

## Reakcja rynku nieruchomości na kryzys gospodarczy na Podbeskidziu

### Wstęp

Kryzys gospodarczy wiąże się z szeregiem różnorodnych następstw, które z kolei niosą ze sobą rozmaite skutki zarówno dla przedsiębiorstw jak i gospodarstw domowych. Główną tendencją, która wykształciła się na świecie i dotyczyła w znacznej mierze rynku nieruchomości podczas ostatniego kryzysu gospodarczego był spadek cen powodowany problemami z pozyskaniem finansowania na zakup nieruchomości. Celem niniejszego opracowania jest próba określenia wpływu kryzysu gospodarczego na rynek nieruchomości na Podbeskidziu w oparciu o udostępnione materiały przez wybrane biura nieruchomości.

### 1. Globalny kryzys gospodarczy a rynek nieruchomości

Najpoważniejszymi i zdecydowanie najbardziej niepożądanymi następstwami niestabilności finansowej są kryzysy finansowe, które mają ogromny wpływ nie tylko na sektor finansowy, dotykają również w znacznym stopniu wszystkich gałęzi rynku powiązanych z branżą finansową, prowadząc w rezultacie do m.in. zakłóceń, niewypłacalności oraz w skrajnych przypadkach upadłości funkcjonujących na rynku podmiotów [Kalinowski, Pronobis, 2010, s. 18].

Kryzysy nieruchomościowe, które występują zdecydowanie rzadziej niż te dotyczące bezpośrednio sektora finansowego, również odciśkają się bolesnym piętnem na gospodarce, co ciekawe nie tylko państw wschodzących, ale również tych uważanych za najlepiej rozwinięte. Generalnie można stwierdzić, że wystąpienie kryzysu na rynku nieruchomości wiąże się z zmniejszeniem inwestycji powiązanych z budownictwem mieszkaniowym oraz wzrostem ryzyka w sektorze bankowym [Sobiecki, 2010, s. 34].

Pierwsze poważniejsze kryzysy wiążące się z rynkiem nieruchomości występowały pod koniec XIX w. i powodowane były spekulacjami

---

\* Dr inż., Katedra Marketingu i Przedsiębiorczości, Wydział Zarządzania i Informatyki, Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej, amadyda@ath.bielsko.pl, ul. Willowa 2, 43-300 Bielsko-Biała

oraz katastrofami (pożary). Jak dowodzi historia na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat wystąpiło co najmniej kilkanaście poważnych kryzysów w różnych zakątkach świata, które w znacznej mierze były powodowane szybko rosnącym popytem na nieruchomości mieszkaniowe i liberalizacją polityki kredytowej. W momencie załamania obie tendencje radykalnie się odwracają, co w konsekwencji oznacza początek kryzysu gospodarczego i długofalowej stagnacji [Sobiecki, 2010, s. 41].

Globalny kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w 2008 roku radykalnie zmienił nastawienie rządów i społeczeństw wobec globalizacji. Okazało się bowiem, że jej wpływ na światową gospodarkę może być daleki od zakładanego i w konsekwencji zamiast prowadzić do wielowymiarowej światowej współpracy, może być głównym czynnikiem pogłębiającym dysproporcje i wywołującym poważne zawirowania na światowych rynkach [Artus, Virard, 2008, s. 9].

Wiodący wpływ na uruchomienie ostatniego kryzysu niewątpliwie miał dynamiczny rozwój sektora nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Znaczne ożywienie na rynku nieruchomości sprzyjało rozwojowi innych gałęzi gospodarki. Nieustanna dominacja popytu nad podażą prowadziła do znacznego przyspieszenia podejmowania decyzji o kupnie nieruchomości. Optymistyczne nastroje panujące na całym rynku zaowocowały obniżeniem wymagań banków wobec potencjalnych kredytobiorców. Ciągła chęć maksymalizacji zysków i zarabiania pieniędzy sprzyjała brakowi racjonalnego i wyważonego podejścia podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych. Skutkiem takich działań była rosnąca „bańka” i zwiększające się ryzyko jej „pęknięcia” [Artus, Virard, 2008, s. 20].

