

MOŻLIWOŚCI NABYWCZE MŁODYCH OSÓB NA LOKALNYM RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-124-8/4>

 Łukasz Strączkowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Purchasing abilities of young people on the local housing market

Purpose: The aim of the study is to determine the purchasing power (housing affordability indicators) of young people (up to 35 years old) on the local housing market.

Design/methodology/approach: The author has conducted a critical review of the literature on the economic situation of young people in terms of the possibility to meet their needs on the housing market. The author has taken into account the problems resulting from the situation of young people on the labour market and their housing preferences. Furthermore, the article also presents the situation on the local residential real estate market.

Findings: Based on the results of the analysis of the situation of young people on the labour market, their income and the data illustrating the situation on the local residential real estate market, it may be concluded that dwellings in urban areas are relatively expensive, which means that only a small group of people can freely meet their housing needs. For most young people, buying a preferred dwelling becomes an overwhelming challenge. The indexes reflecting purchasing abilities may explain the choice of suburban locations as places of residence.

Originality and value: Research concerning young people on the residential real estate market usually focuses on their needs and preferences. Additionally, it is indicated that young people constitute the largest age group among buyers. On the other hand, the media image of the residential real estate market focuses on growing prices and purchases, ignoring the difficult situation of many people under the age of 35. Therefore, the study attempts to fill this gap and indicates the need to discuss the consequences of the current state of affairs (e.g. limiting housing purchases, parents and adult children living together for long periods of time).

Keywords: local residential real estate market, housing affordability, purchasing power, young people.

Sugerowane cytowanie:

Strączkowski, Ł. (2022). Możliwości nabywcze młodych osób na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych. W: P. Bartkowiak (red.), *Tendencje rozwoju współczesnego rynku nieruchomości mieszkaniowych* (s. 66-81). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-124-8/4>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe (CC BY-NC-ND 4.0)

Wstęp

Podejmowanie badań wśród ludzi młodych, zazwyczaj definiowanych jako osoby w wieku do 35 lat, jest ważne. U podstaw takiego twierdzenia leży spostrzeżenie, że istnieje potrzeba posiadania informacji na temat wyborów, opinii, poglądów i preferencji młodego pokolenia, podejmującego przecież liczne decyzje, których konsekwencje są krótko- lub długoterminowe. Informacje takie zaś mogą służyć na przykład ocenie podejmowanych działań, przewidywaniu różnorodnych tendencji rynkowych, segmentacji nabywców, dopasowywaniu produktów do oczekiwań, a także tworzeniu określonej polityki na szczeblu lokalnym lub samorządowym służącej czy to zaspokajaniu potrzeb młodego pokolenia, czy też usuwaniu barier w prawidłowym rozwoju całej generacji. Wiadomo również, że zachowania rynkowe zależą od etapu cyklu życia rodzinnego, na którym nabywca się znajduje, innymi słowy – od psychologicznej fazy cyklu życia (Kotler, 1999, s. 166–167).

W kontekście rynku mieszkaniowego badania młodych osób są prowadzone w różnych obszarach. I choć dokonując przeglądu literatury można wywnioskować, że badania młodych osób koncentrują się przede wszystkim na sytuacji mieszkaniowej oraz preferencjach ujawnionych lub deklarowanych (Janusz, 2021; Bartuś, Głuszak i Krochmal, 2008; Kornilowicz, 2003), to w rzeczywistości obszarów problemowych jest więcej (podejmuje się kwestie pojmowania pojęcia mieszkania, preferencji mieszkaniowych, oczekiwań i barier związanych z zakupem mieszkania, skłonnością do nabywania bardzo określonych produktów na rynku). Tak duże zróżnicowanie obszaru badawczego jest zaś następstwem występowania kilku czynników. Poniżej wymieniono najważniejsze:

- Specjalne znaczenie mieszkania. Jak wskazują dotychczasowe badania, jest ono dla młodych ludzi przede wszystkim centrum życia rodzinnego, miejscem wypoczynku i schronieniem (Strączkowski, 2011, s. 100). Niesie ze sobą wiele wartości społecznych (Lipski, 2008). Posiadanie mieszkania oznacza także niezależność i odpowiedzialność. Nadaje pewien status społeczny, a poprzez możliwość tworzenia majątku, daje potencjał, by generować bogactwo (Ford, 1999, s. 17).
- W strukturze kupujących mieszkania to właśnie młodzi stanowią największy odsetek (por. NAR, 2017; 2019, Strączkowski, 2021, s. 167).
- Żadna inna grupa użytkowników na rynku mieszkaniowym nie zmienia się tak szybko pod względem potrzeb i zachowań jak grupa ludzi młodych. Powodem jest dynamika zmian w otoczeniu, w tym postęp technologiczny, który zmienia zachowania młodej generacji, podejście do zagadnienia zamieszkiwania (Chimczak, 2017, s. 32). Eksperti od nieruchomości przewi-

dują, że pokolenie końca XX wieku, określane mianem mileniśców, będzie miało duży wpływ na rynek mieszkaniowy, a sukces deweloperów będzie zależał od tego, czy dotrą do młodego pokolenia poprzez właściwe, spójne i przekonujące sposoby realizacji swoich projektów. Jednocześnie pokolenie to, jak żadne inne, korzysta z narzędzi cyfrowych – zaobserwowano, że 94% osób z tej grupy, poszukując mieszkania, może szybko dotrzeć do każdego szczegółu przez internet (Kaya, Ozdemir i Dal, 2019). Na rynku młodzi klienci zachowują się zupełnie inaczej niż osoby ze starszych pokoleń – z przeprowadzonych w Polsce badań wynika, że nabywają dobra luksusowe zdecydowanie częściej niż osoby w wieku powyżej 50 lat, a także w porównaniu z osobami starszymi częściej podkreślają znaczenie dogodnej lokalizacji w wyborze prestiżowego miejsca do zamieszkania (KPMG, 2019). Z kolei z badań przeprowadzonych w Stanach Zjednoczonych wynika, że tzw. mileniścy stosunkowo częściej oczekują (w porównaniu z innymi pokoleniami) dużych mieszkań, wyposażonych w takie przestrzenie jak: taras, patio i weranda, relatywnie rzadziej zaś zwracają uwagę na energooszczędność artykułów gospodarstwa domowego (Quint, 2016). Zwraca się także uwagę, że dla młodych nabywców dom, w którym chcą mieszkać, powinien być nowoczesny.

