

Anna Górska
Anna Mazurczak
Łukasz Strączkowski



Lokalny rynek najmu mieszkań



WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Anna Górska
Anna Mazurczak
Łukasz Strączkowski



Lokalny rynek najmu mieszkań



Poznań 2021

WYDAWNICTWO UEP



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU

Komitet Redakcyjny

Barbara Borusiak, Szymon Cyfert, Bazyl Czyżewski, Aleksandra Gawel (przewodnicząca), Tadeusz Kowalski, Piotr Lis, Krzysztof Malaga, Marzena Remlein, Eliza Szybowicz (sekretarz), Daria Wieczorek

Recenzent

Bartłomiej Marona

Projekt okładki

Piotr Gołębiak

Redakcja i korekta

Halina Jankowska-Fejnas

ISBN: 978-83-8211-100-2

e-ISBN: 978-83-8211-101-9

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-101-9>

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Poznań 2021



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

WYDAWNICTWO UNIwersytetu EKONOMICZNEGO W POZNANIU

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tel. 61 854 31 54, 61 854 31 55

www.wydawnictwo.ue.poznan.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

adres do korespondencji: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Skład: Wydawnictwo eMPI²

Reginaldo Cammarano

Druk: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

ul. Towarowa 53, 61-836 Poznań, tel. 61 854 38 06, 61 854 38 03

■ SPIS TREŚCI

Wstęp	5
1. Zarządzanie najmem mieszkań – ujęcie teoretyczne	11
1.1. Pojęcie i uwarunkowania prawno-ekonomiczne najmu mieszkania	11
1.2. Rodzaje najmu mieszkania	21
1.3. Zarządzanie najmem nieruchomości mieszkaniowych	29
2. Rynek najmu mieszkań – wybrane zagadnienia teoretyczne	34
2.1. Pojęcie rynku najmu mieszkań	34
2.2. Cechy rynku najmu mieszkań	38
2.3. Badania rynku najmu mieszkań	43
3. Inwestowanie na rynku najmu mieszkań	52
3.1. Ryzyko inwestowania na rynku najmu mieszkań	52
3.2. Inwestorzy na rynku najmu mieszkań	56
3.3. Miary oceny efektywności inwestycji związanych z najmem mieszkań	64
4. Ocena oferty najmu na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych w Poznaniu	71
4.1. Rys metodyczny badania i charakterystyka demograficzno-ekonomiczna Poznania	71
4.2. Zmiany stawek i czynszów najmu mieszkań w latach 2015–2020	78
4.3. Oferta najmu na rynku lokalnym	83
4.4. Wielkość lokalnego rynku najmu mieszkań	88
5. Ocena preferencji na rynku najmu mieszkań	90
5.1. Rys metodyczny badania i struktura najemców objętych badaniem	90
5.2. Struktura preferencji najemców	92
6. Zarządzanie najmem na rynku mieszkaniowym w opinii zarządców nieruchomości	105
6.1. Rys metodyczny i struktura podmiotów zarządzających nieruchomościami na rynku mieszkań w Poznaniu	105

6.2. Działania zarządców w zakresie zarządzania najmem	107
6.3. Zachowania najemców i wynajmujących w opinii zarządców	112
Zakończenie	120
Bibliografia	125
Spis tabel i rysunków	132
Local rental housing market	135

■ WSTĘP

Decyzje o zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych należą do najważniejszych wyborów ekonomicznych gospodarstw domowych w cyklu ich życia. Najpopularniejszą formą zaspokajania tych potrzeb jest własność. W tym przypadku mieszkanie ma dwojakie przeznaczenie: zapewnia użyteczność i jest formą inwestycji, pozwalającą na utrzymanie lub wzrost wartości zaangażowanego kapitału.

Rynek najmu mieszkań w Polsce wzbudza coraz większe zainteresowanie zarówno ze strony inwestorów, jak i jednostek badawczych. Jest to rezultatem wyraźnego wyodrębnienia dwóch funkcji mieszkania – konsumpcyjnej, czyli zaspokajania podstawowych potrzeb ludzkich, oraz inwestycyjnej, a zatem traktowania nieruchomości mieszkaniowej jako dobra inwestycyjnego, będącego przede wszystkim źródłem uzyskiwania dochodów. Ponadto w miarę rozwoju cywilizacyjnego wzrasta konieczność zapewnienia społeczeństwu różnych form zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Alternatywną formą zaspokojenia tych potrzeb mieszkaniowych jest właśnie wynajem. Pozwala to oddzielić podwójną rolę mieszkania: najemcy czerpią użyteczność z usług mieszkaniowych, a właściciele czerpią zyski z inwestycji mieszkaniowych (Rubaszek, 2019, s. 334–358).

Aktywność inwestycyjna na rynku najmu stopniowo była obserwowana już po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku. Jednak dopiero koniec globalnego kryzysu finansowego 2007–2008 można uznać za początek dynamicznego rozwoju tego właśnie sektora rynku nieruchomości mieszkaniowych. Był to moment, gdy duża grupa spekulantów aktywnych na rynku pierwotnym, z powodu braku możliwości sprzedaży swoich portfeli mieszkań, została zmuszona do wejścia na rynek najmu długoterminowego. Jednocześnie osiągnięte z tego tytułu relatywnie wysokie stopy zwrotu stały się zachętą dla kolejnych grup inwestorów. Wymusiło to w ostatnich 10 latach ewolucję najmu zarówno na gruncie ustawodawczym (wyodrębnienie najmu okazjonalnego nowelizacją ustawy o ochronie praw lokatorów i mieszkaniowym zasobie gminy, zmianą Kodeksu cywilnego w 2011 roku oraz instytucjonalnego, który został wprowadzony do polskiego porządku prawnego Ustawą z dnia 20 lipca 2017 r. o Krajowym Zasobie Nieruchomości), jak też strukturalnym (wyodrębnienie segmentów najmu krótko- i długoterminowego). Według Marony, Głuszaka, Oleksego i Tomala (2020) cechą charakterystyczną polskiego

ryнку najmu jest ciągle jednak niski stopień jego instytucjonalizacji, gdyż w Polsce właścicielami mieszkań pod wynajem są głównie indywidualni inwestorzy.

Faza dynamicznego wzrostu rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w latach 2006–2007 pokazała, że na rynku mieszkaniowym ważną rolę w jego rozwoju obok klientów indywidualnych odgrywają inwestorzy instytucjonalni. Wzmocniona aktywność tej właśnie grupy jest obserwowana od 2018 roku, szczególnie w grupie zagranicznych funduszy nieruchomości czy też globalnych struktur typu Real Estate Investment Trust (REIT). Przed wybuchem pandemii COVID-19 w listopadzie 2019 roku inwestorzy instytucjonalni, którzy opierali swoje portfele nieruchomości na sektorze biurowym, szukali sposobów na dywersyfikację strumieni dochodów. Nieruchomości mieszkalne stanowiły zatem oczywistą alternatywę, która od tego czasu stała się bardziej atrakcyjna. Pandemia dała inwestorom potwierdzenie, że tylko nieruchomości mieszkaniowe mogą przetrwać okres kryzysu. Inwestor instytucjonalny daje najemcom większy wybór, może poprawić jakość oferty i usprawnić proces najmu, wykorzystując dostępne technologie.

Stopniowy wzrost inwestycji instytucjonalnych w sektorze najmu zmienia kształt rynków mieszkaniowych, co badali między innymi Fields i Uffer (2016). Finansowe inwestycje instytucjonalnych inwestorów sprawdzają się w obliczu zmieniających się warunków rynkowych, pociągając za sobą niestety także procesy nierównomiernego rozwoju. Systemy mieszkaniowe w miastach podlegają licznym przekształceniom, mającym związek z powstaniem segmentu mieszkań na wynajem typu *build-to-rent*. Wśród najważniejszych zmian strukturalnych rynków mieszkaniowych, będących w dużej części konsekwencją działalności inwestorów instytucjonalnych, można wskazać: dywersyfikację modelu rozwoju typu *build-to-sell*, ewolucję prywatnego sektora najmu oraz dostosowanie rynku pracy do rynku mieszkaniowego.

Warunki funkcjonowania rynku najmu mieszkaniowego zmieniają się zatem systematycznie i zależą od złożonych zjawisk demograficznych, ekonomicznych i społecznych, prawnych, kulturowych, urbanistycznych itp., a czynniki kształtujące decyzje inwestycyjne określane są jako siły rynkowe i warunki rządowe, co podkreślają Brennan, Blumenthal, Goodman, Seidman i Meixell (2017, s. 2). Pomimo rosnącego znaczenia najmu mieszkań obszar ten nie został jeszcze dostatecznie i wystarczająco zbadany.

Istnieją opracowania teoretyczne, które traktują problematykę rynku najmu w skali makro, wykazujące, że dostępność mieszkań na wynajem zmniejsza ryzyko powstawania baniek cenowych (Arce i Lopez-Salido, 2011), a ponadto szerszy segment najmu przyczynia się do ograniczeń wahań cyklu koniunkturalnego (Rubaszek i Rubio, 2017). Uzupełnieniem opracowań teoretycznych są prace o charakterze empirycznym, w których przedstawia się dowody na to, że rozwinięty rynek najmu pozwala ograniczać niekorzystne zjawiska gospodarcze i demograficzne (Cuerpo, Pontuch i Kalantaryan, 2014; Czerniak i Rubaszek, 2018), może wiązać się z mobilnością mieszkaniową i rynkiem pracy (Bloze, 2009; Caldera-Sanchez i Andrews,

2011; Blanchflower i Oswald, 2013), a także może odgrywać znaczącą rolę w stymulowaniu systemu finansowania rynku mieszkaniowego (Lis, 2021). Z uwagi na powyższe kluczowe wydaje się zrozumienie mechanizmów funkcjonowania rynku najmu, zachowań tworzących go uczestników oraz uwarunkowań instytucjonalnych.

Warto podkreślić, że rynek mieszkaniowy ma charakter lokalny (każdy jest odmienny, co wynika z cech rynku nieruchomości), czego dowiedziono już w wielu opracowaniach naukowych, zarówno krajowych, jak i zagranicznych (Schmitz i Brett, 2001, s. 3–18; Stefaniak, 1997, s. 33; Bryx, 2013, s. 190; Kucharska-Stasiak, 2016, s. 59; Belniak, 2001, s. 42; Strączkowski, 2021, s. 39). W monografii podjęto zatem próbę przedstawienia i oceny lokalnego rynku najmu mieszkaniowego w Poznaniu wraz ze zmianami na nim zachodzącymi. W związku z tym przyjęto następujące zakresy badawcze:

- zakres przestrzenny: miasto Poznań w granicach administracyjnych;
- zakres czasowy: w przypadku zmian stawek najmu oraz opłacalności badaniem objęto lata 2015–2020, w celu oceny wielkości rynku najmu i struktury oferty zakres czasowy obejmował II kwartał 2021 roku, badania obejmujące preferencje najemców i opinie zarządców przeprowadzono w II i III kwartale 2021 roku i czas gromadzenia danych pokrywał się z ich zakresem czasowym;
- zakres rzeczowy: dla badań związanych z ofertą i opłacalnością przedmiotem badania były lokale mieszkalne przeznaczone na długoterminowy wynajem, dla badań preferencji i opinii podmiotem byli najemcy oraz zarządcy nieruchomości.

W pracy autorzy postawili sobie pięć głównych celów badawczych, których realizacji podporządkowana była treść opracowania, oraz zostały podjęte badania własne. Cele te zostały zdefiniowane w następujący sposób:

- A. W warstwie teoretycznej (na podstawie analizy literatury krajowej i zagranicznej):
 - Cel 1:** uporządkowanie pojęć prawnych i ekonomicznych związanych z rynkiem najmu mieszkań;
 - Cel 2:** określenie głównych kierunków inwestycyjnych na rynku najmu mieszkań.
- B. W warstwie empirycznej (na podstawie analizy danych wtórnych oraz badań własnych autorów):
 - Cel 3:** określenie struktury oferty i wielkości lokalnego rynku najmu mieszkań;
 - Cel 4:** przedstawienie głównych preferencji najemców na lokalnym rynku najmu mieszkań;
 - Cel 5:** określenie opinii zarządców nieruchomości na temat działalności na lokalnym rynku najmu.

W pracy wykorzystano zarówno pierwotne, jak i wtórne źródła informacji, których dobór był zdeterminowany postawionymi celami badawczymi. Najważniejsze źródła wtórne to przede wszystkim badania realizowane przez instytucje publiczne, w tym między innymi Narodowy Bank Polski, Główny Urząd Statystyczny oraz serwisy finansowe i ofertowe jak bankier.pl oraz morizon.pl. Opracowanie to także

krytyczny przegląd krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu w kontekście teoretycznym i metodologicznym, z obszaru rynku nieruchomości mieszkaniowych, a w szczególności zjawisk obserwowanych na rynku najmu.

Istotną częścią publikacji są analizy oparte na pierwotnych źródłach danych, pochodzących z szeroko prowadzonych badań własnych autorów. Obejmują one w pierwszej kolejności badania oferty mieszkań na wynajem w Poznaniu w II kwartale 2021 roku. Ponadto badania ankietowe wśród potencjalnych i obecnych najemców mieszkań prowadzone w II i III kwartale 2021 roku oraz badania ankietowe przeprowadzone wśród zarządców nieruchomości w tym samym czasie.

Opracowanie ma charakter teoretyczno-empiryczny. Poza wstępem i zakończeniem składa się z sześciu rozdziałów, z których trzy pierwsze mają charakter teoretyczny, a trzy kolejne – empiryczny. W części badawczej każdorazowo prezentacje rezultatów badań poprzedzono krótką charakterystyką metodyki, również ze szczególnym uwzględnieniem profilu najemców i zarządców, będących podmiotem badania.

W rozdziale pierwszym został przedstawiony przegląd podstawowych pojęć dotyczących kluczowych form na rynku najmu mieszkań. Ponadto znalazła się tutaj klasyfikacja uwarunkowań prawnych oraz ekonomicznych rynku najmu. Omówiono także aspekty zarządzania nieruchomościami mieszkaniowymi przeznaczonymi na wynajem, uwzględniając specyficzne czynności i aktywności zarządców nieruchomości.

Rozdział drugi poświęcono omówieniu wybranych zagadnień teoretycznych związanych z rynkiem najmu mieszkań. Przedstawiono pojęcie i cechy tego rynku wraz z wyszczególnieniem podmiotów na nim funkcjonujących. Rozdział ten obejmuje szczegółową charakterystykę cech mieszkań na wynajem oraz ich konsekwencji dla obrotu, zarządzania i inwestowania. Wszystkie te omówione elementy były punktem wyjścia do określenia podstawowych problemów analizy rynku najmu. Wывody zostały wzbogacone przykładami.

Z kolei rozdział trzeci obejmuje problematykę inwestowania na rynku najmu, podejmując próbę kategoryzacji inwestorów na nim aktywnych. W sposób kompleksowy została omówiona specyfika inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych, wraz ze wskazaniem postępującego procesu zamiany mieszkań na wynajem na produkty finansowe. Ponadto przedstawiono rodzaje i źródła ryzyka charakterystycznego dla inwestycji w mieszkania na wynajem oraz metody oceny opłacalności tego typu inwestycji. Autorzy uzupełnili te rozważania prezentacją stóp zwrotu na rynku najmu w latach 2015–2021.

W rozdziale czwartym przedstawiono wyniki analizy rynku najmu w Poznaniu w II kwartale 2021 roku, uwzględniając przede wszystkim zmiany stawek i czynszów najmu mieszkań oraz strukturę oferty. Kwestie ofert oparto na podstawowych charakterystykach mieszkania, jak lokalizacja, powierzchnia, liczba pokoi. Podjęto także próbę określenia szacunku wielkości lokalnego rynku najmu mieszkań. Całość

rozważań poprzedza rys metodyczny oraz prezentacja warunków ekonomicznych i demograficznych Poznania.

Rozdział piąty związany jest z obszarem popytowym. Dotyka on kwestii kluczowych preferencji najemców mieszkań na lokalnym rynku, między innymi takich jak powierzchnia mieszkania i wysokość czynszu oraz czynników determinujących wybór lokali. Ważną częścią jest diagnoza postrzegania mieszkania przez badaną grupę najemców i wskazanie na jej podstawie kierunków kształtowania się dalszych decyzji inwestycyjnych i finansowych. Autorzy podobnie jak w poprzednim rozdziale szczegółowo scharakteryzowali podstawy metodyczne badania.

Ostatni rozdział – szósty – został poświęcony podmiotom obsługującym sektor mieszkań na wynajem, czyli zarządcom nieruchomości. Na podstawie wyników badania ankietowego, poświęconego zarządzaniu najmem, określono zestawienie najczęściej wykonywanych działań stanowiących podstawę oferty obsługi. Ponadto określono strukturę pakietów mieszkań obsługiwanych przez badane podmioty. Rezultaty badań objęły także diagnozę zachowań najemców i wynajmujących, w tym najbardziej problematyczne obszary zarządzania. W rysie metodycznym został zawarty profil zarządcy objętego badaniem.

Opracowanie powstało jako rezultat pracy zespołowej. W zamierzeniu autorów ma pomóc w lepszym rozpoznaniu tego wzbudzającego coraz większe zainteresowanie społeczne, ale też podlegającego coraz większym zmianom segmentu rynku. O kompleksowości podejścia do rynku najmu mieszkaniowego świadczy szeroki zakres analizy, obejmującej zarówno aspekty rynkowe, inwestycyjne, jak i związane z zarządzaniem zasobem mieszkaniowym. Szeroki zakres wykorzystanej literatury umożliwia poszerzenie lub uzupełnienie wiedzy przez czytelników.

Monografia stanowi również przyczynek do dyskusji oraz szerszych badań dotyczących rozwoju najmu nieruchomości mieszkaniowych. Ponadto może znaleźć odbiorców zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków gospodarczych.

1. ZARZĄDZANIE NAJMEM MIESZKAŃ – UJĘCIE TEORETYCZNE

1.1. Pojęcie i uwarunkowania prawno-ekonomiczne najmu mieszkania

Zarządzanie najmem wynika z ewolucji systemu zarządzania nieruchomościami i stanowi podsystem rynku nieruchomości, który obejmuje także podsystem obrotu nieruchomościami, podsystem inwestowania w nieruchomości i podsystem finansowania nieruchomości; funkcjonującego w otoczeniu systemu gospodarczego, prawnego, społecznego i politycznego (Bryx, 2006), gdzie zarówno otoczenie, w którym funkcjonuje, wpływa na przebieg procesu zarządzania, jak i zarządzanie nieruchomościami ma wpływ na otoczenie (Foryś, 2016, s. 16).

Umowa najmu stanowi jedną z najważniejszych umów w zakresie zarządzania nieruchomościami. Charakter nieruchomości mieszkalnej powoduje, że wiele krajów stosuje specjalne praktyki w zakresie ustawodawstwa dotyczącego specjalnego traktowania w zakresie stosunków prawnych związanych z najmem. W Polsce, poza kodeksem cywilnym, który reguluje kwestie łączące się z zasadami najmu oraz prawa wynajmującego i najemcy, do najmu lokali mieszkalnych odnoszą się przepisy szczególnie ustawy o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego (k.c.). Najem mieszkania jest szczególnym stosunkiem prawnym, który spełnia istotną funkcję we współczesnej gospodarce. Mieszkanie, ze względu na swój specyficzny charakter, z jednej strony stanowi towar rynkowy podlegający prawom związanym z gospodarką rynkową, z drugiej strony jest niezbędne do funkcjonowania obywateli w społeczeństwie (szczególnie rodzin), z czym wiążą się praktykowane specjalne ochrony prawne oraz interwencjonizm państwa w zakresie mieszkalnictwa (Szczawińska, 2007, s. 539).

Istotę najmu przedstawiono w art. 659 k.c., zgodnie z którym „przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz”. Czynsz może być oznaczony w pieniądzach lub świadczeniach innego rodzaju. Podstawową korzyścią dla najemcy jest możliwość korzystania z rzeczy (bez pobierania z niej pożytku), z kolei korzyść w formie odpłatności dla wynajmującego związana jest z udostępnieniem przedmiotu najmu.

Formy umowy najmu

Kodeks cywilny oprócz definicji umowy najmu zawiera regulacje dotyczące możliwych form umowy najmu oraz obowiązków i praw stron umowy. Umowa najmu nieruchomości lub pomieszczenia na okres dłuższy niż rok powinna być zawarta na piśmie, natomiast w przypadku braku formy pisemnej poczytuje się ją jako zawartą na czas nieoznaczony (art. 661 k.c.). Zapis ten dopuszcza zawarcie umowy w formie ustnej, jednak przy założeniu, że w przypadku wyżej wymienionej sytuacji zaistnieją wskazane skutki, niezależnie od woli stron. Ma to na celu uniknięcie ryzyka w przypadku umowy ustnej związanego z kwestią ustalenia treści umowy po pewnym czasie (Foryś, 2016, s. 23). W Kodeksie cywilnym występuje również zapis, zgodnie z którym umowę najmu zawartą na czas dłuższy niż 10 lat po upływie tego okresu poczytuje się za zawartą na czas nieoznaczony*. Dodatkowo, jeżeli upłynął termin najmu, który został oznaczony w umowie, a najemca za zgodą wynajmującego nadal korzysta z przedmiotu najmu, uznaje się, że umowa została przedłużona na czas nieoznaczony. Kodeks cywilny dopuszcza podnajęcie przedmiotu najmu bądź oddanie go do bezpłatnego używania osobie trzeciej przez najemcę w sytuacji, gdy nie zabrania tego umowa.

Prawa i obowiązki stron umowy

W zakresie obowiązków i praw stron umowy najemca jest zobowiązany do używania przedmiotu najmu zgodnie z jego przeznaczeniem określonym w umowie przez cały czas trwania umowy najmu. Jeśli umowa tego nie określa – zgodnie ze sposobem odpowiadającym przeznaczeniu rzeczy. Kodeks cywilny wskazuje również, że najemca jest zobowiązany do ponoszenia kosztów drobnych nakładów związanych ze zwykłym użytkowaniem rzeczy. Nie jest dopuszczalne natomiast dokonywanie zmian przez najemcę, które byłyby sprzeczne z umową lub przeznaczeniem rzeczy, jeśli wynajmujący nie wyrazi na to zgody. Wynajmujący z kolei jest zobowiązany, aby wydać przedmiot najmu w stanie przydatnym do użytku oraz utrzymać przedmiot najmu w takim stanie przez cały okres trwania umowy. Należy podkreślić, że poszczególne prawa i obowiązki stron mogą być według potrzeb określone zapisami w umowie najmu. Wynajmujący nie ma obowiązku przywrócenia stanu poprzedniego w przypadku zniszczenia związanego z okolicznościami, za które wynajmujący nie ponosi odpowiedzialności. Z kolei, jeśli w trakcie najmu wystąpi konieczność dokonania napraw, które są niezbędne do używania rzeczy, a ich koszt obciąża wynajmującego – najemca powinien niezwłocznie zawiadomić o tym wynajmującego i może wyznaczyć mu termin wykonania naprawy. Po upływie tego

* Wyjątek – umowa między przedsiębiorcami, którą można zawrzeć na czas do 30 lat.

terminu najemca sam może dokonać naprawy, a poniesionymi kosztami obciążyć wynajmującego. Roszczenia najemcy o zwrot poniesionych nakładów na daną rzecz przedawniają się w ciągu roku od daty wydania rzeczy.

Wady w przedmiocie najmu

W sytuacji gdy rzecz oddana w najem posiada wady, które powodują ograniczenia w zakresie jej użytkowania, najemca może żądać obniżenia czynszu w trakcie trwania tych wad (art. 664 k.c.). Powyższa sytuacja może być powodem do wypowiedzenia umowy bez zachowania terminu, gdy wynajmujący wydał rzecz posiadającą wady uniemożliwiające używanie rzeczy bądź gdy wada ta powstała później, a wynajmujący nie usunął jej w wyznaczonym terminie. Należy jednak pamiętać, że zgodnie z zapisami Kodeksu cywilnego najemca nie może żądać obniżki czynszu w związku z wadami rzeczy w sytuacji, gdy był świadomy ich istnienia w momencie podpisywania umowy najmu. Kodeks cywilny dopuszcza za to możliwość wypowiedzenia umowy najmu bez zachowania terminów wypowiedzenia w związku z wadami, o których najemca wiedział w momencie podpisywania umowy, jeżeli zagrażają one życiu i zdrowiu najemcy czy jego domownikom (art. 682 k.c.).

Sytuacją, w której również może nastąpić wypowiedzenie umowy najmu bez zachowania terminu wypowiedzenia, jest używanie rzeczy przez najemcę w sposób sprzeczny z umową najmu bądź niezgodnie z jej przeznaczeniem i nadal używanie jej w ten sposób pomimo upomnień lub zaniedbywanie rzeczy do tego stopnia, że może nastąpić jej utrata lub uszkodzenie.

Czynsz najmu

Zgodnie z definicją najmu wynajmujący otrzymuje za oddanie przedmiotu najmu umówiony czynsz w terminie określonym w umowie. Płatność czynszu może następować z góry – na początku danego miesiąca, gdy umowa została podpisana na okres dłuższy niż miesiąc, lub z dołu – na koniec danego miesiąca. Jeśli w umowie nie zawarto zapisów dotyczących terminu płatności czynszu, uznaje się, że powinien on nastąpić z góry, do 10 dnia miesiąca lub dla umów na okres krótszy niż miesiąc powinien być zapłacony z góry za cały okres trwania najmu. W sytuacji gdy najemca zalega z płatnością czynszu oraz innych świadczeń dodatkowych za dwa pełne okresy, wynajmujący może wypowiedzieć umowę bez zachowania terminu wypowiedzenia. W pierwszej kolejności wynajmujący powinien przesłać pismo z zawiadomieniem o zamiarze wypowiedzenia umowy oraz informacją o udzieleniu dodatkowego miesięcznego terminu zapłaty, natomiast w sytuacji gdy najemca zalega nie dłużej niż rok, wynajmujący ma

ustawowe prawo do zajęcia rzeczy ruchomych (zarówno najemcy, jak i członków rodziny zamieszkujących z najemcą) dla zabezpieczenia płatności, chyba że rzeczy te zostaną usunięte z miejsca najmu i prawo zastawu, które przysługuje wynajmującemu, w zaistniałej sytuacji wygasa. Wynajmujący może sprzeciwić się usunięciu rzeczy, które zostały obciążone zastawem, i zatrzymać je, dopóki czynsz, z którym zalega najemca, nie zostanie zapłacony bądź zabezpieczony, jednak należy pamiętać, że przejmując rzeczy w zastaw, ponosi za nie odpowiedzialność (za zniszczenie bądź utratę) na własne ryzyko. Również najemca ma prawo do zwrotu czynszu nadpłaconego, czyli płatności, która została dokonana w kwocie wyższej, niż przewidywała umowa. Różnica występuje jednak w terminie przedawnienia – roszczenie o zwrot nadpłaconego czynszu przedawnia się po upływie roku, natomiast termin przedawnienia czynszu, który nie został opłacony przez najemcę, wynosi trzy lata, licząc od dnia żądanej danej płatności.

Podniesienie stawki czynszu jest możliwe poprzez wypowiedzenie aktualnej stawki czynszu na miesiąc naprzód, na koniec miesiąca kalendarzowego.

W przypadku lokali mieszkalnych za zapłatę czynszu odpowiadają solidarnie zarówno najemca, jak i zamieszkujące z nim osoby pełnoletnie.

Wypowiedzenie umowy najmu

Wypowiedzenie umowy najmu, w przypadku umowy zawartej na czas oznaczony, może nastąpić w sytuacjach przewidzianych w umowie, natomiast w przypadku umowy zawartej na czas nieoznaczony umowę można wypowiedzieć, zachowując terminy umowne, lub w sytuacji gdy brak takich terminów – z zachowaniem terminów ustawowych. Nie dopuszcza się wypowiedzenia umowy, kiedy w umowie najmu na czas oznaczony zabrakło zapisów dotyczących możliwości jej wypowiedzenia. Zakłada się, że w takiej sytuacji umowa obowiązuje zgodnie z ustalonym terminem (nie dotyczy przypadków szczególnych).

Tabela 1. Ustawowe terminy wypowiedzenia umowy najmu na czas nieoznaczony

Ustawowe terminy wypowiedzenia dla umowy zawartej na czas nieoznaczony w zależności od terminu płatności czynszu	
Najem dzienny	Na jeden dzień naprzód
Czynsz płatny do miesiąca	Na trzy dni naprzód
Czynsz płatny miesięcznie	Na miesiąc naprzód, na koniec miesiąca kalendarzowego
Czynsz płatny w okresach dłuższych niż miesięcznie	Najpóźniej na trzy miesiące naprzód, na koniec miesiąca kalendarzowego w przypadku lokali mieszkalnych, co precyzuje rozdział II k.c. o najmie lokali

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny).

W momencie zakończenia umowy najmu zgodnie z zapisami kodeksu cywilnego najemca jest zobowiązany do zwrotu rzeczy wynajmującemu w stanie nie pogorszonym (nie dotyczy to zużycia wynikającego z normalnego używania), zgodnie z zasadą domniemania, że rzecz ta była wydana najemcy w stanie dobrym i zdającym do użycia. Jeśli najemca podważa stan rzeczy w momencie jej wydania, musi wykazać, że było inaczej. Zasada ta dotyczy również osób podnajmujących rzecz. Możliwa jest jeszcze jedna sytuacja – kiedy najemca w trakcie trwania umowy najmu dokonał ulepszeń rzeczy. W takim przypadku możliwe są dwa warianty postępowania – wynajmujący zdecyduje się na zatrzymanie ulepszeń i wypłaci najemcy sumę zgodną z poniesionymi nakładami (z uwzględnieniem ich zużycia) lub najemca będzie zobowiązany do przywrócenia rzeczy do stanu poprzedniego, chyba że zapisy umowy stanowią inaczej.

W trakcie trwania umowy najmu może nastąpić zbycie lokalu przez wynajmującego, do którego zastosowanie mają zapisy art. 678 k.c.

Przedstawione powyżej regulacje prawne dotyczyły przepisów ogólnych zawierania umowy najmu. Ustawodawca przewidział jednak dodatkowe regulacje, zawarte w rozdziale II, działu I w zakresie najmu i dzierżawy, które bezpośrednio dotyczą najmu lokalu. Przepisy precyzują kwestie najmu lokalu przez małżonków (art. 680 k.c.), obowiązków związanych z porządkiem domowym oraz wyposażeniem lokalu, wypowiedzenia umowy najmu, podnajmu oraz przekazania do bezpłatnego używania, a także możliwości podwyższenia czynszu przez wynajmującego.

Prawa i obowiązki najemcy lokalu

Osoby decydujące się na najem lokalu są świadome konieczności przestrzegania zapisów porządku domowego (jeśli są zgodne z zapisami umowy najmu) oraz poszanowania potrzeb sąsiadów. Brak podporządkowania się ww. zasadom oraz utrudnianie funkcjonowania innym mieszkańcom może być powodem do wypowiedzenia umowy najmu bez terminu wypowiedzenia.

Wprowadzanie zmian na powierzchni najmu jest możliwe tylko w wypadku, gdy sposób założenia (na przykład anteny, telewizora) nie sprzeciwia się przepisom aktualnie obowiązującym oraz nie zagraża bezpieczeństwu pożarowemu. Jeżeli powyższe działania wymagają współdziałania wynajmującego, najemca może żądać zwrotu poniesionych z tego tytułu kosztów.

Kodeks cywilny w art. 691 precyzuje również sytuację, w której następuje śmierć najemcy i zasady przejęcia najmu mieszkania.

Kodeks cywilny jest podstawową ustawą, która określa kwestie związane z umową najmu oraz dodatkowe regulacje dotyczące najmu lokali. Jednak istotnym aktem prawnym, który reguluje prawa i obowiązki najemcy oraz wynajmującego, jest

Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego*

Ustawa o ochronie praw lokatorów definiuje przede wszystkim osobę lokatora, właściciela oraz lokalu. Zgodnie z ustawą przez lokatora „należy (...) rozumieć najemcę lokalu lub osobę używającą lokal na podstawie innego tytułu prawnego niż prawo własności”. Właściciel to „wynajmujący lub inna osoba, z którą wiąże lokatora stosunek prawny uprawniający go do używania lokalu”. Natomiast lokal zgodnie z definicją służy do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych bądź jest pracownią i służy do prowadzenia przez twórcę działalności w zakresie kultury i sztuki. Zgodnie z ustawą nie jest natomiast lokalem pomieszczenie służące do krótkotrwałego pobytu ludzi (służące do celów turystycznych i wypoczynkowych).

Kaucja zabezpieczająca

Ustawa zakłada możliwość pobierania przez wynajmującego kaucji zabezpieczającej na pokrycie należności z tytułu najmu lokalu, które mogą wystąpić w dniu opuszczenia lokalu przez najemcę. Kaucja nie może być wyższa niż dwunastokrotność miesięcznego czynszu za dany lokal (obliczenie kaucji zgodnie ze stawką czynszu na dzień podpisania umowy najmu). Zgodnie z ustawą „zwrot zwaloryzowanej kaucji następuje w kwocie równej iloczynowi kwoty miesięcznego czynszu obowiązującego w dniu zwrotu kaucji i krotności czynszu przyjętej przy pobieraniu kaucji, jednak w kwocie nie niższej niż kaucja pobrana”. Sytuacja ta zakłada brak należności ze strony najemcy – w innym wypadku następuje potrącenie przez wynajmującego należności z tytułu najmu na dzień opróżnienia lokalu. Wynajmujący jest zobowiązany do zwrotu kaucji w ciągu miesiąca od dnia opróżnienia lokalu bądź w sytuacji nabycia lokalu przez najemcę – od dnia nabycia.

Zmiana wysokości czynszu

Zmiana wysokości czynszu lub innych opłat związanych z utrzymaniem lokalu następuje przez wypowiedzenie aktualnego czynszu. Wypowiedzenie winno być przekazane na piśmie pod rygorem nieważności na koniec miesiąca kalendarzowego, z zachowaniem trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia, chyba że zapisy umowy stanowią inaczej.

Jeżeli podwyżka w skali roku przekracza 3% wartości odtworzeniowej lokalu, najemca może w terminie 14 dni zażądać od wynajmującego lokal przedstawienia na piśmie kalkulacji oraz wyjaśnienia przyczyny podwyżki. Podwyżka w wyżej

* W związku z tym, że w monografii autorzy skupiają się na najmie lokali mieszkalnych, pominięte zostaną szczegółowe regulacje prawne związane z gospodarką mieszkaniową stanowiącą zadanie własne gminy oraz zapisy, które zostały już przedstawione w zakresie praw Kodeksu cywilnego.

wymienionej wysokości jest dopuszczalna, jeśli przychody z czynszu bądź innych opłat nie zapewniają mu pokrycia kosztów związanych z utrzymaniem lokalu ani nie zapewniają możliwości uzyskania zwrotu kapitału i generowania zysku. Szczegółowe zapisy dotyczące poziomu zwrotu określa ustawa. Uzasadniona jest również podwyżka w wysokości nie wyższej niż wskaźnik inflacji.

Najemca ma prawo, aby w ciągu dwóch miesięcy od wypowiedzenia wysokości czynszu odmówić jej przyjęcia i rozwiązać stosunek prawny z wynajmującym lub podważyć podwyższenie czynszu i wnieść pozew do sądu, nie zgadzając się z zasadnością podwyżki lub jej wysokością. Do czasu udowodnienia przez właściciela przed sądem nowej wysokości czynszu najemca ma prawo mieszkać w lokalu na dotychczasowych zasadach najmu do momentu uprawomocnienia się wyroku sądu. Jeśli w tym czasie kończy się okres wypowiedzenia czynszu, najemca jest zobowiązany do uiszczania opłat w wysokości zgodnej z tą, jaka wynika z wypowiedzenia. W przypadku gdy sąd uzna podwyżkę czynszu, najemca ma obowiązek zwrotu różnicy między wyższym a dotychczasowym czynszem od momentu, kiedy upłynął termin wypowiedzenia.

Podwyższanie czynszu albo innych opłat za używanie lokalu, z wyjątkiem opłat niezależnych od właściciela, nie może być dokonywane częściej niż co sześć miesięcy.

Tabela 2. Obowiązki wynajmującego i najemcy

Obowiązki wynajmującego	Obowiązki najemcy
<ul style="list-style-type: none"> - zapewnienie sprawnego działania instalacji i urządzeń budynku (związanych z korzystaniem z wody, ciepła, energii elektrycznej, paliw gazowych i ciekłych, dźwigów oraz urządzeń będących wyposażeniem zarówno lokalu, jak i budynku) - utrzymywanie budynku, jego części wspólnych i otoczenia w należyтым stanie i porządku - dokonywanie napraw budynku, urządzeń i pomieszczeń, które służą mieszkańcom do wspólnego użytku - dokonywanie napraw i wymiany wewnętrznych instalacji lokalu (elektrycznej, gazowej, wodociągowej, ciepłej wody – bez armatury i wyposażenia, kanalizacyjnej, centralnego ogrzewania wraz z grzejnikami i anteny zbiorczej); wynajmujący jest również zobowiązany do wymiany stolarki okiennej i drzwiowej, pieców gazowych, podłóg i tynków, a także wymiany bądź naprawy instalacji i elementów wyposażenia technicznego w zakresie, który nie obciąża najemcy 	<ul style="list-style-type: none"> - utrzymanie lokalu oraz pomieszczeń, dla których ma uprawnienia do używania, we właściwym stanie technicznym oraz higieniczno-sanitarnym - przestrzeganie ustalonego porządku domowego - dbanie i ochrona przed zniszczeniem części wspólnych budynku <p data-bbox="646 1173 1114 1228">Lista elementów w zakresie naprawy i konserwacji przez najemcę to między innymi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - podłogi - posadzki - okna - drzwi - wbudowane meble - wyposażenie łazienki - osprzęt i zabezpieczenia instalacji elektrycznej - usuwanie niedrożności przewodów odpływowych - inne elementy, jak malowanie czy tapetowanie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r.).

Katalog przedstawionych czynności obowiązuje przede wszystkim w mieszkaniowym zasobie gminy, ponieważ w zakresie obrotu prywatnego najczęściej strony same ustalają zakres swoich obowiązków zarówno po stronie wynajmującego, jak i najemcy. W przypadku braku takich ustaleń stosowane są powyższe przepisy.

Zanim lokal zostanie wydany najemcy, wynajmujący powinien sporządzić protokół przekazania lokalu, w którym zostanie określony stan techniczny lokalu, wyposażenie oraz stopień zużycia poszczególnych instalacji i urządzeń, co będzie stanowiło podstawę rozliczenia z najemcą w momencie zwrotu lokalu. W sytuacji zakończenia umowy najmu najemca jest zobowiązany do odnowienia lokalu, przeprowadzenia napraw, które obciążałyby go kosztowo, oraz zwrócenia wynajmującemu równowartości zużytych elementów wyposażenia technicznego, które znajdowały się w lokalu zgodnie z protokołem przekazania lokalu. Jeśli najemca w trakcie umowy najmu dokonywał wymiany elementów wyposażenia, wynajmujący jest zobowiązany do zwrotu kwoty w wysokości różnicy między wartością tych elementów w dniu wydania i zwrotu lokalu. Kwota powinna zostać wyliczona zgodnie z cenami obowiązującymi w dniu rozliczenia.

W trakcie umowy najmu najemca jest zobowiązany do udostępnienia lokalu:

- w sytuacji wystąpienia awarii mogącej wywołać szkodę lub grożącej powstaniem szkody,
- w celu dokonania okresowego przeglądu stanu i wyposażenia technicznego lokalu oraz określenia niezbędnych prac,
- w celu wykonania przez właściciela prac obciążających lokatora.

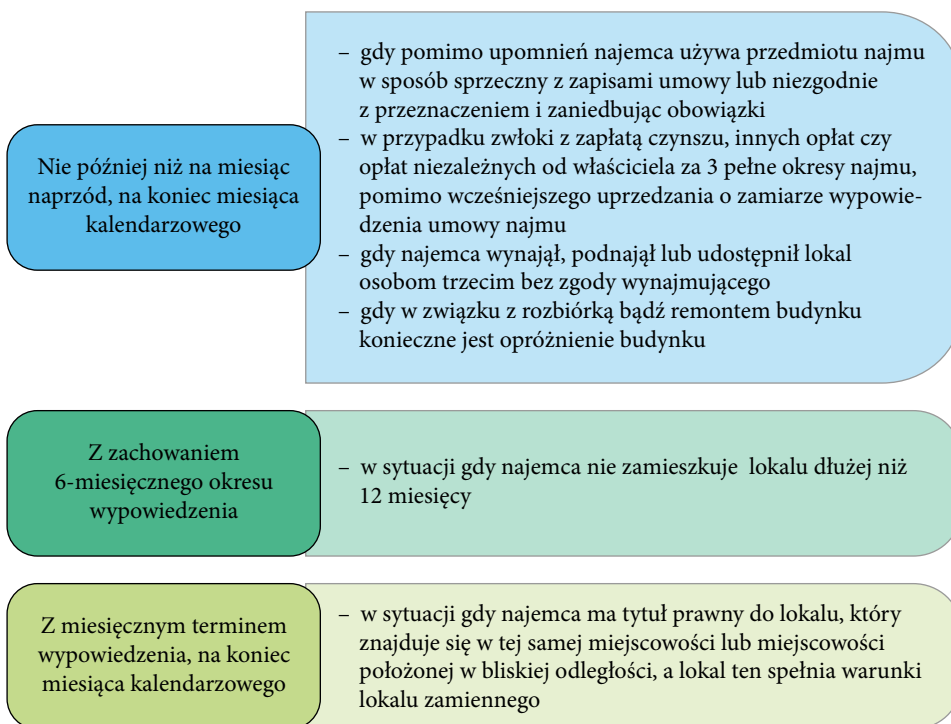
Jeśli konieczne jest wykonanie napraw, które wymagają opuszczenia lokalu, wynajmujący jest zobowiązany do zapewnienia najemcy lokalu zamiennego na czas dokonania napraw, ale nie dłużej niż rok. Następnie właściciel ma obowiązek udostępnić najemcy dotychczas wynajmowany lokal. Czynnosc lokalu zamiennego nie może być wyższy niż lokalu dotychczas zajmowanego przez najemcę.

W przypadku awarii, gdy lokator jest nieobecny lub odmawia wejścia do lokalu, właściciel ma prawo do wejścia do lokalu w obecności policji lub straży miejskiej, a gdy to konieczne, w obecności straży pożarnej. Jeżeli otwarcie lokalu nastąpiło bez obecności najemcy lub osoby pełnoletniej zamieszkującej lokal, właściciel jest zobowiązany do zabezpieczenia rzeczy, które znajdują się w lokalu, i sporządzenia protokołu z zajścia.

Artykuł 11 pkt 6 ustawy o ochronie praw lokatorów doprecyzowuje również sytuację, gdy właściciel wypowiedział umowę najmu ze względu na konieczność zajęcia przez siebie lokalu, a ostatecznie w nim nie zamieszkał.

W odniesieniu do wypowiedzania umowy najmu występują dwie szczególne sytuacje:

- a) gdy najemcą jest osoba, która w dniu otrzymania wypowiedzenia przekroczyła 75 lat i nie ma tytułu prawnego do innego lokalu ani osób, które są wobec niej zobowiązane do świadczeń alimentacyjnych, w takiej sytuacji wypowiedzenie najmu jest skuteczne dopiero w chwili śmierci lokatora;



Rysunek 1. Terminy wypowiedzenia umowy najmu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r.).

- b) sytuacja, kiedy ma nastąpić eksmisja z lokalu w okresie od 1 listopada do 31 marca kolejnego roku (tzw. okres ochronny), a sąd nie wykonuje wyroków opróżnienia lokalu w tym czasie, jeżeli osobie, która ma być eksmitowana, nie wskazano lokalu, do którego ma zostać eksmitowana. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, gdy powodem do eksmisji jest stosowanie przemocy w rodzinie bądź wykraczanie swoim zachowaniem przeciwko ustalonym zasadom porządku domowego, przez co utrudnione jest korzystanie z innych lokali w budynku. Wypowiedzenie powinno być przekazane na piśmie wraz z określeniem przyczyny wypowiedzenia.

Koszty utrzymania lokalu i opłaty niezależne od właściciela

Ustawa o ochronie praw lokatorów definiuje również kwestię kosztów utrzymania lokalu oraz opłat niezależnych od właściciela. Do kosztów utrzymania lokalu zalicza się:

- opłatę za użytkowanie wieczyste gruntu,
- podatek od nieruchomości,

- koszty konserwacji
- koszty utrzymania należytego stanu technicznego nieruchomości oraz przeprowadzonych remontów,
- koszty zarządzania nieruchomością,
- koszty utrzymania pomieszczeń wspólnego użytkowania,
- koszty utrzymania windy, anteny zbiorczej, domofonu oraz zieleni,
- koszty ubezpieczenia nieruchomości,
- inne, o ile wynikają z umowy.

Wysokość kosztów jest ustalana jako stosunek powierzchni lokalu do powierzchni wszystkich lokali w danym budynku i obciąża właściciela lokalu. Opłaty niezależne od właściciela obejmują natomiast opłaty za dostawę gazu, energii elektrycznej, wody oraz odbiór ścieków, nieczystości ciekłych i odpadów.

Ostatnim aktem prawnym związanym z najmem mieszkania jest **Ustawa z dnia 20 lipca 2017 r. o Krajowym Zasobie Nieruchomości**. Określono w niej między innymi zasady gospodarowania nieruchomościami, które wchodzi w skład Krajowego Zasobu Nieruchomości, do których należą również lokale przeznaczone na wynajem. Zgodnie z ustawą mieszkanie na wynajem jest to „mieszkanie zrealizowane na nieruchomości pochodzącej z Zasobu, przeznaczone na wynajem na podstawie umowy najmu instytucjonalnego lub najmu instytucjonalnego z dośściem do własności”. Jednym z zadań Krajowego Zasobu Nieruchomości jest podejmowanie działań związanych z realizacją celów mieszkaniowych – w tym mieszkań na wynajem. W związku z tym „każda spółka celowa realizująca zadania KZN jest zobowiązana, aby w nieruchomościach, które są przedmiotem aportu związanego z realizacją danej inwestycji mieszkaniowej, co najmniej 50% powierzchni użytkowej mieszkań w danej inwestycji było przeznaczonych na wynajem, natomiast w przypadku społecznych inicjatyw mieszkaniowych realizacja danej inwestycji wymaga, aby mieszkania na wynajem stanowiły 80% powierzchni użytkowej wszystkich mieszkań”^{*.}

Uwarunkowania ekonomiczne

W zarządzaniu najmem oprócz uwarunkowań formalnoprawnych znaczenie mają również aspekty ekonomiczne, które wpływają na zachowanie uczestników rynku najmu. Dostęp do środków finansowych niezbędnych dla rozpoczęcia inwestycji wpływa na rynek budowlany oraz podaż mieszkań przeznaczonych na wynajem. Liczba nowych mieszkań determinuje poziom pustostanów oraz wysokość stawki najmu, czyli popyt na rynku najmu nieruchomości mieszkaniowych. Poziom aktywności inwestorów oraz osób fizycznych deklarujących zainteresowanie najmem mieszkania rzutuje na przepływ gotówki na rynku oraz wpływa na gospodarkę. W sytuacji gdy występuje brak zainteresowania budową nowych mieszkań przez

* Szerzej zapisy ustawy zostaną umówione w podrozdziale 1.2 w zakresie najmu instytucjonalnego.

podmioty gospodarcze, brak skłonności do zakupu nieruchomości na wynajem czy zakupu mieszkania z udziałem kredytu bankowego, wynika to z sytuacji panującej w otoczeniu rynku nieruchomości (Foryś, 2016, s. 16).

Z perspektywy wynajmującego mieszkanie ma przede wszystkim zapewnić mu zwrot poniesionych kosztów oraz dochód z podjętej inwestycji. Inwestor oczekuje zarówno zwrotu kapitału, jak i wygenerowania nadwyżki w stosunku do środków, które zainwestował. Efektywność inwestycji może być mierzona różnymi miarami, jednak w kontekście najmu lokalu główne znaczenie ma aspekt finansowy. Uwarunkowania ekonomiczne, w których funkcjonuje właściciel nieruchomości, będą wpływać na miarę efektywności inwestycji. Liczba lokali przeznaczonych na wynajem, stawki najmu, wymagania najemców wpływają na zainteresowanie ofertą. Również jakość obsługi najmu nie będzie bez znaczenia w przypadku dużej konkurencji na rynku. Uwarunkowania związane z obiektem już na etapie budowy będą z kolei wpływać na przyszły najem lokalu – lokalizacja obiektu, efektywność zagospodarowania przestrzeni, jakość obiektu oraz zastosowane materiały i technologie wpływające na przyszłe koszty utrzymania nieruchomości będą podlegać ocenie najemców i warunkować ich zainteresowanie ofertą.

Na najemców wpływa natomiast zmieniający się rynek pracy, wzrost mobilności społeczeństwa i zmniejszające się przywiązanie do miejsca zamieszkania. Nieruchomości mieszkaniowe są dobrem kapitałochłonnym, wymagają zaangażowania dużych środków zgromadzonych w ciągu wielu lat lub posiadania zdolności kredytowej do otrzymania kredytu, którą nie wszystkie gospodarstwa domowe są w stanie spełnić. Powoduje to, że wynajęcie mieszkania staje się najlepszą możliwą alternatywą. Prawidłowo funkcjonujący rynek najmu powoduje również, że nie dochodzi do polaryzacji rynku mieszkaniowego. Występuje naturalny łącznik między rynkiem mieszkań własnościowych i socjalnych/gminnych dla osób, których dochody z jednej strony nie pozwalają na zakup mieszkania, z drugiej strony nie mieszczą się w wymogach stawianych w celu uzyskania lokalu socjalnego. Należy również podkreślić, iż doświadczenia wynikające ze światowych kryzysów pokazują, że dobrze rozwinięty rynek najmu wpływa na stabilność gospodarczą państwa.

