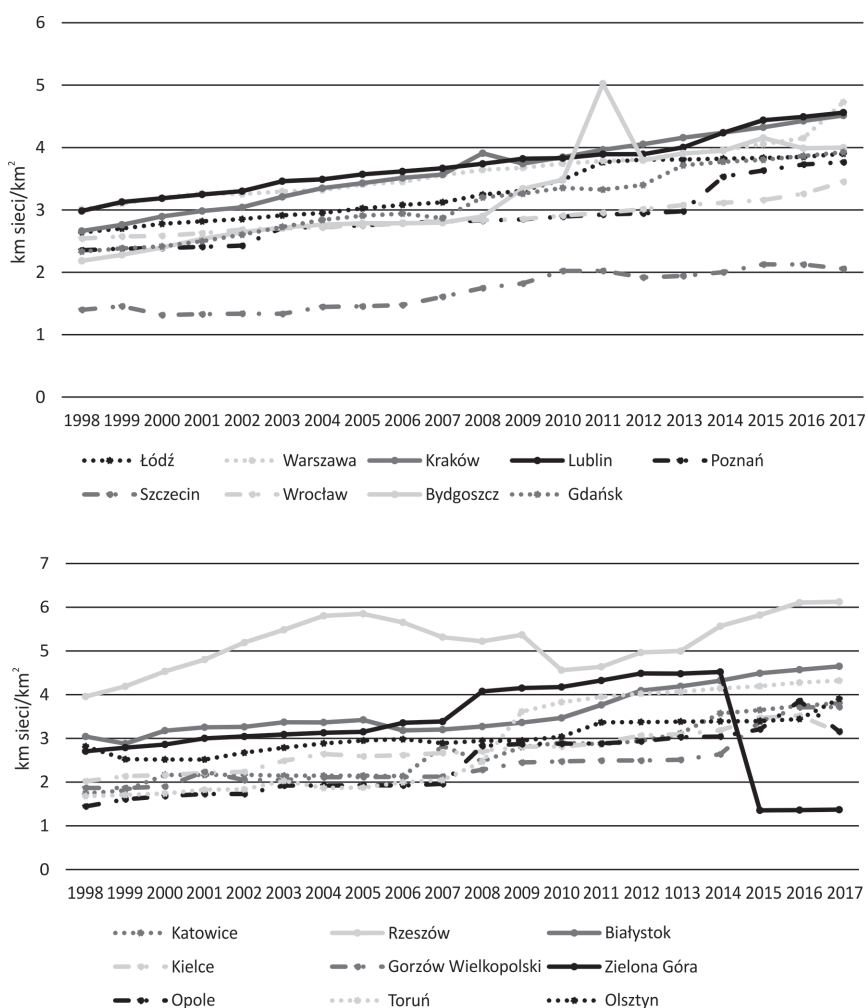


Wykres 4.19. Wysokość podatku od nieruchomości w poszczególnych miastach wojewódzkich w 2018 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych urzędów badanych miast (dostęp: 18.11.2018).

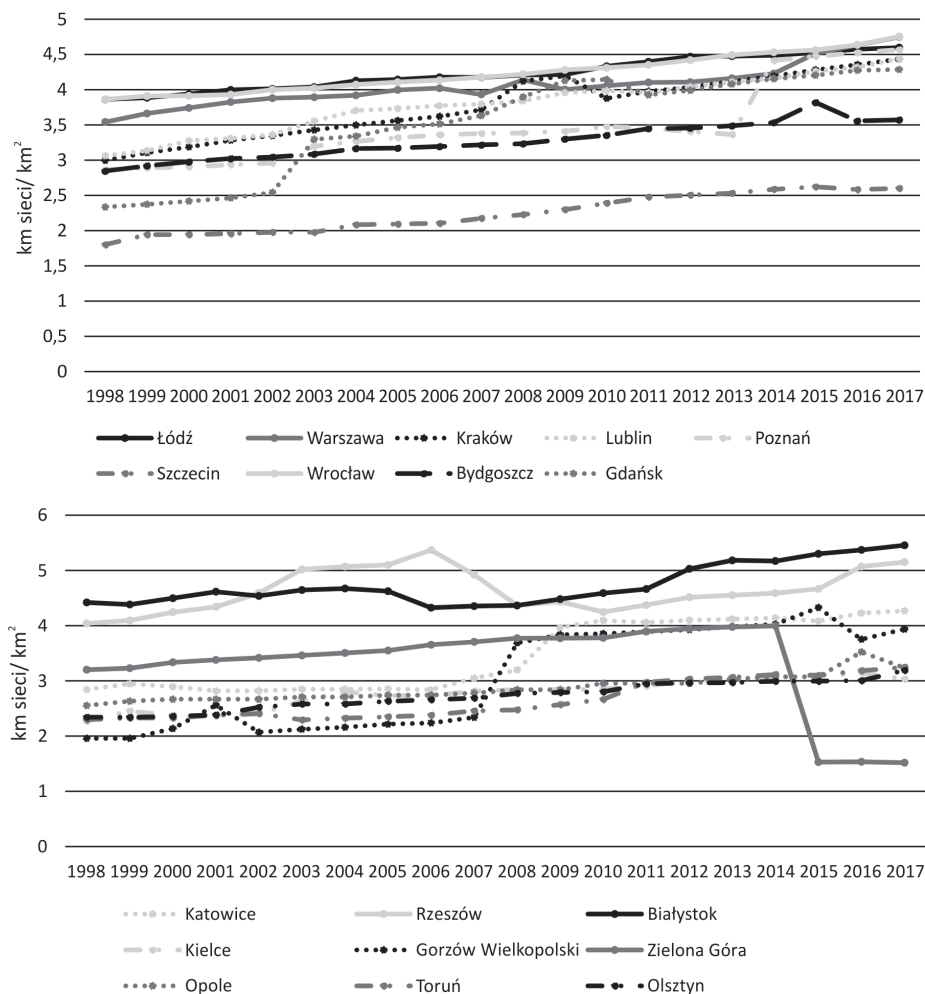
4.2.4. Rozwój infrastrukturalny i zasobowy

Jak zauważono w rozdziale 3, wpływ na rozwój działalności deweloperskiej mają sieci uzbrojenia terenu. Oczywiście deweloperom zależy na tym, aby ich poszczególne nieruchomości, na których zamierzają zrealizować przedsięwzięcia, miały dostęp do lokalnej sieci infrastruktury technicznej. Im większa zatem gęstość sieci, tym większe prawdopodobieństwo, że dana nieruchomość będzie mieć zapewniony dostęp do odpowiednich mediów. Gęstość sieci wyrażana jest wskaźnikiem długości sieci, jaka przypada na 1 km² powierzchni danej gminy. Wykres 4.20 ilustruje kształtowanie się gęstości sieci kanalizacyjnej w polskich miastach wojewódzkich w latach 1998–2017.



Wykres 4.20. Gęstość sieci kanalizacyjnej w miastach wojewódzkich
Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Na uwagę zasługuje fakt, że zarówno w przypadku sieci kanalizacyjnej, jak i wodociągowej był taki moment (rok 2006), kiedy to Rzeszów charakteryzował się największą gęstością analizowanych sieci. W przypadku sieci kanalizacyjnej było tak do końca badanego okresu.

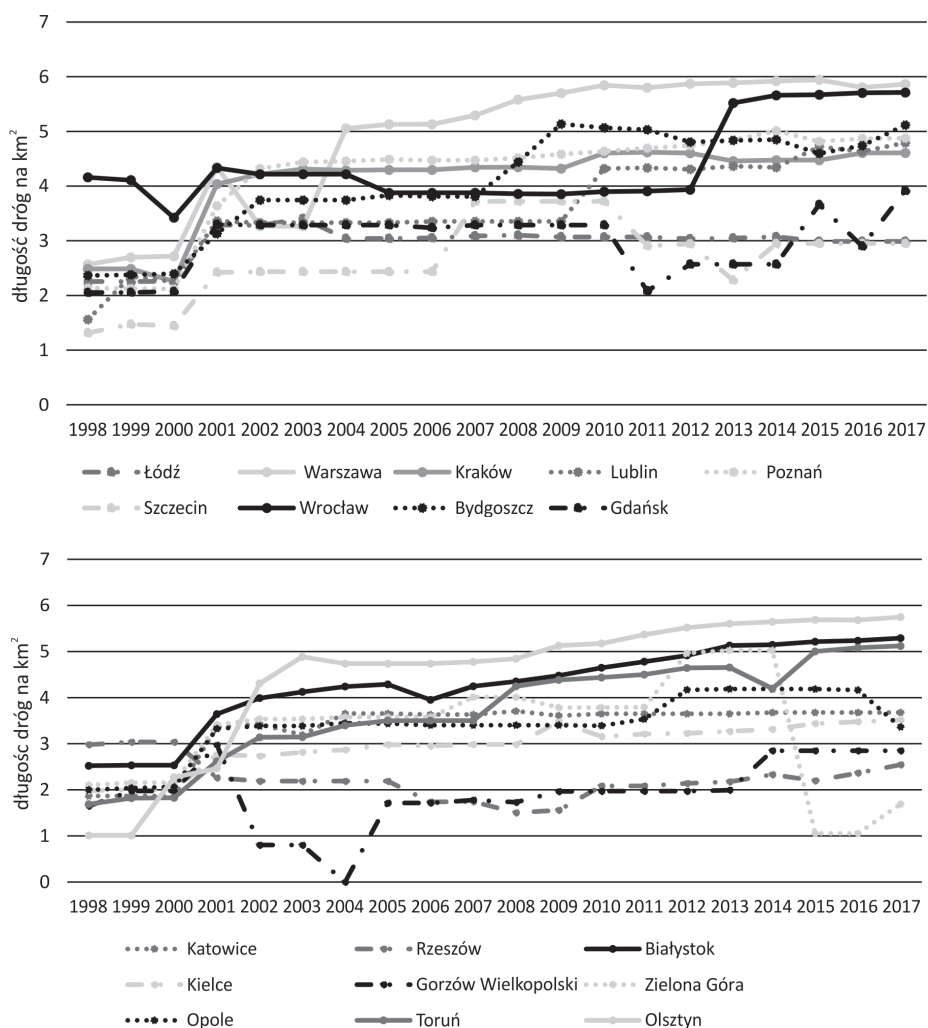


Wykres 4.21. Gęstość sieci wodociągowej w miastach wojewódzkich

Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Pod względem gęstości sieci wodociągowej w 2017 roku przodował Białystok. Widać zatem, że miasta metropolitalne wschodniej Polski charakteryzowały się większą gęstością sieci i to nawet pomimo faktu, że miasta te terytorialnie się rozwijały. Dużym miastom trudniej jest zarządzać inwestycjami

infrastrukturalnymi przy ograniczonych możliwościach finansowych, a ponadto ich duży obszar generuje większe koszty utrzymania tych sieci. Z siedmiu największych miast Polski dobrą sytuację w omawianej kwestii miały Łódź, Warszawa oraz Wrocław (wykres 4.21).

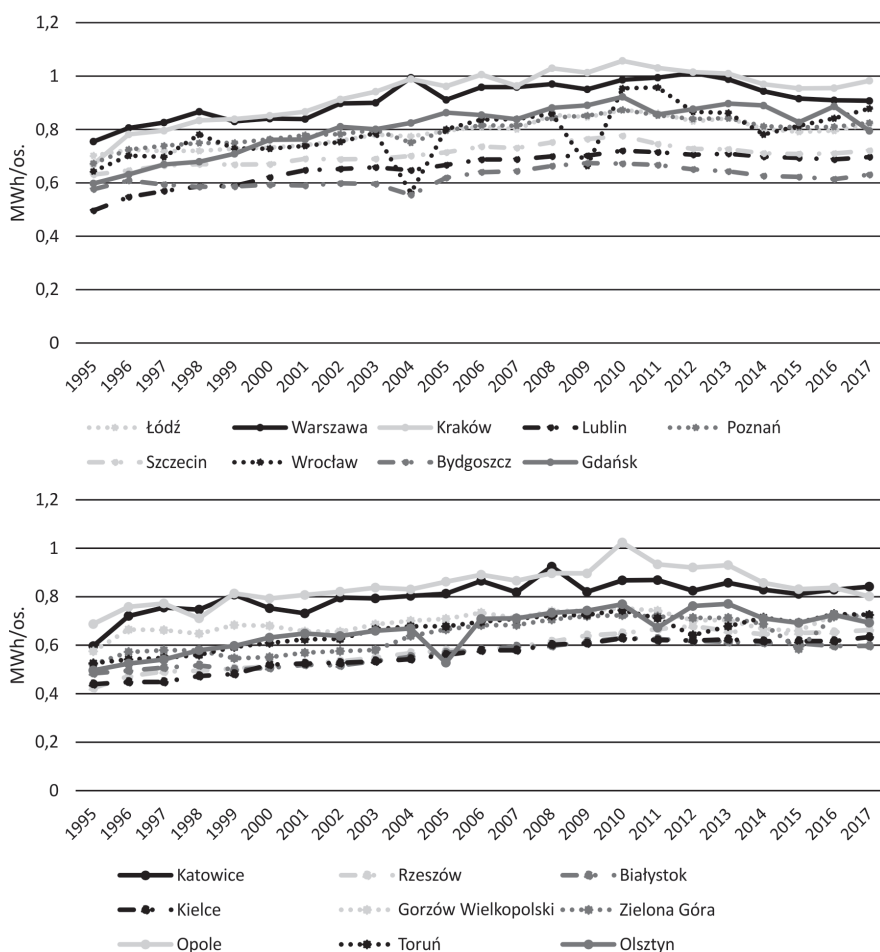


Wykres 4.22. Gęstość dróg gminnych na 1 km² powierzchni miasta
Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Jak wynika z wykresu 4.22, w latach 90. największą gęstością sieci drogowej charakteryzował się Wrocław. Wówczas na 1 km² powierzchni tego miasta przypadały ponad 4 km sieci drogowej gminnej, podczas gdy w większości miast były to średnio 2–3 km/km². Najmniejszą gęstością cechował się Olsztyn. W 2017 roku

Wrocław zajmował drugie miejsce po Warszawie. Najgorzej natomiast przedstawiała się sytuacja w Zielonej Górze oraz Gorzowie Wielkopolskim i Rzeszowie.

Sieć elektryczna (wykres 4.23) jest najważniejszym urządzeniem sieciowym w rozwoju działalności deweloperskiej. Ze względu na wysokie koszty odnawialnych źródeł energii jest ona w Polsce elementem niezbędnym. Najlepszym miernikiem dostępności do energii byłaby liczba odbiorców w przeliczeniu na łączną liczbę gospodarstw domowych w danym mieście, jednak liczba gospodarstw domowych jest dostępna jedynie na poziomie NUTS2 – województw¹⁸.



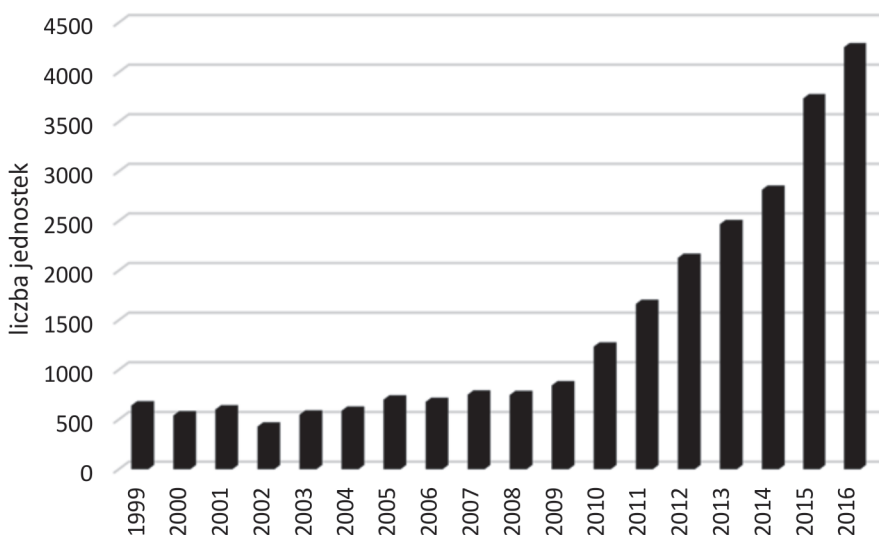
Wykres 4.23. Zużycie energii elektrycznej w gospodarstwach domowych na osobę w latach 1995–2017

Źródło: jak przy wykresie 4.10.

18 W tej sytuacji w prezentacji kwantytatywnej omawianego problemu posłużono się miernikiem MWh/os., dostępnym w źródłach statystycznych.

Dane przedstawione na wykresie wskazują na fakt, iż największym zużyciem energii o niskim napięciu charakteryzują się Warszawa i Kraków oraz Wrocław, zaś najmniejszym Białystok, Kielce oraz Bydgoszcz.

Istniejące zaplecze rozwoju przedsiębiorczości może stanowić kolejny istotny czynnik wspierający rozwój działalności deweloperskiej, ponieważ parki technologiczne czy specjalne strefy ekonomiczne często są dużymi pracodawcami. Wykres 4.24 wskazuje na rosnącą liczbę jednostek badawczych działających w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2016.



Wykres 4.24. Liczba jednostek badawczych w polskim sektorze przedsiębiorstw w latach 1999–2016

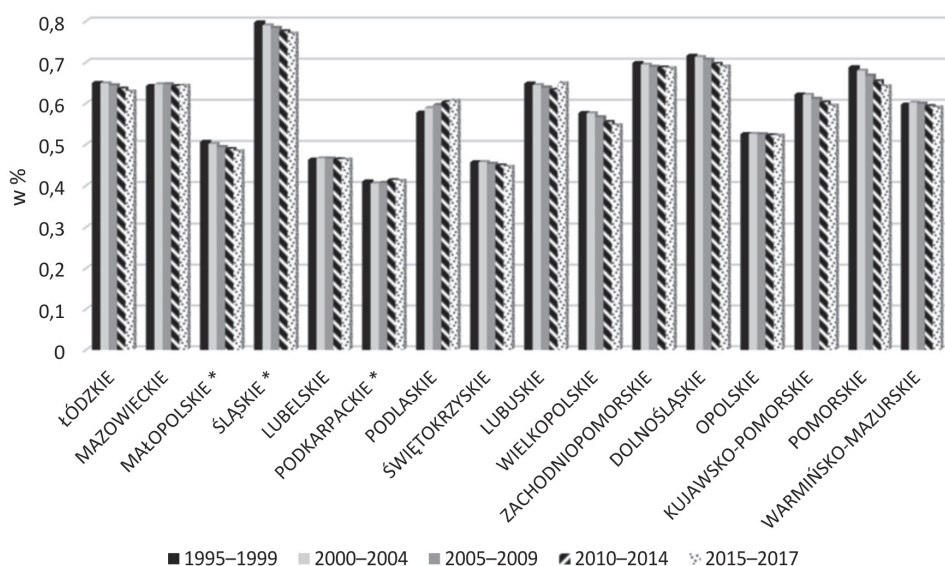
Źródło: jak przy wykresie 4.10.

W 2018 roku działało w Polsce 14 specjalnych stref ekonomicznych. Taka strefa znajduje się praktycznie na terenie każdego większego miasta, choć mogą się one różnić wielkością (największe strefy to wałbrzyska i katowicka, zaś najmniejsze – suwalska i kamiennogórska), a tym samym liczbą zatrudnionych osób. Szczegółowe informacje na ich temat nie są jednak publikowane. Parków technologicznych jest znacznie więcej, a ponadto widoczne jest ich duże zróżnicowanie przestrzenne, w niektórych województwach jest ich bowiem znacznie więcej niż w innych. Przykładowo w województwie śląskim w 2018 roku było ich aż 16, podczas gdy w mazowieckim są jedynie dwa. Nawet województwo łódzkie ma ich więcej, bo cztery. Parki technologiczne tworzą miejsca pracy, ale przede wszystkim sprzyjają rozwojowi innowacji, które w budownictwie również odgrywają znaczącą rolę.

Choć bardzo istotnym czynnikiem dla rozwoju działalności deweloperskiej jest dostępność gruntów inwestycyjnych, nie istnieje baza danych gromadząca

stosowne informacje. Podmioty prywatne, które publikują komercyjne raporty na ten temat, także nie dysponują szczegółowymi informacjami w tym zakresie. Wspomniane raporty najczęściej dotyczą wybranych miast i nieruchomości.

Wskaźnik urbanizacji nie jest możliwy do zbadania na poziomie miast, ponieważ jest to stosunek liczby osób zamieszkujących dane miasto do liczby ludności ogółem – w poszczególnych miastach wynosiłby on zatem 1. Możliwe jest jedynie określenie tego wskaźnika na poziomie województw. Najwyższy wskaźnik urbanizacji cechuje województwo śląskie, dolnośląskie i zachodniopomorskie. Prezentowane wskaźniki zostały wyliczone na podstawie liczby osób faktycznie zamieszkujących dane województwa. Wysoki wskaźnik urbanizacji w przodujących województwach spowodowany był dużą liczbą miast na stosunkowo niewielkiej powierzchni. Z tego powodu województwo mazowieckie czy małopolskie znajdują się na niższych pozycjach. Nie jest to więc wskaźnik w pełni adekwatny do analiz czynników rozwoju działalności deweloperskiej.



Wykres 4.25. Wskaźnik urbanizacji w Polsce w latach 1995–2017 (dane średnioroczne)

Źródło: jak przy wykresie 4.10.

Bez wątpienia widoczne są zależności między wskaźnikami charakteryzującymi działalność deweloperską a niektórymi czynnikami omówionymi w tym rozdziale. W wielu przypadkach jest to zależność obserwowana z kilkuletnim opóźnieniem, ponieważ proces deweloperski jest czasochłonny. Podobnie jak analiza rynku nieruchomości i działalności deweloperskiej zaprezentowana w rozdziale 2, tak i analiza porównawcza poszczególnych wskaźników w ujęciu czasowym oraz przestrzennym wskazuje na silne ich zróżnicowanie.

Rozdział 5

Ocena istotności czynników rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce – metodyka i wyniki badań

Jak wynika z rozważań zaprezentowanych w rozdziałach 2, 3 i 4 działalność deweloperska uzależniona jest od szeregu uwarunkowań o różnorodnym charakterze. W Polsce, w okresie niemal 30 lat funkcjonowania wolnego rynku, zaszło wiele zmian, z których każda w pewnym stopniu mogła wpłynąć na aktywność deweloperów. Ważne jest określenie rodzaju tych czynników oraz stopnia i kierunku ich oddziaływania na działalność deweloperską, ponieważ to, co jest potencjalnym czynnikiem rozwoju, w pewnych sytuacjach może stać się dla niego zagrożeniem, a związane z nim ryzyko może prowadzić do ograniczenia działalności. W sytuacji polskiego deficytu mieszkań konieczne jest wspieranie przez państwo i władze samorządowe rozwoju mieszkalnictwa. Nie będzie to jednak możliwe bez znajomości czynników, które wpływają na jego rozwój, również poprzez segment budownictwa deweloperskiego.

Jak wspomniano w rozdziale 3, zarówno w literaturze polskiej, jak i zagranicznej brakuje całościowego sposobu postrzegania czynników rozwoju działalności deweloperskiej. Prowadzone dotychczas badania miały charakter wybiórczy. Na ich podstawie trudno jednoznacznie stwierdzić, które czynniki najsilniej oddziałują na tę działalność, jaki jest kierunek ich oddziaływania, i czy można stworzyć deweloperom warunki do bardziej efektywnej działalności. W związku z powyższym przeprowadzono szereg analiz zarówno ilościowych, jak i jakościowych, które miały pomóc w sformułowaniu odpowiedzi na tak postawione pytania. Wiedza na temat czynników rozwoju działalności deweloperskiej może być pomocna w wypracowaniu w przyszłości takich rozwiązań, które byłyby lepiej dostosowane do oczekiwań deweloperów działających na danym terenie, a jednocześnie przyczyniałyby się do rozwoju mieszkalnictwa i zaspokojenia potrzeb potencjalnych nabywców.

5.1. Podstawowe założenia badawcze

5.1.1. Założenia badania socjologicznego

Przedmiotem badania socjologicznego były opinie deweloperów na temat czynników, które wpływają na ich działalność na rynkach nieruchomości mieszkaniowych. Podmiotami badania byli zaś deweloperzy, w tym także spółdzielnie mieszkaniowe, zobowiązani do stosowania przepisów ustawy deweloperskiej, realizujący przedsięwzięcia we wszystkich miastach wojewódzkich¹. Było to podyktowane faktem, iż deweloperzy skupiają swoją działalność głównie tam, gdzie spodziewają się popytu na mieszkania, a więc w dużych miastach. Pod uwagę brano miejsca prowadzenia działalności, a nie siedziby zarządów przedsiębiorstw, ponieważ wiele z nich było zarejestrowanych w innym mieście niż realizowane przez nie inwestycje. Tymczasem badanie miało m.in. pokazać, co skłania deweloperów do realizacji inwestycji w danym miejscu.

Do sporządzenia listy respondentów omawianego badania zastosowano dobór celowy, zwany także eksperckim. Polega on na wyborze takich jednostek, które z punktu widzenia celu badania wydają się najlepsze, najbardziej użyteczne, lub na wyborze jednostek nietypowych, które pozwolą je lepiej poznać². Taki dobór był podyktowany kilkoma czynnikami. Po pierwsze, wyniki przeprowadzonego badania docelowo miały zostać skonfrontowane z wynikami badań ilościowych. Ze względu na dużą liczbę jednostek badanych oraz brak dostępności niektórych danych dla poszczególnych gmin, relacjonowane badanie zostało przeprowadzone, o czym wcześniej wspomniano, w miastach wojewódzkich. Drugim argumentem przemawiającym za doborem kwotowym, a nie próbą losową, była dostępność danych o deweloperach. W Polsce brak jest jednolitej bazy danych o deweloperach mieszkaniowych. Nawet informacje zawarte w bazie REGON są trudne do analizy z punktu widzenia tej działalności³. Również na podstawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) nie jest możliwe wyodrębnienie z całej populacji tych deweloperów, którzy realizują przedsięwzięcia na polskim rynku mieszkaniowym. Wynika to z faktu, że działalność deweloperska, co do zasady, sklasyfikowana jest w sekcji F – „Budownictwo”, dziale 41 – „Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków”, podklasie 41.10Z – „Realizacja projektów budowlanych związanych ze

1 W przypadku województw kujawsko-pomorskiego oraz lubuskiego były to dwa miasta – zarówno siedziba sejmiku województwa, jak i wojewody.

2 M. Gruszczyński (red.), *Mikroekonometria. Metody i modele analizy danych indywidualnych*, Oficyna a Walters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 37.

3 Wyselekcjonowanie respondentów badania na podstawie bazy danych REGON musiałoby się opierać o pewne kryteria, których zastosowanie praktyczne byłoby jednak bardzo trudne ze względu na to, że formy prowadzonej przez deweloperów działalności oraz jej zakres są bardzo zróżnicowane.

wznoszeniem budynków”. W tej podklasie zarejestrowane są natomiast podmioty zajmujące się realizacją „projektów budowlanych obejmujących przedsięwzięcia finansowe, techniczne i rzeczowe w celu przygotowania lub budowy budynków do sprzedaży”. Problem polega więc na tym, że nie ma tu rozgraniczenia na deweloperów działających na rynku mieszkaniowych oraz tych, którzy realizują obiekty niemieszkalne, np. handlowe, przemysłowe itp. Ponadto po bliższym przyjrzeniu się pewnej liczbie podmiotów zarejestrowanych w tej podklasie okazało się, że znajdują się w niej także podmioty budujące domy na zlecenie, często na działce należącej do osoby zlecającej realizację określonego przedsięwzięcia. Zdarza się również, że podstawowa działalność danego przedsiębiorstwa jest inna (np. architektoniczna, prawna, obrót nieruchomościami), natomiast jednorazowo zrealizowało ono niewielki projekt, lub przedsięwzięcie deweloperskie jest przez nie dopiero planowane. Takie podmioty, ze względu na ich marginalny udział w rynku deweloperskim, nie podlegały badaniu w niniejszej pracy.

Biorąc pod uwagę opisane ograniczenia, informacje na temat przedsiębiorstw deweloperskich prowadzących działalność na rynkach mieszkaniowych miast wojewódzkich zostały zebrane samodzielnie przy wykorzystaniu portali związanych z rynkiem nieruchomości, np.: www.gratka.pl, www.rynekpierwotny.com, www.domiporta.pl, www.dominium.pl, www.dopoznania.pl, www.mapanieruchomosci.pl, www.kompasinvestycji.pl i wielu innych.

Podstawą źródłową relacjonowanego badania były wypowiedzi deweloperów zebrane techniką ankietową. Ankieta została rozesłana drogą elektroniczną do 1063 podmiotów na przełomie 2015 i 2016 roku.

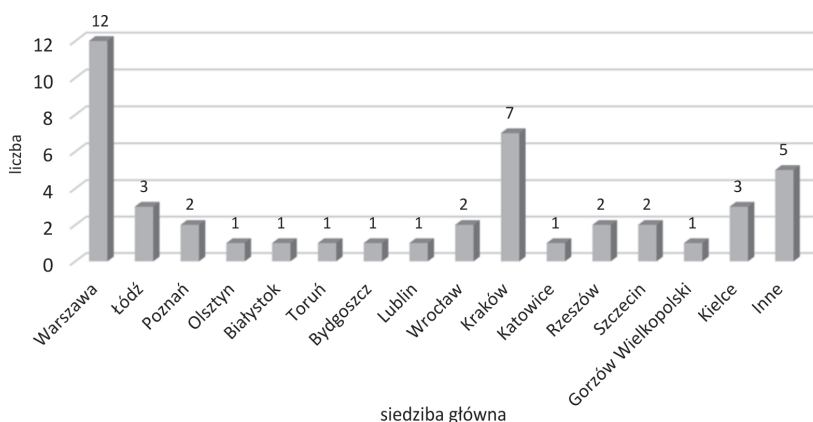
Warto nadmienić, że kwestionariusz ankiety zawierał początkowo blisko 100 pytań podzielonych na dwa okresy badawcze: do 2000 roku i po 2000 roku. Dwa badania pilotażowe przeprowadzone wśród łódzkich deweloperów wskazywały jednak na pewne trudności związane z takim podziałem. Deweloperzy wskazywali mianowicie, że dynamika rozwoju tej działalności przy stale zmieniającym się otoczeniu sprawia, że nie są oni w stanie wskazać, kiedy konkretnie dana zmiana zaczęła oddziaływać na ich działalność. Ponadto pojawiały się pytania, jak udzielać odpowiedzi na poszczególne zagadnienia, jeżeli w badanym okresie, to znaczy od lat 90. do dnia realizacji badania, działalność była prowadzona pod szyldami kilku różnych firm. Czy udzielać odpowiedzi jedynie w odniesieniu do aktualnej formy prawnej i nazwy podmiotu, czy też uwzględnić cały okres jego funkcjonowania. Badania pilotażowe w znacznej mierze przyczyniły się zatem do ograniczenia liczby pytań, które tym samym stały się bardziej komunikatywne dla respondentów.

