

Joanna Stępień

e-mail: asia2121@op.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Preferencje potencjalnych nabywców nieruchomości mieszkaniowych na rynku wrocławskim

DOI: 10.15611/2023.25.3.11

JEL Classification: R21

© 2023 Joanna Stępień

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Stępień, J. (2023). Preferencje potencjalnych nabywców nieruchomości mieszkaniowych na rynku wrocławskim. W: M. Swacha-Lech, I. Dittmann (red.), *Finanse* (s. 139-151). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: W artykule zaprezentowano wyniki badania, którego celem była identyfikacja preferencji potencjalnych nabywców nieruchomości mieszkaniowych na rynku wrocławskim i czynników mających największe znaczenie w procesie zakupu. Badanie przeprowadzono wiosną 2023 roku klasyczną metodą badania preferencji, wykorzystując kwestionariusz ankiety. Zawarte w nim pytania zostały stworzone z zastosowaniem skal pomiaru, m.in. nominalnej, porządkowej oraz przedziałowej, w tym skali Likerta. Miały one charakter pytań zamkniętych jedno- lub wielokrotnego wyboru. Wyniki badania pokazują zróżnicowanie preferencji mieszkaniowych na wrocławskim rynku. Najważniejsze wnioski z badania to: 1) większość osób jest w stanie przeznaczyć na nieruchomość środki w wysokości 7000-9000 zł za m², 2) największym zainteresowaniem cieszą się mieszkania i domy zlokalizowane na osiedlach poza centrum miasta, 3) najpopularniejszym wyborem wśród nabywców są 3-pokojowe lokale o powierzchni 51-70 m².

Słowa kluczowe: preferencje mieszkaniowe, nieruchomości mieszkaniowe, wrocławski rynek nieruchomości

1. Wstęp

Temat preferencji potencjalnych nabywców nieruchomości mieszkaniowych we Wrocławiu podjęto ze względu na dynamiczny charakter zagadnienia, zmieniający się w zależności od sytuacji gospodarczo-ekonomicznej oraz aktualnych trendów. Badanie preferencji mieszkaniowych, zwłaszcza w ujęciu lokalnym, jest obszarem wciąż niewystarczająco zbadanym, a przez odmienny charakter porównywanie różnych rynków może prowadzić do błędnych wniosków (Strączkowski, 2021, s. 52-54). Z powodu specyficznego charakteru tego zagadnienia jego badania powinny być powtarzane regularnie. Informacje uzyskane z badania strony popytowej rynku,

w postaci preferencji mieszkaniowych, mogą służyć za rekomendację, m.in. dla deweloperów zajmujących się kreowaniem nowych zasobów, ponieważ pozwolą im poznać potrzeby i oczekiwania konsumentów, a także wyznaczyć kierunek zmian i tym samym lepiej dopasować zasoby do zgłaszanego popytu.

Celem artykułu jest identyfikacja preferencji potencjalnych nabywców nieruchomości mieszkaniowych na rynku wrocławskim oraz czynników mających największe znaczenie w procesie zakupu. W artykule podjęto problem badawczy: jakie preferencje mają potencjalni nabywcy nieruchomości mieszkaniowych we Wrocławiu w związku z samym lokalem i jego otoczeniem? Postawiono 3 pytania badawcze:

1. Jaki jest przedział cenowy za m² nieruchomości mieszkaniowej akceptowalny przez potencjalnych nabywców rynku wrocławskiego?
2. Jaka lokalizacja nieruchomości jest preferowana przez osoby planujące zakup we Wrocławiu lub okolicy?
3. Jaka powierzchnia lokalu i liczba pokoi jest najbardziej pożądana wśród przyszłych nabywców domów lub mieszkań we Wrocławiu i okolicy?

Pytania zawarte w badaniu poruszały, oprócz wymienionych powyżej, również inne aspekty procesu decyzyjnego. Odpowiedzi na pytania sformułowano na podstawie wyników badania. Artykuł napisano na podstawie pracy licencjackiej o tym samym tytule.

2. Nieruchomość i nieruchomość mieszkaniowa – pojęcie, cechy i rodzaje

Najczęściej spotykanym w literaturze przedmiotu podejściem do definiowania nieruchomości jest podejście ekonomiczne, które – jak zauważa E. Kucharska-Stasiak (2016, s. 19-20) – skupia się głównie na kwestiach finansowych, biorąc pod uwagę efektywność wykorzystania zasobu i potencjalny zysk, który może wygenerować w określonym czasie. Ujęcie to traktuje nieruchomość jako część zasobu obejmującego zasoby ograniczone: zasoby naturalne – ziemię i wodę z ich bogactwami, oraz powstałe na skutek działalności człowieka, m.in. budynki, budowle i urządzenia oraz zasiania i zasadzenia, a także zasoby nieograniczone: powietrze i *goodwill* nieruchomości.