Tematyka ekonomicznych uwarunkowań związanych z najmem mieszkania zostanie szerzej poruszona w rozdziale 3, dotyczącym inwestowania na rynku najmu.

1.2. Rodzaje najmu mieszkania

Rynek najmu mieszkań podobnie jak rynek nieruchomości jest niejednorodny. Można wyróżnić różne segmenty rynku w zależności od przyjętych kryteriów podziału.

Ze względu na podmioty będące właścicielem mieszkania wyróżnia się:

1. **Najem indywidualny (prywatny)** – jest to najem prowadzony przez osobę fizyczną, która może prowadzić działalność gospodarczą (ale nie musi), a umowa

najmu nie jest kwalifikowana jako część prowadzonej działalności gospodarczej. Najem prywatny obowiązują zasady zawarte w Kodeksie cywilnym i ustawie o ochronie praw lokatorów, dotyczące zwykłego najmu.

W związku z rozwojem rynku najmu w Polsce niezbędne było uregulowanie najmu przez zabezpieczenie interesów nie tylko najemcy, lecz przede wszystkim wynajmującego jako podmiotu, który lokuje środki w danej inwestycji i oczekuje ich zwrotu poprzez przekazanie lokalu do używania. Istotność regulacji systemowych rynku najmu podkreślana jest także w literaturze przedmiotu. Cuerdo i współpracownicy (2014) wskazują, że tylko sprawnie funkcjonujący system prawny, porządkujący między innymi kontrole czynszów i relacje najemca–właściciel, może uwolnić potencjał rynku najmu. W tym celu w 2001 roku powstała instytucja prawna – **najem okazjonalny**. Uregulowania dotyczące tego rodzaju najmu znalazły się w ustawie o ochronie praw lokatorów i mieszkaniowym zasobie gminy. Wprowadzone uregulowania miały być również zachętą dla właścicieli lokali mieszkalnych do wynajmowania lokali zgodnie z prawem i uszczelnienia systemu podatkowego (Mróz, 2016, s. 7).

Umowa najmu okazjonalnego jest umową zawartą pomiędzy najemcą a właścicielem, który jest osobą fizyczną i nie prowadzi działalności gospodarczej związanej z wynajmem lokali. Umowa musi być zawarta na czas oznaczony, nie dłuższy niż 10 lat (po tym okresie umowa wygasa, nie ma możliwości zawarcia umowy na dłuższy czas czy na czas nieokreślony), i zarówno umowa, jak i wszelkie zmiany do umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

Aby zawrzeć umowę najmu okazjonalnego, niezbędne jest spełnienie trzech warunków:

- a) najemca jest zobowiązany do podpisania oświadczenia w formie aktu notarialnego o poddaniu się egzekucji i zobowiązaniu do opuszczenia lokalu oraz wydania go wynajmującemu we wskazanym terminie, w sytuacji gdy otrzyma żądanie na piśmie opatrzone urzędowo poświadczonym podpisem właściciela;
- b) najemca wskaże lokal, w którym będzie mógł zamieszkać w przypadku, gdy nastąpi egzekucja obowiązku opuszczenia lokalu;
- c) oświadczenie właściciela lub osoby posiadającej tytuł prawny do lokalu o wyrażeniu zgody na to, aby w przypadku egzekucji najemca wraz z osobami z nim zamieszkującymi mógł zamieszkać we wskazanym w oświadczeniu lokalu (jeśli wynajmujący tego wymaga, oświadczenie powinno posiadać podpis poświadczony notarialnie).

Za sporządzenie oświadczenia notariusz pobiera opłatę nie wyższą niż 1/10 minimalnego wynagrodzenia za pracę.

W sytuacji gdy nastąpi utrata możliwości zamieszkania we wskazanym lokalu, najemca jest zobowiązany, aby w ciągu 21 dni od otrzymania takiej informacji wskazać nowy lokal, w którym mógłby zamieszkać na wypadek przeprowadzenia egzekucji wraz z oświadczeniem właściciela/osoby z tytułem prawnym do lokalu.

Brak wskazania nowego lokalu skutkuje wypowiedzeniem umowy najmu z siedmiodniowym okresem wypowiedzenia.

Oprócz spełnienia powyższych warunków wynajmujący może uzależnić wynajęcie lokalu najemcy od wpłacenia kaucji zabezpieczającej na wypadek konieczności pokrycia należności z tytułu najmu okazjonalnego oraz ewentualnych kosztów egzekucji związanych z obowiązkiem opróżnienia lokalu. Kaucja nie może być wyższa niż sześciokrotność miesięcznego czynszu najmu za lokal, zgodnie ze stawką na dzień wynajęcia lokalu, i zostaje zwrócona najemcy w ciągu miesiąca od zakończenia najmu, po odjęciu należności właściciela.

Właściciel zobowiązany jest do zgłoszenia zawarcia umowy najmu okazjonalnego w ciągu 14 dni od rozpoczęcia najmu do właściwego ze względu na miejsce zamieszkania naczelnika urzędu skarbowego. W przypadku gdy właściciel nie przedstawi na żądanie najemcy złożonego zgłoszenia, zapisy dotyczące pobierania czynszu w wysokości ustalonej w umowie i opłat niezależnych od właściciela oraz o zakończeniu umowy po upływie czasu, na jaki została zawarta lub po zakończeniu wypowiedzenia umowy – nie obowiązują.

Właściciel, żądając opróżnienia lokalu, jest zobowiązany, aby przedstawione najemcy żądanie:

- a) zawierało oznaczenie najemcy i właściciela lokalu oraz wskazywało umowę najmu okazjonalnego,
- b) określało przyczynę ustania stosunku najmu,
- c) określało termin, w którym najemca wraz z innymi zamieszkującymi z nim osobami powinien opróżnić lokal (nie szybciej niż w ciągu siedmiu dni od dnia dostarczenia najemcy żądania).

Jeśli upłynie termin opróżnienia lokalu, a najemca nie spełni żądania, wynajmujący składa do sądu wnioski o nadanie klauzuli wykonalności aktowi notarialnemu. Wniosek powinien zawierać: żądanie skierowane do najemcy o opróżnienie lokalu oraz dowód przesłania żądania, potwierdzenie posiadania tytułu prawnego do lokalu, którego dotyczy opróżnienie, potwierdzenie zgłoszenia najmu okazjonalnego do urzędu skarbowego.

W momencie gdy na podstawie złożonego wniosku zostanie nadana klauzula wykonalności, następuje eksmisja do wskazanego przez najemcę lokalu. W sytuacji gdyby wskazany adres nie istniał, nie powoduje to przerwania eksmisji. W takiej sytuacji najemca nie ma również możliwości ubiegania się o lokal socjalny i nie obowiązuje okres ochronny (od 1 listopada do 31 marca). Poza powyższymi warunkowaniami w umowie najmu okazjonalnego prawa i obowiązki stron są takie same jak w przypadku standardowej umowy najmu.

Najem okazjonalny jest zdecydowanie bardziej korzystny dla wynajmującego niż dla najemcy. Wymaga większych formalności, jednak gwarantuje właścicielowi mieszkania, że w przypadku niesolidności najemców uniknie kłopotów związanych z ich eksmisją oraz ponoszenia kosztów utrzymania lokalu. Jednak mimo że zmniejsza

sza się ryzyko wynajmowania mieszkania, umowa ta nadal nie jest powszechnie stosowanym rozwiązaniem, głównie w związku z koniecznością spełnienia większej liczby obowiązków. Niemniej w praktyce, choć wydaje się to dość skomplikowane, przeprowadzenie wymienionych wyżej czynności nie jest niczym trudnym. Po stronie najemcy największy problem stanowią zazwyczaj koszty notariusza, które w teorii powinny być po jego stronie, jednak często, przez wzgląd na większe korzyści dla wynajmującego, zostają one zwrócone przez właściciela lokalu.

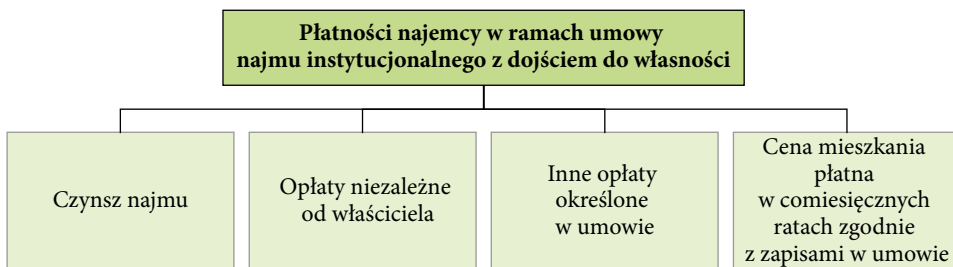
2. **Najem instytucjonalny** – to najmłodsza forma prawna najmu, która weszła w życie w 2017 roku wraz z ustawą o Krajowym Zasobie Nieruchomości, dotycząca programu Mieszkanie Plus. Zasady najmu instytucjonalnego zostały opisane w ustawie o ochronie praw lokatorów. Główne kwestie w zakresie najmu instytucjonalnego to zrzeczenie się przez najemcę prawa do ochrony w formie lokalu zastępczego oraz zmniejszenie czasu eksmisji na żądanie wynajmującego do 14 dni. Najem instytucjonalny spełnia podobne zadanie co najem okazjonalny, jednak tym, co je odróżnia, są podmioty, które mogą skorzystać z tego rozwiązania. W przypadku najmu instytucjonalnego są to osoby fizyczne i prawne oraz jednostki organizacyjne prowadzące działalność gospodarczą. Umowa najmu jest podpisywana na czas oznaczony. Podobnie jak w przypadku najmu okazjonalnego najemca jest zobowiązany do złożenia oświadczenia w formie aktu notarialnego, w którym zobowiązuje się do poddania się egzekucji i opróżnienia lokalu w terminie podanym w żądaniu, a w przypadku konieczności wykonania podpisanego zobowiązania nie przysługuje mu prawo do lokalu socjalnego ani pomieszczenia tymczasowego. Wynagrodzenie notariusza za sporządzenie oświadczenia do umowy nie może przekraczać 1/10 minimalnego wynagrodzenia za pracę.

Umowa wygasa po upływie okresu najmu lub po okresie wypowiedzenia umowy. Po tym czasie, jeśli najemca nie opróżnił lokalu, procedura wygląda tak samo jak w przypadku najmu okazjonalnego.

W ustawie są zawarte również zapisy regulujące **najem instytucjonalny z dojściem do własności**. Umowa najmu z dojściem do własności to umowa dla lokalu z założoną księgą wieczystą, zawarta z osobą fizyczną, prawną bądź jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, która prowadzi działalność związaną z najmem lokali i jest właścicielem lokalu, względem którego zobowiązuje się, że w momencie zakończenia najmu nabędzie lokal, który jest przedmiotem najmu, po zapłacie ceny za lokal, a wynajmujący zobowiązuje się do przeniesienia prawa własności lokalu wraz z innymi prawami niezbędnymi do korzystania z lokalu na najemcę. Umowa zawierana jest w formie aktu notarialnego na czas oznaczony. Wszystkie zapisy dotyczące opróżnienia lokalu w sytuacji wystosowania żądania przez wynajmującego są takie same jak w przypadku opisanej wcześniej zwykłej umowy najmu instytucjonalnego. Wynagrodzenie notariusza za sporządzenie umowy wynosi nie więcej niż 1/5 minimalnego wynagrodzenia za pracę.

W księdze wieczystej lokalu wynajmowanego z dojsciem do własności ujawnia się zapis o roszczeniu najemcy do przeniesienia własności lokalu wraz z prawami niezbędnymi do korzystania z lokalu, w którym podstawę wpisu stanowi umowa najmu instytucjonalnego z dojsciem do własności.

Właściciel lokalu w umowie najmu ustanawia hipotekę zabezpieczającą wiarytelność najemcy o zwrot ceny sprzedaży, która została zapłacona na wypadek sytuacji, gdy umowa nie zostanie wykonana.



Rysunek 2. Płatności najemcy w ramach umowy najmu instytucjonalnego z dojsciem do własności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r.).

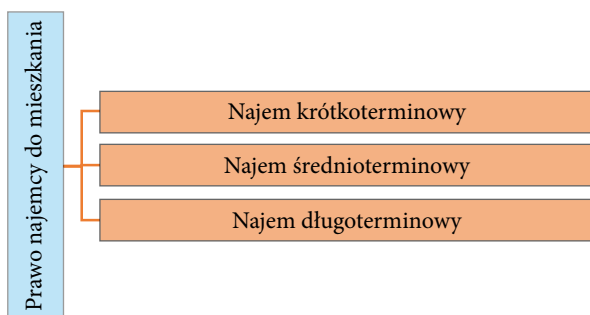
Najemca lokalu dokonuje płatności związanych z lokalem, które przedstawiono na rysunku 2. Jeśli najemca zalega z płatnościami na poczet rat ceny lokalu, właściciel wzywa do dokonania zapłaty w terminie nie krótszym niż 14 dni.

Ustawa o ochronie praw lokatorów zawiera również regulacje dotyczące prawa wypowiedzenia umowy przez właściciela i najemcę, zapisów koniecznych w umowie najmu w zakresie dojscia do własności oraz zasady obliczania kwot, które na dany moment zgromadził najemca.

Umowa najmu instytucjonalnego powstała głównie przez wzgląd na rządowy program Mieszkanie Plus, jednak przy okazji korzystają na jej zapisach podmioty, które prowadzą działalność związaną z najmem nieruchomości.

Kolejny podział rynku obejmuje rodzaj praw najemcy do mieszkania, które prezentuje rysunek 3.

Najem krótkoterminowy – najem zazwyczaj na kilka dób (do 30 dni), będący alternatywą dla najmu hotelowego. Realizuje potrzeby noclegowe zarówno podczas podróży biznesowych, jak i turystycznych. Przeznaczony dla osób, które cenią większą prywatność i domowy charakter noclegu. Zazwyczaj osoby decydujące się na krótkoterminowy wynajem mieszkań liczą na wysoki, nawet kilkukrotnie wyższy czynsz niż w przypadku najmu długoterminowego. Należy jednak brać pod uwagę konieczność wyższych kosztów wynikających z usług dodatkowych, jak każdorazowe sprzątnięcie i pranie pościeli po zakończeniu najmu, koszty promocji, obsługi systemu rezerwacji oraz koszty możliwych okresów bez najmu mieszkania.



Rysunek 3. Rodzaje praw do mieszkania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Kamiński, 2019, s. 67–68).

Najem średnioterminowy – najem pośredni pomiędzy najmem krótkoterminowym na kilka dni a długoterminowym na okres dłuższy niż rok. Zazwyczaj na kilkanaście tygodni. Najczęściej korzystają z tej formy najmu firmy oraz pracownicy realizujący zadanie na danym obszarze (na przykład pracownicy budowlani, pracownicy naukowcy w celu prowadzenia badania, realizacji stażu), pracownicy zagraniczni podejmujący się pracy na określony czas czy studenci zagraniczni przebywający na stażu studenckim (Kokot, 2019, s. 52). Poziom czynszu zazwyczaj jest na nieco wyższym poziomie niż w najmie długoterminowym ze względu na większe zużycie lokalu i konieczność większego nakładu pracy.

Najem długoterminowy – umowa zawierana na dłuższy okres, zazwyczaj powyżej 12 miesięcy. Zwykle zawierana w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Główne zalety to stały dochód dla właściciela lokalu, natomiast wysokość osiąganego czynszu jest zazwyczaj niższa niż w przypadku najmu krótko – i średnioterminowego (Kamiński, 2019, s. 67–68).

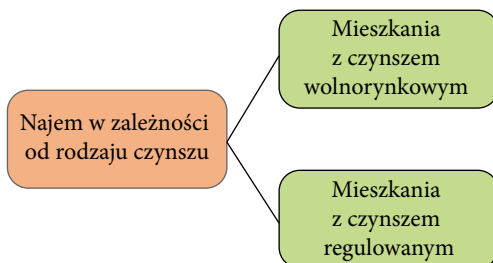
Ze względu na wymóg rozliczania najmu z Urzędem Skarbowym rynek najmu wyróżniają pewne formalne uwarunkowania związane z wykazywaniem umowy najmu. W tym zakresie wyróżnia się rynek najmu jako:

- a) **najem rejestrowany (PRS – Private Rented Sector*) – najem prywatny;**
- b) **najem nierejestrowany (tzw. szara strefa)** – w związku z tym, że zawieranie umowy najmu nie wymaga formy kwalifikowanej, często są one zawierane w formie pisemnej lub ustnej i nie są nigdzie rejestrowane ani zgłaszane do opodatkowania w urzędzie skarbowym (Kokot, 2019, s. 47). Znajdują się poza regulacjami, które obowiązują w zakresie najmu. Głównym celem najmu nierejestrowanego jest uniknięcie płatności podatku od najmu lokalu. Jednak rodzi

* Private Rented Sector to klasyfikacja własności mieszkań stosowana na rynku w Wielkiej Brytanii. Podstawowa definicja sektora prywatnego na wynajem to nieruchomości będąca własnością właściciela i wydzierżawiona najemcy. Wynajmującym w tym przypadku może być osoba fizyczna, firma deweloperska lub inwestor instytucjonalny.

to szereg problemów w sytuacji niesolidności najemców bądź nieprzestrzegania porządku domowego. Wielkość „szarej strefy” jest trudna do wyszacowania, jednak może sięgać kilkudziesięciu procent.

Kolejne segmenty wyróżniane na rynku najmu są uzależnione od rodzaju czynszu, który najemca płaci wynajmującemu. Podział najmu w zależności od rodzaju czynszu przedstawia rysunek 4.



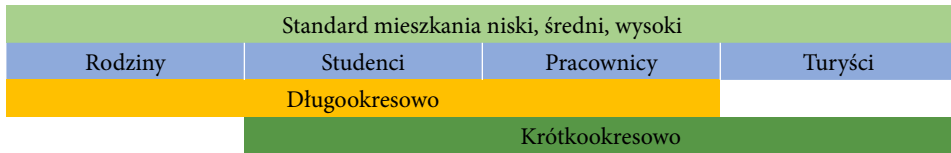
Rysunek 4. Najem w zależności od rodzaju czynszu

Źródło: Opracowanie własne.

Mieszkania z czynszem wolnorynkowym – mieszkania najczęściej znajdujące się w budynkach należących do prywatnych właścicieli, których oferta najmu jest nastawiona na osoby o średnich oraz wyższych dochodach. Wysokość czynszu ustalana jest indywidualnie przez właściciela lokalu zgodnie z jego oceną cen na rynku oraz stanu i wyposażenia mieszkania na dzień najmu. Wynajmujący może wypowiedzieć dotychczasowy czynsz i podwyższyć go, z zachowaniem trzymiesięcznego terminu wypowiedzenia, chyba że zapisy w umowie stanowią inaczej. Najemca jest uprawniony do określenia przez wynajmującego przyczyny podwyższenia czynszu oraz przedstawienia wyliczeń wzrostu czynszu. Istnieje możliwość zakwestionowania wysokości czynszu przez najemcę, ale pod warunkiem że nastąpi to nie później niż przed upływem połowy okresu wypowiedzenia. Można również zaniechać wynajmu lokalu z oświadczeniem o opuszczeniu go w ciągu miesiąca (płatność czynszu następuje w tej sytuacji zgodnie ze stawką ustaloną dotychczas) (Brzeski, 2001, s. 378).

Mieszkania z czynszem regulowanym – mieszkania znajdujące się w budynkach państwowych, komunalnych, państwowych osób prawnych lub budynkach, które są wznoszone przez organizacje wspólnotowe czy organizacje non profit korzystające ze wsparcia publicznego w różnej postaci (nie dotyczy spółdzielni mieszkaniowych). Wysokość czynszu nie może przekroczyć w stosunku rocznym 3% wartości odtworzeniowej lokalu. Możliwość wynajęcia takiego mieszkania może się odbywać na zasadach wolnorynkowych, jednak często jest reglamentowana bądź wymaga oczekiwania w kolejce i wcześniejszych zapisów. Głównymi kryteriami, na podstawie których przydziela się mieszkanie, są najczęściej wysokość dochodów lub przynależność do danej grupy społecznej, która potrzebuje wsparcia ze strony państwa (Nykiel, 2011, s. 29).

Rynek najmu możemy również scharakteryzować w zależności od rodzaju najemcy. Możemy wyróżnić ofertę skierowaną do rodzin z dziećmi, studentów, pracowników i turystów. Każda z tych grup może wybierać spośród ofert w różnym standardzie, ponieważ na rynku występuje pewna specjalizacja w tym zakresie.

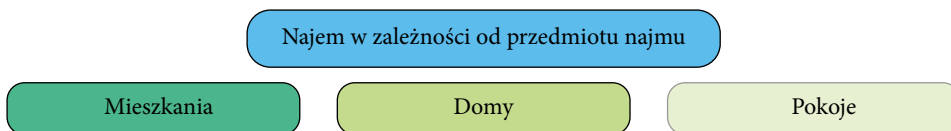


Rysunek 5. Najem w zależności od rodzaju najemcy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Kokot, 2019, s. 54).

Można wyróżnić oferty w różnych lokalizacjach, o różnym standardzie oraz z różnym poziomem wyposażenia. Oferta najmu obejmuje mieszkania duże, z wieloma pokojami wydzielonymi pod kątem studentów zamieszkujących wspólnie bądź pracowników mieszkających zbiorowo. W ofercie są także mieszkania małe – kawalerki, które interesują głównie studentów i pracowników zamieszkujących samodzielnie. Z kolei oferta najmu z pełnym wyposażeniem, pościelą i ręcznikami kierowana jest dla rynku najmu turystycznego – osób indywidualnych i całych rodzin. Coraz więcej osób poszukuje również mieszkań w wyższym standardzie, dobrze wyposażonych, w dobrej lokalizacji. Tym samym oferta jest bardzo zróżnicowana i dopasowana w zależności od potrzeb najemcy (Kokot, 2019, s. 52).

W ofercie najmu można także wyróżnić oferty najmu w zależności od przedmiotu najmu.



Rysunek 6. Najem w zależności od przedmiotu najmu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Kokot, 2019, s. 56).

Na rynku wyróżnia się ofertę mieszkań na wynajem, która jest najpopularniejszą formą wynajmu zarówno dla rodzin, studentów, pracowników, jak i turystów. Można znaleźć oferty domów, które najczęściej wynajmowane są przez całe firmy dla ich pracowników, którzy wykonują zadanie w danym mieście. Domy są w różnym standardzie, z różnych okresów budowy i o różnym stopniu wyposażenia. Ich cena może być niska, ale też bardzo wysoka, wynosząca kilkadziesiąt tysięcy złotych. Coraz popularniejszy jest również najem pokoi, głównie w trybie najmu krótkoterminowego, ale również na dłużej przez turystów, pracowników, studentów i młode rodziny (Kokot, 2019, s. 56).

1.3. Zarządzanie najmem nieruchomości mieszkaniowych

Zarządzanie najmem od lat ograniczało się głównie do zarządzania najmem w budynkach biurowych i handlowych. Jednak rozwój rynku najmu nieruchomości mieszkaniowych na przestrzeni ostatnich lat spowodował, że wzrasta rola zarządcy w zakresie zarządzania najmem zarówno pojedynczych lokali, jak i całych budynków mieszkalnych przeznaczonych na wynajem.

Na rynku najmu nieruchomości mieszkaniowych nadal dominują właściciele prywatni (Groeger, 2019, s. 31), istnieje jednak również spora grupa inwestorów instytucjonalnych. Część zasobu mieszkaniowego przeznaczonego na wynajem pozostaje w zarządzaniu właścicieli, którzy radzą sobie samodzielnie bez potrzeby wyspecjalizowanego w tym zakresie podmiotu, niemniej chociaż mogłoby się wydawać, że zarządzanie najmem jest proste, właściciele często napotykają problemy, z których do tej pory nie zdawali sobie sprawy. W związku z tym zarówno jedna, jak i druga grupa inwestująca w mieszkania coraz częściej korzysta z usług zarządzania najmem. Spowodowane jest to również brakiem czasu, chęcią zapewnienia sobie regularnych wpływów zgodnie z terminem zawartym w umowie, brak konieczności dbania o załatwienie formalności z najemcą czy kontrolowanie opłat i stanu mieszkania. Czynsz z najmu mieszkania przez osoby indywidualne stanowi zazwyczaj ich dodatkowy dochód do tego osiąganego z pracy zawodowej, a oni sami nie posiadają wiedzy w zakresie znajomości ustaw i zasad związanych ze sporządzaniem umów najmu. Często mieszkają również w innym mieście niż to, w którym znajduje się wynajmowany lokal, przez co wolą skorzystać z usług zarządcy. Potencjalni usługobiorcy to osoby młode, pracujące w wolnych zawodach, bądź osoby starsze, które zlecają zadanie specjalistom.

Dziś usługę zarządzania najmem oferują nie tylko zarządcy nieruchomości, lecz coraz częściej także pośrednicy, a nawet deweloperzy, chcąc zachęcić potencjalnych inwestorów. Świadczą ją zarówno duże firmy zarządzające mieszkaniami na terenie całego kraju, jak i mniejsi zarządcy mający w swoim portfelu pod opieką kilka, kilkanaście mieszkań.

Chcąc zdefiniować zarządzanie najmem, powinno się przypomnieć definicję zarządzania nieruchomościami z art. 184b ustawy o gospodarce nieruchomościami, zgodnie z którą zarządzanie polega na „podejmowaniu decyzji i dokonywaniu czynności mających na celu zapewnienie racjonalnej gospodarki nieruchomością, a w szczególności:

- 1) właściwej gospodarki ekonomiczno-finansowej nieruchomości;
- 2) bezpieczeństwa użytkowania i właściwej eksploatacji nieruchomości;
- 3) właściwej gospodarki energetycznej w rozumieniu przepisów prawa energetycznego;
- 4) bieżące administrowanie nieruchomością;
- 5) utrzymanie nieruchomości w stanie niepogorszonym zgodnie z jej przeznaczeniem;

6) uzasadnione inwestowanie w nieruchomości”.

Katalog czynności ustawowych jest wzorcowy, jednak nie stanowi zamkniętej formuły (Marona, 2014).

W zakresie zarządzania nieruchomościami oprócz definicji ustawowej istnieje wiele definicji funkcjonujących w literaturze przedmiotu. Autorzy książek i artykułów często powołują się na definicję Instytutu Zarządzania Nieruchomościami (Institute of Real Estate Management – IREM), zgodnie z którą zarządzanie nieruchomościami to realizowanie przez zarządcę nieruchomości celów strategicznych i taktycznych związanych z nieruchomością stawianych przez właściciela nieruchomości, przy pomocy innych osób i wykorzystaniu zasobów materialnych i niematerialnych (Marona, 2018). Niemniej w krajowej literaturze przedmiotu zdefiniowanie zarządzania nieruchomościami, a co za tym idzie – „zarządzania najmem”, jest dość zróżnicowane. Prezentowane w piśmiennictwie krajowym definicje przedstawia tabela 3.

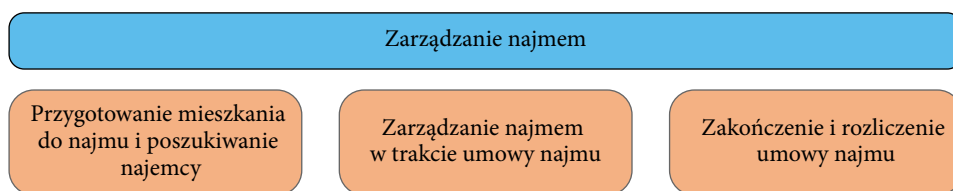
Tabela 3. Definicje zarządzania najmem w piśmiennictwie krajowym

Autor	Definicja zarządzania nieruchomościami
E. Kucharska-Stasiak (2000)	(...) pod pojęciem zarządzania nieruchomościami rozumieć będziemy zespół czynności zmierzających do zabezpieczenia wartości kapitałowej (rynkowej) nieruchomości oraz – gdy to jest możliwe – do jej podwyższenia.
A. Śliwiński (2000)	Współczesne, dynamiczne zarządzanie nieruchomościami zakłada konieczność innowacji i kreatywności w gospodarowaniu nieruchomością, skoncentrowaniu uwagi zarządcy nie tylko na samym budynku, lecz także i przede wszystkim na potrzebach użytkowników, a nawet – na dostosowaniu nieruchomości do zmieniającego się „ryнку użytkowników”.
A. Nalepka (2006)	Zarządzanie nieruchomością obejmuje (...) podejmowanie decyzji dotyczących utrzymywania, zasilania i użytkowania nieruchomości oraz powodowanie ich realizacji.
K. Lewandowski (2005)	Ustawowa definicja w sposób wyraźny wyróżnia trzy zasadnicze pola działania w zakresie zarządzania nieruchomościami 1) bieżące administrowanie (...), 2) prowadzenie gospodarki finansowej (...), 3) inwestowanie w nieruchomości (...).
H. Gawron (2010)	Zarządzanie nieruchomością – to proces polegający na podejmowaniu – na podstawie odpowiednich analiz – właściwych decyzji i w ich następstwie – czynności zapewniających: – bezpieczeństwo i sprawność użytkowania w niepogorszonym stanie obiektu, – właściwą gospodarkę ekonomiczno-finansową w obiekcie, – uzasadnione ulepszenia nieruchomości hamujących ubytek jej wartości i służące wzrostowi wartości w czasie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie źródeł wymienionych w tabeli.

Tym samym zarządzanie najmem to działanie w imieniu właściciela w zakresie wszystkich aspektów wspomnianych w ustawie (w przypadku najmu nieruchomości mieszkaniowych – mieszkania). Biorąc pod uwagę, że działalność ta dotyczy nieruchomości generujących dochód, można powiedzieć *per analogiam*, że „zarządzanie najmem jest podstawowym i najważniejszym procesem zarządzania nieruchomością (...) zapewniającym właścicielowi zwrot poniesionych na inwestycje nakładów” (Foryś, 2014). W związku z tym, że zarządzanie nieruchomościami jest złożonym procesem, związanym z wieloma problemami, właściciel, zlecając obsługę mieszkania firmie zewnętrznej, zmniejsza prawdopodobieństwo popełnienia błędów w procesie najmu.

Proces zarządzania najmem można podzielić na zakres czynności realizowanych przez zarządcę na trzech etapach (rysunek 7).



Rysunek 7. Czynności w zakresie zarządzania najmem

Źródło: Opracowanie własne.

Czynności w ramach przygotowania mieszkania i znalezienia najemcy obejmują przygotowanie mieszkania pod wynajem (odświeżenie, sprzątnięcie, home staging, a w przypadku najmu krótkoterminowego również wyposażenie mieszkania w niezbędne sprzęty i przedmioty), sesję zdjęciową, poszukiwanie najemców (prezentowanie lokalu oraz selekcja najemców), negocjowanie i przygotowanie umowy najmu oraz protokołu zdawczo-odbiorczego w celu przekazania lokalu najemcy. Niezbędna jest wiedza zarówno w zakresie prawa, jak i rachunkowości i budownictwa. Zarządca powinien być również zorientowany w cenach na rynku najmu w danej lokalizacji w celu określenia czynników, które wpływają na wysokość czynszu. Prowizję za koszty znalezienia najemcy zarządca może wliczyć w koszty zarządzania najmem bądź wymagać osobnej zapłaty. W zależności od ustaleń i umowy podpisanej z zarządcą w okresie poszukiwania najemcy, na przykład po opuszczeniu mieszkania, zarządca może pobierać opłatę za zarządzanie najmem w pełnej wysokości, połowę stawki bądź wymagać płatności tylko w sytuacji, gdy mieszkanie jest wynajęte, dlatego istotne jest dokładne zapoznanie się z warunkami umowy.

Do działań związanych z zarządzaniem najmem w trakcie umowy najmu zalicza się sprawdzanie terminowych wpłat, weryfikację wysokości wpłacanych kwot, rozliczanie kosztów eksploatacyjnych, rozliczenie z wynajmującym oraz bieżąca kontrola nad mieszkaniem.

Najemca przelewa ustaloną kwotę czynszu i kosztów eksploatacyjnych zarządcy, a ten po uiszczeniu opłat i odliczeniu swojej prowizji przekazuje je na konto właściciela. Wysokość wynagrodzenia dla zarządcy może być różna, w zależności od przyjętego systemu rozliczeń:

- a) stała, gwarantowana kwota w trakcie trwania umowy,
- b) czynsz gwarantowany dla właściciela (jeśli zarządcy uda się wynająć mieszkanie drożej, stanowi to dla niego dodatkową prowizję),
- c) procent od czynszu najmu.

Cena usługi zarządzania będzie uzależniona również od liczby lokali na wynajem, które wynajmujący powierzył zarządcy do najmu. Im więcej lokali, tym większe możliwości negocjacji ceny.

W czasie trwania umowy najmu zarządca monitoruje stan mieszkania przez okresowe oględziny lokalu, w trakcie których kontroluje zarówno kwestie techniczne związane z lokalem, jak i osoby w nim zamieszkujące. Osoba bądź firma zarządzająca najmem przejmuje kompletną opiekę nad mieszkaniem i kontakt z lokatorami, przez co w sprawie najdrobniejszych problemów kontaktują się z nim a nie z właścicielem. W zakresie drobnych interwencji zarządca nie niepokoje właściciela, tylko sam podejmuje działania, natomiast w sytuacji większych awarii kontaktuje się z nim w celu podjęcia decyzji w zakresie interwencji, a następnie koordynuje proces jej likwidacji. Najczęściej umowa o zarządzanie określa zakres czynności po stronie zarządcy, w tym konieczność okresowego raportowania właścicielowi sytuacji w jego mieszkaniu (stan płatności, występujące problemy itp.).

Jednak zarządzanie najmem to nie tylko kontrola najemcy i dokonywanie płatności, lecz także niejednokrotnie rozwiązywanie konfliktów, szczególnie między najemcą a sąsiadami czy wspólnotą mieszkaniową. Brak przestrzegania regulaminu porządku domowego, łamanie zasad współżycia społecznego to problemy, z którymi trzeba sobie poradzić w procesie zarządzania najmem.

Działania zarządcy obejmują również czynności związane z zakończeniem oraz rozliczeniem umowy najmu. Wiąże się to z weryfikacją stanu mieszkania zwracanego przez najemcę w stosunku do stanu na dzień przekazywania go protokołem zdawczo-odbiorczym. Zarządca rozlicza również płatność czynszu, koszty mediów i wpłaconą kaucję. W przypadku niezgodności zobowiązany jest do wyegzekwowania zaległych kwot od najemcy. Zarządzanie najmem niejednokrotnie wiąże się również z pozbyciem się uciążliwego najemcy, który postępuje niezgodnie z zapisami umowy najmu.

Właściciel, który decyduje się oddać mieszkanie w zarządzanie zgodnie z zapisami ustawy o gospodarce nieruchomości (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r., art. 185) podpisuje umowę o zarządzanie najmem lokalu mieszkalnego w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Zgodnie z ustawą zarządca powinien posiadać obowiązkowe ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w trakcie zarządzania.

Oprócz przedstawionego zakresu usług *stricte* związanego z zarządzaniem najmem katalog usług oferowanych przez zarządcę może być znacznie szerszy. Najczęściej spotykane usługi dodatkowe to:

- pośrednictwo w zakresie znalezienia, nabycia bądź zmiany przeznaczenia lokalu mieszkalnego na cele inwestycyjne,
- usługi budowlane w zakresie przystosowania lub modernizacji lokalu mieszkalnego przeznaczonego na wynajem,
- doradztwo inwestycyjne w zakresie poszukiwania, następnie przystosowania oraz wyposażenia nieruchomości do wynajęcia oraz rozliczenie podatkowe wynajmującego (Kamiński, 2019, s. 158).

Usługi dodatkowe oferowane przez zarządcę powinny być zawarte w formie dodatkowej umowy o pracę, a ich zakres może być znacznie szerszy i powinny go określać zapisy umowy.

Każdy z właścicieli staje przed dylematem, czy zarządzać samemu, czy zlecić to profesjonalście. Zapewne osoby, które posiadają jedno mieszkanie na wynajem w swoim mieście zamieszkania, rzadko decydują się na skorzystanie z usług zarządcy, natomiast inwestorzy posiadający portfel nieruchomości w różnych lokalizacjach znacznie częściej zlecają usługę zarządzania najmem ze względu na brak czasu zarówno pod kątem kontrolowania płatności i najemcy, jak i odbierania telefonów dotyczących problemów w poszczególnych lokalizacjach, co generuje dodatkowe koszty związane z poświęconym czasem. Również właściciele mieszkań, którzy wcześniej doświadczyli kłopotów z najemcami, wolą oddać mieszkanie w zarządzanie, niż samemu kontrolować lokatorów. Dodatkowo lokatorzy czują większy respekt i są bardziej karni pod okiem zarządcy niż przeciętnego właściciela, mając świadomość, że jego znajomość przepisów prawnych i możliwości ich egzekwowania są dużo większe. Te czynniki powodują, że liczba firm oferujących usługę zarządzania najmem będzie się zwiększać i widoczne są perspektywy jej rozwoju oraz zakresu czynności oferowanych w tym zakresie.

2. RYNEK NAJMU MIESZKAŃ – WYBRANE ZAGADNIENIA TEORETYCZNE

2.1. Pojęcie rynku najmu mieszkań

Rynek nieruchomości stanowi dość skomplikowany obszar działalności. Po części jest to następstwem różnic dotyczących jego rozumienia, po części wynika ze specyfiki dobra (cech fizycznych, ekonomicznych i instytucjonalno-prawnych nieruchomości), a także z różnych praw związanych z władaniem nieruchomościami (por. Bryx, 2006, s. 43).

W literaturze przedmiotu często zaznacza się, że nie ma jednej definicji rynku, podkreślając, że formuła jest zależna od dziedziny wiedzy, nauki czy praktyki (Kozłowski, 2008, s. 333). Ogólnie można powiedzieć, że rynek jest formą więzi i stosunków występujących pomiędzy różnymi podmiotami, które z jednej strony próbują sprzedać towar, z drugiej zaś – kupić go (Nasiłowski, 1998, s. 57), ale należy mieć świadomość, że można go traktować:

- w kategorii ekonomicznej jako sferę wymiany, w której odzwierciedla się wzajemny wpływ sprzedawców i nabywców oddziałujących na podaż, popyt i ceny,
- w kategorii przestrzennej, w której w znaczeniu szerszym wyróżnia się obszar z jednolitymi warunkami wymiany towarów pomiędzy sprzedającymi i kupującymi, w węższym zaś – ściśle określone miejsce dokonywania transakcji kupna i sprzedaży,
- w kategorii prawnej, obejmującej ogół warunków prawnych, w jakich dokonują się transakcje kupna i sprzedaży (Hopfer i Cellmer, 1997, s. 11).

Tym samym pojęcie rynku z natury nie może być jednoznacznie interpretowane, dotyka bowiem kwestii związanych z funkcjonowaniem mechanizmu rynkowego i jego trzech elementów – popytu, podaży oraz ceny, eksponuje rolę otoczenia instytucjonalnego, będącego kreatorem zachowań różnych stron rynku, a także podkreśla zachowania uczestników rynku, kierujących się w swoich decyzjach nie tylko aspektami ekonomicznymi, lecz także indywidualnymi odczuciami (por. Kucharska-Stasiak, 2016, s. 49).

Przy przeniesieniu powyższych rozważań na rynek nieruchomości nie powinno budzić wątpliwości różne jego rozumienie. Jak zauważa Kucharska-Stasiak, różni autorzy, określając rynek nieruchomości, kładą nacisk na odmienne elementy, ujmu-

ją go z innych perspektyw, co potwierdza trudności w znalezieniu i wykształceniu jednej, powszechnie akceptowalnej definicji – jak dotąd nie udało się tego zrobić (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 52). I tak w literaturze przedmiotu znaleźć można takie określenia rynku nieruchomości jak między innymi:

- umowa, dzięki której kupujący i sprzedający spotykają się, by ustalić cenę, za którą dojdzie do wymiany danej własności,
- zbiór mechanizmów, za pomocą których są przekazywane prawa i udziały w nieruchomościach, ustalane są ceny oraz zmianie ulegają sposoby użytkowania gruntów,
- zestaw układów, w których zachowania nabywców i sprzedawców regulowane są poprzez mechanizm cenowy; to wzajemne oddziaływanie osób, które wymieniają prawa własności nieruchomości na inne aktywa (Kucharska-Stasiak, 2005, s. 7),
- działania i interakcje między ludźmi zajmującymi się kupnem, sprzedażą, wymianą użytkowaniem i rozwijaniem nieruchomości,
- działalność gospodarcza, w której wyniku dochodzi do wymiany nieruchomości,
- abstrakcyjny termin obejmujący wszystkie transakcje nieruchomościami w całym kraju,
- ogół warunków, w których odbywa się transfer praw do nieruchomości i są zawierane umowy stwarzające wzajemne prawa i obowiązki, połączone z władaniem nieruchomościami (Gawron, 2011a, s. 9).

Nieco inną koncepcję przedstawił Bryx (2006, s. 88), który podkreśla, że dla zdefiniowania rynku nieruchomości jako systemu ważne jest określenie: elementów systemu, elementów otoczenia systemu, relacji między elementami oraz relacji z otoczeniem. Dzięki temu możliwe jest spojrzenie na rynek nieruchomości przez podsystemy: obrotu nieruchomościami, inwestowania w nieruchomości, finansowania nieruchomości, zarządzania nieruchomościami.

Jako że rynek nieruchomości jest niejednorodny, można wyodrębnić różne segmenty rynku nieruchomości. Najczęściej stosuje się tzw. kryterium funkcjonalne, według którego wyróżnia się między innymi:

- rynek nieruchomości mieszkaniowych,
- rynek nieruchomości komercyjnych.

Jeśli chodzi o rynek mieszkaniowy, jest on związany z wyjątkową nieruchomością – mieszkaniową. Mieszkanie, na które można patrzeć przez pryzmat cech fizycznych i ekonomicznych nieruchomości, jest również dobrem niezbędnym, obdarzonym ładunkiem emocjonalnym, podlegającym często różnym formom interwencjonizmu państwowego, obrazującym status społeczny właścicieli i/lub użytkowników i powodującym chęć ciągłej poprawy warunków zamieszkiwania, dobrem komplementarnym dla wielu innych dóbr (Strączkowski, 2021, s. 21–22; Lis, 2008, 2012), służącym zaspokojeniu potrzeb: biologiczno-psychicznych, kulturowych oraz ekonomicznych (Łaciak, 2007, s. 175) i jak twierdził Lipiński, „jedynie właściwe mieszkanie może zapewnić utrzymanie i rozwój kwalifikacji: fizycznych,

moralnych, psychicznych i intelektualnych, które są niezbędne w dzisiejszej strukturze produkcji” (Bryx, 2001, s. 35).

Podobnie jak w przypadku rynku nieruchomości, trudno mówić o jednej definicji. Na przykład według Łaszka (2006, s. 7) rynkiem mieszkaniowym można nazwać obszar, w którym popyt na mieszkania spotyka się z podażą mieszkań, a do warunków pozwalających na funkcjonowanie rynku mieszkaniowego należy zaliczyć: prywatną własność mieszkań, wolność zawierania umów, istnienie instytucji chroniących prawa i obowiązki zawarte w umowach, dostęp do informacji rynkowej, istnienie systemu pozwalającego na finansowanie transakcji. Z kolei Nykiel (2008, s. 15, 2011, s. 56) ujął rynek mieszkaniowy w kategoriach czysto ekonomicznych, nazywając go obszarem, w którym „popyt mieszkaniowy spotyka się z podażą mieszkań, kształtując cenę oraz możliwość zawarcia transakcji”. Gawron (2016, s. 31–32) przyjmuje zaś, że rynek mieszkaniowy to między innymi działania między ludźmi, uregulowane prawnie, umożliwiające kupno-sprzedaż lub najem-wynajem mieszkania, ogół kontaktów między sprzedającymi i kupującymi, wynajmującymi i najemcami, w których ujawniane są wzajemne oczekiwania i preferencje oraz ogół warunków ekonomicznych, prawnych i społecznych, na podstawie których dochodzi do zawierania umów. Jeszcze inaczej rynek mieszkaniowy przedstawiła Foryś (2011, s. 40), pisząc, że „na rynku nieruchomości mieszkaniowych zachodzą procesy przenoszenia praw i obowiązków związanych z władaniem mieszkaniami, mające na celu zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych lub osiągnięcie korzyści finansowych podmiotów zgłaszających popyt na mieszkania po cenie, która jest wypadkową oczekiwań podmiotów generujących podaż mieszkań na rynku i akceptowaną przez podmioty zgłaszające popyt na mieszkania”.

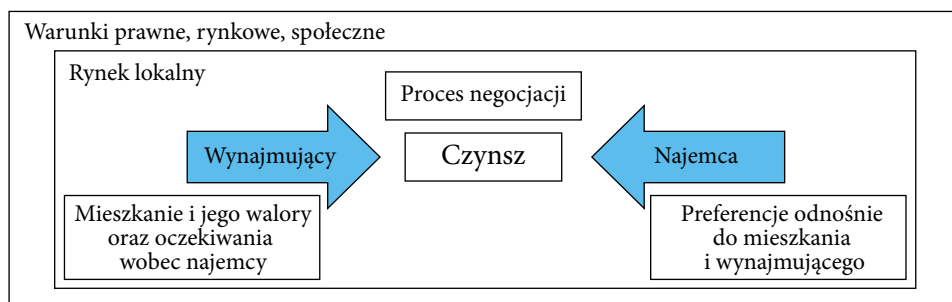
Jak widać, podejście do rynku mieszkaniowego może być różne. Można przyjąć, że ów problem łączy się ze stopniem złożoności tego segmentu, który często jest pojmowany jako wyjątkowy i bardziej specyficzny od innych. Jak wskazuje Bryx (2006, s. 11), co prawda podlega on w swojej istocie regułom ekonomicznym, ale jednocześnie jest poddany ograniczeniom i wielu specyficznym regulacjom. Poza tym za unikatowe (w sensie społecznym i ekonomicznym) można uznać także dobra na tym rynku (mieszkania) oraz zachowania podmiotów.

Jeśli chodzi o rynek nieruchomości komercyjnych, to wiąże się on z nieruchomością, która w założeniu ma gwarantować właścicielowi stałe źródło dochodu oraz stanowić długoterminową lokatę kapitału. Innymi słowy, nieruchomość komercyjna ma generować dochód dla właściciela (Uhruska, 2007, s. 26; Dyła, 2014, s. 52). Z uwagi na to, że do nieruchomości komercyjnych zalicza się biurowce, centra handlowe, magazyny, hotele, stacje paliw, parki wodne, ale też mieszkania czynszowe, przeznaczone na wynajem, jest to rynek bardzo niejednorodny (Trojanowski i Obłóńska, 2014, s. 471).

Co do pojęcia rynku nieruchomości komercyjnych – można go definiować przez analogię do rynku nieruchomości ogółem, z tą różnicą, że jak wskazują Foryś

i Gdakowicz (2004, s. 393–399), na rynku nieruchomości komercyjnych kryteriami podejmowanych decyzji są stopa zwrotu i ryzyko inwestycji (gdzie stopa zwrotu odzwierciedla stosunek zysku do zaangażowanego kapitału niezbędnego do jego osiągnięcia) oraz że w przypadku rynku nieruchomości komercyjnych rzadziej mówi się o transakcjach sprzedaży (Belniak i Uhruska, 2014, s. 67).

Podjmując próbę określenia pojęcia rynku najmu mieszkań, warto na wstępie zdefiniować mieszkanie na wynajem. Zgodnie z definicją Banku Światowego za „mieszkanie na wynajem” uznaje się lokal będący własnością kogoś innego niż rezydent, przy czym rezydent jest zobowiązany do płacenia właścicielowi okresowego czynszu za możliwość korzystania z nieruchomości. Inaczej mówiąc, na podstawie formalnej lub nieformalnej umowy między najemcą a wynajmującym za wynajem lokalu mieszkalnego na określony czas płaci się z góry ustaloną cenę (Peppercorn i Taffin, 2013, s. 1). Pomimo jasnej definicji zauważa się dość duży problem przy definiowaniu rynku najmu mieszkań. Po pierwsze wynika to z faktu, że rynek najmu łączy w sobie cechy rynku mieszkaniowego z cechami rynku komercyjnego. Z jednej strony z pewnością należy go postrzegać przez pryzmat zaspokajania potrzeb mieszkaniowych (szczególnie ważne dla grupy ludzi, dla których najem rynkowy jest jedyną możliwością zamieszkania), z drugiej zaś poprzez możliwość inwestowania i osiągania z tego tytułu dochodów (na przykład dla podmiotów kupujących mieszkanie w celach wynajmu). Po drugie, liczba opracowań dotyczących rynku najmu mieszkań i jego znaczenia na przykład dla gospodarki jest stosunkowo niewielka, znacznie mniejsza niż w przypadku rynku mieszkań na sprzedaż (Czerniak i Rubaszek, 2018; Regul-ska, 2018), choć jak zauważa Forys (2016, s. 11), rynek najmu mieszkań rozwija się, zwłaszcza przy ograniczonych zdolnościach kredytowych i migracjach ludności. Po trzecie, rynek najmu mieszkań sam w sobie jest rynkiem niejednorodnym. Występują na nim bowiem różni inwestorzy (indywidualni i instytucjonalni), różni nabywcy (najemcy) (indywidualni oraz zbiorowi), akceptuje się różne umowy (terminowe i na czas nieokreślony), przedmiotem transakcji są różne nieruchomości. Wydaje się więc, że obrazowo rynek najmu mieszkań można przedstawić jak na rysunku 8.



