

1. Decyzja w 60 sekund

Analiza dla kupującego

Źródło: Dane klienta + RCN / Geoportal

RCN: kontrola automatyczna · lokal: dane deklarowane

ANALIZOWANA NIERUCHOMOŚĆ

Wielicka 17B, Podgórze, Kraków

DECYZJA

NEGOCJUJ

RÓŻNICA DO SKORYGOWANEJ CENY ODNIESIENIA

31 000 zł (+5,2%)

powyżej odniesienia

UZASADNIONY PRZEDZIAŁ

578 000-624 000 zł

Cena analizowana

632 000 zł

Cena rekomendowana

601 000 zł

Decision Score / Pewność

59/100 · 4/5

1. Dane

OK: SĄ DANE

2. Stan

SPRAWDŹ

3. Dokumenty

SPRAWDŹ

4. Negocjacje

PRZYGOTUJ

5. Werdykt

CENOWY

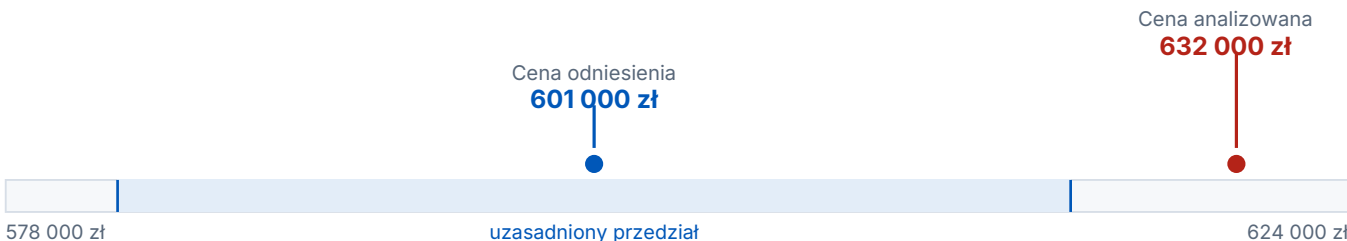
KUPUJ

NEGOCJUJ

WSTRZYMAJ

ODPUŚĆ

Skala decyzji dla kupującego. Zaznaczono werdykt wynikający z tej analizy.



Pozycja ceny analizowanej wobec uzasadnionego przedziału z danych transakcyjnych.

CO TO ZNACZY?

Porównanie ze skorygowaną ceną odniesienia 601 000 zł. Różnica nie jest gwarantowanym rabatem. Stan i dokumenty wymagają potwierdzenia.

DWA PRIORYTETY DO SPRAWDZENIA

1. Ryzyko dodatkowych nakładów na odświeżenie lokalu. 2. Brak danych o czynszu utrudnia ocenę kosztów utrzymania.

1 Otwórz rozmowę

Otwórz rozmowę na poziomie 578 000 zł i uzasadnij go danymi transakcyjnymi.

2 Ustal cel

Ustal cel rozmowy na poziomie 601 000 zł.

3 Podeprzyj ofertę danymi

Wskaż, że 8 000 zł ceny nie ma pokrycia w transakcjach porównawczych.

Raport Decyzji Cenowej jest analizą transakcyjną i wsparciem decyzji cenowej. Nie jest operatem szacunkowym ani wyceną rzeczoznawcy majątkowego i nie może ich zastąpić.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

2. Spis treści

Kliknij sekcję lub użyj zakładek w czytniku PDF

Decyzja w 60 sekund	1
Nieruchomość i jakość danych	3
Mieszkanie i codzienna okolica	4
Rynek i transakcje	5
Korekty i czynniki wartości	6
Pozycja cenowa i uzasadnienie decyzji	7
Plan negocjacji	8
Przykładowa rozmowa o cenie	9
Jak rozmawiać o obniżce ceny	10
Remont był, ale nie ma faktur - co teraz?	11
Atuty, słabości, ryzyka i ograniczenia	12
Pełny budżet zakupu	13
Oferty porównawcze (demonstracyjne, bez linków)	14
Karta oględzin przed zakupem - lokal i instalacje	15
Karta oględzin przed zakupem - budynek, dokumenty i wynik	16
Podsumowanie dla kupującego	17
Załącznik Metodologiczny i Dane Surowe	18
Nieruchomość i jakość danych	19
Zakres danych i siła dowodów	20
Odrzucone rekordy i kompletność	21
Ceny w czasie i segmenty	22

3. Nieruchomość i jakość danych

Co wiemy, co sprawdzić i gdzie znaleźć narzędzia

DANE ZADEKLAROWANE - DO POTWIERDZENIA

Wielicka 17B, Podgórze, Kraków

Kompletność danych modelu: 82/100 - ważona: dane RCN, geokodowanie i deklarowane cechy lokalu. To nie odsetek pytań formularza ani potwierdzenie stanu.

POWIERZCHNIA	POKOJE (FORMULARZ)	PIĘTRO	BUDYNEK
54,4 m ²	3	2	Blok
Liczba pięter	4	Rodzaj budynku	Blok
Rok budowy	2005	Standard	Do odświeżenia
Winda	Tak	Czynsz miesięczny	brak danych

Potwierdź liczbę pokoi i układ podczas oględzin. W porównaniach liczbę pokoi podano dla 0/8 lokali; izby w RCN mogą obejmować kuchnię. Metraż nie jest dowodem liczby pokoi.

Co zmienia przyjęta stawka za m²?

Wariant stawki	Stawka za m²	Metraż × stawka
Niższa stawka - dolna ćwiartka	10 600 zł/m²	576 640 zł
Stawka środkowa - mediana ważona	11 000 zł/m²	598 400 zł
Wyższa stawka - górna ćwiartka	11 500 zł/m²	625 600 zł

Symulacja: metraż × stawka pokazana w tabeli (zaokrąglona do 100 zł/m²). Źródło stawek: ważony rozkład wybranych transakcji. Nie przypisujemy niższych cen lokalom do remontu ani wyższych lokalom po remoncie. To nie jest wycena ani cena startowa negocjacji.

Twój oręż negocjacyjny w tym raporcie

<div>1</div> <div>Brak faktur za remont</div> <div>Gotowa rozmowa: zakres, dowód i oględziny ze specjalistą. (s. 11)</div>	<div>2</div> <div>Trzy filtry argumentu</div> <div>Porównywalność, potwierdzenie i brak podwójnego liczenia. (s. 10)</div>	<div>3</div> <div>Limit zakupowy i Plan B</div> <div>Arkusz własnego limitu oraz realnej alternatywy; bez zgadywania rabatu. (s. 10)</div>
--	--	--

Potwierdź przed decyzją

Wysokość czynszu; Zakres ostatniego remontu; Ekspozycja okien. Pełna kontrola jakości i reguły doboru są w załączniku metodologicznym na końcu tego raportu.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

