

PREFERENCJE POTENCJALNYCH NABYWCÓW LOKALI MIESZKALNYCH W KONINIE



dr Marian Błażek

Biuro Doradztwa Inwestycyjnego i Wyceny
Nieruchomości w Pobiedziskach



Szymon Błażek

Biuro Doradztwa Inwestycyjnego i Wyceny
Nieruchomości w Pobiedziskach

Wprowadzenie

Tym co wpływa na cenę nieruchomości są jej cechy. W metodyce wyceny, w której najczęściej poszukuje się wartości rynkowej (najbardziej prawdopodobnej do uzyskania ceny), cechy pozwalają na opis nieruchomości oraz ocenę jej właściwości np. pod względem położenia, powierzchni, możliwości zagospodarowania i porównania tych cech z atrybutami innych nieruchomości, które były przedmiotem obrotu. W istocie takie podejście polega na poszukiwaniu atrybutów rynkowych nieruchomości, które są brane pod uwagę przez osoby zainteresowane zakupem nieruchomości. Specjaliści zajmujący się zawodowo problematyką rynku nieruchomości stale badają zachowania konsumentów, a w szczególności pozyskują wiedzę o zachowaniach i czynnikach determinujących podejmowane wybory. Problematyka ta od wielu lat jest przedmiotem badań nauk ekonomicznych. W literaturze często wskazuje się na podział czynników kształtujących zachowania konsumentów na rynku nieruchomości (oraz innych), w którym wyróżnia się cztery grupy czynników: kulturowe, społeczne, osobiste oraz psychologiczne¹. Siła wpływu wymienionych czynników uzależniona jest od charakteru rynku nieruchomości, cech nieruchomości jako dobra konsumpcyjnego. W przypadku rynku nieruchomości mieszkaniowych istotne znaczenie odgrywają przede wszystkim czynniki kulturowe, do których zaliczają się m.in.: subkultura oraz klasa społeczna. Z uwagi na te czynniki konsumenci odwołujący się do tradycji i wzorców podejmują decyzję o nabyciu lokalu

mieszkalnego lub nieruchomości gruntowej i rozpoczęciu budowy domu mieszkalnego (gdyż funkcjonowanie we wspólnocie mieszkaniowej sprawia u nich dyskomfort). Z kolei przykładem wpływu subkultury może być chęć zamieszkania (posiadania nieruchomości) w mieście lub na obszarach wiejskich. Oczywiście niemniejszy wpływ na decyzje strony popytowej na rynku nieruchomości mieszkalnych mają czynniki społeczne, czy osobiste, gdzie dużą wagę odgrywa np. liczba dzieci wpływająca wprost na powierzchnię oraz cechy funkcjonalne poszukiwanej nieruchomości. Preferencje nabywców mają indywidualny charakter, ale z uwagi na pewną powtarzalność zachowań, pozwalają wyodrębnić kluczowe atrybuty nieruchomości, których poszukują nabywcy.

Cel, zakres i metodyka badań

Celem badania było uzyskanie wiedzy na temat zmian preferencji nabywców lokali mieszkalnych na lokalnym rynku nieruchomości w pięcioletniej perspektywie czasowej. Przedmiotem było badanie preferencji nabywców lokali mieszkalnych na rynku lokalnym miasta Konina w latach 2008-2012. Do analizy preferencji nabywców lokali mieszkalnych wykorzystano także materiały uzupełniające w postaci transakcji nieruchomości lokali mieszkalnych udostępnione przez Urząd Miejski w Koninie.

Informacje niezbędne do przeprowadzenia części badawczej zostały zebrane za pomocą ankiety, która zawierała pytania dotyczące preferencji cech nieruchomości lokali mieszkalnych uznanych za istotne przez potencjalnych nabywców oraz dotyczące charakterystyki respondentów dla celów statystycznych badań.

W zakresie badania preferencji sformułowano m.in. następujące pytania:

1. W jakim stopniu przedstawione cechy wpłynęłyby na podjęcie decyzji o zakupie lokalu mieszkalnego?
2. Jaka cena zakupu mieszkania byłaby możliwa do zaakceptowania uwzględniając wskazane cechy za istotne?
3. Jaka jest wysokość dochodu na członka rodziny?
4. W jaki sposób byłby finansowany zakup mieszkania?

¹ E. Stachura: Marketing na rynku nieruchomości. Wyd. PWE, Warszawa 2007, s. 235-241.

W zakresie charakterystyki statystycznej respondentów uzyskano następujące informacje: płeć, wiek, wykształcenie, liczebność rodziny, dochody na członka rodziny, aktualna sytuacja mieszkaniowa.