Rysunek 8. Rynek najmu mieszkań

Źródło: Opracowanie własne.

Można powiedzieć, że na rynku najmu dochodzi do spotkań oferentów, przedstawiających mieszkania i ich walory, z najemcami, którzy zgłaszają swoje oczekiwania i preferencje. W wyniku negocjacji ustala się pewną cenę (czynszu za wynajem). Wszystko zaś dzieje się na określonym obszarze, w określonych warunkach prawno-rynkowych.

Mając więc powyższe na uwadze, słuszne wydaje się definiowanie rynku najmu mieszkań z wykorzystaniem podejść przedstawionych przy prezentacji pojęcia rynku nieruchomości. Tym samym można przyjąć, że rynek najmu mieszkań to:

- ściśle określony przestrzennie obszar, w którym popyt na mieszkania na wynajem spotyka się z podażą mieszkań przeznaczonych dla najemców, kształtując czynsz oraz możliwość zawarcia transakcji,
- zbiór warunków, w których odbywa się transfer praw do nieruchomości i są zawierane umowy najmu stwarzające wzajemne prawa i obowiązki dla wynajmujących i najemców,
- ogół warunków rynkowych, prawnych i społecznych, w których ujawniane są wzajemne oczekiwania i preferencje, na podstawie których dochodzi do zawierania umów najmu pomiędzy wynajmującymi a najemcami.

2.2. Cechy rynku najmu mieszkań

Rynek najmu mieszkań jest wysoce specyficzny. Przede wszystkim każde mieszkanie można scharakteryzować przez pryzmat cech fizycznych i ekonomicznych nieruchomości. Mieszkania co do zasady są: immobilne, różnorodne, trwałe, niepodzielne i stosunkowo niezmiennie, nie można ich bowiem elastycznie zmieniać i dopasowywać (w sensie architektonicznym) do zmiennych potrzeb (Andrzejewski, 1979, s. 20). Są również względnie deficytowe, uzależnione od lokalizacji (otoczenia), współzależne od czynników zewnętrznych, mało płynne i kapitałochłonne (Strączkowski, 2021, s. 20–21), ponieważ nawet czynsz za mieszkanie na rynku najmu stanowi każdego miesiąca poważne obciążenie budżetu gospodarstwa domowego. A zatem specyfika rynku najmu wynika ze specyfiki dobra, będącego przedmiotem zainteresowania.

Istnieje jednak wiele innych cech, które wskazują na unikatowy charakter rynku najmu mieszkań. Jak już wcześniej wspomniano, rynek ten jest niejednorodny. Idąc w ślad za Gawronem (2016, s. 32–33) i Kucharską-Stasiak (2016, s. 59–61), można wyróżnić następujące kryteria, pozwalające na wyodrębnienie różnych segmentów rynku najmu mieszkań:

- przedmiotowe – pozwala wyodrębnić segmenty ze względu na to, w jakim typie budownictwa znajdują się mieszkania na wynajem; można mówić wówczas na przykład o rynku najmu mieszkań w blokach usytuowanych na osiedlach mieszkaniowych, w budynkach wolnostojących czy w tzw. szeregowcach;

- zasięgu przestrzennego – można wyróżnić rynek lokalny, odnoszący się najczęściej do danej części miasta (dzielnicy w przypadku dużych miast), granic miasta lub aglomeracji; można także wskazać na rynki regionalne czy międzynarodowe, będące w obszarze zainteresowań na przykład turystów czy przedsiębiorców (Floryda, Barcelona, Trójmiasto itp.), na których dostępne są mieszkania dla osób czasowo przybywających w dane miejsce;
- praw do mieszkania – rynek najmu długoterminowego, rynek najmu krótkoterminowego;
- standardu jakościowego – rynek mieszkań tzw. popularnych (przeciętnych), rynek mieszkań o podwyższonym standardzie, rynek mieszkań do samodzielnego umeblowania, rynek mieszkań w pełni przygotowanych dla najemców;
- cenowe – rynek mieszkań na przykład z czynszem do 2000 zł, od 2100 do 3000 zł, powyżej 3000 zł.

Powyższe kryteria nie stanowią zbioru zamkniętego. Można je bowiem uzupełnić o kolejne, chociażby takie jak:

- wielkość mieszkania, liczoną powierzchnią w metrach kwadratowych – można wyodrębnić wówczas mieszkania na wynajem na przykład zgodnie z podziałem stosowanym przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) czy Narodowy Bank Polski (NBP) na: małe (do 40 m²), średnie (od 41 do 60 m²), duże (od 60 do 80 m²) i bardzo duże (powyżej 80 m²);
- liczba pokoi – rynek mieszkań jednopokojowych, dwupokojowych, trzypokojowych itd.;
- zaspokajanie potrzeby – czy jest to potrzeba mieszkaniowa, czy inna (na przykład prowadzenie jakiejś działalności), czy potrzeba ma charakter krótko-, czy długoterminowy;
- wiek budynku, w którym znajduje się mieszkanie – segment mieszkań na wynajem w nowym budownictwie lub w starszym budownictwie;
- typ najemcy – dzięki któremu można wyodrębnić segment mieszkań wynajmowanych na przykład pracownikom przybyłym z innych krajów w celach zarobkowych, obcokrajowcom podejmującym naukę w Polsce w ramach studiów wyższych, rodzimym studentom czy pracownikom oraz rodzinom z dziećmi.

Poza niejednorodnym charakterem rynku najmu mieszkań istnieją także inne cechy potwierdzające jego specyficzny charakter. Wykorzystując cechy rynku nieruchomości usystematyzowane przez Kucharską-Stasiak (2016), Bryxa (2006) i Hopfera oraz Cellmera (1997), można powiedzieć, że na rynek najmu charakteryzuje:

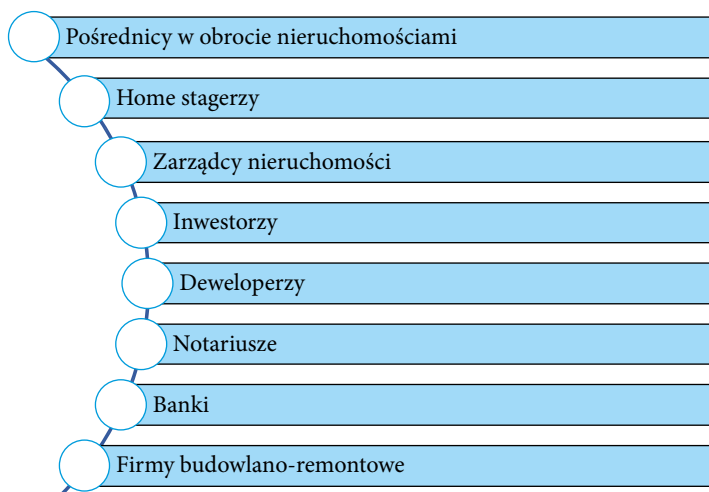
- ograniczony dostęp do informacji rynkowej – w zasadzie informacje o transakcjach nie są gromadzone w jednym miejscu w sposób systematyczny i uporządkowany. Istnieją co prawda bazy tworzone przez grupy pośredników w obrocie nieruchomościami, ale wpisy nie są dokonywane przez wszystkich uczestników rynku – nie ma bowiem obowiązku prowadzenia takiego rejestru. Poza tym część transakcji zawieranych jest bezpośrednio pomiędzy wynajmującymi

i najemcami, bez udziału pośrednika, co także nie sprzyja pozyskiwaniu informacji o rynku. Inny problem wiąże się z formalnym wykazywaniem wynajmu mieszkania. Część wynajmujących podpisuje umowy z najemcami, rozlicza tę aktywność w Urzędzie Skarbowym, część jednak tego nie robi, prowadząc działalność w tzw. szarej strefie. Kłopotliwe jest także porównywanie sytuacji na rynku. Mieszkania są użytkowane w różnych lokalizacjach, z różnym dostępem do infrastruktury, na przykład handlowo-usługowej, transportowej, są zbudowane z różnych materiałów, często cechują się różnym standardem, niektóre posiadają meble, niektóre – nie, co powoduje utrudnienia w określeniu ich czynszów;

- lokalny charakter – rynek najmu mieszkań jest ograniczony przestrzennie. Związany jest najczęściej z daną miejscowością czy nawet jej dzielnicą. Każda zaś jest specyficzna, odznacza się bowiem swoją historią, układem i typem zabudowy, dostępnością do infrastruktury, czy to handlowej, komunikacyjnej, czy edukacyjnej, określonym stanem na rynku pracy. Oznacza to, że każdy rynek jest inny, trudny do porównania, a zjawiska występujące na jednym wcale nie muszą z takim samym skutkiem pojawić się na drugim. Przykładem są chociażby różne poziomy stawek najmu za 1 m² czy czynszów całkowitych w różnych miastach Polski, publikowane przez Narodowy Bank Polski czy na portalach branżowych (na przykład Otodom.pl);
- częsta nieracjonalność zachowań wynajmujących i najemców mieszkań – decyzje podejmowane przez obie strony rynku nierzadko wynikają z własnych wewnętrznych przekonań i oczekiwań dotyczących stanu rynku, mieszkań, postępowania zainteresowanych lub ze źródeł wiedzy, w których jakość można powątpiewać. Niekoniecznie zaś wsparte są fachową wiedzą, czy to doradców na rynku nieruchomości, czy pośredników. Przekonania co do możliwości osiągnięcia sukcesu, uzyskania odpowiednich kwot pieniężnych czy stóp zwrotu lub zachowania o charakterze snobistycznym potrafią stworzyć warunki do zakupu czy najmu mieszkania i trwania w swoich oczekiwaniach;
- znaczna przymusowość najmu (rozumiana jako konieczność najmu, nie wybór), relatywnie mała liczba transakcji rynkowych oraz niewielki udział najmu ogółem w strukturze własności ogółem – szczególnie gdy pod uwagę weźmie się dane dotyczące chęci posiadania mieszkania na własność. Na świecie udział najmu w strukturze własności jest stosunkowo niewielki, choć różni się w zależności od kraju (Rubaszek i Rubio, 2017, s. 2). W warunkach polskich zdecydowanie przeważa własność mieszkania i chęć jego zakupu nad jego najem (tłumaczone jest to między innymi uwarunkowaniami kulturowymi i ekonomicznymi). Potwierdzają to w swoich opracowaniach choćby Gawron, Strączkowski, Celka i Mazurczak (2012), Serafin (2021), Dziworska (2017), Urbańska (2013), Rubaszek (2016). Zgodnie z ostatnimi szacunkami wielkość rynku najmu w Polsce szacuje się na nieco ponad 1,2 mln lokali, co stanowi 8,3% całkowitego zasobu

- mieszkaniowego (Bojęć, Chimczak, Milewska-Wilk, Kowalska i Różewicz, 2020, s. 15), z czego zapewne większość zamieszkiwana jest przez osoby młode, zważywszy, że osoby starsze cechuje niższy udział mieszkań na wynajem, z uwagi na wzrost wraz z wiekiem skłonności do posiadania mieszkania na własność (Dziworska, 2017, s. 47), oraz że najem jest akceptowalny przez większość młodych osób do trzech lat od ukończenia studiów, w dalszej zaś perspektywie przeważa budowa domu jednorodzinnej lub zakup mieszkania na rynku pierwotnym (Urbańska, 2013). Niejako potwierdzają to badania na przykład Matel, która wykazała, że wśród gospodarstw domowych na etapie stabilizacji (mężatki, dzieci lub w wieku 36–64 lata) najbardziej rośnie udział właścicieli mieszkań (Matel, 2021). Podobne stwierdzenie znaleźć można u Głuszaka, który stwierdził, że prawdopodobieństwo posiadania mieszkania na własność wzrasta wraz z wiekiem gospodarstwa domowego (Głuszak, 2010, s. 44);
- stosunkowo długi czas kreacji podaży i trudność w osiągnięciu i zachowaniu równowagi rynkowej – wybudowanie nowych zasobów mieszkaniowych, które mogłyby być wykorzystane w celach wynajmu, wymaga stosunkowo długiego czasu realizacji (szacuje się, że przeciętnie od 1,5 roku do 2 lat). W tym czasie inwestor ponosi ryzyko na przykład zmiany sytuacji rynkowej, zmiennego popytu czy cen (Gurran i in., 2015, s. 9);
 - duży udział interwencjonizmu państwowego – wyrażający się w konstruowaniu ram prawnych dotyczących wynajmu mieszkań. Jak wskazuje między innymi Dziworska (2017, s. 47), „dynamika rynku najmu jest powiązana z rozwiązaniami natury instytucjonalnej, które z kolei są pochodną realizowanej polityki mieszkaniowej, w szczególności organizacji systemu mieszkalnictwa oraz instrumentów regulujących jego funkcjonowanie. Najogólniej można do nich zaliczyć: narzędzia regulujące finansową dostępność mieszkań, opłaty skarbowe i ubezpieczeniowe, podatki od czynszu czy sprzedaży mieszkań, podatek kapitałowy, podatek od nieruchomości, instrumenty prawne chroniące prawo własności (...). Nie bez znaczenia w kształtowaniu rynku nieruchomości mieszkaniowych jest relacja ceny nieruchomości i czynszu najmu”. Dodać należy, że w wielu krajach istnieje szereg uregulowań, które dotyczą ustalania limitów czynszów i innych elementów związanych z wynajmem mieszkania, takich jak dodatki czy zasiłki czynszowe (O’Sullivan i De Decker, 2007, s. 96);
 - powiązanie z innymi rynkami i sektorami – na przykład z sektorem bankowym, rynkiem pracy, rynkiem budowlanym – oraz istotna rola w odniesieniu do gospodarki całego kraju. Potwierdzenia tego szukać można w opracowaniach między innymi Kucharskiej-Stasiak (2016) oraz Bryxa (2001), w których autorzy wskazują na rolę rynku nieruchomości w tworzeniu produktu krajowego brutto (PKB), udziału rynku w zasobach, które dostarczają powierzchni, tworzeniu miejsc pracy oraz pozyskiwaniu przychodów pieniężnych z tytułu podatków VAT, CIT oraz PIT. Biorąc pod uwagę, że rynek najmu mieszkań stanowi część

- rynku nieruchomości, jest jasne, że jego rozwój może pozytywnie oddziaływać na koniunkturę gospodarczą oraz mobilność pracowników na rynku pracy;
- sezonowość liczby ogłoszeń oraz umów najmu – jak wynika z badań, w największych miastach Polski (Białystok, Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław), obserwuje się dość duże zróżnicowanie liczby wprowadzanych na rynek najmu ofert. Relatywnie najwyższą liczbę odnotowuje się w III kwartale, najmniejszą zaś w II – w kwietniu i maju (Bojęć i in., 2020, s. 21);



Rysunek 9. Podmioty funkcjonujące na rynku najmu mieszkań

Źródło: Opracowanie własne.

- zaangażowanie wielu podmiotów w funkcjonowanie rynku najmu. By istniał rynek najmu, muszą się pojawić wynajmujący oraz najemcy. Obok nich funkcjonuje jednak dość duża liczba podmiotów, które wspomagają funkcjonowanie i obsługę klientów na rynku (por. rysunek 9). Oczywiście nie ma formalnego wymogu fachowej obsługi rynku. Jednak część zadań wymaga merytorycznego wsparcia i umiejętności, które nabywa się poprzez naukę i lata doświadczeń. Do podmiotów zaangażowanych w funkcjonowanie rynku najmu można zaliczyć: pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości, home stagerów, doradców finansowych, inwestorów, deweloperów (dostarczających nowe zasoby mieszkań na sprzedaż lub wynajem), notariuszów, banki oraz firmy budowlano-remontowe¹. Szczególna rola przypada pośrednikom oraz home stagerom. Pierwsi odpowiedzialni są między innymi za prawidłowe określenie potrzeb wynajmujących i najemców, odpowiedni opis nieruchomości (jej technicznych, prawnych i ekonomicznych parametrów). Powinni także

dokonać weryfikacji zasobności najemców oraz oczekiwań finansowych wynajmujących w taki sposób, by w przypadku najemców uniknąć sytuacji, w której nie są w stanie regulować zobowiązań wobec wynajmujących, w przypadku zaś wynajmujących – aby się nie okazało, że są nierzetelni i traktują wynajem tylko jako przejściowe zagospodarowanie wolnej przestrzeni (Sędek i Dobrowolski, 2008, s. 461–464). Z kolei home stagerzy odpowiedzialni są za przygotowanie mieszkania do wynajmu i jak zauważa Szubielski (2015, s. 7), „celem takiego przygotowania jest, w pierwszej fazie, zainteresowanie jak największej liczby poszukujących podobnej nieruchomości, obejrzeniem tej konkretnej nieruchomości, a w fazie drugiej, czyli oględzin nieruchomości, sprawienie, iż stanie się ona (...) bardziej atrakcyjna niż przed dokonanymi zmianami”.

Wydaje się ważne wskazanie jeszcze jednej cechy rynku najmu mieszkań, której być może wcześniej nie dostrzegano lub nie miała ona tak dużego znaczenia. Chodzi mianowicie o podatność na charakter wykonywanej pracy i mobilność ludzi. Ostatnie wydarzenia związane z pandemią COVID-19* (ograniczenie mobilności pracowniczej i turystycznej, zdalne nauczanie) ukazały, w jakim stopniu przejście znacznej części pracowników na system wykonywania obowiązków zawodowych w formie tzw. telepracy może negatywnie wpłynąć na stan rynku najmu. W wielu miejscowościach pojawiły się dość duże nadwyżki podaży mieszkań na wynajem nad popytem, które w żaden sposób nie mogły być zniwelowane. Poskutkowało to znacznym spadkiem czynszów, stóp zwrotu, aktywności wielu podmiotów zawodowo związanych z rynkiem oraz zainteresowaniem potencjalnych najemców.

Podsumowując przedstawione wyżej cechy, należy mieć na uwadze, że na rynku najmu mieszkań jest stosunkowo niewielu wynajmujących i najemców (w porównaniu chociażby do innych rynków), nie istnieje pełna swoboda wejścia na rynek i wyjścia z niego, nie ma pełnego dostępu do informacji rynkowej, a dobro będące przedmiotem transakcji nie jest jednorodne (homogeniczne). W związku z tym rynek najmu mieszkań uznaje się za rynek niedoskonały.

2.3. Badania rynku najmu mieszkań

Chcąc określić sytuację czy zmiany sytuacji na rynku nieruchomości, należy dokonać jego badania. Z uwagi na stopień zróżnicowania i niejednorodności rynku nieruchomości również jego analiza jest dość specyficzna. Jak wskazuje Gawron (2006, s. 47), stan danego lokalnego rynku nieruchomości zależy w dużym stopniu od tego, co dzieje się w całej gospodarce. Stąd bardzo często wychodzi się od określania na przykład

* Według WHO COVID-19 (od *coronavirus disease* 2019) – ostra choroba zakaźna układu oddechowego wywołana zakażeniem wirusem SARS-CoV-2. Została po raz pierwszy rozpoznana i opisana w listopadzie 2019 roku, w środkowych Chinach (miasto Wuhan, w prowincji Hubei), podczas serii zachorowań zapoczątkowującej pandemię tej choroby.

poziomu i perspektyw rozwoju gospodarki, stopnia jej innowacyjności, dominujących koncepcji społeczno-ekonomicznych. W wielu przypadkach (na przykład gdy analizy przeprowadzają pojedynczy, drobni inwestorzy czy deweloperzy) nie przygotowuje się jednak takich studiów, ponieważ uwaga wielu podmiotów skupia się na lokalnym rynku i prawidłowościach na nim występujących oraz na konkretnych obszarach badań, takich jak zachowania i preferencje nabywców mieszkań czy najemców, jakość świadczonych usług, ocena lub możliwość wprowadzenia nowych produktów na rynek, ocena i identyfikacja źródeł informacji dostępnych na rynku (Olejnik, 2013, s. 196–197). Jeśli weźmie się pod rynek najmu mieszkań, to można zaproponować trzy główne obszary badań: popytowy, podażowy oraz cenowy. Ów podział wraz z przykładowymi celami badań zaprezentowano w tabeli 4, z zastrzeżeniem, że nie stanowi on zbioru zamkniętego.

Tabela 4. Obszary badań rynku najmu mieszkań

Obszar badania	Przykładowe cele badań
Popytowy	<ul style="list-style-type: none"> – określenie preferencji najemców i pożądaných cech mieszkań – określenie czynników, jakimi kierują się najemcy w procesie poszukiwania mieszkania – identyfikacja motywów wyborów mieszkań – szacunek możliwości finansowych najemców – liczba zawartych umów najmu
Podażowy	<ul style="list-style-type: none"> – ocena wielkości i struktury oferty mieszkań na wynajem – identyfikacja oczekiwań cenowych i pozacenowych wynajmujących względem najemców – określenie motywów podejmowania działalności zarobkowej na rynku najmu mieszkań
Cenowy	<ul style="list-style-type: none"> – określenie przeciętnego poziomu czynszów na rynku – ocena przestrzennego zróżnicowania czynszów na lokalnym rynku – oszacowanie przeciętnych stawek najmu 1 m² powierzchni mieszkaniowej

Źródło: Opracowanie własne.

Mając na uwadze różnorodność obszarów i celów badania rynku najmu w procedurze podejmowanych działań, należy, zgodnie ze sztuką:

- 1) określić cel badania,
- 2) sprecyzować zakresy badania (rzeczowy, czasowy i przestrzenny),
- 3) wybrać źródła danych i sposób gromadzenia informacji,
- 4) ustalić metodę analizy zebranych informacji,
- 5) dokonać weryfikacji zebranych danych, a następnie analizy,
- 6) zaprezentować wyniki przeprowadzonych prac (por. Kędzior, 2005, s. 26–30).

Każdy z wymienionych punktów wymaga uwagi i rozwiązania dylematów – na przykład jeżeli określać zakres przestrzenny badania, to z jakim rynkiem lokalnym mamy do czynienia? Czy decydować się na badania z wykorzystaniem metod ilo-

ściowych, czy jakościowych? Jeżeli wybrać źródło danych, to gdzie szukać ewentualnych respondentów? Jak do nich dotrzeć? O co pytać? Na te pytania i szereg innych należy sobie odpowiedzieć.

Niestety, jak już wcześniej wspomniano, rynek najmu mieszkań charakteryzuje się, stosunkowo małą dostępnością informacji. W zasadzie można powiedzieć, że informacje, które mogłyby być wykorzystane do jego analizy, są: rozproszone (nie ma jednego miejsca, w którym gromadzi się dane dotyczące rynku najmu), trudno osiągalne (zarówno gdy idzie o czynsze, jak i o dostępność oraz chęć udzielania informacji przez wynajmujących, zarządzających najmem czy najemców), rzadkie (opracowań zbiorczych, poświęconych problemom rynku najmu, jest stosunkowo niewiele), jeżeli już gromadzone, to w różny sposób (niecykliczny, niespójny). W związku z tym, podejmując próby badania rynku najmu, należy się liczyć z wieloma przeszkodami – ograniczeniami natury społeczno-ekonomicznej.

Dość ważną rzeczą w badaniach rynku najmu jest zastosowanie odpowiednich metod badawczych. Wiedząc, że rynek najmu mieszkań pełni funkcje społeczne i ekonomiczne, wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem jest holistyczne podejście do jego badań, a zatem uwzględnianie nie tylko elementów czysto ekonomicznych, lecz także behawioralnych (Dziworska, 2017, s. 42; Gawron, 2013; s. 113, Gawron i Strączkowski, 2015, s. 5–11). To zaś sugeruje konieczność stosowania zarówno metod ilościowych (mierzalnych), jak i jakościowych (niemierzalnych).

Przygotowując czy projektując badania rynku najmu, dobrze jest także przeprowadzić *desk research*, czyli przegląd badań już zrealizowanych w tym zakresie. Pozwala to na zapoznanie się z dotychczasowymi pracami zrealizowanymi w tym zakresie, nadto daje możliwość zebrania pewnych doświadczeń, gdy spojrzy się na zakresy prowadzonych prac – czego nam brakuje? Czy na przykład prezentowane założenia badania można przenieść na nasz rynek lokalny?

Jeżeli chodzi o opracowania dotyczące polskiego rynku najmu mieszkań, to należy raz jeszcze podkreślić, że stanowią one dość niewielką część badań rynku nieruchomości. Badania w tym zakresie podejmowane są rzadziej, co zapewne wynika z trudności w zgromadzeniu odpowiednich danych. Można również dodać, że dzielą się one na następujące grupy:

- 1) o charakterze makroekonomicznym, podejmujące kwestie rynku najmu w odniesieniu do kraju,
- 2) o charakterze mikroekonomicznym, podejmujące kwestie odnośnie do danego lokalnego rynku czy nawet jego określonego obszaru.

Jeśli wziąć pod uwagę pierwszy charakter opracowań, to jednym z nich jest studium Regulskiej z 2018 roku. Autorka prezentuje w nim znaczenie rynku najmu mieszkań w Polsce oraz perspektywy jego rozwoju, dokonując porównań sytuacji w zakresie liczby ludności w krajach Europy w podziale na tytuły prawne do zajmowanych nieruchomości oraz przedstawiając na tym tle zmiany w Polsce. Wskazuje między innymi, że „zgodnie z danymi Eurostatu (...) w ostatnim

dziesięcioleciu³ w Polsce liczba najemców zmniejszyła się z 37,5% w 2007 roku do 16,6% w 2016 roku, przy czym największy spadek wystąpił wśród najemców posiadających czynsz obniżony. Dane wskazują również na wzrost liczby osób dokonujących zakupu mieszkania na kredyt (z 2,9% w 2007 roku do 11,6% w 2016 r.)” (Regulska, 2018).

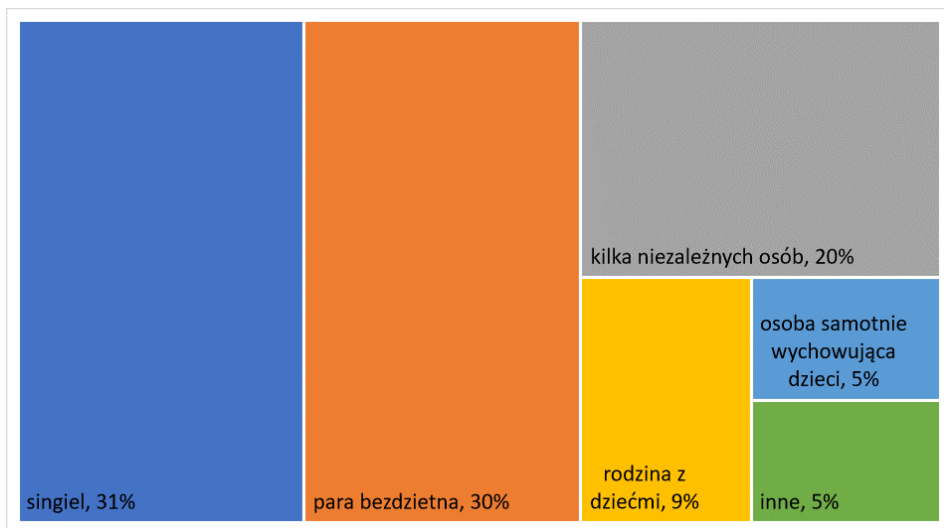
Innym opracowaniem o charakterze ilościowym, makroekonomicznym jest pozycja Czerniaka i Rubaszka, dotycząca znaczenia prywatnego rynku najmu nieruchomości dla stabilności makroekonomicznej krajów strefy euro. Autorzy wykazują w nim między innymi zasadność prowadzenia polityki mieszkaniowej wspierającej wzrost dostępności mieszkań na wynajem. Argumentują również, że:

- rynek najmu jest uzależniony od czynników instytucjonalnych (takich jak stopień ochrony lokatorów czy dostępność subsydiów dla najemców),
- na rynek najmu istotny wpływ mają zmienne demograficzne (udział imigrantów oraz osób młodych w populacji),
- rozwój rynku najmu może ograniczać wahania aktywności w sektorze budowlanym, a ogólna zmienność makroekonomiczna jest niższa w tych krajach, które cechują się rozwiniętym rynkiem wynajmu (Czerniak i Rubaszek, 2016).


Warto wspomnieć również o opracowaniu dotyczącym rynku najmu w Polsce opublikowanym w 2020 roku przez Bojęcia i współpracowników (2020). Autorzy wskazują na dynamiczny rozwój rynku najmu w Polsce, argumentując, że świadczy o tym między innymi wzrost przychodów w najmie prywatnych lokali – w latach 2005–2018 wzrosły one z poziomu nieco ponad 5 mld zł do blisko 15 mld zł. Jednocześnie starają się scharakteryzować rynek najmu mieszkań, ukazując, że:

- największą część oferowanego zasobu stanowią lokale w blokach (72% ogółu), następnie zaś pokoje (26%) i domy (2%),
- w ofercie dominują mieszkania dwupokojowe, które stanowią nieco ponad połowę wszystkich wynajmowanych mieszkań (53%); dość duży udział mają tzw. kawalerki (23%) oraz mieszkania trzypokojowe (21%); mieszkania większe stanowią więc znikomą część rynku,
- przeciętna powierzchnia mieszkania oferowanego na wynajem wynosi 46 m²,
- największą część zasobu przeznaczanego na wynajem stanowią mieszkania w standardzie określanym jako podstawowy (62%), następnie – podwyższony (32%). Jak można się domyślać, pozostały udział dotyczy mieszkań o standardzie wysokim lub bardzo wysokim, co oznacza, że najem luksusowy stanowi marginalny segment rynku.


W jednej z części opracowania autorzy informują również, że głównym powodem najmu lokalu w Polsce jest brak możliwości zakupu własnego mieszkania (62%). Dopiero w dalszej kolejności pojawiają się takie przyczyny, jak niechęć do długoterminowego kredytu hipotecznego (23%), nauka i niepewność co do pracy i przyszłości (16%), chęć bycia elastycznym (13%) oraz wygoda związana z brakiem trosk o utrzymanie lokalu (10%).





a) struktura najemców według typu gospodarstwa domowego*


 Pracujący – 40%


 Studenci – 24%


 Obcokrajowcy – 23%
spoza Unii Europejskiej – 13%, z Unii Europejskiej – 10%

 Firma poszukująca lokum dla pracowników – 6%

 Cena najmu – 34%

 Bliskość miejsca pracy/nauki – 18%

 Bliskość centrum miasta – 12%

 Standard i wyposażenie – 9%

b) profil zawodowy najemcy

c) 4 kluczowe czynniki dla najemców

*Uwaga! Wielkość prostokąta ma zobrazować udział w rynku poszczególnych segmentów najemców.

Rysunek 10. Profil najemcy mieszkania w Polsce i kluczowe czynniki wyboru lokalu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bojęć i in., 2020).

Ciekawą część badań poświęcono problemowi ustalenia profilu typowego najemcy mieszkania. Podstawowe informacje w tym zakresie zilustrowane na rysunku 3. Okazuje się, że w blisko 3/4 to osoby młode, do 30 roku życia⁴. Dużą część z nich stanowią studenci, którzy często pomieszkują w jednym lokalu w kilka osób. Dość liczny segment stanowią również obcokrajowcy. Jeśli chodzi o strukturę najemców według typu gospodarstwa domowego, to najczęściej użytkownikami wynajmowanego mieszkania są tzw. single, względnie pary bezdzietne. Zdecydowanie rzadziej spotyka się na tym rynku rodziny z dziećmi czy osoby samotnie wychowujące potomstwo (Bojęć i in., 2020).

Nieco inny charakter ma opracowanie opublikowane w 2018 roku przez firmę REAS we współpracy ze Stowarzyszeniem Mieszkaniczyk. Projekt realizowany przez oba podmioty dotyczył kwestii umów podpisywanych przez wynajmujących i najemców. Zgodnie z zebranymi danymi można powiedzieć, że:

- w strukturze umów zawartych na rynku najmu zdecydowaną większość (75%) – stanowią zwykle umowy cywilnoprawne, umowy najmu okazjonalnego – 13%, a najmu instytucjonalnego – 4%; pozostały odsetek umów obejmuje inne, na przykład ustne czy użyczenia;
- jeśli weźmie się pod uwagę okres obowiązywania umów, to 75% z nich obejmuje czas do 1 roku, przy czym 3% stanowi najem krótkoterminowy; porozumienia zawarte na czas od 1 roku do 2 lat obejmują 6% ogółu umów, od 2 do 5 lat – 4%, a na czas nieokreślony – 14%;
- w odniesieniu do rotacji najemców – jeden najemca najczęściej obejmuje mieszkanie na czas od 2 do 4 lat (34%), względnie od 1 roku do 2 lat (30%); odsetek najemców decydujących się na związanie z jednym lokalem na okres dłuższy jest już mniejszy, albowiem na czas od 4 do 6 lat – 12%, a powyżej 6 lat – 9% (Milewska-Wilk, 2018).

Godne uwagi i refleksji są wyniki uzyskane przez Rubaszka (2016) z ankiety na temat preferencji Polaków dotyczących formy własnościowej nieruchomości⁵. Można się przekonać między innymi, że dla zdecydowanej większości osób (78%) zakup mieszkania jest korzystniejszy finansowo od najmu (po spłacie kredytu jest się posiadaczem mieszkania, a po płatności kosztów najmu pozostaje się z niczym), ale też zobaczyć, jakie czynniki zmniejszają komfort najmu mieszkania w Polsce. Są to:

- brak ochrony przed zmianami wysokości czynszu (z takim stwierdzeniem zgodziło się 56% osób),
- nadmierne ograniczenia w zakresie aranżacji nieruchomości (57%),
- zbyt częste inspekcje właścicieli (53%),
- niewystarczająca ochrona przed eksmisją (57%),
- zbyt wysoki poziom czynszu (w relacji do rat kredytu) (54%),
- brak właścicieli instytucjonalnych (45%),
- zbyt uboga oferta mieszkań na wynajem (47%).

Nie sposób nie wspomnieć też o wynikach badań zaprezentowanych na portalu ogłoszeniowym poświęconym nieruchomościom – Morizon.pl. Przedstawiono dwa raporty, w których sytuacje na rynku najmu oceniono w punktu widzenia wynajmujących oraz najemców.

W przypadku tych pierwszych (wynajmujących) wskazano, że:

- wynajmujący, sprawdzając swoich najemców, najczęściej przeprowadzają wywiad (56%) oraz przeglądają profile internetowe w mediach społecznościowych (40%); przyznają też, że organizują tzw. castingi na najemców (17% wskazań);

- najbardziej irytujące dla właścicieli jest nieprzychodzenie na wcześniej umówione spotkanie, rezygnacja z najmu w ostatniej chwili oraz odmowa płacenia kaucji;
- stosunkowo najbardziej niepożądanymi najemcami są rodziny z dziećmi, samotni rodzice z dziećmi oraz osoby ze zwierzętami, względnie najbardziej pożądane są osoby żyjące w jednoosobowych gospodarstwach domowych oraz studenci (Morizon, 2018a).

W przypadku drugich (najemców) odnotowano, że:

- lokatorów najbardziej irytuje zbyt wysoki czynsz, który nie odpowiada standardom mieszkania (51%), stare meble i sprzęty (49%) oraz niewyremontowana łazienka (28% wskazań);
- w relacjach z wynajmującymi najbardziej nieakceptowalne jest zatajanie niedogodności i usterek, niezapowiedziane wizyty kontrolne oraz problemy z odzyskaniem kaucji;
- w większości przypadków (56%) współpraca z wynajmującymi przebiega bez problemów; na drobne nieporozumienia wskazało 24% najemców, na większe – długotrwałe lub skutkujące wyprowadzką problemy – 21% lokatorów (Morizon, 2018b).

Jeśli chodzi o badania lokalne, dotyczące wybranych rynków najmu, to ciekawych spostrzeżeń dostarczają również prace Macha oraz Gaczek i Kaczmarek. Dotyczą one zachowań studentów na rynku najmu. W pierwszym z opracowań, powstałym na bazie badań ankietowych przeprowadzonych w Opolu w 2017 roku, na próbie $n = 256$ osób, autor konstatuje, że studenci stanowią znaczący segment na rynku najmu mieszkań. Preferują oni umowy długoterminowe – do 12 miesięcy, choć najbardziej pożądanym jest czas 9–10 miesięcy. Mieszkania znajdują najczęściej przez internet (66% badanych), a są to lokale usytuowane w blokach (54%), 2-, 3-pokojowe (73%), w średnim standardzie, gdy idzie o warunki zamieszkiwania (64%), niedaleko miejsca nauki – z czasem dotarcia na uczelnię do 15 minut (71%). Co interesujące, do pięciu głównych czynników wpływających na wybór lokali zalicza się: czynsz najmu, bliskość do uczelni, okres trwania umowy, wysokość kaucji oraz bliskość dogodnych połączeń komunikacyjnych (Mach, 2018, s. 247–259).

W drugim z opracowań autorki podjęły problemy dotyczące form zamieszkania studentów przebywających tymczasowo w Poznaniu, kryteriów wyboru formy zamieszkania oraz wydatków na mieszkanie, dzięki czemu oszacowały przychody podmiotów wynajmujących mieszkania z tytułu ich wynajmu studentom. Na podstawie badań ankietowych, przeprowadzonych w 2014 roku, na próbie $n = 810$ studentów studiów dziennych badaczki wykazały, że:

- dominującą formą zamieszkania studentów tymczasowo przebywających w Poznaniu jest mieszkanie studenckie (42% badanych), względnie stancja (29%),
- najważniejszym kryterium wyboru formy zamieszkiwania jest lokalizacja w pobliżu uczelni (50%), w dalszej kolejności zaś: atrakcyjna cena wynajmu (49%),

- możliwość mieszkania ze znajomymi (40%), wysoki standard mieszkania (23%), atrakcyjność okolicy (15%) oraz wielkość pokoi (8%),
- przeciętne miesięczne wydatki mieszkaniowe sięgają poziomu nieco powyżej 600 zł, co pozwala szacować, że ogólne przychody podmiotów, które wynajmują mieszkania studentom, wynoszą blisko 14,7 mln zł (Gaczek i Kaczmarek, 2015, s. 82–91).

Badania lokalnego rynku najmu mieszkań, a ściślej preferencji najemców, podjęli się również Głuszak i Małkowska z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Badania były przeprowadzone wśród krakowskich studentów w roku akademickim 2015/2016. Zakres badań obejmował sytuację mieszkaniową oraz kryteria, jakimi kierują się studenci przy wyborze mieszkań (w tym: koszty najmu, lokalizację, standard mieszkania, dostęp do obiektów handlowych i usługowych oraz sąsiedztwo terenów zielonych i rekreacyjnych). Zgodnie z przedstawionymi rezultatami najważniejszym kryterium decyzyjnym dla ankietowanych był koszt najmu (waga 31,9%), na kolejnych zaś miejscach znalazły się: standard mieszkania (28,9%), lokalizacja (21,9%). Najmniej istotnymi kryteriami były handel i usługi (10,0%) oraz dostępność do terenów zielonych (7,3%). Jak twierdzą autorzy badania, w swoich decyzjach studenci kierują się pragmatyzmem, zakładając bowiem swoje ograniczenia budżetowe, konieczność zamieszkiwania w odpowiednim standardzie i korzystną lokalizację, z konieczności mniejszą uwagę przywiązują do sąsiedztwa (Głuszak i Małkowska, 2017, s. 39–44).

W podobnym nurcie plasuje się badanie z 2018 roku, którego wyniki zaprezentowały Żróbek-Różańska i Szulc. Wskazano, że przeważająca część studentów zamieszkuje lokalizacje, w których dominuje budownictwo wielorodzinne. Za najważniejsze cechy decydujące o wyborze mieszkania uznać tu można: lokalizację (a szczególnie sklepy, przystanki autobusowe i bliskość miejsca studiowania), cenę oraz standard mieszkania. Autorki podkreślają, że najpopularniejsze mieszkania wśród studentów muszą spełniać także warunek niezależności i swobody (brak recepcji, właściciela) oraz znajdować się na terenach zapewniających studencką atmosferę miejsca i poczucie bezpieczeństwa (Żróbek-Różańska i Szulc, 2018, s. 104–113).

Inne badanie, ukierunkowane na studencki rynek wynajmu mieszkań w Trójmieście, w tzw. segmencie PBSA (Purpose Built Student Accommodation), zostało opracowane przez Kowalkego i Nowak. Autorzy, porównując ofertę mieszkań na wynajem z ofertą miejsc noclegowych w domach studenckich prywatnych i publicznych, wykazali, że perspektywy rozwoju tego segmentu w Trójmieście są pozytywne z uwagi na dynamiczny wzrost liczby studentów zagranicznych (wyższy w stosunku do innych miast Polski), stosunkowo niski standard wielu publicznych miejsc noclegowych oraz stosunkowo niski stosunek liczby łóżek do liczby studentów, co wskazuje na lukę podażową. Ponadto stosunkowo wysoki poziom zwrotu z inwestycji w mieszkania studenckie w Trójmieście jest zachętą, która powinna stymulować zakupy mieszkań na wynajem (Kowalke i Nowak, 2020, s. 4–19).

Jak widać, badania dotyczące rynku najmu mieszkań mogą mieć różny charakter, można je przeprowadzać w różnych perspektywach, skalach. Mając na uwadze, że w warunkach polskich jest to wciąż stosunkowo słabo rozpoznany obszar, wydaje się, że każde kolejne, przynoszące dodatkową wiedzę badanie stanowi próbę wypełnienia potrzeb informacyjnych. Jest to tym ważniejsze, że coraz częściej i śmielej mówi się o potrzebie stworzenia poważnego segmentu mieszkań na wynajem, który mógłby skutecznie zaspokajać potrzeby mieszkaniowe społeczeństwa i być alternatywą dla rynku nabywania mieszkań.

3. INWESTOWANIE NA RYNKU NAJMU MIESZKAŃ

Na polskim rynku mieszkaniowym obserwuje się zmianę jego struktury, wynikającą ze zwiększonej aktywności inwestorów kupujących mieszkania na wynajem. Wynajem jest traktowany jako alternatywna forma zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Pozwala to oddzielić podwójną rolę mieszkania: najemcy czerpią użyteczność z usług mieszkaniowych, a właściciele czerpią zyski z inwestycji mieszkaniowych (Rubaszek, 2019, s. 334–358). Podkreślane jest to także przez Dziworską (2017, s. 46), która rozpatrując najem jako formę władania nieruchomościami mieszkaniowymi, wyodrębnia funkcję konsumpcyjną i inwestycyjną mieszkania.

Rynek mieszkaniowy w krajach rozwiniętych obok funkcji zasobowej i ekonomicznej pełni funkcję inwestycyjną, realizowaną przez gospodarstwa domowe, ale i przez inwestorów instytucjonalnych (Wolski i Załączna, 2007, s. 106). Według Liu, Wang, He i Dong (2021) prywatny rynek wynajmu mieszkań jest obok rynku dzierżawy gruntów głównym obszarem inwestycji mieszkaniowych. Preferencje Polaków są silnie nastawione na posiadanie, co jest napędzane zarówno czynnikami ekonomicznymi, jak i psychologicznymi. Jednak postrzeganie nieruchomości mieszkaniowej jako sposobu lokowania kapitału, zapewniającego wzrost jego wartości przy równoczesnym osiąganiu stabilnych w czasie dochodów czynszowych i pozaczynszowych, powoduje ciągły wzrost zainteresowania rynkiem najmu.

3.1. Ryzyko inwestowania na rynku najmu mieszkań

Ryzyko towarzyszy wszystkim możliwym obszarom działalności inwestycyjnej i obok rezygnacji z bieżącej konsumpcji oraz czynnika czasu jest podstawową jej cechą (Pastusiak, 2019, s. 9). Zakres oraz siła tego ryzyka wpływają na podejmowane decyzje, zależą natomiast od specyfiki przedmiotu inwestowania. Nieruchomość mieszkaniowa jest postrzegana jako podstawowe dobro, służące zaspokajaniu najważniejszych potrzeb człowieka, jakimi są poczucie bezpieczeństwa i zabezpieczenia niezbędnej przestrzeni życiowej, jak również jako przedmiot inwestowania. Rynek najmu jest jednym z podstawowych obszarów aktywności inwestycyjnej w sektorze nieruchomości mieszkaniowych.

Pojęcie inwestycji najczęściej utożsamiane jest w literaturze przedmiotu z wyrażeniem się bieżącej konsumpcji na rzecz określonych korzyści w przyszłości. Oczywiście pojawia się zawsze dodatkowy aspekt w postaci niepewności osiągnięcia tych korzyści, a mianowicie ryzyka inwestowania (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 293). Rogowski (2016, s. 26) definiuje inwestycję jako długookresowe, obciążone ryzykiem alokowanie zasobów ekonomicznych w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości. Podkreśla jednocześnie cztery najważniejsze cechy inwestycji: nakład, korzyść, czas oraz ryzyko. Charakterystyki te pojawiają się także w innej definicji inwestycji, którą proponuje Wiśniewski (2008). W tym przypadku jest to wydatkowanie środków finansowych na pozyskiwanie dóbr inwestycyjnych, papierów wartościowych lub dóbr niematerialnych, które służą realizacji procesów gospodarczych, pozwalając na osiąganie w przyszłości korzyści przewyższających nakłady, co z kolei jest obciążone ryzykiem. Inwestycją jest określana także lokata kapitału, której zadaniem jest tworzenie dochodu w przyszłości (Śmietana i Ramian, 2014, s. 13). Inwestycje na rynku nieruchomości, w konsekwencji użycia środków finansowych, tworzą lub powiększają majątek inwestora (Gawron, 2011b, s. 11). Trojanek (2013, s. 108) definiuje ryzyko na rynku nieruchomości jako zagrożenie nieosiągnięcia zakładanych korzyści ekonomicznych, będących efektem zmian wartości kapitałowej nieruchomości i dochodów generowanych przez nieruchomość w okresie jej posiadania, jak również nieosiągnięcia innych korzyści, które inwestor zakłada na etapie podejmowania decyzji o inwestowaniu w nieruchomość.

Z punktu widzenia oceny ekonomicznej efektywności inwestycji ważne jest dokonanie właściwej ich klasyfikacji oraz selekcji i pomiaru ryzyka. Kryteriów klasyfikacji inwestycji można wskazać wiele, w tym między innymi cel inwestycji, przedmiot inwestycji, cykl życia inwestycji, metody oceny efektywności inwestycji rodzaj korzyści. Najczęściej jednak stosowany podział opiera się na kryterium przedmiotu inwestycji, wskazując na inwestycje rzeczowe (materialne) oraz inwestycje finansowe (kapitałowe) (Rogowski, 2016, s. 29). Inwestycje rzeczowe obejmują zarówno te o charakterze produkcyjnym (nieruchomości, maszyny i urządzenia), lokacyjnym (dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, nieruchomości), jak i infrastrukturalne. Dodatkowo w klasyfikacjach, obok wskazanych dwóch podstawowych rodzajów inwestycji, pojawia się kategoria trzecia, a mianowicie inwestycji niematerialnych (na przykład w badania i rozwój, ochronę środowiska) (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 294). Rynek nieruchomości utożsamiany jest w zdecydowanej większości z inwestycjami rzeczowymi, polegającymi na budowie lub zakupie obiektów.

Na rynku nieruchomości można się spotkać z dwoma podstawowymi kierunkami inwestowania: inwestycjami bezpośrednimi i pośrednimi (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 295). Pierwsza kategoria zakłada zakup tytułów prawnych do konkretnych nieruchomości (inwestycje rzeczowe), a druga papierów wartościowych emitowanych przez podmioty działające na rynku nieruchomości lub opartych na wierzytelnościach hipotecznych. W literaturze przedmiotu spotyka się jeszcze jeden

dotatkowy kierunek tzw. inwestycji semibezpośrednich, które są realizowane przez spółki celowe, zmniejszające w ten sposób ryzyko inwestycji oraz ułatwiające pozyskanie kapitałów na ich finansowanie (Jurek-Maciak, 2007, s. 93).

Z inwestowaniem na rynku nieruchomości, podobnie jak w przypadku każdego innego dobra, związane są pewne ryzyka, których inwestorzy muszą być świadomi. Różnice pojawiają się w poziomie tego ryzyka oraz możliwości dywersyfikacji. Rentowność inwestycji w nieruchomości spowodowała, że nieruchomość stała się alternatywną w stosunku do papierów wartościowych formą alokacji kapitału, charakteryzującą się jednak zdecydowanie mniejszą płynnością niż tradycyjne inwestycje w instrumenty finansowe (Kowalczyk, 2008, s. 630). Uwzględnienie ryzyka w ocenie efektywności inwestycji zapewnia poprawność oceny oraz pozwala na podjęcie trafnej decyzji inwestycyjnej (Rogowski, 2016, s. 177).

Ryzyko wiąże się z możliwością niezyskania planowanych efektów lub poniesienia niespodziewanych dodatkowych nakładów inwestycyjnych, a nawet strat. Jest określane jako funkcja ilości i jakości dostępnych informacji o zachodzących procesach gospodarczych, społecznych i politycznych, jak również stopnia zmienności wewnętrznych i zewnętrznych warunków prowadzenia działalności. Ryzyko można określać jako: możliwość straty, rozproszenie oczekiwanych wyników, prawdopodobieństwo wyniku odmiennego od oczekiwanego, możliwość wystąpienia niepożądanego przypadku, warunek (stan), w którym istnieje możliwość poniesienia straty (Wilczek, 2009, s. 59–70).