Radykalna podwyżka stóp procentowych, powodowana zmianami w prowadzeniu polityki pieniężnej, sprawiła że na rynku nieruchomości zaczęły pojawiać się pierwsze oznaki słabnącej koniunktury. Symptomy te początkowo były ignorowane, traktowane je jako chwilową „zadyszkę”, aczkolwiek gdy zaczęło pojawiać się coraz więcej raportów i prognoz świadczących o poważnych problemach wiążących się m.in. z finansowaniem zakupu nieruchomości, stało się jasne, że światu przyjdzie się zmierzyć z ogromnym wyzwaniem jaki z całą pewnością stanowi globalny kryzys gospodarczy [Nawrot, 2009, s.41].

Wystąpienie globalnego kryzysu gospodarczego spowodowało również wyhamowanie polskiej gospodarki. Również tak jak w przy-

padku wielu innych państw mocno dotknięty został rynek nieruchomości. Budownictwo mieszkaniowe w Polsce po roku 1990 mocno zwolniło, co doskonale obrazowała malejąca liczba oddawanych do użytkowania mieszkań. Transformacja ustrojowa prowadząca do radykalnych zmian w zakresie polityki mieszkaniowej spowodowała wieloletni deficyt mieszkaniowy. Szybko rosnący popyt na nieruchomości w Polsce sprawił, że sektor budownictwa mieszkaniowego szybko się wówczas rozwijał. Dzięki dobrej koniunkturze rozwijały się firmy nie tylko specjalizujące się w branży budowlanej, ale również te z branż pokrewnych. Wzrost gospodarczy prowadzący do spadku bezrobocia oraz stopniowego wzrostu dochodów również przyczyniał się znacznie do zwiększenia popytu na rynku nieruchomości. Niestety sytuacja ta zaczęła się zmieniać od 2008 roku, w którym to odnotowano obniżenie ilości transakcji na rynku mieszkaniowym, powodowane przede wszystkim coraz bardziej restrykcyjną polityką banków przy udzielaniu kredytów hipotecznych. Ponadto zaobserwować można było zjawisko korekty cen, prowadzące z kolei do spadku wartości transakcji.

## **2. Przedsiębiorstwa działające na rynku nieruchomości**

W praktyce można wyróżnić dwa podstawowe obszary związane z obrotem nieruchomościami, są to rynek pierwotny oraz rynek wtórny. Pierwszy z nich składa się z nieruchomości nowo wybudowanych, natomiast działanie rynku wtórnego polega na obrocie nieruchomościami używanymi.

Przedsiębiorstwami ściśle związanymi z rynkiem pierwotnym są firmy deweloperskie. „Deweloper to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą w zakresie budowy i sprzedaży nieruchomości na rynku pierwotnym” [Rokicka, 2009, s.5]. Okres wzrastającego popytu na nieruchomości mieszkaniowe w Polsce sprawił iż powstało wiele firm świadczących usługi deweloperskie. Mnogość inwestycji umożliwia dokonania wyboru zakupu nieruchomości z bardzo szerokiej gamy ofert. Deweloperzy oferują rozmaite metraże, różne standardy wykończenia oraz kuszą atrakcyjnymi promocjami cenowymi. Aczkolwiek zakup nieruchomości wiąże się z poważnym obciążeniem budżetu gospodarstwa domowego, dlatego też przed podpisaniem umowy z deweloperem należy sprawdzić kilka podstawowych faktów, aby uniknąć późniejszych nieprzyjemności związanych m.in. z kłopotami technicznymi albo z przeniesieniem własności.