W 2008 roku badana populacja obejmowała 66 potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych, gdzie po ocenie kompletności odpowiedzi do analizy przyjęto 94% ankiet, natomiast w 2012r. odpowiednio 54 potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych, a do analizy przyjęto 96% ankiet.

Materiał badawczy obejmujący transakcje nieruchomości lokali mieszkalnych analizowano w latach 2008–2011.

W badaniach posługiwano się porównywaniem analizą porównawczą (pomiędzy odpowiednimi kryteriami), oraz interpretacją merytoryczną tych porównań. W analizie zastosowano wskaźniki statystyczne takie jak: średnią arytmetyczną – miara przeciętnego poziomu badanego zjawiska, wskaźniki struktury i dynamiki badanego zjawiska. Wyniki badań przedstawiono techniką tabelaryczną, graficzną i opisową.

Charakterystyka statystyczna respondentów

Na potrzeby charakterystyki statystycznej przyjęto odpowiedzi, których udzielili respondenci w ankietach zakwalifikowanych do analizy.

Respondentów przypisano do sześciu grup wiekowych (Tabela 1), poczynając od grupy do 20 lat. Zarówno w 2008 jak i w 2012r. w losowo wybranej populacji nie było respondentów w najniższej grupie wiekowej. Najliczniejszy był udział respondentów w wieku do 40 lat a najmniej liczny respondentów w wieku powyżej 60 lat. Średni wiek respondenta w 2008r. wynosił 40 lat a w 2012r. 37 lat. Analiza struktury wiekowej respondentów w 2012r. wykazała wzrost ich udziału w grupach wiekowych do 30 i do 40 lat, natomiast w pozostałych grupach wiekowych odnotowano spadek udziału w porównaniu do 2008r. Zróżnicowanie liczby respondentów w analizowanych grupach wiekowych w 2012r. w porównaniu do 2008r. było następujące: do 30 lat +18,2%, do 40 lat -4,5%, do 50 lat -25,0%, do 60 lat -50,0% i powyżej 60 lat -66,7% a w odniesieniu do analizowanych populacji -16,1%.

Tabela 1

Struktura wiekowa respondentów

Lp.	Grupa wiekowa	2008 [%]	2012 [%]
1.	do 30 lat	18	25
2.	do 40 lat	35	40
3.	do 50 lat	26	23
4.	do 60 lat	16	10
5.	powyżej 60 lat	5	2
6.	Razem	100	100

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 2

Struktura wielkości rodzin respondentów

Lp.	Liczba osób w rodzinie	2008 [%]	2012 [%]
1.	1 osoba	15	11
2.	2-4 osób	79	83
3.	powyżej 4 osób	6	6
4.	Razem	100	100

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 3

Dochód na członka rodziny respondentów

Lp.	Kwota dochodu	2008 [%]	2012 [%]
1.	do 500 zł	4	6
2.	do 1000 zł	39	34
3.	do 1500 zł	30	28
4.	do 2000 zł	19	21
5.	do 2500 zł	8	11
6.	Razem	100	100

Źródło: Opracowanie własne

Kolejną informacją uzyskaną w trakcie badań była wielkość rodziny respondentów – zobacz Tabela 2. W porównaniu do 2008r. w strukturze badanej populacji 2012r. zmniejszył się udział rodzin 1 osobowych a wzrósł udział rodzin 2–4 osób. Udział rodzin dwu osobowych w poszczególnych okresach badań wynosił w 2008r. 22% a w 2012r. 24%. Z kolei porównanie liczebności rodzin w analizowanych grupach wykazało, że w 2012r. w porównaniu do 2008r. wystąpił ich spadek odpowiednio: rodziny 1 osobowe o 33,3%, rodziny do 4 osób o 12,2% i rodziny powyżej 4 osób o 25,0%.

Oprócz wieku i stanu rodziny za istotne uznano pozyskanie informacji o dochodzie na członka rodziny respondentów (Tabela 3). Ta informacja została powiązana z analizą źródeł finansowania nabycia lokalu mieszkalnego. Analiza wielkości dochodu na członka rodziny w poszczególnych zakresach kwotowych badanych populacji w okresach 2008r. i 2012r. w ujęciu struktury wykazała ich zróżnicowanie. W 2008r. i w 2012r. najwyższy był udział badanych respondentów z dochodem do 1000zł na członka rodziny, następnie z dochodem do 1500zł a najmniejszy z dochodem do 500 zł.

Źródła finansowania, cena, powierzchnia i motyw zakupu mieszkania

Uwzględniając zróżnicowanie poziomu dochodów na członka rodziny i kondycji finansowej oraz wskazane przez ankietowanych cechy istotne, jakie wpłynęłyby na podjęcie decyzji o zakupie lokalu mieszkalnego, zapytano respondentów: W jaki sposób byłby finansowany zakup mieszkania? Jaka cena zakupu mieszkania byłaby możliwa do zaakceptowania?