Ostateczna wersja formularza ankiety składała się z 74 pytań właściwych oraz 10 pytań metryczkowych. Pytania te zostały podzielone na trzy części. Pierwsza, stosunkowo niedługa, zawierała pytania dotyczące prowadzonej przez deweloperów działalności. Druga składała się z kilku ogólnych pytań o opinie deweloperów na temat czynników, które oddziałują na prowadzoną przez nich działalność.

Natomiast część trzecia, najbardziej obszerna, zawierała szczegółowe pytania dotyczące wpływu tych czynników na działalność deweloperską (załącznik 2).

Niestety, w opisanym badaniu, mimo licznych monitów i rozmów telefonicznych, wzięło udział zaledwie 45 deweloperów, co stanowiło nieco ponad 4% wszystkich zidentyfikowanych podmiotów. W związku z tym, na podstawie tak nieznacznej liczby udzielonych odpowiedzi, niewłaściwe byłoby formułowanie jednoznacznych wniosków potwierdzających lub obalających sformułowaną w niniejszej pracy hipotezę. Dlatego też uzyskane opinie deweloperów zostały wykorzystane w punkcie 5.2 jedynie jako materiał porównawczy w odniesieniu do wyników badań ilościowych.

W tym miejscu należy jednak wspomnieć o strukturze podmiotów, które wzięły udział w badaniu. Najwięcej ankiet wypełnili deweloperzy z Warszawy i Krakowa, jako że również w tych miastach ich liczba była stosunkowo największa. W kategorii „Inne” znaleźli się m.in. deweloperzy mający siedzibę w pobliżu miast wojewódzkich objętych badaniem (wykres 5.1).



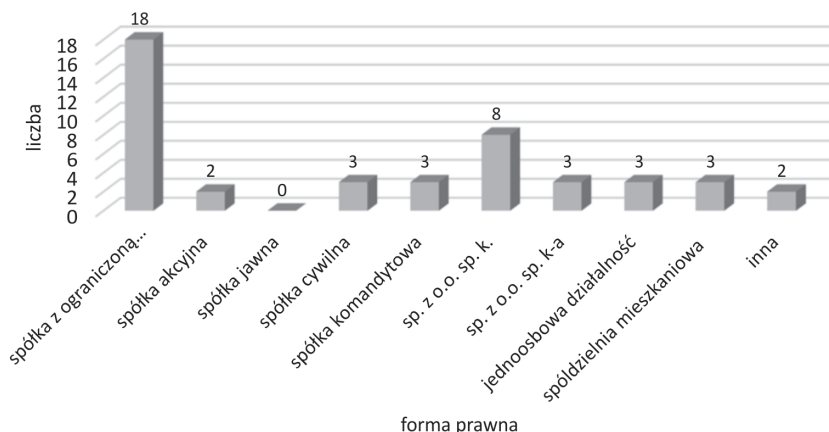
Wykres 5.1. Rozkład respondentów według lokalizacji głównej siedziby przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

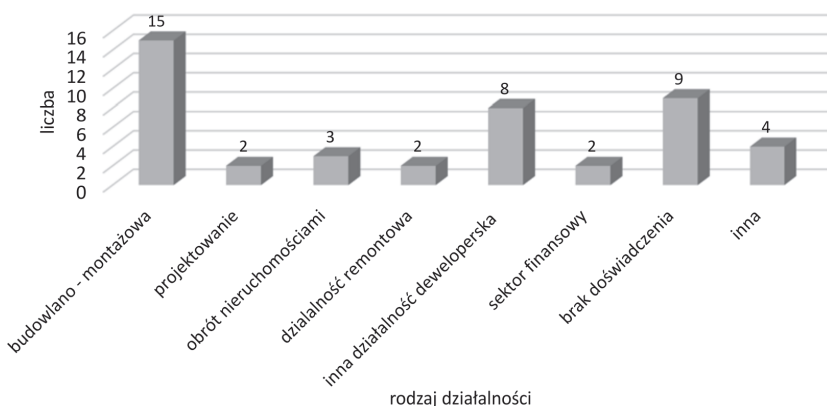
Zdecydowaną większość respondentów stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub ich formy hybrydowe. Istotne jest, że w przeprowadzonym badaniu zostali uwzględnieni przedstawiciele prawie wszystkich form prowadzenia działalności. Jedynym wyjątkiem były spółki jawne (wykres 5.2).

Zdecydowaną większość spośród 45 badanych deweloperów stanowiły podmioty krótko działające, nie tylko w zakresie działalności deweloperskiej, ale w ogóle jakiegokolwiek działalności gospodarczej. Ponad połowa z nich została założona po 2006 roku. Wśród nich znalazły się również spółki będące częścią większych holdingów międzynarodowych, które po wejściu Polski do UE mogły swobodnie lokować w naszym kraju swój kapitał. Jednocześnie warto zauważyć, że działalność deweloperska nie zawsze była pierwszą formą prowadzenia działalności. Niektóre

przedsiębiorstwa działały nawet od 1970 roku, lecz dopiero w późniejszym okresie swojej aktywności zajęły się działalnością deweloperską.



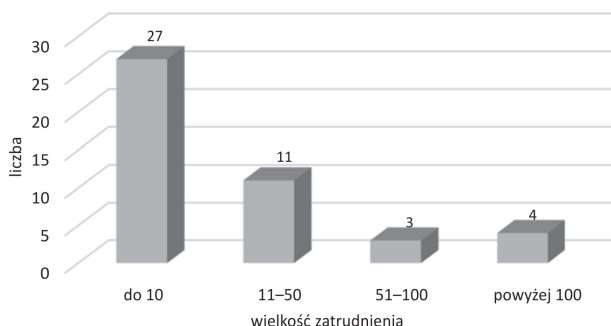
Wykres 5.2. Rozkład respondentów według formy prowadzenia działalności gospodarczej
Źródło: opracowanie własne.



Wykres 5.3. Rozkład deweloperów według rodzaju działalności poprzedzającej działalność deweloperską
Źródło: opracowanie własne.

Część badanych deweloperów, zakładając przedsiębiorstwo deweloperskie, miała już doświadczenie nie tylko w prowadzeniu działalności gospodarczej, ale przede wszystkim w działalności budowlanej, budowlano-montażowej czy też działalności deweloperskiej prowadzonej pod inną nazwą, formą prawną itp. Jedynie dziewięciu respondentów wskazało, że prowadzone w momencie realizacji badania przedsiębiorstwo deweloperskie jest pierwszym rodzajem ich działalności gospodarczej. Cztery podmioty wskazały na poligrafię, motoryzację, handel detaliczny czy TBS jako inną działalność, z której się wywodzą (wykres 5.3).

Wśród respondentów przeważającą część stanowiły małe przedsiębiorstwa deweloperskie liczące do 50 zatrudnionych. Warto zaznaczyć, że wielu respondentów prowadziło działalność jednoosobową lub taką, w której obok właściciela zatrudniona była jedna dodatkowa osoba. Wśród respondentów pojawiły się jednak także duże przedsiębiorstwa zatrudniające nawet ponad 250 osób (wykres 5.4).



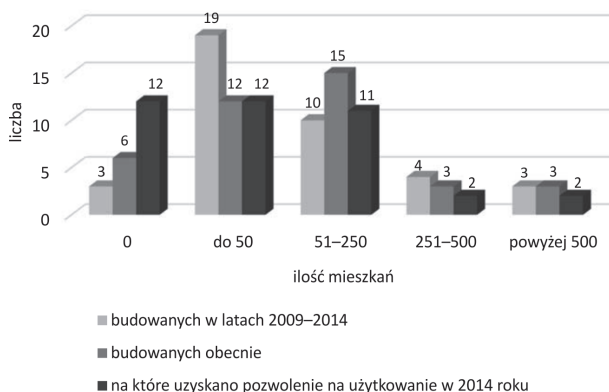
Wykres 5.4. Rozkład respondentów ze względu na wielkość zatrudnienia

Źródło: opracowanie własne.

Wśród badanych deweloperów znalazły się także spółki z kapitałem zagranicznym. Ich liczba była jednak stosunkowo niewielka (4 przedsiębiorstwa). Udział kapitału zagranicznego w tych spółkach wahał się od 10 do nawet 80%.

Jedynie pięciu z badanych deweloperów należało do Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Były to wyłącznie spółki, w których podmiotem zarządzającym był Zarząd. Certyfikat Dewelopera także posiadało jedynie pięciu deweloperów objętych badaniem.

39 przebadanych respondentów realizowało inwestycje w miastach wojewódzkich, natomiast sześciu wskazało, że nigdy nie prowadziło inwestycji w tych miastach. Ta druga grupa respondentów nie udzielała odpowiedzi na pytania merytoryczne.

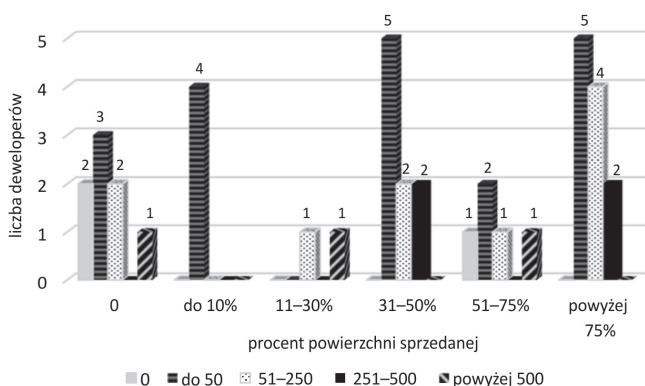


Wykres 5.5. Rozkład deweloperów według wielkości inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

Uczestnikami badania byli w dużej mierze mali deweloperzy, budujący rocznie do 50 mieszkań. Trzech respondentów to prawdopodobnie nowe podmioty deweloperskie, które dopiero rozpoczęły swoją działalność. 17 deweloperów natomiast budowało średniorocznie więcej niż 50 mieszkań, co oznacza, że są to średnie i duże przedsiębiorstwa prowadzące działalność na większą skalę – prawdopodobnie w więcej niż jednym mieście. Jednocześnie z danych zaprezentowanych na wykresie 5.5 wynika, że 33 respondentów było w trakcie realizacji swoich inwestycji, a 27 uzyskało w 2014 roku pozwolenia na użytkowanie zrealizowanych przez siebie obiektów. Najczęściej były to inwestycje do 50 mieszkań, choć w okresie realizacji badania dużo było także rozpoczętych inwestycji, zawierających nawet do 250 mieszkań.

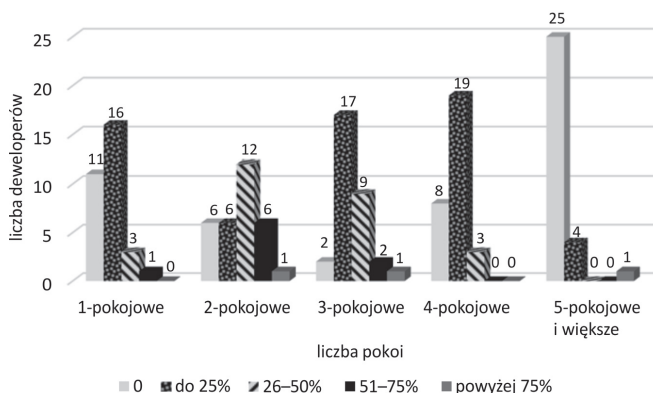
Przeważająca część badanych respondentów osiągnęła w 2014 roku zadowalające wyniki w zakresie sprzedaży mieszkań. 11 podmiotów wyprzedło w ciągu tego jednego roku ponad 75% powierzchni mieszkaniowej oferowanych przez siebie mieszkań. Jednocześnie należy zauważyć, że lepsze wyniki cechowały średnie podmioty, budujące przeciętnie do 50 mieszkań (wykres 5.6). Niestety wykres ten pokazuje również, że wśród analizowanych deweloperów są także podmioty, których sprzedaż w 2014 roku wynosiła 0.



Wykres 5.6. Procent sprzedanych mieszkań oddanych do użytku w 2014 roku według wielkości inwestycji
Źródło: opracowanie własne.

Największy udział wśród mieszkań sprzedanych przez badanych respondentów miały mieszkania dwupokojowe. 12 deweloperów wskazało, że spośród sprzedanych mieszkań te dwupokojowe stanowiły 26–50%, zaś siedmiu, że stanowiły one powyżej 50% wszystkich sprzedanych przez nich mieszkań. Najmniejszym zainteresowaniem cieszyły się zaś mieszkania pięciopokojowe i większe (wykres 5.7).

Ponieważ większość respondentów biorących udział w badaniu stanowiły małe przedsiębiorstwa, nie dziwi fakt, że realizowały one najczęściej jedną, czasem dwie inwestycje. Tylko jeden podmiot wykazał się ponad pięcioma inwestycjami.



Wykres 5.7. Rozkład sprzedanych mieszkań według wielkości

Źródło: opracowanie własne.

5.1.2. Założenia badania statystyczno-ekonometrycznego

W analizach statystyczno-ekonometrycznych przeprowadzonych w tej części monografii wykorzystano dane statystyczne gromadzone przez Główny Urząd Statystyczny, Narodowy Bank Polski oraz Związek Banków Polskich, a także informacje na temat stanu prawnego działalności deweloperskiej pozyskane z Internetowego Systemu Aktów Prawnych.

Niestety, dostęp do informacji związanych z działalnością deweloperską jest w Polsce ograniczony. Po pierwsze, brakuje danych o podmiotach prowadzących tę działalność, możliwe jest jedynie pozyskanie informacji o efektach działalności deweloperskiej, tj. o mieszkaniach. Po drugie, do końca 2017 roku nie była to kategoria mieszkań *stricto* deweloperskich, a jedynie liczba mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem i indywidualnych. Na podstawie tych danych można było jedynie w przybliżeniu określić liczbę mieszkań deweloperskich. Po trzecie, problem stwarzają również dane dotyczące poszczególnych czynników wpływających na działalność deweloperską, które najczęściej są gromadzone w różnych czasowych i przestrzennych jednostkach odniesienia. Trudno zatem zgromadzić konkretne informacje możliwe do wykorzystania w jednym badaniu. Dlatego też analizy statystyczno-ekonometryczne zostały przeprowadzone w trzech etapach obejmujących kolejno:

- analizę makroczynników,
- analizę mezoczynników,
- analizę czynnika lokalizacji jako osobnego elementu mezoczynników.

Mikroczynniki, ze względu na swój niemierzalny charakter, zostały z tych analiz wyłączone. Ich oddziaływanie zostało krótko zaprezentowane w dalszej części pracy za pomocą wykresów obrazujących opinie 39 deweloperów uzyskane w wyniku badania ankietowego, o którym była mowa w poprzednim punkcie.

5.1.2.1. Założenia i narzędzia analizy makroczynników

Jak wspomniano w rozdziale 3 na makroczynniki mające wpływ na działalność deweloperską składają się czynniki:

- instytucjonalne,
- polityczne,
- techniczno-technologiczne,
- ogólnogospodarcze.

Część z nich, podobnie jak większość mikroczynników, ma charakter niemierzalny, co uniemożliwia ich analizę statystyczno-ekonometryczną. Dotyczy to przede wszystkim znacznej części czynników politycznych i instytucjonalnych. W przypadku czynników techniczno-technologicznych brakuje natomiast wystarczających danych historycznych (krótkie szeregi czasowe), aby móc je uwzględnić w badaniu. W związku z tym analizom podlegały jedynie czynniki ogólnogospodarcze, jeden czynnik techniczno-technologiczny oraz jeden czynnik instytucjonalny odzwierciedlający prowadzoną przez państwo politykę mieszkaniową, mianowicie zmiany stanu prawnego. W odniesieniu do tego ostatniego należy zauważyć, że w wielu klasyfikacjach czynników rozwoju rynków nieruchomości czy też rynku deweloperskiego, kwestie otoczenia prawnego są pomijane. Możliwe że w kontekście międzynarodowym czynnik ten nie odgrywa znaczącej roli ze względu na fakt, iż działalność deweloperska w wielu państwach prowadzona jest od kilkudziesięciu lat, a jej podstawy prawne zostały już dobrze uregulowane. W Polsce jednak rynek nieruchomości, a w tym także działalność deweloperska, funkcjonują od niedawna. Wiele kwestii wymaga jeszcze dopracowania. Co roku, a czasami nawet co miesiąc, wprowadzane są nowe przepisy prawa, inne zaś ulegają zmianom.

Na działalność deweloperską w latach 1993–2016 wpływ miało kilkadziesiąt ustaw i aktów wykonawczych. Na podstawie wstępnej analizy ich treści dokonano wyboru tych, które mogły odegrać znaczącą rolę w dynamice rozwoju działalności deweloperów na polskim rynku mieszkaniowym. Do dalszej analizy wybrano 13 aktów prawnych⁴ wymienionych i scharakteryzowanych w tabeli 5.1. W badaniach uwzględniono jedynie te rozwiązania normatywne, które zdaniem autorki bezpośrednio lub pośrednio mogły oddziaływać na wielkość produkcji deweloperskiej.

4 Pierwotne badanie zostało zaprezentowane w publikacji naukowej z 2014 roku. Wówczas analizie podlegało 12 aktów prawnych. Artykuł zawiera szczegółowe uzasadnienie wyboru wskazanych ustaw, patrz więcej: A. Antczak-Stępniak, *Residential Development Activity in the Polish Legal Setting*, „Real Estate Management and Valuation” 2015, vol. 23, iss. 1, s. 42–54.

Tabela 5.1. Zestawienie aktów prawnych mogących mieć wpływ na działalność deweloperską

Lp.	Kod ustawy	Akt prawny	Rozwiązania normatywne objęte badaniem	
			Zakres merytoryczny	Podstawa prawna
1	2	3	4	5
1	KC	Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny	przepisy dotyczące mienia, własności i innych praw rzeczowych, zawarcia umowy, służebności gruntowej i przesyłu, umów o roboty budowlane, sprzedaży, rękojmi i gwarancji	Art. 44–55(2), 66–72, 140–154, 155–159, 232–243, 244–251, 285–295, 305, 535–581, 647–658
2	ON	Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego	wszystkie rozwiązania objęte ustawą	Art.1, 3–6, 8–34
3	GN	Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami	przepisy ogólne, podziały, scalenia i podziały, sprzedaż i oddawanie w użytkowanie wieczyste, przetargi na zbycie nieruchomości, ustalenie sposobu i terminów zagospodarowania nieruchomości gruntowych, ceny, opłaty i rozliczenia za nieruchomości, udział w kosztach budowy urządzeń infrastruktury technicznej	Art. 4–5, 13, 15, 27–34, 37–41, 62–73, 76–83, 92–99, 101–108, 143–148
4	WL	Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali	przepisy ogólne, ustanowienie odrębnej własności lokali, zarząd nieruchomością wspólną	Art. 2–9, 11, 18–20, 29–30, 32a,
5	SM	Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych	przepisy ogólne, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, prawo odrębnej własności lokalu	Art. 1, 17(1) –27(1)
6	NFPB	Ustawa z dnia 26 października 1995 r. o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego	wszystkie rozwiązania objęte ustawą	Art. 2–7, 8–14, 15a, 15e, 16–20, 23–24, 27–28, 29a–32, 33e–33k, 42

1	2	3	4	5
7	PB	Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane	przepisy ogólne, prawa i obowiązki uczestników procesu budowlanego, postępowanie poprzedzające rozpoczęcie robót, budowa i oddawanie do użytku obiektów budowlanych	Art. 3–5(1), 6–7, 9–10, 17–37, 39–55, 56–60, 90, 92–93, 103–105
8	PZP	Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym	przepisy ogólne, planowanie przestrzenne w gminie, planowanie przestrzenne w województwie, lokalizacja inwestycji celu publicznego i ustalanie warunków zabudowy w odniesieniu do innych inwestycji	Art. 2, 4, 6, 9–10, 14–15, 18, 30, 34–39, 50, 52–67, 85–87
9	KW	Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece	wszystkie rozwiązania objęte ustawą	Art. 1–3, 16, 19, 21–22, 24–24(1), 25(1), 35, 36(3)–36(5), 65, 67–69, 72–78, 84–87, 89–90, 94–95, 98–108–111
10	WR	Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania	wszystkie rozwiązania objęte ustawą	Art. 1–12a
11	NNC	Ustawa z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców	wszystkie rozwiązania objęte ustawą	Art. 1, 3a–3e, 5–8
12	UIS	Ustawa z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko	definicje i zasady ogólne, udostępnianie informacji, publiczne dostępne wykazy, raporty o oddziaływaniu na środowisko, przedsięwzięcia wymagające oceny, decyzje o uwarunkowaniach środowiskowych	Art. 3–4, 8, 13, 21–28, 59–95 (103)

Tabela 5.1 (cd.)

1	2	3	4	5
13	PP	Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez ludzi młodych	przepisy ogólne, finansowe wsparcie, zasady udzielania i rozliczania finansowego wsparcia	Art. 1, 2–8, 10–17

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Antczak-Stępnia, *Residential Development Activity in the Polish Legal Setting*, „Real Estate Management and Valuation” 2015, vol. 23, iss. 1, s. 42–54.

Większość z wyżej wymienionych ustaw była zmieniana od kilku do kilkudziesięciu razy. W wyniku analizy tych zmian odrzucone zostały nowelizacje dotyczące:

- terenów, na których obowiązuje zakaz budowy, np. tereny zamknięte;
- nieruchomości o funkcji innej niż mieszkaniowa;
- praw, których deweloper nie może ustanawiać, np. spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, zastaw;
- jedynie przeformułowania istniejącego już przepisu, co nie skutkuje żadną nową regulacją;
- procedur administracyjnych niezwiązanych z działalnością deweloperską;
- zmiany nazw własnych, praw i obowiązków podmiotów odpowiedzialnych za wydanie aktów wykonawczych.

W dalszej analizie nie uwzględniono również wyroków Trybunału Konstytucyjnego. Ostatecznie, na podstawie analizy jakościowej aktów prawnych i ich zmian do dalszego badania przyjęto 69 zmian prawa. Szczegółowa ich struktura została zaprezentowana w tabeli 5.2.

Tabela 5.2. Wykaz ustaw i liczba nowelizacji uwzględnionych w badaniu

PB	KC	GN	WL	WR	PP	ON
14	5	9	3	4	2	1
KW	UIS	NFPB	PZP	SM	NNC	
4	4	8	6	5	4	

Źródło: opracowanie własne.

Mimo ograniczenia liczby aktów prawnych, pominięcia wyroków Trybunału Konstytucyjnego oraz uwzględnienia jedynie istotnych dla działalności deweloperskiej zmian w prawie, znaczna ich liczba nie pozwalała na uwzględnienie tego czynnika w dalszych badaniach ($k > n$, gdzie k oznacza liczbę zmiennych a n liczbę obserwacji). Konieczne było więc przeprowadzenie dodatkowych analiz za pomocą drzew regresyjnych. Drzewa regresyjne wraz z drzewami klasyfikacyjnymi są narzędziami

data mining. Pozwalają na określenie poziomu istotności badanych zmiennych w sytuacji, gdy zmienna zależna, w tym przypadku rzeczywista liczba mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku, jest zmienną ilościową, zaś zmienne niezależne mogą mieć charakter ciągły lub kategorialny⁵. Tego rodzaju drzewa są graficznymi modelami, których celem jest uzyskanie jak najbardziej jednorodnych pod względem przyjętej zmiennej objaśnianej podzbiorów⁶. Drzewa regresyjne mają wiele zalet. Po pierwsze, nie ma konieczności zmiany kodowania zmiennych na zero-jedynkowe, ani ich standaryzowania. Po drugie, związki między zmiennymi nie muszą mieć charakteru liniowego ani rozkładu normalnego, co jest wymagane przy zwykłej analizie regresji⁷. Interpretacja drzew regresyjnych jest bardzo bezpośrednia – na podstawie kryteriów klasyfikacyjnych, które zostały przyjęte do podziału na węzły⁸.

Ze względu na długość trwania procesu deweloperskiego wpływ poszczególnych zmian prawa na działalność deweloperską jest widoczny dopiero po upływie określonego czasu, co również należało uwzględnić w badaniu poprzez zastosowanie opóźnień. Główny Urząd Statystyczny od 2003 roku co kwartał publikuje dane dotyczące średniego czasu budowy mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem. Ponieważ jednak wszystkie dane w tych raportach są gromadzone jako szeregi skumulowane, trudno było określić ten czas w odniesieniu do poszczególnych miesięcy czy kwartałów. Dlatego też wykorzystano średnie roczne okresy trwania budowy (tabela 5.3). Ponadto trudno powiedzieć, jaki był czas realizacji obiektów mieszkaniowych przed 2003 rokiem. Pozostałe czasy zostały więc określone intuicyjnie, przy uwzględnieniu, że w latach 90. proces technologiczny był mniej zaawansowany, a dostęp do finansowania zewnętrznego znacznie trudniejszy.

Tabela 5.3. Średni przyjęty do badania okres realizacji obiektów mieszkalnych

Rok	Czas wg GUS	Średnia przyjęta do badania	Rok	Czas wg GUS	Średnia przyjęta do badania	Rok	Czas wg GUS	Średnia przyjęta do badania
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1993	bd	30	2001	bd	28	2009	24	24
1994	bd	30	2002	bd	27	2010	28,4	28

5 Drzewa klasyfikacyjne i regresyjne C&RT, [na:] http://www.statsoft.pl/textbook/stathome_stat.html?http%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Ftextbook%2Fstcart.html (dostęp: 13.10.2016).

6 M. Łapczyński, *Drzewa klasyfikacyjne w badaniach satysfakcji i lojalności klientów*, [w:] *Analiza satysfakcji i lojalności klientów*, Statsoft Polska, Warszawa-Kraków, 2003, s. 93-102.

7 W pakiecie Statistica stosowana jest wielokrotna walidacja krzyżowa. (M. Łapczyński, *Podejście regresyjne w budowie drzew klasyfikacyjnych C&RT*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2005, nr 680, s. 135–151).

8 M. Salamaga, *Próba identyfikacji muzycznych profili melomanów z wykorzystaniem drzew klasyfikacyjnych i regresyjnych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2015, nr 385, s. 229–238.

Tabela 5.3 (cd.)

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1995	bd	30	2003	26,3	26	2011	24,7	25
1996	bd	30	2004	24,9	25	2012	24,5	25
1997	bd	30	2005	24,9	25	2013	24,7	25
1998	bd	28	2006	24,4	24	2014	24,7	25
1999	bd	28	2007	24,8	25	2015	22,6	23
2000	bd	28	2008	24,9	25	2016	21,1	21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportów GUS „Budownictwo – wyniki działalności” i „Budownictwo mieszkaniowe I kwartał 2016 r.” (dostęp: 2.09.2016).

Opierając się na powyższych założeniach, rzędy opóźnień odnoszące się do zmian prawa uwzględnionych w badaniu⁹ zaprezentowano w tabeli 5.4.

Do budowy drzewa niezbędna była zmienna objaśniana – w tym przypadku liczba mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku. Ze względu na ograniczoną dostępność danych w ujęciu miesięcznym, zmienna ta została oszacowana jako 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem w latach 90., zaś w kolejnych okresach jako 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem oraz 4,06% ogółu mieszkań oddanych do użytku.

Tak opracowane dane wykorzystano do budowy wspomnianego wyżej drzewa regresyjnego za pomocą oprogramowania STATISTICA. W wyniku tej analizy wyodrębniono akty prawne, które w zestawieniu z liczbą mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku wykazywały najwyższy poziom istotności (załącznik 3). Ich omówienie znajduje się w punkcie 5.2.

⁹ We wcześniejszych badaniach rzędy opóźnień uwzględniały także okres *vacatio legis* poszczególnych zmian. W niniejszej pracy, ze względu na dość duże różnicowanie zmiennych oraz szeregów czasowych zdecydowano się pominąć tę kwestię.

Tabela 5.4. Rzędy opóźnień w wybranych aktach prawnych w miesiącach (w nawiasach data wejścia w życie)

PB95	WL95	NFPB95	NNC96	PB96	KC96	NFPB97	WL97	PB97
(1.01.1995)	(1.01.1995)	(28.12.1995)	(4.05.1996)	(14.08.1996)	(28.12.1996)	(18.09.1997)	(26.09.1997)	(24.12.1997)
30	30	30	30	30	30	30	30	30
GN98	PZP98	KW98	PB98	NFPB99	PZP99	NFPB00	WL00	UIS01a
(1.01.1998)	(1.01.1998– 1.10.2001)	(1.01.1998)	(1.09.1998)	(14.01.1999– 2009)	(31.12.1999– 11.07.2003)	(12.01.2000)	(19.05.2000)	(1.01.2001– 10.2001)
28	28	28	28	28	28	28	28	28
NNC01	SM01	KW01	UIS01b	PB02	SM03	KW03	PZP03	KC03
(24.03.2001)	(24.04.2001)	(23.09.2001)	(1.10.2001)	(13.02.2002)	(15.01.2003)	(1.07.2003)	(11.07.2003)	(25.09.2003)
28	28	28	28	27	26	26	26	26
GN03	NNC04	PB04	NFPB04a	GN04	NFPB04b	SM05	PB05	NNC05
(11.11.2003)	(26.04.2004)	(31.05.2004)	(1.07.2004)	(22.09.2004)	(15.10.2004)	(22.07.2005)	(26.09.2005)	(1.10.2005)
26	25	25	25	25	25	25	25	25
GN05	WR06	PZP07	SM07	WR07	GN07	PB08a	KC08	UIS08
(7.10.2005– 27.02.2009)	(26.10.2006)	(1.01.2007)	(31.07.2007)	(15.08.2007)	(21.10.2007)	(23.08.2008)	(3.08.2008)	(15.11.2008)
25	24	25	25	25	25	25	25	25
PB09a	GN09a	WR09	GN09b	NFPB09	PB09b	GN10	KC10	UIS10
(1.01.2009)	(1.01.2009)	(2.01.2009)	(27.02.2009)	(15.05.2009)	(15.10.2009)	(7.01.2010)	(16.04.2010)	(20.07.2010)
24	24	24	24	24	24	28	28	28
PB10	PZP10b	KW11	PZP11	PB11	WR11	GN11a	NFPB11	ON12
(17.07.2010)	(21.10.2010)	(20.02.2011)	(10.08.2011)	(11.08.2011)	(31.08.2011)	(9.10.2011)	(11.10.2011)	(29.04.2012)
28	28	25	25	25	25	25	25	25
SM12	PP13	KC14	PB15a	PP15	PB15b			
(4.12.2012)	(23.11.2013)	(25.12.2014)	(28.06.2015)	(1.09.2015)	(18.11.2015)			
25	25	25	23	23	23			

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS i Internetowego Systemu Aktów Prawnych.