- Pojawiają się szczególne potrzeby odnośnie do warunków mieszkaniowych – na decyzje i wybory mieszkaniowe młodych osób wpływają kluczowe momenty życiowe takie jak: opuszczenie domu rodzinnego, zatrudnienie, małżeństwo, posiadanie dzieci (Wu, 2010, s. 175). Potwierdzają to między innymi badania, z których wynika, że zmieniające się etapy życia ludzi są jednym z najważniejszych bodźców do poszukiwania nowego domu i mają istotny wpływ na potrzeby – liczba dzieci w gospodarstwie domowym i wiek tych dzieci mają silny wpływ na rodzaj przestrzeni życiowej, której uczestnicy poszukują lub potrzebują (Finlay, Pereira, Fryer-Smith, Charlton i Roberts-Hughes, 2012).
- Ostatnim czynnikiem jest nieuchronność sytuacji, która prowadzi do podejmowania decyzji rynkowych. W drugiej dekadzie XXI wieku mileniścy stanowili 35% siły roboczej w Stanach Zjednoczonych, ale w końcu trzeciej dekady na rynek pracy trafią już wszyscy (Espinoza i Ukleja, 2020, s. 27) – będą więc nie tylko uczestnikami rynku pracy, ale także kupującymi mieszkania oraz najemcami. To zjawisko jest nieuchronne także w Polsce, zatem badania dotyczące tej grupy powinny być szczególnie uwzględniane w kontekście rozwoju społeczno-gospodarczego.

Nie ulega wątpliwości, że młode pokolenie znajduje się w obszarze zainteresowań wielu podmiotów. Podmioty te są świadome, mniej lub bardziej, że w generacji młodych istnieje potencjał konsumpcyjny. Rodzą się jednak pytania o możliwości realizacji tego potencjału, o szanse wykorzystania potrzeb do

przekształcenia ich w realny popyt. Nie inaczej jest w wypadku rynku nieruchomości mieszkaniowych – tu także pojawia się dylemat związany na przykład z możliwościami kupowania mieszkań przez osoby młode.

4.1. Sytuacja ekonomiczna młodych osób a możliwości zaspokojenia potrzeb na rynku nieruchomości mieszkaniowych

Podjmując próbę oceny problemów młodych osób na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych, warto zacząć od ich opinii na temat posiadania i zakupu mieszkania. Potwierdzają się bowiem spostrzeżenia, zgodnie z którymi brak własnego miejsca zamieszkania może negatywnie oddziaływać na sfery związane z tworzeniem się rodziny. Zgodnie z posiadanymi danymi można powiedzieć, że brak własnego mieszkania ogranicza plany związane z małżeństwem czy posiadaniem dzieci (Strączkowski, 2012, s. 12–14). Wynika to z tego, że własne mieszkanie zapewnia poczucie stabilności oraz bezpieczeństwa, jest rozwiązaniem preferowanym w naszym społeczeństwie (Gołąbeska, 2017, s. 102; Rubaszek i Czerniak, 2017, s. 203). Jest mu przypisywane duże znaczenie (Kowalewski, 2009, s. 209), nawet jeśli w pewnych sytuacjach kwestionuje się jego efektywność ekonomiczną czy wskazuje się na ograniczenie elastyczności zachowań społeczno-ekonomicznych (Regulska, 2018, s. 13–14). Jednocześnie wśród młodych ludzi można znaleźć opinie, że zakup mieszkania jest trudnym przedsięwzięciem ze względu na jego kapitałochłonność. W badaniach przeprowadzonych w 2012 roku zauważono, że tylko niewielka część (14%) studentów ostatnich lat studiów wierzyła, że po zakończeniu edukacji na poziomie wyższym będzie posiadać środki, które pozwolą na zaangażowanie ich w zakup mieszkania, a ponad połowa (62%) uważała, że bez pomocy bliskich ów zakup nie będzie w ogóle możliwy (Strączkowski, 2012, s. 12–14).

Problem ten jest dostrzegany także przez podmioty odpowiedzialne za sterowanie procesami społeczno-gospodarczymi w Polsce. W raporcie Ministerstwa Rozwoju Rzeczypospolitej Polskiej dotyczącym stanu mieszkalnictwa można wyczytać, że istnieje rzeczywisty problem mieszkaniowy dotyczący przede wszystkim ludzi młodych, którzy wchodzi na rynek pracy, rodzin wielodzietnych oraz osób samotnie wychowujących dzieci, bowiem:

- nowy zasób mieszkaniowy w zasadzie nie jest skierowany do osób o przeciętnych i niskich dochodach (tylko 2,5% nowych zasobów mieszkaniowych),
- prawie połowa (45,1%) osób w wieku od 25 do 34 lat mieszka wspólnie z rodzicami (dla porównania – w całej Unii Europejskiej średni odsetek wynosi 28,6%),

- istnieje bariera finansowania zakupów mieszkaniowych, ponieważ pomimo systematycznego wzrostu zdolności kredytowej gospodarstw domowych, zdolność ma 80% małżeństw bezdzietnych, 55% małżeństw z jednym dzieckiem, 45% – z dwójką dzieci oraz 35% z trójką dzieci (Ministerstwo Rozwoju, 2020, s. 9–10).

