

KRYZYS NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM SPRZEDAŻY NIEZABUDOWANYCH DZIAŁEK GRUNTU WE WROCŁAWIU W LATACH 2008-2009

GLOBALIZACJA I PRZYCZYNY KRYZYSU

Od czasów II wojny światowej inwestowanie w nieruchomości gruntowe, nie biorąc pod uwagę gospodarki komunistycznej nie kierującej się prawami ekonomii, lecz polityczną ideologią (Kusiak, 2008, 105-120), było, aż do tej pory opłacalne. Oczywiście były pewne załamania, ale dotyczyły one przede wszystkim rynków wschodzących — włączających się do kapitalistycznej gospodarki globalnej. Ewenementem był może kryzys azjatycki z lat 90. XX w., który objął wysoko rozwiniętą przemysłowo Japonię¹. Jednak gdzieś od początku XXI w. przeżywaliśmy ogromny boom nie tylko na rynku nieruchomości, ale międzynarodowej wymiany handlowej i w bankowości². Wydawało się, że globalizacja dobrze synchronizuje rynki finansowe poszczególnych państw oraz narodów, a przez to wpłynie pozytywnie na ich położenie materialne. „Dość rzec, że według szacunków od końca lat 90. XX w. blisko miliard osób wyszło ze skrajnej nędzy (w samych Chinach i Indiach ponad 400 mln)”. Jednak autorzy tych stwierdzeń dodają, że globalizacja bardziej sprzyja powstawaniu ogromnych dysproporcji w społeczeństwach i doprowadza do różnego rodzaju nadużyć finansowych, a w efekcie do poważnych kryzysów gospodarczych (Artus, Virard, 2008, 13 i nast.).

¹ W zasadzie od 1990 r. Japonia znajduje się w „pelzającej depresji”, a za najważniejszą jej przyczynę Max Otte uważa starzenie się społeczeństwa. Ludzie jak przekroczą 60-ty rok życia to trzymają się kurczowo tego co już osiągnęli i unikają ryzyka (Otte, 2009, 173-188).

² W Stanach Zjednoczonych okres od początku lat osiemdziesiątych do 2007 r. nazywany był Wielkim Umiarkowaniem. Ożywienie gospodarcze było widoczne, a recesje krótkotrwałe. W porównaniu z latami siedemdziesiątymi była niższa inflacja i stopy procentowe (Taylor, 2010, 104-105).

Kryzysy towarzyszyły ludziom od zarania dziejów (sen faraona o siedmiu krowach tłustych i pięknych oraz siedmiu chudych i brzydkich). Dominującym ich czynnikiem były klęski nieurodzaju (krowy chude i brzydkie), klęski żywiołowe i epidemie. Wraz z rozwojem gospodarki rynkowej główną przyczyną stały się czynniki ekonomiczne (np. nadprodukcja). Od XIX w. zaczęły się też cyklicznie powtarzać, co 10, 12, 25 lat (Morawski, 2003). Jednak trudno oprzeć się wrażeniu, że w największym ekonomicznie mocarstwie świata i w wielu bogatych krajach na przełomie XX i XXI w. jakby o tym zapomniano. Tak więc obecny kryzys, jak zawsze wystąpił nagle oraz niespodziewanie i to w samym centrum globalizacji, czyli w Stanach Zjednoczonych. Latem 2007 r. pękła tam tzw. bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości (housing bubble). Jako zasadniczą przyczynę tego zjawiska podaje się liberalne ustawodawstwo gospodarcze. U jego podstaw znajdowała się ustawa wprowadzona za czasów Jimmiego Cartera w 1980 r.: Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act. Umożliwiła ona rozwinięcie się szarej strefy, korupcji i długu publicznego oraz spekulację nieruchomościami na szeroką skalę (Atlas, Dreier, 2008). W dwa lata później ustawą Garn-St. Germain Depository Institutions Act ułatwiono przyznawanie tzw. Adjustable Rate Mortgage (AMR), a więc kredytów, których oprocentowanie było zależne od stóp procentowych, jakie ustalał amerykański bank centralny (Federal Reserve) w skrócie FED. Umożliwiło to połączenie w jednym banku działalności depozytowej i inwestycyjnej, co dawało im ogromne możliwości spekulacyjne. Z kolei w 1999 r. na fali usuwania wszelkich przeszkód w rozwoju sektora finansowego, Kongres zniósł ustawę Glassa-Steagalla z lat trzydziestych XX w., która miała zapobiegać powtarzaniu się kryzysów giełdowych. Tego rodzaju poczynania nieuchronnie prowadziły do kryzysu.

Promowana przez amerykański biznes branży budowlanej oraz wspierana przez rząd Stanów Zjednoczonych idea, aby każda rodzina posiadała własny dom, była jedną z istotnych przyczyn rzutujących na wiązanie jej z ułatwieniami w polityce kredytowej (Taylor, 2010, 36). Liberalizacja działalności finansowej doprowadziła do rozluźnienia nadzoru, sprawdzania przez banki kredytobiorców, a zwłaszcza udzielania kredytów ludziom „bez przychodu, bez pracy i bez kapitału” — tzw. kredytu subprime³. Stały się one

