

WOJCIECH DANIEL, KAROLINA CHRABĄSZCZ*

Kryteria oceny atrakcyjności nieruchomości zdaniem tarnowian – preferencje potencjalnych nabywców nieruchomości

Słowa kluczowe: cechy nieruchomości, wartość nieruchomości, znaczenie cechy nieruchomości, atrakcyjność nieruchomości

Streszczenie: Jedną z metod wyceny nieruchomości jest metoda porównawcza, polegająca na porównywaniu nieruchomości wycenianej do podobnych nieruchomości, które były przedmiotem transakcji kupna-sprzedaży. Porównań tych dokonuje się pod względem cech nieruchomości. Rzeczoznawca majątkowy, w procesie szacowania nieruchomości, niejako utożsamia się z potencjalnym przeciętnym nabywcą i dokonuje próby oceny tej nieruchomości, biorąc pod uwagę jej cechy oraz to, w jakim stopniu dane cechy wpływają na cenę, a tym samym na wartość nieruchomości. Niniejszy artykuł jest opisem dokonanej przez KNN „DOMUSS” analizy tarnowskiego rynku nieruchomości pod względem preferencji prezentowanych przez uczestników tego rynku, w zakresie cech nieruchomości mających wpływ na ich wartość. Przeprowadzając analizę przyjęto założenie, że respondenci są skłonni zapłacić wyższą cenę za nieruchomość posiadającą cechy wskazane przez nich jako istotne. Uznano, że znaczenie (waga) danej cechy przy podejmowaniu ewentualnej decyzji akceptującej poziom ceny nabycia nieruchomości jest proporcjonalne do częstości wskazań tej cechy przez badanych. Wyniki badań, w oparciu o takie założenie, pozwalają uszeregować zespół cech i ich wpływ na wartość nieruchomości gruntowych niezabudowanych, zabudowanych budynkiem mieszkalnym jednorodinnym i nieruchomości lokalowych.

* Mgr inż. Wojciech Daniel – Prezes Stowarzyszenia Zarządców Nieruchomości w Tarnowie, Prezes Tarnowskiego Towarzystwa Budownictwa Społecznego Sp. z o.o. w Tarnowie, Małopolskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych Oddział w Tarnowie; mgr Karolina **Chrabąszcz** jest asystentem w Katedrze Nieruchomości i Ubezpieczeń Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie. Artykuł powstał w oparciu o badania ankietowe przeprowadzone przez członków Koła Naukowego Nieruchomości „Domuss”: Karolinę Chrabąszcz, Rafała Gawrona, Sabinę Wolnik, Katarzynę Czyż, Krzysztofa Szweđa, Krystiana Żuka, Natalię Rzepkę, Arkadiusza Kosiatęgo, Weronikę Drozd, Adriana Dykasa, Małgorzatę Masłowską. Opiekunami KNN „Domuss” są: prof. dr hab. Leszek Kałkowski i dr Marzena Bac.

1. Wstęp

1.1. Cel badań

Małopolskie Stowarzyszenie Rzecznawców Majątkowych Oddział w Tarnowie zleciło Kołu Naukowemu Nieruchomości „DOMUSS”, działającemu przy Katedrze Nieruchomości i Ubezpieczeń MWSE w Tarnowie, wykonanie badań ankietowych na temat kryteriów atrakcyjności nieruchomości, jakimi kierują się tarnowianie przy zakupie czy wynajmie nieruchomości, osobno: budynków mieszkalnych, mieszkań i działek. Badanie miało na celu dostarczenie informacji na temat zachowań uczestników tarnowskiego rynku nieruchomości. Informacje te będą miały zastosowanie w dokonywanych przez rzeczoznawców majątkowych analizach rynku nieruchomości, jak również w samym procesie wyceny. Ze strony Stowarzyszenia w kontaktach z Kołem Naukowym uczestniczył mgr inż. Wojciech Daniel.

1.2. Założenia

W funkcjonującym w Polsce systemie wyceny nieruchomości jednym ze sposobów wyceny jest „podejście porównawcze”. Polega ono na określeniu wartości nieruchomości przy założeniu, że wartość ta odpowiada cenom, jakie uzyskano za nieruchomości podobne, które były przedmiotem obrotu rynkowego. Ceny te koryguje się ze względu na cechy różniące nieruchomości podobne od nieruchomości wycenianej, przy uwzględnieniu zmiany poziomu cen wskutek upływu czasu. Podejście porównawcze stosuje się, jeżeli są znane ceny i cechy nieruchomości podobnych do nieruchomości wycenianej (Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami). W podejściu porównawczym wykorzystuje się metodę porównywania nieruchomości parami, metodę korygowania ceny średniej albo metodę analizy statystycznej rynku. Metody te stosuje się przy założeniu, że na poziom cen na rynku nieruchomości, oprócz czynników zewnętrznych, mają wpływ rynkowe cechy nieruchomości. Przy metodzie porównywania parami porównuje się nieruchomości będącą przedmiotem wyceny, której cechy są znane, kolejno z nieruchomościami podobnymi, które były przedmiotem obrotu rynkowego i dla których znane są ceny transakcyjne, warunki zawarcia transakcji, a także cechy tych nieruchomości. Przy metodzie korygowania ceny średniej do porównań przyjmuje się z rynku właściwego ze względu na położenie wycenianej nieruchomości co najmniej kilkanaście nieruchomości podobnych, które były przedmiotem obrotu rynkowego i dla których znane są ceny transakcyjne, warunki zawarcia transakcji oraz cechy tych nieruchomości. Wartość nieruchomości będącej przedmiotem wyceny określa się w drodze korekty średniej ceny nieruchomości podobnych współczynnikami kory-

gującymi wartości przypisane poszczególnym cechom tych nieruchomości (Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego).

