

CENY POZNAŃSKICH I KALISKICH NIERUCHOMOŚCI LOKALOWYCH W PERCEPCJI STUDENTÓW.

WYBRANE WYNIKI BADAŃ ZNAJOMOŚCI RYNKU I PREFERENCJI POTENCJALNYCH NABYWCÓW.



dr Sławomir Palicki

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Adiunkt w Katedrze Ekonomiki
Przestrzennej i Środowiskowej



Izabela Rącka

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa
im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego
w Kaliszu
Asystent w Katedrze Zarządzania
Publicznego i Prawa
Rzeczoznawca Majątkowy Nr 4636

W artykule podjęto tematykę znajomości lokalnego rynku nieruchomości wśród potencjalnych nabywców oraz ich preferencji dotyczących cech nieruchomości mieszkaniowych, postrzeganych jako atrybuty cenotwórcze. W oparciu o metodę wywiadu ankietowego CAWI zaprojektowano koncepcję kwestionariusza badającego preferencje studentów na rynku nieruchomości mieszkaniowych w dwóch największych miastach w Wielkopolsce. Badaniami objęto studentów uczelni: Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu w podziale na dwie grupy: studenci kształceni na kierunku (specjalności) związanym z rynkiem nieruchomości oraz studenci specjalności zasadniczo odmiennej, niesprzężonej z tematyką nieruchomości. Wyniki badań mogą pomóc rozpoznać potrzeby studentów – potencjalnych klientów odnośnie do cech nieruchomości mieszkaniowych oraz poznać ich sposób postrzegania potencjalnego miejsca zamieszkania.

Wstęp

Badania preferencji nabywców nieruchomości są uprawnioną formułą pozyskiwania wiedzy na temat siły wpływu cech rynkowych na kształtowanie się cen transakcyjnych (*Allen i Austin 2001*). Stąd też słuszne traktowanie tych cech jako atrybutów cenotwórczych na rynku nieruchomości, a zatem czynników determinujących zróżnicowanie cen. Powszechnie znaną drogą ustalania wag atrybutów cenotwórczych jest analiza danych transakcyjnych, zorientowana na porównywanie cen i cech nieruchomości podobnych. Należy jednak podkreślić, iż jest to rozumowanie bazujące na sekwencji: skutek–przyczyna. Obserwacja efektów (skutków) oddziaływania cech cenotwórczych – w postaci odnotowanych cen transakcyjnych – pozwala wtórnie dociekać kształtowania się przyczyn owych efektów, a więc układu i siły wpływu samych cech. Koncepcja analizy preferencji nabywców funkcjonujących potencjalnie na powszechnie znanych w społeczeństwie segmentach rynku

nieruchomości bazuje na rozpoznaniu ważnych czynników stanowiących przyczyny zmienności cen z wyprzedzeniem, tj. przed dokonaniem zakupu. Jest to zatem rozważanie ujęte w sekwencji: przyczyna–skutek. Atrakcyjność tej metody polega na poszukiwaniu wiedzy u jego źródła, w świadomości ludzkiej, budującej przekonania, preferencje, oczekiwania, a w konsekwencji – determinującej procesy decyzyjne przy zakupie. Pewną słabością jest potencjalny charakter osądów, niepoparty faktem uczestniczenia respondentów w rynku. Szczególnego znaczenia nabiera w tej sytuacji m.in. dobór próby do badań, a także kwestia uwiarygodnienia poglądów rynkowych ankietowanych osób (weryfikacja stanu ich wiedzy).

W nurt analizy preferencji nabywców w ostatnich latach wpisywali się różni autorzy (wśród nich warto wspomnieć następujące prace: *Palicki 2004a, 2004b, Krajewska i Gaca 2007, Foryś i Kokot 2008, Rącka 2009, 2013, Gawron 2012, Olejnik 2013*). Zaproponowane w niniejszym artykule spojrzenie wnosi dodatkowy ładunek metodyczny w postaci

postulatu weryfikowania wiedzy respondentów o rynku nieruchomości. Autorzy założyli, że wiedza zbadanych osób na temat rynku nieruchomości może wpływać na sposób kształtowania się ich preferencji. Celem weryfikacji tej hipotezy dobrano do badań dwie grupy respondentów – znających z programu studiów zagadnienia związane z nieruchomościami oraz zupełnie niezwiązanych z tą problematyką. Badania zrealizowano na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu i w Państwowej Wyższej Szkole Zawodowej im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu, co w kontekście doboru nie było przypadkowe, gdyż dodatkowo pomogłoby rozpoznać ewentualne odmienności w układach preferencji i stanie wiedzy respondentów w ośrodkach miejskich różnej wielkości.

Analiza cech respondentów

Badania przeprowadzone na próbie 330 studentów dwóch publicznych wielkopolskich uczelni miały na celu rozpoznanie i porównanie preferencji oraz wiedzy przyszłych nabywców odnoszącej się do aktualnych cen i atrakcyjności nieruchomości położonych w Poznaniu i Kaliszu. Grupa studentów kierunku (specjalności) „nieruchomościowego” liczyła 173 respondentów – 113 z gospodarki przestrzennej z UE w Poznaniu i 60 z zarządzania z PWSZ w Kaliszu (por. Tabela 1). Przebadano też 157 studentów niezwiązanych z tematyką nieruchomości, w tym 87 z zarządzania i inżynierii produkcji z UE w Poznaniu oraz 70 z kosmetologii z PWSZ w Kaliszu.

