

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 wprowadzają 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,
- osiągnięcie strumienia 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 (Zaremba, 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,

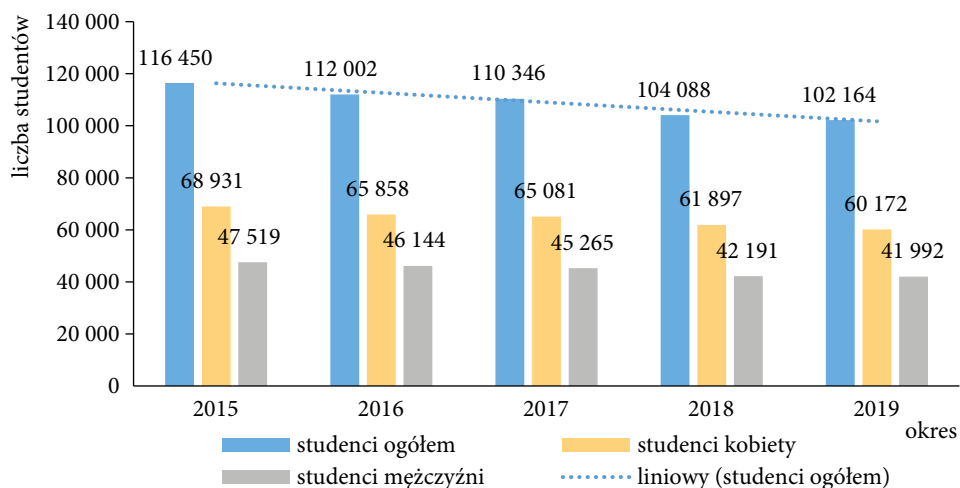
w jaki sposób inwestowanie w nieruchomości jest systemem różnorodnych podmiotów i udziałów o zasięgu globalnym. Jest to punkt wyjścia analiz ilościowych i jakościowych, które są niezbędne do zdefiniowania procesów przepływu kapitałów. Druga kategoria jest najczęściej wykorzystywanym podziałem. Oprócz 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.

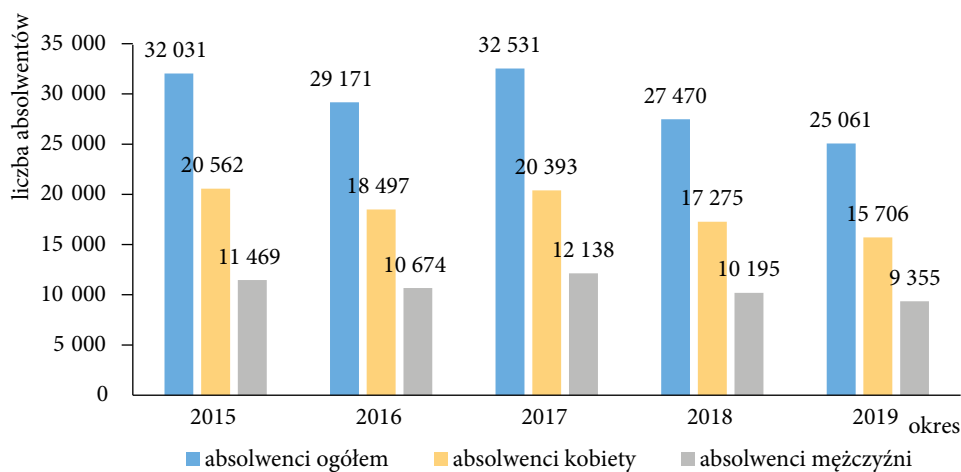
Ekspansja REIT na rynkach europejskich rozpoczęła się po roku 2000. Na koniec 2020 roku REIT funkcjonowało w 14 krajach Europy (EPRA, 2021). W Polsce od 2016 roku trwają intensywne prace legislacyjne nad dostosowaniem ustawodawstwa umożliwiającego korzystanie z zalet tego typu inwestora. Potencjał, jaki 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.

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.

