

Sebastian Kokot, Marcin Bas

Postrzeganie cen rynkowych przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie i nabywców nieruchomości - wyniki badań ankietowych

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 45/1, 355-370

2016

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

DOI: 10.18276/sjp.2016.45/1-28

Sebastian Kokot*

Uniwersytet Szczeciński

Marcin Bas**

ESTIT

POSTRZEGANIE CECH RYNKOWYCH PRZEZ RZECZOZNAWCÓW MAJĄTKOWYCH, POŚREDNIKÓW W OBRODIE I NABYWCÓW NIERUCHOMOŚCI – WYNIKI BADAŃ ANKIETOWYCH

Streszczenie

W artykule przedstawiono wyniki badania ankietowego, którego celem była odpowiedź na pytanie, na ile trafnie działający na rynku nieruchomości profesjonaliści (rzeczoznawcy majątkowi oraz pośrednicy w obrocie nieruchomościami), w porównaniu do potencjalnych nabywców nieruchomości, odzwierciedlają postrzeganie wpływu cech rynkowych nieruchomości na uzyskiwane na rynku ceny. Przeprowadzone badanie wskazuje, że rzeczoznawcy majątkowi mają problemy z adekwatnym odzwierciedleniem wpływu cech nieruchomości na uzyskiwane ceny. Wykazują oni tendencję do przejawiania w tym zakresie, to znaczy cechy ważne postrzegają jako jeszcze ważniejsze, a cechy, które w ocenie nabywców są mniej ważne, uznają za jeszcze mniej ważne.

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości, cechy nieruchomości, badania ankietowe

* Adres e-mail: sebastian.kokot@o2.pl.

** Adres e-mail: basmarcin@gmail.com.

Wstęp

Profesjonalna działalność na rynku nieruchomości nieodzownie jest związana z posiadaniem wiedzy nie tylko charakterze warsztatowym, lecz także o prawidłowościach charakterystycznych dla danego rynku. Jako że rynek nieruchomości ma złożoną strukturę i jest *de facto* zbiorem rynków lokalnych, należy oczekiwać, że w każdym segmencie tego rynku i na każdym rynku lokalnym prawidłowości te będą nieco inne. Jednym z elementów tej wiedzy są zależności dotyczące wpływu cech nieruchomości (tzw. cech rynkowych) na uzyskiwane ceny. Wiedza ta jest szczególnie użyteczna w dwóch profesjach: rzeczoznawstwie majątkowym i pośrednictwie w obrocie nieruchomościami.

Rzeczoznawstwo majątkowe jest działalnością zawodową uregulowaną w ustawie o gospodarce nieruchomościami (Ustawa, 1997). Na mocy jej przepisów nadawane są uprawnienia rzeczoznawcy majątkowego osobom, które spełnią określone wymogi, w szczególności posiadają odpowiednie wykształcenie, odbędą praktykę zawodową i zdadzą egzamin państwowy. Rzeczoznawca majątkowy ma uprawnienia do określania wartości nieruchomości, a także maszyn i urządzeń trwale związanych z nieruchomością oraz sporządzania opracowań i ekspertyz dotyczących między innymi: rynku nieruchomości oraz doradztwa w zakresie tego rynku, efektywności inwestowania w nieruchomości i ich rozwoju, skutków finansowych uchwalania lub zmiany planów miejscowych, bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości, określania wartości nieruchomości na potrzeby indywidualnego inwestora, wyceny nieruchomości zaliczanych do inwestycji w rozumieniu przepisów o rachunkowości, wyceny nieruchomości jako środków trwałych jednostek w rozumieniu ustawy o rachunkowości.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami jest działalnością, która była uregulowana w ustawie o gospodarce nieruchomościami do końca 2013 roku. Od tego czasu działalność taka może być wykonywana przez każdego, bez obowiązku uzyskania jakichkolwiek licencji. Jedyne wymogi formalne wynikające z przepisów prawa stawiane pośrednikom to obowiązek sporządzania umowy pośrednictwa na piśmie i ubezpieczenia działalności zawodowej od odpowiedzialności cywilnej.