³ Kredyt subprime — kredyt bankowy, którego oprocentowanie jest wyższe niż przy standardowym kredycie. Jego specyfika polega na tym, że jest udzielany temu kredytobiorcy, który np. był niesolidny w spłacaniu dotychczasowych kredytów lub posiadał niską wypłacalność. Stosowany jest głównie

w Stanach Zjednoczonych tak popularne, że na rok przed kryzysem stanowiły ponad 20 proc. wszystkich kredytów. Łatwo je było dostać, ale zdecydowanie trudniej spłacić w ciągu kilku lat. Początkowo niskie raty były w miarę upływu czasu zwiększane, co bardzo utrudniało ich spłacanie. Na udzielaniu jak największej ilości tych pożyczek zależało pracownikom banków. Członkowie ich rad nadzorczych przyznawali sobie horrendalne nagrody. Do tych nienormalności dochodziło jeszcze stale utrzymywanie przez FED, na czele z jej wieloletnim szefem Alanem Greenspanem, na bardzo niskim poziomie stóp procentowych. To z kolei wpływało na niskie oprocentowanie kredytów hipotecznych, a zarazem zwiększało popyt na nieruchomości i przez to powodowało wzrost ich cen. Np. ceny domów w ciągu dziesięciu przedkryzysowych lat wzrosły o 128 proc. W związku z tym nieruchomości stanowiły pewną i opłacalną inwestycję oczywiście wtedy, gdy kredyt został spłacony w terminie. Ponieważ jednak kredyt subprime był udzielany przeważnie osobom bez pracy i kapitału, zarabiali głównie ludzie żyjący z obrotu nieruchomościami, no i oczywiście prowadzące przy tym nieczystą grę banki i firmy obracające papierami wartościowymi powstałymi na bazie tych kredytów.

W tej sytuacji doszło do niesamowitych wynaturzeń o charakterze finansowo-gospodarczym, bowiem ceny akcji, które w najprostszym i oczywiście w bardzo uproszczonym ujęciu, stanowią wycenę wartości przedsiębiorstwa, przynosiły i to przez wiele lat większe zyski aniżeli ich produkcja. Narzuca się więc pytanie o sens pracy czy unowocześniania własnej firmy. Wystarczyło zainwestować pieniądze na giełdzie i osiągać zyski większe aniżeli z realnej produkcji czy pracy. „Problem w tym — pisze Witold M. Orłowski — że jest to życie w świecie uludy. i w taką uludę Amerykanie uwierzyli: w to, że są niezwykle bogaci, ich dochody będą nadal niepowstrzymanie rosnać dzięki finansowym inwestycjom, że wszystko można kupić na tani i łatwy do spłacenia kredyt, a ceny towarów zawsze pozostają niskie, a w ślad za Amerykanami uwierzyli — choć nie tak mocno i szybko — mieszkańcy innych krajów rozwiniętych, a w ślad za nimi mieszkańcy całego świata” (Orłowski, 2008, 21-22). Rekordy popularności biła książka Nicolasa Darvasa: *Jak zarobiłem 2 000 000 \$ na giełdzie*. Autor otrzymał masę listów i zapytań. Pewna Pani pisała: „Jestem wdową, mam dwoje małych dzieci i mogę zainwestować tylko około 2 000 \$.

_____ w Stanach Zjednoczonych. Kredyty *subprime* cechują się dużym stopniem ryzyka zarówno dla banku jak i dla kredytobiorcy. Do grona produktów *subprime* mogą być zaliczane np. kredyty hipoteczne czy specjalne karty kredytowe.

może pan utrzymywać ze mną kontakt i od czasu do czasu podsunąć swoją opinię na temat stuprocentowo pewnych akcji” (Darvas, 2006, 211).

W tej sytuacji z początkiem 2007 r. banka kredytowa osiągnęła największe rozmiary i w sierpniu pękła. Federal Reserve podniosło stopy procentowe. Kredytobiorcy znaleźli się w pułapce, nie byli w stanie płacić zwiększonych rat kredytów, a także sprzedać domów czy mieszkań, gdyż ich ceny spadały z miesiąca na miesiąc, a kupców prawie nie było. Z powodu niewypłacalności pomiędzy lipcem a grudniem 2007 r. zajęto 1,3 mln nieruchomości, a do września następnego roku średnia cena domów zmniejszyła się o 20 proc. Traciły także banki, bo zainwestowane w nieruchomości pieniądze były prawie utracone. Do tego doszła panika giełdowa na Wall Street. Z uwagi na groźbę upadłości banków, klienci wycofywali swoje depozyty. Już 3 stycznia 2007 r. zbankrutowała instytucja finansowa Ownit Mortgage Solutions Inc., która oferowała kredyty dla osób nie posiadających wypłacalności, a w ponad rok później z powodu upadłości JP Morgan Chase przejął wielki bank amerykański Bear Stearns. Zaś we wrześniu 2008 r. zbankrutował Lehman Brothers, jeden z głównych banków amerykańskich.

ROZSZERZANIE SIĘ KRYZYSU NA INNE KRAJE

Rozchwianie się amerykańskiego rynku nieruchomości doprowadziło do kryzysu światowego. W Europie pierwszym krajem, który mocno odczuł skutki kryzysu była Irlandia. W 2008 r. ceny nieruchomości spadły do poziomu z 2006 r., a procent zawieranych transakcji zmniejszył się ponad 50. Zaś w Wielkiej Brytanii w ciągu roku ceny nieruchomości spadły o 16 proc. Znaczny spadek cen zanotowano także w Hiszpanii. Agencje nieruchomości zmniejszyły swoje obroty o 50 proc. Natomiast we Francji ceny mieszkań i domów spadły o 10 proc., a we Włoszech o 6%. W Danii i Holandii miał miejsce nieznaczny spadek cen, z uwagi na ograniczoną liczbę wystawianych do sprzedaży mieszkań, a zwłaszcza domów. Zdecydowanie mniej odczuwalny był kryzys w państwach skandynawskich, a w Niemczech z uwagi na powszechność najmu prawie niewidoczny.