Badanie zrealizowano techniką CAWI (*Computer Assisted Web Interview*), w grudniu 2013r. i w styczniu 2014r. Kwestionariusz udostępniany studentom zawierał pytania odnoszące się do czynników determinujących ocenę atrakcyjności mieszkań oraz do wiedzy na temat aktualnych cen nieruchomości. Uwzględniono najważniejsze cechy społeczno-demograficzne badanych osób, a także zamierzony czas zakupu nieruchomości oraz planowane źródła finansowania inwestycji mieszkaniowej. W niniejszym artykule zaprezentowano tylko część pozyskanych w badaniu informacji.

Respondenci z UE w Poznaniu w głównej mierze pochodzili z miast (71% zbiorowości), natomiast w PWSZ w Kaliszu nieznacznie dominowali studenci ze wsi (52% ogółu badanych osób). Wśród studentów kierunku „nieruchomościowego” w UE w Poznaniu 2/3 deklaroowało pochodzenie miejskie, natomiast w PWSZ w Kaliszu – odwrotnie – 2/3 studentów specjalności nieruchomościowych rekrutowało się z terenów wiejskich.

Najwięcej studentów pochodziło z rodzin zamieszkujących w domach jednorodzinnych (w UE w Poznaniu 53%, a w PWSZ w Kaliszu aż 76%). Zdecydowanie mniej liczne były sytuacje zamieszkiwania w zasobach spółdzielczych (odpowiednio – 29 i 15%).

Tabela 1

Liczba ankietowanych studentów (według uczelni, kierunku/specjalności i roku studiów)

Wyszczególnienie Uczelnia / Kierunek (specjalność)	Rok studiów			Razem
	1	3	4	
UE Poznań	134	50	16	200
gospodarka przestrzenna	63	50	-	113
zarządzanie i inżynieria produkcji	71	-	16	87
PWSZ Kalisz	80	50	-	130
kosmetologia	44	26	-	70
zarządzanie (*)	36	24	-	60
Razem	214	100	16	330

Legenda: * tylko specjalności związane z nieruchomościami

Źródło: Badanie własne.

Tabela 2

Pochodzenie ankietowanych studentów – miasto/wieś (według uczelni i typu studiów)

Liczba studentów Uczelnia / typ studiów	Miejsce pochodzenia			Procent studentów Uczelnia / typ studiów	Miejsce pochodzenia	
	Wieś	Miasto	Razem		Wieś	Miasto
UE Poznań	57	143	200	UE Poznań	29%	71%
związany z nieruchomościami	40	73	113	związany z nieruchomościami	35%	65%
niezwiązany z nieruchomościami	17	70	87	niezwiązany z nieruchomościami	20%	80%
PWSZ Kalisz	68	62	130	PWSZ Kalisz	52%	48%
związany z nieruchomościami	40	20	60	związany z nieruchomościami	67%	33%
niezwiązany z nieruchomościami	28	42	70	niezwiązany z nieruchomościami	40%	60%

Źródło: Badanie własne.

Tabela 3

Pochodzenie ankietowanych studentów – rodzaj zabudowy (według uczelni i typu studiów)

Wyszczególnienie Uczelnia / typ studiów	Miejsce pochodzenia (rodzaj zabudowy)					
	dom jednorodzinny	dom w zabudowie bliźniaczej	dom w zabudowie szeregowej	dom w zabudowie zagrodowej	mieszkanie spółdzielcze	inne mieszkanie
UE Poznań	53%	4%	4%	1%	29%	10%
związany z nieruchomościami	58%	6%	4%	1%	23%	8%
niezwiązany z nieruchomościami	45%	0%	5%	1%	37%	13%
PWSZ Kalisz	76%	3%	1%	0%	15%	5%
związany z nieruchomościami	80%	2%	2%	0%	10%	7%
niezwiązany z nieruchomościami	73%	4%	0%	0%	19%	4%

Źródło: Badanie własne.

Analiza stanu wiedzy studentów o rynku nieruchomości

W zasadniczej części kwestionariusza ankietowego zbzdano wiedzę oraz kształtowanie się preferencji studentów. Jako pytanie otwierające, przesiewowe, pojawiła się kwestia orientacji studentów na wtórnym rynku mieszkań (por. Tabela 4).

Studenci, zapytani o to, czy znają wtórny rynek mieszkań w mieście, w którym studiują, w Kaliszu w 3/4, a w Poznaniu w 2/3 udzielają odpowiedzi przeczącej. Wśród studentów kierunku (specjalności) związanego z nieruchomościami notowano spadek odsetka odpowiedzi negatywnych – w Kaliszu do poziomu 57%, a w Poznaniu do 63%. Można zatem ocenić, że odczucie znajomości lokalnego rynku mieszkań pozostaje na niewysokim poziomie.

W Tabeli 5 przedstawiono opinie respondentów na temat stopnia znajomości wtórnego rynku mieszkań w Kaliszu i Poznaniu (analizie poddano wyłącznie odpowiedzi wskazujące na znajomość rynku mieszkań).

Ogółem, zaledwie 33% studentów z UE w Poznaniu i 26% z PWSZ w Kaliszu postrzega siebie jako znających wtórny rynek mieszkań. Najwięcej było odpowiedzi sugerujących przeciętny (odpowiednio 45% w Poznaniu i 59% w Kaliszu) i dobry poziom rozpoznania rynku (38% i 21%). Unikanie

Tabela 4

Znajomość lokalnego (wtórnego) rynku nieruchomości (według uczelni i typu studiów)

Liczba studentów	znam lokalny (wtórny) rynek mieszkań			Procent studentów	znam lokalny (wtórny) rynek mieszkań	
	Uczelnia / typ studiów	tak	nie		Razem	Uczelnia / typ studiów
UE Poznań	65	135	200	UE Poznań	33%	67%
związany z nieruchomościami	42	71	113	związany z nieruchomościami	37%	63%
niezwiązany z nieruchomościami	23	64	87	niezwiązany z nieruchomościami	26%	74%
PWSZ Kalisz	34	96	130	PWSZ Kalisz	26%	74%
związany z nieruchomościami	26	34	60	związany z nieruchomościami	43%	57%
niezwiązany z nieruchomościami	8	62	70	niezwiązany z nieruchomościami	11%	89%

Źródło: Badanie własne.



Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prezydenta Stanisława Wojciechowskiego w Kaliszu
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Magnus Manske)

Tabela 5

Stopień znajomości lokalnego, wtórnego rynku mieszkań (według uczelni i typu studiów)

Liczba studentów	stopień znajomości lokalnego rynku nieruchomości				Procent studentów	stopień znajomości lokalnego rynku nieruchomości				deklaracja znajomości lokalnego rynku nieruchomości	
	Uczelnia / typ studiów	<4>	<3>	<2>		<1>	Razem	Uczelnia / typ studiów	<4>		<3>
UE Poznań	4	25	29	7	65	UE Poznań	6%	38%	45%	11%	33%
związany z nieruchomościami	2	17	20	3	42	związany z nieruchomościami	5%	40%	48%	7%	37%
niezwiązany z nieruchomościami	2	8	9	4	23	niezwiązany z nieruchomościami	9%	35%	39%	17%	26%
PWSZ Kalisz	0	7	20	7	34	PWSZ Kalisz	0%	21%	59%	21%	26%
związany z nieruchomościami	0	6	15	5	26	związany z nieruchomościami	0%	23%	58%	19%	43%
niezwiązany z nieruchomościami	0	1	5	2	8	niezwiązany z nieruchomościami	0%	13%	63%	25%	11%

Legenda: <4>=bardzo dobry, <3>=dobry, <2>=przeciętny, <1>=niewielki

Źródło: Badanie własne.



Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Leinad)

skrajnie pozytywnych deklaracji świadczą prawdopodobnie o dużym stopniu ostrożności respondentów w ocenie swojej wiedzy.

Przedmiotem dalszych dociekań była relacja cen pomiędzy pierwotnym a wtórnym rynkiem mieszkaniowym w analizowanych miastach (por. Tabela 6). Studenci w większości deklarowali świadomość wyższej ceny na rynku pierwotnym niż na wtórnym. W PWSZ w Kaliszu 78% respondentów prezentowało taki właśnie punkt widzenia, w UE w Poznaniu – 71%. W Kaliszu nie zaobserwowano znaczących różnic w opiniach studentów specjalności „nieruchomościowej” i kierunku niezwiązanego z nieruchomościami. Bardziej podzieleni okazali się studenci w Poznaniu – w grupie osób studiujących na kierunku związanym z nieruchomościami 75% uznało, że lokale mieszkalne na rynku pierwotnym są droższe niż na rynku wtórnym, podczas gdy w grupie pozostałych studentów stwierdziło tak 64% próby badawczej.

Jak wskazują dane z raportów NBP (por. Wykres 1 i 2), Instytutu Gospodarki Nieruchomościami oraz badania własne, faktycznie, w badanym okresie ceny notowane na rynku pierwotnym były wyższe od cen z rynku wtórnego. Respondenci posiadali zatem poprawną, ogólną wiedzę na badany temat.

Hipotezę o potencjalnie odmiennym wartościowaniu relacji cenowych pomiędzy rynkiem pierwotnym a wtórnym w zależności od znajomości rynku lokalnego, zweryfikowano negatywnie. Różnice sięgają co najwyżej 4 punktów procentowych, co oznacza niewielkie odchylenia odpowiedzi pomiędzy analizowanymi podgrupami respondentów (por. Tabela 7).

Tabela 6

Relacje cen na pierwotnym i wtórnym rynku mieszkaniowym

Liczba studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym			Procent studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym		
	Uczelnia / typ studiów	nie	tak		Razem	Uczelnia / typ studiów	nie
UE Poznań		141	59	200	UE Poznań	71%	30%
związany z nieruchomościami	85	28	113	związany z nieruchomościami	75%	25%	
niezwiązany z nieruchomościami	56	31	87	niezwiązany z nieruchomościami	64%	36%	
PWSZ Kalisz	102	28	130	PWSZ Kalisz	78%	22%	
związany z nieruchomościami	48	12	60	związany z nieruchomościami	80%	20%	
niezwiązany z nieruchomościami	54	16	70	niezwiązany z nieruchomościami	77%	23%	
Razem	243	87	330	Razem	74%	26%	

Źródło: Badanie własne.

Tabela 7

Relacje cen na pierwotnym i wtórnym rynku mieszkaniowym – odpowiedzi osób znających/nieznających lokalnego rynku nieruchomości (zgodnie z deklaracją z Tabeli 4)

Liczba studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym			Procent studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym		
	Uczelnia / Znajomość rynku	nie	tak		Razem	Uczelnia / Znajomość rynku	nie
UE Poznań		141	59	200	UE Poznań	71%	30%
tak, znam lokalny rynek	44	21	65	tak, znam lokalny rynek	68%	32%	
nie znam lokalnego rynku	97	38	135	nie znam lokalnego rynku	72%	28%	
PWSZ Kalisz	102	28	130	PWSZ Kalisz	78%	22%	
tak, znam lokalny rynek	75	21	96	tak, znam lokalny rynek	78%	22%	
nie znam lokalnego rynku	27	7	34	nie znam lokalnego rynku	79%	21%	
Razem	243	87	330	Razem	74%	26%	

Źródło: Badanie własne.