Co ciekawe, z badań przeprowadzonych na zlecenie Habitat Poland w 2018 roku wynika, że problem młodych na rynku mieszkaniowym jest zauważalny także wśród starszych grup społecznych, bowiem w badaniu ogólnym na pytanie, którym grupom ludzi władze powinny udzielać pomocy mieszkaniowej, odpowiedź, że osobom młodym, usamodzielniającym się, znalazła się na trzecim miejscu (42% wskazań), tuż po odpowiedziach związanych z pomocą poszkodowanym na przykład w klęskach żywiołowych czy borykającym się z problemem niepełnosprawności. W tym samym badaniu wskazano także, że konieczna jest pomoc osobom, których dochody nie pozwalają na najem lub zakup mieszkania na rynku – odsetek badanych na poziomie 16% (Habitat for Humanity Poland, 2018).

Odnosząc się do powyżej przedstawionych zagadnień, można przypuszczać, że większość problemów mieszkaniowych młodego pokolenia wiąże się z jego specyficzną sytuacją na rynku pracy oraz relatywnie niskimi dochodami na pierwszym etapie kariery zawodowej, które nie wystarczają na podjęcie próby zaspokojenia potrzeb.

Jeśli chodzi o sytuację na rynku pracy, należałoby spojrzeć na nią najpierw z perspektywy formy zatrudnienia. Z przeprowadzonych badań wynika, że:

- stopa bezrobocia wśród młodych ludzi jest wyższa od średniej dla kraju – w 2020 roku wyniosła 9,5% (*Rynek pracy, edukacja, kompetencje*, 2020, s. 8),
- najmłodszy pracownicy – w wieku od 18 do 24 lat – relatywnie najbardziej obawiają się utraty pracy – odsetek na poziomie 25,9% (*Rynek pracy, edukacja, kompetencje*, 2020, s. 15),
- wśród najmłodszych pracowników – w wieku od 15 do 24 lat oraz od 25 do 34 lat – odnotowuje się najwyższe wskaźniki zatrudnienia na umowy cywilnoprawne – odpowiednio 24 i 8% ogółu zatrudnionych (Niewiadomska, 2017, s. 71). Umowy te nie sprzyjają stabilności, w odróżnieniu od umów na etat, które zapewniają m.in.: stały i pewny dochód, brak ryzyka związanego z inwestowaniem własnych środków, poczucie bezpieczeństwa (*Młodzi a rynek pracy*, 2015, s. 12).

W odniesieniu do ostatniej kwestii pojawia się pojęcie tzw. zatrudnienia prekaryjnego, które w przeważającej części dotyczy osób młodych. Właśnie ono jest związane ze stanem braku pewności, chronicznej niemożności planowania przyszłości, lęku o los, a w konsekwencji – załamaniem dietności czy wymuszonym ekonomicznie modelem życia młodych razem z rodzicami w jednym lokalu mieszkalnym (Niewiadomska, 2017).

Jeśli weźmie się pod uwagę samą kwestię wynagrodzeń młodych osób, można powiedzieć, że (tabela 4.1):

- wynagrodzenia osób najmłodszych na rynku pracy (w wieku do 24 lat) stanowią 7% przeciętnego wynagrodzenia brutto w Polsce, a wynagrodzenia osób nieco starszych (w przedziale od 25 do 34 lat) – 94%,
- przeciętny szacunkowy poziom zarobków otrzymywanych (tzw. do ręki) wskazuje, że w wypadku osób w wieku do 24 lat wynosił w 2020 roku niecałe 2800 zł, u osób zaś w wieku od 25 lat do 34 lat – nieco ponad 3700 zł.

Tabela 4.1. Przeciętny poziom wynagrodzeń młodych osób w Polsce w latach 2018–2020

Wyszczególnienie	Wynagrodzenie brutto			Wynagrodzenie netto	
	2018 rok		2020 rok	2018 rok	2020 rok
	wy- kość (zł)	odsetek średniej krajowej	wy- kość (zł)	wy- kość (zł)	wy- kość (zł)
Średnia w kraju	5003,78	x	5457,98	3616,16	3936,82
Osoby w wieku do 24 lat	3492,79	70	3809,84	2499,68	2773,63
Osoby w wieku d 25 do 34 lat	4726,20	94	5155,20	3359,20	3723,06

Uwaga: dane dla 2020 roku stanowią szacunek własny, którego podstawą są informacje opublikowane (stan na IV kwartał 2020 roku) przez Główny Urząd Statystyczny (*Struktura wynagrodzeń*, 2018, s. 54).

Źródło: opracowano na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego (*Struktura wynagrodzeń*, 2018,) oraz portalu wynagrodzenia.pl.

Oczywiście przedstawione powyżej informacje są oparte na wartościach średnich i należy mieć świadomość, że istnieje pewna grupa młodych osób, której stan zamożności ocenić można jako wysoki. Jeżeli jednak zestawimy wartości z tabeli 4.1 z informacjami dotyczącymi mediany wynagrodzeń Polaków, która w 2019 roku wyniosła 4094,98 zł brutto (2919,54 zł netto) (Bankier.pl, 2019), to wyraźnie widać, że istnieje powszechny problem stosunkowo niskich dochodów i zapewne szczególnie dotyczy on ludzi młodych.

