

SYTUACJA EKONOMICZNA ORAZ OCZEKIWANIA CENOWE NABYWCÓW MIESZKAŃ W KRAKOWIE



dr Michał Głuszak
Wydział Ekonomii i Stosunków
Międzynarodowych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wstęp

Celem artykułu jest charakterystyka sytuacji ekonomicznej potencjalnych nabywców mieszkań w Krakowie oraz ich oczekiwań cenowych. Badania oparto na danych o deklarowanych (wyrażonych) preferencji gospodarstw domowych w Krakowie zainteresowanych zakupem mieszkania w czwartym kwartale 2012 roku.

Badania popytu oraz preferencji mieszkaniowych w Polsce prowadzone są przynajmniej od kilkunastu lat. W interesującym studium socjologicznym Kaltenberg-Kwiatkowska (1996), koncentrując się na aspiracjach mieszkaniowych Polaków. Autorka wskazuje, że subiektywne poczucie zaspokojenia potrzeb nie zależy jedynie od stanu faktycznego (tj. dającego się opisać w pewnych zobiektywizowanych kategoriach i wskaźnikach). Ocena może zależeć od ogólnego poziomu aspiracji, systemu wartości, sytuacji w grupach odniesienia, poprzednich doświadczeń oraz percepcji przyszłości.

W innym badaniu Celmer i inni (2004), analizowali czynniki decydujące o przestrzennym zróżnicowaniu popytu na mieszkania na lokalnym rynku w Olsztynie. Problematyka preferencji oraz zamierzeń nabywców mieszkań była przedmiotem badań przez Szromnika i innych (1999). Preferencje mieszkaniowe różnych grup nabywców były przedmiotem analiz Strączkowskiego (2010, 2013). Głuszak (2006), a także Głuszak i Marona (2011) podejmowali problem zależności preferencji mieszkaniowych od statusu społeczno ekonomicznego, a także segmentacji nabywców.

Badania preferencji nabywców mogą mieć zastosowanie praktyczne, w kontekście wyceny nieruchomości. W tym miejscu należałoby wymienić prace Palickiego (2004), a zwłaszcza Kokota i Foryś (2008), którzy wskazali alternatywne dla ekonometrycznych modeli opartych o dane transakcyjne (czyli bazujących na ujawnionych preferencjach) metody określania względnej ważności cech mieszkań. Chodzi o badania oparte na badaniu deklarowanych, lub inaczej hipotetycznych preferencji nabywców. Podobny wątek obecny był również w innych studiach, gdzie zamiast tradycyjnych kwestionariuszowych metod badania preferencji mieszkaniowych zaproponowano metody dekompozycyjne, bazujące na analizie *conjoint*. Można tu wymienić studia Bartłomowicza (2002), oraz Głuszaka (2009).

Jednym z mniej rozpoznanych tematów w badaniach poświęconych popytowi mieszkaniowemu w Polsce, jest bez wątpienia problem oczekiwań cenowych. Wątek ten pojawiają się w literaturze zachodniej. Badania te były prowadzone m.in. przez McDonald'a (1985), Hamilton'a i Schwab'a (1985), oraz dekadę później Clayton'a (1996). Najślyniejszym studium problemu był artykuł Case'a i Shiller'a (2003), w którym autorzy dyskutowali możliwość istnienia bańki spekulacyjnej na rynku mieszkaniowym w Stanach Zjednoczonych, w literaturze polskiej próżno szukać artykułów opartych na badaniach empirycznych. Badania empiryczne dotyczące formowania się oczekiwań cenowych wydają się tym ciekawsze, że

liczne dowody eksperymentalne pokazały, że przekonania oraz oceny a w konsekwencji podmiotów rynkowych nie są do końca racjonalne, podlegają natomiast rozmaitym złudzeniom oraz heurystykom (por. Kahneman i inni, 1982).