Czynniki, które determinują poziom ryzyka inwestycji na rynku nieruchomości, można podzielić na (Gawron, 2011b, s. 97–98):

- rynkowe (zmienność popytu i cen sprzedaży lub wynajmu lokali, zmiany kosztów eksploatacji, wzrost podaży konkurencyjnych nieruchomości itp.),
- polityczne (zmiany w polityce społeczno-gospodarczej państwa, w zakresie działalności inwestycyjnej, koniunktura, zmiana sytuacji gospodarczej kraju itp.),
- techniczne (błędy konstrukcyjne i technologiczne w budowie, zaniedbania w konserwacji i prawidłowej eksploatacji itp.),
- losowe (zmiany klimatyczne, zjawiska pogodowe jak powódzie, trzęsienia ziemi itp.).

Ponadto można dokonać podziału źródeł ryzyka na rynku nieruchomości na:

- egzogeniczne – zewnętrzne w stosunku do nieruchomości, na które inwestor nie ma wpływu, ale powinien brać je pod uwagę w ocenie efektywności,
- endogeniczne – wewnętrzne, związane z daną nieruchomością, na które inwestor ma wpływ, może je dostosowywać poprzez aktywną działalność inwestycyjną i eksploatacyjną (Gawron, 2011b, s. 98).

Podstawową klasyfikacją ryzyka na rynku nieruchomości jest podział na ryzyko:

- systematyczne,
- specyficzne.

Ryzyko systematyczne jest ryzykiem rynkowym i niedywersyfikowalnym. Dotyczy wszystkich rodzajów inwestorów, zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich

(Trojanek, 2013, s. 108). Na to ryzyko wpływają przede wszystkim czynniki makroekonomiczne, a w szczególności niedoskonałość rynku nieruchomości, czego konsekwencją jest trudność w dostępie do informacji, mała przejrzystość i niska efektywność rynku, trudne do przewidzenia zmiany popytu i podaży oraz zmienność oprocentowania kredytu czy zmian w systemie opodatkowania nieruchomości.

Ryzyko specyficzne (niesystematyczne) jest z kolei ryzykiem dywersyfikowalnym i zależy od czynników specyficznych dla danego rodzaju aktywów, w tym dla nieruchomości (Trojanek, 2013, s. 108). Czynniki, od których zależy poziom tego ryzyka, są związane ze zmianami prawnymi (na przykład zmiany planu zagospodarowania przestrzennego), z ryzykiem zarządzania (na przykład jakość zarządcy, dobór najemców), ryzykiem generowania dochodów (na przykład niewypłacalności najemców, długim czasem poszukiwania nowych najemców) oraz ryzykiem zużycia funkcjonalnego budynków. Na stosunkowo wysokie ryzyko specyficzne nieruchomości wpływa także ich heterogeniczność oraz brak przejrzystości rynku, co powoduje asymetryczność dostępu do informacji oraz wysokie koszty jej pozyskania.

Ryzyko na rynku nieruchomości można także podzielić na:

- ryzyko rynku – zmiana proporcji między popytem a podażą, co może skutkować zmianą cen i stratą ze strony inwestora,
- ryzyko bankructwa – możliwość upadku inwestora,
- ryzyko inflacji – znajduje odzwierciedlenie w sile nabywczej kapitału,
- ryzyko płynności inwestycji – wiąże się z trudnością likwidacji inwestycji i wycofania zainwestowanych środków (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 310).

Ocena ryzyka na rynku nieruchomości musi się opierać na założeniu niepewności zdarzeń i danych, niezbędnych do podejmowania racjonalnych decyzji. Inwestor, który ma doświadczenie i wyższy poziom wiedzy na rynku nieruchomości, może ograniczyć ryzyko działalności inwestycyjnej.

Najważniejsze źródła ryzyka związanego z najmem nieruchomości mieszkaniowych to przede wszystkim:

- ograniczony dostęp do informacji,
- niewypłacalność najemcy,
- zaległości w opłatach czynszowych,
- wydłużony i trudny do przewidzenia czas procedowania wniosków o eksmisję,
- czas wykonania prawomocnego tytułu eksmisyjnego,
- zmiany podatkowe,
- zmiany preferencji najemców,
- wzrost stóp procentowych.

W przypadku najmu, tak jak każdej innej formy bezpośredniej inwestycji na rynku nieruchomości, podstawowym czynnikiem ryzyka jest wysoka kapitałochłonność i stosunkowo niska płynność nieruchomości. Wskazuje się też na szereg innych czynników ryzyka, takich jak ryzyko cyklu, ryzyko płynności, wysokie koszty wejścia i wyjścia oraz ryzyko regulacyjne (zmiany prawa w zakresie ochrony lokatora) (NBP, 2021).

Wysoka kapitałochłonność wymusza na inwestorach częste korzystanie z obcych źródeł finansowania. Jest to bezpośrednim źródłem narażenia na związane z tym ryzyka, w tym w szczególności ryzyko wzrostu stóp procentowych. Zgodnie z nowelizacją Rekomendacji S banki do swojej oferty wprowadzą kredyty hipoteczne ze stałą stopą procentową lub okresowo stałą stopą procentową. Zakup mieszkania z udziałem środków bankowych ze stałą stopą procentową, zarówno na potrzeby własne, jak i na wynajem, stanie się bardziej przewidywalną i mniej ryzykowną inwestycją, niż się to dzieje w przypadku oprocentowania zmiennego. Ponieważ jednak banki same będą musiały się zabezpieczyć na wypadek zmian tej stopy można się spodziewać, że finansowanie nią inwestycji będzie bezpieczniejsze, ale będzie ograniczało zyski (NBP, 2021).

W ocenie poziomu ryzyka należy brać pod uwagę przede wszystkim:

- okresy braku najemcy i przychodów, przy jednoczesnej konieczności pokrywania kosztów eksploatacyjnych,
- zmiany poziomu opłat eksploatacyjnych,
- zmiany cen na rynku mieszkaniowym,
- preferencje najemców dotyczące zarówno lokalizacji, jak i cech samego lokalu (standardu wyposażenia, wieku nieruchomości),
- lokalizację.

Ryzyko, które towarzyszy inwestycji w mieszkanie na wynajem, jest trudne do określenia, szczególnie ze względu na długi horyzont czasowy zaangażowania kapitału. Powszechne przekonanie, że posiadanie domu jest bardzo ryzykowne, ignoruje fakt, że alternatywa wynajmu również jest ryzykowna. Posiadanie domu stanowi zabezpieczenie przed wahaniami kosztów mieszkania, ale z kolei wprowadza ryzyko zmian cen aktywów. Ryzyko posiadania maleje wraz z oczekiwanym horyzontem czasowym gospodarstwa domowego oraz z korelacją kosztów mieszkaniowych w przyszłych lokalizacjach. Empirycznie okazuje się, że zarówno ceny domów w stosunku do czynszów, jak i prawdopodobieństwo posiadania nieruchomości na własność rosną wraz z ryzykiem czynszu netto (Sinai i Souleles, 2005, s. 763–789).

3.2. Inwestorzy na rynku najmu mieszkań

Rozwój rynku najmu nieruchomości stymulowany jest w znacznym stopniu aktywnością inwestorów. Mianem inwestora określa się osobę prawną, fizyczną lub grupę osób, która dokonuje lokaty kapitału na własne ryzyko w celu osiągnięcia korzyści finansowych najczęściej w formie dochodów (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 294). Charakterystyczną cechą nieruchomości jako lokaty kapitału jest właśnie możliwość osiągania dochodów w postaci czynszów najmu. Ponadto ze względu na wysoką kapitałochłonność i długotrwałość inwestycji na rynku nieruchomości najczęściej inwestorzy, którzy uczestniczą w rynku nieruchomości, to inwestorzy zakładający

długi horyzont inwestycji. Jednak zdarzają się także spekulanci, liczący na szybki zysk w krótkim lub średnim terminie, niemniej obciążony wysokim ryzykiem. Inwestorzy na rynku najmu to głównie inwestorzy długoterminowi.

Inwestorzy na rynku nieruchomości są grupą zróżnicowaną zarówno pod względem celów, jak i podejścia do ryzyka oraz oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji. W zależności od charakterystyki i preferencji każdy inwestor na rynku nieruchomości w odmienny sposób formułuje swoje cele inwestycyjne. Cele inwestycyjne można podzielić na:

- użytkowe – zaspokojenie własnych potrzeb,
- finansowe – osiąganie bieżących dochodów z eksploatacji nieruchomości,
- społeczne – zaspokajanie potrzeb społecznych (Gawron, 2011b, s. 14).

Inwestor może zatem inwestować w celu zaspokojenia własnych potrzeb życiowych lub dla osiągnięcia określonych korzyści finansowych. Na potrzeby realizacji celów badawczych w tej części opracowania uwaga zostanie skupiona na drugiej kategorii celów. W tym ujęciu sektor nieruchomości oferuje inwestorom szereg możliwości alokacji kapitałów: akcje i obligacje spółek deweloperskich, fundusze nieruchomości, apartotele, condohotele oraz najem mieszkań. Są to bardzo różne formy inwestycji obejmujące zarówno instrumenty pośrednie, jak i bezpośrednie, różniące się przewidywanymi stopami zwrotu, poziomem ryzyka inwestycyjnego i – co ważne w przypadku nieruchomości – koniecznością aktywnego czy też pasywnego zarządzania.

Finansowe cele inwestycji w kontekście nieruchomości przeznaczonych na wynajem mogą obejmować szereg przesłanek, z których najważniejsze to:

- wzrost wartości zainwestowanego pieniądza w czasie – traktowanie nieruchomości jako stabilnej i bezpiecznej lokaty kapitału,
- osiąganie strumieni dochodów w postaci czynszów oraz strumienie dochodów pozaczynszowych,
- możliwość „odmrożenia kapitału” w całości lub części poprzez kredyt hipoteczny.

Bezpieczeństwo nieruchomości jako lokaty kapitału znajduje odzwierciedlenie między innymi we wspomnianym wyżej wzroście wartości nieruchomości, który zależy zarówno od sprawności i umiejętności inwestora, jak i od istniejących warunków zewnętrznych. Aktywne zarządzanie nieruchomością poprzez trafne inwestowanie odznacza się znaczną specyfiką samej nieruchomości i całego rynku nieruchomości. Specyfika ta powoduje, że inwestor w procesie decyzyjnym posiada znacznie mniej informacji niż w przypadku inwestycji w inne aktywa. Rynek nieruchomości, określając realną wartość nieruchomości w określonym miejscu i czasie, stwarza natomiast zasadne przesłanki do racjonalnego inwestowania (Zaręba, 2009, s. 24).

Klasyfikacji inwestorów, którzy są aktywni na rynku najmu nieruchomości, można dokonać, stosując różne kryteria podziału:

- kryterium celu inwestycji – inwestorów właścicieli, inwestorów użytkowników, inwestorów akcjonariuszy, inwestorów spekulantów,
- kryterium charakteru dokonywanych lokat i pochodzenie inwestowanych środków inwestorów indywidualnych i inwestorów instytucjonalnych,
- kryterium geograficzno-polityczne – inwestorów krajowych i zagranicznych,
- kryterium rodzaju nabywanych praw do nieruchomości – inwestorów pośrednich i bezpośrednich,
- kryterium zaangażowania w zarządzanie aktywem – inwestorów aktywnych, zaangażowanych w poszukiwanie i wybór mieszkań, które poddaje ocenie ekonomicznej, zajmuje się przygotowaniem do wynajmu i poszukiwaniem najemców, oraz inwestorów pasywnych, nabywających mieszkania, które wcześniej już zostały odpowiednio dobrane, przygotowane i oddane w najem,
- inwestorów działających na rynku najmu długoterminowego i krótkoterminowego (Bryx, 2006; Gawron, 2011b, s. 12; Kucharska-Stasiak, 2016, s. 332; Henzel, 2009, s. 18; Siemińska, 2011).

Inwestorzy na rynku najmu to kategoria inwestorów właścicieli, którzy nabywają prawa do nieruchomości mieszkaniowych właśnie z zamiarem czerpania korzyści z najmu. Są to inwestorzy bezpośredni.

Z punktu widzenia sposobu dystrybucji kapitału i rodzaju podmiotu inwestującego na rynku najmu najczęściej używanym w praktyce podziałem jest podział na inwestorów indywidualnych (gospodarstwa domowe) oraz instytucjonalnych (w tym fundusze emerytalne, inwestycyjne instytucje powiernicze, towarzystwa inwestycyjne, firmy ubezpieczeniowe, banki). Nieruchomości mieszkaniowe z uwagi na swoje specyficzne cechy stanowią współcześnie relatywnie często stosowaną formę alokacji kapitału. Są one włączane do portfeli inwestorów indywidualnych, jak również instytucjonalnych (Henzel, 2007, s. 81–94).

Inwestorzy indywidualni to w większości osoby fizyczne, których aktywność inwestycyjna determinowana jest poziomem zasobów kapitału, jakim dysponują (Henzel, 2009, s. 18). Inwestorzy indywidualni bezpośrednio inwestujący na rynku nieruchomości są najbardziej aktywni w sektorze mieszkaniowym, rzadziej natomiast w komercyjnym. Jest to uwarunkowane przede wszystkim niższym poziomem kapitałów, które są potrzebne w celu realizacji inwestycji mieszkaniowej, a nie komercyjnej. Bariera kapitałochłonności, jak również inne wady nieruchomości istotne z punktu widzenia inwestowania, w tym niepodzielność, niska płynność czy też konieczność zarządzania, są możliwe do pokonania przy wykorzystaniu pośrednich instrumentów inwestycyjnych, na przykład udziałów w podmiotach typu REIT (Real Estate Investment Trust).

Drugą grupę inwestorów stanowią inwestorzy instytucjonalni, którzy charakteryzują się pewnymi wspólnymi cechami, jak między innymi profesjonalnym lokowaniem powierzonych im środków pieniężnych, zorganizowaniem w formie przedsiębiorstw, posiadaniem osobowości prawnej oraz określeniem przez statut

prowadzenia działalności lokacyjnej jako podstawowego (fundusze powiernicze) lub jednego (towarzystwa ubezpieczeniowe) z celów działalności. Ze względu na wspomnianą już dużą kapitałochłonność inwestycji w nieruchomości inwestorzy instytucjonalni mają decydujące znaczenie dla rynku nieruchomości. Działalność inwestorów instytucjonalnych pozwala na gromadzenie niewielkich zasobów finansowych od drobnych inwestorów indywidualnych (głównie w formie oszczędności) i transfer skumulowanych zasobów w kierunku rynku nieruchomości (Mazurczak, 2018, s. 117).

Typologię inwestorów na rynku mieszkaniowym opartą na przeglądzie światowej literatury przedstawiają Özogul i Tasan-Kok (2020). Kompleksowy przegląd typów i różnicowań inwestorów nieruchomości mieszkaniowych w ramach istniejącej literatury z zakresu nauk społecznych pokazuje, jak bardzo zróżnicowana jest to grupa (tabela 5).

Tabela 5. Metakategoryzacja inwestorów mieszkaniowych

Kategoria	Rodzaj inwestora
Zasięg przestrzenny inwestycji oraz pochodzenie kapitału	lokalny regionalny międzynarodowy globalny krajowy zagraniczny
Rozmiar i status społeczny inwestora	indywidualny zamożny i średniej klasy inwestor zagraniczny <i>mom-and-pop</i> instytucjonalny
Przedmiot i sposób finansowania inwestycji	<i>buy-to-live</i> (inwestor użytkownik) <i>buy-to-rent</i> (inwestor właściciel, wynajmujący) <i>buy-to-leave</i> (inwestor właściciel, wzrost wartości kapitału) inwestor z niskim i wysokim opodatkowaniem dłużny i kapitałowy <i>private equity</i> sekurytyzacyjny
Aspekty inwestycyjne i behawioralne	racjonalny i nieracjonalny wyrafinowany i niewyrafinowany amator flipper drapieżny, transparentny, rozwojowy

Źródło: (Özogul i Tasan-Kok, 2020).

Bazuje ona na czterech kategoriach: zasięgu przestrzennym pochodzenia kapitału, rozmiarze i statusie społecznym, przedmiocie i sposobie finansowania inwestycji oraz aspektach inwestycyjnych i behawioralnych. Pierwsza kategoria pokazuje,

w jaki sposób inwestowanie w nieruchomości jest systemem różnorodnych podmiotów i udziałów o zasięgu globalnym. Jest to punkt wyjścia analiz ilościowych i jakościowych, które są niezbędne do zdefiniowania procesów przepływu kapitałów. Druga kategoria jest najczęściej wykorzystywanym podziałem. Oprócz typowych podziałów pojawiła się kategoria inwestora *mom-and-pop*, a zatem inwestorów, którzy są małymi rodzinnymi podmiotami, angażującymi minimalne zasoby kapitału. Molina (2016) odkryła, że w latach 2007–2010 inwestorzy typu *mom-and-pop* często wykorzystywali okazję do wejścia na rynki nieruchomości wraz z większymi inwestorami korporacyjnymi. Największą grupę stanowią w tej kategorii inwestorzy instytucjonalni. W trzeciej kategorii inwestorzy mieszkaniowi są zróżnicowani pod względem przedmiotu inwestycji (na przykład mieszkania na własność lub nieruchomości na wynajem) i sposobu finansowania (na przykład kapitał własny i kredyt hipoteczny). Oba te podziały wydają się ze sobą nierozzerwalnie związane. Ostatnia kategoria różnicująca inwestorów bazuje na stosunkowo miękkich aspektach związanych z zachowaniami oraz podejściem do inwestowania.

Inwestorzy instytucjonalni, w tym banki, firmy ubezpieczeniowe, uczelnie wyższe, fundusze emerytalne, a nawet fundusze powiernicze zajmujące się likwidacją obiektów jądrowych, powiększają swoje aktywa finansowe lub zarządzają nimi poprzez inwestycje krótko – i długoterminowe, w tym inwestycje w nieruchomości mieszkalne. Głównym motywem inwestycyjnym jest zysk. Podstawowym kryterium wyboru inwestycji jest zatem zwrot z inwestycji (ROI), a czynniki kształtujące decyzje inwestycyjne można określić jako siły rynkowe i warunki rządowe (Brennan i in., 2017, s. 2).

Przykładem inwestora instytucjonalnego funkcjonującego na globalnych rynkach nieruchomości są wspomniane już powyżej podmioty typu REIT. Jest to rodzaj inwestora, który może funkcjonować zarówno jako fundusz inwestycyjny, jak i spółka specjalnego przeznaczenia (najczęściej akcyjnej), których celem jest kupno, sprzedaż i zarządzanie nieruchomościami. REIT inwestują głównie w nieruchomości dochodowe i papiery wartościowe zabezpieczone hipotecznie (między innymi *mortgage backed securities*). Jako forma pośredniego inwestowania na rynku nieruchomości, ze zmiennym natężeniem, ale od ponad 60 lat cieszą się zainteresowaniem inwestorów na rynkach globalnych. Forma działalności jest uzależniona od kraju pochodzenia i obowiązujących tam regulacji prawnych. Na rozwiniętych rynkach nieruchomości fundusze typu REIT w znaczący sposób biorą udział w kształtowaniu i organizacji rynku nieruchomości, w tym mieszkaniowych.

Ekspansja REIT na rynkach europejskich rozpoczęła się po roku 2000. Na koniec 2020 roku REIT funkcjonowało w 14 krajach Europy (EPRA, 2021). W Polsce od 2016 roku trwają intensywne prace legislacyjne nad dostosowaniem ustawodawstwa umożliwiającego korzystanie z zalet tego typu inwestora. Potencjał, jaki oferują REIT dla rynku nieruchomości, opiera się przede wszystkim na wykorzystaniu kapitału inwestorów indywidualnych, który do tej pory lokowany był jedynie poprzez lokaty bankowe i zainwestowanie w segmencie na przykład mieszkań na wynajem.

REIT stają się ważnym mechanizmem finansowania inwestycji w mieszkania czynszowe i, jak podkreśla badanie Waldrona (2018), akcjonariusze REIT są zazwyczaj głównymi globalnymi funduszami hedgingowymi i inwestorami instytucjonalnymi, a nie inwestorami indywidualnymi lub innymi inwestorami posiadającymi niewielkie holdingi. Dla podmiotów typu REIT rynek nieruchomości mieszkaniowych, w tym wielorodzinnych, jest jednym z głównych sektorów aktywności, stanowiącym w USA około 12% udziału w portfelach (NAREIT, 2021). REIT mieszkaniowe specjalizują się w budynkach mieszkalnych, akademikach i domach jednorodzinnych. W ramach tych segmentów rynku niektóre REIT mieszkaniowe również koncentrują się na określonych rynkach geograficznych lub klasach nieruchomości.

Istotnym produktem na rynku najmu mieszkań, będących obszarem aktywności REIT i innych inwestorów instytucjonalnych, są produkty mieszkaniowe typu *co-living*, które oferują mniejsze (i potencjalnie tańsze) jednostki prywatne w kompleksach mieszkaniowych z zestawem udogodnień, takich jak wspólne kuchnie, jadalnie, sale zabaw i przestrzenie do pracy. Oferta skierowana jest zazwyczaj do określonych grup demograficznych, takich jak „mileniali”, kompleksy mieszkalno-pracowe oraz „wioski emerytalne” osób powyżej 55 roku życia (Nethercote, 2020, s. 839–874).

Nowym inwestorem na rynku mieszkań na wynajem są także w niektórych krajach spółdzielnie mieszkaniowe (*housing associations*). Dywersyfikacja działalności spółdzielni jako podmiotu non profit jest wymuszona z jednej strony wycofaniem się państwa, z drugiej problemem z pozyskaniem prywatnego finansowania na rynku mieszkaniowym. To przesunęła działalność spółdzielni w kierunku sektora komercyjnego, jako obszaru generowania dodatkowych strumieni dochodów. Przykładem jest Anglia, gdzie coraz większa liczba spółdzielni poszukuje nowych form inwestycji, zwłaszcza w postaci mieszkań na wynajem, aby wygenerować dodatkowe przepływy pieniężne, co analizie poddaje Morrison (2016). Tematykę aktywności inwestycyjnej spółdzielni mieszkaniowych w zakresie nieruchomości na wynajem podjęli także Crook i Kemp (2019), podkreślając, że w przyszłości inwestycje dużych spółdzielni mieszkaniowych w nastawione na zysk i bardziej ekskluzywne domy pod wynajem będą nabierały coraz większego znaczenia w porównaniu z ich niekomercyjnymi mieszkaniami socjalnymi. Z biegiem czasu ta zmiana może stopniowo przekształcić zasady instytucjonalne, codzienne praktyki i normy, które kształtują ich zachowanie.

W ostatnich latach obserwuje się także wzrost udziału inwestorów instytucjonalnych na rynku najmu mieszkań w Polsce. Jest to wynikiem między innymi szeregu regulacji prawnych, które ułatwiły działalność w zakresie najmu, w szczególności uprościły procedury eksmisyjne w przypadku najmu okazjonalnego i instytucjonalnego. Ponadto można mówić także o korzystnych warunkach ekonomicznych, jak rosnący popyt, rosnące dochody, niskie stopy procentowe i wspomniane wyżej traktowanie mieszkania jako bezpiecznej i dochodowej lokaty kapitału. Rośnie liczba podmiotów – zarówno krajowych, jak i tych rozważających dopiero działalność w Polsce – dla których in-

westowanie w polski rynek najmu jest atrakcyjną alternatywą. Aktywa mieszkalne w Polsce mogą zapewniać stabilne przepływy pieniężne i ciągle wyższą rentowność niż bardziej tradycyjne zasoby inwestycyjne, jak nieruchomości komercyjne.

Instytucjonalizacja i zamiana mieszkań na instrumenty finansowe ma szczególnie negatywny wpływ na gospodarstwa domowe o niskich dochodach zależne od sektora prywatnego najmu nieruchomości (Private Rented Sector – PRS). Światowe fundusze inwestycyjne, w tym także podmioty typu REIT, które budują swoje portfele, opierając się na rynku mieszkaniowym w sektorze prywatnego wynajmu, są istotnym mechanizmem powodującym wzrost niedostępności mieszkań. W połączeniu z brakiem inwestycji socjalnych, rosnącymi cenami nieruchomości, rosnącą inflacją mogą negatywnie wpływać na rynek mieszkaniowy, co po kryzysie finansowym w 2008 roku nastąpiło na przykład w Irlandii (Lima, 2020). Z drugiej strony wzrost zasobu mieszkań na wynajem oraz pojawienie się dużych instytucjonalnych podmiotów może przyczynić się do rozwoju tego rynku (Lima, 2020). Wpływ inwestorów instytucjonalnych na rynek najmu analizuje też Byrne (2020, s. 743–765), porównując trzy rynki – Irlandię, Wielką Brytanię i Hiszpanię pod względem interakcji między globalnymi aspektami inwestycji i finansowania rynku najmu a aspektami bardziej krajowymi, takimi jak sektor kredytów hipotecznych, a także na sposobie, w jaki reguluje to ustawodawstwo w każdym kraju.

Stopniowy wzrost inwestycji instytucjonalnych w sektorze najmu zmienia też kształt rynków mieszkaniowych, co badali Fields i Uffer (2016) na przykładzie rynków w Nowym Jorku i Berlinie. Wyniki badań wskazały na duży wpływ inwestycji finansowych na sektor najmu mieszkaniowego, zarówno w zakresie najemców, jak i przestrzeni miejskiej. Inwestycje finansowe typu *private equity* czy REIT zwiększyły istniejące nierówności w przystępności i stabilności mieszkań oraz przeorganizowały przestrzeń w obu miastach. Ponadto wpływ inwestycji finansowych widoczny był w obszarze, gdzie osłabiona ochrona czynszów umożliwiła przekształcenie tanich mieszkań w nową globalną klasę aktywów. Finansowe inwestycje instytucjonalnych inwestorów sprawdzają się w obliczu zmieniających się warunków rynkowych, pociągając za sobą procesy nierównomiernego rozwoju.

Inwestycje w jakąkolwiek formę nieruchomości mieszkalnej wymagają inwestycji zarówno kapitałowych, jak i dłużnych. Pierwsza grupa inwestorów pożyczka fundusze na projekt i ostatecznie otrzymują zwrot kapitału wraz z odsetkami. Mogą oni inwestować bezpośrednio w projekt lub fundusz lub nabywać papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką. Z kolei inwestorzy kapitałowi otrzymują udziały własnościowe w zamian za swoje finansowanie. Z powodu większego ryzyka inwestorzy kapitałowi żądają wyższego zwrotu niż inwestorzy dłużni. Te dwa mechanizmy finansowania inwestycji – kapitałowego i dłużnego – pozwalają na trzy formy inwestowania w mieszkania: bezpośrednio w konkretny projekt, w fundusz inwestujący w mieszkania lub przez pośrednika, który inwestuje w mieszkania (Brennan i in., 2017, s. 4).

Na rynku mieszkaniowym inwestycje w najem mogą być zatem realizowane w sposób pośredni przez nabywanie udziałów poprzez wyspecjalizowane podmioty, takie jak REIT, lub bezpośredni, stając się inwestorem – właścicielem z prawami do konkretnych mieszkań. Zarówno jedna, jak i druga forma ma swoje wady i zalety. Ilustruje to tabela 6.

Tabela 6. Formy inwestowania na rynku najmu mieszkań

Wyszczególnienie	Inwestowanie pośrednie – REIT	Inwestowanie bezpośrednie
Nakład inwestycyjny	– początkowy nakład inwestycyjny to koszt nabycia udziału/akcji REIT, na przykład 100 zł	– nakład początkowy stanowi koszt nabycia nieruchomości mieszkaniowej – dodatkowe koszty związane z utrzymaniem nieruchomości (remonty, naprawy itd.)
Płynność	– wysoka płynność, najczęściej REIT posiadają wymóg notowania na giełdzie	– niska płynność – wyjście z inwestycji oznacza konieczność sprzedaży mieszkania
Stopa zwrotu	– niższa niż na rynku najmu	– wyższa niż w przypadku REIT
Zarządzanie nieruchomością	– inwestor nie zarządza nieruchomościami w portfelu – brak wpływu inwestora na strategię zarządzania portfelem	– konieczność aktywnego zarządzania najmem – możliwość zlecenia zarządzania podmiotowi zewnętrznemu, co jednak wiąże się z dodatkowym kosztem
Skala inwestycji	– możliwość budowy portfela nieruchomości, w zależności od liczby udziałowców i poziomu zgromadzonego kapitału	– liczba mieszkań ograniczona możliwościami finansowania (najczęściej kilka lub kilkanaście mieszkań w portfelu)

Źródło: Opracowanie własne.

Rynek nieruchomości mieszkaniowych utożsamiany jest z segmentem rynku dóbr konsumpcyjnych (Henzel, Śmietana i Maszczyk, 2014, s. 133). Jednak to inwestycyjna funkcja mieszkania stanowi podstawę rozwoju rynku najmu. Z punktu widzenia w szczególności inwestora indywidualnego dostępność kredytów i możliwość wynajmu poprawiającego bieżącą płynność to główne atuty inwestycji w mieszkania na wynajem (Gołabeska, 2018, s. 36). Rozwój rynku najmu w dużej mierze zależy od szeregu czynników instytucjonalnych, skupiających się wokół prowadzenia polityki mieszkaniowej wspierającej wzrost dostępności mieszkań na wynajem. W rynek najmu zaangażowanych jest coraz więcej podmiotów, tworzone są specjalne przepisy regulujące ten segment, ale trudno jeszcze mówić o profesjonalnym jego charakterze, opartym na sprawdzonych schematach i rozwiązaniach. Wzrost liczby i rodzaju podmiotów działających na rynku najmu mieszkań wymusza konieczność dokonywania instytucjonalnych zmian tego sektora. Przykładem tych zmian jest

najem okazjonalny oraz najem instytucjonalny wygenerowane przez nowe regulacje prawne w tym zakresie. Wzrasta także udział podmiotów, które są zainteresowane pośrednim udziałem w rynku najmu.

Przed wybuchem pandemii COVID-19 inwestorzy instytucjonalni, którzy opierali swoje portfele nieruchomości na sektorze biurowym, szukali sposobów na dywersyfikację strumieni dochodów. Nieruchomości mieszkalne stanowiły zatem oczywistą alternatywę, która od czasu pandemii stała się bardziej atrakcyjna. Pandemia spowodowała, że inwestorzy, w szczególności instytucjonalni, docenili rynek najmu mieszkań. Można też uznać, że inwestor instytucjonalny da najemcom większy wybór, poprawi jakość oferty i przede wszystkim usprawni proces najmu, wykorzystując dostępne technologie.

3.3. Miary oceny efektywności inwestycji związanych z najmem mieszkań

Podejmowanie decyzji inwestycyjnych jest związane z koniecznością porównania spodziewanych efektów (korzyści) z poniesionymi nakładami inwestycyjnymi (Pastusiak, 2019, s. 72), do czego jest wykorzystywana ocena opłacalności inwestycji.

Proste projekty inwestycyjne można ocenić, wykorzystując metody nieuwzględniające zmiany wartości strumieni pieniężnych w czasie, a bardziej skomplikowane wymagają metod zróżnicowanych dla wariantów cykli budowy czy eksploatacji (Gawron, 2011b, s. 28). Z drugiej strony specyfika inwestowania na rynku nieruchomości uwzględniająca zarówno wysokie nakłady kapitałowe, jak i długi okres eksploatacji powinna wymuszać na inwestorach zastosowanie narzędzi bardziej precyzyjnych. W praktyce oceny efektywności inwestycji w nieruchomości stosowanych jest wiele metod, które można poddać różnorodnym klasyfikacjom. Najczęściej jednak stosowanym kryterium podziału jest ujęcie czasu (Gawron, 2006, s. 127). Na podstawie czynnika czasu metody oceny opłacalności inwestycji można podzielić na statyczne, które nie wykorzystują dyskontowania strumieni pieniężnych, i dynamiczne, bazujące na zmianie wartości pieniądza w czasie.

Metody statyczne stosuje się najczęściej we wstępnych fazach przedsięwzięć inwestycyjnych oraz gdy rozłożenie w czasie nakładów i efektów poszczególnych wariantów nie wpływa zasadniczo na efektywność inwestycji. Z jednej strony są to metody proste, które nie wymagają szerokiej wiedzy ekonomicznej, a zatem są dostępne dla szerokiej grupy inwestorów. Podstawą oceny w metodach statycznych są uzyskiwane przychody i ponoszone koszty na inwestycje w nieruchomości (Szełągowska, Trzebiński i Orzechowski, 2018, s. 118). Jednak opieranie ostatecznych decyzji inwestycyjnych jedynie na ich podstawie może okazać się błędne. Do statycznych metod oceny opłacalności zalicza się prostą stopę zwrotu, okres zwrotu,

porównywanie kosztów, próg rentowności (Trojanek, 2013, s. 113–116; Pastusiak, 2019, s. 72–74; Gawron, 2011b, s. 28–50).

Zdecydowanie bardziej poprawnie opłacalność inwestycji na rynku nieruchomości obrazują metody dynamiczne inaczej nazywane dyskontowymi. Metody te wykorzystują stopę procentową do urealnienia przepływów pieniężnych. Stopa procentowa służy dyskontowaniu przepływów pieniężnych lub odzwierciedleniu rentowności inwestycji alternatywnej (Pastusiak, 2019, s. 74). Metody dynamiczne to przede wszystkim wartość bieżąca netto (NPV), wewnętrzna stopa zwrotu (IRR), wskaźnik zyskowności (PI), zdyskontowany okres zwrotu (Trojanek, 2013, s. 116–121; Pastusiak, 2019, s. 74–83; Gawron, 2011b, s. 69–93).

Ocenę efektywności na rynku najmu najczęściej opiera się na czterech podstawowych prostych wskaźnikach (tabela 7):

- stopie kapitalizacji inwestycji,
- stopie zwrotu z kapitału własnego (Return on Equity – ROE),
- stopie zwrotu zysku z inwestycji (Return on Investment – ROI),
- prostym okresie zwrotu z inwestycji (Payback Period – PP).

Tabela 7. Proste metody oceny opłacalności inwestycji

Prosta stopa zwrotu z nakładów inwestycyjnych (ROI)	(zysk operacyjny opodatkowany/całkowite nakłady inwestycyjne) · 100%
Prosta stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	(zysk netto/nakłady inwestycyjne finansowane kapitałem własnym) · 100%
Prosty okres zwrotu (PP)	nakłady inwestycyjne = suma nadwyżki finansowej generowanej przez projekt w poszczególnych okresach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Rogowski, 2016; Pastusiak, 2019).

Są to metody opierające się na dwóch podstawowych założeniach: korzyść netto, generowana przez inwestycję jest wyceniana memoriałowym wynikiem finansowym, czyli zyskiem lub stratą, oraz nie zmienia się wartość pieniądza w całym okresie życia inwestycji (Rogowski, 2016, s. 50).

Stopa kapitalizacji z inwestycji jest definiowana jako stosunek czynszu netto (bez opłat eksploatacyjnych) do ceny (wartości) mieszkania. Innymi słowy, jest to stopa zwrotu oczekiwana przez inwestora do uzyskania po określonym czasie – zwrot (premija) oczekiwany przez nabywcę wyrażony jako procent ceny nabycia nieruchomości „pokrytej” w pełni środkami pieniężnymi. Miara ta uwzględnia podatki oraz wartość amortyzacji.

Stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału własnego (ROE) natomiast obrazuje zyskowność kapitałów własnych. Jest to stosunek czynszu netto pomniejszonego o podatki i amortyzację do wartości kapitałów własnych, poniesionych na finansowanie inwestycji. Wysokie wartości wskaźnika oraz wzrost jego poziomu w czasie

oceniany jest pozytywnie, gdyż świadczy o wysokiej bądź zwiększającej się rentowności kapitałów własnych. Z drugiej strony niskie wartości oraz spadek jego poziomu w czasie to zjawisko negatywne, ponieważ oznacza niską bądź zmniejszającą się rentowność kapitałów własnych. Wskaźnik ROE może także przyjmować wartości ujemne w przypadku, gdy inwestycja w danym okresie wygenerowała stratę, czyli nie uzyskano księgowej nadwyżki przychodów nad kosztami. ROE nie jest wartością stałą. Wskaźnik ten w dużym stopniu zależy od fazy cyklu, w której znajduje się rynek najmu.

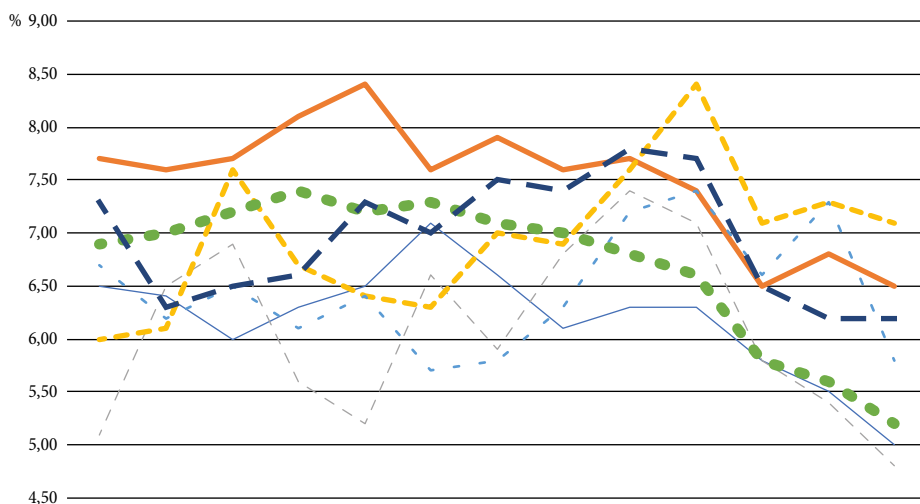
W przypadku stopy zwrotu z inwestycji (ROI) badana jest rentowność całego zaangażowanego w inwestycję kapitału. Można uznać, że jest to rzeczywisty miernik efektywności, obrazujący, ile groszy zysku przynosi nam corocznie każda zainwestowana w mieszkanie złotówka, i jest uniwersalnym wskaźnikiem służącym w rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji dla ich wzajemnego porównywania (NBP, 2021).

Niewątpliwie decyzja dotycząca kupna lub najmu mieszkania ma długoterminowe skutki dla budżetów gospodarstw domowych. Wydłużenie okresów utrzymywania, inflacja i rozpiętość między czynszem kalkulacyjnym a kosztem alternatywnym oszczędności gospodarstw domowych przesuwają równowagę na korzyść własności. Badania przeprowadzone przez Tabnera (2016) pokazują, że gospodarstwa domowe zazwyczaj potrzebują okresu utrzymywania od pięciu do dziesięciu lat, aby osiągnąć próg rentowności. Wyniki potwierdzają, że inflacja przenosi majątek z najemców i dostawców kredytów hipotecznych na właścicieli.

Metoda prostego okresu zwrotu (PP) daje odpowiedź na pytanie, jaki czas jest potrzebny, aby nakład inwestycyjny poniesiony na realizację inwestycji (zakup mieszkania) został w pełni pokryty korzyściami netto generowanymi przez inwestycję.

Rysunki 11–14 ilustrują uproszczoną ocenę inwestycji w 50-metrowe mieszkanie na wynajem na wybranych siedmiu rynkach w Polsce (Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław). Analiza opiera się na danych publikowanych przez NBP (2021). Inwestorem jest osoba fizyczna korzystająca z opodatkowania podatkiem ryczałtowym. Do ustalenia ROE obliczonego jako zysk netto w stosunku do zaangażowanego kapitału własnego przyjęto różne możliwe poziomy dzwigni finansowej (inwestycję w pełni finansowaną gotówką (LTV wynosi 0%) oraz inwestycję, w której LTV wynosi 50% oraz wysoce lewarowaną inwestycję o LTV 80%). W celu obliczenia zysku finansowego uwzględniono dochód z najmu, odjęto zryczałtowany podatek w wysokości 8,5%, spłatę odsetek kredytu, a także amortyzację budynku w wysokości 1,5% jego wartości (założono dwa remonty kapitalne w okresie 100 lat). Analiza zakłada obłożenie lokalu na poziomie 95% (NBP, 2021).

Średnie stopy kapitalizacji mieszkania na wynajem na analizowanych lokalnych rynkach nieruchomości oscylowały między 6,08% (Kraków) a 7,50% (Katowice). Na wszystkich rynkach od 2Q2020 obserwowany był spadek stóp kapitalizacji, przy czym największy w Krakowie, Poznaniu i Gdańsku. W dużej mierze było to konsekwencją coraz większej różnicy między ceną nabycia mieszkań (wzrost) a czynszem transakcyjnym (spadek).

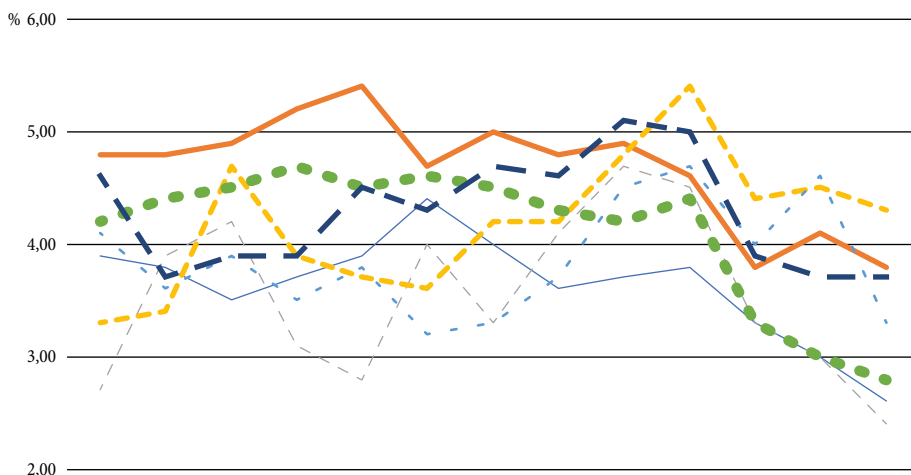


	2Q2015	4Q2015	2Q2016	4Q2016	2Q2017	4Q2017	2Q2018	4Q2018	2Q2019	4Q2019	2Q2020	4Q2020	1Q2021
— Gdańsk	6,50	6,40	6,00	6,30	6,50	7,10	6,60	6,10	6,30	6,30	5,80	5,50	5,00
— Katowice	7,70	7,60	7,70	8,10	8,40	7,60	7,90	7,60	7,70	7,40	6,50	6,80	6,50
- - - Kraków	5,10	6,50	6,90	5,60	5,20	6,60	5,90	6,80	7,40	7,10	5,80	5,40	4,80
- - - Łódź	6,00	6,10	7,60	6,70	6,40	6,30	7,00	6,90	7,60	8,40	7,10	7,30	7,10
- - - Poznań	6,70	6,20	6,50	6,10	6,40	5,70	5,80	6,30	7,20	7,40	6,60	7,30	5,80
● Warszawa	6,90	7,00	7,20	7,40	7,20	7,30	7,10	7,00	6,80	6,60	5,80	5,60	5,20
— Wrocław	7,30	6,30	6,50	6,60	7,30	7,00	7,50	7,40	7,80	7,70	6,50	6,20	6,20

Rysunek 11. Szacunkowa stopa kapitalizacji w wybranych miastach (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP (2021).

Średnie stopy zwrotu z inwestycji w mieszkanie na wynajem w badanym okresie oscylują w granicach 3,5%–7,7%, przy czym najniższe zanotowano w Krakowie, Gdańsku oraz Poznaniu, a najwyższe w Katowicach, następnie we Wrocławiu, w Łodzi i Warszawie. W I kwartale 2021 roku stopy te kształtowały się w granicach 2,4% (Kraków) – 4,3% (Łódź). W I kwartale 2021 roku, w odniesieniu do kwartału poprzedniego, na analizowanych lokalnych rynkach obserwowany był kolejny spadek średnich, transakcyjnych stawek najmu, podczas gdy ceny nabywanych mieszkań wzrosły, co wpłynęło widocznie na rentowność najmu. Ilustruje to rysunek 12. Jak wynika z raportu NBP (2021), zakup mieszkań ciągle był uważany za korzystną formę lokaty oszczędności z uwagi na stały wzrost cen mieszkań, a więc potencjalne zyski kapitałowe przy ich odsprzedaży. Wynika z tego, że niska rentowność najmu w obliczu braku konkurencyjności innych alternatywnych form bezpiecznej alokacji kapitału, za jakie można uznać na przykład obligacje skarbowe, wcale nie znajduje odzwierciedlenia w spadku popytu na mieszkania.



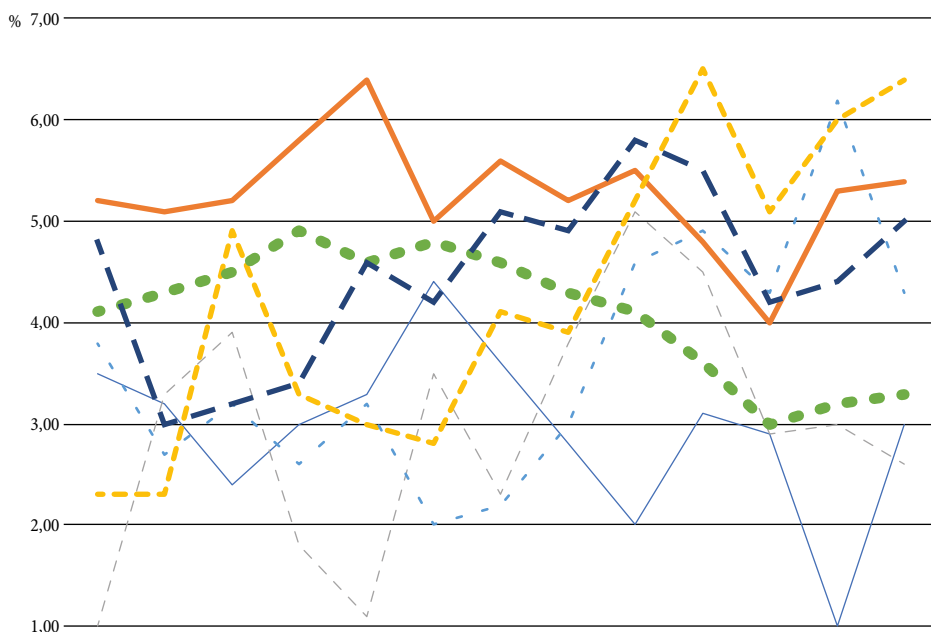
	2Q2015	4Q2015	2Q2016	4Q2016	2Q2017	4Q2017	2Q2018	4Q2018	2Q2019	4Q2019	2Q2020	4Q2020	1Q2021
— Gdańsk	3,90	3,80	3,50	3,70	3,90	4,40	4,00	3,60	3,70	3,80	3,30	3,00	2,60
— Katowice	4,80	4,80	4,90	5,20	5,40	4,70	5,00	4,80	4,90	4,60	3,80	4,10	3,80
- - - Kraków	2,70	3,90	4,20	3,10	2,80	4,00	3,30	4,10	4,70	4,50	3,30	3,00	2,40
- - - Łódź	3,30	3,40	4,70	3,90	3,70	3,60	4,20	4,20	4,80	5,40	4,40	4,50	4,30
- - - Poznań	4,10	3,60	3,90	3,50	3,80	3,20	3,30	3,70	4,50	4,70	4,00	4,60	3,30
●●● Warszawa	4,20	4,40	4,50	4,70	4,50	4,60	4,50	4,30	4,20	4,40	3,30	3,00	2,80
— Wrocław	4,60	3,70	3,90	3,90	4,50	4,30	4,70	4,60	5,10	5,00	3,90	3,70	3,70

Rysunek 12. Zwrot z inwestycji w mieszkanie (ROI) w 100% finansowanej kapitałem własnym (LTV = 0%) w wybranych miastach (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP (2021).

Zastosowanie kapitału własnego w finansowaniu inwestycji w mieszkanie na wynajem pozwala inwestorowi na skorzystanie z dźwigni finansowej. Rysunki 13 i 14 przedstawiają, jak kształtowały się ROE przy założeniu 50% (LTV = 50%) oraz 20% wkładu własnego inwestora (LTV = 80%). Im wyższy udział kredytu bankowego w strukturze finansowania zakupu mieszkania, tym wyższy można osiągnąć szacowany wskaźnik ROE, co obrazują wyniki dla I kwartału 2021 roku. Wiąże się też to oczywiście z większym ryzykiem, które może wystąpić szczególnie w momencie utraty najemcy lub opóźnień w opłatach czynszowych. W wariantcie LTV = 50% ROE kształtowało się w badanym okresie średnio w granicach 2,9%–5,3%, przy czym najniższe było w Gdańsku, a najwyższe w Katowicach. W przypadku LTV = 80% ROE oscylowało średnio w przedziale 1,7%–7,1% w zależności od lokalizacji.

