

Aleksandra Bargieł

Proces podejmowania decyzji konsumenckich na rynku nieruchomości w kontekście uwarunkowań kulturowych i gospodarczych

Rynek - Społeczeństwo - Kultura nr 2, 14-21

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

Proces podejmowania decyzji konsumenckich na rynku nieruchomości w kontekście uwarunkowań kulturowych i gospodarczych

The Consumer Decisions Making Process Applicable to the Real Estate Market in Terms of the Cultural and Economic Aspects

Aleksandra Bargieł, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie podejść do podejmowania decyzji na rynku nieruchomości i dokonanie przeglądu uwarunkowań rynkowych oraz społeczno-kulturowych, wyznaczających cechy rynku polskiego. Inspiracją do podjęcia tego zagadnienia były zidentyfikowane różnice w sposobie inwestowania w nieruchomości w różnych krajach oraz chęć przedstawienia możliwych czynników, określających zastaną rzeczywistość.

The article is to present the attitudes in the real estate decisions taking, and making a review of the market, social and cultural aspects defining the features of the Polish market. This article has been inspired by the identified differences in the way of investing in the real estate in different countries, and it is to present possible factors defining this reality.

ABSTRACT

Wstęp

Zmieniające się uwarunkowania gospodarcze przemieniają rynek nieruchomości i determinują dostęp społeczeństwa do tego segmentu. Aspekty mentalne i historyczne, w tym charakterystyczne dla polskiego społeczeństwa wzory postępowania i podejmowania decyzji, kreują również kształt i dynamikę rynku nieruchomości. Widoczne różnice w kształcie rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce oraz wybranych krajach (Niemcy, USA) potwierdzają znaczenie nie tylko indywidualnych preferencji, ale przede wszystkim mentalności i poziomu rozwoju gospodarczego danego regionu. W pracy przytoczono dane, odnoszące się do kształtu rynku nieruchomości w wybranych krajach. Podjęto próbę wskazania różnic w modelu podejmowania decyzji o zakupie nieruchomości zidentyfikowanych w Polsce, Niemczech i w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Przytoczone zostały argumenty stanowiące o znaczeniu i sile uwarunkowań historyczno-kulturowych oraz gospodarczych w procesie kreowania się rynku nieruchomości w Polsce.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja najbardziej charakterystycznych cech, wyróżniających decyzje podejmowane na rynku nieruchomości oraz przedstawienie różnic społecznych i gospodarczych zauważalnych w wybranych krajach. Przyjęto, że dla realizacji wskazanego celu niezbędne jest wyjaśnienie kwestii funkcjonowania rynku

nieruchomości na podstawie literatury przedmiotu oraz określenie specyfiki podejmowania wyborów w analizowanym segmencie. Praca pozwoliła na wskazanie kierunku możliwych zmian w analizowanym segmencie w kolejnych latach.

Specyfika rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości z uwagi na specyficzne właściwości, posiada szczególną, niepowtarzalną charakterystykę. Jego cechy funkcjonalne i strukturalne, wyróżniają go na tle pozostałych segmentów gospodarki. Jest on ściśle powiązany z rynkiem kapitałowym, przede wszystkim w zakresie możliwości finansowania indywidualnego zakupu mieszkań. Rynek nieruchomości jest definiowany na wiele sposobów. Dostępne definicje podkreślają jego cechy charakterystyczne oraz specyfikę przedmiotu wymiany - nieruchomości. Określa się go m.in. jako:

- w skali krajowej - sumę wszystkich transakcji nieruchomości w danym kraju;
- określone typy umowy, przez które sprzedający i kupujący, będący stronami umowy – spotykają się w celu ustalania ceny, stwarzającej warunki sprzyjające przeprowadzeniu wymiany przedmiotu własności (Kołakowski 2001: 15-20);
- ogół warunków, dzięki którym możliwy jest transfer praw do nieruchomości. W jego ramach zawierane są

również umowy, które stwarzają wzajemne obowiązki i prawa połączone z władaniem nieruchomościami (Kucharska-Stasiak 1997: 26).

Twórcami popytu na omawianym rynku są użytkownicy, zgłaszający potrzebę posiadania powierzchni do spełnienia funkcji gospodarczej bądź mieszkalnej, a także inwestorzy, nabywający nieruchomości i traktujący je jako aktywa finansowe. Strona podaźowa natomiast kreowana jest przez deweloperów, dostarczających nowych oraz zmodernizowanych powierzchni, jak również przez właścicieli, podejmujących decyzje o sprzedaży posiadanych nieruchomości (Kucharska-Stasiak 2004: 17-20). Specyficzność rynku nieruchomości wynika z praw oraz cech przedmiotu obrotu, czyli samych nieruchomości. Ich cechy mogą mieć zarówno pośredni, jak i bezpośredni wpływ na omawiany rynek. Do najważniejszych cech należą:

- nieprzenaszalność nieruchomości, spowodowana faktem, iż przedmiotem obrotu na rynku nie jest sama nieruchomość, a prawa do niej;
- istnienie różnych praw do nieruchomości, przyczyniająca się do czerpania zysków przez ich właścicieli nie tylko ze sprzedaży prawa do nieruchomości, ale także ze sprzedaży różnych praw związanych z nieruchomością (Bryx 2006: 43).