Wyceny nieruchomości przeprowadzane tymi metodami poprzedzane są analizą rynku, wyborem cech ich znaczenia (wag) i ich wpływu na ustalany w transakcjach poziom cen kupna-sprzedaży nieruchomości. Miernikiem wpływu cech rynkowych nieruchomości na ceny i na ich wartość rynkową jest udział procentowy danej cechy w przedziale zmienności cen, od ceny minimalnej C_{min} do ceny maksymalnej C_{max} (Prystupa, 2003). Podstawowym sugerowanym w standardach zawodowych rzeczoznawców majątkowych sposobem pomiaru wagi cechy jest wykorzystanie zasady nazywanej po łacinie *ceteris paribus* (pozostałe równe) (Małecki i in. (oprac.), 2002). Sposób ten polega na porównywaniu różnic cen transakcyjnych uzyskanych podczas kupna-sprzedaży nieruchomości różniących się tylko jedną cechą. W przypadku braku odpowiedniej ilości danych z rynku pozwalających na zastosowanie tej metody wyliczeń można posłużyć się między innymi analizą preferencji nabywców nieruchomości. Badania marketingowe na rynku nieruchomości wykazują, że liczba cech rynkowych, według których potencjalni nabywcy kierują się przy ocenie konkretnej nieruchomości, nie przekracza dziesięciu.

W oparciu o przytoczone wcześniej zasady wyceny zawarte w przepisach prawa i standardach zawodowych, zespół badawczy podjął próbę sporządzenia analizy preferencji tarnowian, jakimi kierowaliby się przy zakupie nieruchomości. Przystępując do przeprowadzenia badań, zespół badawczy zaproponował ankietowanym do uszeregowania od 10 do 12 cech poszczególnych rodzajów nieruchomości w kolejności od najatrakcyjniejszej do najmniej atrakcyjnej. Ponadto, zaproponowano samodzielne sporządzenie listy cech, które zdaniem ankietowanych decydują o atrakcyjności nieruchomości. W oczekiwaniu na odpowiedzi przyjęto założenie, że uczestniczący w ankiecie, wczuwając się w rolę potencjalnego nabywcy, byłiby skłonni zapłacić wyższą cenę za nieruchomość, która posiada zespół cech, ich zdaniem, decydujących o jej wyższej atrakcyjności. Udział ilości wskazań pierwszorzędowego znaczenia danej cechy, wyrażony w procentach, stanowić będzie wagę danej cechy mającej wpływ na wartość (prawdopodobną cenę zakupu).

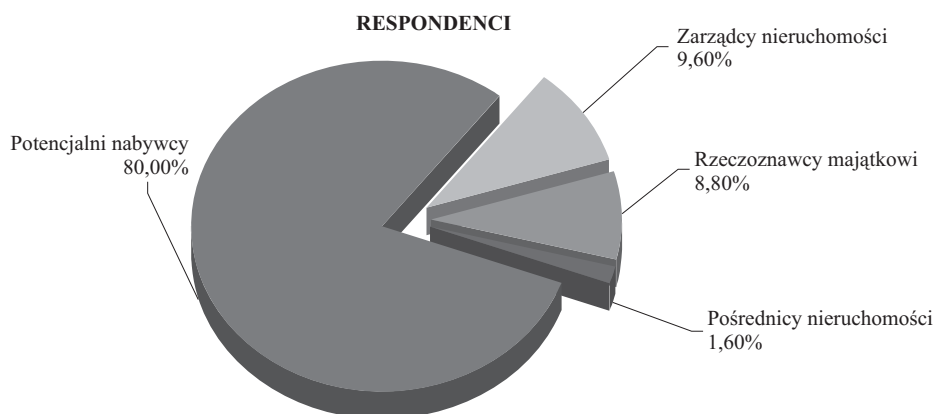
2. Omówienie badania ankietowego

Dla każdego z trzech rodzajów nieruchomości przygotowano inną ankietę. Na poszczególną ankietę złożyło się 8 pytań, w tym 5 dotyczyło danych osobowych ankietowanych. W pytaniu pierwszym ankietowani określali, czy są potencjalnymi klientami pośrednika, zarządcami, pośrednikami czy rzeczoznawcami majątkowymi. W pytaniu drugim poproszono o wypisanie wszystkich ważnych kryteriów, jakimi kierują się tarnowianie przy wyborze, osobno: budynku, mieszkania i działki. W pytaniu trzecim zawarto tabelę, w której wymieniono proponowane przez Koło

Naukowe kryteria i poproszono respondentów o uszeregowanie ich w kolejności od najważniejszego do najmniej ważnego. W pytaniu czwartym należało zaznaczyć płeć, w kolejnym przedział wiekowy. Pytanie szóste dotyczyło pochodzenia, siódme – wykształcenia, a ostatnie dochodu ankietowanych.