Ze względu na obszerność omawianego pojęcia dokonuje się jego podziału według różnorodnych kryteriów. Podstawowy oraz wynikający z art. 46 Kodeksu Cywilnego podział wyróżnia nieruchomości:

- gruntowe – części powierzchni ziemskiej, stanowiące odrębny przedmiot własności (Doganowski, 2012, s. 22). Własność ta obejmuje prawo do gruntu i jego części składowych (Kucharska-Stasiak, 2016, s. 20-21),
- budynkowe – zgodnie z art. 235 Kodeksu Cywilnego (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964) to „budynki i inne urządzenia wzniesione na gruncie Skarbu Państwa lub gruncie należącym do jednostek samorządu terytorialnego bądź ich związków przez wieczystego użytkownika stanowią jego własność. (...)” ,

- lokalowe – według art. 2 ust. 2 Ustawy o własności lokali (Ustawa z dnia 24 czerwca 1994) samodzielny lokal mieszkaniowy to „wydzielona trwałymi ścianami w obrębie budynku izba lub zespół izb przeznaczonych na stały pobyt ludzi, które wraz z pomieszczeniami pomocniczymi służą zaspokajaniu ich potrzeb mieszkaniowych (...)”.

A. Szelańska, A. A. Trzebiński oraz W. Orzechowski (2018, s. 26) podzielili nieruchomości budynkowe według kryterium przedmiotowego, wyróżniając nieruchomości:

- komercyjne, mające generować zysk z działalności gospodarczej,
- mieszkaniowe, które zaspokajają potrzeby mieszkaniowe,
- przemysłowe (w tym produkcyjne, pomocnicze i usługowe),
- specjalne, które zaspokajają potrzeby społeczne (m.in. zabytki, obiekty kultu sakralnego, obiekty administracyjne, obiekty użyteczności publicznej i społecznej).

Nieruchomości są specyficznym rodzajem dóbr, który charakteryzuje się określonym zestawem cech, pozwalającym wyróżnić je na tle innych obiektów na rynku. Cechy te można podzielić na:

- fizyczne: stałość miejsca, trwałość, unikalność, niepodzielność i złożoność,
- ekonomiczne: możliwość podniesienia wartości, duża kapitałochłonność, powolny zwrot z kapitału, deficytowość, współzależność, niska płynność i lokalizacja,
- instytucjonalno-prawne: nieruchomość ma właściciela, występowanie różnych praw do nieruchomości, konieczność założenia księgi wieczystej, specyficzna forma sprzedaży i nabycia oraz cechy instytucjonalne (Doganowski, 2012, s. 26-27; Kucharska-Stasiak, 2016, s. 24-27).

Nieruchomość mieszkaniowa może być rozumiana jako pojedynczy lokal mieszkalny lub budynek jednorodzinny. Mieszkanie jako termin statystyczny to „lokal składający się z jednej lub kilku izb i pomieszczeń pomocniczych przeznaczony na stały pobyt osób – wybudowany lub przebudowany do celów mieszkaniowych; konstrukcyjnie wydzielony trwałymi ścianami w obrębie budynku, do którego prowadzi niezależne wejście z klatki schodowej, ogólnego korytarza, wspólnej sieni bądź z ulicy, podwórza lub ogrodu” (GUS, 2023). Jak wskazuje G. Główna (2012, s. 18), najbardziej adekwatną definicję można znaleźć w terminologii ONZ, według której mieszkanie to jednostka stanowiąca pewną wydzieloną całość, w obrębie której możliwe jest zaspokojenie potrzeb jej użytkowników.

Nieruchomość mieszkaniowa ze względu na jej społeczne znaczenie i istotność w życiu człowieka, oprócz cech odnoszących się do ogólnego pojęcia nieruchomości, charakteryzuje się specyficzną grupą cech, które Ł. Strączkowski (2021, s. 22-23) nazwał cechami socjalnymi. Należą do nich:

- niezbędność dobra – każdy człowiek, niezależnie od kultury, musi gdzieś mieszkać,
- duży ładunek emocjonalny – jest to miejsce, gdzie tworzą się więzi rodzinne oraz pozarodzinne,
- podleganie interwencjonizmowi państwowemu – szczególnie za pomocą polityki mieszkaniowej,

- odzwierciedlanie statusu społecznego właścicieli lub użytkowników – wpływa to na ciągłą potrzebę polepszania warunków zamieszkania, a także chęć mieszkania w „luksusowych” lokalizacjach,
- komplementarność do innych dóbr – posiadanie mieszkania wiąże się z potrzebą posiadania innych dóbr, m.in. mebli, sprzętu RTV i AGD czy innego wyposażenia, bez którego korzystanie z mieszkania byłoby utrudnione (Strączkowski, 2021, s. 22-23).

Można wyróżnić wiele klasyfikacji mieszkań w zależności od potrzeb badaczy. Odnosząc się do inwestora odpowiedzialnego za budowę nowych lokali, Ł. Strączkowski (2021, s. 27-28), bazując na badaniach GUS z 2019 r., wyróżnia mieszkania:

- na sprzedaż i wynajem, zwane deweloperskimi,
- komunalne – oddawane przez gminy, aby zaspokoić podstawowe potrzeby gospodarstw domowych o zbyt niskich dochodach na samodzielny zakup,
- indywidualne – budowane i przeznaczane na własny użytek,
- spółdzielcze – oddawane przez spółdzielnie mieszkaniowe do użytku członków spółdzielni,
- społeczne czynszowe – budowane przez Towarzystwa Budownictwa Społecznego,
- zakładowe – oddawane przez zakład pracy do użytku pracowników.

Biorąc pod uwagę kwestię samodzielności mieszkania, można wyróżnić mieszkania w budynkach wielorodzinnych, w których z jednego wejścia do budynku można dostać się do kilku mieszkań, oraz jednorodzinnych, gdzie wejście do budynku prowadzi bezpośrednio do jednego mieszkania (Gawron, 2013, s. 101-102).