Niezależnie jednak od uwarunkowań prawnych nie budzi wątpliwości to, że zarówno rzeczoznawcy majątkowi, jak i pośrednicy powinni wykazywać dobrą orientację na stanowiących obszary ich działalności rynkach lokalnych, w szczególności wiedzieć, które cechy rynkowe nieruchomości w jakim stopniu wpływają na uzyskiwane na rynku ceny. Warto też odnotować, że badanie wpływu cech

rynkowych na zróżnicowanie cen transakcyjnych jest w świetle normy zawodowej rzeczoznawców majątkowych – noty interpretacyjnej „Zastosowanie podejścia porównawczego w wycenie nieruchomości” (Powszechne Krajowe Zasady Wyceny) – obligatoryjnym etapem wyceny nieruchomości w podejściu porównawczym. Nota ta wskazuje przy tym, iż „wielkość wpływu cech rynkowych na zróżnicowanie cen transakcyjnych oraz skalę ocen danej cechy można określić w zależności od stanu rynku, uwzględniając: a) wyniki analizy danych o cenach i cechach rynkowych nieruchomości podobnych będących przedmiotem obrotu rynkowego na określonym na potrzeby wyceny rynku nieruchomości; b) analogię do podobnych pod względem rodzaju i obszaru rynków lokalnych; c) badanie i/lub obserwację preferencji potencjalnych nabywców nieruchomości; d) inny wiarygodny sposób”. Badanie preferencji potencjalnych nabywców jest więc jednym z możliwych sposobów ustalania wag cech rynkowych nieruchomości, a więc ważnych parametrów procesu wyceny nieruchomości wpływających na jej wynik.

W powyższym kontekście podjęto w dalszej części artykułu próbę oceny, czy „profesjoniści”, czyli rzeczoznawcy majątkowi oraz pośrednicy w obrocie nieruchomościami, trafnie odzwierciedlają postrzeganie wpływu cech rynkowych nieruchomości na uzyskiwane na rynku ceny w porównaniu do potencjalnych nabywców nieruchomości.

1. Metoda badawcza

Idea metody badania preferencji potencjalnych nabywców może być realizowana na różne sposoby, o czym świadczą propozycje zgłaszane w tym względzie w literaturze przedmiotu (Kowalczyk, Kulwikowska-Popiołek, 2007; Pawlicki, 2004; Pawlukowicz, Bartłomowicz, 2005; Krajewska, Gaca, 2007; Foryś, Kokot, 2008a, 2008b; Olejnik, 2013; Kempa, Krajewska, Palicki, Rącka, Wójta-Kempa, 2015). Warto też dodać, że metody takie są stosowane między innymi w Stanach Zjednoczonych (Allen, Austin, 2001).

W prezentowanym badaniu obszar badawczy stanowił Szczecin w segmencie rynku mieszkań. Badanie przeprowadzono w formie ankiety internetowej wykonanej za pomocą technologii Google Forms. Ankiety zawierające ten sam zestaw pytań były oddzielnie dystrybuowane wśród rzeczoznawców poprzez dwa lokalne stowarzyszenia rzeczoznawców majątkowych, wśród pośredników w obrocie nieruchomościami poprzez lokalne stowarzyszenie pośredników, a wśród szeroko rozumianych

potencjalnych nabywców poprzez media społecznościowe. Rzeczoznawcy i pośrednicy byli przy tym proszeni o zaprezentowanie w ankiecie swoich poglądów na temat postrzegania cech rynkowych nieruchomości przez nabywców, a nie tego, jak oni sami postrzegają te cechy. Wypełnienie ankiety polegało na tym, by wskazać w skali od 1 do 5 postrzeganie przez ankietowanego siły oddziaływania każdej wskazanej cechy nieruchomości mieszkaniowych na jednostkowe ceny mieszkań. Zaproponowano przy tym dziewięć następujących cech: lokalizacja, otoczenie/sąsiedztwo, typ budynku, stan techniczny budynku, standard mieszkania, funkcjonalność mieszkania, powierzchnia mieszkania, piętro i typ prawa. Przy niektórych cechach umieszczono zwięzłe wyjaśnienie, na przykład przy cesze otoczenie/sąsiedztwo wskazano, że chodzi przykładowo o: bliskość zieleni, występujący hałas, sąsiednią zabudowę, sklepy i usługi, itp., co miało na celu zapobieżenie różnej interpretacji hasłowo określonych cech przez różne osoby wypełniające ankietę. Ponadto „nabywcy” odpowiadali na dwa dodatkowe pytania: Czy w ostatnich 5 latach kupił(a) Pani/Pan mieszkanie? oraz Czy w najbliższych 5 latach planuje Pani/Pan zakup mieszkania? Ankiety były anonimowe. Ankiety starano się skonstruować w taki sposób, by była ona prosta i czytelna w odbiorze, a jej wypełnienie było niekłopotliwe i nie zajmowało dużo czasu.

