

Jan Konowalczyk*

Spekulacja na rynku gruntów przedsiębiorstw na tle jego struktury podmiotowej na przykładzie badania obszaru województwa śląskiego w latach 2003–2012

Wstęp

Rynek gruntów stanowi dla przedsiębiorstw ważny segment rynku CRE (*Corporate Real Estate* – nieruchomości przedsiębiorstw), który jest nadal słabo rozpoznany, a poza rynkiem komercyjnych nieruchomości biurowych, handlowych i logistycznych nie stanowi przedmiotu systematycznych badań [szerzej: Konowalczyk i inni, 2013, s. 403; Konowalczyk, Ramian, 2011, s. 157–179]. Rynek ten charakteryzuje się dużą dynamiką oraz słabo rozpoznawanymi warunkami funkcjonowania, w tym trudnościami oceny skuteczności działania mechanizmu rynkowego decydującego o warunkach kształtowania się cen rynkowych. Szczególnie dotyczy to rynku gruntów rozwojowych, który w naturalny sposób narażony jest na zachowania o charakterze spekulacyjnym wynikającym z nierównowagi informacyjnej stron transakcji.

Celem artykułu jest zaprezentowanie zjawisk spekulacyjnych rynku gruntów CRE na tle jego struktury podmiotowej dla grup zbywców: 1) gospodarstw domowych (lub zamiennie – osób fizycznych) – dalej w skrócie „OF”, 2) Skarbu Państwa, Jednostek Samorządu Terytorialnego (JST) i ich związków oraz innych podmiotów niedziałających dla zysku, dalej w skrócie „SPI”, 3) przedsiębiorstw, dalej w skrócie „P”. Badania dotyczą terenu województwa śląskiego w latach 2003–2012. Jest to uzasadnione brakiem wiarygodnych i wystraszająco szczegółowych danych publicznych dla rynku krajowego, stąd do badań wykorzystano dane z lokalnej bazy danych rzeczoznawców majątkowych¹.

Zakresem badań objęto dane dotyczące liczby i wartości transakcji oraz obszaru sprzedanych nieruchomości, a ponadto porównano wy-

* Dr inż., Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, jan.konowalczyk@ue.katowice.pl

¹ Baza rzeczoznawców majątkowych wykorzystana do badań została oceniona w innych badaniach naukowych jako wiarygodne i względnie kompletne źródło danych [Konowalczyk, Ramian, 2009, s. 83 i nast.].

brane średnie miary w każdym przypadku z podziałem podmiotowym na trzy grupy sprzedawców. Na tle ogólnej hipotezy dotyczącej niskiej efektywności informacyjnej rynku nieruchomości przyjęto dwie hipotezy szczegółowe: o dużym znaczeniu gospodarstw domowych jako dostawców gruntów dla przedsiębiorstw oraz o słabiej poinformowanych gospodarstwach domowych jako sprzedawcach gruntu na rzecz przedsiębiorstwa. Asymetrię informacji traktowano przy tym jako przesłankę inicjującą zachowania spekulacyjne kupujących. Przedstawiono wyniki wycinkowych badań dotyczących związku pomiędzy rodzajem podmiotów zbywających grunty a przypadkami spekulacyjnych wzrostów cen rynkowych. W artykule zaprezentowano zidentyfikowane związki pomiędzy rodzajem podmiotu sprzedającego nieruchomości, poziomem jego formalnej wiedzy rynkowej a warunkami zawierania transakcji odnoszonymi do poziomu uzyskiwanych cen rynkowych. Na tym tle odniesiono się do problematyki wartości rynkowej gruntów wykorzystywanej przy pobieraniu opłat publicznych w procesach land developerskich w Polsce, prezentując porównania z odmiennymi koncepcjami stosowanymi w USA.

1. Warunki prowadzonego badania oraz sposób zgromadzenia i przetworzenia danych z rynku gruntów CRE

Badanie oparto na bezpośrednich danych rynkowych pochodzących z aktów notarialnych, a zgromadzonych w lokalnej bazie rzeczoznawców majątkowych. Specyfika bazy tworzonej na potrzeby wyceny nieruchomości wspierała przeprowadzenie zaprojektowanych badań, gdyż dane gromadzone są na potrzeby określania wartości rynkowej. Dzięki temu charakteryzują się najwyższym możliwym stopniem szczegółowości, obejmują wszystkie istotne dane z aktu notarialnego, komentarze osób wprowadzających i innych rzeczoznawców w zakresie uzupełnień oraz korekty błędnych danych z aktów notarialnych. Rzeczoznawcy majątkowi uznają, że na potrzeby wyceny konieczne są własne ustalenia w tym zakresie. Wykorzystana baza prowadzona jest systematycznie i ciągle w programie Walor od 1999 roku przez grupę ponad stu rzeczoznawców majątkowych w ramach systemu (umowy) Partner². Program Walor nie umożliwił przeprowadzenia wymaganych analiz, stąd kompletne „dane

² Szerzej na temat programu Walor i Bazy Danych „Śląsk” w [Konowalczuk i inni, 2013, s. 404–406].

surowe” zostały eksportowane do plików programu MS Excel, w którym przeprowadzono dalsze obliczenia³.

