

Tomasz Bartłomowicz

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

PROGNOZOWANIE PREFERENCJI NABYWCÓW NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH

1. Wstęp

Jednym z zasadniczych parametrów postępowania, w wyniku którego ostateczni nabywcy nieruchomości – tzw. inwestorzy użytkownicy¹ – nabywają nieruchomość, jest zestaw cech danej nieruchomości. Zgodnie z teorią zachowań konsumentów odmienne postrzeganie poziomów cech produktów implikuje ich wybór, w omawianym przypadku wybór nieruchomości, które z definicji nie są jednakowe, a co najwyżej podobne (por. [Rynek nieruchomości... 1999, s. 14]). Oznacza to, iż na pewne rodzaje (warianty) nieruchomości, charakteryzujące się pożądanym przez rynek zestawem cech oraz ich poziomów, istnieje lub będzie istniał, w określonym przedziale czasowym na określonym rynku, większy popyt aniżeli na pozostałe.

Znajomość poszukiwanych wariantów nieruchomości oraz ich prognoz wydaje się szczególnie istotna dla uczestników rynku nieruchomości wyróżniających się ze względu na wielkość angażowanych środków. Należy do nich zaliczyć deweloperów odpowiedzialnych za proces inwestycyjny polegający na powstawaniu lub przekształcaniu nieruchomości oraz pozostałych inwestorów lokujących kapitał w nieruchomości celem osiągnięcia korzyści finansowych. Dysponowanie odpowiednio aktualnymi prognozami nt. przyszłych intencji swoich klientów pozwala deweloperowi zainteresować się budową, a inwestorowi – zakupem nieruchomości charakteryzujących się cechami pożądanymi przez rynek w niedalekiej przyszłości. Umożliwia to zmniejszenie stopnia podejmowanego przez inwestorów ryzyka inwestycyjnego, w tym zwiększenie małej

¹ Przez inwestora użytkownika należy rozumieć właściciela nieruchomości zaspokajającego swoje potrzeby mieszkaniowe, co w świetle podziału zaproponowanego przez K. Jajugę nie spełnia definicji inwestora (właściciela lub dewelopera) [Jajuga 2003, s. 91].

płynności inwestycji, do jakich zalicza się inwestowanie w nieruchomości (por. [*Inwestowanie w nieruchomości...* 1999, s. 37]).

W referacie zaprezentowano rezultaty prognozowania intencji nabywców nieruchomości mieszkaniowych zlokalizowanych na lokalnym – jeleniogórskim segmencie rynku nieruchomości.

2. Prognozowanie preferencji nabywców nieruchomości

2.1. Metodologia badań

Prognozowanie preferencji nabywców nieruchomości, ze względu na relatywnie mniejszą grupę potencjalnych nabywców względem innych dóbr trwałego użytku, a także brak odpowiednich danych historycznych, w tym źródeł danych², wskazywało na potrzebę przeprowadzenia autorskich badań z wykorzystaniem kwestionariuszy ankietowych. Możliwość wykorzystania tego typu źródeł informacji na potrzeby budowy prognoz wskazuje literatura przedmiotu [Dittman 2003, s. 173; Kucharska-Stasiak 2003, s. 52], w której czytamy, iż „gdy nie są dostępne bezpośrednie obserwacje zachowań uczestników rynku, to pytanie zadawane uczestnikom, jak zachowaliby się, gdyby znaleźli się w pewnej sytuacji, jest możliwą do przyjęcia metodą prognozowania zbiorowego zachowania rynku”. Jak konstatuje dalej Kucharska-Stasiak, „wydaje się, że waga badań formalnych jest znacznie większa – one nie tylko mogą zapłacić lukę informacyjną na rynkach o małej liczbie transakcji, [...] lepiej niż informacja cenowa pochodząca sprzed kilku czy kilkunastu miesięcy, obrazują oczekiwania inwestorów dotyczące przyszłości” [Kucharska-Stasiak 2003, s. 53]. W opinii autora powyższy pogląd potwierdza równoważność przeprowadzonego badania ankietowego z prognozowaniem preferencji nabywców nieruchomości, a wyniki badania z prognozami tychże preferencji.