4.2. Preferencje młodych na rynku mieszkaniowym – case study Poznania

Młode osoby, jak zaznaczono wcześniej, odgrywają kluczową rolę na rynku nieruchomości mieszkaniowych. To właśnie one stanowią główny (największy) segment nabywców. Potwierdzają to m.in. badania preferencji nabywców

mieszkań, które są realizowane od wielu lat w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Dzięki szerokim badaniom preferencji, poza wskazaniem grup nabywców z podziałem według na przykład wieku, możliwe jest także określenie wyborów dokonywanych przez przedstawicieli każdego z segmentów. Do zaprezentowania skłonności młodych nabywców na rynku mieszkaniowym wykorzystano badanie, które przeprowadzono w Poznaniu w 2019 roku. W tabeli 4.2 przedstawiono podstawowe informacje dotyczące organizacji tego badania.

Tabela 4.2. Podstawowe informacje dotyczące badania preferencji nabywców mieszkań na lokalnym rynku nieruchomości w Poznaniu w 2019 roku

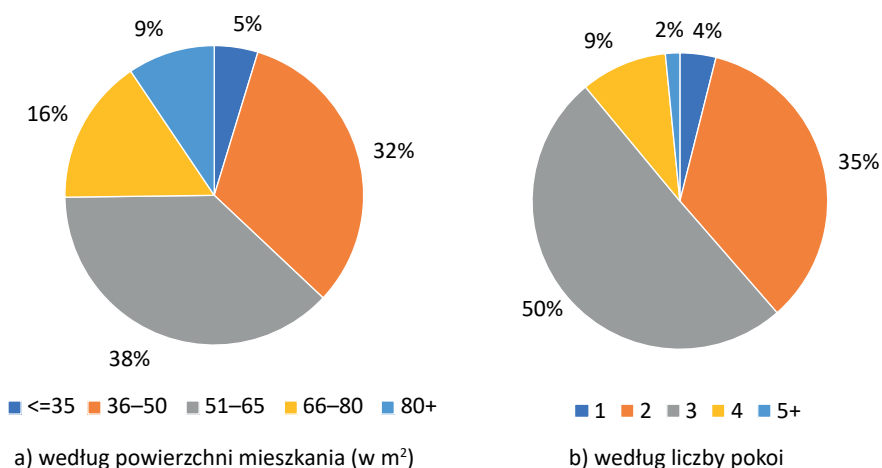
Wyszczególnienie	Opis
Czas gromadzenia informacji	pierwszy kwartał 2019 roku
Miejsce gromadzenia informacji	targi mieszkaniowe organizowane w Poznaniu
Narzędzie badawcze	kwestionariusz wywiadu
Zakresy badawcze	zakres przestrzenny: lokalny rynek nieruchomości mieszkaniowych zakres czasowy: rok 2019, pokrywający się z czasem gromadzenia informacji zakres rzeczowy: podmiot badania – potencjalni nabywcy mieszkań, deklarujący aktywną chęć zakupu i poszukiwanie lokalu; przedmiot badania – preferencje mieszkaniowe w zakresie parametrów mieszkania, budynku, otoczenia
Dobór i liczebność próby	dobór nielosowy, celowy, $n = 276$ jednostek

Źródło: badania własne.

Jak można zauważyć (tabela 4.2), w ramach prac badawczych zebrano informacje od 276 osób. Co ważne, nabywcy w wieku do 35 lat stanowili 70% ogółu badanych osób. Podejmując próbę ich charakterystyki, można powiedzieć, że poszukujący mieszkania to głównie osoby, których zamiarem jest zaspokojenie potrzeby mieszkaniowej (94% badanych osób), mieszkające u swoich rodzin (72%), stosunkowo częściej użytkujący lokal wynajmowany niż własny (odpowiednio 52% wobec 48%). Co do liczby dzieci – największy odsetek stanowiły osoby bezdzielne (77%), udział ankietowanych z jednym dzieckiem wyniósł 16%, z dwójką dzieci – 6%, z trójką lub większą liczbą dzieci – 1%. Warto również dodać, że w odniesieniu do zakupu mieszkania badani liczyli się z koniecznością wydania średnio 390 tys. zł (większość ankietowanych zakładała zakup finansowany kredytem bankowym (89%)), przy czym dominująca część zamierzała nabyć lokal w Poznaniu (69%), mniejsza zaś poza miastem (31%).

Zakupy mieszkaniowe poza miastem dotyczą raczej mieszkań dużych, w budynkach jednorodzinnych (26% wskazań) lub szeregowcach (40%), choć i tam znaleźć można projekty wielorodzinne, preferowane przez nieco ponad 1/5 badanych. W mieście zaś zainteresowania nabywców koncentrują się na lokalach usytuowanych w budownictwie wielorodzinnym, na osiedlach mieszkaniowych. Znajduje to potwierdzenie także wśród nabywców w Poznaniu – 85% poszukiwało mieszkań w blokach, a tylko po 6% w domach jednorodzinnych lub szeregowcach i 2% – w kamienicach.