Przedstawione podziały nieruchomości mieszkaniowych obejmują jedynie podstawowe, najczęściej spotykane w literaturze klasyfikacje.

3. Metodologia badania preferencji mieszkaniowych

Ł. Strączkowski wskazuje, że istnieje 6 metod badania preferencji mieszkaniowych. Są to metody: klasyczna, drzewa decyzyjnego, struktury znaczeniowej, obrazowa, *conjoint* oraz metody jakościowe. Metoda klasyczna realizowana jest za pomocą badania ankietowego lub wywiadu. Zbierane są informacje związane z obecną sytuacją mieszkaniową badanych, ich preferencjami w związku z wyborem mieszkania wraz z czynnikami wpływającymi na decyzję dzięki wykorzystaniu jednoznacznych pytań. W celu scharakteryzowania grupy respondentów zbiera się informacje dotyczące ich cech różniących, np. takich jak wiek czy dochody gospodarstwa domowego. Analiza pozwala poznać aktualne i przyszłe zapotrzebowanie na rynku nieruchomości mieszkaniowych, dlatego w celu rejestracji zmian preferencji istotne jest regularne przeprowadzanie badań preferencji (Strączkowski, 2021, s. 66). Badając je, należy pamiętać, że wybór metod musi być powiązany z danymi, jakie chce uzyskać autor, a nie wyższością jednych metod nad innymi, ponieważ mogą one prowadzić do innego wyniku (Hooimeijer, 1994, za: Jansen i in., 2011, s. 12). Zdefiniowanie

jedynie metody klasycznej wynika z faktu, że została ona wykorzystana w prezentowanym w artykule badaniu¹.

Wybór metody klasycznej spowodowany był przede wszystkim prowadzeniem badania na dużej i zróżnicowanej grupie osób oraz chęcią poznania ogólnego obrazu preferencji mieszkaniowych na danym rynku. Badanie w formie ankiety pozwoliło uzyskać konkretne odpowiedzi na zadane pytania, które umożliwiły prezentację i analizę wyników w sposób prosty i zrozumiały dla odbiorcy.

Trzeba jednak pamiętać, że metoda klasyczna ma też swoje wady. Należą do nich głównie: brak bezpośredniej interakcji z respondentami, a tym samym brak możliwości rozwinięcia odpowiedzi czy wyjaśnienia motywacji nabywców, a także ograniczoność pytań zamkniętych rozumiana jako konieczność wyboru z kilku dostępnych opcji i brak możliwości dalszego rozwinięcia poruszanego tematu.

4. Opis badania

Badanie preferencji mieszkaniowych zostało przeprowadzone wśród osób planujących zakup we Wrocławiu lub okolicy. Ma ono na celu poznanie deklarowanych wyborów potencjalnych klientów dotyczących elementów procesu decyzyjnego oraz wskazanie istotności cech samej nieruchomości i jej otoczenia podczas wyboru. Badanie przeprowadzono w formie kwestionariusza ankiety złożonego z 35 pytań: 7 w metryczce, pozwalającej scharakteryzować respondentów, oraz 28 w części właściwej badającej preferencje. Część pytań stworzono, wykorzystując funkcję rozgałęzień – w zależności od odpowiedzi na dane pytanie respondent był przekierowywany do kolejnego pytania lub je omijał. Formularz udostępniono za pośrednictwem mediów społecznościowych. Ze względu na dobrowolny charakter badania występuje w nim autoselekcja próby badawczej, powodując brak jej reprezentatywnego charakteru, co z kolei nie pozwala uogólnić wniosków na całą populację. Badanie prowadzone było od połowy marca do końca kwietnia 2023 roku.

W badaniu wzięło udział 149 osób, w tym 97 kobiet (65,1%) i 52 mężczyzn (34,9%). Najliczniejszą grupę stanowili ludzie w wieku 18-25 lat, stanowiąc 48,3% badanych. Kolejną grupą były osoby w wieku 26-35 lat (24,9%). Kategoria 36-45 lat stanowiła 13,4% odpowiedzi. Równa liczba badanych znajdowała się w grupach 45-55 lat i powyżej 55 lat, obejmując po 6,7% ankietowanych. Wśród respondentów domino wało wykształcenie wyższe deklarowane przez 46,3% badanych. Drugą najliczniejszą grupą byli ankietowani w trakcie studiów (32,2%). Wykształcenie średnie miało 17,5% badanych, natomiast najmniej liczne grupy stanowiły osoby z wykształceniem zawodowym i podstawowym (2,7% i 1,3% badanych). Z ankiety wynika, że osoby będące członkiem gospodarstw liczących 2, 3 i 4 osoby stanowiły kolejno: 25,5%, 22,1% i 24,2% struktury. Kolejne 18,8% stanowili badani tworzący gospodarstwa jednoosobowe. W gospodarstwach liczących 5 lub więcej osób mieszkał najmniejszy odsetek

