

Adam Polko

**Miejski rynek
mieszkaniaowy
i efekty sąsiedztwa**

Miejski rynek mieszkaniowy i efekty sąsiedztwa

PRACE NAUKOWE

**AKADEMII EKONOMICZNEJ
IM. KAROLA ADAMIECKIEGO
W KATOWICACH**

Adam Polko

Miejski rynek mieszkaniaowy i efekty sąsiedztwa



Katowice 2005

**Wydanie publikacji dofinansowane przez
Komitet Badań Naukowych**

Komitet Redakcyjny

**Henryk Bieniok (przewodniczący), Anna Lebda-Wyborny (sekretarz),
Maria Michałowska, Krzysztof Marcinek, Irena Pyka,
Barbara Woźniak-Sobczak, Janusz Wywiał, Teresa Żabińska**

Recenzent

Tadeusz Marszał

Redaktor

Lechosław Cebo

**© Copyright by Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej
w Katowicach 2005**

ISBN 83-7246-343-3

Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej
im. Karola Adamieckiego w Katowicach

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. fax (032) 25 77 643
www.ae.katowice.pl, e-mail: wydawucz@sulu.ae.katowice.pl

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział I. Miejski rynek mieszkaniowy	9
1. Mieszkanie jako dobro konsumpcyjne i inwestycyjne	9
2. Specyficzne cechy mieszkania i ich wpływ na funkcjonowanie rynku	17
3. Analiza i miejski charakter rynku mieszkaniowego	23
4. Model miasta monocentrycznego	26
5. Model „ukrytych” cen atrybutów mieszkaniowych	30
6. Model filtracji na rynku mieszkaniowym	34
7. Model wyborów dyskretnych na rynku mieszkaniowym	40
Rozdział II. Efekty sąsiedztwa	42
1. Sąsiedztwo mieszkaniowe – definicje i elementy składowe	42
2. Dobra publiczne, dobra klubowe i efekty zewnętrzne	46
3. „Głosowanie nogami” – model Tiebout	52
4. Segregacja dochodowa i rasowa na miejskim rynku mieszkaniowym .	55
5. Efekty sąsiedztwa a wartość nieruchomości mieszkaniowych	61
6. Degradacja sąsiedztwa – przypadek dzielnic śródmiejskich	66
Rozdział III. Polityka lokalna a rynek mieszkaniowy i efekty sąsiedztwa	73
1. Strefowanie – internalizacja efektów sąsiedztwa	73
2. Rewitalizacja obszarów miast – definicje i istota zagadnienia	78
3. Efektywność przedsięwzięć rewitalizacji	81
4. Strategie rewitalizacji miast – przegląd doświadczeń brytyjskich i amerykańskich	89
5. Gentryfikacja	94
Bibliografia	97
Spis rysunków	103
Spis tabel	104

Wprowadzenie

Niemobilność jako specyficzna cecha mieszkania sprawia, że elementy otoczenia determinują wartość mieszkania i mają istotne znaczenie przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych gospodarstw domowych. Kupując lub wynajmując mieszkanie oprócz zbioru cech strukturalnych (np. powierzchnia, układ, stan techniczny mieszkania), „nabywamy” równocześnie cechy otoczenia (sąsiedztwo, lokalizacja), które mogą pozytywnie bądź negatywnie wpływać na jakość warunków mieszkaniowych. Efekty sąsiedztwa (np. jakość środowiska, poziom hałasu i zatłoczenia, jakość lokalnych dóbr publicznych) pozostają zwykle poza kontrolą właścicieli bądź użytkowników mieszkań. Mieszkańcy muszą je traktować jako zewnętrzne uwarunkowania, na które należy reagować, ale ze względu na skalę i specyfikę nie można ich kreować lub zmieniać.

Tematyka efektów sąsiedztwa na rynku mieszkaniowym jest mało rozpoznana na „polskim gruncie”, tymczasem problem jest istotny, gdyż dotyczy każdego, kto jest użytkownikiem mieszkania na terenach zurbanizowanych, gdzie efekty sąsiedztwa mają szczególnie intensywny charakter. Zwłaszcza zjawisko negatywnych efektów sąsiedztwa jest obecnie istotnym problemem wielu polskich miast. Pogorszenie jakości życia następuje w wyniku uciążliwości związanych z zatłoczeniem, wzmożonym hałasem czy wzrostem przestępczości. Problem obserwuje się zarówno w „starych” dzielnicach śródmiejskich, jak i w obrębie dużych „blokowisk”, które stały się synonimem negatywnych efektów sąsiedztwa.

Podejmując pracę nad książką przyjęto dwa założenia. Po pierwsze, skupiono uwagę tylko na ekonomicznej stronie zagadnienia. Tym samym świadomie pominięto rozważania nad aspektami prawnymi, socjologicznymi czy architektonicznymi funkcjonowania miejskiego rynku mieszkaniowego. Po drugie, ze względu na niewielką ilość pozycji w języku polskim w zakresie ekonomiki rynku mieszkaniowego, szczegółowo omówiono teoretyczne aspekty zagadnienia.

Książka składa się z trzech rozdziałów. W pierwszym omówiono naturę mieszkania jako dobra konsumpcyjnego i inwestycyjnego. Charakterystyce poddano specyficzne cechy mieszkania wywierające wpływ na funkcjonowanie

rynków mieszkaniowych oraz przedstawiono cztery najważniejsze modele miejskiego rynku mieszkaniowego. W drugim dokonano charakterystyki sąsiedztwa mieszkaniowego skupiając się na wpływie, jakie wywiera ono na decyzje podejmowane przez uczestników lokalnych rynków mieszkaniowych. Rozdział ten posłużył do prezentacji najważniejszych teorii związanych z istnieniem efektów sąsiedztwa oraz przedstawienia wyników badań dotyczących wpływu, jaki sąsiedztwo wywiera na wartość nieruchomości mieszkaniowych. W ostatnim rozdziale, wychodząc z założenia, że istnienie efektów sąsiedztwa wymaga interwencji władz publicznych, omówiono politykę przestrzenną polegającą na strefowaniu, rozumianym jako odseparowanie wykluczających się form zagospodarowania terenu. Oprócz tego obszerna część rozdziału dotyczy tematyki rewitalizacji sąsiedztwa, poczynając od ekonomicznych aspektów tego problemu, a skończywszy na prezentacji strategii i programów rewitalizacji, jakie realizowano i realizuje się obecnie w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych.

Książka jest adresowana do wszystkich zainteresowanych identyfikacją i oceną wpływu, jaki sąsiedztwo wywiera na funkcjonowanie miejskich rynków mieszkaniowych. Ze względu na mnogość zaprezentowanych podejść i teorii może być wykorzystana w celach dydaktycznych na zajęciach o tematyce gospodarki mieszkaniowej, jak również gospodarki miejskiej. Powinni nią być też zainteresowani przedstawiciele władz lokalnych realizujący lokalną politykę mieszkaniową oraz tworzący lokalne programy rewitalizacji sąsiedztwa. Będzie również pomocna przy podejmowaniu przez gospodarstwa domowe decyzji lokalizacyjnych na miejskim rynku mieszkaniowym.

Rozdział I

Miejski rynek mieszkaniowy

1. Mieszkanie jako dobro konsumpcyjne i inwestycyjne

Szukając odpowiedzi na pytanie dotyczące definicji mieszkania, najprościej zacząć od terminu stworzonego dla potrzeb statystycznych. Główny Urząd Statystyczny (GUS) definiuje mieszkanie jako lokal:

- składający się z jednej lub kilku izb,
- posiadający pomieszczenia pomocnicze (np. przedpokój, łazienkę, ustęp, garderobę, spiżarnię),
- wydzielony trwałymi ścianami w obrębie budynku,
- posiadający niezależne wejście z klatki schodowej, korytarza, ulicy, podwórza lub ogrodu,
- służący zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych jego obecnych bądź potencjalnych użytkowników¹.

Ostatni z wymienionych atrybutów mieszkania, mówiący o zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych jest kluczowy dla dalszych rozważań w niniejszej pracy.

Potrzeb mieszkaniowych, to jest takich, do których zrealizowania jest wymagane mieszkanie można wyróżnić wiele. Pierwszą grupę stanowią potrzeby elementarne. Utożsamia się je z przysłowiową koniecznością posiadania „dachu nad głową”, czyli miejsca dającego schronienie przed niesprzyającą pogodą, zapewniającego bezpieczeństwo i poczucie prywatności oraz pozwalającego na wykonywanie podstawowych czynności życiowych, takich jak: sen, spożywanie posiłków, utrzymanie higieny osobistej. Mają temu służyć – oprócz

¹ *Mieszkania 2002*. GUS, Warszawa 2003, s. 15.

pokoje – pomieszczenia pomocnicze: kuchnia, łazienka, ubikacja. Mieszkanie obok jedzenia jest więc najbardziej niezbędnym i podstawowym dobrem materialnym zapewniającym prawidłową egzystencję. Ma to odzwierciedlenie w strukturze wydatków ponoszonych przez gospodarstwa domowe. W budżetach domowych wydatki mieszkaniowe i wydatki na jedzenie stanowią zwykle najważniejszą pozycję². Posiadanie mieszkania pozwala również na urzeczywistnianie tzw. pragnień „wyższego rzędu”. Przykładem tego mogą być: potrzeba przynależności do określonej grupy społecznej czy potrzeba prestiżu, które można sobie zapewnić zamieszkując w luksusowej dzielnicy. W ludziach istnieje również silna potrzeba twórczości przejawiająca się chęcią kształtowania przestrzeni mieszkalnej według własnych pomysłów. W związku z tym tzw. mieszkania do remontu okazują się często bardziej pożądane, gdyż oprócz niższej ceny dają pretekst do samodzielnego urządzenia lokalu. Ta swoista chęć autokonstrukcji najczęściej idzie w parze z potrzebą własności. Mieszkanie samodzielnie urządzone i będące naszą własnością staje się ważnym elementem życia, o który dbamy niewspółmiernie bardziej niż o mieszkanie, którego nie jesteśmy właścicielami.

W tym miejscu należy przytoczyć jeszcze dwie inne możliwe definicje mieszkania. Pierwsza z nich jest definicją mającą źródło w prawie cywilnym. W tej definicji mieszkanie utożsamia się z **nieruchomością lokalową**³. Mieszkanie jest nieruchomością, jeżeli stanowi odrębny przedmiot własności. Taką sytuację umożliwia ustawa o własności lokali⁴ określająca sposób ustanawiania odrębnej własności lokali mieszkalnych, prawa i obowiązki właścicieli tych lokali oraz sposób zarządzania nieruchomością wspólną. Z prawnego punktu widzenia to własność, a nie cechy fizyczne, rozstrzyga co jest, a co nie jest odrębną nieruchomością mieszkaniową. W Kodeksie cywilnym na pierwszy plan wysuwają się prawa, jakie mogą przysługiwać do mieszkania, począwszy od prawa odrębnej własności, poprzez ograniczone prawa rzeczowe, a także prawa użytkowania i najmu. Obrót nieruchomościami jest więc w rzeczywistości nabywaniem różnej wiązki praw do nieruchomości. Skutkiem tego jest wyodrębnienie m.in. rynku kupna-sprzedaży i rynku najmu.

² W 2001 r. gospodarstwa domowe w Polsce na użytkowanie mieszkania i nośniki energii wydatkowały 18,8% swoich dochodów. Dodatkowo 4,9% wydatków pochłaniały koszty związane z wyposażeniem mieszkania. Dla porównania wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe wynosiły 31% dochodów.

³ Zgodnie z art. 46 § 1 Kodeksu cywilnego: Nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności.

⁴ Ustawa z 24 czerwca 1994 r. o własności lokali. Dz.U. 1994, nr 85, poz. 388.

Inaczej pojęcie „mieszkania” jest postrzegane przez socjologów. Tutaj jednym z zagadnień, które skupia uwagę jest próba odpowiedzi na pytanie: co jest domem, a co mieszkaniem? Według B. Jałowieckiego i M. Szczepańskiego [...] *zakres treściowy i sens tego drugiego pojęcia jest dużo węższy i znacznie bardziej ubogi. Mieszkanie może być i jest często domem, przejmując niektóre jego funkcje czy oznaczniki, ale mieszkaniem może być także hotelowy pokój, kempingowa przyczepa, czy kajuta na statku*⁵. Słowo „dom” jest nasycone elementami symbolicznymi, np. dom lat dziecińczych, dom rodzinny. To do domu, a nie do mieszkania wraca się z dalekiej podróży. Ten problem dobrze ilustruje analiza znaczeń angielskich słów: *home* i *house*. To pierwsze oznacza miejsce, z którego się pochodzi lub gdzie mieszka najbliższa rodzina, szczególnie to, w którym czujemy się szczęśliwi i „u siebie”. Drugi wyraz oznacza po prostu budynek mieszkalny⁶. Będąc studentem mogłem więc powiedzieć, że mieszkam w akademiku, ale mój dom był tam, gdzie mieszkają moi rodzice.

Celem niniejszej pracy jest charakterystyka mieszkania postrzeganego jako **dobro ekonomiczne**, czyli produkt (towar), na który istnieje popyt i który ma wartość. Mieszkanie, jak każde dobro ekonomiczne odznacza się trzema cechami:

- użytecznością, czyli zdolnością do zaspokajania potrzeb,
- rzadkością, przejawiającą się w niewystarczającej ilości w stosunku do potrzeb,
- dostępnością, rozumianą jako zdolność do wymiany⁷.

Pierwsza z wymienionych cech wymaga szerszego komentarza. Co bowiem oznacza stwierdzenie, że mieszkanie charakteryzuje się użytecznością? Odpowiedź na to pytanie można znaleźć w tzw. nowym podejściu do teorii konsumpcji rozwiniętym przez K. Lancastera⁸, najczęściej bodaj cytowanego autora przy okazji rozważań na naturę mieszkania. Doszedł on do wniosku, że użyteczność nie jest generowana przez dobro *per se*, ale zamiast tego jest pochodną jego charakterystycznych wewnętrznych właściwości. Poszczególne dobra mogą mieć więcej niż jedną charakterystykę generującą użyteczność, np. posiłek traktowany jako pojedyncze dobro oprócz tego, że odznacza się cechami żywieniowymi może też dostarczać użyteczności ze względu na walory estetyczne (sposób i miejsce podania). Różne posiłki mają więc te dwie charakterystyki w różnych proporcjach. Biorąc pod uwagę powyższe stwierdzenia, jak

⁵ B. Jałowiecki, M.S. Szczepański: *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*. Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2002, s. 369-373.

⁶ Na podstawie słownika *Longman Dictionary of Contemporary English*. Harlow, Essex 2003.

⁷ E. Kucharska-Stasiak: *Nieruchomość a rynek*. PWN, Warszawa 2000, s. 102.

⁸ K.J. Lancaster: *A New Approach to Consumer Theory*. „Journal of Political Economy” 1956, April, s. 132-157.

również wielość przytoczonych wcześniej potrzeb mieszkaniowych, mieszkanie należy traktować jako [...] *wiązkę wielu atrybutów wspólnie nabytych, przyczyniających się do osiągnięcia konkretnego poziomu satysfakcji przy zaspokajaniu potrzeb użytkowników mieszkania*⁹.

Mieszkanie nie jest jednak jedynie przedmiotem konsumpcji, najczęściej jest również największą inwestycją i najważniejszą lokatą kapitału w życiu większości ludzi. Nabywając mieszkanie, wydawszy przy tym oszczędności całego życia oraz skorzystawszy często z zewnętrznych źródeł finansowania, stajemy się właścicielami sporego majątku, którego wartość w przyszłości może wzrosnąć i który następnie z zyskiem możemy sprzedać. Zakup mieszkania nie oznacza wcale zamrożenia pieniędzy. Wręcz przeciwnie, mieszkanie ze względu na takie cechy, jak trwałość i niemobilność¹⁰ jest traktowane jako dobra forma zabezpieczenia kredytu. Kapitał w postaci mieszkania umożliwia tym samym finansowanie kolejnych inwestycji, gdyż zwiększają się nasze zdolności kredytowe.

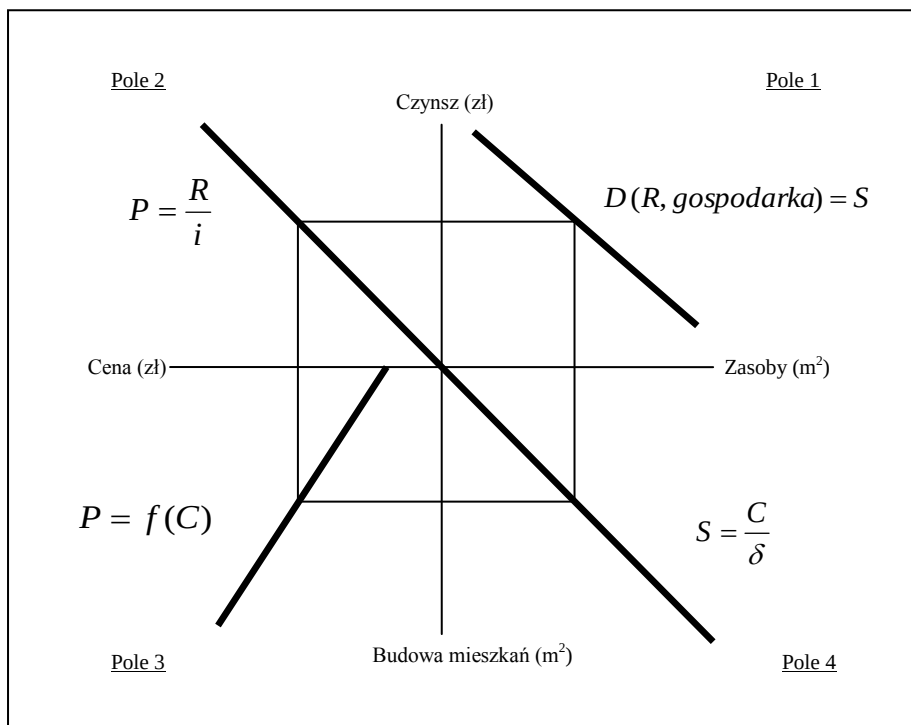
Analizując rynek mieszkaniowy należy dokonać rozróżnienia pomiędzy zasobem mieszkaniowym (*housing stock*) a usługami mieszkaniowymi (*housing services*)¹¹. **Zasoby mieszkaniowe** są wytwarzane przy użyciu ziemi, materiałów budowlanych i pracy. **Usługi mieszkaniowe** są dostarczane przy użyciu zasobów mieszkaniowych. Popyt na zasoby mieszkaniowe stanowią inwestorzy, natomiast popyt na usługi mieszkaniowe tworzą konsumenci. Rozróżnienie pomiędzy rynkiem usług mieszkaniowych, na którym mieszkania są kupowane bądź wynajmowane w celu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych i rynkiem aktywów (zasobów) mieszkaniowych, gdzie mieszkania są kupowane i sprzedawane w celach inwestycyjnych pozwala na zidentyfikowanie czynników wywierających wpływ na szeroko rozumiany sektor mieszkaniowy. Związki pomiędzy dwoma rodzajami rynków dobrze ilustruje „diagram czterech pól” (*four-quadrant diagram*) przedstawiony w pracy D. DiPasquale i W. Wheatona¹². Na rys. 1 pola po prawej stronie osi pionowej reprezentują rynek usług mieszkaniowych (rynek konsumpcyjny), a pola po lewej stronie opisują sytuację na rynku aktywów mieszkaniowych (rynek inwestycyjny).

⁹ R. Muth: *Theoretical Issues In Housing Market Research*. W: R. Muth, A.C. Goodman: *The Economics of Housing Markets*. Routledge, London 2001, s. 3.

¹⁰ Specyficzne cechy mieszkania zostaną szczegółowo omówione w następnym rozdziale.

¹¹ L. Smith, K. Rosen, G. Fallis: *Recent developments in economic models of housing markets*. „Journal of Economic Literature” 1988, March, s. 35-36.

¹² DiPasquale i Wheaton nie skupiają się tylko na mieszkaniach, ale opisują cały sektor nieruchomości. Diagram jest więc również przydatny w trakcie analizy rynków lokali użytkowych. Autorzy używają pojęć: „rynek aktywów nieruchomości” (*market for real estate assets* lub zamiennie *the real estate capital market*) oraz „rynek użytkowania nieruchomości” (*market for real estate use* lub *zamienne the property market*). Por. D. DiPasquale, W. Wheaton: *Urban Economics and Real Estate Markets*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1996, s. 6-10.



Rys. 1. Rynek usług mieszkaniowych i aktywów mieszkaniowych

Źródło: D. DiPasquale, W. Wheaton: *Urban Economics and Real Estate Markets*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1996, s. 8.

Na rynku usług mieszkaniowych (pole 1) popyt pochodzi od gospodarstw domowych, które rozdysponowują swoje dochody pomiędzy wydatki na usługi mieszkaniowe oraz pozostałe dobra, np. jedzenie, odzież. Wielkość popytu na usługi mieszkaniowe zależy od wysokości dochodów gospodarstw domowych oraz wielkości kosztów usług mieszkaniowych relatywnie do kosztów innych dóbr. Koszty usług mieszkaniowych, czyli wydatki związane z użytkowaniem mieszkania są nazywane **czynszem**. W przypadku najemców wysokość czynszu jest określona w umowie najmu, natomiast dla właścicieli będących równocześnie użytkownikami mieszkania czynsz można zdefiniować jako koszty utrzymania i użytkowania mieszkania. Zadaniem rynku usług mieszkaniowych jest kształtowanie czynszu na takim poziomie, aby popyt na usługi mieszkaniowe równał się podaży $D = S$. Czynsz jest kształtowany na rynku usług mieszkaniowych (pole 1), natomiast podaż mieszkań pochodzi z rynku aktywów mieszkaniowych (pola 2 i 3).

Pole 2 reprezentuje pierwszą część rynku aktywów mieszkaniowych. W tym polu jest przedstawiony sposób ustalania ceny zasobów mieszkaniowych. Wysokość ceny $P = R/i$ zależy od wielkości czynszu (R) (informacja z pola 1), który należy interpretować jako dochód generowany przez zasoby mieszkaniowe i od stopy kapitalizacji (i). Stopa kapitalizacji jest to oczekiwany przez inwestorów zysk związany z posiadaniem aktywów mieszkaniowych¹³.

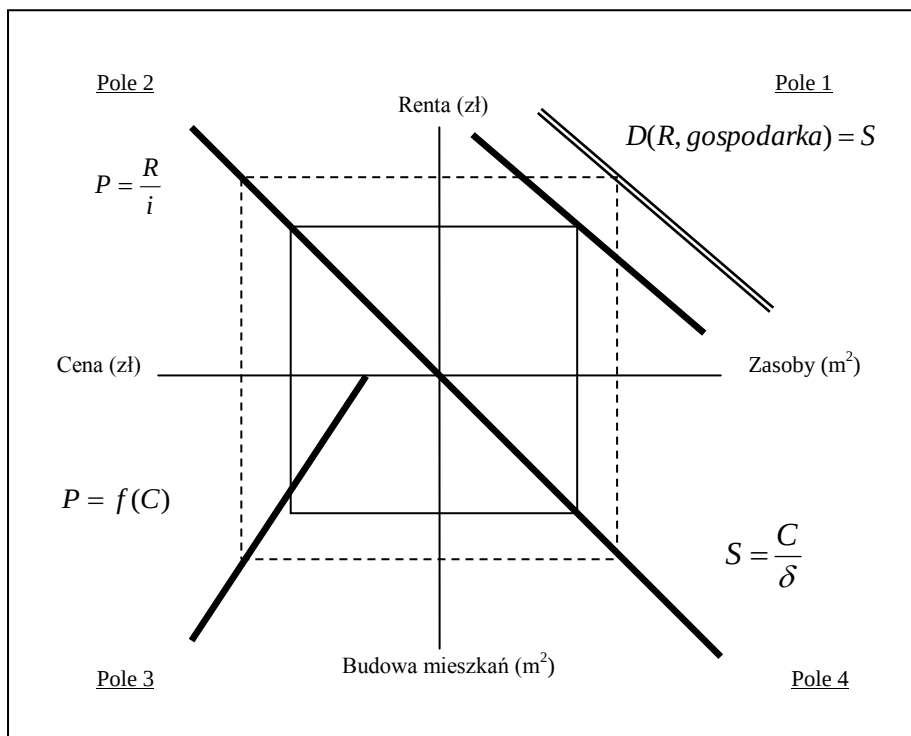
Pole 3 symbolizuje tę część rynku aktywów mieszkaniowych, która generuje zasoby mieszkaniowe. Innymi słowy, można ten rynek nazwać rynkiem budowlanym. Nowych mieszkań przybędzie na poziomie C , na którym cena zasobów zrówna się z kosztami odtworzenia: $P = f(C)$. Linia $f(C)$ reprezentująca koszty odtworzenia styka się z osią reprezentującą cenę w miejscu symbolizującym minimalną cenę za m^2 , przy której opłaca się budować nowe mieszkania.

Pole 4 opisuje proces konwersji rocznego przyrostu nowych nieruchomości mieszkaniowych w długookresowy zasób. Zmiana (przyrost) stanu zasobu mieszkaniowego ΔS w danym okresie równa się nowym zasobom minus ubytki związane z dekapitalizacją najstarszych i najbardziej zużytych mieszkań, mierzonym stopą deprecjacji (*depreciation/removal rate*) δ : $\Delta S = C - \delta S$.

Przemieszczanie się kolejno przez poszczególne pola wyjaśnia sytuację na obydwu opisywanych rynkach. Zaczynając od pewnego poziomu zasobów mieszkaniowych, rynek usług mieszkaniowych determinuje wysokość czynszu, który następnie stanowi podstawę kształtowania się ceny na rynku aktywów mieszkaniowych. Cena z rynku aktywów mieszkaniowych jest impulsem dla sektora budowlanego, dostarczającego nowych zasobów, dzięki którym mogą być świadczone usługi mieszkaniowe.

Istnieje wiele czynników mogących wywierać wpływ na obydwa rynki mieszkaniowe. Rysunek 2 przedstawia sytuację będącą wynikiem wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy przejawiający się zwiększeniem dochodów gospodarstw domowych ma odzwierciedlenie we wzroście popytu na usługi mieszkaniowe. Przy danym poziomie zasobów mieszkaniowych powoduje to wzrost czynszów. Wyższe czynsze prowadzą do wzrostu cen mieszkań (pole 2), co z kolei generuje ożywienie na rynku budowlanym (pole 3). Efektem przyrostu zasobów jest wzrost możliwości świadczenia usług mieszkaniowych (pole 4). Nową równowagę rynkową reprezentuje linia przerywana (rys. 2).

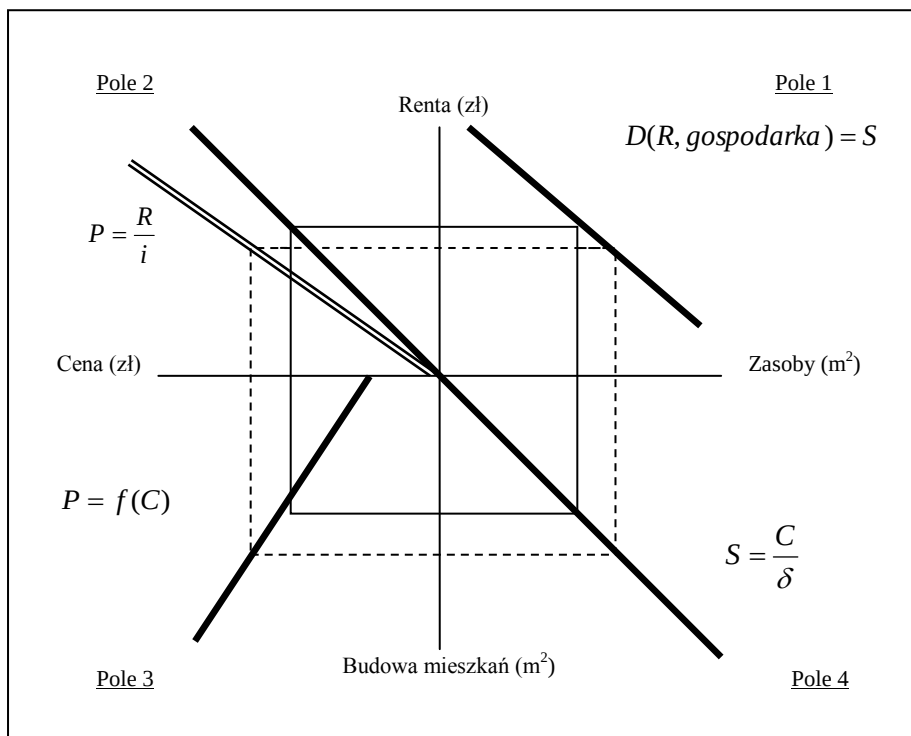
¹³ Stopę kapitalizacji oblicza się dzieląc dochód operacyjny netto, jaki generuje nieruchomość przez wydatek inwestycyjny związany z zakupem nieruchomości. Przy wycenie nieruchomości stopę kapitalizacji uzyskuje się analizując transakcje na wybranym lokalnym rynku nieruchomości.



Rys. 2. Wzrost gospodarczy a popyt na usługi mieszkaniowe

Źródło: Ibid., s. 12.

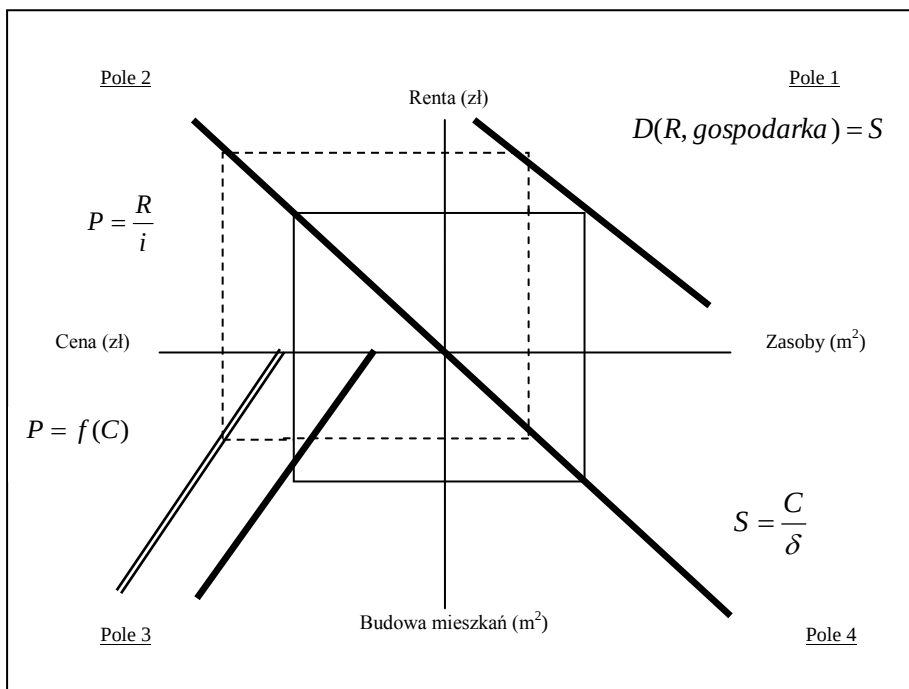
Kolejnym przykładem są zmiany popytu na aktywa mieszkaniowe (rys. 3, pole 2). Mogą być one wynikiem np. zmian w wysokości stopy procentowej. Jeżeli stopa procentowa jest obniżana, to zyski z posiadania mieszkania wzrastają w stosunku do zysków np. z obligacji skarbowych, co powoduje przeniesienie przez inwestorów kapitału na rynek nieruchomości mieszkaniowych. Wzrost popytu na aktywa mieszkaniowe może być też spowodowany spadkiem ryzyka inwestowania w mieszkania w stosunku do inwestycji np. na giełdzie. Wreszcie polityka podatkowa rządu wpływa na wzrost lub spadek zainteresowania inwestowaniem w mieszkania. Wszystkie te zjawiska oddziałują na kształtowanie się stopy kapitalizacji determinującej poziom zysków z aktywów mieszkaniowych. Przy danym poziomie czynszów i niższej stopie kapitalizacji wzrasta cena aktywów mieszkaniowych, co z kolei jest pozytywnym impulsem dla sektora budowlanego, aby tworzyć nowe mieszkania. Zwiększające się zasoby mieszkaniowe generują większe możliwości, jeżeli chodzi o usługi mieszkaniowe, co doprowadza do spadku czynszów i ukształtowania się nowej równowagi rynkowej (linia przerywana na rys. 3).



Rys. 3. Stopa kapitalizacji a popyt na aktywa mieszkaniowe

Źródło: Ibid., s. 14.

Ostatnią grupą zewnętrznych bodźców mających wpływ na sytuację na obydwu rynkach mieszkaniowych są elementy decydujące o kosztach budowy, a tym samym wielkości podaży nowych mieszkań (rys. 4, pole 3). Wzrost kosztów budowy może być wynikiem wzrostu cen materiałów budowlanych oraz gruntów, które inwestor zamierzający budować nowe mieszkania musi najpierw kupić, a także wzrostu kosztów kredytów, za pomocą których finansuje się inwestycje budowlane. Wzrost kosztów budowy sprawia, że przy zaangażowaniu tej samej kwoty pieniędzy powstanie mniejsza ilość mieszkań (pole 3), co ograniczy poziom usług mieszkaniowych powodując tym samym wzrost czynszów (pole 1), a także wzrost cen aktywów mieszkaniowych (pole 2). Linia przerywana symbolizuje w tym przypadku nową równowagę rynkową.



Rys. 4. Koszty budowy a podaż nowych mieszkań

Źródło: Ibid., s. 17.