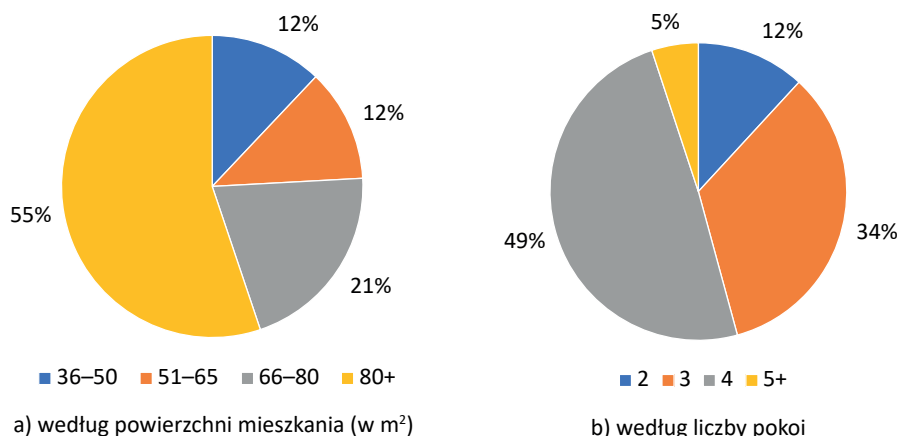
Patrząc na preferencje kupujących mieszkania w Poznaniu pod względem ich wielkości (zilustrowano je na rysunku 4.1), zauważa się, że głównie preferowane były lokale o powierzchni od 36 do 50 m² (32% badanych) oraz od 51 do 65 m² (38%). Sprawia to, że przeciętna powierzchnia preferowanego mieszkania wyniosła blisko 60 m². Spoglądając zaś na wybory według liczby pokoi, widzimy, że największym zainteresowaniem cieszyły się lokale trzy- i czteropokojowe (50% wskazań) oraz dwupokojowe (35%).



Rysunek 4.1. Preferencje młodych nabywców mieszkań w Poznaniu z podziałem według a) powierzchni mieszkania i b) liczby pokoi

Źródło: badania własne.

Z kolei wśród nabywców w lokalizacjach podpoznańskich (przedstawiono je na rysunku 4.2) najbardziej preferowane były lokale największe, o powierzchni powyżej 80 m² (55% badanych), względnie o metrażu od 66 do 80 m² (21%). To z kolei wpłynęło na poziom oszacowanej przeciętnej powierzchni preferowanego mieszkania, która pod Poznaniem wyniosła 87 m². Rezultaty te odzwierciedliły się także w przypadku oczekiwanej liczby pokoi – tu największym



Rysunek 4.2. Preferencje młodych nabywców mieszkań poza Poznaniem z podziałem według a) powierzchni mieszkania i b) liczby pokoi

Źródło: badania własne.

zainteresowaniem cieszyły się lokale czteropokojowe (blisko połowa wskazań) oraz trzypokojowe (34%).

4.3. Sytuacja na rynku nieruchomości w Poznaniu w latach 2016–2020

Młode osoby swoje oczekiwania i preferencje muszą zderzać z określoną sytuacją rynkową. Mogą mieć potrzeby, poglądy, wyobrażenia, ale w momencie podejmowania decyzji o zakupie mieszkania zwracają uwagę na jego cenę i konfrontują ze swoimi możliwościami finansowymi. Tym samym muszą uwzględniać realia rynkowe.

Poznański i podpoznański rynek nieruchomości mieszkaniowych należą do rynków dynamicznie rozwijających się. Przede wszystkim uwagę zwraca rynek pierwotny, bowiem w latach 2016–2020 większość transakcji mieszkaniowych dotyczyła lokali nowych, nabywanych od deweloperów. O ile jeszcze w 2016 roku udział rynku pierwotnego w transakcjach ogółem w Poznaniu wynosił 54%, o tyle w 2020 roku już 75% (tabela 4.3). Deweloperzy wykorzystywali dobrą koniunkturę, byli aktywni inwestycyjnie, realizowali liczne projekty, w rezultacie czego każdego roku (w latach 2016–2020) oddawali do użytku średnio blisko 3,5 tys. mieszkań. To dość ważne spostrzeżenie, ponieważ liczba nowo powstałych mieszkań zależy głównie od działalności prywatnych przedsiębiorców – w Poznaniu deweloperzy byli odpowiedzialni za budowę blisko 90% ogółu nowych lokali (pozostała część zasobów powstaje w wyniku prowadzenia budów przez osoby fizyczne lub miasto).

Tabela 4.3. Podstawowe informacje dotyczące rynku nieruchomości mieszkaniowych w Poznaniu i w powiecie poznańskim w latach 2016–2020

Wyszczególnienie	Jednostka	Lata				
		2016	2017	2018	2019	2020
Poznań						
Liczba transakcji mieszkaniowych na rynku pierwotnym	szt.	3284	3531	4706	2100	3513
Liczba transakcji mieszkaniowych na rynku wtórnym	szt.	2831	2987	2832	1544	1153
Udział rynku pierwotnego w transakcjach ogółem na rynku	%	54	54	62	58	75
Liczba mieszkań deweloperskich oddanych do użytku	szt.	2453	3685	3545	4182	3259
Udział mieszkań deweloperskich w ogólnej liczbie oddanych do użytku	%	84	91	88	83	90
Przeciętna powierzchnia mieszkania deweloperskiego oddanego do użytku	m ²	52,8	53,3	55,1	54,3	54,4
Przeciętna cena transakcyjna 1 m ² mieszkania na rynku pierwotnym	zł	6304	6382	7017	7397	7611
Przeciętna cena transakcyjna 1 m ² mieszkania na rynku wtórnym	zł	5282	5550	6114	6630	6778
Powiat poznański						
Liczba transakcji mieszkaniowych na rynku pierwotnym	szt.	949	666	2355	2539	b.d.
Liczba transakcji mieszkaniowych na rynku wtórnym	szt.	701	283	1042	1094	b.d.
Udział rynku pierwotnego w transakcjach ogółem na rynku	%	58	70	69	70	b.d.
Liczba mieszkań deweloperskich oddanych do użytku	szt.	2504	3024	3369	3329	b.d.
Udział mieszkań deweloperskich w ogólnej liczbie oddanych do użytku	%	62	65	68	68	b.d.
Przeciętna powierzchnia mieszkania deweloperskiego oddanego do użytku	m ²	86,8	80,4	81,3	83,1	b.d.
Przeciętna cena transakcyjna 1 m ² mieszkania na rynku pierwotnym	zł	4104	4213	4213	4303	b.d.
Przeciętna cena transakcyjna 1 m ² mieszkania na rynku wtórnym	zł	3571	3811	4318	4826	b.d.