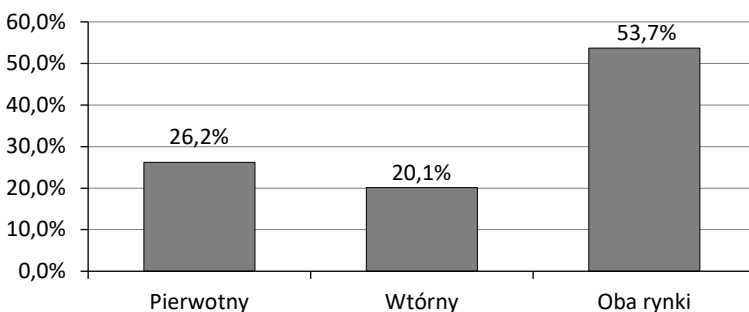
¹ Szerzej o metodach badania preferencji w: (Strąckowski, 2021, s. 67-70).

respondentów (9,4%). Zróżnicowana była wielkość łącznych miesięcznych dochodów netto gospodarstw domowych badanych. Największą grupę stanowiły osoby, których gospodarstwa uzyskiwały 6001-10 000 zł miesięcznie (32,2% badanych). Kolejną byli ankietowani o dochodach 3001-6000 zł miesięcznie (22,8%). Dochód w wysokości 10 001-15 000 zł w gospodarstwie uzyskiwało 18,8%, a 15 001-20 000 zł miesięcznie 10,7% respondentów. Do najwyższej oraz najniższej kategorii dochodów zaliczono najmniejszą liczbę respondentów. Ich udział w strukturze wynosił 8,1% dla dochodów ponad 20 000 zł oraz 7,4% dla dochodów poniżej 3000 zł.

4. Analiza wyników badania ankietowego

Właściwa część kwestionariusza składała się z 18 pytań skierowanych do wszystkich badanych oraz 10 pytań zależnych od ścieżki wyboru. Artykuł przedstawia tylko najważniejsze wyniki badania.

Jedno z pierwszych pytań dotyczyło wyboru przez respondentów interesującego ich rynku nieruchomości. Strukturę odpowiedzi na to pytanie przedstawia rysunek 1. Respondenci, którzy nie ograniczają poszukiwań przyszłego domu czy mieszkania do jednego rynku, stanowili ponad połowę badania (53,7%). Wyłącznie rynkiem pierwotnym interesowało się 26,2% badanych, natomiast najmniejsze zainteresowanie wzbudzał wyłącznie rynek wtórny – z wynikiem 20,1% ankietowanych.

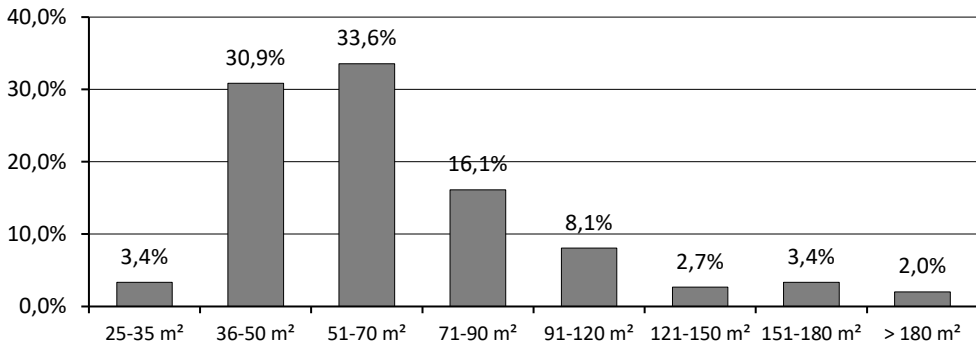


Rysunek 1. Preferowany przez nabywców rynek – rozkład wskazań Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

Respondenci, którzy wybrali rynek pierwotny, preferują nieruchomości w standardzie deweloperskim (zgodnym z umową deweloperską). Taką odpowiedź wybrało aż 66,7% z nich. Stan surowy, czyli z wykonaną jedynie konstrukcją budynku, wybrało 20,5% osób, natomiast najmniejszym zainteresowaniem cieszyły się nieruchomości „pod klucz” (12,8%). Osoby, które wybrały rynek wtórny preferują natomiast standard „do wprowadzenia”, który wybrało aż 76,7% ankietowanych. Pozostałe 23,33% badanych wolałoby kupić nieruchomość do remontu. Żaden z respondentów nie był zainteresowany standardem podwyższonym.

W pytaniu o preferowaną powierzchnię nieruchomości mieszkaniowej do wyboru było 8 przedziałów – od 25 m² do ponad 180 m². Skala ta została zastosowana, aby uwzględnić w badaniu nabywców zarówno mieszkań, jak i domów. Nietrudno zauważyć, że największą popularnością cieszyły się nieruchomości o powierzchni 51-70 m² i 36-50 m². Stanowiły one kolejno 33,6% i 30,9% odpowiedzi. Około o połowę mniejszym zainteresowaniem (16,1%) cieszył się metraż 71-90 m², a jeszcze mniejszym 91-120 m², który wybrało 8,0% badanych. Najmniejsza powierzchnia (25-35 m²) oraz trzy największe: 121-150 m², 151-180 m² i powyżej 180 m², stanowiły marginalne części struktury. Szczegółowe wartości przedstawia rysunek 2.