2. Specyficzne cechy mieszkania i ich wpływ na funkcjonowanie rynku

Badacze zajmujący się gospodarką mieszkaniową i analizą rynku mieszkaniowego zwykle rozpoczynają swoje prace od stwierdzenia, że mieszkanie to **specyficzne dobro** (*unique commodity*). Najczęściej jest wymienianych pięć cech stanowiących o wyjątkowości mieszkania. Są to:

- 1) heterogeniczność,
- 2) brak mobilności,

- 3) trwałość,
- 4) wysoka kapitałochłonność,
- 5) wysokie „koszty przeprowadzki” (wysokie koszty zmiany)¹⁴.

Inne dobra także mają niektóre z wyżej wymienionych cech, ale tylko w przypadku mieszkań można zaobserwować wszystkie te cechy jednocześnie.

Mieszkania są najbardziej **heterogeniczne** spośród wszystkich dóbr. W zasadzie nie istnieją dwa identyczne mieszkania, gdyż każde oferuje odmienną wiązkę cech generujących użyteczność. Należy wyróżnić dwa podstawowe typy atrybutów mieszkaniowych: **elementy strukturalne** (*structural components*) i **elementy otoczenia** (*environmental components*)¹⁵. Drugi z wyżej wymienionych typów można następnie podzielić na czynniki lokalizacji, czynniki sąsiedztwa oraz gospodarkę i politykę lokalną.

W skład pierwszej grupy wchodzi fizyczne cechy mieszkań. Mieszkania różnią się ze względu na powierzchnię, liczbę i rozmieszczenie pokoi, rodzaj pomieszczeń pomocniczych czy wyposażenie w instalacje: wodno-kanalizacyjne, grzewcze, elektryczne. Ponadto różnice mogą wynikać z odmiennych technik, materiałów i konstrukcji, jakich użyto w trakcie budowy. Ważną cechą różnicującą jest również wiek mieszkania. Wszystkie powyższe elementy określa się jako **wewnętrzne komponenty mieszkania**, gdyż można je zaobserwować w obrębie lokalu. Elementy te są kontrolowane przez właściciela bądź użytkownika mieszkania.

W trakcie kupna mieszkania nie mniej ważne, o ile nie ważniejsze znaczenie odgrywa szeroko rozumiana **lokalizacja**¹⁶. Mieszkanie jest bowiem na stałe przypisane do konkretnego miejsca, czyli charakteryzuje się niemobilnością (należy pamiętać, że „nieruchomość” jest pojęciem przede wszystkim prawnym). **Niemobilność** oznacza, że bliskość elementów otoczenia (sąsiedztwo), jak i położenie względem innych obiektów (lokalizacja), a także skutki prowadzonej polityki na szczeblu lokalnym są integralną częścią określonego mieszkania na równi z wymienionymi cechami fizycznymi. Kupując mieszkanie właściciel uzyskuje bowiem równocześnie możliwość korzystania z:

¹⁴ A. O'Sullivan oprócz pięciu wspomnianych cech dodaje jeszcze jedną związaną z dyskryminacją i segregacją rasową na rynku mieszkaniowym. Wpływ tego czynnika w Stanach Zjednoczonych jest znaczący, co ma odzwierciedlenie w wielu badaniach naukowych. Problem segregacji rasowej na rynku mieszkaniowym został szczegółowo przedstawiony w II rozdziale niniejszej publikacji. (Por. A. O'Sullivan: *Urban Economics*. McGraw-Hill Higher Education, International Edition 2000, s. 367). E. Kucharska-Stasiak wyróżnia trzy grupy specyficznych cechy nieruchomości (nie tylko mieszkań): fizyczne (złożoność, stałość w miejscu, trwałość, różnorodność, niepodzielność), ekonomiczne (deficytowość, lokalizacja, współzależność, duża kapitałochłonność, mała płynność), instytucjonalno-prawne (złożoność i wielość regulacji prawnych, istnienie wyspecjalizowanych instytucji regulujących funkcjonowanie rynku). Por. E. Kucharska-Stasiak: Op. cit., s. 16-24.

¹⁵ A.C. Goodman: *Topics in Empirical Urban Housing Research*. W: R. Muth, A.C. Goodman: Op. cit., s. 57.

¹⁶ Wśród pośredników w obrocie nieruchomościami znane jest powiedzenie, że na cenę mieszkania wywierają wpływ zasadniczo trzy czynniki: lokalizacja, lokalizacja i lokalizacja.

- **lokalizacji**, rozumianej jako dostępność do pożądaných miejsc (pracy, obiektów handlowo-usługowych, węzłów komunikacyjnych itp.),
- **sąsiedztwa**, czyli cech najbliższego otoczenia mieszkania przejawiających się sposobem zachowania okolicznych mieszkańców, warunkami użytkowania sąsiednich nieruchomości oraz stanem środowiska,
- efektów **polityki lokalnej**, a w szczególności z **usług publicznych** oferowanych przez władze lokalne w postaci szkół, policji, straży pożarnej, ochrony zdrowia itp.

Istnieją znaczące różnice pomiędzy dwoma elementami składowymi mieszkania. Na korzystanie z wewnętrznych komponentów mieszkania (cech fizycznych) właściciele mają wyłączność, gdyż gwarantuje im to prawo własności (w przypadku użytkowników umowa najmu). To samo prawo własności umożliwia im swobodne dysponowanie mieszkaniem oraz możliwość przystosowania go do własnych celów poprzez np. jego rozbudowę, przebudowę, remonty i modernizację, a także w ostateczności zmianę funkcji, np. z mieszkaniowej na komercyjną. Druga grupa elementów – czynniki otoczenia są **zewnętrznymi komponentami mieszkania**, które można zaobserwować poza obrębem lokalu mieszkaniowego. W przeciwieństwie do cech fizycznych na konsumpcję elementów otoczenia użytkownicy mieszkania nie mają wyłączności. Ponadto właściciel lub użytkownik nie zawsze ma ochotę na konsumowanie elementów otoczenia. Dzieje się tak w przypadku, gdy otoczenie generuje niepożądane efekty, np. hałas, zanieczyszczenie powietrza, korki uliczne, wysoki wskaźnik przestępczości w okolicy. Z konsumpcji tych „wątpliwych” jakości czynników właściciel mieszkania nie może zrezygnować, gdyż to co dzieje się w otoczeniu pozostaje zwykle poza jego bezpośrednim wpływem i kontrolą. Rozwiązaniem problemu jest próba ograniczania ujemnego wpływu otoczenia, np. poprzez montaż dźwiękoszczelnych okien lub niewychodzenie po zmroku na ulicę, jednak wyeliminowanie tych negatywnych efektów jest przez pojedynczego właściciela niemożliwe.

Jak już wcześniej wspomniano, nie istnieją dwa identyczne mieszkania, gdyż nie mogą być ulokowane w tym samym miejscu. Zawsze choćby w minimalnym stopniu różnią się ze względu na lokalizację, np. dwa mieszkania znajdujące się w tym samym czteropiętrowym bloku mające identyczne parametry techniczne (powierzchnia, ilość i układ pokoi, wyposażenie) mogą się różnić tym, że jedno jest ulokowane na parterze, przez co wzrasta niebezpieczeństwo włamania, ma okna wychodzące na północ oraz południe, co przyczynia się do niskiego poziomu nasłonecznienia i jest mieszkaniem zewnętrznym generują-

cym większe koszty ogrzania mieszkania, a drugie znajduje się na trzecim piętrze, ma okna wychodzące na wschód oraz zachód i jest mieszkaniem wewnętrznym, co oznacza, że w porównaniu z pierwszym lokalem użytkownik może liczyć na mniejsze koszty ogrzewania w sezonie zimowym i mniejsze prawdopodobieństwo, że złodziej wejdzie przez okno.

Dwie powiązane ze sobą specyficzne cechy mieszkania: heterogeniczność i niemobilność wywierają duży wpływ na funkcjonowanie rynku mieszkaniowego. Po pierwsze, ze względu na różnorodność mieszkań nie istnieje jeden rynek mieszkaniowy, na którym można zaobserwować ceny za jednostkę jednorodnego produktu. Zamiast tego mamy do czynienia z wieloma **subrynkami mieszkaniowymi**. Mieszkania oferowane na poszczególnych subrynkach są względem siebie w mniejszym lub większym stopniu substytutami. Po drugie, ze względu na niemobilność, zasięg przestrzenny rynków mieszkaniowych jest zwykle ograniczony do jednego miasta czy nawet dzielnicy. W związku z tym istnieje wiele **lokalnych rynków mieszkaniowych**.

Kolejną cechą wyróżniającą nieruchomości, w tym mieszkania jest duża **trwałość**. Nieruchomości gruntowe należy uznać za wieczne, natomiast nieruchomości w postaci budynków oraz lokali w tych budynkach zużywają się bardzo powoli. „Długowieczność nieruchomości” oznacza, że podaż na rynku mieszkaniowym w większości stanowią lokale, które były już wcześniej zamieszkałe. Innymi słowy, dominują transakcje na **wtórnym rynku mieszkaniowym** (z reguły w danym roku podaż nowych mieszkań w Polsce stanowi 2-3% całej oferty mieszkaniowej). Duża trwałość mieszkań „w zderzeniu” ze zmieniającymi się preferencjami i potrzebami użytkowników oznacza konieczność modyfikowania istniejących mieszkań w celu dopasowania oferty do zmieniających się warunków rynkowych. Właściciele dokonują zmian w cechach strukturalnych mieszkania (układ, powierzchnia, wyposażenie oraz funkcja np. z mieszkaniowej na użytkową). Ze względu na trwałość, jak również, omówioną poniżej, kolejną cechą, jaką jest wysoka kapitałochłonność, w krótkim okresie podaż na rynku mieszkaniowym jest nieelastyczna, to znaczy słabo reaguje na zmiany cen.

Istotny dla funkcjonowania rynku mieszkaniowego jest fakt, że mieszkania są **wysoce kapitałochłonne**. Posiadanie własnego mieszkania wiąże się z poniesieniem wysokich nakładów zarówno na etapie kupna lub budowy, jak i w późniejszym okresie związanym z użytkowaniem mieszkania (opłaty za wodę, centralne ogrzewanie, wywóz nieczystości, podatek od nieruchomości itp.) i utrzymaniem jego stanu technicznego (remonty i modernizacje). Wysokie

koszty związane z kupnem i utrzymaniem mieszkania sprawiają, że nie wszystkie gospodarstwa domowe stać na to, aby być właścicielami zajmowanych przez siebie lokali. Ponadto, jeśli charakteryzuje nas duża mobilność, czyli często zmieniamy pracę i miejsce zamieszkania, to w takim przypadku ze względu na wysokie koszty transakcji zwykle lepiej wynająć aniżeli kupić mieszkanie. Rynek mieszkaniowy jest więc podzielony według kryterium praw przysługujących do mieszkania na dwa podstawowe segmenty: **rynek lokat** (kupna-sprzedaży) i **rynek najmu**. Nazwa pierwszego z wymienionych rynków sugeruje, że zakup mieszkania jest traktowany jako lokata kapitału i jedna z ważniejszych form inwestowania oszczędności gospodarstw domowych.

Konsekwencją wysokiej kapitałochłonności na etapie budowy i kupna mieszkania jest często konieczność korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, głównie w formie kredytu bankowego. Tym samym popyt (gospodarstwa domowe) i podaż (sektor budowlany) na rynku mieszkaniowym mogą się zmieniać ze względu na poziom stopy procentowej. Im wyższe koszty kredytów mieszkaniowych, tym mniejszy popyt na rynku ze względu na ograniczone możliwości finansowe gospodarstw domowych. Sytuacja na rynku mieszkaniowym jest tym samym uzależniona od tego, co dzieje się na **rynkach kapitałowym i finansowym**. Nie bez znaczenia jest też wpływ polityki mieszkaniowej prowadzonej przez państwo i władze lokalne. Jej głównym celem jest *tworzenie warunków do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych wspólnoty samorządowej*¹⁷. Istnieją trzy rodzaje działań w ramach ogólnej polityki mieszkaniowej:

- **Polityka podażowa** (*supply-side policy*), polegająca na bezpośrednim zwiększaniu podaży poprzez budowę mieszkań socjalnych przeznaczonych dla ludzi o niskich dochodach.
- **Polityka popytowa** (*demand-side policy*), polegająca na bezpośrednim dotowaniu poprzez system dodatków mieszkaniowych, gospodarstw domowych, których nie stać na ponoszenie wszystkich wydatków związanych z użytkowaniem mieszkania.
- **Kontrola czynszów** (*rent control*), której pierwotnym zamiarem jest ochrona lokatorów przed nadmierną, z ich punktu widzenia, podwyżką czynszów¹⁸.

¹⁷ Art. 4 ust. 1 ustawy z 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego.

¹⁸ Szczegółowa charakterystyka poszczególnych rodzajów polityki jest omówiona przez A. O'Sullivan: Op. cit., s. 409-446.

Częścią polityki mieszkaniowej jest również **polityka podatkowa**. Możliwość odpisów podatkowych w postaci ulg: budowlanej, remontowej czy „odsetkowej” związanej z kosztami kredytu mieszkaniowego wpływa na wzrost popytu na rynku mieszkaniowym. Warto zauważyć, że tego rodzaju działania nie są skierowane do ludzi o niskich dochodach, lecz do tych, których stać na rozpoczęcie budowy bądź kupno nowego mieszkania. Taka polityka ma być impulsem do rozwoju pierwotnego rynku mieszkaniowego¹⁹.

Ostatnią specyficzną cechą mieszkań, którą należałoby w tym miejscu wymienić jest wysoki **koszt zmiany modelu konsumpcji usług mieszkaniowych**, określany również kosztem przeprowadzki. Wysokie koszty zmiany wynikają ze wszystkich poprzednich specyficznych cech mieszkania. Różnorodność i przestrzenna niemobilność mieszkań komplikują znacznie „poruszanie się na rynku”. Rynek jest niejednorodny i wymaga zdobycia wielu informacji przez potencjalnego klienta. Równocześnie można zaobserwować dużą asymetrię informacyjną na niekorzyść kupującego. Tym samym musi on ponieść duży wysiłek poświęcając czas i pieniądze, jeżeli chce kupić nieruchomość dokładnie spełniającą jego wymagania. Pierwszym czynnikiem generującym wysokie koszty przeprowadzki są wysokie **koszty transakcji**. J. Quigley wyróżnia koszty:

- poszukiwań,
- administracyjne i prawne,
- dostosowania,
- finansowe,
- niepewności/ryzyka²⁰.

Drugim elementem determinującym wysokie koszty zmiany konsumpcji usług mieszkaniowych może być niewielka mobilność gospodarstw domowych (jak się okazuje nie tylko mieszkania są niemobilne). Gospodarstwa domowe często tolerują pewien poziom niedostatku usług mieszkaniowych, gdyż są przywiązane do miejsca, w którym żyją od lat. Przeprowadzka wiązałaby się zapewne ze zmianą sąsiadów i znajomych. Również dzieci musiałby zmienić szkołę. Te czynniki mogą nie sprzyjać podejmowaniu decyzji o zmianie miejsca zamieszkania. Głównym bodźcem, który skłoniłby poszczególne rodziny do rozważenia decyzji o przeprowadzce do lepszego mieszkania byłby prawdopodobnie jedynie znaczny wzrost dochodów.

¹⁹ Zagadnienie wspierania budownictwa mieszkaniowego poprzez pośrednią pomoc ludziom zamożnym jest omówione w rozdziale prezentującym model filtracji na rynku mieszkaniowym.

²⁰ J. Quigley: *Transaction Costs and Housing Markets*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O’Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003.

3. Analiza i miejski charakter ryнку mieszkaniowego

W naukach ekonomicznych mamy do czynienia z dwoma podejściami. Pierwsze to analiza mikroekonomiczna szczegółowo badająca indywidualne decyzje dotyczące pojedynczych towarów. Dla uproszczenia pomija ona różne współzależności występujące w gospodarce. Drugie podejście to analiza makroekonomiczna kładąca nacisk na wzajemne związki zachodzące w gospodarce jako całości²¹.

W przypadku rynku mieszkaniowego główną rolę w rozróżnieniu pomiędzy podejściami mikro- i makroekonomicznym odgrywa lokalizacja. To ona decyduje o unikatowości każdej nieruchomości mieszkaniowej i sprawia, że rynek mieszkaniowy należy uznać za najbardziej zdywersyfikowany pod względem oferty spośród wszystkich istniejących rynków. Czynniki lokalizacyjne mają znaczący wpływ na sposób użytkowania i wartość poszczególnych nieruchomości mieszkaniowych. Badanie tego wpływu ma charakter **analizy mikroekonomicznej**.

W przeciwieństwie do podejścia mikroekonomicznego w **analizie makroekonomicznej** abstrahuje się od lokalizacji skupiając się na czynnikach aprzestrzennych wywierających wpływ na wszystkie mieszkania, bez względu na położenie. Za przykład podejścia makroekonomicznego może posłużyć „diagram czterech pól” przedstawiony na rys. 1-4. Ukazuje on wpływ wzrostu gospodarczego, stopy procentowej, polityki podatkowej państwa czy zmiany cen materiałów budowlanych na funkcjonowanie całego rynku mieszkaniowego bez uwzględniania specyficznych cech mieszkań wynikających z lokalizacji.

Analizując kształtowanie się cen na poszczególne nieruchomości mieszkaniowe można zaobserwować następujące prawidłowości zachodzące na zdywersyfikowanych rynkach mieszkaniowych:

1. Indywidualne ceny mieszkań różnią się w związku z odmiennymi fizycznymi i lokalizacyjnymi atrybutami lokali. Wycena poszczególnych elementów mieszkania przez potencjalnych użytkowników determinuje jego całkowitą wartość.

²¹ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch: *Ekonomia*. Tom I. PWE, Warszawa 1995, s. 46-47.

2. W wyniku oddziaływania czynników makroekonomicznych ceny wszystkich mieszkań na zagregowanym rynku wzrastają bądź spadają, natomiast relacje pomiędzy cenami poszczególnych mieszkań pozostają stabilne²².

Relacje cen poszczególnych mieszkań mogą ulegać zmianom w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy w ocenie konsumentów zmieni się wartość poszczególnych cech fizycznych bądź elementów otoczenia. Po drugie, gdy atrybuty fizyczne bądź lokalizacyjne ulegną zmianom. Przykładem pierwszej sytuacji mogą być zmiany demograficzne na konkretnym obszarze, np. wzrost liczby starszych osób będzie powodował, że konsumenci – w przeważającej części emeryci – będą cenić najbardziej spokój i ciszę w otoczeniu oraz bliskość instytucji świadczących usługi dla starszych ludzi (np. przychodnie lekarskie). Wzrośnie też zainteresowanie mieszkaniem o mniejszej powierzchni, gdyż wiele starszych osób żyje samotnie. Druga sytuacja ma miejsce wtedy, gdy zmiany ulegają poszczególne atrybuty mieszkań. Cechy fizyczne zmieniają się pod wpływem działań właścicieli, którzy mogą zmieniać standard mieszkań poprzez remonty, modernizacje, przebudowy czy dobudowy poszczególnych elementów. Cechy lokalizacji zmieniają się niezależnie od nas, pod wpływem działań innych, sąsiednich użytkowników i mogą znacznie wpływać na zmianę wartości naszej nieruchomości.

W niniejszej książce uwagę poświęcono głównie analizie mikroekonomicznej, w szczególności wpływowi, jaki na wartość poszczególnych mieszkań wywierają efekty sąsiedztwa. Podstawowym celem analizy mikroekonomicznej jest zatem odpowiedź na pytanie: jak kształtują się ceny mieszkań ze względu na różną lokalizację? Analiza mikroekonomiczna daje również wiele innych wskazówek. Sugeruje np. sposób zagospodarowania poszczególnych terenów. Pozwala tym samym zrozumieć zmiany zachodzące w strukturze przestrzennej.

Ważnym założeniem determinującym strukturę niniejszej publikacji jest stwierdzenie, że **rynek mieszkaniowy ma miejską naturę**²³. Wynika to z kilku faktów.

Po pierwsze, mieszkanie jest zwykle utożsamiane z lokalem w budynku wielorodzinnym, a rzadziej z wolnostojącym domem jednorodzinny. Ten pierwszy typ dominuje w krajobrazie miejskim, gdyż wartość działek budowlanych na terenach zurbanizowanych jest zwykle wyższa aniżeli na obszarach wiejskich. Wymusza to bardziej intensywną zabudowę w miastach.

²² D. DiPasquale, W.C. Wheaton: Op. cit., s. 26.

²³ A.C. Goodman: Op. cit., s. 50.

Po drugie, można zauważyć istotne różnicowanie struktury własności mieszkań w przekroju miasto-wieś, co obrazuje tab. 1. Na wsi dominują mieszkania będące własnością osób fizycznych. Udział tych zasobów wykazuje wzrost, co jest konsekwencją wzmożonego tempa rozwoju budownictwa jednorodzinnego i prywatyzacji zasobów byłych PGR-ów. W miastach struktura własnościowa jest bardziej zróżnicowana. Najbardziej istotne jest to, że większość gospodarstw domowych nie jest właścicielem zajmowanych przez siebie mieszkań. W polskich miastach dominuje własność spółdzielcza. Należy jednak zaznaczyć, że w stosunku do 1988 r. nastąpił 5,5-krotny przyrost mieszkań o statusie własnościowym, które mogą być przedmiotem obrotu na rynku mieszkaniowym. Stosunkowo wiele mieszkań pozostaje we władaniu gmin, mimo tendencji do wyodrębniania własności lokali na rzecz dotychczasowych najemców. W konsekwencji w miastach ważne znaczenie ma rynek najmu lokali mieszkalnych. Ten typ rynku na obszarach wiejskich ma znikome znaczenie.

Tabela 1

Mieszkania zamieszkane według rodzaju podmiotów będących ich właścicielami w 2002 r. (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem	Miasto	Wieś
Osoby fizyczne	55,2	37,5	92,4
Spółdzielnie mieszkaniowe	28,6	41,7	1,4
Gminy	11,5	15,8	2,6
Skarb Państwa	1,7	1,8	1,6
Zakłady pracy	2,2	2,5	1,6
Towarzystwo Budownictwa Społecznego	0,3	0,4	0,0
Pozostałe	0,3	0,4	0,3

Źródło: *Mieszkania 2002*. GUS, Warszawa 2003, s. 29.

Po trzecie, istotna różnica pomiędzy miastem a wsią wynika z faktu, że ludność w miastach w dużej mierze stanowią pracownicy najemni wykonujący swoje zajęcia poza miejscem zamieszkania. Ważnego znaczenia nabiera tym samym lokalizacja terenów mieszkaniowych względem miejsc pracy.

Po czwarte, na terenach zurbanizowanych znaczącą rolę odgrywają elementy sąsiedztwa oraz lokalizacja. Ze względu na większe zagęszczenie ludności oraz intensywną zabudowę, efekty sąsiedztwa są w miastach bardziej odczuwalne i mają większy wpływ na wartość nieruchomości.

Ze względu na złożoność cech, jakie charakteryzują mieszkanie istnieje trudność w opisanu zasad funkcjonowania miejskiego rynku mieszkaniowego w postaci jednego teoretycznego modelu. Zamiast tego w użyciu jest kilka podejść, w których kładzie się nacisk na poszczególne atrybuty mieszkaniowe. Wyróżnia się następujące modele miejskiego rynku mieszkaniowego:

- **Model monocentryczny**, ukazujący decyzje lokalizacyjne gospodarstw domowych według kryterium kosztów dojazdu do pracy (*commuting costs*) oraz cen mieszkań.
- **Model „ukrytych” cen atrybutów mieszkaniowych**, w którym akcentuje się różnorodność mieszkań jako cechę determinującą istnienie wielu subrynków mieszkaniowych, a ceny rynkowe mieszkań są sumą „ukrytych” (*implicit prices*) cen poszczególnych atrybutów mieszkaniowych.
- **Model filtracji na rynku mieszkaniowym**, uwzględniający istnienie cyklu życia nieruchomości mieszkaniowych, kiedy wraz z upływem czasu zmieniają się atrybuty mieszkaniowe, a mieszkania przechodzą (filtrują) na coraz niższe szczeble w hierarchii rynku mieszkaniowego, co prowadzi do zmiany użytkowników mieszkań.
- **Model wyborów dyskretnych na rynkach mieszkaniowych**, wyjaśniający podejmowanie wyboru spośród kilku wykluczających się opcji, np. mieszkanie w mieście lub na wsi.

W dalszej części pracy zaprezentowano poszczególne modele z uwzględnieniem ich podstawowych zalet, a także tych elementów, które są przedmiotem największej krytyki.

4. Model miasta monocentrycznego

Podstawowym celem modelu monocentrycznego jest wyjaśnienie zasad kształtowania się równowagi przestrzennej na miejskich rynkach nieruchomości (rynek ziemi, rynek mieszkaniowy, rynek lokali użytkowych). **Równowagę przestrzenną** (*spatial equilibrium*) na rynku mieszkaniowym należy rozumieć jako stan, w którym nie istnieją przesłanki do zmiany lokalizacji przez gospodarstwa domowe, gdyż mimo odmiennych lokalizacji uzyskują one ten sam poziom użyteczności. Taka sytuacja jest możliwa w wyniku przestrzennego

zróźnicowania cen nieruchomości. W przypadku modelu monocentrycznego jedynym kryterium, którym posługują się gospodarstwa domowe dokonując wyboru lokalizacji miejsca zamieszkania jest **dostępność do miejsca pracy** i związane z tym **koszty dojazdu** (*commuting cost*).

Model miasta monocentrycznego jest najpopularniejszym opisem struktury przestrzennej miasta. Wywodzi się z teorii lokalizacji działalności rolniczej, której twórcą był Johann von Thünen²⁴. Do warunków miejskich teorię monocentryczną zaadaptował William Alonso²⁵. Model miasta monocentrycznego był później wielokrotnie modyfikowany, w związku z czym istnieje ogromny zasób pozycji literaturowych na ten temat²⁶.

Model monocentryczny w najprostszej formie jest oparty na następujących założeniach:

1. W mieście istnieje jedno centrum skupiające wszystkie miejsca pracy. W literaturze amerykańskiej takie miejsce jest nazywane CBD (Central Business District), czyli Centralna Dzielnica Biznesu.
2. Gospodarstwa domowe są identyczne zarówno pod względem uzyskiwanych dochodów, jak i preferencji w stosunku do konsumpcji usług mieszkaniowych.
3. Jeden członek każdego gospodarstwa domowego dojeżdża do pracy w centrum miasta.
4. Mieszkania są identyczne zarówno pod względem oferowanego standardu, jak i elementów sąsiedztwa. Tym samym jedynym kryterium lokalizacyjnym jest odległość mieszkania od miejsca pracy w centrum miasta.
5. Podróże niezwiązane z dojazdem do pracy są pominięte.
6. Miasto ma stałą liczbę ludności, co oznacza, że jest miastem zamkniętym (*closed city*).
7. Mieszkanie jest zajmowane przez gospodarstwo domowe, które zaoferuje najwyższą cenę (to założenie jest kluczowe dla osiągnięcia równowagi przestrzennej).

Wprowadźmy pojęcie **funkcji ceny mieszkania** (*housing-price function*) wyznaczającej kwotę, jaką poszczególne gospodarstwa domowe są w stanie zapłacić za m² mieszkania w zależności od odległości od centrum miasta²⁷ (rys. 5).

²⁴ J.H. Von Thunen: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburg 1826.

²⁵ W. Alonso: *Location and Land Use*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1964.

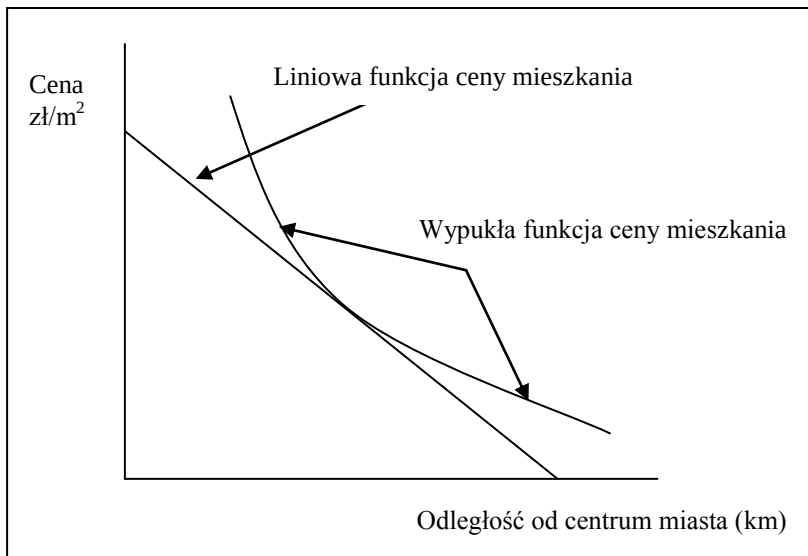
²⁶ Szerzej na temat rozmieszczenia ludności w mieście monocentrycznym zob. H. Zoller: *Przestrzeń rezydencjalna a cena mieszkania*. W: *Ekonomiczna analiza przestrzenna*. Red. C. Ponsard. AE, Poznań 1992, s. 49-76.

²⁷ A. O'Sullivan: *Op. cit.*, s. 216.

Gospodarstwa domowe będą uzyskiwać ten sam poziom użyteczności, gdy wzrost wydatków mieszkaniowych równy ΔP (zmiana ceny) razy H (powierzchnia mieszkania w m^2) będzie rekompensowany spadkiem kosztów dojazdu do pracy t (koszty dojazdu za km):

$$t = -\Delta P \times H$$

Jeżeli np. przyjmiemy, że koszty dojazdu do pracy wynoszą $t = 10$ zł/km, a mieszkania mają powierzchnię $H = 100m^2$, to równowaga przestrzenna jest osiądana, gdy ceny wzrastają o 1 zł/ m^2 przy każdym kilometrze bliżej centrum miasta. Funkcja ceny mieszkania jest w tym przypadku funkcją liniową, gdyż wszystkie gospodarstwa domowe zajmują mieszkania o identycznej powierzchni bez względu na cenę. W rzeczywistości poziom konsumpcji zależy od ceny. W związku z tym elastyczne gospodarstwa domowe starają się obniżyć ilość zajmowanej powierzchni mieszkania wraz ze wzrostem cen. W konkurencji na rynkach mieszkaniowych położonych coraz bliżej centrum miasta pozwala to elastycznym gospodarstwom domowym zapłacić więcej za każdy metr powierzchni mieszkania i tym samym „przebić” oferty tych gospodarstw, które – tak jak w przypadku liniowej funkcji ceny mieszkania – pozostają przy 100 m^2 powierzchni mieszkania bez względu na odległość od centrum miasta. W takiej sytuacji funkcja ceny mieszkania elastycznych gospodarstw domowych będzie miała wypukły kształt.



Rys. 5. Funkcja ceny mieszkania

Źródło: A. O'Sullivan: *Urban Economics*. McGraw-Hill Higher Education, International Edition 2000, s. 216.

Zaletą modelu monocentrycznego jest prostota. Wyjaśnia on zasady kształtowania się równowagi przestrzennej na rynku mieszkaniowym posługując się jedynie dwoma kryteriami: dostępnością do miejsca pracy oraz powierzchnią mieszkania. Można mieć jednak zastrzeżenia, jeśli chodzi o realność większości założeń modelu miasta monocentrycznego.

Po pierwsze, wyznaczanie atrakcyjności mieszkania tylko ze względu na wielkość powierzchni i dostępność do centrum miasta przeczy podanej wcześniej definicji mieszkania jako zbioru wielu komponentów generujących użyteczność.

Po drugie, model nie uwzględnia dużej trwałości zasobów mieszkaniowych. W mieście monocentrycznym, w każdym okresie nowa konfiguracja przestrzenna powstaje bez uwzględnienia poprzedniej sytuacji. Przypomina to sytuację polegającą na zabawie klockami. Dziecko niezadowolone bądź znużone daną budowlą może ją w mgnieniu oka rozebrać i wybudować coś nowego. W rzeczywistości jest to niemożliwe. Budowa lub przebudowa obiektów jest droga i czasochłonna, przez co elastyczność podaży jest bardzo niska, co znacznie utrudnia uzyskanie równowagi przestrzennej na rynku.

Po trzecie, istnieją poważne wątpliwości co do słuszności założenia mówiącego o pomijaniu podróży innych a niżeli dojazdy do pracy. W zasadzie założenie to można obronić jedynie w sytuacji, gdy miejsca podróży są rozłożone równomiernie w przestrzeni miasta, a częstotliwość przejazdów jest jednakowa. Wtedy poszczególne koszty transportu rekompensują się nawzajem. Jeżeli natomiast miejsca wyjazdów inne niż dojazdy do pracy są skoncentrowane, np. w centrum miasta, to wtedy gospodarstwa domowe lokując się blisko centrum oszczędzają nie tylko na dojazdach do pracy. W takiej sytuacji funkcja ceny mieszkania będzie bardziej stroma (ceny będą szybko rosły wraz ze zbliżaniem się do centrum). Podobne skutki wywołuje sytuacja, w której nie jedna – jak to jest pierwotnie w modelu – a dwie osoby dojeżdżają do pracy w centrum. Wtedy funkcja ceny mieszkaniowej jest również bardziej stroma, a ceny rosną szybciej wraz ze zbliżaniem się do centrum miasta, co jest spowodowane podwójnymi oszczędnościami.

Po czwarte, gospodarstwa domowe w mieście nie są zwykle jednorodne pod względem potrzeb mieszkaniowych, jak również możliwości ich zaspokajania. Ludzie prowadzący jednoosobowe gospodarstwa domowe mają inne potrzeby niż np. małżeństwo z dwójką dzieci.