Analizując wskazania respondentów, dotyczące ich sytuacji rodzinnej i uzyskiwanych dochodów na członka rodziny, ustalono sposoby sfinansowania zakupu mieszkania – patrz Tabela 4. W 2008r. 55% respondentów wskazywało finansowanie zakupu ze środków własnych w 25% i z kredytu w 75%, a w 2012r. taki sposób finansowania wskazało 41%. Kolejnym sposobem finansowania były środki własne w 75% i kredyt w 25% kwoty zakupu mieszkania, który wskazało odpowiednio 14% i 19% respondentów. Respondentów wskazujących sfinansowanie zakupu mieszkania tylko ze środków własnych było w 2008r. 12% a w 2012r. 4%. Zakup mieszkania sfinansowany w całości ze środków obcych, gdyby taka możliwość była realna w praktyce, wskazało w 2008r. 6%, a w 2012 r. 21% respondentów. Z ostrożności wnioskowania należy podkreślić, że struktura źródeł finansowania zakupu mieszkania w 2012r. może być pochodną wystąpienia kryzysu gospodarczego, a także zwiększonymi wymaganiami kredytodawców w zakresie udziału środków własnych i kondycji finansowej kredytobiorców. Przyjmując założenie, że w praktyce realne są sposoby finansowania zakupu mieszkania realizowane tylko ze środków własnych lub z udziałem środków własnych i obcych to w tym ostatnim przypadku w 2008r. taki sposób wskazało 82% pytanych osób, natomiast w 2012r. 75%. Uwzględniając liczbę wskazań w poszczególnych okresach ustalono, że w 2012r. spadek związany z tym sposobem finansowania wyniósł 23,5%. Analiza poszczególnych sposobów finansowania zakupu mieszkania z udziałem środków własnych i kredytu wykazała, że największy spadek w 2012r. (wynoszący 38% w porównaniu do 2008r.) dotyczył sposobu finansowania składającego się ze środków własnych w 25% i kredytu w 75%. Ustalona na podstawie przeprowadzonych badań głębokość spadku finansowania zakupu

Tabela 4

Źródła finansowania zakupu mieszkania

Lp.	Rodzaj środków finansowych	2007 [%]	2012 [%]
1.	Środki własne 100%	12	4
2.	Środki własne 75% + kredyt 25%	14	19
3.	Środki własne 50% + kredyt 50%	13	15
4.	Środki własne 25% + kredyt 75%	55	41
5.	Kredyt 100%	6	21
6.	Razem	100	100

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 5

Preferowane ceny i powierzchnia zakupu mieszkania w Koninie w 2008r.

Lp.	Powierzchnia	Cena w zł za 1 m ² powierzchni użytkowej (p.u.)					Razem powierzchnia mieszkania [%]
		do 1500	1501-2000	2001-2500	2501-3000	pow. 3000	
1.	do 35 m ² p.u.	x	x	x	x	x	0,0
2.	36-40 m ² p.u.	x	3,2	x	x	x	3,2
3.	41-45 m ² p.u.	3,2	3,2	3,2	x	x	9,6
4.	46-55 m ² p.u.	3,2	4,8	12,9	9,7	6,9	37,4
5.	56-65 m ² p.u.	3,2	4,8	8,1	3,2	x	19,3
6.	66-70 m ² p.u.	x	4,8	8,1	4,8	3,2	20,9
7.	powyżej 70 m ² p.u.	x	1,6	1,6	3,2	3,2	9,6
8.	Razem przedział cenowy [%]	9,6	22,4	33,9	20,9	13,2	100,0

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 6

Preferowane ceny i powierzchnia zakupu mieszkania w 2012r.

Lp.	Powierzchnia	Cena w zł za 1 m ² powierzchni użytkowej (p.u.)					Razem powierzchnia mieszkania [%]
		do 1500	1501-2000	2001-2500	2501-3000	pow. 3000	
1.	do 35 m ² p.u.	1,9	1,9	x	x	x	3,8
2.	36-40 m ² p.u.	x	3,8	x	x	x	3,8
3.	41-45 m ² p.u.	5,8	1,9	1,9	x	x	9,6
4.	46-55 m ² p.u.	3,8	5,8	11,5	7,7	3,8	32,6
5.	56-65 m ² p.u.	3,8	5,8	9,9	x	x	19,5
6.	66-70 m ² p.u.	x	5,8	9,6	3,9	x	19,3
7.	powyżej 70 m ² p.u.	x	1,9	1,9	3,8	3,8	11,4
8.	Razem przedział cenowy [%]	15,3	26,9	34,8	15,4	7,6	100,0

Źródło: Opracowanie własne

mieszkania z udziałem środków własnych i kredytu wskazuje na pogorszenie się kondycji finansowej respondentów potencjalnych nabywców mieszkania, a szczególnie brakiem zdolności kredytowej.