Badania zostały przeprowadzone w roku akademickim 2007/2008. Koło Naukowe Nieruchomości „DOMUSS” zebrało razem 369 ankiet, w tym 125 dotyczących budynków mieszkalnych, 122 – mieszkań i 122 – działek. Członkowie Koła ankietowali potencjalnych nabywców nieruchomości, jak również osoby profesjonalnie zajmujące się rynkiem nieruchomości, tj. zarządców i pośredników nieruchomości oraz rzeczoznawców majątkowych. Ankieterzy przepytali respondentów w miejscach, gdzie najczęściej można spotkać osoby zainteresowane zakupem bądź sprzedażą nieruchomości, takich jak biura pośrednictwa w handlu nieruchomościami, banki, biura ogłoszeń lokalnych gazet, Małopolska Grupa Geodezyjno-Projektowa w Tarnowie (MGGP SA) itp.

Ankiętę dotyczącą **budynku mieszkalnego** wypełniło 100 potencjalnych nabywców, 11 rzeczoznawców, 2 pośredników i 12 zarządców nieruchomości.

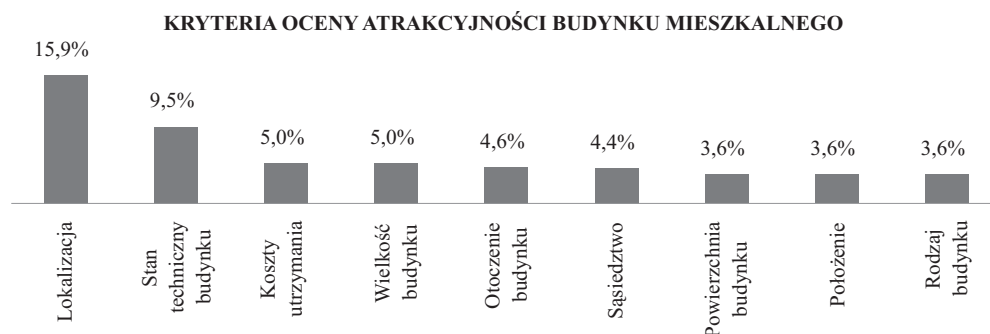


Rys. 1. Liczba respondentów, która udzieliła odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie dot. kryteriów atrakcyjności budynków mieszkalnych

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

Preferencje ankietowanych, dotyczące kryteriów atrakcyjności nieruchomości, zbadano na dwa sposoby. W pytaniu nr 2 respondenci wymieniali kryteria, jakimi kierują się przy wyborze budynku mieszkalnego, nie sugerując się podpowiedziami autorów ankiety. W sumie udzielono 504 odpowiedzi. Wyniki przedstawia rys. 2.

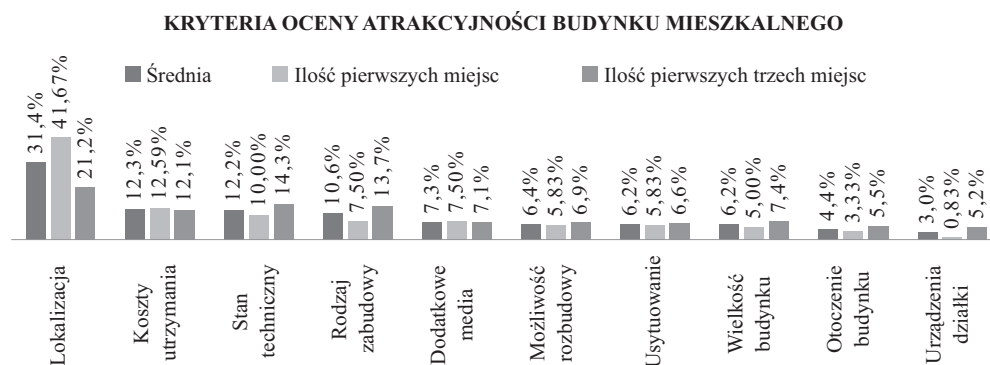
Z danych zawartych w rys. 2. wynika, że respondenci, oceniając atrakcyjność konkretnego budynku mieszkalnego za pomocą wybranych przez siebie kryteriów, największą wagę przywiązują do lokalizacji danego budynku. Bardzo ważny jest również stan techniczny nieruchomości. Pozostałe przedstawione kryteria odgrywają mniejszą rolę.



Rys. 2. Kryteria atrakcyjności budynków mieszkalnych według ogółu respondentów (9 kryteriów, które ankietowani wymienili najczęściej spośród 504 odpowiedzi)

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

W dalszej części ankiety podano listę dziesięciu alfabetycznie ułożonych kryteriów. Zadaniem respondentów było uszeregowanie zaproponowanych cech nieruchomości w przedziale od 1 do 10. Odpowiedzi przedstawia rys. 3.