Metodyka badań

Badania popytu mieszkaniowego w Krakowie zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mm.pl, we współpracy ze Stowarzyszeniem Budowniczych Domów i Mieszkań w dniach 24-25 listopada 2012 wśród klientów 96. Krakowskiej Giełdy Domów i Mieszkań. Są to już piąte z kolei badania ankietowe realizowane przez mm.pl w Krakowie¹. Poprzednie edycje przeprowadzono w podobny sposób odpowiednio w 2008, 2009, 2010 oraz 2011 roku. Przedmiotem obecnych badań byli potencjalni nabywcy mieszkań na rynku pierwotnym (deweloperskim), a zatem strona popytowa rynku. W badaniach zastosowano celowy oraz przypadkowy (niecelosowy) dobór próby. Ankietowano osoby deklarujące chęć zakupu mieszkania na rynku pierwotnym w najbliższej przyszłości.

Specyfika badań oraz zastosowanie niecelosowego (mówiąc ściśle przypadkowego) doboru próby, ogranicza w pewnym stopniu możliwość wnioskowania statystycznego i bezpośredniego

¹ Raport badawczy pt. "Popyt mieszkaniowy w Krakowie IV kwartał 2012 - raport z badań ankietowych", autorstwa Michała Głuszaka i Piotra Krochmala dostępny jest na stronie mm.pl (podobnie jak raporty z poprzednich edycji).

przenoszenia wyników na całą interesującą nas populację nabywców mieszkań w Krakowie. Z drugiej jednak strony wielkość próby (141 gospodarstw domowych poszukujących mieszkania) w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego w Krakowie (mierzonego liczbą zrealizowanych transakcji) w zupełności umożliwia realizację postawionych celów badawczych.

Ograniczenia budżetowe potencjalnych nabywców mieszkań

Sytuację ekonomiczną nabywców mieszkań w Krakowie pod koniec 2012 roku, można określić jako złożoną. Badana próba była niezwykle zróżnicowana. Gospodarstwa najczęściej często deklarowały przeciętny miesięczny dochód netto mieszczący się w szerokim przedziale między 2001 a 5000 złotych (prawie 60% potencjalnych nabywców). Oczywiście łączny dochód gospodarstwa domowego zależał również od liczby pracujących dorosłych członków gospodarstwa domowego. Gospodarstwa jednoosobowe deklarowały najczęściej dochody nieprzekraczające 3000 złotych. W przypadku pozostałych gospodarstw sytuacja była bardziej złożona, a ich odpowiedzi bardziej zróżnicowana. Generalnie prawie 8 na 10 gospodarstw domowych deklarowało dochód nieprzekraczający 6000 zł netto. Ma to istotne znaczenie z punktu widzenia tzw. zdolności kredytowej, która jest podstawą szacowania realnego popytu mieszkaniowego sumy środków, które mogą zostać wydatkowane na zakup mieszkania.

Zgodnie z deklaracjami ankietowców, w porównaniu do innych miast, w Krakowie dość duża jest grupa zamożnych klientów odwiedzających Krakowską Giełdę Domów i Mieszkań. Stosunkowo liczną grupę stanowiły np. gospodarstwa, których łączne dochody netto przekraczały 8000 zł (ponad 16%). Zobacz Rysunek 1.

Dochody nie rozkładały się równomiernie w całej badanej próbie, podobnie jak nie są równomiernie rozłożone wśród populacji nabywców mieszkań.

Analiza pokazuje, że względnie dobrą sytuacją materialną cieszą się gospodarstwa domowe między 30 a 39 rokiem życia. Co ciekawe występuje też zależność pomiędzy ilością członków gospodarstwa domowego w tej grupie