Zakładając złożoność kondycji finansowej respondentów poproszono ich o wskazanie ceny i powierzchni jaka byłaby możliwa do zaakceptowania z uwzględnieniem cech preferowanych

przy zakupie mieszkania. W 2008r. (Tabela 5) zdecydowanie więcej wskazań dotyczyło preferowanych cen w przedziałach kwotowych powyżej 2000zł/m² powierzchni użytkowej, które stanowiły 68%, natomiast w 2012r. 57,8% badanych populacji. Najwięcej wskazań uzyskał przedział kwotowy 2001–2500zł/m² p.u. odpowiednio 33,9% i 32,9% a najmniej przedział kwotowy do 1500zł/m² p.u. mieszkania (Tabela 6).

Porównując strukturę preferencji cenowych podkreślić należy wskazania w przedziałach poniżej 2000zł/m² p.u. mieszkania, które stanowiły w 2008r. 32% ogólnej liczby, a w 2012r. 42,2%. Taki wzrost udziału wskazuje na preferowanie zakupu mieszkania do remontu, wobec braku możliwości finansowych pozwalających na zakup mieszkania w przedziale cenowym powyżej 2000zł/m² p.u. Analizując preferencje cenowe potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych interesujące są wskazania dotyczące wielkości powierzchni użytkowej.

Zarówno w 2008r. jak i w 2012r. najbardziej preferowaną pod względem nabycia była powierzchnia mieszkaniowa w przedziale 46–55m² p.u., odpowiednio 37,4% i 32,6%. Preferencje nabycia mieszkań powierzchniowo małych do 45 m² p.u. w 2008r. wyraziło 12,8% respondentów, a w 2012r. 17,2%. Odnosząc preferowane przedziały cenowe do realiów rynkowych w postaci ceny minimalnej, średniej i maksymalnej ustalonej w obrocie na rynku mieszkaniowym miasta Konina należy podkreślić że mieszczą się one w rynkowym zakresie cenowym. W 2008r. ustalony na podstawie analizy cen transakcyjnych zakres cenowy wynosił od 1185zł/m² do 3956 zł/m² a w 2011r. od 1562 zł/m² do 3885zł/m². Powyższe wartości przedstawiono także w Tabeli 7.

Konfrontując preferencje potencjalnych nabywców w zakresie powierzchni mieszkania z realiami praktyki w obrocie rynkowym lokalami mieszkalnymi ustalono, że powierzchnia w przedziale 46–55m² p.u. była w obrocie nieruchomości skutecznym wyborem w 2008r. dla 22,4% nabywców a w 2012r. dla 23,6% nabywców. W całym okresie analizy obrotu lokali mieszkalnych na rynku lokalnym miasta Konina w latach 2008–2012 ustalono dość istotne różni-

cowanie nabywanych mieszkań pod względem powierzchni użytkowej. W obrocie rynkowym w latach 2008–2012 udział mieszkań powierzchniowo małych (do 45 m² p.u.) wynosił 52% a powyżej 70 m² p.u. 4%. Najliczniej były nabywane lokale mieszkalne o powierzchni do 35 m² i do 55 m², po 25% w strukturze ogółem (zob. Wykres 1).

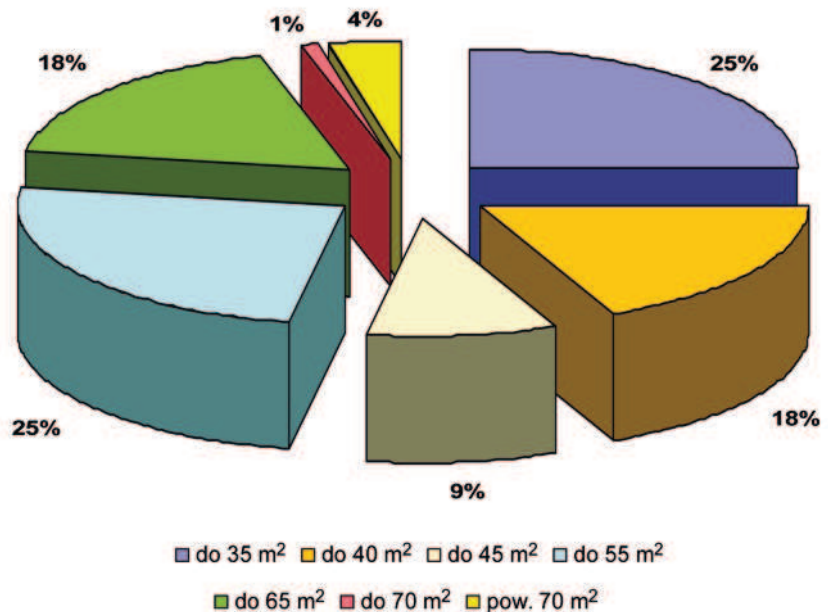
Respondentów zapytano o motywy zakupu mieszkania na rynku lokalnym miasta Konina. W 2008r. jako najistotniejsze wskazano: założenie rodziny 38%, usamodzielnienie się 31%, powiększenie rodziny 19% ogółu badanych, natomiast w 2012r. jako główne motywy wskazano założenie rodziny 36%, zmiana lokalu mieszkalnego na większy 24%, zmiana lokalizacji 18%, usamodzielnienie się 14%.