Równolegle zebrano dane statystyczne dotyczące czynników ogólnogospodarczych. Krótkie szeregi czasowe niektórych zmiennych, istotnych zdaniem autorki, spowodowały konieczność przeprowadzenia badania w ujęciu kwartalnym. To niestety wyeliminowało inne zmienne, ponieważ dane dotyczące choćby Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (BIZ) dostępne są jedynie w ujęciu rocznym. Ostatecznie szereg czasowy obejmował 38 okresów, od I kwartału 2007 roku do II kwartału 2016 roku. Liczba mieszkań deweloperskich w ujęciu kwartalnym została oszacowana jako 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem w latach 90., w latach 2000–2004 przyjęto 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem oraz 4,06% ogółu mieszkań oddanych do użytku, zaś od 2005 roku liczbę tą szacowano jako 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem i 100% mieszkań indywidualnych przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem. Ze względu na fakt, iż proces deweloperski jest czasochłonny, a co za tym idzie, decyzje o realizacji inwestycji są zwykle podejmowane w zupełnie innych warunkach niż te, jakie występują w momencie oddawania obiektów do użytku, konieczne było wprowadzenie do badania opóźnień zmiennych objaśniających. Według danych GUS w okresie I–IV kwartału 2015 roku czas realizacji inwestycji deweloperskiej wynosił 22,6 miesiąca¹⁰. Zastosowano więc opóźnienie rzędu 6–8 kwartałów. Tak uzyskane zmienne ogólnogospodarcze i instytucjonalne zostały wykorzystane do budowy modelu ekonometrycznego. Jest on narzędziem opisującym zależności między badanymi zmiennymi – w omawianym przypadku zależność między liczbą mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów a czynnikami, o których mowa w rozdziale 3 i 4. Model ekonometryczny ma więc umożliwić określenie, które czynniki i z jaką siłą oddziaływały na działalność deweloperską w Polsce¹¹. Dla potrzeb tego modelu szereg czasowy zmiennych o charakterze prawnym musiał zostać ograniczony do okresu adekwatnego do czynnika ogólnogospodarczego. W związku z tym konieczne było wykonanie drugiego drzewa regresyjnego, aby wyselekcjonować kilka najistotniejszych zmian prawa wprowadzonych w życie od 2007 roku. Tabela 5.5 prezentuje istotność analizowanych aktów prawnych ustaloną na etapie konstrukcji drzewa regresyjnego.

Tabela 5.5. Istotność zmian prawa dla liczby mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów w latach 2008–2016 na podstawie drzewa regresyjnego

Kody zmian prawa	Ważność zmian prawa
1	2
PB09b	1,000000
PB08a	0,888965

10 *Budownictwo mieszkaniowe I–IV kwartał 2015 r.*, GUS, marzec 2016, s. 12.

11 B. Gładysz, J. Mercik, *Modelowanie ekonometryczne. Studium przypadku*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2007, s. 5–12.

1	2
PB09a	0,858682
GN11a	0,788227
KC10	0,742484
GN09b	0,605389
PP13	0,543605
NFPB09	0,514691
WR11	0,504095
KW11	0,482742
PB10	0,470295
ON12	0,429875
GN10	0,403955
SM12	0,268900

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z tabelą 5.3 do modelu włączone zostały ustawy PB09b, PB08a, PB09a, GN11a (ważność powyżej wartości 0,75). Skonstruowane drzewo pozwala wykazać także duże znaczenie zmian PP13 oraz ON12. Biorąc pod uwagę ich znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej, zostały one włączone do modelu ekonometrycznego.

Ostatecznie w bazie danych do modelu wzięto pod uwagę makroczynniki zaprezentowane w tabeli 5.6.

Tabela 5.6. Makroczynniki uwzględnione w badaniu ekonometrycznym

Czynnik	Nazwa zmiennej	Charakterystyka
1	2	3
Makroczynniki ogólnogospodarcze i techniczno-technologiczne		
Poziom inflacji	inflacja	Wyrażony jako stopa inflacji przeszacowana z okresów miesięcznych.
Poziom stóp procentowych	stopa_proc.	Wyrażony jako stopy referencyjne publikowane przez NBP, przeszacowane na potrzeby badania na okresy kwartalne.
Poziom PKB	PKB	Wyrażony jako PKB w cenach bieżących.
Poziom oszczędności gospodarstw domowych	stopa_oszcz.	Wyrażony jako stopa oszczędzania odsezonowana.

Tabela 5.6 (cd.)

1	2	3
Poziom rozwoju technologii budowlanych	technologia	Wyrażony jako udział budynków wybudowanych w technologii tradycyjnej lub tradycyjnej udoskonalonej w ogólnej liczbie oddanych budynków.
Liczba udzielanych kredytów	kredyty	Wyrażona jako liczba nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych.
Makroczynniki instytucjonalne – zmiany w prawie		
ON12	ON12	Oznacza wejście w życie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego.
PB08a	PB08a	Oznacza zmianę w ustawie Prawo budowlane, na mocy której pozwolenie na budowę wygasa, jeśli budowa nie została rozpoczęta w ciągu 3 lat lub została przerwana na okres dłuższy niż 3 lata. Zmianę tę należy rozpatrywać łącznie ze zmianą KC08 – dodanie do ustawy Kodeks cywilny przepisów dotyczących służebności przesyłu.
PB09a	PB09a	Oznacza zmianę w Prawie budowlanym związaną z koniecznością dostosowania przepisów do Dyrektywy 2002/91/WE w sprawie charakterystyki energetycznej budynków – od tego momentu każdy budynek oddawany do użytku musi mieć sporządzane świadectwo charakterystyki energetycznej. Zmianę tę należy interpretować łącznie ze zmianami UIS08, GN09a, GN09b i WR09.
PP13	PP13	Zmiana oznacza wejście w życie ustawy regulującej program „Mieszkanie dla Młodych”.
PB09b	PB09b	Zmiana ta jest również związana ze sporządzaniem świadectw charakterystyki energetycznej; jej zadaniem było wyeliminowanie sytuacji, w których deweloperzy sami sporządzaliby takie dokumenty – teraz muszą być one wykonane przez odpowiednie osoby.

1	2	3
GN11a	GN11a	Jest to zmiana w ustawie o gospodarce nieruchomościami dotycząca zapisów związanych z użytkowaniem wieczystym (bonifikaty od pierwszej i rocznej opłaty oraz zasady aktualizacji), szczególnie istotna dla spółdzielni mieszkaniowych budujących jak deweloperzy. Zmianę należy interpretować razem z NFPB11 – możliwość wykupywania na własność zasobów TBS.

Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na sezonowy charakter działalności deweloperskiej uzasadnione wydawało się włączenie do modelu zmiennych periodycznych. Wszystkie zmienne wzięte pod uwagę w modelu (poza zmiennymi sezonowymi) zostały opóźnione o 6, 7 i 8 okresów. Model został oszacowany Klasyczną Metodą Najmniejszych Kwadratów.

5.1.2.2. Założenia analizy mezoczynników

Jedną z cech rynku nieruchomości jest jego lokalny charakter. Cecha ta przejawia się szczególnie wyraźnie w odniesieniu do rynków mieszkaniowych. Przytoczony fakt sugeruje zatem istotną rolę mezoczynników w rozwoju działalności deweloperskiej. Może się jednak okazać, że w poszczególnych miastach różne czynniki będą odgrywać znaczącą rolę w kształtowaniu aktywności deweloperów albo że poziom oddziaływania tych samych czynników będzie się istotnie różnił. Zgodnie z wcześniejszymi rozważaniami zawartymi w rozdziale 3 do mezoczynników zaliczono:

- czynniki społeczno-demograficzne,
- czynniki ekonomiczne,
- czynniki administracyjno-prawne,
- czynniki infrastrukturalne i zasobowe.

Ze względu na fakt, iż część danych statystycznych odzwierciedlających wymienione mezocynniki ma charakter niemierzalny, a część z nich charakteryzuje się ograniczonym zasięgiem czasowym lub zakresem terytorialnym, do dalszych analiz przyjęto jedynie te zmienne, które są ze sobą kompatybilne czasowo i przestrzennie. Wykaz uwzględnionych czynników prezentuje tabela 5.7.

Tabela 5.7. Charakterystyka wybranych do badania mezoczynników

Zmienna	Oznaczenie zmiennej	Sposób pomiaru
1	2	3
Czynniki społeczno-demograficzne		
Ludność	ludność	rzeczywista liczba osób w danym mieście
Ludność w wieku produkcyjnym	ludnosc_prod	rzeczywista liczba osób w wieku 18–65/67 lat w poszczególnych miastach
Migracje wewnętrzne	migracje_wewn.	saldo migracji międzygminnych
Migracje zewnętrzne	migracje_zewn.	saldo migracji zagranicznych
Przyrost naturalny	przyrost	saldo urodzeń i zgonów w danym mieście
Czynniki ekonomiczne		
Poziom wynagrodzeń	wynagrodzenie	przeciętne miesięczne wynagrodzenie w danym mieście wyrażone w złotych
Poziom bezrobocia	bezrobocie; stopa_bezrobocia	rzeczywista liczba osób zarejestrowanych w urzędach jako bezrobotne, a także stopa bezrobocia
Ceny mieszkań	cena	ceny transakcyjne mieszkań na rynkach pierwotnych
Poziom konkurencji na rynku budowlanym	konkurencja	rzeczywista liczba podmiotów prywatnych wpisanych do REGON w sekcji F – Budownictwo
Czynniki administracyjno-prawne		
Liczba pozwoleń na budowę	pozwolenia	liczba wydanych pozwoleń na budowę budynków mieszkalnych ogółem
Liczba planów miejscowych	liczba_MPZP	rzeczywista liczba obowiązujących planów
Powierzchnia objęta planami	powierzchnia_objeta_MPZP	stosunek obszaru gminy (w km ²), dla którego istnieją aktualne miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego do powierzchni gminy ogółem
Czynniki infrastrukturalne i zasobowe		
Sieć drogowa	drogi	liczba km istniejących dróg publicznych gminnych o nawierzchni utwardzonej lub ulepszonej, przypadających na 1 km ² powierzchni miasta

1	2	3
Sieć kanalizacyjna	kanalizacja	stosunek długości sieci kanalizacyjnej (km) do powierzchni miasta (km ²)
Sieć ciepłownicza	siec_cieplownicza	stosunek długości sieci przesyłowej (km) do powierzchni miasta (km ²)
Sieć wodociągowa	siec_wodociagowa	stosunek długości sieci rozdzielczej (km) do powierzchni miasta (km ²)
Zapotrzebowanie na mieszkania	zapotrzebowanie	stosunek liczby osób w danym mieście do liczby mieszkań w zasobie mieszkaniowym
Faktyczny powierzchniowy standard mieszkania	powierzchnia_uzytkowa	średnia powierzchnia użytkowa mieszkania przypadająca na 1 osobę w danym mieście
Wielkość zasobu mieszkaniowego	zasoby	łączna liczba mieszkań w danym mieście bez względu na formę prawną lokalu oraz jego inwestora.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Antczak-Stępnia, *Local factors ...*, s. 73–84.

Dane zaprezentowane w tabeli 5.7 obejmują horyzont czasowy lat 2004–2015 ze względu na fakt, że nie wszystkie informacje gromadzone były w latach wcześniejszych. Dodatkowo zmienna „cena” dostępna była dopiero od 2006 roku, a zmienne „liczba_MPZP”¹² i „powierzchnia_objęta_MPZP” od 2007 roku. Niemożliwe było uzyskanie tych zmiennych w ujęciu kwartalnym, tak jak to miało miejsce w przypadku makroczynnika. To jeden z powodów, dla których analizy tych czynników zostały przeprowadzone osobno. Zmienne opracowano dla miast będących siedzibami wojewodów – wyjątkiem był Gorzów Wielkopolski. Chociaż jest on siedzibą wojewody, to jednak w odniesieniu do niego brak było dostępnych danych o cenach mieszkań. W związku z tym zamiast Gorzowa Wielkopolskiego w badaniu uwzględniono Zieloną Górę. Jako zmienną odwzorowującą rozwój aktywności deweloperów w polskich miastach przyjęto liczbę mieszkań oddawanych do użytkowania przez deweloperów (*y*) w latach 2004–2015. Zgodnie z założeniem zaprezentowanym w rozdziale 2, oszacowaniem objęto 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem oraz 4,06% ogółu mieszkań oddanych w roku 2004, natomiast w kolejnych latach 2005–2015 – 100% mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem oraz 100% mieszkań indywidualnych realizowanych na sprzedaż lub wynajem. Podobnie jak w przypadku makroczynnika zmienne zostały opóźnione, w tym przypadku o dwa okresy. Dłuższe przesunięcia w czasie znacznie ograniczyłyby liczbę obserwacji. Zebrane w powyższy sposób dane statystyczne posłużyły do budowy modeli panelowych uwzględniających czynniki o charakte-

¹² Mowa tu o miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego.

rze zarówno popytowym, jak i podażowym¹³. Dane panelowe stanowią podgrupę danych czasowo-przestrzennych. Od typowych danych czasowo-przestrzennych różnią się przede wszystkim tym, że charakteryzuje je znaczna liczba obiektów i niewielka liczba okresów. Pozwalają one natomiast zaobserwować i wyjaśniać różnice występujące w zachowaniu obiektów w różnych jednostkach czasu, a także różnych obiektów w danym okresie¹⁴. Estymacja modelu panelowego metodą KMNK odbywa się według formuły:

$$y_{it} = x_{it}\beta + v_{it},$$

gdzie β oznacza wektor o wymiarze N parametrów strukturalnych, zaś v_{it} całkowity błąd losowy, na który składają się składnik losowy ε_{it} oraz efekt indywidualny u_i .

Oszacowanie tą metodą nie zawsze jest jednak możliwe ze względu na heterogeniczność obiektów lub zróżnicowanie w czasie, które wynikają z kolei ze zróżnicowania składnika losowego (*random effects models*) lub wyrazu wolnego względem obiektów (*fixed effects models*). Wspomniana różnorodność zjawisk jest bowiem wywołana czynnikami nieobserwowalnymi lub nieuwzględnionymi w modelu¹⁵. Uważa się, że efekty ustalone (*FE*) nie są przypadkowe i są odzwierciedleniem pewnych specyficznych cech danych jednostek, np. cech jakościowych struktury przedsiębiorstw¹⁶, w tym stylu zarządzania, gospodarności czy innowacyjności, a także skłonności do inwestowania¹⁷. W przypadku efektów losowych (*RE*) określa się jedynie ich dyspersję, czyli wskazuje się, jaka część błędu losowego jest wywołana niezmiennymi w czasie i nieobserwowalnymi charakterystykami danych obiektów¹⁸.

5.1.2.3. Założenia i procedury analizy czynnika lokalizacji

Badanie, które przeprowadzono w 2014 roku na mezoczynnkach¹⁹, wykazało duże znaczenie indywidualnych cech poszczególnych jednostek terytorialnych. Zakłada się więc, że uaktualnienie wspomnianego badania powinno doprowadzić do po-

13 Badanie to zostało wykonane w 2014 roku na podstawie danych z lat 2004–2013, jednak ze względu na upływ czasu zostało ono na potrzeby monografii zaktualizowane (A. Antczak-Stępnia, *Local Factors Influencing the Growth of Development Activity in Selected Cities of Poland*, „Real Estate Management and Valuation” 2015, vol. 23, no. 3, s. 73–84).

14 B. Dańska-Borsiak, *Dynamiczne modele panelowe w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011, s. 7–11.

15 B. Dańska-Borsiak, *Dynamiczne modele panelowe...*, s. 13–40.

16 J. Korol, P. Szczuciński, *Ekonometryczne modelowanie zróżnicowania związków w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w przestrzeni regionalnej*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania/Uniwersytetu Szczecińskiego”, Szczecin 2012, s. 210–211.

17 M. Doszyń, *Zastosowanie metod ekonometrycznych do badania heterogeniczności obiektów*, „Studia i Prace WNEiZ”, nr 31/2013, t. 1, Szczecin 2013, s. 83–84.

18 T. Kufel, *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRET*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 167–169.

19 A. Antczak-Stępnia, *Local Factors Influencing the Growth...*, s. 73–84.

dobnych wniosków. To już na wstępie pokazuje, że lokalizacja – w tym przypadku wybór miasta, w którym deweloper zamierza realizować swoje przedsięwzięcia – odgrywa istotną rolę w rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce. Jest bowiem oczywiste, iż poszczególne miasta charakteryzują się odmiennymi warunkami rozwoju. W związku z tym uzasadnione jest pytanie, które z polskich miast mają najlepsze, a które najgorsze warunki dla rozwoju działalności deweloperskiej.

Analiza czynnika lokalizacji została wykonana na podstawie danych statystycznych Banku Danych Lokalnych obejmujących rok 2015. W jednym przypadku – migracji zewnętrznych – dane za ten rok na dzień realizacji badania (24.02.2017) nie były jeszcze dostępne. Ze względu na zakres przestrzenny badania ankietowego omówionego w punkcie 5.1 oraz możliwości pozyskania informacji, dane opracowano dla miast będących siedzibami wojewodów (podobnie jak w przypadku pozostałych mezoczynników), ale także, w odniesieniu do województw lubuskiego i kujawsko-pomorskiego, dla miast będących siedzibami sejmików wojewódzkich. Zakres zmiennych został zaprezentowany w tabeli 5.8. Ponadto warto zaznaczyć, że część informacji źródłowych była dostępna jedynie na poziomie województw lub podregionów, co odnotowano w kolumnie „sposób pomiaru”. W takiej sytuacji zakłada się funkcjonowanie jednakowych parametrów na terenie całej przyjętej jednostki terytorialnej. Zatem przykładowo ceny cegły czy cementu w obu objętych badaniem miastach województwa lubuskiego i kujawsko-pomorskiego będą na jednakowym poziomie.

Tabela 5.8. Czynniki lokalizacyjne uwzględnione w badaniu

Oznaczenie zmiennej	Zmienna	Sposób pomiaru (kwantyfikator zmiennej)
1	2	3
Czynnik – rynki zbytu		
X_1	ludność w wieku produkcyjnym	rzeczywista liczba osób w wieku 18–65/67 lat w poszczególnych miastach w 2015 roku
X_2	saldo migracji	saldo migracji wewnętrznych w 2015 roku
X_3	przyrost naturalny	saldo urodzeń i zgonów w danym mieście w 2015 roku
X_4	poziom wynagrodzeń	średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w badanych miastach w 2015 roku
Czynnik – rynek zaopatrzenia		
X_5	ceny cegły	cena 1 sztuki cegły pełnej palonej kl. 15 w danym województwie w 2015 roku
X_6	ceny cementu	cena 25 kg cementu portlandzkiego w danym województwie w 2015 roku

1	2	3
X_7	liczba dostawców	liczba podmiotów wpisanych do rejestru REGON według PKD w sekcji C dziale 23 – „Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych” w 2015 roku
Czynnik – nieruchomości		
X_8	plany miejscowe	liczba obowiązujących planów miejscowych na terytorium danej gminy w 2015 roku
X_9	decyzje WZ	liczba decyzji o warunkach zabudowy dla zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej i wielorodzinnej w danej gminie w 2015 roku
X_{10}	pozwolenia na budowę	liczba decyzji o pozwoleniu na budowę nowych obiektów mieszkalnych ogółem w 2015 roku
X_{11}	dostęp do energii elektrycznej	stosunek zużycia energii elektrycznej o niskim napięciu (MWh) do liczby ludności zamieszkującej dane miasto w 2015 roku
X_{12}	sieć wodociągowa	wskaźnik długości sieci rozdzielczej na 1 km ² powierzchni gminy w 2015 roku
X_{13}	grunty komunalne	udział gruntów komunalnych tworzących gminny zasób nieruchomości w powierzchni miasta ogółem (ha) w 2015 roku
Czynnik – infrastruktura transportowa		
X_{14}	drogi publiczne	stosunek dróg gminnych ogółem (bez względu na rodzaj nawierzchni) w powierzchni miasta (km ²) w 2015 roku
Czynnik – rynek pracy		
X_{15}	stopa bezrobocia	stopa bezrobocia rejestrowanego ogółem w 2015 roku
X_{16}	zatrudnienie w budownictwie	liczba osób pracujących w przemyśle i budownictwie w podregionach w 2015 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Antczak-Stępniak, *Location as a Factor of the Growth of Development Activity*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce” 2016, nr 4(23), s. 268–284.

Zmienne zostały poddane wstępnym analizom za pomocą współczynnika zmienności i analizy korelacji w celu wyeliminowania tych, które wykazywały względnie stałe wartości i tych, między którymi występowała współzależność. Do przeprowadzenia tego badania posłużono się taksonomicznymi metodami porządkowania liniowego, tj. taksonomicznym miernikiem rozwoju Hellwiga (TMR) i bezwzorcowym miernikiem rozwoju (BMR), a także jedną z metod

porządkowania nieliniowego, mianowicie metodą Warda. Taksonomiczne metody porządkowania liniowego pozwalają na porządkowanie regionów i dzielenie ich na klasy²⁰. Wykorzystanie TMR prowadzi zatem do tworzenia skupisk analizowanych obiektów na podstawie podobieństwa ich rozwoju²¹. Z kolei analiza skupień jest zestawem narzędzi i procedur umożliwiającym poszukiwanie i wyodrębnianie skupień, a zatem także tworzenie klasyfikacji różnego rodzaju badanych jednostek. Metody grupowania zaliczane do analizy skupień można podzielić na cztery rodzaje: metody hierarchiczne, podziałowe, prezentacji graficznej i kombinowane²². W niniejszej pracy została wykorzystana jedna z metod należących do metod hierarchicznych. Grupowanie hierarchiczne polega przede wszystkim na grupowaniu obiektów w klastry. Prowadzi to w konsekwencji do stworzenia tzw. dendrogramu. W ramach metod hierarchicznych wyróżnia się podejście aglomeracyjne i podziałowe. Podstawowa różnica wynika z faktu, że w podejściu aglomeracyjnym dane są łączone w większe klastry, a w podziałowym obiekty przypisane początkowo do jednego klastra są dzielone na mniejsze jednostki²³. Do aglomeracyjnych metod grupowania danych najczęściej wykorzystuje się metody: pojedynczego wiązania, pełnego wiązania, średnich połączeń, środków ciężkości lub metodą Warda²⁴. Właśnie tą ostatnią metodą zdecydowano się wykonać analizę skupień w niniejszej pracy. Metoda Warda jest skuteczna, o ile liczba jednostek nie jest zbyt duża, skupienia są sferyczne, możliwe do podziału i nie występują wartości nietypowe²⁵.

Po wykonaniu wszystkich omówionych w punkcie 5.1.2 analiz, ich wyniki zostały ze sobą w miarę możliwości skonfrontowane i podjęto próbę określenia, które z czynników – makro- czy mezoczynnik – mają większy wpływ na rozwój badanego segmentu działalności deweloperskiej. Wyniki tych badań pozwoliły również wskazać wewnątrz grup czynniki najbardziej istotne, a także miasta, które mają najlepsze warunki dla rozwoju działalności deweloperów. Wyniki badań statystyczno-ekonometrycznych skonfrontowano z opiniami 39 deweloperów, którzy zechcieli wypowiedzieć się w badaniu ankietowym scharakteryzowanym w punkcie 5.1.1.

20 M. B. Pietrzak, *Taksonomiczny miernik rozwoju (TMR) z uwzględnieniem zależności przestrzennych*, „Przegląd Statystyczny” 2014, R. LXI, z. 2, s. 181–201.

21 Z. Binderman, B. Borkowski, W. Szczesny, *O pewnych metodach porządkowania i grupowania w analizie zróżnicowania rolnictwa*, „Rocznik Nauk Rolniczych” 2009, seria G, t. 96, z. 2, s. 78.

22 K. Migdał-Najman, K. Najman, *Analiza porównawcza wybranych metod analizy skupień w grupowaniu jednostek o złożonej strukturze grupowej*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 3, t. 2, s. 179–194.

23 T. Morzy, *Eksploracja danych. Metody i algorytmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 364.

24 Internetowy podręcznik statystyki, <http://www.statsoft.pl> (dostęp: 21.07.2016).

25 M. Stec, A. Janas, A. Kuliński, *Grupowanie państw Unii Europejskiej ze względu na zasoby kapitału ludzkiego i intelektualnego*, [w:] Woźniak M. (red.), *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. Kapitał ludzki i intelektualny*, z. 6., Rzeszów 2005, s. 135–146.

5.2. Istotność analizowanych czynników dla rozwoju działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym

5.2.1. Wpływ makroczynn timerów na aktywność deweloperów

Jak podkreślono w punkcie 5.1.2 analiza makroczynn timerów przebiegała dwuetapowo. W pierwszej kolejności za pomocą drzew regresyjnych ograniczono liczbę zmian prawa istotnych dla rozwoju omawianej działalności, następnie zaś określono wpływ wszystkich przyjętych do badania czynników.

Wspomniane drzewa regresyjne pozwoliły wskazać te ustawy, które miały największy wpływ na działalność deweloperską w okresie objętym badaniem, tzn. styczeń 1993–sierpień 2016. Z zaprezentowanego w załączniku 3 drzewa regresyjnego wynika, iż istotne znaczenie dla liczby mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów mogło mieć wejście w życie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym z 2003 roku. Była to zmiana ważna z punktu widzenia deweloperów, ponieważ usprawniła ona proces inwestycyjno-budowlany. Jeśli na danym terenie obowiązywał plan miejscowy, deweloper nie musiał już uzyskiwać dodatkowo decyzji o warunkach zabudowy, co wcześniej było konieczne. Należy pamiętać, że w zbliżonym okresie wprowadzono jeszcze dodatkowo dwie zmiany: w ustawie Kodeks Cywilny, w której uregulowano m.in. umowy o roboty budowlane, oraz w ustawie o księgach wieczystych i hipotece. Ta druga zmiana wynikała z wejścia w życie ustawy z dnia 14 lutego 2003 r. o przenoszeniu treści księgi wieczystej do struktury księgi wieczystej prowadzonej w systemie informatycznym. Mogły się one łącznie przyczynić do tego, że dwa lata później oddawano do użytku średniomiesięcznie ponad 5200 mieszkań deweloperskich. W okresie obowiązywania tych zmian prawa, kolejnymi pod względem istotności okazały się zmiany w ustawie o spółdzielniach mieszkaniowych i Prawie budowlanym z 2005 roku. W szczególności ta druga wydaje się mieć pozytywny wpływ na działalność deweloperską, jako że doprecyzowała przepisy dotyczące uprawnień budowlanych, a także pozwoleń na budowę i pozwoleń na użytkowanie. Warto także zaznaczyć, że kilka miesięcy później weszła w życie zmiana ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, która umożliwiła nabywanie nieruchomości rezydentom Wspólnot Europejskich, zwiększając tym samym popyt. W rzeczywistości to właśnie ona mogła się przyczynić do wzrostu liczby mieszkań oddawanych do użytku w kolejnych okresach. W 2007 roku weszła w życie zmiana w ustawie o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania, która podniosła wskaźnik przeliczeniowy kosztu odtworzenia 1 m² powierzchni użytkowej lokalu, zwiększając tym samym wielu osobom możliwości korzystania z programu „Rodzina na swoim”. W tym okresie weszły także w życie zmiany w ustawie o spółdzielniach mieszkaniowych oraz o gospodarce nieruchomościami.

Niestety pozytywny wpływ tych zmian nie jest widoczny w danych statystycznych, ponieważ mieszkania, które rozpoczynano w 2007 roku, oddawane były w okresie kryzysu finansowego, więc ich liczba jest mniejsza niż w poprzednich latach. W dalszej kolejności istotne były zmiany zachodzące w polskim systemie prawnym w 2009 roku, w tym kolejna zmiana w Prawie budowlanym, wynikająca z konieczności sporządzania świadectw charakterystyki energetycznej nowo oddawanych budynków. W podobnym czasie wprowadzono także wiele innych ustaw, które mogły wpłynąć na ograniczenie liczby oddawanych przez deweloperów mieszkań, w tym ustawa o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko czy też zmiany w ustawie o gospodarce nieruchomościami i ustawie regulującej program „Rodzina na swoim”. Łącznie mogły się one przyczynić do tego, że dwa lata po ich wejściu w życie średniomiesięcznie oddawano blisko 5700 mieszkań. W 2013 roku weszła w życie ustawa konstytuująca program „Mieszkanie dla młodych”. Jej wprowadzenie mogło spowodować, że w kolejnych latach średniomiesięcznie oddawano do użytku ponad 6500 mieszkań. Zanim ustawa ta zaczęła obowiązywać, uchwalono jeszcze kilka innych znaczących dla deweloperów zmian prawa. Znalazły się wśród nich m.in. zmiany w ustawie o księgach wieczystych i hipotece oraz ustawie o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego wprowadzone w 2011 roku. Oczywiście przed 2003 rokiem również uchwalano liczne zmiany prawa oddziałujące na działalność deweloperską, jednak ich wpływ jest mniej widoczny, jako że działalność ta w latach wcześniejszych rozwijała się znacznie wolniej. Wśród tych bardziej znaczących działań legislacyjnych znalazły się m.in.: wejście w życie ustawy o gospodarce nieruchomościami, o własności lokali, a także zmiany w ustawie o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego czy ustawie o ochronie środowiska, która wówczas regulowała kwestie dotyczące decyzji środowiskowych. Zwłaszcza bez ustawy o własności lokali działalność deweloperska byłaby mocno ograniczona, ponieważ w latach wcześniejszych nie było możliwości wyodrębniania lokali na własność. Warto zwrócić uwagę na fakt, że załącznik 3 prezentuje jedynie najistotniejsze zmiany aktów prawnych. Wśród nieuwzględnionych ustaw oraz ich zmian znajduje się przede wszystkim ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego. Być może ośmiomiesięczny okres *vacatio legis* tej ustawy spowodował, że „zazębiła się” ona z wprowadzeniem innej zmiany. Zdaniem autorki była to jednak bardzo istotna zmiana, która kilkanaście miesięcy po jej wejściu w życie przyczyniła się do dużego wzrostu liczby oddawanych do użytku mieszkań. Wynikało to z faktu, że wielu deweloperów, chcąc ominąć przepisy ustawy o konieczności zakładania rachunków powierniczych, rozpoczynało sprzedaż mieszkań przed 29 kwietnia 2012 roku. W kolejnych latach tych inwestycji oddawano już mniej.