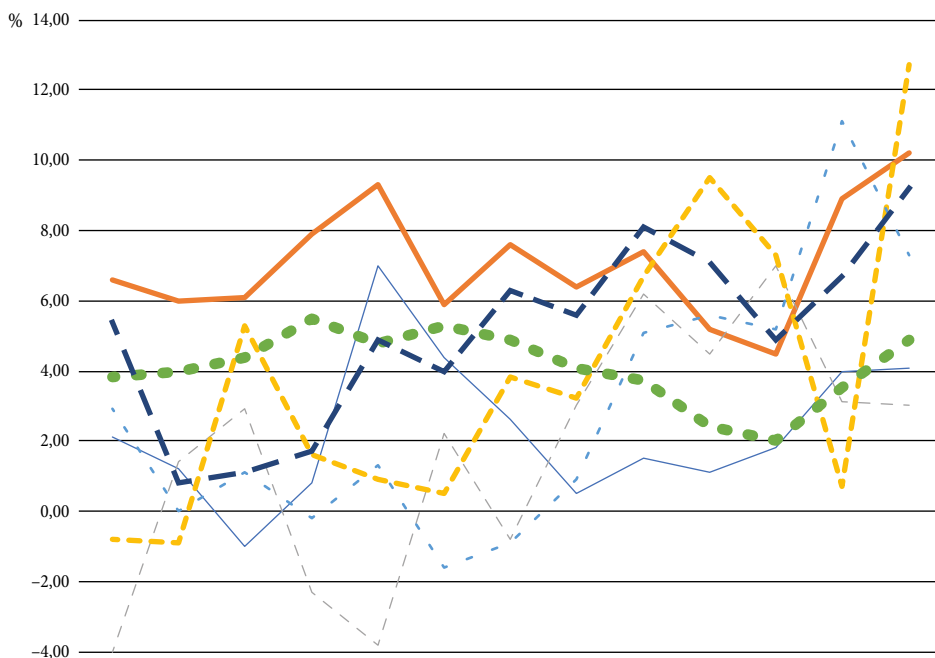
W obliczeniach wskaźnika ROE nie uwzględniono faktu, że po zakończeniu spłaty kredytu inwestor staje się właścicielem nieruchomości, którą może sprzedać. Ostateczna zyskowność inwestycji w mieszkanie zależy nie tylko od przychodów z najmu, lecz także od ceny sprzedaży nieruchomości. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że nieruchomości długoterminowo utrzymują wartość realną (NBP, 2021).



	2Q2015	4Q2015	2Q2016	4Q2016	2Q2017	4Q2017	2Q2018	4Q2018	2Q2019	4Q2019	2Q2020	4Q2020	1Q2021
— Gdańsk	3,50	3,20	2,40	3,00	3,30	4,40	3,60	2,80	2,00	3,10	2,90	1,00	3,00
— Katowice	5,20	5,10	5,20	5,80	6,40	5,00	5,60	5,20	5,50	4,80	4,00	5,30	5,40
- - Kraków	1,00	3,30	3,90	1,80	1,10	3,50	2,30	3,80	5,10	4,50	2,90	3,00	2,60
- - Łódź	2,30	2,30	4,90	3,30	3,00	2,80	4,10	3,90	5,20	6,50	5,10	6,00	6,40
- - Poznań	3,80	2,70	3,20	2,60	3,20	2,00	2,20	3,00	4,60	4,90	4,30	6,20	4,30
● Warszawa	4,10	4,30	4,50	4,90	4,60	4,80	4,60	4,30	4,10	3,60	3,00	3,20	3,30
— Wrocław	4,80	3,00	3,20	3,40	4,60	4,20	5,10	4,90	5,80	5,50	4,20	4,40	5,00

Rysunek 13. Zwrot z kapitału własnego (ROE) z inwestycji w mieszkanie w 50% finansowanej kapitałem własnym (LTV = 50%) w wybranych miastach (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP (2021).



	2Q2015	4Q2015	2Q2016	4Q2016	2Q2017	4Q2017	2Q2018	4Q2018	2Q2019	4Q2019	2Q2020	4Q2020	1Q2021
— Gdańsk	2,10	1,20	-1,00	0,80	7,00	4,40	2,60	0,50	1,50	1,10	1,80	4,00	4,10
— Katowice	6,60	6,00	6,10	7,90	9,30	5,90	7,60	6,40	7,40	5,20	4,50	8,90	10,20
- - - Kraków	-4,00	1,40	2,90	-2,30	-3,80	2,20	-0,80	3,00	6,20	4,50	7,00	3,10	3,00
- - - Łódź	-0,80	-0,90	5,30	1,60	0,90	0,50	3,80	3,20	6,70	9,50	7,30	0,70	12,70
- - - Poznań	2,90	0,00	1,10	-0,20	1,30	-1,60	-0,90	0,90	5,10	5,60	5,20	11,10	7,30
• • • Warszawa	3,80	4,00	4,40	5,50	4,80	5,30	4,90	4,10	3,70	2,40	2,00	3,50	4,90
— Wrocław	5,40	0,80	1,10	1,70	4,90	4,00	6,30	5,60	8,10	7,10	4,90	6,70	9,20

Rysunek 14. Zwrot z kapitału własnego (ROE) z inwestycji w mieszkanie w 20% finansowanej kapitałem własnym (LTV = 80%) w wybranych miastach (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP (2021).

Poprawna ocena efektywności inwestycji na rynku najmu wymaga zatem od inwestora dostępu do pewnych i zweryfikowanych informacji zarówno dotyczących lokalnego rynku, na którym znajduje się nieruchomości, jak i procesów zachodzących w skali kraju. Jest to warunek konieczny do podjęcia optymalnej decyzji inwestycyjnej. Przy uwzględnieniu wysokiego udziału kredytu w finansowaniu inwestycji mieszkaniowych, w tym także w przypadku tych przeznaczonych na wynajem, ocena opłacalności wskazuje na lepsze efekty przy niskim poziomie stóp procentowych, a mniej satysfakcjonujące, gdy koszty kredytu rosną.

4. OCENA OFERTY NAJMU NA LOKALNYM RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W POZNANIU

4.1. Rys metodyczny badania i charakterystyka demograficzno-ekonomiczna Poznania

Badania oferty najmu mieszkań stanowią jeden z obszarów rozważań prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Dotyczą one podażowej strony rynku, mianowicie zasobu, który jest przeznaczony na rynkowy wynajem. Wcześniejsze badania oferty najmu mieszkań prowadzone były tutaj w latach 2018 oraz 2020. Rezultaty uzyskane w 2018 roku opisano w: (Mazurczak i Strączkowski, 2019, s. 32–37).

Przystępując do oceny oferty najmu na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych w Poznaniu, przyjęto, że w pierwszej kolejności zaprezentowany będzie Poznań – jego krótka charakterystyka demograficzno-ekonomiczna, następnie zmiany stawek najmu i czynszów mieszkań w latach 2015–2020, a w dalszej kolejności zostaną przedstawione dane statystyczne opisujące ofertę oraz jej struktura. Dzięki temu możliwe jest w końcowej fazie oszacowanie wielkości rynku mieszkań na wynajem – ilościowo oraz wartościowo.

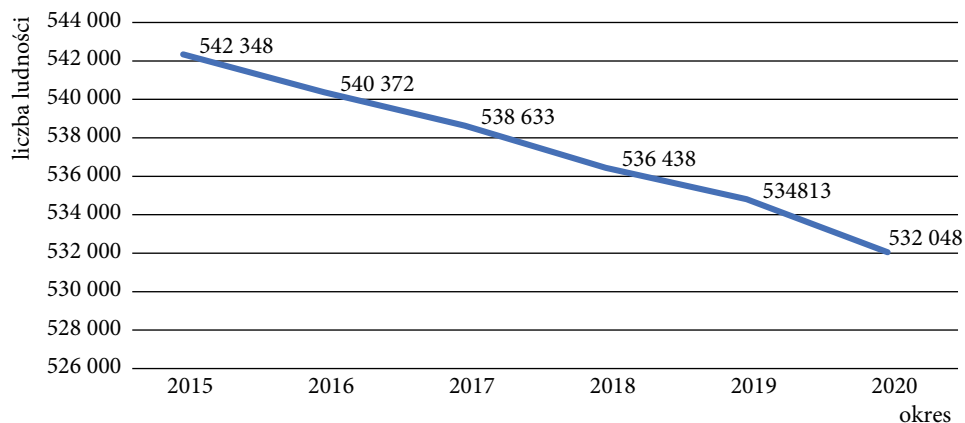
Do określenia zmian stawek i czynszów najmu mieszkań wykorzystano dane opublikowane dla Poznania przez Narodowy Bank Polski (NBP, 2020, s. 147) dla okresu od I kwartału 2015 roku do I kwartału 2020 roku (informacje do końca 2020 roku uzupełniono na podstawie badań własnych i samodzielnie gromadzonych danych w ramach prac podejmowanych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu) oraz cyklicznie prezentowane na portalu Bankier.pl w postaci raportów opracowywanych przez Bankier.pl na podstawie danych udostępnionych przez serwis nieruchomości Otodom.pl (por. Bankier.pl, 2021). Z drugiego ze źródeł udało się pozyskać dane za okres od I kwartału 2015 roku do IV kwartału 2020 roku.

Z kolei w celu przedstawienia oferty mieszkań na wynajem – ukazania głównych statystyk i struktury – przeprowadzono jej badanie w czerwcu 2021 roku (stan na koniec II kwartału). W związku z tym przyjęto następujące zakresy badawcze:

- zakres rzeczowy – badaniu poddano oferty mieszkań na wynajem opublikowane w serwisie Otodom.pl. Każde mieszkanie opisano za pomocą następujących cech: lokalizacja mieszkania (dzielnica), powierzchnia lokalu, liczba pokoi, piętro, na którym znajduje się mieszkanie, umeblowanie, standard (subiektywnie postrzegany) oraz czynsz całkowity. W przypadku powierzchni lokalu wyznaczono 5 przedziałów mieszkań (do 35 m², od 36 m² do 50 m², od 51 m² do 65 m², od 66 m² do 80 m² oraz powyżej 80 m²), które wykorzystywano we wcześniejszych badaniach prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu;
- zakres czasowy – badaniu poddano oferty z czerwca 2021 roku;
- zakres przestrzenny – obejmował miasto Poznań w granicach administracyjnych.

Jeśli chodzi o dobór i liczebność próby – z uwagi na brak możliwości stworzenia operatu losowania i istnienie wielu różnych źródeł publikacji ofert – wykorzystano dobór nielosowy, podyktowany dostępnością danych. Założono przebadanie minimum 25% ogółu ofert, które wyświetlają się w serwisie internetowym, przy czym za główne kryterium doboru przyjęto aktualność zamieszczania ofert (celem było przebadanie najbardziej aktualnych ofert). W rezultacie pozwoliło to na uzyskanie liczebności próby na poziomie $n = 313$ jednostek (mieszkań, które znalazły się w serwisie w czerwcu 2021 roku). Przed przystąpieniem do analizy stworzona w tym celu baza ofert została poddana weryfikacji merytorycznej. Wyniki prac zilustrowano w dalszej części pracy, wykorzystując tabele i wykresy oraz opisy.

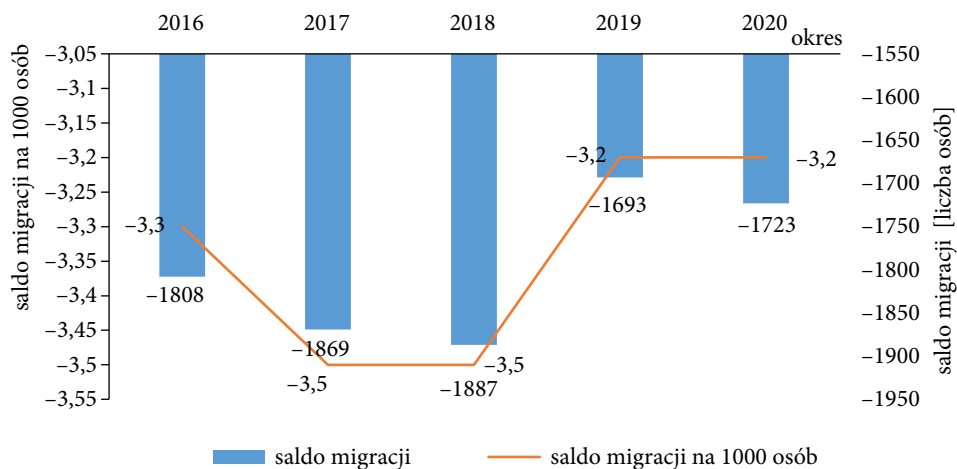
Ludność Poznania od lat 90. XX wieku systematycznie się zmniejsza. W latach 1990–2015 zmniejszyła się o ponad 43 tys. (Gawron i Strączkowski, 2018, s. 29). Ostatnie lata to także niekorzystne zmiany w poziomie ludności i dalszy spadek o ponad 10 tys. mieszkańców, co przedstawia rysunek 15.



Rysunek 15. Spadek ludności w Poznaniu w latach 2015–2020

Źródło: Dane GUS.

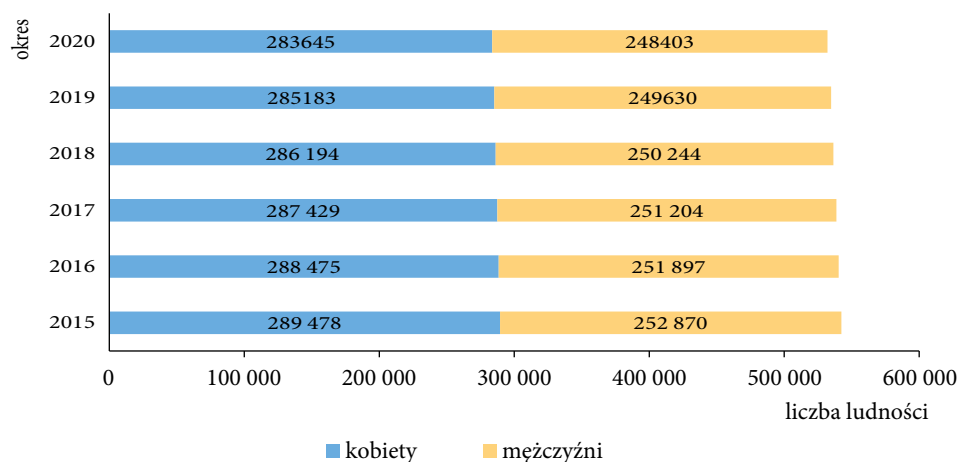
Spadek liczby ludności Poznania widoczny jest także w saldzie migracji (różnicy między zameldowaniami a wymeldowaniami), które w analizowanym okresie jest ujemne. Oznacza to, że osób wymeldowujących się jest więcej niż nowo zameldowanych. Saldo migracji ilustruje rysunek 16.



Rysunek 16. Saldo migracji ludności Poznania w latach 2015–2020

Źródło: Dane GUS.

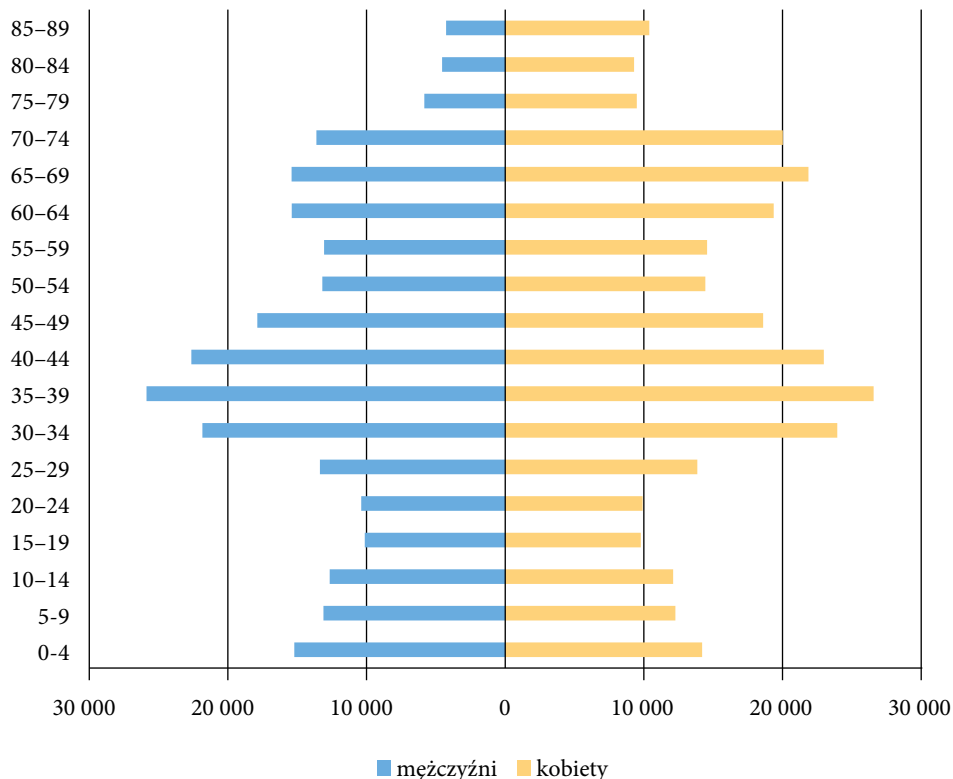
Podobnie jak w poprzednich latach udział kobiet w populacji Poznania na koniec 2020 roku ukształtował się na poziomie blisko 53,4 % (rysunek 17).



Rysunek 17. Struktura ludności według płci w Poznaniu w latach 2015–2020

Źródło: Dane GUS.

Struktura ludności pod względem wieku z roku na rok się pogarsza, a udział grupy w wieku 70 lat i więcej wyniósł na koniec 2020 roku 14,56%. Dla porównania w 2010 roku grupa ta stanowiła 9,5% ogółu ludności. Strukturę wiekową ludności w Poznaniu w roku 2020 ilustruje rysunek 18.

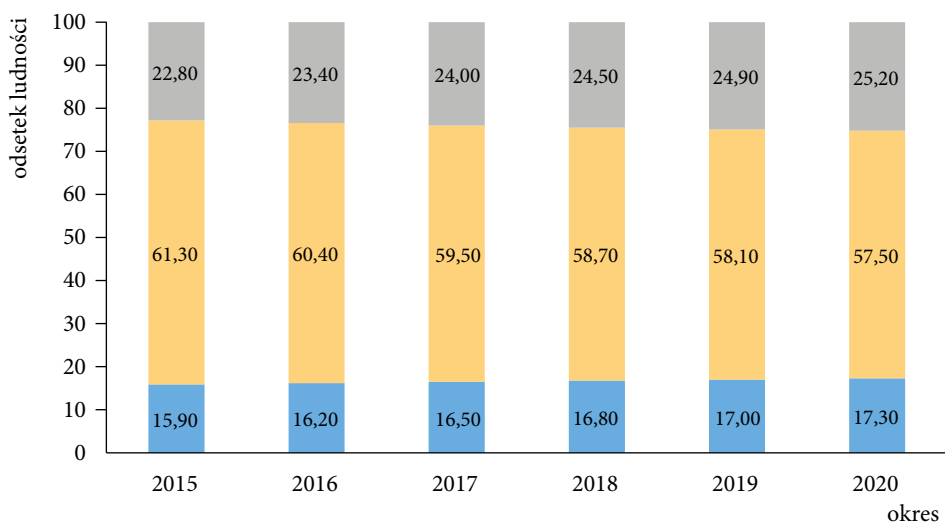


Rysunek 18. Struktura wiekowa ludności w Poznaniu w 2020 roku

Źródło: Dane GUS.

Struktura wiekowa mieszkańców Poznania przekłada się także na zmiany obserwowane pod względem wieku ekonomicznego, co ilustruje rysunek 19. W latach 2015–2020 nastąpił dalszy wzrost ludności w wieku przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym, przy jednoczesnym spadku udziału osób w wieku produkcyjnym o blisko 4% (61,3% do 57,5%).

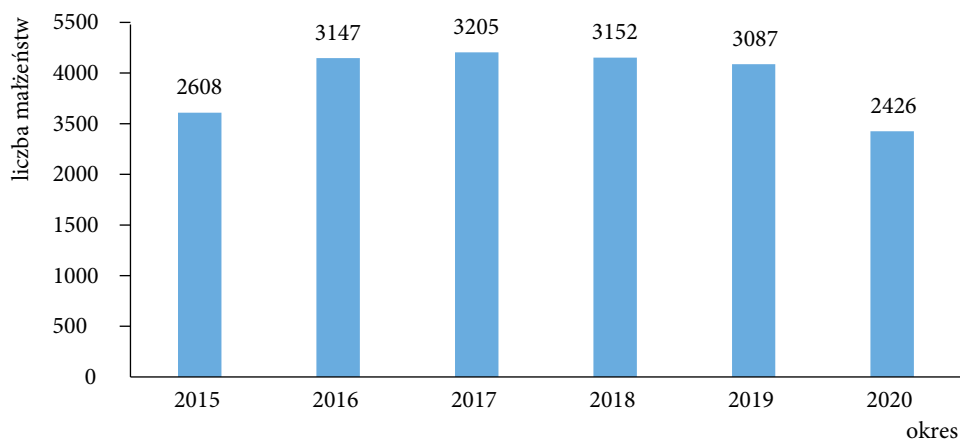
W Poznaniu w 2020 roku zawarto 2426 małżeństw, tj. o ponad 20% mniej niż w roku poprzednim. Współczynnik małżeństw na 1000 osób wynosi 4,54 wobec 5,76 w roku 2019. Liczbę zawartych małżeństw w latach 2015–2020 przedstawia rysunek 20.



■ w wieku przedprodukcyjnym ■ w wieku produkcyjnym ■ w wieku poprodukcyjnym

Rysunek 19. Struktura ludności według ekonomicznych grup wieku w Poznaniu w latach 2015–2020 (% ludności ogółem)

Źródło: Dane GUS.

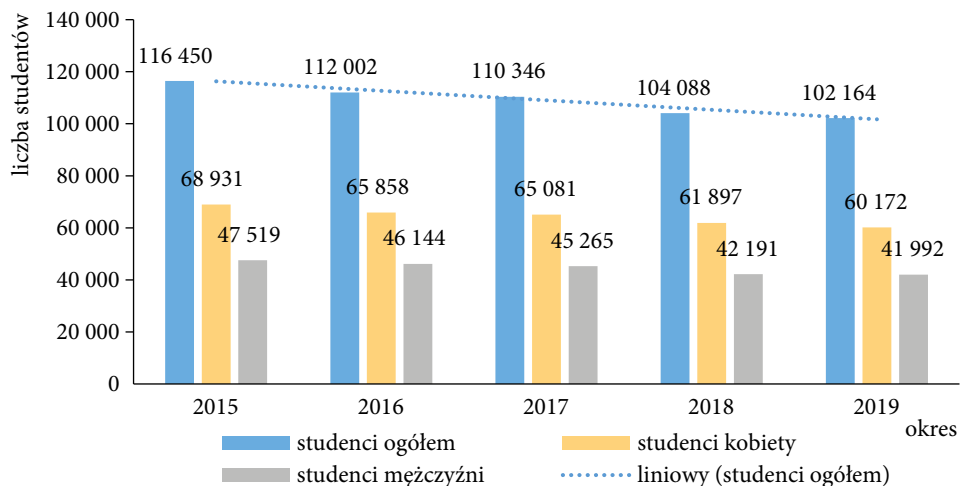


Rysunek 20. Liczba zawartych małżeństw w Poznaniu w latach 2015–2020

Źródło: Dane GUS.

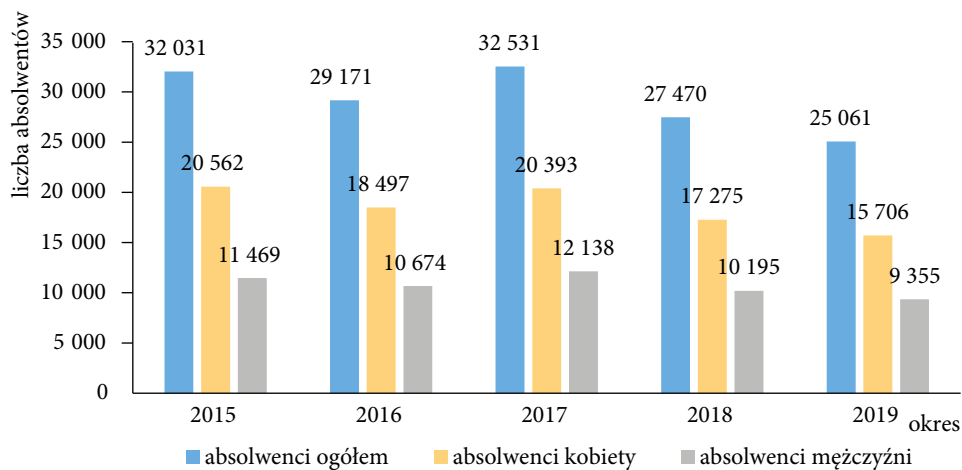
Ważna z punktu widzenia rynku najmu jest liczba studentów, którzy stanowią około 30% ogółu najemców w Poznaniu. Liczba studentów na koniec 2019 roku wyniosła ponad 102 tys., z czego blisko 59% stanowiły kobiety. Podobnie jak w przypadku

ludności również w analizowanym okresie spadła liczba studentów aż o 12,27%. Liczbę i strukturę studentów oraz absolwentów według płci przedstawiają rysunki 21 oraz 22.



Rysunek 21. Szkolnictwo wyższe – liczba studentów w Poznaniu w latach 2015–2019 według płci

Źródło: Dane GUS.

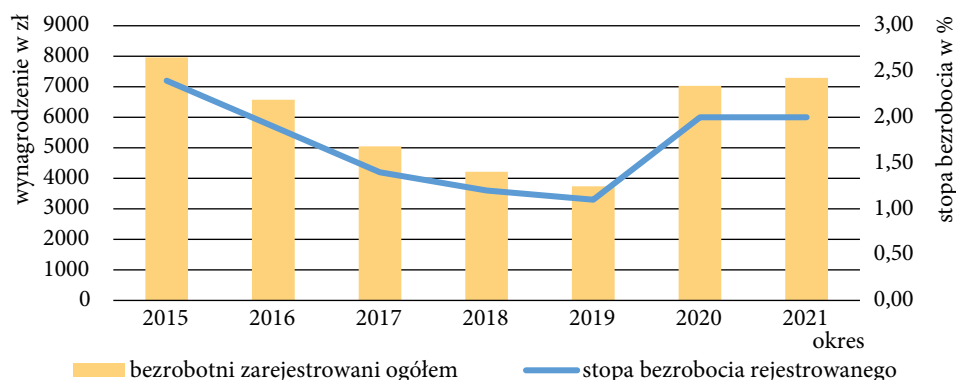


Rysunek 22. Szkolnictwo wyższe – liczba absolwentów w Poznaniu w latach 2015–2019 według płci

Źródło: Dane GUS.

Poznań pod względem ekonomicznym od lat charakteryzuje się bardzo niską stopą bezrobocia oraz wysokim poziomem przeciętnego miesięcznego wynagrodze-

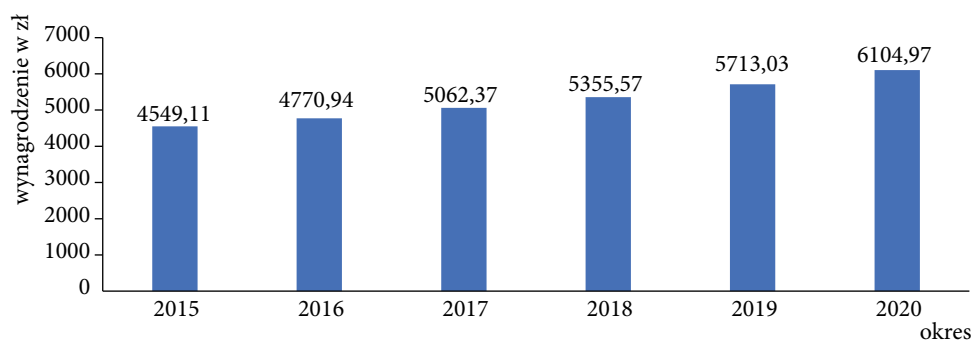
nia, co przedstawiają rysunki 23 oraz 24. Według stanu na koniec czerwca 2021 roku liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Powiatowym Urzędzie Pracy w Poznaniu wyniosła 7293 bezrobotnych. Stopa bezrobocia rejestrowanego ukształtowała się na poziomie 2% i była najniższa w województwie wielkopolskim (średnio 3,7%). Obserwuje się jednak wzrosty w stosunku do roku 2019, które są spowodowane trwającą od marca 2019 roku sytuacją pandemiczną w kraju. Stopa bezrobocia ciągle jednak utrzymuje się na poziomie niższym niż tzw. bezrobocie naturalne, wynoszące 3–4%.



Rysunek 23. Bezrobocie w Poznaniu w latach 2015–2021 (dane za rok 2021 obejmują stan na czerwiec)

Źródło: Dane GUS.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw w Poznaniu w analizowanym okresie rosło z roku na rok i wyniosło w 2020 roku 6104,97 zł, tj. o 6,9% więcej niż przed rokiem i o 34,2% niż w 2015 roku. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w Poznaniu było wyższe o 22,5% od średniej dla województwa.



Rysunek 24. Wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w Poznaniu w latach 2015–2020

Źródło: Dane GUS.

4.2. Zmiany stawek i czynszów najmu mieszkań w latach 2015–2020

Lokalny rynek najmu mieszkań funkcjonuje w Poznaniu obok rynków sprzedaży lokali mieszkalnych – pierwotnego oraz wtórnego. Stąd wydaje się zasadne, by przedstawienie zmian stawek najmu mieszkań poprzedzić krótką informacją na temat tego, co dzieje się w zakresie cen sprzedaży mieszkań (informacje te zilustrowano w tabeli 8).

Tabela 8. Podstawowe informacje o zmianach na rynku mieszkaniowym w Poznaniu w latach 2015–2020

Wyszczególnienie	Jednostka	Lata					
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Przeciętna powierzchnia mieszkania deweloperskiego oddanego do użytku	[m ²]	52,7	52,8	53,3	55,1	54,3	54,9
Przeciętne wynagrodzenie brutto w Poznaniu	[zł]	4549	4771	5062	5406	5743	5998
Przeciętna cena ofertowa 1 m ² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym	[zł]	6512	6403	6551	7033	7395	7980
Przeciętna cena ofertowa 1 m ² powierzchni mieszkaniowej na rynku wtórnym	[zł]	5730	6123	6349	6939	7639	7808
Przeciętna cena transakcyjna 1 m ² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym na koniec roku	[zł]	6234	6304	6382	7017	7397	7633
Przeciętna cena transakcyjna 1 m ² powierzchni mieszkaniowej na rynku wtórnym na koniec roku	[zł]	5060	5282	5550	6114	6630	7095
Pole negocjacji klienta na rynku pierwotnym*	[%]	4,3	1,5	2,6	0,2	0,0	4,3
Pole negocjacji klienta na rynku wtórnym*	[%]	11,7	13,7	12,6	11,9	13,2	9,1
Wskaźnik dostępności mieszkaniowej na rynku pierwotnym**	[punkty]	4,0	3,8	3,6	3,8	3,7	3,7
Wskaźnik dostępności mieszkaniowej na rynku wtórnym**	[punkty]	3,2	3,2	3,2	3,3	3,3	3,4
Przeciętna stawka najmu 1 m ² powierzchni mieszkaniowej na koniec roku	[zł]	34,6	34,6	38,7	37,9	40,4	42,3

Objaśnienia:

* pole negocjacji klienta – różnica między przeciętną ceną ofertową i transakcyjną 1 m² powierzchni mieszkaniowej na danym rynku

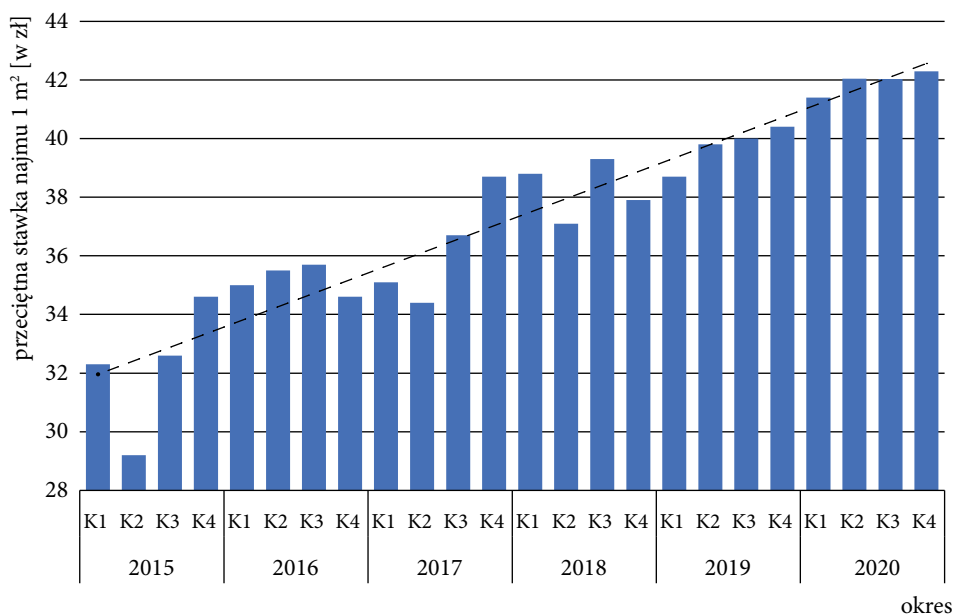
** wskaźnik dostępności mieszkaniowej – oparty na przeciętnych wynagrodzeniach netto i cenach transakcyjnych, liczony dla lokalu o powierzchni 50 m², jako typowej jednostki kalkulowanej w projektach deweloperskich, a także dla przeciętnego wynagrodzenia netto uzyskiwanego w ciągu roku przez 2 osoby w gospodarstwie domowym (dochód faktycznie uzyskiwany). Wartości wskaźnika interpretuje się następująco: (= 3 punkty – dostępność cenowa mieszkań (3 ; 4) punktów – umiarkowana niedostępność mieszkaniowa (4 ; 5) punktów – niedostępność mieszkaniowa), 5 punktów – wysoka niedostępność mieszkaniowa. Szerzej nt. wskaźnika w: (Strączkowski, 2021).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP, GUS oraz szacunków i badań własnych.

W badanych latach (2015–2020) deweloperzy konsekwentnie oddawali do użytku kilka tysięcy mieszkań rocznie. Przeciętna powierzchnia tych lokali utrzymywała się na względnie stałym poziomie, tj. od 53 m² do 55 m². Systematycznie rosły przeciętne wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw (o 32%), ofertowe oraz transakcyjne ceny 1 m² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym (o 22–23%) i wtórnym (36–40%). Towarzyszyły temu zmiany możliwości negocjowania cen mieszkań. Generalnie w całym badanym okresie te możliwości się pogorszyły i nabywcom mieszkań coraz trudniej było uzyskać korzystniejsze dla siebie ceny.

Co interesujące, wskaźniki dostępności mieszkaniowej obrazujące możliwości nabywcze gospodarstw domowych:

- na rynku pierwotnym – delikatnie się poprawiły (w stosunku do 2015 roku), a później utrzymywały się na względnie stałym poziomie,
- na rynku wtórnym – minimalnie się pogarszały (por. tabela 8).



Rysunek 25. Poziom ofertowych stawek najmu 1 m² powierzchni mieszkaniowej w latach 2015–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP oraz badań realizowanych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

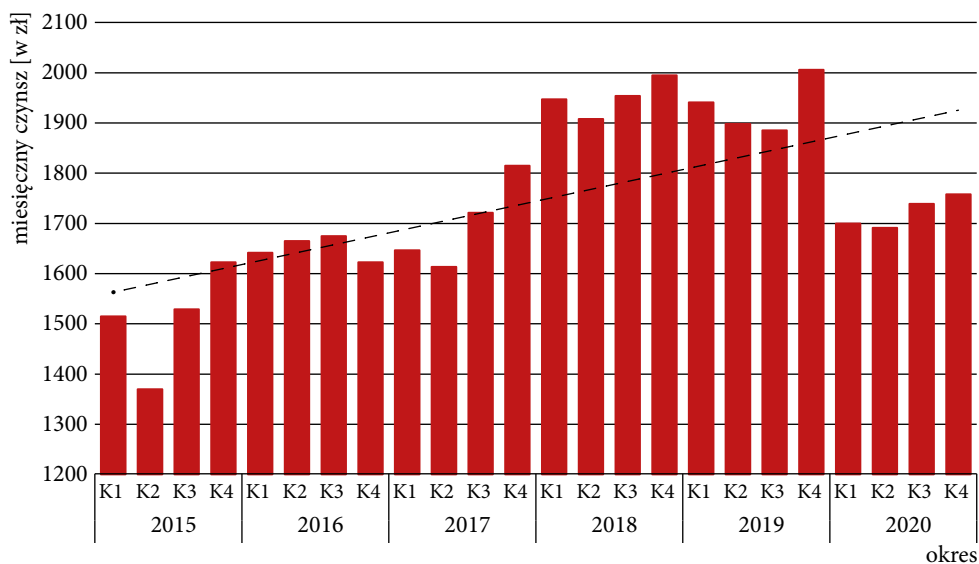
W ślad za rosnącymi cenami podążyły również wzrosty stawek najmu mieszkań. Gdy weźmie się pod uwagę same stawki najmu w ujęciu bardziej szczegółowym, niż to zaprezentowano w tabeli 8, tj. kwartalnym, zauważy się, że w latach 2015–2020 na poznańskim rynku najmu następował systematyczny wzrost stawek najmu 1 m²

powierzchni mieszkaniowej. Oczywiście gdy spojrzeć na poszczególne kwartały (por. rysunek 25), można zauważyć drobne wahania, ale generalnie tendencja jest rosnąca.

Gdy przyjrzyć się poszczególnym kwartałom i wartościom, to stosunkowo najniższą przeciętną stawkę najmu 1 m² zaobserwowano w II kwartale 2015 roku, najwyższą zaś – na koniec prezentowanego okresu – w IV kwartale 2020 roku. Można również powiedzieć, że przeciętnie z kwartału na kwartał średnia stawka rosła o 0,46 zł (w ciągu 6 lat wzrosła aż o 38%).

Zaobserwowano również drobne różnice sezonowe. Stosunkowo najniższe przeciętne stawki najmu odnotowano w II kwartałach roku – odchyłały się one od średniej kwartalnej, wynoszącej 37,3 zł, o 2%, tj. 0,92 zł. Najwyższe zaś były w IV kwartałach – tu były wyższe od średniej kwartalnej o 2%, tj. 0,83 zł. Z pewnością nie są to duże różnice z punktu widzenia właściciela posiadającego jedno mieszkanie na wynajem. Gdy jednak spojrzeć na nie przez pryzmat zarządzania najmem i posiadania w swoim zasobie dużej liczby lokali – łatwo zauważyć, że różnice miesięczne, kwartalne czy roczne mogą być odczuwalne.

Zmiany cenowe na rynku najmu zobrazować można także poprzez analizę całkowitych czynszów najmu, tj. pełnej kwoty, jaką właścicielowi płaci najemca za możliwość korzystania z mieszkania. Kształtowanie się czynszów w latach 2015–2020 przedstawiono na rysunku 26.



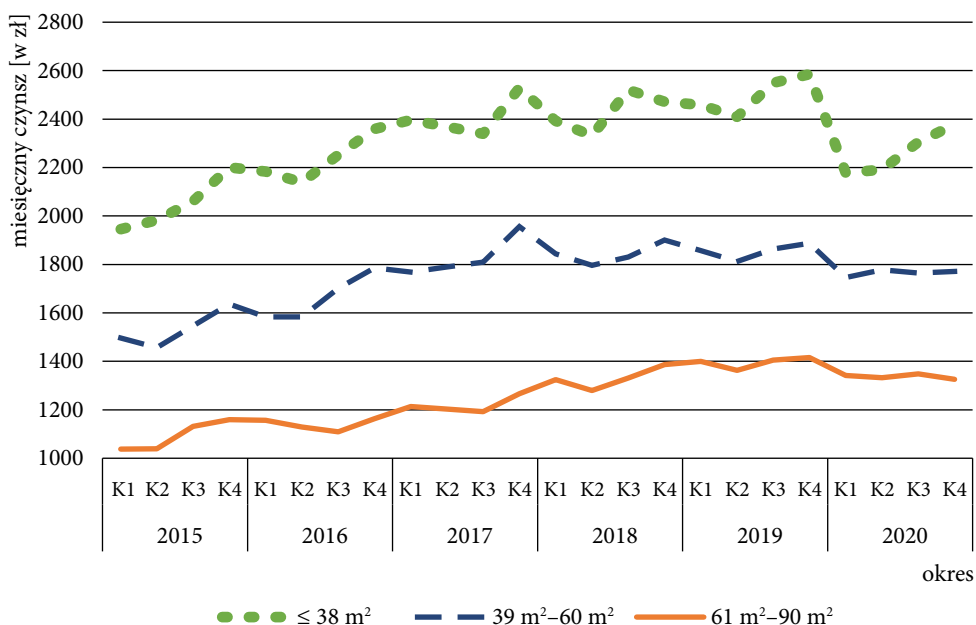
Rysunek 26. Poziom przeciętnych ofertowych czynszów najmu mieszkania w Poznaniu w latach 2015–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP oraz informacji publikowanych przez portal internetowy Bankier.pl.

Stosunkowo najniższą wartość przeciętnego czynszu odnotowano w II kwartale 2015 roku. Wówczas za najem mieszkania właściciele życzyli sobie kwotę w wysokości blisko 1,4 tys. zł. Najwyższy poziom czynszu zaobserwowano zaś na koniec 2019 roku – w Poznaniu wyniósł on nieco powyżej 2,0 tys. zł. Pomimo różnych wahań na lokalnym rynku najmu mieszkań obserwuje się tendencję rosnącą czynszów. Można powiedzieć, że z kwartału na kwartał średni czynsz zwiększał się o 16 zł, wbrew nawet temu, co dotknęło rynek w 2020 roku, kiedy to na skutek pandemii COVID-19 i znacznych ograniczeń (w przemieszczaniu się ludzi, przejściu wielu pracowników na tzw. system pracy zdalnej, organizacji nauki na studiach wyższych w formie online) doszło do dużego obniżenia się aktywności w tym segmencie rynku nieruchomości i spadku popytu na wynajmowane lokale, czego następstwem były znaczne redukcje oczekiwań właścicieli i obniżki czynszów.

Dodać także trzeba, że poziomy czynszów oraz tendencje ich rozwoju zależą od wielkości oferowanych lokali. Na podstawie danych prezentowanych przez portal Bankier.pl, współpracujący z serwisem ogłoszeniowym Otodom.pl, można zaobserwować jak w latach 2015–2020 zmieniały się całkowite czynsze w lokalach o powierzchni do 38 m², od 39 m² do 60 m² oraz tych, których metraż znajduje się w przedziale od 61 m² do 90 m² (zmiany te zilustrowano na rysunku 26). Generalnie przeciętny poziom czynszu w segmencie mieszkań o najmniejszej wielkości wyniósł 1,3 tys. zł, w średniej wielkości – 1,7 tys. zł (był wyższy o 40%), a w lokalach największych – 2,3 tys. zł (wyższy o 85%). Wchodząc zaś w poszczególne części rynku, zauważono, że:

- jeśli chodzi o lokale relatywnie mniejsze (o powierzchni do 38 m²), to najniższą wartość czynszu odnotowano na początku badanego okresu, tj. w I kwartale 2015 roku. Wyniosła ona nieco powyżej 1,0 tys. zł. Najwyższą wartość zaobserwowano w IV kwartale 2019 roku – przekroczyła ona poziom 1,4 tys. zł. Na lokalnym poznańskim rynku nieruchomości można mówić o tendencji rosnącej w tym segmencie mieszkań na wynajem, średni bowiem kwartalny wzrost czynszu wyniósł 15 zł;
- w segmencie mieszkań średnich, których metraż kształtuje się w przedziale od 39 m² do 60 m², najniższy poziom czynszu, bliski wartości 1,5 tys. zł, odnotowano w II kwartale 2015 roku, najwyższy zaś – prawie 2,0 tys. zł – w IV kwartale 2017 roku. Tu również zaobserwowano rosnącą tendencję czynszów, albowiem ich przeciętny kwartalny wzrost wyniósł 13 zł;
- w segmencie lokali relatywnie większych, o metrażu od 61 m² do 90 m², najniższą wartość czynszu odnotowano w I kwartale 2015 roku – 1,9 tys. zł, najwyższą zaś – w IV kwartale 2019 roku – 2,6 tys. zł. W tej części rynku także utrzymała się tendencja rosnąca, ponieważ średnio kwartalny wzrost czynszów sięgnął poziomu 14 zł.



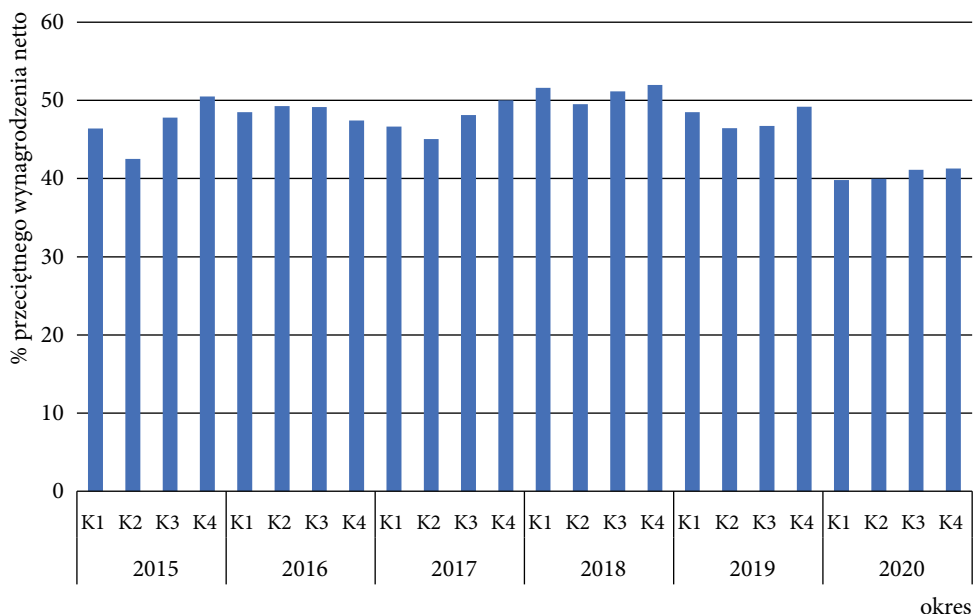
Rysunek 27. Poziom przeciętnych ofertowych czynszów najmu mieszkania w Poznaniu w latach 2015–2020 według powierzchni lokali

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP oraz informacji publikowanych przez portal internetowy Bankier.pl.

Podsumowując, można stwierdzić, że lokalny rynek najmu mieszkań jest segmentem rozwijającym się. Świadczy o tym nie tylko rzeczony tutaj wzrost czynszów, niezależnie od tego, czy patrzy się na nie przez pryzmat stawek za 1 m², czy czynszów całkowitych. W ostatnim czasie z jednej strony pojawiło się wielu inwestorów chcących kupować mieszkania na wynajem, kuszonych niskimi stopami procentowymi i inflacją. Z drugiej – rosnące ceny mieszkań zdają się uniemożliwiać wielu osobom, szczególnie młodym, nabywanie mieszkań na własność. Stąd i wysokie zainteresowanie tą formą zaspokajania potrzeb mieszkaniowych.

Pozostaje jednak pytanie dotyczące relacji czynszów do przeciętnego poziomu wynagrodzeń, czyli czy wynajmowane mieszkania są relatywnie drogie, czy nie.

Jeśli przyjąć, że do porównania weźmie się przeciętne wynagrodzenie netto (do ręki) w sektorze przedsiębiorstw, to widać, że dla osoby, która chciałaby samodzielnie najmować lokal, stanowiłoby to dość poważne obciążenie budżetu domowego. W latach 2015–2019 sam czynsz najmu pochłaniałby blisko połowę zarobków, a należałoby jeszcze wziąć pod uwagę inne opłaty związane z utrzymaniem mieszkania (płacone do wspólnoty lub spółdzielni mieszkaniowej) oraz wydatki związane z zaspokajaniem innych potrzeb (wyżywienie, ubranie itd.). Stąd wniosek, że najem rynkowy dla jednej osoby stanowi poważne wyzwanie (por. rysunek 28).



Rysunek 28. Relacja przeciętnego poziomu całkowitego czynszu najmu mieszkania do średniego wynagrodzenia netto w sektorze przedsiębiorstw na rynku w Poznaniu w latach 2015–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP, GUS oraz informacji publikowanych przez portal internetowy Bankier.pl.

Sytuacja nieco się zmienia, gdy gospodarstwo domowe składa się już z dwóch pracujących osób. Wówczas koszt najmu rozkłada się i nie jest już tak odczuwalny. Stąd popularność takich rozwiązań jak wspólne pomieszkiwanie młodych osób, wkraczających dopiero na rynek pracy i rozpoczynających swoje kariery zawodowe. Po pewnym czasie pojawi się jednak znany problem – czy dalej być najemcą mieszkania, czy też kupić mieszkanie na własność, szczególnie gdy miesięczna rata kredytu płacona do banku jest zbliżona do poziomu czynszu, który należy zapłacić właścicielowi.

4.3. Oferta najmu na rynku lokalnym

Badania oferty najmu wpisują się w prace badawcze realizowane w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Są związane z badaniami nad podażą mieszkań dostępnych – w przypadku rynku najmu – dla najemców. Przez ofertę najmu należy rozumieć zbiór mieszkań przeznaczonych na wynajem, w którym każdy z lokali jest opisany przez kilka cech. W badaniu zreali-

zowanym w II kwartale 2021 roku przyjęto do analizy następujące cechy: lokalizacja mieszkania (dzielnica), powierzchnia lokalu, liczba pokoi, piętro, na którym znajduje się mieszkanie, umeblowanie, standard oraz czynsz całkowity.