Kalisz - Teatr im. Wojciecha Bogusławskiego, Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Lukas skywalker)

Pogłębienie przeprowadzonej powyższej analizy, poprzez zastosowanie bardziej szczegółowego uwarstwienia próby badawczej według stopnia znajomości rynku nieruchomości, niestety, nie pozwoliło na wysnucie wiążących wniosków w zakresie poszukiwania tendencji w kształtowaniu się odpowiedzi respondentów (por. Tabela 8). Wyniki układają się niejednoznacznie, co przy dużym poziomie dezagregacji zbadanej zbiorowości w mało liczne podgrupy jest w pewnej mierze skutkiem utraty masowego charakteru badania i uniemożliwia wyprowadzanie wiarygodnych wniosków.

W Tabeli 9 zestawiono średnie deklarowane przez studentów ceny jednostkowe nieruchomości mieszkaniowych na rynku pierwotnym (obliczone po odrzuceniu odpowiedzi skrajnych – poniżej 1000 zł i powyżej 10 000 zł).

Celem zweryfikowania trafności osądów rynkowych studentów w odniesieniu do cen transakcyjnych porównano uzyskane informacje z danymi Narodowego Banku Polskiego oraz Instytutu Gospodarki Nieruchomościami (por. Tabela 9 i Wykres 1). Średnia cena transakcyjna metra kwadratowego mieszkania na rynku pierwotnym w Poznaniu w IV kwartale 2013r. wyniosła 5817 zł (według NBP). Według danych raportowych z 2013 roku opublikowanych przez Instytut Gospodarki Nieruchomościami, w Kaliszu na rynku pierwotnym notowano jednostkową cenę transakcyjną na poziomie 4000 zł, jednak badania własne oparte na kompletnej analizie aktów notarialnych wykazują, iż średnia cena jednostkowa na rynku pierwotnym wyniosła 2972 zł, a w IV kwartale 2013 roku – 3020 zł.

W konfrontacji z wynikami uzyskanymi w badaniach studentów można zauważyć, że dla Kalisza najbliższe okazują się uśrednione ceny deklarowane przez osoby znające lokalny rynek nieruchomości (3043 zł), w Poznaniu natomiast bliższe są faktycznej średniej cenie jednostkowej uśrednione ceny wskazane przez studentów deklarujących dobrą lub bardzo dobrą znajomość rynku (5430 zł). Najbliżsi prawdy w tych podgrupach byli studenci kierunku związanego z nieruchomościami w UE w Poznaniu, oceniając poszukiwaną wielkość na poziomie 5725 zł (odchylenie od danych NBP o niecałe 2%) oraz

Tabela 8

Relacje cen na pierwotnym i wtórnym rynku mieszkaniowym – odpowiedzi osób według stopnia znajomości rynku nieruchomości (zgodnie z deklaracją z Tabeli 5)

Liczba studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym			Procent studentów	ceny na rynku pierwotnym są niższe niż na rynku wtórnym	
	Uczelnia / Stopień znajomości rynku	nie	tak		Razem	Uczelnia / Stopień znajomości rynku
UE Poznań	141	59	200	UE Poznań	71%	30%
bardzo dobry	3	-	3	bardzo dobry	100%	0%
dobry	17	6	23	dobry	74%	26%
przeciętny	19	12	31	przeciętny	61%	39%
niewielki	5	3	8	niewielki	63%	38%
nie znam lokalnego rynku	97	38	135	nie znam lokalnego rynku	72%	28%
PWSZ Kalisz	102	28	130	PWSZ Kalisz	78%	22%
bardzo dobry	0	0	0	bardzo dobry	0%	0%
dobry	5	2	7	dobry	71%	29%
przeciętny	18	2	20	przeciętny	90%	10%
niewielki	4	3	7	niewielki	57%	43%
nie znam lokalnego rynku	75	21	96	nie znam lokalnego rynku	78%	22%
Razem	243	87	330	Razem	74%	26%

Źródło: Badanie własne.

Tabela 9

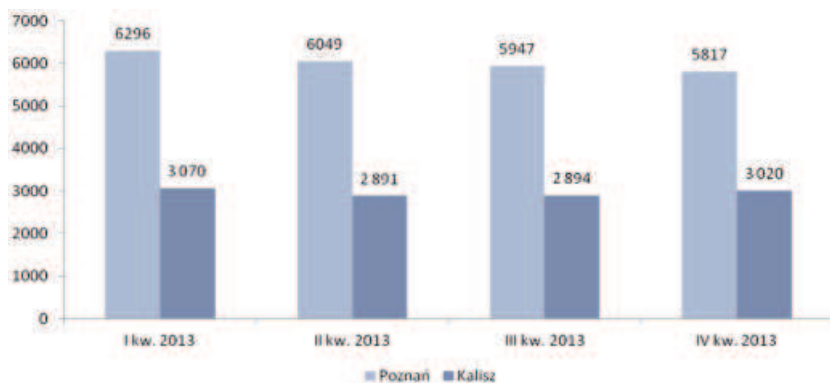
Deklaracje w zakresie ceny metra kwadratowego lokali mieszkalnych na rynku pierwotnym

Uczelnia / typ studiów	Średnia cena 1 m.kw. mieszkania na rynku pierwotnym wskazana przez:		
	wszystkich studentów	studentów znających rynek w każdym stopniu	studentów znających rynek w stopniu dobrym lub bardzo dobrym
UE Poznań	4754	5170	5430
związany z nieruchomościami	4361	4864	5725
niezwiązany z nieruchomościami	5034	5308	5319
PWSZ Kalisz	2797	3043	3717
związany z nieruchomościami	2332	2000	3000
niezwiązany z nieruchomościami	3311	3412	3860

Źródło: Badanie własne.

Wykres 1

Cena transakcyjna metra kwadratowego na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu i Kaliszu w poszczególnych kwartałach 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP i Property House.



studenci PWSZ w Kaliszu związani z nieruchomościami, deklarujący cenę równą 3000 zł (mniej niż 1% różnicy w stosunku do danych rynkowych). Zauważalne jest zdecydowanie mniejsze rozproszenie odpowiedzi wśród studentów niezwiązanych z nieruchomościami, aniżeli miało to miejsce w grupie studiującej zagadnienia nieruchomości.