Dla analizowanego okresu badań (2003–2012) uzyskano wiarygodne dane rynkowe, których niekompletność może wynikać z przyczyn losowych lub błędów przy wprowadzaniu danych. Prezentowane wyniki stanowią fragment badania regionalnego rynku CRE. Wyodrębniając podmiotowo rynek gruntów CRE, zastosowano kryterium stron transakcji i przyjęto, że analiza dotyczy transakcji, w której stroną „kupującą” jest przedsiębiorstwo (z wyłączeniem funduszy). Zastosowaną klasyfikację uwzględniającą kryterium podmiotowe zaprezentowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Klasyfikacja nieruchomości według kryterium podmiotowego

Zasób nieruchomości					
Gospodarstwa domowe		Przedsiębiorstwa i fundusze [CRE]		Państwo i inne podmioty publiczne	
		przedsiębiorstwa inne niż fundusze	fundusze	sферы regulacyjnej	pozostałe publiczne
gospodarstwa domowe	gospodarstwa rolne	spółka prawa handlowego, spółka spółdzielnia, spółka cywilna, likwidator, syndyk, osoba fizyczna, przedsiębiorca i inne	fundusze inwestycyjne i emerytalne i podobne	Skarb Państwa i jednostki samorządu (gminy, powiat, województwa) i inne podmioty publiczne	kościół, stowarzyszenia fundacje, organizacje zawodowe i inne

Źródło: Opracowanie własne.

Przy przyjęciu kryterium ekonomicznego rodzaju podmiotu, któremu przysługuje określone prawo do nieruchomości, dokonano wyodrębnienia grupy zacieniowanej na rysunku, przyjmując jako kryterium formę

³ Baza Danych „Śląsk” nie udostępniła danych z aktów notarialnych i z tego względu obliczenia zostały przeprowadzone w Sigma Capital Sp. P. Rzeczoznawców Majątkowych w Katowicach, a wyniki analizy udostępniono do celów naukowych w formie zbiorczych zestawień i rysunków. Sposób przeprowadzenia badań opracował autor artykułu, a bardzo żmudne i pracochłonne obliczenia w MS Excel wykonała K. Konowalczyk, rzeczoznawca majątkowy, pracownik Sigma Capital.

prawną strony kupującej. Dodatkowo wyłączono transakcje gruntami niezurbanizowanymi, wykluczając grunty o cenach jednostkowych poniżej 5 zł/m². Analiza rynku gruntów nabywanych przez przedsiębiorstwa dotyczyła parametrów: wartości transakcji, liczby transakcji, średniej wartości transakcji, średniej ceny jednostkowej [m²]. Przeprowadzono analizę powtórnych sprzedaży tych samych nieruchomości w ujęciu wieczystoksięgowym, które wyselekcjonowano poprzez funkcję programu MS Excel „Wyszukaj duble” przy kilkukrotnych zmianach zestawu kryteriów. Skala spekulacji na badanym rynku gruntów okazała się duża. Dlatego na potrzeby badań ograniczono się do badania spektakularnych wzrostów cen w ujęciu bezwzględny (przyrost o ponad 1 mln zł) i względny (przyrost ceny jednostkowej ponad 300%). Zrezygnowano z kryterium ceny min. 5 zł/m² oraz z kryterium podmiotowego, gdyż kupującym mógł być każdy podmiot.

2. Wyniki analizy rynku gruntów CRE

W tabelicy 1 przedstawiono podstawowe dane dotyczące całego rynku gruntów CRE w woj. śląskim. Zastosowano jednak szersze kryterium stron transakcji, tj. „sprzedający/kupujący”. Przyjęto, że w przypadku gdy co najmniej jedna strona transakcji jest przedsiębiorstwem, mamy do czynienia z transakcją gruntem CRE⁴.

Tabela 1. Wybrane parametry całego rynku gruntów CRE w latach 2003–2012 w woj. śląskim

Rok	Wartość transakcji [tys. zł]	Pow. gruntu [ha]	Liczba trans. [szt.]	Śr. cena jedn. gruntu [zł/m ²]	Średnia wartość trans. [zł]	Średni obszar trans. [m ²]
2003	118 134	727	460	16	256 814	15 811
2004	144 725	384	553	38	261 709	6955
2005	269 397	468	742	57	363 068	6315
2006	421 533	720	999	58	421 955	7216
2007	872 345	1192	1274	73	684 729	9359
2008	662 022	1062	1188	62	557 258	8947
2009	337 786	428	752	79	449 183	5705

⁴ Technicznie z obliczeń wykluczono transakcje przedsiębiorstw/przedsiębiorstwa dla uniknięcia dwukrotnego zaliczania tego rodzaju transakcji. Szerszy komentarz do tych badań w [Konowalczyk i inni, 2013, s. 405 i nast.].