Po piąte, założenie będące fundamentem modelu, mówiące o monocentrycznym charakterze miasta jest dyskusyjne, gdyż wiele miast przybiera obecnie formę **miast policentrycznych**, czyli ośrodków z kilkoma wyspecjalizowanymi subcentrami²⁸.

Mimo wymienionych wad model jest podstawą odrębnej dziedziny ekonomii, jaką jest **gospodarka miejska** (*urban economics*). Model miasta monocentrycznego jest szczególnie popularny wśród badaczy amerykańskich, gdyż dobrze wyjaśnia funkcjonowanie miast północnoamerykańskich z wyraźnie zarysowanymi w przestrzeni miast centralnymi dzielnicami biznesu²⁹, natomiast miasta europejskie, o wiele starsze, mające często śródmieścia powstałe w czasach średniowiecznych są mieszkanką stylów zabudowy i funkcji (mieszkania, handlowa, przemysłowa). W miastach europejskich dominuje transport zbiorowy, a w amerykańskich indywidualny transport samochodowy. W związku z istniejącymi różnicami miasta europejskie o wiele rzadziej przybierają strukturę monocentryczną z klasyczną dzielnicą biznesu.

5. Model „ukrytych” cen atrybutów mieszkaniowych

W modelu monocentrycznym jedynym czynnikiem wpływającym na cenę mieszkania jest koszt dojazdu do pracy. Obowiązuje też założenie jednorodności mieszkań pod względem cech strukturalnych i elementów sąsiedztwa. W rzeczywistości jednak mieszkania różnią się bardzo między sobą, co ma odzwierciedlenie w istnieniu wielu subrynków mieszkaniowych. Potencjalni klienci dokonują wyborów na podstawie oceny wielu atrybutów składających się na dobro, jakim jest mieszkanie i tylko jednym z nich może być koszt dojazdu do pracy.

Mieszkanie nie jest dobrem standardowym, dla którego można ustalić cenę jednostkową. Jak zauważają D. DiPasquale i W.C. Wheaton: *Należy mieć świadomość różnicy, jaka istnieje pomiędzy wydatkami związanymi z zakupem*

²⁸ O przyczynach i skutkach powstawania miast policentrycznych zob. w A. Polko: *Przemiany struktury przestrzennej miasta jako efekt procesu suburbanizacji*. W: *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*. Red. A. Klasik. AE, Katowice 2001, s. 231-249.

²⁹ Poprawności modelu w pewien sposób dowodzą „przekroje” wysokości zabudowy miast amerykańskich, które mają kształt stożka z wierzchołkiem w centrum miasta.

*mieszkania a jego ceną i konsumpcją. Jeżeli przyjąć, że cena jednostkowa to rynkowa wartość określonej ilości dobra (np. cena za kilogram pomarańczy lub cena za litr benzyny), konsumpcja to ilość jednostek zakupionego dobra, natomiast wydatek to cena jednostkowa pomnożona przez ilość skonsumowanego dobra, to należy stwierdzić, że na rynku mieszkaniowym obserwuje się wydatki mieszkaniowe, a jednocześnie nie odnotowuje się bezpośrednio poziomu konsumpcji i cen jednostkowych za konsumowaną jednostkę dobra, w tym przypadku jednostkę usług mieszkaniowych³⁰. Analizując przykład dwóch mieszkań, na zakup których wydatkowano taką samą kwotę 100 000 zł trudno odpowiedzieć na pytanie dotyczące ilości czy jakości „konsumpcji” w którymkolwiek z dwóch przypadków. Jeśli okaże się, że pierwsze mieszkanie to kawalerka położona w sąsiedztwie centrum biurowego i handlowo-usługowego, a drugi lokal to czteropokojowe mieszkanie, wprawdzie dobrze wyposażone, ale położone w samym środku źle skomunikowanego z resztą miasta „blokowiska” to oznacza, że pomimo podobieństwa cenowego dochodzi do „konsumpcji” dwóch różnych produktów i tym samym różne atrybuty mają wpływ na ceny tych mieszkań. Problem w tym, że trudno określić wpływ poszczególnych atrybutów na cenę mieszkania. Jak na cenę mieszkania wpływa sąsiedztwo dobrej jakości szkoły lub fakt, że lokal jest wyposażony w klimatyzację? Ile kosztuje każdy dodatkowy pokój? Ceny tych składowych mieszkania nie są bezpośrednio odnotowywane na rynku. Mówi się, że mają one charakter **cen ukrytych** (*implicit prices*). Sposobem na ich oszacowanie jest porównanie cen transakcyjnych nieruchomości mieszkaniowych różniących się tylko ze względu na ocenianą cechę. Jeżeli dwa mieszkania znajdujące się w tym samym bloku, mające identyczną powierzchnię i standard różnią się jedynie tym, że jedno znajduje się na parterze, a drugie na trzecim piętrze, to w dużym uproszczeniu różnica w cenach tych mieszkań informuje o cenie, jaką musi zapłacić potencjalny klient za mieszkanie na konkretnej kondygnacji.*

Inną metodą może być podejście kosztowe. Ma ono jednak zastosowanie jedynie do elementów strukturalnych mieszkania, które można wycenić szacując koszty, jakie należałoby ponieść, aby wyposażyć mieszkanie w dany element. Tym samym wpływ systemu klimatyzacji na cenę mieszkania można ocenić na podstawie ceny zakupu i montażu tego urządzenia. Podejście kosztowe wydaje się jednak ułomne, gdyż nie wycenia użyteczności, jaką generuje dany element, a jedynie koszt jego wytworzenia.

³⁰ D. DiPasquale, W.C. Wheaton: Op. cit., s. 189.

Narzędziem służącym do wyceny mieszkania jako sumy poszczególnych jego atrybutów jest model ekonometryczny nazywany **równaniem ceny hedonistycznej** (*hedonic price equation*), choć w dalszej części jest używane pojęcie „ceny ukrytej”. Równanie ma postać funkcji regresji, gdzie zmienną zależną jest czynsz lub wartość mieszkania, natomiast zmiennymi niezależnymi są poszczególne atrybuty mieszkaniowe wpływające na zmienną zależną:

$$R = f(S, N, L, C, T)$$

gdzie:

R – czynsz lub wartość mieszkania,

S – charakterystyki strukturalne,

N – charakterystyki sąsiedztwa,

L – lokalizacja,

C – warunki umowy, np. czy media są liczone razem z czynszem,

T – czas wynajmu bądź sprzedaży³¹.

Badanie składa się z kilku etapów. Wstępnym etapem jest określenie zjawiska wyjaśnianego przez model. W pierwszym etapie należy dokonać wyboru zmiennych niezależnych spośród wielu czynników wpływających na zmienną zależną. Drugi etap to wybór postaci analitycznej modelu, a więc określonej funkcji matematycznej opisującej zależność zmiennej zależnej od zmiennych niezależnych. Trzecim etapem jest estymacja parametrów strukturalnych modelu, od których zależy wartość funkcji zmiennych niezależnych. Ostatnim etapem jest wnioskowanie na podstawie modelu, a więc jego praktyczne wykorzystanie³².

Zmienne niezależne w modelu ekonometrycznym powinny się odznaczać następującymi właściwościami:

- mieć odpowiednio wysoką zmienność,
- być silnie skorelowane ze zmienną zależną,
- być słabo skorelowane między sobą,

³¹ S. Malpezzi: *Hedonic Pricing Models: a Selective and Applied Review*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O'Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003, s. 68.

³² E. Nowak: *Zarys metod ekonometrii*. PWN, Warszawa 1994, s. 8.

- być silnie skorelowane z innymi zmiennymi nie pełniącymi roli zmiennych niezależnych (chodzi o to, aby przyjęte zmienne niezależne były dobrymi reprezentantkami zmiennych, które nie weszły do zbioru zmiennych niezależnych)³³.

Zmienne niezależne mogą być przedstawione w sposób ciągły, np. metraż mieszkania, wyrażone liczbami całkowitymi, np. ilość pokoi, lub mieć formę zmiennych nieciągłych – abstrakcyjnych (tzw. *dummy variables*), dających odpowiedź tak (wtedy 1) lub nie (wtedy 0), np. istnienie garażu, klimatyzacji itp.

W najprostszej formie równanie ceny ukrytej przybiera postać modelu liniowego:

$$R = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n$$

W powyższym równaniu parametry β_i są interpretowane jako „ukryta cena” (*implicit price*), którą użytkownicy gotowi są zapłacić za dodatkową jednostkę atrybutu mieszkaniowego X_i . Forma liniowa modelu sugeruje, że każda dodatkowa jednostka charakterystyki mieszkaniowej (np. dodatkowy pokój lub kolejny wzrost jakości lokalnych usług publicznych) wpływają w takim samym stopniu na wzrost wartości mieszkania. W rzeczywistości jednak istnieje **prawo malejącej użyteczności krańcowej** mówiące o tym, że każda następna jednostka dobra generuje mniejszą użyteczność. W związku z tym funkcja opisująca zależność między ceną mieszkania a jej poszczególnymi komponentami przybierze następującą formę:

$$R = \alpha X_1^{\beta_1} X_2^{\beta_2} \dots X_n^{\beta_n}$$

Aby oszacować parametry strukturalne powyższe równanie trzeba sprowadzić do równania liniowego:

$$\log R = \log \alpha + \beta_1 \log X_1 + \beta_2 \log X_2 + \dots + \beta_n \log X$$

Dzięki równaniu logarytmicznemu nie określamy stałej wartości dodatkowej jednostki danej cechy, a procentową zmianę zmiennej zależnej jako rezultat procentowej zmiany zmiennej niezależnej (elastyczność cenowa wynikająca ze wzrostu/spadku konkretnej cechy).

³³ Ibid., s. 11.

6. Model filtracji na rynku mieszkaniowym

Model ten opiera się na założeniu dotyczącym istnienia hierarchii mieszkaniowej. Podstawowym kryterium jej kształtowania jest zróżnicowanie mieszkań pod względem jakości (standardu). Jakość zasobów mieszkaniowych zmienia się wraz z upływem czasu. Mimo że mieszkania są uważane za dobro stosunkowo trwałe, to jednak również podlegają procesowi zużycia. Nieruchomości mieszkaniowe zużywają się ze względu na codzienne użytkowanie, stają się przestarzałe w związku z ciągłym postępem technologicznym w sektorze budowlanym, mogą też stać się nieatrakcyjne w wyniku niekorzystnych zmian zachodzących w sąsiedztwie. W związku z tym spada jakość usług mieszkaniowych oferowanych przez daną nieruchomość, co powoduje spadek jej ceny.

Po raz pierwszy zjawisko filtracji na rynku mieszkaniowym zaprezentował w swej pracy Homer Hoyt³⁴. Sugerował on, że zamożne gospodarstwa domowe z czasem będą się przenosiły do nowych mieszkań – najczęściej jednorodzinnych domów – zlokalizowanych na przedmieściach. Przeprowadzka będzie możliwa dzięki wysokim dochodom tej grupy społecznej, a także chęci kupowania nowych mieszkań, zamiast wydawania pieniędzy na poprawę standardu nieruchomości obecnie zajmowanych. Mieszkania pozostałe po grupie zamożnej będą zajmowane przez grupę społeczną następną w kolejności pod względem dochodów. W ten sposób zostanie uruchomiona seria przesunięć w dół (*filter down*) w hierarchii mieszkaniowej. Z badań H. Hoyta wynika, że filtrację na rynku mieszkaniowym należałoby rozpatrywać zarówno od strony podażowej, jak i popytowej. Analiza podaży powinna polegać na zbadaniu zachowań właścicieli nieruchomości dotyczących poziomu wydatków inwestycyjnych na remonty i modernizacje mające na celu utrzymanie nieruchomości na danym szczeblu w hierarchii mieszkaniowej. W analizie popytu należałoby zbadać zmiany preferencji gospodarstw domowych w stosunku do różnych poziomów jakości usług mieszkaniowych. Proces filtracji można bowiem interpretować również jako zjawisko przesuwania się w górę (*filter up*) gospodarstw domowych w hierarchii zajmowanych przez nie mieszkań. W konsekwencji tego następują przekształcenia w strukturze społecznej danej dzielnicy (sąsiedz-

³⁴ H. Hoyt: *The Structure and Growth of Residential Neighborhood in American Cities*. Federal Housing Administration, Washington, D.C. 1939.

stwa). Status dzielnicy, osiedla czy ulicy zmienia się, co ma odzwierciedlenie w spadku cen nieruchomości mieszkaniowych. W skrajnych przypadkach mówi się o marginalizacji sąsiedztwa (*neighborhood decline*), z którą trzeba sobie radzić realizując programy rewitalizacji³⁵.

Powyższe rozumowanie – biorąc pod uwagę równocześnie stronę podażową i popytową – jest przedstawiane w postaci modelu nazywanego **modelem filtracji rynku mieszkaniowego** (The Filtering Process of Housing Market)³⁶. Opisuje on proces użytkowania mieszkań wraz z upływem czasu przez kolejne grupy lokatorów. Mieszkania, zgodnie z procesem filtracji, wraz z mijającym czasem charakteryzują się dwiema podstawowymi cechami:

- 1) obniżonym standardem, będącym wynikiem technicznego zużycia, postępu technologicznego oraz zmieniających się preferencji użytkowników,
- 2) spadkiem dochodów lokatorów, wynikającym z faktu, że nieruchomości o coraz niższym standardzie są zajmowane przez ludzi o coraz niższych dochodach.

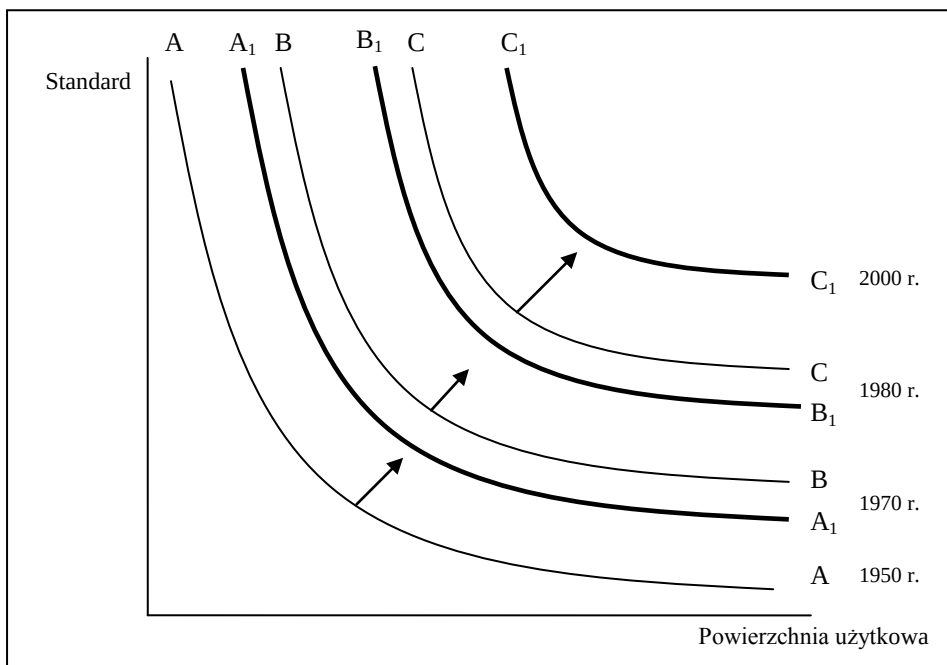
W celu wyjaśnienia, dlaczego gospodarstwa domowe o niższych dochodach zajmują mieszkania „używane” w centrum miasta, a bogaci przenoszą się domków jednorodzinnych na przedmieściach rozważmy za A. O’Sullivanem przypadek miasta o następujących cechach:

- 1) istnieją trzy grupy użytkowników o różnych dochodach – zamożni, średnio zamożni i ubodzy,
- 2) każdą grupę użytkowników cechuje wraz z upływem czasu wzrost dochodów, a dzięki temu większy popyt na mieszkania o wyższym standardzie i większej powierzchni użytkowej,
- 3) koszty modernizacji mieszkań są wysokie i wzrastają wraz ze zwiększającym się standardem,
- 4) nieruchomości podlegają zużyciu.

Rysunek 6 przedstawia sytuację na lokalnym rynku mieszkaniowym w 1980 r. (linia cienka) oraz w 2000 r. (linia gruba).

³⁵ Tematykę rewitalizacji dzielnic mieszkaniowych szczegółowo omówiono w III rozdziale niniejszej publikacji.

³⁶ Szczegółowa analiza modelu filtracji rynku mieszkaniowego została przedstawiona m.in. w: A. O’Sullivan: Op. cit., s. 378-382; W.T. Bogart: *The Economics of City and Suburbs*. Prentice Hall, New Jersey 1998, s. 294-295.



Rys. 6. Transakcje na rynku mieszkaniowym w latach 1980 i 2000

Źródło: A. O'Sullivan: Op. cit., s. 379.

W 1980 r. ubodzy (linia A na wykresie) zajmowali mieszkania oddane do użytku w 1950 r., o niskim standardzie i małej powierzchni użytkowej. Średnio zamożni znajdowali się na linii B, natomiast zamożni na linii C, zajmując lokale o najwyższym standardzie i największej powierzchni. Przy założeniu, że w ciągu następnych 20 lat, tj. do 2000 r. dochody i oszczędności każdej z trzech grup użytkowników zwiększyły się, będą oni wykazywali większy popyt na mieszkania o wyższym standardzie i powierzchni niż zajmowane dotychczas. Zamożni przeprowadzą się do nowo powstałych budynków o większej powierzchni i wyższej jakości (C_1). Średnio zamożni przeniosą się do mieszkań zwolnionych przez najbogatszych (z B do B_1), natomiast ubodzy przeprowadzą się do lokali zajmowanych dotychczas przez średnio zamożną grupę (z A do A_1). Na rynku pojawiają się nowe nieruchomości po to, aby zaspokoić wzrastające potrzeby i aspiracje zamożnej grupy mieszkańców. Mogliby oni poprzez remonty i modernizacje poprawić jakość dotychczas zajmowanych mieszkań, jest to jednak w przypadku mieszkań o wysokim standardzie bardziej kosztowne niż budowa nowych obiektów. Ponadto po 20 latach pracy i oszczędzania zmieniają się preferencje grupy o najwyższym statusie materialnym. Wolą oni mieszkać w domach jednorodzinnych o dużej powierzchni użytkowej, zlokalizowanych

na przedmieściach aniżeli w dotychczas zajmowanych budynkach wielorodzinnych w centrum miasta. Wskutek decyzji zamożnej grupy mieszkańców następuje wzrost podaży mieszkań, które do tej pory znajdowały się na szczycie hierarchii mieszkaniowej. Cena tych lokali jest niższa od zanotowanej w 1980 r. Jest to wynik zużycia w ciągu ostatnich 20 lat, jak również zwiększonej w krótkim okresie czasu podaży tych mieszkań. Oferowane są one obecnie na rynku mieszkań dla grupy średnio zamożnej, która z kolei sprzedaje swoje dotychczasowe mieszkania grupie ubogich.

Model filtracji rynku mieszkaniowego w formie zaprezentowanej powyżej sugeruje, że wspieranie budownictwa mieszkaniowego dla najzamożniejszych gospodarstw domowych przynosi pozytywne skutki w postaci zwiększonej podaży w całym systemie mieszkaniowym. Tym samym korzyści oprócz najbogatszych odnoszą wszystkie pozostałe grupy majątkowe.

W celu udowodnienia tej tezy przyjmijmy następujące założenia:

1. Miejscowość zamieszkuje stała liczba 120 gospodarstw domowych.
2. Istnieją dwa segmenty rynku: rynek nieruchomości o wysokim standardzie i rynek nieruchomości o niskim standardzie.
3. W związku ze zmianami cen na każdym z subrynków właściciele nieruchomości mogą poprzez podjęcie działań remontowo-modernizacyjnych bądź ich zaniechanie „filtrować” w górę lub w dół.
4. Gospodarstwa domowe przemieszczają się z jednego rynku na drugi w odpowiedzi na zmiany cen.

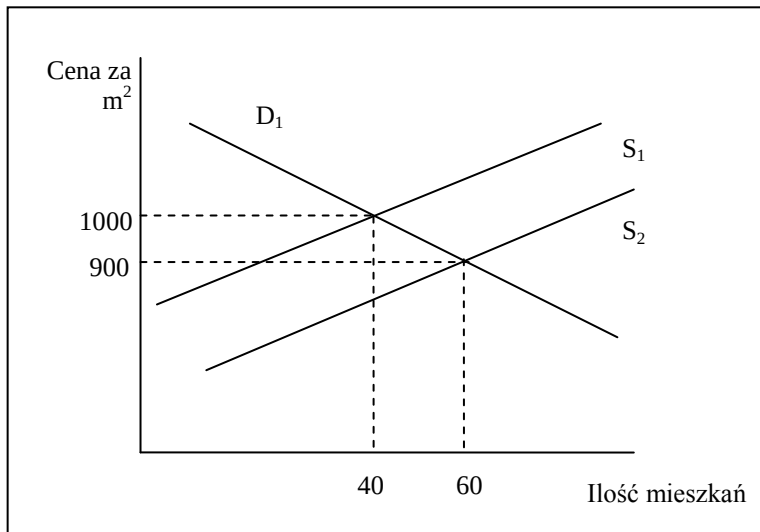
Rysunek 7 i 8 pokazują obydwa subrynki w stanie równowagi:

- rynek nieruchomości o wysokim standardzie – 40 mieszkań w cenie 1000 zł za m²,
- rynek nieruchomości o niskim standardzie – 80 mieszkań w cenie 800 zł za m².

Założmy, że w wyniku prowadzonej przez władze miasta lokalnej strategii mieszkaniowej powstają nowe mieszkania o wysokim standardzie. Takie działanie powoduje wzrost podaży z 40 do 60 mieszkań oraz spadek ceny z 1000 do 900 zł za m². Te zmiany mają dwójaki wpływ na funkcjonowanie rynku lokali o niskim standardzie:

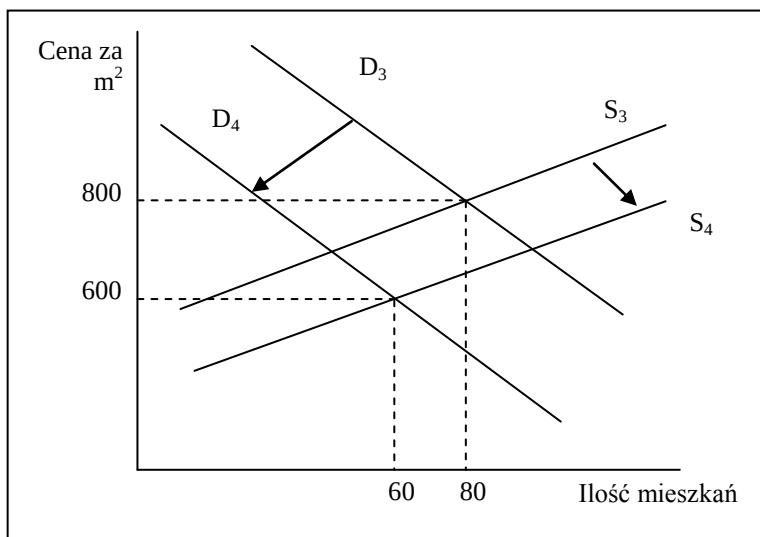
- 1) ponieważ rynki te mają względem siebie charakter substytucyjny, spadek ceny na rynku nieruchomości o wysokim standardzie powoduje spadek popytu na rynku lokali o niskiej jakości (ruch z D₃ do D₄ na rys. 8),
- 2) część nieruchomości funkcjonujących dotychczas na rynku lokali o wysokim standardzie została „zdegradowana” do rangi lokali „drugiej kategorii”, co spowodowało wzrost podaży na rynku lokali o niskim standardzie (krzywa podaży przesuwana się z punktu S₃ do S₄ na rys. 8).

Tak więc impuls w postaci budowy nowych nieruchomości spowodował na rynku lokali o niskim standardzie spadek ceny (z 800 do 700 zł za m²) i równoczesne obniżenie podaży mieszkań z 80 do 60 lokali.



Rys. 7. Popyt i podaż na rynku nieruchomości o wysokim standardzie

Źródło: Ibid., s. 381.



Rys. 8. Popyt i podaż na rynku nieruchomości o niskim standardzie

Źródło: Ibid.

Gospodarstwa domowe zajmujące mieszkania o niskim standardzie osiągały korzyści z dwóch powodów. Po pierwsze, budowa nowych, wysokiej jakości mieszkań powoduje spadek ceny na rynku lokali o wysokim standardzie. Pozwala to niektórym rodzinom z niższymi dochodami na przeniesienie się do mieszkań o lepszym stanie technicznym, wyposażonych w większą ilość mebli. Po drugie, mieszkania, które przeszły z rynku lokali o wysokim standardzie na rynek lokali o niskim standardzie spowodowały spadek cen na tym ostatnim.

Jak każdy model, również filtracja rynku mieszkaniowego jest przedmiotem krytyki. Najczęściej wymienianymi zarzutami dotyczącymi poprawności i prawdziwości modelu są:

- nieprecyzyjna definicja pojęcia „filtracji rynku mieszkaniowego”³⁷,
- pomijanie faktu związanego z brakiem mobilności gospodarstw domowych, w szczególności tych o niskich dochodach³⁸,
- istnienie sytuacji, w której dekapitalizacja zasobów mieszkaniowych postępuje szybciej niż spadek cen (w takiej sytuacji proces filtracji nie następuje, gdyż możliwy jest on jedynie w przypadku spadku cen)³⁹,
- wątpliwości natury etycznej w związku z subsydiowaniem budownictwa mieszkaniowego dla ludzi zamożnych.

Mimo powyższych zarzutów model filtracji rynku mieszkaniowego jest jedną z ważniejszych podstaw teoretycznych w dziedzinie gospodarki mieszkaniowej.

³⁷ Istnieje wiele definicji filtracji rynku mieszkaniowego. Badania koncentrują się na sferze popytowej (analiza dochodów mieszkańców) lub podażowej (analiza cen nieruchomości mieszkalnych). Galster i Rothenberg wyróżniają kilka form procesu filtracji. **Cenowa filtracja** jest związana ze spadkiem cen na danym subryнку mieszkaniowym. Gospodarstwa domowe, które wcześniej funkcjonowały na rynku o niższej jakości mają możliwość przeniesienia się na tańszy obecnie rynek nieruchomości o wyższym standardzie. Ponadto spadek cen na danym subryнку może zachęcić właścicieli do podniesienia standardu mieszkań w celu uzyskania wyższej stopy zwrotu. Jest to **filtracja zasobowa**. Por. G. Glaster, J. Rothenberg: *Filtering in urban housing: a graphical analysis of a quality-segmented market*. „Journal of Planning Education and Research” 1991, Vol. 11, s. 37-50.

³⁸ D. MacLennan: *Housing Economics: An Applied Approach*. Longmans, London and New York 1982.

³⁹ I. Lowry: *Filtering and housing standards: A conceptual analysis*. „Land Economics” 1960, Vol. 36, s. 362-270.

7. Model wyborów dyskretnych na rynku mieszkaniowym⁴⁰

Wybory, jakich dokonujemy codziennie mogą mieć charakter **ciągły** (*continuum choices*) lub **nieciągły** (*discrete choices*). Z decyzją o charakterze ciągłym mamy do czynienia wtedy, gdy ilość zakupywanych dóbr możemy zwiększać (lub zmniejszać) nie ustalając żadnych ograniczeń ilościowych. Ma to miejsce np. w trakcie zakupu jabłek. Możemy ich kupić dwa kilo, następnie dokupić kolejne dwa itd. To samo dotyczy usług mieszkaniowych, których konsumpcję możemy zwiększać np. poprzez rozbudowę mającą na celu wzrost powierzchni użytkowej lub wymianę okien mającą na celu poprawę szczelności i w efekcie zwiększenie komfortu mieszkania w sezonie zimowym. Decyzje nieciągłe są podejmowane wtedy, gdy wybór jest ograniczony do skończonej liczby wzajemnie wykluczających się opcji. W tym przypadku wyboru nie da się scharakteryzować w konkretnych jednostkach, np. kilogramach, metrach. Zamiast tego mamy do czynienia z odrębnymi, punktowymi wyborami. Przykładem wyborów nieciągłych są np. decyzje związane z wyborem środka transportu – czy dojeżdżając do pracy skorzystać z własnego samochodu, pociągu, autobusu, a może wybrać którąś z kombinacji tych środków komunikacji. Innym przykładem są decyzje lokalizacyjne gospodarstw domowych, które stają przed dylematem czy zamieszkać w centrum miasta, na peryferiach, a może kupić domek na wsi.

W przypadku rynku mieszkaniowego można zaobserwować zarówno decyzje nieciągłe (dyskretnie), gdzie jedna opcja wyklucza drugą, np. wspomniany wybór lokalizacji, czy też podjęcie decyzji o kupnie bądź wynajęciu mieszkania, jak i decyzje ciągłe dotyczące ilości konsumowanych usług mieszkaniowych. Badaniami nad tzw. wyborami dyskretnymi zajął się Daniel McFadden tworząc modele wyborów dyskretnych (*discrete choice models*)⁴¹. Za pomocą modeli analizuje się decyzje poszczególnych, pojedynczych podmiotów (osób,

⁴⁰ Niniejszy rozdział powstał na podstawie dwóch artykułów, przedstawiających sylwetki noblistów w dziedzinie ekonomii w 2000 r. Por. B. Górecki: *James J. Heckman i Daniel L. McFadden – nobliści w dziedzinie ekonomii w 2000 r.* „Ekonomista” 2001, nr 1, s. 87-92; C. Heinrich, J. Wenger: *The Economic Contributions of James J. Heckman and Daniel L. McFadden.* „Review of Political Economy” 2002, No 14 (1), s. 69-89.

⁴¹ W 2000 r. J. Heckman i D. McFadden otrzymali Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla z dziedziny ekonomii. Heckman został uhonorowany za rozwój teorii i metod ekonometrycznych związanych z tzw. obciążaniem selekcji próby, natomiast McFaddena doceniono za wkład, jaki wniósł w rozwój teorii i metod wyborów dyskretnych.

gospodarstw domowych). Istotnym założeniem jest unikatowość podjętych decyzji. Wcześniej omówione modele zakładały identyczne preferencje oraz warunki, w jakich były podejmowane decyzje, co w rzeczywistości nie ma miejsca.

Jako pierwsi wyborami dyskretnymi zajęli się psycholodzy. Według ich interpretacji decyzje podejmowane przez pojedyncze podmioty są z natury przypadkowe (probabilistyczne). Tak więc podstawą technik ekonometrycznych stworzonych przez D. McFaddena jest zasada znana w psychologii jako **model przypadkowej użyteczności** (*random utility model*). Wynika z niej, że analiza decyzji podejmowanych przez konsumentów napotyka dwojakiego rodzaju ograniczenia. Po pierwsze, badacz nie jest w stanie zidentyfikować i zaobserwować wszystkich czynników mających wpływ na podjęcie decyzji. Po drugie, gospodarstwa domowe podejmując decyzje mające maksymalizować użyteczność są ograniczane limitami informacyjnymi i percepcyjnymi. Różnice w indywidualnych preferencjach są wynikiem odmiennych doświadczeń oraz posiadania informacji znanych jedynie osobie podejmującej decyzję. Nowością było to, że D. McFadden, w przeciwieństwie do podejścia psychologicznego, traktował te różnice jako nielosowe (deterministyczne).

Podejście, którego twórcą jest McFadden można streścić w następujący sposób. Załóżmy, że każda jednostka w populacji dokonuje wyboru maksymalizującego jej użyteczność spośród skończonego zbioru opcji (*choice set*). Dane dostępne badaczowi są generowane przez zwrotne losowanie jednostek z populacji. Rejestrowany jest przy tym wektor cech tych jednostek (np. wiek, dochody) oraz poczyniony przez nie wybór spośród zbioru możliwości (np. lokalizacja w danym sąsiedztwie). Przyjmijmy, że użyteczność jednostki wynikająca z aktualnego wyboru jest funkcją addytywną dającą się zdekomponować na użyteczność wspólną dla wszystkich jednostek w danym zbiorze oraz użyteczność szczególną (*unobserved utility*) charakterystyczną dla konkretnej jednostki.

Traktując nieobserwowane składniki funkcji użyteczności jako realizacje zmiennych losowych o znanych rozkładach, funkcję warunkowego prawdopodobieństwa wyboru można przedstawić jako całkę pochodnych cząstkowych, w szczególności jako funkcję logitową zależną od rozpoznanych cech, takich jak w przypadku wyboru środków transportu – czas podróży, koszty. Wektor parametrów związanych z tymi cechami można wówczas oszacować metodą największej wiarygodności.

Rozdział II

Efekty sąsiedztwa

1. Sąsiedztwo mieszkaniowe – definicje i elementy składowe

Sąsiedztwo mieszkaniowe (*residential neighborhood*) to przestrzeń wraz ze wszelkimi jej elementami, otaczająca konkretne miejsce zamieszkania. Sąsiedztwo ma wielowymiarowy charakter. W jego skład wchodzi przedmioty materialne i niematerialne, a także istoty żywe – ludzie oraz zwierzęta. Najbardziej charakterystyczną cechą sąsiedztwa jest **bliskość**. Z racji tej bliskości mamy z jego elementami częsty i bezpośredni kontakt. Odbieramy je praktycznie wszystkimi zmysłami. W zależności od charakteru sąsiedztwa, budząc się rano i otwierając okno możemy np. usłyszeć uciążliwy hałas uliczny bądź miły dla ucha śpiew ptaków, podziwiać piękne krajobrazy bądź ujrzeć jedynie odraapaną ścianę sąsiedniego budynku, wciągnąć w płuca świeży zapach lasu bądź odór pochodzący z pobliskiego zakładu przemysłowego. Powyższe przykłady sugerują, że sąsiedztwo może wywierać na nas pozytywny bądź negatywny wpływ, określając tym samym poziom jakości życia w danym miejscu.