4. Mieszkanie i codzienna okolica

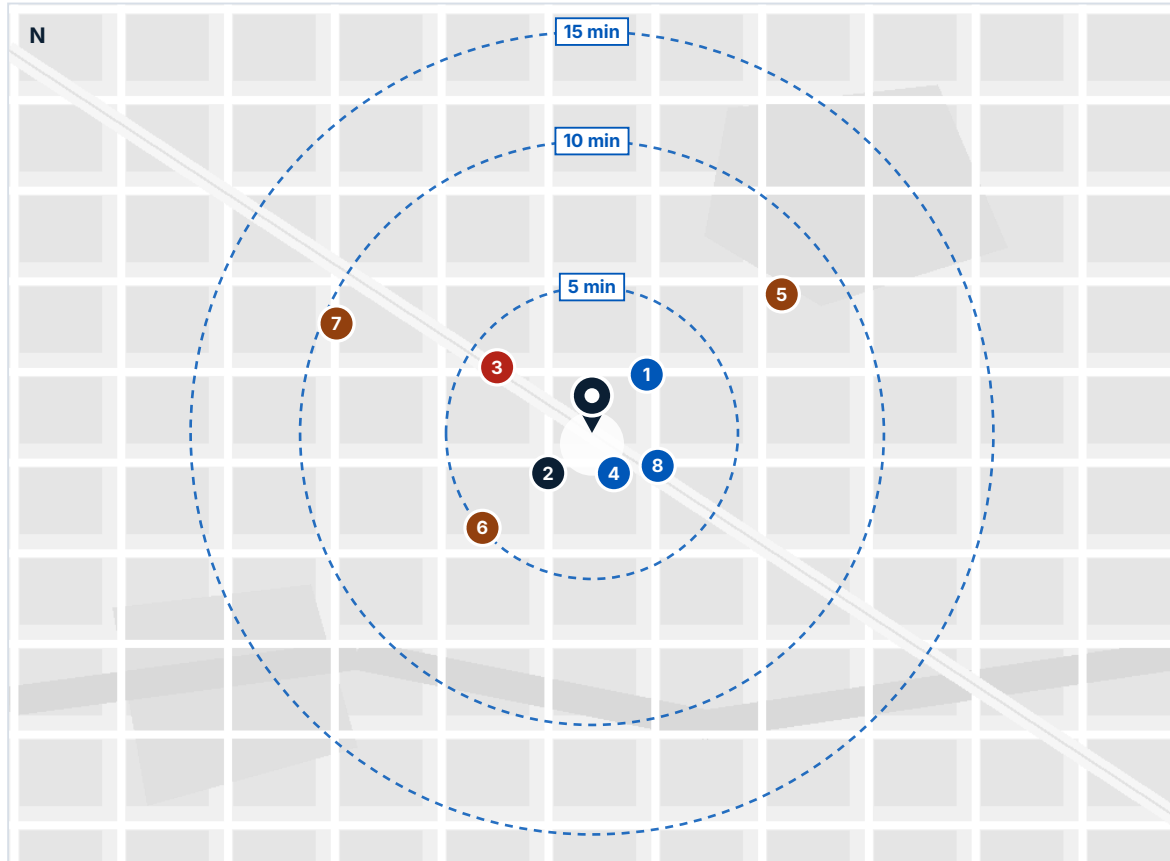
Mapa i najbliższe usługi · odległości w linii prostej lub jawnie oznaczona trasa piesza

Źródło: geokodowanie: Dokładny adres (GUGiK)

mapa i usługi: stan na 14.01.2026

TWOJA CODZIENNA OKOLICA

Pinezka: mieszkanie · numery: najbliższe usługi



Analizowana nieruchomość



Zweryfikowany zasięg pieszy

Numer = usługa na liście poniżej

- 1 Sklep: Delikatesy Demo Wielicka · 240 m pieszo · 3 min
- 2 Przystanek: Przystanek Demo Rondo · 180 m pieszo · 2 min
- 3 Zdrowie: Apteka Demo Pod Lipą · 330 m w linii prostej
- 4 Paczkomat: Paczkomat Demo KRA01 · 130 m pieszo · 2 min

- 5 Żłobek: Żłobek Demo Promyk · 690 m pieszo · 9 min
- 6 Przedszkole: Przedszkole Demo nr 12 · 380 m pieszo · 5 min
- 7 Szkoła: Szkoła Podstawowa Demo nr 7 · 820 m pieszo · 11 min
- 8 Usługi: Salon fryzjerski Demo Linia · 210 m w linii prostej

Mapa: Podkład demonstracyjny - bez danych zewnętrznych

Park / rekreacja

Park Demo Bednarskiego · 560 m pieszo · 7 min

Ratusz / centrum

Urząd Dzielnicy Demo · 1,2 km w linii prostej

Sprawdź podczas oględzin

Przejdź rzeczywistą trasę, sprawdź godziny i dostępność usług. Wróć o innej porze, aby ocenić hałas i parking. Odległość nie potwierdza wolnych miejsc ani rejonu szkoły.

Usługi: Dane demonstracyjne (fikcyjne miejsca) · © Dane demonstracyjne (fikcyjne miejsca)

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

5. Rynek i transakcje

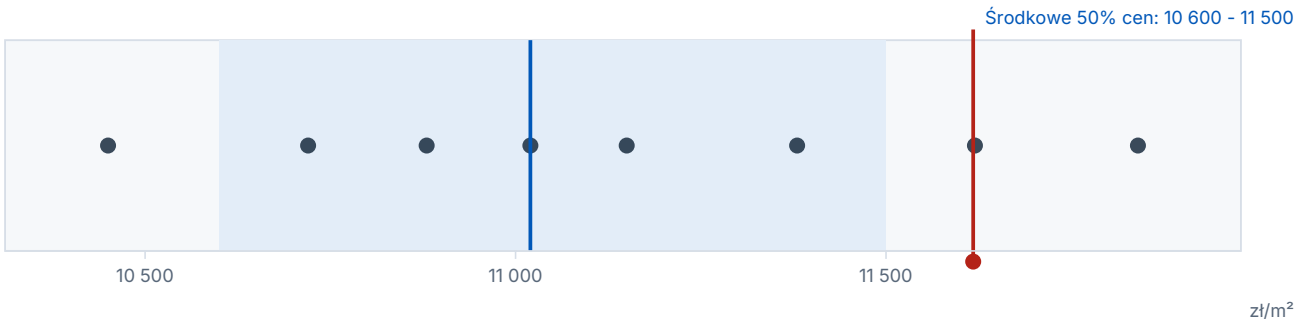
Ceny transakcyjne - rozkład i pełne dane porównań

Źródło: RCN/Geoportal

Stan danych: 15.01.2026, 10:50 · 24 mies.

mediana ważona: 11 000 zł/m²

Cena analizowana za m²: 11 600 zł/m²



Pas na wykresie to środkowe 50% ważonego rozkładu cen porównań: od dolnej do górnej ćwiartki. Nie jest przedziałem wartości mieszkania. Lepsze dopasowanie daje większą wagę.

Mediana ważona

11 000 zł/m²

Środkowy zakres: od

10 600 zł/m²

Środkowy zakres: do

11 500 zł/m²

Transakcje

8

z 40 kandydatów

Transakcje źródłowe - 8 z 8 przyjętych

Data	Adres z rejestru	m ²	Cena lokalu	zł/m ²	Odleg.	Izby
14.02.2025	adres niepodany	48,5	506 825 zł	10 450	180 m	brak danych
08.03.2025	adres niepodany	52	557 440 zł	10 720	260 m	brak danych
22.04.2025	adres niepodany	55,2	600 576 zł	10 880	340 m	brak danych
17.05.2025	adres niepodany	54	595 080 zł	11 020	420 m	brak danych
30.06.2025	adres niepodany	57,5	641 125 zł	11 150	510 m	brak danych
11.08.2025	adres niepodany	51	580 380 zł	11 380	640 m	brak danych
26.09.2025	adres niepodany	53,8	625 156 zł	11 620	780 m	brak danych
05.11.2025	adres niepodany	56,4	667 776 zł	11 840	920 m	brak danych

Odległość w linii prostej. Izby mogą obejmować kuchnię; nie są automatycznie liczbą pokoi. Kwoty źródłowe podano bez zaokrąglenia do tysięcy.

WNIOSEK Z RYNKU

Środkowy zakres ważonych cen porównań: od 10 600 zł/m² do 11 500 zł/m² - to wąski rozstęp, więc kotwica jest stabilna. Cena analizowana za m² jest 5,4% powyżej mediany transakcyjnej podobnych lokali.

WPŁYW NA DECYZJĘ

Cena analizowana jest +5,2% powyżej skorygowanej ceny odniesienia, co odpowiada różnicy 31 000 zł. Cena przekracza górną granicę uzasadnionego przedziału o 8 000 zł. Ta nadwyżka nie ma pokrycia w wybranych transakcjach.

Geoportal - dane RCN. Włącz warstwę RCN; sprawdź datę, adres, metraż i cenę samego lokalu. Linki do źródeł są wyłączone w przykładzie.