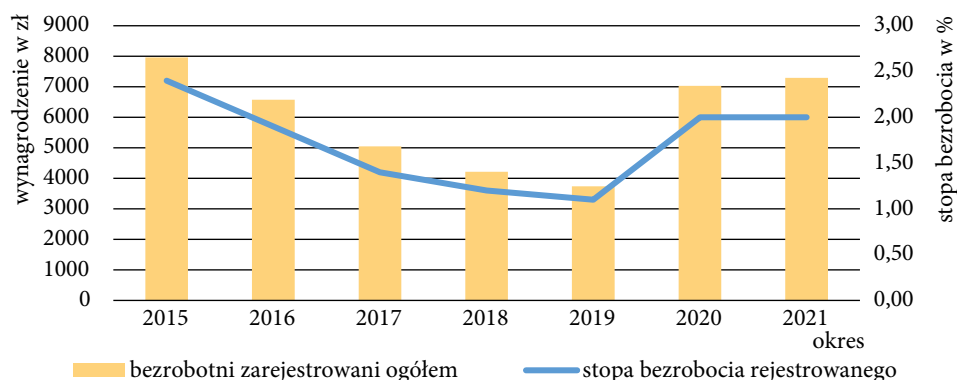


**Rysunek 22. Szkolnictwo wyższe – liczba absolwentów w Poznaniu w latach 2015–2019 według płci**

Źródło: Dane GUS.

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

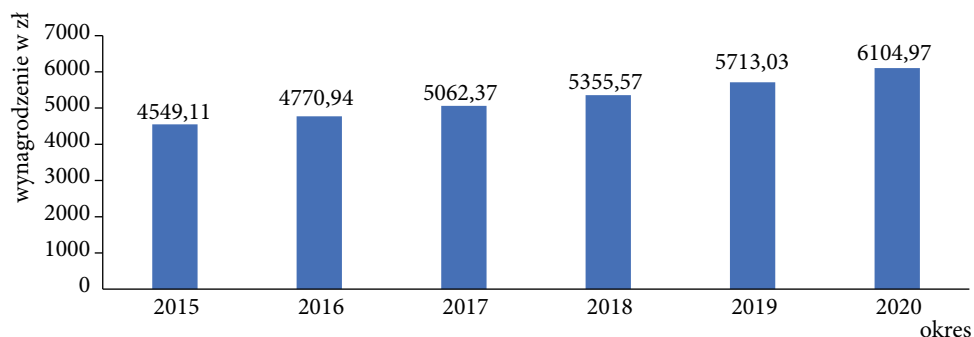
nia, co przedstawiają rysunki 23 oraz 24. Według stanu na koniec czerwca 2021 roku liczba bezrobotnych zarejestrowanych w Powiatowym Urzędzie Pracy w Poznaniu wyniosła 7293 bezrobotnych. Stopa bezrobocia rejestrowanego ukształtowała się na poziomie 2% i była najniższa w województwie wielkopolskim (średnio 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	Jednost- ka	Lata					
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Przeciętna powierzchnia mieszkania deweloper- skiego oddanego do użytku	[m²]	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 m² powierzchni miesz- kaniowej na rynku pierwotnym	[zł]	6512	6403	6551	7033	7395	7980
Przeciętna cena ofertowa 1 m² powierzchni miesz- kaniowej na rynku wtórnym	[zł]	5730	6123	6349	6939	7639	7808
Przeciętna cena transakcyjna 1 m² powierzchni mieszkaniowej na rynku pierwotnym na koniec roku	[zł]	6234	6304	6382	7017	7397	7633
Przeciętna cena transakcyjna 1 m² 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 m² powierzchni miesz- kaniowej 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 m<sup>2</sup> powierzchni mieszkaniowej na danym rynku

\*\* wskaźnik dostępności mieszkaniowej – oparty na przeciętnych wynagrodzeniach netto i cenach transakcyjnych, liczony dla lokalu o powierzchni 50 m<sup>2</sup>, 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).