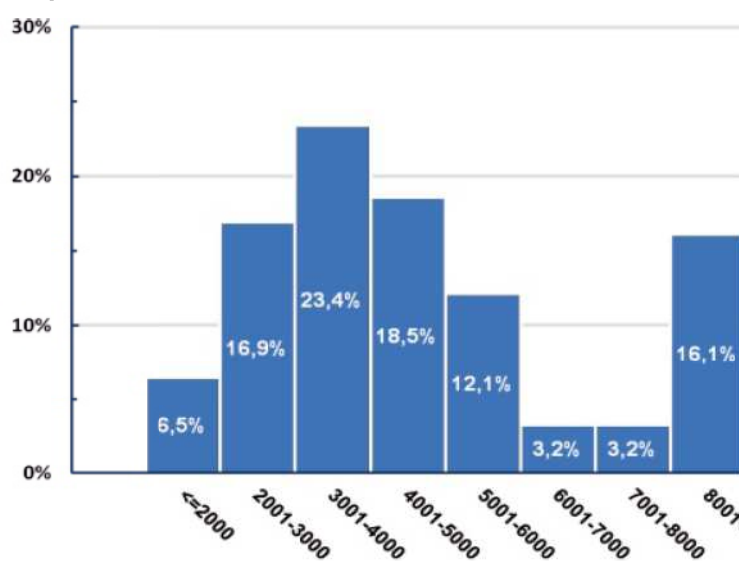
wiekowej, a całkowitymi dochodami netto. Choć, najlepszą sytuację dochodową cechowali się w tym przedziale wiekowym single, względnie wysokie dochody deklarowały również gospodarstwa posiadające dzieci. Można tutaj postawić następującą hipotezę – skłonność do posiadania dziecka jest zależna od sytuacji materialnej gospodarstwa. Gospodarstwa „na dorobku”, albo znajdujące się w niepewnej sytuacji na rynku pracy mogą być mniej skłonne do powiększania rodziny, a skłaniać się do odroczenia decyzji o posiadaniu dzieci

na bliżej nieokreśloną przyszłość (kiedy sytuacja materialna się polepszy). Zobacz Rysunek 2.

Dochody netto są mniejsze w przypadku starszych gospodarstw domowych. Te jednak często finansują swoją inwestycję mieszkaniową poprzez sprzedaż dotychczasowego lokum oraz oszczędności. Zdecydowanie podnosi to ich zdolność nabywcą pozwalając na zakup mieszkań o znacznych powierzchniach użytkowych, często nawet mimo przeciętnego dochodu.

Rysunek 1

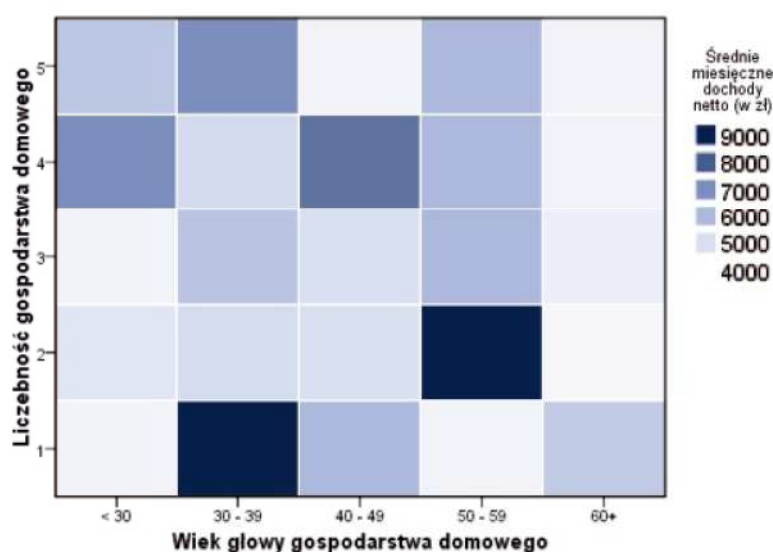
Histogram deklarowanych miesięcznych dochodów netto gospodarstw domowych w Krakowie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Rysunek 2

Segmentacja demograficzna a średnie deklarowane dochody netto gospodarstw domowych w Krakowie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

W tym miejscu warto uczynić jeszcze jedną generalną uwagę. Analizując popyt mieszkaniowy z perspektywy ekonomicznej, należy pamiętać, że młode gospodarstwa często wspomagane są przez rodziców – tzw. transfery międzypokoleniowe. Stąd nie zawsze dochód jest najlepszym wskaźnikiem możliwości nabywczych konkretnego gospodarstwa domowego. Zobacz Rysunek 3.