Rządy wielu krajów zdecydowały się na interwencję w liberalną gospodarkę. W Stanach Zjednoczonych opracowany przez Paulsona plan Emergency Economic Stabilization Act z października 2008 r. zakładał wykupienie za 700 mld. dolarów upadających banków.

Pojawiły się opinie, że kryzys spowodowała wierna, wręcz mechaniczna realizacja sugestii firm doradczych, a zwłaszcza agencji ratingowych⁴. Dotychczas nikomu jednak nie udało się ogarnąć wszystkich podstawowych przyczyn tego kryzysu. Nie mieliśmy, i w zasadzie nie mamy, instrumentów pomiaru kryzysów. Dopiero niedawno Komisje Europejskie zaczęły wydawać pewne dyrektywy.

SYMPTOMY KRYZYSU NA POLSKIM RYNKU NIERUCHOMOŚCI

W naszym kraju kryzys pojawił się z niewielkim opóźnieniem i do tego w bardzo ograniczonej formie. Michał Macierzyński, analityk Bankier.pl — Fortis Bank mówił, że „w Polsce nie było bezpośredniego kryzysu hipotecznego, gdyż nie było tu tzw. subprime ani podobnych produktów hipotecznych dla pożyczkobiorców o podwyższonym poziomie ryzyka” (Błaszczak, 2008, D2). Mimo to nie obyło się bez wyraźnego zaostrzenia warunków udzielania kredytów. Również inwestorzy z Europy Zachodniej i zza Oceanu, przerażeni jego skutkami na Węgrzech i w Bułgarii, a także zmuszeni do ratowania swoich macierzystych firm zaczęli opuszczać nasz kraj. Tak więc bessa weszła również na rynek nieruchomości w Polsce.

WROCŁAWSKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI GRUNTOWYCH

Spadki cen zauważono w Polsce wiosną 2008 r. Według portalu Szybko.pl „w ciągu ostatnich trzech miesięcy średnie ceny gruntów obniżyły się w Gdańsku o 22 proc., we Wrocławiu i Krakowie o 14 proc., w Poznaniu o 10 proc. i w Warszawie o 4 proc.” (Kalinowska, 2008, D1). Pod koniec tego roku stało się jasne, że taka dynamika sprzedaży, jaka miała miejsce w okresie boomu na rynku nieruchomości (lata 2006-2007) nie prędko się powtórzy. O ile, bowiem w tym okresie zawarto we Wrocławiu 1341 transakcji kupna-sprzedaży niezabudowanych nieruchomości gruntowych, to w latach bessy (2008-2009) tylko 753, a więc prawie o połowę mniej. Wprawdzie ogólny obszar sprzedanych działek gruntu w 2008 r. był większy od tego z 2007 r., ale suma pieniędzy uzyskana z ich sprzedaży, była zdecydowanie mniejsza. Porównując te dwa lata widzimy, że średnia cena za

⁴ Rating, inaczej ocena ryzyka, jest wskaźnikiem pozwalającym ocenić wiarygodność kredytową ocenianego podmiotu gospodarczego lub ryzyko związane z różnymi instrumentami finansowymi. Tę ocenę wystawiają zajmujące się tym agencje ratingowe. Należy dodać, że nie przewidziały one obecnego kryzysu w Stanach Zjednoczonych i w Grecji.

1 mkw. gruntu uzyskana w roku najwyższej prosperity była prawie o 100 zł wyższa od tej z pierwszego roku kryzysu (tab. 1).

Tab. 1. Zawarte transakcje kupna-sprzedaży nieruchomości gruntowych we Wrocławiu

Rok (lata)	Liczba transakcji	Powierzchnia gruntów w mkw.	Cena w zł	Średnia cena za 1 mkw. W zł
2006	806	3760120	996745515	265,08
2007	535	2204374	797017691	361,56
2006-2007	1341	5952252	1793218256	301,27
2008	404	2639979	715329511	264,94
2009	349	895687	210414140	234,92
2008-2009	753	3535666	925743651	261,83

Źródło: Zestawienia statystyczne Departamentu Nieruchomości i Eksploatacji (Wydział Nabywania i Sprzedaży Nieruchomości) Gminy Wrocław; Wyciągi z aktów notarialnych, przechowywanych w Biurze Katastru Miejskiego Zarządu Geodezji i Katastru Miejskiego we Wrocławiu.

Każdego roku w okresie późnej jesieni i zimy miał miejsce spadek liczby zawieranych transakcji na rynku nieruchomości gruntowych, jednak zjawisko to wystąpiło w szczególności w latach kryzysu. Na początku 2009 r. W barometrze „Rzeczpospolitej”⁵ podawano, że kupowane są jedynie działki najtańsze. „Do niedawna ceny w górę windowały inwestycje deweloperów. Teraz nie tylko przestali oni kupować grunty, ale nawet zaczęli je wyprzedawać” (Sielanko, 2009, B11). M.in. W połowie grudnia 2009 r. „Rzeczpospolita”, na podstawie reprezentatywnych informacji, podawała, że ceny są o 11-12% niższe niż w tym samym okresie 2008 r. Niektórzy jednak twierdzą, iż nawet o 30 proc. (Sielanko, 2009b, B15). Z powodu trudności kredytowych osłabło zainteresowanie budową domków jednorodzinnych (Sielanko, 2009a, B14). „Podaż działek pod budownictwo jednorodzinne — pisała Anna Sielanko — jest ciągle dość duża, ale transakcji jest niewiele

⁵ „Podstawą do wyliczenia danych do barometru były ceny działek budowlanych rzeczywiste i prognozowane. Pośrednicy z pięciu miast podawali ceny metra kwadratowego uzbrojonego terenu w typowej dzielnicy domów jednorodzinnych, w obrębie miasta, w danym miesiącu oraz ich prognozy w analogicznych miesiącach 2009 r.” (Sielanko, 2008, s. D2).