Rys. 3. Kryteria wyboru budynku mieszkalnego uszeregowane przez respondentów w przedziale 1–10

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

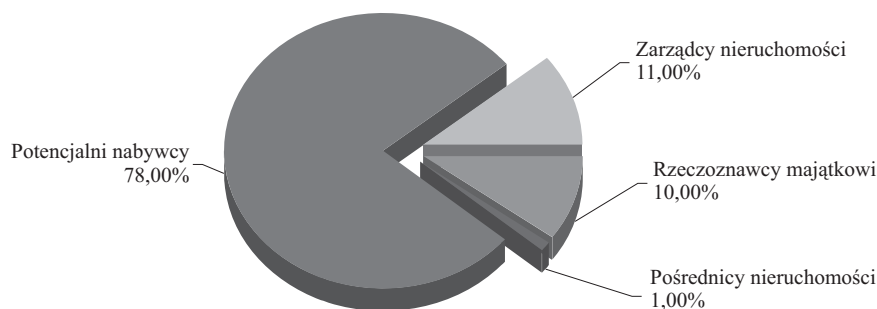
Ankiety dotyczącą **mieszkań** wypełniły 122 osoby, w tym: 95 klientów, 12 rzeczoznawców, 1 pośrednik i 14 zarządców nieruchomości.

Wyniki ankiety dotyczącej kryteriów atrakcyjności mieszkań, priorytetowych przy podejmowaniu decyzji o zakupie, ujęte zostały w rys. 5.

Podobnie jak w przypadku budynków mieszkalnych, podczas oceny atrakcyjności konkretnego mieszkania, najważniejszą rolę odgrywa lokalizacja, a za nią stan techniczny mieszkania.

Mając do wyboru listę kryteriów przygotowanych przez ankierów, respondenci kolejny raz uznali lokalizację za czynnik mający znaczny wpływ na ewentualną cenę zakupu, a tym samym na wartość nieruchomości.

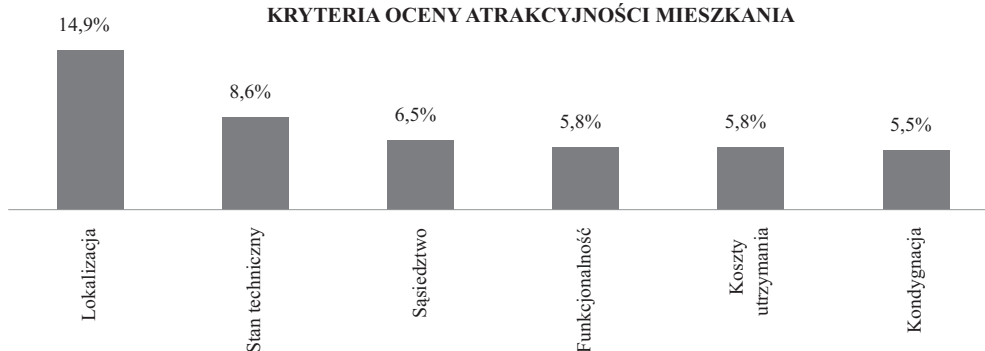
**LICZBA RESPONDENTÓW, KTÓRZY WYPELNIŁI ANKIETĘ
DOTYCZĄCĄ WYBORU MIESZKANIA W PODZIALE NA GRUPY**



Rys. 4. Ilość respondentów, która udzieliła odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie dot. kryteriów atrakcyjności wyboru mieszkań

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

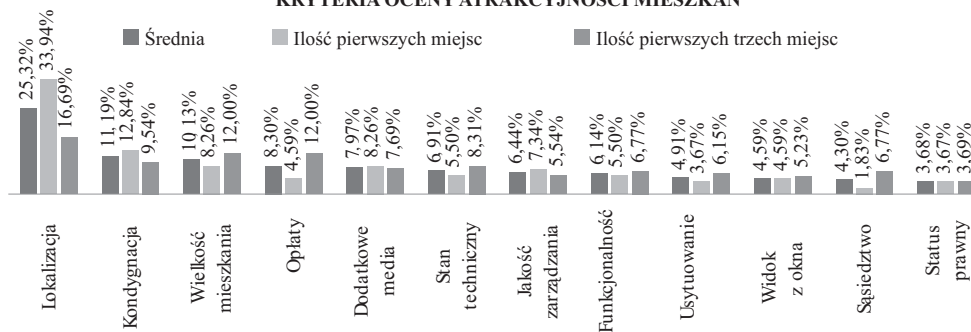
KRYTERIA OCENY ATRAKCYJNOŚCI MIESZKANIA



Rys. 5. Najbardziej znaczące kryteria atrakcyjności mieszkań zdaniem ogółu respondentów (6 kryteriów, które dostały największą liczbę głosów spośród 619 odpowiedzi)