Rynek nieruchomości nie jest typowym rynkiem dóbr, zatem decyzje konsumpcyjne, a właściwie inwestycyjne również cechują się swoistymi prawami. Wedle typologii prezentowanej przez Grabarskiego, decyzje konsumentów na rynku nieruchomości, zaliczyć można do niezrutynizowanych, długo rozważanych. Potwierdzeniem tego jest fakt wysokiej wartości przedmiotu wymiany – nieruchomości oraz długotrwałych konsekwencji wynikających z podjęcia decyzji o zakupie. Czy jednak w każdym przypadku (w warunkach polskich) można mówić jedynie o decyzji konsumpcyjnej? W wyniku niestabilnej płynności bądź długotrwałych problemów finansowych gospodarstwa domowego, właściciele nieruchomości – firmy, bądź osoby prywatne, decydują się na sprzedaż posiadanych aktywów. W przypadku gospodarstw domowych łączy się to z zamianą mieszkania/domu na mniejszy, położony w mniej korzystnej lokalizacji, bądź prezentujący niższy standard. Z drugiej strony społeczeństwo w okresie korzystnej koniunktury gospodarczej dąży do podniesienia standardu życia, zatem często podejmowane są decyzje o sprzedaży nieruchomości na większą, wygodniejszą, czy lepiej zlokalizowaną. Czy zatem kilkukrotne działanie, mające na celu dopasowanie warunków lokalowych do aktualnych możliwości finansowych można nazwać inwestowaniem?

Podejmując działania w nowym, nieznanym segmencie, uczestnicy z reguły przeprowadzają analizę m.in. warunków rynkowych, uwarunkowań prawnych i podatkowych oraz możliwości finansowania. Wymienione czynniki niejednokrotnie wpływają na poziom korzyści, jakie osiąga inwestor. Analizę opłacalności inwestycji w nieruchomości przeprowadza się w celu identyfikacji sytuacji, w której poniesienie kosztów zakupu będzie uzasadnione ekonomicznie. W tej kwestii wymienia się czynniki, mające wpływ na decyzje inwestycyjne, w tym:

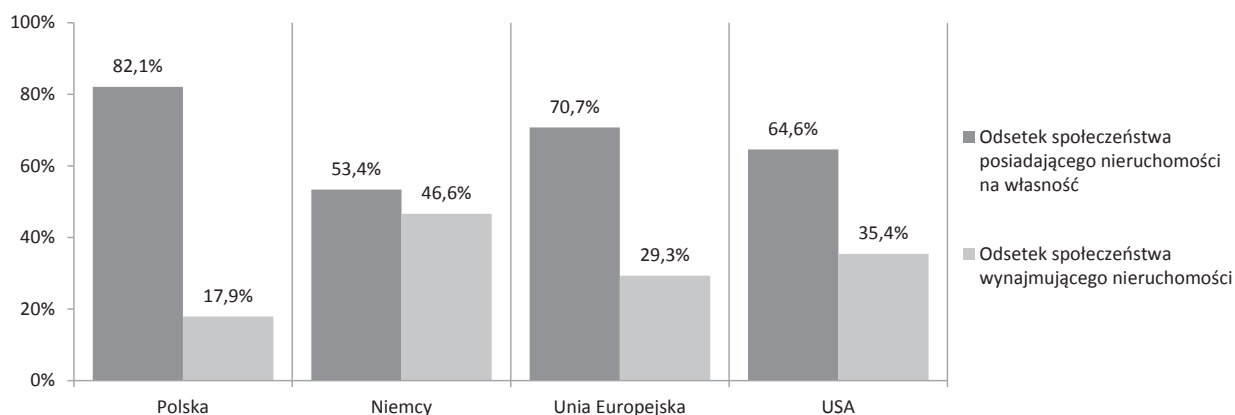
- cenę zakupu,
- wzrost wartości rynkowej nieruchomości,
- koszty eksploatacyjne,
- efektywny dochód brutto,
- warunki kredytowe, w tym okres udzielonego kredytu, oprocentowanie, stosunek otrzymanego kredytu do wartości inwestycji,
- stawkę podatku oraz ulgę podatkową,
- pożądaną stopę zwrotu,
- oraz przewidywany okres posiadania nieruchomości.

Wymienione czynniki, pomimo, że wpływają na decyzje inwestycyjne, nie mają jednakowego wpływu na sukces inwestycyjny. Badania przeprowadzone przez A. Jaffe'a oraz D.W. Waltersa (Książek, Nowak 2011) wykazały, iż do najważniejszych zmiennych zaliczyć należy pięć wymienionych w podpunktach w pierwszej kolejności. Pozostałe zmienne okazały się nie być już tak istotnymi. Badania dowiodły, że nie wywierają znaczącego wpływu na wynik finansowy, aczkolwiek stymulują zachowania inwestorów. Podstawowa analiza sytuacji rynkowej oraz ocena szans, płynących z zakupu nieruchomości, stanowi jedną stronę podejmowania decyzji inwestycyjnych. Motywem przewodnim tego procesu jest jednak sfera emocjonalna, niejednokrotnie determinująca jego kształt.

Spółeczno-kulturowe uwarunkowania podejmowania decyzji na rynku nieruchomości

Z socjologicznego punktu widzenia mieszkanie traktowane jest jako dobro niezbędne każdej rodzinie. Wraz z rozwojem cywilizacyjnym postępuje traktowanie mieszkania jako znaczącego elementu rozwoju osobowości człowieka. Posiadanie mieszkania pozwala zaspokoić potrzeby podstawowe, jak również potrzeby wyższego rzędu (Bryx 2001: 13). Traktując mieszkanie jako dobro pierwszej potrzeby można stwierdzić, iż jest dobrem warunkującym korzysta-

Wykres 1. Struktura stanu posiadania nieruchomości mieszkalnych w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Distribution of population by degree of urbanisation, dwelling type and income group 2011*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [01.09.2012].

nie z wolności i praw społecznych. Wskazuje się, że mieszkanie pozwala realizować funkcje podstawowe człowieka, do których należą: mycie, spanie, gotowanie czy odpoczywanie. Dodatkowo, posiadanie mieszkania determinuje możliwość zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu (Worwa 2002: 373), w tym potrzeby afiliacji (akceptacji społecznej), uznania (prestżu społecznego, spowodowany posiadaniem domu) czy samorealizacji (ułatwianie rozwoju osobowości, nauki, pracy zawodowej). Optymalne warunki mieszkaniowe, w przypadku gospodarstw domowych, służą harmonii i prowadzą do prawidłowego rozwoju społecznego rodziny. Ich brak natomiast utrudnia pełnienie podstawowych funkcji i często decyduje o wyparciu społecznym, które ma miejsce w przypadku osób bezdomnych.