— twierdzą pośrednicy. Ceny tych nieruchomości w ciągu roku spadły. Jak wynika ze wspomnianego barometru «Rzeczpospolitej», w stosunku do stycznia 2009 r. są niższe średnio o 12 proc. Jeszcze bardziej potaniały działki pod zabudowę wielorodzinną. Na te tereny jest obecnie znacznie mniejsze zapotrzebowanie, niż obserwowano w ostatnich latach. Eksperti są zdania, że warunkiem ożywienia na rynku działek budowlanych jest urealnienie cen wystawianych przez sprzedających” (Sielanko, 2010, B15).

Henryk Urbański, prezes zarządu spółki Budimex Nieruchomości stwierdził, że „nie mamy już do czynienia, i raczej mieć nie będziemy z taką dynamiką sprzedaży, jaka charakteryzowała lata 2006-2007” (Urbański, 2008, D3). Potwierdził też prawdę oczywistą, iż w poprzednim okresie zarówno cena ziemi, jak i stawianych na niej budynków mieszkalnych nie odpowiada ich rzeczywistej wartości. Zagrożeni stali się zwłaszcza ci deweloperzy, którzy nabyli grunty po bardzo wysokich cenach licząc, że wszystko co na nich wybudują, sprzedadzą z zyskiem (Tamże).

W bilansie za pierwszy rok bessy Robert Wójcik, wiceprezes zarządu J.W. Construction Holding SA. mówił, że „rok 2008 był szczególnie ciężki dla małych deweloperów. — Dla dużych był to okres weryfikacji założeń i sprawnego zarządzania” (DN, 2008, s. D1). Zdaniem Urszuli Słowik, prezesa Instytutu Rynku Nieruchomości, „Był to rok, w którym obserwowaliśmy jedynie konsekwencje wcześniejszych spekulacji i nadmuchiwanie rynku” (Słowik, 2008, D3).

Spadek zainteresowania nieruchomościami gruntowymi doskonale odzwierciedla liczba oferentów przypadających na jeden przetarg organizowany przez Gminę Wrocław. W 2006 r. było ich prawie 9., w 2007 — 10., a w 2008 niespełna 4. i w 2009 zaledwie 3. Do podobnych stwierdzeń dochodzimy w wyniku analizy rozstrzygniętych przetargów. W 2006 r. W pierwszym przetargu sprzedano prawie 89% zgłoszonych do zbycia nieruchomości gruntowych i w szczytowym 2007 r., boomu ponad 97%, natomiast w 2008 — 74%, a w 2009 r. niespełna 56% (Kusiak, 2010).

Taka sytuacja spowodowana była nie tylko wywindowaniem w szczytowych latach hossy na rynku nieruchomości (2006-2007) cen do niebotycznych rozmiarów, ale zmianą na niekorzyść klientów polityki kredytowej banków. Na ogół stały się one droższe (zwiększona marża i większa liczba opłat okołokredytowych), a dla wielu osób, mających niskie miesięczne zarobki, wręcz niedostępne. Kredyty takie łatwiej było uzyskać klientom z sektora VIP o dochodach przekraczających 10 tys. zł netto. Przed kryzysem zarabiało

się mniej, ale pożyczyć można było więcej, a w okresie bessy odwrotnie. Trzeba było zdecydowanie więcej zarobić, a pożyczyć mniej (Ogonowska-Rejer, 2008, D1).

W latach 2006-2007, a więc w czasie najwyższego boomu budowlanego, deweloperzy skupowali grunty za bardzo wysokie stawki. Widać to po cenach uzyskanych za 1 mkw. podczas przetargów organizowanych przez Gminę Wrocław. W 2006 r. wynosiła ona ponad 900 zł, a w 2007, aż 1220 zł. Wprawdzie w 2008 r. spadła ona do 774 zł, a w 2009 do 331 zł, ale były to i tak wysokie średnie (Kusiak, 2010).

O kryzysie świadczy także spadek liczby transakcji o dużych sumach pieniędzy. Podczas, gdy w latach 2006-2007 na kwotę powyżej 10 mln zawarto 28 aktów kupna-sprzedaży, to w okresie kryzysu zaledwie 8⁶.

Kryzys cenowy i związany z tym spadek popytu dotknął wszystkie rodzaje nieruchomości, zaczynając od mieszkań, poprzez domki jednorodzinne, aż po działki budowlane⁷. We Wrocławiu szczególnie mocno było to zauważalne, kiedy zaplanowaną budowę znacznie ograniczył i spowolnił główny inwestor, najbogatszy wówczas człowiek w Polsce — Leszek Czarnecki. Miał on wybudować jeden z najwyższych budynków w Europie — Sky Tower. Budowla ta miała stać się symbolem dynamicznie rozbudowującej się stolicy Dolnego Śląska. Koszty całej inwestycji obliczono na 400 mln dolarów, a apartament na najwyższym piętrze 28 mln.