Spośród wszystkich scharakteryzowanych w tabeli 5.6 makroczynników oddziałujących na działalność deweloperską na rynku mieszkaniowym model ekonometryczny pozwolił na wyodrębnienie pięciu najistotniejszych.

Tabela 5.9. Makroczynniki istotne dla rozwoju działalności deweloperskiej – oszacowanie modelu KMNK

	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	wartość p	
const	10827,7	1855,74	5,8347	<0,0001	***
stopyreferencyjne_7	-1978,17	369,559	-5,3528	<0,0001	***
kredyty_6	0,134233	0,0282564	4,7505	0,0001	***
kredyty_8	0,230297	0,0324644	7,0938	<0,0001	***
ON12_6	3392,09	676,313	5,0156	<0,0001	***
dq1	-5637,54	637,45	-8,8439	<0,0001	***
dq2	-7228,51	649,181	-11,1348	<0,0001	***
dq3	-5168,84	733,751	-7,0444	<0,0001	***
stopaoszczędzania_8	-917,981	234,737	-3,9107	0,0009	***
PP13_7	3431,34	933,519	3,6757	0,0015	***
Średn.aryt.zm.zależnej	17308,43		Odch.stand.zm.zależnej	3904,967	
Suma kwadratów reszt	27884772		Błąd standardowy reszt	1180,779	
Wsp. determ. R-kwadrat	0,936943		Skorygowany R-kwadrat	0,908567	
F(9, 20)	33,01917		Wartość p dla testu F	4,42e-10	
Logarytm wiarygodności	-248,7041		Kryt. inform. Akaike'a	517,4081	
Kryt. bayes. Schwarza	531,4201		Kryt. Hannana-Quinna	521,8907	
Autokorel.reszt - rho1	-0,195641		Stat. Durbina-Watsona	2,242540	

* Estymacja KMNK, wykorzystane obserwacje 2009:1-2016:2 (N = 30); zmienna zależna (Y): mieszkania.

Źródło: opracowanie własne z wykorzystaniem oprogramowania GRET.

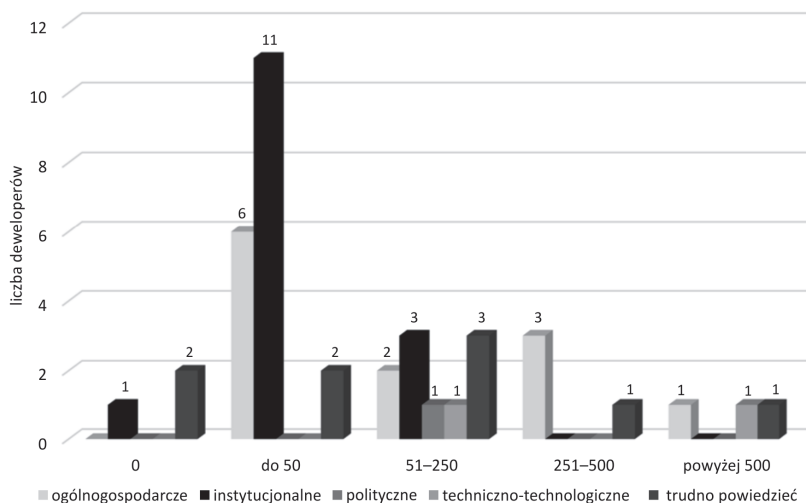
Oszacowany model jest dobrze dopasowany: wyjaśnia on w blisko 91% liczbę mieszkań oddawanych przez deweloperów do użytkowania w analizowanym okresie. Jest on także poprawny, ponieważ spełnia większość wymagań stawianych modelom liniowym szacowanym klasyczną metodą najmniejszych kwadratów. Jest on homoskedastyczny, nie występuje w nim współliniowość, a reszty mają rozkład normalny. Jeśli chodzi o autokorelację, to statystyka Durbina-Watsona plasuje się w przedziale niekonkluzyjności, choć na jej górnej granicy. Można więc założyć, że problem autokorelacji w niniejszym modelu nie występuje²⁶.

26 Statystyka testu White'a (LM = 5,55653 z wartością p = P(Chi-kwadrat(13) > 5,55653) = 0,960817); rozcięcie wariancji VIF < 10; wartości statystyki Durbina-Watsona dla n = 30 i k = 9 wynoszą $d_L = 0,78217$, $d_U = 2,25080$; statystyka testu Doornika-Hansena: (1994)-transformowana skośność kurtoza: Chi-kwadrat(2) = 0,43203 z wartością p = 0,805723.

Zgodnie z danymi przedstawionymi w tabeli 5.9, największe znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym w badanym okresie miały takie czynniki jak: poziom stóp procentowych, liczba udzielanych kredytów, poziom oszczędności gospodarstw domowych, a także wejście w życie ustawy deweloperskiej oraz ustawy konstytuującej program „Mieszkanie dla młodych”. Przy założeniu innych czynników niezmiennych, wzrost stóp referencyjnych o 1pp. mógł spowodować spadek liczby oddawanych przez deweloperów mieszkań niemal 7 kwartałów później średnio o 2000. Rosnące stopy procentowe powodują wzrost kosztów uzyskania kredytów, co jest zjawiskiem niekorzystnym zarówno dla deweloperów, jak i nabywców ich mieszkań; ich spadek zaś będzie sprzyjał zadłużaniu. Model odzwierciedla zatem zjawisko pęknięcia „bańki cenowej”. Banki posiadały wówczas w swoich portfelach wiele słabo zabezpieczonych kredytów. Fakt ten, jak i kryzys finansowy, przyczyniły się do wzrostu stóp procentowych w latach 2008–2009. Model uchwycił także zależność między liczbą mieszkań oddawanych przez deweloperów a wysokością stopy oszczędzania. Co do zasady przyjęto, że im wyższa stopa oszczędzania tym lepiej, ponieważ nabywcy mają wkład własny potrzebny przy zaciąganiu kredytu albo kupują mieszkania „za gotówkę”. Zależność uchwycona w modelu jest jednak odwrotna – większa stopa oszczędzania wiąże się z mniejszą aktywnością deweloperów. Prawdopodobnie jest to efekt kryzysu finansowego, kiedy to banki zaostrzyły politykę kredytową, a ludność obawiała się też inwestować w nieruchomości, w związku z czym jej oszczędności rosły, a aktywność deweloperów się zmniejszała. W badanym okresie wzrost stopy oszczędzania o 1pp. mógł się przyczynić do spadku liczby mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów 2 lata później średnio o ponad 900. Model uchwycił również pozytywne zależności między liczbą udzielanych kredytów a liczbą oddawanych przez deweloperów mieszkań. W tym przypadku wzrost liczby udzielanych kredytów o 100 spowodował przyrost liczby mieszkań średnio o 134 w szóstym kwartale i 230 w ósmym kwartale. Nie jest to silna zależność co może wskazywać na fakt, że wiele osób kupowało mieszkania na rynku wtórnym. Jest to jednak istotna zmienna. Wzrost ten szczególnie widać po 2013 roku, kiedy wprowadzono program „Mieszkanie dla młodych”; model również uchwycił zależność ze zmienną PP13. Wejście w życie tej ustawy mogło się przyczynić do wzrostu liczby oddawanych przez deweloperów mieszkań siedem kwartałów później średnio o 3500, tym bardziej, że początkowo był to program skierowany jedynie do osób chcących kupić mieszkanie na rynku pierwotnym. Także wejście w życie ustawy deweloperskiej znalazło swoje odzwierciedlenie w niniejszym modelu. Znak przy zmiennej jest dodatni, ponieważ wielu deweloperów, aby uniknąć konieczności stosowania jej przepisów, rozpoczynało budowę wielu mieszkań przed jej wejściem w życie. Dlatego też po 1,5 roku jej obowiązywania widoczny jest wzrost liczby mieszkań oddawanych do użytku o prawie 3400. W kolejnych latach powinien uwidocznąć się ich spadek, ze względu na fakt, że banki nie były wówczas chętne do otwierania rachunków powierniczych.

Należy również podkreślić, że działalność deweloperska charakteryzuje się sezonowością. Najwięcej mieszkań oddawanych jest do użytku w ostatnich miesiącach roku, zaś najwięcej rozpoczynanych w II kwartale. W porównaniu do IV kwartału zaobserwowano więc mniejszą aktywność – średnio kwartalnie o około 5600, 7200 i 5200 odpowiednio w I, II i III kwartale.

Dość ciekawy jest fakt, że spośród 39 przebadanych deweloperów zdecydowana większość uważała, że w grupie makroczynników to czynniki instytucjonalne (zmiany prawa oraz finansowe wsparcie ze strony programów rządowych) najsilniej wpływały na możliwości rozwoju ich działalności (wykres 5.8).



Wykres 5.8. Opinie respondentów na temat istotności makroczynników dla rozwoju działalności deweloperskiej według wielkości prowadzonych inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

Jako najistotniejsze spośród czynników ogólnogospodarczych respondenci wskazywali: liczbę udzielanych kredytów, powiązany z nimi poziom stóp procentowych oraz poziom oszczędności gospodarstw domowych, które w ostatnim czasie coraz częściej kupują mieszkania za gotówkę. Tempo wzrostu PKB nie było dla nich tak znaczące jak wymienione poprzednio czynniki.

Choć zdaniem przebadanych deweloperów najistotniejsze spośród czynników instytucjonalnych były zmiany prawa oraz programy pomocowe dla mieszkalnictwa, w tym „Rodzina na swoim” i „Mieszkanie dla młodych”, to jednak model w niewielkim tylko stopniu uchwycił te zależności. Głównym tego powodem był fakt ograniczonego szeregu czasowego oraz krótkiego okresu oddziaływania ustawy regulującej ten ostatni program. Ze zmian prawa natomiast przebadani deweloperzy jako istotne wskazali zmiany w Prawie budowlanym, w ustawie o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu pierwszego mieszkania oraz wejście w życie ustawy deweloperskiej. Opinie te są zatem częściowo zgodne z wynikami badania ilościowego.

5.2.2. Oddziaływanie mezoczynników na działalność deweloperską

Jak wspomniano wcześniej, istotność poszczególnych mezoczynników dla rozwoju działalności deweloperskiej została oszacowana za pomocą modeli panelowych, a to ze względu na krótkie szeregi czasowe wielu zmiennych. Ten ograniczony dostęp do informacji potwierdza, że rynek nieruchomości w Polsce nie jest rynkiem przejrzystym.

Pierwsze estymacje modeli panelowych zostały wykonane przy wykorzystaniu metody KMNK, jednak oszacowany model nie był właściwy (wartość p w teście Breuscha–Pagana = $8,35193e-006$). Konieczne było zatem uwzględnienie efektów indywidualnych, które odzwierciedlają specyficzne cechy poszczególnych jednostek modelu, w tym przypadku miast wojewódzkich.

Tabela 5.10. Wpływ mezoczynników na rozwój działalności deweloperskiej – oszacowanie modelu panelowego z efektami ustalonymi

Zmienne	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	Wartość p	
const	-1482,89	1004,23	-1,4766	0,1423	
migracjewewn_2	0,931644	0,122838	7,5843	<0,0001	***
pozwolenia_2	3,77887	0,718016	5,2629	<0,0001	***
zasoby_2	0,0204284	0,00481154	4,2457	<0,0001	***
bezrobocie_1	-0,070502	0,0153794	-4,5842	<0,0001	***
Średn.aryt.zm.zależnej	2292,285		Odch.stand.zm.zależnej	3117,447	
Suma kwadratów reszt	61415991		Błąd standardowy reszt	703,7686	
LSDV R-kwadrat	0,955808		Within R-kwadrat	0,512511	
LSDV F(19, 124)	141,1534		Wartość p dla testu F	1,89e-74	
Logarytm wiarygodności	-1137,690		Kryt. inform. Akaike'a	2315,379	
Kryt. bayes. Schwarza	2374,775		Kryt. Hannana–Quinna	2339,515	
Autokorel.reszt – rho1	-0,048044		Stat. Durbina–Watsona	1,992004	
Test Chowa	Statystyka testu: $F(15, 124) = 8,28793$ z wartością $p = P(F(15, 124) > 8,28793) = 8,66514e-013$				

* W modelu wykorzystano 144 obserwacje (16 jednostek danych przekrojowych, szereg czasowy = 9); zmienna zależna: mieszkania.

Źródło: opracowanie własne.

Statystyka testu Chowa w oszacowanym modelu wskazuje na jego poprawność, tzn. uwzględnione efekty grupowe odgrywają znaczącą rolę w rozwoju działalności deweloperskiej w badanych jednostkach terytorialnych. Wydaje się oczywiste, że rozwój

działalności deweloperskiej jest uzależniony od lokalizacji: każde miasto rozwija się inaczej, a niektóre z nich szybciej niż inne, np. Warszawa czy Gdańsk. Lepsze uwarunkowania rozwoju przyciągają z kolei ludność, która chce poprawić swoje warunki życia, a tym samym zachęceniu popytem deweloperzy realizują tam wiele nowych inwestycji.

Przy szacowaniu modelu z efektami losowymi niewystarczająca liczba stopni swobody, spowodowana dużą liczbą zmiennych, wymusiła konieczność odrzucenia części z nich. Odrzucono zatem te zmienne, które mogły wykazywać korelacje z innymi zmiennymi (np. „stopa_bezrobocia”, „ludn_prod”, „powierzchnia_uzytkowa”), a także zmienne nieopóźnione i opóźnione o jeden okres. Tak jak wspomniano w punkcie 5.1.2, decyzje o realizacji inwestycji deweloperskiej podejmowane są z co najmniej dwuletnim wyprzedzeniem. W wyniku dalszej intuicyjnej eliminacji uzyskano model przedstawiony w tabeli 5.11.

Tabela 5.11. Wpływ mezoczynników na rozwój działalności deweloperskiej – oszacowanie modelu panelowego z efektami losowymi

	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	wartość p	
const	-1305,69	561,054	-2,3272	0,0219	**
migracjewewn_2	0,798008	0,103557	7,7060	< 0,0001	***
pozwolenia_2	3,23356	0,88323	3,6611	0,0004	***
zasoby_2	-0,0216367	0,00778911	-2,7778	0,0065	***
ludnosc_2	0,0088818	0,00378087	2,3491	0,0207	**
migracjiezagr_2	-1,1531	0,637305	-1,8093	0,0733	*
cena_2	0,249725	0,1308	1,9092	0,0590	*
podmioty_2	0,295364	0,10631	2,7783	0,0065	***
Średn.aryt.zm.zależnej	2440,188		Odch.stand.zm.zależnej	3198,702	
Suma kwadratów reszt	90300243		Błąd standardowy reszt	927,3631	
Logarytm wiarygodności	-920,5296		Kryt. inform. Akaike'a	1857,059	
Kryt. bayes. Schwarza	1878,807		Kryt. Hannana-Quinna	1865,883	
Test Breuscha-Pagana	Asymptotyczna statystyka testu: Chi-kwadrat(1) = 10,0286 z wartością p = 0,0015413				
Test Hausmana	Asymptotyczna statystyka testu: Chi-kwadrat(7) = 35,8909 z wartością p = 7,60116e-006				

* W modelu wykorzystano 112 obserwacji (16 jednostek danych przekrojowych, szereg czasowy = 7); zmienna zależna: mieszkania.

Źródło: opracowanie własne.

Niska wartość p w teście Breuscha-Pagana oznacza, że uzasadnione jest wyodrębnienie części składnika losowego, specyficznej dla poszczególnych obiektów. Jednocześnie test Hausmana, zgodnie z wcześniejszymi przewidywaniami, wskazuje na to, iż estymator w modelu z efektami ustalonymi jest zgodny, a co za tym idzie, właściwszy w omawianym przypadku. W związku z powyższym w dalszej części badania interpretacji podlegały zmienne istotne w modelu z efektami ustalonymi.

Model panelowy FE jest poprawny, ponieważ nie występuje w nim autokorelacja reszt (błędy przewidywania rzeczywistej wartości zmiennej „mieszkania” mają rozkład losowy)²⁷. Test Doornika-Hansena wskazuje na brak normalności rozkładu reszt (wartości $p < 0,05$). W literaturze podkreśla się jednak, że w badaniach zjawisk ekonomicznych rozkłady empiryczne rzadko mają kształt zbliżony do rozkładu normalnego. Jest to wynikiem nierównomiernego oddziaływania czynników charakteryzujących to, co dzieje się w gospodarce²⁸. Dochodzi bowiem do różnego rodzaju zawirowań – gwałtownych wzrostów lub spadków. Tak też było w niniejszym badaniu; mieliśmy do czynienia chociażby z bańką cenową, a w dalszym okresie z kryzysem finansowym. Mimo to oszacowany model z efektami ustalonymi pozwala na ekonomiczną interpretację. R^2 oznaczający poziom dopasowania funkcji modelu do danych empirycznych²⁹ wskazuje, że wyjaśnia on rozwój działalności deweloperskiej, mierzonej liczbą mieszkań oddanych do użytku, w ponad 95%. Jednocześnie należy zauważyć, że zmiany stanu istniejących zasobów mieszkaniowych, liczby wydawanych pozwoleń na budowę, osób bezrobotnych oraz salda migracji międzygminnych w poszczególnych miastach, wyjaśniają zmiany liczby mieszkań oddawanych przez deweloperów w badanym okresie w 51%. Pozostałe 49% zróżnicowania w liczbie mieszkań oddawanych do użytku wynika z różnic między miastami (ich specyficznych cech). Oznacza to, że pewne znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej może mieć również czynnik lokalizacji.

Oszacowany model wskazuje zatem na to, że wzrost liczby osób napływających ze wsi do miast w poszukiwaniu zatrudnienia, a także wzrost liczby wydawanych pozwoleń na budowę i zasobów w badanym okresie, powodowały wzrost liczby mieszkań oddawanych przez deweloperów do użytku dwa lata później. Wzrost ten nie był gwałtowny, ponieważ proces deweloperski jest kapitałochłonny, stąd niskie wartości parametrów. Natomiast do spadku aktywności deweloperów przyczynił się wzrost liczby osób bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy. Warto zwrócić uwagę na znak występujący przy liczbie zasobów mieszkaniowych. Z założenia wydawać by się mogło, że im więcej mieszkań w danym mieście, tym

27 Wartość statystyki Durбина-Watsona w oszacowanym modelu panelowym FE ($DW = 1,992004 > d_U$).

28 A. Luszniwicz, T. Słaby, *Statystyka z pakietem komputerowym Statistica PL. Teoria i zastosowania*, C.H. BECK, Warszawa 2008, s. 120.

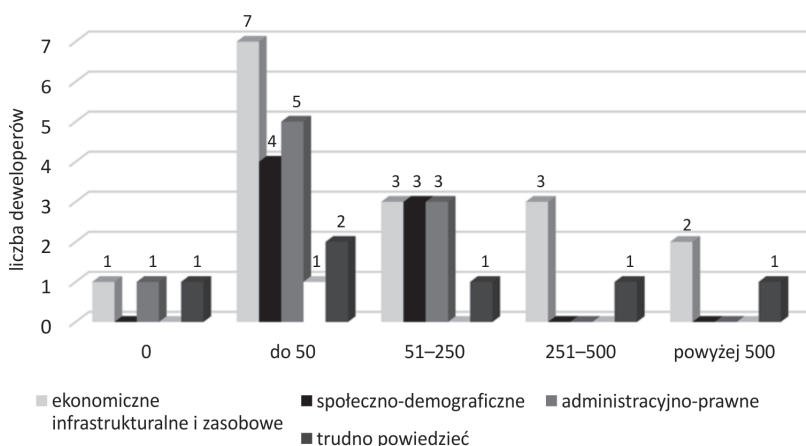
29 T. Kufel, *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów...*, s. 53–119; M. Sobczyk, *Ekonometria*, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 62–70.

powinno być mniej inwestycji deweloperskich, ponieważ rynek może być już nasycony lub istnieje duża konkurencja między podmiotami deweloperskimi. Tymczasem zrealizowane badanie wykazuje zależność odwrotną. Może to wynikać z przyjętego okresu badawczego, obejmującego lata bańki cenowej. Wówczas, ze względu na dużą liczbę nowych inwestycji, rosły rozmiary istniejących zasobów, jednakże możliwości osiągnięcia znaczących zysków z rosnących cen i wciąż wysokiego popytu stanowiły silną zachętę dla deweloperów.

39 deweloperów, którzy udzielili odpowiedzi na pytania ankietowe, wskazało, że na możliwości rozwoju ich aktywności zdecydowanie wpływają ceny nieruchomości, choć warto zauważyć, że duże znaczenie było przypisywane także wysokości wynagrodzeń mieszkańców badanych miast. Model jednak nie uchwycił tych dwóch zależności. Bezrobocie, istotne w badaniu ilościowym, również w badaniu socjologicznym zostało wskazane jako czynnik oddziałujący na przedmiotową działalność.

W odniesieniu do czynników społeczno-demograficznych natomiast znaczna większość przebadanych respondentów wskazała na korzystny wpływ migracji wewnętrznych, co koresponduje z uzyskanymi wynikami badania ilościowego. Mimo iż w badaniu ekonometrycznym wpływ planów miejscowych na liczbę mieszkań deweloperskich oddawanych do użytku nie został uchwycony, 15 z 39 przebadanych deweloperów uważało, że liczba aktualnych planów miejscowych jest zdecydowanie niewystarczająca. Wskazuje to na fakt, że w niektórych miastach proces inwestycyjny może być utrudniony przez konieczność uzyskiwania decyzji o warunkach zabudowy. Co do czynników infrastrukturalno-zasobowych to nie zostały one uznane przez badanych respondentów za najistotniejsze w rozwoju działalności deweloperskiej, niemniej jednak zdecydowana ich większość uważała, że wszystkie sieci uzbrojenia terenu, a także drogi, mają wpływ na rozwój ich działalności. Model jednak nie uchwycił tego rodzaju zależności. W odniesieniu do istniejącego zasobu mieszkań badani deweloperzy uznali, że ten czynnik ma duży lub umiarkowany wpływ na ich działalność. Niezbyt wysoki parametr strukturalny tej zmiennej potwierdza tę zależność.

Ostatecznie przebadani respondenci za najistotniejsze wśród mezoczynników wskazywali te o charakterze ekonomicznym (wykres 5.9). Ponadto należy zauważyć, że wśród podmiotów cechujących się większą liczbą realizowanych mieszkań istotne znaczenie przypisywano także czynnikom administracyjno-prawnym oraz społeczno-demograficznym. Możliwe że duże podmioty, które działają na wielu rynkach nieruchomości, nie są w tak istotnym stopniu uzależnione od mezoczynników. Mniejszy popyt w jednym mieście (wolniejsza sprzedaż mieszkań) może być niwelowany przez większą sprzedaż na innym rynku. Dodatkowo, długotrwała współpraca z władzami miast może skutkować ułatwieniem procesów inwestycyjnych realizowanych przez dewelopera na lokalnych rynkach nieruchomości.



Wykres 5.9. Opinie respondentów na temat istotności mezoczynników dla rozwoju działalności deweloperskiej według wielkości prowadzonych inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, kierunek wpływu poszczególnych zmiennych zawartych w modelu na zmienną objaśnianą, w większości przypadków (poza zasobami) jest zgodny z opiniami deweloperów oraz oczekiwaniami autorki. Spodziewano się również uchwycenia wpływu planów miejscowych czy cen nieruchomości, które bez wątpienia determinują aktywność deweloperów. Brak tej zależności w przeprowadzonej analizie jest prawdopodobnie efektem krótkich szeregów czasowych panelu. Niemniej jednak warto zauważyć, że istotne statystycznie zmienne objaśniające model mają charakter zarówno popytowy, jak i podażyowy, choć zgodnie z powszechnie panującym przeświadczeniem to popyt efektywny (więc potwierdzony siłą nabywczą klientów) jest główną siłą napędową rynku nieruchomości, a zatem także deweloperów.

5.2.3. Wpływ czynnika lokalizacji na zróżnicowanie możliwości rozwoju deweloperów

Badania relacjonowane w poprzednim podpunkcie, związane z wpływem mezoczynników na działalność deweloperską, wskazały na fakt, że dość duże znaczenie dla rozwoju aktywności deweloperów mogą mieć specyficzne cechy badanych jednostek terytorialnych. Jest oczywiste, iż poszczególne miasta charakteryzują się odmiennymi warunkami rozwoju. W związku z tym uzasadnione jest pytanie, które z polskich miast mają najlepsze, a które mniej korzystne warunki dla rozwoju działalności deweloperskiej.

Na podstawie analiz wykonanych za pomocą Taksonomicznego i Bezwzorcowego Miernika Rozwoju w tabeli 5.12 zaprezentowano rankingi miast, poczynsz

od tych, które cechują się najlepszymi warunkami dla rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym³⁰.

Tabela 5.12. Ranking badanych miast według TMR i BMR w 2015 roku

Miasto	Pozycja w rankingu TMR 2015	Pozycja w rankingu BMR 2015
Powiat m. st. Warszawa	1	1
Powiat m. Kraków	2	2
Powiat m. Wrocław	3	3
Powiat m. Gdańsk	4	4
Powiat m. Poznań	5	5
Powiat m. Katowice	6	6
Powiat m. Rzeszów	7	7
Powiat m. Lublin	8	8
Powiat m. Bydgoszcz	9	12
Powiat m. Łódź	10	9
Powiat m. Toruń	11	13
Powiat m. Opole	12	11
Powiat m. Szczecin	13	15
Powiat m. Białystok	14	10
Powiat m. Kielce	15	14
Powiat m. Olsztyn	16	16
Powiat m. Gorzów Wielkopolski	17	17
Powiat m. Zielona Góra	18	18

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku taksonomicznego miernika rozwoju Hellwiga najwyższym poziomem rozwoju pod względem badanych cech charakteryzowała się Warszawa.

30 Część zmiennych wyeliminowano na podstawie analizy współczynnika zmienności (zmienna „cena cementu”) oraz analizy korelacji (zależności między zmiennymi x_1 , x_2 , x_7 i x_9). Zdecydowano się na pominięcie jedynie zmiennych x_2 i x_9 , czyli poziomu migracji i liczby wydawanych decyzji o warunkach zabudowy. Pozostałe zmienne, ze względu na ich znaczenie merytoryczne zostały przyjęte do dalszych analiz.

W następnej kolejności najlepsze warunki dla rozwoju działalności deweloperskiej występowały w Krakowie oraz we Wrocławiu, natomiast najgorsze w Olsztynie, Gorzowie Wielkopolskim oraz Zielonej Górze. W miastach tych w okresie realizacji badania faktycznie działała niewielka liczba podmiotów deweloperskich, ale np. w Kielcach funkcjonowało w praktyce więcej podmiotów deweloperskich niż chociażby w Zielonej Górze. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że niskie miejsce tego miasta mogło być efektem wzrostu jego powierzchni. Obecnie jest tam dużo gruntów niezabudowanych, ale także nieuźbrojonych. Dość zaskakujące jest także niskie – dziesiąte – miejsce Łodzi w tym rankingu. Pod względem liczby ludności jest ona trzecim miastem w Polsce, jednak niski poziom wynagrodzeń, a także ujemne saldo migracji skutkują niskim poziomem popytu. To z kolei może zniechęcać deweloperów do realizacji nowych przedsięwzięć.

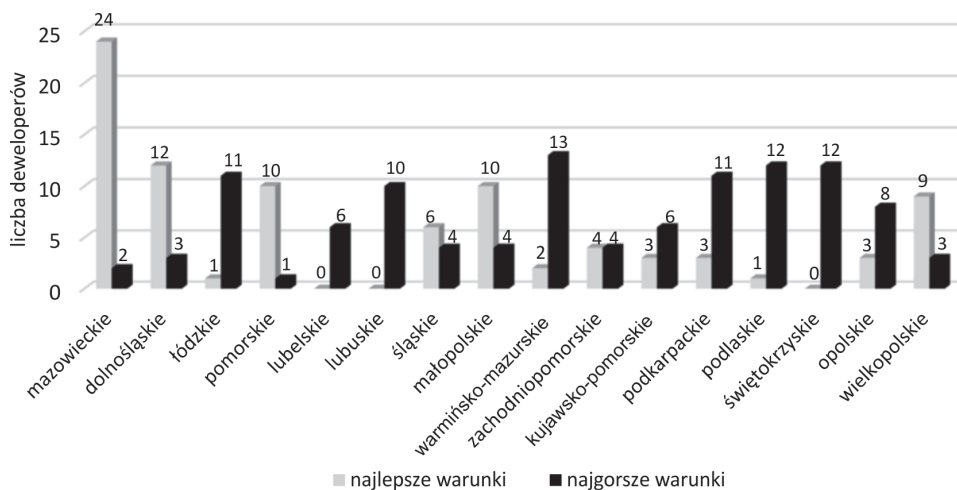
Nieco odmienne wyniki pokazuje bezwzorcowy miernik rozwoju (BMR). Choć pierwsze osiem miejsc według tego miernika zajmowały te same miasta co w przypadku TMR, a ostatnie trzy pozycje są również takie same, to w odniesieniu do pozostałych miast występują pewne rozbieżności. Różnice te są wyraźnie widoczne na wykresie 5.10.



Wykres 5.10. Poziom rozwój miast wojewódzkich według TMR i BMR w 2015 roku

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę faktyczne rozmiary działalności deweloperskiej w badanych miastach należy stwierdzić, że to TMR nieco lepiej odzwierciedla możliwości rozwoju tego rodzaju aktywności. Również opinie przebadanych w IV kwartale 2015 roku oraz I kwartale 2016 r. deweloperów pokazują podobną hierarchię regionów cechujących się najlepszymi i najgorszymi ich zdaniem warunkami rozwoju tego rodzaju działalności (wykres 5.11). Dość znaczącą różnicą jest to, że dane ilościowe wskazują na znacznie wyższą pozycję Rzeszowa, niż dane zebrane od respondentów w badaniu ankietowym.



Wykres 5.11. Najlepsze i najgorsze lokalizacje działalności deweloperskiej według 39 respondentów badania socjologicznego

Źródło: A. Antczak-Stępnia, *Location as a Factor of the Growth of Development Activity*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce” 2016, nr 4(23), s. 280.