Źródło: opracowano na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego (2011) oraz Głównego Urzędu Statystycznego (b.d.).

Mieszkania, które w badanym okresie były w Poznaniu oddawane do użytku przez deweloperów, mają powierzchnią około 55 m². Taka wielkość lokali mieszkalnych wydaje się poprawna i logiczna, gdy porówna się ją z preferencjami nabywców mieszkań w Poznaniu. Z kolei ceny mieszkań wykazywały tendencję rosnącą zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym.

Patrząc zaś na powiat poznański, widzimy, że co prawda liczba transakcji mieszkaniowych była niższa w porównaniu z Poznaniem, ale tu również rynek pierwotny wykazywał się wyższą aktywnością od rynku wtórnego (ok. 70% ogółu transakcji na rynku mieszkaniowym), większość nowego zasobu pochodziła od deweloperów (średnio 67% każdego roku), przeciętna powierzchnia mieszkania oddawanego do użytku sięgała poziomu ok. 83 m², co także jest bliskie wyników uzyskanych w badaniach preferencji nabywców. Ceny zaś zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym wykazywały tendencję rosnącą, choć były o blisko 1/3 niższe od notowanych w Poznaniu.

4.4. Dostępność cenowa mieszkań dla młodych osób w Poznaniu i powiecie poznańskim

Mając wiedzę na temat preferencji nabywców mieszkań oraz sytuacji na rynku, szczególnie w zakresie cen, można podjąć próbę określenia dostępności cenowej mieszkań dla młodych osób w Poznaniu oraz powiecie poznańskim. Obliczeń dokonano, przyjmując poniższe założenia:

- Do oszacowania dostępności mieszkaniowej wykorzystano złożony wskaźnik P/I (wyrażony w punktach), uwzględniający ceny mieszkań oraz roczne dochody gospodarstwa domowego. Wartość wskaźnika do 3 punktów oznacza dostępność cenową mieszkań dla gospodarstw domowych, wartość od 3,1 do 4 punktów – umiarkowaną niedostępność, od 4,1 do 5 punktów – niedostępność, powyżej zaś 5 – wysoką niedostępność (szerzej o wskaźniku piszą Anna Mazurczak i Łukasz Strączkowski (2014, s. 107)).
- Do określenia przeciętnego rocznego wynagrodzenia młodego gospodarstwa domowego wykorzystano informację podaną w tabeli 4.1, tj. jaką część przeciętnego wynagrodzenia brutto w sektorze przedsiębiorstw stanowi wynagrodzenie młodych osób. Informację tę uśredniono dla osób w wieku do 24 lat oraz od 25 do 34 lat i odniesiono do wynagrodzenia brutto w Poznaniu, opublikowanego przez GUS (stan na IV kwartał 2020 r.). Następnie na podstawie wynagrodzenia brutto obliczono pensję netto i pomnożono tę wartość przez 12 miesięcy (założono również, że gospodarstwo domowe tworzą dwie osoby, które uzyskują ten sam dochód netto).
- Ceny całkowite mieszkań określono na podstawie informacji pochodzących z raportów Bankier.pl i Otodom opublikowanych według stanu na koniec

2020 roku (Kaźmierczak, 2021). Cena całkowita stanowi iloczyn powierzchni mieszkania (wartość końcowa każdego z segmentów) i ceny 1 m² odpowiadającej określönemu przedziałowi.

Uzyskane rezultaty zaprezentowano w tabeli 4.4.

Odnosząc się do danych zaprezentowanych w tabeli 4.4, należy jednoznacznie stwierdzić, że przy określonych wcześniej założeniach mieszkania na rynku w Poznaniu są niedostępne cenowo dla młodych gospodarstw domowych. To oznacza, że młodzi nabywcy mieszkań, jeżeli nie mają wsparcia na przykład wśród swoich rodzin, muszą bardzo poważnie weryfikować swoje preferencje mieszkaniowe – mimo że chcieliby mieszkań większych, w rzeczywistości muszą się zadowolić lokalami mniejszymi. Uzyskane wskaźniki ukazują także, jakie mieszkania są dostępne cenowo. Są to jednostki o powierzchni do 35 m², a więc lokale, które trudno nazwać perspektywicznymi z punktu widzenia zakładania rodziny i podjęcia decyzji o posiadaniu dzieci. Żeby mieszkania w Poznaniu były bardziej przystępne cenowo, ceny 1 m² musiałyby się obniżyć o blisko 1/4 w przypadku mieszkań najmniejszych (do 38 m²) i o blisko połowę w przypadku mieszkań o powierzchni do 60 m². Obie te sytuacje obecnie są trudne do wyobrażenia.