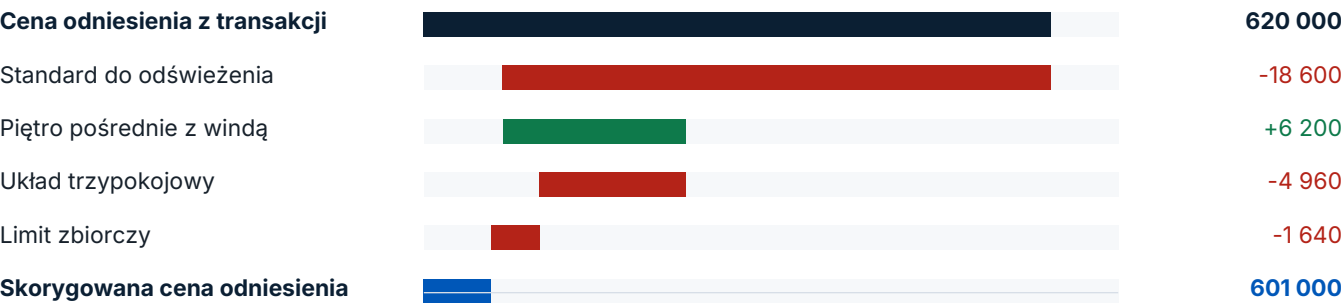
PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

6. Korekty i czynniki wartości

ODPOWIEDŹ

Cechy lokalu obniżyły cenę odniesienia o 2,8%

Punkt odniesienia 620 000 zł przechodzi po ograniczonych korektach do 601 000 zł.



Wpływ poszczególnych korekt na cenę odniesienia, liczony od kotwicy transakcyjnej.

Czynnik	Obszar	Wpływ	Uzasadnienie
Standard do odświeżenia	Standard	<div>Spadek 3,0%</div>	Zadeklarowany stan wymaga nakładów przed zamieszkaniem.
Piętro pośrednie z windą	Piętro	<div>Wzrost 1,0%</div>	Drugie piętro w budynku z windą jest preferowane przez kupujących.
Układ trzypokojowy	Funkcjonalność	<div>Spadek 0,8%</div>	Powierzchnia na granicy komfortu dla trzech pokoi.

Siła wpływu jest pokazana względem limitu danej osi korekty w istniejącym modelu.

Korekta przed limitami	-2,8%	Korekta zastosowana	-2,8%
Limit zbiorczy	niewymagany	Liczba korekt	3

CO TO ZNACZY W TEJ DECYZJI

Cechy lokalu zmieniły cenę odniesienia o -2,8%. Wynik opiera się na 8 transakcjach spełniających kryteria jakości danych.

Model korekt jest celowo ostrożny i ograniczony limitami. Brak danych („nie wiem”) nie generuje korekty. Nie szacujemy kosztów remontu w złotówkach i nie zastępujemy oględzin lokalu.

7. Pozycja cenowa i uzasadnienie decyzji

UZASADNIENIE WERDYKTU

NEGOCJUJ · 59/100

Cena jest podwyższona wobec danych transakcyjnych - negocjuj.

Cena analizowana 632 000 zł	Cena odniesienia 601 000 zł <small>po korektach cech lokalu</small>	Relacja do odniesienia 105,2% <small>Podwyższona</small>	Decision Score 59/100
---------------------------------------	--	---	---------------------------------

Z czego składa się Decision Score

Pozycja cenowa <small>Relacja ceny analizowanej do skorygowanej ceny odniesienia.</small>	<div><div></div></div>	26,8 / 60 pkt
Pewność analizy <small>Jakość i liczba danych transakcyjnych oraz końcowa pewność 1-5.</small>	<div><div></div></div>	15 / 20 pkt
Kompletność danych <small>Kompletność wejścia 82/100 przeliczona na punkty.</small>	<div><div></div></div>	11,5 / 14 pkt
Spójność danych <small>Brak sprzeczności między zadeklarowanymi cechami lokalu.</small>	<div><div></div></div>	6 / 6 pkt

Suma wkładów: 59,3 pkt na 100 możliwych. Każda składowa ma własne maksimum wynikające z modelu decyzyjnego - dlatego pokazujemy punkty, a nie procenty.

DOWODY ZA DECYZJĄ Cena powyżej mediany transakcyjnej dla podobnych lokali. Standard wymagający odświeżenia. Dobra jakość danych porównawczych.	DOWODY OGRANICZAJĄCE Ryzyko dodatkowych nakładów na odświeżenie lokalu. Brak danych o czynszu utrudnia ocenę kosztów utrzymania. Analiza nie obejmuje stanu technicznego budynku ani części wspólnych.
--	--

Co zmieniłoby ocenę

1 Próg ceny Ocena pozycji cenowej poprawia się wyraźnie poniżej 589 000 zł.	2 Drugi próg Ocena pogarsza się wyraźnie powyżej 649 000 zł.	3 Uzupełnij dane Zejsście do górnej granicy przedziału wymaga ustępstwa 8 000 zł.
---	--	---

Decision Score opisuje jakość decyzji przy tej cenie i przy tej jakości danych. Nie jest deklaracją precyzyjnej wartości mieszkania ani prognozą ceny transakcyjnej.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

8. Plan negocjacji

PLAYBOOK KUPUJĄCEGO

Negocjuj według wcześniej ustalonego planu

Przed rozmową ustal cenę otwarcia, cel, kolejne ustępstwa i warunki. Nie zmieniaj kwoty bez nowego argumentu lub korzyści wzajemnej.



Zakres rozmowy o cenie wynikający z danych transakcyjnych tej analizy.

ARGUMENTY

Mediana transakcyjna dla podobnych lokali jest niższa od ceny wywoławczej. Standard do odświeżenia obniża cenę odniesienia o 3%. Cena przekracza górną granicę uzasadnionego przedziału.

ODPOWIEDŹ NA KONTRARGUMENT

Jeżeli sprzedający odwołuje się wyłącznie do ceny ofertowej, wróć do konkretnych transakcji porównawczych i celu 601 000 zł. Zapytaj o potwierdzenie stanu lokalu i trzymaj się własnego budżetu; dane nie uzasadniają oferty wyższej niż cena żądana.

LIMIT Z ANALIZY - TO NIE JEST TWÓJ PRYWATNY LIMIT

624 000 zł to górna granica statystyki porównań, nie cel ani powód do oferty powyżej ceny żądanej. Plan B (BATNA) to realna alternatywa, np. inne mieszkanie. Limit zakupu ustalasz sam: finansowanie, koszty, preferencje.

Trzy kolejne poziomy ceny - każdy za konkretny warunek

Krok	Kwota	Co uzyskujesz w zamian
1	590 000 zł	jeżeli termin wydania zostanie potwierdzony
2	596 000 zł	jeżeli wyposażenie pozostaje w lokalu
3	601 000 zł	jeżeli dokumenty są kompletne

Nie podawaj od razu swojej granicy cenowej. Plan B wykorzystuj tylko wtedy, gdy jest realny. Każde ustępstwo wymieniaj na konkretny warunek.

3 NAJMOCNIEJSZE ARGUMENTY Z DANYCH

1. Mediana transakcyjna dla podobnych lokali jest niższa od ceny wywoławczej. 2. Standard do odświeżenia obniża cenę odniesienia o 3%. 3. Cena przekracza górną granicę uzasadnionego przedziału.

Plan opiera się wyłącznie na danych z tej analizy. Nie zawiera założeń o intencjach drugiej strony ani o zdarzeniach, których nie da się potwierdzić danymi.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

9. Przykładowa rozmowa o cenie

PRZYKŁAD ROZMOWY

Wróć do konkretności: porównanie, zakres prac i warunki

To przykład, nie zapis rzeczywistych oględzin ani tekst do recytowania. Używaj własnych słów i faktów potwierdzonych dla tego mieszkania.

KUPUJĄCY

Mieszkanie mi odpowiada. Po porównaniu transakcji i różnic proponuję 578 000 zł.

1

2

SPRZEDAJĄCY

To dla mnie za mało. Oczekuję kwoty bliższej cenie z ogłoszenia.

KUPUJĄCY

Rozumiem. Które różnice wobec porównań warto jeszcze uwzględnić? Sprawdźmy je po kolei.