Rok	Wartość transakcji [tys. zł]	Pow. gruntu [ha]	Liczba trans. [szt.]	Śr. cena jedn. gruntu [zł/m ²]	Średnia wartość trans. [zł]	Średni obszar trans. [m ²]
2010	494 087	677	894	73	552 670	7579
2011	500 839	444	971	113	515 797	4578
2012	377 691	357	814	106	463 994	4387
Razem CRE	4 198 558	6465	8647	65	485 551	7476

Źródło: Opracowanie własne.

W tabelicy 2 przedstawiono wyniki analizy rynku wyodrębnianego wg węższego kryterium, tj. przedsiębiorstwa jako kupującego, pozostałe parametry badania jak w tabelicy 1.

Tabela 2. Wybrane parametry rynku gruntów kupowanych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012 w woj. śląskim

Wyszczególnienie	Liczba trans.	Struktura liczby transakcji	Wartość obrotu [tys. zł]	Struktura wartość obrotu	Obszar [ha]	Struktura obszaru
P	1797	27%	1 768 469	45%	1554	33%
SPI	1412	21%	860 804	22%	1151	25%
OF	3469	52%	1 317 428	33%	1983	42%
Razem grunty kupione przez P	6678	100%	3 946 701	100%	4688	100%
Grunty CRE	8647		4 198 558		6465	
Sprzedż gruntów P dla OF i SPI	1969	23%	251 857	6%	1777	27%

P – przedsiębiorstwa; SPI – Skarb Państwa i inne publiczne; OF – osoby fizyczne

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki badań wskazują na duże znaczenie obrotu przedsiębiorstw z gospodarstwami domowymi, które uznaje się za podmioty słabo poinformowane na rynku. Osoby fizyczne występują w 52% transakcji (liczby), odpowiadają za 33% wartości i 42% obszaru gruntów kupowanych przez przedsiębiorstwa.

Transakcje przedsiębiorstw z osobami fizycznymi charakteryzują się najniższymi średnimi dla parametrów wartości jednej transakcji, ceny jednostkowej (tablica 3). Średnia cena jednostkowa gruntów sprzedawanych przez OF (66 zł) jest niższa o ponad 21% od ceny średniej (84 zł) i o 42% ceny średniej z transakcji P/P (114 zł). Jest to spowodowane także gorszymi cechami rynkowymi gruntów w zakresie wyposażenia w infrastrukturę techniczną (słabym uzbrojeniem).

Tablica 3. Wybrane parametry średnie dla śląskiego rynku gruntów kupowanych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012

Sprzedający	Średnia wartość transakcji [tys. zł]	Średni obszar. trans. [m ²]	Średnia cena jedn. gruntu [zł/m ²]
Przedsiębiorstwa – P	984	8645	114
Państwo i inne publ. – SPI	610	8153	75
Osoby fizyczne – OF	380	5717	66
Średnia	591	7020	84

Źródło: Opracowanie własne.

W celu dokładniejszej analizy struktury rynku gruntów kupowanych przez przedsiębiorstwa wyodrębniono pięć rodzajów transakcji, kierując się kryterium jej wartości: 1) bardzo duża od 10 mln zł, 2) duża – w przedziale 5–9,99 mln zł, 3) średnia – w przedziale 1–4,99 mln zł, 4) mała – w przedziale 0,5–0,99 mln zł, 5) bardzo mała – transakcja do 0,49 mln zł. Wybrane parametry analizowanego rynku z uwzględnieniem kryterium wartości transakcji przedstawiono w tablicy 4 i 5 i na kolejnych rysunkach.