Przebadane miasta podzielono (na podstawie TMR) na cztery klasy rozwoju. Podstawą określania rozpiętości poszczególnych przedziałów była stała obliczona według następującego wzoru³¹:

$$h = \frac{\max(di) - \min(di)}{4}$$

Reguły grupowania i podział miast na poszczególne klasy rozwoju przedstawia tabela 5.13.

Tabela 5.13. Klasyfikacja miast wojewódzkich według miernika rozwoju Hellwiga (TMR)

Klasa	Poziom	Rozpiętość przedziałów	Reguła grupowania
I	wysoki	Max – h; max	0,61 ≤ di < 0,76
II	średnio wysoki	Max – 2h; max – h	0,45 ≤ di < 0,61
III	średni	Max – 3h; max – 2h	0,30 ≤ di < 0,45
IV	niski	Min; max – 3h	0,14 ≤ di < 0,30

Źródło: opracowanie własne.

31 K. Łogwiniuk, *Zastosowanie metod taksonomicznych w analizie porównawczej dostępu do infrastruktury ICT przez młodzież szkolną w Polsce*, „Economy and Management” 2011, nr 1, s. 8–23.

Bez względu na miernik, pierwsze miejsce pod względem możliwości rozwoju działalności deweloperskiej zajmowała Warszawa. Jako stolica kraju, siedziba wielu zagranicznych przedsiębiorstw i instytucji międzynarodowych, jest ona uznawana za miejsce, w którym warto inwestować. Silnie rozwinięty rynek pracy sprzyja napływowi młodych ludzi, którzy z kolei generują popyt na nieruchomości mieszkaniowe. W klasie o wysokim poziomie rozwoju znalazły się także Kraków i Wrocław. Miasta te należą do sześciu największych miast Polski pod względem liczby ludności, cechują się bogatą historią, walorami turystycznymi i potencjałem akademickim, co również przyciąga młodych ludzi. Ponadto miasta te prowadzą politykę proinwestycyjną, co skutkuje dużą liczbą inwestycji deweloperskich. Klasa średnia to Katowice, Poznań i Gdańsk. Każde z tych miast ma swoją określoną specyfikę. Katowice mimo wysokich zarobków nie są postrzegane przez deweloperów jako miejsce atrakcyjne do prowadzenia w nich działalności gospodarczej. Może to wynikać po pierwsze z niewielkiej dostępności terenów pod zabudowę mieszkaniową, a po drugie ze znacznego poziomu zanieczyszczenia i zapylenia na tym obszarze. Wydawać by się mogło, że Poznań powinien zajmować wyższą pozycję w rankingu, jednak z powodu odpływu ludności, zwłaszcza ludzi młodych, poziom rozwoju jest tu niższy niż w przypadku poprzednich miast. Podobnie było w przypadku Łodzi, która w rankingu według TMR zajmowała dopiero dziesiąte miejsce. Mimo to, zarówno w Łodzi, jak i Poznaniu liczba inwestycji deweloperskich w okresie realizacji badania była znaczna. Swoje przedsięwzięcia prowadzili w tych miastach głównie deweloperzy lokalni, budujący niewielkie budynki wielorodzinne lub osiedla domów jednorodzinnych. Rzadko zdarzały się tu duże inwestycje powyżej 200–250 mieszkań. Zatem Łódź, wraz z innymi miastami wojewódzkimi, znajdowała się w ostatniej grupie, o najgorszych warunkach do rozwoju działalności deweloperskiej pod względem uwzględnionych w badaniu cech. Co ciekawe, Zielona Góra znalazła się poza skalą, ukazując na podstawie zebranych danych, najłabsze warunki dla rozwoju działalności deweloperskiej.

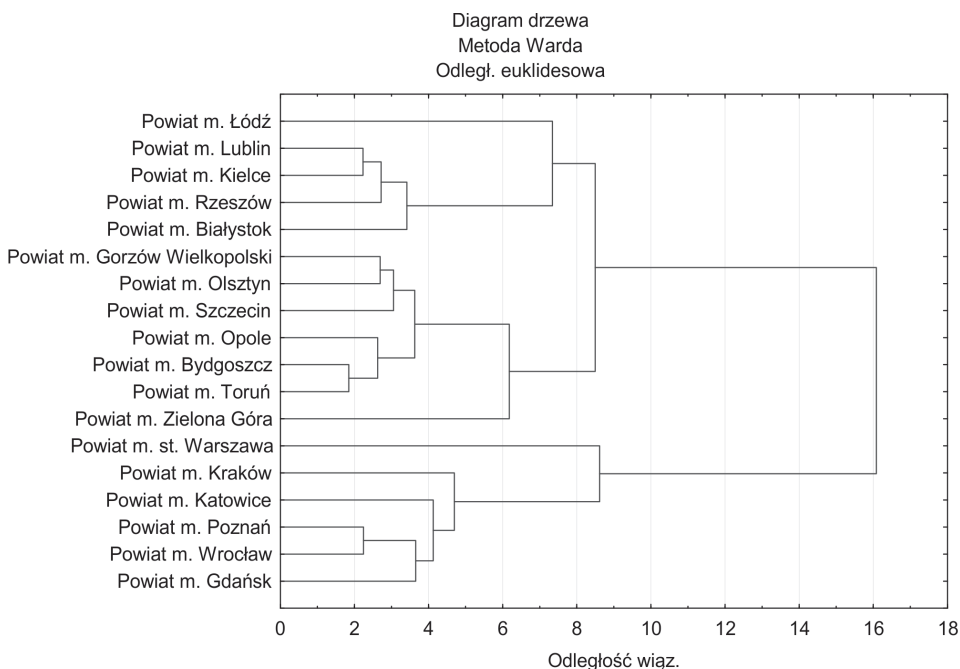
Podobne zależności wykazała również analiza skupień wykonana metodą Warda.

Wstępnie analizę tę przeprowadzono czterema metodami: pojedynczego wiązania, pełnego wiązania, średnich wiązań i metodą Warda. Połączenia pomiędzy poszczególnymi miastami były analogiczne, różniły się jednak odległościami wiązań. Ze względu na ten fakt ostatecznie interpretacji poddano jedynie wykres przedstawiający analizę skupień wykonany ostatnią z metod. Najbliższe (bezpośrednie) powiązania wykazywały kolejno następujące miasta:

- Bydgoszcz–Toruń;
- Wrocław–Poznań;
- Lublin–Kielce;
- Gorzów Wielkopolski–Olsztyn.

Chociaż w tym przypadku nie można uszeregować hierarchicznie badanych miast, to jednak dzięki podziałowi TMR według klas można porównać ze sobą wyniki obu analiz. Faktycznie niektóre z analizowanych miast zajmowały

kolejne, następujące po sobie lub bardzo bliskie miejsca w rankingu, co wskazuje na ich znaczne podobieństwo. Dotyczy to przykładowo Gorzowa Wielkopolskiego i Olsztyna. Zróżnicowania widać nie tylko między Warszawą a innymi badanymi miastami, lecz także pomiędzy miastami zaliczonymi do klasy II i III oraz miastami znajdującymi się według TMR w klasie IV. To zróżnicowanie pod względem uwarunkowań rozwoju ma swoje rzeczywiste odzwierciedlenie w liczbie realizowanych w poszczególnych miastach inwestycji deweloperskich. Można zatem powiedzieć, że czynnik lokalizacji jest istotny dla rozwoju aktywności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym.



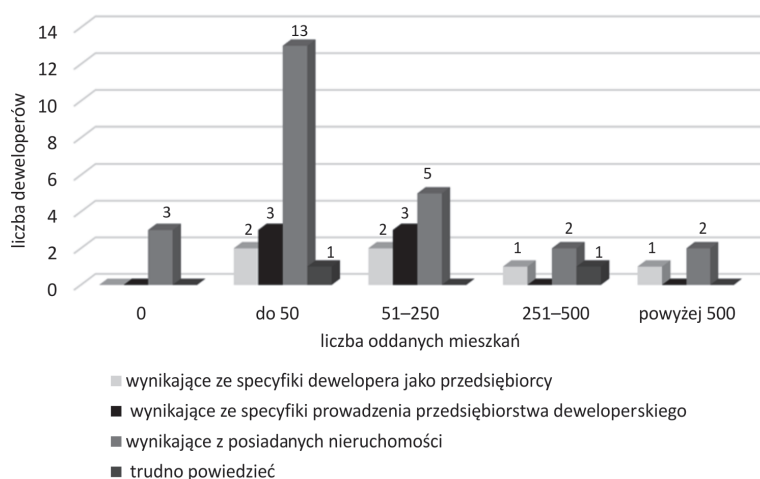
Wykres 5.12. Podobieństwa między badanymi jednostkami według metody Warda

Źródło: opracowanie własne na podstawie programu STATISTICA.

5.2.4. Wpływ mikroczynników na zróżnicowanie możliwości rozwoju deweloperów

Analiza czynników charakteryzujących przedsiębiorstwa deweloperskie oraz posiadane przez nie nieruchomości jest niezmiernie trudna, ponieważ często brakuje danych statystycznych na ten temat, a ponadto wiele z nich ma charakter zmiennych jakościowych. Można je uzyskać w głównej mierze poprzez wywiady czy ankiety przeprowadzane wśród deweloperów. Takie badania jednak rzadko są realizowane. Jednocześnie pomimo tego, że w niniejszej pracy podjęto próbę

przeprowadzenia takiego badania, niski poziom zwrotów ankiet nie pozwolił na szczegółową analizę statystyczną zebranego materiału. W związku z tym nie jest aktualnie możliwe obiektywne określenie znaczenia mikroczynników dla rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym. Mimo to w niniejszym punkcie zostały syntetycznie zaprezentowane odpowiedzi 39 z 45 przebadanych deweloperów. Należy jednak pamiętać, że nie można uogólniać tych wniosków na całą populację deweloperów. Przy próbie losowej czy też przy większej liczbie odpowiedzi wnioski mogłyby się istotnie różnić od tych, jakie uzyskano w relacjonowanym badaniu.

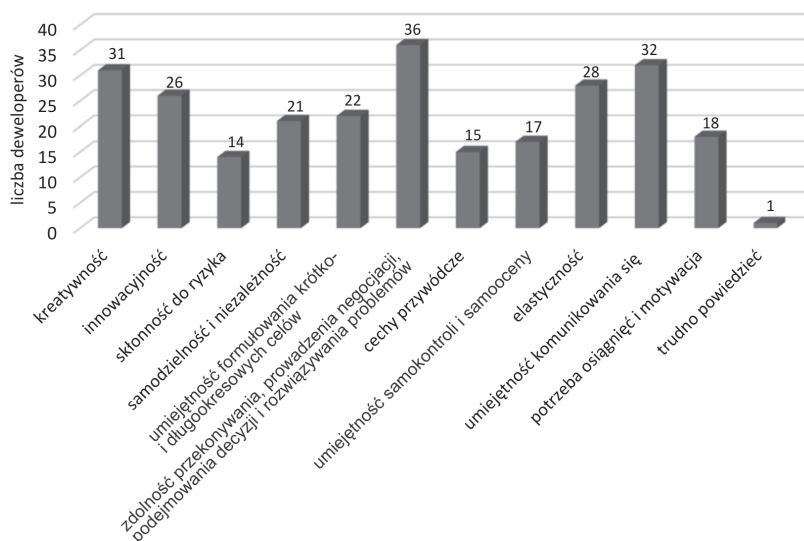


Wykres 5.13. Rozkład opinii respondentów na temat istotności mikroczynników dla rozwoju działalności deweloperskiej według wielkości prowadzonych inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

Okazuje się, że zdecydowana większość z 39 przebadanych respondentów uważała, iż spośród omawianych mikroczynników największy wpływ na możliwości rozwoju ich aktywności miały te wynikające z cech posiadanych nieruchomości. Na ten czynnik składa się zarówno lokalizacja nieruchomości w granicach danej jednostki terytorialnej, jak i jej cechy: kształt, powierzchnia działki, sąsiedztwo, dostępność komunikacyjna czy cena. Niestety, na pytanie dotyczące gradacji ważności cech nieruchomości wyodrębnionych w badaniu nie uzyskano merytorycznych odpowiedzi. Wszystkim tym cechom przypisano bowiem analogiczną ocenę „1”, co oznaczało „najmniej istotny”. Warto jednak wspomnieć, że blisko 95% z 39 deweloperów uczestniczących aktywnie w badaniu uważało, że na powodzenie inwestycji mają wpływ rozwiązania przyjęte w projekcie budowlanym. Oznacza to, że potencjalni nabywcy zwracają uwagę na rozwiązania architektoniczne, technologię wykonania, rozkład lokali i ich układ funkcjonalny, a także projektowany standard wykończenia.

Cechy dewelopera jako przedsiębiorcy, jak również sposób prowadzenia przedsiębiorstwa deweloperskiego wydają się mieć mniejsze znaczenie dla przebadanych deweloperów. Mimo to warto odnotować, jakie cechy, ich zdaniem, powinien posiadać przedstawiciel tego zawodu, żeby odnieść sukces³².



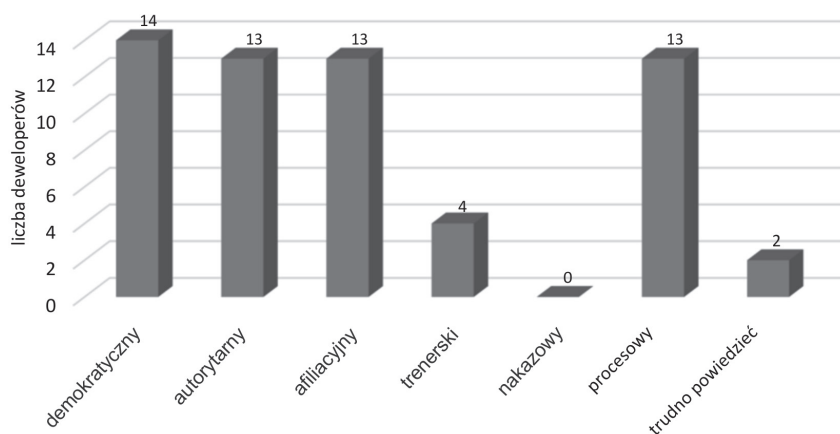
Wykres 5.14. Cechy warunkujące sukces dewelopera w opinii respondentów

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie cechy wyróżnione na wykresie 5.14 zostały uznane przez badanych deweloperów za istotne. Największe znaczenie przypisali oni zdolności przekonywania i prowadzenia negocjacji. Może to oznaczać, że dużą rolę dla prowadzenia inwestycji ma etap sprzedaży mieszkań. Deweloperów poproszono również o wskazanie maksymalnie trzech cech, które posiadają, i tych wymagających dalszego rozwoju. Największa liczba respondentów wśród cech posiadanych wskazała umiejętność negocjacji, a w dalszej kolejności także samodzielność, elastyczność, cechy przywódcze oraz umiejętność komunikowania się. Natomiast znaczna liczba respondentów przyznała, że konieczne jest wprowadzanie przez nich innowacyjnych rozwiązań. Jest to spostrzeżenie istotne, gdyż przy szybko zmieniających się uwarunkowaniach techniczno-technologicznych podejmowanie innowacyjnych przedsięwzięć stanowi często o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Kilku respondentów wskazało także na znaczenie sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa.

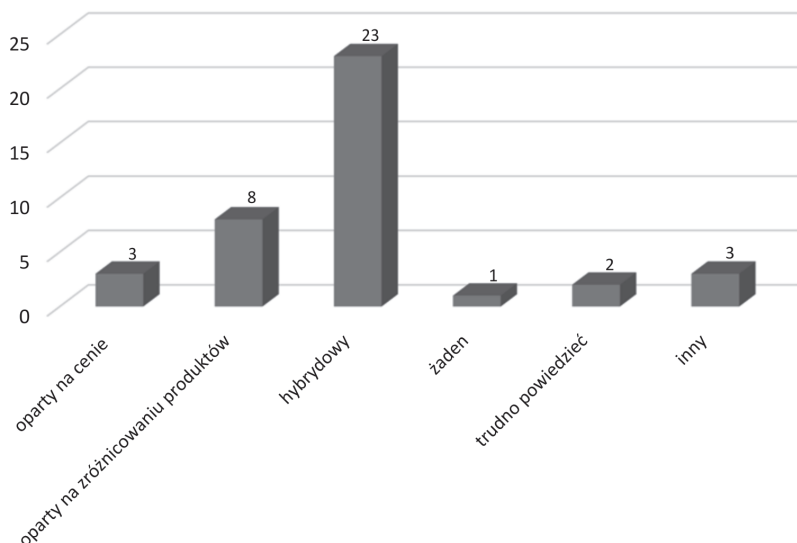
32 Warto w tym miejscu wspomnieć, że w Australii działalność deweloperska jest postrzegana jako działalność mało ryzykowna, jeśli więc ktoś ma awersję do ryzyka, powinien inwestować właśnie w nieruchomości (S. Chandler, *Property Development for Beginners*, LEFTA Corporation Pty Ltd, Potts Point 2013, s. 5–9).



Wykres 5.15. Styl zarządzania odpowiedni dla przedsiębiorstwa deweloperskiego w opinii respondentów

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 5.15, przebadanym 39 deweloperom trudno jest jednoznacznie określić, który styl zarządzania przedsiębiorstwem byłby najbardziej odpowiedni dla ich działalności. Zaskakiwać może liczba wskazań na wariant autorytarny, który nie pozwala przecież na podejmowanie jakiegokolwiek inicjatywy przez pracowników.



Wykres 5.16. Rodzaj strategii konkurencyjnej, który zdaniem deweloperów jest najbardziej odpowiedni

Źródło: opracowanie własne.

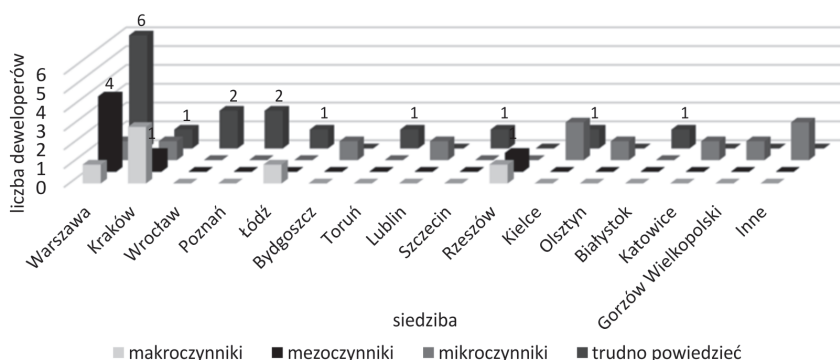
Strategia konkurencyjna również wydaje się być istotnym czynnikiem wpływającym na możliwości rozwoju przebadanych deweloperów. Aż 23 spośród nich za najbardziej odpowiednią dla ich działalności wskazało strategię hybrydową, a zatem łączącą niskie ceny z dużym zróżnicowaniem produktów.

Zdaniem ankietowanych deweloperów najlepszy sposób tworzenia kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa deweloperskiego polega na tym, że właściciel stanowi dla pracowników wzór do naśladowania. Wymaga to od dewelopera dużej odpowiedzialności, ale także innowacyjności oraz umiejętności motywowania pracowników, aby chcieli postępować tak jak ich pracodawca.

Jak wynika z zaprezentowanych analiz, niezwykle trudno ustalić, która z grup czynników wyróżnionych w rozdziale 3 odgrywa najistotniejszą rolę w rozwoju działalności deweloperskiej. W dużej mierze wynika to z dwóch powodów. Po pierwsze, z nieprzejrzyistości informacji dotyczących polskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych. Do wielu danych dostęp jest ograniczony, natomiast dane upubliczniane są często niewystarczające. Informacje udostępniane przez GUS różnią się szeregami czasowymi czy zasięgiem przestrzennym, co znacznie utrudnia prowadzenie analiz porównawczych oraz budowę modeli ekonometrycznych. Po drugie, polscy deweloperzy nie są skłonni do uczestnictwa w badaniach sondażowych, nierzadko obawiając się, że osoba je prowadząca ma powiązania z konkurencją. Tymczasem w sytuacji gdy znaczna część czynników wpływających na działalność deweloperską ma charakter niemierzalny, badania socjologiczne wydają się być jedynym sposobem pozyskania informacji na ich temat.

Niemniej jednak podjęto próbę częściowej konfrontacji wyników przeprowadzonych badań. Nie wzięto pod uwagę jedynie mikroczynników, ze względu właśnie na ich specyfikę i niemierzalny charakter.

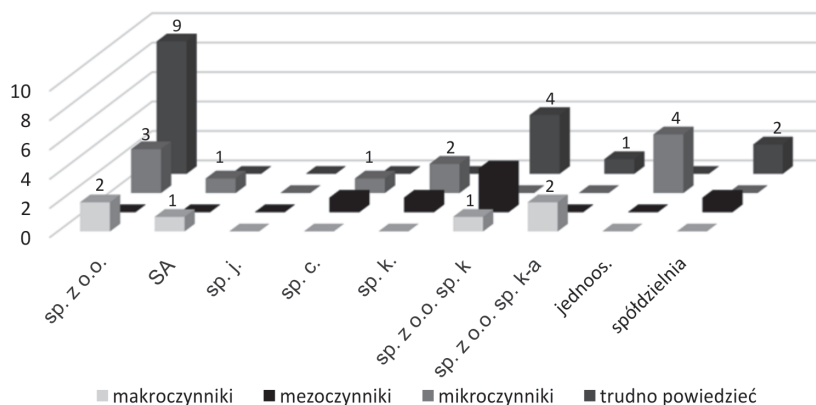
Ze względu na zróżnicowane poziomy agregacji czasowej i przestrzennej analizowanych danych badania makroczynników i mezoczynników zostały zrealizowane za pomocą dwóch odmiennych narzędzi badawczych, tj. modelu ekonometrycznego KMNK oraz modelu panelowego. Choć wykorzystane w nich szeregi czasowe różnią się (jeden model zbudowany na danych kwartalnych, drugi na rocznych), to modele budowane były na podstawie tej samej zmiennej objaśnianej – liczby mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów. Wskazały one na statystyczną istotność pewnych czynników należących zarówno do grupy makroczynników, jak i mezoczynników. Można zatem uznać, że obie grupy czynników odgrywają istotną rolę w kształtowaniu działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym. Wpływ poszczególnych czynników został omówiony w punktach 5.2.1 i 5.2.2. Również opinie 39 przebadanych deweloperów nie wskazują jednoznacznie na to, która z głównych kategorii wyodrębnionych czynników jest istotniejsza. Na wykresach 5.17–5.19 zaprezentowano odpowiedzi deweloperów w zależności od lokalizacji ich działalności i formy prawnej prowadzenia przedsiębiorstwa.



Wykres 5.17. Istotność czynników a siedziba przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowana większość z przebadanych podmiotów nie określiła jednoznacznie, który z czynników odgrywa największą rolę w ich działalności, co pokazuje jedynie, że znaczenie mogą mieć pewne elementy zawarte we wszystkich wyróżnionych kategoriach. Można jednak zauważyć, że w Warszawie oraz Krakowie wskazuje się na większe znaczenie makro- lub mezoczynników, podczas gdy w mniejszych miastach, takich jak Kielce, Lublin, Bydgoszcz itp., częściej wskazywano na mikroczynniki.



Wykres 5.18. Istotność czynników a forma prawna

Źródło: opracowanie własne.

Omawiając istotność czynników według formy prawnej prowadzenia działalności należy zauważyć, że spośród 39 deweloperów największe niezdecydowanie w swoich wskazaniach wykazały podmioty prowadzące działalność w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Ciekawy jest zaś fakt, że spośród podmiotów, które udzieliły konkretnej odpowiedzi, widać pewne prawidłowości. Mianowicie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w formie spółek prawa handlowego

(sp. z o.o., SA, sp. z o.o. sp.k., sp. z o.o. sp. k-a) częściej wskazywały na znaczenie makro- lub mezoczynników, zaś spółki osobowe i osoby fizyczne prowadzące jednoosobową działalność – mezo- lub mikroczynniki.

Należy jednak pamiętać, że wnioski te dotyczą jedynie 39 podmiotów, które zdecydowały się udzielić odpowiedzi na postawione w ankiecie pytania i nie można uznać ich wypowiedzi jako ogólnego trendu wśród deweloperów.

Zakończenie

Przeprowadzone w niniejszej monografii badania pozwoliły na sformułowanie dość istotnych wniosków, przyczyniając się jednocześnie do osiągnięcia założonego celu i weryfikacji hipotezy badawczej.

Szczegółowa analiza literatury dotyczącej rozwoju działalności deweloperskiej od czasów starożytnych do czasów współczesnych pozwoliła stwierdzić, że współcześni deweloperzy powinni czerpać wzorce z doświadczeń swoich poprzedników. Literatura wskazuje bowiem na szereg zagadnień, których deweloperzy uczyli się wraz z upływem czasu. Wśród najistotniejszych kwestii należy wymienić współpracę z odpowiednimi podmiotami, korzystanie z wysokiej jakości materiałów, wykorzystywanie nowoczesnych technologii, dostosowywanie oferty do preferencji nabywców czy też umiejętność właściwego szacowania kosztów i ryzyka. Ustalono również, że działalność deweloperska wykazuje duże zróżnicowanie zarówno definicyjne, jak i rodzajowe. Wynika to prawdopodobnie z historii tej profesji w danym kraju, a także obecnych uwarunkowań jej funkcjonowania. W większości definicji wskazuje się, że podstawowym celem dewelopera jest osiągnięcie zysku z podniesienia wartości nieruchomości. Taki pogląd panuje także w Polsce. Natomiast nie w każdym kraju regułą jest konieczność osiągania zysku z działalności, okazuje się bowiem, że można prowadzić działalność deweloperską non profit (np. w USA czy Wielkiej Brytanii). Także proces deweloperski charakteryzuje się niezwykłą złożonością i choć widać w nim pewne podobieństwa do procesu inwestycyjno-budowlanego, ma on swoją wyraźną specyfikę. Wspomniana złożoność widoczna jest zarówno w sposobie postrzegania poszczególnych jego faz, liczbie czynności, jakie należy wykonać, czasie trwania, kapitałochłonności, ale także w liczbie podmiotów w nim uczestniczących. To powoduje, że proces deweloperski jest bardzo ryzykowny, a tym samym wymaga od dewelopera dużej wiedzy i starannego przygotowania przed podjęciem decyzji o realizacji danego przedsięwzięcia. Ta złożoność odpowiada ponadto za zróżnicowanie czynników wpływających na działalność deweloperską.

Wykonane analizy dotyczące rynków mieszkaniowych we Francji, Hiszpanii, Czechach, Wielkiej Brytanii oraz Polsce, wraz z analizą struktury podmiotowej i przedmiotowej działalności deweloperskiej dla pięciu największych miast Polski (poza Warszawą), pozwoliły zaobserwować silne zróżnicowanie przestrzenne

zarówno tych rynków, jak i przedmiotowej działalności deweloperskiej. Każde z państw charakteryzuje się odmienną historią i uwarunkowaniami, które wpływają na wielkość i strukturę omawianych rynków. Przykładowo we Francji czy w Hiszpanii najczęściej oddaje się do użytku obiektów wielorodzinnych, podczas gdy w Czechach przeważa budownictwo jednorodzinne. Średnia powierzchnia mieszkań w Hiszpanii wynosi około 113 m² (domów ponad 200 m²), zaś w Polsce jest to mniej niż 100 m² (łącznie z budynkami jednorodzinnymi). W Wielkiej Brytanii sektor własnościowy stanowi około 63% całego zasobu mieszkań, tymczasem w Polsce czy Hiszpanii udział ten przekracza 75, a nawet 80%. To pozwala wnioskować, że pewne rodzaje czynników o charakterze krajowym (makroczynniki) wpływają na rozwój rynków mieszkaniowych i działalności deweloperskiej.

Na przykładzie Polski zauważono również, że rynki mieszkaniowe mają wyraźny charakter lokalny. Różnią się one poziomem cen, wielkością zasobu mieszkaniowego, podaży i popytu. Podobnie działalność deweloperska. Niewątpliwie najlepiej rozwija się ona w Warszawie oraz aglomeracji warszawskiej, tam bowiem ze względu na spodziewany popyt funkcjonuje najczęściej przedsiębiorstw deweloperskich. Po stolicy kolejne miejsca zajmują takie miasta jak Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań i Łódź. To właśnie Łódź spośród wymienionych wielkich polskich miast charakteryzuje się szczególną specyfiką. Mimo niewielkiej liczby deweloperów w 2012 roku (81) odnotowano w tym mieście największy udział podmiotów z kapitałem zagranicznym (24,7%). Również w Łodzi zaobserwowano wśród podmiotów deweloperskich największy odsetek spółek osobowych. Jednostkowa wielkość inwestycji deweloperskich w Łodzi była najmniejsza – w 2012 roku wynosiła ona 22 mieszkania, przy 70 mieszkaniach na inwestycję we Wrocławiu. Łódź charakteryzuje się także największym udziałem budownictwa jednorodzinnego oraz największą średnią powierzchnią użytkową mieszkań. To zróżnicowanie pokazuje, że istnieją pewne uwarunkowania lokalne (mezocynniki) generujące zróżnicowanie pomiędzy poszczególnymi regionami kraju czy też mniejszymi jednostkami terytorialnymi. Analiza przywołanych rynków nieruchomości mieszkaniowych stanowiła zatem podstawę do identyfikacji głównych rodzajów czynników wpływających na działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym.

Ważnym wnioskiem jest także konstatacja, iż dostęp do informacji o polskich rynkach mieszkaniowych, a w szczególności o działalności deweloperskiej, jest ograniczony. W publikacjach GUS można znaleźć informacje dotyczące wielkości zasobu czy podaży mieszkań (choć liczbę mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów trzeba było wyliczać samodzielnie). Informacje o popycie publikowane przez GUS w poprzednich latach wykazywały znaczne różnice w stosunku do danych prezentowanych chociażby przez Instytut Rozwoju Miast. Problemem jest również dostęp do informacji o cenach, które najczęściej są opracowywane dla największych miast (od 2015 roku w BDL dla powiatów), natomiast między poszczególnymi raportami, np. NBP, REAS, Emmerson, można zaobserwować

różnice rzędu nawet kilkuset złotych za 1 m². Taka sytuacja znacznie utrudnia analizę rynków mieszkaniowych i działalności deweloperskiej.