W Tabeli 10 zestawiono średnie deklarowane przez studentów ceny jednostkowe nieruchomości mieszkaniowych na rynku wtórnym (obliczone po odrzuceniu odpowiedzi skrajnych – poniżej 1000 zł i powyżej 10 000 zł).

Średnia cena transakcyjna metra kwadratowego mieszkania na rynku wtórnym w Poznaniu w IV kwartale 2013r. wyniosła 5222 zł. Według danych raportowych z 2013 roku opublikowanych przez Instytut Gospodarki Nieruchomościami, w Kaliszu na rynku wtórnym notowano jednostkową cenę transakcyjną na poziomie 2600 zł, przeprowadzono także badania własne oparte na kompletnej analizie aktów notarialnych – wykazują one, iż średnia cena jednostkowa na rynku wtórnym wyniosła 2573 zł, a w IV kwartale 2013 roku – 2604 zł.

Najbardziej trafną ocenę cenności mieszkań na rynku wtórnym w Kaliszu uzyskano z całej próbki badawczej (2544 zł), a także w grupie studentów nieruchomości znających rynek w stopniu dobrym i bardzo dobrym (2679 zł). Osoby deklarujące dobrą i bardzo dobrą znajomość rynku lokalnego najczęściej zawiązały cenę sprzedaży na rynku wtórnym, może to wynikać z braku

Tabela 10

Deklaracje w zakresie ceny metra kwadratowego lokali mieszkalnych na rynku wtórnym

Uczelnia / typ studiów	Średnia cena 1 m. kw. mieszkania na rynku wtórnym wskazana przez:		
	wszystkich studentów	studentów znających rynek w każdym stopniu	studentów znających rynek w stopniu dobrym lub bardzo dobrym
UE Poznań	4209	4486	4750
związany z nieruchomościami	4392	4576	4619
niezwiązany z nieruchomościami	3944	4283	5100
PWSZ Kalisz	2544	2883	2950
związany z nieruchomościami	2679	2724	3040
niezwiązany z nieruchomościami	2426	3333	2500

Źródło: Badanie własne.

Wykres 2

Cena transakcyjna metra kwadratowego na wtórnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu i Kaliszu w poszczególnych kwartałach 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP i Property House.

dostępu do raportów rynkowych dla miasta nienależącego do największych polskich miast. Wśród poznańskich respondentów najlepiej wypadły osoby dobrze i bardzo dobrze znające rynek, co ciekawe – studiuje tematykę niezwiązaną z nieruchomościami (5100 zł). Z badań rynku wtórnego mieszkań wynika jednak, że studenci związani w toku studiów z nieruchomościami udzielają odpowiedzi w sposób bardziej zgodny wewnątrzgrupowo, niż działo się to w grupie niestudującej zagadnień rynku nieruchomości.

Interesujące, że zarówno w przypadku rynku pierwotnego, jak i wtórnego najlepszej jakości wiedzę prezentowali respondenci studiuje tematykę nieruchomości.



Kalisz - Fabryka Pieczywa Cukierniczego "Kaliszanka"
Źródło: <http://pl.wikipedia.org> (Autor: Bartek Wawraszko - Bast)

Tabela 11

Analiza spójności odpowiedzi (zgodność odpowiedzi z Tabel 8-9-10)

Uczelnia / typ studiów	ceny na rynku pierwotnym nie są wyższe niż na rynku wtórnym				ceny na rynku pierwotnym są wyższe niż na rynku wtórnym				Razem
	zgodność	niezgodność	braki w odpowiedziach	nie Razem	zgodność	niezgodność	braki w odpowiedziach	tak Razem	
UE Poznań	31	20	8	59	101	27	13	141	200
związany z nieruchomościami	15	10	3	28	68	12	5	85	113
niezwiązany z nieruchomościami	16	10	5	31	33	15	8	56	87
PWSZ Kalisz	10	9	9	28	37	19	46	102	130
związany z nieruchomościami	3	4	5	12	26	4	18	48	60
niezwiązany z nieruchomościami	7	5	4	16	11	15	28	54	70
Razem	41	29	17	87	138	46	59	243	330

Źródło: Badanie własne.

Ostatnią składową badania dotyczącego wiedzy studentów odnośnie do lokalnego rynku nieruchomości była weryfikacja spójności ich wiedzy (Tabela 11). Zbadano liczbę sytuacji, w których studenci, pytani o relację cen między rynkiem pierwotnym a wtórnym (Tabela 8), deklarowali odpowiedzi inne, niż w kolejnych pytaniach o konkretną wysokość cen jednostkowych na rynku pierwotnym oraz wtórnym mieszkań (Tabela 9 i 10). Był to specyficzny test prawdomówności lub stabilności wiedzy respondentów. W efekcie okazało się, że zarówno wśród respondentów, którzy mylnie oceniali relację pomiędzy cenami na rynku pierwotnym i wtórnym (czyli twierdzili, że ceny na rynku pierwotnym nie są wyższe niż na rynku wtórnym), jak i wśród studentów trafnie wartościujących tę relację (a zatem twierdzących, że ceny na rynku pierwotnym są wyższe niż na rynku wtórnym) zdarzało się zjawisko niespójności osądów badanych osób przy próbie określania skonkretyzowanych przez nie cen nieruchomości na analizowanych rynkach. Można zaryzykować stwierdzenie, że sytuacji takiego braku logiki lub unikania udzielania odpowiedzi było nadspodziewanie dużo – nierzadko suma braków odpowiedzi oraz odpowiedzi niekonsekwentnych przewyższała liczbę spójnych odpowiedzi. W odniesieniu do liczebności poszczególnych podgrup respondentów, najbardziej zgodnych (spójnych) odpowiedzi udzielali studenci z UE w Poznaniu, studiujący kierunek związany z nieruchomościami.