Dochód nie przesądza w 100% o ograniczeniach budżetowych, zwłaszcza w przypadku gospodarstw młodych, które korzystają często z tzw. transferów międzypokoleniowych (czyli najczęściej kapitału rodziców – którzy finansują lub współfinansują inwestycję mieszkaniową). Dlatego dochody, choć istotne oraz efektywny popyt mieszkaniowy. Na pewno jednak dochody potencjalnych nabywców sugerują, że największy popyt dotyczyć będzie mieszkań popularnych (budżetowych), tym bardziej, że przez młode i niewielkie gospodarstwa domowe są często traktowane nie jako docelowe, ale tymczasowe lokum.

Wyniki badań wskazują, że połowa gospodarstw domowych chce na przyszłe mieszkanie wydać maksymalnie 350 tysięcy złotych, a bardzo niewielka (kilkunastoprocentowa) grupa jest w stanie przeznaczyć na nie więcej niż 500 tysięcy złotych.

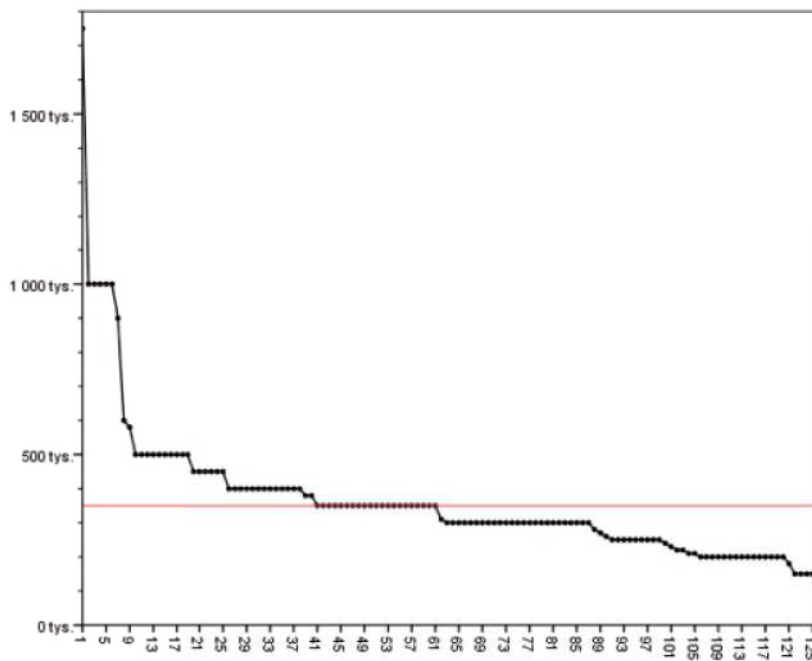
Oczekiwania cenowe potencjalnych nabywców mieszkań

Na rynku mieszkaniowym istnieje niewiele zestawień oraz indeksów, które w pełni obiektywny sposób obrazowałyby dynamikę cen mieszkań. Istniejące indeksy (np. AMRON-SARFIN, NBP, czy SZYBKO.PL) mają krótszą historię i odbiegają jakością od indeksów w USA (takich jak indeks cen domów S&P Case-Schiller), czy w Wielkiej Brytanii (Hali-fax). Wznaga to niepewność, utrudnia podejmowanie racjonalnych decyzji oraz znacząco ogranicza możliwość dokonywania trafnych prognoz zmian cen. Zobacz Rysunek 4.