3

4

SPRZEDAJĄCY

Możemy omówić stan i zakres wykonanych prac. Zależy mi również na terminie wydania.

KUPUJĄCY

Ustalmy dokumenty, wyposażenie i termin. Po sprawdzeniu pełnych warunków wrócę z odpowiedzią.

5

POZIOM Z RAPORTU

601 000 zł to poziom z analizy. Nie ujawniaj automatycznie własnej granicy i nie zmieniaj kwoty bez nowego dowodu lub korzystnego warunku.

CO PODSUMOWAĆ NA KOŃCU

Zapisz kwotę propozycji, finansowanie, wyposażenie i termin wydania. Umów termin odpowiedzi, który rzeczywiście możesz dotrzymać.

Zasada rozmowy

Po propozycji zrób pauzę. Jeżeli pojawia się nowy dowód, sprawdź go i wróć z odpowiedzią. Nie używaj fałszywego ultimatum ani niepotwierdzonego zainteresowania.

10. Jak rozmawiać o obniżce ceny

Praktyczny elementarz · argument, odpowiedź i dowód

TRZY FILTRY ARGUMENTU

Używaj argumentu, który ma dowód i znaczenie

Sprawdź: czy masz potwierdzenie, czy fakt ma znaczenie dla ceny lub warunków i czy nie policzono go już wcześniej. Brak dowodu oznacza zadanie do sprawdzenia.

1

Najpierw ustal fakty

Zapytaj o instalacje, okna i łazienkę. Zapisz daty i dokumenty; „nie wiem” oznacza zadanie do sprawdzenia.

2

Połącz fakt z kosztem

Nazwij wadę, dowód i kosztorys. Samo „remont był dawno” nie określa ani koniecznych prac, ani rabatu.

3

Ustal własny limit

Porównaj łączny wydatek: zakup, potwierdzone prace i opłaty. Plan B musi być realny; nie blefuj, że masz inne mieszkanie.

4

Złóż jasną propozycję

Po sprawdzeniu danych podaj kwotę, uzasadnienie i warunki. Zrób pauzę; cisza nie oznacza konieczności zmiany oferty.

Argument, odpowiedź i dowód

Co słyszysz	Jak odpowiedzieć	Co sprawdzić
„Inni zapłacą więcej”	„Rozumiem. Moją propozycję oprę na stanie lokalu i warunkach umowy.”	Deklaracja zainteresowania nie jest transakcją.
„To tylko kosmetyka”	„Ustalmy zakres koniecznych prac i koszt. Wróć z wyceną wykonawcy.”	Zakres, dowód i kosztorys; oddziel konieczne prace od gustu.
„Tańsza oferta to gorszy lokal”	„Porównajmy piętro, układ i instalacje, a nie samą cenę.”	Status ogłoszenia, parametry, link i data odczytu.
„Decyzja musi być dziś”	„Potrzebuję dokumentów i czasu na sprawdzenie. Wskażę termin odpowiedzi.”	Finansowanie, dokumenty i własny limit.

Plan B, czyli BATNA - po ludzku

Co zrobisz, jeśli nie dojdzie do umowy? Wybierz realną alternatywę: inne dostępne mieszkanie albo odłożenie zakupu. Zapisz własny maksymalny łączny wydatek. Górna granica statystyk rynku nie jest Twoim budżetem.

Mój Plan B

Maksymalny łączny wydatek

Uzupełnij przed rozmową. To Twój prywatny limit, nie nowy wynik wyceny.

Nowy koszt porównaj z tym, co uwzględniono już w korektach. Ceny ogłoszeń i różnice między nimi nie wyznaczają same w sobie kosztu remontu ani należnego rabatu.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

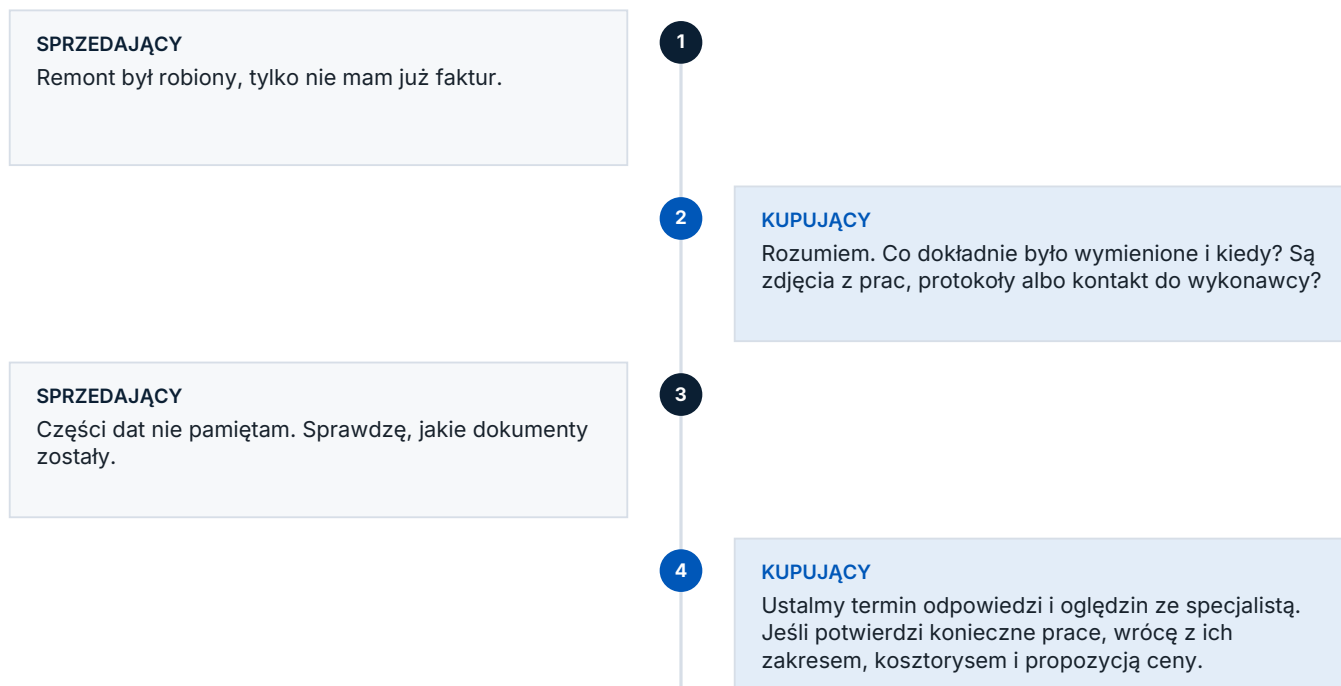
11. Remont był, ale nie ma faktur - co teraz?

Scenariusz negocjacyjny dla kupującego

NAJPIERW ZAKRES, POTEM DOWÓD

Brak faktury to niewiadoma, nie automatyczny rabat

Faktura jest jednym z dowodów. Zakres i obecny stan można sprawdzić także na podstawie protokołów, zdjęć, potwierdzeń wykonawcy oraz oględzin. Sam dokument nie gwarantuje jakości prac.



Jeśli wydarzy się X - zrób Y

Sytuacja	Następny krok
Są zdjęcia lub protokoły, nie ma faktur	SPRAWDŹ: porównaj dowody z deklarowanym zakresem i obecnym stanem. Potwierdzony zakres może służyć jako argument; nie zakładaj, że wszystko wymieniono.
Brak dowodów, możliwe oględziny	SPRAWDŹ: ustal, co oceni specjalista. Dopiero potwierdzona potrzeba prac i kosztorys uzasadniają rozmowę o koszcie. Sprawdź, czy nie ujęto go już w cenie lub korektach.
Odmowa sprawdzenia lub nacisk na wpłatę	STOP: wstrzymaj zobowiązanie do wyjaśnienia. Zaproponuj termin i zakres weryfikacji. Gdy nie możesz ocenić istotnego ryzyka, rozważ inną nieruchomość.