Konin, Źródło: Wikimedia Commons

Wykres 1

Struktura transakcji lokali mieszkalnych w Koninie w latach 2008-2012



Źródło: Opracowanie własne

Tabela 7

Ceny średnie nieruchomości lokali mieszkalnych na rynku miasta Konina w latach 2008 i 2012

Rok	Liczba transakcji	Powierzchnia lokalu mieszkalnego na 1 transakcję [m ²]	Cena minimalna [C _{min} zł/m ²]	Cena średnia [C _{sr} zł/m ²]	Cena maksymalna [C _{max} zł/m ²]	Dynamika [cena średnia 2008=100%]	Odchylenie standardowe [zł/m ²]	Współczynnik zmienności [%]
2008	252	46,7	1185	2638	3956	100,0	1488	56,4
2012	131	44,6	1562	2973	3885	112,7	1528	51,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UM w Koninie

Preferowane cechy nieruchomości istotne przy zakupie mieszkania

Konstrukcja ankiety w zakresie nazewnictwa cech i oceny ich istotności była taka sama na potrzeby prowadzonych badań zarówno w 2008r. jak i w 2012r. Cechy preferowane przez potencjalnych nabywców i ich oceny przedstawiono w Tabeli 8.

Przystępując do analizy cech preferowanych przez respondentów przyjęto założenie wspólne dla okresów badań 2008r. i 2012r., że grupę dominującą stanowią będą cechy, które uzyskały ponad 50% ocen istotnych. W 2008r. rozpiętość ocen istotnych dla wskazanych cech wyniosła od 22% (kategoria budynku) do 83% (powierzchnia lokalu mieszkalnego). Do grupy cech istotnych przy założonym kryterium zaliczono sześć najbardziej preferowanych jak: powierzchnia lokalu mieszkalnego (83%), rodzaj prawa do lokalu mieszkalnego (81%), położenie budynku mieszkalnego w miejscowości (70%), stan techniczny budynku (66%), lokalizacja mieszkania w budynku (65%) i bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania (55%). W opisie cechy „powierzchnia lokalu mieszkalnego”, na podstawie dominującej ilości wskazań, jako korzystna przyjęto powierzchnię do 55 m², średnio korzystna od 55,01 m² do 70,00 m² i mniej korzystna: powyżej 70,00 m². Z kolei dla cechy „rodzaj prawa do lokalu mieszkalnego” przyjęto dominujące w obu badanych okresach prawo własności, następnie własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu mieszkalnego i współwłasność w częściach ułamkowych. W przypadku cechy „położenie budynku w miejscowości” dla oceny dobrej wskazywano położenie atrakcyjne, przy głównych ulicach z dobrym dostępem do komunikacji miejskiej i obiektów użyteczności publicznej: handlowo-usługowych, oświatowych, służby zdrowia, urzędów i instytucji, natomiast dla oceny średniej wskazywano położenie przy ulicy osiedlowej i częściowym oddaleniu od obiektów użyteczności publicznej, a jako położenie słabe uznano położenie w znacznym oddaleniu od obiektów użyteczności publicznej. Stan techniczny budynku oceniano jako dobry, jeżeli jego zużycie techniczne nie przekraczało 30%, średni, w przypadku zużycia technicznego do 50% i zły w stosunku do budynków o zużyciu technicznym po-