Oczekiwania w stosunku do posiadanego mieszkania oraz ocena warunków, zapewniających godziwe funkcjonowanie w społeczeństwie wynika nie tylko z preferencji indywidualnych, osiągniętego poziomu życia czy ilości czasu spędzanego w mieszkaniu. Nie bez znaczenia pozostają

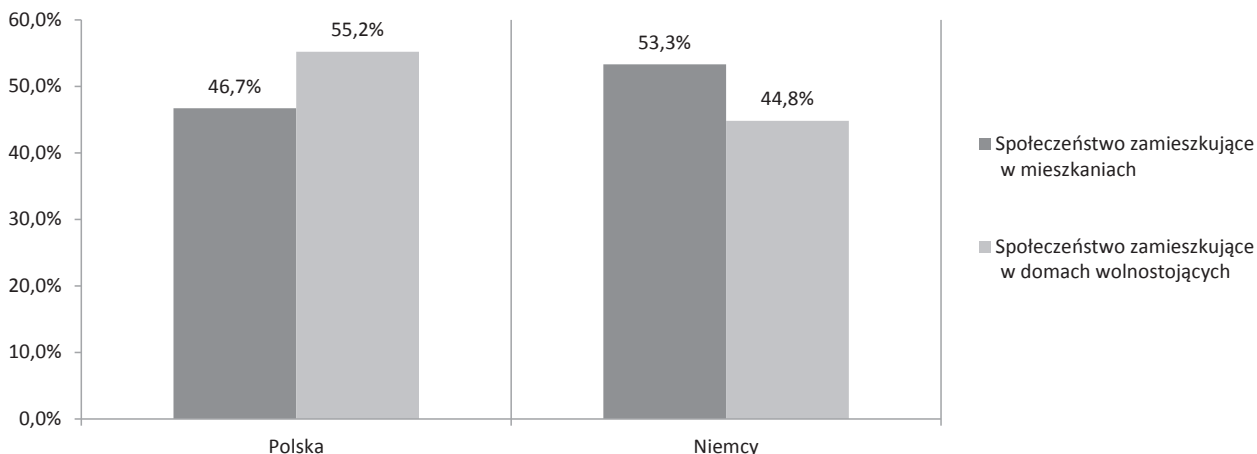
czynniki kulturowe, odnoszące się do mentalności i stylu życia, wykreowanego przez lata w danym społeczeństwie.

W Polsce zauważalne jest społeczne dążenie do posiadania własnego mieszkania. Ponad 82% Polaków posiada własne mieszkania. Odsetek ten zwiększa się co najmniej od 2003 r. Średnia krajów UE jest nieco niższa (w 2011 r. - 70,7%)¹, a statystyki odnoszące się dla przykładu do Niemiec, wskazują na niemal równy odsetek społeczeństwa wynajmującego i posiadającego nieruchomości na własność. Porównując sytuację mieszkaniową USA do średnich UE, zauważa się większy udział osób wynajmujących mieszkanie - 35,4% (UE -29,3%). Wykres 1. przedstawia strukturę społeczną w kontekście osób wynajmujących oraz posiadających mieszkania.

Wysokie koszty wynajmu mieszkań oraz możliwość zamieszkania w dziedzicznym domu wielopokoleniowym, zniechęca Polaków do podejmowania decyzji inwestycyj-

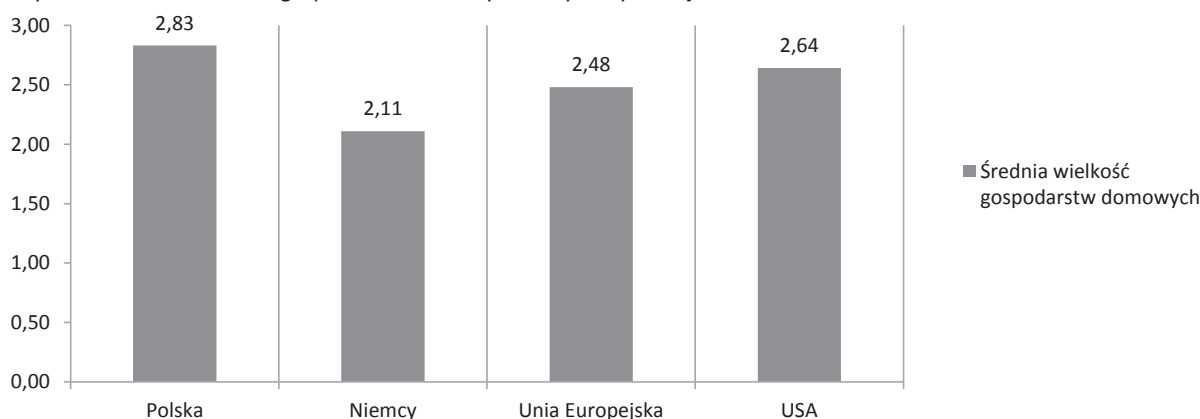
¹ Na podstawie: *Distribution of population by tenure status, type of household and income group*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [01.09.2012].

Wykres 2. Struktura społeczna według rodzaju zajmowanego lokalu mieszkalnego w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Distribution of population by degree of urbanisation, dwelling type and income group 2011*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [01.09.2012].