Tabela 4.4. Dostępność cenowa mieszkań w Poznaniu w 2020 roku

Rodzaj rynku	Metraż	Prze- ciężna cena 1 m ²	Cał- kowi- ta cena miesz- kania	Wyna- gro- dzenie młodej osoby netto	Wskaź- nik dostęp- ności miesz- kaniowej	Wniosek
	(m ²)	(zł)	(zł)	(zł)	(punkty)	
Rynek pierwotny	0–38	8740	332 120	3555,80	3,89	mieszkanie umiarkowanie niedostępne
	38–60	8102	486 120		5,70	mieszkanie wysoce niedostępne
	60–90	7781	700 290		8,21	mieszkanie wysoce niedostępne
Rynek wtórny	0–38	8632	328 016	3555,80	3,84	mieszkanie umiarkowanie niedostępne
	38–60	7790	467 400		5,48	mieszkanie wysoce niedostępne
	60–90	7148	643 320		7,54	mieszkanie wysoce niedostępne

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS (b.d.) oraz Bankier.pl i Otodom.pl (Kaźmierczak, 2021).

Nieco inaczej sytuacja przedstawia się w wypadku mieszkań, które są dostępne w miejscowościach podpoznańskich. Są one relatywnie tańsze, co zilustrowano w tabeli 4.5.

Odnosząc się do danych zaprezentowanych w tabeli 4.5, należy stwierdzić, że przy określonych wcześniej założeniach mieszkania na rynku w miejscowościach podpoznańskich są dostępne lub umiarkowanie niedostępne cenowo dla młodych gospodarstw domowych. Wyjątek stanowią mieszkania duże – te są niedostępne. To oznacza, że młodzi nabywcy mieszkań mogą poza granicami Poznania znaleźć mieszkania zbliżone do swoich preferencji względnie tylko w niewielkim stopniu je modyfikować.

Powstaje zatem pytanie – co można wywnioskować z przedstawionych informacji i jakie są konsekwencje takich rezultatów?

Tabela 4.5. Dostępność cenowa mieszkań w miejscowościach pod Poznaniem w 2020 roku

Rodzaj rynku	Metraż	Przeciętna cena 1m ^{2*}	Cena mieszkania	Wynagrodzenie młodej osoby netto	Wskaźnik dostępności mieszkaniowej	Wniosek
	(m ²)	(zł)	(zł)		(zł)	
Rynek pierwotny	0–38	5084	193 202	3555,8	2,26	mieszkanie dostępne
	38–60	4713	282 787		3,31	mieszkanie umiarkowanie niedostępne
	60–90	4526	407 374		4,77	mieszkanie niedostępne
Rynek wtórny	0–38	6283	238 764		2,80	mieszkanie dostępne
	38–60	5670	340 222		3,99	mieszkanie umiarkowanie niedostępne
	60–90	5203	468 275		5,49	mieszkanie wysoce niedostępne

* Ceny stanowią szacunek własny. Punktem odniesienia są ceny przedstawione w tabeli 4.4, które skorygowano podług relacji cen transakcyjnych na rynku pierwotnym i wtórnym, publikowanych przez GUS dla 2019 roku.

Źródło: opracowano na podstawie danych GUS (b.d.) oraz Bankier.pl i Otodom.pl (Kaźmierczak, 2021).

Podsumowanie

Na podstawie przedstawionych wyników można powiedzieć, że mieszkania w strefie miejskiej są stosunkowo drogie i tylko niewielka grupa osób może swobodnie realizować swoje potrzeby mieszkaniowe. Dla większości młodych osób zakup wymarzonego czy rzeczywiście preferowanego mieszkania staje się wyzwaniem ponad siły. Oczywiście istnieją rozwiązania trudnej sytuacji nabywczej w postaci pomocy rodziny, najczęściej rodziców. Przy zakupach mieszkań można również korzystać ze wsparcia kredytowego. Jednak przy niskich zarobkach młodych osób regulacja zobowiązań wobec banków jawi się jako ogromne obciążenie na wiele lat. Należy zatem poważnie się zastanowić nad konsekwencjami istniejącego stanu rzeczy, tzn. czy sytuacja na rynku nieruchomości nie będzie frustrować młodych osób? Czy akceptujemy długi czas mieszkania rodziców z dorosłymi dziećmi? Czy zakupy mieszkań powinny angażować rodziny nabywców? Czy nie należałoby wypracować instrumentów rzeczywistego wsparcia młodych na rynku mieszkaniowym? Pytania wciąż pozostają otwarte.

Bibliografia

- Bankier.pl. (2019, 21 listopada). *Okolo 3000 zł na rękę. Tyle naprawdę zarabia się w Polsce*. Pobrane 19 kwietnia 2021 r. z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Wynagrodzenia-w-Polsce-Mediana-srednia-stawka-godzinowa-najlepiej-zarabiajacy-7776371.html>
- Bartuś, K., Głuszak, M. i Krochmal, P. (2008). Potrzeby i preferencje nabywców mieszkań w Krakowie – jesień 2008. *Świat Nieruchomości*, 66, 38-48.
- Chimczak, P. (2017). *Mieszkania adresowane do generacji Y jako sposób na przyciągnięcie talentów*. Warszawa: Wydział Architektury Politechniki Warszawskiej.
- Espinoza, C. i Ukleja, M. (2020). *Zarządzanie milenialsami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Finlay, S., Pereira, I., Fryer-Smith, E., Charlton, A. i Roberts-Hughes, R. (2012). *The way we live now: What people need and expect from their homes. A research report for the Royal Institute of British Architect*. Ipsos MORI and RIBA. Pobrane 19 kwietnia 2021 r. z <https://www.ipsos.com/sites/default/files/publication/1970-01/sri-riba-the-way-we-live-now-may-2012.pdf>
- Ford, J. (1999). Young adults and owner occupation: A changing goal? W: J. Rugg (Ed.), *Young people, housing and social policy*. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203207215>
- Główny Urząd Statystyczny (b.d.). Bank Danych Lokalnych. Pobrane z: <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/start>