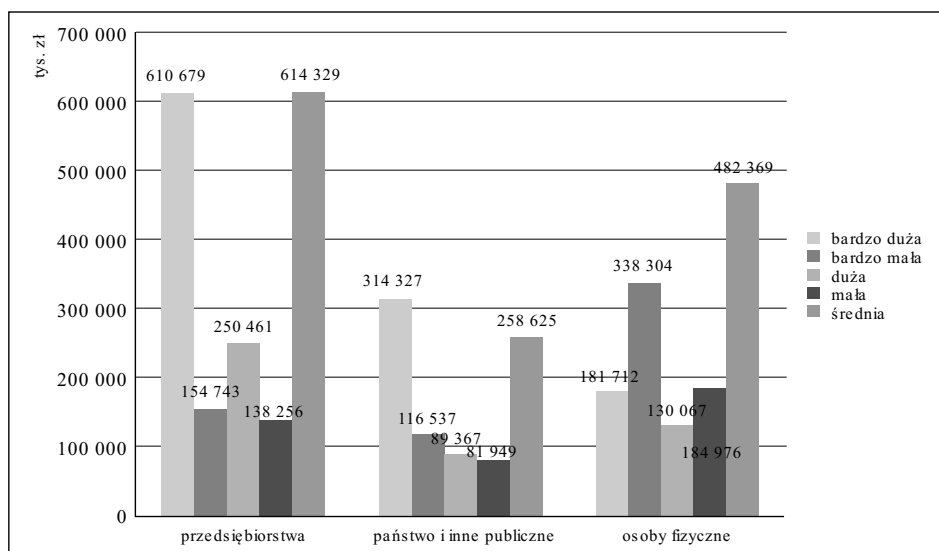
Dla wszystkich podmiotów najbardziej stabilne udziały dotyczą najmniej znaczących transakcji małych i dużych, a największy udział odnotowano dla transakcji średnich (1–4,00 mln), dla których tylko w przypadku SPI nie zajmowały one pierwszego miejsca co do liczby zawartych transakcji. Dla transakcji P/P transakcje średnie miały wraz z transakcjami bardzo dużymi udziały po 35%. Interpretację graficzną tych danych przedstawiono na rysunku 2.

Tablica 4. Wartość gruntów zakupionych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012 (woj. śląskie) wg podmiotów zbywających z podziałem na wielkość transakcji [tys. zł]

Wyszczególnienie	Rodzaj transakcji					
	bardzo duża	bardzo mała	duża	mała	średnia	razem
P	610 679	154 743	250 461	138 256	614 329	1 768 469
Struktura P	35%	9%	14%	8%	35%	100%
SPI	314 327	116 537	89 367	81 949	258 625	860 804
Struktura SPI	37%	14%	10%	10%	30%	100%
OF	181 712	338 304	130 067	184 976	482 369	1 317 428
Struktura OF	14%	26%	10%	14%	37%	100%
Razem	1 106 718	609 583	469 895	405 181	1 355 323	3 946 701
Struktura	28%	15%	12%	10%	34%	100%

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2. Wartość gruntów zakupionych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012 (woj. śląskie) wg podmiotów sprzedających i wartości pojedynczej transakcji



Źródło: Opracowanie własne.

Analogiczne obliczenia przeprowadzono dla kryterium obszaru zakupionych gruntów (tablica 5).

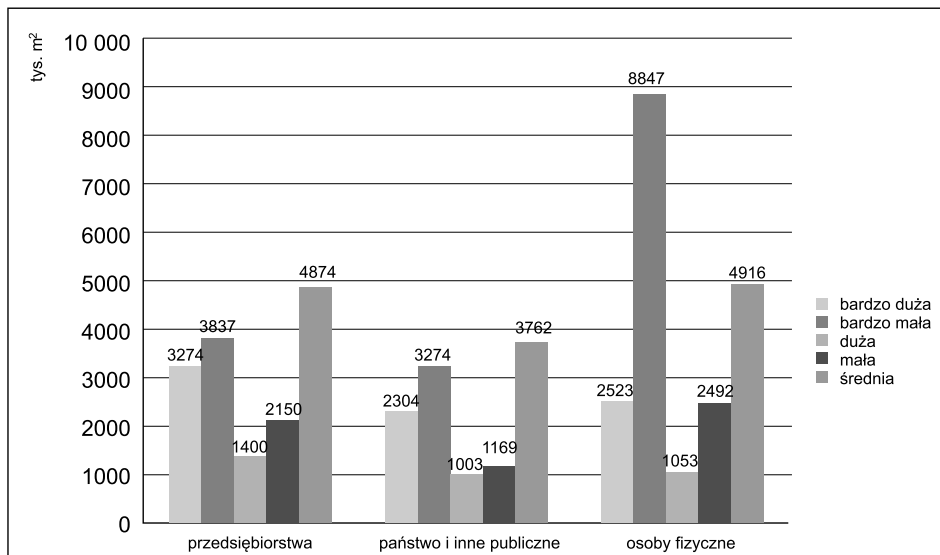
Tablica 5. Obszar gruntów zakupionych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012 (woj. śląskie) wg podmiotów sprzedających i wartości pojedynczej transakcji [tys. m²]

Wyszczególnienie	Rodzaj transakcji					
	bardzo duża	bardzo mała	duża	mała	średnia	razem
P	3274	3837	1400	2150	4874	15 535
Struktura P	21%	25%	9%	14%	31%	100%
SPI	2304	3274	1003	1169	3762	11 513
Struktura SPI	20%	28%	9%	10%	33%	100%
OF	2523	8847	1053	2492	4916	19 831
Struktura OF	13%	45%	5%	13%	25%	100%
Razem	8101	15 957	3456	5812	13 552	46 878
Struktura	17%	34%	7%	12%	29%	100%

Źródło: Opracowanie własne.