Największe zainteresowanie zagranicznych inwestorów polskimi nieruchomościami przypadło na lata 2006-2007. Wówczas to nie znając polskiego rynku kupowali nieruchomości gruntowe po cenach ofertowych. W latach 2008-2009 sytuacja uległa zdecydowanej przemianie. „Na fali międzynarodowego kryzysu koniunktury do Polski przybyły fundusze oportunistyczne, które szukają wyjątkowych okazji, czyli znacznej przeceny nieruchomości. Oferują stawki poniżej wartości godziwej” (Błaszczak, 2009a, B14).

⁶ Zestawienia statystyczne Departamentu Nieruchomości i Eksploatacji (Wydział Nabywania i Sprzedaży Nieruchomości) Gminy Wrocław; Wyciągi z aktów notarialnych, przechowywanych w Biurze Katastru Miejskiego Zarządu Geodezji i Katastru Miejskiego we Wrocławiu.

⁷ „Ilekcóż w ustawie jest mowa o działce budowlanej — należy przez to rozumieć nieruchomość gruntową lub działkę gruntu, której wielkość, cechy geometryczne, dostęp do drogi publicznej oraz wyposażenie w urządzenia infrastruktury technicznej spełniają wymogi realizacji obiektów budowlanych wynikające z odrębnych przepisów i aktów prawa miejscowego” (Krasowska, Łukaszewska, Szachulowicz, 2003, 26).

Wydłużył się także czas sprzedaży nie tylko działek, ale domów i mieszkań. Wrocławscy pośrednicy w obrocie nieruchomościami podawali, że większość wystawionych do sprzedaży działek czeka na oferentów co najmniej od kilku do kilkunastu miesięcy. Finalizuje się jedynie pojedyncze transakcje. Główną przyczyną tej zapaści na rynku są w dalszym ciągu wysokie ceny. Sprzedający, którzy kupili działki w okresie prosperity uparcie chcą odzyskać włożone pieniądze (Miśkiewicz, 2010, 10), bogata była także oferta wystawionych do sprzedaży domów i dotyczyła nie tylko Wrocławia, ale większości miast w Polsce. Na osoby zainteresowane kupnem czeka się przeważnie kilkanaście miesięcy. Przy czym warto dodać, że domy we Wrocławiu są najdroższe. Cena minimalna to w granicach 500 tys. zł, a większości około 1 mln, zaś 10 proc. Z nich przekracza 2 mln zł (Jańczuk, 2010, 8).

W sumie jednak wyraźnie zmniejszone zainteresowanie kupnem działek budowlanych wpływało na obniżkę ich cen. Ludzie z powodu utrudnień w zaciąganiu kredytów i obawą przed utratą pracy rezygnowali z budowy własnych domków, a więc i zakupu działek. Dodatkowym utrudnieniem była konieczność zaciągania dwóch kredytów — oddzielnie na działkę i dom, co podrażało ich koszty i obsługę. Kupowane były zwłaszcza działki okazjonalne w atrakcyjnym położeniu i po przystępnej cenie.

Na zmniejszenie zakupów nieruchomości gruntowych wpływał również upadek firm z branży budowlanej. O ile w poprzednich latach upadłość ogłaszały przede wszystkim firmy małe, zatrudniające do dwudziestu kilku pracowników o obrotach od kilku do kilkunastu mln zł, to w latach kryzysu, a zwłaszcza w 2009 r., przedsiębiorstwa liczące 150-180 osób, posiadające obroty sięgające kilkudziesięciu mln zł. „Do spółek windykacyjnych — pisze Dorota Kaczyńska — trafia coraz więcej długów branży budowlanej. Wierzycielami są zarówno osoby indywidualne, jak i spółki handlowe ze wszystkich dużych aglomeracji, co oznacza, że kryzys dotknął całą branżę” (Kaczyńska, 2009b, B15). Tak jak i w poprzednich kryzysach społeczno-ekonomicznych, a zwłaszcza z lat siedemdziesiątych XIX w. Z powodzeniem radziły sobie koncerny, czy inne wielkie przedsiębiorstwa. Ich problemy spowodowały wielki szum medialny i zaradczą interwencję rządów, tak jak to mieliśmy ostatnio w wypadku General Motors. Wspomniana Kaczyńska pisze: „W najlepszej sytuacji są teraz duże spółki, które posiadając wieloletni staż, mogą liczyć na nieco większy kredyt zaufania ze strony instytucji finansowych czy wykonawców. Poza tym wypracowały niemałe zyski w czasach hossy, podczas, gdy mniejsi deweloperzy z reguły dopiero wtedy rozpoczynali działalność. Kłopoty mają dziś głównie mniejsze firmy podwy-

konawcze oraz zaopatrujące je hurtownie budowlane. Najwięcej bankructw ogłaszały przedsiębiorstwa zatrudniające średnio 25 osób. [...]. Zdaniem ekspertów na przelom w branży budowlanej w najbliższych miesiącach nie ma co liczyć, gdyż deweloperzy raczej jedynie będą kończyć rozpoczęte inwestycje, podczas, gdy klientów na kupno mieszkań nie przybywa” (Tamże). W pierwszym roku kryzysu upadłość ogłosiło 59 firm budowlanych w Polsce, a w 2009 r. 82⁸.

We Wrocławiu, jak w żadnym mieście w kraju, największym utrudnieniem był i jest brak planów zagospodarowania przestrzennego. W poprzednich latach, a zwłaszcza tych po przemianach ustrojowych w 1989 r. nabywcy nie przejmowali się tym, uważając często, że jest to sprawa do załatwienia. Natomiast w kryzysie, przy wysokich opłatach kredytowych, nie można było pozwolić sobie na czasochłonne procedury i ryzyko.