Ocena efektów sąsiedztwa ze względu na ich wieloaspektowy charakter bywa niejednoznaczna. Negatywnie oddziaływujący gwar uliczny za oknem może jednak sugerować bliskość centrum miasta, oferującego z kolei wiele pozytywów w postaci ułatwionej dostępności do miejsca pracy, obiektów handlowych czy instytucji użyteczności publicznej. M. Li i J. Brown przedstawiają przykłady, w których sąsiedztwo określonych obiektów wpływa pozytywnie na ceny pobliskich mieszkań ze względu na łatwą dostępność. Gdy jednak miesz-

kania te są położone zbyt blisko takich obiektów, narażając tym samym na niedogodności związane z dużym poziomem hałasu czy zanieczyszczeń, następuje efekt negatywny w postaci spadku wartości mieszkania⁴².

Różnorodność elementów sąsiedztwa można dostrzec analizując poszczególne definicje znajdujące się w literaturze przedmiotu. G. Galster określa sąsiedztwo mieszkaniowe jako *zbiór różnorodnych atrybutów w danej przestrzeni powiązanych z określoną grupą zabudowań mieszkaniowych*⁴³. Wymienia przy tym następujące elementy składające się na sąsiedztwo:

- elementy struktury sąsiednich budynków: ich rodzaj, konstrukcje i materiały, z jakich zostały wykonane, stan techniczny, walory architektoniczne, intensywność zabudowy itd.,
- infrastruktura: istnienie i stan techniczny dróg, chodników, a także instalacji wodno-kanalizacyjnych, gazowych, elektrycznych, linii telefonicznych itd.,
- struktura demograficzna mieszkańców: struktura wiekowa, model rodziny, różnorodność etniczna czy religijna,
- struktura ekonomiczno-społeczna: wysokość dochodów, wykonywany zawód, rodzaj wykształcenia,
- usługi publiczne i podatki lokalne: jakość szkół, służby zdrowia, obiektów kultury i rekreacji w relacji z wysokością poziomu podatków lokalnych,
- środowisko naturalne: poziom hałasu oraz zanieczyszczenia powietrza, wody i gleby, cechy topograficzne, klimat itd.,
- czynniki polityczne: wpływ mieszkańców na decyzje polityczne władz lokalnych poprzez umiejętność mobilizacji oraz wprowadzenie swojej reprezentacji do władz lokalnych,
- stosunki sąsiedzkie: relacje międzyludzkie, istnienie społeczności lokalnej, poziom partycypacji w lokalnych instytucjach społecznych,
- sentyment: identyfikowanie się z danym miejscem, patriotyzm lokalny⁴⁴.

W gospodarce miejskiej sąsiedztwo definiuje się najczęściej jako *grupę lokalnych użytkowników przestrzeni, wspólnie konsumujących zbiór lokalnych dóbr publicznych*⁴⁵. Z ekonomicznego punktu widzenia ta definicja jest bardzo istotna.

⁴² M. Li, J. Brown: *Micro-Neighborhood Externalities and Hedonic Housing Prices*. „Land Economics” 1980, No 56, s. 125-141.

⁴³ G.C. Galster: *Neighbourhood Dynamics and Housing Markets*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O’Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003, s. 154.

⁴⁴ Ibid.

⁴⁵ C. Webster: *The Nature of Neighbourhood*. „Urban Studies” 2003, No 40 (13), s. 2592.

C. Webster przytacza jeszcze jedną definicję, ściśle związaną z teorią M. Olsona, wyjaśniającą zasady formowania się grup. Według tego podejścia sąsiedztwo kształtuje się wtedy, gdy indywidualne podmioty widzą możliwość osiągnięcia korzyści jako członkowie większej grupy⁴⁶.

Powyższa definicja jest bliska naukom socjologicznym. Sugeruje ponadto, że sąsiedztwo tworzą jednorodne grupy ludzi. W badaniach socjologicznych nad naturą sąsiedztwa dominuje analiza stosunków międzyludzkich na określonym obszarze. Pojęcie „sąsiedztwa” w tym przypadku jest równoznaczne z pojęciem „społeczność” (*community*), czyli grupą osób zamieszkujących określone terytorium, które łączą określone więzi społeczne. W większości przypadków ludzie tworzą homogeniczne społeczności dążąc do tego, aby mieszkać w pobliżu osób o podobnych zachowaniach, preferencjach, warunkach materialnych czy społeczno-demograficznych, równocześnie odgradzając się od grup, które charakteryzują się niepożądaną i nieakceptowaną odmiennością.

W trakcie rozważań nad definicjami sąsiedztwa mieszkaniowego nasuwa się pytanie o jego przestrzenne granice. Trudno jest je obiektywnie określić, głównie ze względu na mnogość czynników sąsiedztwa mogących wpływać na wartość mieszkań. W takim przypadku sąsiedztwo jest często utożsamiane z dzielnicą lub innego rodzaju przestrzenną jednostką spisową w obrębie miasta stosowaną w badaniach statystycznych. Tego rodzaju definicja jest bardzo wygodna, gdyż analiza sąsiedztwa jest zwykle determinowana dostępnością danych statystycznych.

Ostatnią propozycją definicji sąsiedztwa mieszkaniowego, niemniej jednak najistotniejszą ze względu na fakt łączenia w książce tematyki rynku mieszkaniowego i efektów sąsiedztwa, jest utożsamianie konkretnego sąsiedztwa z danym **lokalnym subrynkiem mieszkaniowym**, w ramach którego mieszkania są postrzegane jako bliskie substytuty⁴⁷. Jeżeli elementy otoczenia – w tym sąsiedztwa – można uznać za komponenty złożonego dobra, jakim jest mieszkanie, które mają wpływ na jego użyteczność i tym samym wartość, to definicja stawiająca znak równości pomiędzy sąsiedztwem a lokalnym subrynkiem mieszkaniowym jest bliska rzeczywistości.

⁴⁶ Webster powołuje się na pracę: M. Olson: *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*. Harvard University Press, London 1971.

⁴⁷ W ten sposób definiował sąsiedztwo m.in. W. Grigsby, będący pionierem badań zarówno nad naturą rynku mieszkaniowego, jak i sąsiedztwa. Wniósł on duży wkład w rozwój tej dziedziny wiedzy. Zob. W. Grigsby: *Housing Markets and Public Policy*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1963; W. Grigsby, M. Baratz, G. Glaster, D. MacLennan: *The Dynamics of Neighborhood Change and Decline*. Pergamon, Oxford 1987.

Sąsiedztwo ewoluuje pod wpływem wielu porozumień – mających często formę aktów prawnych – pomiędzy różnymi uczestnikami rynku mieszkaniowego. G.C. Galster wymienia cztery grupy podmiotów mogących potencjalnie czerpać korzyści z atrybutów sąsiedztwa⁴⁸. Pierwszą grupę stanowią gospodarstwa domowe uzyskujące satysfakcję z bliskości przestrzeni publicznej i prywatnej mającej wpływ na poprawę jakości życia. Druga grupa to podmioty gospodarcze, dla których sąsiedztwo może mieć wpływ na osiągane wyniki finansowe. Trzecią grupę tworzą właściciele nieruchomości, dla których atrakcyjne sąsiedztwo to wyższe czynsze bądź większe korzyści kapitałowe w momencie sprzedaży nieruchomości. Do czwartej grupy należy zaliczyć władze lokalne, które czerpią korzyści z wysokiej jakości sąsiedztwa poprzez zwiększone wpływy z podatków od nieruchomości, przy założeniu, że podatki są ustalane na podstawie wartości nieruchomości. Podmioty te korzystają z sąsiedztwa, jak również są jego integralnym elementem. Można je nazwać jednocześnie konsumentami i producentami sąsiedztwa. Relacje pomiędzy czterema grupami podmiotów mają istotny wpływ na stan sąsiedztwa. W szczególności chodzi o wspólne działanie, które ma kluczowe znaczenie w poprawie jakości sąsiedztwa i wzroście jego wartości.

Galster wymienia cztery specyficzne cechy sąsiedztwa. Są to:

- różna trwałość poszczególnych elementów sąsiedztwa,
- różna możliwość wyceny poszczególnych elementów sąsiedztwa,
- różna ocena przez konsumentów elementów sąsiedztwa,
- wpływ konsumpcji na poszczególne atrybuty sąsiedztwa⁴⁹.

Niektóre cechy sąsiedztwa charakteryzują się dużą trwałością (np. topografia terenu), inne mogą się szybko i często zmieniać (np. podatki lokalne, stosunki sąsiedzkie). Czynniki podlegające częstym zmianom powodują, że strategie inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe – zwykle kapitałochłonne i długookresowe – mogą w pewnych sytuacjach charakteryzować się dużym ryzykiem.

Takie składniki sąsiedztwa, jak więzi sąsiedzkie czy sentyment do określonego miejsca nie mogą być poddane ocenie *ex-ante* przez potencjalnych kupców mieszkania. Ocena tych cech może wystąpić dopiero po pewnym okresie zamieszkiwania w danym miejscu.

Użytkownicy sąsiedztwa oceniają jego jakość relatywnie do jakości występującej w innych miejscach. Tym samym zmiany w innych częściach miasta mogą powodować zmiany w ocenie danego sąsiedztwa.

⁴⁸ G.C. Galster: Op. cit., s. 155.

⁴⁹ Ibid., s. 156.

Użytkownicy konsumujący atrybuty sąsiedztwa równocześnie doprowadzają do ich zmiany (oprócz roli konsumentów spełniają również funkcję producentów sąsiedztwa), wpływając tym samym na decyzje i poziom konsumpcji pozostałych uczestników.

Powyższe cechy sąsiedztwa sugerują, że mechanizm rynkowy pomiędzy różnymi grupami konsumentów i producentów sąsiedztwa nie zawsze prowadzi do rezultatów efektywnych z punktu widzenia społecznego.

2. Dobra publiczne, dobra klubowe i efekty zewnętrzne

Sąsiedztwo wpływa na jakość życia w określonym miejscu i ma to odzwierciedlenie w kształtowaniu się wartości nieruchomości. Nieruchomości charakteryzujące się atrakcyjnym sąsiedztwem są bardziej pożądane i tym samym ich wartość wzrasta.

Część komponentów sąsiedztwa ma charakter dóbr publicznych, które przynoszą korzyści kolektywnie wszystkim użytkownikom nieruchomości. Trzeba jednak pamiętać, że wprowadzie dobro publiczne jest konsumowane wspólnie, ale decyzje użytkowników nieruchomości są podejmowane indywidualnie. Problemem staje się odpowiedź na pytanie: które dobra publiczne dostarczać i na jakim poziomie oraz w jaki sposób je sfinansować? Drugim problemem jest sytuacja, w której działania prowadzone w sąsiedztwie wywierają duży wpływ (pozytywny bądź negatywny) na wartość i sposób użytkowania nieruchomości. Działania te wywołują tzw. efekty zewnętrzne (*externalities*), które pozostają poza kontrolą podmiotów, na które wywierają wpływ.

Dobra publiczne charakteryzują się dwoma cechami:

- brakiem konkurencji wśród konsumentów (*nonrivalrous consumption*),
- niemożnością wykluczenia podmiotów, które nie płacą za konsumowane dobro (*nonexcludability*)⁵⁰.

Brak konkurencji wśród konsumentów wynika z faktu, że wiele osób może konsumować to samo dobro w tym samym czasie. Innymi słowy, konsumpcja realizowana przez jedną osobę nie ogranicza konsumpcji pozostałych osób.

⁵⁰ A. O'Sullivan: Op. cit., s. 457.

Jeżeli mamy do czynienia z czystym dobrem publicznym (*pure public good*) to marginalne koszty związane z dodatkowym uczestnikiem (konsumentem) wynoszą zero, więc każdy kolejny konsument nie zmniejsza poziomu użyteczności wynikającego z konsumpcji pozostałych osób.

Drugą specyficzną cechą dóbr publicznych jest niemożność wykluczenia z konsumpcji tych, którzy nie są skłonni do zapłacenia za tego typu dobra. Jeżeli zaś nie ma możliwości wyłączenia z konsumpcji kogokolwiek, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że wiele osób będzie się starało unikać zapłaty, czyli będzie funkcjonowało na zasadzie tzw. **wolnego jeźdźca** (*free rider*). Niemożność wykluczenia wynika z wysokich kosztów związanych z pobieraniem opłat za dobra publiczne, np. wykluczenie kogoś z oglądania parady przechodzącej ulicami miasta wiązałoby się z wcześniejszym zamknięciem tych ulic oraz przypilnowaniem, aby nikt kto nie zapłacił nie oglądał parady z dachów lub okien sąsiednich budynków. Pobieranie opłaty za korzystanie z ulic i chodników również nastęrcza wiele problemów. Na każdym skrzyżowaniu musiałaby być pobierana opłata, co znacznie spowolniłoby ruch, nie wspominając już o kosztach związanych z poborem opłat. Innym przykładem są opłaty za usługi świadczone przez policję. Czy powinny je ponosić jedynie osoby, którym policja bezpośrednio pomogła? Jeśli tak, to uniemożliwiłoby to prowadzenie działań prewencyjnych, które są istotą funkcjonowania policji. Z ujęcia chuligana czy groźnego przestępcy korzystają przecież wszyscy mieszkańcy, gdyż każdy może stanowić potencjalną ofiarę. Nieobjęcie ochroną kogoś, kto nie chce zapłacić, gdyż twierdzi, że przestępcy się nie boi lub też ryzyko napadu ocenia jako mało prawdopodobne jest niemożliwe. Policjant w czasie akcji nie będzie się przecież dopytywał o opłacone składki.

Niewiele produktów można zaliczyć do czystych dóbr publicznych. Jednym z nielicznych przykładów jest powietrze. Większość oferowanych dóbr publicznych nie spełnia do końca kryterium dotyczącego braku konkurencji. Dzieje się tak dlatego, że zwykle istnieje granica, po przekroczeniu której korzyści indywidualnych konsumentów ulegają zmniejszeniu. Mówimy wtedy o **niepełnych dobrach publicznych** (*impure, congestable public good*). Przykładem takiego dobra są np. miejskie ulice i drogi. W godzinach szczytu ruch uliczny wzrasta, co utrudnia przemieszczanie i wydłuża czas podróży. Użyteczność wynikająca z korzystania z danych ciągów komunikacyjnych zmniejsza się więc wraz ze wzrostem uczestników.

Teoria klubu (*club theory*) stworzona przez J. Buchanana⁵¹ wypełnia lukę pomiędzy czystymi dobrami publicznymi opisanymi przez P. Samuelsona⁵² a dobrami typowo prywatnymi. Będąc czymś pośrednim, dobra klubowe mają charakterystyczną cechę dóbr publicznych, a mianowicie mogą być równocześnie konsumowane przez więcej niż jedną osobę. Jednocześnie wstęp do klubu i możliwość korzystania z dóbr mogą być limitowane przez jego członków, a ograniczona dostępność i posiadanie wyłączności to z kolei cecha dóbr prywatnych. Wśród typowych dóbr klubowych można wymienić korty tenisowe i pola golfowe, gdzie wstęp mają tylko członkowie klubu, ale teoria dóbr klubowych może również służyć do wyjaśnienia optymalnej pojemności osiedlowego parkingu strzeżonego lub odpowiedniej wielkości wspólnoty mieszkaniowej.

Istnienie klubów wynika z potrzeby skupiania się ludzi mających podobne preferencje i równocześnie zbliżone możliwości ich zaspokajania, np. osoba kierująca się niskimi cenami wybierze tani, ale zatłoczony basen publiczny, a ten, kto ceni sobie wygodę i nie toleruje tłoku będzie skłonny zapłacić więcej za możliwość popływania w ciszy i spokoju. Obydwie osoby są zainteresowane konsumpcją dóbr publicznych, ale na różnym poziomie. Rozwiązaniem problemu mogłoby być posiadanie własnego basenu, którego standard odpowiadałby oczekiwaniom i możliwościom danej osoby. Takie rozwiązanie jest jednak kapitałochłonne, ekonomicznie nieefektywne, a na terenach zurbanizowanych trudne do zrealizowania z powodu braku wolnych przestrzeni. Tym samym najbardziej rozsądnym wyjściem jest stworzenie klubu skupiającego osoby o podobnych preferencjach i sile nabywczej. Podstawową ideą klubu jest więc zapewnienie optymalnego poziomu konsumpcji jego uczestnikom. W ramach klubu należy zatem rozstrzygnąć dwie podstawowe kwestie. Pierwsza dotyczy optymalnej ilości członków, a druga optymalnego poziomu dobra klubowego.

W gospodarce rynkowej alokacja zasobów odbywa się na podstawie decyzji konsumentów i producentów starających się maksymalizować różnicę pomiędzy prywatnymi korzyściami i prywatnymi kosztami. Istnieją jednak również korzyści i koszty nazwane **efektami zewnętrznymi** (*externalities*), gdyż są generowane jako uboczny efekt działalności pozostający poza wpływem podmiotów, na które oddziałują i na dodatek niepodlegający mechanizmom rynkowym. Na przykład budowa zakładu przemysłowego w zaniedbanej

⁵¹ J.M. Buchanan: *An Economic Theory of Club*. „Economica” 1965, No 32, s. 1-14.

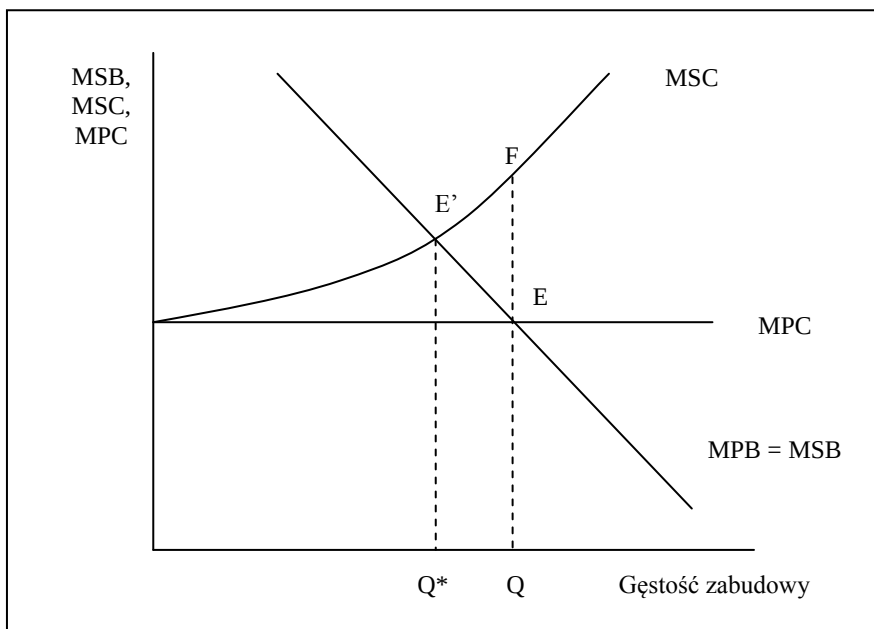
⁵² P.A. Samuelson: *The Pure Theory of Public Expenditure*. „Review of Economics and Statistics” 1954, No 36, s. 387-389.

dzielnicy może przynieść korzyści zewnętrzne w postaci mniejszych wydatków na opiekę społeczną, nowych miejsc pracy w handlu i usługach, spadku przestępczości itd., jednak bliskość działalności przemysłowej będzie dla sąsiednich nieruchomości mieszkaniowych powodowała równocześnie koszty zewnętrzne w postaci uciążliwości związanych ze zwiększonym poziomem zanieczyszczeń, natężeniem hałasu, wzmożonym ruchem ulicznym itd. Mówiąc o efektywnej alokacji zasobów należy uwzględnić oddziaływania, które mają szerszy zasięg i dotyczą szerszej grupy osób, czyli społeczności lokalnej, a nie tylko pojedynczych gospodarstw domowych. Tym samym bardziej poprawne będzie, jeżeli w naszych rozważaniach będziemy się posługiwali pojęciami **korzyści (kosztów) społecznych** stanowiących sumę korzyści (kosztów) prywatnych i korzyści (kosztów) zewnętrznych.

Rysunek 9 graficznie przedstawia problem efektów zewnętrznych na rynku mieszkaniowym. Załóżmy, że w tym przypadku nie istnieją korzyści zewnętrzne. Tym samym marginalne korzyści prywatne (MPB) osiąmane przez przedsiębiorcę budowlanego są równe marginalnym korzyściom społecznym (MSB), natomiast marginalne koszty społeczne (MSC) budowy domów rosną wraz ze zwiększającą się gęstością zabudowy.

Coraz bardziej intensywna zabudowa generuje negatywne efekty zewnętrzne w postaci wzrostu poziomu hałasu, braku miejsc parkingowych, niedostatku zieleni. Marginalne koszty społeczne (MSC) przewyższają więc marginalne koszty prywatne (MPC). Tak więc, aby optymalnie ulokować zasoby należy ograniczyć gęstość zabudowy do poziomu, w którym marginalne korzyści społeczne (MSB) będą się równać marginalnym kosztom społecznym (na rysunku gęstość zabudowy na poziomie Q^*).

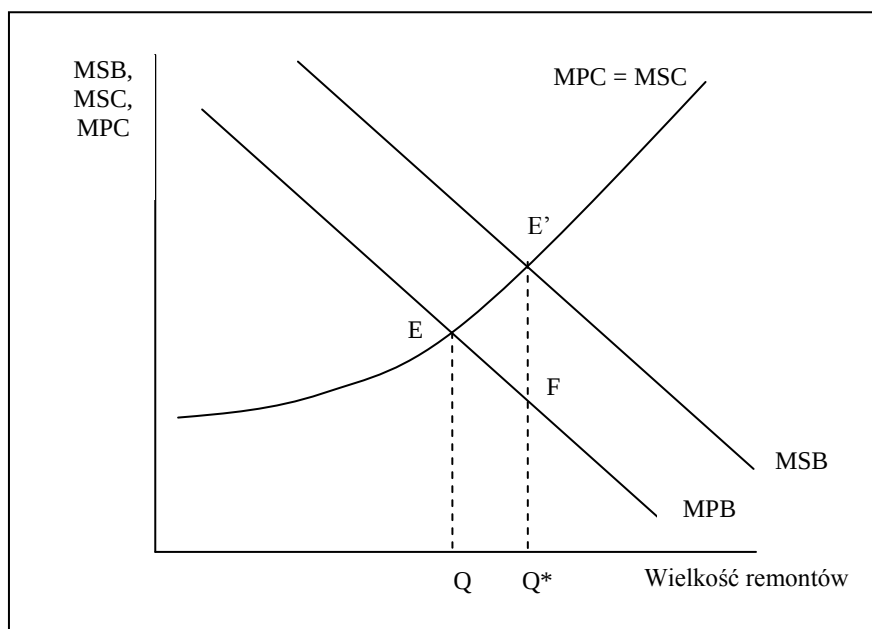
Dla uproszczenia przyjęto, że prywatny koszt marginalny (MPC) jest wielkością stałą, natomiast wielkość marginalnego kosztu społecznego (MSC) wzrasta w wyniku bardziej intensywnej zabudowy. Różnica pomiędzy prywatnym kosztem krańcowym a społecznym kosztem krańcowym odzwierciedla wysokość kosztów zewnętrznych ponoszonych przez wszystkich budujących swoje domy w związku z budową kolejnego domu przez pojedynczą, prywatną osobę. W tym przypadku gęstość zabudowy wynosząca Q jest efektywna dla pojedynczego inwestora, ale nie jest efektywna dla całej społeczności. Zmniejszenie gęstości zabudowy do poziomu Q^* ograniczałoby stratę, jaką ponosi społeczeństwo w wyniku negatywnych efektów zewnętrznych odpowiadających na rys. 9 powierzchni trójkąta $E'EF$.



Rys. 9. Koszty zewnętrzne związane ze wzrostem gęstości zabudowy

Źródło: J. Harvey: *Urban Land Economics*. Palgrave, London 2000, s. 168.

Różnice mogą również powstać między prywatnymi korzyściami marginalnymi a społecznymi korzyściami marginalnymi. Rysunek 10 ilustruje przypadek pozytywnego efektu zewnętrznego. Odnowienie elewacji budynku oraz stworzenie i pielęgnacja przydomowego ogrodu dostarcza przyjemności sąsiadom, gdyż ładny widok „cieszy” oko. Sąsiedzi uzyskują również korzyści finansowe, gdyż potencjalny kupiec ich nieruchomości widząc zadbane sąsiedztwo będzie chętny zapłacić wyższą cenę. W tym przypadku nie istnieją żadne efekty zewnętrzne po stronie kosztów, tym samym społeczny koszt krańcowy (MSC) będzie równy prywatnemu kosztowi krańcowemu (MPC) związanemu z zakupem materiałów, sadzonek oraz wysiłkiem, jaki włożyliśmy w pracę. Porównując własne koszty oraz korzyści z domowych ulepszeń, pojedyncza osoba zdecyduje się na ulepszenie w wielkości Q . Nie bierze ona jednak pod uwagę wartości (korzyści), jaką jej praca dostarcza sąsiadowi. Społeczna użyteczność krańcowa (MSB) jest więc większa niż prywatna użyteczność krańcowa (MPB). Społeczeństwo osiągnęłoby większe korzyści – równe powierzchni trójkąta EFE' na rys. 10 – gdyby prywatny, pojedynczy właściciel dokonał większej ilości ulepszeń i jeszcze bardziej zadbał o swój dom.



Rys. 10. Korzyści zewnętrzne związane z remontami budynków

Źródło: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch: *Ekonomia*. T. 1. PWE, Warszawa 1995, s. 446.

Podstawowym problemem w wyrównywaniu różnic pomiędzy korzyściami (kosztami) społecznymi a korzyściami (kosztami) prywatnymi jest brak mechanizmów rynkowych pozwalających na wycenę efektów zewnętrznych.

Reasumując można stwierdzić, że **efekty sąsiedztwa** (*neighborhood effects*) są rodzajem efektów zewnętrznych związanych z użytkowaniem nieruchomości mieszkaniowych. Przyczyniają się do tego, że działania poszczególnych podmiotów mogą wpływać na wartość sąsiednich nieruchomości w sposób trudny do regulacji, gdyż często trudno zmusić poszczególnych właścicieli nieruchomości do zawarcia prywatnych umów i porozumień⁵³. Tym samym w sprawach dotyczących efektów sąsiedztwa niezbędna wydaje się odgórna, publiczna interwencja na rynku mieszkaniowym.

⁵³ B. Philippi, D. Luenberger: *Neighborhood effects and maintenance of the urban housing stock*. „Journal of Mathematical Sociology” 1977, No 5, s. 151-152.

3. „Głosowanie nogami” – model Tiebout

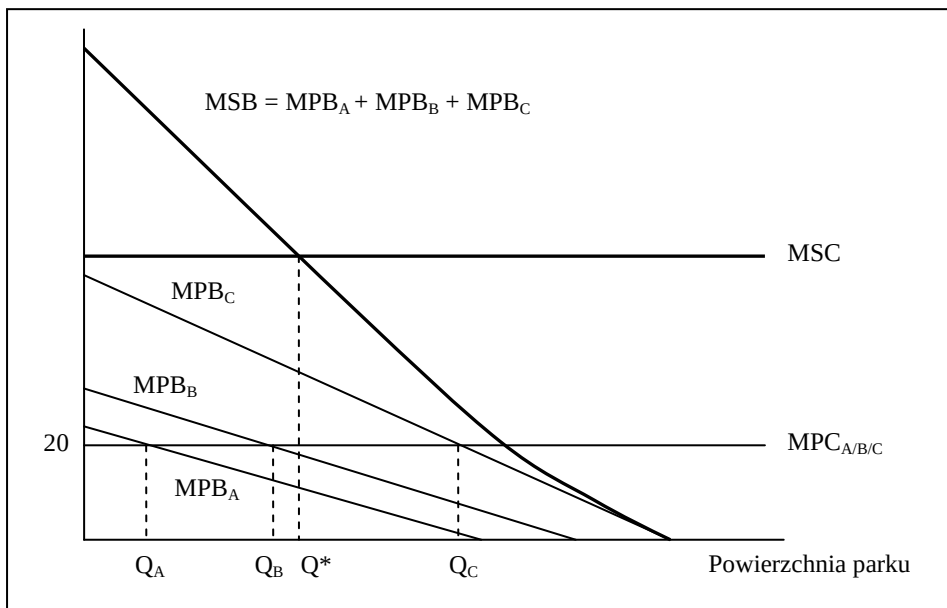
Dla konsumentów na rynku usług mieszkaniowych nie bez znaczenia są rodzaj i jakość lokalnych usług publicznych oraz koszty ich świadczenia. Dokonując wyborów lokalizacji gospodarstwa domowe decydują się jednocześnie na usługi publiczne oferowane przez władzę lokalną oraz ponoszenie kosztów tych usług.

Biorąc pod uwagę preferencje mieszkańców, władza lokalna będąca ich reprezentacją musi zdecydować, które dobra publiczne i w jakiej ilości dostarczać. Zgodnie z przytaczaną już wcześniej zasadą efektywności społecznej, optymalny poziom dóbr publicznych zostanie osiągnięty w momencie zrównania się marginalnej użyteczności społecznej z marginalnymi kosztami społecznymi. Pierwszym sposobem na ustalenie optymalnego poziomu dóbr publicznych jest pozwolenie wyborcom na podjęcie decyzji na temat lokalnych wydatków publicznych. Rozważmy przykład hipotetycznego miasta, w którym mieszkają trzy gospodarstwa domowe. Muszą one podjąć decyzję dotyczącą wielkości wydatków na utrzymanie publicznego parku. Załóżmy, że park ten jest lokalnym dobrem publicznym, to znaczy konsumpcja parku przez jedną osobę nie ogranicza konsumpcji pozostałych osób, a ponadto park nie generuje efektów zewnętrznych dla ludzi spoza miasta.

Kolejne krzywe marginalnych korzyści prywatnych ($MPB_{A, B, C}$) na rys. 11 pokazują, ile poszczególne gospodarstwa domowe są skłonne zapłacić za określoną powierzchnię parku. Gospodarstwa domowe charakteryzują się różnymi preferencjami dotyczącymi konsumpcji dobra publicznego, jakim jest park. Gospodarstwo A wykazuje niską potrzebę korzystania z parku (MPB_A). Gospodarstwo domowe B widzi większy sens wydatków na park, ponieważ częściej z niego korzysta (MPB_B). Gorącym orędownikiem rozbudowy parku jest natomiast gospodarstwo domowe C, które każdą wolną chwilę spędza na aktywnym wypoczynku w tym parku (MPB_C).

Założmy, że dla każdego gospodarstwa domowego marginalne koszty prywatne wynoszą 20 jednostek pieniężnych za każdą dodatkową jednostkę powierzchni parku (pozioma linia MPC). Park trzeba utrzymać, dlatego władza lokalna pobiera podatek na ten cel, właśnie w wysokości 20 jednostek. Zakładając brak efektów zewnętrznych, zarówno marginalne korzyści, jak i koszty społeczne są sumą poszczególnych korzyści i kosztów prywatnych. Na rys. 11 optymalna powierzchnia parku wynosi Q^* (jest to punkt, w którym marginalne

korzyści społeczne równają się marginalnym społecznym kosztom). Przypuśćmy, że władze lokalne przeprowadzają serię konsultacji, w których mieszkańcy głosują za jedną z dwóch propozycji dotyczących wielkości parku. W wyborze pomiędzy opcją Q_A i Q_B zwyciężyła druga, bo będą za nią głosowały gospodarstwa domowe B i C. Opcja Q_B zwyciężyła też w rywalizacji z propozycją Q_C (za głosują za nią gospodarstwa A i B). Tym samym w dwóch przypadkach zwyciężą preferencje gospodarstwa B będącego tzw. *median voter*, czyli dzielącym głosujących na dwie równe części. Jeżeli założymy, że władze lokalne w celu wygrania wyborów będą się kierowały preferencjami wyborcy stanowiącego medianę, to wybiorą opcję B. Nie będzie to więc optymalne rozwiązanie, gdyż z punktu widzenia kosztów i korzyści społecznych takim rozwiązaniem byłoby stworzenie parku o powierzchni Q^* .



Rys. 11. Wybór poziomu dobra publicznego na podstawie zasady *the median voter rule*

Źródło: A. O'Sullivan: Op. cit., s. 482.