Analogicznie jak dla wartości transakcji w przypadku wszystkich podmiotów najmniejsze znaczenie mają grupy transakcji „duża” i „mała”. Największy udział odnotowano dla transakcji bardzo małych (do 0,5 mln zł), które dla OF obejmowały 45% obszaru, a następne były transakcje średnie (29%). Grupa transakcji średnich była najistotniejsza dla P i SPI i wynosiła odpowiednio 31% i 35%. Interpretację graficzną tych danych zamieszczono na rysunku 3.

Rysunek 3. Obszar gruntów zakupionych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012 (woj. śląskie) wg podmiotów sprzedających i wartości pojedynczej transakcji [tys. m²]



Źródło: Opracowanie własne.

Dla analizowanych kryteriów (wartości i obszaru) wyłania się obraz typowych transakcji skoncentrowanych na grupach średnich lub bardzo małych transakcjach. Osoby fizyczne najczęściej sprzedają grunty w bardzo małych transakcjach, które mają najniższe średnie ceny jednostkowe, a najrzadziej w bardzo dużych transakcjach, w których P i SPI uzyskują najwyższe średnie ceny jednostkowe.

3. Wyniki analizy powtórnych transakcji sprzedaży

Analizę powtórnych transakcji sprzedaży zaprezentowano w dwóch badaniach dla wzrostów cen w ujęciu bezwzględny (przyrost ceny rynkowej ponad 1 mln zł) i względny, dotyczący przyrostu ceny jednostkowej (1 m² gruntu) ponad 300%. W każdym przypadku dla grup P i SPI przedstawiono uszczegółowione informacje dotyczące formy prawnej sprzedającego.

W tabelicy 6 i 7 przedstawiono odpowiednio podstawowe dane dotyczące transakcji o przyroście ceny rynkowej ponad 1 mln zł i przyroście ceny jednostkowej o ponad 300% dla dwóch kolejnych transakcji, bez względu na podmiot kupujący lub sprzedający.

**Tablica 6. Wybrane transakcje gruntami w latach 2003–2012 (woj. śląskie)
wg stron transakcji o przyroście ceny ponad 1 mln zł**

Data 1	Data 2	Obszar [m ²]	Cena 1 [tys.zł]	Cena 2 [tys.zł]	Przyrost ceny	Sprzed. 1	Kup. 1	Kup. 2
cze 06	sty 07	50 509	6 465	17 458	270%	OFP	SPH	SPH
cze 10	lis 12	123 378	4 975	11 500	231%	OF	OF	SPH
sty 03	gru 06	60 289	1 380	6 270	454%	OF	SPH	SPH
lut 08	sty 11	98 896	7 300	12 000	164%	SPH	SPH	SPH
lis 06	cze 08	66 026	2 641	7 282	276%	OF	SPH	SPH
sie 11	sie 12	3 225	1 935	5 200	269%	SPH	OFP	SPH
paź 06	sty 07	32 833	7 848	10 350	132%	kościół	SC	SPH
gru 03	paź 08	35 271	213	2 500	1174%	gmina	SPH	SPH
paź 07	paź 08	22 483	3 904	6 183	158%	OF	OFP	SPH
mar 09	paź 09	4 700	1 200	2 950	246%	OF	SPH	SPH
gru 07	paź 08	2 180	353	1 929	546%	OF	OF	SPH
lis 06	gru 06	4 931	135	1 639	1214%	OF	OF	SPH
gru 06	sty 07	5 855	1 171	2 650	226%	OF	SPH	SPH
kwi 07	wrz 07	14 992	317	1 740	549%	SPH	OFP	SPH
wrz 06	mar 07	63 189	351	1 660	474%	gmina	SPH	SPH
lut 04	kwi 04	6 303	1 800	3 100	172%	OF	OF	SPH
sty 08	paź 08	11 726	800	2 080	260%	SC	OFP	SPH
cze 05	lip 05	9 306	550	1 750	318%	OF	OFP	SPH
sie 07	kwi 08	20 779	2 701	3 900	144%	OF	SPH	SPH
sty 10	sty 10	29 188	600	1 782	297%	SPH	SPH	SPH
wrz 06	cze 11	912	136	1 300	959%	SPH	OF	OFP
cze 07	mar 10	7 083	390	1 550	398%	OF	OF	SPH
paź 07	mar 08	34 902	384	1 464	381%	OFP	OF	SPH
cze 07	kwi 08	5 048	782	1 830	234%	OF	SPH	OF

Grupa P: SPH – spółka prawa handlowego, OF – osoba fizyczna, OFP – osoba fizyczna przedsiębiorca, S.C. – spółka cywilna. Grupa SPI – kościół, gmina.

Źródło: Opracowanie własne.