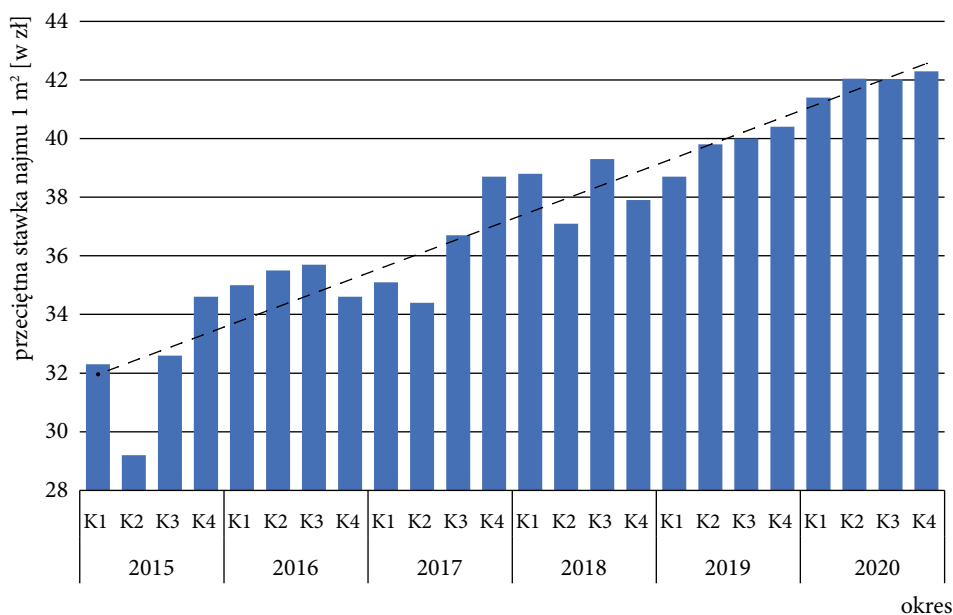
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP, GUS oraz szacunków i badań własnych.



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 m<sup>2</sup> do 55 m<sup>2</sup>. Systematycznie rosły przeciętne wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw (o 32%), ofertowe oraz transakcyjne ceny 1 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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.

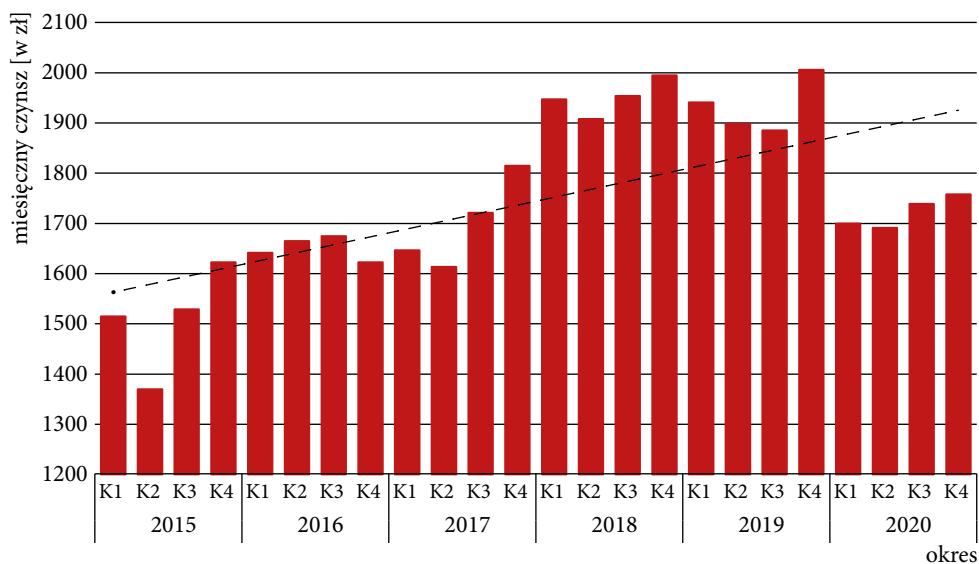
W ślad za rosnącymi cenami podążyły również wzrosty stawek najmu mieszkań. Gdy weźmie się pod uwagę same stawki najmu w ujęciu bardziej szczegółowym, niż to zaprezentowano w tabeli 8, tj. kwartalnym, zauważy się, że w latach 2015–2020 na poznańskim rynku najmu następował systematyczny wzrost stawek najmu 1 m<sup>2</sup>

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

Gdy przyjrzeć się poszczególnym kwartałom i wartościom, to stosunkowo najniższą przeciętną stawkę najmu 1 m<sup>2</sup> 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 – odchylały 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.