Prace nad rozdziałem 3 pozwoliły stwierdzić, że w dotychczasowej literaturze przedmiotu brakuje propozycji całościowej klasyfikacji czynników wpływających na działalność deweloperską. W związku z tym na podstawie przywołanej literatury zaproponowano własną klasyfikację tych czynników. Wśród nich wyróżniono trzy główne kategorie, a mianowicie: makroczynniki, mezocynniki i mikroczynniki. Proponując tę klasyfikację, uwzględniono fakt, że działalność deweloperska jest ściśle związana z rynkiem nieruchomości, ale także z rozwojem przedsiębiorczości. W związku z tym przy tworzeniu wspomnianej klasyfikacji uwzględniono zarówno czynniki wpływające na rynek nieruchomości lub jego poszczególne elementy, jak również te wpływające na rozwój przedsiębiorczości.

W ramach wyróżnionych kategorii czynników wyodrębnione zostały podkategorie, jako że czynniki oddziałujące na poziomie krajowym oraz lokalnym mają bardzo zróżnicowany charakter. W związku z tym w ramach makroczynników wyodrębniono czynniki ogólnogospodarcze, instytucjonalne, polityczne oraz techniczno-technologiczne. W zakresie mezoczynników wskazano pięć podkategorii: czynniki ekonomiczne, społeczno-demograficzne, administracyjno-prawne, infrastrukturalne i zasobowe oraz atrakcyjność miast i lokalizację działalności deweloperskiej. Na kategorię mikroczynników natomiast składają się czynniki wynikające ze specyfiki nieruchomości, sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa deweloperskiego oraz samego dewelopera. Czynniki te zostały dokładnie scharakteryzowane zarówno co do istoty i sposobów przejawiania się, jak i co do metod ich pomiaru.

Statystyczna i opisowa charakterystyka poszczególnych zmiennych zaliczonych do grupy makro- i mezoczynników wykazała sposób przejawiania się poszczególnych czynników, a w konsekwencji ułatwiła interpretację wyników badań statystyczno-ekonometrycznych. Należy podkreślić, że zarówno mikroczynniki, jak i wiele makroczynników (o charakterze instytucjonalnym i politycznym) mają charakter niemierzalny. Ta okoliczność zdeterminowała zakres przeprowadzonych badań.

Badania zrealizowane w rozdziale 5 pozwoliły na sformułowanie wniosków istotnych z punktu widzenia osiągnięcia celu badawczego oraz weryfikacji hipotezy badawczej. Po pierwsze, należy zauważyć, że deweloperzy niechętnie uczestniczą w badaniach sondażowych, obawiając się, że osobą je prowadzącą jest ktoś z konkurencji lub zasłaniając się argumentem tajemnicy handlowej. To znacznie utrudnia wnioskowanie, zwłaszcza na temat mikroczynników. Po drugie, na podstawie zrealizowanych badań trudno jednoznacznie stwierdzić, które z głównych kategorii czynników są najbardziej istotne dla rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce. Opinie 39 przebadanych deweloperów również nie były w tym zakresie jednoznaczne, wręcz przeciwnie. Aż 16 podmiotów wskazało, że właściwie trudno powiedzieć, które z czynników mają największy wpływ na rozmiary i wyniki ich

działalności. Spośród podmiotów bardziej zdecydowanych dziewięciu wskazało na istotne znaczenie mikroczynników. Ponadto wśród 39 ankietowanych podmiotów postrzeganie istotności poszczególnych czynników oraz ich grup wyróżnionych w badaniu uzależnione było m.in. od lokalizacji, wielkości przedsiębiorstwa oraz formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej.

Wśród makroczynników istotne dla rozwoju działalności deweloperskiej okazały się przede wszystkim stopa oszczędzania gospodarstw domowych, poziom stóp referencyjnych NBP oraz liczba udzielanych kredytów mieszkaniowych, ale także wejście w życie dwóch ustaw: ustawy deweloperskiej oraz ustawy statuującej program „Mieszkanie dla młodych”. Przebadani respondenci również wskazywali na duże znaczenie wymienionych wyżej czynników. Ogólnie rzecz biorąc, na działalność deweloperską od początków jej funkcjonowania w Polsce wpływ miało kilkadziesiąt aktów prawnych i ich zmian. Spośród wyodrębnionej grupy przepisów najistotniejsze okazały się te, które weszły w życie po 2003 roku, począwszy od ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, przez zmiany w Prawie budowlanym, ustawie o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego czy ustawie o księgach wieczystych i hipotece, po ustawę o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu pierwszego mieszkania.

Na podstawie przeprowadzonych badań ilościowych można stwierdzić, że wszystkie rodzaje mezoczynników mają istotny wpływ na rozwój działalności deweloperskiej. Zarówno czynniki ekonomiczne (bezrobocie), społeczno-demograficzne (poziom migracji wewnętrznych), administracyjno-prawne (liczba wydawanych pozwoleń na budowę), jak i infrastrukturalne oraz zasobowe (wielkość zasobów) okazały się istotne statystycznie. Największy wpływ okazała się jednak mieć liczba wydawanych pozwoleń na budowę. Fakt ten świadczy o tym, że proinwestycyjna postawa władz miast ma ważne znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej. Zdaniem 39 przebadanych deweloperów istotne znaczenie dla rozwoju ich działalności – spośród mezoczynników – mają także ceny nieruchomości, ceny czynników produkcji, a co za tym idzie, także poziom zysków, jaki możliwy jest do osiągnięcia. Czas oczekiwania na wydanie decyzji o warunkach zabudowy także może znacznie utrudniać proces deweloperski, np. w Łodzi, gdzie na jej wydanie czeka się nawet dziewięć miesięcy. W modelu ekonometrycznym została uwzględniona zmienna „ceny”, jednak nie uchwycił on żadnej zależności tej zmiennej z liczbą mieszkań oddawanych do użytku. Przyczyną mogły być krótkie szeregi czasowe.

Należy podkreślić, że uznane za istotne i uwzględnione w modelu panelowym mezoczynniki jedynie częściowo wyjaśniają badane zjawisko, tj. liczbę mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów. A zatem istotne znaczenie dla rozwoju aktywności deweloperów w Polsce mają również specyficzne cechy poszczególnych jednostek terytorialnych, np. ich położenie, pełnione przez nie funkcje czy struktura przedsiębiorstw prowadzących na ich terenie działalność gospodarczą. Najlepsze warunki do rozwoju działalności deweloperskiej występują w takich miastach jak:

Warszawa, Kraków, Wrocław, Gdańsk i Poznań, zaś najmniej korzystne w Gorzowie Wielkopolskim, Zielonej Górze, Olsztynie oraz Kielcach. Konsekwencją występującego zróżnicowania uwarunkowań rozwoju aktywności deweloperów jest liczba prowadzonych inwestycji deweloperskich w badanych miastach, a to z kolei może się przekładać na warunki życia ich mieszkańców. Przy deficycie mieszkań wynoszącym w 2011 roku ponad 1 mln oraz przeludnieniu zasobów już istniejących, niewielka liczba inwestycji w niektórych miastach sprawia, że mogą wzrastać dysproporcje między nimi a większymi jednostkami terytorialnymi.

39 przebadanych deweloperów wskazało, że spośród mikroczynników najistotniejsze znaczenie dla ich działalności miały czynniki wynikające ze specyfiki nieruchomości, a więc ich cena, kształt, położenie, otoczenie itp. Nie bez znaczenia są także czynniki wynikające ze specyfiki prowadzenia przedsiębiorstwa deweloperskiego czy też osobowości dewelopera. Czynniki warunkującymi sukces przebadanych 39 deweloperów były – według ich opinii – takie cechy osobowościowe jak: elastyczność, zdolność przekonywania, umiejętność komunikowania się, innowacyjność.

Zgodnie z powyższym można uznać, iż cel pracy został osiągnięty, zaś w odniesieniu do weryfikacji sformułowanej we wstępie hipotezy głównej należy stwierdzić, że jedynie jej część udało się zweryfikować pozytywnie. Mianowicie: wnioski przedstawione powyżej pokazują, że mezocynniki ogrywają bardzo istotną rolę w rozwoju działalności deweloperskiej na polskim rynku mieszkaniowym, jednak trudno powiedzieć, czy najistotniejszą. Badania ilościowe wykazują bowiem również duże znaczenie makroczynników. Ponadto zakładano, że to czynniki ekonomiczne i społeczno-demograficzne odgrywać będą największą rolę, tymczasem wszystkie kategorie mezoczynników okazały się istotne statystycznie. To pokazuje, jak bardzo złożona jest działalność deweloperska, a także, że polski rynek nieruchomości mieszkaniowych jest rynkiem rozwijającym się. W związku z tym istotne okazało się znaczenie makroczynników, które dość często i znacząco ulegają zmianom.

Konkludując, należy stwierdzić, iż działalność deweloperska powinna być stymulowana poprzez wszystkie jej uwarunkowania, które opisano w pracy. Wymaga to świadomego zaangażowania zarówno rządu, jak i podmiotów samorządu terytorialnego, które powinny być żywo zainteresowane zarówno poprawą funkcjonowania rynku mieszkaniowego, jak i dynamiką oraz efektami działalności deweloperskiej. W przeciwnym razie warunki mieszkaniowe ludności w Polsce będą ulegały poprawie w tempie bardzo powolnym i daleko odbiegającym od oczekiwań społecznych.

Bibliografia

Literatura

- Adams D., Watkins C., *Greenfields, Brownfields and Housing Development*, Blackwell Publishing, Oxford 2002.
- Antczak A., *Poziom przejrzystości deweloperskiego rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, [w:] Burchard-Dziubińska M. (red.), *Globalne i lokalne uwarunkowania rozwoju gospodarczego*, PTE/O Łódź, Łódź 2012.
- Antczak A., *Developers' Activity in Selected Cities of Poland-Comparative Analysis*, „Real Estate Management and Valuation” 2013, vol. 21, no. 1.
- Antczak A., *Aktywność polskich deweloperów w zakresie zielonego budownictwa na rynku mieszkaniowym*, „Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance” 2014, vol. 12, no. 4.
- Antczak-Stępnia A., *Residential Development Activity in the Polish Legal Setting*, „Real Estate Management and Valuation” 2015, vol. 23, iss. 1.
- Antczak-Stępnia A., *Local Factors Influencing the Growth of Development Activity in Selected Cities of Poland*, „Real Estate Management and Valuation” 2015, vol. 23, no. 3.
- Antczak-Stępnia A., *Location as a Factor of the Growth of Development Activity*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Społecznej w Ostrołęce” 2016, nr 4(23), Ostrołęka 2016.
- Antczak-Stępnia A., *Possibilities for the Growth of Social Housing with the Participation of Developers in Poland*, „Real Estate Management and Valuation” 2017, vol. 25, iss. 5.
- Ashworth A., *Pre-contract Studies. Development Economics, Tendering & Estimating*, Blackwell Science Ltd., Oxford 2002.
- Atack J., Margo R.A., *Location. Location. Location: The Market for Vacant Urban Land*, National Bureau of Economic Research, New York 1996.
- Badri M.A., *Dimensions of Industrial Location Factors: Review and Exploration*, „Journal of Business and Public Affairs” 2007, Vol. 1, Iss. 2.
- Ball M., Lizieri C., Macgregor B.D., *The Economics of Commercial Property Markets*, Routledge, Abingdon-New York 1998.

- Baron R., Shane S., *Entrepreneurship: A Process Perspective*, Thomson South-Western, Mason 2008.
- Baron R.A., *Entrepreneurship – an Evidence-based Guide*, Edward Elgar Publishing Limited, Northampton 2012.
- Behnke M., Czajka-Marchlewicz B., Dorska D., *Umowy w procesie budowlanym*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.
- Bellairs H.J., Bellairs T.J., Helsel J.L., Goldsmith J.L., *Modern Real Estate Practice in Pennsylvania*, Dearborn Financial Publishing Inc., Chicago 2002.
- Biblia Tysiąclecia*, Wydawnictwo Pallottinum, Poznań–Warszawa 1990.
- Binderman Z., Borkowski B., Szczesny W., *O pewnych metodach porządkowania i grupowania w analizie różnicowania rolnictwa*, „Rocznik Nauk Rolniczych” 2009, seria G, t. 96, z. 2.
- Birrell G., Shi Bin G., *The UK Property Development Process: Its Phases and Their Degree of Importance to Profitability*, RICS Research, London, Cutting Edge 1997.
- Bogdan W., Boniecki D., Labaye E. i inni, *Polska 2025 – nowy motor wzrostu w Europie. Główne wnioski*, McKinsey&Company, styczeń 2015.
- Boiron P., Boiron C., *Commercial Real Estate Investing in Canada: The Complete Reference for Real Estate Professionals*, John Wiley&Sons, Mississauga, 2011.
- Boléat M., *National Housing Financial Systems. A Comparative Study*, Croom Helm Ltd, Kent 1985.
- Booth P., *Preparing Land for Development in France: The Role of the Am  nageur-lotisseur*, „Journal of Property Research” 1991, vol. 8(3).
- Boyd D., Chinyio E., *Understanding the Construction Client*, Blackwell Publishing, Oxford 2006.
- B  nte W., Falck O., Heblich S., *Demography and Innovative Entrepreneurship*, CESIFO Working Paper No. 2115 Category 4: Labour Markets, October 2007.
- Brol M., *Polityka dochodowa gminy jako narzędzie interwencjonizmu samorządowego*, [w:] Kopyci  nska D. (red.), *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczeci  ńskiego, Szczecin 2006.
- Bryx M., *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2006.
- Budner W., *Lokalizacja przedsi  biorstw. Aspekty ekonomiczno-przestrzenne i   rodowiskowe*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Pozna   2003.
- Budownictwo mieszkaniowe I–IV kwarta   2015 r.*, GUS, marzec 2016.
- Budownictwo mieszkaniowe I kwarta   2016 r.*, GUS, czerwiec 2016.
- Business Environment Rankings. Which Country is Best to Do Business In?* The Economist Intelligence Unit Limited 2014.
- Cadman D., Topping R., *Property Development*, Taylor&Francis Group, London 1995.
- Chandler S., *Property Development for Beginners*, LEFTA Corporation Pty Ltd, Potts Point 2013.

- Chaturvedi M., *Twenty One Year of Real Estate*, Accommodation Times Pvt Ltd, Mumbai 2008.
- Chmaj M., Żmigrodzki M., *O podstawowych kategoriach politologicznych*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” 1995/1996, vol. II/III, sekcja K.
- Chung-Wen Y., *The Relationships Among Leadership Styles, Entrepreneurial Orientation, and Business Performance*, „Managing Global Transitions”, 2008, no. 6(3).
- Chycak A., Jarmołajew A., *Czynniki ekonomiczne wpływające na rynek nieruchomości*, [w:] Gołabeska E. (red.), *Nieruchomość jako przedmiot inwestowania i zarządzania*, WSiFiZ w Białymstoku, Białystok 2007.
- Cyran R., *Czynniki wpływające na rozwój rynku nieruchomości*, „Nieruchomości C.H. BECK” 2006, nr 11(99) listopad.
- D’Arcy É., Keogh G., *The Market Context of Property Development Activity*, [w:] Guy S., Henneberry J. (eds), *Development and Developers: Perspectives of Property*, Blackwell Science Ltd, Oxford 2002.
- Dańska-Borsiak B., *Dynamiczne modele panelowe w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.
- Davis T., *The Real Estate Developer’s Handbook: How to Set up, Operate, and Manage Financially Successful Real Estate Development*, Atlantic Publishing Group Inc., Ocala 2007.
- Dąbrowski M., Kirejczyk K., *Inwestycje deweloperskie*, Wydawnictwo TWIGGER, Warszawa 2001.
- Doszyń M., *Zastosowanie metod ekonometrycznych do badania heterogeniczności obiektów*, „Studia i Prace WNEiZ” 2013, nr 31, t. 1.
- Duraj M., *Problemy finansowania działalności deweloperskiej ze źródeł bankowych*, [w:] *Finansowanie działalności deweloperskiej. Aspekty praktyczne*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2006.
- Dziworska K., Trojanowski D., *Struktura procesu inwestycyjnego projektów deweloperskich*, [w:] Nalepka A. (red.), *Inwestycje i nieruchomości*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2006.
- Fabiańska M., Piasecki T., *Benchmarking regionalny*, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 2008.
- Federowicz M., *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2004.
- Fisches thematiques – Conditions de vie et société, Trente ans de vie économique et sociale* – Insee Références – Édition 2014.
- Fisher J.D., Martin R.S., *Income Property Appraisal*, Dearborn Financial Publishing Inc., 1991.
- Fisher J.D., Martin R.S., Mosbaugh P., *The Language of Real Estate Appraisal*, Dearborn Financial Publishing Inc., Chicago 1991.
- Frumkin H., *Urban Sprawl and Public Health*, Public Health Reports, May–June 2002, Vol 117.

- Gawron H., *Oplącalność inwestowania na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- Gładysz B., Mercik J., *Modelowanie ekonometryczne. Studium przypadku*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2007.
- Głuszcak M., Krochmal P., *Popyt mieszkaniowy w Krakowie – IV kwartał 2012*. Raport z badań ankietowych, Instytut Analiz Monitora Rynku Nieruchomości, Kraków 2013.
- Gostkowska-Drzewicka M., *Próba określenia wpływu czynników makroekonomicznych na rozwój mieszkaniowego rynku deweloperskiego w Trójmieście na tle Polski w latach 1995–2007*, „Barometr Regionalny” 2010, nr 1(19).
- Gray D., *Making Money in Real Estate. The Canadian Guide to Profitable Investing in Residential Property*, John Wiley & Sons, Mississauga 2012.
- Graziosi D., *Be a Real Estate Millionaire: Secret Strategies for Lifetime Wealth Today*, Vanguard Press, Philadelphia 2007.
- Grebler L., *Real Estate Investment Experience in New York City*, „The Journal of Finance” 1954, vol. 9, no. 2, May.
- Grodzka I., *Czynniki sukcesu dewelopera*, „Nieruchomości C. H. Beck” 2002, nr 8, sierpień.
- Gruszczyński M. (red.), *Mikroekonometria. Metody i modele analizy danych indywidualnych*, Oficyna a Walters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Górecka M., *Architekt i jego rola w procesie projektowania budownictwa ekologicznego na terenach wiejskich*, „Przegląd naukowy. Inżynieria i kształtowanie środowiska” 2008, nr 1(39).
- Górecki J., *Analiza struktury kosztów w budowlanych przedsięwzięciach inwestycyjnych*, „Budownictwo. Czasopismo Techniczne Wydawnictwa Politechniki Krakowskiej” 2010, R. 107, 1-B/, z. 2.
- Harvey J., *Urban Land Economics, 4th edition*, Macmillan Press Ltd, London 1996.
- Hoover E.M., *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWN, Warszawa 1962.
- Iman A.H.M., *An Introduction to Property Marketing*, Penerbit Universiti Teknologi Malaysia, Skudai 2002.
- Imperiale R., *Getting Started in Real Estate Investment Trusts*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey 2006.
- Investors vote „remain” in Europe. EY’s Attractiveness Survey. Europe May 2017*, Ernst&Young 2017.
- Jakubowski R.M., *Wpływ transformacji ustrojowej na rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.
- Jerzak M.W., *Organizacja i ekonomika produkcji budowlanej*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1990.
- Johnson G., Scholes K., Whittington R., *Podstawy strategii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.

- Kaczmarek T., *Dynamika i kierunki rozwoju suburbanizacji rezydencjonalnej w aglomeracji poznańskiej*, „Acta Universitatis Lodzensis: Folia Geographica Socio-Oeconomica” 2017, nr 27.
- Kälin Ch.H., *International Real Estate Handbook. Acquisition, Ownership and Sale of Real Estate. Residence, Tax and Inheritance Law*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester, England 2005.
- Kałkowski L. (red.), *23 lata polskiego rynku nieruchomości. Monitoring za lata 1990–2012*, Instytut Rozwoju Miast, Kraków 2013.
- Kałkowski L. (red.), *Rynek nieruchomości w Polsce*, Twigger, Warszawa 2001.
- Karpiński J., *Ustrój komunistyczny w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2005.
- Kochmańska M., *Czynniki sukcesu rozwoju przedsiębiorczości w zarządzaniu małymi i średnimi przedsiębiorstwami w regionie małopolskim*, Oficyna Wydawnicza Humanitas, Sosnowiec 2008.
- Keogh G., D'Arcy É., *Property Market Efficiency: An Institutional Economics Perspective*, „Urban Studies” 1999, vol. 36, no. 13.
- Kokot S., *Analiza zmian uwarunkowań podejmowania inwestycji deweloperskich w wybranych miastach Polski*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2012, t. 20, nr 1.
- Kolasa A., *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kw. 2017 r.*, NBP, nr 03/17.
- Korol J., Szczuciński P., *Ekonometryczne modelowanie zróżnicowania związków w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w przestrzeni regionalnej*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania/Uniwersytet Szczeciński”, Szczecin 2012.
- Kozak K., *Ja tu rządzę!*, „25 Pomysłów na Firmę” 2011, nr 11, listopad.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Krajewski K., *Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo IPIŚ, Warszawa 1999.
- Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Kucharska-Stasiak E., *Uwarunkowania rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce*, „Badania Naukowe” 2010, t. 25, nr 2, Kielce.
- Kucharska-Stasiak E., Sopiński M., Wiśniewska E., Załęczna M., Wójtowicz-Korycka J., *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Absolwent, Łódź 2000.
- Kucharska-Stasiak E., *Ostrożnie z deregulacją zawodów na rynku nieruchomości*, „Rzeczpospolita”, 30.03.2013, <https://www.rp.pl/artukul/851707-Ostroznie-z-deregulacja-zawodow-na-ryнку-nieruchomosci.html> (dostęp: 6.08.2014).
- Kucharska-Stasiak E., *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.

- Kufel T., *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Kumar S.A., Poornima S.C., Abraham Mini K. et al., *Entrepreneurship Development*, New Age International Publisher, New Delhi 2003.
- Kurlej Z., Nocko A., *Budownictwo mieszkaniowe w Polsce według form budownictwa w latach 2000–2010*, Ośrodek Statystyki Budownictwa, referat wygłoszony na V konferencji „Rynek budowlany oraz ceny w badaniach i statystyce 2011”.
- Lipiński J., *Deweloper na rynku nieruchomości*, „Nieruchomości C.H. BECK” 2000, nr 2.
- Lis P., *Polityka państwa w zakresie finansowania inwestycji mieszkaniowych*, C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Lorens P., *Wielkoskalarne przedsięwzięcia urbanistyczne a rola deweloperów prywatnych*, [w:] K. Dziworska, T.G. Geurts, P. Lorens (red.), *Strategie inwestowania w nieruchomości*, Wydawnictwo Urbanista, Warszawa 2007.
- Lorimer J., *The Developers*, James Lorimer & Company, Toronto 1978.
- Lund B., *Understanding Housing Policy*, The Policy Press, Bristol 2011.
- Luszniewicz A., Słaby T., *Statystyka z pakietem komputerowym Statistica PL. Teoria i zastosowania*, C.H. BECK, Warszawa 2008.
- Lux M., *Housing Policy and Housing Finance in the Czech Republic during Transition. An Example of the Schism between the Still-Living Past and the Need of Reform*, Delft Centre for Sustainable Urban Areas, IOS Press, 2009.
- Łapczyński M., *Drzewa klasyfikacyjne w badaniach satysfakcji i lojalności klientów*, [w:] *Analiza satysfakcji i lojalności klientów*, Statsoft Polska, Warszawa-Kraków, 2003.
- Łapczyński M., *Podejście regresyjne w budowie drzew klasyfikacyjnych C&RT*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2005, nr 680.
- Łaszek J., *Sektor nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Stan i perspektywy rozwoju*, SGH, Warszawa 2004.
- Łogwiniuk K., *Zastosowanie metod taksonomicznych w analizie porównawczej dostępu do infrastruktury ICT przez młodzież szkolną w Polsce*, „Economy and Management” 2011, nr 1.
- MacCarthy B., Atthirawong W., *Critical Factors in International Location Decisions: A Delphi Study*, Proceedings of the Twelfth Annual Conference of the Production and Operations Management Society, POM-2001, March 30–April 2, Orlando 2001.
- Mankiw N.G., Taylor M.P., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2016.
- Marcinek K., *Finansowa ocena inwestowania w nieruchomości komercyjne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2009.
- Marcinkowski K., *Ułatwienia w prawie budowlanym od 2015 roku*, „Gazeta Prawna”, 2.12.2014.
- Marka dewelopera i klient. Oczekiwania wobec marek deweloperów, autorytety i źródła opinii, Raport On Board PR Ecco Network, Warszawa, grudzień 2005.

- McDonald Ch., *Migration and the Housing Market*, Reserve Bank of New Zealand, Analytical Notes, AN2013/10, December 2013.
- McMahan J., *Professional Property Development*, McGraw-Hill, New York 2007.
- de Meirleir M., *Location, Location, Location: A Plant Location and Site Selection Guide*, Routledge, Abingdon 2011.
- Mierzejewska G., Popowski P., Premik F., *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych w I kw. 2014 r.*, NBP, Warszawa 2014.
- Migdał-Najman K., Najman K., *Analiza porównawcza wybranych metod analizy skupień w grupowaniu jednostek o złożonej strukturze grupowej*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 3, t. 2.
- Millington A.F., *Property Development*, „Estates Gazette”, London 2000.
- Mikita M., Pelka W., *Rynki inwestycji alternatywnych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009.
- Minniti M. et al. (eds), *Entrepreneurship: The Engine of Growth*, Praeger Publishers, Westport 2007.
- Morris S., *Market Solutions for Social Problems: Working-Class Housing in Nineteenth-Century London*, „Economic History Review” 2001, vol. LIV, no. 3.
- Morzy T., *Eksploracja danych. Metody i algorytmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Moszyńska A., *Ułatwienia w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce – krytyczna analiza regulacji z lat 2008–2012*, „Oeconomia Copernicana” 2013, nr 1.
- Mrozowicz K., *Cechy zachowań przedsiębiorczych w świetle psychologicznych badań osobowościowych. Przedsiębiorczość a rozwój regionalny*, „Studia i Materiały Miscellanea Oeconomicae” 2010, R. 14, nr 1.
- Nowa Karta Ateńska 2003. *Wizja miast XXI wieku*, Europejska Rada Urbanistów, Lizbona 2003.
- Nowy Słownik Języka Polskiego, E. Sobol (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Obrót nieruchomościami (2008–2017)*, coroczne opracowania GUS.
- Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości*, Raport AMRON-SAFRiN nr 3, ZBP, 2/2018.
- Olechnowicz A., *Working-Class Housing in England between the Wars. The Becontree Estate*, Oxford Historical Monographs, New York 1997.
- Ostrowski R., *Putin a nieruchomości*, „Eurobuilt CEE” 2014, nr 4(189).
- Pantulu N.K., *Entrepreneurship Development Programmes in India: Problems and Prospects*, [w:] S. Uddin, *Entrepreneurship Development in India*, Mittal Publications, Delhi 1989.
- Peca S.P., *Real Estate Development: A Comprehensive Approach*, John Wiley & Sons Inc., Hoboken New Jersey 2009.
- Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 1999.

- Pietrzak M.B., *Taksonomiczny miernik rozwoju (TMR) z uwzględnieniem zależności przestrzennych*, „Przegląd Statystyczny” 2014, R. LXI, z. 2.
- Pisani R., Pisani R., *How to Be a Successful Developer*, E-Rights/E-Reads Ltd., New York 2001.
- Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2012 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Notatka informacyjna, Materiał na konferencję prasową w dniu 29 stycznia 2013 r.
- Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2011 roku*, NBP, Warszawa 2012.
- Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2012 roku*, NBP, Warszawa 2013.
- Raport o sytuacji na rynkach nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2013 r.*, NBP, Warszawa 2014.
- Raport o sytuacji na rynkach nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2017 r.*, NBP, Warszawa 2018.
- Ratcliffe J., Stubbs M., Keeping M., *Urban Planning and Real Estate Development*, Routledge, Abingdon 2009.
- Reisman G., *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa 1990.
- Reynolds J., *The Proliferation of the Planned Shopping Centre*, [w:] R.D.F. Bromley, C.J. Thomas (eds), *Retail Change. Contemporary Issues*, Routledge Taylor&Francis Group, London 2003.
- Roczny raport 2017*, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej.
- Rothenberg J., Galster G.C., Butler R.V., Pitkin J.R., *The Maze of Urban Housing Markets. Theory, Evidence, and Policy*, The University of Chicago Press, Chicago 1991.
- Rozwój nowoczesnej przedsiębiorczości w Polsce. Wybrane społeczne uwarunkowania*, [w:] Pyka J. (ed.), *Enterprise and Innovation. Prerequisites and Development Factors*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Katowice 2007.
- Rynek mieszkaniowy w Polsce – II kwartał 2014 r.*, REAS, Warszawa 2014
- Rynek mieszkaniowy w Polsce – III kwartał 2018 r.*, REAS, Warszawa 2018.
- Salamaga M., *Próba identyfikacji muzycznych profili melomanów z wykorzystaniem drzew klasyfikacyjnych i regresyjnych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2015, nr 385.
- Salveneschi L., *Location, Location, Location: How to Select the Best Site for Your Business*, Oasis Press 2001.
- Schmitz A., Brett D.L., *Real Estate Market Analysis: A Case Study Approach*, [za:] G. Castello, F. R. Preller, *Property Development Principles and Process – An Industry Analysis*, „Pacific Rim Property Research Journal” 2010, Vol. 16, No 2.
- Schoonbrodt R., *Essai sur la destruction des villes et des campagnes*, Pierre Mandaga, Liège 1987.