Tablica 7. Wybrane transakcje gruntami w latach 2003–2012 (woj. śląskie), wg stron transakcji o przyroście ceny ponad 300%

Data 1	Data 2	Obszar [m ²]	Cena 1 [tys.zł]	Cena 2 [tys.zł]	Przyrost ceny	Sprzed. 1	Kup. 1	Kup. 2
maj 04	sty 05	3 094	10	150	1500%	OF	OF	SPH
sty 08	sty 08	1 412	70	854	1220%	OF	OFP	OFP
lis 06	gru 06	4 931	135	1 639	1214%	OF	OF	SPH
gru 03	paź 08	35 271	213	2 500	1174%	Gmina	SPH	SPH
kwi 04	lip 07	5 000	55	550	1000%	OF	OF	SPH
wrz 06	cze 11	912	136	1 300	959%	SPH	OF	OFP
gru 05	maj 09	3 120	20	184	922%	OF	OF	SC
lut 09	lis 12	1 718	100	825	825%	SPH	SPH	SPH
lip 06	maj 10	987	29	230	783%	Syndyk	SPH	OF
maj 05	paź 06	2 029	33	225	682%	SPH	SPH	SPH
wrz 06	lis 07	2 436	30	200	667%	OF	OF	SPH
kwi 07	wrz 07	14 992	317	1 740	549%	SPH	SPH	SPH
gru 07	paź 08	2 180	353	1 929	546%	OF	OF	SPH
maj 09	lip 10	9 658	70	350	500%	OF	OFP	OF
wrz 06	mar 07	63 189	351	1 660	474%	Gmina	SPH	SPH
maj 06	lut 09	5 386	132	600	455%	Gmina	OF	SPH
sty 03	gru 06	60 289	1 380	6 270	454%	OF	SPH	SPH
gru 11	maj 12	3 430	255	1 100	431%	SPH	OF	SPH
sie 03	sty 10	462	75	300	400%	OF	OF	SPH
cze 07	mar 10	7 083	390	1 550	398%	OF	OF	SPH
paź 07	mar 08	34 902	384	1 464	381%	OFP	OF	SPH
sty 07	sie 08	2 228	109	401	369%	S C	OFP	OFP
lip 12	wrz 12	2 849	200	727	363%	OF	OF	SPH
sty 08	lis 11	1 270	83	300	360%	OF	OF	SPH
wrz 07	lip 12	1 622	115	385	335%	OF	OFP	OFP
lut 05	gru 06	10 077	100	330	330%	OF	OF	SPH
kwi 08	paź 08	30 649	380	1 226	323%	OFP	OF	SPH
cze 05	lip 05	9 306	550	1 750	318%	OF	OFP	SPH
sty 06	wrz 08	2 395	204	647	318%	OF	OF	SPH

Oznaczenia jak w tablicy 6.

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki analizy potwierdzają duży udział gospodarstw domowych w transakcjach inicjujących procesy spekulacyjnych wzrostów cen oraz wskazują na przedsiębiorstwa jako dominujących finalnych kupujących. Zestawienie zmian struktury podmiotów w trakcie rozwoju gruntów zaprezentowano w tablicy 8.

Tablica 8. Zmiany struktury właścicieli dla liczby transakcji gruntami w latach 2003–2012 (woj. śląskie), o przyroście ceny rynkowej ponad 1 mln zł i dla jednostkowej ceny ponad 300%

Wyszczególnienie	Przyrost ceny ponad 1 mln zł			Przyrost ceny ponad 300%		
	Sprzed. 1	Kup. 1	Kup. 2	Sprzed. 1	Kup. 1	Kup. 2
P	8	7	23	6	11	28
SPI	3	0	0	3	0	0
OF	13	17	1	20	18	1
Razem	24	24	24	29	29	29

Źródło: Opracowanie własne.

Pogłębiona analiza struktury podmiotów w fazie „Kupujących 1” dla kryterium przyrostu ceny ponad 300% wykazała, że z 29 transakcji aż 28 dotyczyło gruntów bardzo małych (poniżej 0,5 mln zł). W przypadku transakcji o przyroście ponad 1 mln zł jedynie 8 transakcji (z 24 ogółem) dotyczyło gruntów bardzo małych, a 12 transakcji dotyczyło transakcji ponad 1 mln zł (średnich i dużych). Duży udział osób fizycznych w fazie „Kupujących 1” można wyjaśnić koniecznością dysponowania mniejszym kapitałem do spekulacji, niewymagającym finansowania kredytem, jednak nie można także wykluczyć, że land deweloperzy, identyfikowani jako OF, to faktycznie przedsiębiorcy, którzy jedynie formalnie nie prowadzą przedsiębiorstwa, najprawdopodobniej z powodu uzyskiwania korzyści podatkowych.