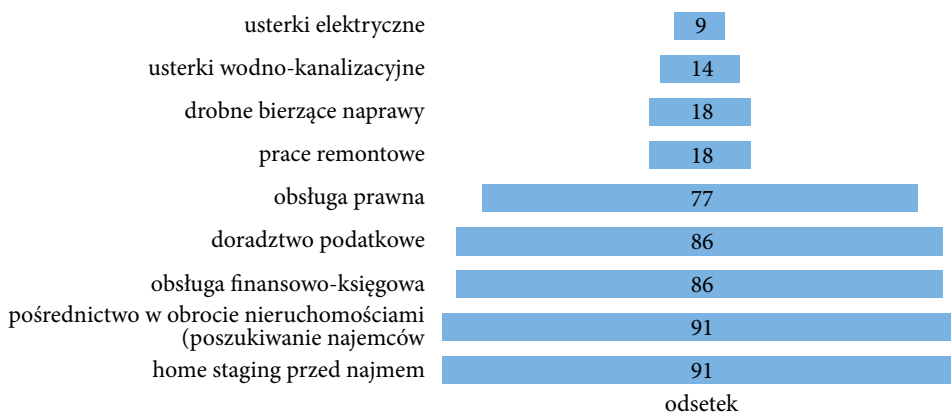
Zmiany cenowe na rynku najmu zobrazować można także poprzez analizę całkowitych czynszów najmu, tj. pełnej kwoty, jaką właścicielowi płaci najemca za możliwość korzystania z mieszkania. Kształtowanie się czynszów w latach 2015–2020 przedstawiono na rysunku 26.



**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.

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 zleczane 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 mieszkaniem pojedynczych osób nie przynosi zbyt dużych zysków. Jednak perspektywy na przyszłość są obiecujące. Pomimo

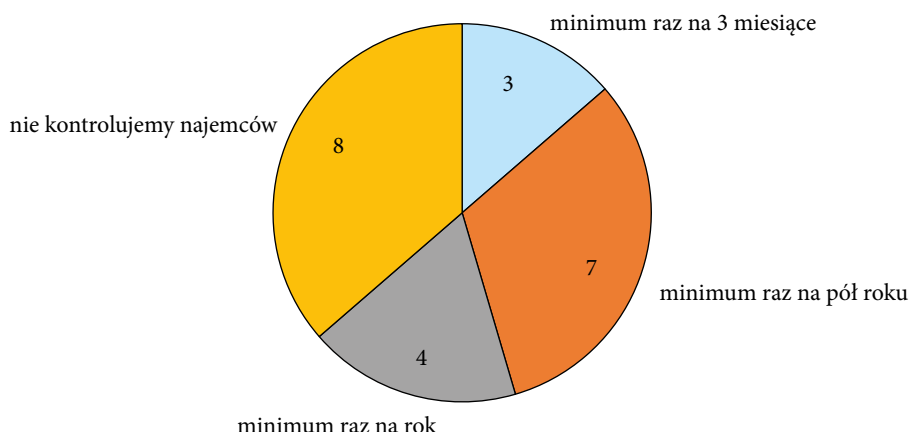
trwającej pandemii zarządcy nie odnotowali spadku zainteresowania ich usługą, a w obecnym roku oczekują nawet wzrostu zainteresowania.

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.

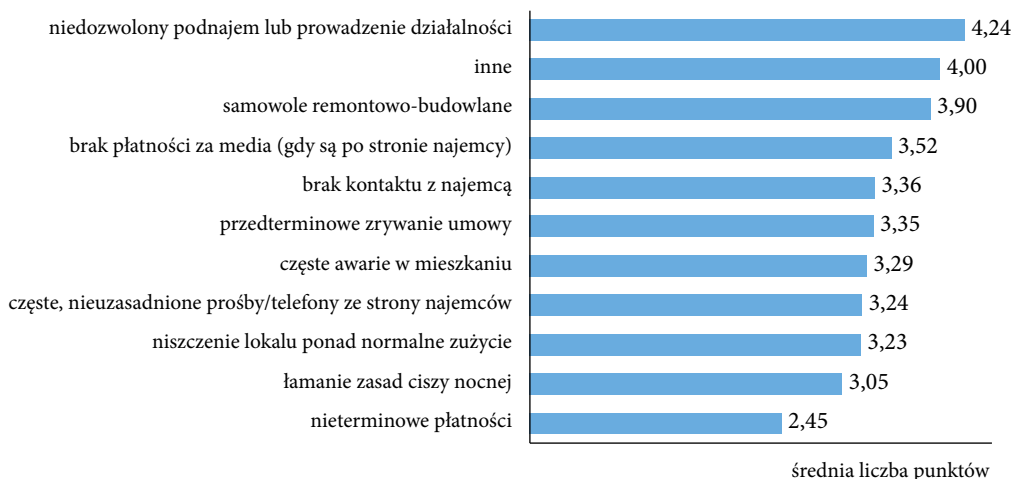
Mieszkanie oddane w najem przez właściciela wymaga monitorowania i kontroli. Ich częstotliwość zależy od ustaleń zarządcy z wynajmującym bądź od wewnętrznych reguł przyjętych w danej firmie świadczącej usługi zarządzania najmem. Na rysunku 54 przedstawiono, jaką częstotliwość kontroli wynajmowanych mieszkań 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. Anketowani 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).