Wykres 3. Średnia wielkość gospodarstw domowych w wybranych krajach w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Household characteristics by type of household*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) oraz *SELECTED HOUSING CHARACTERISTICS*, U.S. Census Bureau, (<http://factfinder2.census.gov>) 2011, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [01.09.2012].

nych na rynku nieruchomości. Uwarunkowania społeczne, tworzone przez stulecia, wskazują na to, iż większość społeczeństwa polskiego preferuje domy wolnostojące. Wskazuje to na odmienne preferencje w stosunku do zachodniego sąsiada Polski. W ostatnich latach jednak, z uwagi na stopień rozwoju urbanistycznego w Polsce, a także trend migracyjny skierowany w stronę dużych miast, rośnie liczba budowanych bloków mieszkalnych. Decyzje konsumentów podporządkowują się stronie podażowej, w wyniku czego obserwuje się spadek udziału posiadanych domów, na korzyść ilości kupowanych mieszkań. Wykres 2. przedstawia strukturę społeczną według rodzaju zajmowanego lokalu mieszkalnego w 2011 r.

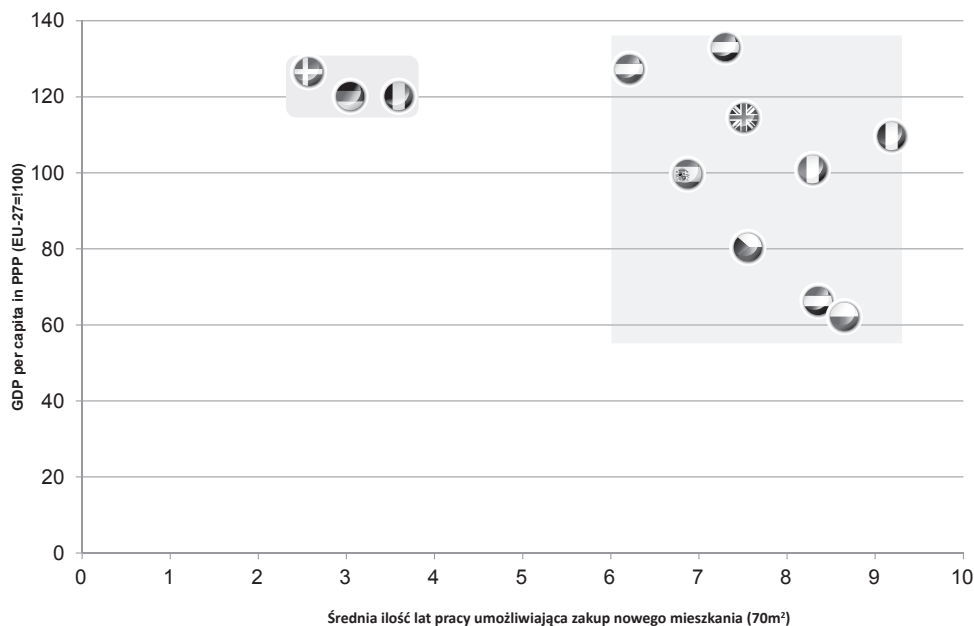
Oczekiwania społeczne są odzwierciedlane w prezentowanym stylu życia oraz dążeniach obywateli. Chęć posiadania wysokiej pozycji społecznej oraz korzystnych dochodów zapewniających godziwą i bezpieczną przyszłość staje się celem obieranym przez coraz większą grupę Polaków. Wiąże się z tym większa ilość czasu spędzanego w pracy, dążenie do zdobywania wyższego wykształcenia oraz ograniczenie chęci budowania rodziny. Dyskusja nad celem i konsekwencjami przyjmowanego stylu życia prowadzona jest w ostatnich latach w większości mediów w Polsce. Promowanie postaw prorodzinnych, stosowane przez europejskie rządy, wydaje się być zasadne w kontekście zmian zachodzących w modelu gospodarstw domowych. Społeczeństwa Europy kierują się w stronę obniżania ilości członków rodziny, a standardowym schematem wydaje się być model 2+1. Dane statystyczne kompletowane w ostatniej dekadzie potwierdzają spadek ilości narodzin. Wykres 3. przedstawia średnią ilość osób w gospodarstwie domowym w wybranych krajach w 2011 r.

Kształt modelu rodziny i jego historyczne zmiany wpływają na wygląd rynku nieruchomości. Posiadanie wielodzietnej rodziny wiąże się nie tylko z koniecznością osiąga-

nia wyższych przychodów, niezbędnych do jej utrzymania, ale również decyduje o budowie bądź zakupie nieruchomości o wysokim metrażu. W dwudziestym wieku w Polsce, z uwagi na wysoką dzietność oraz ograniczone możliwości finansowe, zdecydowano się na budowę domów. Dzięki temu, możliwe było zapewnienie komfortowych warunków mieszkaniowych, przy niższych nakładach, w stosunku do zakupu mieszkania o takim samym metrażu. Taki dorobek społeczny zdecydował o tym, iż obecnie wiele rodzin zamieszkuje we własnych domach kilku pokoleniowych, o czym już wspomniano w niniejszym opracowaniu. Podobnie jak w Polsce i Niemczech, w USA większe rodziny również decydują się na posiadanie własnego domu. Średnia wielkość gospodarstw domowych posiadających na własność domy wynosi 2,71, natomiast rodziny wynajmujące mieszkania liczą średnio 2,52 osoby.²

Wśród znaczących czynników społecznych i kulturowych, obserwowalnych w kwestii podejmowania decyzji o zakupie, często wymienia się sferę emocjonalną. Odczuwalne przywiązanie do otoczenia, bądź niechęć i strach przed zmianami oraz niepewną przyszłością zniekształcają model podejmowania decyzji, budowany wyłącznie na ekonomicznych przesłankach. W odniesieniu do inwestowania, niezależnie od obszaru, należy zaznaczyć, iż silne powiązania emocjonalne o charakterze osobistym w wielu wypadkach obniżają racjonalność podejmowanych wyborów. W przypadku nieruchomości zależność ta ma ogromne znaczenie, szczególnie w społeczeństwach, w których są rozbudowane silne więzi z otoczeniem. Związek decydenta z osobą bądź obiektem (w tym przypadku z nieruchomością) zmniejsza trafność, rzetelność i obiektywizm oceny sytuacji (Książek, Nowak 2011). Zmiany w mentalności obywateli poprzez dążenie do coraz wyższej pozycji społecznej

² Na podstawie: *SELECTED HOUSING CHARACTERISTICS*, U.S. Census Bureau, (<http://factfinder2.census.gov>) [01.09.2012].