Zakończenie

Przedstawione wyniki badań pozwoliły na zaprezentowanie w ujęciu zagregowanym struktury podmiotowej śląskiego rynku gruntów nabywanych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2012. Potwierdzono hipotezę o dużym znaczeniu gospodarstw domowych jako sprzedających grunty przedsiębiorstwom, a także pozytywnie zweryfikowano hipotezę dotyczącą słabiej poinformowanych gospodarstw domowych, które wy-

kazują się większą skłonnością do sprzedaży gruntów o dużym potencjale rozwojowym przy niskich cenach. Informacje posiadane przez osoby fizyczne pochodzą z aktywnych lokalnych rynków lokali mieszkalnych, domów jednorodzinnych, garaży i pojedynczych działek gruntu pod zabudowę mieszkaniową jednorodziną. Są to typowe nieruchomości zajmowane przez gospodarstwa domowe, na których nie są przeprowadzane projekty deweloperskie wykorzystujące potencjał przyrostu wartości gruntu. W przypadku SPI instytucjonalizacja prawna gospodarki nieruchomościami, z zasadą przetargowej formy sprzedaży i udziałem obligatoryjnej wyceny gruntu przez rzeczoznawcę majątkowego, jedynie formalnie ogranicza ryzyko sprzedaży gruntu bez uwzględnienia jego potencjału, gdyż nie wykluczyło to w kilku przypadkach wystąpienia gmin jako podmiotów inicjujących proces spekulacyjnego wzrostu cen. Wynikać to może z braku stosowania w wycenie analizy optymalnego sposobu użytkowaniu, a w niektórych przypadkach także z pomijania koncepcji wartości nadziei (*hope value*) [Konowalczyk, Ramian, 2013, s. 69–80; Konowalczyk, 2014, s. 146–153].

Zaprezentowane wyniki badań wymagają pogłębienia, w szczególności w zakresie ujęcia dynamicznego (zmian w poszczególnych latach na tle cyklu koniunkturalnego) oraz uwzględnienia problematyki zmian przeznaczenia terenu w trakcie rozwoju gruntów. Na tym tle istotnym problemem teoretycznym jest szacowanie wartości w warunkach mało aktywnego rynku z oligopolowymi warunkami funkcjonowania przy dużej asymetrii informacji. Profesjonalni land deweloperzy są lepiej poinformowani, a ich decyzje o zakupie podejmowane są na podstawie jedynie im znanej wartości inwestycyjnej, kształtowanej na podstawie wyceny pozostałościowej projektu. W przypadku zbywców wartość inwestycyjna gruntów rozwojowych odnoszona jest do ich aktualnego stanu i przeznaczenia oraz poziomu typowych cen gruntów mieszkaniowych nabywanych przez gospodarstwa domowe. Na tym tle wskazać należy na potrzebę prowadzenia dalszych badań systemu pobierania publicznych opłat rozwojowych (planistycznych, adiacenckich), który w Polsce jest związany z koncepcją wartości rynkowej gruntu, bez zwracania uwagi na fazę rozwojową projektu land deweloperskiego i jego ryzyko [Konowalczyk, 2014, s. 243–252].

Przeprowadzone badania literaturowe wykazały, że w teorii i praktyce planowania przestrzennego w USA uznaje się za dopuszczalną ingerencję w prywatną własność, w reakcji na ważny rodzaj niesprawności

rynku, co miałyby ułatwiać działanie mechanizmu cenowego i nie dopuszczać do nieuzasadnionego wzrostu cen [Cooter, Ulen, 2011, s. 229]. Pobieranie opłat publicznych od deweloperów w USA nie jest oparte wyłącznie na wartości rynkowej, gdyż to deweloperzy kształtują tę wartość poprzez realizację dużych procesów rozwojowych, co wyklucza utrzymanie w procesie wyceny zasady obiektywizacji. Problem ograniczeń planistycznych dotyczy ochrony własności prywatnej, a rozwiązywany jest w takich przypadkach na podstawie przetargu z państwem, który oparty jest na koncepcji wartości inwestycyjnej i kryterium efektywności (w sensie Pareta) [Cooter, Ulen, 2011, s. 225–228]. Jednocześnie w przypadku względnie poprawnego funkcjonowania rynku gruntów brak jest potrzeby silnej ingerencji Państwa poza kluczowymi kwestiami obronności i ochrony ważnych społecznie sposobów użytkowania, np. parków, rezerwatów, zabytków. Przewagą rynku jest zapewnienie funkcjonowania mechanizmu konkurencyjnego, który przy ciągłej sprzedaży może zapewniać (przy dobrej informacji) poprawną alokację zasobów Ziemi i pozwala przeżyć wielu konkurentom. Odmienne przy systemie formalnego planowania funkcjonuje także konkurencja – ale polityczna, jednorazowa z warunkiem „wszystko albo nic” [Hoppe, 2011, s. 32]. Wydaje się, że zaprezentowane wycinkowe wyniki badań spekulacyjnych przyrostów wartości gruntów potwierdzają spostrzeżenia z badań literaturowych poczynionych przy poszukiwaniu wyjaśnień dla niskiej efektywności informacyjnej rynku gruntów CRE. Daje to inne spojrzenie na cel i warunki stosowania w Polsce regulacji prawnych dotyczących pobierania opłat publicznych w trakcie procesów land developerskich poprzez wskazanie na kwestie poprawy efektywności rynku oraz ograniczenie spekulacji.