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

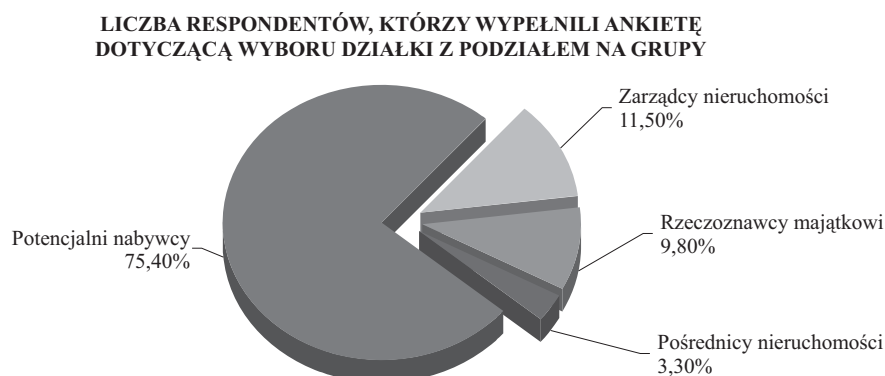
KRYTERIA OCENY ATRAKCYJNOŚCI MIESZKAŃ



Rys. 6. Kryteria wyboru mieszkania uszeregowane przez respondentów w przedziale od 1 do 12

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

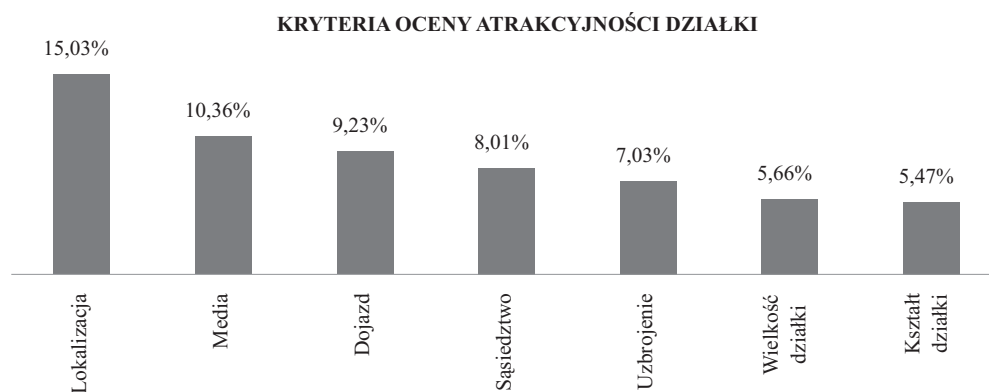
Ankiętę dotyczącą **działki** wypełniły w sumie 122 osoby, w tym: 92 klientów, 12 rzeczoznawców, 4 pośredników i 14 zarządców nieruchomości.



Rys. 7. Ilość respondentów, która udzieliła odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie dot. kryteriów atrakcyjności wyboru działki

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

Respondenci, zapytani w ankiecie o priorytetowe cechy działek, za najważniejsze uznali lokalizację, a w dalszej kolejności media i dojazd do działki.

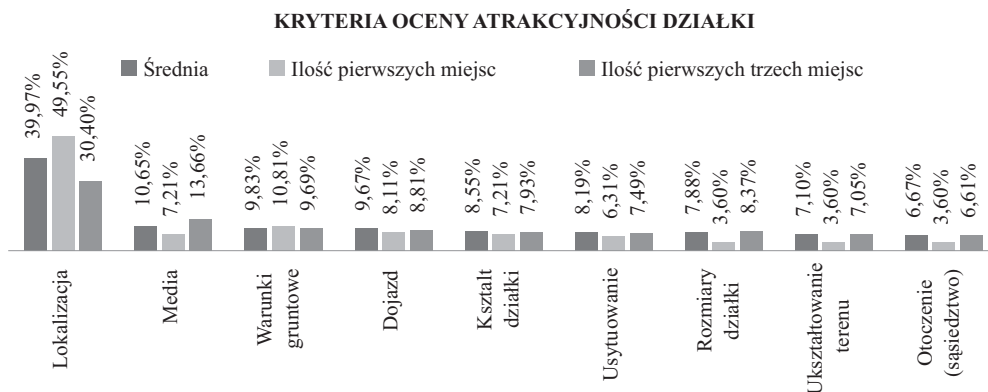


Rys. 8. Najbardziej znaczące kryteria atrakcyjności działki zdaniem ogółu respondentów (7 kryteriów, które ankietowani wymieniali najczęściej spośród 512 odpowiedzi)

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

Spośród listy dziesięciu alfabetycznie ułożonych kryteriów, zaproponowanych przez autorów ankiety, respondenci wybrali te, na które zwracają podstawową uwagę akceptując cenę, a co za tym idzie, wartość danej działki.