Uzyskane wyniki analizowano w grupach:

- wszyscy nabywcy,
- nabywcy, którzy w ciągu ostatnich 5 lat kupili mieszkanie,
- nabywcy, którzy w ciągu ostatnich 5 lat nie kupili mieszkania,
- nabywcy, którzy w ciągu najbliższych 5 lat planują zakup mieszkania,
- nabywcy, którzy w ciągu najbliższych 5 lat nie planują zakupu mieszkania,
- rzeczoznawcy majątkowi,
- pośrednicy w obrocie nieruchomościami.

W ramach poszczególnych grup obliczono średnią arytmetyczną, medianę, dominantę i odchylenie standardowe ze wszystkich odpowiedzi oraz dla każdej cechy. Ponadto przy użyciu testu t-Studenta zbadano, czy średnie arytmetyczne ocen poszczególnych cech są takie same w parach grup:

- nabywcy, którzy kupili – nabywcy, którzy nie kupili,
- nabywcy, którzy planują zakup – nabywcy, którzy nie planują zakupu,
- wszyscy nabywcy – rzeczoznawcy majątkowi,
- wszyscy nabywcy – pośrednicy.

Odpowiedzi na ostatnie pytanie (Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?) zaprezentowano w formie histogramów.

Rysunek 1. Formularz ankiety

Jak bardzo wg Pani/Pana na ceny mieszkań (w przeliczeniu na 1 m²) wpływają niżej wymienione cechy?
 Proszę podać ocenę od 1 do 5.

Lokalizacja

np. w danej dzielnicy/osiedlu Szczecina

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Otoczenie / sąsiedztwo

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Typ budynku

np. kamienica, blok, wieżowiec, itp.

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Stan techniczny budynku

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Standard mieszkania

np. jakość materiałów wykończeniowych, meble w zabudowie, itp.

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Funkcjonalność mieszkania

np. ustawność pokoi, występowanie pokoi od strony południowej, balkon/taras, piwnica, itp.

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Powierzchnia mieszkania

Im większe mieszkanie tym 1 m² jest tańszy.

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Piętro

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Typ prawa

np. własność, spółdzielcze

	1	2	3	4	5	
bardzo mało wpływa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	bardzo silnie wpływa

Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?

Źródło: opracowanie własne.

2. Wyniki i dyskusja

W ramach przeprowadzonych badań wypełnione ankiety otrzymano od:

- 78 nabywców, w tym 56, którzy w ciągu ostatnich 5 lat nie kupili mieszkania, i 22, którzy kupili, oraz 46, którzy w najbliższych 5 latach planują zakup mieszkania, i 32, którzy takiego zakupu nie planują;
- 30 rzeczoznawców majątkowych;
- 20 pośredników w obrocie nieruchomościami.

Obliczone miary struktury z uzyskanych wyników badań ankietowych zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Miary struktury odpowiedzi na pytania ankietowe w poszczególnych grupach

	Wszyscy nabywcy	Nabywcy, którzy kupili	Nabywcy, którzy nie kupili	Nabywcy planujący zakup	Nabywcy nie planujący zakupu	Rzeczoznawcy	Pośrednicy
1	2	3	4	5	6	7	8
LOKALIZACJA							
min.	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	4,33	4,27	4,36	4,19	4,43	4,67	4,60
M	4,00	4,00	4,00	4,00	5,00	5,00	5,00
D	5,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00	5,00
s	0,73	0,77	0,72	0,78	0,69	0,66	0,68
OTOCZENIE/SĄSIEDZTWO							
min.	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	4,09	4,18	4,05	3,97	4,17	4,23	4,10
M	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
D	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
s	0,79	0,73	0,82	0,82	0,77	0,73	0,79
TYP BUDYNKU							
min.	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00	2,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	3,94	3,95	3,93	3,84	4,00	3,37	3,85
M	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00