Natomiast rynek wtórny wiąże się przede wszystkim z biurami w obrocie nieruchomościami, które z kolei świadczą usługi pośrednictwa. Działalność biur jest uregulowana ustawą o gospodarce nieruchomościami. Osoba uprawniona do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami zobowiązana jest do posiadania stosownej licencji, nadawanej przez Ministra Infrastruktury. Pośrednictwo polega na wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości,
- nabycia lub zbycia własnościowego prawa do lokalu (mieszkalnego, użytkowego), prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części,
- innych niż wyżej wymienione, mających za przedmiot praw do nieruchomości lub do ich części.

Nieruchomości w Polsce to stale rozwijający się rynek, zrzeszający coraz więcej przedsiębiorstw. Walka o klienta sprawia, że zarówno firmy deweloperskie jak i biura obrotu nieruchomościami stosują innowacyjne techniki marketingowe. Kusząca nazwa osiedla albo efektowna wizualizacja może nie wystarczyć. Przebicie się ze swoją ofertą wymaga nie tylko dbałości o nienaganny standard wykonania, ale również oferowania potencjalnym klientom usług dodatkowych. Pomoc przy przeprowadzce, doradztwo prawne lub finansowe czy też atrakcyjne rabaty cenowe lub darmowe komórki lokatorskie na stałe zagnieździły się już w ofertach w/w przedsiębiorstw. Nieruchomość to specyficzny produkt, który ze względu na swoją cenę stosunkowo rzadko znajduje nabywców, dlatego sprzedaż nieruchomości często wiąże się z zastosowaniem niekonwencjonalnych metod podejścia do klienta.

Podstawowe cechy nieruchomości to [Stachura, 2007, s. 44]:

- cechy fizyczne (położenie geograficzne, otoczenie architektoniczne),
- cechy ekonomiczne (cena),
- cechy instytucjonalno-prawne (prawa regulujące własność nieruchomości).

Potencjalny nabywca podczas procesu selekcji nieruchomości gromadzi materiały i na ich podstawie poddaje analizie wspomniane cechy, starając się wyselekcjonować nieruchomość najbardziej odpowiadającą jego potrzebom. Zmuszony jest robić to bardzo dokładnie gdyż wzajemne poszanowanie pomiędzy sprzedającymi, a ich klientami nadal w pol-

skich warunkach pozostawia wiele do życzenia. Zdecydowanie zbyt często dochodzi do zatajania wad sprzedawanej nieruchomości. Dzięki temu sprzedający liczą na zawarcie szybkiej i skutecznej transakcji, nie bacząc jednak przy tym na dobro nabywców. Brak dostatecznej i prawidłowej informacji o właściwościach nieruchomości wpłynie w przyszłości na obniżenie jakości życia nabywców.

Podstawowe właściwości i potrzeby wiążące się z nabywaniem nieruchomości są zawsze takie same. Miejsce do zamieszkania, bezpieczeństwo, solidna technologia wykonania czy też bezproblemowy dojazd - to tylko niektóre z wielu cech nieruchomości. Jednak przy ogromnej liczbie dostępnych ofert prawdziwa walka o klienta odbywa się na poziomie rozszerzonym o dodatkowe właściwości, wiążącym się ze sferą emocjonalną. Zamieszkanie w rezydencji znacznie podniesie status społeczny i bez wątplenia sprawi, że nabywca będzie traktowany z większym szacunkiem. Podobnie rzecz ma się w przypadku firm, przeniesienie siedziby do nowego biurowca podniesie prestiż i renomę firmy, a ponadto zwiększy motywację pracowników. Wydaje się więc, że w sytuacji ostrej konkurencji na rynku oddziaływanie na emocje klienta i wyolbrzymianie przede wszystkim przyszłych korzyści płynących z zakupu nieruchomości zdaje się być kluczem do sukcesu [Stachura, 2007, s. 48-53].

### **3. Wpływ kryzysu gospodarczego na rynek nieruchomości na Podbeskidziu**

Wybuch kryzysu gospodarczego, specyficzna i niekorzystna sytuacja gospodarcza oraz wiążące się z nią regulacje znacząco utrudniają funkcjonowanie podmiotom obecnym na rynku nieruchomości: firmom deweloperskim oraz biur nieruchomości.