Wykres 4. Możliwości zakupu nowego mieszkania (70 m²) przez obywateli UE

Źródło: *Property Index Overview of European Residential Markets*, Deloitte, Czech Republic, may 2012.

i zysków prowadzą do rozluźnienia więzi emocjonalnych związanych z posiadaniem mieszkaniem. Dowodem na to jest łatwość w podejmowaniu decyzji o przeprowadzce w analizowanych krajach. Polacy zmieniają mieszkanie średnio 2,25 razy³ w ciągu życia, a w ostatniej dekadzie zauważalny jest wzrost wartości tego czynnika. Średnia ta jest bardzo niska w porównaniu ze światowymi danymi, według których Niemcy przeprowadzają się średnio 3,40 razy⁴ a obywatele USA aż 8,4 razy.⁵ Najmłodsze pokolenia Polaków przeprowadzają się coraz częściej, a wśród osób starszych średnia ilość przeprowadzek wyniosła 2,4 razy. Grupa społeczna, obejmująca osoby młode (do 25 roku życia) generuje wysoki poziom analizowanego wskaźnika - wynoszący 2,2 razy. Zakładając, że każda z tych osób założy rodzinę, z którą przeprowadzi się choć raz, szacuje się, że średnia za ok. 20 lat może wzrosnąć niemal do 4,0 razy. Powodem, dla którego Polacy decydują się na zmianę mieszkania jest przede wszystkim praca oraz chęć zdobycia wyższego wykształcenia. Najczęściej przenoszącą się grupą społeczną są osoby przed czterdziestym rokiem życia, wykształcone, posiadające średnie bądź wyższe zarobki. W Polsce zauważalna jest zależność, wedle której zmniejsza się przywiązanie do posiadanego przez rodziców gospodarstwa, bądź domu, na rzecz niezależności, którą gwarantuje własne mieszkanie. Analizując natomiast sytuację w USA, najczęstszym

powodem przeprowadzki Amerykanów jest poszukiwanie nowych, lepszych warunków życia, które może dać nowe mieszkanie bądź dom. Aż 43,7% osób tłumaczy przeprowadzkę tym powodem⁶, co wskazuje na niewielkie przywiązanie do obecnie zajmowanych nieruchomości. Łatwość podejmowania decyzji o zmianie nieruchomości oraz ilość przeprowadzek w ciągu życia przeciętnego Amerykanina daje obraz mentalności i zwyczajów społecznych. W konsekwencji zmniejsza się dystans emocjonalny obywateli USA do posiadanych mieszkań, zatem łatwiej i szybciej przychodzi im podjęcie decyzji o sprzedaży nieruchomości.

Podstawowym elementem procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych jest ryzyko, a właściwie świadomość związana z wiedzą na temat zagrożeń inwestycyjnych. Każda decyzja inwestycyjna jest ściśle związana w poziomem skłonności do ryzyka, którym charakteryzuje się decydent. Im wyższy poziom tego wskaźnika, tym częściej środki lokowane są w aktywach, które mogą przynieść duży zysk, ale też stratę. Z badań prowadzonych w 2008 r. wynika, że Polacy są raczej asekuracyjni, jeżeli chodzi o skłonność do podejmowania ryzyka w oszczędzaniu i inwestowaniu. 41% respondentów preferuje niższy, ale pewny zysk. Niemal 35% ankietowanych woli takie formy oszczędzania, które gwarantują ochronę oraz dają możliwość wycofania się w dogodnym momencie kosztem ograniczenia poziomu realnego zysku (*Postawy Polaków....* 2008). Skłonność do większego ryzyka w oszczędzaniu deklarują m.in. miesz-

³ Na podstawie: *Na walizkach do sukcesu*, Wprost, (<http://www.wprost.pl/ar/105282/Na-walizkach-do-sukcesu/>) [01.09.2012].

⁴ Na podstawie: *Migration*, Destatis, (<https://www.destatis.de/DE/Startseite.html>) [20.03.2012].

⁵ Na podstawie: *MOBILITY BY SELECTED CHARACTERISTICS*, U.S. Census Bureau, (<http://factfinder2.census.gov>) [20.03.2012].

⁶ Na podstawie: *Moving up, moving on, moving out – What's the story?*, U.S. Census Bureau, (<http://blogs.census.gov/2011/05/23/moving-up-moving-on-moving-out-whats-the-story/>) [01.09.2012].

kańcy dużych miast, osoby pełniące funkcje managerskie oraz osoby z najwyższej klasy społecznej „A”. Pomimo niskiego poziomu wiedzy Polaków na temat gospodarowania finansami i inwestowania, wskazują oni zdecydowanie na rodzaje stabilnych inwestycji. Największa grupa, stanowiąca 18% respondentów wskazała na to, iż najpewniejszym i najbardziej opłacalnym sposobem inwestowania, w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości, są inwestycje na rynku nieruchomości. Inwestowanie w nieruchomości i ziemię jest lepszym sposobem wg: mężczyzn (24%), osób w wieku 30-39 lat (26%), 40-49 (23%), osób o dochodach powyżej 4000 PLN (30%), osób z najwyższej klasy społecznej „A” (27%) (*Postawy Polaków...* 2008). Niska skłonność podejmowania ryzyka wpływa na decyzje inwestycyjne, zatem ma bezpośrednie przełożenie na kształtowanie się rynku nieruchomości. Ryzyko w analizowanym segmencie wyraża się nie tylko w niepewności co do wahań cen nieruchomości w przyszłości, ale przede wszystkim związane jest z brakiem pewności w sferze finansowej (spłata kredytu, niepewność osiągnięcia zysku z uwagi na sytuację gospodarczą). Oznacza to, że sfera społeczno-kulturowa podejmowania decyzji inwestycyjnych na rynku nieruchomości jest głęboko powiązana z uwarunkowaniami gospodarczymi.