Literatura

1. Cooter R., Ulen T. (2011), *Ekonomiczna analiza prawa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
2. Hoppe H. H. (2011), *Ekonomia i etyka własności prywatnej. Studia z zakresu ekonomii politycznej i filozofii*, Fijorr Publishing, Warszawa.
3. Konowalczyk J., Ramian T. (2009), *Analiza rynku nieruchomości przemysłowych na tle rynku nieruchomości województwa śląskiego*, w: *Nieruchomości przemysłowe a rynek. Diagnoza stanu i perspektywy rozwoju na Śląsku* (badania statutowe), kierownik projektu: H. Henzel, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Katowice, maszynopis.

4. Konowalczuk J., Ramian T., Śmietana K. (2013), *Rynek gruntów przedsiębiorstw w województwie śląskim na tle zmian koniunkturalnych w gospodarce*, w: *Rynek nieruchomości. Finansowanie rozwoju miast*, Bryx M. (red.), CeDeWu, Warszawa.
5. Konowalczuk J., Ramian T. (2013), *Ocena warunków i możliwości wykorzystania koncepcji „hope value” do określania wartości rynkowej nieruchomości przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Zarządzanie finansami. Inwestycje, wycena przedsiębiorstw, zarządzanie wartością*, Uniwersytet Szczeciński, Zeszyty Naukowe nr 671, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 60.
6. Konowalczuk J. (2014), *Wycena nieruchomości do celów kredytowych*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa.

Użyte skróty

CRE – Corporate Real Estate – nieruchomości przedsiębiorstw

OF – gospodarstwo domowe/osoba fizyczna

SPI – Skarb Państwa, Jednostki Samorządu Terytorialnego (JST) i ich związki oraz inne podmioty niedziałające dla zysku

P – przedsiębiorstwo

Streszczenie

Publikacja prezentuje wyniki badania struktury podmiotowej rynku gruntów nabywanych przez przedsiębiorstwa w województwie śląskim w latach 2003–2012. Badanie oparto na bezpośrednich i kompletnych danych rynkowych pochodzących z aktów notarialnych, a zgromadzonych w lokalnej bazie rzeczoznawców majątkowych. Strukturę rynku gruntów badano przy wyodrębnieniu trzech zagregowanych grup zbywców: gospodarstw domowych, Państwa i innych podmiotów publicznych oraz przedsiębiorstw. Wyniki badań wykazały duże znaczenie gospodarstw domowych, ich udziały w sprzedaży gruntów wynosiły: 52% liczby transakcji, 33% wartości gruntów i 42% obszaru nabywanych gruntów. Przedstawiono także wyniki wycinkowych badań dotyczących związku pomiędzy rodzajem podmiotu zbywającego grunt a przypadkami spekulacyjnych wzrostów cen rynkowych. Na tym tle pozytywnie zweryfikowano hipotezę, że gospodarstwa domowe są podmiotami najslabiej poinformowanymi, co powoduje podejmowanie nieracjonalnych decyzji. Na tle badań dotyczących spekulacyjnych wzrostów cen przedstawiono podstawowe porównania dotyczące koncepcji pobierania opłat publicznych z tytułu wzrostu wartości gruntów w Polsce i USA.

Słowa kluczowe

CRE – nieruchomości przedsiębiorstw, rynek gruntów, struktura podażowa, spekulacja gruntami, opłaty publiczne przy rozwoju gruntów

Speculation on the land market in the context of its structure on the example of Silesia Province in the years 2003–2012 (Summary)

This paper presents results of a study of the market structure of corporate land acquired in Silesia Province in the years 2003–2012. The study was based on direct and comprehensive market data taken from notary deeds and stored in the local real estate appraiser database. The structure of the land market was studied by identifying three aggregated groups of sellers: households, the state and other public entities and enterprises. The study results revealed the importance of households, whose share in land sales amounted to 52 % of the entire number of transactions, 33 % of land value and 42 % of the acquired land area. The paper also presents the results of fragmentary research on the correlation between the types of entities selling the land and cases of speculative increases in market prices. Based on that, it has been stated that households are the least knowledgeable entities, which results in irrational decisions being made. Against the background of research on speculative price increases, the authors present basic comparisons regarding the concept of public fee charging owing to the increase in land value in Poland and the USA.

Keywords

CRE – Corporate Real Estate, land market, supply structure, land speculation, taxes (public fees) in the development of land