W tej sytuacji ciekawych informacji dostarcza barometr odczuć potencjalnych nabywców oraz zbywców. Pod warunkiem, nie pogorszenia sytuacji na rynku kredytów hipotecznych, oczeki-

Rysunek 3

Maksymalna cena poszukiwanego mieszkania według deklaracji potencjalnych nabywców mieszkań w Krakowie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Rysunek 4

Hedoniczny indeks cen mieszkań w Krakowie (kwartał do kwartału roku ubiegłego)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Bazy cen nieruchomości mieszkaniowych NBP http://nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/ceny_mieszkan.xls

wania wzrostu cen będą zapewne wpływać na podejmowane decyzje mieszkaniowe – nawet w języku potocznym mówi się o rynku kupującego lub rynku sprzedającego, w zależności od tego, która strona ma silniejszą

pozycję w negocjacjach. Nabywcy oczekujący spadku cen mieszkań są bardziej wybredni i zajmują twarde stanowiska negocjacyjne, zbywcy są skłonni obniżyć cenę, nie mając przekonania o możliwości uzyskania większej

kwoty w dającej się przewidzieć przyszłości. Oba te fakty znajdują odzwierciedlenie w liczbie transakcji oraz dynamice cen mieszkań. Zobacz Rysunek 5.

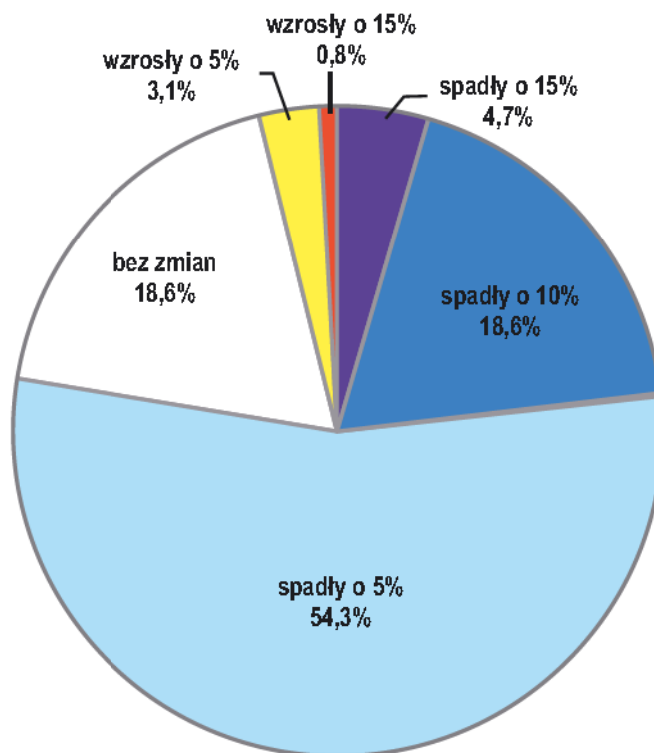
Potencjalni nabywcy wyrażali jednorodną opinię co do zmian cen mieszkań w 12 miesiącach poprzedzających badania (a więc w okresie 4Q 2011-4Q 2012). Wpływ na to miało, zapewne, generalne pogorszenie nastrojów konsumenckich w ciągu roku. Dominowało przekonanie o spadku cen wyrażane przez prawie 78% potencjalnych nabywców mieszkań. W grupie tej przeważali ci uważający, że ceny mieszkań spadły o około 5% w skali roku (54,3%). Mniej licznie reprezentowany był natomiast pogląd o spadku 10% lub 15% (odpowiednio 18,6% oraz 4,7%). Duża grupa badanych utrzymywała, że ceny mieszkań nie zmieniły się znacząco (ok. 18,6%). Niewielka grupa badanych była zdania, że ceny mieszkań w ujęciu rok do roku wzrosły. Łącznie było ich tylko ok. 4%, czyli najmniej w historii dotychczasowych badań MRN.pl. Porównując wyniki z indeksem hedonicznym cen mieszkań opublikowanym przez NBP, widać wyraźnie, iż odczucia nabywców są stosunkowo zbliżone z danymi empirycznymi dotyczącymi rzeczywistego tempa zmian cen.