Rynkowe wyznaczniki kształtowania się rynku nieruchomości

Uwarunkowania rynku polskiego skłaniają do refleksji na temat możliwości spełnienia potrzeb podstawowych opisanych w niniejszym opracowaniu. Możliwość posiadania własnego mieszkania, determinująca prowadzenie życia na oczekiwanym przez społeczeństwo poziomie, wyznaczana jest, przy założeniu ogólnym, wielkością dochodów, osiąganym przez gospodarstwa domowe oraz poziomem kosztów, związanych z zakupem nieruchomości. Każdy rynek rządzi się prawami walki popytu i podaży, które determinują dostęp do niego. Rynek nieruchomości nie jest w tym względzie odmienny. Możliwość zakupu mieszkania podyktowane są cenami nieruchomości. A stosunek do mieszkania (jako miejsca stałego pobytu) jest zależny od historycznie kształtujących go czynników. Wśród tych czynników wyróżniamy przede wszystkim cenę.

W celu zobrazowania możliwości i ograniczeń finansowych społeczeństwa polskiego dokonano rozeznania w poziomie wynagrodzenia oraz kosztach zakupu nieruchomości w Polsce, Niemczech i Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. W USA sytuacja dochodowa społeczeństwa prezentuje się umiarkowanie korzystnie. Średni poziom wynagrodzenia wynosi 3 553 USD/mc (Navas-Walt, Proctor,

Smith 2012: 6) na osobę. W Niemczech średnie, miesięczne wynagrodzenie w 2011 r. równe było 3 450 EUR/mc⁷, w Polsce poziom ten był niższy i wyniósł 3 400 PLN/mc. Średnia cena nieruchomości⁸ w 2011 r. w Niemczech wynosiła ok. 1 989 EUR/m²⁹, w Polsce szacowana była na 4 081 PLN/m²¹⁰, a w USA 1 245 USD/m².¹¹ W świetle przedstawionych danych oszacowano wskaźnik dostępności mieszkaniowej, obrazujący możliwości nabywcze społeczeństwa w Polsce, Niemczech i USA w stosunku do rynku nieruchomości, przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Poziom wskaźnika dostępności mieszkaniowej w wybranych krajach

Czynnik	Polska	Niemcy	USA
Średnie wynagrodzenie/os	3 400 PLN	3 450 EUR	3 553 USD
Średnia cena transakcyjna m ² mieszkania na rynku pierwotnym	4 081 PLN	1 989 EUR	1 245 USD
Wskaźnik dostępności mieszkaniowej	0,83	1,73	2,85

Źródło: Opracowanie własne.

Szacunkowe obliczenia wskazują, iż statystyczny Polak może sobie pozwolić na zakup 0,83 m² standardowego mieszkania. Ostatnie lata pokazały, iż wskaźnik ten znacznie się podnosi (w 2007 r. wynosił 0,54). W Niemczech sytuacja społeczna jest dużo lepsza, gdyż obywatel tego kraju za jedną pensję może kupić 1,73 m², co w przeliczeniu rocznym daje niewielką kawalerkę (nieco ponad 20 m²). W USA, pomimo spadku wartości wskaźnika, w ostatnich latach możliwy jest zakup ok. 34 metrowego mieszkania za średnią, roczną pensję. Wskazane różnice pomiędzy analizowanymi krajami tłumaczą większy opór wobec podejmowania decyzji inwestycyjnych Polaków oraz odczuwany niższy poziom ryzyka przez obywateli USA. Możliwość zakupu 70. metrowego mieszkania przez Polaków jest nieproporcjonalnie niższa w porównaniu do zachodnich sąsiadów. Swoistą mapę, obrazującą umiejscowienie poszczególnych państw pod względem możliwości zakupu nieruchomości przedstawia wykres 4.

Niskie zdolności Polaków do zakupu własnego mieszkania determinują wybory podejmowane na rynku nieruchomości. Analizując liczbę pokoi, przypadających na 1

⁷ Na podstawie: *Tarifliche*, WSI Tarifarchiv, (http://www.boeckler.de/wsi-tarifarchiv_4829.htm) [01.09.2012].