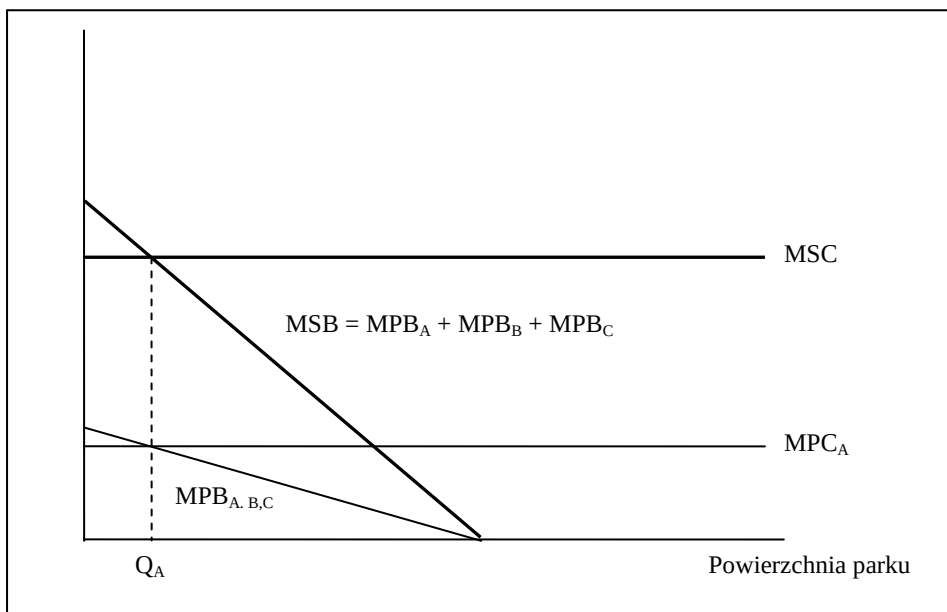
Problemem efektywnego dostarczania dóbr publicznych zajął się Charles Tiebout. W jego modelu gospodarstwa domowe wybierają optymalny poziom dóbr publicznych, czyli punkt Q^* na rys. 11⁵⁴. Tiebout rozważał sytuację, w której mobilne gospodarstwa domowe dokonują wyboru miejsca zamieszkania biorąc pod uwagę „pakiety” dóbr publicznych oferowanych przez poszczególne władze lokalne. Jeżeli założymy, że system podatków lokalnych służy finansowaniu lokalnych dóbr publicznych oraz że istnieje dostateczna ilość jednostek samorządu terytorialnego oferujących różne rodzaje i ilości dóbr publicznych, to decyzje lokalizacyjne gospodarstw domowych będą sugerowały o ich prawdziwej chęci zapłaty za dany pakiet lokalnych dóbr publicznych. Można więc założyć, że lokalne dobra publiczne są „sprzedawane” na rynku, na którym gospodarstwa domowe „głosząc nogami” (*voting with their feet*) wybierają najbardziej preferowaną kombinację lokalnych dóbr publicznych przy określonej „cenie” utożsamianej z wysokością podatków lokalnych. Jeżeli gospodarstwa domowe nie są usatysfakcjonowane poziomem lokalnych dóbr publicznych przenoszą się w inne miejsce. Zwiększa to efektywność władz lokalnych, które ponoszą wydatki zgodnie z preferencjami mieszkańców.

Model Tiebouta sugeruje, że mieszkańcy będą się grupować w społeczności jednorodne pod względem potrzeb dotyczących konsumpcji lokalnych dóbr publicznych. Wiadomo, że same potrzeby nie znaczą wiele, jeśli nie idą w parze z siłą nabywczą pozwalającą je zaspokajać. Tym samym społeczności w modelu Tiebout powinny być też jednorodne ze względu na dochody.

Gospodarstwa domowe będą się grupowały w jednorodne społeczności pod warunkiem istnienia następujących założeń:

1. Możliwość wyboru. Gospodarstwo domowe wybiera miejsce, gdzie władza lokalna oferuje optymalny z punktu widzenia gospodarstwa domowego zakres i poziom dóbr publicznych. Musi, tym samym istnieć wiele miast oferujących odmienne „pakiety” usług publicznych.
2. Pełna informacja i mobilność. Mieszkańcy mają pełną informację na temat usług publicznych oferowanych przez różne władze lokalne, a koszty zmiany miejsca zamieszkania są minimalne.
3. Lokalny charakter dóbr publicznych. Nie istnieją korzyści lub koszty zewnętrzne wynikające z sąsiedztwa miasta. Wszystkie ewentualne korzyści z konsumpcji dóbr publicznych są dostępne jedynie dla mieszkańców danej miejscowości.

⁵⁴ C. Tiebout: *A Pure Theory of Local Public Expenditure*. „Journal of Political Economy” 1956, No 64, s. 416-424.



Rys. 12. Optymalny wybór poziomu dobra publicznego w społeczeństwie homogenicznym (*Tiebout hypothesis*)

Źródło: Ibid., s. 490.

W modelu Tiebout nieefektywność głosowania większościowego (rys. 11) jest wyeliminowana w wyniku pogrupowania gospodarstw domowych w jednorodne społeczności lokalne. Na rys. 12 trzy gospodarstwa domowe A, B i C wykazują takie same preferencje dotyczące poziomu dobra publicznego (w przykładzie powierzchnia parku). Marginalne korzyści prywatne $MPB_{A,B,C}$ są identyczne. Ich suma (MSB) stanowi marginalne korzyści społeczne przecinające linię marginalnych kosztów społecznych w punkcie, w którym powierzchnia parku odpowiada preferencjom poszczególnych gospodarstw i z punktu widzenia społeczności lokalnej jest optymalna.

4. Segregacja dochodowa i rasowa na miejskim rynku mieszkaniowym

Wiele badań empirycznych, jak i codziennych, zwykłych obserwacji ujawnia silną tendencję do grupowania się ludzi według kryterium dochodowego, zawodowego, rasowego czy etnicznego. W związku z tym tworzą się od-

separowane, jednorodne pod względem określonych cech dzielnice (sąsiedztwa). Poniżej przedstawiono mechanizmy powstawania dwóch najczęstszych typów segregacji mieszkaniowych, a mianowicie podziału ze względu na kryterium dochodowe oraz uprzedzenia rasowe.

W miastach północnoamerykańskich, a coraz częściej także i w Polsce, ludność zamożna przenosi się na przedmieścia, podczas gdy ubodzy lokują się w dzielnicy śródmiejskiej. Wiedząc, chociażby na podstawie modelu miasta monocentrycznego, że im bliżej centrum, tym wartość nieruchomości powinna wzrastać, nasuwa się automatycznie pytanie: jak to jest, że najubożsi zamieszkują najdroższe tereny w mieście? Jednym ze sposobów wytłumaczenia takiego stanu może być model Tiebout, przy założeniu, że dzielnice podmiejskie, stanowiące odrębne jurysdykcje oferują „lepsze” pakiety lokalnych dóbr publicznych niż obszary śródmiejskie. Rozważmy sytuację na rynku mieszkaniowym, gdzie cena jest determinowana poziomem usług publicznych oraz wysokością podatku od nieruchomości (rys. 13). Oś pozioma przedstawia wielkość wydatków ponoszonych przez władze lokalne w celu dostarczania określonego poziomu usług publicznych, natomiast na osi pionowej został zaznaczony poziom cen nieruchomości mieszkaniowych. Załóżmy, że istnieją trzy typy gospodarstw domowych różniące się poziomem dochodów: L – mieszkańcy o niskich dochodach (*low-income level*), M – mieszkańcy o średnich dochodach (*middle income level*), H – mieszkańcy o wysokich dochodach (*high income level*). Cena mieszkania przy określonej stopie kapitalizacji i jest różnicą wartości usług publicznych i wydatków związanych z podatkiem od nieruchomości:

$$P_j = \frac{R_j G - t P_j}{i} = \frac{R_j G}{(i + t)}$$

gdzie:

$j = L, M, H$,

P_j – cena mieszkania,

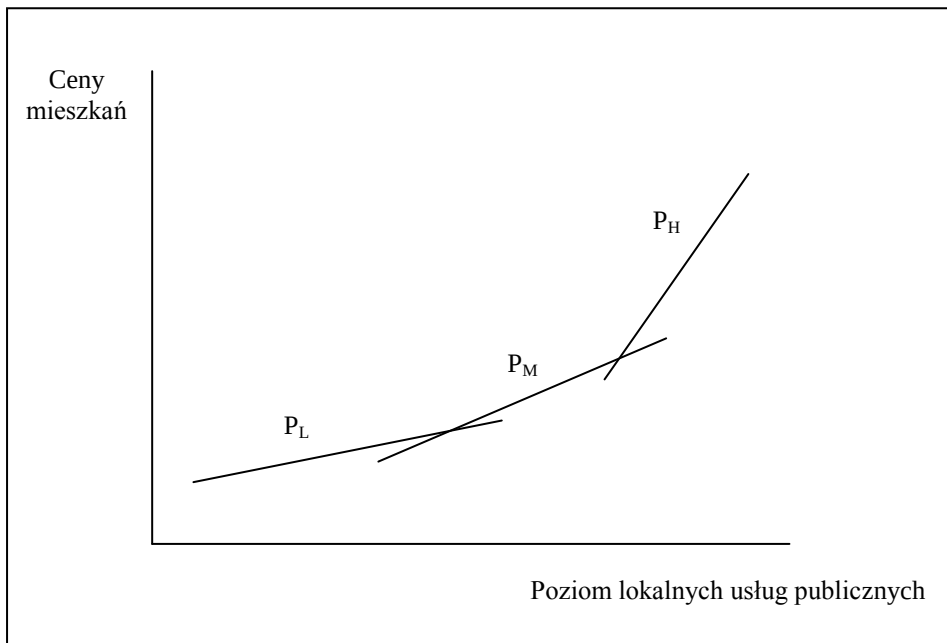
G – poziom usług publicznych,

R_j – cena za jednostkę usług publicznych,

t – stopa podatkowa⁵⁵.

Jeżeli założymy, że gospodarstwa domowe o wyższych dochodach będą wykazywały większą chęć do zapłaty za usługi publiczne ($R_H > R_M > R_L$), to linie P_L , P_M , P_H będą obrazowały wysokość cen na rynkach mieszkaniowych w trzech typach miast.

⁵⁵ D. DiPasquale, W. Wheaton: Op. cit., s. 332.



Rys. 13. Poziom lokalnych usług publicznych a ceny mieszkań

Źródło: D. DiPasquale, W. Wheaton: Op. cit., s. 332.

Gospodarstwa domowe o wysokich dochodach będą w stanie „przebić” ceny, które są skłonne zapłacić pozostałe grupy dochodowe w miastach o wysokim poziomie usług publicznych. Według tej samej reguły w miastach o średnim poziomie usług publicznych będą zamieszkiwały gospodarstwa domowe o średnich dochodach, a w miastach ponoszących najmniejsze wydatki na usługi publiczne rodziny o najniższym statusie majątkowym. Poszczególne linie P_j będą opisywały stan **przestrzennej równowagi** (*spatial equilibrium*), w którym gospodarstwa domowe mieszkające w miastach o najniższym poziomie usług publicznych w ramach rekompensaty będą ponosiły mniejsze wydatki związane z zakupem/wynajęciem mieszkania aniżeli mieszkańcy miast, w których oferowany jest wyższy poziom usług publicznych.

Powyższy model sugeruje ukształtowanie się **segregacji dochodowej** (*income stratification*), która dokonuje się ze względu na różny poziom lokalnych usług publicznych i wydaje się być naturalnym rezultatem sił rządzących lokalnymi rynkami mieszkaniowymi.

Segregacja dochodowa polegająca na tym, że bogaci mieszkają na przedmieściach a biedni w śródmieściach nie jest bynajmniej regułą. Istnieją miasta, w których jest na odwrót. J. Brueckner, J.F. Thisse i Y. Zenou sugerują, że decydują o tym dobra kulturowe, które w dużej ilości występują tylko w niektórych miastach⁵⁶, np. centrum Paryża przyciąga mieszkaną zabytków, muzeów, restauracji, kin i teatrów. Popyt na tego typu dobra rośnie zwykle wraz ze wzrostem dochodów, co sprawia, że ludzie zamożni są skłonni zamieszkać w centrum, które oprócz miejsca pracy oferuje również możliwości korzystania z dóbr kultury. Powyższe atrybuty centrum miasta są przykładem przewagi konkurencyjnej, jaką śródmieścia mają nad przedmieściami. Przewaga ta ma trwały charakter, gdyż walory historyczne i kulturalne są unikatowe i właściwie nie da się ich skopiować na przedmieściach.

Na funkcjonowanie rynku mieszkaniowego duży wpływ wywiera istnienie wśród ludzi uprzedzeń w stosunku do innych osób. Dotyczy to w szczególności uprzedzeń na tle rasowym. W kategoriach ekonomicznych mówi się, że mieszkaniec jest rasistą, jeżeli jego użyteczność nie zależy jedynie od jego własnych wyborów, ale zmienia się pod wpływem decyzji podmiotów należących do innej grupy rasowej. Innymi słowy, efekt uprzedzenia rasowego jest efektem zewnętrznym wobec konsumpcji⁵⁷. Problem segregacji rasowej w miastach Stanów Zjednoczonych był i jest tak widoczny, że interesują się nim ekonomiści zajmujący się gospodarką miejską i analizą miejskich rynków nieruchomości.

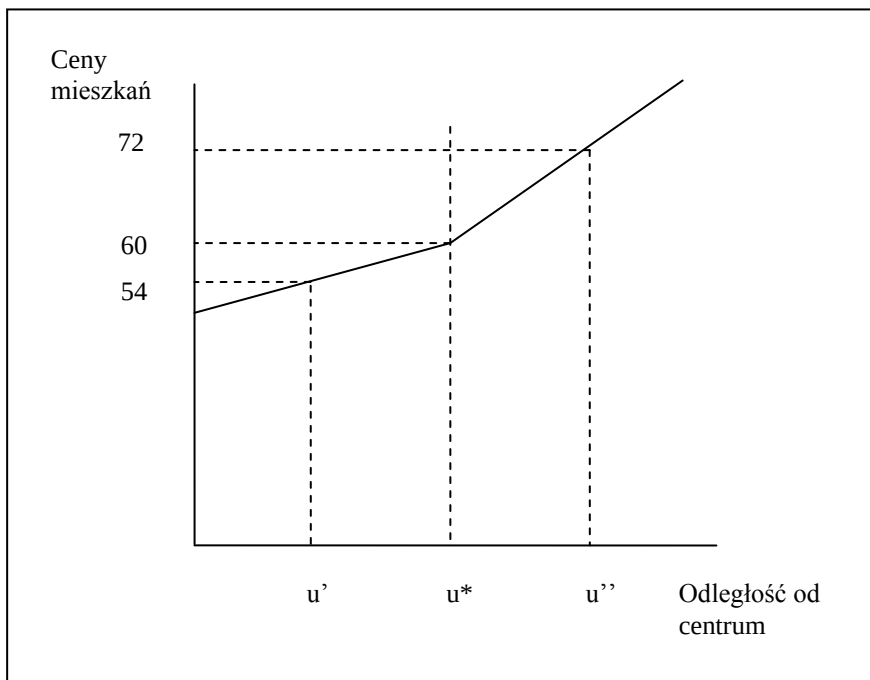
Przyczyny segregacji rasowej na rynku mieszkaniowym tkwią zazwyczaj w dwóch zjawiskach. Pierwszym z nich jest **uprzedzenie rasowe** przejawiające się awersją do mieszkania w bezpośrednim sąsiedztwie ludzi charakteryzujących się odmiennym kolorem skóry (niechęć może też wynikać z odmienności etnicznej lub religijnej). Drugie zjawisko to **dyskryminacja rasowa** definiowana jako nierówne, niesprawiedliwe traktowanie danej grupy osób jedynie z powodu innego koloru skóry. Prekursorem badań nad wpływem segregacji rasowej na rynek mieszkaniowy był M.J. Bailey⁵⁸, który w swoim modelu założył, że wszystkie mieszkania są identyczne, różnice wynikają natomiast z odmiennych cech sąsiedztwa. Wyróżnił on trzy typy sąsiedztwa: złożone wyłącznie z ludności czarnej (*segregated black*), tworzone przez wyłącznie białych mieszkańców (*segregated white*), mieszane, złożone zarówno z przedstawicieli rasy

⁵⁶ J. Brueckner, J.F. Thisse, Y. Zenou: *Why Is Central Paris Rich and Downtown Detroit Poor? An Amenity-Based Theory*. Working Paper 1996.

⁵⁷ H.G. Zoller: *Przestrzeń rezydencjalna a cena mieszkania*. W: *Ekonomiczna analiza przestrzenna*. Red. C. Ponsard. AE, Poznań 1992, s. 71.

⁵⁸ M.J. Bailey: A Note on the Economics of Residential Zoning and Urban Renewal. „Land Economics” 1959, Vol. 35, s. 288-292.

białej, jak i czarnej. Z badań przeprowadzonych przez Bailey'a wynika, że ludność czarna dąży do zamieszkiwania w sąsiedztwie ludności białej lub sąsiedztwie mieszanym, natomiast ludność białą cechuje uprzedzenie rasowe i preferuje ona mieszkania w typowo „białych” dzielnicach. Rysunek 14 przedstawia sytuację na rynku mieszkaniowym podzielonym na dzielnice: „czarną” i „białą”. Granicę pomiędzy obydwooma obszarami stanowi u^* . Ceny mieszkań w dzielnicy zamieszkałej przez ludność o czarnym kolorze skóry ($u < u^*$) wzrastają wraz z bliskością dzielnicy „białych”, np. osoba chcąca zamieszkać na granicy z dzielnicą ludności białej będzie musiała zapłacić za mieszkanie 60 tys. USD zamiast 54 tys. USD, gdyby ulokowała się w centrum swojego obszaru. Ceny mieszkań w dzielnicy zamieszkałej przez ludność o białym kolorze skóry ($u > u^*$) wzrastają wraz z oddalaniem się od „czarnej” dzielnicy, np. osoba biała chcąca zamieszkać na granicy dzielnic zapłaci za mieszkanie 60 tys. USD, zamiast 72 tys. USD, gdyby ulokowała się w centrum swojego obszaru. Funkcja ceny mieszkań ludności czarnej jest mniej stroma aniżeli funkcja ceny mieszkań ludności białej, gdyż, jak dowodzą badania, preferencje ludności czarnej do zamieszkania w pobliżu białych są słabsze aniżeli awersja białych związana z zamieszkaniami w pobliżu ludności czarnej.



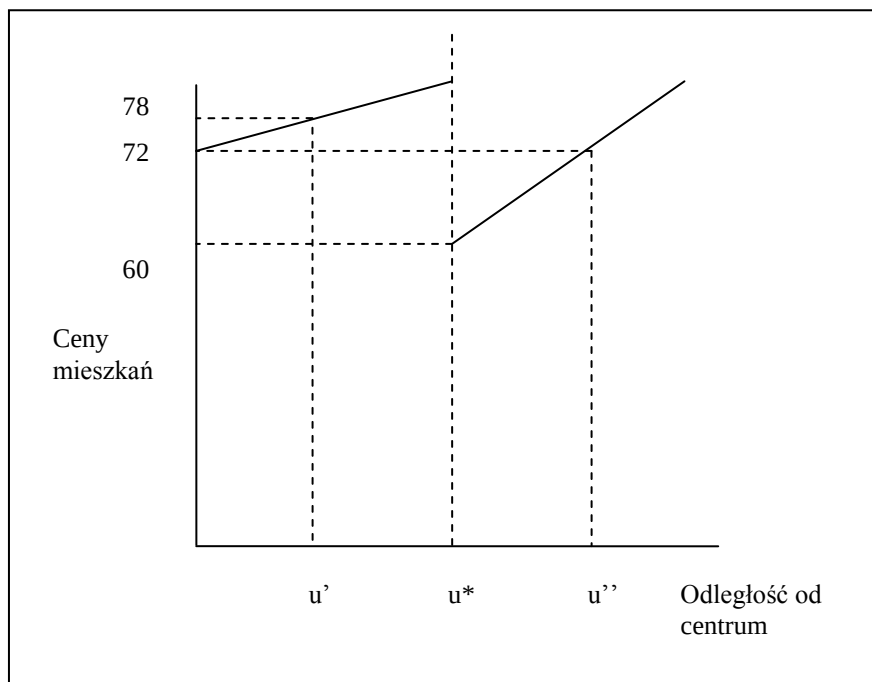
Rys. 14. Uprzedzenia rasowe a ceny mieszkań

Źródło: A. O'Sullivan: Op. cit., s. 394.

Rysunek 14 sugeruje, że ludność biała w związku z uprzedzeniem rasowym płaci więcej za identyczne mieszkania w porównaniu z ludnością czarną. Badania empiryczne przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych w latach 70. XX w. świadczą jednak o odwrotnej zależności⁵⁹. W rzeczywistości „czarni” płacą za mieszkania więcej niż „biali” z dwóch powodów. Pierwszy jest związany z o wiele większym przyrostem populacji czarnej aniżeli białej. Dzieje się tak w związku ze wzmożoną migracją oraz dużym przyrostem naturalnym wśród ludności czarnej. Drugi powód jest związany z dyskryminacją rasową na rynku mieszkaniowym. Ludność czarna jest dyskryminowana przez pośredników w obrocie nieruchomościami, którzy stosują techniki zwane „sterowaniem rasowym” (*racial steering*). Polegają one na nieudzielaniu pełnej informacji lub prezentowaniu i oferowaniu nieruchomości tylko w dzielnicach zamieszkałych przez ludność czarną (sterowanie na wybrane obszary, stąd nazwa). O wiele bardziej dotkliwym przejawem dyskryminacji jest nierówne traktowanie ludności czarnej przez instytucje finansowe udzielające kredytów mieszkaniowych bądź oferujących usługi w postaci ubezpieczenia tych kredytów. W ocenie zdolności kredytowej kolor skóry decyduje w większym stopniu niż stan konta bankowego. Na tego typu dyskryminację używa się w języku angielskim potocznego określenia *redlining*. Nazwa wzięła się stąd, że w latach 30. XX w. jedna z korporacji zabezpieczających kredyty mieszkaniowe wprowadziła system ratingowy dzielnic mieszkaniowych posługując się dla oznaczenia dzielnic kolorami. I tak najlepiej ocenianą dzielnicą był obszar oznaczony kolorem niebieskim, zamieszkały przez ludność białą wyznania protestanckiego, najgorzej obszary oznaczone kolorem czerwonym (red – stąd nazwa) zamieszkałe przez ludność czarną.

Rys. 15 pokazuje sytuację na rynku mieszkaniowym przy założeniu ograniczenia w dostępności ludności czarnej do rynku mieszkaniowego białych oraz dużego wzrostu populacji ludności czarnej.

⁵⁹ A. O’Sullivan: Op. cit., s. 395.



Rys. 15. Dyskryminacja rasowa a ceny mieszkań

Źródło: Ibid., s. 396.

5. Efekty sąsiedztwa a wartość nieruchomości mieszkaniowych

Od końca lat 60. XX w. ekonomiści zaczęli badać wpływ różnorodnych czynników na wartość położonych w ich sąsiedztwie nieruchomości⁶⁰. Najpopularniejszą techniką służącą do określania tego wpływu jest metoda polegająca na zastosowaniu funkcji „ceny ukrytej” (szczegółowo omówiona w I rozdziale pracy).

⁶⁰ Jedną z najwcześniejszych i najczęściej cytowanych prac są badania R.G. Ridkera i I.A. Henninga dotyczące wpływu zanieczyszczenia powietrza na wartość nieruchomości mieszkalnych. Por. R.G. Ridker, I.A. Henning; *The Determinants of Residential Property Values with Special Reference to Air Pollution*. „Review of Economics and Statistics” 1967, No 49(2), s. 246-257.

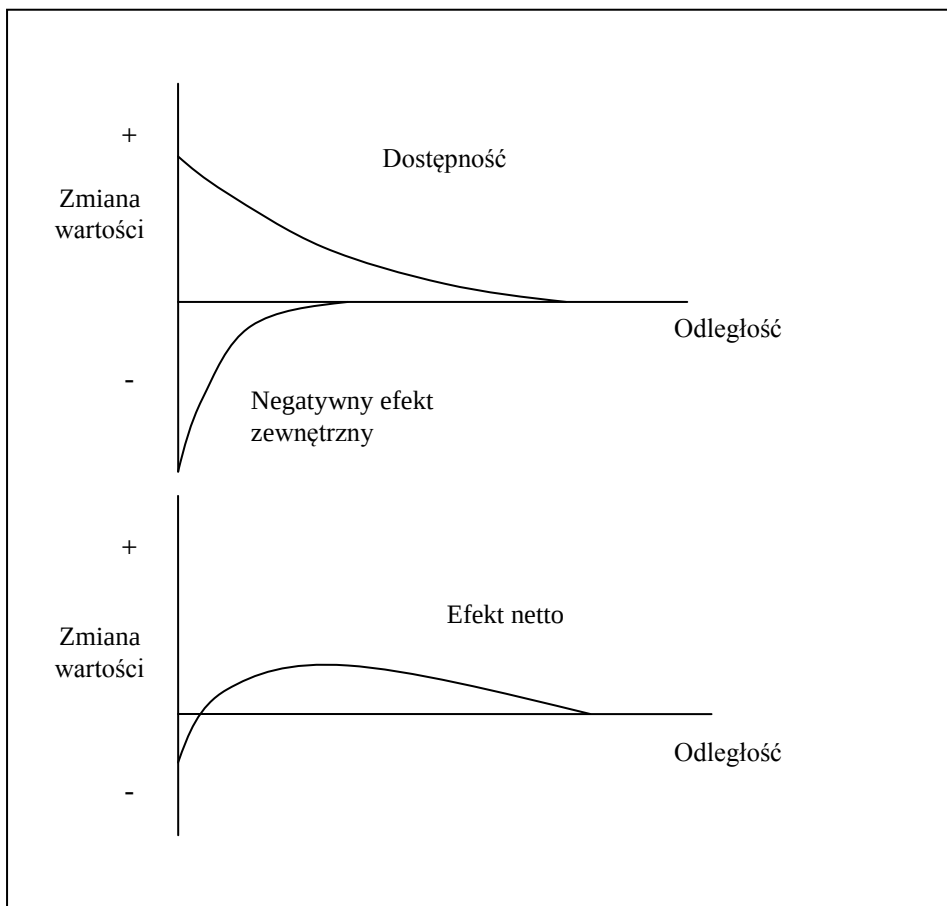
W modelu miasta monocentrycznego ceny mieszkań są zróżnicowane ze względu na dostępność do centrum miasta. Im lepsza dostępność do miejsca pracy, sklepów, szkół, dróg i autostrad, tym wyższa cena. W swoich badaniach M. Li i J. Brown⁶¹ dowodzą jednak, że bliskość w stosunku do tych obiektów może generować równocześnie negatywne efekty zewnętrzne (*external diseconomies*) w postaci zatłoczenia, wzmożonego hałasu czy zanieczyszczenia powietrza, ujemnie wpływające na wartość nieruchomości mieszkaniowych. Wprowadzają oni pojęcie **mikrosąsiedztwa**, w którego skład wchodzi czynniki estetyczne związane z danym miejscem, poziom hałasu oraz bliskość sąsiednich obiektów. Głównym kryterium identyfikacji czynników mikrosąsiedztwa jest ograniczony przestrzennie wpływ ich oddziaływania. Obecność w sąsiedztwie niektórych obiektów wywołuje równocześnie dwa przeciwstawne efekty wpływające na wartość nieruchomości mieszkaniowych. Efekt pozytywny jest związany z **dostępnością** danego obiektu i co za tym idzie z ułatwioną możliwością z jego korzystania. Efekt negatywny wynika z **bliskości** danego obiektu, czemu mogą towarzyszyć różnego rodzaju uciążliwości dla okolicznych mieszkańców.

Tereny o dużej gęstości zaludnienia i zintensyfikowanej zabudowie są postrzegane jako mniej pożądane ze względu na uciążliwości związane ze wzmożoną aktywnością wielu podmiotów. Duża gęstość zaludnienia sugeruje jednak równocześnie, że dana przestrzeń ma pozytywne cechy powodujące wzrost popytu. Z wielu innych badań również wynika, że dany czynnik sąsiedztwa ma wpływ zarówno pozytywny, jak i negatywny. T. Thibodeau analizował wpływ wysokiego budynku biurowego na wartość okolicznych nieruchomości mieszkaniowych⁶². Empiryczne rezultaty jego badań wykazują, że mieszkania położone w bezpośrednim sąsiedztwie straciły na wartości około 15%, natomiast wartość nieruchomości położonych w odległości 1000 metrów wzrosła o około 5%. Nie odnotował przy tym wpływu wysokiego budynku biurowego na nieruchomości poza granicą 2,5 km. Biorąc pod uwagę efekt netto (zarówno korzyści, jak i wpływ negatywny), nastąpił wzrost wartości nieruchomości o około 1%. Okazało się też, że znacznie więcej gospodarstw domowych zyskało w związku z budową obiektu. Z kolei polityka polegająca na tworzeniu i ochronie wolnych przestrzeni na terenie miasta generuje podwójny efekt na wartość sąsiednich nieruchomości. Po pierwsze, ceny mieszkań rosną ze względu na redukcję podaży wolnych terenów pod zabudowę. Po drugie, bliskość otwartych przestrzeni (terenów zielonych) jest pożądanym czynnikiem podwyż-

⁶¹ M. Li, J. Brown: Op. cit., s. 125-141.

⁶² T. Thibodeau: *Estimating the Effect of High-Rise Office Buildings on Residential Property Values*. „Land Economics” 1990, No 66(4), s. 402-408.

szającym jakość życia na danym obszarze. H.R. Frech i R. Lafferty udowodnili istnienie dwóch powyższych efektów analizując wpływ decyzji Kalifornijskiej Komisji Wybrzeża (The California Coastal Commission) zakazującej wznoszenia zabudowań w obrębie 1000 jardów od linii wybrzeża⁶³. Decyzja Komisji spowodowała wzrost wartości nieruchomości mieszkalnych o 4% w związku z ograniczeniem podaży ziemi i dodatkowo od 4 do 9% jako skutek istnienia pozytywnego efektu sąsiedztwa w postaci bliskości wolnego terenu.



Rys. 16. Wpływ elementów mikrosąsiedztwa na wartość nieruchomości mieszkaniowych

Źródło: M. Li, J. Brown: *Micro-Neighborhood Externalities and Hedonic Housing Prices*. „Land Economics” 1980, No 56, s. 127.

⁶³ H.E. Frech, R. Lafferty: *The Effect of the California Coastal Commission on Housing Prices*. „Journal of Urban Economics” 1984, No 16, s. 105-123.

Inne badania miały na celu określenie wpływu, jaki wywierają czynniki środowiska (*environmental externalities*) na wartość obiektów mieszkalnych. Opracowanie M. Boyle i K. Kiel stanowi przegląd istniejących prac badawczych z tego zakresu⁶⁴. Prace dotyczące tzw. efektów środowiskowych można podzielić na dotyczące: jakości powietrza, jakości wody, istnienia terenów stwarzających zagrożenie, takich jak wysypiska śmieci, składowiska odpadów czy oczyszczalnie ścieków.

Wpływ jakości powietrza na wartość nieruchomości mieszkaniowych nie jest jednoznaczny. Z niektórych badań empirycznych wynika, że oszacowane dla czynników środowiska parametry są statystycznie nieistotne⁶⁵. Tak więc możliwe, że dla gospodarstw domowych czynniki związane z jakością powietrza nie są najważniejszymi atrybutami obszarów mieszkaniowych. Stopień zanieczyszczenia powietrza jest przecież często trudno dostrzec i zmierzyć jego skutki. Z badań wynika, że najbardziej przemawiającym czynnikiem jest obecność w atmosferze dużego stężenia spalin samochodowych. Prawdopodobnie z racji wielości czynników zanieczyszczających powietrze trudno oszacować, które mają największy wpływ. W badaniach brano pod uwagę m.in. obecność w atmosferze dwutlenku i trójtlenku siarki, tlenku węgla, dwutlenku azotu. Możliwe, że mierniki zanieczyszczenia powietrza są skorelowane z innymi zmiennymi niezależnymi. Kilka prac było poświęconych wpływowi hałasu, jaki jest generowany w pobliżu portów lotniczych⁶⁶. Wszystkie badania empiryczne potwierdzały dużą negatywną zależność pomiędzy sąsiedztwem lotniska a ceną mieszkań. Przejawiała się ona spadkiem cen nieruchomości nawet o 20-30%. Również walory architektoniczne sąsiednich budynków nie pozostają bez znaczenia dla użytkowników mieszkań. Ład przestrzenny, jednolite zasady co do form zabudowy i ogólnie „architektoniczna kompatybilność” sprawiają, że ceny mieszkań w dzielnicach charakteryzujących się takimi cechami są relatywnie wyższe. Jeżeli dane sąsiedztwo charakteryzuje się walorami historycznymi i ma w swoim obrębie obiekty zabytkowe, to klienci na rynku mieszkaniowym są

⁶⁴ M. Boyle, K. Kiel: *A Survey of House Price Hedonic Studies of the Impact of Environmental Externalities*. „Journal of Real Estate Literature” 2001, No 9(2), s. 117-144.

⁶⁵ Brak związku pomiędzy stanem powietrza a wartością mieszkań odnotowano m. in. w pracy V. Smith, T. Deyak: *Measuring the Impact of Air Pollution on Property Values*. „Journal of Regional Science” 1975, No 15(3), s. 277-288.

⁶⁶ Problem ten był poruszany m.in. w pracach: P. Mieszkowski, A. Saper: *An Estimate of Effects of Airport Noise on Property Values*. „Journal of Urban Economics” 1978, No 5, s. 425-440; J.P. Nelson: *Airport Noise, Location Rent and the Market for Residential Amenities*. „Journal of Environmental Economics and Management” 1979, No 6(4), s. 320-331.

gotowi wyłożyć dodatkowe pieniądze za lokale mieszkalne w takim miejscu⁶⁷. Oprócz tego z pracy P. Asabere wynika, że dzielnica o nieregularnej siatce ulic, jak również „ślepe” ulice (*cul-de-sac*) a także tzw. *winding streets* oferujące więcej terenów zielonych oraz zapewniające dywersyfikację wrażeń wizualnych prowadzą do wzrostu wartości nawet o 25% w porównaniu z dzielnicą, w której ulice przecinają się pod kątem 90 stopni tworząc regularną siatkę⁶⁸.