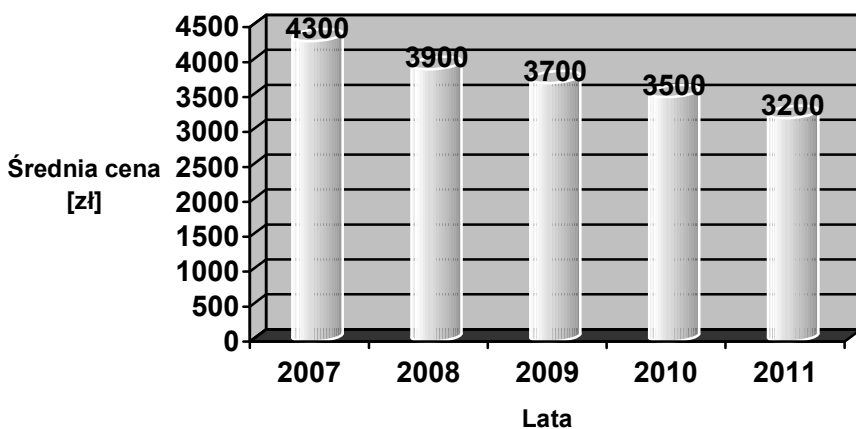
Główną tendencją, którą zaobserwowano na rynku nieruchomości w Polsce podczas ostatniego kryzysu gospodarczego był spadek cen powodowany problemami z pozyskaniem finansowania na zakup nieruchomości. Tendencja ta znajduje również odzwierciedlenie na beskidzkim rynku obrotu nieruchomościami.

Do diagnostyki zmian na rynku nieruchomości na Podbeskidziu zastosowano analizę dokumentacji. W analizie wykorzystano spisane umowy oraz ceny nieruchomości nabytych za pośrednictwem biur nieruchomości.

Na podstawie materiałów uzyskanych od 10 wybranych losowo biur nieruchomości regionu Podbeskidzia podjęto próbę zobrazowania tendencji panujących na rynku nieruchomości w latach 2006-2011.

Jednym z najbardziej znamienitych następstw kryzysu gospodarczego na rynku nieruchomości na Podbeskidziu było wyhamowanie cen, a następnie ich znaczna obniżka. Do końca III kwartału 2008 roku średnia cena metra kwadratowego przekraczała 4300zł. Od 2009 roku, z kwartału na kwartał, zaobserwować można było ciągły spadek ceny metra kwadratowego mieszkania na rynku wtórnym. Ostatecznie na koniec 2011 roku za metr kwadratowy mieszkania płacono średnio 3200zł. Na rysunku 1. przedstawiono średnie ceny transakcyjne metra kwadratowego mieszkania na Podbeskidziu w latach 2007-2011.

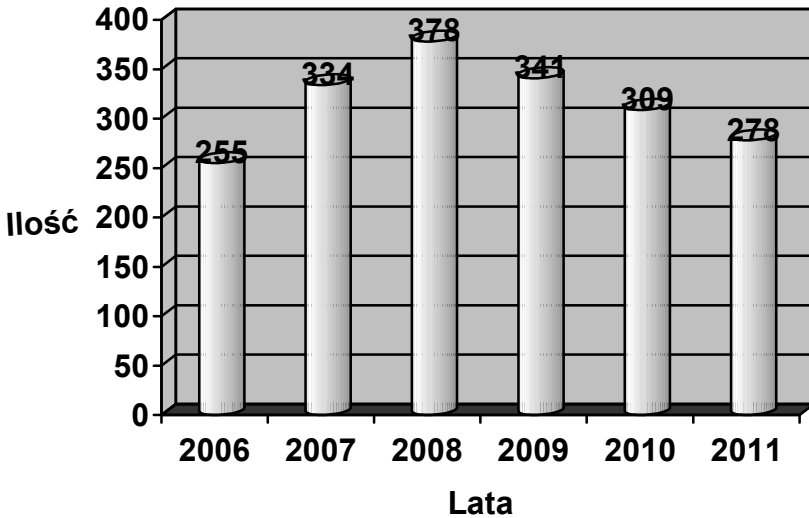
**Rysunek 1. Średnia cena transakcyjna metra kwadratowego mieszkania na rynku wtórnym na Podbeskidziu w latach 2007-2011**



Źródło: Opracowanie własne.