1	2	3	4	5	6	7	8
D	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00
s	0,79	0,90	0,76	0,72	0,84	0,89	0,88
STAN TECHNICZNY BUDYNKU							
min.	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	4,09	4,00	4,13	3,97	4,17	3,60	3,85
M	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
D	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
s	0,79	0,82	0,79	0,78	0,80	1,00	0,88
STANDARD MIESZKANIA							
min.	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00	2,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	3,65	3,59	3,68	3,66	3,65	4,07	3,95
M	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
D	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00
s	1,08	0,91	1,16	1,12	1,08	0,91	0,94
FUNKCJONALNOŚĆ MIESZKANIA							
min.	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	3,81	4,05	3,71	3,75	3,85	3,67	3,75
M	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
D	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00
s	0,89	0,95	0,87	0,98	0,84	0,84	0,79
POWIERZCHNIA MIESZKANIA							
min.	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	3,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	3,86	4,14	3,75	3,72	3,96	3,27	3,65
M	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00
D	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00
s	1,01	0,83	1,07	1,11	0,94	0,91	0,59
PIĘTRO							
min.	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
\bar{x}	3,08	3,36	2,96	3,19	3,00	2,93	3,40

1	2	3	4	5	6	7	8
<i>M</i>	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
<i>D</i>	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
<i>s</i>	1,10	1,09	1,09	1,15	1,07	1,14	0,75
TYP PRAWA							
min.	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
max	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	3,00
\bar{x}	3,45	3,45	3,45	3,44	3,46	1,73	2,00
<i>M</i>	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	1,00	2,00
<i>D</i>	4,00	5,00	4,00	4,00	3,00	1,00	1,00
<i>s</i>	1,32	1,34	1,33	1,37	1,31	1,11	0,86

Źródło: opracowanie własne.

Odnosząc się w sposób ogólny do uzyskanych wyników, należy stwierdzić, że najwyżej oceniane cechy to lokalizacja, otoczenie/sąsiedztwo i stan techniczny budynku. Były one oceniane wysoko generalnie zgodnie we wszystkich wyspecyfikowanych grupach z pewnym wyjątkiem – rzeczoznawcy stosunkowo nisko ocenili stan techniczny budynku. Odpowiedzi na poszczególne pytania we wszystkich grupach respondentów charakteryzowały się dużą zmiennością. Świadczą o tym zarówno relatywnie wysokie wartości odchyłeń standardowych, jak i rozstępy (różnice między wartościami maksymalnymi i minimalnymi). Zauważyć należy, że różnią się one bardziej w ramach poszczególnych grup niż pomiędzy grupami, a także że są różne dla poszczególnych cech. Można się pokusić o stwierdzenie, że cechy postrzegane jako ważniejsze (lokalizacja, otoczenie, stan techniczny budynku) charakteryzuje mniejsze zróżnicowanie odpowiedzi. Dla tych cech żaden ankietowany (w żadnej grupie) nie dał odpowiedzi „1”, a dla niektórych grup najniższa odpowiedź to „3”, przy czym najwyższe odpowiedzi dla tych cech zawsze były podawane jako „5”. Także dla tych cech średnie arytmetyczne najczęściej przekraczały „4”, a sporadycznie były nieznacznie poniżej tej oceny. Cechy oceniane przeciętnie niżej charakteryzowały się również większym zróżnicowaniem odpowiedzi.

W tabeli 2 przedstawiono wartości statystyk *t* w teście dwóch średnich dla średnich ocen uzyskanych w wybranych parach grup i dla poszczególnych cech. Przy poziomie istotności 0,05 za przesłanki do odrzucenia hipotezy o równości średnich testu należy uznać sytuacje, w których uzyskane statystyki wykraczają poza przedział wartości krytycznych (-2 ; 2), co zostało w tabeli 2 zaznaczone poprzez pogrubienie.