Należy w tym miejscu zauważyć, iż badanie zostało przeprowadzone zgodnie z metodologią badań ankietowych, z uwzględnieniem wszystkich trzech faz badania [Mynarski 2000, s. 47], pytania zaś dostarczały informacji o przyszłych zamierzonych działaniach nabywców nieruchomości.

W fazie pierwszej – projektowania badania – ustalono, iż badanie powinno dostarczyć odpowiedzi na pytanie o warianty poszukiwanych w najbliższej przyszłości nieruchomości. Jako dodatkowy cel badania określono zdefiniowanie zestawu kryteriów stosowanych przez nabywców przy ocenie oferty rynkowej oraz ważności tych kryteriów w procesie podejmowania decyzji o wyborze mieszkania. Tym samym przedmiotem zainteresowania autora ankiety były:

– oczekiwania potencjalnych nabywców wobec poszukiwanego mieszkania,

² Podstawowa dokumentacja dotycząca nieruchomości zawiera informacje jedynie o podstawowych cechach, takich jak np. adres (lokalizacja) czy powierzchnia nieruchomości, co uniemożliwia odczytanie pełnych preferencji nabywców dotyczących np. preferowanej wysokości zabudowy, bezpieczeństwa, liczby mieszkań w ramach tej samej kondygnacji czy też źródeł finansowania zakupu nieruchomości.

- kryteria brane pod uwagę w procesie decyzyjnym,
- sposoby finansowania inwestycji,
- struktura socjodemograficzna potencjalnych nabywców.

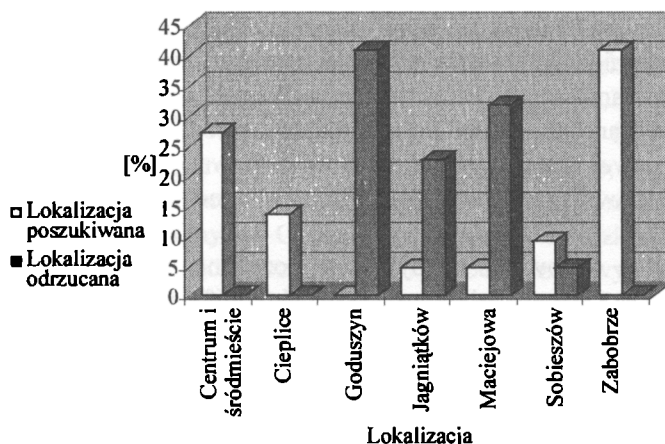
Zakładając możliwość prognozowania preferencji nabywców lokalowych nieruchomości mieszkaniowych na rynku lokalnym, w fazie drugiej – gromadzenia danych – przeprowadzono wśród klientów wybranych biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami badanie ankietowe na podstawie kwestionariusza ankietowego nt. *Prognozowanie preferencji nabywców nieruchomości*. Terminem realizacji badania był czerwiec, lipiec oraz sierpień 2005 r.

W trzeciej i ostatniej fazie – opracowywania wyników – dokonano niezbędnej selekcji ankiet, a następnie analizy i interpretacji danych, co umożliwiło prezentację i ocenę rezultatów prognozowania.

2.2. Prezentacja i ocena wyników prognozowania preferencji

Ponieważ w omawianym badaniu obiektem zainteresowania były nowe mieszkania zlokalizowane na lokalnym rynku nieruchomości, badaniem objęto nabywców zgłaszających się do jeleniogórskich pośredników w obrocie nieruchomościami zainteresowanych nabyciem nowego mieszkania w okresie najbliższych 12 miesięcy. Ogółem badaniem objęto 94 ankietowanych, z których 22 osoby zadeklarowały chęć nabycia nowego mieszkania. Stanowi to 23,4% wszystkich ankietowanych. Tym samym oznacza to, iż pozostała liczba 72 ankietowanych (76,6%) poszukuje mieszkania wyłącznie na rynku wtórnym.