Tabela 8

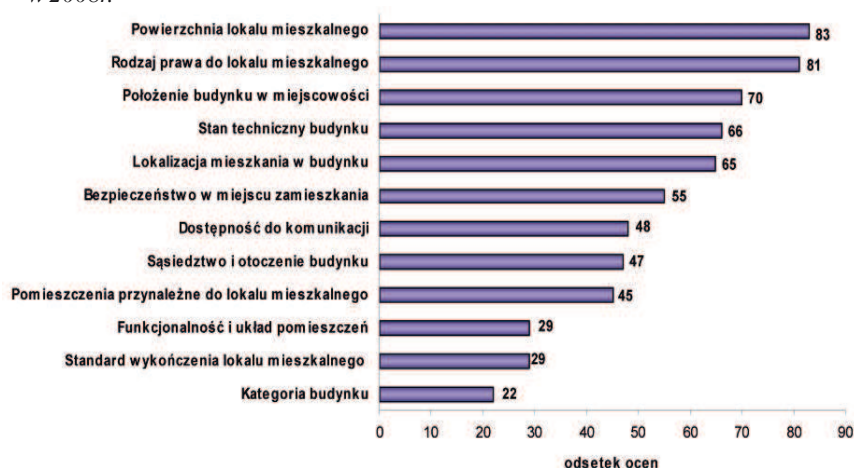
Oceny cech preferowane przez respondentów przy zakupie lokalu mieszkalnego na rynku miasta Konina w latach 2008-2012 [w %]

Lp.	Cecha	2008 (n=62)			2012 (n=52)		
		mało istotna	średnio istotna	istotna	mało istotna	średnio istotna	istotna
1	Położenie budynku w miejscowości	12	18	70	7	20	73
2	Lokalizacja mieszkania w budynku	15	20	65	27	33	40
3	Dostępność do komunikacji	37	15	48	15	18	67
4	Bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania	22	23	55	18	21	61
5	Kategoria budynku	32	46	22	27	40	33
6	Sąsiedztwo i otoczenie budynku	26	27	47	6	24	70
7	Stan techniczny budynku	9	25	66	6	26	68
8	Rodzaj prawa do lokalu mieszkalnego	0	19	81	2	28	70
9	Powierzchnia lokalu mieszkalnego	8	9	83	5	8	87
10	Standard wykończenia lokalu mieszkalnego	29	42	29	30	27	43
11	Funkcjonalność i układ pomieszczeń	32	39	29	22	41	37
12	Pomieszczenia przynależne do lokalu mieszkalnego	24	31	45	16	36	48

Źródło: Opracowanie własne

Wykres 2

Cechy istotne przy zakupie lokali mieszkalnych wskazane przez respondentów w 2008r.



Źródło: Opracowanie własne

wyżej 50%. W wyniku badania ustalono, że respondenci za najbardziej pożądaną lokalizację lokalu w budynku uznali położenie mieszkań na I i II piętrze, jako „średnie” uznali mieszkania położone na wyższych kondygnacjach a jako „złe” te na najwyższej kondygnacji. Ostatnia cecha spełniająca kryterium wskaza-

powyżej 50% to bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania, gdzie jako „dobre” wskazywano na ogrodzenie osiedla, dozorowanie i monitoring, a jako „małe” wskazywano na niebezpieczną okolice. Uszeregowanie cech istotnych wskazanych w badaniach w 2008r. przedstawiono na Wykresie 2.

W 2008r. w grupie cech, które uzyskały oceny poniżej przyjętego kryterium znalazły się: „dostępność do komunikacji” (48%), co może wskazywać z jednej strony na powiązanie z cechą położenie budynku w miejscowości, gdzie podkreślano dostępność do obiektów użyteczności publicznej lub na posiadanie własnych środków lokomocji; „sąsiedztwo i otoczenie budynku” (47%), w przypadku którego najwyżej oceniono bliskość terenów zielonych i obiektów sportowo–rekreacyjnych, a najniżej bezpośrednie sąsiedztwo ruchliwej ulicy, znacznie oddalone obiekty sportowo–rekreacyjne i brak terenów zielonych; „pomieszczenie przynależne do lokalu mieszkalnego” (45%) – cecha ta była powiązana z posiadaniem własnych środków lokomocji a głównie samochodów, stąd oceny dotyczyły w większości garaży; cechy „funkcjonalność i układ pomieszczeń” oraz „standard wykończenia” lokalu mieszkalnego uzyskały po 29% ocen istotnych co ma powiązanie ze wskazaniami potencjalnych nabywców w zakresie akceptowanej ceny zakupu mieszkania o niższym standardzie, które zakładano remontować według własnej koncepcji dozwolonej prawem budowlanym; cechą, która otrzymała najmniej wskazań w 2008r. była „kategoria budynku mieszkalnego” (22%), tutaj najczęściej wskazywano budynki mieszkalne wielorodzinne niskie do 4 kondygnacji i budynki mieszkalne wielorodzinne wysokie powyżej 4 kondygnacji, natomiast zdecydowanie mniej liczne były wskazania budynków mieszkalnych –kamienic.