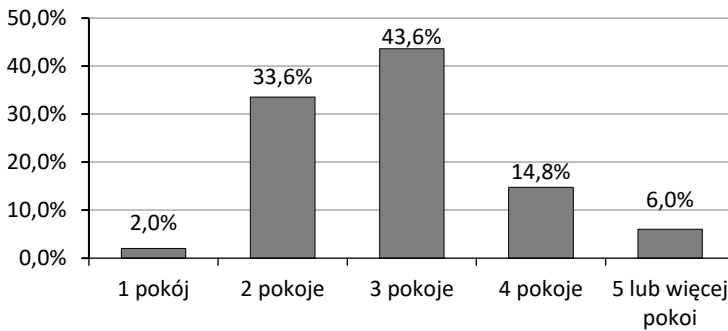


Rysunek 2. Preferowana powierzchnia nieruchomości – rozkład wskazań. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

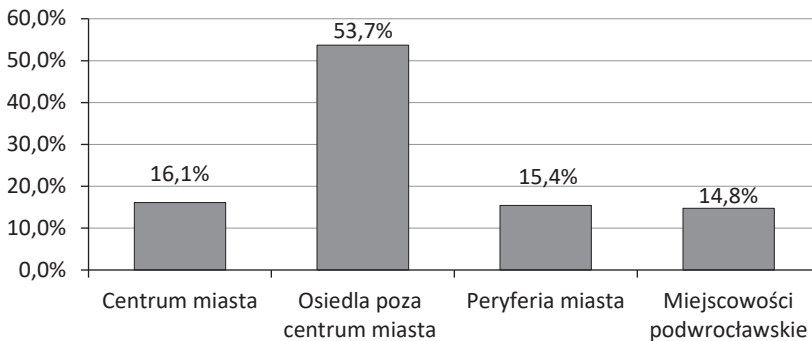
Liczba pokoi jest wyraźnie powiązana z powierzchnią nieruchomości. Na rysunku 3 przedstawiono preferowaną przez respondentów liczbę pokoi w nieruchomości. Największym zainteresowaniem cieszyły się nieruchomości trzypokojowe, które wybrało 43,6% ankietowanych. Wśród nich aż 63,1% myśli o powierzchni 51-70 m². Drugą najpopularniejszą opcją były nieruchomości dwupokojowe, stanowiące 33,6% odpowiedzi. Większość z nich (74,0%) były to nieruchomości o metrażu 36-50 m². Domy lub mieszkania czteropokojowe stanowiły 14,8% wyników. Połowa z nich to nieruchomości o powierzchni 71-90 m². Pięć lub więcej pokoi w nieruchomości chciałoby posiadać 6,0% respondentów. Struktura powierzchni jest wśród nich zróżnicowana, jednak każdorazowo wskazywano powyżej 91 m². Mieszkania jednopokojowe były przedmiotem zainteresowania 2,0% badanych. W tej grupie występowały głównie nieruchomości o powierzchni 25-35 m² (66,7%).

Jeżeli chodzi o preferowaną lokalizację nieruchomości mieszkaniowej (zob. rys. 4), ponad połowa badanych (53,7%) wybrałaby nieruchomość na osiedlach poza centrum miasta. Pozostałe trzy możliwości, czyli centrum miasta, peryferia miasta oraz miejscowości podwrocławskie, otrzymały zbliżoną liczbę odpowiedzi, stanowiąc kolejno 16,1%, 15,4% oraz 14,8% struktury.



Rysunek 3. Preferowana liczba pokoi w nieruchomości – rozkład wskazań. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

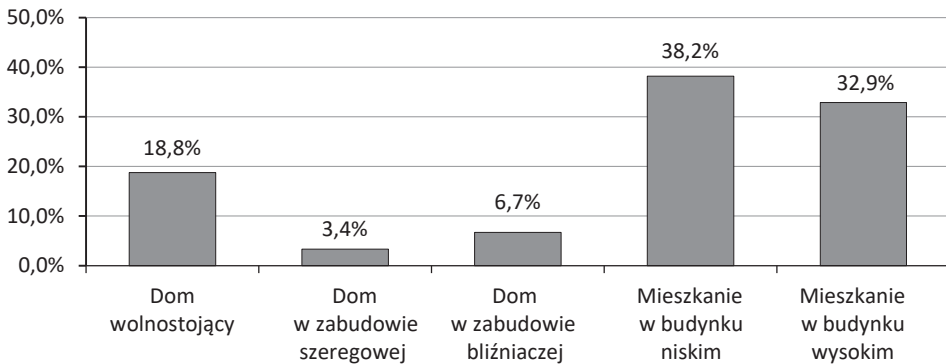


Rysunek 4. Preferowana lokalizacja nieruchomości – rozkład wskazań. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

Wśród uczestników badania planujących zamieszkać w granicach miasta najczęściej wybieraną dzielnicą były Krzyki (26,8% odpowiedzi). Podobnym zainteresowaniem cieszyły się Fabryczna oraz Śródmieście, stanowiąc kolejno 22,8% oraz 21,3% struktury. Na Psim Polu chciałoby zamieszkać 17,3% ankietowanych, natomiast najmniej osób wybrałoby nieruchomość na Starym Mieście (11,8%).