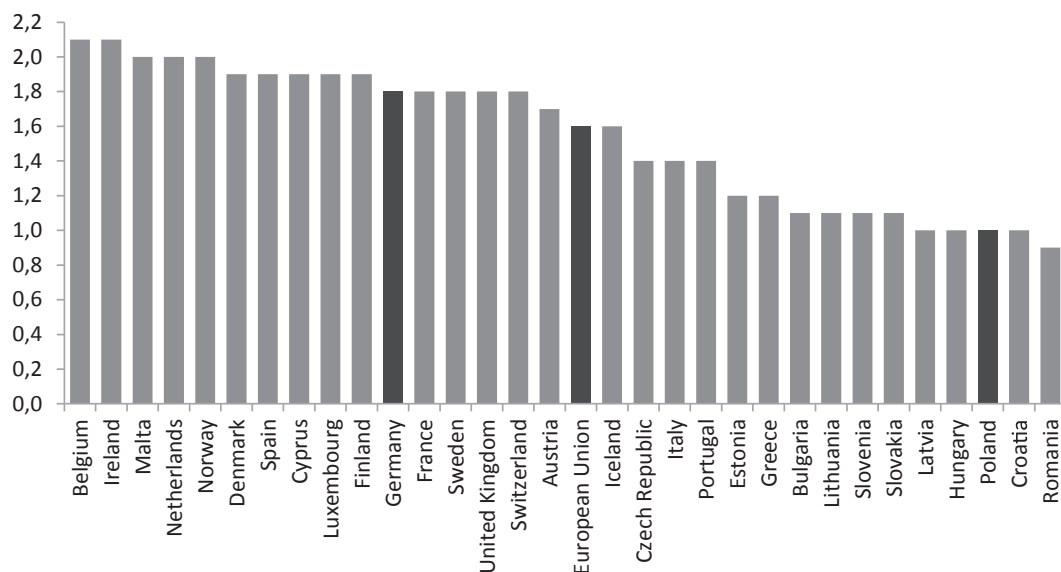
⁸ Średnia cena szacowana na podstawie cen transakcyjnych brutto, uwzględniając domy jednorodzinne oraz mieszkania w budownictwie wielorodzinnym.

⁹ Obliczenia własne na podstawie danych *Immobilienpreise Deutschland*, PWBI Wohnungs- Infoborse GmbH, (<http://www.wohnungsboerse.net>).

¹⁰ Na podstawie: *Obrót nieruchomościami w 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Departament Handlu i Usług, Warszawa 2012, s. 55.

¹¹ Obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Zillow, (<http://www.zillow.com>) [17.10.2012].

Wykres 5. Średnia ilość pokoi przypadających na 1 mieszkańca w krajach UE w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Average number of rooms per person by type of household and income group from 2003*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [05.11.2012].

mieszkańca, wskazuje się, że w Polsce wskaźnik ten w 2011 r. wyniósł 1,0. Oznacza to, że średnio na 1 osobę przypada 1 zajmowany pokój. Dla porównania, w Niemczech wskaźnik ten wyniósł 1,8.¹² Polska w tej kwestii zajmuje niemal ostatnią pozycję (por. wyk. 5.), niekorzystną poprzez porównanie do Niemiec, jak i średniej wśród krajów Unii Europejskiej. Najmniej optymalna sytuacja prezentuje się z punktu widzenia osób wynajmujących mieszkania w budynkach wielorodzinnych. W tym przypadku na 1 mieszkańca przypada średnio 0,8 pokoju, co w porównaniu z analogicznymi danymi odniesionymi do rynku niemieckiego (1,6¹³) oznacza niemal o połowę mniejszą powierzchnię życiową. Sytuacja mieszkaniowa Polaków, którzy decydują się na zakup bądź budowę własnego domu (zabudowa jednorodzinna), nie wskazuje na wielkie różnice w decyzjach podejmowanych na rynku nieruchomości. Średnio w 2011 r. w kraju, ilość pokoi w domach własnych, zajmowanych przez 1 osobę równa była 1,1. W Niemczech wartość ta kreowała się na poziomie 2,0.

Deweloperzy w Polsce, oferujący coraz większą gamę mieszkań w atrakcyjnych cenach, dopasowują się do preferencji odbiorców, którzy chętnie korzystają z oferty zakupu mieszkań w blokach. Budownictwo wielorodzinne znajduje coraz większą grupę użytkowników, i wedle stanu na 2011 r. zaspokaja potrzeby mieszkaniowe ponad 1/3 Polaków. Wykres 6. przedstawia strukturę populacji względem użyt-

kowania budownictwa wielorodzinnego w 2011 r.

Przedstawione dane finansowe oraz uwarunkowania rynkowe społeczeństwa polskiego w porównaniu do Niemców i Amerykanów, dają obraz kreowania się podaży i popytu na nieruchomości. Wyniki jednoznacznie wskazują na niskie możliwości zakupu nieruchomości przez Polaków, ograniczoną powierzchnię życiową oraz korzystanie z tańszych opcji zakupu nieruchomości u deweloperów (budownictwo wielorodzinne).

Zakończenie

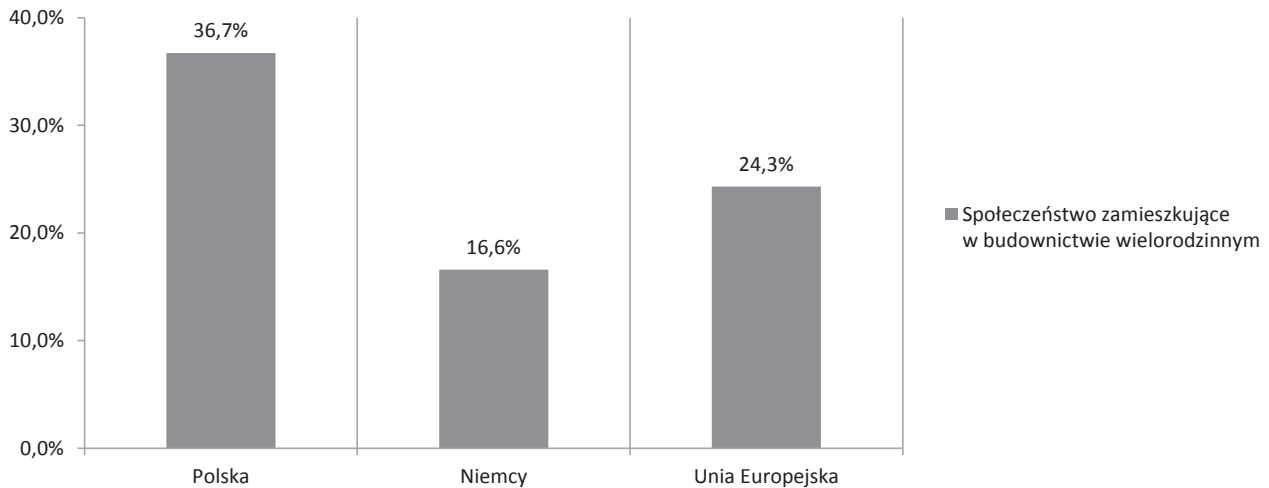
W wyniku analizy uwarunkowań społeczno-kulturowych oraz gospodarczych, determinujących kształt rynku nieruchomości, możliwe było przedstawienie różnic w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych przez obywateli analizowanych państw. Uwarunkowania kulturowe i społeczne zdeterminowały konieczność posiadania mieszkania, która w obecnych czasach jest traktowana jako funkcja podstawowa godnego i normalnego życia. Uwarunkowania gospodarcze (dostępność mieszkań i możliwości ich zakupu za średnią pensję) wskazują na znaczące różnice, będące przyczyną kształtowania się podejścia społeczeństwa do inwestowania w nieruchomości.