DOWODY REMONTU

Lista elementów i dat, zdjęcia z prac, protokoły, dokumenty wykonawcy. Zapisz, czego nie da się potwierdzić.

DOKUMENTY MIESZKANIA

Dokumenty praw do lokalu, opłaty i rozliczenia, informacje o planowanych pracach budynku. To osobne sprawdzenie, którego remont nie zastępuje.

To przykład rozmowy, nie opis stwierdzonych wad tej nieruchomości. Koszt licz tylko raz. Brak dokumentu nie wyznacza kwoty rabatu ani pełnego kosztu remontu.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

12. Atuty, słabości, ryzyka i ograniczenia

MACIERZ DECYZJI

3 atuty · 2 ryzyka do kontroli

Deklaracje opisują cechy podane w formularzu, wnioski wynikają z analizy, a niewiadome pozostają jawnie oznaczone.

Atuty

- Wniosek analizy: Winda w budynku
- Wniosek analizy: Piętro pośrednie
- Wniosek analizy: Rok budowy 2005 - nowsza zabudowa

Słabości

- Wniosek analizy: Standard do odświeżenia
- Wniosek analizy: Powierzchnia na granicy komfortu dla trzech pokoi

Ryzyka decyzyjne

- Ryzyko: Ryzyko dodatkowych nakładów na odświeżenie lokalu
- Ryzyko: Brak danych o czynszu utrudnia ocenę kosztów utrzymania

Ograniczenia analizy

- Brak danych o czynszu
- Analiza nie obejmuje oględzin lokalu
- Analiza nie obejmuje stanu technicznego budynku ani części wspólnych.

NAJWAŻNIEJSZE FAKTY DLA WYNIKU

Cena powyżej mediany transakcyjnej dla podobnych lokali. Standard wymagający odświeżenia. Dobra jakość danych porównawczych.

Co zweryfikować przed decyzją

- ☐ Potwierdź stan prawny księgi wieczystej i brak obciążeń.
- ☐ Sprawdź wysokość czynszu, funduszu remontowego i planowanych remontów części wspólnych.
- ☐ Uzupełnij brakujące dane: Wysokość czynszu, Zakres ostatniego remontu, Ekspozycja okien.
- ☐ Zweryfikuj stan techniczny lokalu przed podpisaniem umowy przedwstępnej.
- ☐ Zestaw wnioski z tej analizy z własnymi oględzinami przed ostateczną decyzją.

Jeżeli któraś pozycja z listy ryzyk jest dla Ciebie istotna, zweryfikuj ją przed podpisaniem jakiegokolwiek dokumentu. Analiza cenowa nie zastępuje kontroli prawnej ani technicznej.

13. Pełny budżet zakupu

Cena mieszkania to początek - uzupełnij koszty przed zobowiązaniem

Źródło: Cena: formularz klienta · pozostałe pozycje: własne dane nabywcy

Arkusz do uzupełnienia

Jedna pozycja tylko raz

Wybierz Dolicz, W cenie albo Nie dotyczy. Parking i komórkę zawarte w cenie oznacz W cenie. Remont wpisz raz: jako wydatek w budżecie, bez ponownego odejmowania go od ceny odniesienia.

CENA MIESZKANIA · DEKLARACJA Z FORMULARZA

632 000,00 zł

Pozycja	Jak liczyć?	Kwota brutto (zł)	Status kwoty	Źródło / dokument
Parking / garaż	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Komórka / piwnica	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Podatki (np. PCC)	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Notariusz i opłaty	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Prowizja pośrednika	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Remont / wykończenie	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Pozostałe koszty	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	
Rezerwa na wydatki	<div>Wybierz</div>		<div>Wybierz</div>	

KWOTA CZĘŚCIOWA: CENA + ZNANE KOSZTY

632 000,00 zł

SUMA WG WPISANYCH DANYCH

--

NIEPEŁNY: 8 pozycji do uzupełnienia

Data aktualizacji (RRRR-MM-DD)

Suma ręczna (zł) - gdy kalkulator nie działa

Źródło: np. umowa, oferta sprzedającego, kosztorys opłat notarialnych lub własny szacunek. Status Potwierdzone oznacza Twoje potwierdzenie w dokumencie; nie weryfikację przez Cena na Faktach. Kwoty wpiszuj brutto w zł.

Podatek i finansowanie wymagają własnych danych

PCC nie jest naliczany automatycznie. Kwotę lub brak podatku potwierdź dla tej transakcji z notariuszem. Budżet nie obejmuje odsetek i kosztów kredytu ani miesięcznych opłat. Dodaj jednorazowe koszty finansowania w Pozostałych kosztach, jeśli dotyczyą zakupu.

Kalkulator działa lokalnie w czytniku PDF obsługującym JavaScript. Gdy wynik nie reaguje, policz: cena mieszkania + pozycje Dolicz i wpisz sumę ręczną. Brak kwoty nie oznacza zera. Zmiany w arkuszu nie aktualizują werdyktu raportu.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

14. Oferty porównawcze (demonstracyjne, bez linków)

Oczekiwania sprzedających (ceny życzeniowe) - osobna warstwa danych

Źródło: Publiczne ogłoszenia wskazane w danych wejściowych

Dane ofertowe nie wpływają na decyzję cenową

CENY OFERTOWE - NIE TRANSAKCYJNE

Oczekiwania sprzedających - nie dowód ceny sprzedaży

Podstawą analizy są zawarte transakcje. Poniższe ogłoszenia są osobnym kontekstem; dostępność, status i data odczytu mają znaczenie przy wyborze realnej alternatywy.

Oferta	Cena	Cena/m ²	Parametry	Odległość	Źródło
Oferta demonstracyjna 1 · Ulica demonstracyjna 1 · aktywna	609 000 zł	11 900 zł/m ²	51 m ² · 3 pok.	150 m · w linii prostej	Źródło demo
Oferta demonstracyjna 2 · Ulica demonstracyjna 2 · archiwalna	618 000 zł	11 900 zł/m ²	52 m ² · 2 pok.	300 m · w linii prostej	Źródło demo
Oferta demonstracyjna 3 · Ulica demonstracyjna 3 · aktywna	627 000 zł	11 800 zł/m ²	53 m ² · 3 pok.	450 m · w linii prostej	Źródło demo
Oferta demonstracyjna 4 · Ulica demonstracyjna 4 · archiwalna	636 000 zł	11 800 zł/m ²	54 m ² · 2 pok.	600 m · w linii prostej	Źródło demo
Oferta demonstracyjna 5 · Ulica demonstracyjna 5 · aktywna	645 000 zł	11 700 zł/m ²	55 m ² · 3 pok.	750 m · w linii prostej	Źródło demo

Portal i data odczytu: Źródło demonstracyjne · 14.01.2026, 10:00; Źródło demonstracyjne · 14.01.2026, 10:00; Źródło demonstracyjne · 14.01.2026, 10:00; Źródło demonstracyjne · 14.01.2026, 10:00; Źródło demonstracyjne · 14.01.2026, 10:00. Maksymalnie 5 najlepiej dopasowanych ofert. Odległość liczona automatycznie tylko dla zweryfikowanych współrzędnych budynku; punkt przybliżony ulicy nie wystarcza.

Mediana ofert (zł/m ²) 11 800 zł/m² 3 pokazanych ofert	Mediana transakcji (zł/m ²) 11 000 zł/m² podstawa analizy	Różnica oferta vs transakcja +7,4% oczekiwania, nie cena sprzedaży
--	---	---

Jak czytać tę stronę

Archiwalne i usunięte ogłoszenia nie są aktualnym Planem B. Dla niepotwierdzonej dostępności sprawdź status u ogłoszeniodawcy. Mediana ofert obejmuje tylko oznaczone jako aktywne, bez cen historycznych. Ogłoszenia nie zmieniają ceny, Score ani werdyktu.