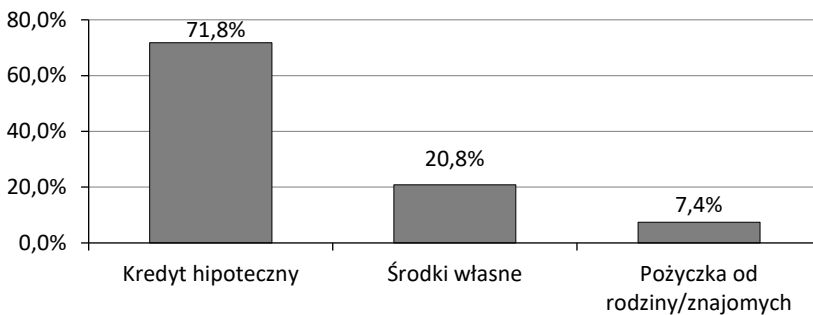
Biorąc pod uwagę preferowany typ nieruchomości mieszkaniowej, należy stwierdzić, że osoby planujące zakup we Wrocławiu lub okolicy zdecydowanie wolą budownictwo wielorodzinne. Taki wybór zadeklarowało 71,1% ankietowanych, z czego 38,2% preferuje mieszkania w budynkach niskich (do 4 pięter), a 32,9% w wysokich (powyżej 4 pięter). Budownictwo jednorodzinne wybrało 28,9% respondentów. Największy udział w tej grupie miały osoby planujące kupić dom jednorodzinny wolnostojący (18,8%). Osoby preferujące zakup domu w zabudowie bliźniaczej stanowiły 6,7% badanych, natomiast w zabudowie szeregowej (3,4%). Wspomnianą strukturę odpowiedzi przedstawia rysunek 5.



Rysunek 5. Preferowany typ nieruchomości mieszkaniowej – rozkład wskazań. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

Ze względu na wysoką kapitałochłonność inwestycji w nieruchomość środki na jej sfinansowanie zwykle pochodzą z kilku źródeł. Uczestnicy badania zostali zapytani o główne źródło finansowania planowanego przez nich zakupu. Rozkład ich odpowiedzi przedstawia rysunek 6. Zdecydowana większość respondentów (71,8%) wskazała, że w celu realizacji inwestycji zamierza skorzystać z kredytu hipotecznego. Pozostała część ankietowanych planuje sfinansować przyszły zakup głównie ze środków własnych (20,8%) lub skorzystać z pożyczki udzielonej przez znajomych lub rodzinę (7,4%).



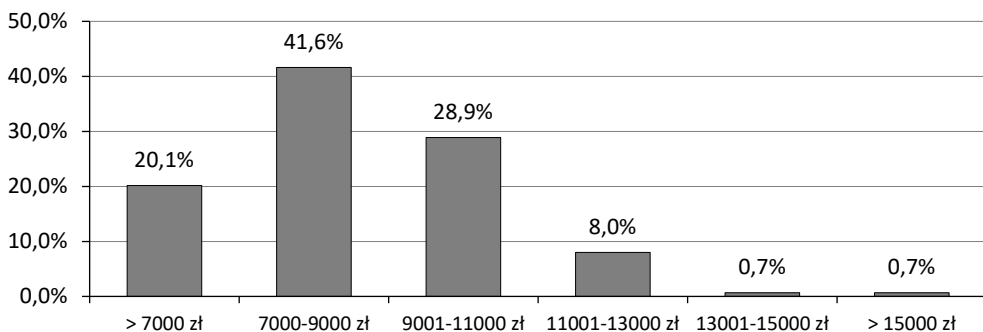
Rysunek 6. Główne źródło finansowania zakupu – rozkład wskazań. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

Respondenci planujący finansowanie zakupu głównie za pomocą kredytu hipotecznego (107 osób) zostali zapytani o preferowany przez nich okres kredytowania. Największą popularnością cieszyła się opcja kredytu na 16-25 lat, którą wybrało 38,3% ankietowanych. Drugim najchętniej wybieranym okresem było 26-34 lata, który wybrało 27,1% respondentów. Kredyty na 11-15 lat planowało wziąć 14,9%

badanych. Najdłuższy (35 lat) i najkrótszy (do 10 lat) okres kredytowania miały podobny udział w strukturze, stanowiąc kolejno 9,4% oraz 10,3% odpowiedzi.

Ceny za m² nieruchomości mieszkaniowej mogą znacznie się różnić, m.in. w zależności od lokalizacji, powierzchni czy standardu. Na rysunku 7 przedstawiono akceptowalne przez respondentów przedziały cenowe za m² nieruchomości. Najwięcej osób dopuszcza zakup nieruchomości w przedziale cen 7000-9000 zł za m². Stanowią one 41,6% badanych. Drugim najczęściej akceptowalnym przedziałem jest 9001-11 000 zł, który wybrało 28,9% respondentów. Około jedna piąta badanych (20,1%) akceptuje jedynie cenę poniżej 7000 zł za m². Nieruchomości mieszkaniowe, których cena za m² mieści się w przedziale 11 001-13 000 zł, są przedmiotem zainteresowania tylko 8,0% ankietowanych. Ceny powyżej 13 000 zł za m² akceptują z kolei wyłącznie pojedynczy respondenci (1,4% ogółu).