Tabela 2. Wartości statystyki *t* w teście dwóch średnich pomiędzy wybranymi grupami

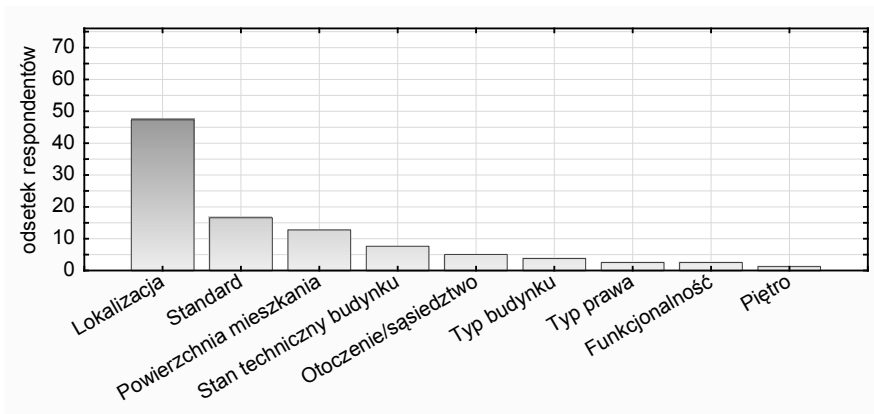
	Kupili – nie kupili	Planują – nie planują	Nabywcy – rzeczoznawcy	Nabywcy – pośrednicy
Lokalizacja	-0,4495	-1,3391	-2,1651	-1,4655
Otoczenie/sąsiedztwo	0,6327	-1,0123	-0,8584	-0,0514
Typ budynku	0,1272	-0,7434	3,2052	0,4198
Stan techniczny budynku	-0,6161	-1,0000	2,6477	1,1744
Standard mieszkania	-0,3138	0,0144	-1,8342	-1,1064
Funkcjonalność	1,4567	-0,4286	0,7396	0,2613
Powierzchnia	1,5068	-0,9277	2,7816	0,8792
Piętro	1,4316	0,6620	0,5973	-1,2331
Typ prawa	0,0239	-0,0554	6,2610	4,6236

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki wskazują, że przeciętne oceny poszczególnych cech przez nabywców, którzy w ciągu ostatnich 5 lat kupili mieszkanie, nie różnią się od ocen osób, które nie dokonały takiego zakupu. Analogicznie przeciętne oceny osób planujących zakup mieszkania nie różnią się istotnie od ocen osób takiego zakupu nieplanujących. Ważność wszystkich cech oprócz cechy „typ prawa” jest postrzegana podobnie przez pośredników i nabywców. Okazuje się, że pośrednicy nie doceniają wagi tej cechy. Co prawda nie jest ona przez nabywców postrzegana jako szczególnie ważna, ale jednak jako istotnie ważniejsza, niż jest sądzą pośrednicy. Więcej istotnych różnic w postrzeganiu cech rynkowych występuje przy porównaniu nabywców z rzeczoznawcami. Te grupy inaczej odbierają ważność takich cech, jak: lokalizacja, typ budynku, stan techniczny budynku, powierzchnia mieszkania i typ prawa, a więc różnice te dotyczą aż pięciu z dziewięciu zaproponowanych do oceny cech. Warto przy tym zauważyć, że cechę generalnie postrzeganą przez nabywców jako najważniejszą – lokalizację – rzeczoznawcy postrzegają jako jeszcze bardziej ważną, natomiast pozostałe jako mniej ważne, niż by to wynikało z ocen nabywców. W przypadku cechy „typ prawa”, a więc cechy niedocenionej również przez pośredników, rzeczoznawcy wykazali się jeszcze słabszym w porównaniu do pośredników postrzeganiem jej ważności.