Należy w tym miejscu podkreślić, iż prezentowane w dalszej części wyniki badań dotyczą jedynie tych ankietowanych, którzy zadeklarowali zamiar zakupu nowego mieszkania, w tym mieszkania po kapitalnym remoncie lub użytkowanego do 1 roku, co zostało odpowiednio zaakcentowane w ankiecie. Respondenci udzielali łącznie – licząc z metryczką – odpowiedzi na 29 pytań, w większości pytań zamkniętych, z których w 2 przypadkach dopuszczalne były wielokrotne, maksymalnie 3 odpowiedzi. Były to pytania o dzielnicę, w których ankietowani będą lub zdecydowanie nie będą poszukiwać w najbliższej przyszłości mieszkania. Jako potencjalne warianty odpowiedzi autor ankiety wskazał te lokalizacje, w których powstają lub istnieją mieszkania, wyłączając dzielnice jedynie z zabudową domów jednorodzinnych. Najczęściej ankietowani wskazywali Zabobrze (40,9%) jako lokalizację przyszłego mieszkania, w dalszej kolejności: Centrum i śródmieście (27,3%), Cieplice (13,6%), Sobieszów (9,1%), Jagniątków (4,5%) oraz Maciejową (4,5%). Jednocześnie żaden z ankietowanych nie zadeklarował Goduszyna jako pożądanej lokalizacji. Warto zauważyć, iż blisko 82% odpowiedzi skupiło się na 3 najpopularniejszych dzielnicach. W przypadku pytania o lokalizację, w których ankietowani nie zamierzają się osiedlać, aż 95% wyników stanowiły 3 warianty odpowiedzi, są to: Goduszyn (40,9%), Maciejowa (31,8%) oraz Jagniątków (22,7%). Spośród pozostałych możliwości jedynie Sobieszów zanotował brak popularności (4,6%), pozostałe dzielnice ankietowani są w stanie zaakceptować (por. rys. 1).



Rys. 1. Wykres najbardziej popularnych oraz zdecydowanie odrzucanych lokalizacji

Źródło: opracowanie własne.

Warto jednocześnie zauważyć, iż występuje swego rodzaju powszechna zależność preferencji lokalizacji od aktualnego miejsca zamieszkania, przejawiająca się w poszukiwaniu przez potencjalnych klientów mieszkania w ramach obecnie zamieszkiwanej dzielnicy. W pytaniu o miejsce dotychczasowego zamieszkania, odpowiedzi ankietowanych pokrywają się z preferencjami względem poszukiwanych lokalizacji dla nowego mieszkania. Należy tutaj zauważyć, iż chodzi o pokrywanie się wyborów w ramach tych samych ankiet, a nie jest to wynikiem jedynie odpowiednio dużego zaludnienia wspomnianych trzech dzielnic Jeleniej Góry. Podobnie jak to miało miejsce w przypadku pytania o najbardziej popularne dzielnice, najwięcej osób wskazało jako miejsce dotychczasowego zamieszkania Zabobrze (45,5%). Na drugim oraz trzecim miejscu znalazły się: Centrum i śródmieście (27,3%) oraz Cieplice (13,6%); pozostałe dzielnice zamieszkane są przez ankietowanych sporadycznie lub nie wydają się być zamieszkałe. Wydaje się to jednak wynikać ze zbyt małej liczby ankietowanych.

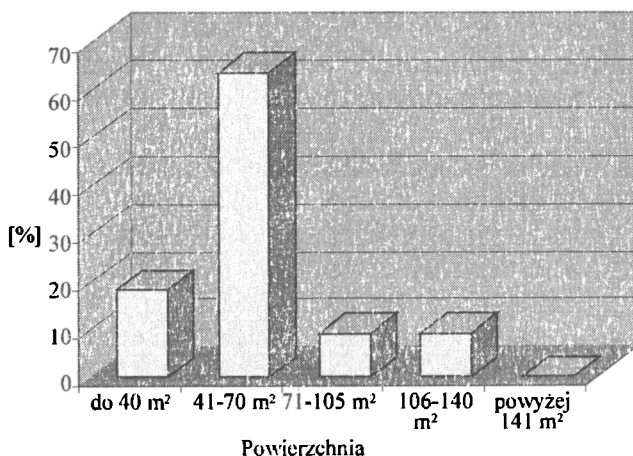
W przypadku pytania o cel zakupu mieszkania niemal dziewięciu z dziesięciu ankietowanych (86,4%) deklaruje chęć zakupu lokalu dla siebie lub rodziny na cele mieszkaniowe, jedynie co dziesiąty ankietowany (13,6%) zamierza nabyć mieszkanie na wynajem, przy czym jest to przeważnie mężczyzna w wieku około 30-40 lat, dysponujący własnym lokum, z dochodami miesięcznymi netto pomiędzy 1500 a 2500 zł.