Nicco inaczej, choć równie pesymistycznie (lub może optymistycznie uwzględniając perspektywę nabywców), wyglądały prognozy respondentów co do cen mieszkań w nadchodzącym roku. Zobacz Rysunek 6.

W świetle wyników badań daje się zauważyć różnice ocen nabywców dotyczących sytuacji na rynku mieszkaniowym, w porównaniu z rokiem ubiegłym. O ile wśród badanych w maju 2011 roku opinie były podzielone, a nieznacznie dominowało przekonanie o stabilizacji cen w ciągu najbliższego roku, nastroje znacząco pogorszyły się w ciągu roku. Badani w 2012 roku byli generalnie przekonani, że w ciągu nadchodzącego roku ceny spadną (łącznie ok. 57%). Nicco ponad 33% uważało, że ceny spadną nieznacznie, około 5% w ciągu najbliższych 12 miesięcy, nicco mniej liczna była grupa klientów uważających, że spadek cen będzie większy, tzn. 10% lub 15% (odpowiednio 14,7% oraz 8,5%).

Rysunek 5

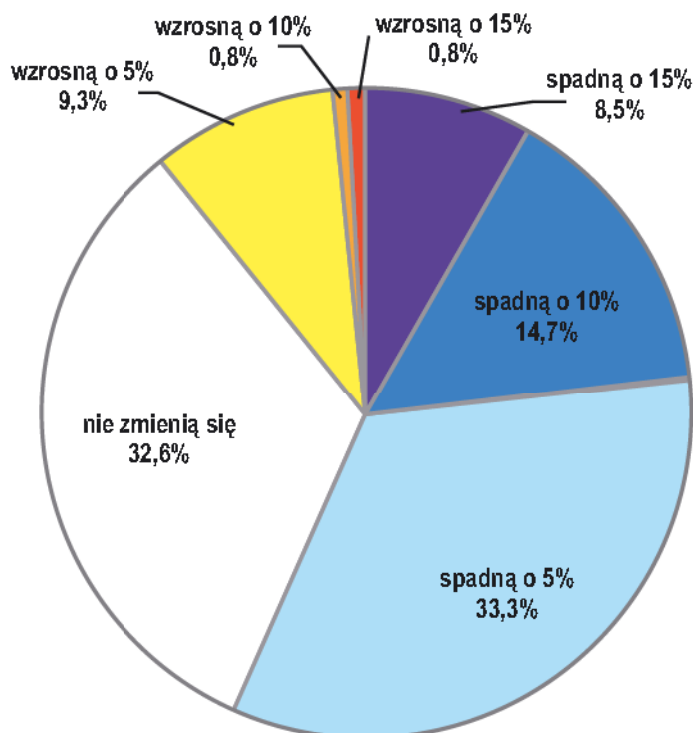
Jak zmieniłyby się ceny w ostatnich 12 miesiącach? (IVQ 2011-IVQ 2012)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Rysunek 6

Jak zmienią się ceny w nadchodzących 12 miesiącach? (IVQ 2012-IVQ 2013)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań.

Zdecydowanie mniejsza grupa badanych uważała za bardziej prawdopodobny wzrost cen mieszkań łącznie było ich niespełna 11%, zdecydowanie mniej niż w poprzednich edycjach. Nawet, jeśli uwzględnie przekonanych o stabilizacji cen (32,6%), okaże się, że dominująca była prognoza o dalszej korekcie cen mieszkań (co oczywiście ma podstawy w informacjach docierających z gospodarki obniżające się wskaźniki optymizmu konsumentów, informacje o drugiej fali kryzysu, a także branżowe wieści o znacznej ilości wybudowanych przez deweloperów mieszkań, które czekają na nabywców).