- Gołąbeska, E. (2017). Współczesne trendy na rynku nieruchomości mieszkaniowych. W: E. Broniewicz (red.), *Gospodarowanie przestrzenią w warunkach rozwoju zrównoważonego* (s. 85-106). Białystok: Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
- Habitat for Humanity Poland. (2018). *Problemy mieszkaniowe Polek i Polaków oraz ocena istniejących rozwiązań*. Warszawa: Fundacja Habitat for Humanity Poland. Pobrane 19 kwietnia 2021 r. z https://infonajem.pl/wp-content/uploads/2019/07/HabitatPoland_badanie-opinii-publ_mieszkalnictwo2018.pdf
- Janusz, M. (2021). *Sytuacja mieszkaniowa młodych małżeństw we wschodnich województwach Polski*. Olsztyn: Instytut Badań Gospodarczych. <https://doi.org/10.24136/eep.mon.2021.3>
- Kaya, S. K., Ozdemir, Y. i Dal, M. (2019). Home-buying behaviour model of Generation Y in Turkey. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 13(5), 713-736. <https://doi.org/10.1108/IJHMA-05-2019-0048>
- Każmierczak, M. (2021, 27 stycznia). *Ceny mieszkań rosną, ale znacznie wolniej niż w poprzednich latach*. *Nowy raport Bankier.pl i Otodom*. Pobrano 22 kwietnia 2021 r. z: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Ceny-ofertowe-mieszkan-styczen-2021-Raport-Bankier-pl-8044186.html>.
- Korniłowicz, J. (2003). *Sytuacja mieszkaniowa małżeństw zawieranych w miastach*. Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- Kotler, P. (1999). *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*. Warszawa: Wydawnictwo Felberg SJA.
- Kowalewski, M. (2009). Poczucie własności mieszkania lokatorów towarzystw budownictwa społecznego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 71(3), 197-212.
- KPMG. (2019). *Rynek dóbr luksusowych w Polsce. Luksus przez pokolenia*. Warszawa: KPMG.pl.
- Lipski, A. (2008). Rola mieszkania w obliczu nowoczesnych form życia rodzinnego. *Problemy Polityki Społecznej*, 11, 15-33.
- Mazurczak, A. i Strączkowski, Ł. (2014). Analiza rynku a decyzje deweloperów w świetle badań lokalnego rynku mieszkaniowego w Poznaniu. W: K. Szczepaniak i A. Wojewnik-Filipkowska (red.), *Inwestycje i nieruchomości w warunkach zrównoważonego rozwoju. Wybrane problemy* (s. 97-110). Sopot: Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.
- Ministerstwo Rozwoju. (2020). *Raport. Stan mieszkalnictwa w Polsce*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju. Pobrane z <https://www.gov.pl/web/rozwoj/raport-o-stanie-mieszkalnictwa>
- Młodzi a rynek pracy. Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy*. (2015). Warszawa: Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy.
- Narodowy Bank Polski. (2021). Baza cen nieruchomości mieszkaniowych (III kw. 2006 - IV kw. 2021). Pobrane z https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html
- NAR. (2017). *Home buyer and seller generational trends report 2017*. National Association of Realtors. Research Department. Pobrane z www.nar.com
- NAR. (2019). *Home buyer and seller generational trends report 2019*. National Association of Realtors. Research Department. Pobrane z www.nar.com

- Niewiadomska, A. (2017). Prekariat na polskim rynku pracy. Próba identyfikacji zjawiska. *Gospodarka w Praktyce i Teorii*, 47(2), 57-76. <https://doi.org/10.18778/1429-3730.47.05>
- Quint, R. (2016). *Housing preferences across generations*. Washington: National Association of Home Builders (NAHB) Economics and Housing Policy Group. Pobrane 6 września 2020 z <https://www.nahb.org/-/media/7DC4EB12FC844AAE96529EC374C3848F.ashx>
- Regulska, E. (2018). Znaczenie rynku najmu mieszkań oraz perspektywy jego rozwoju. *Świat Nieruchomości*, 2(104), 11-18. <https://doi.org/10.14659/worej.2018.104.02>
- Rubaszek, M. i Czerniak, A. (2017). Preferencje Polaków dotyczące struktury własnościowej mieszkań: Opis wyników ankiety. *Bank i Kredyt*, 48(2), 197-234.
- Rynek pracy, edukacja, kompetencje. Aktualne trendy i wyniki badań. Wrzesień 2020.* (2020). Warszawa: Instytut Analiz Rynku Pracy. Pobrane 19 kwietnia 2021 r. z <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/rynek-pracy-edukacja-kompetencje-wrzesien-2020>
- Strączkowski, Ł. (2011). The meaning of dwelling for young couples in the light of questionnaire research conducted on the local housing market in Poznań. *Journal of International Studies*, 4(1), 98-107. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2011/4-1/10>
- Strączkowski, Ł. (2012). Opinie młodych ludzi o ich planach życiowych i mieszkaniowych oraz możliwościach ich realizacji (raport z badania studentów). W: *Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania (raport z badań ankietowych)*. Poznań: Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Strączkowski, Ł. (2021). *Preferencje nabywców mieszkań na lokalnym rynku nieruchomości*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2018 r.* (2020). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Pobrane 19 kwietnia 2021 r. z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/struktura-wynagrodzen-wedlug-zawodow-w-pazdzierniku-2018-roku,4,9.html>
- Wu, F. (2010). Housing environment preference of young consumers in Guangzhou, China. *Property Management*, 28(3), 174-192. <https://doi.org/10.1108/02637471011051318>