POZYTYWNE STRONY KRYZYSU

W latach wielkiego boomu na rynku nieruchomości ceny za grunty, zwłaszcza w dużych aglomeracjach miejskich, zostały wywindowane do niebotycznych rozmiarów, głównie dzięki wejściu do Polski zagranicznych deweloperów, których nasze stosunkowo przystępne ceny działek nie zmuszały do ich negocjacji. Także łatwa była dostępność kredytów bankowych. Kryzys stał się więc okazją do urealnienia tych cen i ograniczenia spekulacji, gdyż kupno działki w celach szybkiego zysku przestało się opłacać.

W latach 2006-2007 rynek dawał możliwość szybkiego i znacznego zysku. Mieszkania, domy i grunty sprzedawane były na pniu. Wręcz tworzyły się kolejki i licytowano się. Natomiast w latach kryzysu sytuacja uległa diametralnej zmianie. Z rynku wycofali się ludzie kupujący na sprzedaż z zyskiem, a więc ci, którzy nakręcali spirale zakupów. Z „tronu” strącono sprzedających, a rozgrywającymi stali się kupujący. Jednak należy zastrzec, że tak to wygląda na pierwszy rzut oka, bo zarówno w okresie prosperity jak i bessy tymi prawdziwymi rozgrywającymi są ludzie i firmy żyjące z rynku nieruchomości.

W kryzysie na działkach już się tak nie zarabiano, przestano je traktować jako okazję do szybkiego zysku, a co najwyżej długoterminową lokatę kapitału. Na nią jednak mogły pozwolić sobie osoby fizyczne, ale nie deweloperzy, których pieniądze nie mogły być zamrożone w ziemi. „Zdajemy sobie sprawę z tego — pisze Grażyna Błaszczak — że nawet

⁸ Dane te uzyskano z Departamentu Rozwoju Gospodarki Ministerstwa Gospodarki.

dziś, gdy przedsiębiorstwa posiadają środki na inwestycje, w związku z kryzysem gospodarczym obawiają się podjęcia decyzji zakupowych. Jednym z powodów jest z pewnością bardzo mała liczba finalizowanych umów związanych z zakupem gruntów komercyjnych, co zwielokrotnia efekt spowolnienia na rynku nieruchomości” (Błaszczak, 2009, B15). Ryzyko kredytowe spowodowało zaniechanie budowy blokowisk na rzecz kilku 2-4 piętrowych domów na mniejszych działkach, a więc i położonych bliżej centrum miasta.

Do pewnego stopnia za pozytywną stronę bessy należy uznać zmuszenie osób fizycznych, a także i prawnych, do dokonywania głębokiej analizy swoich możliwości finansowych podczas zaciągania kredytów. Kryzys zmusza kupujących nieruchomości do zaciągania kredytów nie w pierwszym z brzegu banku, ale po dokładnym zapoznaniu się z ofertami wielu tych instytucji. Ludzie zaczęli nabierać dystansu do reklam w środkach masowego przekazu, gdzie dany bank gorąco poleca ich najbardziej ulubiony aktor czy mistrz sportu. W kryzysie na kupno działek decydowały się przede wszystkim osoby posiadające gotówkę, a rzadziej kredytobiorcy.

Do pozytywów okresu kryzysu zaliczyłbym dokonywanie wyceny przez rzeczoznawców majątkowych nie tylko gruntów sprzedawanych przez Gminę czy Skarb Państwa, ale i osoby fizyczne. Zmuszały je do tego banki, w których chciało się zaciągnąć pożyczkę na hipotekę.

O ile w czasach boomu na rynku nieruchomości nabywców znajdowały wszelkiego rodzaju działki, o tyle w kryzysie wyraźny był spadek zakupu gruntów komercyjnych, a zwłaszcza pod centra magazynowe i logistyczne. „Mimo, że działki pod projekty komercyjne są tańsze nawet o 50 proc. W porównaniu z ofertami z ubiegłego roku, nadal nie przyciągają nabywców. [...] Duży deweloperzy, którzy zdominowali rynek, mają swoje banki ziemi — pisała Dorota Kaczyńska — i na razie nie myślą o ich powiększaniu, choć zdarzają się pojedyncze transakcje” (Kaczyńska, 2009a, B14). Spadły także ceny działek pod budowę centrów przemysłowych. W dużych aglomeracjach miejskich nawet o 30% (Kaczyńska, 2009, B11).

Ludzie uświadomili sobie, że nieruchomość nie przynosi natychmiastowego zysku. Zapytany przez Dorotę Kaczyńską Wojciech Wężyk z Goldenegg — Niezależni Doradcy Finansowi — odpowiedział, że upraszczając problem „najszybszy zysk da nam działka rolna — dwa lata. W przypadku budowlanej poczekamy pięć lat., a odcinanie kuponów z zakupu mieszkania możemy świętować nawet po upływie dekady” (Kaczyńska, 2008, D8).