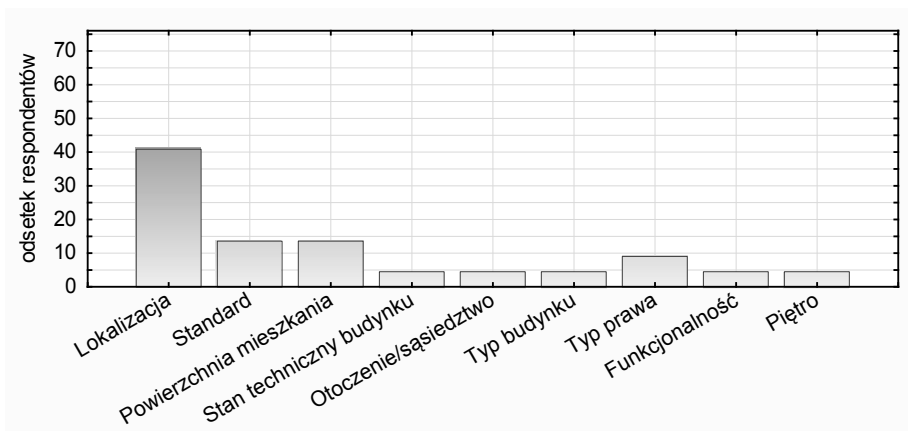
Z kolei na rysunkach 2–8 przedstawiono uzyskane w poszczególnych grupach odpowiedzi na ostatnie pytanie w ankiecie, a mianowicie: Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?

Rysunek 2. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie wszystkich nabywców



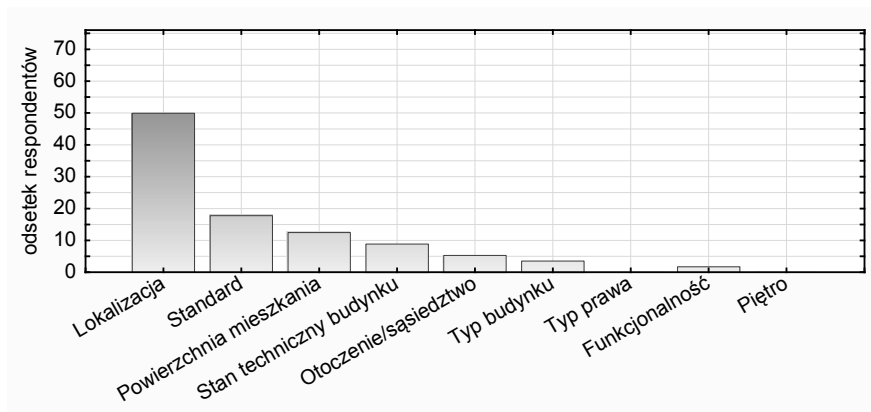
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 3. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie nabywców, którzy w ciągu ostatnich 5 lat kupili mieszkanie



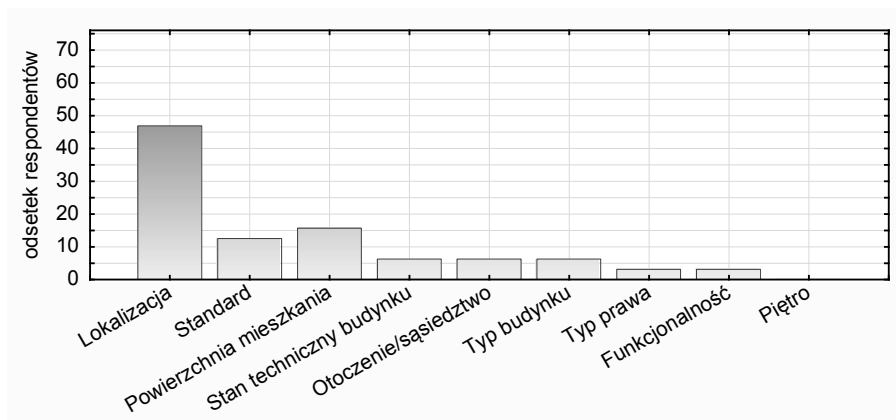
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 4. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie nabywców, którzy w ciągu ostatnich 5 lat nie kupili mieszkania