Od roku 2009 zanotowano spadek ilości nieruchomości nabytych za pośrednictwem biur obrotu nieruchomościami. Ten spadek ilości zawartych umów powodowany był głównie niekorzystnymi warunkami ustalonymi przez banki w zakresie udzielania kredytów hipotecznych oraz ogólnymi nastrojami pesymistycznymi w znacznej mierze wywołanych przez niekorzystne sygnały płynące z rodzimego rynku, jaki i z rynków zagranicznych. Rysunek 2. przedstawia ilość aktów notarialnych podpisanych przez klientów biur nieruchomości w latach 2006-2011.

Rysunek 2. Liczba aktów notarialnych podpisanych w biurach obrotu nieruchomościami w latach 2006-2011



Źródło: Opracowanie własne.

Kryzys gospodarczy i zdecydowanie bardziej restrykcyjna polityka kredytowa banków spowodowały spore problemy z uzyskaniem kredytów hipotecznych, a co za tym idzie z czasem znacznie zmniejszył się udział tej formy finansowania z 71% w roku 2008 do 42% w roku 2010. Następstwem zaistniałej sytuacji był spadek ilości transakcji przeprowadzonych przez biura obrotu nieruchomościami oraz znaczne zwiększenie liczby transakcji finansowanych tylko poprzez wkład własny nabywcy.

Kryzys gospodarczy nie wpłynął na zmianę preferencji klientów w zakresie poszukiwanych typów nieruchomości. Zmieniły jednak oczekiwania względem metrażu mieszkań czy też apartamentów. O ile w okresie przedkryzysowym sprzedaż mieszkania o dużej powierzchni niejednokrotnie znacznie przewyższającej oczekiwania klienta nie stanowiła większego problemu, to po wybuchu kryzysu astronomiczne kwoty jakie klienci zmuszeni byli płacić za duże metraże okazały się być zbyt wygórowane, a największym powodzeniem zaczęły się cieszyć mieszkania dwu- lub trzypokojowe. Zdecydowanie najpopularniejsze stały się mieszkania w przedziale od 40m<sup>2</sup> do 60m<sup>2</sup>, które stanowiły blisko 2/3 ogółu wśród poszukiwanych. Natomiast znacznie większe

mieszkania dwupoziomowe lub o metrażu znacznie przekraczającym 60m<sup>2</sup> bardzo rzadko znajdowały nabywców. Niezmiennie sporym zainteresowaniem, bo dokładnie ¼ klientów, cieszyły się kawalerki i pozostałe mieszkania o metrażu nie przekraczającym 40m<sup>2</sup>.

Wybuch kryzysu gospodarczego przede wszystkim ograniczył zapłał nabywców. Tylko 15% z nich zdecydowało się nabyć nieruchomość licząc na możliwość sprzedaży z zyskiem. Za to wśród nabywców znacznie zwiększyła się liczba osób, dla których głównym powodem zakupu był stały pobyt. Niezmiennie najczęstszym celem zakupu nieruchomości przez nabywców jest traktowanie jej jako „second home” i korzystanie z niej w celach wypoczynkowych. W tablicy 1 zamieszczono cele nabywania nieruchomości w roku 2008 i 2011.

**Tablica 1. Cele nabywania nieruchomości na Podbeskidziu w 2008r. i 2011r.**

Cele nabywania nieruchomości	2008	2011
Stały pobyt	16%	27%
Wynajem	24%	18%
Sprzedaż z zyskiem	27%	15%
„Second home”	33%	40%

Źródło: Opracowanie własne.