C. Ding, R. Simons i E. Baku⁶⁹ analizowali na przykładzie centrum Cleveland, wpływ zarówno nowych, jak i odnowionych (zrehabilitowanych) budynków na wartość sąsiednich nieruchomości mieszkalnych. Zastanawiali się przy tym nad odpowiedziami na trzy następujące pytania:

1. Jak zmienia się efekt sąsiedztwa wraz ze zmianą odległości pomiędzy nowymi lub zrehabilitowanymi nieruchomościami a nieruchomościami, dla których określa się wartość? (Jaki jest zasięg przestrzenny efektu nowych bądź odnowionych nieruchomości?).
2. Czy wpływ inwestycji mieszkaniowych na wartość sąsiednich nieruchomości jest różny w zależności od struktury sąsiedztwa?
3. Czy inwestycjom mieszkaniowym towarzyszy ekonomia skali oznaczająca wzrost marginalnej wartości sąsiednich nieruchomości wraz ze wzrostem wydatków inwestycyjnych?

Ostatni problem jest istotny z punktu widzenia władz lokalnych. Decydując się na realizację strategii rewitalizacji mogą wybrać wariant polegający na wielu drobnych, rozproszonych przestrzennie inwestycjach bądź rozwiązanie związane z dużą, skoncentrowaną przestrzennie inwestycją. Okazuje się, że drugi wariant generuje znacznie większe pozytywne efekty związane ze wzrostem wartości sąsiednich nieruchomości. Ponadto ważnym odkryciem było stwierdzenie, że pozytywny wpływ inwestycji mieszkaniowych na sąsiednie nieruchomości ma znikomy zasięg przestrzenny, gdyż rzadko kiedy rozciąga się on ponad 300 stóp odległości, tj. około 900 metrów. W tym miejscu trzeba zaznaczyć, że wpływ nowo wybudowanych obiektów jest dwa razy większy niż budynków odnowionych. W zależności od rodzaju sąsiedztwa pozytywny wpływ nowych bądź odnowionych obiektów jest różny. Najbardziej widoczny

⁶⁷ Por. P. Asabere, G. Hachey, S. Grubaugh: *Architecture, Historic Zoning and the Value of Homes*. „Journal of Real Estate Finance and Economics” 1989, No 2, s. 181-195; D. Ford: *The Effect of Historic District Designation on Single-Family Home Prices*. „AREUEA Journal” 1989, No 17, s. 353-362.

⁶⁸ P. Asabere: *The Value of Neighborhood Street with Reference to the Cul-de-sac*. „Journal of Real Estate Finance and Economics” 1990, No 3, s. 185-193.

⁶⁹ C. Ding, R. Simons, E. Baku: *The Effect of Residential Investment on Nearby Property Values: Evidence from Cleveland, Ohio*. „Journal of Real Estate Research” 2000, Vol. 19, No 1-2, s. 23-48.

efekt można zaobserwować w sąsiedztwie zamieszkanym przez grupy o niskich dochodach. Zmiany struktury własnościowej – zwiększony udział mieszkańców mających tytuł prawa własności do zajmowanej nieruchomości (*home-ownership*) – sprawiają, że dzielnica jest postrzegana jako bardziej stabilna, co z kolei powoduje wzrost wartości nieruchomości mieszkalnych, które są tam zlokalizowane. Strategie i pojedyncze przedsięwzięcia rewitalizacyjne wpływają pozytywnie na wartość nieruchomości zarówno poddanych rewitalizacji, jak i sąsiednich powodują równocześnie wzrost wpływów z podatku od nieruchomości. Takie działania należy więc traktować jako czynniki wpływające na budżet miasta również po stronie dochodów podatkowych.

6. Degradacja sąsiedztwa – przypadek dzielnic śródmiejskich

Wraz z upływem czasu następują nieuniknione zmiany w strukturze przestrzennej miast. Obszary śródmiejskie powstałe najwcześniej są otaczane w wyniku „rozrastania się” miasta przez nowe dzielnice, charakteryzujące się większą przestrzenią, lepszą infrastrukturą, bardziej funkcjonalną zabudową i korzystniejszymi warunkami środowiska naturalnego. Dla dotychczasowych mieszkańców i firm ulokowanych w śródmieściach pojawia się alternatywa lepszego zaspokojenia potrzeb. W tej swoistej konkurencji pomiędzy centrami miast a przedmieściami te pierwsze ponoszą często porażkę, której skala jest tak duża, że zaczęto używać pojęcia „degradacja dzielnic śródmiejskich” (*inner city decline*). Efektem problemów dzielnic śródmiejskich jest odpływ (ucieczka) na przedmieścia części mieszkańców, a wraz z nimi firm, dla których stanowią oni źródło zysków. Zjawisko dekoncentracji ludności jest nazywane **suburbanizacją**. Dwie teorie wyjaśniające przyczyny suburbanizacji ludności sugerują w swojej pracy P. Mieszkowski i E.S. Mills⁷⁰.

Pierwsza z nich, nazwana **teorią ewolucji naturalnej** (*natural evolution theory*) zakłada, że po rozwoju centralnej części miasta – CBD, dochodzi do następnego etapu polegającego na zagospodarowaniu terenów podmiejskich. Powstające tam osiedla zasiedlają ludzie o wysokich dochodach, których stać na

⁷⁰ P. Mieszkowski, E.S. Mills: *The Causes of Metropolitan Suburbanization*. „Journal of Economic Perspectives” 1993, Vol. 7, Issue 3.

większe i nowocześniejsze domy lub mieszkania. Lokale położone w centrum miasta – starsze i mniejsze przechodzą w posiadanie ludzi o mniejszych dochodach. Proces ten, nazywany filtracją rynku mieszkaniowego został szczegółowo opisany w poprzednim rozdziale pracy. Drugim istotnym czynnikiem, brany pod uwagę w opisywanej teorii jest rozwój środków komunikacji miejskiej i transportu indywidualnego. Pozwoliły one na szybsze przemieszczanie się, co w efekcie spowodowało oddalenie się od centrum miasta terenów mieszkaniowych, jednak koszty dojazdów do CBD pozostającym dalej głównym miejscem zatrudnienia powodowały, że nowo powstałe dzielnice mieszkaniowe zostały zasiedlone przez gospodarstwa domowe, które były w stanie ponosić wyższe koszty transportu (np. wydatki związane z zakupem i utrzymaniem dodatkowego samochodu osobowego).

Druga teoria kładzie nacisk na **socjalno-fiskalne problemy centrów miast** (The Social-Fiscal Central City Problems Approach)⁷¹. Wysoki wskaźnik przestępczości, niska jakość usług publicznych, problemy komunikacyjne (*congestion*), wysokie podatki oraz niski standard i mała powierzchnia mieszkań powodują „ucieczkę” z centrów miast ludzi bardziej mobilnych, a więc tych, których na to stać. W związku z tym teoria ta często jest nazywana **Flight from blight theory**.

Obydwie teorie mają wiele części wspólnych i w związku z tym można na ich podstawie wysnuć wspólne wnioski. W obu przypadkach suburbanizacja jest przyczyną segregacji dochodowej, powodującej powstawanie dzielnic mieszkaniowych na przedmieściach, zamieszkałych przez jednorodne grupy społeczne. Suburbanizacja w tym przypadku jest próbą zaspokojenia większego popytu związanego ze wzrostem realnego dochodu. Gospodarstwa domowe zgłaszają popyt na mieszkania bądź domy o większej powierzchni i wyższym standardzie. Mieszkania te są budowane zwykle na przedmieściach, gdzie są wolne tereny i tańsze grunty. Tym samym suburbanizacja jest domeną ludzi o odpowiednich zasobach finansowych bądź zdolnościach kredytowych, dzięki którym istnieje możliwość zakupu domu. Rozwój środków transportu, przede wszystkim transportu samochodowego, a także wcześniej opisana dekoncentracja ludności powodują suburbanizację firm mających dotychczas swoje siedziby w centrach miast.

⁷¹ Problemy fiskalne centrów miast mają znaczenie w sytuacji naliczania podatku od nieruchomości *ad valorem*, czyli od wartości. Z racji wyższej wartości terenów w centrum miasta, wynikającej głównie z atrakcyjnej lokalizacji, obciążenia podatkowe właścicieli nieruchomości tam położonych są większe.

Oprócz omówionych czynników prowadzących do procesu suburbanizacji, tym co przyspieszało rozwój przedmieść kosztem centrów miast były działania władz centralnych i lokalnych. Realizowana przez nie polityka preferowała budownictwo nowych mieszkań zamiast remontowania i modernizacji istniejących zasobów mieszkaniowych. Zakrojone na szeroką skalę inwestycje polegające na budowie autostrad i obwodnic były sygnałem, że preferuje się rozwój transportu indywidualnego kosztem transportu zbiorowego. Ponadto następowała decentralizacja obszarów miejskich. Nowe subcentra miejskie stawały się samodzielnymi jednostkami administracyjnymi mającymi własne władze lokalne, które decydują o strategii rozwoju wyodrębnionego obszaru.

Z wyżej wymienionych czynników (zob. tab. 2) wynika, że wiele z nich jest naturalną konsekwencją rozwoju. Kryzys dzielnic śródmiejskich wydaje się nieunikniony i prędzej czy później się pojawi. Wyjątek stanowią miasta, których centra są stale atrakcyjne i nie da się ich przenieść w prosty sposób do nowo powstałych subcentrów. Dotyczy to np. zabytków, renomowanych obiektów kulturalnych czy głównych ulic miasta.

Tabela 2

Typologia kryzysu dzielnic śródmiejskich

Przyczyna	Dominujące czynniki
Ewolucja naturalna	– rozrastanie się miast – następstwa ekologiczne – proces filtracji rynku mieszkaniowego
Zmiany preferencji	– przeniesienie się klasy średniej na przedmieścia
„Starzenie się” nieruchomości i otoczenia	– zużycie techniczne – zużycie funkcjonalne – zużycie środowiskowe
Niezamierzone efekty polityki publicznej	– wspieranie rozwoju przedmieść, w tym: budowa autostrad, wspieranie budownictwa jednorodzinnego
Zmiany gospodarcze	– deindustrializacja – suburbanizacja firm
Kryzys podatkowy	– zbyt wysokie obciążenia podatkowe – wysokie koszty polityki społecznej
Konflikty	– segregacja rasowa – segregacja dochodowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Pacione: *Urban Geography. A Global Perspective*. Routledge, London 2001, tab. 15.5.

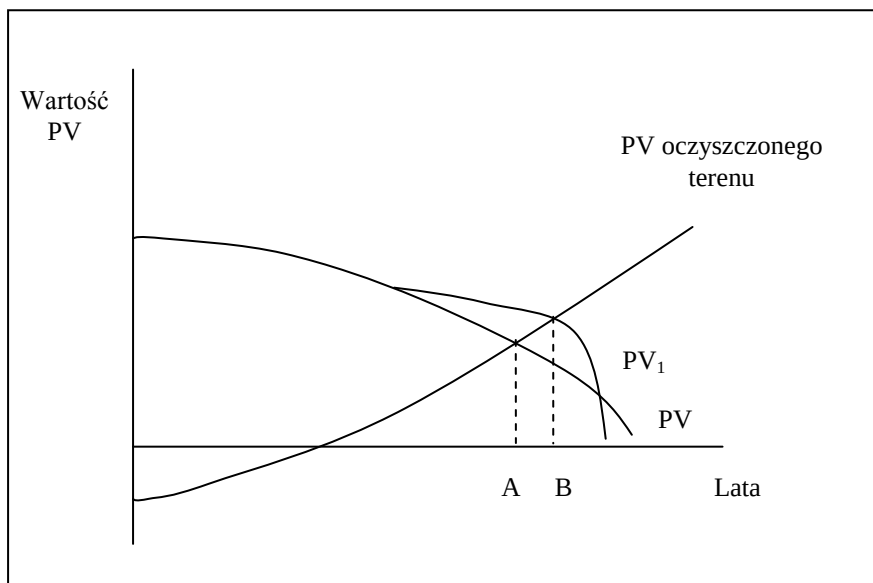
Problemy dzielnic śródmiejskich przybierają formę kryzysu fizycznego, gospodarczego i społecznego. Skutkiem fizycznej degradacji jest techniczne, funkcjonalne i środowiskowe zużycie nieruchomości. W związku ze zmieniającymi się preferencjami, mieszkania w centrum miasta, zgodnie z modelem filtracji rynku mieszkaniowego, częściej zajmują gospodarstwa domowe o niższych dochodach i statusie społecznym aniżeli dotychczasowi użytkownicy. Tym samym z powodu niewielkich zasobów finansowych nowych użytkowników przychody czynszowe właścicieli budynków są niższe. Gdyby nawet właściciele chcieli podnieść czynsze, to i tak mieliby bardzo ograniczone możliwości wskutek polityki polegającej na kontroli czynszów (istnienie maksymalnej stawki, tzw. czynsz regulowany) lub ograniczeń prawnych (np. ustawa chroniąca lokatorów przed podwyżkami i eksmisjami)⁷². Aby utrzymać zyski na wcześniejszym poziomie właściciele redukują wydatki remontowo-modernizacyjne. W krótkim okresie powoduje to utrzymanie zysków na dotychczasowym poziomie i oddala w czasie widmo nieopłacalności z punktu A do punktu B (rys. 17). W dłuższym okresie z powodu dekapitalizacji obiektu działalność przestaje być rentowna. Wartość nieruchomości o aktualnej funkcji mieszkaniowej (PV – *present value*) jest niższa od wartości, jaką można by uzyskać, gdyby zdecydowano się oczyścić teren i wprowadzić funkcję alternatywną.

Kryzysem objęte są również obiekty użyteczności publicznej, których w centrum miasta jest wiele. Najczęściej stare budynki są w złym stanie w związku z ograniczonymi środkami finansowymi i innymi priorytetami właścicieli – władz lokalnych lub centralnych. Ma to negatywny wpływ na jakość świadczonych w nich usług lub czasami wręcz uniemożliwia spełnianie określonych funkcji⁷³.

Gospodarczy upadek dzielnic centralnych jest związany z suburbanizacją działalności gospodarczej lub likwidacją tradycyjnych przemysłów. Skutkiem tego w centrach miast stopa bezrobocia jest zwykle wyższa niż w całym mieście. Upadek tradycyjnych przemysłów powoduje utratę pracy przede wszystkim wśród nisko wykwalifikowanych pracowników. Pozostali znajdują pracę gdzie indziej, często zamieszkując w pobliżu nowego miejsca zatrudnienia.

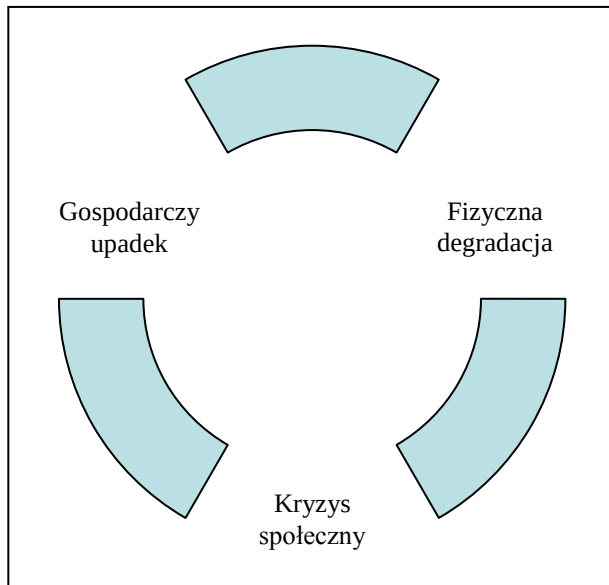
⁷² W polskim prawie ustawa z 21 czerwca 2001 r. o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego. Dz.U. 2001, nr 71, poz. 733.

⁷³ Przykładem tego jest wygląd i stan technicznych dworców kolejowych w centrach miast. Powinny one być funkcjonalnymi obiektami, a także wizytówką miast, gdyż obsługują wielu klientów (mieszkańców i przyjezdnych gości), tymczasem często są miejscem wręcz niebezpiecznym dla podróżnych.



Rys. 17. Krótkookresowy wzrost wartości nieruchomości spowodowany zaniechaniem przedsięwzięć remontowych i modernizacyjnych

Źródło: J. Harvey: Op. cit., s. 272.



Rys. 18. „Błędne koło” czynników determinujących „upadek centrów miast”

Upadek gospodarczy przyczynia się do powstania kryzysu społecznego. Centrum miasta staje się skupiskiem ludzi biednych. Wśród nich są bezrobotni, ludzie o niskich kwalifikacjach, rodziny wielodzietne, osoby starsze i niepełne, a w wielu krajach należy tu również wliczyć grupy etniczne. Ludzie ci są niemobilni w sposób dosłowny, mają problemy finansowe, co uniemożliwia im „wyrwanie się” z dzielnic biedy. Bieda powoduje patologie społeczne w postaci wandalizmu, wzrostu przestępczości, alkoholizmu itp. To z kolei przyspiesza deteriorację nieruchomości. Tworzy się błędne koło (*vicious circle*). Każdy problem napędza kolejny i krąg się zamyka. Dzielnice miast, które znalazły się w takim kręgu nazywa się „strefami mroku” (*the twilight zones*).

Według Grigsby’ego istnienie zmarginalizowanych dzielnic mieszkaniowych z dużym skupiskiem substandardowych mieszkań nie jest naturalnym efektem zużycia nieruchomości⁷⁴. Negatywne skutki wynikające ze zużycia zawsze można zniwelować poprzez remonty czy modernizacje, jednak decyzje o podjęciu tych inwestycji mają charakter ekonomiczny. Remonty i modernizacje są przeprowadzane jedynie wtedy, gdy jest to opłacalne, czyli powoduje wzrost wartości nieruchomości. Gwarancja opłacalności wiąże się z istnieniem odpowiedniej wielkości popytu na takie nieruchomości. Brak popytu spowoduje, że nawet odnowione obszary dalej pozostaną zmarginalizowane i szybko ulegną ponownej degradacji.

Inną przyczyną degradacji niektórych dzielnic (obszarów) mieszkaniowych jest niechęć do podejmowania inwestycji, gdyż wśród pojedynczych właścicieli nieruchomości istnieje obawa, iż ich wydatki będą bezowocne z powodu braku równoczesnego podjęcia takich inwestycji przez właścicieli sąsiednich nieruchomości. *Istnienie nawet jednego czy dwóch zdegradowanych obiektów może położyć się cieniem na całej dzielnicy, powodując zaniechanie inwestycji przez sąsiadów i początkując reakcję łańcuchową w postaci dalszej degradacji i upadku większego obszaru*⁷⁵. O.A. Davis i A.B. Whinston badali, w jaki sposób sąsiedztwo determinuje poziom wydatków remontowo-modernizacyjnych ponoszonych przez poszczególnych właścicieli nieruchomości⁷⁶. Zaprezentowany przez nich model uwzględnia istnienie efektów sąsiedztwa. Każdy pojedynczy właściciel kontroluje poprzez przedsięwzięcia remontowo-modernizacyjne standard swojego obiektu, ale wartość tego obiektu zależy również od decyzji inwestycyjnych pozostałych właścicieli sąsiednich nieruchomości. Ta-

⁷⁴ I. Megbolugbe, M. Hoek-Smit, P. Linneman: *Understanding Neighborhood Dynamics: A Review of the Contributions of William G. Grigsby*. „Urban Studies” 1996, No 33 (10), s. 1780.

⁷⁵ W.G. Grigsby: *Housing Markets...*, op. cit., s. 235.

⁷⁶ O.A. Davis, A.B. Whinston: *Economics of Urban Renewal*. „Journal of Law and Contemporary Problems” 1961, No 26, s. 105-117.

kie zachowanie określili terminem „dylemat więźnia” (*prisoner's dilemma*) zapożyczonym z teorii gier. Jest on argumentem za tym, że istnienie tego typu efektów sąsiedztwa prowadzi do dekapitalizacji zasobów mieszkaniowych oraz marginalizacji całych dzielnic mieszkaniowych.

Podsumowując należy stwierdzić, że degradacja dzielnic mieszkaniowych nie jest wynikiem zmian w strukturze technicznej i funkcjonalnej zasobów. Jej pierwotnej przyczyny należy upatrywać raczej w zmianach w strukturze demograficznej, dochodowej czy rasowej mieszkańców, a także relacjach zachodzących pomiędzy nimi.

Rozdział III

Polityka lokalna a rynek mieszkaniowy i efekty sąsiedztwa

1. Strefowanie – internalizacja efektów sąsiedztwa

Strefowanie (*zoning*) polega na podziale przestrzeni miejskiej na strefy, dla których określa się dopuszczalne formy zabudowy i zagospodarowania terenu. Nadrzędnym celem strefowania jest zapewnienie bezpieczeństwa i dobrobytu publicznego. A. O'Sullivan wyróżnia trzy podstawowe rodzaje strefowania:

1. Strefowanie niedogodności (*nuisance zoning*), pozwalające na odseparowanie obszarów o sprzecznych (szkodliwych) względem siebie formach użytkowania.
2. Strefowanie podatkowe (*fiscal zoning*), wyłączające z użytkowania określonych terenów gospodarstwa domowe, które generują wyższe koszty dla władz lokalnych niż wpływy z płaconych przez nie podatków lokalnych.
3. Strefowanie architektoniczne (*design zoning*), mające na celu utrzymanie ładu przestrzennego oraz efektywne użytkowanie infrastruktury technicznej⁷⁷.

Strefowanie niedogodności ma na celu redukcję bądź zapobieganie powstawaniu negatywnych efektów zewnętrznych generowanych przez różnego rodzaju działalność. Najbardziej uciążliwa jest działalność przemysłowa przyczyniająca się do zanieczyszczeń powietrza, wody i gleby. Z kolei skupisko obiektów handlowo-usługowych może wywoływać negatywne skutki w postaci

⁷⁷ A. O'Sullivan: Op. cit., s. 308.

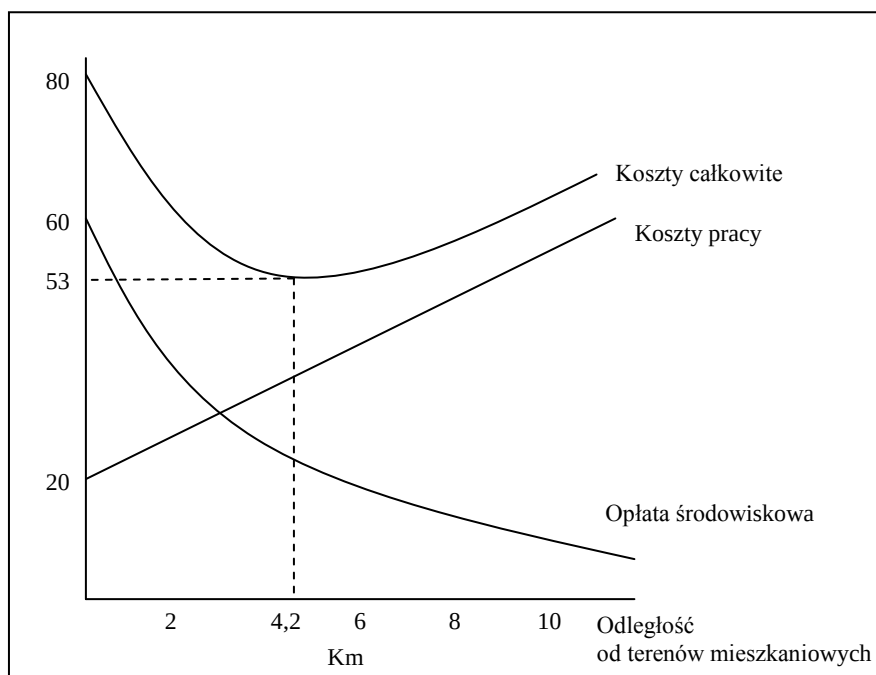
zatłoczenia, uciążliwego hałasu, braku miejsc parkingowych spowodowanego wzmożonym ruchem ulicznym. Również obszary mieszkaniowe mogą pozostawać względem siebie w konflikcie. Klasycznym przykładem jest negatywny wpływ wywierany przez intensywną zabudowę dużych osiedli mieszkaniowych na sąsiednie jedno-, dwukondygnacyjne domy jednorodzinne.

Najprostszą i najczęściej stosowaną metodą zapobiegania konfliktom przestrzennym jest odseparowanie od siebie obszarów o wykluczających się funkcjach. W miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego można więc wyróżnić strefy: przemysłowe, handlowo-usługowe, mieszkaniowe, rolnicze, rekreacyjne itp. Efektywność strefowania w tej najprostszej formie jest dyskusyjna. Główny zarzut dotyczy faktu, że strefowanie nie przyczynia się do redukcji poziomu negatywnych efektów zewnętrznych. Zanieczyszczenia, hałas czy zatłoczenie występują nadal na tym samym poziomie, są jedynie ograniczone do określonej przestrzeni.

Bardziej efektywnym narzędziem, które powinno iść w parze z polityką strefowania jest wprowadzenie **opłat środowiskowych** (*effluent fees*) będących podatkiem nałożonym na podmioty emitujące zanieczyszczenia. Wysokość opłaty środowiskowej powinna rekompensować marginalne koszty społeczne wynikające z dodatkowych zanieczyszczeń. Stosowanie tego typu opłat przyczynia się do ustalenia optymalnego poziomu zanieczyszczeń, gdyż zmuszają one „trucicieli” do stosowania rozwiązań proekologicznych. Do ustalenia optymalnej przestrzennej redystrybucji zanieczyszczeń można stosować przestrzenne zróżnicowanie opłaty środowiskowej (*spatial effluent fee*). Powinna ona być tym większa, im bliżej terenów mieszkaniowych znajdowałby się szkodliwy zakład. Trzeba jednak pamiętać, że zakład położony bliżej terenów mieszkalnych będzie ponosił niższe koszty pracy. Rysunek 19 przedstawia sytuację, w której koszty całkowite są minimalizowane przy odległości 4,2 km od terenów mieszkaniowych.

Stosowanie **strefowania podatkowego** ma na celu uniknięcie sytuacji, w której gospodarstwa domowe konsumują lokalne dobra publiczne o większej wartości aniżeli wpływy z podatków i opłat lokalnych (głównie z podatku od nieruchomości), jakie odprowadzają do budżetu lokalnego. Takie obciążenie fiskalne (*fiscal burden*) jest najczęściej generowane przez:

- gospodarstwa domowe żyjące na obszarach o dużej intensywności zabudowy (*high-density housing*),
- gospodarstwa domowe żyjące na obrzeżach miast (*fringe land-use*).

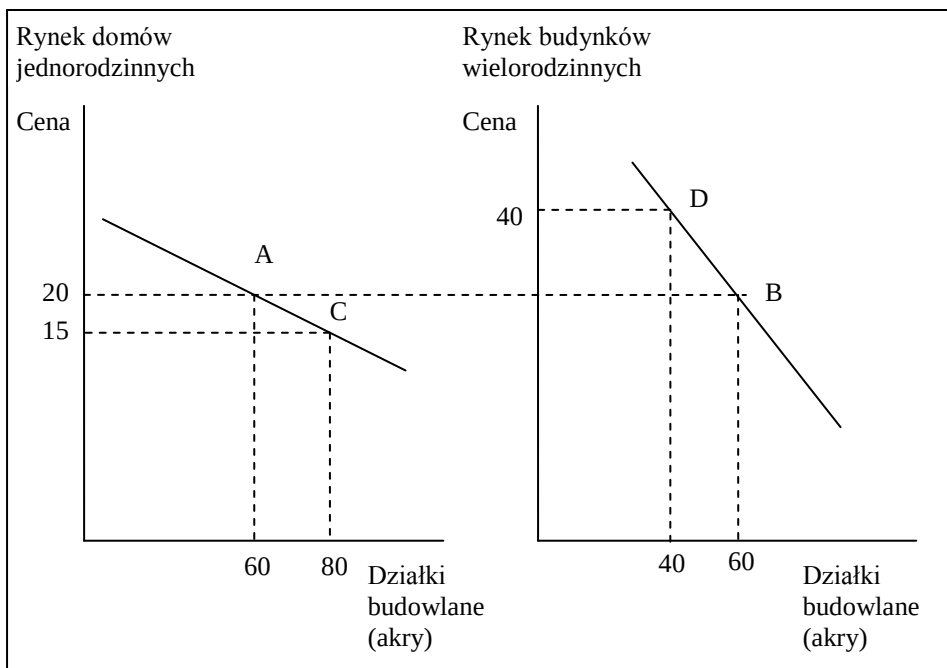


Rys. 19. Optimum lokalizacyjne w wyniku zastosowania opłat środowiskowych

Źródło: A. O'Sullivan: Op. cit., s. 310.

Duża intensywność zabudowy powoduje, że gospodarstwa domowe zajmując małe powierzchnie płacą relatywnie mniejsze podatki od nieruchomości, które nie pokrywają kosztów konsumowanych lokalnych usług publicznych. Władze lokalne, aby zniwelować obciążenie fiskalne mogą ustanowić minimalną wielkość działki przeznaczonej na cele budownictwa mieszkaniowego. Takie postępowanie prowadzi do wykluczenia (używa się pojęcia *exclusionary zoning*) gospodarstw domowych o niskich dochodach z użytkowania pewnych terenów w mieście. Wynika to z dwóch faktów. Po pierwsze, jest mniej mieszkań na rynku, po drugie, są one droższe, a tym samym mniej dostępne dla ludzi o niskich dochodach. Rysunek 20 przedstawia sytuację na dwóch rynkach mieszkaniowych – domów jednorodzinnych oraz budynków wielorodzinnych. W sytuacji nieustalenia minimalnej powierzchni działek (tzw. *large-lot zoning*) cena ziemi (działek budowlanych) wynosi 20 tys. na obu rynkach. 60 akrów zajmują działki przeznaczone pod budownictwo jednorodzinne i 60 akrów działki pod budownictwo wielorodzinne. Gdy zostanie wprowadzona minimalna wielkość działek, to ubędzie działek przeznaczonych pod budownictwo wie-

lorodzinne na rzecz działek, na których mogą stać domy jednorodzinne. Spowoduje to wzrost cen na mniejsze działki (rynek wielorodzinny) – z B do D, rys. 20 i spadek cen na rynku domów jednorodzinnych – z A do C, rys. 20.



Rys. 20. Minimalna wielkość działki a cena ziemi

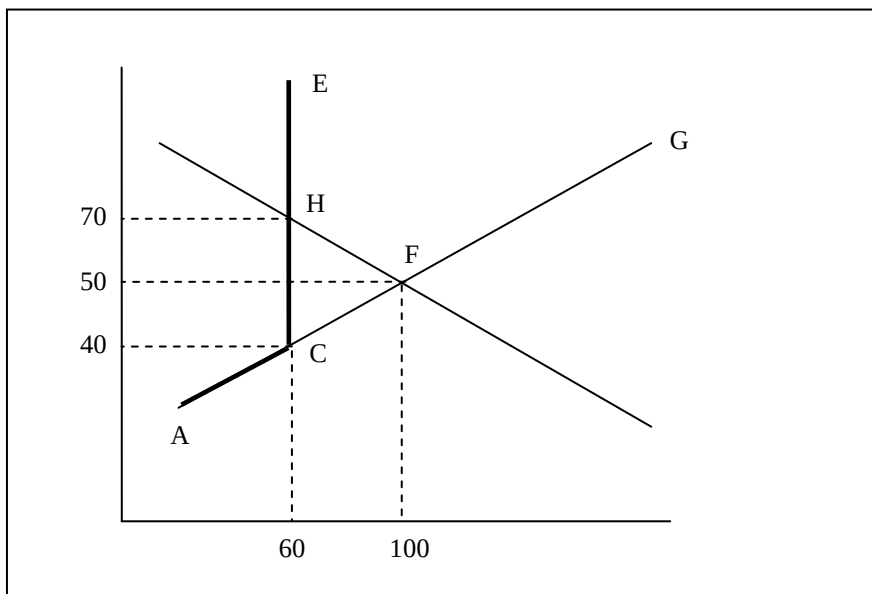
Źródło: Ibid., s. 314.

Nowe budownictwo mieszkaniowe rozwija się zwykle na wolnych terenach zlokalizowanych na obrzeżach miast. Koszty dostarczenia lokalnych usług publicznych są wyższe w dzielnicach odległych od centrum (doprowadzenie infrastruktury, budowa połączeń komunikacyjnych, powstanie nowych szkół, terenów rekreacyjnych itp.). Przyjmijmy, że średnie koszty usług publicznych w danym roku przypadające na gospodarstwo domowe wynoszą 500 (np. USD). Wartość rynkowa domów mieszkalnych (istniejących i nowych) wynosi 50 000 USD, a gospodarstwa domowe płacą podatek od nieruchomości w wysokości 1% wartości domu (500 USD rocznie). Rozwój budownictwa mieszkaniowego wymaga ekspansji miejskich usług publicznych na nowe tereny. Wiąże się to ze zwiększeniem kosztów usług publicznych dostarczanych użytkownikom nowych obiektów o 100 USD, czyli obecnie 600 USD na gospodarstwo

domowe. Tym samym każda nowa rodzina, która ulokowała się na obrzeżach miasta generuje deficyt w wysokości 100 USD na rok. W celu zniwelowania powstałej ujemnej różnicy miasto może wprowadzić:

- 1) dopłatę podatku (*tax surcharge*) w wysokości 100 USD rocznie obowiązującego w nowym budownictwie,
- 2) jednorazowy podatek od budowy (*impact fee lub development tax*) płacony przez developera, np. jeżeli władze lokalne uzyskują 1000 USD w postaci tzw. *impact fee*, to lokując tę kwotę w banku przy oprocentowaniu 10% uzyskują 100 USD rocznie w celu zniwelowania deficytu.