W odpowiedzi na kolejne pytanie, spośród osób, które nie znajdują odpowiedniego mieszkania, 59,1% osób zamierza rozważyć zakup mieszkania używanego, starszego niż 1 rok. Konsekwentnie, w dalszym ciągu nowego mieszkania będzie poszukiwać 40,9% ankietowanych.

W odpowiedzi na pozostałe pytania dotyczące oczekiwań potencjalnych nabywców nowych mieszkań, zwłaszcza preferowanej wysokości zabudowy oraz liczby mieszkań do zaakceptowania w ramach jednego piętra, ankietowani w większości (72,6%) do-

puszczają 2-3 mieszkania na tej samej kondygnacji, niemal co piąty (22,6%) jedno mieszkanie, najmniej (4,5%) deklaruje chęć zamieszkiwania w budynku z więcej niż trzema mieszkaniami na tym samym piętrze. Poszukiwane mieszkanie w większości przypadków powinno znajdować się w bloku do czterech pięter (64,4%), czasem w zabudowie szeregowej, kamienicy lub dzielnicy willowej – odpowiednio 18,2%, 13,6% oraz 9,1%, wyjątkowo w wieżowcu (4,5%), nie powinno znajdować się w kontenerowcu lub falowcu (0%).

Jeśli chodzi o odpowiedź na pytanie o pożądaną powierzchnię poszukiwanego mieszkania, to zdecydowana większość wskazań (63,6%) dotyczyła powierzchni z przedziału 41-70 m². W dalszej kolejności ankietowani deklarują chęć zamieszkiwania na powierzchni do 40 m² (18,2%), a następnie 71-105 m² (9,1%) oraz 106-140 m² (9,1%). Nie zanotowano żadnej odpowiedzi w przypadku wariantu powierzchni mieszkania powyżej 141 m² (por. rys. 2). W połączeniu z pytaniem o liczbę pokoi w mieszkaniu zauważyć można zbieżność wyników z deklarowaną powierzchnią. Intencje ankietowanych oscylują najczęściej wokół 2 lub 3 pokoi – odpowiednio 40,9% oraz 22,7%, w dalszej kolejności wybór powinien paść na kawalerkę (18,2%) oraz 4 lub więcej pokoi (9,1%). Można w tym miejscu zauważyć, iż wśród poszukujących nowego mieszkania najwięcej jest małżeństw z jednym dzieckiem lub planujących małżeństwo – odpowiednio 54,5% oraz 22,7%, mniej rodzin wieloosobowych z co najmniej czterema członkami rodziny (13,6%), najmniej, bo 9,1%, jest osób samotnych. Przedział wiekowy najczęściej poszukujących nowego mieszkania to 25-40 lat (72,7%), niekiedy zapotrzebowanie na nowe mieszkania zamierzają zgłaszać ludzie starsi, w tym powyżej 41 roku życia (22,7%), okazjonalnie osoby najmłodsze – do 25 lat (4,5%). Najmniejszych powierzchni poszukują osoby starsze, które do tej pory zajmowały większy metraż, w przypadku osób młodych sytuacja jest odwrotna.



Rys. 2. Wykres zapotrzebowania na powierzchnię nowych mieszkań w Jeleniej Górze

Źródło: opracowanie własne.

W odpowiedzi na pytanie o standard wykończenia lokalu oraz jego funkcjonalność ankietowani wydają się preferować w najbliższej przyszłości mieszkania z kuchnią zamkniętą w postaci osobnego pomieszczenia (81,8%). Jedynie 18,2% ankietowanych wyraziło chęć gospodarowania w kuchni otwartej. Uwzględniając fakt, iż mieszkania dwupoziomowe są prawie dwukrotnie droższe niż jednopoziomowe, respondenci w ponad 90% deklarują chęć mieszkania na jednym poziomie, jednak w mieszkaniu wykończonym według własnego pomysłu. Oznacza to, iż wersję mieszkania „pod klucz” wybrać zamierza 27,3% badanych, pozostali (72,7%) zamierzają wyposażać mieszkanie, m.in. w podłogi oraz tzw. biały montaż, według własnych upodobań.