Drastyczny spadek ilości udzielonych kredytów i obawy potencjalnych kredytobiorców o możliwości spłaty zobowiązań szybko przyniosły spadek cen nieruchomości i zmusiły sprzedających do podejmowania negocjacji z potencjalnymi nabywcami.

Sukcesywne spadki cen mieszkań nie szły jednak w parze ze spadkiem cen gruntów przeznaczonych pod zabudowę. Co więcej ich wygórowane ceny w najbardziej rozpoznawalnych miejscowościach powiatu cieszyńskiego, bielskiego i żywieckiego oraz niska podaż skutkowały podwyżkami cen gruntów na Podbeskidziu.

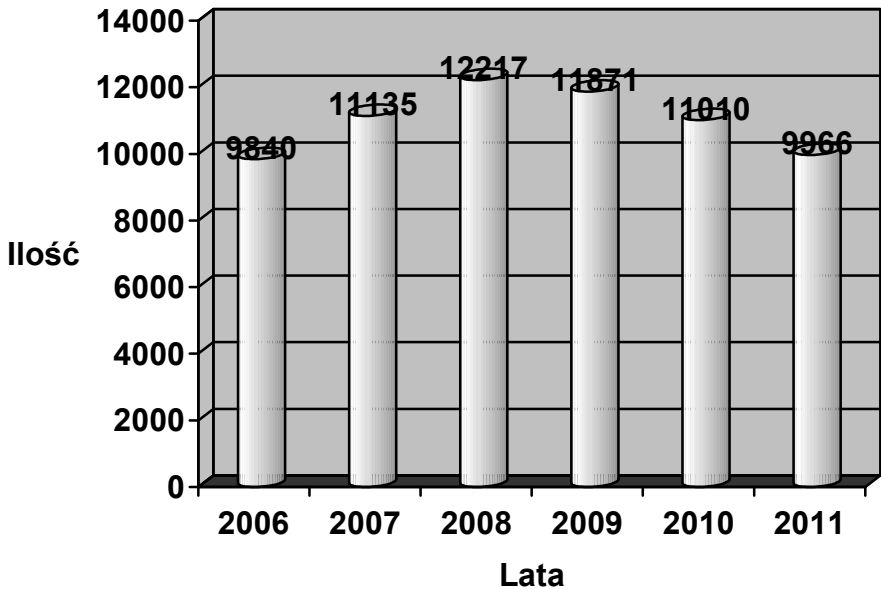
#### **4. Działalność biur obrotu nieruchomościami na Podbeskidziu w warunkach kryzysu**

Korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami wymaga podpisania stosownej umowy, w której bezwzględnie musi się znaleźć numer licencji pośrednika odpowiedzialnego za umowę, oświadczenie pośrednika o posiadaniu ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej oraz wysokość wynagrodzenia przysługującego pośred-



nikowi. Na rysunku 3. zamieszczono ilość zawieranych umów przez biura obrotu nieruchomościami na Podbeskidziu w latach 2006-2011. Tendencja wzrostowa zawieranych umów utrzymywała się do III kwartału 2008 roku. Od 2009 roku zarejestrowano spadek ilości zawieranych umów.