Niektóre miasta kontrolują przyrost ludności i gęstości zabudowy wprowadzając limity w ilości rocznych pozwoleń na budowę. Rysunek 21 przedstawia sytuację na pierwotnym rynku mieszkaniowym w mieście, gdzie istnieją limity na budowę.



ACG – podaż (1)

ACE – podaż (2)

Rys. 21. Efekty na pierwotnym rynku mieszkaniowym wywołane wprowadzeniem limitów pozwoleń na budowę

Źródło: Ibid., s. 307.

Gdy nie obowiązywały limity władze lokalne wydały 100 pozwoleń na budowę przy cenie rynkowej mieszkań 50 tys. USD (punkt F). Następnie miasto ograniczyło liczbę wydawanych pozwoleń do 60 w danym roku. Nową krzywą podaży symbolizuje linia ACE, a nowy punkt równowagi kształtuje się na poziomie 70 tys. USD i 60 mieszkań (punkt H).

Ekonomicznym skutkiem wprowadzenia limitów jest:

- wzrost ceny mieszkań o 20 tys. USD (z 50 do 70 tys. USD),
- spadek kosztów wytworzenia mieszkań o 10 tys. USD (z 50 do 40 tys. USD), ponieważ spadek ilości budowanych mieszkań prowadzi do spadku ceny działek (gruntu) i tym samym pozwala na ponoszenie niższych kosztów prac przedsiębiorców budowlanych.

Miasta mogą wykorzystywać limity do promowania rozwoju określonych obszarów lub sprzedawać pozwolenia tym, którzy zaoferują najwyższą cenę. W omawianym przypadku będzie to kwota 30 tys. USD, stanowiąca różnicę ceny rynkowej – 70 tys. USD a kosztami wytworzenia – 40 tys. USD.

2. Rewitalizacja obszarów miast – definicje

i istota zagadnienia

Przekształcenia w strukturze przestrzennej miast są procesem ciągłym i nieuniknionym. Ich przyczyną są zmieniające się stale preferencje i popyt ze strony użytkowników (mieszkańców i firm) na korzystanie z przestrzeni miejskiej. W wyniku tego zagospodarowanie terenu, który miał określone funkcje (np. mieszkaniowe, komercyjne) po jakimś czasie może przestać odpowiadać dotychczasowym użytkownikom. Aby dopasować się do ich nowych potrzeb lub móc znaleźć nowych klientów właściciel lub zarządca nieruchomości musi ją zmienić. W przeciwnym przypadku nie będzie ona generowała zysków, a jej wartość będzie malała.

Zmiany mające na celu poprawę zagospodarowania przestrzeni, często zdegradowanej i stwarzającej różnego rodzaju problemy, nazywa się **rewitalizacją** lub **odnową** (*renewal*). Problematyka rewitalizacji jest przedmiotem badań ekonomistów, architektów, urbanistów, socjologów oraz geografów. Badacze każdej z tych dziedzin postrzegają ten problem inaczej. W publikacji pracowników Instytutu Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej w Krakowie –

– w większości architektów i urbanistów – na pojęcie „odnowy miast” składają się rewitalizacja, rehabilitacja i restrukturyzacja. **Rewitalizacja** dotyczy starych dzielnic mieszkaniowych, rehabilitacja tzw. blokowisk, czyli wielkich osiedli mieszkaniowych, natomiast restrukturyzacja terenów przemysłowych. Odnowa w tym przypadku jest więc pojęciem szerszym niż rewitalizacja. To samo źródło podaje dalej: *Odnova miast wiąże się także z koniecznością przebudowy niesprawnych już układów komunikacyjnych w centrach dużych miast i kształtowaniem miejskich systemów terenów otwartych, które spełniają ważne funkcje aerosanitarne, rekreacyjne, kompozycyjne, produkcyjne. W wielu miastach wystąpiła potrzeba wymiany zużytych i zniszczonych elementów infrastruktury wodociagowo-kanalizacyjnej i zmiany systemów grzewczych*⁷⁸. Socjolog A. Majer podaje następującą definicję: *W kategoriach teoretycznych odnowę miast można definiować jako wiele działań wywołujących zmiany w środowisku miejskim, będących instytucjonalną reakcją systemu społecznego na jego degradację. Od końca XIX w. głównymi instrumentami tak pojmowanej odnowy była polityka miejska i planowanie przestrzenne, uczestniczące w kierowaniu rozwojem miast i kontroli nad przestrzenią*⁷⁹.

Ekonomista postrzega rewitalizację czy odnowę obszarów zurbanizowanych jako dostosowanie ich funkcji do zmieniających się warunków rynkowych. Efektem rewitalizacji ma być wzrost wartości przestrzeni miejskiej. Wymiar ekonomiczny procesu rewitalizacji można dostrzec w definicji T. Markowskiego, który zauważa, że: *[...] podejmując się polityki rewitalizacyjnej obszarów problemowych w miastach należy sobie zdawać sprawę ze związków, jakie zachodzą pomiędzy generowaniem wartości ziemi, jej ceną, rentą, efektami zewnętrznymi a systemem podatków od wartości nieruchomości. Zrozumienie istoty generowania wartości ziemi jest podstawą koncepcji rewitalizacji obszarów miejskich. Pojawianie się korzyści zewnętrznych na przekształcanym obszarze jest możliwe tylko przy dużej skali tych przekształceń. Przekształcanie tkanki miejskiej jest czasochłonne, a korzyści ujawniają się tylko w długim okresie. Zatem indywidualne, nieskoordynowane w czasie inwestycje nie są w stanie przywrócić generowania wysokiej renty na danym terenie*⁸⁰.

⁷⁸ Rewitalizacja. Rehabilitacja. Restrukturyzacja. Odnova Miast. Red. Z. Ziobrowski, D. Ptaszycka-Jackowska, A. Rębowska, A. Geissler. Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Oddział w Krakowie, Kraków 2000.

⁷⁹ A. Majer: *Miasta Ameryki. Kryzys i polityka odnowy*. PWN, Warszawa 1999, s. 138.

⁸⁰ T. Markowski: *Zarządzanie rozwojem miast*. PWN, Warszawa 1999.

Z analizy powyższych definicji wynikają problemy, bez rozstrzygnięcia których nie będzie można sprecyzować definicji rewitalizacji miast. Pierwszy problem dotyczy skali (zasięgu) przedsięwzięć rewitalizacyjnych, drugi podmiotu bądź podmiotów planujących i realizujących te przedsięwzięcia.

Czy można mówić o procesie rewitalizacji, jeżeli bierze się pod uwagę przedsięwzięcie polegające na przebudowie jednej niewielkiej nieruchomości? Jaki efekt przyniesie rewitalizacja pojedynczej nieruchomości, jeżeli nie dokonają się równocześnie pozytywne zmiany w najbliższym sąsiedztwie? W poprzednim rozdziale udowodniono istotny wpływ sąsiedztwa na wartość i sposób zagospodarowania nieruchomości mieszkaniowych. Ten fakt będzie powodował mierne efekty pojedynczego przedsięwzięcia, bez jakichkolwiek pozytywnych zmian w zdegradowanym otoczeniu, np. wybudowania jednego luksusowego domu w dzielnicy slumsów nie można nazwać odnową miasta. Tym samym o procesie rewitalizacji czy odnowy można mówić wtedy, gdy dotyczy całego terenu stanowiącego obszar „problemowy”, np. całej dzielnicy slumsów. Ponadto biorąc pod uwagę złożoność problemów należy stwierdzić, że odnowa miast jest działaniem kompleksowym dotyczącym wielu aspektów funkcjonowania miasta – odnowa ekonomiczna, społeczna, architektoniczna.

Atrybuty w postaci dużej skali i kompleksowości przedsięwzięć rewitalizacyjnych pomagają odpowiedzieć na pytania: Kto powinien się zajmować odnową miast? Czy mają ją wykonywać podmioty prywatne czy powinna ona być domeną sektora publicznego? Prywatny przedsiębiorca przy decyzjach związanych z przebudową lub rehabilitacją nieruchomości będzie się kierował rachunkiem ekonomicznym. Jego zamierzeniem nie będzie realizacja wzniesłego celu w postaci poprawy sytuacji społecznej w całej dzielnicy. Prawdopodobnie też ze względu na ograniczone zasoby finansowe nie będzie zainteresowany inwestycją obejmującą cały „kryzysowy” obszar. W tym miejscu uwidaczniają się problemy rewitalizacji prowadzonej przez podmioty prywatne. Są to przede wszystkim:

- negatywne „efekty sąsiedztwa”,
- problemy związane z nabyciem większej ilości nieruchomości, polegające na tym, że prywatny przedsiębiorca chcący zainwestować w większy obszar może być zmuszony do nabycia wielu małych nieruchomości, z których każda ma innego właściciela, a pojedynczy właściciel może znacznie podnieść cenę wiedząc, że bez jego nieruchomości cała inwestycja traci sens,
- ryzyko związane z inwestycją w nieatrakcyjny teren, który jest postrzegany jako skupisko problemów ekonomicznych, społecznych i funkcjonalnych,

- niska efektywność przedsięwzięć rewitalizacyjnych z punktu widzenia podmiotów prywatnych oczekujących krótkiego okresu zwrotu (inwestycje w odnowę miast charakteryzują się często dużymi nakładami finansowymi i niewielkimi bądź pośrednimi korzyściami, np. odnowa elewacji budynku to korzyści natury estetycznej, a pośrednio wzrost popytu i przychodów czynszowych).

Powyższe problemy sugerują, że proces rewitalizacji miasta w rzeczywistości można nazwać **rewitalizacją sąsiedztwa**. Działanie to wymaga ingerencji władzy publicznej. Tym samym w przypadku pojedynczego przedsięwzięcia prywatnego należałoby mówić o reinwestycji polegającej na przebudowie, rehabilitacji nieruchomości, natomiast odnowa miast byłaby nie tyle działaniem, co **programem, polityką** prowadzoną przez władze lokalne lub/i centralne. Program składałby się z następujących etapów:

- identyfikacja obszaru problemowego,
- przygotowanie strategii rewitalizacji obszaru,
- uregulowanie spraw prawnych (własnościowych) poprzez wykup lub wywłaszczenie nieruchomości,
- partycypacja w kosztach rozbiórki i przygotowania terenu,
- marketing rewitalizowanego obszaru⁸¹.

3. Efektywność przedsięwzięć rewitalizacji

W niniejszej publikacji skupiono uwagę na dwóch formach rewitalizacji:

- przebudowie (*redevelopment*) polegającej na wyburzeniu istniejącej zabudowy i zagospodarowaniu terenu na nowo,
- rehabilitacji (*rehabilitation*), dzięki której istniejące budynki poprzez remonty i modernizacje są doprowadzane do pożądanego standardu⁸².

Przedsięwzięcie polegające na **przebudowie** będzie z ekonomicznego punktu widzenia zasadne (zyskowe) w przypadku, gdy wartość terenu zabudowanego w obecnej postaci (*current use*) spadnie poniżej wartości tego samego terenu oczyszczonego i przygotowanego dla nowej, alternatywnej działalności (*the best alternative use*). Wartość nieruchomości zabudowanej wraz z upływem czasu maleje. Dzieje się tak w związku ze wzrostem kosztów operacyj-

⁸¹ C.T. Koebel: *Urban Redevelopment, Displacement and the Future of the American City*. Prepared for Community Affairs Office, Federal Reserve Bank of Richmond, April 1996.

⁸² P. Balchin, D. Isaac, J. Chen: *Urban Economics. A Global Perspective*. Palgrave, New York 2000, s. 278-279.

nych (OC – *operating costs*) i równoczesnym spadkiem rocznych przychodów brutto (GAR – *Gross Annual Revenues*). Koszty operacyjne to przede wszystkim wydatki na remonty i modernizacje, natomiast roczne przychody brutto w głównej mierze wynikają z przychodów czynszowych⁸³. Wzrost wydatków remontowych jest wynikiem zużycia technicznego nieruchomości – starzenia się i zużywania w związku z codzienną eksploatacją. Drugą przyczyną wzrostu wydatków jest postęp technologiczny, który wymusza inwestycje modernizacyjne, aby stan budynku odpowiadał obowiązującym w danym okresie standardom (np. zastąpienie płyt azbestowych inną formą ocieplenia budynku). Równocześnie, wraz z upływem czasu trzeba się liczyć ze spadkiem dochodów czynszowych, spowodowanym po pierwsze, pojawieniem się na rynku nowych nieruchomości stanowiących konkurencję, po drugie, zmianą potrzeb użytkowników oraz ich struktury. W efekcie opisanych wyżej zjawisk roczny dochód netto z nieruchomości (NARs – *Net Annual Returns*) będący różnicą rocznych przychodów i kosztów operacyjnych zmniejsza się wraz z upływem czasu, osiagając w roku J wartość zero (zob. rys. 22a).

Aby ustalić aktualną wartość nieruchomości (tzw. PV – *Present Value*) należy oszacować przyszłe roczne dochody netto (NARs), a następnie zdyskontować je na rok, w którym przeprowadzana jest analiza według wzoru:

$$PV = \sum_{i=0}^n \frac{GAR_i - OC_i}{(1+r)^i} \quad (1)$$

gdzie:

PV (*Present Value*) – zaktualizowana wartość nieruchomości,

n – okres, w którym będą osiągane dochody czynszowe,

GAR_i (*Gross Annual Revenues*) – suma rocznych przychodów brutto,

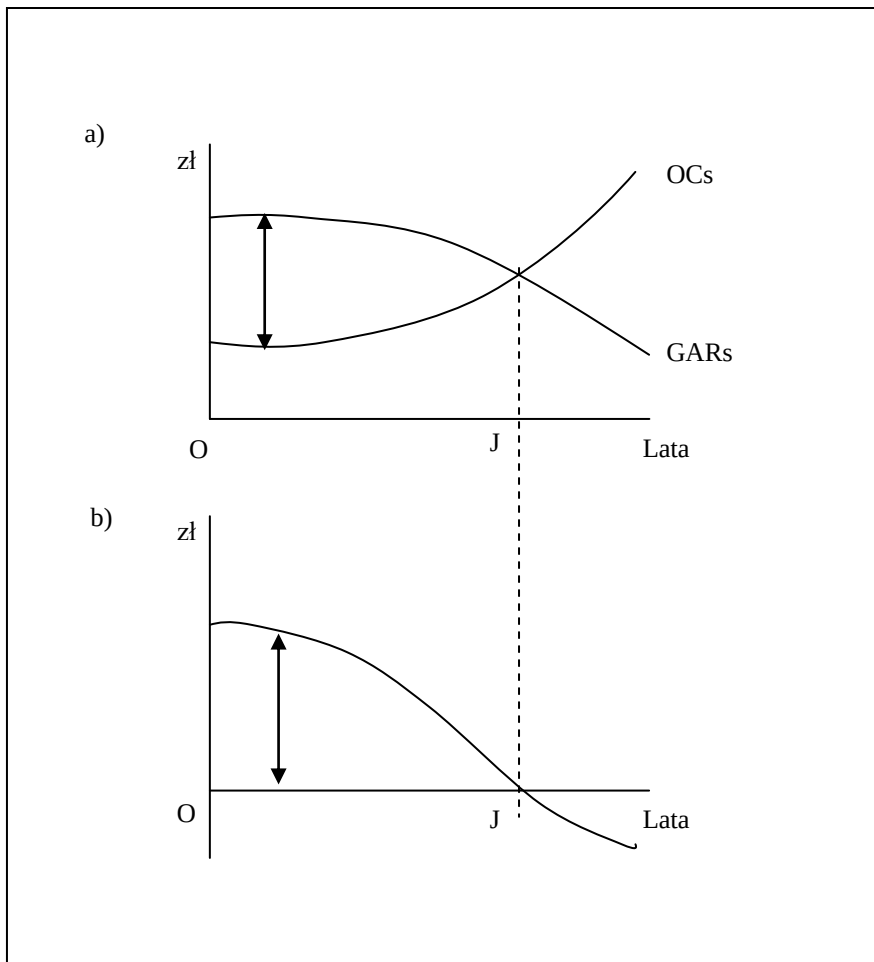
OC_i (*Operating Costs*) – koszty operacyjne, z wyłączeniem amortyzacji,

r – stopa dyskontowa.

Okres OJ na rys. 22a) i b) reprezentuje maksymalny **techniczny cykl życia nieruchomości** (*the maximum technical life of the building*). Zarówno roczne dochody netto (NARs), jak i zaktualizowana wartość (PV) w roku J osiagają wartość zerową. Oznacza to, że nieruchomość w obecnej formie prze-

⁸³ Oprócz przychodów czynszowych nieruchomości mogą zarabiać również przychodami komercyjnymi, np. wpływy z wynajęcia dachu pod przekaźniki telefonii komórkowej lub elewacji budynku pod plansze reklamowe.

staje być rentowna i jeśli nie nastąpi proces przebudowy, to jedynym wyjściem dla właściciela chcącego uniknąć ponoszenia kosztów jest „porzucenie” (*abandonment*) nieruchomości, co jest równoznaczne z całkowitym zaprzestaniem jej finansowania.



Rys. 22. Roczne dochody netto (NARs) nieruchomości w obecnej formie – a) i wartość nieruchomości (PV) w obecnej formie – b)

Źródło: P. Balchin, D. Isaac, J. Chen: *Urban Economics. A Global Perspective*. Palgrave, New York 2000, s. 281.

Przebudowa powinna być przeprowadzona po osiągnięciu przez obiekt maksymalnego technicznego cyklu życia, gdyż po tym okresie nieruchomości staje się nierentowna. Przebudowa będzie też z ekonomicznego punktu widzenia zasadna, kiedy wartość terenu oczyszczonego (wolnego) z przeznaczeniem dla alternatywnej działalności przewyższy wartość terenu w dotychczasowej funkcji (zabudowie). Mówi się wtedy, że nieruchomość osiągnęła maksymalny **ekonomiczny cykl życia** (*maximum the economic life of the existing building*).

Dla właściciela wartość terenu oczyszczonego (wolnego) jest determinowana zaktualizowaną wartością terenu przy najlepszym alternatywnym wykorzystaniu (*the best alternative use*), pomniejszoną o koszty rozbiórki (*demolition costs*) i koszty wybudowania nowego obiektu (*costs of rebuilding to the new best use*). Posługując się poprzednim wzorem otrzymujemy:

$$PV' = \sum_{t=0}^n \frac{GAR' - OC'}{(1+r)^t} - D - B \quad (2)$$

gdzie:

PV' (Present Value) – zaktualizowana wartość nieruchomości,

n – okres, w którym będą osiągane dochody czynszowe,

GAR' (Gross Annual Revenues) – roczne przychody brutto,

OC' (Operating Costs) – koszty operacyjne, z wyłączeniem amortyzacji,

r – stopa dyskontowa,

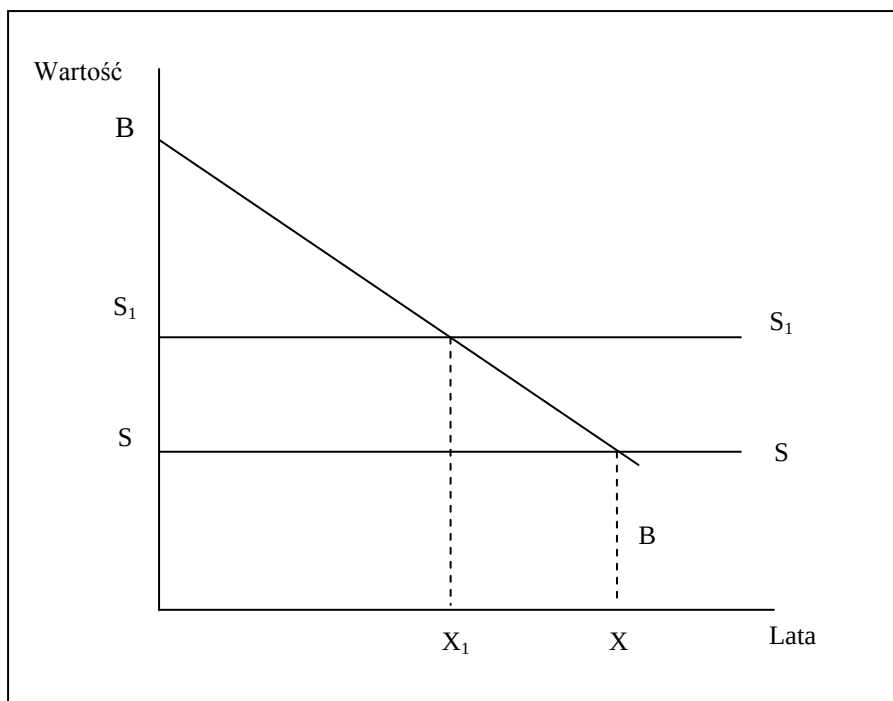
D – koszty rozbiórki i oczyszczenia terenu,

B – koszty wybudowania nowego obiektu.

Porównując ze sobą dwie wartości, ze wzorów 1 i 2 można określić, że przebudowa powinna nastąpić w roku, w którym PV zrówna się z PV'. Moment, w którym przebudowa z ekonomicznego punktu widzenia jest efektywna (*timing of redevelopment*) zależy od czynników mających wpływ na kształtowanie się wartości zarówno nieruchomości w obecnej formie, jak i wartości nieruchomości w najlepszej alternatywnej funkcji. Czynniki te mogą mieć charakter popytowy (zmiana w przychodach) i podaży (spadek lub wzrost kosztów). Wpływ na kształtowanie się wartości ma również zmiana stopy dyskontowej⁸⁴. Na przykład postęp technologiczny może spowodować obniżkę kosztów budowy nowych obiektów (*costs of rebuilding*), a subsydia publiczne mogą

⁸⁴ P. Balchin, D. Isaac, J. Chen: Op. cit.

zredukować koszty rozbiórki (*site clearance cost*). Z kolei zmiany po stronie popytu, np. nagły wzrost zapotrzebowania na powierzchnie dla firm usługowych w centrum miasta spowoduje wzrost wartości nieruchomości „alternatywnej” w postaci powierzchni biurowych, gdyż wzrośnie roczny przychód brutto (GAR – Gross Annual Revenues). Nastąpi więc wzrost wartości nieruchomości o alternatywnej funkcji, przyspieszając proces przebudowy z roku X do roku X_1 (rys. 23).



- BB – wartość nieruchomości w obecnej funkcji.
- SS – wartość oczyszczonego terenu, dla celu alternatywnej najlepszej funkcji.
- S_1S_1 – wartość oczyszczonego terenu, dla alternatywnej najlepszej funkcji po zmianie czynników (spadek kosztów, wzrost popytu).

Rys. 23. Czynniki wpływające na moment przebudowy

Źródło: P.N. Balchin, D. Isaac, J. Chen: *Urban Economics. A Global Perspective*. Palgrave, New York 2000, s. 283.

Na przyspieszenie bądź spowolnienie momentu przebudowy wpływa również zmiana wysokości stopy procentowej używanej do dyskontowania obydwu porównywanych wartości. Wprawdzie wysokość stopy dyskontowej w obydwu przypadkach jest taka sama, ale jej wpływ nie jest identyczny. Wzrost stopy dyskontowej powoduje opóźnienie procesu przebudowy, natomiast spadek przyspiesza termin nowego sposobu zagospodarowania. Dzieje się tak, gdyż:

- w przypadku wyższej stopy procentowej ilość okresów dyskontowanych odnośnie do wartości nieruchomości o alternatywnym zastosowaniu jest większa, a wiadomo, że im przychody pochodzą z późniejszych okresów, tym ich zaktualizowana wartość jest mniejsza,
- wraz ze wzrostem stopy procentowej wzrastają koszty budowy nowego obiektu, co jest wynikiem zwiększonych kosztów kredytu, ubezpieczenia itp.

Rehabilitacja polega na usprawnieniu funkcjonowania istniejącego budynku poprzez remonty, modernizacje czy adaptacje tak, aby miał akceptowany standard i odpowiadał na zmieniające się preferencje użytkowników. Z rehabilitacją często wiąże się zmiana funkcji nieruchomości, np. przerobienie zaniedbanych mieszkań na poddaszu na pracownię architektoniczną bądź powierzchnie biurowe. Rehabilitacja może też służyć do bardziej efektywnego wykorzystania dostępnej powierzchni użytkowej, np. poprzez dostosowanie powierzchni mieszkań do potrzeb klientów – podział dużych mieszkań na mniejsze w związku ze wzmożonym popytem na rynku najmu kawalerek.

Celem rehabilitacji jest wzrost przyszłego zysku rocznego netto i tym samym podniesienie wartości nieruchomości. Efektywność przedsięwzięcia związanego z rehabilitacją nieruchomości komercyjnych można badać przy wykorzystaniu tradycyjnych metod dyskontowych, takich jak: zaktualizowana wartość netto (NPV) i wewnętrzna stopa zwrotu (IRR). Metody te są natomiast niewystarczające lub wręcz nieprzydatne do oceny efektywności przedsięwzięć rehabilitacyjnych prowadzonych przez sektor publiczny. Przedsięwzięcia te przeważnie nie generują bezpośrednich korzyści finansowych w postaci zwiększonych przychodów bądź oszczędności po stronie kosztów, natomiast są źródłem korzyści społecznych. Ocenę tego typu przedsięwzięć można przeprowadzać przy wykorzystaniu analizy kosztów-korzyści (Cost-Benefits Analysis)⁸⁵.

⁸⁵ J. Harvey: *Urban Land Economics*. Palgrave, New York 2000, rozdział 11.

Analiza dotycząca efektywności inwestycji związanej z rehabilitacją budynku powinna uwzględniać również opcję polegającą na wyburzeniu obiektu i zagospodarowaniu terenu na nowo. Jeśli np. rehabilitacja jest efektywna ($NPV > 0$), ale przedłuża ekonomiczny cykl życia budynku (*economic life of building*) zaledwie o kilka lat, to należy się zastanowić nad alternatywnym rozwiązaniem w postaci przebudowy.

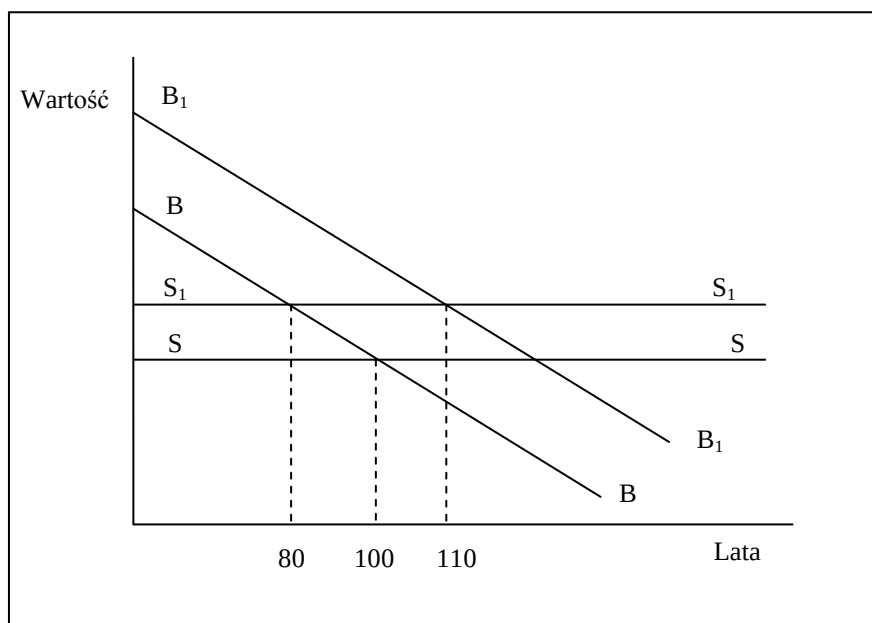
Ekonomiczny cykl życia nieruchomości nie jest stały. Na jego długość wpływają zarówno przedsięwzięcia związane z rehabilitacją, jak również kształtowanie się wartości wolnego, oczyszczonego z poprzedniej funkcji terenu⁸⁶. O ile na kształtowanie wartości istniejącej nieruchomości mamy wpływ realizując przedsięwzięcia remontowo-modernizacyjne, ustalając wysokość czynszów i ogólnie odpowiednio nią zarządzając, o tyle na kształtowanie się wartości wolnego, oczyszczonego terenu wpływ właściciela czy zarządcy jest niewielki. Zależy ona bowiem od tego, jaka w przyszłości będzie atrakcyjność lokalizacji nieruchomości oraz jak będzie się kształtował popyt i podaż na wybranym segmencie rynku nieruchomości.

Przypuśćmy, że następuje rozwój gospodarczy, a także wzrost liczby ludności w danym mieście. W takim przypadku zarówno podmioty gospodarcze, jak i gospodarstwa domowe będą wykazywały zwiększony popyt na określonego typu nieruchomości lub na wolne tereny. Spowoduje to wzrost wartości terenu oczyszczonego z pozycji SS do pozycji S_1S_1 na rys. 24, redukując tym samym ekonomiczny cykl życia istniejącego budynku ze 100 do 80 lat. Równocześnie może ulec zmianie wartość budynku w obecnej postaci. Będzie to wynikiem procesu rehabilitacji i zmiany funkcji z mieszkaniowej na użytkową. Punkt równowagi będzie obecnie na przecięciu linii B_1B_1 i S_1S_1 . Tym samym ekonomiczny cykl życia budynku (po procesie rehabilitacji i zmiany funkcji) będzie wynosił 110 lat.

Do obiektów zabytkowych mających walory historyczne, architektoniczne lub przyrodnicze można zaliczyć:

- historyczne budynki i budowle,
- historyczne miejsca, np. rynek miejski, place, główna ulica handlowa,
- parki miejskie, np. warszawskie Łazienki,
- „pomniki” i rezerваты przyrody,
- obiekty chronione, wpisane na listę dziedzictwa narodowego lub światowego UNESCO.

⁸⁶ P. Balchin, D. Isaac, J. Chen: Op. cit., s. 286.



- BB – wartość nieruchomości w obecnej funkcji,
 SS – wartość oczyszczonego terenu, dla alternatywnej najlepszej funkcji,
 B_1B_1 – zwiększona wartość nieruchomości w obecnej funkcji (*current use*) w wyniku rehabilitacji,
 S_1S_1 – zwiększona wartość oczyszczonego terenu, dla alternatywnej najlepszej funkcji (*best alternative use*).

Rys. 24. Zmiany w maksymalnym ekonomicznym cyklu życia budynku

Źródło: Ibid., s. 287.

Gdyby nieruchomości charakteryzujące się unikatowymi cechami zostały poddane regułom rynkowym, to miałyby określony cykl życia. Kończyłby się on wtedy, gdy wartość obiektu zrównałaby się, a następnie byłaby niższa od wartości terenu wolnego, tak jak na rys. 22 a) i b) w punkcie J. W takiej sytuacji dotychczasowy obiekt powinien zostać zburzony, a na jego miejscu wzniesiona alternatywna zabudowa generująca wyższą wartość aktualną. Czy w przypadku zabytkowych nieruchomości należy podejmować decyzje na podstawie analizy porównawczej dwóch rodzajów wartości terenu (obecna – zabytkowa lub nowa – alternatywna funkcja)? Czy jest możliwe oszacowanie przychodów i kosztów, ustalenie stopy dyskontowej oraz określenie w efekcie wartości aktualnej (PV)?

Problemy pojawiają się na każdym etapie analizy. Prognoza przyszłej wielkości popytu wiąże się z ustaleniem ceny i egzekwowaniem zapłaty. Obiekt może wprowadzić generować bezpośrednio przychody w postaci wpływów czynszowych lub biletów wstępu, ale często zdarza się, że jego istnienie nie wiąże się z żadnymi bezpośrednimi profitami. W analizie trudno uwzględnić tzw. korzyści zewnętrzne, jakie często pojawiają się w związku z istnieniem obiektów o walorach architektonicznych czy przyrodniczych. Jak bowiem wyegzekwować zapłatę od przechodniów czerpiących przyjemność z podziwiania fasad budynków starówki miejskiej, pomników czy widoków krajobrazu? Gdyby ją uwzględnić, wartość nieruchomości zabytkowych powinna wzrosnąć, odsuwając tym samym widmo ewentualnej rozbiórki. Analiza ignoruje również tzw. **option demand**⁸⁷. Popyt ten generują osoby bądź podmioty gospodarcze, które widząc zagrożenie likwidacji obiektu zabytkowego wnoszą opłaty w formie np. datków bądź umów sponsorskich, starając się zachować nieruchomość. Trudność stanowi określenie wielkości, a także prawdopodobieństwa pojawienia się takiego popytu.

Określając wartość zaktualizowaną obiektu (PV) należy zdyskontować roczny zysk netto. Wybór odpowiedniej stopy dyskontowej mogą komplikować stopy preferencji czasowej (*time-preference rate*)⁸⁸ odmienne dla pojedynczych osób i zbiorowości (społeczeństwa).

4. Strategie rewitalizacji miast – przegląd doświadczeń brytyjskich i amerykańskich

Jak już wcześniej stwierdzono, ingerencja sektora publicznego w procesy rewitalizacji dzielnic śródmiejskich jest niezbędna. Wynika to ze złożoności i skali problemu. Ponadto pojawiają się problemy w trakcie podejmowania reinwestycji przez podmioty prywatne w centrach miast. Są to: negatywne efekty zewnętrzne, duże ryzyko inwestycji przy równoczesnej niewielkiej stopie zwrotu, trudności z nabywaniem lub wywłaszczaniem nieruchomości. Czynniki te powodują konieczność interwencji władz publicznych w procesie rewitalizacji. Pytanie, jakie należy sobie postawić brzmi: Jaką formę i skalę powinna mieć ta interwencja? Biorąc pod uwagę kryterium zaangażowania można wyróżnić trzy podejścia:

⁸⁷ J. Harvey: Op. cit., s. 283.

