



POTRZEBY INFORMACYJNE DEWELOPERÓW W PROCESIE DECYZYJNYM

ANNA MAZCZYK
PRACOWNIK BISKI DR. IGA MALINA HENDS

✓ UZASADNIENIE PODJĘCIA TEMATU

Developing jest skomplikowanym proces, zasadniczo polegającym na pozyskiwaniu i przekształcaniu szeroko pojętych nieruchomości, w celu maksymalizacji zysków. Proces ten ma holistyczny charakter i wymaga częstokroć interdyscyplinarnego podejścia. Aby zminimalizować ryzyko powodzenia projektów, nie należy podejmować decyzji inwestycyjnych w oparciu wyłącznie o doświadczenie i intuicję, ale przede wszystkim przy wykorzystaniu narzędzi analitycznych i wiarygodnych baz danych na temat zarówno rynku nieruchomości jak i samej nieruchomości.

Tak rysująca się sytuacja wyjściowa skłania do podjęcia badań, które pozwoliłyby określić braki informacji dotyczących zarówno nieruchomości jak i rynku nieruchomości, wykorzystywanych przez deweloperów w procesie decyzyjnym. Można założyć, iż istnieją braki porównywalnych, spójnych, czy aktualnych danych. Mają miejsce znaczne rozbieżności pomiędzy stopniem zaspokojenia potrzeb informacyjnych inwestorów w różnych regionach kraju, województw czy nawet w poszczególnych gminach. Zasadniczo nie istnieją centralne, ogólnokrajowe bazy danych nt. rynku nieruchomości.

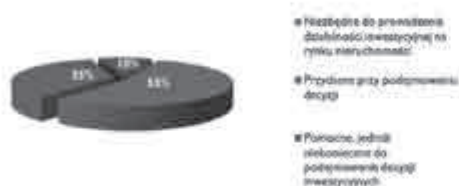
Dotychczasowym uzasadnieniem podjęcia badań są wyniki ankiety określającej wykorzystanie analiz rynku w podejmowaniu decyzji przez deweloperów:



Rys. 1. Wyniki badania określające czy deweloperzy wykorzystują w procesie decyzyjnym badania i analizy rynku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Przeważająca większość, bo aż 85% ankietowanych, przyznała, iż w procesie podejmowania decyzji wykorzystuje analizy i badania rynku.



Rys. 2. Określenie przydatności badań i analizy w działalności deweloperów w świetle badań.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Nieco ponad połowa uznała tego typu opracowania za niezbędne w czasie prowadzenia działalności inwestycyjnej. 35% określiła je jako przydatne przy podejmowaniu decyzji. 10% deweloperów choć uznało opracowania za pomocne, nie uważa by były konieczne w procesie decyzyjnym.



Rys. 3. Rodzaje decyzji podejmowanych przez deweloperów w oparciu o badania i analizy rynku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań

Deweloperzy wykorzystują analizy i badania w celu określenia optymalnego sposobu zagospodarowania przestrzeni, jednak znacznie częściej na podstawie analiz określają ceny sprzedaży obiektów zrealizowanych w procesie inwestycyjnym. 35% ankietowanych deweloperów wykorzystuje analizy w podejmowaniu decyzji o etapowaniu realizowanych inwestycji.

✓ CEL BADAŃ

Planowane badania będą miały na celu określenie stopnia zaspokojenia potrzeb decyzyjnych deweloperów podejmujących decyzje inwestycyjne. Wyniki i wyciągnięte z nich wnioski pozwolą stworzyć przesłanki metodologiczne pozyskiwania i przetwarzania danych w celu wspomagania procesów decyzyjnych deweloperów, lub stanowić będą sugestie co do zmian legislacyjnych nakierowanych na ujednoczenie i rozbudowanie systemu informacji publicznej nt. nieruchomości.

✓ METODOLOGIA

Zakres tematyczny badania będzie obejmował dane rynkowe oraz dane odnoszące się wyłącznie do nieruchomości wykorzystywane w działalności deweloperskiej. Badania odnoszą się będą również do takich kwestii jak określenie jakości dostępnych informacji, stopnia zaspokojenia potrzeb informacyjnych deweloperów, sposobu ich pozyskiwania oraz zakresu decyzji podejmowanych w oparciu o nie. Podstawową grupą badawczą stawić będą podmioty prowadzące działalność deweloperską. Ze względu na tematykę i charakter podmiotów objętych badaniem, wybrano metodę wywiadu bezpośredniego, przy wykorzystaniu kwestionariusza ankietowego, względnie wywiad telefoniczny lub wykorzystanie formularza ankietowego kółporozmawialnego. Badania pilotażowe posłużą nie tylko weryfikacji poprawności kwestionariusza i zakresu odpowiedzi, ale również określeniu metody badań właściwych. Zasięgiem badań planuje się objąć podmioty funkcjonujące na terenie województwa śląskiego.

Dane kontaktowe

Anna Mazczyk
e-mail: anna.mazczyk@egmim.com
telefon: 510 186 954