- Shah A., Thomas S., Gorham M., *Indian Financial Markets: An Insider's Guide to How the Markets Work*, Elsevier, Oxford 2008.
- Sharma R.K., *The Exploration of Entrepreneurship Concept*, [w:] Tiwari S., Tiwari A. (eds), *Entrepreneurship Development in India*, Sarup & Sons, New Delhi 2007.
- Smersh G.T., Smith M.T., Schwartz Jr. A.L., *Factors Affecting Residential Property Development Patterns*, „Journal of Real Estate Research” 2003, vol. 25, no. 1.
- Sobczak A., *Struktury organizacyjne*, [w:] Koźmiński A.K., Piotrowski W. (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Sobczyk M., *Ekonometria*, Wydawnictwo BECK, Warszawa 2013.
- Stachura E., *Marketing na rynku nieruchomości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Startiene G., Remeikiene R., *The Influence of Demographical Factors on the Interaction, between Entrepreneurship and Unemployment*, „Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics” 2009, vol. 4.
- Stec M., Janas A., Kuliński A., *Grupowanie państw Unii Europejskiej ze względu na zasoby kapitału ludzkiego i intelektualnego*, [w:] Woźniak M. (red.), „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. Kapitał ludzki i intelektualny” 2005, z. 6.
- Sytuacja mieszkaniowa w Polsce w 2012 roku, Raport, Polski Związek Firm Deweloperskich, Warszawa 2012.
- Szeremietiew G., *Deweloper*, [w:] E. Gołabeska (red.), *Rynek nieruchomości i jego podmioty*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2007.
- Szreder J., Mazur-Jelonek A., *Analiza opłacalności projektów inwestycyjnych typu land development*, „Zeszyty Naukowe nr 582 Ekonomiczne problemy usług” 2010, nr 48.
- Szymańska A.I., Płaziak M., *Klasyczne czynniki w procesie lokalizacji przedsiębiorstwa na wybranych przykładach*, „Przedsiębiorczość – Edukacja” 2014, nr 10.
- Śleszyński P., *Błędy polskiej polityki przestrzennej i krajobrazowej oraz propozycje ich naprawy*, „Problemy Ekologii Krajobrazu” 2015, t. XL.
- Śmietana K., *Deweloper na rynku nieruchomości na przykładzie Francji*, [w:] Dziworska K., Geurts T.G., Lorens P. (red.), *Strategie inwestowania w nieruchomości*, Wydawnictwo Urbanista, Warszawa 2007.
- Śmietana K., Zagórska E., *Deweloper jako profesjonalny uczestnik rynku nieruchomości*, [w:] Henzel H. (red.), *Strategie inwestowania na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2009.
- Tan Ch.H., *Financing for Entrepreneurs on Businesses*, Yusof Ishak House, Singapur.
- Tan J.T., Liu Y., *Factors Affecting Housing Prices in Singapore*, [w:] Kendall J.D., Donghyun P. (eds), „East Asian Economic Issues”, vol. 4, World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., Singapore 1998.

- Tatarkiewicz W., *Historia estetyki*, t. I: *Estetyka starożytna*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław–Warszawa–Kraków 1962.
- The Glossary of Property Terms* 1989, [za:] Millington A.F., *Property Development*, „Estates Gazette”, London 2000.
- Tsyganowa T., Shirokova G., *Gender Differences in Entrepreneurship: Evidence from Gem Data*, „Organizations and Markets in Emerging Economies” 2010, vol. 1, No. 1(1).
- Wassenberg F., *Large Housing Estates: Ideas, Rise, Fall and Recovery: The Bijlmermeer and beyond*, IOS Press BV, Amsterdam 2013.
- Weidner S., Gerhardt J., Schaaf J., Riedel N., *PPP in Urban Development in Germany Illustrated Using Two Pilot Projects in Leibnitz*, [w:] Dalla Longa R. (ed.), *Urban Models and Private-Public Partnership*, Springer-Verlag, Berlin–Heidelberg 2011.
- Welch Howe K., *Private Sector Involvement in Historic Preservation*, [w:] Stipe R.E. (ed.), *A Richer Heritage: Historic Preservation in the Twenty-First Century*, Historic Preservation Foundation of North Carolina, USA 2003.
- Wendling P., *Immobilier Strasbourg. Agglomération et environs*, Petit Futé, 2008.
- Werner W., *Deweloperzy na rynku budownictwa mieszkaniowego*, referat wygłoszony na konferencji „Polski rynek nieruchomości”, Międzyzdroje 1999.
- Wierzbicka W., *Czynniki lokalizacji przedsiębiorstw w warunkach zmienności otoczenia*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, seria: Administracja i Zarządzanie (33) 2015, nr 106.
- Williams P. (ed.), *Directions in Housing Policy. Towards Sustainable Housing Policies for the UK*, Paul Chapman Publishing Ltd., London 2007.
- Wilkinson S., Reed R., *Property Development, 5th Edition*, Routledge, Abingdon 2008.
- Witruwiusz, *O architekturze ksiąg dziesięć*, Wydawnictwo Prószyński i S-ka, Warszawa 1999.
- Wycena nieruchomości*, praca zbiorowa, Appraisal Institute, Chicago 2000, wyd. polskie PFSRM.
- Żemigła M., *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa: budowanie zdrowej, efektywnej organizacji*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2007.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 24 marca 1920 r. o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców, Dz.U. z 2016 r., poz. 1061 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 380.

- Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece, Dz.U. z 2017 r., poz. 1007 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 1888 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali, Dz.U. z 2015 r., poz. 1892 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 290 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 16 października 1995 r. o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego oraz o zmianie niektórych ustaw, Dz.U. z 2017 r., poz. 79 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. z 2016 r., poz. 2147 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych, Dz.U. z 2013 r., poz. 1222 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 778.
- Ustawa z dnia 8 września 2006 r. o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania, Dz.U. z 2017 r., poz. 1407 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko, Dz.U. z 2017 r., poz. 1405 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 r. o efektywności energetycznej, tekst jedn. Dz.U. z 2015 r., poz. 2167.
- Ustawa z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r., poz. 555.
- Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, Dz.U. z 2013 r., poz. 829.
- Ustawa z dnia 27 września 2013 r. o pomocy państwa w nabyciu pierwszego mieszkania przez młodych ludzi, Dz.U. z 2017 r., poz. 1184 z późn. zm.

Źródła internetowe

- Analiza branży deweloperskiej w kontekście parkietu Catalyst*, <http://czasobligacji.pl/analiza-branzy-deweloperow-w-kontekscie-parkietu-catalyst/> (dostęp: 17.08.2015).
- Badania popytu i preferencji nabywców. Polski rynek mieszkaniowy*, GfK, http://rankingdeweloperow.pl/uploads/2011/02/18/Mieszkaniowe_zakupy_Polakow_w_2010_r.pdf (dostęp: 6.08.2014).

- Baza Projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego Ministerstwa Gospodarki, http://bazapp.gov.pl/project_base/ (dostęp: 7.03.2019).
- Bazy cen nieruchomości mieszkaniowych NBP, www.nbp.pl (dostęp: 16.11.2018).
- Belsky E., Retsinas N., *History of Housing Finance and Policy in Spain, Housing Policy in the United States: The Intersection of the Public and Private Sectors in Housing Finance*, http://www.housingfinance.org/uploads/Publicationsmanager/Europe_Spain%202004.pdf (dostęp: 9.08.2013).
- Business environment rankings methodology*, <http://media.economist.com/media/pdf/private/Cf%20rankings%20methodology.pdf> (dostęp: 10.08.2015).
- Centralny Rejestr Rzeczoznawców Majątkowych, <http://www.miiir.gov.pl/strony/zadania/gospodarka-nieruchomosciami/centralny-rejestr-rzeczoznawcow-majatkowych/> (dostęp: 9.09.2015).
- Entrepreneurs: Key Characteristics and Skills*, http://www.cefe.illinois.edu/tools/Making%20A%20Job/MAJ_Student%20Guide%20Sample.pdf (dostęp: 12.08.2014).
- Internetowy Podręcznik Statystyczny Statsoft, http://www.statsoft.pl/textbook/stathome_stat.html?http%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Ftextbook%2Fstcart.html (dostęp: 30.10.2016).
- Internetowy System Aktów Prawnych, isap.sejm.gov.pl (dostęp: 15.07.2015).
- Jamiołkowski A., *Wymogi środowiskowe przy realizacji inwestycji*, <http://www.een.org.pl/index.php/ochrona-srodowiska---spis/page/2/articles/wymogi-srodowiskowe-przy-realizacji-inwestycji.html> (dostęp: 5 lipca 2013).
- Jurczak F., *Wpływ marży na wysokość ceny mieszkania*, Krajowy Rynek Nieruchomości, http://artykuly.krn.pl/Wplyw-marzy-na-wysokosc-ceny-mieszkania-2_0_2162.html (dostęp: 17.08.2015).
- Karta Ateńska 1931 r. Postanowienia Konferencji w Atenach w 1931 r.*, <http://www.zabytki-tonz.pl/pliki/karta%20atenska.pdf> (dostęp: 20.09.2014).
- Kołpanowicz M., *Dekalog Dobrego Dewelopera*, „Krakowski Rynek Nieruchomości”, nr 25/2008, http://artykuly.krn.pl/Dekalog-Dobrego-Dewelopera-2_0_566.html (dostęp: 10.12.2012).
- Komentarz do ustawy deweloperskiej*, http://komentarzpraktyczny.pl/files_mce/Sloownik/deweloper_definicja.pdf (dostęp: 23.07.2013).
- Manzano M.-C., *Structure of the Spanish housing market and sources of finance: an overview*, s. 1, <http://www.bis.org/publ/wgpapers/cgfs26manzano.pdf> (dostęp: 9.08.2013).
- Nogaj W., *Paradoksy brytyjskiego rynku mieszkaniowego*, <http://www.coslychacwbiznesie.pl/gospodarka/paradoksy-brytyjskiego-ryнку-mieszkaniowego> (dostęp: 12.12.2015).
- Portal Edukacji Ekonomicznej, <https://www.nbportal.pl/sloownik/stopa-referencyjna> (dostęp: 22.11.2015).
- Portal Puls Biznesu, <http://notowania.pb.pl/fundtable/146/fundusze-nieruchomosci> (dostęp: 11.08.2015).

- Puch P., *Co nowego w Orzecznictwie? Odszkodowanie za regulowane czynsze uległo przedawnieniu. Skutki sprzedaży ośrodka wypoczynkowego pracowników*, <http://www.administrator24.info/artykul/id3358,co-nowego-w-orzecznictwie-odszkodowanie-za-regulowane-czynsze-uleglo-przedawnieniu-skutki-sprzedaży-osrodka-wypoczynkowego-pracownikow> (dostęp: 17.03.2019).
- Rachwał T., *Problematyka badawcza funkcjonowania przedsiębiorstw przemysłowych*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu”, Akademia Pedagogiczna w Krakowie, Warszawa–Kraków 2008, <http://www.prace-kgp.up.krakow.pl/pdf/ptgl11/rachwal11.pdf> (dostęp: 14.03.2014).
- Raporty GUS „Budownictwo – wyniki działalności”, www.stat.gov.pl (dostęp: 2.09.2016–20.11.2018).
- Reyes E., *Busting the myth of costly green buildings*, <http://www.eco-business.com/news/Busting-myth-costly-green-buildings/> (dostęp: 14.03.2014).
- Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych od 1950 roku*, GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/> (dostęp: 20.11.2018).
- Ruch na rynku nieruchomości? Liczba niesprzedanych mieszkań spada*, <http://nieruchomosci.dziennik.pl/kupno-i-wynajem/artykuly/432800,ruch-na-ryнку-nieruchomosci-liczba-niesprzedanych-mieszkan-spada.html> (dostęp: 5.08.2013).
- Strona Banku Danych Lokalnych, GUS, <http://stat.gov.pl/bdl/> (dostęp: 28.08.2013–25.03.2019).
- Strona Banku Światowego, <https://data.worldbank.org/indicator> (dostęp: 17.11.2018).
- Strona Giełdy Papierów Wartościowych, www.gpw.pl (dostęp: 20.09.2013–22.11.2018).
- Strona Głównego Urzędu Statystycznego, GUS, <http://stat.gov.pl/gus/> (dostęp: 28.08.2013–23.11.2018).
- Strona GOV.UK, <https://www.gov.uk/government/> (dostęp: 7.09.2013–18.10.2018).
- Strona Instytutu GfK, <http://www.gfk.com/pl/Strony/default.aspx> (dostęp: 9.04.2015).
- Strona mBank Hipoteczny, <https://mhipoteczny.pl/kredyty/deweloperski/index.html> (dostęp: 6.08.2014).
- Strona Ministère de la Transition Écologique et Solidaire, Observation et Statistiques, <http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/> (dostęp: 19.11.2018).
- Strona Narodowego Banku Polskiego, NBP, <http://www.nbp.pl/> (dostęp: 17.11.2018).
- Strona Państwowego Instytutu Statystyki i Badań Ekonomicznych we Francji <http://www.insee.fr/> (dostęp: 25.08.2015).
- Strona PKO BP, <https://www.pkobp.pl/korporacje-i-samorzady/produkty-kredytowe/finansowanie-inwestycji/kredyty-inwestorskie-nowy-dom-sprzedaz-wynajem-zakup/#/szczegoly-oferty/> (dostęp: 6.08.2014).
- Strona Royal Institution of Chatered Surveyors, <http://www.rics.org/pl/about-rics/> (dostęp: 17.08.2015).
- Strona United Nations Industrial Development Organization, <http://www.unido.org/index.php?id=7840>, (dostęp: 24.07.2012).

- Strona Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta, https://uokik.gov.pl/stopa_referencyjna_i_archiwum.php (dostęp: 1.08.2015).
- Strona Urzędu Statystycznego Czech, http://www.czso.cz/eng/redakce.nsf/i/construction_ekon (dostęp: 13.10.2018).
- Strona Urzędu Statystycznego Hiszpanii, <http://www.ine.es/> (dostęp: 28.08.2013–30.09.2018).
- Strona Związku Banków Polskich, <http://zbp.pl/raporty/pengab> (dostęp: 16.11.2018).
- Transfer wiedzy do biznesu opłaca się wszystkim*, <http://www.kadry.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/transfer-wiedzy-do-biznesu-oplaca-sie-wszystkim> (dostęp: 5.09.2014).

Spis tabel

Tabela 1.1. Podstawowe wnioski z przeszłości dla współczesnej działalności deweloperskiej	22
Tabela 1.2. Elementy konstytutywne w definicjach dewelopera – zestawienie porównawcze	29
Tabela 1.3. Główni uczestnicy procesu deweloperskiego w aktualnych warunkach polskich	43
Tabela 2.1. Zasoby mieszkaniowe w Polsce i ich charakterystyka w latach 1995–2017	64
Tabela 2.2. Remonty polegające na dociepleniu mieszkań w Polsce w latach 2003–2016 według form własności	67
Tabela 2.3. Liczba i struktura transakcji rynkowych na polskim rynku nieruchomości w latach 2008–2017	69
Tabela 2.4. Mieszkania oddane do użytkowania w Polsce ogółem w latach 1995–2017	72
Tabela 2.5. Mieszkania oddane do użytkowania w budynkach nowych, rozbudowywanych i adaptowanych w latach 2008–2017	73
Tabela 2.6. Wskaźniki mieszkań oddanych do użytkowania w Polsce w latach 2002–2017	74
Tabela 2.7. Pozwolenia wydane na budowę nowych budynków w Polsce w latach 2010–2017	74
Tabela 2.8. Mieszkania oddane do użytkowania według form budownictwa z podziałem na zabudowę nową i istniejącą w latach 2008–2017	86
Tabela 2.9. Podmioty deweloperskie funkcjonujące na rynkach mieszkaniowych największych badanych miast Polski w 2012 roku	96
Tabela 2.10. Liczba zidentyfikowanych inwestycji deweloperskich w badanych miastach w 2012 roku	98
Tabela 2.11. Przeciętna liczba mieszkań w badanych inwestycjach deweloperskich	100
Tabela 3.1. Zestawienie czynników rozwoju rynku nieruchomości	109
Tabela 3.2. Zestawienie determinant rozwoju przedsiębiorczości	115
Tabela 3.3. Zestawienie czynników lokalizacyjnych	138

Tabela 4.1. Liczba zmian w najważniejszych aktach prawnych związanych z działalnością deweloperską od daty wejścia w życie ustawy do 15.07.2015 roku	158
Tabela 4.2. Polska w rankingu BER za lata 2014–2018.....	164
Tabela 5.1. Zestawienie aktów prawnych mogących mieć wpływ na działalność deweloperską	190
Tabela 5.2. Wykaz ustaw i liczba nowelizacji uwzględnionych w badaniu	192
Tabela 5.3. Średni okres realizacji obiektów mieszkalnych przyjęty do badania.....	193
Tabela 5.4. Rzędy opóźnień w wybranych aktach prawnych w miesiącach (w nawiasach data wejścia w życie)	195
Tabela 5.5. Istotność zmian prawa dla liczby mieszkań oddawanych do użytku przez deweloperów w latach 2008–2016 na podstawie drzewa regresyjnego ...	196
Tabela 5.6. Makroczynniki uwzględnione w badaniu ekonometrycznym	197
Tabela 5.7. Charakterystyka wybranych do badania mezoczynników.....	200
Tabela 5.8. Czynniki lokalizacyjne uwzględnione w badaniu	203
Tabela 5.9. Makroczynniki istotne dla rozwoju działalności deweloperskiej – oszacowanie modelu KMNK.....	208
Tabela 5.10 Wpływ mezoczynników na rozwój działalności deweloperskiej – oszacowanie modelu panelowego z efektami ustalonymi.....	211
Tabela 5.11. Wpływ mezoczynników na rozwój działalności deweloperskiej – oszacowanie modelu panelowego z efektami losowymi	212
Tabela 5.12. Ranking badanych miast według TMR i BMR w 2015 roku	216
Tabela 5.13. Klasyfikacja miast wojewódzkich według miernika rozwoju Hellwiga (TMR).....	218

Spis wykresów

Wykres 2.1. Liczba mieszkań ukończonych we Francji w latach 1996–2017	50
Wykres 2.2. Liczba mieszkań rozpoczętych we Francji w latach 1980–2017 według rodzaju zabudowy	51
Wykres 2.3. Średnie ceny nowych mieszkań i domów jednorodzinnych we Francji w latach 1995–2017	52
Wykres 2.4. Średnia powierzchnia użytkowa mieszkań budowanych w Hisz- panii w latach 1995–2015	54
Wykres 2.5. Liczba mieszkań oddanych do użytkowania w Hiszpanii w latach 1995–2016 według struktury inwestorskiej	55
Wykres 2.6. Liczba budynków, na które wydano pozwolenia w Hiszpanii w latach 1996–2015 według ich przeznaczenia	55
Wykres 2.7. Średni poziom cen 1 m ² mieszkania w Hiszpanii w latach 1995– 2015	56
Wykres 2.8. Liczba mieszkań zakończonych i rozpoczętych w Czechach w latach 1998–2017	58
Wykres 2.9. Liczba wydanych pozwoleń na budowę budynków mieszkalnych w latach 1999–2017	59
Wykres 2.10. Zasób mieszkaniowy Wielkiej Brytanii wg rodzajów mieszkań w latach 1991–2016	61
Wykres 2.11. Mieszkania, których budowę rozpoczęto w Zjednoczonym Króle- stwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej według struktury inwestorskiej w latach 1969–2016	62
Wykres 2.12. Mieszkania ukończone w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej według struktury inwestorskiej w latach 1969– 2016	62
Wykres 2.13. Średnie ceny nowych mieszkań w Zjednoczonym Królestwie Wielkiej Brytanii i Irlandii w latach 1986–2010	63
Wykres 2.14. Wielkość zasobu mieszkaniowego w 2017 roku w Polsce według województw	65
Wykres 2.15. Przeciętna powierzchnia mieszkania w zasobie mieszkaniowym w 2017 roku w Polsce według województw	66

Wykres 2.16. Udział mieszkań wyposażonych w podstawowe instalacje w Polsce w latach 2003–2017	67
Wykres 2.17. Liczba sprzedanych lokali mieszkalnych w podziale na rynek wtórny i pierwotny	70
Wykres 2.18. Struktura transakcji rynkowych lokalami mieszkalnymi według liczby izb	70
Wykres 2.19. Ceny transakcyjne 1 m ² mieszkania na rynku pierwotnym w wybranych miastach Polski od III kwartału 2016 roku do III kwartału 2018 roku	76
Wykres 2.20. Ceny ofertowe i transakcyjne 1 m ² mieszkania na rynku pierwotnym w wybranych miastach Polski w II kwartale 2018 roku	76
Wykres 2.21. Ceny ofertowe i transakcyjne 1 m ² mieszkania na rynku wtórnym w wybranych miastach Polski w II kwartale 2018 roku	77
Wykres 2.22. Zróżnicowanie cen ofertowych za 1 m ² mieszkania na rynku pierwotnym w I kwartale 2012 roku	78
Wykres 2.23. Średnia cena 1m ² powierzchni użytkowej lokali sprzedanych w ramach transakcji rynkowych	78
Wykres 2.24. Mieszkania oddane do użytkowania w latach 1995–2017 według form budownictwa	82
Wykres 2.25. Mieszkania, których budowę rozpoczęto w latach 2005–2017, według form budownictwa	83
Wykres 2.26. Mieszkania, na budowę których wydano pozwolenie w latach 2005–2017, według form budownictwa	84
Wykres 2.27. Liczba mieszkań deweloperskich według województw	84
Wykres 2.28. Średnia liczba izb w mieszkaniach oddawanych do użytku w latach 1995–2017 według form budownictwa	85
Wykres 2.29. Średnia powierzchnia użytkowa mieszkań oddawanych do użytku w latach 1995–2017 według form budownictwa	86
Wykres 2.30. Struktura finansowania przeciętnego dużego przedsiębiorstwa deweloperskiego	90
Wykres 2.31. Struktura finansowania przeciętnego małego przedsiębiorstwa deweloperskiego	91
Wykres 2.32. Liczba mieszkań deweloperskich oddanych do użytkowania w 2012 i 2017 roku według miast wojewódzkich	93
Wykres 2.33. Liczba mieszkań deweloperskich, których budowę rozpoczęto w 2012 i 2017 roku, według miast wojewódzkich	93
Wykres 2.34. Liczba mieszkań deweloperskich oddanych do użytku w 2012 i 2017 roku według aglomeracji	94
Wykres 2.35. Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w 2012 i 2017 roku, według aglomeracji	95

Wykres 2.36. Badane podmioty deweloperskie ze względu na formę prowadzenia działalności gospodarczej	96
Wykres 2.37. Podział badanych podmiotów deweloperskich ze względu na strukturę kapitałową	97
Wykres 2.38. Struktura badanych podmiotów deweloperskich z kapitałem krajowym ze względu na lokalizację siedziby głównej	98
Wykres 2.39. Zróżnicowanie badanych inwestycji deweloperskich według rodzaju zabudowy	99
Wykres 2.40. Struktura badanych inwestycji deweloperskich ze względu na liczbę kondygnacji.....	100
Wykres 2.41. Przeciętna wielkość mieszkania w badanych inwestycjach deweloperskich według powierzchni użytkowej	101
Wykres 2.42. Przeciętna wielkość mieszkania w badanych inwestycjach deweloperskich mierzona liczbą pokoi.....	102
Wykres 2.43. Zróżnicowanie cen ofertowych w badanych inwestycjach deweloperskich	102
Wykres 4.1. Poziom inflacji w Polsce w latach 1991–2017	152
Wykres 4.2. Poziom stóp referencyjnych w latach 1998–2015 (wartości średnioroczne)	154
Wykres 4.3. Produkt Krajowy Brutto <i>per capita</i> w latach 1990–2017	154
Wykres 4.4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1999–2017 (<i>total FDI inflow</i>).....	156
Wykres 4.5. Liczba nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w latach 2008–2018	156
Wykres 4.6. Liczba rzeczoznawców majątkowych według województw w latach 1999–2018	160
Wykres 4.7. Liczba zgłoszeń wynalazków i wzorów użytkowych w Polsce w latach 2009–2017	161
Wykres 4.8. Struktura rodzajowa wynalazków i wzorów użytkowych w Polsce w 2017 roku według Międzynarodowej Klasyfikacji Patentowej.....	162
Wykres 4.9. Liczba budynków oddanych do użytku według technologii wzniesienia.....	162
Wykres 4.10. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w miastach wojewódzkich w latach 2002–2017	165
Wykres 4.11. Stopa bezrobocia w miastach wojewódzkich w latach 2004–2017 ...	166
Wykres 4.12. Liczba podmiotów prywatnych wpisanych do REGON w sekcji F–Budownictwo	167
Wykres 4.13. Gęstość zaludnienia w największych miastach Polski w latach 2002–2017 (dane średnioroczne w okresach czteroletnich).....	168
Wykres 4.14. Odsetek ludności w wieku produkcyjnym w miastach wojewódzkich w latach 1995–2017	169
Wykres 4.15. Saldo migracji w badanych miastach w latach 1995–2017	170

Wykres 4.16. Liczba obowiązujących planów miejscowych w badanych miastach w latach 2007–2017	171
Wykres 4.17. Liczba wydanych decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu w latach 2009–2017	172
Wykres 4.18. Liczba wydanych pozwoleń na budowę nowych obiektów mieszkaniowych w latach 2000–2017 w badanych miastach	173
Wykres 4.19. Wysokość podatku od nieruchomości w poszczególnych miastach wojewódzkich w 2018 roku	174
Wykres 4.20. Gęstość sieci kanalizacyjnej w miastach wojewódzkich	175
Wykres 4.21. Gęstość sieci wodociągowej w miastach wojewódzkich	176
Wykres 4.22. Gęstość dróg gminnych na 1 km ² powierzchni miasta	177
Wykres 4.23. Zużycie energii elektrycznej w gospodarstwach domowych na osobę w latach 1995–2017	178
Wykres 4.24. Wskaźnik urbanizacji w Polsce w latach 1999–2016 (średniorocznie w okresach pięcioletnich)	179
Wykres 5.1. Rozkład respondentów według lokalizacji głównej siedziby przedsiębiorstwa	180
Wykres 5.2. Rozkład respondentów według formy prowadzenia działalności gospodarczej	184
Wykres 5.3. Rozkład deweloperów według rodzaju działalności poprzedzającej działalność deweloperską	185
Wykres 5.4. Rozkład respondentów ze względu na wielkość zatrudnienia	185
Wykres 5.5. Rozkład deweloperów według wielkości inwestycji	186
Wykres 5.6. Procent sprzedanych mieszkań oddanych do użytku w 2014 roku według wielkości inwestycji	186
Wykres 5.7. Rozkład sprzedanych mieszkań według wielkości	187
Wykres 5.8. Opinie respondentów na temat istotności makroczynn timerów dla rozwoju działalności deweloperskiej według wielkości prowadzonych inwestycji	210
Wykres 5.9. Opinie respondentów na temat istotności mezoczyn timerów dla rozwoju działalności deweloperskiej według wielkości prowadzonych inwestycji	215
Wykres 5.10. Poziom rozwoju miast wojewódzkich według TMR i BMR w 2015 roku	217
Wykres 5.11. Najlepsze i najgorsze lokalizacje działalności deweloperskiej według 39 respondentów badania socjologicznego	218
Wykres 5.12. Podobieństwa między badanymi jednostkami według metody Warda	220
Wykres 5.13. Rozkład opinii respondentów na temat istotności mikroczyn timerów dla rozwoju działalności deweloperskiej według wielkości prowadzonych inwestycji	221

Wykres 5.14. Cechy warunkujące sukces dewelopera w opinii respondentów	222
Wykres 5.15. Styl zarządzania odpowiedni dla przedsiębiorstwa deweloper- skiego w opinii respondentów	223
Wykres 5.16. Rodzaj strategii konkurencyjnej, który zdaniem deweloperów jest najbardziej odpowiedni	223
Wykres 5.17. Istotność czynników a siedziba przedsiębiorstwa	225
Wykres 5.18. Istotność czynników a forma prawna	225

Spis rysunków

Rysunek 3.1. Systematyzacja makroczynn timerów wpływających na działalność deweloperską.....	120
Rysunek 3.2. Systematyzacja mezoczyn timerów wpływających na rozwój działalności deweloperskiej.....	131
Rysunek 3.3. Mikroczynn timeri wpływające na rozwój działalności deweloperskiej	142

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1. Zestawienie czynników wpływających na działalność deweloperską

Załącznik 2. Ankieta skierowana do deweloperów na temat czynników rozwoju ich działalności

Załącznik 3. Drzewo regresyjne dla zmian prawa w latach 1993–2016

Załącznik 2

Ankieta skierowana do deweloperów na temat czynników rozwoju ich działalności

Wykonawca badania: mgr Agata Antczak-Stępiak
Katedra Inwestycji i Nieruchomości
Uniwersytetu Łódzkiego
ul. Rewolucji 1905 r., nr 41, 90-214 Łódź
tel. +48 (42) 635 51 90
e-mail: antczak.agata@gmail.com

.....
Numer wywiadu

Ankieta skierowana do deweloperów prowadzących działalność w największych miastach Polski na temat czynników wpływających na możliwości rozwoju ich działalności

Odpowiedzi należy zaznaczać przez kliknięcie kropki przy właściwym wariancie lub – tam, gdzie tego wymaga pytanie – wpisać właściwą odpowiedź. Większość pytań wymaga wyboru tylko jednej odpowiedzi. Przy pytaniach wielokrotnego wyboru określona została liczba dozwolonych odpowiedzi.

CZĘŚĆ I

Pytania dotyczące prowadzonej działalności deweloperskiej

A1. Czy prowadzą Państwo obecnie działalność w miastach wojewódzkich*?

1. tak – proszę przejść do pytania A3	
2. nie, już nie prowadzimy	
3. nie, nigdy nie prowadziliśmy działalności w granicach miasta – proszę przejść do Metryczki	

* W przypadku województw: kujawsko-pomorskiego i lubuskiego dotyczy zarówno siedziby wojewody, jak i sejmiku województwa.

A2. W którym roku zrealizowali Państwo ostatnią inwestycję w mieście wojewódzkim?

--

A3. Proszę ustosunkować się do poniższych pytań.

Nr	Ilość mieszkań, które (na które)	0	Do 50	51–250	251–500	Powyżej 500
1	budowali Państwo średniorocznie w latach 2009–2014, a jeśli okres prowadzenia działalności jest krótszy – w tym okresie?					
2	są obecnie w trakcie realizacji?					
3	uzyskali Państwo w 2014 roku pozwolenie na użytkowanie?					

A4. Ile powierzchni użytkowej oferowanych mieszkań sprzedali Państwo w 2014 roku (w%)?

1. 0 – proszę przejść do pytania A6	
2. do 10%	
3. 11–30%	
4. 31–50%	
5. 51–75%	
6. ponad 75%	

A5. Proszę określić strukturę mieszkań sprzedanych w 2014 roku (w %)

1. 1-pokojowe	
2. 2-pokojowe	
3. 3-pokojowe	
4. 4-pokojowe	
5. 5-pokojowe i większe	

A6. Ile wszystkich inwestycji obecnie Państwo realizują? (proszę uwzględnić również te, realizowane poza granicami administracyjnymi miast wojewódzkich)

1. 0	
2. 1	
3. 2	
4. 3	
5. 4	
6. 5 lub więcej	

CZĘŚĆ II

Pytania dotyczące czynników rozwoju działalności deweloperskiej: OGÓLNE

A7. Które z wymienionych poniżej makroczynn timerów najsilniej wpływają na prowadzoną przez Państwa działalność?