Analiza preferencji studentów dotyczących rynku nieruchomości mieszkaniowych

Respondenci zostali zapytani o preferencje przy potencjalnym zakupie trzech typów nieruchomości z segmentu mieszkaniowego – lokali mieszkalnych, działek budowlanych i domów. W każdym z segmentów rynku zasugerowano studentom, jakie cechy nieruchomości wpływają na ich ceny oraz pozwolono na wskazanie dodatkowych, niewymienionych wcześniej atrybutów cenotwórczych. Następnie pytano o istotność zaproponowanych cech rynkowych oraz o ocenę siły ich oddziaływania przy potencjalnym zakupie mieszkania, działki i domu. W pytaniu o istotność cech studenci zaznaczali dowolną liczbę odpowiedzi, natomiast przy ocenie siły oddziaływania atrybutów – oceniali każdą cechę nieruchomości (siła oddziaływania cech została zróżnicowana przy użyciu skali Likerta: bardzo silnie=5, silnie=4, średnio=3, słabo=2, bardzo słabo=1, nie mam zdania=0, co pozwoliło ostatecznie ustalić wagi dla odpowiedzi i przedstawić je procentowo w stosunku do maksymalnej wartości).

Analiza istotności poszczególnych cech mieszkań (Wykres 3) pozwala pogrupować atrybuty cenotwórcze w trzy bloki:

- cechy kluczowe – lokalizacja (na przykład dzielnica, dostęp do szkół, centrów rozrywki, siłowni, przychodni

itp.), dostępność komunikacyjna, funkcjonalność i układ pomieszczeń (powyżej 80% wskazań),

- cechy istotne – technologia i standard budynku, balkon / brak balkonu, powierzchnia użytkowa, rodzaj prawa do lokalu (powyżej 50% wskazań),
- cechy uzupełniające – położenie w budynku, usługi dodatkowe (na przykład monitoring, ochrona fizyczna obiektu), bliskość rodziny i znajomych, ekspozycja względem stron świata, niski / wysoki blok i inne (poniżej 50% wskazań).

W kategorii „inne cechy” pojawiły się wymienione przez ankietowanych: sąsiedztwo, bliskość sklepów, garaż / parking / miejsca postojowe, plac zabaw, boisko wielofunkcyjne, wielkość lokalu, stan budynku.



Studenci poproszeni o ocenę siły wpływu wszystkich wymienionych wyżej atrybutów mieszkań na decyzję o zakupie, w zakresie cech określonych jako kluczowe, wykazują spójność względem swoich wcześniejszych osądów odnośnie do ich istotności. Potwierdza to największą istotność tych atrybutów. Natomiast mniej spójnie respondenci zachowują się przy ocenie pozostałych czynników rynkowych: relacja siły wpływu poszczególnych cech mieszkania przy jego zakupie do ich istotności charakteryzuje się tendencją rosnącą.

Analiza istotności poszczególnych cech działek budowlanych (Wykres 4) pozwala na grupowanie atrybutów cenotwórczych w trzy bloki:

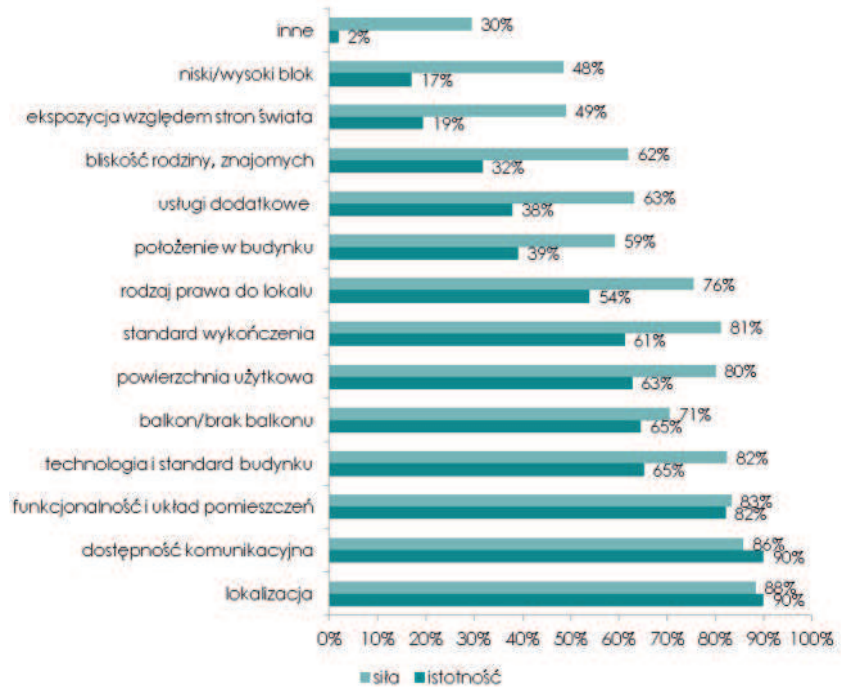
- cechy kluczowe – lokalizacja (na przykład dzielnica, dostęp do szkół, centrów rozrywki, siłowni, przychodni itp.), dostępność komunikacyjna, powierzchnia działki (powyżej 80% wskazań),
- cechy istotne – rodzaj prawa do gruntu, bezpośrednie sąsiedztwo / otoczenie, stosunek długości do szerokości / kształt działki, uzbrojenie działki, zapisy planu miejscowego / brak planu miejscowego (powyżej 50% wskazań),
- cechy uzupełniające – dotychczasowy sposób użytkowania działki, ekspozycja względem stron świata i inne (poniżej 50% wskazań).