WNIOSKI KOŃCOWE

Polska okazała się zieloną wyspą na czerwonej mapie naszego kontynentu, gdyż w pierwszym kwartale 2010 r. osiągnęliśmy najwięcej w Europie, bo prawie 3 proc. wzrostu gospodarczego. Nasz rozwój był rytmiczny, nie tak szybki jak w Irlandii, Łotwie czy Estonii i dzięki temu nie ma takiego zagrożenia, jak w w/w krajach. Nie dorobiliśmy się również takiego zadłużenia w stosunku do obcych banków jak np. Hiszpania. Nasz kapitał nie został ulokowany w innych krajach, a zwłaszcza w Grecji. Nie musieliśmy więc wzorem Niemiec i Francji tak bardzo optować za udzieleniem pomocy finansowej dla tego kraju. Efekty przyniósł polski konserwatyzm w dziedzinie finansów, a zwłaszcza restrykcyjny nadzór nad bankowością. U nas nie było, tak jak w Stanach Zjednoczonych, kredytów subprime. Można powiedzieć, że przed kryzysem uratowała nas odmienność działalności banków. W Polsce było bardzo trudno wejść na giełdę. Postawiono bardzo wysokie progi i 1 stycznia 1994 r. mieliśmy na giełdzie warszawskiej zaledwie 22 spółki, a praska miała ich, aż 1300. Obecnie mamy największe obroty wśród krajów Europy Wschodniej. W stosunku do innych krajów poprawił się nasz rating inwestycyjny⁹.

Chociaż na Europejskim Kongresie Gospodarczym odbywającym się na przełomie maja i czerwca 2010 r. w Katowicach niemalże odtrąbiono zakończenie kryzysu gospodarczego, to jednak istnieje nadal. Polska nie jest w stanie go zatrzymać. Radość, że u nas nie ma kryzysu jest raczej krótkotrwała. Międzynarodowi inwestorzy w dalszym ciągu są nieufni, gdyż na Polskę patrzą jak na Ukrainę czy Węgry, nie mówiąc o Grecji. Deweloperzy międzynarodowi obawiają się nadejścia drugiej fali kryzysu bankowego. Tym razem nie będzie ona wynikać z udzielania łatwych kredytów wszystkim nabywcom, ale tym deweloperom, którzy podjęli się budowy ekskluzywnych biurów. Okazało się, że nie ma na nie nabywców. Brakuje też nabywców na wszelkiego rodzaju grunta komercyjne.

Trzeba także powiedzieć, że rynek nieruchomości gruntowych miał tę przewagę nad innymi, że zachodzące na nim zmiany nie miały gwałtownego charakteru i nie był on powodem dotkliwych strat, czy licznych upadłości deweloperów. Jeśli w latach hossy nie skupowano działek po horrendalnych cenach za zaciągnięte kredyty, to ich właścicielom kryzys nie był straszny. Na kupionych działkach rolnych w 2008 r. można było nawet do-

⁹ Wnioski nasuwające się z obrad Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach w dniach 31 V-2 VI 2010 r.

brze zarobić, bo zostały one, na mocy ustawy, od 1 i 2009 r., przekształcone w budowlane.

Kryzys nie zakończył się. Ceny domów w Stanach Zjednoczonych nadal spadają, a miliony ludzi nie są w stanie spłacić kredytów hipotecznych i pozostaje im tylko oddać swoje nieruchomości bankom. Zaś one sprzedają je za bezcen, by odzyskać chociaż część pożyczonych pieniędzy. O ile przed bessą domy stanowiły 1-2 proc. przeprowadzanych przez banki transakcji, o tyle obecnie, aż jedną trzecią. W czerwcu 2010 r. dług tego państwa przekroczył 13 bilionów dolarów, a w przyszłym roku może przekroczyć 100 proc. PKB (Bielecki, 2010, A6).

Ewa Łaźniewska i Dorota Czyżewska piszą, że o skutkach regionalnego kryzysu możemy powiedzieć dopiero za kilkanaście lat (Czyżewska, Łaźniewska, 2010, 9). Sądzę, że za kilkanaście lat możemy przeżyć kilka kryzysów i bardzo trudno będzie o czasowe ograniczenie ich skutków. Natomiast w regionie już dziś możemy ustalić liczbę upadłych bądź wycofanych z działalności firm budowlanych. Dysponujemy także wykazami zwiększającej się z miesiąca na miesiąc liczby osób poszukujących pracy, a od miejscowych banków możemy uzyskać informacje na temat ograniczeń kredytowych, zaś wzrost cen żywności obserwujemy przysłowiowym gołym okiem na miejscowych targowiskach. Natomiast moje badania wykazały spadek cen niezabudowanych nieruchomości gruntowych na lokalnym rynku i ukazały jak bardzo zmniejszyła się liczba osób kupujących nieruchomości gruntowe z zamiarem posadowienia na nich domów jednorodzinnych, które są marzeniem nie tylko Amerykanów.

Na zakończenie wypada powiedzieć parę słów o globalizacji. Miała ona przynajmniej spowolnić rozwijanie się kryzysu, a tymczasem wydatnie ułatwiała szybsze rozpowszechnianie się tej zaraźliwej choroby. Natomiast w wypadku banków globalizacja, poprzez popularyzację potrzeby ich dofinansowania przez rządy poszczególnych państw, umacnia ich pozycję. Ostatnio kraje strefy euro i Międzynarodowy Fundusz Walutowy podjęły decyzje o udzieleniu pogrążonej w kryzysie Grecji pożyczki w wysokości 145 mld dolarów (około 110 mld euro), by zapobiec jej niewypłacalności. Na tę decyzję największy wpływ miały Niemcy i Francja, których banki zainwestowały tam najwięcej pieniędzy. Na szczęście kapitał Polski nie został tam ulokowany, ale i tak podpisaliśmy, że weźmiemy udział w ratowaniu Grecji (czytaj zwłaszcza inwestorów oraz banków niemieckich i francuskich). Robert Gwiadowski z Centrum im. Adama Smitha powiedział: „Wydaje się, że najlep-

szym rozwiązaniem byłoby pozwolenie na bankructwo Grecji. Czemu tak się jednak nie dzieje?, bo wiele instytucji finansowych posiada papiery dłużne Grecji i liczy, że uda się zainwestowane w nie pieniądze odzyskać” (Gwiazdowski, 2010, 6).