W przypadku ankiety dotyczącej działki, respondenci mieli również do wyboru cztery rodzaje mediów: woda, energia elektryczna, gaz i kanalizacja. Uzyskane

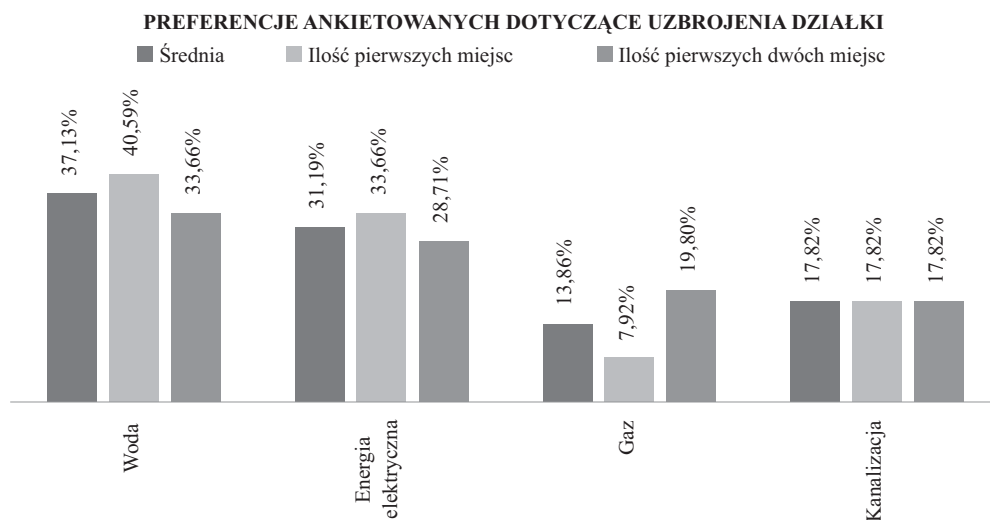


Rys. 9. Kryteria wyboru działki uszeregowane przez respondentów w przedziale od 1 do 10

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

wyniki informują, iż ewentualni nabywcy nieruchomości gruntowych niezabudowanych największe znaczenie przywiązują do tego, aby posiadały one uzbrojenie w sieć wodociagową i energię elektryczną, w następnej kolejności wymienili uzbrojenie w sieć kanalizacyjną. Ankieterzy uznali uzbrojenie w sieć gazową za najmniej ważne kryterium wyboru działki w grupie mediów.

W przypadku kryterium, jakim jest dostęp do wody, ankieterzy mieli za zadanie określić również, czy preferują dostępność wody ze studni czy z wodociągu. 41 z 43 osób, które udzieliły odpowiedzi na to pytanie, preferują wodę z wodociągu, a to stanowi 95,35%.



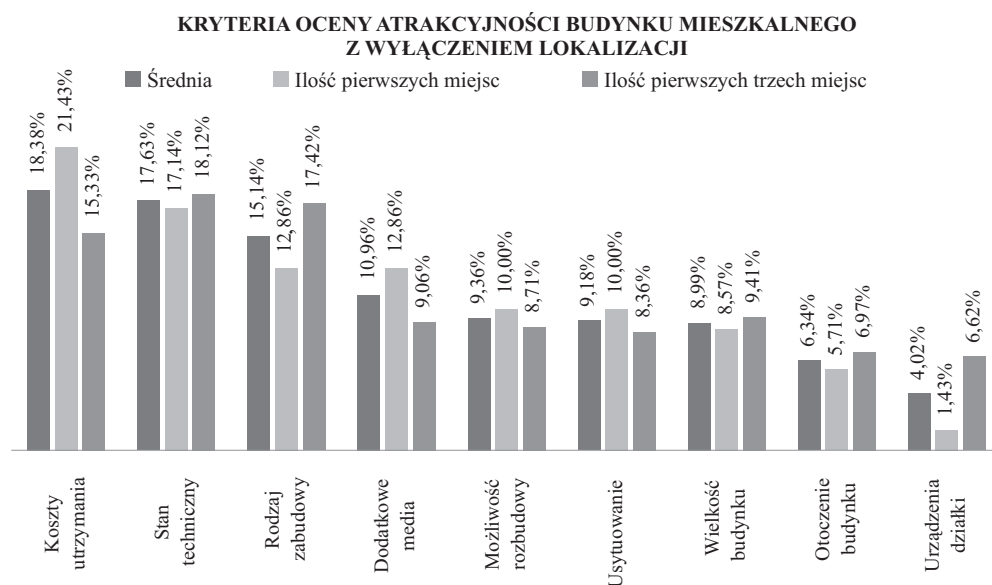
Rys. 10. Preferencje ankieterzy dot. uzbrojenia

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

Z przeprowadzonych badań wynika, że podstawową i najważniejszą cechą wszystkich trzech rodzajów nieruchomości jest **lokalizacja**, i to ona ma największy wpływ na określenie wartości nieruchomości. W przypadku budynku i mieszkania potencjalni klienci zwracają dużą uwagę na stan techniczny tych rodzajów nieruchomości.

Sytuacja wygląda zupełnie inaczej, gdy przestaniemy zwracać uwagę na kryterium „lokalizacja”, która, w przypadku każdego z trzech rodzajów nieruchomości, zdaniem respondentów, odgrywa decydującą rolę w momencie oceny wartości danej nieruchomości.

Rozpatrując odpowiedzi respondentów, po wyeliminowaniu kryterium „lokalizacja”, pozostałe cechy oceny atrakcyjności nieruchomości nabierają większego znaczenia, a ich stopień ważności względem siebie rysuje się w bardziej zróżnicowany sposób.