⁸⁸ Ibid., s. 160-161.

- **Pośrednie**, w tym przypadku władze publiczne spełniają rolę organizatora rynku, na którym działają prywatni inwestorzy. Poprzez stanowienie prawa a także planowanie przestrzenne wpływają na decyzje podmiotów zaangażowanych w proces odnowy miast,
- **Bezpośrednie** – polega na pełnym angażowaniu się władz publicznych w proces rewitalizacji. Poprzez przyjęcie i realizację określonej strategii rewitalizacji władze bezpośrednio ingerują w odnowę – dotyczy to finansowania oraz decyzji o formie przedsięwzięcia,
- **Partnerstwo publiczno-prywatne** – wariant łączący dwa wcześniejsze podejścia.

J. Harvey ze względu na skalę działania wyróżnia dwa podejścia:

1. **Fragmentaryczna odnowa miast** (Piecemeal Urban Renewal), inaczej mówiąc „odnowa małymi krokami”. Ta strategia polega na angażowaniu się władz lokalnych w małe i niekosztowne przedsięwzięcia rewitalizacyjne. Stwarza to większe prawdopodobieństwo partycypacji finansowej prywatnych właścicieli. Struktura własnościowa się nie zmienia, unika się więc dużych kosztów związanych z przemieszczaniem się ludzi (*displacement*), które może stwarzać problemy natury prawnej (proces wywłaszczania) lub politycznej (niepopularne decyzje). W przypadku rewitalizacji śródmieść to podejście zachowuje unikatowy charakter centrum, jego celem jest nienaruszanie walorów historycznych i architektonicznych obiektów. Największym problemem jest dopasowanie historycznie ukształtowanego systemu ulic do nowych potrzeb transportowych.
2. **Kompleksowa odnowa miast** (Comprehensive Urban Renewal). Dotyczy całego obszaru zidentyfikowanego jako problemowy. Władza lokalna po wcześniejszej analizie dochodzi do wniosku, że „kryzys” określonej części miasta jest tak duży, iż jedynym wyjściem jest kompletna przebudowa mająca na celu poprawę struktury przestrzennej oraz sytuacji społeczno-ekonomicznej zdegradowanego obszaru. Poniżej przedstawiono przykłady kompleksowej odnowy miast prowadzonej w Wielkiej Brytanii i USA⁸⁹.

Po drugiej wojnie światowej w Wielkiej Brytanii proces rewitalizacji miast przybrał kierunek związany z przebudową i rehabilitacją przestrzeni dzielnic śródmiejskich (*inner cities*) oraz regeneracją ich bazy ekonomicznej. W ramach tego kierunku można wyróżnić następujące strategie⁹⁰:

⁸⁹ Ibid., s. 271.

⁹⁰ P. Balchin, D. Isaac, J. Chen: Op. cit., s. 292-299.

1. **Filtration strategy**, realizowana od 1946 r. do początku lat 70. XX w. Polegała na wyburzaniu zdegradowanych dzielnic mieszkalnych (*slum clearance*).
2. **Boot-strap strategy**, rozpoczęta na początku lat 70. i realizowana do początku lat 90. XX w. Polegała na rehabilitacji zaniedbanych zasobów mieszkalnych. Nie wiązała się – przynajmniej na początku – z wysiedlaniem (wyprowadzką) dotychczasowych lokatorów. Zakładano w niej publiczne dofinansowywanie (*improvement grants*) remontów i modernizację przeprowadzaną przez prywatnych właścicieli. Z systemu grantowego korzystali najczęściej ludzie relatywnie zamożni, co doprowadziło z czasem do zjawiska **gentryfikacji** (*gentrification*), czyli wyprowadzenia się ludzi ubogich i pojawienia się na ich miejscu osób o wyższym statusie dochodowym. Zmieniono więc mechanizm przyznawania grantów. Głównym kryterium nie był już zły stan techniczny budynku, ale niskie dochody potencjalnych beneficjentów. W wyniku tych zmian skala przedsięwzięć rehabilitacyjnych znacznie zmalała.
3. **Replacement strategy**, wprowadzona w życie w końcu lat 70. XX w. Wiazała się z wcześniejszą polityką wyburzania i przebudowy dzielnic śródmiejskich. Dokumentem prawnym, na podstawie którego ją realizowano był tzw. Inner Urban Areas Act (1978). Angażował on w proces odnowy miast, oprócz władz centralnych i sektora prywatnego, po raz pierwszy władze lokalne, które koordynowały strategię lokalne tzw. *Urban Programmes*⁹¹. Głównymi elementami strategii były: pożyczki (do 90% inwestycji) na zakup i zagospodarowanie terenu, pomoc finansowa w tworzeniu nowych firm i inwestycje infrastrukturalne. Strategia miała więc na celu ożywienie gospodarcze zdegradowanego społeczno-ekonomicznego obszaru.
4. **Enterprise (property-led) strategy**, realizowana od początku lat 80. XX w. Doprowadziła do rozpadu triady rząd centralny-władze lokalne-sektor prywatny, wyłączając z procesu odnowy władze lokalne. W ich miejsce pojawiło się 11 oddziałów lokalnych tzw. *Urban Development Corporations* utworzonych przez Ministerstwo Środowiska. Spółki miały za zadanie rozwój infrastruktury, restrukturyzację przedsiębiorstw oraz realizację projektów budowlanych. Aby zachęcić prywatny kapitał do lokowania się w śródmieściach utworzono tam 27 tzw. specjalnych stref ekonomicznych (*enterprise zones* – EZ). Firmy mające siedziby w tych specjalnych strefach były zwolnione z podatków od nieruchomości przez okres 10 lat oraz korzystały z innych ulg podatkowych. Po tym okresie strefy zlikwidowano, gdyż nie

⁹¹ Strategia objęła około 40 wyselekcjonowanych wcześniej „miast wewnętrznych” Anglii i Walii.

przyniosły zamierzonych efektów. Nie miały wpływu na wzrost zatrudnienia, gdyż przeważnie lokowały się w nich hurtownie i supermarkety. Ponadto państwo musiało zrekompensować straty poniesione przez władze lokalne z powodu uszczuplenia wpływów podatkowych. W sprawach mieszkaniowych strategia zakładała rehabilitację budynków komunalnych, a następnie ich sprzedaż osobom prywatnym lub związkom/stowarzyszeniom (*housing associations*). W 1992 r. strategia została wsparta przez program pod nazwą „Wyzwanie dla miasta” (City Challenge). Program był oparty na zasadzie organizowania przetargów miejskich. W ramach tego programu władze lokalne starając się o przyznanie funduszy wspierających musiały udokumentować, że mają rozwijających się partnerów w ramach sektora prywatnego oraz wykazać istnienie społecznych grup zaangażowanych w projekt przywrócenia obszarowi prawidłowego funkcjonowania. W ramach City Challenge zrealizowano 31 projektów.

W Stanach Zjednoczonych program „Odnowy Miast” (Urban Renewal) funkcjonował od 1949 r. na podstawie ustawy mieszkaniowej (The Housing Act of 1949). Zakończenie programu nastąpiło w 1973 r. Głównymi celami programu było:

- wyeliminowanie substandardowego budownictwa,
- budowa nowych mieszkań,
- ożywienie ekonomiczne centrów miast.

Program był w większości finansowany z budżetu federalnego (około 3/4 wydatków), resztę kosztów pokryły budżety lokalne. Podmiotem zajmującym się realizacją programu były specjalnie w tym celu powołane Lokalne Agencje Publiczne. Ich zadaniem było wykupywanie bądź wywłaszczanie nieruchomości. Następnie były one odpowiedzialne za wyburzanie zdegradowanej zabudowy i przygotowanie oczyszczonych parceli pod nowe funkcje. Ostatnim etapem była sprzedaż terenu prywatnemu inwestorowi. Aby zachęcić prywatnych przedsiębiorców do inwestycji, nieruchomości oferowano po cenach niższych niż wcześniej poniesione koszty wykupu, a następnie wyburzenia i oczyszczenia terenu.

W trakcie realizacji programu zdano sobie sprawę, że wcześniejszy cel związany z poprawą sytuacji mieszkaniowej ubogiej ludności centrów miast nie został spełniony. Okazało się, że ludność ta, paradoksalnie stała się „ofiara” programu „Odnowy miast”. Nowi prywatni przedsiębiorcy (właściciele) nieruchomości w centrach miast, kierując się kryterium zysku budowali lokale użytkowe (usługowe, handlowe, biurowe) przynoszące większe przychody czynszowe. Kosztem powierzchni mieszkaniowych rozwijała się więc coraz bardziej dzielnica biznesu.

Statystyki świadczą o „skurczeniu” się rynku mieszkaniowego w centrach miast. Zburzono bowiem 600 tys. mieszkań o najniższym standardzie, a w ich miejsce powstało jedynie 250 tys. nowych⁹². Dotychczasowi mieszkańcy centrów byli relokowani do mieszkań zastępczych – operacja ta objęła około 2 mln ludzi. W mieszkaniach zastępczych, też o nie najlepszym standardzie, większość ludzi tkwiła latami, coraz częściej na koszt podatnika. Ludzie ubodzy nie byli w stanie wynająć mieszkań w nowych budynkach powstałych w wyniku programu „Odnowy miast”. W efekcie zmieniła się struktura społeczna centrum, gdyż w miejsce ubogich pojawili się ludzie średnio zamożni. Program „Odnowy miast” nie rozwiązał więc podstawowego problemu, jakim były dzielnice biedy. Slumsy funkcjonowały nadal, teraz jednak w innej części miasta. Krytycy określili program mianem **federalnego buldożera**⁹³, który niszczył nie tylko tkankę mieszkaniową, ale również i tak już bardzo słabe podstawy egzystencji najuboższej ludności⁹⁴.

Oprócz ewidentnych „minusów” programu wymieniano również jego dobre strony:

- inwestycje w centrach miast częściowo równoważyły konkurencję, jaką stwarzał intensywny rozwój suburbiów,
- nastąpił wzrost wartości zrewitalizowanych nieruchomości⁹⁵, co spowodowało wzrost wpływów z podatków od nieruchomości,
- nowe funkcje komercyjne w centrach miast generowały nowe miejsca pracy, również dla dotychczasowych niezamożnych mieszkańców centrów,
- poprawiła się funkcjonalność i estetyka centrów miast.

Późniejsze programy rewitalizacji dzielnic śródmiejskich chcąc uniknąć problemów, które wystąpiły w trakcie realizacji programu „Odnowy miast” były prowadzone na mniejszą skalę, skupiały się na poprawie sytuacji mieszkaniowej ludzi ubogich i ograniczały do minimum relokacje ludności (*displacement*). Przykładami nowego podejścia są dwa programy. Pierwszy nazwany **Community Development Block Grants** (CDBG) jest przeznaczony w 70% dla miast centralnych, reszta funduszy trafia do mniejszych społeczności. Fundusze są przeznaczane na poprawę warunków mieszkaniowych, wspieranie rozwoju usług publicznych, działania mające przygotować tereny do nowej alternatywnej funkcji (oczyszczenie, rekultywacja). Drugi program pod nazwą: **Urban Development Action Grants** (UDAG) polega na dofinansowywaniu prywatnych inwestycji w centrach miast. Z budżetu federalnego są przekazywa-

⁹² A. O’Sullivan: Op. cit., s. 429.

⁹³ Twórcą tego określenia był M. Anderson. Zob. M. Anderson: *The Federal Bulldozer*. MIT Press, Cambridge 1968.

⁹⁴ A. Majer: *Miasta Ameryki. Kryzys i polityka odnowy*. PWN, Warszawa 1999, s. 143.

⁹⁵ Wartość wzrosła przeciętnie o około 360%. A. O’Sullivan: Op. cit., s. 429.

ne subsydia, które powodują, że minimalnie nierentowne przedsięwzięcia prywatne stają się zyskowe. Programy te stanowią wsparcie dla federalnej polityki mieszkaniowej o charakterze popytowym – system dodatków mieszkaniowych oraz o charakterze podażowym – budowa mieszkań komunalnych.

5. Gentryfikacja

Termin „gentryfikacja” (*gentrification*) pierwszy raz pojawił się w pracy R. Glass⁹⁶ i oznaczał przemiany społeczne na danych obszarach miejskich polegające na wypieraniu dotychczasowych mieszkańców, stanowiących grupę niewykwalifikowanych pracowników najemnych (*working class*) przez ludność bardziej zamożną (*middle class*). Do relokacji ludności danej dzielnicy dochodzi w skutek rehabilitacji tkanki mieszkaniowej. Inwestycje mieszkaniowe prowadzone przez relatywnie bogatszych przybyszów doprowadzają do przesiedleń dotychczasowej uboższej ludności, która nie jest w stanie udźwignąć obciążeń finansowych związanych z podwyżką czynszów, które wzrastają jako efekt rehabilitacji.

Proces gentryfikacji w różnych miejscach przebiega odmiennie. Najczęściej gentryfikacja jest utożsamiana ze zjawiskiem nazwanym w języku angielskim *yuppification*⁹⁷. Zjawisko to polega na metamorfozie zaniedbanej dzielnicy śródmiejskiej w nową prestiżową dzielnicę mieszkalno-usługową w wyniku osiedlania się tam młodych, bezdzietnych, wysoko wykwalifikowanych i dobrze zarabiających ludzi, co równocześnie doprowadza do wyparcia z dzielnicy jej dotychczasowych, gorzej sytuowanych mieszkańców⁹⁸. Ten proces jest szczególnie widoczny w dużych miastach, w których mają swoje siedziby koncerny międzynarodowe i gdzie istnieją centra finansowo-gospodarcze. Klasycznymi przykładami są tzw. miasta globalne – Nowy Jork, Londyn, Tokio⁹⁹.

⁹⁶ R. Glass: *Aspects of Change*, in *Centre for Urban Studies*. MacGibbon and Kee, London 1969.

⁹⁷ Według słownika Longman Dictionary of Contemporary English termin *yuppie* oznacza młodą, wysoko wykwalifikowaną osobę, której głównym celem jest wspinanie się po kolejnych szczeblach kariery zawodowej i życie w coraz większych luksusach. Istnieje również czasownik *yupify* oznaczający przystosowanie danej dzielnicy miasta do potrzeb *yuppies*.

⁹⁸ Międzynarodową karierę zrobił akronim DINKs (Double Income No Kids) oznaczający pary żyjące w wolnych związkach, które z założenia nie planują posiadania dzieci, co przy podwójnych dochodach ma zagwarantować bez troskie życie. Skrót DINKs pojawił się po raz pierwszy w książce P. Buchnana pod prowokującym tytułem *The Death of the West: How Dying Population and Immigrant Invasions Imperil Our Country and Civilization*, będącej krytyką obecnego stylu życia zachodnich społeczeństw i wieszczącej upadek stworzonej przez nich cywilizacji.

⁹⁹ Przemiany przestrzenne, gospodarcze i społeczne zachodzące w największych miastach świata są opisane w książce: S. Sassen: *The Global City. New York, London, Tokyo*. Princeton University Press 2001.

Istnieją dwie alternatywne teorie wyjaśniające proces gentryfikacji. W pierwszej, rozwiniętej przez N. Smitha nacisk jest położony na czynniki ekonomiczne, w szczególności relacje pomiędzy przepływami kapitału z przedmieść do centrum miasta¹⁰⁰. W drugiej, której głównym „architektem” jest D. Ley, uwaga jest skupiona na ludziach – reprezentantach postindustrialnego społeczeństwa jako podmiotach (*gentrifiers*) inicjujących proces¹⁰¹. Pierwsza z tych teorii jest związana z aspektem podażowym, druga uwzględnia czynniki znajdujące się po stronie popytu.

Teoria Smitha opiera się na założeniu istnienia cyklu inwestycyjnego w obrębie miasta. Wraz ze zmieniającymi się preferencjami użytkowników, których przejawem jest zaniechanie inwestycji w nieruchomości, dochodzi do fizycznej deterioracji obiektów zlokalizowanych w śródmieściu. Na śródmiejskim rynku nieruchomości powstaje tzw. **luka czynszowa** (*rent gap*) stanowiąca różnicę pomiędzy wartością nieruchomości o aktualnej funkcji a wartością potencjalnie możliwą do osiągnięcia, gdyby w daną nieruchomość zainwestowano odpowiednie pieniądze, modernizując ją, czy nawet zmieniając jej funkcję. Jeżeli luka czynszowa jest duża, to może dojść do reinwestycji na obszarze śródmiejskim, co doprowadzi do rewaloryzacji zlokalizowanych tam nieruchomości. Innym warunkiem zainicjowania procesu gentryfikacji może być deindustrializacja. Zamykane fabryki w centrum miasta stanowią bowiem duży zasób nieruchomości, których funkcje można zmienić dostosowując je do potrzeb potencjalnych użytkowników. Podsumowując Smith argumentuje, że gentryfikacja odbywa się dlatego, że kapitał powraca do śródmieść.

Teorię Smitha poddano krytyce zarzucając jej przede wszystkim pominięcie analizy zachowań klientów na rynku nieruchomości śródmiejskich. Oponenti wysuwali zarzut o braku pewności, że na wyremontowane domy w śródmieściu znajdą się chętni. Ponadto założeniom tej teorii wymykają się przykłady niektórych miast, np. Paryża, Amsterdamu czy Sztokholmu, w których również odnotowano zjawisko gentryfikacji, a które nigdy nie doświadczyły „luki czynszowej”, gdyż wartość terenów w śródmieściach tych miast zawsze była relatywnie wysoka. Innym zarzutem wynikającym z badań empirycznych było zaobserwowanie, że gentryfikacja nie oznacza powrotu do śródmieść ludzi, którzy wyprowadzili się kiedyś na przedmieścia¹⁰².

¹⁰⁰ N. Smith: *Toward a theory of gentrification; a back to the city movement by capital not people*. „Journal of the American Planning Association” 1979, No 45, s. 538-548.

¹⁰¹ D. Ley: *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*. Oxford University Press, Oxford 1996.

¹⁰² N. Smith wprawdzie nie twierdził nigdy, że to ruch ludzi z przedmieść do centrum. Mówił raczej o przepływie kapitału, co sugeruje chociażby tytuł jego pracy z 1979 r.: *Toward a theory of gentrification: a back to the city movement by capital not people*.

Krytyka teorii „luki czynszowej” spowodowała podjęcie badań, w których zwracano uwagę głównie na charakterystyki zachowań ludzi (analizowano czynniki popytowe) i w tych zachowaniach szukano wyjaśnień istnienia gentryfikacji. W wyniku badań stwierdzono, że motorem uruchamiającym proces gentryfikacji są przemiany na rynku pracy, zmiany demograficzne lub zmiany modelu konsumpcji. Odpowiedzią na pytanie o przyczyny gentryfikacji ma być charakterystyka społeczeństwa ery postindustrialnej.

Powstanie nowej klasy społecznej, którą N. Thrift nazwał **klasą usługową**, charakteryzującej się wysokimi zarobkami, solidnym wykształceniem, konsumpcyjnym stylem życia, pracą w centrach biznesowych i awersją do zbyt długich dojazdów do pracy, wywołało ponowne zainteresowanie mieszkaniem w dzielnicach śródmiejskich¹⁰³. Wiele badań empirycznych sugeruje, że osobami „gentryfikującymi” śródmieścia są młode kobiety. Ich wzrastająca pozycja na rynku pracy powoduje, że coraz częściej poświęcają się karierze zawodowej, odwołując na bliżej niesprecyzowaną przyszłość zakładanie rodziny. Tworząc jednoosobowe gospodarstwa domowe i pracując w centrach miast, kobiety te są zainteresowane niewielkimi mieszkaniami, blisko miejsca pracy i obiektów handlowo-usługowych oraz miejsc z ofertą kulturalną.

Inne badania dowodzą, że przyczyną gentryfikacji jest silna potrzeba konsolidacji społeczności w jednorodne, pod względem specyficznych cech, grupy. Dotyczy to osób wykonujących tzw. wolne zawody, wśród których może panować moda na mieszkania w śródmieściach. Innym przykładem są społeczności gejów i lesbijek często pracujących w dzielnicach biznesowych¹⁰⁴.

Podsumowując należy zaznaczyć, że gentryfikacja oprócz poprawy stanu mieszkań, zwykle wywołuje konflikty społeczne. Wśród beneficjentów gentryfikacji należy wymienić:

- ludność napływającą do centrów miast,
- przedsiębiorców budowlanych,
- władze lokalne odnotowujące większe wpływy budżetowe,
- spekulantów na rynku mieszkaniowym.

„Przegranymi” w procesie gentryfikacji są byli mieszkańcy zmuszeni do wyprowadzenia się z dzielnicy śródmiejskiej.

¹⁰³ N. Thrift: *The Geography of late twentieth century class formation*. W: N. Thrift, P. Williams (red.) *Class and Space. The Making of Urban Society*. Routledge, London 1987.

¹⁰⁴ M. Castells: *Cultural identity, sexual liberation and urban structure: the gay community in San Francisco*. W: M. Castells: *The City and the Grassroots: A Cross-Cultural Theory of Urban Social Movements*. Edward Arnold, London 1983, s. 138-170.

Bibliografia

- Alonso W.: *Location and Land Use*. Harvard University Press, Cambridge, MA 1964.
- Anas A.: *A Model of Residential Change and Neighborhood Tipping*. „Journal of Urban Economics” 1980, No 7.
- Anas A., Arnott R., Small K.: *Urban Spatial Structure*. „Journal of Economic Literature” 1998, No XXXVI.
- Asabere P., Hachey G., Grubaugh S.: *Architecture, Historic Zoning and the Value of Homes*. „Journal of Real Estate Finance and Economics” 1989, No 2.
- Bailey M.J.: *A Note on the Economics of Residential Zoning and Urban Renewal*. „Land Economics” 1959, No 35.
- Balchin P., Isaac D., Chen J.: *Urban Economics. A Global Perspective*. Palgrave, New York 2000.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R.: *Ekonomia*. Tom 1. PWE, Warszawa 1995.
- Bogart W.T.: *The Economics of Cities and Suburbs*. Prentice-Hall, New Jersey 1998.
- Boyle M., Kiel K.: *A Survey of House Price Hedonic Studies of the Impact of Environmental Externalities*. „Journal of Real Estate Literature” 2001, No 9.
- Brueckner J., Thisse J.F., Zenou Y.: *Why Is Central Paris Rich and Downtown Detroit Poor? An Amenity-Based Theory*. Working Paper 1996.
- Buchanan J.M.: *An Economic Theory of Clubs*. „Economica” 1965, No 32.
- Carn N., Rabianski J., Racster R., Seldin M.: *Real Estate Market Analysis: Techniques and Applications*. South-Western College Publishing, Cincinnati 2001.
- Castells M.: *Cultural identity, sexual liberation and urban structure: the gay community in San Francisco*. W: M. Castells: *The City and the Grass-roots: A Cross-Cultural Theory of Urban Social Movements*. Edward Arnold, London 1983.

- Coulson N.E., Bond E.: *A Hedonic Approach to Residential Succession*. „Review of Economics and Statistics” 1990, No LXXII, August.
- Davis O.A., Winston A.B.: *Economics of Urban Renewal*. „Journal of Law and Contemporary Problems” 1961, No 26.
- Ding C., Simons R., Baku E.: *The Effect of Residential Investment on Nearby Property Values: Evidence from Cleveland, Ohio*. „Journal of Real Estate Research” 2000, No 19.
- DiPasquale D., Wheaton W.: *Urban Economics and Real Estate Markets*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1996.
- Ford D.: *The Effect of Historic District Designation on Single-Family Home Prices*. „Areuea Journal” 1989, No 17.
- Frech H.E., Lafferty R.: *The Effect of the California Coastal Commission on Housing Prices*. „Journal of Urban Economics” 1984, No 16.
- Galster G.: *William Grigsby and the Analysis of Housing Sub-markets and Filtering*. „Urban Studies” 1996, No 33.
- Galster G.: *On the Nature of Neighbourhood*. „Urban Studies” 2001, No 38(12).
- Galster G.: *Neighborhood Dynamics and Housing Markets*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O’Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003.
- Gibb K.: *Urban Housing Models*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O’Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003.
- Glass R.: *Aspects of Change*. W: *Centre for Urban Studies*. MacGibbon and Kee, London 1964.
- Goodman A.C.: *Topics in Empirical Urban Housing Research*. W: *The Economics of Housing Markets*. Red. R. Muth, A.C. Goodman. Routledge, London 2001.
- Górecki B.: *James J. Heckman i Daniel L. McFadden – nobliści w dziedzinie ekonomii w 2000 r.* „Ekonomista” 2001, nr 1.
- Grigsby W.: *Housing Markets and Public Policy*. University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1963.
- Grigsby W., Baratz M., Galster G., MacLennan D.: *The Dynamics of Neighborhood Change and Decline*. Pergamon, Oxford 1987.
- Heinrich C., Wenger J.: *The economic contribution of James J. Heckman and Daniel L. McFadden*. „Review of Political Economy” 2002, No 14.
- Hoyt H.: *The Structure and Growth of Residential Neighborhood in American Cities*. Federal Housing Administration, Washington D.C. 1939.

- Jałowiecki B., Szczepański M.S.: *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej*. Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2002.
- Koebel C.T.: *Urban Redevelopment, Displacement and the Future of the American City*. Prepared for Community Affairs Office, Federal Reserve Bank of Richmond, April 1996.
- Kucharska-Stasiak E.: *Nieruchomość a rynek*. PWN, Warszawa 2000.
- Lancaster K.: *A New Approach to Consumer Theory*. „Journal of Political Economy” 1966, No 74.
- Leishman C.: *Real Estate Market Research and Analysis*. Palgrave Macmillan, New York 2003.
- Ley D.: *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*. Oxford University Press, Oxford 1996.
- Li M., Brown H.J.: *Micro-Neighborhood Externalities and Hedonic Housing Prices*. „Land Economics” 1980, No 56.
- Lowry I.: *Filtering and housing standards: A conceptual analysis*. „Land Economics” 1960, No 36.
- McFadden D.: *Modeling the choice of residential location*. W: *Spatial interaction theory and residential location*. Red. A. Karlquist i inni. Amsterdam, North-Holland 1978.
- MacLennan D.: *Housing Economics. An Applied Approach*. Longmans, London-New York 1982.
- MacLennan D., Tu Y.: *Economic perspectives on the structure of local housing markets*. „Housing Studies” 1996, No 11.
- Majer A.: *Miasta Ameryki. Kryzys i polityka odnowy*. Studia KPZK PAN, Tom CVII, PWN, Warszawa 1999.
- Malpezzi S.: *Hedonic Pricing Models: a Selective and Applied Review*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O’Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003.
- Markowski T.: *Zarządzanie rozwojem miast*. PWN, Warszawa 1999.
- Meen D., Meen G.: *Social behaviour as a basis for modeling the urban housing market: a review*. „Urban Studies” 2003, No 40.
- Megboulagbe I.F., Hoek-Smit M.C., Linneman P.D.: *Understanding Neighbourhood Dynamics: A Review of the Contributions of William G. Grigsby*. „Urban Studies” 1996, No 33(10).
- Mieszkania 2002*. GUS, Warszawa 2003.

- Mieszkowski P., Mills E.S.: *The Causes of Metropolitan Suburbanization*. „Journal of Economic Perspectives” 1993, No 7(3).
- Mieszkowski P., Saper A.: *An Estimate of Effects of Airport Noise on Property Values*. „Journal of Urban Economies” 1978, No 5.
- Mieszkowski P., Zodrow G.R.: *Taxation and the Tiebout Model: The Differential Effects of Head Taxes, Taxes on Land Rents, and Property Taxes*. „Journal of Economic Literature” 1989, No 27.
- Nelson J.P.: *Airport Noise, Location Rent and the Market for Residential Amenities*. „Journal of Environmental Economics and Management” 1979, No 6(4).
- Odnowa miast. Doświadczenia brytyjskie i francuskie oraz wybrane materiały Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast*. Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Oddział w Krakowie, Kraków 2000.
- Olson M.: *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*. Harvard University Press, London 1971.
- O’Sullivan A.: *Urban Economics*. McGraw-Hill Higher Education, International Edition 2000.
- Pacione M.: *Urban Geography: a Global Perspective*. Routledge, London 2001.
- Philippi B., Luenberger D.: *Neighborhood Effects and Maintenance of the Urban Housing Stock*. „Journal of Mathematical Sociology” 1977, No 5.
- Polko A.: *Lokalne rynki nieruchomości*. W: *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym*. Red. A. Klasik, F. Kuźnik. AE, Katowice 2001.
- Polko A.: *Przemiany struktury przestrzennej miasta jako efekt procesu suburbanizacji*. W: *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*. Red. A. Klasik. AE, Katowice 2001.
- Quigley J.: *Transaction Costs and Housing Markets*. W: *Housing Economics and Public Policy*. Red. T. O’Sullivan, K. Gibb. Blackwell Science, Oxford 2003.
- Rewitalizacja. Rehabilitacja. Restrukturyzacja. Odnowa Miast*. Red. Z. Ziobrowski, D. Ptaszycka-Jackowska, A. Rębowska, A. Geissler. Instytut Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Oddział w Krakowie, Kraków 2000.
- Ridker R.G., Henning I.A.: *The Determinants of Residential Property Values with Special Reference to Air Pollution*. „Review of Economics and Statistics” 1967, No 49(2).

- Rosen S.: *Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition*. „Journal of Political Economy” 1974, No 82.
- Samuelson P.A.: *The Pure Theory of Public Expenditure*. „The Review of Economics and Statistics” 1954, No 36 (4).
- Sassen S.: *The Global City*. New York, London, Tokyo. Princeton University Press, New Jersey 2001.
- Schall L.D.: *Urban Renewal Policy and Economic Efficiency*. „American Economic Review” 1976, No 66 (4).
- Simons R., Quercia R., Maric I.: *The Value Impact of New Residential Construction and Neighborhood Disinvestment on Residential Sales Prices*. „Journal of Real Estate Research” 1998, No 15.
- Ślodziak J.: *Przestrzeń miasta i jej przeobrażenia*. Studia i Monografie nr 298. Uniwersytet Opolski, Opole 2001.
- Smith N.: *Toward a theory of gentrification; a back to the city movement by capital not people*. „Journal of the American Planning Association” 1979, No 45.
- Smith V., Deyak T.: *Measuring the Impact of Air Pollution on Property Values*. „Journal of Regional Science” 1975, No 15(3).
- Smith L., Rosen K.T., Fallis G.: *Recent Developments in Economic Models of Housing Markets*. „Journal of Economic Literature” 1988, No XXVI.
- The scientific contribution of James Heckman and Daniel McFadden*. Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economics Science in Memory of Alfred Nobel, 2000, www.nobel.se
- Thibodeau T.G.: *Estimating the Effect of High-Rise Office Buildings on residential Property Values*. „Land Economics” 1990, No 66(4).
- Thrift N., Williams P. (red.): *Class and Space. The Making of Urban Society*. Routledge, London 1987.
- Tiebout C.: *A Pure Theory of Local Public Expenditure*. „Journal of Political Economy” 1956, No 64.
- Von Thunen J.H.: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburg 1826.
- Webster C.: *The Nature of Neighbourhood*. „Urban Studies” 2003, No 40 (13).
- Yeates M.: *The North American City*. Longman, 5th International Edition 1998.
- Zoller H.G.: *Przestrzeń rezydencjalna a cena mieszkania*. W: *Ekonomiczna analiza przestrzenna*. Red. C. Ponsard. AE, Poznań 1992.

Spis rysunków

1. Rynek usług mieszkaniowych i aktywów mieszkaniowych	13
2. Wzrost gospodarczy a popyt na usługi mieszkaniowe	15
3. Stopa kapitalizacji a popyt na aktywa mieszkaniowe	16
4. Koszty budowy a podaż nowych mieszkań	17
5. Funkcja ceny mieszkania	28
6. Transakcje na rynku mieszkaniowym w latach 1980 i 2000	36
7. Popyt i podaż na rynku nieruchomości o wysokim standardzie	38
8. Popyt i podaż na rynku nieruchomości o niskim standardzie	38
9. Koszty zewnętrzne związane ze wzrostem gęstości zabudowy	50
10. Korzyści zewnętrzne związane z remontami budynków	51
11. Wybór poziomu dobra publicznego na podstawie zasady <i>the median-voter rule</i>	53
12. Optymalny wybór poziomu dobra publicznego w społeczeństwie homogenicznym (<i>Tiebout hypothesis</i>)	55
13. Poziom lokalnych usług publicznych a ceny mieszkań	57
14. Uprzedzenia rasowe a ceny mieszkań	59
15. Dyskryminacja rasowa a ceny mieszkań	61
16. Wpływ elementów mikrosąsiedztwa na wartość nieruchomości mieszkaniowych	63
17. Krótkookresowy wzrost wartości nieruchomości spowodowany zaniechaniem przedsięwzięć remontowych i modernizacyjnych	70
18. „Błędne koło” czynników determinujących „upadek centrów miast”	70
19. Optimum lokalizacyjne w wyniku zastosowania opłat środowiskowych	75
20. Minimalna wielkość działki a cena ziemi	76
21. Efekty na pierwotnym rynku mieszkaniowym wywołane wprowadzeniem limitów pozwoleń na budowę	77
22. Roczne dochody netto (NAR_s) nieruchomości w obecnej formie – a) i wartość nieruchomości (PV) w obecnej formie – b)	83
23. Czynniki wpływające na moment przebudowy	85
24. Zmiany w maksymalnym ekonomicznym cyklu życia budynku	88

Spis tabel

1. Mieszkania zamieszkane według rodzaju podmiotów będących ich właścicielami w 2002 r.	25
2. Typologia kryzysu dzielnic śródmiejskich	68