Rysunek 7. Akceptowalny przez nabywców przedział cenowy za m² – rozkład wskazań. Liczebność próby N=149

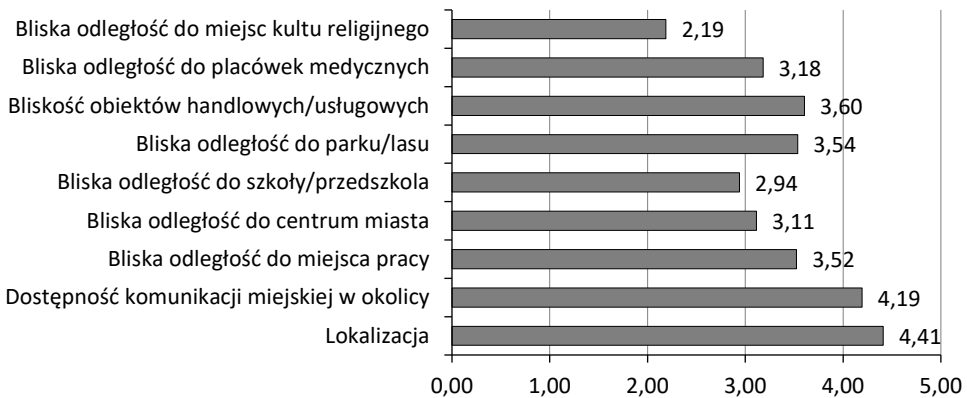
Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

Kolejne dwa pytania miały formę skali, na której ankietowani oceniali czynniki związane z otoczeniem nieruchomości oraz z samą nieruchomością mieszkaniową. Przedział skali to 1-5, gdzie 1 oznacza czynnik nieistotny, a 5 czynnik bardzo istotny. Na rysunkach 8 i 9 przedstawiono ocenę istotności wskazanych składników nieruchomości i jej otoczenia dokonaną na podstawie obliczonych dla każdego czynnika średnich arytmetycznych ocen respondentów.

Z analizy otoczenia nieruchomości mieszkaniowej (rys. 8) wynika, że dla respondentów najistotniejsza jest lokalizacja domu czy mieszkania, która uzyskała średnią ocenę 4,41 w skali pięciopunktowej. Do lokalizacji mniejszą wagę przywiązują mężczyźni niż kobiety, czego dowodzi fakt, że stanowili oni 66,7% badanych oceniających jej znaczenie w skali 1-3. Kolejnym istotnym elementem jest dostępność komunikacji miejskiej, która otrzymała 4,19 punktu. Dostępność komunikacyjną jako „bardzo ważną” oceniały przede wszystkim osoby planujące zamieszkać na osiedlach poza centrum miasta. Czynnikiem uznanym przez ankietowanych za najmniej istotne są bliska odległość do szkół i przedszkoli (2,94) oraz do miejsc kultu religijnego

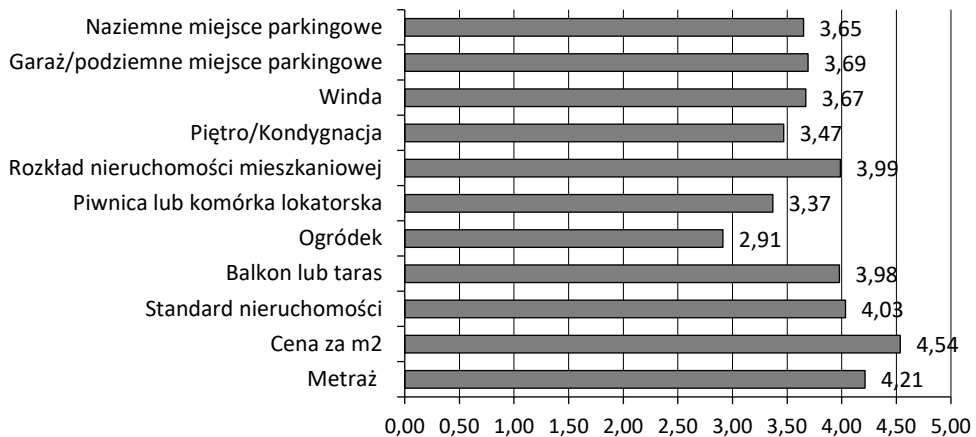
(2,19). Jeżeli chodzi o zmienną „stan cywilny”, placówkę edukacyjną dla dzieci chciałoby mieć w pobliżu 60% osób w związkach małżeńskich (ocena 4 lub 5). Należy również podkreślić, że najniżej oceniana bliskość obiektów religijnych ma znaczenie dla osób starszych, powyżej 55 lat (60% tej grupy przyznała temu czynnikowi 4 lub 5 punktów).

Analizując istotność czynników związanych z samą nieruchomością mieszkaniową (rys. 9), można zauważyć, że czynnik, który odgrywa największą rolę w procesie



Rysunek 8. Ocena istotności czynników związanych z otoczeniem nieruchomości. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego



Rysunek 9. Ocena istotności czynników związanych z nieruchomością mieszkaniową. Liczebność próby $N=149$

Źródło: opracowanie na podstawie badania własnego.

decyzyjnym, to cena za m². W pięciopunktowej skali została ona oceniona na 4,54. Najmniejszy odsetek osób oceniających cenę jako „bardzo ważną” znalazł się w grupie o najwyższych dochodach miesięcznych w gospodarstwie – powyżej 20 000 zł (66,7%), a największy w grupie o najniższych – poniżej 3000 zł (81,8%). Innymi czynnikami uznawanymi za istotne są metraż (4,21) oraz standard nieruchomości (4,03). Co ciekawe, najmniej respondentów przypisujących metrażowi wagę 4 lub 5 pochodzi z pięcioosobowych lub większych gospodarstw domowych (64,3% grupy), a najwięcej z gospodarstw dwuosobowych (89,5% grupy). Kobiety uważają standard nieruchomości za istotniejszy niż mężczyźni. Ocenę 4 lub 5 przypisało mu 82,5% kobiet i tylko 63,5% mężczyzn. Czynnikiem uznawanym za najmniej istotny było posiadanie ogródka (2,91). Tak niska ocena tego czynnika wynika z faktu, że większość badanych planuje kupić mieszkanie w zabudowie wielorodzinnej. Dla 71,4% nabywców domów wolnostojących ogródek jest „ważną” lub „bardzo ważną” determinantą.