Literatura:

- Atlas J., Dreier P.; The Conservative Origins of the Sub-Prime Mortgage Crisis; w: The American Prospect,
http://www.prospect.org/cs/articles?article=the_conservative_origins_of_the_subprime_mortgage_crisis
- Artus, Patrick; Virard, Marie-Paule; 2008, Wielki kryzys globalizacji, przeł. Lucyna Mazur, Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa
- Bielecki, Jędrzej; 2010, Obama nie uzdrowił gospodarki; w: Dziennik Gazeta Prawna, 2-4 sierpień
- Błaszczak, Grażyna; 2008, Ślad kryzysu; w: Rzeczpospolita, 12 maj, nr 8011
- Błaszczak, Grażyna; 2009, Najwięksi gracze nadal nieobecni; w: Rzeczpospolita, 22 czerwiec, nr 8350
- Błaszczak, Grażyna; 2009a, Ceny z hossa, a oczekiwania z bessy; w: Rzeczpospolita, 6 lipiec, nr 8362
- Czyżewska, Dorota; Łażniewska, Ewa; 2010, Regionalny wymiar kryzysu gospodarczego ze szczególnym uwzględnieniem Polski, w: Maciej J. Nowak i Teodor Skotarczak (red.), Rynek nieruchomości gminnych w czasie kryzysu i po kryzysie, Warszawa: CeDeWu Sp. zo.o., s. 9
- Darvas, Nicolas; 2006, Jak zarobiłem 2 000 000 \$ na giełdzie, przeł. Dariusz Bakalarz, Gliwice: HELION DN (Dział Nieruchomości); 2008, z niepewnością w nowy rok; w: Rzeczpospolita, 29 grudzień, nr 8203
- Gwiazdowski, Robert; 2010, Bankructwo; w: Nowy Przemysł, czerwiec, nr 6
- Jańczuk, Marcin; 2010, Trudny rynek domów; w: Gazeta Wyborcza, dodatek — Wrocławskie Nieruchomości, 19 czerwiec, nr 141
- Kaczyńska, Dorota; 2008, Atrakcyjna nieruchomość zawsze przyniesie zysk; w: Rzeczpospolita, 31 marzec, nr 7977
- Kaczyńska, Dorota; 2009, Inwestorzy czekają na większe okazje; w: Rzeczpospolita, 27 lipiec, nr 8380
- Kaczyńska, Dorota; 2009a, Niechciana ziemia; w: Rzeczpospolita, 2 listopad, nr 8463
- Kaczyńska, Dorota; 2009b, Problemy mają coraz większe firmy; w: Rzeczpospolita, 7 grudzień, nr 8492
- Kalinowska, Beata; 2008, Ziemia staniała, ale tylko na chwilę; w: Rzeczpospolita, 30 czerwiec, nr 8052
- Krasowska, Małgorzata; Łukaszewska, Anna; Szachulowicz, Jan; 2003, Gospodarka nieruchomościami, Szachulowicz Jan (kom. red.), wyd. 3, Stan prawny na 1 VII 2003 roku, Warszawa; Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis
- Kusiak, Franciszek (red.); 2008, Ceny gruntów rolnych w Polsce Ludowej, w: Obrót nieruchomościami na ziemiach polskich od średniowiecza do XXI wieku, Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe

- Kusiak, Franciszek; 2010, Sprzedaż niezabudowanych nieruchomości gruntowych przez Gminę Wrocław w latach kryzysu (2008-2009); w: Samorząd Terytorialny, art. przyjęty do druku
- Miskiewicz, Maciej; 2010, Rynek działek we Wrocławiu i okolicy; w: Gazeta Wyborcza, dodatek — Wrocławskie Nieruchomości, 19 kwiecień, nr 91
- Morawski, Wojciech; 2003, Kronika kryzysów gospodarczych, Warszawa: Trio
- Ogonowska-Rejer, Anna; 2008, Musisz więcej zarabiać, ale i tak pożyczysz mniej; w: Rzeczpospolita, 1 grudzień, nr 8181
- Orłowski, Witold M.; 2008, Świat, który oszalał, czyli poradnik na ciekawe czasy, Warszawa: Biblioteka Gazety Wyborczej
- Otte, Max; 2009, Kiedy nadchodzi kryzys, przeł. Piotr Strzyżewski, Warszawa: Studio Emka
- Sielanko, Anna; 2008, Jak powstaje wykres; w: Rzeczpospolita, 10 marzec, nr 7960
- Sielanko, Anna; 2009, Działki budowlane na sprzedaż; w: Rzeczpospolita, 9 marzec, nr 8262
- Sielanko, Anna; 2009a, Działki budowlane; w: Rzeczpospolita, 14 sierpień, nr 8396
- Sielanko, Anna; 2009b, Działki na sprzedaż; w: Rzeczpospolita, 14 grudzień, nr 8498
- Sielanko, Anna; 2010, Działki na sprzedaż; w: Rzeczpospolita, 11 styczeń, nr 8519
- Słowik, Urszula; 2008, Opinia; w: Rzeczpospolita, 29 grudzień, nr 8203
- Taylor, John B.; 2010, Zrozumieć kryzys finansowy, przeł. Ł. Goczek, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN
- Urbański, Henryk; 2008, Pewne obniżki się pojawiają; w: Rzeczpospolita, 6 październik, nr 8135