Prezentację struktury oferty warto poprzedzić krótką informacją statystyczną na temat dwóch kluczowych cech mieszkań – powierzchni oraz czynszów. Przedstawiono ją w tabeli 9 oraz na rysunku 29.

Tabela 9. Podstawowe informacje o powierzchni i czynszach mieszkań przeznaczonych na wynajem w Poznaniu w II kwartale 2021 roku

Wyszczególnienie	Powierzchnia mieszkania (m ²)	Czynsz całkowity za mieszkanie (zł)
Średnia	46	1792
Mediana	44	1650
Minimum	12	550
Maksimum	125	9900
Typowa oferta rynkowa	28–63	933–2651

Źródło: Opracowanie własne.



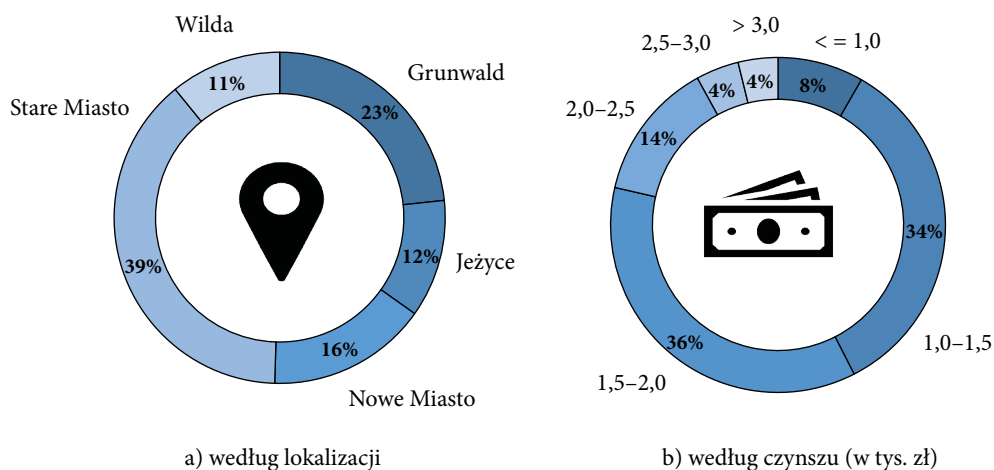
Rysunek 29. Podstawowe informacje o powierzchni i czynszach mieszkań przeznaczonych na wynajem w Poznaniu w II kwartale 2021 roku według jednostek przestrzennych

Źródło: Opracowanie własne (wykorzystano grafikę przygotowaną przez I. Jasiczak z Działu Marketingu UEP).

Patrząc na powierzchnię mieszkań na wynajem, można powiedzieć, że przeciętny lokal na rynku cechował się metrażem na poziomie 46 m², choć połowa mieszkań dostępnych dla najemców miała powierzchnię nie większą niż 44 m². Potwierdzają się tym samym powszechne opinie o tym, że mieszkania na wynajem są lokalami stosunkowo niewielkimi. Najmniejsza oferowana jednostka miała powierzchnię 12m², największa zaś – 125 m², co oznacza rozstęp na poziomie aż 113 m². Największą część oferty stanowiły lokale z metrażem od 28 m² do 63 m².

Z kolei obserwując czynsze za wynajem mieszkań, zauważa się, że przeciętny poziom oczekiwań właścicieli wobec najemców to kwota bliska 1,8 tys. zł, choć mediana jest niższa o blisko 150 zł. Najniższy czynsz za mieszkanie wyniósł 550 zł, a najwyższy – 9900 zł, co oznacza rozstęp na poziomie ponad 9 tys. zł. Podejmując zaś próbę określenia typowej oferty cenowej na rynku wynajmu, można powiedzieć, że największy udział stanowią lokale z czynszami od kwoty nieco wyższej od 900 zł do 2700 zł.

Jeśli chodzi o strukturę oferty, pierwszą z analizowanych cech jest lokalizacja mieszkań. Formalnie Poznań jest podzielony na 42 jednostki pomocnicze zwane osiedlami. W wielu badaniach (na przykład Głównego Urzędu Statystycznego oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu) oraz praktyce (na przykład w działalności urzędów skarbowych) wciąż operuje się jednak innym podziałem, funkcjonującym do 1990 roku, według którego wyróżnia się pięć dużych dzielnic: Grunwald, Jeżyce, Nowe Miasto, Stare Miasto, Wilda. Strukturę przestrzenną oferty zilustrowano na rysunku 30a.

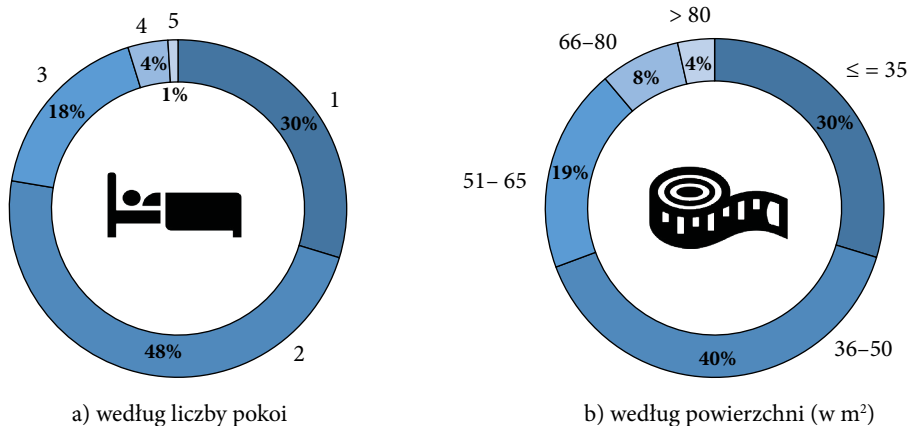


Rysunek 30. Struktura oferty mieszkań na wynajem w II kwartale 2021 roku według lokalizacji i czynszu za mieszkanie

Źródło: Opracowanie własne.

Najwięcej mieszkań na wynajem znajduje się w dzielnicy Stare Miasto, w której skupiają się lokale zarówno w centralnej części miasta (również w ścisłym centrum), jak i na dużych osiedlach winogradzkich, piątkowskich czy naramowickich, złożonych z budynków stosunkowo starszych, wybudowanych w technologii wielkopłytowej, oraz nowszych, wzniesionych już przez deweloperów. Najmniejszą część oferty stanowią z kolei mieszkania na wynajem w dzielnicy Wilda. Z pięciu wyróżnionych jest to najmniejsza jednostka przestrzenna. Jeśli odnieść się do wysokości czynszów w poszczególnych dzielnicach, to najwyższą przeciętną wartość czynszu odnotowano na Grunwaldzie – 1,9 tys. zł, najniższą na Wildzie – 1,7 tys. zł. W pozostałych trzech dzielnicach różnice w poziomach czynszu były minimalne i wynosiły 36 zł. W związku z tym można powiedzieć, że czynsze ofertowe wyniosły 1,8 tys. zł.

W przypadku czynszów w strukturze zdecydowanie dominują lokale, za które wynajmujący życzą sobie od 1,0 tys. do 1,5 tys. zł, względnie od 1,5 tys. do 2,0 tys. zł. Oba segmenty obejmują 70% ogółu mieszkań na wynajem. Warto zauważyć, że lokali relatywnie droższych jest stosunkowo mniej – tych, w których właściciele oczekują powyżej 3,0 tys. zł, jest ledwie 4% (por. rysunek 30b).



Rysunek 31. Struktura oferty mieszkań na wynajem w II kwartale 2021 roku według liczby pokoi i powierzchni mieszkania

Źródło: Opracowanie własne.

Kolejne cechy dotyczą wielkości mieszkania. Jak wcześniej wskazano, w dość powszechnej opinii rynek najmu mieszkań obejmuje lokale stosunkowo niewielkie. Gdy spojrzeć na strukturę oferty pod względem liczby pokoi (por. rysunek 31a), zauważy się, że dominowały lokale 1-pokojowe (blisko trzecia część ogółu oferty) oraz 2-pokojowe (niemal połowa oferty). W zasadzie trudno znaleźć zaś mieszkania o dużej liczbie pokoi – 4- i 5-pokojowe lokale to zaledwie 5% ofert. Dodać także trzeba, że przeciętny poziom czynszu wyniósł w lokalach:

- 1-pokojowych – 1,3 tys. zł,
- 2-pokojowych – 1,8 tys. zł,
- 3-pokojowych – 2,1 tys. zł,
- 4-pokojowych – 3,1 tys. zł,
- 5-pokojowych – 4,0 tys. zł.

Podobnie sytuacja się przedstawia, gdy pod uwagę weźmie się powierzchnię mieszkań. Tu w strukturze dominują lokale o metrażu do 35 m² (30% oferty) oraz od 36 m² do 50 m² (40%). Im większe lokale, tym ich udział na rynku jest niższy. Jeśli zaś chodzi o poziomy przeciętnych czynszów, to w mieszkaniach o powierzchni:

- do 35 m² – 1,3 tys. zł,
- od 36 m² do 50 m² – 1,7 tys. zł,
- od 51 m² do 65 m² – 2,0 tys. zł,
- od 66 m² do 80 m² – 2,3 tys. zł,
- powyżej 80 m² – 4,3 tys. zł.

Potwierdzono także, że przeciętne stawki najmu za 1 m² maleją wraz ze wzrostem powierzchni mieszkania. Najwięcej, bo o 20%, przy przejściu z pierwszego segmentu mieszkań (najmniejszych) do drugiego, a następnie o 8–10% przy kolejnych przejściach. Wyjątek stanowią lokale większe, o tzw. wyższym standardzie.

Interesująco przedstawia się również struktura oferty według umeblowania oraz subiektywnie postrzeganego standardu lokalu. Na lokalnym rynku najmu zdecydowanie więcej oferowano lokali umeblowanych (87%). Tylko 13% mieszkań pozostawało do samodzielnego umeblowania przez potencjalnego najemcę. Oczywiście kwestia ta wiąże się poniekąd ze standardem mieszkania. W niektórych umeblowanych jednostkach można znaleźć stare meble, które trudno uznać za atrakcyjne. Jawią się one jako „zło konieczne”, wstawione przez właściciela, który nie chce inwestować w lokal lub który pozbywa się ich ze swojego domu. W wielu zaś odczuwa się troskę wynajmujących o lokal i zadowolenie przyszłych najemców. Pochodną tego są wysokości czynszów – w lokalach umeblowanych za mieszkanie właściciele oczekują średnio 1,8 tys. zł, w nieumeblowanych – 1,7 tys. zł. Z kolei w mieszkaniach, w których standard oceniono na niskim poziomie, wynajmujący życzą sobie przeciętnie 1,4 tys. zł, w lokalach przeciętnych – 1,6 tys. zł, a w tych, których standard oceniono jako powyżej przeciętnej lub wysoki – 2,1 tys. zł.

Należy podkreślić, że na lokalnym rynku nieruchomości oferta mieszkań na wynajem jest dość różnorodna. Przedstawiona powyżej struktura dotyczy segmentu wynajmu długoterminowego. Z trzech powodów nie rozpatrywano tu lokali przeznaczonych na wynajem krótkoterminowy. Po pierwsze, z obserwacji prowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu wynika, że segment lokali przeznaczonych na wynajem krótkoterminowy obejmuje zdecydowanie mniejsze lokale, czasem tzw. mikroapartamenty. Ich standard, stawki

oraz sposób zarządzania są zdecydowanie inne niż w przypadku lokali, jakie można znaleźć w segmencie wynajmu długoterminowego. Po drugie, segment wynajmu krótkoterminowego jest zbliżony swoim charakterem do rynku hotelarskiego, a więc cechującego się specyfiką rynku turystycznego, w tym sezonowością. Po trzecie, uznano, że w czasie pandemii COVID-19 rynek wynajmu krótkoterminowego poniósł dość duże straty. Z obserwacji autorów wynika, że ze względu na ograniczenia w przemieszczaniu się ludzi znaczna część tego rodzaju lokali została chwilowo wycofana z rynku lub przeniesiona na rynek wynajmu długoterminowego. Biorąc zaś pod uwagę czas przeprowadzonych badań, uznano, że przedmiotem analiz będzie segment wynajmu długoterminowego.

4.4. Wielkość lokalnego rynku najmu mieszkań

Badania oferty mieszkań pozwalają nie tylko na orientację w zakresie tego, czym dysponują właściciele i co mogą wybierać najemcy. Informacje, które można z takiej analizy pozyskać, służyć mogą również do próby oceny wielkości rynku mieszkań na wynajem oraz jego wartości. Oczywiście ocen tych dokonuje się na podstawie pewnych założeń, które wynikają przede wszystkim z dostępności danych. I tak w przypadku lokalnego rynku nieruchomości w Poznaniu do oszacowania wielkości rynku – ilościowo i wartościowo – przyjęto, że:

- całkowita liczba zasobów mieszkaniowych miasta oznacza liczbę mieszkań w Poznaniu. Ponieważ najbardziej aktualne dane o zasobach mieszkaniowych dostępne są w Głównym Urzędzie Statystycznym i dotyczą roku 2019, to do określenia liczby mieszkań w 2021 roku wzięto również pod uwagę liczbę oddanych do użytku mieszkań w brakującym okresie (te dane aktualizowane są na bieżąco – kwartalnie);
- segment rynkowego wynajmu mieszkań szacowany jest na 8,3% ogółu zasobów. Informacja ta pochodzi z badań zaprezentowanych w: (Bojęć i in., 2020, s. 15);
- przeciętny całkowity czynsz najmu mieszkania wynosi 1,8 tys. zł, został określony na podstawie badań oferty mieszkań na wynajem.

Okazuje się, że liczba mieszkań na wynajem w Poznaniu może sięgać poziomu blisko 23 tys. lokali, a wartość miesięcznego wynajmu przekracza kwotę 40 mln zł (por. tabela 10). To dość wysoka wartość, stanowi bowiem blisko 75% wartości rocznej sprzedaży mieszkań na rynku pierwotnym i wtórnym. Interesująco może przedstawiać się także wielkość rynku z punktu widzenia kluczowych najemców. Jeśli przyjąć, że wśród najemców 40,3% osób stanowią pracujący, a 24,1% studenci (Bojęć i in., 2020, s. 30), to rynek wynajmu dla pracujących wart jest miesięcznie ponad 16 mln zł, studentów zaś – prawie 10 mln zł.

Tabela 10. Szacowana wielkość rynku mieszkań na wynajem w Poznaniu

Wyszczególnienie	Jednostka	Wartość
Zasoby mieszkaniowe w 2019 roku	[liczba]	266 686
Mieszkania oddane do użytku w latach 2020–2021 (do I kwartału 2021 roku)	[liczba]	6 290
Szacowana liczba mieszkań w Poznaniu w 2021 roku	[liczba]	272 976
Przeciętny metraż mieszkania przeznaczonego na wynajem	[m ²]	45,6
Odsetek lokali stanowiący segment mieszkań na wynajem	[%]	8,3
Mieszkania stanowiące segment mieszkań na wynajem	[liczba]	22 657
Przeciętny całkowity czynsz najmu mieszkania	[zł]	1 792
Całkowita szacowana miesięczna wartość lokalnego rynku najmu	[w mln zł]	40,61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie (Bojęć i in., 2020, s. 15), danych GUS oraz badań własnych.

Powyższe szacunki obrazują skalę i znaczenie rynku najmu dla miasta, jakim jest Poznań. Jednocześnie stanowią podstawę informacyjną dla obecnych i potencjalnych inwestorów, o jaki rynek warto walczyć.

5. OCENA PREFERENCJI NA RYNKU NAJMU MIESZKAŃ

5.1. Rys metodyczny badania i struktura najemców objętych badaniem

Badanie preferencji najemców mieszkań zrealizowano w II i III kwartale 2021 roku. Czas ankietyzacji przypadł na stosunkowo niekorzystny moment do przeprowadzania badań – ograniczenia kontaktów między ludźmi, wynikające z pandemii COVID-19, zdeterminowały sposób postępowania, w tym gromadzenia danych. Pierwotnie planowano wykorzystanie ankiety audytoryjnej oraz kwestionariuszy wywiadu bezpośredniego, jednak okoliczności zewnętrzne wymusiły rozwiązanie z użyciem kwestionariusza ankiety internetowej.

Dodać także należy, że czas pandemii był wyjątkowo niekorzystny dla rynku najmu mieszkań. Brak studentów, części pracowników (krajowych i zagranicznych), spowodowały, po pierwsze, znaczny spadek zainteresowania najmem, po drugie, trudności w znalezieniu respondentów. Stąd decyzja, że kwestionariusz ankiety internetowej przeznaczony będzie głównie do wypełnienia przez studentów. By jednak nie tracić możliwości sięgnięcia po innych respondentów, formularz zamieszczano także na forach internetowych poznańskich osiedli, portalach społecznościowych oraz kierowano go bezpośrednio do osób, które wcześniej zweryfikowano jako najemców.

Podstawowe informacje metodyczne związane z badaniem siódmym przedstawiono w tabeli 11.

W badaniu, którego rys metodyczny zawarto w tabeli 11, wykorzystano doświadczenia zebrane we wcześniejszych badaniach dotyczących preferencji na rynku mieszkaniowym. Było wiadomo, że specyfika oraz ograniczenia badań wymagają zadawania pytań krótkich, na które respondenci mogliby odpowiedzieć stosunkowo szybko. Chodziło o to, by nie tworzyć sytuacji skutkujących niepowodzeniem w pozyskiwaniu materiału badawczego (tzn. przerwaniem wypełniania ankiet). Biorąc także pod uwagę, że ograniczenia informacyjne na rynku najmu mieszkań w zasadzie uniemożliwiają stworzenie tzw. operatu losowania, zdecydowano się na

dobór nielosowy respondentów. Celowano w najemców, którzy mogliby podzielić się swoimi opiniami, przemyśleniami i doświadczeniami na rynku najmu lokali, choć jednocześnie autorzy badania mają świadomość, że nie jest ono reprezentatywne w sensie statystycznym i wyników nie należy uogólniać na całą populację najemców. Mimo wszystkich problemów ostatecznie udało się pozyskać 231 kwestionariuszy, które po weryfikacji merytorycznej poddano analizie i wnioskowaniu.

Tabela 11. Podstawowe informacje dotyczące badania preferencji na rynku najmu mieszkań w Poznaniu

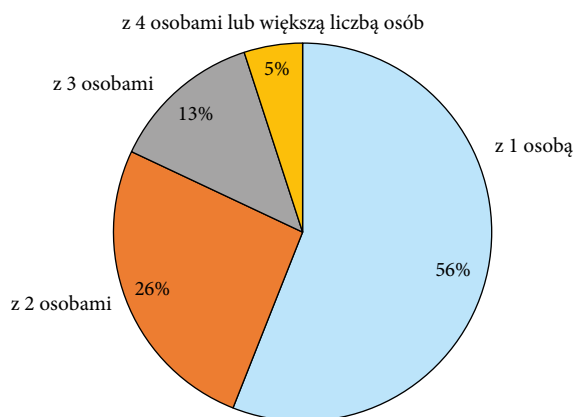
Wyszczególnienie	Badanie klientów
Czas gromadzenia informacji	II i III kwartał 2021 roku
Zakres przestrzenny badania	lokalny rynek w Poznaniu
Zakres rzeczowy badania	<ul style="list-style-type: none"> – podmiot badania: najemcy mieszkań, osoby, które mogą potencjalnie być najemcami mieszkań – przedmiot badania: preferencje dotyczące parametrów mieszkania, budynku, lokalizacji, czynsz najmu mieszkań, najbardziej pożądane rozwiązania dotyczące mieszkań oraz czynniki, które są ważne dla najemców przy podejmowaniu decyzji o najmie lokalu
Zakres czasowy badania	pokrywa się z czasem gromadzenia informacji
Narzędzie badawcze	kwestionariusz ankiety internetowej
Dobór i liczebność próby	dobór nielosowy, celowy, $n = 231$ jednostek

Źródło: Opracowanie własne.

Badania dotyczące preferencji w zakresie najmu lokali mieszkalnych objęły różne osoby. Większość z nich (62%) potwierdziła, że w czasie wypełniania kwestionariusza była w grupie najemców mieszkań. Pozostałą część ankietowanych stanowili ci, którzy planują najem mieszkania lub potencjalnie mogą znaleźć się wśród takich osób.

W grupie respondentów, którzy zadeklarowali, że są najemcami mieszkań, dominuje wariant, w którym dany lokal zamieszkiwany jest przez ankietowanego ze współlokatorem lub ich większą liczbą. Taki sposób zaspokajania potrzeb mieszkaniowych odnotowano u 80% najemców. Pozostałe 20% użytkowników wskazało, że mieszka samodzielnie.

W tym miejscu warto dodać, ile osób zamieszkuje dany lokal wraz z głównym najemcą. Z odpowiedzi badanych wynika, że najczęściej (56% wskazań) spotykanym układem jest taki, w którym dany lokal obok najemcy zamieszkuje 1 użytkownik. Co czwarty przypadek dotyczy sytuacji, w której mieszkanie użytkuje 2 współlokatorów, zaś co ósmy – gdy są to 3 osoby. Rzadziej można było natrafić na informację, że w lokalu jest 4 lub więcej sublokatorów (por. rysunek 32).



Rysunek 32. Liczba współlokatorów w wynajmowanym mieszkaniu

Źródło: Opracowanie własne.

Interesująco przedstawia się także charakterystyka respondentów według podstawowych cech demograficznych. Jeśli chodzi o płeć badanych, to wśród wszystkich ankietowanych osób większość stanowiły kobiety (62%). Jeśli chodzi o wiek respondentów:

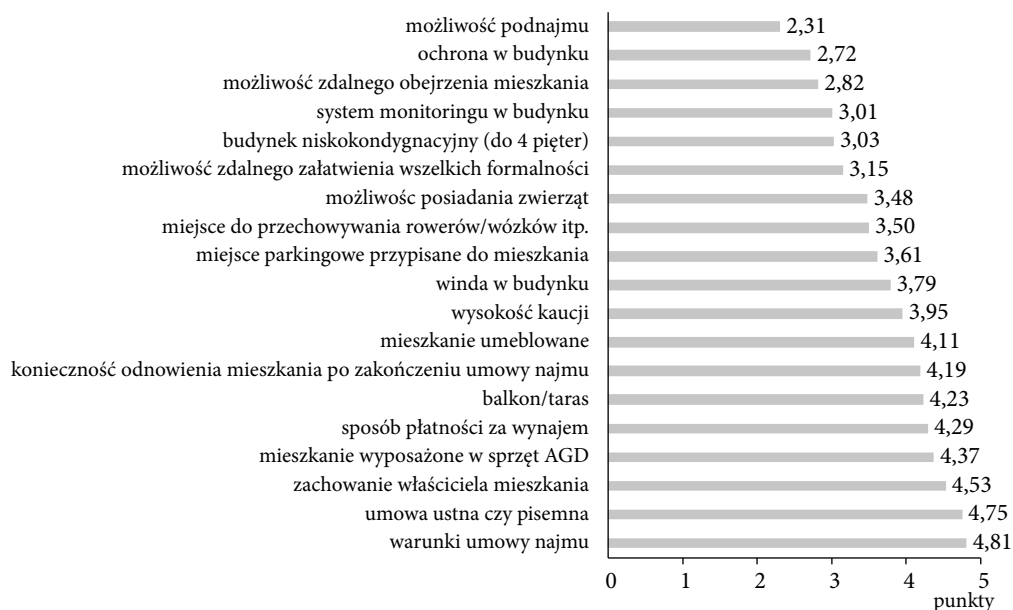
- osoby do 25 lat – stanowiły 73% ogółu badanych osób,
- od 26 do 30 lat – 13%,
- od 31 do 35 lat – 11%,
- powyżej 35 lat – 3%.

W kwestionariuszu ankiety znalazło się jeszcze jedno pytanie dotyczące liczby planowanych dzieci. Chęć posiadania potomstwa zgłosiło 77% badanych (przy czym 12% osób chciałoby jednego dziecka, 43% dwójki dzieci, 22% trójki lub większej liczby dzieci), pozostali nie planowali potomstwa. Średnia liczba planowanych dzieci wyniosła 1,65 osoby. Co ciekawe, zaobserwowano, że ankietowani, którzy planowali relatywnie większą liczbę dzieci, nieco częściej deklarowali, że brak własnego mieszkania uniemożliwi im podjęcie decyzji o posiadaniu dziecka.

5.2. Struktura preferencji najemców

Najemcy podczas poszukiwania mieszkania zwracają uwagę na wiele czynników. Dla jednych istotne są kryteria dotyczące cech mieszkania, według których najemca poszukuje ofert na rynku, dla innych istotniejsze są zapisy umowy. Badania ankietowe przeprowadzone pośród potencjalnych najemców wykazały, że do najistotniejszych elementów związanych z podjęciem decyzji o najmie mieszkania, według średniej punktów uzyskanych dla poszczególnych kryteriów, w pierwszej kolejności należą warunki umowy najmu (4,81 pkt), preferowana forma ustna bądź pisemna umowy

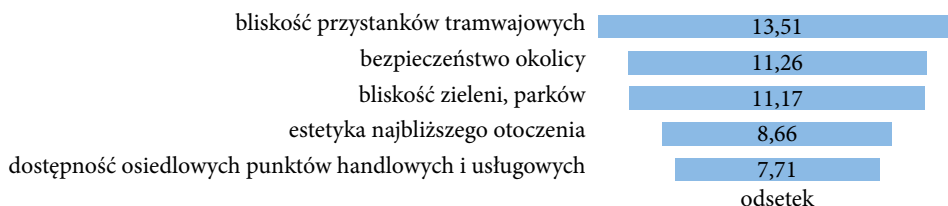
najmu (4,75 pkt) oraz zachowanie właściciela mieszkania (4,53 pkt). Wynika z tego, że najemcy w dużej mierze zwracają uwagę na kwestie zależne od właściciela i jego podejścia do najmu. Nieco mniej punktów uzyskały elementy związane z samym mieszkaniem, jak stopień wyposażenia mieszkania w sprzęt AGD (4,37 pkt) czy umeblowanie mieszkania (4,11 pkt). Respondenci zwracali również uwagę na sposób płatności za wynajem (4,29 pkt) oraz na wyposażenie mieszkania w balkon lub taras (4,23 pkt). Konieczność posiadania balkonu bądź tarasu zwiększyła się głównie po okresie pandemii COVID-19, w czasie której w okresie lockdownu doceniono możliwość wyjścia z mieszkania na zewnątrz. Do czynników, które były ważne dla potencjalnych najemców, należy również konieczność odnowienia mieszkania po zakończeniu umowy najmu (4,19 pkt) oraz wysokość kaucji wymaganej przez wynajmującego (3,95 pkt). Znacznie mniej istotne są elementy związane z budynkiem oraz otoczeniem, w którym znajduje się mieszkanie: winda w budynku (3,79 pkt), miejsce parkingowe przypisane do mieszkania (3,61 pkt), miejsce do przechowywania rowerów i wózków (3,50 pkt), wysokość budynku (3,03 pkt) czy system monitoringu (3,01 pkt) i ochrona budynku (2,72 pkt). Część ankietowanych – zapewne ta, która posiada zwierzęta bądź planuje ich zakup – zwracała uwagę na możliwość ich posiadania w mieszkaniu (3,48 pkt). W zasadzie nieistotna była dla respondentów informacja na temat możliwości podnajmu mieszkania (2,31 pkt).



Rysunek 33. Elementy istotne przy podejmowaniu decyzji o najmie mieszkania w opinii najemców

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejne pytanie dotyczyło czynników, które są najważniejsze dla najemców w momencie podejmowania decyzji o najmie mieszkania. Dotyczyły one głównie elementów otoczenia mieszkania, na które respondenci zwracają uwagę, decydując się na daną lokalizację. Jak wynika z przeprowadzonego badania, najistotniejsza w przypadku dużego miasta, jakim jest Poznań, była bliskość przystanków tramwajowych (14%), co wynika z faktu, że najemcami mieszkań w głównej mierze są studenci oraz osoby młode, które zazwyczaj nie są jeszcze zmotoryzowane, w związku z tym zależy im na możliwości szybkiego dotarcia na uczelnię bądź do pracy z wykorzystaniem środków komunikacji publicznej. Kolejnym czynnikiem wskazanym przez 11% respondentów było bezpieczeństwo okolicy. Jak w każdym mieście również w Poznaniu są dzielnice cieszące się lepszą i gorszą opinią wśród mieszkańców, w związku z czym najemcom zależy, aby wynająć mieszkanie w miejscu, w którym nie będą czuli zagrożenia. Dla wielu potencjalnych najemców istotna była bliskość zieleni i parków (11%) oraz estetyka najbliższego otoczenia (7%). Tym samym to cenna wskazówka dla inwestorów, aby zwracać uwagę nie tylko na samo mieszkanie, lecz także na aspekty wizualne danej lokalizacji. Niemal 8% respondentów uznało, że ważna jest także dostępność osiedlowych punktów usługowych i handlowych.



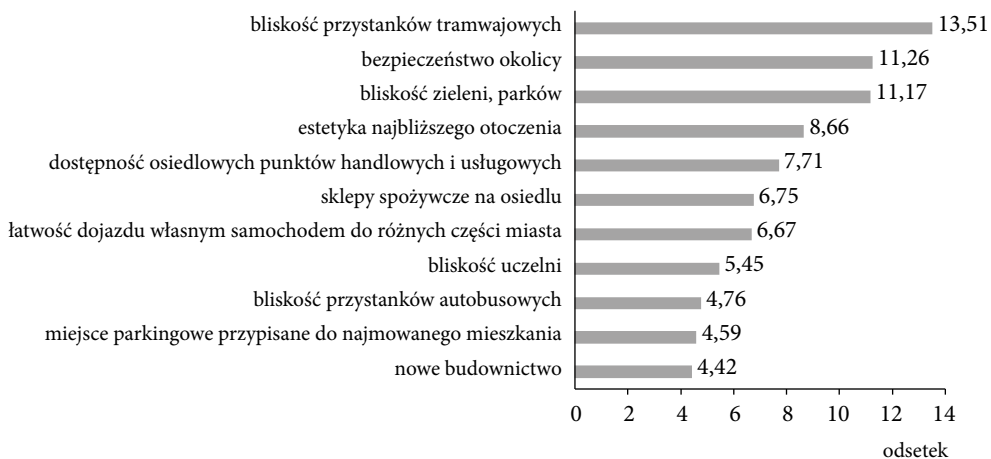
Rysunek 34. Najważniejsze czynniki brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o najmie mieszkania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Oprócz pięciu najważniejszych elementów otoczenia, przedstawionych wyżej, najemcy kierują się różnymi innymi motywami, decydując się na najem danego mieszkania. Strukturę czynników, na które zwracali uwagę respondenci, przedstawia rysunek 35.

Poza przedstawionymi na rysunku 34 najważniejszymi czynnikami najemcy zwracali również uwagę na kwestię obecności sklepów spożywczych na osiedlu oraz łatwość dojazdu samochodem do różnych części miasta (po 7%). Dla ponad 5% ankietowanych istotna była bliskość uczelni. Poznań jest miastem akademickim, studenci stanowią bardzo duży odsetek najemców, w związku z czym jest to niezwykle istotny czynnik dla wielu z nich. Kolejnym wskazaniem respondentów była bliskość przystanków autobusowych (5%), szczególnie dla osób zainteresowanych mieszkaniem w dzielnicach, gdzie nie ma zbyt wielu linii tramwajowych lub w ogóle nie istnieją. Najrzadziej wskazywanymi czynnikami pod względem istotności przy

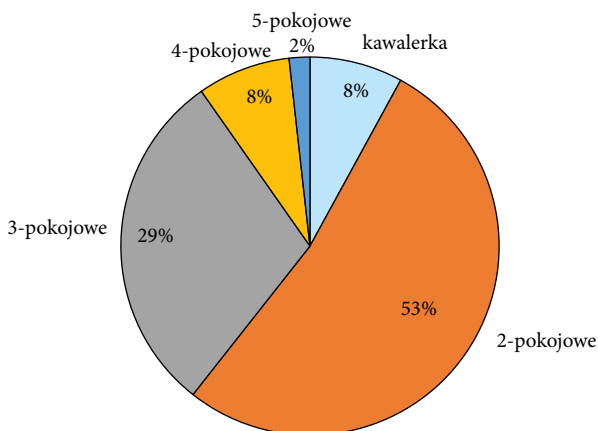
wyborze mieszkania było miejsce parkingowe przypisane do najmowanego mieszkania oraz mieszkanie znajdujące się w nowym budownictwie.



Rysunek 35. Struktura czynników istotnych przy wyborze mieszkania przez najemcę

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

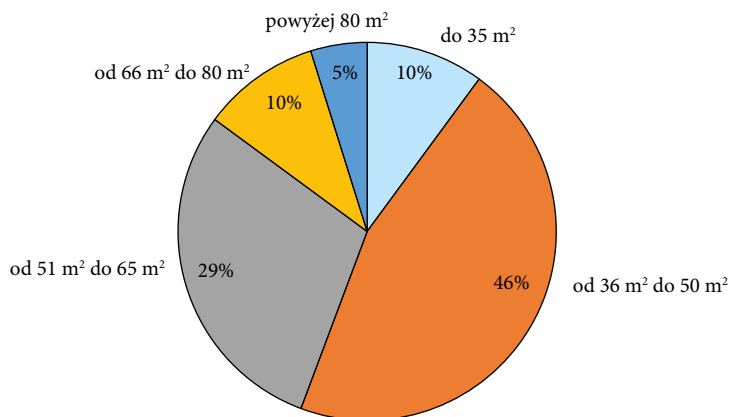
Kolejnym obszarem były preferencje najemców w zakresie liczby pokoi, ile powinno posiadać mieszkanie, które prezentuje rysunek 36. Ponad połowa ankietowanych deklaruowała zainteresowanie mieszkaniami 2-pokojowymi, a niemal 1/3 wyraziła chęć najmu mieszkania 3-pokojowego. Po 8% najemców wskazało zainteresowanie najmem kawalerki oraz mieszkania 4-pokojowego, natomiast zaledwie 2% respondentów zdecydowałoby się na poszukiwanie mieszkania 5-pokojowego.



Rysunek 36. Preferencje najemcy według liczby pokoi w mieszkaniu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W badaniu poproszono również najemców o wskazanie preferencji w zakresie powierzchni poszukiwanego mieszkania. Prawie połowa respondentów (46%) wskazała na mieszkania o powierzchni od 36 m² do 50 m². Niemal 1/3 ankietowanych była zainteresowana mieszkaniami od 51 m² do 65 m², co pokrywa się w zakresie preferencji dotyczących liczby pokoi w mieszkaniu. Po 10% najemców deklarowało chęć najmu mieszkania o powierzchni poniżej 35 m² oraz między 66 m² a 80 m². Tylko 5% respondentów rozważało mieszkania o powierzchni powyżej 80 m².

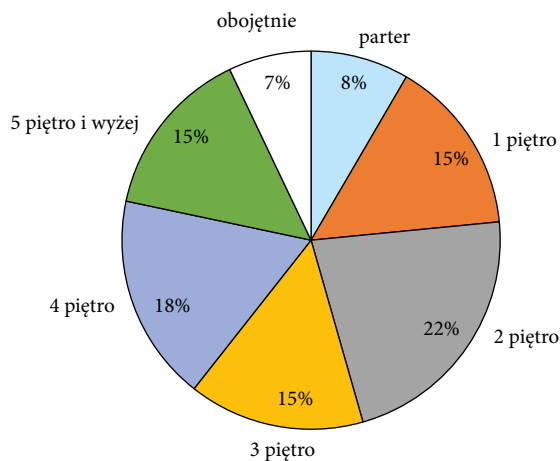


Rysunek 37. Preferencje najemców według powierzchni mieszkania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

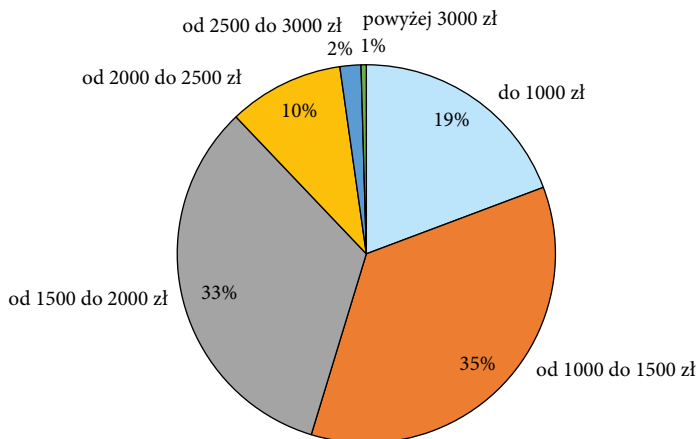
Badani najemcy byli dość zróżnicowani pod względem preferencji dotyczących piętra zamieszkania (por. rysunek 38). Największa liczba ankietowanych (22%) była zainteresowana mieszkaniem na drugim piętrze, niewiele mniej (18%) wskazało na mieszkanie na czwartym piętrze. Po 15% ankietowanych deklarowało chęć najmu mieszkania na pierwszym, trzecim i piątym bądź wyższym piętrze. Zdecydowanie najmniej osób wskazało na parter jako dobre usytuowanie mieszkania na wynajem. Dla 7% ankietowanych piętro najmowanego lokalu nie miało znaczenia.

Zdecydowana większość respondentów (68%) deklarowała, że jest w stanie zaakceptować czynsz na poziomie 1,0–2,0 tys. zł. Największą grupą jednak są osoby, które preferowały czynszy nie większy niż 1,5 tys. zł za mieszkanie (35%). Blisko co piąty badany wskazywał, że miesięcznie może przeznaczyć maksymalnie 1,0 tys. zł na zaspokojenie swoich potrzeb mieszkaniowych. Oznacza to, że będzie mógł pozwolić sobie jedynie na dzielenie lokalu z innymi lub najem mniejszego, tańszego mieszkania poza centrum miasta. Czynsz na poziomie od 2,0 do 3,0 tys. zł akceptuje tylko 12% najemców. Najmniejsza grupa, bo 2%, wskazała na kwotę powyżej 3,0 tys. zł za mieszkanie. Ilustruje to rysunek 39.



Rysunek 38. Preferencje najemców według piętra

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



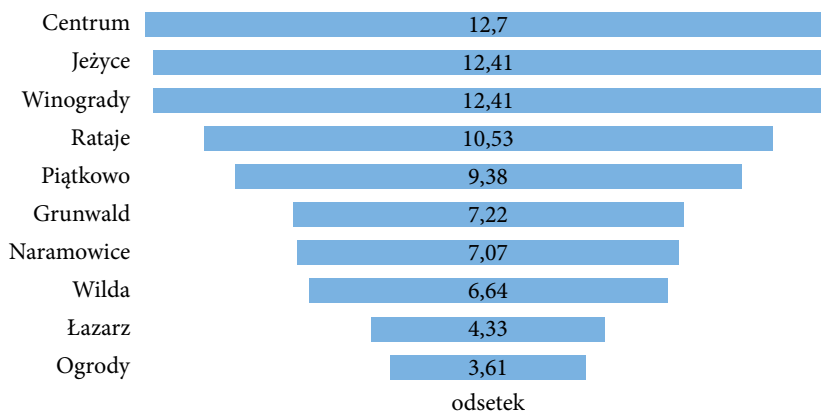
Rysunek 39. Preferencje najemcy według maksymalnego akceptowalnego poziomu czynszu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

W badaniu poproszono także najemców o określenie swoich preferencji związanych z lokalizacją mieszkania, które mogłoby być przedmiotem umowy najmu. Ranking najbardziej atrakcyjnych lokalizacji przedstawia rysunek 40.

Wśród respondentów blisko 13% wskazało na centrum Poznania, niewiele mniej na Jeżyce (12%) oraz na Winogrody (12%). Jeżyce to dzielnica podlegająca dynamicznemu procesowi rewitalizacji i zlokalizowana w dystansie pieszym od ścisłego centrum miasta. Winogrody są doskonale skomunikowane z centrum, w większości z niską zabudową i dużym udziałem nowej zabudowy wielorodzinnej. Respondenci wskazywali także na Rataje (11%) oraz Piątkowo (9%), a zatem dzielnice, które mają bardzo dobre

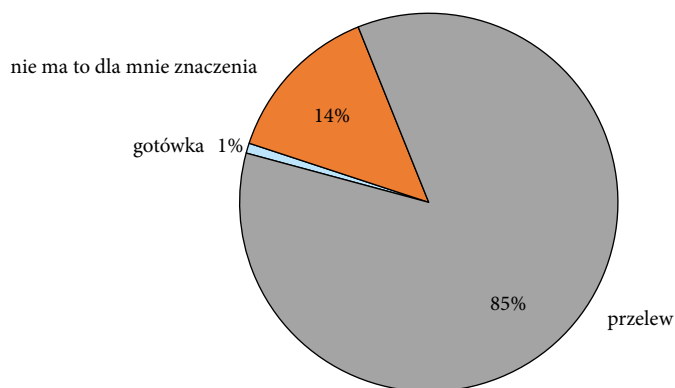
rozwiniętą zarówno sieć komunikacji miejskiej, jak i układ dróg umożliwiających dotarcie do mieszkania własnym samochodem. Grunwald (7%) mimo niewątpliwego atutu w postaci dostępności komunikacyjnej charakteryzuje się stosunkowo wysokimi cenami, co spowodowało, że znalazł się dopiero na siódmej pozycji w rankingu preferencji. Kolejną pozycję zajęły Naramowice (7%). Jako jedna z najdynamiczniej rozwijających się części Poznania charakteryzuje się niestety najgorszą dostępnością (7%), a z drugiej strony ma szeroką ofertę mieszkań na wynajem. Ostatnie pozycje zajęły Wilda, Łazarz i Ogrody, które w sumie wskazało blisko 15% badanych.



Rysunek 40. 10 najatrakcyjniejszych z punktu widzenia najemcy dzielnic Poznania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejnym obszarem, o który zapytano w ankiecie, były preferencje najemców dotyczące formy płatności czynszu za wynajmowane mieszkanie. Wyniki przedstawia rysunek 41.

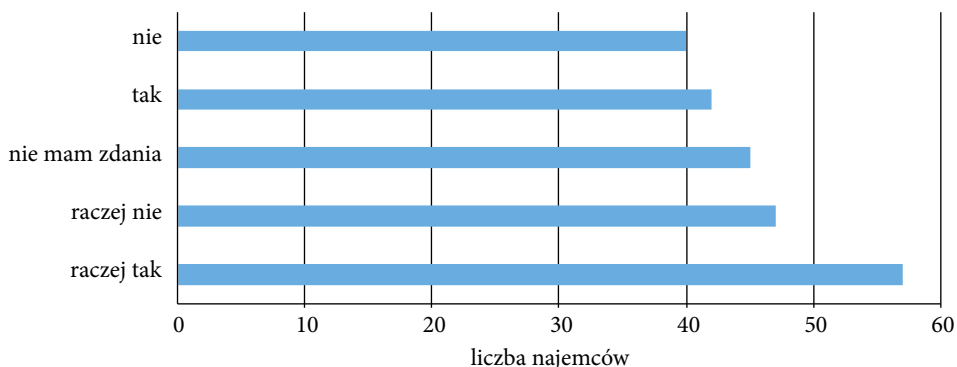


Rysunek 41. Preferowana forma płatności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Najemcy w większości wybierali przelew bankowy (85%). Jedyne dla 14% badanych nie miała znaczenia forma płatności, a dla 1% najbardziej odpowiednie było rozliczenie gotówkowe.

Ze względu na poziom ochrony właściciele lokali na wynajem chętnie korzystają z opcji umowy tzw. najmu okazjonalnego. Wymaga on formy aktu notarialnego, w którym najemca wskazuje lokal, do którego może się przenieść w przypadku rozwiązania lub ustania umowy najmu. Rysunek 42 przedstawia preferencje najemców w tym zakresie.

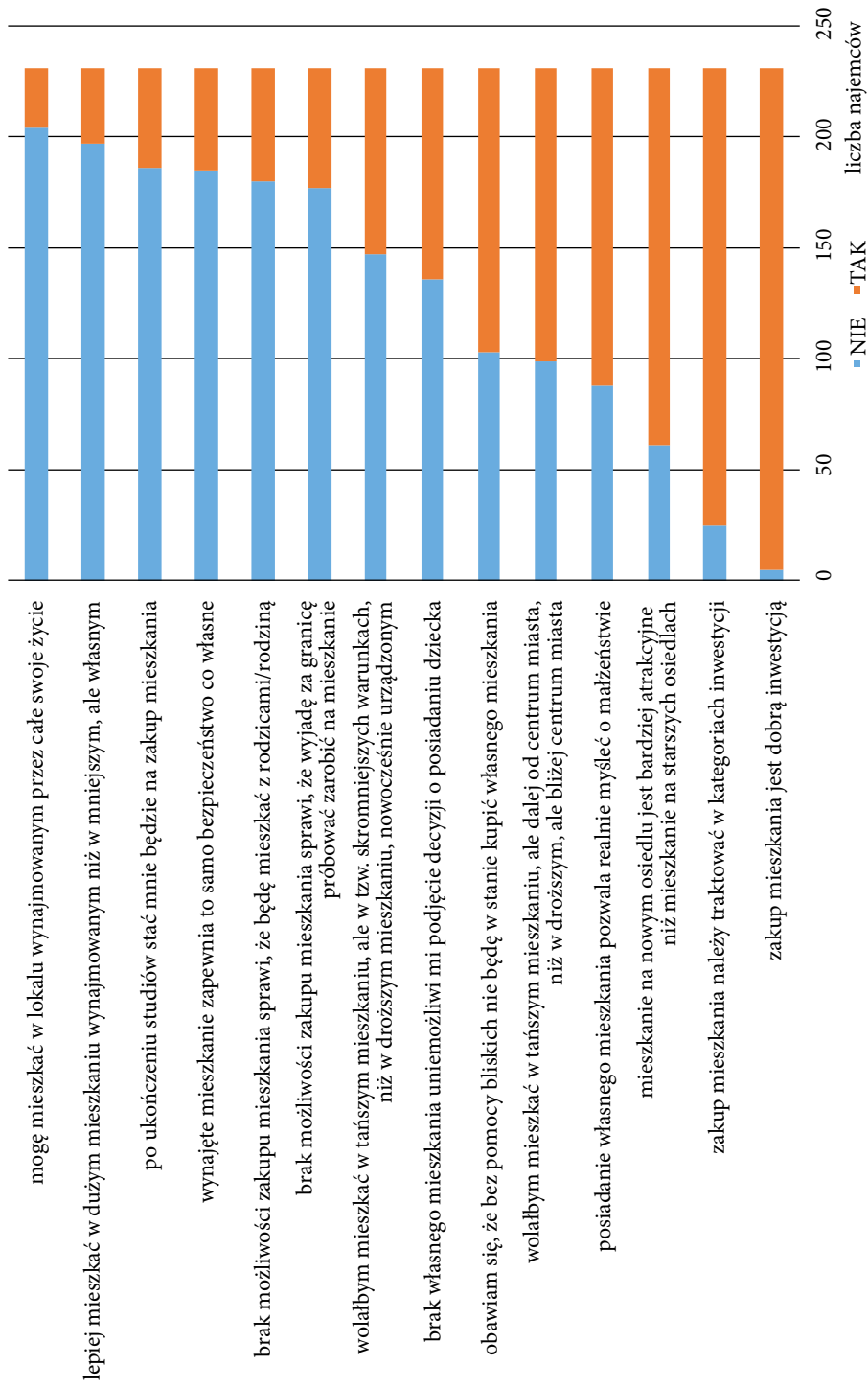


Rysunek 42. Chęć skorzystania przez najemców z umowy tzw. najmu okazjonalnego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Badani najemcy w ponad 40% wskazali chęć skorzystania z umowy najmu okazjonalnego (43%). Niewiele mniej, bo blisko 38%, deklarowało, że nie są zainteresowani taką formą prawną. Wynika to najprawdopodobniej z braku możliwości spełnienia wymogu wskazania innego lokalu przez najemców i skorzystania z notariusza przy zawarciu umowy. Blisko co piąty badany (19%) nie miał na ten temat zdania. Może to świadczyć o braku wiedzy na temat możliwych rozwiązań, regulujących stosunki najmu. Niewątpliwie najem okazjonalny z jednej strony daje poczucie dużego bezpieczeństwa ze strony właściciela mieszkania, a z drugiej jasno definiuje sytuację najemcy.

Rysunek 43 ilustruje opinie najemców dotyczące postrzegania własności w kontekście obecnej sytuacji, czyli korzystania z rynku najmu. Najemcy, którzy zostali objęci badaniem, zdecydowanie nie zakładali, że będą mieszkać w wynajmowanym mieszkaniu całe życie (88%). Badania potwierdzają, że realizacja potrzeby posiadania własnego mieszkania jest bardzo ważnym aspektem życia. Ponad 85% respondentów wskazuje, że wolałoby mieszkać w mniejszym, ale własnym mieszkaniu niż dużym, ale wynajmowanym. Jest to spowodowane mniejszym poczuciem bezpieczeństwa w przypadku najmu aniżeli własności, co podkreślało ponad 80% badanych. Blisko 67% respondentów uważało, że posiadanie mieszkania na własność jest także



Rysunek 43. Opinie najemców na temat mieszkań i podejmowanych decyzji mieszkaniowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

istotnym czynnikiem w momencie podjęcia decyzji o małżeństwie. Ponad połowa (59%) najemców traktuje także posiadanie mieszkania na własność za warunek konieczny w kontekście posiadania dzieci.