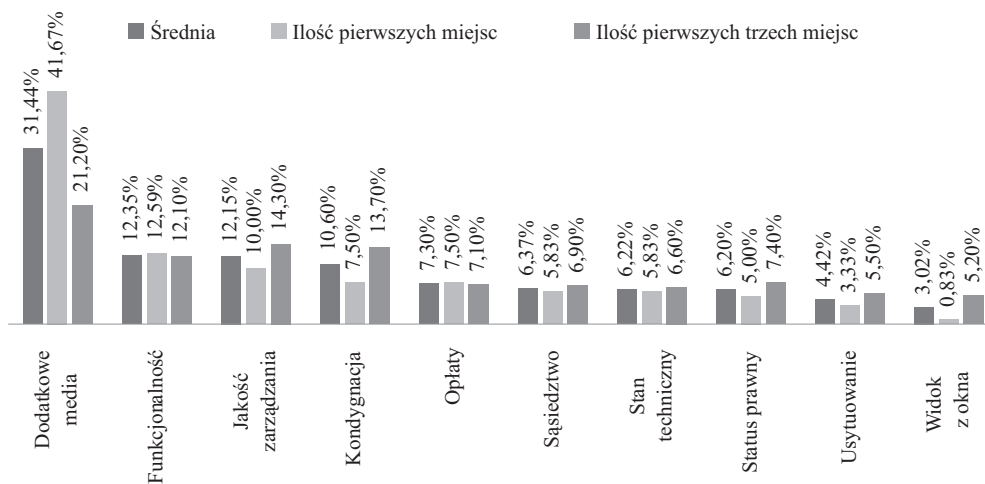
Rys. 11. Kryteria wyboru budynku mieszkalnego uszeregowane przez respondentów z wyłączeniem kryterium „lokalizacja”

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

Interesujący jest również fakt, że rozpatrując wyniki badań w podziale na poszczególne grupy ankietowanych, można wysunąć kilka ciekawych wniosków.

Po pierwsze, **zarządcy nieruchomości** oceniając wartość danego budynku czy mieszkania, zwracają znaczną uwagę na stan techniczny tej nieruchomości. Z pewnością wynika to z faktu, że ta grupa zawodowa największą część swego czasu pracy poświęca dbaniu o wygląd i „kondycję” zarządzanego budynku. Bardzo ważne jest dla nich także otoczenie budynku oraz jego rodzaj.

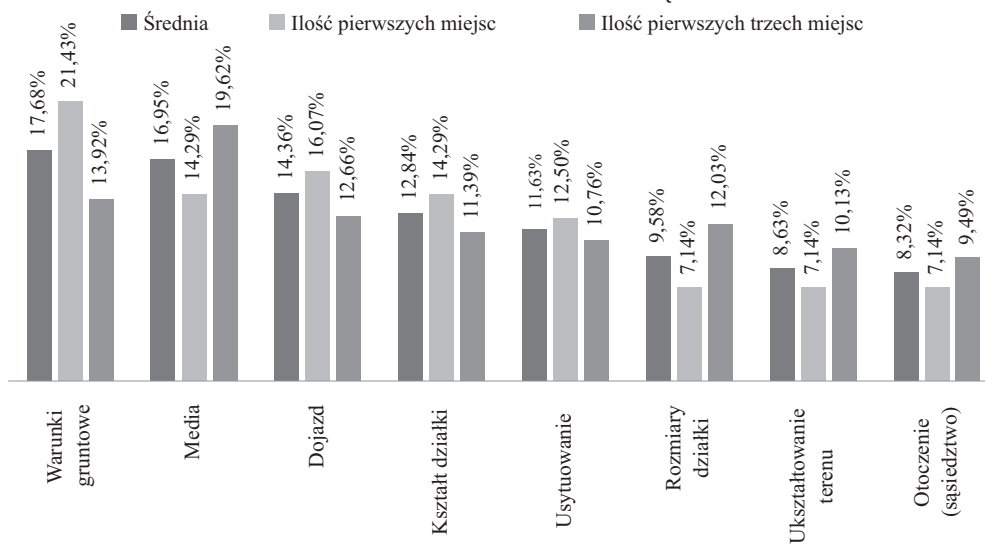
KRYTERIA OCENY ATRAKCYJNOŚCI MIESZKAŃ Z WYŁĄCZENIEM LOKALIZACJI



Rys. 12. Kryteria wyboru mieszkania uszeregowane przez respondentów z wyłączeniem kryterium „lokalizacja”

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

KRYTERIA OCENY ATRAKCYJNOŚCI DZIAŁKI Z WYŁĄCZENIEM LOKALIZACJI



Rys. 13. Kryteria wyboru działki uszeregowane przez respondentów z wyłączeniem kryterium „lokalizacja”

Źródło: materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.

Potencjalni **klienci**, chcąc wybrać jak najlepsze dla siebie mieszkanie, szukają nieruchomości bardzo dobrze zlokalizowanej, z odpowiednim sąsiedztwem, o dobrym stanie technicznym i niskich kosztach utrzymania. Podobnie sprawa wygląda w przypadku budynku mieszkalnego jednorodzinnego.