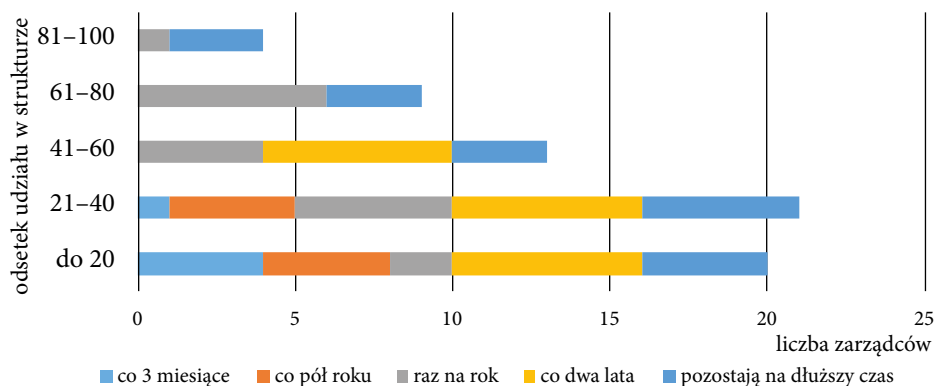


**Rysunek 55. Problemy związane z lokatorami**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rysunek 56 ilustruje strukturę częstotliwości zmiany najemcy w mieszkaniu. Jak wynika z przeprowadzonego badania, 3 na 22 anketowanych 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 anketowanych 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.

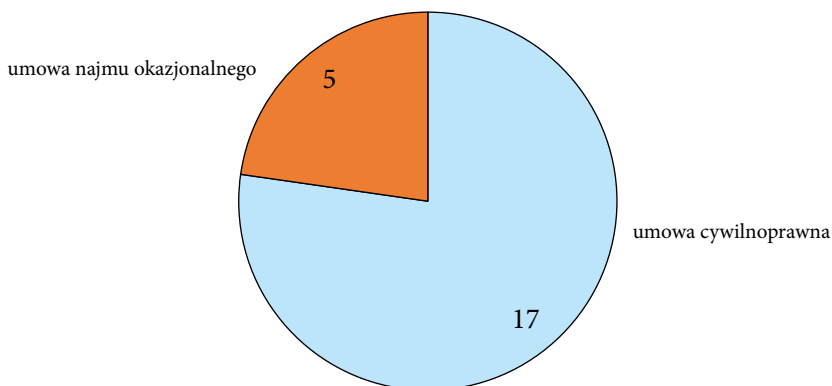
Z analizy opinii ankietowanych zarządców wynika, że większość z nich deklaruje, iż właściciele mieszkań preferują podpisywanie umowy z najemcą na czas określony – 16 na 22 zarządców, natomiast niewiele ponad 1/4 zarządców uważa, że właściciele częściej wybierają umowę na czas określony z terminem wypowiedzenia (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.

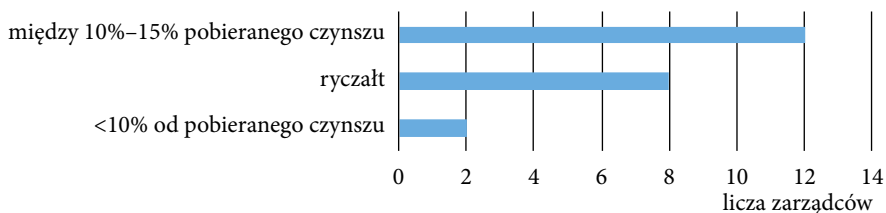
Podobnie kształtują się poglądy zarządców na rodzaj umowy preferowany przez właścicieli mieszkań. Niemal 3/4 zarządców określiło, że właściciele najchętniej podpisują z najemcą umowę cywilnoprawną, natomiast około 1/4 ankietowanych zauważa, że właściciele częściej decydują się na bezpieczniejszą dla 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 ankietowanych – 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 ankietowanych osób 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.