15. Karta oględzin przed zakupem - lokal i instalacje

KARTA CYFROWA I DO DRUKU

Sprawdź ryzyka przed złożeniem oferty

Nie zgaduj: bez potwierdzenia wybierz NIE WIEM. Kalkulator działa w czytnikach PDF z JavaScript. Gdy wynik się nie aktualizuje, wpisz wynik ręczny: suma odpowiedź × waga. Uzupełnij wszystkie 24 pytania; puste pola nie oznaczają braku ryzyka.

NIE (0): problemu nie stwierdzono. NIE WIEM (1): nie da się ocenić na oględzinach, wymaga dokumentu lub eksperta. TAK (2): problem potwierdzono. Waga 1/2/3 = ograniczony/istotny/wysoki wpływ. Przykład: TAK (2) × waga 3 = 6 pkt.

Nr	Pytanie o ryzyko	NIE (0)	NIE WIEM (1)	TAK (2)	Waga	Notatka / koszt
1 STOP	Czy widać wilgoć, pleśń lub ślady aktywnego przecieku?	☐	☐	☐	×3	
2 STOP	Czy widać szerokie lub ukośne pęknięcia albo odkształcenia ścian lub sufitu?	☐	☐	☐	×3	
3	Czy instalacja elektryczna ma stare zabezpieczenia, brak RCD, luźne lub nagrzewające się gniazda?	☐	☐	☐	×2	
4	Czy ciśnienie wody jest słabe, odpływ wolny albo widać nieszczelność?	☐	☐	☐	×2	
5	Czy wentylacja nie zasysa kartki papieru albo w lokalu utrzymuje się zaduch?	☐	☐	☐	×2	
6	Czy okna lub drzwi są nieszczelne, uszkodzone albo trudne do zamknięcia?	☐	☐	☐	×2	
7	Czy ogrzewanie, grzejniki lub ciepła woda działają nierówno albo widać wycieki?	☐	☐	☐	×2	
8	Czy podłogi, ściany lub sufity są nierówne lub uszkodzone ponad zwykłe zużycie?	☐	☐	☐	×1	
9	Czy przy zamkniętych oknach słychać uciążliwy hałas z ulicy lub sąsiednich lokali?	☐	☐	☐	×2	
10	Czy balkon lub loggia mają pęknięcia, zacieki, luźne elementy albo problem z odpływem?	☐	☐	☐	×2	
11	Czy na elewacji, dachu lub w piwnicy widać zacieki, pęknięcia albo zaniedbania?	☐	☐	☐	×2	

Ochrona przed podwójnym liczeniem

Stan już ujęty w sekcji „Korekty i czynniki wartości” nie tworzy ponownego rabatu po samym potwierdzeniu. Tylko nowa waga lub większy zakres potwierdzony zdjęciem, dokumentem, ekspertem albo kosztorysem może wejść do koszyka.

REJESTR DOWODÓW I NOTATEK Z OGLĘDZIN

Nr zdjęcia	Pomieszczenie / element	Obserwacja / dowód	Co sprawdzić / orientacyjny koszt

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

16. Karta oględzin przed zakupem - budynek, dokumenty i wynik

NIE (0): brak problemu · NIE WIEM (1): sprawdź · TAK (2): potwierdzony problem. Punkty = odpowiedź × waga.

Nr	Pytanie o ryzyko	NIE (0)	NIE WIEM (1)	TAK (2)	Waga	Notatka / koszt
12	Czy klatka lub części wspólne są wyraźnie zaniedbane albo mają uszkodzone zabezpieczenia?	☐	☐	☐	×1	
13	Czy winda nie działa prawidłowo albo brak informacji o aktualnym przeglądzie?	☐	☐	☐	×2	
14	Czy dokumenty wspólnoty lub spółdzielni wskazują planowany remont, dopłaty albo niski fundusz remontowy?	☐	☐	☐	×3	
15	Czy protokół, przegląd lub zarządca wskazują, że piony lub wspólne instalacje wymagają wymiany?	☐	☐	☐	×3	
16	Czy parking, piwnica lub komórka różnią się od oferty albo nie mają potwierdzonej podstawy prawnej?	☐	☐	☐	×1	
17 STOP	Czy księga wieczysta wskazuje innego właściciela, roszczenia lub niewyjaśnione obciążenia?	☐	☐	☐	×3	
18 STOP	Czy forma prawna lokalu albo status gruntu są niejasne?	☐	☐	☐	×3	
19	Czy istnieją zaległości albo aktualne opłaty nie zostały potwierdzone na piśmie?	☐	☐	☐	×2	
20 STOP	Czy metraż lub układ różnią się od dokumentów albo zawierają niewyjaśnione zmiany?	☐	☐	☐	×3	
21	Czy sprzedający nie przedstawił świadectwa charakterystyki energetycznej?	☐	☐	☐	×1	
22 STOP	Czy termin wydania lokalu, posiadanie albo obecność najemców lub użytkowników są niejasne?	☐	☐	☐	×3	
23	Czy wizyta o innej porze dnia ujawniła uciążliwy hałas, zapach lub ruch?	☐	☐	☐	×1	
24	Czy światło lub widok mogą zostać istotnie ograniczone przez istniejącą albo planowaną zabudowę?	☐	☐	☐	×1	

ALARMY STOP - niezależne od sumy
TAK przy pytaniu STOP: alarm, wstrzymaj decyzję. NIE WIEM przy pytaniu STOP: wyjaśnij brak weryfikacji przed ofertą lub sprzedażą.

KOSZYK NOWYCH, UDOKUMENTOWANYCH KOSZTÓW

Problem	Dowód / źródło	Koszt min-max	Ujęto w raporcie? TAK / NIE

Wynik po 24 odpowiedziach: 0-14 brak nowych istotnych podstaw; 15-29 sprawdź dokumenty; 30-49 potwierdź koszty; 50-69 ekspert i decyzja warunkowa; 70-100 wstrzymaj decyzję.

Punkty ustalają kolejność sprawdzeń, nie rabat w zł ani %. Negocjuj tylko nowy koszt potwierdzony kosztorysem, ponad korektę już ujętą w raporcie.

WYNIK RYZYKA OGLĘDZIN · ODRĘBNY OD DECISION SCORE

-- /100

NIEUZUPEŁNIONA KARTA · 0/24 odpowiedzi

Twoja cena po oględzinach (zł)

Wynik ręczny /100

Podpis / notatki

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

17. Podsumowanie dla kupującego

DECYZJA KOŃCOWA

NEGOCJUJ

Negocjuj do poziomu ceny rekomendowanej i uzasadnij ustępstwo danymi transakcyjnymi.

Cena analizowana
632 000 zł

Cena rekomendowana
601 000 zł

Uzasadniony przedział
578 000-624 000 zł

KUPUJ

NEGOCJUJ

WSTRZYMAJ

ODPUŚĆ

Powtórzenie werdyktu z pierwszej strony - decyzja wynikająca z analizy.

1 Teraz

Otwórz rozmowę na poziomie 578 000 zł i uzasadnij go danymi transakcyjnymi.

2 Następnie

Ustal cel rozmowy na poziomie 601 000 zł.

3 Przed decyzją

Wskaż, że 8 000 zł ceny nie ma pokrycia w transakcjach porównawczych.

NAJWAŻNIEJSZE DOWODY

Mediana transakcyjna dla podobnych lokali jest niższa od ceny wywoławczej. Standard do odświeżenia obniża cenę odniesienia o 3%. Cena przekracza górną granicę uzasadnionego przedziału.

PRZED PODPISANIEM

Potwierdź stan prawny księgi wieczystej i brak obciążeń. Sprawdź wysokość czynszu, funduszu remontowego i planowanych remontów części wspólnych. Uzupełnij brakujące dane: Wysokość czynszu, Zakres ostatniego remontu, Ekspozycja okien.

Ostateczna zasada

Podjmij decyzję dopiero po zestawieniu ceny, potwierdzonych dokumentów, wyniku oględzin i własnego limitu. Nowy dowód może zmienić stanowisko; sama presja drugiej strony nie powinna go zmieniać.