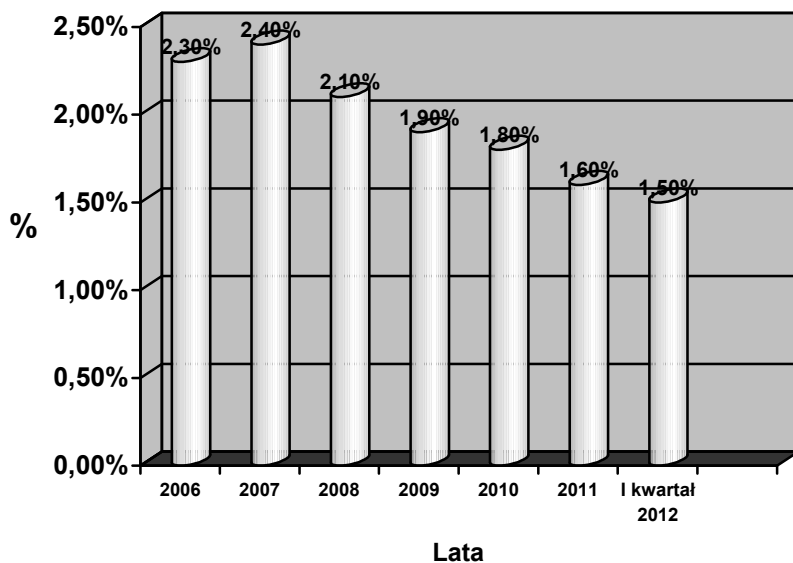
Rysunek 3. Ilość zawieranych umów przez biura nieruchomości na Podbeskidziu w latach 2007-2011



Źródło: Opracowanie własne.

Wynagrodzenie przysługujące agencji pośrednictwa w obrocie nieruchomościami za wykonaną pracę zapisywane jest w umowie i podawane jako wartość procentowa, liczona od ceny transakcyjnej. Standardowa prowizja biur wynosi około 2,5%. W okresie kryzysu gospodarczego zaostrzająca się walka o klienta skłoniła wielu pośredników do obniżenia wynagrodzeń, które zaczęły podlegać znacznym negocjacjom. Rysunek 4. przedstawia średnie wynagrodzenie, wyrażone w procentach w stosunku do ceny transakcyjnej, przysługujące pośrednikowi biur obrotu nieruchomościami na Podbeskidziu w latach 2006- I kwartał 2012.

Rysunek 4. Średnie wynagrodzenie pośrednika biur obrotu nieruchomościami na Podbeskidziu



Źródło: Opracowanie własne.

Począwszy od 2008 roku można zaobserwować było stopniową obniżkę średniego wynagrodzenia przysługującego pośrednikom agencji nieruchomości na Podbeskidziu. Głównym powodem zaistniałej sytuacji było zmniejszenie się możliwości klientów na zakup nieruchomości, a co za tym idzie konieczność stosowania atrakcyjnych promocji w celu pozyskania nowych klientów. Różnica w wysokości wynagrodzenia pośrednika nieruchomościami pomiędzy 2007 rokiem a I kwartałem 2012 roku wyniosła blisko 40%.

## Zakończenie

Mimo, że generalnie preferencje klientów na Podbeskidziu na przestrzeni ostatnich lat nie uległy zmianom i nadal zdecydowanie najczęściej poszukiwane były różnego rodzaju mieszkania, to jednak nabywcy zaczęli znacznie ostrożniej planować transakcje i w konsekwencji nabywać nieruchomości o metrażach odpowiadających ich potrzebom i wymaganiom, rezygnując z ekstremalnie drogiej i przestronnych mieszkań o wygórowanym metrażu. Zmiany na rynku nieruchomości na Podbeskidziu nie odbiegają od tendencji panujących na całym polskim rynku nieruchomości, gdzie ceny zarówno nowych jak i używanych mieszkań

spadają. Na rynku wtórnym, nawet w okresie kryzysu, dobrze sprzedają się mieszkania 1 lub 2 pokojowe, o powierzchni do 50 metrów kwadratowych, często w technologii „wielkiej płyty” (Madyda, 2012, s. 224). Nadal głównym celem nabywania nieruchomości jest traktowanie ich jako „second home”. Po ogłoszeniu globalnego kryzysu spadła popularność inwestowania w nieruchomości jako źródło dochodów, kosztem wzrostu ich atrakcyjności jako miejsca do stałego zamieszkania. Przybierający na sile kryzys gospodarczy zmusił polskie banki do ograniczenia dostępności kredytów. Sytuacja ta dotyczyło zarówno osób zainteresowanych nabywaniem nieruchomości, a także przedsiębiorstw odpowiedzialnych za ich budowę, można było zaobserwować spory spadek zarówno popytu jak i podaży. Z drugiej strony kiepska sytuacja gospodarcza, charakteryzująca się rosnącym bezrobociem i obawami o zatrudnienie i zlecenia, wywołująca niekorzystne warunki inwestycyjne wiąże się ze spadkiem zainteresowania kredytami ze strony gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw. Przywrócenie korzystniejszych proporcji pomiędzy płacami a cenami mieszkań może zapewnić zdolność kredytową większej liczbie nabywców. Wyhamowanie rynku nieruchomości zdaje się być jednak tylko tymczasowym skutkiem, gdyż wg oficjalnych danych Polska wciąż cierpi na spory deficyt mieszkaniowy.