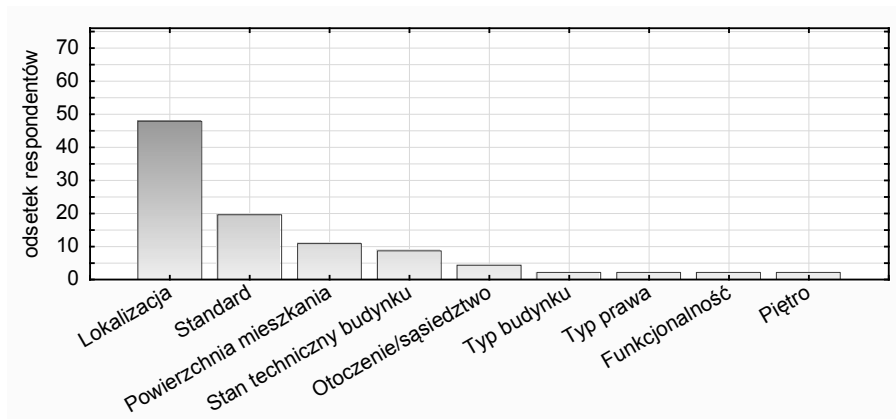
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 5. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie nabywców, którzy w ciągu najbliższych 5 lat planują zakup mieszkania



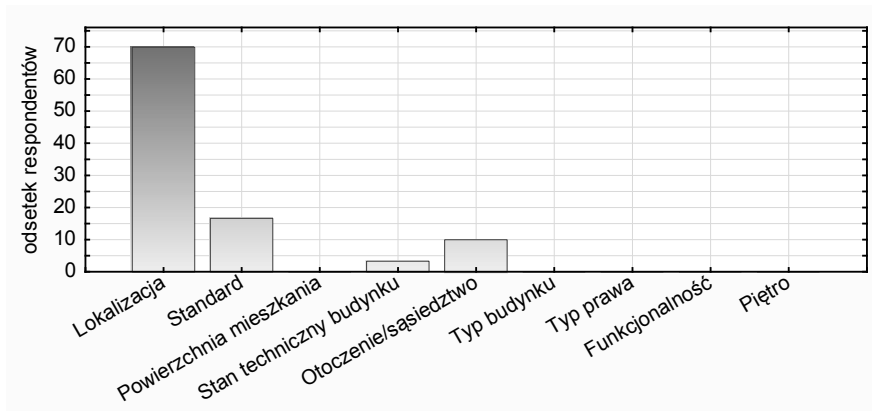
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 6. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie nabywców, którzy w ciągu najbliższych 5 lat nie planują zakupu mieszkania



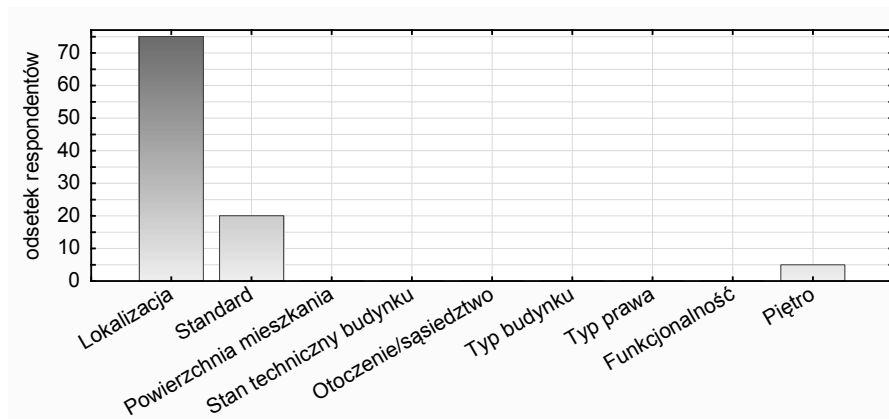
Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 7. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie rzeczoznawców majątkowych



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 8. Struktura odpowiedzi na pytanie: „Która z powyższych cech wg Pani/Pana ma największy wpływ na cenę 1 m² mieszkania?” w grupie pośredników w obrocie nieruchomościami



Źródło: opracowanie własne.

Okazuje się, że we wszystkich grupach ankietowanych jako najważniejszą cechę najczęściej wskazywano lokalizację. Należy zwrócić uwagę, że o ile w grupach nabywców na tę cechę wskazywało 47–50%, o tyle lokalizację jako najważniejszą z cech wskazało aż 70% pośredników i 75% rzeczoznawców. Podczas gdy w grupach nabywców wskazywane były zazwyczaj wszystkie z proponowanych cech (choć niektóre z minimalnym udziałem), to w grupach osób zawodowo zajmujących się rynkiem nieruchomości niektóre cechy nie pojawiły się wcale (powierzchnia, typ budynku, typ prawa, funkcjonalność), i wydaje się, że nie wynika to wyłącznie z mniejszych liczebności tych grup.