Największy dystans zauważa się pomiędzy specyfiką rynku polskiego i amerykańskiego, wobec czego podjęto próbę określenia modelu podejmowania decyzji na tych dwóch rynkach. Wnioskuje się, iż w Polsce istnieje umiarkowanie silny stosunek emocjonalny do mieszkania. Nieoptymalne warunki mieszkaniowe, bądź też problemy finansowe sprawiają, że Polacy podejmują decyzję o zmianie

¹² *Average number of rooms per person by type of household and income group from 2003*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [05.11.2012].

¹³ *Average number of rooms per person by tenure status and dwelling type from 2003*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [04.11.2012].

Wykres 6. Struktura populacji względem użytkownika budownictwa wielorodzinnego w 2011 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Distribution of population by degree of urbanisation, dwelling type and income group 2011*, Eurostat, (<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>) [01.09.2012].

mieszkania. Zgodnie z historycznymi uwarunkowaniami, znaczna część społeczeństwa mieszka we własnych wielopokoleniowych domach, związanych z tradycją rodzinną. Polacy prezentują niechęć do podejmowania ryzyka, zatem czynne inwestowanie w nieruchomości, w chwili obecnej, nie leży w kwestii zainteresowań przeciętnych obywateli naszego Państwa. Do inwestowania nie skłania również sytuacja dochodowa Polaków, którzy na tle krajów UE za średnią pensję mogą zakupić niecały 1 m² mieszkania. Wielkość przestrzeni życiowej na 1 osobę, determinująca zadowolenie, społeczną akceptację i możliwość realizowania funkcji społecznych, jest w Polsce niemal najniższa wśród krajów Unii Europejskiej.

W USA model podejmowania decyzji inwestycyjnych oparty jest przede wszystkim o historycznie ukształtowany brak sentymentalnego przywiązania do ziemi. Wiąże się to z faktem, iż większość obywateli USA to imigranci (obecnie ok. 23% społeczeństwa). Dodatkowo, poszukiwanie najlepszych warunków bytowych skłaniało do kilkukrotnego przeprowadzania się, w konsekwencji czego, decyzja o zamianie bądź sprzedaży nieruchomości była automatyczna. Poprawa statusu społecznego, związana z uzyskaniem lepszej posady, stanowiła i obecnie stanowi motywację dla podejmowania szybkich decyzji. Brak przywiązania emocjonalnego oraz chęć skorzystania z optymalnych warunków gospodarczych sprawiła, że Amerykanie często korzystają z okazji do wzbogacenia się, zatem mając okazję kupują nieruchomości po niskich cenach i sprzedają je drożej w odpowiednim czasie. Model ten charakteryzuje się szybkością w podejmowaniu decyzji oraz wysoką skłonnością do podejmowania ryzyka.

Aspekty mentalne i historyczne, w tym charakterystyczne dla polskiego społeczeństwa wzory postępowania i podejmowania decyzji, kreują również kształt i dynamikę

rynku nieruchomości. W przyszłości możliwe jest, że nastąpią dalsze zmiany w kierunku emocjonalnego odizolowania się od posiadanych nieruchomości, zwiększenia skłonności do ryzyka i zwiększenia ilości transakcji podejmowanych na analizowanym rynku przez społeczeństwo.

Bibliografia

1. Bryx M., (2001), *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Warszawa: Wydawnictwo POLTEXT.
2. Bryx M., (2006), *Rynek nieruchomości system i funkcjonowanie*, Warszawa: Wydawnictwo POLTEXT.
3. De Navas-Walt C., Proctor B., Smith J., (2012), *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2011*, Washington: U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration U.S. CENSUS BUREAU.
4. Kołakowski L., red., (2001), *Rynek nieruchomości w Polsce*, Twigger: Warszawa.
5. Książek M., Nowak P., (2011), *Psychologiczne aspekty procesu podejmowania decyzji*, „Logistyka” nr 6.
6. Kucharska-Stasiak E., (1997), *Nieruchomości a rynek*, Warszawa: PWN.
7. Kucharska-Stasiak E., (2004), *Zachodnie rynki nieruchomości*, Warszawa: Twigger.
8. Kucharska-Stasiak E., red., (1999), *Inwestowanie w nieruchomości*, Warszawa: Instytut Nieruchomości Valor [w:] Jaffe A., Property Management in Real Estate Investment Decision Making, D.C. Heath 1979; Walters D.W., Just How Important in Property Management?, „Journal of Property Management”, July – August 1973.
9. *Postawy Polaków wobec oszczędzania* (2008), Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy i Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa: Pentor.
10. Worwa J., (2002), *Sytuacja mieszkaniowa i społeczne aspekty polityki mieszkaniowej w Polsce* [w:] Pisz Z., red., *Zadania społeczne*, Wrocław: Akademia Ekonomiczna.