18. Załącznik Metodologiczny i Dane Surowe

ANEKS · DLA OSÓB, KTÓRE CHCĄ SPRAWDZIĆ DANE

Załącznik Metodologiczny i Dane Surowe

Koniec części decyzyjnej. Dalej: źródła i metoda, jakość danych nieruchomości, lejek selekcji, odrzucenia i historia próbek. To zaplecze analityczne rekomendacji - w tym samym pliku PDF.

METODOLOGIA W SKRÓCIE

Dane transakcyjne RCN / Geoportal - Normalizacja do ceny za m² i filtrowanie wartości odstających - Ograniczone korekty cech lokalu (model V1) z limitem zbiorczym - Decision Score 0-100 na podstawie pozycji cenowej i jakości danych

ŹRÓDŁA DANYCH

Rejestr Cen Nieruchomości (RCN) / Geoportal - dane transakcyjne - GUGiK - geokodowanie adresu - Dane zadeklarowane przez klienta w formularzu zamówienia

Słownik pojęć

Cena analizowana

Cena, którą oceniamy - podana przez klienta w formularzu zamówienia.

Uzasadniony przedział

Zakres cen, który da się obronić danymi porównawczymi z tej analizy.

Pewność analizy 1-5

Heurystyczna ocena liczby i jakości danych porównawczych - nie dokładność wartości.

Plan B (BATNA)

Najlepsza realna alternatywa, gdy nie dochodzi do umowy; skrót BATNA pochodzi od angielskiej nazwy tego pojęcia.

Cena odniesienia

Punkt odniesienia z danych transakcyjnych podobnych lokali, po ograniczonych korektach.

Cena rekomendowana

Poziom docelowy rozmowy o cenie wynikający z tej analizy, a nie deklaracja wartości.

Decision Score 0-100

Ocena ceny, jakości, kompletności i spójności danych, po kontroli jakości. Przy brakach: „oczekuje na dane”, nie 0.

ID raportu	PRZYKŁAD-DEMO-KUPUJACY
Werdykt cenowy	NEGOCJUJ
Wersja silnika	PL-MVP-0.4
Data wygenerowania	15.01.2026, 11:00

Status analizy	Analiza gotowa
Wersja szablonu	RDC-PL-3.13
Wersja modelu decyzji	PL-DEC-1.2

Dlaczego ta metoda

Pierwsza oferta działa jak kotwica, precyzyjna oferta może sygnalizować przygotowanie, a checklisty ograniczają pomijanie kroków. Metoda nie obiecuje wyniku. Źródła: Galinsky & Mussweiler (2001), First offers as anchors; Mason et al. (2013), Precise offers are potent anchors; EKW Ministerstwa Sprawiedliwości; MRiT - świadectwa charakterystyki energetycznej.

19. Nieruchomość i jakość danych

TOŻSAMOŚĆ I WIARYGODNOŚĆ WEJŚCIA

Wielicka 17B, Podgórze, Kraków

Kompletność danych modelu wynosi 82/100 (ważona: RCN, geokodowanie i deklarowane cechy lokalu). Nie potwierdza prawdziwości danych ani stanu lokalu.

POWIERZCHNIA		POKOJE		PIĘTRO		BUDYNEK		
54,4 m ²		3		2		Blok		
Liczba pięter				4	Rodzaj budynku			Blok
Rok budowy				2005	Standard			Do odświeżenia
Winda				Tak	Czynsz miesięczny			brak danych

Dashboard jakości danych

Kompletność danych modelu	<div></div>	82/100
Ważona: RCN, geokodowanie i deklarowane cechy lokalu		
Pewność analizy	<div></div>	4/5
Końcowa pewność po ograniczeniach jakości danych		
Pewność danych rynkowych	<div></div>	4/5
Liczba i jakość transakcji porównawczych		

Im niższe słupki, tym ostrożniej należy traktować rekomendacje cenowe.

<div>Dane przyjęte<ul style="list-style-type: none">PowierzchniaLiczba pokoiPiętro i liczba pięterRok budowyStandard</div>	<div>Braki danych<ul style="list-style-type: none">Wysokość czynszuZakres ostatniego remontuEkspozycja okien</div>
--	--

<div>WPŁYW BRAKÓW NA DECYZJĘ</div> <div>Pewność danych rynkowych to 4/5 przy 8 transakcjach przyjętych do porównania. Końcowa pewność analizy to 4/5 (heurystyczna ocena jakości danych, nie dokładność wartości) - wynik nadaje się do podjęcia decyzji cenowej.</div>	<div>CO ZROBIĆ</div> <div>Potwierz przed decyzją: Wysokość czynszu, Zakres ostatniego remontu, Ekspozycja okien.</div>
---	--

Poza adresem analizowanej nieruchomości raport nie zawiera danych osobowych ani identyfikatorów zamówienia. Braki danych nigdy nie są zastępowane założeniami.
--

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

20. Zakres danych i siła dowodów

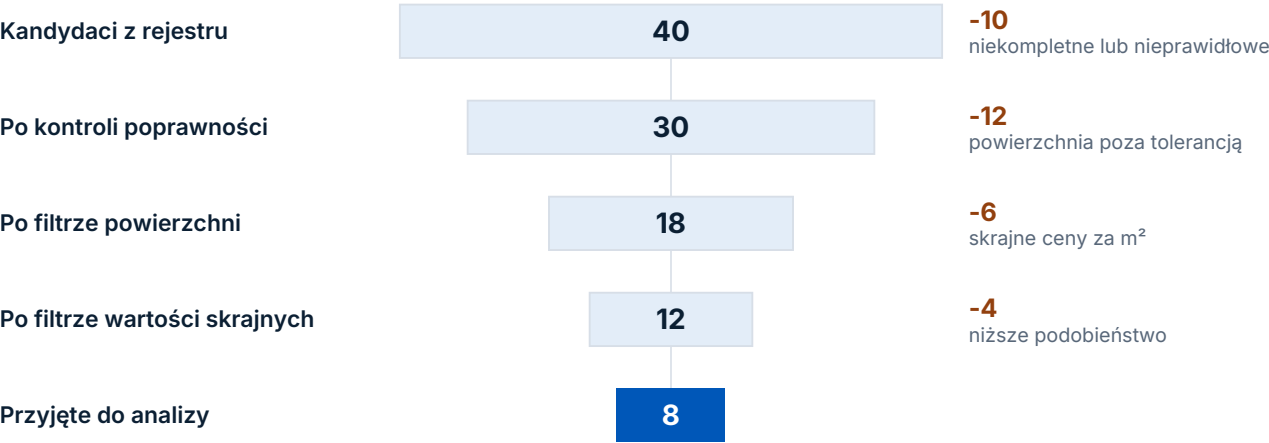
Skąd pochodzi próba i jak mocno wspiera wynik
Źródło: RCN/Geoportal

Stan danych: 15.01.2026, 10:50

SIŁA DOWODÓW

Siła dowodów: mocna

Spełnione 5 z 5 jawnych warunków. To opis jakości danych, nie prawdopodobieństwo i nie pewność wyceny - nie zmienia Decision Score, ceny, przedziału ani werdyktu. Ocena dotyczy zestawu porównań; nie potwierdza stanu technicznego ani prawnego mieszkania.



Lejek pokazuje istniejące etapy selekcji bez ich zmiany. Każdy odrzucony rekord liczony jest dokładnie raz - na etapie, na którym odpadł.

Warunek	Wartość	Reguła	Wynik
Liczba transakcji	8	pełne 8 wybranych porównań	SPEŁNIONY
Promień wyszukiwania	1000 m	do 1000 m	SPEŁNIONY
Aktualność	ostatnia 2 mies. temu	ostatnia transakcja do 12 mies.	SPEŁNIONY
Rozrzut cen (IQR / mediana)	5,4% mediany	do 12% mediany	SPEŁNIONY
Dokładność adresu	ulica	budynek lub ulica	SPEŁNIONY

Mocna: spełnione co najmniej 4 z 5 warunków, w tym pełne 8 transakcji. Umiarkowana: 3 warunki. Ograniczona: mniej niż 3. To reguła oceny jakości porównań, nie miara statystycznej pewności ani prawdopodobieństwa.