Analizując opinie najemców, warto zauważyć, że wybierając mieszkanie na wynajem, wskazywali na nowe osiedla mieszkaniowe (74%) oraz lokale, które są droższe oraz lepiej wyposażone (64%). Jednocześnie dla ponad połowy respondentów lokalizacja w centrum była mniej ważna niż poziom czynszu, a zatem wolą mieszkać w tańszym mieszkaniu poza centrum niż w droższym w lepszej lokalizacji.

Zdecydowana większość badanych (98%) uważała, że zakup mieszkania to dobra inwestycja, wskazując jednocześnie, że każdy zakup należy traktować w kategoriach inwestycji bez względu na cel, jakim może być oddanie w najem bądź zabezpieczenie własnych potrzeb mieszkaniowych (89%).

Wysoka kapitałochłonność inwestycji związanej z zakupem własnego mieszkania powoduje, że wśród respondentów jedynie co piąty badany wskazał na możliwość zakupu po zakończeniu studiów (19%). Z drugiej strony nie jest to przesłanka do wyjazdu zagranicę w celach zarobkowych (77%). Ograniczone możliwości finansowania zakupu własnego mieszkania u większości respondentów nie oznaczały mieszkania z rodziną/rodzicami. Jedynie co piąty badany wskazał na taką możliwość zaspokojenia swoich potrzeb mieszkaniowych. Oznacza to, że pozostałe blisko 80% będzie poszukiwało lokali na wynajem. Ponad połowa tych, którzy rozważają zakup mieszkania, deklarowała, że nie będzie on możliwy bez pomocy rodziny (55%).



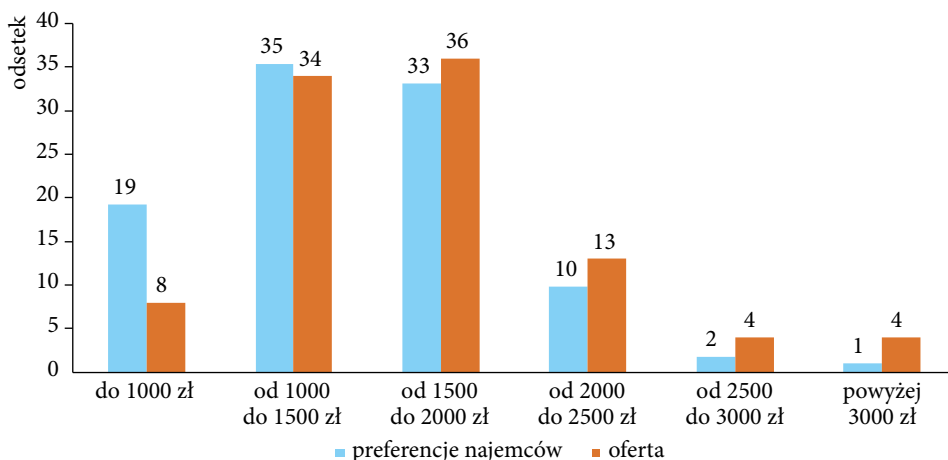
Rysunek 44. Preferowany przez najemców typ zabudowy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Respondenci zapytani o preferowany typ zabudowy, w której ma się znajdować mieszkanie, wskazywali najczęściej na dom wolnostojący (48% badanych) oraz na nowy blok wielorodzinny (33% badanych). Tylko dla jednej osoby typ zabudowy

nie miał znaczenia. Można uznać, że rodzaj budynku jest istotnym czynnikiem brany pod uwagę przy wyborze mieszkania na wynajem. Preferencje najemców w tym zakresie ilustruje rysunek 44.

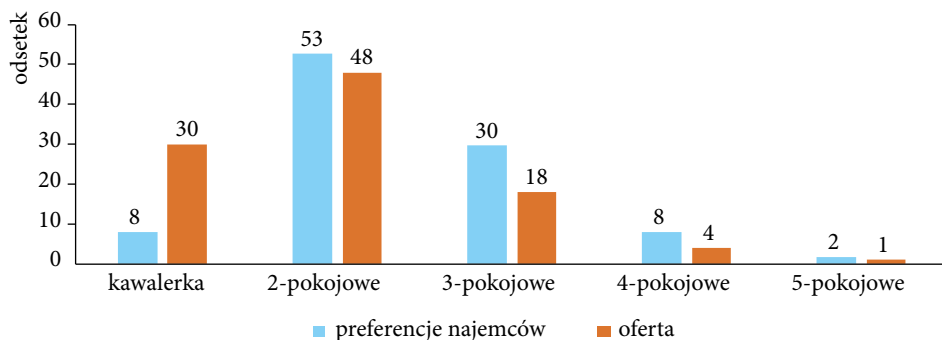
Analiza oferty na rynku najmu przeprowadzona w rozdziale 4 oraz ocena preferencji najemców pozwoliła na wyznaczenie niedopasowań popytu i podaży. Pierwszym obszarem, któremu warto się przyjrzeć, jest poziom czynszu najmu, który był obserwowany na rynku w odniesieniu do oczekiwań strony popytowej, czyli najemców. Niedopasowania w tym zakresie ilustruje rysunek 45. Największe dysproporcje obserwowane są w przypadku czynszu poniżej 1,0 tys. zł za miesiąc. Tutaj oczekiwania znacznie odbiegają od podaży, gdyż blisko co piąty najemca chciałby zapłacić za mieszkanie mniej niż 1,0 tys. zł, a takich ofert na rynku jest jedynie 8%. Najemcy oczekują zatem zdecydowanie mieszkań tańszych. Niewielkie niedopasowania obserwowane były w przedziale od 1,0 tys. do 1,5 tys. zł. W przypadku mieszkań, w których czynsz jest na poziomie powyżej 1,5 tys. zł, oferta w każdym przypadku jest większa niż popyt, ale różnice nie są znaczące.



Rysunek 45. Niedopasowania popytu i podaży na rynku najmu w zakresie poziomu czynszu

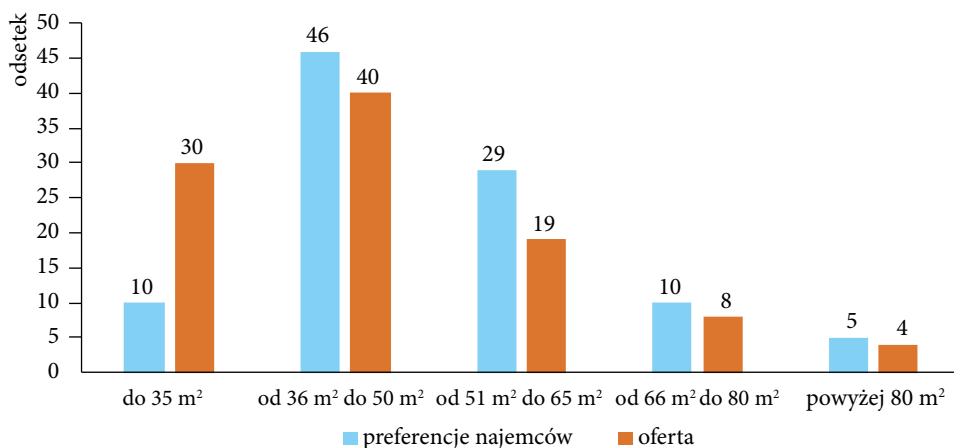
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

W zakresie liczby pokoi duże dysproporcje między oczekiwaniami najemców a ofertą obserwowane były w przypadku najmniejszych mieszkań. Jedynie 8% najemców jest zainteresowane kawalerką, a w ofercie znajdowało się 30% takich mieszkań. Najemcy preferowali mieszkania 2- i 3-pokojowe, w przypadku których oferta jest odpowiednio o 5% i 12% mniejsza niż oczekiwania. Niedopasowanie obserwowane było także w przypadku mieszkań 4-pokojowych – oczekiwania są dwa razy większe niż oferta rynkowa.



Rysunek 46. Niedopasowania popytu i podaży na rynku najmu w zakresie liczby pokoi

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.



Rysunek 47. Niedopasowania popytu i podaży na rynku najmu w zakresie powierzchni

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Ostatnim obszarem poddanym analizie niedopasowania istniejącego popytu do podaży na rynku był metraż mieszkania na wynajem. Zdecydowanie największe różnice obserwowane były w przypadku mieszkań o powierzchni do 35 m², które w ofercie stanowią 30% ogółu mieszkań a jedynie 10% najemców deklaruwała chęć wynajęcia takich lokali. Oznacza to, że na rynku najemcy szukają większych mieszkań, niż oferują wynajmujący. Najczęściej zakupy inwestycyjne na rynku najmu dotyczą lokali mniejszych, co skutkuje bardzo dużym ich udziałem w ofercie. Za mało z kolei było mieszkań o powierzchni od 36m² do 50 m² (6% mniej niż oczekiwania najemców) oraz od 51m² do 65 m² (10% mniej niż oczekiwania najemców). Niedopasowania właściwie nie są obserwowane w przypadku największych mieszkań.

Preferencje najemców, szczególnie w odniesieniu do oferty, wyraźnie wskazywały na chęć wynajmu mieszkań większych, ale z drugiej strony tańszych niż oferowane na rynku. Stawki czynszu od 2015 roku rosły z kwartału na kwartał, ale niestety przy tym możliwości finansowe najemców zostały ograniczone na przykład przez rosnącą inflację. Duża konkurencja na rynku najmu i trudności spowodowane pandemią COVID-19 mogą wpłynąć na obniżenie poziomu czynszów i większe dopasowanie popytu do podaży.

6. ZARZĄDZANIE NAJMEM NA RYNKU MIESZKANIOWYM W OPINII ZARZĄDCÓW NIERUCHOMOŚCI

6.1. Rys metodyczny i struktura podmiotów zarządzających nieruchomościami na rynku mieszkań w Poznaniu

Badanie aktywności na rynku najmu podmiotów zarządzających nieruchomościami zostało przeprowadzone w II i III kwartale 2021 roku. Grupa zawodowa objęta badaniem charakteryzuje się określoną specyfiką działalności. Przejawia się to głównie w ograniczonych możliwościach osobistych spotkań ze względu na mobilny charakter pracy zarządcy oraz nienormowany czas pracy. Dodatkowo moment ankietyzacji, podobnie jak w badaniu preferencji najemców, to okres ograniczeń kontaktów między ludźmi, będących efektem pandemii COVID-19. Czynniki te zdeterminowały sposób przeprowadzenia procedury badawczej, w tym w szczególności gromadzenia danych i wybór narzędzia badawczego. Ze względu na trudności z zastosowaniem kwestionariusza wywiadu bezpośredniego zdecydowano się na kwestionariusz ankiety internetowej.

Podstawowe informacje metodyczne związane z badaniem przedstawiono w tabeli 12.

Badanie miało charakter ekspercki i jakościowy. Objęto nim ekspertów (zarządców nieruchomości), którzy działają także w obszarze najmu na rynku mieszkaniowym, zarządzając często całymi portfelami mieszkań na wynajem.

Dobór próby był celowy, a kwestionariusz ankiety internetowej został wysłany do 60 jednostek. Informację zwrotną otrzymano od 22 podmiotów, co stanowi poziom blisko 37% ogółu badanych. Warto podkreślić, że niestety czas ankietyzacji przypadł na okres, w którym część zarządców zawiesiła swoją działalność ze względu na sytuację na rynku najmu spowodowaną pandemią COVID-19, co ograniczyło liczbę odpowiedzi.

W badaniu, którego rys metodyczny zawarto w tabeli 12, wykorzystano doświadczenia i opinie zebrane od pilotażowej grupy zarządców, specjalizujących się najmem na lokalnym rynku mieszkaniowym. Zarówno zakres, jak i kształt pytań

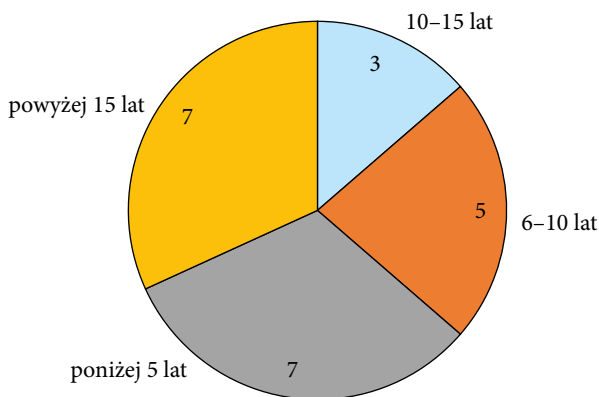
został dostosowany do ograniczonego czasu, jakim dysponują aktywni zawodowo zarządcy. W ten sposób chciano uniknąć efektu przerwania wypełniania ankiety i niepowodzenia w zebraniu materiału badawczego.

Tabela 12. Podstawowe informacje dotyczące badania podmiotów zarządzających nieruchomościami na rynku mieszkań w Poznaniu

Wyszczególnienie	Badanie zarządców nieruchomości
Czas gromadzenia informacji	II i III kwartał 2021 roku
Zakres przestrzenny badania	lokalny rynek w Poznaniu
Zakres rzeczowy badania	podmiot badania: zarządcy nieruchomości, w szczególności ci, którzy w swojej ofercie posiadają mieszkania na wynajem przedmiot badania: zakres zarządzania najmem na rynku mieszkaniowym, czynności zarządzania, struktura właścicieli, sposób rozliczeń z właścicielem, preferowana forma umowy najmu
Zakres czasowy badania	pokrywa się z czasem gromadzenia informacji
Narzędzie badawcze	kwestionariusz ankiety internetowej
Dobór i liczebność próby	dobór celowy, $n = 22$ jednostki

Źródło: Opracowanie własne.

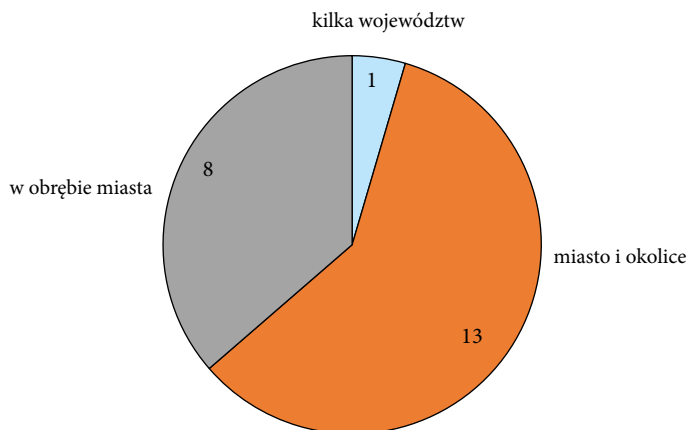
Strukturę respondentów ze względu na doświadczenie zawodowe w zarządzaniu najmem przedstawia rysunek 48. Największą grupę stanowią zarządcy, którzy deklarują doświadczenie rynkowe powyżej 15 lat oraz poniżej 5 lat (7 respondentów w każdej grupie). Pozostali zarządcy (8 respondentów) to podmioty, które działają na rynku 6–15 lat.



Rysunek 48. Struktura respondentów według doświadczenia w zakresie zarządzania najmem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Ponad połowa zarządców, od których udało się pozyskać odpowiedzi, to osoby prowadzące działalność na terenie Poznania i okolic (13 respondentów). Jedynie na terenie Poznania deklarowało swoją działalność 8 badanych. W badaniu wziął udział 1 podmiot deklarujący aktywność szerszą niż obszar województwa. Strukturę respondentów przedstawia rysunek 49.



Rysunek 49. Struktura respondentów według zasięgu geograficznego prowadzonej działalności

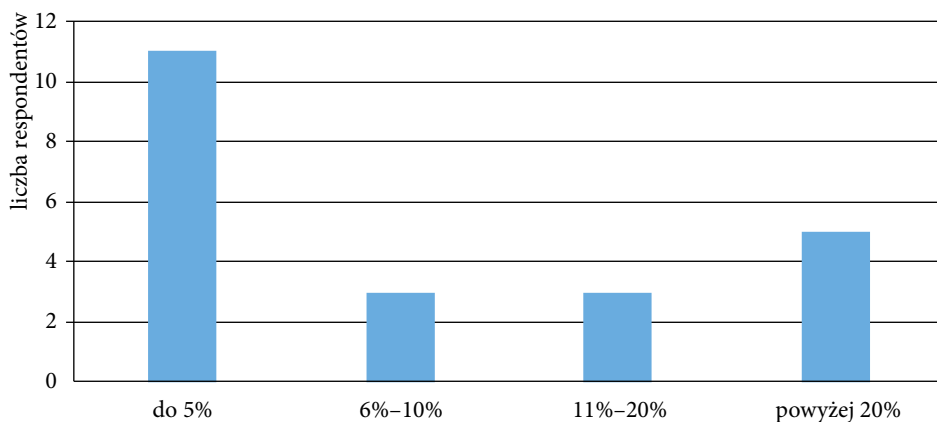
Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Dziesięcioro badanych deklarowało, że zarządzanie najmem jest jedynym ich obszarem działalności. Dla 12 pozostałych natomiast stanowiło to element szerszej oferty zarządzania nieruchomościami. Świadczy to o stosunkowo wysokim poziomie specjalizacji zarządców, którzy dostrzegli potencjał rozwoju działalności w obsłudze rynku najmu.

6.2. Działania zarządców w zakresie zarządzania najmem

Zarządzanie najmem nieruchomościami mieszkaniowymi często stanowi „dodatek” do podstawowej działalności firmy, związanej w głównej mierze z zarządzaniem nieruchomościami komercyjnymi, handlowymi bądź wspólnotami mieszkaniowymi. W pierwszym pytaniu poproszono więc zarządców o odpowiedź na pytanie, jaki udział w przychodach ze sprzedaży firmy stanowi zarządzanie najmem lokali mieszkalnych. Połowa respondentów (11 osób) zadeklarowała, że stanowią one do 5% ogółu przychodów. Po 3 zarządców wskazało udział zarządzania najmem

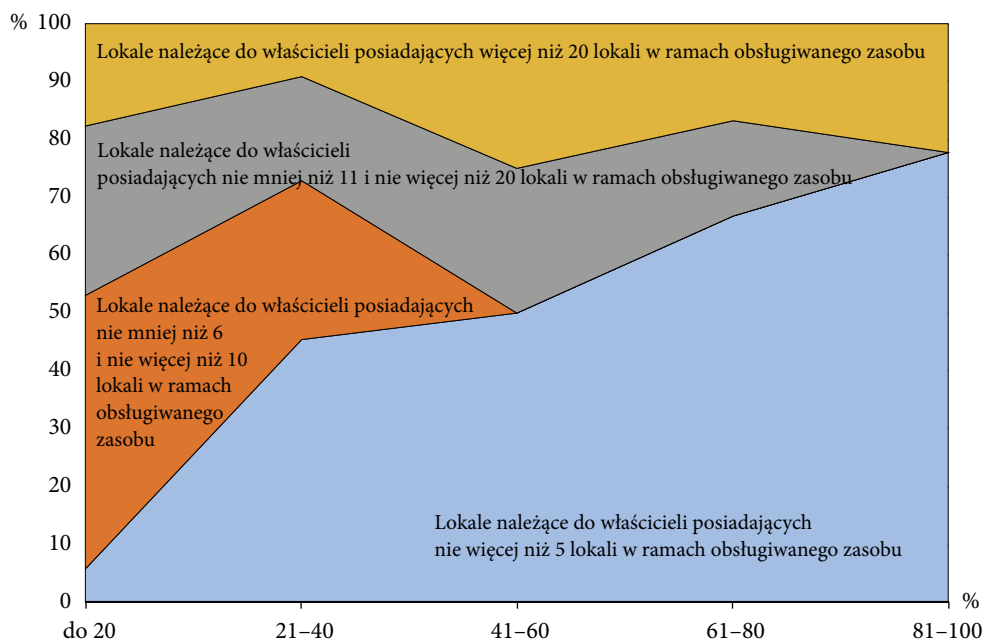
mieszkaniowym stanowiący między 6%–10% oraz między 11%–20% przychodów ze sprzedaży. Niemal co czwarty zarządca odpowiedział natomiast, że stanowią one ponad 20% udziału. Rozkład udziału zarządzania najmem zaprezentowano na rysunku 50. Wielkość udziałów najmu w zakresie działalności poszczególnych zarządców będzie w dużej mierze uzależniona od strategii działania firmy i skoncentrowania swoich działań na segmencie rynku.



Rysunek 50. Udział zarządzania najmem w przychodach ogółem respondentów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejne pytanie dotyczyło struktury własności obsługiwanego pakietu lokali mieszkalnych, co przedstawia rysunek 51. Jak wynika z przeprowadzonego badania, zarządzanie najmem obejmuje w większości lokale należące do właścicieli posiadających nie więcej niż 5 lokali. Niemal 1/3 ankietowanych wskazała, że stanowią one od 81% do 100% obsługiwanego pakietu. Drugą grupę obsługiwanych właścicieli stanowią ci, którzy posiadają powyżej 20 lokali w pakiecie. Natomiast jedynie 8 zarządców wskazało, że właściciele posiadający od 6 do 10 lokali stanowią mniej niż 20% udziału w obsługiwanym zasobie. Na średnim poziomie udziału w działalności zarządzających najmem są właściciele posiadający między 10 a 20 lokali. Stanowi to o dużym rozdrobnieniu własności lokali i może wskazywać, że problem samodzielnego zarządzania najmem występuje głównie wśród „małych” inwestorów nieposiadających wystarczającej wiedzy w zakresie obsługi najemców, w związku z tym zlecają tą usługę firmie zewnętrznej. Możliwe też, że właściciele posiadający duże pakiet mieszkań decydują się sami zarządzać najmem lub zlecić usługę osobie, która będzie zajmować się tylko ich zasobem nieruchomości.

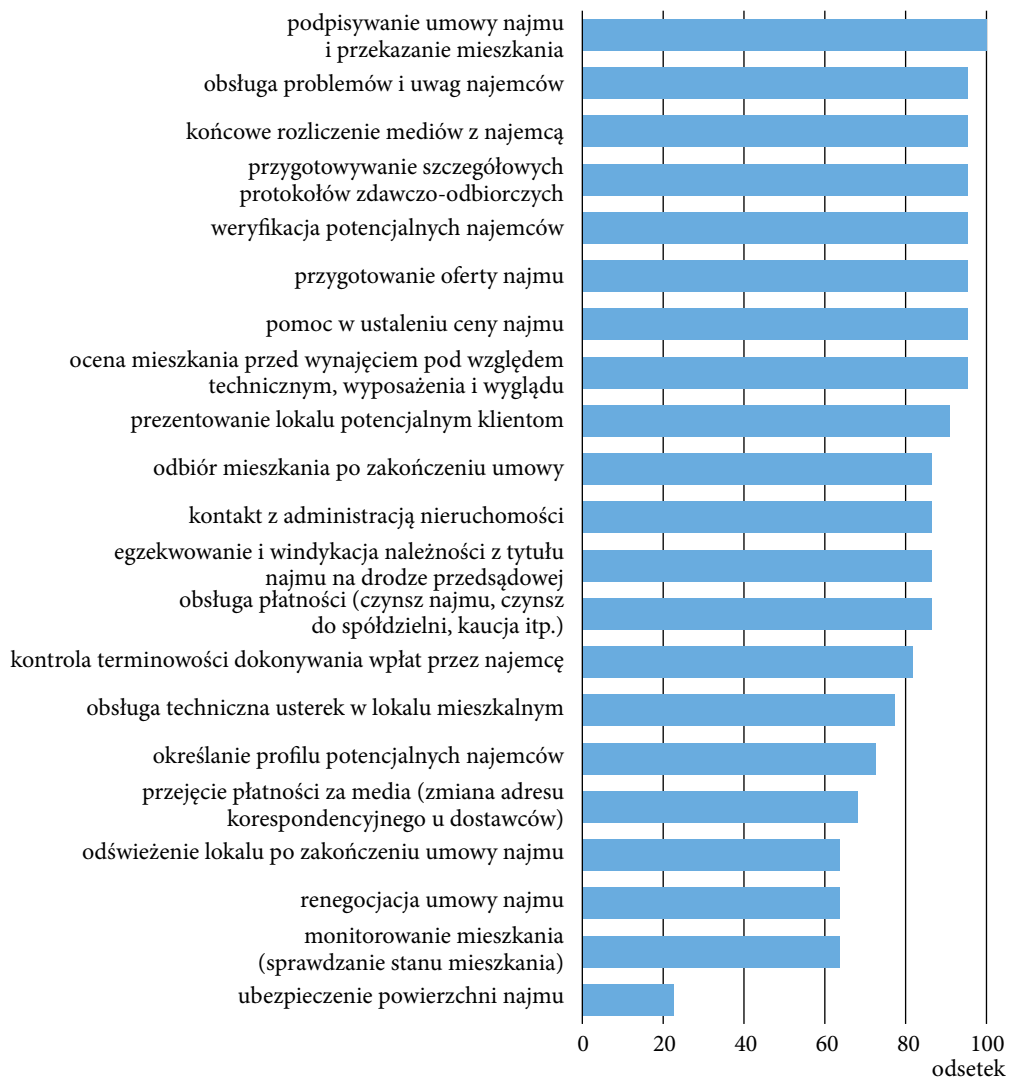


Rysunek 51. Struktura własności obsługiwanego pakietu lokali mieszkalnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Działania w zakresie zarządzania najmem mieszkania określa umowa pomiędzy zarządcą a wynajmującym. Jej zakres może być bardzo różnorodny i zawierać odmienne czynności w zakresie podpisanej umowy. Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że czynnością, którą wykonują wszyscy zarządcy w ramach umowy o zarządzanie, jest podpisywanie umów najmu oraz przekazywanie mieszkania. Z 22 ankietowanych zarządców 21 przyznało, że do ich czynności należy również ocena mieszkania przed wynajęciem pod względem technicznym, wyposażenia i wyglądu, pomoc w ustaleniu ceny najmu, przygotowanie oferty najmu, weryfikacja potencjalnych najemców, przygotowywanie szczegółowych protokołów zdawczo-odbiorczych, obsługa problemów i uwag najemców oraz końcowe rozliczanie mediów z najemcą. Prezentowanie lokalu potencjalnym najemcom obejmuje czynności w zakresie 91% najemców, natomiast 19 na 22 respondentów zadeklarowało, że obsługuje płatności związane z najmem mieszkania, kontaktuje się z administracją nieruchomości, zajmuje się egzekwowaniem i windykacją należności z tytułu najmu na drodze przedsądowej oraz przeprowadza odbiór mieszkania po zakończeniu umowy najmu. Ponad 4/5 badanych zarządzających najmem kontroluje terminowość dokonywanych wpłat przez najemców, natomiast 3/4 zapewnia pomoc techniczną w zakresie obsługi usterek, które występują w lokalu mieszkal-

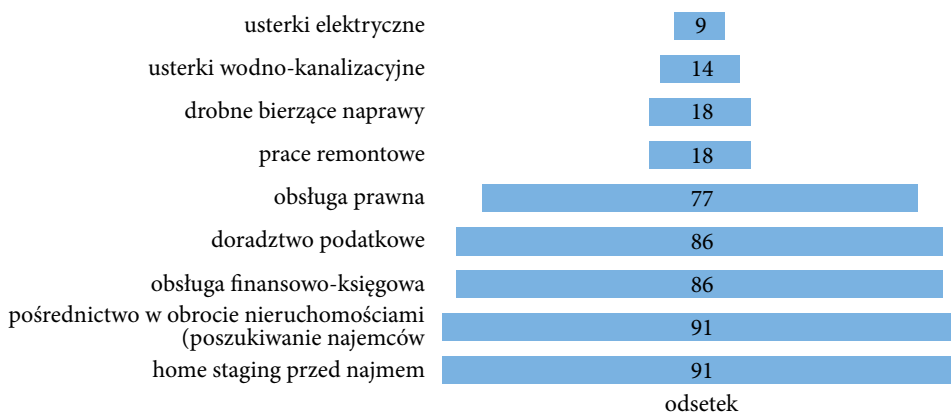
nym. Około 70% ankietowanych zarządców (16 na 22) określa profil potencjalnego najemcy mieszkania oraz przejmuje płatności za media poprzez zmianę adresu do korespondencji u dostawcy. Niemal 2/3 badanych zajmuje się sprawdzaniem stanu wynajmowanego mieszkania, rozmowami związanymi z renowacją umowy bądź w przypadku rezygnacji najmu – odświeżeniem lokalu po zakończeniu umowy najmu. Zaledwie 5 na 22 ankietowanych wskazało, że w ramach zarządzania najmem mieszkania zajmują się również ubezpieczeniem powierzchni najmu.



Rysunek 52. Czynności obejmujące zarządzanie najmem w firmie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wiele czynności związanych z zarządzaniem najmem nieruchomości mieszkaniowej zarządcy wykonują samodzielnie. Jednak istnieją obszary, w ramach których zlecają usługi firmom zewnętrznym. Do głównych czynności, które są wykonywane na zasadzie outsourcingu, należy likwidacja usterek elektrycznych i wodno-kanalizacyjnych, które zgodnie z badaniem zleca 20 na 22 ankietowanych zarządców. Kolejnym obszarem, w ramach którego zarządcy korzystają z usług firm zewnętrznych, są drobne naprawy bieżące oraz przeprowadzane w lokalu prace remontowe. Na ten zakres zlecenia usługi decyduje się 19 na 22 ankietowanych, co stanowi 86% ogółu. Sporo respondentów decyduje się również na pomoc prawną, co przyznał co czwarty z nich. Znacznie rzadziej odczuwają potrzebę wsparcia w zakresie doradztwa podatkowego, obsługi finansowo-księgowej oraz pośrednictwa w obrocie nieruchomościami związanego z poszukiwaniem najemców. Najrzadziej natomiast (zaledwie 2 z 22 ankietowanych) decydują się na zlecenie działań w zakresie home stagingu przed najmem mieszkania. Jak wynika z przeprowadzonej ankiety, największy zakres usług zleczanych firmom zewnętrznym obejmuje czynności związane z usterkami, które występują na powierzchni najmu, oraz naprawami i pracami remontowymi, które odbywają się po opuszczeniu lokalu przez najemcę. Z kolei działania związane z kwestiami finansowymi oraz przygotowaniem i wystawieniem lokalu na wynajem w głównej mierze realizowane są przez zarządcę.



Rysunek 53. Usługi zlecane firmom zewnętrznym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jak wynika z przeprowadzonej ankiety, usługa zarządzania najmem wśród ankietowanych zarządców nie stanowi jeszcze dużego udziału w ich działalności. Być może wynika to ze zbyt małej ilości właścicieli posiadającej pakiety kilku bądź kilkunastu nieruchomości, które generowałyby większy udział zarządzania najmem w przychodach firmy. Zarządzanie mieszkaniami pojedynczych osób nie przynosi zbyt dużych zysków. Jednak perspektywy na przyszłość są obiecujące. Pomimo

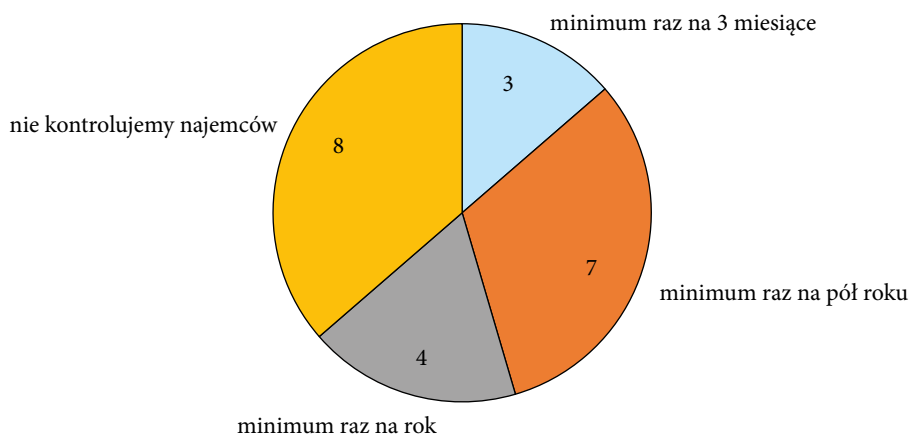
trwającej pandemii zarządcy nie odnotowali spadku zainteresowania ich usługą, a w obecnym roku oczekują nawet wzrostu zainteresowania.

Zgodnie z badaniami liczba usług, które zarządcy wykonują w zakresie zarządzania najmem, jest bardzo szeroka i jej zakres zależy od umowy podpisanej z właścicielem mieszkania. Jednak nie wszystkie czynności zarządca wykonuje samodzielnie. Często posiłkuje się pomocą specjalistów i firm oferujących dane usługi.

6.3. Zachowania najemców i wynajmujących w opinii zarządców

W podrozdziale 6.2 przedstawiono aspekty zarządzania najmem w kontekście struktury właścicielskiej oraz czynności związanych z zarządzaniem najmem. Jednak proces zarządzania najmem to przede wszystkim obsługa najemcy oraz sprostanie wymaganiom klientów – wynajmujących.

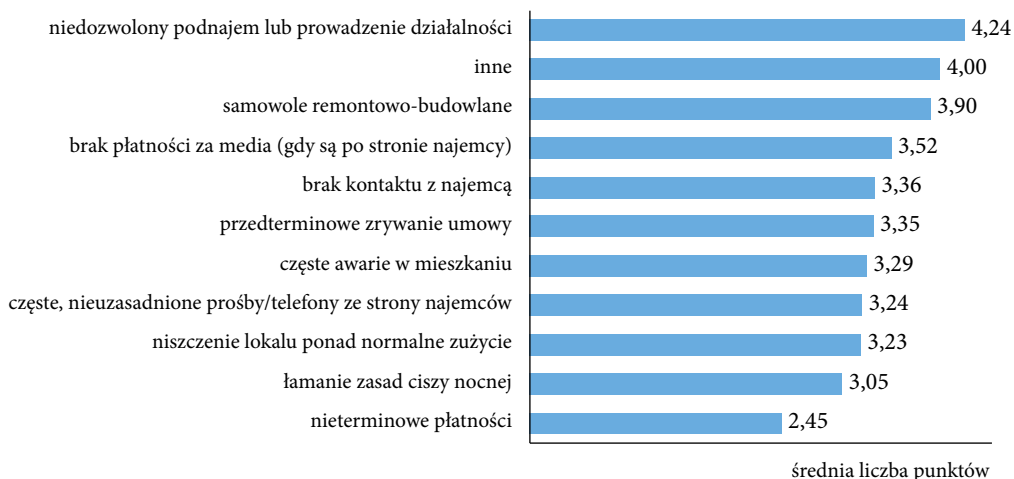
Mieszkanie oddane w najem przez właściciela wymaga monitorowania i kontroli. Ich częstotliwość zależy od ustaleń zarządcy z wynajmującym bądź od wewnętrznych reguł przyjętych w danej firmie świadczącej usługi zarządzania najmem. Na rysunku 54 przedstawiono, jaką częstotliwość kontroli wynajmowanych mieszkań deklarowali zarządcy. W ramach przeprowadzonego badania 8 na 22 ankietowanych zarządców w ogóle nie kontroluje mieszkań, które zostały powierzone im w opiekę. Niemal 1/3 przeprowadza kontrolę lokalu minimum raz do roku. Najrzadziej deklarowaną częstotliwością były kontrole minimum raz na rok oraz raz na 3 miesiące – zaledwie 3–4 ankietowanych zarządców zaznaczyło taką odpowiedź.



Rysunek 54. Częstotliwość kontroli wynajmowanych lokali

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Kolejna grupa pytań dotyczyła najemców i problemów, które najczęściej występują w trakcie wynajmowania im mieszkania. Zarządcy oceniali poszczególne problemy pod względem częstotliwości ich występowania, gdzie 5 pkt oznaczało, że problem nie występuje, 4 pkt to problemy występujące bardzo rzadko, 3 pkt problemy rzadkie, 2 pkt to problemy częste, natomiast 1 pkt oznaczał bardzo częste występowanie problemu. Jak widać na rysunku 55, do najczęstszych problemów należało nieterminowe regulowanie płatności przez najemców – 2,45 pkt. Łamanie zasad ciszy nocnej, niszczenie lokalu ponad normalne zużycie, częste nieuzasadnione prośby i telefony ze strony najemców, częste awarie w mieszkaniu, przedterminowe zrywanie umowy czy brak kontaktu należały raczej do rzadkości – między 3,05 a 3,36 pkt. Ankietowani zarządcy deklarowali również, że brak płatności za media, w sytuacji gdy są one po stronie najemców, zdarza się rzadko (3,52 pkt), a samowole remontowo-budowlane bardzo rzadko – średnio 3,9 pkt. Niedozwolony podnajem lub prowadzenie działalności występuje również bardzo rzadko (4,24 pkt), podobnie jak inne problemy które nie zostały wymienione w ankiecie (4,00 pkt).

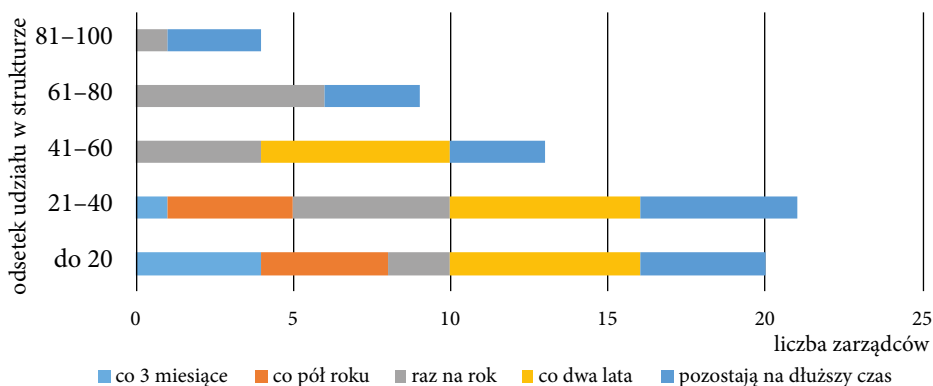


Rysunek 55. Problemy związane z lokatorami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rysunek 56 ilustruje strukturę częstotliwości zmiany najemcy w mieszkaniu. Jak wynika z przeprowadzonego badania, 3 na 22 ankietowanych zarządców zadeklarowało, że od 81% do 100% najemców pozostaje w mieszkaniu na dłuższy czas. Najemcy, stanowiący od 61% do 80% w strukturze najmu, w przypadku 6 na 22 respondentów byli w wynajmowanych mieszkaniach około roku. W przypadku najemców stanowiących między 41%–60% i 21%–40% udziału w ogóle najemców zgodnie z deklaracjami ankietowanych zmieniali się raz na rok, co dwa lata bądź pozostawali na dłużej. Osoby, które zmieniały mieszkanie co 3 miesiące, to zale-

dwie do 20% ogółu obsługiwanych najemców w przypadku 4 ankietowanych. Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że większość najemców pozostaje w najmowanych mieszkaniach na dłużej, zazwyczaj około roku, a częste zmiany najemcy co pół roku, a nawet 3 miesiące, zdarzają się rzadko.



Rysunek 56. Struktura częstotliwości zmiany najemcy w mieszkaniu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

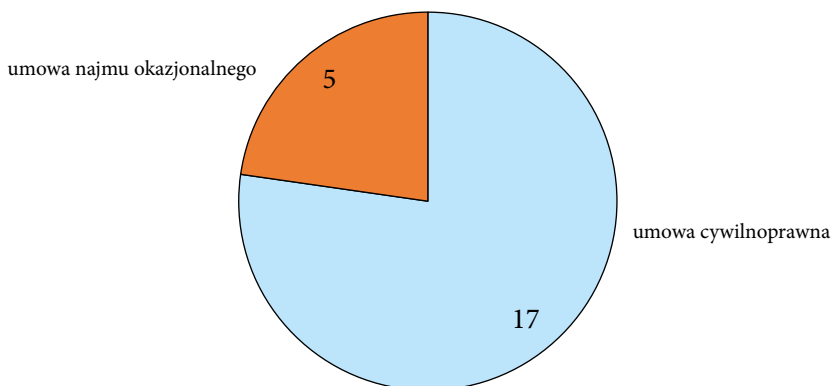
Z analizy opinii ankietowanych zarządców wynika, że większość z nich deklaruje, iż właściciele mieszkań preferują podpisywanie umowy z najemcą na czas określony – 16 na 22 zarządców, natomiast niewiele ponad 1/4 zarządców uważa, że właściciele częściej wybierają umowę na czas określony z terminem wypowiedzenia (6 z 22 zarządców). Wynika z tego, że właściciele wolą mieć pewność, na jak długi okres najemcy planują pozostać w lokalu, i ewentualnie po tym okresie wydłużyć umowę na kolejne miesiące/lata.



Rysunek 57. Typ umowy preferowany przez właścicieli mieszkań

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

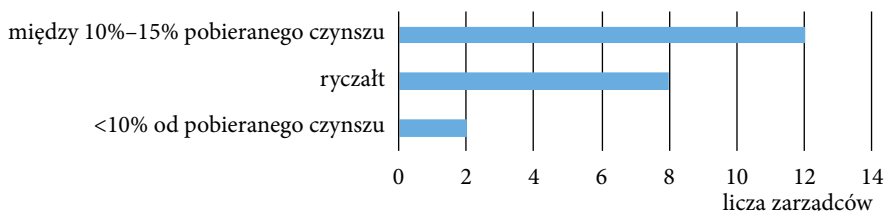
Podobnie kształtują się poglądy zarządców na rodzaj umowy preferowany przez właścicieli mieszkań. Niemal 3/4 zarządców określiło, że właściciele najchętniej podpisują z najemcą umowę cywilnoprawną, natomiast około 1/4 ankieterów zauważa, że właściciele częściej decydują się na bezpieczniejszą dla właściciela mieszkania umowę najmu okazjonalnego. Umowa najmu okazjonalnego, mimo że istnieje na rynku od kilku lat, nadal nie jest zbyt często praktykowana. Być może wynika to z niewiedzy właścicieli mieszkań, trudności znalezienia najemcy chętnego do podpisania umowy na warunkach wymaganych w najmie okazjonalnym czy konieczności poniesienia dodatkowych opłat związanych z notariuszem.



Rysunek 58. Rodzaj umowy najmu preferowany przez właścicieli mieszkań

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

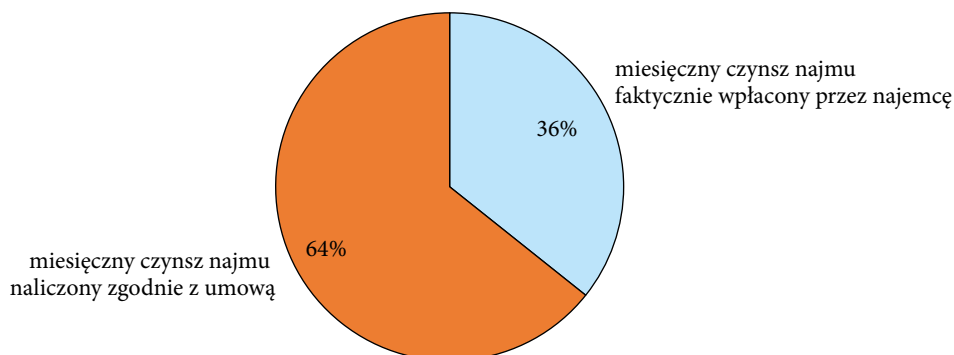
W kolejnym pytaniu respondenci zostali poproszeni o określenie, jaka jest najczęściej występująca forma rozliczania się zarządcy z właścicielem mieszkania. Jak wynika z rysunku 59, ponad 50% zarządców – 12 na 22 ankieterów – rozlicza się procentowo w wysokości 10%–15% pobieranego od najemcy czynszu. Ponad 1/3 zadeklarowała rozliczenie w formie ryczałtu (8 na 22 zarządców), natomiast zaledwie 2 z 22 ankieterów potwierdziło rozliczenie w formie poniżej 10% od pobieranego czynszu.



Rysunek 59. Formy rozliczania się zarządcy z właścicielem mieszkania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

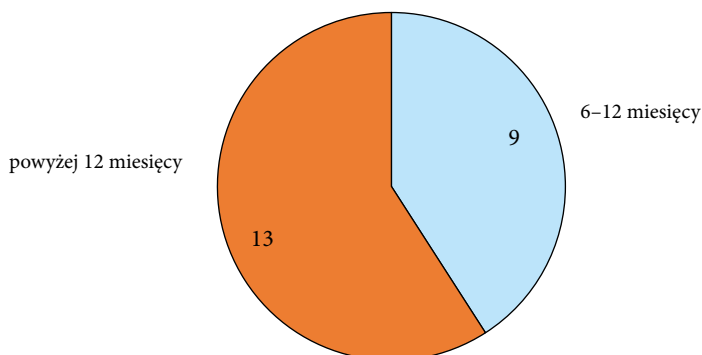
W odniesieniu do poprzedniego pytania osoby, które deklarowały procentowe rozliczenie z właścicielem mieszkania, miały wskazać, co stanowi podstawę naliczenia opłaty. Ponad 60% respondentów wskazało, że podstawą opłaty jest czynsz najmu zgodnie z zapisami w umowie pomiędzy najemcą a właścicielem mieszkania, natomiast pozostali respondenci przyznali, że naliczają opłatę na podstawie faktycznie wpłaconego czynszu przez najemcę.



Rysunek 60. Podstawa naliczenia opłaty w przypadku procentowego rozliczenia z właścicielem mieszkania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

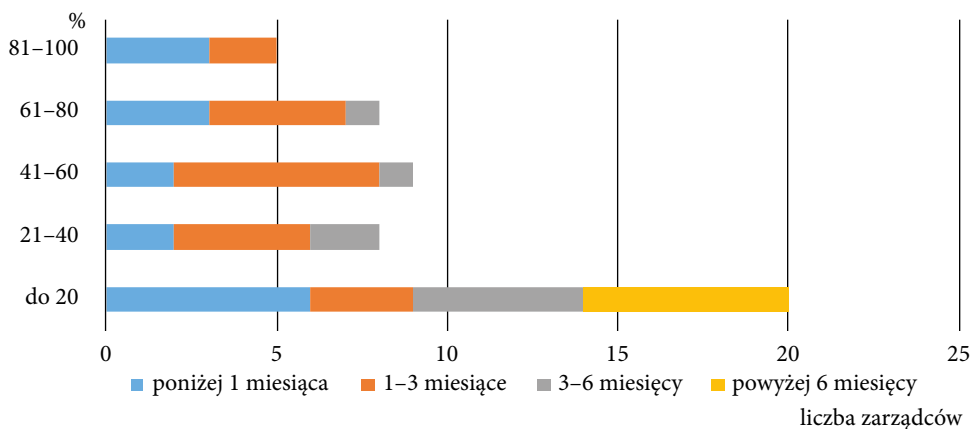
Na podstawie doświadczenia najemców średni czas trwania umowy najmu w opinii większości zarządców wynosi powyżej 12 miesięcy (zgodnie z deklaracją 13 z 22 ankietowanych), natomiast rzadziej umowa trwa między 6 a 12 miesięcy – taką odpowiedź zaznaczyło 9 z 22 ankietowanych. Tym samym odpowiedzi te są tożsame z rysunkiem 56, gdzie zarządcy określali strukturę częstotliwości zmiany najemcy w mieszkaniu i gdzie podobnie większość stanowiły odpowiedzi dotyczące zmiany mieszkania raz na rok, co dwa lata bądź pozostawiania na dłużej.



Rysunek 61. Średni czas trwania umowy najmu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

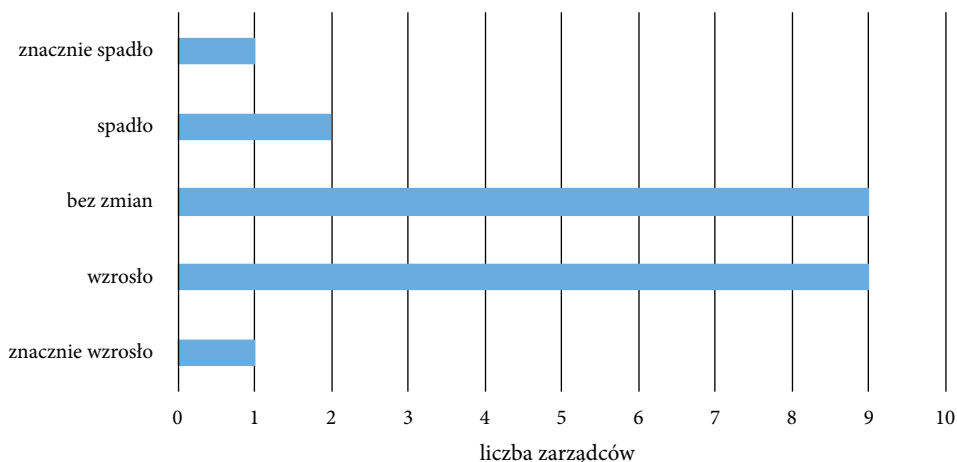
Kolejne pytanie dotyczyło średniego czasu potrzebnego na znalezienie najemcy, który mógł wynosić poniżej miesiąca, od 1 do 3 miesięcy, 3–6 miesięcy bądź powyżej 6 miesięcy. W opinii ankietowanych w większości niezbędny czas na znalezienie najemcy wynosi poniżej miesiąca (ewentualnie do 3 miesięcy), natomiast dłuższy czas poszukiwania chętnych do najmu występuje znacznie rzadziej. Okres poszukiwania powyżej 6 miesięcy zadeklarowało 6 z 22 zarządców, przy czym wskazali, że przypadki takie stanowią do 20% ogółu poszukiwań. Okres niezbędny na znalezienie najemcy do danego mieszkania zależy od wielu czynników, które determinują liczbę zainteresowanych najmem. Należą do nich: lokalizacja, wysokość czynszu, powierzchnia, liczba pokoi, stan mieszkania, wyposażenie czy otoczenie. Mieszkania, w przypadku których znalezienie potencjalnych najemców trwa dłużej, mają zazwyczaj dużą powierzchnię, wysoki czynsz najmu bądź znajdują się na obrzeżach miasta.