Podsumowanie

Wyniki badań pokazują, że główną grupę nabywców mieszkań w Krakowie stanowiły gospodarstwa o umiarkowanych dochodach netto (co przekłada się na ograniczoną zdolność do zaciągania kredytów hipotecznych). Połowa gospodarstw domowych wyrażała zdolność do zakupu nieruchomości o maksymalnej cenie nie wyższej niż 350 tysięcy złotych.

Przekonania nabywców o kontynuacji spadku cen mieszkań ugruntowały się w ciągu ostatniego roku. Ten pesy-

mizm na rynku nieruchomości (choć można go również określić jako „optymizm”, w odniesieniu do osób, które chcą nabyć mieszkanie) jest o tyle interesujący, że odbiega od percepcji oraz przewidywań dotyczących cen dóbr konsumpcyjnych (a więc tempa inflacji cen). Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że oczekiwania cenowe nabywców cechują się istotnym zróżnicowaniem oraz wydają się być istotnie statystycznie skorelowane z dynamiką cen w kolejnym roku (choć ta zależność wymaga dalszych badań).

Bibliografia:

1. Bartłomowicz, Tomasz (2002) *Metoda conjoint analysis jako narzędzie prognozowania preferencji nabywców nieruchomości*. In Krzysztof Jajuga i Marek Waleśiak (eds.), *Taksonomia 10. Klasyfikacja i analiza danych - teoria i zastosowania*, Wrocław.
2. Case K., Shiller R. (2004) *Is there a bubble in the housing market?* Cowles Foundation Paper no. 1089.
3. Clayton, Jim (1996). *Rational Expectations, Market Fundamentals and Housing Price Volatility*. *Real Estate Economics*, Vol.24, Iss. 4.
4. Głuszak M. (2006) *Preferencje nabywców mieszkań i ich uwarunkowania na przykładzie Krakowa*, *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 2006 nr 703.
5. Głuszak M., Marona B. (2011) *Heterogeneity and Clustering of Housing Demand: Case Study*, *Journal of International Studies*, 2011 Vol 4, No 1, 2011.
6. Hamilton, Bruce W. and Schwab, R. (1985). *Expected Appreciation in Urban Housing markets*. *Journal of Urban Economics*, Vol. 18.
7. Kahneman, D., Slovic, P. and Tversky, A. (1982). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
8. Kokot S., Forys I. (2008) *Preferencje potencjalnych nabywców w określaniu wag cech rynkowych nieruchomości*. *Studia i materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości* Vol. 16.
9. McDonald, John F. (1985). *Expectations and Urban Housing prices*. *Urban Studies*, Vol. 22.
10. Palicki, S. (2004) *Ustalanie wag atrybutów nieruchomości. Koncepcja badań popytu*. *Studia i materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, Vol. 12.
11. Strączkowski Ł. (2010) *Preferencje nabywców mieszkań na lokalnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu*, *Świat Nieruchomości*, nr 73.
12. Strączkowski Ł. (2013) *Postawy mieszkaniowe klientów-seniorów w świetle badań lokalnego rynku mieszkaniowego (W.) Inwestowanie w aktywa rzeczowe i finansowe praca zbiorowa pod red. nauk. K. Marcinka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
13. Szromnik, A., Szczepankiewicz W., Szalwia M. (1999) *Popyt mieszkaniowy w Krakowie. Uwarunkowania, struktury, prognozy. Badania Statutowe, maszynopis niepublikowany*, Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
14. Trojanecki M., (2009) *Preferencje nabywców mieszkań na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu*, *Acta Scientiarum Polonorum, Administratio Locorum*, Vol. 8 Iss. 1.
15. Trojanecki R., *An analysis of changes in dwelling prices in the biggest cities of Poland in 2008-2012 conducted with the application of the hedonic method*, *Actual Problems of Economics* 2012 Vol. 7.
16. Trojanecki R., Trojanecki M., *Nabywcy na poznańskim rynku nieruchomości mieszkaniowych w latach 2010- III kw. 2011r. - wstępne wyniki badań*, *Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego* 2012 nr 2-3.