Studenci poproszeni o ocenę siły wpływu wszystkich wymienionych wyżej atrybutów działek budowlanych na decyzję o zakupie, w zakresie cech określonych jako kluczowe, podobnie jak w przypadku mieszkań, wykazują spójność względem swoich wcześniejszych osądów odnośnie do ich istotności, co także potwierdza największą istotność tych atrybutów. Podobnie, mniej spójnie respondenci zachowują się przy ocenie pozostałych czynników rynkowych: w grupie cech istotnych i uzupełniających zauważalna jest tendencja studentów do oceniania siły wpływu poszczególnych cech w sposób coraz bardziej przewyższający ich istotność.



Wykres 3

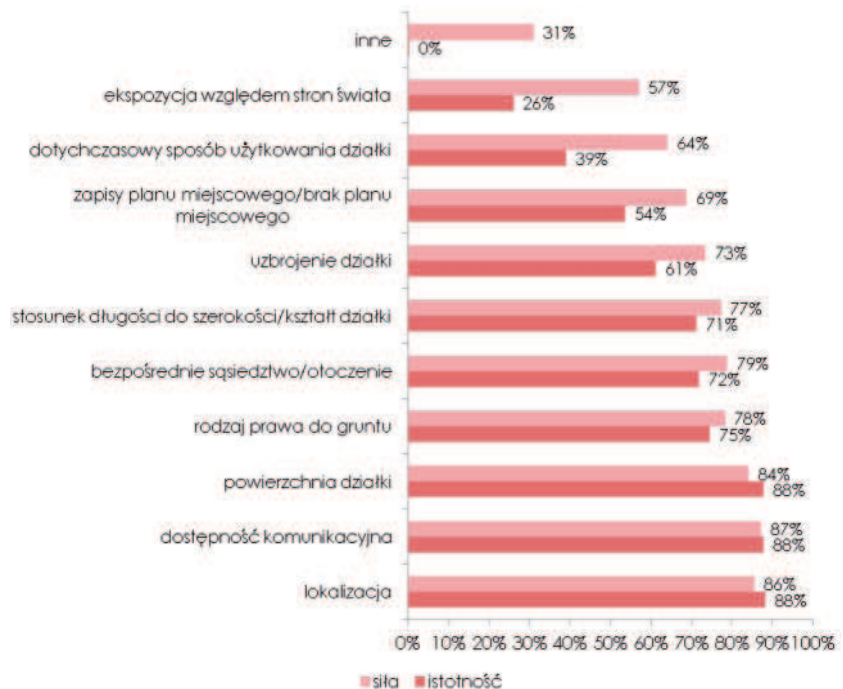
Istotność i siła wpływu rynkowych cech mieszkań przy ich potencjalnym zakupie



Źródło: Badanie własne.

Wykres 4

Istotność i siła wpływu rynkowych cech działek budowlanych przy ich potencjalnym zakupie



Źródło: Badanie własne.

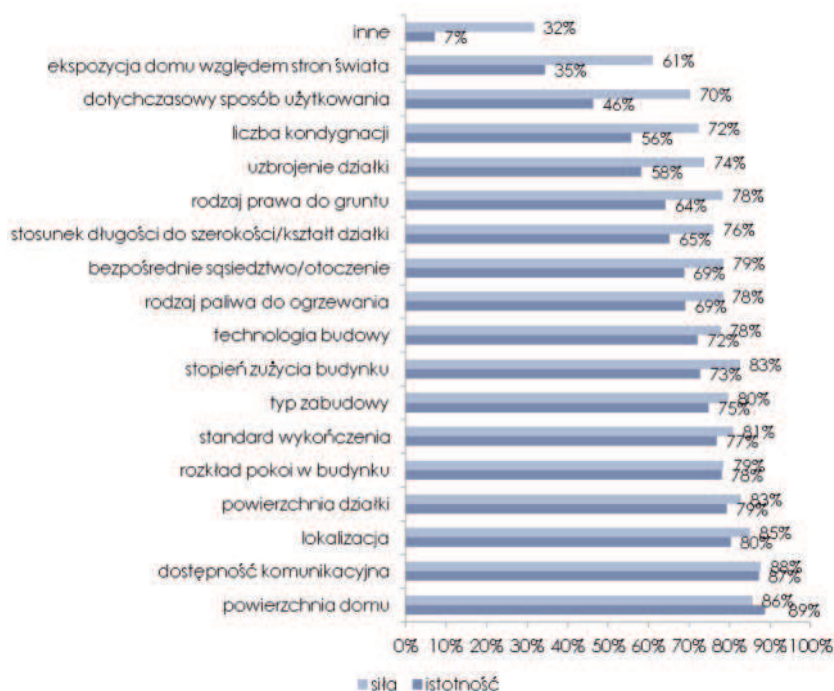
Analiza istotności poszczególnych cech domów (Wykres 5) pozwala na grupowanie atrybutów cenotwórczych w trzy bloki:

- cechy kluczowe – powierzchnia domu, dostępność komunikacyjna, lokalizacja (na przykład dzielnica, dostęp do szkół, centrów rozrywki, siłowni, przychodni itp.) (powyżej 80% wskazań),
- cechy istotne – powierzchnia działki, rozkład pokoi w budynku, standard wykończenia, typ zabudowy (jednorodzinna, szeregowa, bliźniacza), stopień zużycia budynku, technologia budowy, rodzaj paliwa do ogrzewania, bezpośrednie sąsiedztwo / otoczenie, stosunek długości do szerokości / kształt działki (powyżej 50% wskazań),
- cechy uzupełniające – dotychczasowy sposób użytkowania, ekspozycja domu względem stron świata i inne (poniżej 50% wskazań).