Podsumowanie

Oceny wpływu poszczególnych cech rynkowych dokonane przez grupy nabywców, którzy już kupili i którzy nie kupili mieszkania, a także tych, którzy planują i nie planują takiego zakupu, są bardzo podobne i dobrze odzwierciedlane przez pośredników w obrocie nieruchomościami (z wyjątkiem cechy „typ prawa”). Z przeprowadzonego badania wynika jednak, że z adekwatnym odzwierciedlaniem wagi cech rynkowych nabywców mają problemy rzeczoznawcy majątkowi, którzy wykazują tendencję do swego rodzaju przejawienia w tym zakresie, to znaczy cechy

ważne postrzegają jako jeszcze ważniejsze, a cechy, które w ocenie nabywców są mniej ważne, postrzegają jako jeszcze mniej ważne.

Literatura

- Allen, M.T., Austin, G.W. (2001). The Role of Formal Survey Research Methods in the Appraisal Body of Knowledge. *The Appraisal Journal*, 69 (4), 394–403.
- Foryś I., Kokot S. (2008a). *Preferencje nabywców nieruchomości na szczecińskim rynku gruntów budowlanych i lokali mieszkalnych*. Szczecin: Uniwersytet Szczeciński. Katedra Ekonometrii i Statystyki, Instytut Analiz, Diagnoz i Prognoz Gospodarczych w Szczecinie.
- Foryś, I., Kokot, S. (2008b). Preferencje potencjalnych nabywców w określaniu wag cech rynkowych nieruchomości. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 16 (2), 45–61.
- Kempa, O., Krajewska, M., Palicki, S., Rącka, I., Wójta-Kempa, M. (2015). Students' Preferences on the Residential Real Estate Market in Polish Cities. *Real Estate Management and Valuation*, 23 (1), 90–102.
- Kowalczyk, C., Kulwikowska-Popiołek, K.(2007). Badanie preferencji potencjalnych nabywców nieruchomości na potrzeby wyceny nieruchomości. *Wycena*, 1, 30–42.
- Krajewska, M., Gaca, R. (2007). Preferencje nabywców nieruchomości na wybranych rynkach rodzajowych. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 15 (3–4), 35–42.
- Olejniak, I. (2013). Badania preferencji klientów na rynku nieruchomości. W: M. Trojanek (red.), *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji na rynku nieruchomości. Wybrane problemy* (s. 196–215). Poznań: Wyd. UE w Poznaniu.
- Pawlicki, S. (2004). Ustalanie wag atrybutów nieruchomości. Koncepcja badań popytu. *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 12 (1), 157–167.
- Pawlukowicz, R., Bartłomowicz, T. (2005). Conjoint analysis jako sposób wyznaczania wag cech rynkowych w wycenie rynkowej nieruchomości za pomocą podejścia porównawczego. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 1096, *Ekonomia*, 15.
- Powszechnie Krajowe Zasady Wyceny, Nota Interpretacyjna „Zastosowanie Podejścia Porównawczego w Wycenie Nieruchomości”, Uchwała Rady Krajowej Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych z 9.12.2008, 7.04.2014 i 7.08.2014.
- Ustawa z 21.08.1997 o gospodarce nieruchomościami. t.j. Dz.U. 2015, poz. 1774, zm. Dz.U. 2015, poz. 1777; Dz.U. 2016, poz. 65.

PERCEPTION OF MARKET CHARACTERISTICS BY APPRAISERS, REALTORS AND PROPERTY BUYERS

Abstract

The article presents the results of the survey, the aim of which was to answer the question how accurately operating on the real estate market professionals – appraisers and realtors, compared to potential property buyers, reflect the impact of the real estate market characteristics on the prices obtained at market.

Translated by Sebastian Kokot

Keywords: real estate market, estate characteristics

JEL Codes: D49, M39, R29, R33