Szczegółowa analiza badania znajduje się w pracy licencjackiej autorki tego artykułu o tym samym tytule.

6. Zakończenie

Problemem badawczym podejmowanym w artykule było pytanie: jakie preferencje mają potencjalni nabywcy nieruchomości mieszkaniowych we Wrocławiu w związku z samym lokalem i jego otoczeniem? Odpowiedzi nie da się udzielić jednoznacznie, gdyż preferencje różnią się w zależności od indywidualnej sytuacji i celów nabywcy. Przeprowadzone analizy pozwoliły jednak nakreślić ogólny obraz oczekiwań klientów względem wrocławskiego rynku nieruchomości i wskazać czynniki mające największe znaczenie w procesie zakupu. Wyniki badania pozwoliły sformułować następujące wnioski:

1. Większość osób planujących zakup nieruchomości mieszkaniowej we Wrocławiu lub okolicy jest w stanie przeznaczyć na ten cel środki w wysokości 7000-9000 zł za m². Spory odsetek nabywców mógłby zaakceptować też cenę 9001-11 000 zł za m². Patrząc na średnie ceny nieruchomości we Wrocławiu, można wywnioskować, że wielu badanych w momencie aktywnych poszukiwań lokalu będzie zmuszonych skorygować deklarowane wybory w stosunku do realnych warunków rynkowych.
2. Największym zainteresowaniem wśród potencjalnych nabywców cieszą się mieszkania i domy zlokalizowane na osiedlach poza centrum miasta. Dodatkowo, choć zdania były podzielone, najczęściej badanych jako preferowaną dzielnicę miasta wskazywało Krzyki.
3. Najpopularniejszym wyborem wśród przyszłych nabywców są 3-pokojowe lokale o powierzchni 51-70 m². Popularnym wyborem był również metraż 36-50 m² oraz lokale 2-pokojowe.

Podsumowując, można stwierdzić, że mimo zrealizowania celów i uzyskania odpowiedzi na pytania badawcze, temat preferencji mieszkaniowych na wrocławskim

rynku nie został wyczerpany. W celu poznania kompletnych oczekiwań nabywców oraz ich zmian w czasie zaleca się prowadzenie podobnych badań okresowo, na większej niż w przedstawionym badaniu, reprezentatywnej grupie badanych. Zmianom podlegają nie tylko preferencje nabywców, ale i sam rynek zmienia się pod wpływem różnorodnych czynników i otoczenia.

Literatura

- Doganowski, R. (2012). *Obrót nieruchomościami w teorii i praktyce*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gawron, H. (2013). Zróżnicowanie lokalnego rynku mieszkaniowego. W: M. Bryx (red.), *Rynek nieruchomości. Finansowanie rozwoju miast* (s. 101-110). CeDeWu.
- Główna, G. (2012). *System finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Doświadczenia i kierunki zmian*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Główny Urząd Statystyczny [GUS]. (2023). Słownik *pojęć*. Pobrane 2 stycznia 2023 r. z <https://stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/202,pojecie.html>
- Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H. i Goetgeluk, R. W. (2011). Introduction. W: S. J. T. Jansen, H. C. C. H. Coolen i R. W. Goetgeluk (red.), *The Measurement and Analysis of Housing Preference and Choice* (s. 1-26). Springer.
- Kucharska-Stasiak, E. (2016). *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Strączkowski, Ł. (2021). *Preferencje nabywców mieszkań na lokalnym rynku nieruchomości*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Szelągowska, A., Trzebiński, A. A. i Orzechowski, W. (2018). *Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce*. CeDeWu.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks Cywilny (Dz. U. z 1964 r. Nr 16, poz. 93 ze zm.)
- Ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali (Dz. U. 1994 Nr 85, poz. 388 ze zm.)

Preferences of Potential Buyers of Residential Real Estate on the Wrocław market

Abstract: The article presents the results of a survey, the aim of which was to identify the preferences of potential buyers of residential real estate on the Wrocław market and the factors that are most important in the purchase process. The study was conducted using the classic method of researching preferences, employing a survey questionnaire in spring 2023. The questions included in it were created using a measurement scale, e.g. nominal, ordinal, and interval, including Likert scale. They were single- or multiple-choice questions. The results of the study show the diversity of housing preferences on the Wrocław market. The most important conclusions from the study are: 1) most people are able to spend 7000–9000 Polish Zlotys per m² on real estate, 2) The most popular are flats and houses located in housing estates outside the city centre, 3) The most popular choice among buyers is 3-room premises with an area of 51–70 m².

Keywords: housing preferences, residential real estate, Wrocław real estate market