Do grupy cech istotnych wskazanych przez respondentów w 2012r. (Wykres 3) przy założonym kryterium jak w 2008r., zaliczono siedem najbardziej preferowanych cech jak: powierzchnia lokalu mieszkalnego (87%), położenie budynku mieszkalnego w miejscowości (73%), rodzaj prawa do lokalu mieszkalnego oraz sąsiedztwo i otoczenie budynku (po 70%), stan techniczny budynku (68%), dostępność do komunikacji (67%) i bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania (61%). W opisie cechy powierzchnia lokalu mieszkalnego jako korzystną respondenci wskazali powierzchnię do 55 m², jako średnio korzystną od 55,01 m² do 70,00 m² i mniej korzystną powyżej 70,00 m². W 2012r. jako drugą pod względem oceny istotności wskazano cechę „położenie budynku w miejscowości”, gdzie atrakcyjne okazało się położenie przy głównych ulicach z dobrym dostępem do komunikacji miejskiej i obiektów uży-

Wykres 3

Cechy istotne przy zakupie lokali mieszkalnych wskazane przez respondentów w 2012r.



Źródło: Opracowanie własne

teczności publicznej, jako „średnie” wskazano położenie przy ulicy osiedlowej, w częściowym oddaleniu od obiektów użyteczności publicznej, a jako położenie „słabe” uznano położenie w znacznym oddaleniu od obiektów użyteczności publicznej. Trzecią cechą według wielkości udziału ocen istotnych był rodzaj prawa do lokalu mieszkalnego. W przypadku prawie 90% wskazań najbardziej pożądanym prawem była własność, a dalej własnościowe spółdzielcze prawo do lokalu mieszkalnego (blisko 7%) i współwłasność w częściach ułamkowych. Na czwartym miejscu znalazła się cecha sąsiedztwo i otoczenie budynku, gdzie podobnie jak w 2008r. najwyżej oceniono bliskość terenów zielonych i obiektów sportowo–rekreacyjnych a najniżej bezpośrednio sąsiedztwo ruchliwej ulicy, znacznie oddalone obiekty sportowo–rekreacyjne i brak terenów zielonych. Wysoka pozycja tej cechy to niewątpliwie wpływ modnej w ostatnim czasie aktywności fizycznej. Cecha stan techniczny budynku uzyskała oceny istotne plasując ją na piątym miejscu preferowanych cech. Takie wysokie pozycjonowanie wynika z faktu dbałości o stan techniczny i dużej kosztowności remontów kapitalnych budynków mieszkalnych. Respondenci istotnie zwracali uwagę na lokalizację mieszkań w budynkach wzniesionych w nowoczesnych technologiach o stosunkowo krótkim okresie eksploatacji. Na szóstym miejscu preferowana była cecha dostępność do komunikacji. Ocena tej cechy przez

respondentów w 2012r. ma powiązanie m.in. ze wzrostem cen paliw i wzrostem kosztów naprawy samochodów, poprawą komunikacji miejskiej, brakiem miejsc parkowania w mieście, czy wzrostem ograniczeń dla ruchu samochodowego w mieście. Cechą, która podobnie jak w 2008r. została zaliczona do najwyżej preferowanych okazało się bezpieczeństwo w miejscu zamieszkania, które w 2012r. jako istotne oceniło 61% respondentów.

W 2012r. do grupy cech ocenionych poniżej przyjęto kryterium zaliczono: pomieszczenia przynależne do lokalu mieszkalnego (48%) ta cecha nadal była powiązana z posiadaniem własnych środków lokomocji a głównie samochodów, stąd zapotrzebowanie na garaże, w tym przypadku wzrost udziału w porównaniu do 2008r. wyniósł 3%; następnie cecha standard wykończenia lokalu mieszkalnego (43%) wzrost udziału do 2008r. wyniósł 14% co wskazywałoby z jednej strony na preferowanie mieszkań do remontu lub wzrostu zapotrzebowania na standardowe wykończenie mieszkania co jest ostatnio dość często spotykane w praktyce rynkowej. Kolejną cechą była lokalizacja mieszkania w budynku (40%), w tym przypadku wystąpił w porównaniu do 2008r. spadek udziału ocen istotnych co jest pochodną dominacji dostępności lokali w budynkach wielorodzinnych niskich. Podkreślić należy, że na podstawie analizy cen transakcyjnych² z uwzględnieniem lokalizacji lokali mieszkalnych w budynkach wielorodzinnych niskich (do IV kondygnacji)