1	ogólnogospodarcze, np. inflacja, stopy procentowe, inwestycje zagraniczne	
2	instytucjonalne, np. ustawodawstwo, polityka podatkowa, przejrzystość informacji	
3	polityczne, np. sytuacja polityczna w kraju i za granicą, niezdecydowanie rządu w prowadzeniu polityki gospodarczej	
4	techniczno-technologiczne, np. postęp techniczny, zmiany technologii budowy	
5	trudno powiedzieć	

A8. Które z wymienionych poniżej mezoczyn timerów najsilniej wpływają na prowadzoną przez Państwa działalność?

1	ekonomiczne, np. poziom bezrobocia, wynagrodzeń	
2	społeczno-demograficzne, np. liczba i struktura ludności	
3	administracyjno-prawne, np. polityka przestrzenna miasta	
4	infrastrukturalne i zasobowe, np. uzbrojenie techniczne	
5	trudno powiedzieć	

A9. Które z wymienionych poniżej mikroczynn timerów najsilniej wpływają na prowadzoną przez Państwa działalność?

1	wynikające ze specyfiki dewelopera jako przedsiębiorcy (czynn timeri biologiczne, cechy osobowościowe, takie jak: innowacyjność, umiejętność negocjacji, łatwość podejmowania decyzji, elastyczność)	
2	wynikające ze specyfiki prowadzenia przedsiębiorstwa deweloperskiego (sposób prowadzenia przedsiębiorstwa, w tym: styl zarządzania czy też kultura organizacyjna przedsiębiorstwa, zarządzanie płynnością finansową)	
3	wynikające z posiadanych nieruchomości (lokalizacja, wielkość, jakość)	
4	trudno powiedzieć	

A10. Które czynn timery miały największy wpływ na Waszą dotychczasową działalność deweloperską?

1	makroczynn timery	
2	mezoczn timery	
3	mikroczynn timery	
4	trudno powiedzieć	

CZĘŚĆ III

Pytania dotyczące czynników rozwoju działalności deweloperskiej:
SZCZEGÓŁOWE

A11. Czy wymienione poniżej czynniki ogólnogospodarcze wpływają na prowadzoną przez Państwa działalność (1 – zdecydowanie tak, 2 – raczej tak, 3 – raczej nie, 4 – zdecydowanie nie, 5 – trudno powiedzieć)

	Rodzaj czynnika	1	2	3	4	5
1	poziom inflacji					
2	poziom stóp procentowych					
3	tempo wzrostu PKB					
4	napływ inwestycji zagranicznych					
5	liczba udzielanych kredytów i ich oprocentowanie					
6	konkurencyjność innych opcji inwestowania					
7	liczba funduszy inwestycyjnych nieruchomości					
8	cykliczny charakter rozwoju gospodarczego					
9	poziom oszczędności gospodarstw domowych					

A12. Czy jakiś inny czynnik ogólnogospodarczy wpływa na Państwa działalność?

1. trudno powiedzieć – proszę przejść do pytania A14	
2. nie – proszę przejść do pytania A14	
3. tak – jaki?	

A13. Proszę ocenić wpływ tego czynnika na Państwa działalność.

1. bardzo korzystny	
2. umiarkowanie korzystny	
3. umiarkowanie niekorzystny	
4. bardzo niekorzystny	

A14. Jak kryzys finansowy w latach 2008–2011 wpłynął na Państwa działalność?

1. zdecydowanie korzystnie	
2. umiarkowanie korzystnie	
3. umiarkowanie niekorzystnie	

4. zdecydowanie niekorzystnie	
5. trudno powiedzieć	

A15. Czy po 2007 roku odczuwają Państwo skutki zaostrzonej w naszym kraju polityki kredytowej banków czy też nie?

1. tak	
2. nie	
3. nie mam zdania	

A16. Czy według Państwa doświadczeń banki chętnie otwierają rachunki powiernicze?

1. tak	
2. nie	
3. nie mam zdania	

A17. Czy niżej wymienione czynniki instytucjonalne wpływają na Państwa działalność? (1 – zdecydowanie tak, 2 – raczej tak, 3 – raczej nie, 4 – zdecydowanie nie, 5 – trudno powiedzieć)

	Rodzaj czynnika	1	2	3	4	5
1	ogłoszenie nowych aktów prawnych lub zmiana dotychczasowych					
2	ulgi podatkowe (do 2006 r.)					
3	otwarcie rynków na współpracę międzynarodową, w tym wejście Polski do UE					
4	ograniczenie finansowania budownictwa przez państwo					
5	prywatyzacja mieszkań					
6	restrukturyzacja gospodarki					
7	programy pomocowe dla mieszkalnictwa					
8	ułatwienia w zakładaniu działalności gospodarczej					

A18. Czy jakiś inny istotny czynnik instytucjonalny wpływa na prowadzoną przez Państwa działalność?

1. trudno powiedzieć – proszę przejść do pytania A20	
2. nie – proszę przejść do pytania A20	
3. tak – jaki?	

A19. Proszę ocenić wpływ tego czynnik na Państwa działalność.

1. zdecydowanie korzystny	
2. umiarkowanie korzystny	
3. umiarkowanie niekorzystny	
4. zdecydowanie niekorzystny	

A20. Czy niżej wymienione ustawy mają lub miały znaczący wpływ na prowadzoną przez Państwa działalność (1 – zdecydowanie tak, 2 – raczej tak, 3 – raczej nie, 4 – zdecydowanie nie, 5 – trudno powiedzieć)

	Rodzaj czynnika	1	2	3	4	5
1	ustawa o własności lokali					
2	ustawa o zagospodarowaniu przestrzennym i ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym					
3	ustawa o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych					
4	ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych					
5	ustawa o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego					
6	ustawa o gospodarce nieruchomościami					
7	ustawa Prawo budowlane					
8	ustawa o finansowym wsparciu rodzin w nabywaniu mieszkania					
9	ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego					

A21. Czy jakiś inny akt prawny ma istotny wpływ na Państwa działalność?

1. trudno powiedzieć – proszę przejść do pytania A23	
2. nie – proszę przejść do pytania A23	
3. tak – jaki?	

A22. Proszę ocenić wpływ tego aktu na Państwa działalność.

1. zdecydowanie korzystny	
2. umiarkowanie korzystny	
3. umiarkowanie niekorzystny	
4. zdecydowanie niekorzystny	

A23. Jak oceniają Państwo dostęp do informacji o rynku nieruchomości w Polsce?

1. jest wystarczający	
2. wymaga pewnego dopracowania	
3. jest niewystarczający	
4. nie mam zdania	

A24. Jak oceniają Państwo przejrzystość informacji o rynku nieruchomości? Informacje są...

1. zdecydowanie przejrzyste	
2. raczej przejrzyste	
3. raczej nieprzejrzyste	
4. zdecydowanie nieprzejrzyste	
5. nie mam zdania	

A25. Czy księgi wieczyste są istotne dla prowadzonej przez Państwo działalności?

1. tak	
2. nie – <i>proszę przejść do pytania A27</i>	
3. nie mam zdania – <i>proszę przejść do pytania A27</i>	

A26. Które księgi są lepsze z punktu widzenia Państwa działalności?

1. papierowe	
2. elektroniczne	

A27. Jak oceniają Państwo działanie sądów wieczysto-księgowych? Sądy te działają...

1. zdecydowanie sprawnie	
2. raczej sprawnie	
3. czasami sprawnie, czasami niesprawnie	
4. raczej niesprawnie	
5. zdecydowanie niesprawnie	
6. nie mam zdania	

A28. Czy liczba osób wykonujących niżej wymienione zawody na rynku nieruchomości wpływa na prowadzenie Państwa działalności?

		rzecznik majątkowy	pośrednik w obrocie nieruchomościami	zarządca nieruchomości
1	tak			
2	nie			
3	nie mam zdania			

A29. Czy Państwa zdaniem zmiany sposobu rejestrowania działalności gospodarczej miały wpływ na rozwój działalności deweloperskiej?

1.	zdecydowanie tak	
2.	raczej tak	
3.	raczej nie	
4.	zdecydowanie nie	
5.	nie mam zdania	

A30. Czy w Państwa opinii niżej wskazane uwarunkowania wpływają na prowadzoną przez Państwa działalność czy też nie?

		Uwarunkowania kulturowe i religijne	Uwarunkowania historyczne
1	zdecydowanie tak		
2	raczej tak		
3	raczej nie		
4	zdecydowanie nie		
5	nie mam zdania		

A31. Czy rozwój wiedzy i związane z nim zmiany techniczne i technologiczne wpływają na prowadzoną przez Państwa działalność?

1.	zdecydowanie tak	
2.	raczej tak	
3.	raczej nie	
4.	zdecydowanie nie	
5.	nie mam zdania	

A32. Czy współpraca z uczelniami wyższymi lub innymi instytucjami naukowo-badawczymi jest istotna dla prowadzonej przez Państwa działalności?

1. tak	
2. nie	
3. nie mam zdania	

A33. Proszę ocenić wpływ niżej wymienionych innowacji na Państwa działalność? (1 – bardzo korzystny, 2 – umiarkowanie korzystny, 3 – umiarkowanie niekorzystny, 4 – bardzo niekorzystny, 5 – brak wpływu, 6 – trudno powiedzieć)

	Rodzaj czynnika	1	2	3	4	5	6
1	odejście od technologii wielkopłytovej						
2	rozwój technologii energooszczędnych						
3	rozwój sieci teleinformatycznych						
4	postęp techniczny w budownictwie (udoskonalenia maszyn, materiałów)						

A34. Czy jakieś inne innowacje techniczno-technologiczne wpływają na Państwa działalność?

1. trudno powiedzieć – proszę przejść do pytania A36	
2. nie – proszę przejść do pytania A36	
3. tak – jakie?	

A35. Proszę ocenić wpływ tego czynnika na Państwa działalność.

1. zdecydowanie korzystny	
2. umiarkowanie korzystny	
3. umiarkowanie niekorzystny	
4. zdecydowanie niekorzystny	

A36. Czy sytuacja polityczna w kraju i za granicą wpływa na prowadzoną przez Państwa działalność? (proszę zaznaczyć po jednej odpowiedzi w każdej kolumnie)

Wariant	W kraju	Za granicą
1. zdecydowanie tak		
2. raczej tak		
3. raczej nie		
4. zdecydowanie nie		
5. nie mam zdania		

A37. Jak wejście Polski do Unii Europejskiej wpłynęło na Państwa działalność?

1. zwiększyliśmy liczbę mieszkań oddawanych do użytku	
2. zmniejszyliśmy liczbę mieszkań oddawanych do użytku	
3. nie wpłynęło to na prowadzoną przez nas działalność	
4. trudno powiedzieć	

A38. Proszę ocenić wpływ niżej wymienionych zjawisk politycznych na Państwa działalność?
 (1 – bardzo korzystny, 2 – umiarkowanie korzystny, 3 – umiarkowanie niekorzystny, 4 – bardzo niekorzystny, 5 – brak wpływu, 6 – trudno powiedzieć)

		1	2	3	4	5	6
1	niezdecydowanie rządu w prowadzeniu polityki społecznej i gospodarczej						
2	afery polityczne						
3	nasilenie konfliktu na Ukrainie						
4	zmiana partii rządzących – okres przedwyborczy						
5	rosnące znaczenie Polskiego Związku Firm Deweloperskich						

A39. Czy jakieś inne zjawisko polityczne wpływa na Państwa działalność?

1. trudno powiedzieć – proszę przejść do pytania A41	
2. nie – proszę przejść do pytania A41	
3. tak – jakie?	

A40. Proszę ocenić wpływ tego zjawiska na Państwa działalność.

1. zdecydowanie korzystny	
2. umiarkowanie korzystny	
3. umiarkowanie niekorzystny	
4. zdecydowanie niekorzystny	

A41. Czy niżej wymienione mezocynniki o charakterze ekonomicznym wpływają na Państwa działalność? (1 – zdecydowanie tak, 2 – raczej tak, 3 – raczej nie, 4 – zdecydowanie nie, 5 – trudno powiedzieć)

		1	2	3	4	5
1	wzrost przeciętnego wynagrodzenia w obszarze Waszego działania					
2	poziom bezrobocia w obszarze Waszego działania					

3	poziom cen nieruchomości na danym rynku					
4	poziom konkurencji na danym rynku usług mieszkaniowych					
5	poziom cen czynników produkcji budowlanej					
6	poziom marży możliwy do uzyskania					

A42. Proszę ocenić wpływ poszczególnych czynników społeczno-demograficznych na Państwa działalność? (1 – zdecydowanie korzystny, 2 – umiarkowanie korzystny, 3 – umiarkowany niekorzystny, 4 – zdecydowanie niekorzystny, 5 – brak wpływu, 6 – nie ma mam zdania)

		1	2	3	4	5	6
1	wzrost migracji ze wsi do miast						
2	wzrost liczby osób emigrujących za granicę						
3	zmiana struktury wiekowej ludności						
4	wzrost liczby osób z wykształceniem wyższym						
5	zmiany preferencji nabywców						

A43. Czy czynniki infrastrukturalne mają znaczący wpływ na Państwa działalność czy też nie?

1. zdecydowanie tak	
2. raczej tak	
3. raczej nie	
4. zdecydowanie nie	
5. nie mam zdania	

A44. Proszę ocenić wpływ poszczególnych czynników infrastrukturalnych na Państwa działalność? (1 – duży wpływ, 2 – umiarkowany wpływ, 3 – słaby wpływ, 4 – brak wpływu, 5 – nie ma mam zdania)

		1	2	3	4	5
1	długość sieci wodociągowych					
2	długość sieci kanalizacyjnych					
3	długość sieci elektroenergetycznych					
4	długość sieci gazowych					
5	długość sieci ciepłowniczych					
6	wielkość istniejącego zasobu mieszkań					
7	dostęp do dróg publicznych					

8	dostępność gruntów pod inwestycje					
9	otoczenie usługowo-handlowe inwestycji					
10	dostępność przedszkoli					
11	dostępność komunikacji miejskiej					
12	istnienie na terenie inwestowania parków technologicznych i stref ekonomicznych					

A45. Jak lokalna polityka mieszkaniowa prowadzona przez miasta wpływa na Państwa działalność?

1. pozytywnie	
2. negatywnie	
3. nie ma wpływu	
4. nie mam zdania	

A46. Czy polityka czynszowa w zasobach komunalnych prowadzona przez miasta wpływa na Państwa działalność?

1. tak	
2. nie	
3. nie mam zdania	

A47. Czy poziom podatku od nieruchomości na obszarach prowadzenia przez Państwa inwestycji wpływa na ich powodzenie?

1. zdecydowanie tak	
2. raczej tak	
3. raczej nie	
4. zdecydowanie nie	
5. nie mam zdania	

A48. Czy czas oczekiwania na decyzję o warunkach zabudowy wpływa na prowadzoną przez Państwa działalność?

1. zdecydowanie tak	
2. raczej tak	
3. raczej nie	
4. zdecydowanie nie	
5. nie mam zdania	

A49. Czy posiadane przez gminę plany miejscowe ułatwiają proces deweloperski czy też nie?

1. tak, ułatwiają	
2. nie, nie ułatwiają	
3. trudno powiedzieć	

A50. Czy liczba planów miejscowych w miastach, gdzie realizują Państwo inwestycje, jest wystarczająca czy też nie?

1. zdecydowanie wystarczająca	
2. raczej wystarczająca	
3. raczej niewystarczająca	
4. zdecydowanie niewystarczająca	
5. nie mam zdania	

A51. Czy Państwa zdaniem pewne regiony kraju bardziej sprzyjają rozwojowi działalności deweloperskiej niż inne?

1. tak	
2. nie – proszę przejść do pytania A53	
3. nie mam zdania – proszę przejść do pytania A53	

A52. Proszę ocenić możliwości rozwoju działalności deweloperskiej w niżej wskazanych regionach Polski? (proszę wskazać 3 najgorsze i 3 najlepsze lokalizacje – najlepsze oznaczyć jako 1, zaś najgorsze jako 2)

1	Mazowieckie	
2	Dolnośląskie	
3	Łódzkie	
4	Pomorskie	
5	Lubelskie	
6	Lubuskie	
7	Śląskie	
8	Małopolskie	
9	Warmińsko-Mazurskie	
10	Zachodniopomorskie	
11	Kujawsko-Pomorskie	
12	Podkarpackie	
13	Podlaskie	
14	Świętokrzyskie	
15	Opolskie	
16	Wielkopolskie	

A53. Czy lokalizacja ma wpływ na powodzenie Państwa inwestycji czy też nie?

1. tak	
2. nie – proszę przejść do pytania A55	
3. nie mam zdania – proszę przejść do pytania A55	

Uwaga! Lokalizację w tym pytaniu należy rozumieć jako położenie konkretnej nieruchomości w granicach miasta.

A54. Jaka lokalizacja jest najbardziej preferowana dla Państwa inwestycji mieszkaniowych?

1. centrum miasta	
2. przedmieścia miast	
3. poza granicami administracyjnymi miast	
4. trudno powiedzieć	

A55. Czym kierują się Państwo przy wyborze lokalizacji przedsięwzięcia? Proszę ocenić istotność poszczególnych elementów w skali od 1 do 4. (4 – najistotniejszy, 1 – najmniej ważny)

	4	3	2	1
1. cena nieruchomości				
2. otoczenie				
3. kształt, powierzchnia działki i jej dotychczasowe zagospodarowanie				
4. dostępność komunikacyjna				

A56. Jakie elementy otoczenia/sąsiedztwa najlepiej wpływają na powodzenie Państwa inwestycji? (maks. 2 odpowiedzi)

1. trudno powiedzieć	
2. tereny zielone	
3. tereny przemysłowe	
4. tereny magazynowe	
5. centra handlowe	
6. inne osiedla mieszkaniowe	
7. inne, jakie?	

A57. Czy rozwiązania przyjęte w projekcie budowlanym wpływają na powodzenie Państwa inwestycji czy też nie?

1. zdecydowanie tak	
2. raczej tak	
3. raczej nie	
4. zdecydowanie nie	
5. nie mam zdania	

A58. Czy cechy biologiczne (wiek, płeć, stan cywilny) dewelopera lub osoby zarządzającej przedsiębiorstwem mają wpływ na powodzenie Państwa działalności?

1. zdecydowanie tak	
2. raczej tak	
3. raczej nie	
4. zdecydowanie nie	
5. nie mam zdania	

A59. Które z niżej wymienionych cech i umiejętności Państwa zdaniem stanowią warunek sukcesu dewelopera? (dowolna liczba odpowiedzi)

1. kreatywność	
2. innowacyjność	
3. skłonność do ryzyka	
4. samodzielność i niezależność	
5. umiejętność formułowania krótko- i długoterminowych celów	
6. zdolność przekonywania, prowadzenia negocjacji, podejmowania decyzji i rozwiązywania problemów	
7. cechy przywódcze	
8. umiejętność samokontroli i samooceny	
9. elastyczność	
10. umiejętność komunikowania się	
11. potrzeba osiągnięć i motywacja	
12. trudno powiedzieć	
13. inna, jaka? (maks. 3)	

A60. Proszę wskazać cechy, które charakteryzują osobę zarządzającą Państwa przedsiębiorstwem i te, których dalszy rozwój jest konieczny dla lepszego działania przedsiębiorstwa (w przypadku właściciela zaznaczamy cechy, które nas charakteryzują – maks. po 3 odpowiedzi)

		Cechy posiadane	Cechy wymagające dalszego rozwoju
1	innowacyjność		
2	skłonność do ryzyka		
3	cechy przywódcze		
4	samodzielność i niezależność		
5	gorliwość		
6	umiejętność oceny krótko- i długoterminowych celów		

7	silna zdolność przekonywania, prowadzenia negocjacji, podejmowania decyzji i rozwiązywania problemów		
8	umiejętność samokontroli i samoocena		
9	potrzeba osiągnięć i motywacja		
10	elastyczność		
11	umiejętność komunikowania się		

A61. Jaki styl zarządzania Państwa zdaniem jest najbardziej odpowiedni dla prowadzenia działalności deweloperskiej?

1.	demokratyczny (liczy się zdanie każdego pracownika, a decyzje podejmowane są wspólnie)	
2.	autorytarny (oparty na wizji szefa, do której wszyscy muszą zmierzać)	
3.	afiliacyjny (nastawiony na budowanie zrozumienia wśród pracowników)	
4.	trenerski (nastawiony na indywidualny rozwój pracowników)	
5.	nakazowy (oznaczający zarządzanie przez strach)	
6.	procesowy (właściciel skupia się na standardach i sposobie wykonania zadania)	
7.	trudno powiedzieć	

A62. Jaki rodzaj strategii konkurencyjnej Państwa zdaniem jest najbardziej odpowiedni dla rozwoju działalności deweloperskiej?

1.	oparty na cenie (niższe ceny)	
2.	oparty na zróżnicowaniu produktów	
3.	hybrydowy – oparty na obu przesłankach	
4.	żaden	
5.	trudno powiedzieć	
6.	inny, jaki?	

A63. Czy należą Państwo do większej grupy kapitałowej?

1.	tak	
2.	nie – proszę przejść do pytania A65	

A64. Czy powiązania kapitałowe z inną spółką mają wpływ na Państwa działalność czy też nie?

1.	zdecydowanie tak	
2.	raczej tak	
3.	raczej nie	
4.	zdecydowanie nie	
5.	nie mam zdania	

A65. Jaki wpływ na Państwa działalność ma współpraca z niżej wymienionymi podmiotami?

		Institucje finansujące	Władze lokalne
1	zdecydowanie korzystny		
2	raczej korzystny		
3	raczej niekorzystny		
4	zdecydowanie niekorzystny		
5	nie mam zdania		

A66. Który sposób tworzenia kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa jest Państwa zdaniem najlepszy w przypadku działalności deweloperskiej?

1. właściciel zatrudnia osoby podobnie myślące	
2. właściciel przekonuje pracowników do swoich racji podczas spotkań nieformalnych	
3. właściciel stanowi dla pracowników wzór do naśladowania	
4. trudno powiedzieć	

A67. Czy przyjęta struktura źródeł finansowania wpływa na powodzenie Państwa działalności?

1. tak	
2. nie	
3. nie mam zdania	

A68. Proszę określić średni udział poszczególnych źródeł finansowania w Państwa inwestycjach.

1. kredyty bankowe	
2. inne pożyczki	
3. przedpłaty	
4. obligacje	
5. fundusze inwestycyjne	
6. kapitał własny	
7. inne	

A69. Czy pracownicy i osoby zarządzające przedsiębiorstwem uczestniczą w szkoleniach/kursach/studiach dla podniesienia poziomu wiedzy i umiejętności w swojej dziedzinie zawodowej?

1. tak	
2. nie	
3. nie wiem	

A70. Jakie szkolenia dla rozwoju działalności deweloperskiej powinny być organizowane?
(maks. 3 odpowiedzi)

1. dotyczące procesu inwestycyjno-budowlanego	
2. dotyczące źródeł finansowania inwestycji	
3. dotyczące nowoczesnych technologii stosowanych w budownictwie	
4. dotyczące zarządzania zasobami ludzkimi	
5. dotyczące metod analiz rynku i oceny opłacalności inwestycji	
6. nie mam zdania	
7. inne, jakie?	

A71. W jaki sposób gmina mogłyby pomóc w rozwoju Państwa działalności? (maks. 3 odpowiedzi)

1. gmina powinna udostępniać uzbrojone grunty pod budownictwo mieszkaniowe	
2. gmina powinna stosować zwolnienia w podatku od nieruchomości	
3. gmina powinna realizować więcej inwestycji w infrastrukturę drogową	
4. gmina powinna zapewnić właściwą politykę przestrzenną	
5. nie mam zdania	
6. inne, jakie?	

A72. Które kanały dystrybucji informacji zapewniają najlepszą Państwa zdaniem promocję działalności deweloperskiej? (maks. 2 odpowiedzi)

1. internet	
2. prasa	
3. billboardy	
4. pośrednicy	
5. bezpośredni kontakt z klientem	
6. nie mam zdania	
7. inny, jaki?	

A73. Jakiego Państwa zdaniem znaczenia ma reputacja/marka dewelopera dla powodzenia inwestycji?

1. bardzo duże	
2. duże	
3. umiarkowane	
4. słabe	
5. nie ma wpływu	
6. trudno powiedzieć	

A74. Czy posiadanie Certyfikatu Dewelopera lub innej nagrody ma wpływ na działalność deweloperską?

	Certyfikat	Inna nagroda
1. zdecydowanie tak		
2. raczej tak		
3. raczej nie		
4. zdecydowanie nie		
5. nie mam zdania		

METRYCZKA:

M1. Proszę wskazać formę prawną prowadzenia działalności gospodarczej.

1. spółka z o.o.	
2. spółka akcyjna	
3. spółka jawna	
4. spółka cywilna	
5. spółka komandytowa	
6. spółka z o.o. sp. komandytowa	
7. spółka z o.o. sp. komandytowo-akcyjna	
8. jednoosobowa działalność gospodarcza	
9. spółdzielnia mieszkaniowa	
10. inna, jaka?	

M2. W którym roku rozpoczęli Państwo prowadzenie działalności gospodarczej? (rok, w którym została wystawiona pierwsza faktura)

M3. W którym roku rozpoczęli Państwo prowadzenie działalności deweloperskiej? (jeżeli jest inny niż rok rozpoczęcia działalności gospodarczej)

M4. Proszę wskazać sektor prowadzonej wcześniej działalności gospodarczej.

1. budowlano-montażowa	
2. projektowanie	
3. obrót nieruchomościami	

4. działalność remontowa	
5. inna działalność deweloperska	
6. sektor finansowy	
7. żaden	
8. inna, jaka?	

M5. Ile osób zatrudnionych jest obecnie w Państwa przedsiębiorstwie? (proszę wpisać liczbę)

M6. W jakim mieście/miejscowości zlokalizowana jest siedziba główna Państwa przedsiębiorstwa?

M7. Jaki procent kapitału przedsiębiorstwa stanowi kapitał zagraniczny?

M8. Czy należą Państwo do Polskiego Związku Firm Deweloperskich?

1. tak	
2. nie	

M9. Kto zarządza rozwojem Państwa przedsiębiorstwa?

1. ja – właściciel (jednoosobowo)	
2. zarząd przedsiębiorstwa	
3. wynajęty manager	
4. inny podmiot, jaka?	

M10. Czy posiadają Państwo Certyfikat Dewelopera?

1. tak	
2. nie	

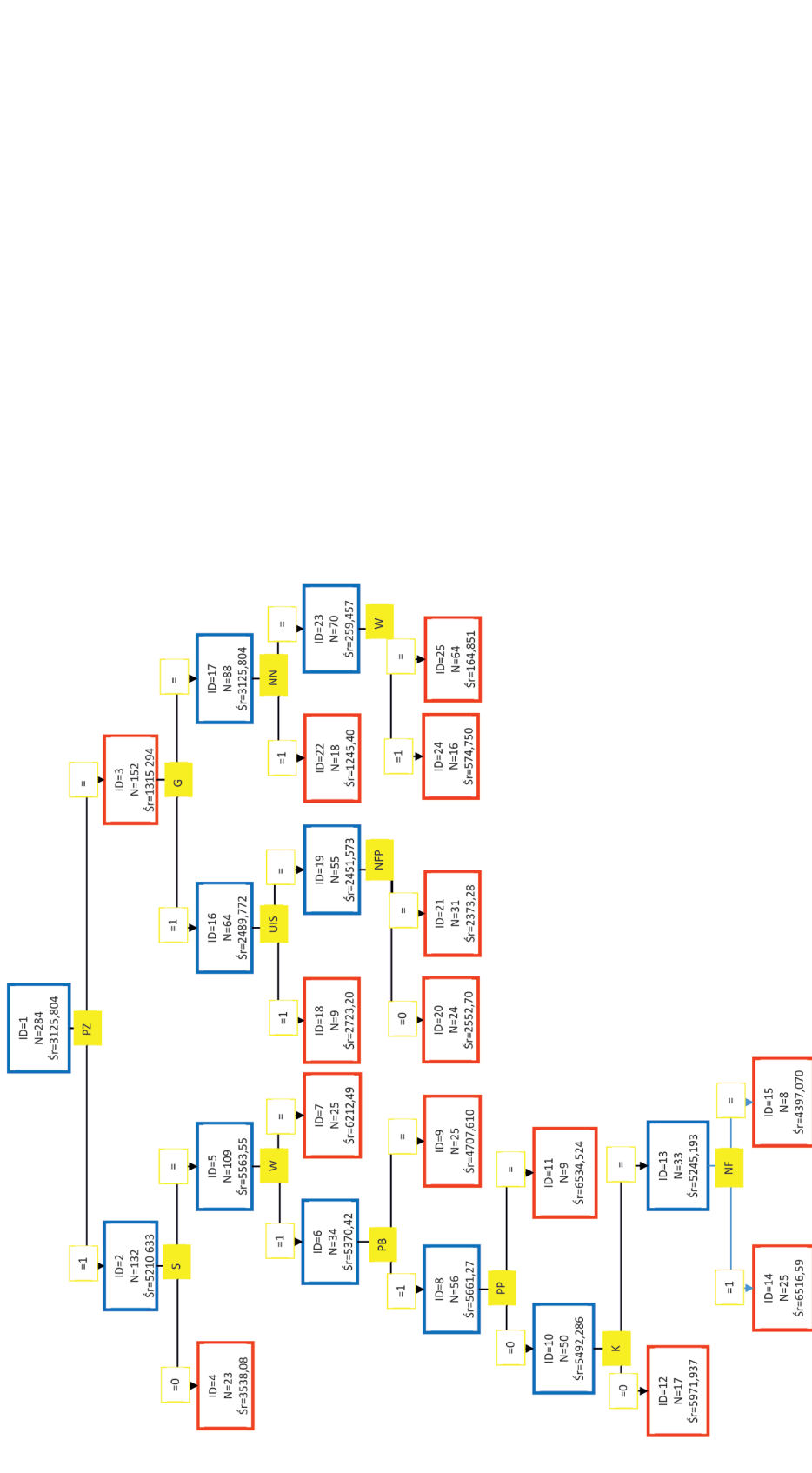
Załącznik 3

**Drzewo regresyjne dla zmian prawa
w latach 1993–2016**

Drzewo 1 dla: mieszkania

Liczba węzłów dzielonych: 12; liczba węzłów końcowych: 13

Liczba węzłów dzielonych: 12; liczba węzłów końcowych: 13



Źródło: opracowanie własne.