W przypadku pytania o przedział cenowy, jaki ankietowani byliby w stanie zaakceptować (za 1 m² powierzchni bez podłóg zawierający podatek VAT), zamierzający nabyć nowe mieszkanie w 77,3% deklarowali maksymalnie 1500-2500 zł/m². Prawie co piąty ankietowany (18,2%) gotów jest ponieść wydatek rzędu maksymalnie 1500 zł/m², najmniej (5%) deklaruje możliwość zapłaty kwoty powyżej 2500 zł/m². Jednocześnie ok. 2/3 osób (68,2%) zamierza nabyć mieszkanie beczynszowe, pozostali (31,8%) zamierzają opłacać czynsz.

W pytaniach dotyczących zamiaru wykupienia powierzchni dodatkowych, w odniesieniu do zamiaru nabycia miejsca garażowego, ankietowani odpowiadali twierdząco mniej więcej w jednym przypadku na dziesięć. Z dokładnych danych wynika, iż 86,4% osób poszukujących nowego mieszkania nie zamierza nabyć garażu lub przekłada tę decyzję na termin późniejszy, a jedynie 13,6% badanych zamierza nabyć garaż. Jednocześnie jeszcze więcej ankietowanych (95,5%) nie zamierza nabyć wraz z mieszkaniem komórki lokatorskiej, ma to na uwadze tylko ok. 4,5% planujących nabycie nowego mieszkania.

W opinii zamierzających nabyć nowe mieszkanie wybrane kryteria brane pod uwagę w procesie decyzyjnym charakteryzują się różnie postrzeganym stopniem ważności. I tak, wśród najważniejszych kryteriów mających wpływ na decyzję zakupową ankietowani wymieniają: cenę za 1 m², lokalizację, a także usytuowanie mieszkania na parterze lub ostatnim piętrze. Do ważnych kryteriów należy zaliczyć: bezpieczne otoczenie, obecność obiektów użyteczności publicznej, m.in.: przychodni, szkół, dostęp do miejscowych środków komunikacji publicznej, odległość do pracy, wysokość czynszu, pokoje przechodnie jako element funkcjonalności mieszkania. W mniejszym stopniu ankietowani zamierzają się sugerować takimi kryteriami, jak: architektura budynku, nasłonecznienie, kuchnia bez okna czy brak balkonu. Najmniejsze znaczenie powinny mieć następujące kryteria: dodatkowe elementy infrastruktury, np. internet, możliwość dysponowania garażem (miejscem parkingowym) lub jego brak, a także usytuowanie mieszkania na północ lub wschód. Bez znaczenia, według ankietowanych, powinny być: dodatkowe atrakcje, np. basen, bezpośrednie sąsiedztwo osiedla z wielkiej płyty, jak również ściana sypialni przy klatce schodowej.

Ponadto, w przypadku pytania o sposoby finansowania inwestycji oraz znajomość marek deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych, ankietowani w 50% preferują zakup

nowego mieszkania, finansując zakup głównie ze sprzedaży dotychczasowego lokum. W przypadku konieczności dopłaty dodatkowych środków wynikających z różnicy cen między „zamienianymi” mieszkaniami osoby te deklarują posiadanie odpowiednich środków własnych lub pochodzących z kredytu bankowego. Możliwość zapłaty za mieszkanie wyłącznie ze środków własnych deklaruje 27,3% ankietowanych, wyłącznie z kredytu bankowego zamierza natomiast skorzystać 9,1% respondentów. Pozostała grupa – 13,6% ankietowanych, nie posiadająca – jak wynika z badania – własnego mieszkania, deklaruje zakup lokalu poprzez kombinację środków własnych oraz kredytu bankowego, z przewagą własnego wkładu. Warto w tym miejscu zauważyć, iż wśród ankietowanych jedynie 40,9% osób posiada własne lokum, pozostałe osoby bądź wynajmują mieszkanie (18,2%), wykorzystują mieszkanie komunalne (9,1%) bądź też, nie posiadając własnego mieszkania, zamieszkują u rodziny (31,8%).