Rzeczoznawcy majątkowi, wyceniając dany budynek mieszkalny, poza położeniem, wysoko cenią stan techniczny nieruchomości, architekturę budynku, jego funkcjonalność i wielkość. W przypadku mieszkania, wartość nieruchomości jest większa, gdy jego sąsiedztwo jest odpowiedniejsze dla przyszłych nabywców, kondygnacja oscyluje wokół pierwszego czy drugiego piętra oraz technologia budowy i wyposażenie mieszkania są bardziej nowoczesne. Wyceniając działkę budowlaną, rzeczoznawca majątkowy uwzględnia w wartości danej nieruchomości jej uzbrojenie, kształt, dostępność komunikacyjną oraz sąsiedztwo. Wartość działki rośnie, gdy jest do niej przewidziany dojazd.

Pośrednicy na tarnowskim rynku nieruchomości mniej chętnie uczestniczyli w przeprowadzonym badaniu niż pozostałe grupy zawodowe rynku nieruchomości. Zdaniem czterech przeankietowanych pośredników, wartość mieszkania jest tym większa, im lepszy jest jego stan techniczny, jeśli jest ono usytuowane na pierwszym bądź drugim piętrze, czy też jeśli metraż mieszkania jest zgodny z aktualnymi preferencjami klientów na rynku. Ważna jest także funkcjonalność danego mieszkania oraz koszty jego utrzymania. W przypadku działki, wyższą cenę, a co za tym idzie, większą wartość nieruchomości można uzyskać za działkę, która jest w pełni uzbrojona, jest optymalnych rozmiarów, zgodnych z preferencjami potencjalnych klientów, jest dogodnie usytuowana, blisko obiektów użyteczności publicznej, sakralnej czy handlowej oraz która posiada dojazd.

3. Podsumowanie

Uzyskane wyniki potwierdzają powszechną opinię, że najważniejszym kryterium decydującym o atrakcyjności nieruchomości jest lokalizacja. Taka dominująca preferencja tej jednej cechy powoduje, że pozostałe atrybuty okazują się mniej znaczące i mało zróżnicowane.

Celem przeprowadzonych badań było dostarczenie informacji o preferencjach potencjalnych nabywców, jakimi kierują się przy zakupie nieruchomości. Biorąc pod uwagę fakt, że w procesie wyceny do porównań przyjmuje się nieruchomości podobne pod względem położenia, w analizie wyników dokonano wyliczeń częstości wskazań cech z pominięciem kryterium „lokalizacja”. W takim ujęciu kryteria oceny nieruchomości, inne niż lokalizacja, nabrały większego znaczenia, co w sposób bardziej wyraźny wykazało preferencje potencjalnych nabywców nieruchomości na rynku tarnowskim. Dokonując krytycznej oceny zebranego materiału, należy stwierdzić, że pomimo staranności wyboru respondentów, jakimi były osoby zainteresowane rynkiem nieruchomości (ogłoszeniodawcy, ubiegający się o kredyt hi-

poteczny, poszukujący ofert w biurach pośrednictwa czy profesjonalści w zakresie nieruchomości), ankietowani nie byli faktycznie nabywcami nieruchomości. Niemniej wobec znikomej ilości informacji o preferencjach i zachowaniach uczestników transakcji na lokalnym rynku nieruchomości, przedstawiony materiał wzbogaca informacje w tym zakresie.

Bibliografia

- Małecki Z. i in. (oprac.). 2002. *Standardy zawodowe rzeczoznawców majątkowych*. Wyd. 8 poszerz. Warszawa: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych. ISBN 83-903892-7-4. Materiały wewnętrzne MSRzM i KNN „DOMUSS”.
- Prystupa M. 2003. *Wycena nieruchomości przy zastosowaniu podejścia porównawczego*. Warszawa: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych. ISBN 83-916304-4-7
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego (Dz. U. Nr 207, poz. 2109).
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Tekst jednolity z 2004 r. Dz. U. Nr 261, poz. 2603 z późn. zm.).

Evaluation Criteria of Real Estate Attractiveness in the Opinion Tarnów Residents – Preferences of Potential Real Estate Purchasers

S u m m a r y: Comparative method is the one used while evaluating estate, which depends on comparing the estate being evaluated with similar real estate, which was the subject of sale transaction. The comparison is performed in respect to estate features. A property appraiser, in the process of estate evaluation, identifies himself in a way with a potential, average purchaser of real estate and tries to evaluate it, taking into account its features and influence on the real estate price and in the end on its value. The present article is a description of an analysis done by the „DOMUSS” Real Estate Special Interest Group of Tarnów real estate market in regard to preferences of its participants that refer to the estate features influencing its value. While doing the research it has been assumed, that respondents are willing to pay higher price for the estate that includes features pointed by them as relevant. It has also been recognized that the importance of a certain feature, when making a decision accepting a selling price level, is proportional to the frequency of indicating that feature by the respondents. The results of the research including this assumption allow to put in order a group of features and their influence on the value of vacant real estate, developed real estate with a single-family housing and other establishments.

Key words: features of estate, price of estate, value of estate's feature, attractiveness of estate