Studenci poproszeni o ocenę siły wpływu wszystkich wymienionych wyżej atrybutów domów jednorodzinnych na decyzję o zakupie, w zakresie cech określonych jako kluczowe, podobnie jak w przypadku mieszkań i działek, wykazują spójność względem swoich wcześniejszych osądów odnośnie do ich istotności, co potwierdza największą istotność tej grupy czynników. Odmienne, jednak na mniejszą skalę niż w przypadku wcześniej opisanych dwóch segmentów rynku, respondenci zachowują się przy ocenie pozostałych czynników rynkowych: w grupie cech istotnych i uzupełniających zauważalna jest tendencja studentów do oceny siły wpływu poszczególnych cech w sposób przewyższający ich istotność.

Wykres 5

Istotność i siła wpływu rynkowych cech domów jednorodzinnych przy ich potencjalnym zakupie



Źródło: Badanie własne.

Wnioski

Przeprowadzone badania umożliwiają wskazanie następujących wniosków:

1. Studenci specjalności związanych z nieruchomościami i studenci innych specjalności nie wykazują znacznych różnic w zakresie kształtowania preferencji na rynku mieszkań – kształcenie na kierunku nieruchomości nie zmienia postrzegania siły istotnych cech rynkowych nieruchomości mieszkaniowych, ma jednak wpływ na wiedzę na temat cen transakcyjnych. Nie zaobserwowano wyraźnych różnic w stopniu znajomości rynku lokalnego pomiędzy studentami badanych uczelni.
2. Na rynku nieruchomości mieszkaniowych istnieje wyraźna gradacja istotności atrybutów rynkowych. Do najważniejszych cech należą: lokalizacja i dostępność komunikacyjna oraz: dla mieszkań: funkcjonalność i układ pomieszczeń, dla działek budowlanych: powierzchnia działki, dla domów: powierzchnia domu. Studenci zwykle wykazują tendencję do racjonalnego i spójnego oceniania cech rynkowych nieruchomości. W przypadku mieszkań powierzchnia nie jest jedną z najbardziej istotnych cech.
3. Respondenci wysoko oceniają istotność niemal wszystkich atrybutów rynkowych nieruchomości mieszkaniowych, należących do grup cech niekluczowych (istotnych i uzupełniających). Nienaturalnie małe zróżnicowanie odpowiedzi może oznaczać brak umiejętności gradacji istotności owych cech bądź „płaskie” (bliskie równorzędności) postrzeganie atrybutów analizowanego segmentu rynku.



Literatura

1. Allen M.T., AUSTIN G.W., 2001, *The Role of Formal Survey Research Methods in the Appraisal Body of Knowledge*, *The Appraisal Journal*, October, Vol. 69 Issue 4, s. 394.
2. Foryś I., Kokot S., 2008, *Preferencje potencjalnych nabywców w określaniu wag cech rynkowych nieruchomości*, [w:] *Studia i materiały TNN*, Volume 16, Number 2, ed. Żróbek S., Olsztyn, s. 45-61.
3. Gawron H., 2012, *Ewolucja funkcji mieszkania i preferencji klientów na rynku mieszkaniowym*, [w:] Trojanek M., Strączkowski Ł., *Z Prac Katedry Inwestycji i Nieruchomości. Aktualne problemy rynku nieruchomości w Polsce*, *Zeszyt Naukowy Nr 231*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s. 8-10, 12-18.
4. *Institut Gospodarki Nieruchomościami, Analiza rynku nieruchomości miasta Kalisz 2013r.*, http://www.ign.org.pl/files/content/282/Analiza_ryнку_nieruchomosci_miasta_Kalisz_2013.pdf [03.03.2014]
5. Kaczmarczyk S., 2011, *Badania marketingowe. Podstawy metodyczne*, wyd. 4 zmienione, *Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne*, Warszawa, s. 200-201.
6. Krajewska M., Gaca R., 2007, *Preferencje nabywców nieruchomości na wybranych rynkach rodzajowych*, [w:] *Studia i Materiały TNN*, Volume 15, Number 3-4, ed. Żróbek S., Olsztyn, s. 35-42.
7. Kucharska-Stasiak E., 2011, *Odwzorowanie rynku w procesie wyceny*, [w:] *Zeszyty Naukowe Nr 192 Stan i tendencje rozwoju rynku nieruchomości*, ed. Gawron H., *Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, s. 7-19.
8. *Narodowy Bank Polski, Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (II kw. 2006-IV kw. 2013)*, http://nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html [03.03.2014]
9. Olejnik I., 2013, *Badania preferencji klientów na rynku nieruchomości*, [w:] *Ekonomiczne uwarunkowania decyzji na rynku nieruchomości. Wybrane problemy*. ed. Trojanek M., *Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, s. 200-201.
10. Palicki S., 2004a, *Ustalanie wag atrybutów nieruchomości. Koncepcja badań popytu* [w:] *Studia i materiały TNN*, Volume 12, Number 1, ed. Żróbek S., Olsztyn, s. 157-167.
11. Palicki S., 2004b, *Ustalanie wag atrybutów nieruchomości w oparciu o badania popytu* [w:] *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, Nr 1 (8), czerwiec 2004, Poznań, s. 8-10.
12. Rącka I., 2009, *Czynniki wpływające na wartość nieruchomości gruntowych niezabudowanych o przeznaczeniu mieszkaniowym jednorodzinny na podstawie analizy kaliskiego rynku nieruchomości w latach 2003-2008* [w:] *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego*, Nr 3, wrzesień 2009, Poznań, s. 57-67.
13. Rącka I., 2013, *Sales of Residential Properties Illustrated with the City of Kalisz* [w:] *The Journal Of International Studies*, Vol. 6, No 2, 2013, pp. 132-144.