## Literatura

1. Artus P., Virard M. P. (2008), *Wielki kryzys globalizacji*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
2. Kalinowski M., Pronobis M. (2010), *Gospodarka nowe perspektywy po kryzysie*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
3. Madyda A. (2012), *Reakcja rynku nieruchomości w Polsce na kryzys gospodarczy*, w: *Zarządzanie w warunkach kryzysu społeczno-gospodarczego – wybrane zagadnienia rozwoju procesów gospodarowania w skali świata, kraju, branży i przedsiębiorstwa*, Howaniec H., Klisiński J., Madyda A., Waszkielwicz W. (red.), Wydawnictwo ATH w Bielsku-Białej, Bielsko-Biała.
4. Nawrot W. (2009), *Globalny kryzys finansowy XXI wieku przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, Wydawnictwo CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa.
5. Rokicka G.(red.) (2009), *Jak poradzić sobie na rynku nieruchomości*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa.

6. Sobiecki R.(red.) (2010), *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
7. Stachura E. (2007), *Marketing na rynku nieruchomości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

### Streszczenie

Głównym czynnikiem determinującym zmiany zachodzące na rynku nieruchomości jest sytuacja gospodarcza kraju, skłonność do oszczędzania lub zadłużania się, a w ostatnim czasie ogólnoswiatowy kryzys. W niniejszym opracowaniu przedstawiono wpływ globalnego kryzysu gospodarczego na zachowania na rynku nieruchomości na Podbeskidziu. W biurach nieruchomości odczuwa się spadek obrotów tak jak i we wszystkich innych branżach. Na Podbeskidziu ceny mieszkań nowych i używanych spadają. Spadki cen mieszkań nie idą jednak w parze ze spadkiem cen gruntów pod zabudowę. Ceny gruntów w rozpoznawalnych miejscowościach Podbeskidzia rosną. Spadek ilości udzielonych kredytów i obawy potencjalnych kredytobiorców o możliwości spłaty zobowiązań spowodowały obniżenie cen nieruchomości i zmusiły sprzedających do podejmowania negocjacji z potencjalnymi nabywcami. Spadek tempa sprzedaży mieszkań na rynku nieruchomości na Podbeskidziu wynika z poczucia niepewności nabywców co do rozwoju sytuacji gospodarczej w Polsce i na świecie.

### Słowa kluczowe

kryzys gospodarczy, rynek nieruchomości

### Reaction of estate market in Beskidas on economic crisis (Summary)

Situation of economic country is main factor determining changes on estate market. This paper presents the influence of global economic crisis on behaviour of estate market in Beskidas. Decrease of selling of apartments is perceived in offices of estate so as in all other sectors. In Beskidas region prices of new and used flats are dropping. However declines in prices of flats aren't going hand in hand with the decline in prices of ground up to buildings. Prices of ground in recognizable towns of Beskidas are rising. Decrease in granted credit's amount and anxieties of potential clients about possibilities of the repayment of obligations caused the fall in house prices and forced of negotiations selling for taking with potential buyers. The fall of the apartment's sales on the real estate market in Beskidas it's a results from feeling the uncertainty of buyers as for the development of the economic situation in Poland and in the world.

### Keywords

economic crisis, real estate market