3. Podsumowanie

Przeprowadzone badanie ankietowe umożliwiające prognozowanie preferencji nabywców nieruchomości mieszkaniowych pozwala na przyjęcie następujących wniosków. Po pierwsze, obok większego zapotrzebowania na mieszkania używane z rynku wtórnego, istnieje popyt wyłącznie na mieszkania nowe. Po drugie, warianty poszukiwanych mieszkań różnią się między sobą, często istotnie. Wydaje się, iż dla dobra inwestorów na rynku nieruchomości, szczególnie deweloperów, powinno się to przekładać na różnorodność ich oferty zgodnej z aktualnym zapotrzebowaniem potencjalnych nabywców nieruchomości. Ponadto możliwe jest ustalenie najbardziej poszukiwanego w przyszłości wariantu lokalowej nieruchomości mieszkaniowej. W opinii ankietowanych jest to mieszkanie znajdujące się w jednej z trzech dzielnic Jeleniej Góry (Centrum i śródmieście, Cieplice lub Zabórze), z 2-3 pokojami o powierzchni całkowitej 41-70 m², w budynku (bloku) do 4 pięter, w którym w ramach tego samego piętra znajdują się co najwyżej 3 mieszkania. Wzorcowe, jednopoziomowe mieszkanie powinno posiadać zamkniętą kuchnię oraz brak podłóg i „białego montażu”. W mieszkaniu takim docelowo powinny znaleźć własny kąt 3 osoby, najczęściej rodzina z jednym dzieckiem. Jednocześnie, o ile to możliwe, ważne jest, aby koszt jednego metra kwadratowego nie przekraczał 2500 zł oraz aby nie trzeba było systematycznie opłacać czynszu. Najwyraźniej, ze względu na dodatkowe koszty, bynajmniej na wstępnym etapie mieszkania, nie jest potrzebna dodatkowa powierzchnia w postaci garażu, a tym bardziej komórki lokatorskiej. Mieszkanie nie powinno być zlokalizowane na pierwszym lub ostatnim piętrze, powinno natomiast znajdować się w możliwie bezpiecznej okolicy, z dostępem do obiektów użyteczności oraz środków komunikacji publicznej. Idealnym rozwiązaniem, według ankietowanych, byłaby, obok deklarowanej lokalizacji w postaci jednej z wymienionych dzielnic, możliwie najmniejsza odległość od miejsca pracy. Zakup takiego mieszkania powinien się odbywać w rozliczeniu z lokalem dotychczas zajmowanym.

Literatura

- Dittmann P., *Prognostowanie w przedsiębiorstwie. Metody i ich zastosowania*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- Inwestowanie w nieruchomości*, red. E. Kucharska-Stasiak, Wydawnictwo Instytut Nieruchomości Valor, 1999.
- Jajuga K., *Inwestycje w nieruchomości – klasyczna teoria finansów a praktyka*, [w:] *Inwestycje i gospodarowanie nieruchomościami. Dydaktyka i badania*, red. A. Nalepka, Kraków 2003.
- Kucharska-Stasia E., *Rynki nieruchomości i ich specyfika a proces wyceny*, „Rzeczoznawca Majątkowy” nr 1 (36) styczeń-marzec 2003.
- Mynarski S., *Praktyczne metody analizy danych rynkowych i marketingowych*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2000.
- Rynek nieruchomości. Wybrane problemy*, red. E. Kucharska-Stasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.

FORECASTING OF PREFERENCES OF PROPERTIES' PURCHASERS

Summary

The paper presents the application of the poll opinion method in forecasting of preferences of potential properties' purchasers, placed in the Jelenia Gora area, intended in the local spatial development plan for new housing. The source was some results of questionnaire research organized by the author among potential properties' purchasers in June, July and August 2005. In the article there are the answers of the questions about such problems as: what is the most wanted and unwanted location of properties, area and environment (surroundings), what features which characterize the properties will be highly valued, what will be the aim of properties' purchasing, in what kind of building should be a new flat. In author's opinion the prognosis of preferences of properties' purchasers are detached to developers and other investors from real estate market.