Rysunek 62. Średni czas potrzebny na znalezienie najemcy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

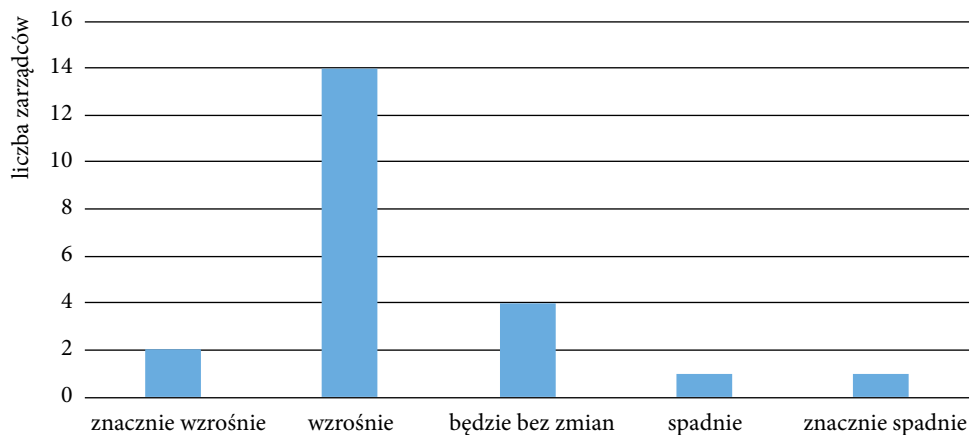
Większość ankietowanych pytana o zainteresowanie usługą najmu w 2020 roku w stosunku do 2019 roku miała pozytywne doświadczenia, na co wskazuje rysunek 63. Większość zarządców odnotowała wzrost zainteresowania ich usługami (9 na 22 ankietowanych) bądź pozostał on na tym samym poziomie (również 9 na 22 zarządców). Zaledwie 3 respondentów dostrzegło spadek, a nawet znaczny spadek w zakresie oferowanej przez nich usługi. Może istnieć wiele czynników, które miały na to wpływ – większa liczba mieszkań oddawana w najem przez osoby prywatne, zwiększona liczba inwestorów na rynku nieruchomości mieszkaniowych, ale być może również okres pandemii COVID-19 spowodował, że właściciele zdecydowali się na usługę zarządzania najmem w celu uniknięcia kontaktów z najemcami czy problemów ze znalezieniem najemcy.



Rysunek 63. Zainteresowanie usługą najmu w 2020 roku w stosunku do 2019 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Spośród zarządców pytaných o perspektywę w zakresie zainteresowania usługą najmu w 2021 roku zdecydowana większość (14 na 22 ankietowanych) przewiduje wzrost lub nawet znaczny wzrost (2 ankietowanych) zainteresowania usługą najmu. Zaledwie 2 zarządców obawia się, że może nastąpić spadek lub znaczny spadek klientów chętnych do skorzystania z ich usług.



Rysunek 64. Ocena zmiany zainteresowania usługą najmu w 2021 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Na podstawie badań ankietowych można stwierdzić, że zarządcy nie deklarowali zbyt wielu problemów związanych z najemcami. Oprócz nieterminowych płatności

większość wskazanych w ankiecie trudności, jakie może napotkać zarządca, występuje rzadko bądź bardzo rzadko. Również częstotliwość zmiany najemcy, a następnie czas niezbędny na znalezienie kolejnych lokatorów nie wydaje się stanowić dużego problemu. Można sądzić, że zarówno najemcy, jak i właściciele wydają się zadowoleni z działań zarządcy w zakresie obsługi najemców i wywiązywania się umowy podpisanej z właścicielem mieszkania.

Właściciele mieszkania są zazwyczaj zainteresowani podpisaniem umowy na czas nieokreślony z terminem wypowiedzenia w formie umowy cywilnoprawnej. Podpisana umowa najmu obejmuje zazwyczaj okres 12 miesięcy bądź więcej. Od podpisanej umowy zarządca najczęściej otrzymuje wynagrodzenie, które stanowi procent od czynszu określonego w umowie najmu. Zarządcy dobrze oceniają rok 2020 w kontekście zarządzania najmem, kiedy w opinii większości ankietowanych zainteresowanie oferowaną usługą wzrosło bądź pozostało na tym samym poziomie. Pozytywnie oceniają również 2021 rok, który powinien przynieść wzrost liczby klientów.

■ ZAKOŃCZENIE

Ewolucja postrzegania nieruchomości mieszkaniowej na polskim rynku nieruchomości jest naturalnym zjawiskiem, związanym z poziomem jego rozwoju. Traktowanie mieszkania nie tylko jako dobra konsumpcyjnego, ale także jako aktywa inwestycyjnego świadczy o dojrzałości rynku i jego uczestników. Ma to bezpośredni wpływ na rozwój rynku najmu mieszkaniowego i jego postępującą instytucjonalizację.

Większość krajów rozwiniętych doświadczyła historycznego procesu biernego wynajmu, aktywnego kupowania i aktywnego wynajmu. Decyzja o zaspokojeniu potrzeb życiowych lub zawodowych jest ważnym wyborem ekonomicznym podejmowanym w cyklu życia osoby, gospodarstwa domowego lub firmy, tj. czy kupić nieruchomość, czy ją wynająć. Na poziomie indywidualnym preferencje Polaków są silnie skłaniane ku posiadaniu, co jest napędzane zarówno czynnikami ekonomicznymi, psychologicznymi, jak i historycznymi. Własność jest postrzegana nie tylko jako tańsza forma zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, ale także jako jedyny sposób na zapewnienie rodzinie bezpiecznego miejsca i prawdziwego poczucia stabilizacji. Z drugiej strony najem jest traktowany jako forma przejściowa, elastyczna i dająca możliwości dostosowania miejsca do życia do aktualnego etapu, na jakim się znajdujemy.

Współczesny rynek najmu mieszkań jest specyficznym segmentem rynku nieruchomości, łączącym w sobie cechy rynku mieszkaniowego i komercyjnego. Z jednej strony zaspokajane są na nim potrzeby mieszkaniowe różnych podmiotów – od studentów, przez rodziny, do pracowników mniej lub bardziej wykwalifikowanych, rodzimych lub pochodzących z zagranicy. Z drugiej istnieje możliwość inwestowania środków w zakup nieruchomości i osiągnięcia z tego tytułu dochodów. Można także powiedzieć, że rynek najmu to obszar działania wielu podmiotów, wspieranych dodatkowo przez nowoczesne narzędzia cyfrowe. Internet umożliwia prezentację mieszkań, porównywanie ich, czasem też wirtualne zwiedzanie. Daje także możliwości kontaktu wynajmującego z najemcami bez zbędnego przemieszczania się w celu weryfikacji na przykład aktualności ogłoszeń. Mimo to, jak każdy segment rynku nieruchomości, podatny jest na działanie czynników zewnętrznych (demograficznych, ekonomicznych czy losowych, co uświadomiła wielu osobom pandemia COVID-19), a możliwości jego analizy są ograniczone dostępnością rozproszonych

danych i trudnościami w pozyskiwaniu informacji od podmiotów obsługujących i uczestniczących w transakcjach rynkowych.

Istotnym czynnikiem wpływającym na dynamiczny rozwój rynku najmu długoterminowego jest traktowanie nieruchomości mieszkaniowej jako lokaty kapitału, zapewniającej wzrost jego wartości, przy równoczesnym osiąganiu stabilnych w czasie dochodów czynszowych i pozaczynszowych. Zainteresowanie to obserwowane jest zarówno ze strony inwestorów indywidualnych (gospodarstwa domowe), jak i instytucjonalnych (na przykład fundusze inwestycyjne). Jest to między innymi rezultat szeregu regulacji prawnych, które ułatwiły działalność w zakresie najmu, w szczególności uprościły procedury eksmisyjne w przypadku najmu okazjonalnego i instytucjonalnego. Ponadto można mówić także o korzystnych warunkach ekonomicznych, jak rosnący popyt, rosnące dochody, niskie stopy procentowe i wspomniane wyżej traktowanie mieszkania jako bezpiecznej i dochodowej lokaty kapitału. Ryzyko, które towarzyszy inwestycji w mieszkanie na wynajem, jest trudne do określenia, szczególnie ze względu na długi horyzont czasowy zaangażowania kapitału, niską płynność czy wysoką kapitałochłonność inwestycji. Jednak uwzględnienie ryzyka w ocenie efektywności inwestycji zapewnia poprawność oceny oraz pozwala na podjęcie trafnej decyzji inwestycyjnej. Rentowność najmu jest ciągle atrakcyjna w porównaniu do obligacji skarbowych czy lokat bankowych. Średnie stopy zwrotu z inwestycji w mieszkanie na wynajem w latach 2015–2020 oscylowały w Polsce w granicach 3,5%–7,7%, bez uwzględniania korzyści w postaci wzrostu wartości kapitału w czasie.

Analiza podstawowych aktów prawnych pozwoliła na stwierdzenie, że w polskim ustawodawstwie stosuje się praktyki związane ze specjalnym traktowaniem w zakresie stosunków związanych z najmem. Na szczególną uwagę zasługuje najem okazjonalny, który zabezpiecza w głównej mierze interesy wynajmującego, gwarantując uniknięcie kłopotów z pozbyciem się lokatorów na wypadek łamania zapisów umowy. Pomimo że nadal nie jest powszechnie stosowanym rozwiązaniem, stanowi dobry przyczynek do zwiększenia udziału najmu rejestrowanego. Ma również na celu istotnie zmniejszyć ryzyko inwestowania w mieszkania na wynajem związane z trudnością egzekwowania płatności i zmiany lokatorów. Z najmem okazjonalnym powiązana jest najmłodsza forma najmu – najem instytucjonalny, pełniący podobną funkcję co najem okazjonalny, jednak skierowany do osób fizycznych i prawnych prowadzących działalność gospodarczą. W przypadku najmu instytucjonalnego interesującą formą jest najem instytucjonalny z dojściem do własności, w którym najemca płaci czynsz wyższy niż w przypadku zwykłego najmu, ponieważ zawiera on ratę za wykupienie mieszkania. Po dokonaniu określonej liczby wpłat najemca otrzymuje prawo własności do lokalu. Przedstawione rozwiązanie ma na celu zachęcić inwestorów do budowy mieszkań na wynajem, a osobom nieposiadającym zdolności kredytowej umożliwić posiadanie własnego mieszkania w przyszłości.

Sam proces zarządzania najmem obejmuje wiele czynności na poszczególnych etapach wynajmu. Podjęcie się realizacji przedstawionych działań zazwyczaj nie stanowi problemu dla wynajmującego pojedynczy lokal, jednak w przypadku większego portfela mieszkań mogą one stanowić nie lada wyzwanie oraz konieczność zaangażowania dodatkowych podmiotów. W związku z tym autorzy przewidują, że wzrastająca liczba ofert na wynajem oraz zainteresowanie inwestorów zakupem mieszkań zwiększy zapotrzebowanie na usługę zarządzania w tym sektorze.

Ocena rynku najmu z punktu widzenia oferty i uczestników wymagała od autorów podjęcia kilkutorowych badań w zakresie rynku oraz jego obsługi. Na podstawie przeprowadzonych badań można dokonać kompleksowej oceny lokalnego rynku długoterminowego najmu mieszkań w Poznaniu, zarówno z punktu widzenia oferty mieszkań w tym sektorze, jak i preferencji najemców oraz opinii specjalistów z obszaru zarządzania najmem mieszkaniowym.

Z punktu widzenia lokalnego rynku najmu mieszkań ostatnie lata (nie licząc roku pandemicznego) przyniosły sukcesywny wzrost czynszów. O ile jeszcze w 2015 roku za wynajem mieszkania trzeba było zapłacić w Poznaniu nieco powyżej 1,5 tys. zł, o tyle w 2021 roku – już prawie 1,8 tys. zł. Przeciętne oferowane na wynajem mieszkanie ma powierzchnię, która nie przekracza 50 m². W przypadku struktury oferty mieszkań na długoterminowy wynajem trzeba powiedzieć, że jest ona dość różnorodna. Co prawda największy odsetek mieszkań znaleźć można w dzielnicy Stare Miasto, obejmującej centralną część Poznania oraz duże osiedla wielkopłytowe (Piątkowo, Winogrody) czy deweloperskie (Naramowice), ale duże zasoby lokali na wynajem usytuowane są w pozostałych czterech częściach miasta. W strukturze oferty dominują także lokale 1- i 2-pokojowe, o powierzchni do 35 m² oraz od 36 m² do 50 m², ale na rynku funkcjonuje także zasób, na który składają się lokale większe, czasem o dość wysokim standardzie jakościowym.

Rynek najmu jest trudnym do oszacowania segmentem rynku nieruchomości. Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu oraz badań okazuje się, że w przypadku lokalnego rynku poznańskiego liczba mieszkań na wynajem sięgać może poziomu blisko 23 tys. lokali. Oznacza to, że wartość rynku liczona jako przychód z tytułu wynajmu mieszkań przekracza miesięcznie kwotę 40 mln zł, rocznie zaś 480 mln zł. To dość wysoka wartość, zmuszająca do refleksji, z jak wartościowym rynkiem rzeczywiście mamy do czynienia i jak dużo osób korzysta z rynkowego wynajmu lokali.

Z kolei badania preferencji najemców pozwoliły na wskazanie czynników istotnych z punktu widzenia decyzji dotyczącej wyboru mieszkania na wynajem. Najważniejsze elementy dotyczą umowy najmu i są to przede wszystkim jej forma i warunki. Wskazując natomiast na zachowanie właściciela nieruchomości, podkreślają istotę relacji między stronami umowy. Elementy związane z samym mieszkaniem, jak wyposażenie czy standard, znalazły się na kolejnych miejscach.

Oceniając czynniki bezpośrednio związane z otoczeniem mieszkania, najemcy, którzy mieszkali w dużym mieście, jakim jest Poznań, wskazywali w kolejności bliskość przystanków tramwajowych, bezpieczeństwo okolicy, bliskość zieleni i parków oraz estetykę najbliższego otoczenia, podkreślając tym samym istotę lokalizacji nieruchomości. Badani najemcy w ponad 40% wskazali chęć skorzystania z umowy najmu okazjonalnego, który wymaga od nich wskazania lokalu zastępczego w przypadku konieczności zakończenia umowy najmu.

Ciekawie rysuje się obraz najemcy na podstawie ich opinii dotyczących postrzegania własności w kontekście obecnej sytuacji, czyli korzystania z rynku najmu. Najemcy nie zakładają, że będą mieszkali w wynajmowanym mieszkaniu przez całe życie, a zakup własnego mieszkania jest ich głównym celem. Zdecydowana większość woli mieszkać w mniejszym, ale własnym mieszkaniu niż dużym, ale wynajmowanym, co jest bezpośrednią konsekwencją większego poczucia bezpieczeństwa „na swoim”. Najemcy uważają, że zakup mieszkania to dobra inwestycja, wskazując jednocześnie, że każdy zakup należy traktować w kategoriach inwestycji bez względu na cel, jakim może być oddanie w najem bądź zabezpieczenie własnych potrzeb mieszkaniowych. Niestety nie napawa jednak optymizmem świadomość braku środków na sfinansowanie zakupu własnego mieszkania, co jest z kolei pozytywne z punktu widzenia rynku najmu.

Preferencje najemców, szczególnie w odniesieniu do oferty, wyraźnie wskazywały na chęć wynajmu mieszkań większych, ale z drugiej strony tańszych niż te oferowane na rynku. Stawki czynszu od 2015 roku rosły z kwartału na kwartał, lecz niestety przy tym możliwości finansowe najemców zostały ograniczone na przykład przez rosnącą inflację. Duża konkurencja na rynku najmu i trudności spowodowane pandemią COVID-19 mogą wpłynąć na obniżenie poziomu czynszów i większe dopasowanie popytu do podaży.

Badania przeprowadzone wśród zarządców zajmujących się zarządzaniem najmem pozwoliły określić listę czynności, które są oferowane w ramach zarządzania najmem mieszkania. Ich lista jest spora, a zakres oferowanych usług zależy od zapisów umowy pomiędzy zarządcą a właścicielem mieszkania. W kontaktach z najemcami największy problem stanowią nieterminowe płatności, pozostałe trudności wskazane w ankiecie zdarzają się rzadko bądź bardzo rzadko. W opinii zarządców nie ma potrzeby częstego kontrolowania lokatorów, a jeśli to się zdarza, to zazwyczaj raz na pół roku. Sami najemcy nie zmieniają najmowanego mieszkania zbyt często, zazwyczaj raz na rok, raz na dwa lata bądź rzadziej, a znalezienie nowego lokatora zajmuje zwykle krócej niż miesiąc. Z kolei właściciele mieszkań, jak wynika z doświadczenia ankietowanych, preferują umowy cywilnoprawne podpisywane na czas określony.

Zarządzanie najmem dla większości zarządzających nie stanowi dużego dochodu w przychodach ze sprzedaży firmy. Klientami są głównie właściciele posiadający nie więcej niż 5 lokali, a formą rozliczenia jest zazwyczaj procent od pobieranego czynszu (czynsz w wysokości zgodnej z zapisami umowy). W opinii zarządców

w 2020 roku pomimo pandemii COVID-19 zainteresowanie usługą zarządzania najmem wzrosło bądź pozostało na tym samym poziomie, a w obecnym, 2021 roku, w większości przewidują oni wzrost zainteresowania oferowanymi przez nich działaniami.

Być może powyższe opracowanie będzie głosem w dalszych rozważaniach na temat czynników kształtujących kierunki rozwoju rynku najmu, zarówno z punktu widzenia najemców, jak i podmiotów obsługujących rynek. Jeżeli tak się stanie, założenia autorów zostaną osiągnięte.

BIBLIOGRAFIA

- Andrzejewski, A. (1979). *Polityka mieszkaniowa*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Arce, O. i Lopez-Salido, D. (2011). Housing bubbles. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 3(1), 212–241.
- Belniak, S. (2001). Rozwój rynku nieruchomości w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 148.
- Belniak, S. i Uhruska, M. (2014). Wartość nieruchomości komercyjnej w świetle jej potencjału. *Zarządzanie i Finanse*, 12(4), 67–78.
- Blanchflower, D. G. i Oswald, A. J. (2013). *Does high home-ownership impair the labor market?*. (NBER Working Papers No. 19079). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bloze, G. (2009). Międzyregionalna struktura migracyjna i mieszkaniowa we wschodnioeuropejskim kraju przechodzącym transformację: spojrzenie na Litwę w latach 2001–2008. *Baltic Journal of Economics*, 9(2), 47–66. <https://doi.org/10.1080/1406099X.2009.10840461>
- Bojć, T., Chimczak, P., Milewska-Wilk, H., Kowalska, J. i Różewicz, D. (2020). *Budowane na wynajem perspektywy rozwoju rynku najmu w Polsce*. Warszawa: think co. Real Estate Research Lab.
- Brennan, M., Blumenthal, P., Goodman, L., Seidman, E., Meixell, B. (2017). *Housing as an asset class. opportunities for systems change to enhance social equity and inclusion. Research Report*. Washington, DC: Urban Institute. Pobrane 30 czerwca 2021 z https://www.urban.org/sites/default/files/publication/93601/housing-as-an-asset-class_1.pdf
- Bryx, M. (2001). *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Bryx, M. (2006). *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Bryx, M. (2013). Nowa ekonomia, rozwój miast i inwestycje mieszkaniowe. W: K. Marcinek (red.), *Inwestycje i nieruchomości we współczesnej gospodarce* (s. 11–18). Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Bzreski, W. (2001). *Vademecum zarządcy nieruchomości*. Kraków: Krakowski Instytut Nieruchomości.
- Bzreski, W., Cichoń, D., Jurek, K. i Rogatko, B. (2007). *Nieruchomości w Polsce: pośrednictwo i zarządzanie = kompendium*. Warszawa–Kraków: Europejski Instytut Nieruchomości.

- Byrne, M. (2020). Generation rent and the financialization of housing: A comparative exploration of the growth of the private rental sector in Ireland, the UK and Spain. *Housing Studies*, 35(4), 743–765. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1632813>
- Caldera-Sanchez, A. i Andrews, D. (2011). *To move or not to move: What drives residential mobility rates in the OECD?*. (OECD Economics Department Working Papers No. 846). Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Crook, A. D. H. i Kemp, P. A. (2019). In search of profit: Housing association investment in private rental housing. *Housing Studies*, 34(4), 666–687. <https://doi.org/10.1080/02673037.2018.1468419>
- Cuerpo, C., Pontuch, P. i Kalantaryan, S. (2014). *Remission market regulation in the European Union*. (Economic Papers No. 515). Brussels: European Economy.
- Czerniak, A. i Rubaszek, M. (2016). *Znaczenie prywatnego rynku najmu nieruchomości dla stabilności makroekonomicznej krajów strefy euro*. Materiały i Studia, 325. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Czerniak, A. i Rubaszek, M. (2018). The size of the rental market and housing market fluctuations. *Open Economies Review*, 29, 261–281. <https://doi.org/10.1007/s11079-017-9452-1>
- Dyła, T. (2014). Rynek nieruchomości biurowych w Warszawie i Poznaniu – analiza porównawcza. *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Województwa Wielkopolskiego*, 4(42), 52–56.
- Dziworska, K. (2017). Rynek najmu mieszkań – współczesne dylematy. *Zarządzanie i Finanse*, 15(1), 41–50.
- EPRA. (2021). *Global REIT Survey*. Pobrane 30 czerwca 2021 z <https://www.epra.com/public-affairs/global-reit-survey>
- Fields, D. i Uffer, S. (2016). The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. *Urban Studies*, 53(7), 1486–1502. <https://doi.org/10.1177/0042098014543704>
- Foryś, I. (2011). *Społeczno-gospodarcze determinanty rozwoju rynku mieszkaniowego w Polsce. Ujęcie ilościowe*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Foryś, I. (2014). *Zarządzanie nieruchomościami handlowymi*. Warszawa: Poltext.
- Foryś, I. (2016). *Najem na rynku nieruchomości*. Warszawa: Difin.
- Foryś, I. i Gdakowicz, A. (2004). Decyzje inwestycyjne na rynku nieruchomości komercyjnych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2(1), 391–399.
- Gaczek, M. i Kaczmarek, M. (2015). *Poznański ośrodek akademicki. Zachowania konsumencie studentów*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Gawron, H. (2006). *Opłacalność inwestowania na rynku nieruchomości*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Gawron, H. (2010). *Podstawy zarządzania nieruchomościami*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Gawron, H. (2011a). *Analiza rynku nieruchomości*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Gawron, H. (2011b). *Metody oceny opłacalności inwestycji na rynku nieruchomości*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Gawron, H. (2013). Znaczenie rynku mieszkaniowego i stan jego badań w Polsce. W: *Inwestycje i nieruchomości we współczesnej gospodarce: księga jubileuszowa prof. zw. dr hab. Haliny Henzel*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 101–114.

- Gawron, H. (2016). *Tendencje rozwoju poznańskiego rynku mieszkaniowego*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Gawron, H. i Strączkowski, Ł. (2015). Przesłanki uwzględniania czynników jakościowych w badaniach rynku mieszkaniowego. *Problemy Rynku Nieruchomości. Biuletyn Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, 1(43), 5–11.
- Gawron, H. i Strączkowski, Ł. (2018). *Stan i perspektywy rozwoju budownictwa i rynku mieszkaniowego w aglomeracji poznańskiej*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Gawron, H., Strączkowski, Ł., Celka, K. i Mazurczak, A. (2012). *Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania (raport z badań ankietowych)*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Głuszak, M. (2010). Cechy gospodarstw domowych a sposoby zaspokajania potrzeb mieszkaniowych w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 822, 31–46.
- Głuszak, M. i Małkowska, A. (2017). Preferencje mieszkaniowe młodych najemców lokali mieszkalnych w Krakowie. *Świat Nieruchomości – The World of Real Estate Journal*, 100, 39–44.
- Gołąbeska, E. (2018). *Sieć ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości*. Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
- Groeger, L. (2019). Rynek najmu nieruchomości mieszkaniowych – na przykładzie Łodzi. W: I. Rącka (red.), *Nieruchomość w przestrzeni 5* (t. 2: *Analiza rynku nieruchomości*, s. 27–46). Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Gurran, N., Phibbs, P., Yates, J., Gilbert, C., Whitehead, C., Norris, M., ... Rowley, S. (2015). *Housing markets, economic productivity, and risk: International evidence and policy implications for Australia*. AHURI Final Report (255). Melbourne: Australian Housing and Urban Research Institute.
- Henzel, H. (2007). *Decyzje w działalności inwestycyjnej – uwarunkowania, metody, efekty*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Henzel, H. (red.). (2009). *Strategie inwestowania na rynku nieruchomości*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Henzel, H., Śmietana, K. i Maszczyk, A. (2014). *Rynek nieruchomości jako rynek inwestycyjny: parametry oceny, tendencje zmian w latach 2007–2011*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.
- Hopfer, A. i Cellmer, R. (1997). *Rynek nieruchomości*. Olsztyn: Wydawnictwo ART.
- Jurek-Maciak, M. (2007). Bezpośrednie i pośrednie sposoby inwestowania na rynku nieruchomości. W: S. Żróbek (red.), *Rynek nieruchomości – analizy, modelowanie, inwestowanie* (s. 93–103). *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 15(3–4).
- Kamiński, M. (2019). *Zarządzanie najmem lokali w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Kędzior, Z. (2005). Procedura badań rynku. W: Z. Kędzior (red.), *Badania rynku. Metody zastosowania* (s. 26–30). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kokot, S. (2019). Nowe tendencje na rynku nieruchomości mieszkaniowych. W: I. Rącka (red.), *Nieruchomość w przestrzeni 5* (t. 2: *Analiza rynku nieruchomości*, s. 47–62). Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.

- Kowalczyk, P. (2008). Ryzyko związane z inwestowaniem w nieruchomości. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 9, 630–641.
- Kowalke, K., Nowak, J. (2020). Private student housing market—Current state and development prospects on the example of the Tri-City market. *Świat Nieruchomości—The World of Real Estate Journal*, 2(112), 39–44. <https://doi.org/10.14659/WOREJ.2020.112.01>
- Kozłowski, E. P. (2008). Rynek nieruchomości. W: W. J. Brzeski, D. Cichoń, K. Jurek i B. Rogatko (red.), *Nieruchomości w Polsce: pośrednictwo i zarządzanie = kompendium* (s. 333–363). Warszawa–Kraków: Europejski Instytut Nieruchomości.
- Kucharska-Stasiak, E. (2000). *Zarządzanie nieruchomościami*. Łódź: Instytut Nieruchomości Valor.
- Kucharska-Stasiak, E. (2005). Rynek nieruchomości i jego struktura. W: E. Kucharska-Stasiak (red.), *Podstawy funkcjonowania rynku nieruchomości. Ujęcie teoretyczne* (s. 5–15). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kucharska-Stasiak, E. (2016). *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lewandowski, K. (2005). *Zarządzanie nieruchomościami*. Warszawa: LexisNexis.
- Lima, V. (2020). The financialization of rental housing: Evictions and rent regulation. *Cities*, 105, 102787. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2020.102787>
- Lis, P. (2008). *Polityka państwa w zakresie finansowania inwestycji mieszkaniowych*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Lis, P. (2012). *Wahania cykliczne rynków mieszkaniowych: aspekty teoretyczne i praktyczne*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Lis, P. (2021). Wspólnie czy indywidualnie? Na własność czy wynajem? Wszystkim czy wybranym? Dylematy współczesnej polskiej polityki mieszkaniowej. *Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu*, (2), 35–50. <https://doi.org/10.31268/StudiaBAS.2021.16>
- Liu, Y., Wang, P., He, Z. i Dong, J. (2021). Real estate rental market: A 10-year bibliometric-based review. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 34(5), 1–37.
- Łaciak, B. (2007). Obraz polskiego domu w serialach telewizyjnych. W: G. Woroniecka (red.), *Co znaczy mieszkać. Szkice antropologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Trio.
- Łaszek, J. (2006). Rynek nieruchomości mieszkaniowych i jego specyfika jako czynniki determinujące ryzyko kredytowania hipotecznego. *Materiały i Studia*, 203. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Mach, Ł. (2018). Studencki rynek najmu mieszkań – pomiar i analiza preferencji. *Studia i Prace WNEiZ US*, 54(3), 247–259. <https://doi.org/10.18276/sip.2018.54/3-18>
- Marona, B. (2014). The rationality of real estate management: The aims of ownership in the private and public sector. *Świat Nieruchomości*, 90(4).
- Marona, B. (2018). Zarządzanie nieruchomościami gmin jako obszar teoretycznych rozważań i badań empirycznych w ramach zarządzania publicznego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria Specjalna, Monografie*, (258), 77–82.
- Marona, B., Głuszak, M., Oleksy, P. i Tomal, M. (2020). *Rynek najmu nieruchomości mieszkaniowych*. Warszawa: Fundacja Warszawski Instytut Bankowości.
- Matel, A. (2021). Tenure status in life cycle cohorts in Poland. *Real Estate Management and Valuation*, 29(3), 1–12. <https://doi.org/10.2478/remav-2021-0017>

- Mazurczak, A. (2018). Fundusze nieruchomości typu „REIT” jako nowy inwestor instytucjonalny na polskim rynku nieruchomości. *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, 49(1), 116–121.
- Mazurczak, A. i Strączkowski, Ł. (2019). Uwarunkowania aktywności inwestycyjnej na rynku najmu nieruchomości mieszkaniowych. *Problemy Rynku Nieruchomości: Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, 51(1), 32–37.
- Milewska-Wilk, H. (2018). *Najem mieszkań w Polsce. Właściciele indywidualni – umowy i najemcy*. Warszawa: REAS, Stowarzyszenie Mieszkanicznik.
- Molina, E. T. (2016). Foreclosures, investors, and uneven development during the Great Recession in the Los Angeles Metropolitan Area. *Journal of Urban Affairs*, 38(4), 564–580. <https://doi.org/10.1111/juaf.12258>
- Morizon. (2018a). *Telefony nad ranem i bałagan w mieszkaniu – co wynajmujący sądzą o swoich lokatorach? Raport*. Pobrane 6 sierpnia 2021 z <https://www.morizon.pl/blog/wynajem-mieszkan-oczami-wlascicieli>
- Morizon. (2018b). *Co wkurza najemców? Wynajem mieszkania oczami lokatorów. Raport*. Pobrane 6 sierpnia 2021 z <https://www.morizon.pl/blog/wynajem-mieszkania-oczami-najemcow>
- Morrison, N. (2016). Institutional logics and organisational hybridity: English housing associations’ diversification into the private rented sector. *Housing Studies*, 31(8), 897–915. <https://doi.org/10.1080/02673037.2016.1150428>
- Mról, A. (2016). Umowa najmu okazjonalnego lokalu. *Zeszyty Prawnicze*, 16(4), 105–132. <https://doi.org/10.21697/zp.2016.16.4.06>
- Nalepka, A. (2006). *Zarządzanie nieruchomościami. Wybrane zagadnienia*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- NAREIT. (2021). Pobrane 30 czerwca 2021 z: <https://www.reit.com>
- Narodowy Bank Polski (NBP). (2021). *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce – I kwartał 2021*. Pobrane 30 czerwca 2021 z https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan_03_2021.pdf
- Nasiłowski, M. (1998). *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Nethercote, M. (2020). Build-to-rent and the financialization of rental housing: Future research directions. *Housing Studies*, 35(5), 839–874. <https://doi.org/10.1080/02673037.2019.1636938>
- Nykiel, L. (2008). *Rynek mieszkaniowy w Polsce*. Warszawa: Fundacja na rzecz Kredytu Hipotecznego.
- Nykiel, L. (2011). *Sytuacja mieszkaniowa i rozwój rynku mieszkaniowego*. Warszawa: Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego.
- Olejnik, I. (2013). Badania preferencji klientów na rynku nieruchomości. W: M. Trojanek (red.), *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji na rynku nieruchomości. Wybrane problemy* (s. 196–215). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- O’Sullivan, E. i De Decker, P. (2007). Regulating the private rental housing market in Europe. *European Journal of Homelessness*, 1, 95–117.

- Özogul, S. i Tasan-Kok, T. (2020). One and the same? A systematic literature review of residential property investor types. *Journal of Planning Literature*, 35(4), 475–494. <https://doi.org/10.1177/0885412220944919>
- Pastusiak, R. (2019). Ocena efektywności inwestycji. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Peppercorn, G. i Taffin, C. (2013). *Rental housing lessons from international experience and policies for emerging markets*. Washington, DC: The World Bank.
- Regulska, E. (2018). Znaczenie rynku najmu mieszkań oraz perspektywy jego rozwoju. *Świat Nieruchomości*, 104, 11–18. <https://doi.org/10.14659/worej.2018.104.02>
- Rogowski, W. (2016). *Rachunek efektywności inwestycji*. Kraków: GAB Media.
- Rubaszek, M. (2016). *Kupić czy wynająć? Ankieta na temat preferencji Polaków dotyczących formy własnościowej nieruchomości*. Pobrano 6 sierpnia 2021 z: <http://web.sgh.waw.pl/~mrubas/Grants/Prezentacja%20Rynek%20Nieruchomosci.pdf>
- Rubaszek, M. (2019). Private rental housing market underdevelopment: Llife cycle model simulations for Poland. *Baltic Journal of Economics*, 19(2), 334–358. <https://doi.org/10.1080/1406099X.2019.1679558>
- Rubaszek, M. i Rubio, M. (2017). *Does rental housing market stabilize the economy? A micro and macro perspective*. (Working Paper No. 17/06, 1–27). Centre For Finance, Credit and Macroeconomics.
- Schmitz, A. i Brett, D. L. (2001). *Real estate market analysis. A case study approach*. Washington: Urban Land Institute.
- Serafin, A. (2021). *Dlaczego Polacy chętniej kupują niż wynajmują mieszkania?*. Pobrano 6 sierpnia 2021 z: <https://www.nieruchomosci-online.pl/porady/dlaczego-polacy-chetniej-kupuja-niz-wynajmuja-mieszkania-14630.html>
- Sędek, S., Dobrowolski, G. (2008). Działalność zawodowa pośrednika w obrocie nieruchomościami. W: W. J. Brzeski, D. Cichoń, K. Jurek i B. Rogatko (red.), *Nieruchomości w Polsce: pośrednictwo i zarządzanie = kompendium* (s. 461–464). Warszawa–Kraków: Europejski Instytut Nieruchomości.
- Siemińska, E. (2011). *Inwestowanie na rynku nieruchomości*. Warszawa: Poltext.
- Sinai, T. i Souleles, N. S. (2005). Owner-occupied housing as a hedge against rent risk. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 763–789. <http://dx.doi.org/10.1093/qje/120.2.763>
- Stefaniak, N. (1997). *Real estate marketing. Developing a professional career*. West Allis, WI: Walker-Pearse, Ltd. Publishers.
- Strączkowski, Ł. (2021). *Preferencje nabywców mieszkań na lokalnym rynku nieruchomości*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Szczawińska, W. (2007). Zarządzanie nieruchomościami mieszkalnymi i prawo spółdzielcze. W: W. Brzeski, D. Cichoń, K. Jurek i B. Rogatko (red.), *Nieruchomości w Polsce: pośrednictwo i zarządzanie = kompendium* (s. 539). Warszawa–Kraków: Europejski Instytut Nieruchomości.
- Szelągowska, A., Trzebiński, A. i Orzechowski, W. (2018). *Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Szubielski, C. (2015). *Home staging w praktyce. Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży*. Toruń: Wydawnictwo EscapeMagazine.pl.
- Śliwiński, A. (2000). *Zarządzanie nieruchomościami. Podstawy wiedzy i praktyki gospodarowania nieruchomościami*. Warszawa: Agencja Wydawnicza Placet.

- Śmietana, K. i Ramian, T. (2014). *Analiza ekonomiczna nieruchomości inwestycyjnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Tabner, I. T. (2016). Buying versus renting—determinants of the net present value of home ownership for individual households. *International Review of Financial Analysis*, 48(C), 233–246.
- Trojanek, M. (2013). *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji na rynku nieruchomości. Wybrane problemy*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Trojanowski, D. i Obłowska, M. (2014). Klasyfikacja biurowców na przykładzie rynku nieruchomości w Trójmieście. *Zarządzanie i Finanse*, 12(4), 471–494.
- Uhruska, M. (2007). Identyfikacja możliwości kształtowania wartości rynkowej nieruchomości komercyjnych. *Świat Nieruchomości*, 61, 26–29.
- Urbańska, W. (2013). Warunki zamieszkiwania i preferencje mieszkaniowe młodych Polaków w latach 2007 i 2011. *Problemy Rozwoju Miast*, 10(1), 143–151.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny.
- Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego.
- Ustawa z dnia 20 lipca 2017 r. o Krajowym Zasobie Nieruchomości.
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami.
- Waldron, R. (2018). Capitalizing on the state: The political economy of real estate investment trusts and the 'Resolution' of the crisis. *Geoforum*, 90, 206–218. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.02.014>
- Wilczek, M. T. (2009). Ryzyko wybranych typów inwestorów na rynku nieruchomości. W: H. Henzel (red.), *Ryzyko w działalności inwestycyjnej – aspekty teoretyczne i praktyczne* (t. 2, s. 59–70). Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Wiśniewski, T. (2008). Ocena efektywności inwestycji rzeczowych ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Wolski, R. i Załęczna, M. (2007). Mieszkanie jako alternatywna inwestycja. W: S. Żróbek (red.), *Rynek nieruchomości – analizy, modelowanie, inwestowanie* (s. 105–119). Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości, 15(3–4).
- Zaremba, A. (2009). Rynek jako weryfikator wartości nieruchomości. *Świat Nieruchomości*, 4(70), 24–27.
- Żróbek-Różańska, A. i Szulc, L. (2018). Over a million student tenants in Poland. Analysis of preferences. *Real Estate Management and Valuation*, 26(2), 104–113. <https://doi.org/10.2478/remav-2018-0020>

■ SPIS TABEL I RYSUNKÓW

Tabele

1. Ustawowe terminy wypowiedzenia umowy najmu na czas nieoznaczony	14
2. Obowiązki wynajmującego i najemcy	17
3. Definicje zarządzania najmem w piśmiennictwie krajowym	30
4. Obszary badań rynku najmu mieszkań	44
5. Metakategoryzacja inwestorów mieszkaniowych	59
6. Formy inwestowania na rynku najmu mieszkań	63
7. Proste metody oceny opłacalności inwestycji	65
8. Podstawowe informacje o zmianach na rynku mieszkaniowym w Poznaniu w latach 2015–2020	78
9. Podstawowe informacje o powierzchni i czynszach mieszkań przeznaczonych na wynajem w Poznaniu w II kwartale 2021 roku	84
10. Szacowana wielkość rynku mieszkań na wynajem w Poznaniu	89
11. Podstawowe informacje dotyczące badania preferencji na rynku najmu mieszkań w Poznaniu	91
12. Podstawowe informacje dotyczące badania podmiotów zarządzających nieruchomościami na rynku mieszkań w Poznaniu	106

Rysunki

1. Terminy wypowiedzenia umowy najmu	19
2. Płatności najemcy w ramach umowy najmu instytucjonalnego z dojściem do własności	25
3. Rodzaje praw do mieszkania	26
4. Najem w zależności od rodzaju czynszu	27
5. Najem w zależności od rodzaju najemcy	28
6. Najem w zależności od przedmiotu najmu	28
7. Czynności w zakresie zarządzania najmem	31
8. Rynek najmu mieszkań	37
9. Podmioty funkcjonujące na rynku najmu mieszkań	42
10. Profil najemcy mieszkania w Polsce i kluczowe czynniki wyboru lokalu	47
11. Szacunkowa stopa kapitalizacji w wybranych miastach (w %)	67

12. Zwrot z inwestycji w mieszkanie (ROI) w 100% finansowanej kapitałem własnym (LTV = 0%) w wybranych miastach (w %)	68
13. Zwrot z kapitału własnego (ROE) z inwestycji w mieszkanie w 50% finansowanej kapitałem własnym (LTV = 50%) w wybranych miastach (w %)	69
14. Zwrot z kapitału własnego (ROE) z inwestycji w mieszkanie w 20% finansowanej kapitałem własnym (LTV = 80%) w wybranych miastach (w %)	70
15. Spadek ludności w Poznaniu w latach 2015–2020	72
16. Saldo migracji ludności Poznania w latach 2015–2020	73
17. Struktura ludności według płci w Poznaniu w latach 2015–2020	73
18. Struktura wiekowa ludności w Poznaniu w 2020 roku	74
19. Struktura ludności według ekonomicznych grup wieku w Poznaniu w latach 2015–2020 (% ludności ogółem)	75
20. Liczba zawartych małżeństw w Poznaniu w latach 2015–2020	75
21. Szkolnictwo wyższe – liczba studentów w Poznaniu w latach 2015–2019 według płci	76
22. Szkolnictwo wyższe – liczba absolwentów w Poznaniu w latach 2015–2019 według płci	76
23. Bezrobocie w Poznaniu w latach 2015–2021 (dane za rok 2021 obejmują stan na czerwiec)	77
24. Wzrost przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w Poznaniu w latach 2015–2020	77
25. Poziom ofertowych stawek najmu 1 m ² powierzchni mieszkaniowej w latach 2015–2020	79
26. Poziom przeciętnych ofertowych czynszów najmu mieszkania w Poznaniu w latach 2015–2020.	80
27. Poziom przeciętnych ofertowych czynszów najmu mieszkania w Poznaniu w latach 2015–2020 według powierzchni lokali	82
28. Relacja przeciętnego poziomu całkowitego czynszu najmu mieszkania do średniego wynagrodzenia netto w sektorze przedsiębiorstw na rynku w Poznaniu w latach 2015–2020	83
29. Podstawowe informacje o powierzchni i czynszach mieszkań przeznaczonych na wynajem w Poznaniu w II kwartale 2021 roku według jednostek przestrzennych	84
30. Struktura oferty mieszkań na wynajem w II kwartale 2021 roku według lokalizacji i czynszu za mieszkanie	85
31. Struktura oferty mieszkań na wynajem w II kwartale 2021 roku według liczby pokoi i powierzchni mieszkania	86
32. Liczba współlokatorów w wynajmowanym mieszkaniu	92
33. Elementy istotne przy podejmowaniu decyzji o najmie mieszkania w opinii najemców	93
34. Najważniejsze czynniki brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o najmie mieszkania	94
35. Struktura czynników istotnych przy wyborze mieszkania przez najemcę	95
36. Preferencje najemcy według liczby pokoi w mieszkaniu	95
37. Preferencje najemców według powierzchni mieszkania	96

38. Preferencje najemców według piętra	97
39. Preferencje najemcy według maksymalnego akceptowalnego poziomu czynszu	97
40. 10 najatrakcyjniejszych z punktu widzenia najemcy dzielnic Poznania	98
41. Preferowana forma płatności	98
42. Chęć skorzystania przez najemców z umowy tzw. najmu okazjonalnego	99
43. Opinie najemców na temat mieszkań i podejmowanych decyzji mieszkaniowych	100
44. Preferowany przez najemców typ zabudowy	101
45. Niedopasowania popytu i podaży na rynku najmu w zakresie poziomu czynszu	102
46. Niedopasowania popytu i podaży na rynku najmu w zakresie liczby pokoi	103
47. Niedopasowania popytu i podaży na rynku najmu w zakresie powierzchni	103
48. Struktura respondentów według doświadczenia w zakresie zarządzania najmem	106
49. Struktura respondentów według zasięgu geograficznego prowadzonej działalności	107
50. Udział zarządzania najmem w przychodach ogółem respondentów	108
51. Struktura własności obsługiwanego pakietu lokali mieszkalnych	109
52. Czynności obejmujące zarządzanie najmem w firmie	110
53. Usługi zlecane firmom zewnętrznym	111
54. Częstotliwość kontroli wynajmowanych lokali	112
55. Problemy związane z lokatorami	113
56. Struktura częstotliwości zmiany najemcy w mieszkaniu	114
57. Typ umowy preferowany przez właścicieli mieszkań	114
58. Rodzaj umowy najmu preferowany przez właścicieli mieszkań	115
59. Formy rozliczania się zarządcy z właścicielem mieszkania	115
60. Podstawa naliczenia opłaty w przypadku procentowego rozliczenia z właścicielem mieszkania	116
61. Średni czas trwania umowy najmu	116
62. Średni czas potrzebny na znalezienie najemcy	117
63. Zainteresowanie usługą najmu w 2020 roku w stosunku do 2019 roku	118
64. Ocena zmiany zainteresowania usługą najmu w 2021 roku	118

LOCAL RENTAL HOUSING MARKET

The rental market in Poland is attracting more and more interest from both investors and research units. This is the result of a clear separation of two functions of housing—consumer housing, i.e. meeting the basic needs of people, and investment, and therefore treating residential real estate as an investment good, which is primarily a source of income. Moreover, with the development of civilization, the need to provide society with various forms of satisfying housing needs increases. Renting is an alternative form of meeting housing needs. This makes it possible to separate the dual role of housing: tenants derive utility from housing services, and landlords profit from housing investments (Rubaszek, 2019, pp. 334–358).

Investment activity on the rental market was slowly observed after Poland joined the European Union in 2004. However, only the end of the global financial crisis of 2007–2008 can be considered as the beginning of the dynamic development of this sector of the residential real estate market. It was a moment when a large group of speculators active on the primary market, due to the inability to sell their apartment portfolios, were forced to enter the long-term rental market. At the same time, the relatively high rates of return achieved on this account have become an incentive for other groups of investors. This has forced the evolution of the lease in the last 10 years both on the legislative basis (separation of the occasional lease by the amendment to the act on the protection of tenants' rights and the commune's housing stock and the amendment to the Civil Code in 2011 and the institutional one which was introduced into the Polish legal system by the Act of July 20, 2017 on the National Property Stock) and structural (distinguishing between short-term and long-term rental segments).

The phase of dynamic growth of the residential real estate market in Poland in 2006–2007 showed that institutional investors play an important role in its development in the residential market, alongside individual clients. The increased activity of this group has been observed since 2018, especially in the group of foreign real estate funds or global structures such as Real Estate Investment Trust (REIT). Prior to the outbreak of the COVID-19 pandemic in November 2019, institutional investors who were basing their property portfolios on the office sector were looking for ways to diversify their income streams. Residential real estate was therefore an obvious alternative that has become more attractive since then. The pandemic has given investors confirmation that only residential properties can survive the crisis. An institutional investor gives tenants more choice, can improve the quality of the offer and streamline the lease process using available technologies.

The gradual increase in institutional investment in the rental sector is changing the shape of housing markets, which was studied, among others, by Fields and Uffer (2016). Financial investments by institutional investors prove their worth in the face of changing market con-

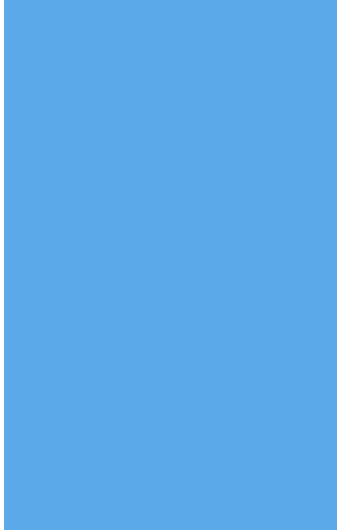

ditions, unfortunately also triggering processes of uneven development. Housing systems in cities are subject to numerous transformations related to the emergence of the build-to-rent housing segment. The most important structural changes in housing markets, which are largely a consequence of the activities of institutional investors, include: the diversification of the build-to-sell development model, the evolution of the private rental sector, and the adjustment of the labor market to the housing market.

The conditions for the functioning of the housing rental market are therefore systematically changing and depend on complex demographic, economic and social, legal, cultural, urban phenomena, etc., and the factors shaping investment decisions are referred to as market forces and government conditions, as emphasized by Brennan and others (2017, p. 2). Despite the growing importance of rental housing, the area has not yet been sufficiently explored.


The study was created as a result of teamwork. The authors' intention is to help to better recognize this segment of the market which is attracting more and more social interest, but is also subject to more and more changes. The comprehensive approach to the housing rental market is evidenced by a wide range of analysis, covering both market and investment aspects as well as those related to housing stock management. The wide range of used literature enables the readers to expand or supplement their knowledge.

The monograph also contributes to the discussion and further research on the development of housing rental. In addition, it can find recipients both among theoreticians and economic individuals.

Keywords: housing rental market, housing tenant preferences, rental management.



Monografia dotyczy teoretycznych i praktycznych aspektów rynku najmu mieszkań, co powoduje, że krąg potencjalnych odbiorców książki może być szeroki (zarówno akademicy, studenci, jak i krajowi specjaliści rynku nieruchomości). Tematyka rynku najmu jest aktualna, a rozważania omówione w pracy są interesujące z punktu widzenia naukowego (szeroko pojęte nauki ekonomiczne) oraz praktycznego.



Ocena monografii jest pozytywna, zarówno jeśli chodzi o jej oryginalność, kwestie merytoryczne, jak i warstwę formalną. Autorzy demonstrują wiedzę teoretyczną w zakresie rynku najmu mieszkań, a dzięki poprawnie zaprojektowanemu badaniu empirycznemu mogli rozwiązać zarysowany w monografii problem badawczy.

Z recenzji wydawniczej dra hab. Bartłomieja Marony