² Rejestr Cen i Wartości Nieruchomości – Urząd Miejski w Koninie 2012

ustalono, że jednostkowe ceny średnie porównywane z lokalizacją na kondygnacji parteru i na wyższych kondygnacjach z wyjątkiem kondygnacji I piętra, gdzie wystąpił wzrost o 10,6% w pozostałych przypadkach od II do IV kondygnacji charakteryzowały się spadkiem wynoszącym od 1,2% do 5,6%. Cecha funkcjonalność pomieszczeń (37%), podobnie jak w 2008r. znalazła się w grupie cech poniżej założonego kryterium oceny. Analizując uzyskane wyniki ustalono, że mniejsze znaczenie tej cechy w ocenie respondentów może wynikać z nowych projektów architektonicznych odpowiadających w coraz większym stopniu gustom potencjalnych nabywców. Cechą, która podobnie jak w 2008r. otrzymała najmniej wskazań była kategoria budynku mieszkalnego (33%). Udział ocen istotnych tej cechy w 2012r. wynika z preferencji budynków mieszkalnych wielorodzinnych niskich do 4 kondygnacji.

Dopełnieniem badania preferencji potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych na rynku lokalnym miasta Konina było pytanie o wskazanie preferencji wyboru osiedla, na którym chcieliby zamieszkać. W 2008r. wskazano następujące osiedla:

• Osiedle V	21%,
• Chorzeń	17%,
• Zatorze	15%,
• Osiedle III	14%,
• Osiedle IV	11%,
• Osiedle I	8%,
• Starówka	7%,
• Czarków	4%,
• Osiedle II	3%.

W 2012r. najwięcej wskazań uzyskały osiedla:

• Laskówiec	19%,
• Chorzeń	15%,
• Nowy Dwór	13%,
• Zatorze	12%,
• Grójec	11%,
• Wilków	10%,
• Osiedle III	8%,
• Osiedle IV	7%,
• inne (Glinka, Gosławice, Łęzyn, Międzyzlesie, Morzysław i Starówka)	– 5%.

Respondenci ocenili osiedla: Chorzeń, Zatorze i Osiedle III i Osiedle V jako w dużym stopniu odzwierciedlające preferowane cechy zakupu mieszkania na terenie miasta Konina.



Konin, Źródło: Wikimedia Commons

Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały, że preferencje potencjalnych nabywców lokali mieszkalnych na rynku lokalnym miasta Konina mogą być pomocne w realizacji atrakcyjnej oferty mieszkaniowej. Duży wpływ na finalny kształt preferencji ma dynamika rozwoju miasta, jego infrastruktury osiedlowej, komunikacyjnej, czy poczucie bezpieczeństwa. Wszystkie te czynniki mogą istotnie wpływać na kreowanie preferencji nabycia mieszkania na danym osiedlu. Ocenic należy, że wskazane preferencje są odzwierciedleniem zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych potencjalnych nabywców, którzy są najczęściej osobami w wieku produkcyjnym, żyjący w większości w rodzinach do czterech osób, ze stosunkowo niskimi dochodami na członka rodziny, gdzie w zdecydowanej większości zakup mieszkania może być zrealizowany z udziałem ograniczonych środków własnych połączonych z kredytem. W tej sytuacji uznaje się, że zarówno w skali mikro jak i makro niezbędne są programy wspierające młodych ludzi do zakupu własnego mieszkania. Reasumując wyniki badań mogą stanowić istotne uzupełnienie wieloprzekrojowych analiz cech rynkowych nieruchomości i preferencji nabywców na potrzeby rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości.

PRAWO

LICYTACJA LOKALU DŁUŻNIKA ZGODNA Z KONSTYTUCJĄ

Przepis, który pozwala wspólnocie mieszkaniowej żądać od sądu zgody na zlicytowanie mieszkania należącego do właściciela zalegającego przez długi czas z czynszem, jest zgodny z konstytucją – orzekł 29 lipca 2013r. Trybunał Konstytucyjny (SK 12/12).

Trybunał uznał, że zaskarżony art. 16 ustawy z 1994r. o własności lokali nie narusza prawa własności, a sprzedaż zadłużonego mieszkania na podstawie tego przepisu jest niezbędna dla ochrony wolności i praw pozostałych właścicieli lokali, a także dla ochrony porządku publicznego. W uzasadnieniu wyroku stwierdza się m.in., iż **własność lokalu to nie tylko uprawnienie, ale i płynące z tego tytułu obowiązki**, a ich zaniedbywanie narusza wspólny interes ogółu członków wspólnoty. Skład orzekający wyjaśnił, że art. 16 nie pozbawia z mocy prawa właściciela prawa do mieszkania. Podkreślił, że właściciel może do tego nie dopuścić, regulując w całości swoje zadłużenie lub przynajmniej na takim poziomie, który nie wpływa na kondycję ekonomiczną wspólnoty.

Źródło: TK

Opr. W.G.

AKTUALNOŚCI