Okres analizy	15.01.2024 - 15.01.2026	Zasięg wyszukiwania	1000 m · 24 mies. wstecz
Ostatnia transakcja	05.11.2025	Mediana próby (bez wag), N=8	11 100 zł/m²
P25-P75 próby (bez wag)	10 800 zł/m² - 11 400 zł/m²	Rozstęp IQR (P75 - P25)	600 zł/m²

Mediana próby i jej P25-P75 liczą każdą przyjętą transakcję tak samo. Kotwica głównej analizy (mediana ważona na stronie „Rynek i transakcje”) daje większą wagę lepiej dopasowanym transakcjom, dlatego te liczby mogą się różnić. To opis próby - nie zmienia ceny, przedziału, Decision Score ani werdyktu.

21. Odrzucone rekordy i kompletność

Co odpadło, dlaczego i jakich pól brakuje
Źródło: RCN/Geoportal

ANOMALIE I ODRZUCENIA

32 rekordów nie weszło do analizy

Każdy rekord ma jeden kod przyczyny. Odrzucenia wynikają z istniejących, stałych reguł - raport ich nie zmienia, tylko je ujawnia. Bez adresów i identyfikatorów.

Kod	Przyczyna	Liczba	Zakres ceny/m²
SANITY_INVALID_RECORD	Rekord niekompletny lub poza zakresem kontroli poprawności	10	brak danych
AREA_OUT_OF_TOLERANCE	Powierzchnia poza tolerancją ±25% wobec analizowanego lokalu	12	9 800 zł/m² - 11 500 zł/m²
PRICE_OUTLIER_MAD	Cena za m² skrajnie odstająca od pozostałych (filtr MAD)	6	4 200 zł/m² - 22 400 zł/m²
RANKED_BELOW_SELECTION	Poprawny rekord o niższym podobieństwie - poza najlepszymi porównaniami	4	10 900 zł/m² - 11 300 zł/m²

Wartości skrajne usunięte filtrem MAD

Data	Powierzchnia	Cena/m²	Kod
10.01.2025	40 m²	4 200 zł/m²	PRICE_OUTLIER_MAD
11.02.2025	42 m²	4 800 zł/m²	PRICE_OUTLIER_MAD
12.03.2025	44 m²	5 100 zł/m²	PRICE_OUTLIER_MAD
13.04.2025	46 m²	18 900 zł/m²	PRICE_OUTLIER_MAD
14.05.2025	48 m²	19 800 zł/m²	PRICE_OUTLIER_MAD
15.06.2025	50 m²	22 400 zł/m²	PRICE_OUTLIER_MAD

Kompletność pól przyjętych transakcji (N=8)

Data transakcji	<div></div>	8/8
Powierzchnia	<div></div>	8/8
Cena za m²	<div></div>	8/8
Odległość	<div></div>	8/8
Liczba pokoi	<div></div>	0/8
Rodzaj rynku	<div></div>	8/8

Brak pola oznacza brak informacji w źródle - nie jest uzupełniany założeniem.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI

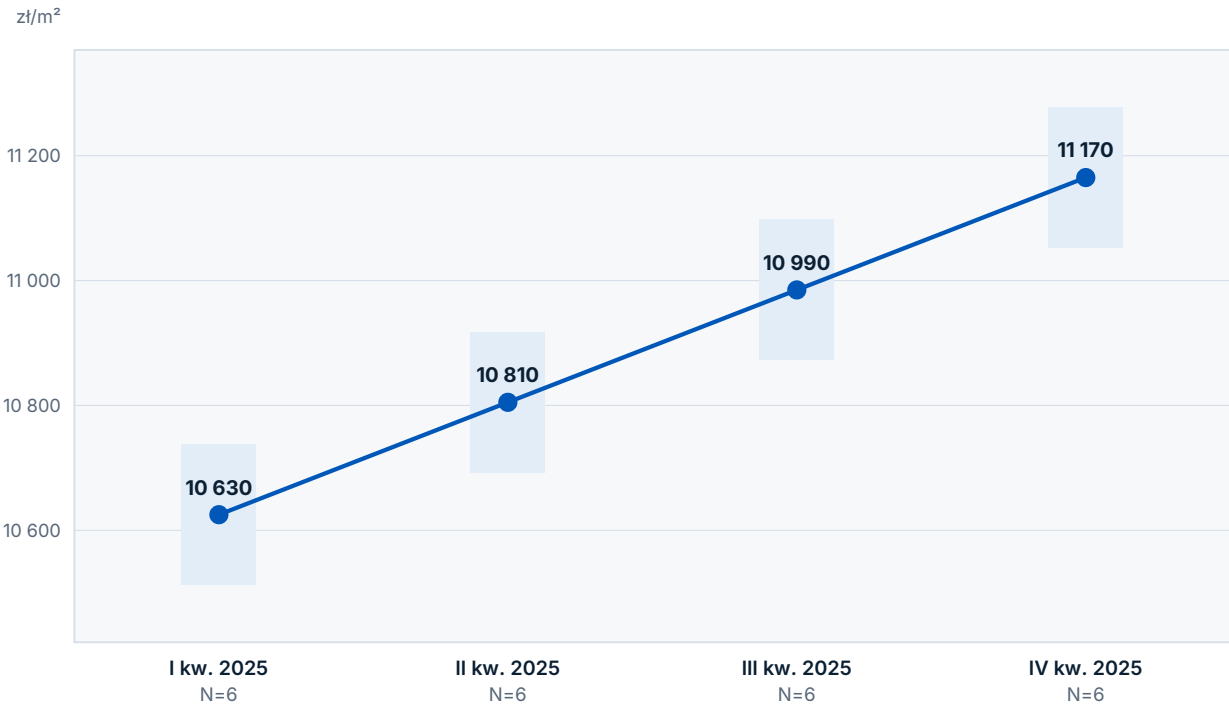
22. Ceny w czasie i segmenty

Mediana kwartalna z szerszego zbioru
Źródło: RCN/Geoportal

MEDIANY PRÓBEK KWARTALNYCH

Mediana I kw. 2025 → IV kw. 2025: +5,1%

Szerszy zbiór transakcji po kontroli poprawności, filtrze powierzchni i usunięciu wartości skrajnych (N=24), niezależny od finalnej selekcji. Każdy kwartał obejmuje inne lokale. Zmiana median nie oznacza zmiany ceny tego samego mieszkania. Ceny nominalne; opis przeszłości, nie prognoza.



Linia: mediana różnych próbek; pasmo: środkowe 50% cen. 4 kolejne kwartały, w każdym co najmniej 5 transakcji.

MAŁA PRÓBA NIE POTWIERDZA SPADKU WARTOŚCI

Najmniejszy kwartał: N=6. Zmianę median może wyjaśniać skład próbek, np. inny standard sprzedanych lokali; rejestr nie potwierdza tej przyczyny. To nie pomiar zmiany wartości tej konkretnej nieruchomości ani dowód krachu cenowego.

Segmenty szerszego zbioru (tylko grupy z co najmniej 5 rekordami)

Wymiar	Segment	N	Mediana	P25-P75	IQR
Liczba pokoi	2 pokoje	12	10 900 zł/m ²	10 700 zł/m ² - 11 000 zł/m ²	300 zł/m ²
Liczba pokoi	3 pokoje	12	10 900 zł/m ²	10 800 zł/m ² - 11 100 zł/m ²	300 zł/m ²
Rynek	Rynek wtórny	16	10 900 zł/m ²	10 800 zł/m ² - 11 100 zł/m ²	400 zł/m ²
Rynek	Rynek pierwotny	8	10 800 zł/m ²	10 600 zł/m ² - 11 000 zł/m ²	300 zł/m ²

Segmenty opisują zbiór N=24. Grupy poniżej 5 rekordów pominięto - zamiast wniosku z małej próby.

Historia i segmenty są kontekstem. Nie wchodzą do ceny, przedziału, Decision Score ani werdyktu.

PRZYKŁADOWY RAPORT - DANE DEMONSTRACYJNE, NIE JEST WYCENĄ NIERUCHOMOŚCI