

Preferencje Polaków dotyczące struktury własnościowej mieszkań: opis wyników ankiety

Michał Rubaszek*, Adam Czerniak#

Nadesłany: 3 listopada 2016 r. Zaakceptowany: 15 grudnia 2016 r.

Streszczenie

W artykule opisano wyniki badania ankietowego przeprowadzonego na reprezentatywnej próbie 1005 Polaków. Jego celem było poznanie preferencji dotyczących formy własnościowej użytkowanej nieruchomości. Przeprowadzone analizy wskazują, że niski udział najmu rynkowego w Polsce wynika zarówno z czynników o charakterze ekonomicznym, m.in. z wysokiego poziomu czynszów, jak i behawioralnym, w tym z niższej satysfakcji z użytkowania najmowanego lokalu, wynikającej z mniejszego poczucia bezpieczeństwa czy ujemnego wpływu na status społeczny. Odpowiedzi na pytania ankiety pokazują także, że około jednej trzeciej respondentów dopuściłoby możliwość użytkowania wynajętego lokalu, gdyby rynek najmu był lepiej zorganizowany.

Słowa kluczowe: rynek najmu, preferencje gospodarstw domowych, badania ankietowe

JEL: C2, C8, D1, R2

* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; Narodowy Bank Polski; e-mail: michal.rubaszek@nbp.pl.

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie; Polityka Insight; e-mail: adam.czerniak@sgh.waw.pl.

1. Wstęp

Z perspektywy mikroekonomicznej decyzje dotyczące wielkości użytkowanej nieruchomości oraz jej formy prawnej należą do ważniejszych decyzji ekonomicznych gospodarstw domowych w cyklu życia. Najpopularniejszą formą zaspokajania potrzeb mieszkaniowych jest zakup nieruchomości. Nabywca mieszkania lub domu staje się jednak nie tylko jego użytkownikiem, ale także inwestorem, który ulokował znaczną część swojego majątku w jeden typ aktywów: nieruchomość (Łaszek i in. 2013). Wyniki ankiet przeprowadzonych w ramach badania zasobności gospodarstw domowych (Eurosystem Household Finance and Consumption Survey) ukazują, że zarówno w Polsce, jak i w większości krajów europejskich mieszkanie/dom stanowi najważniejszy element majątku, a kredyty hipoteczne dominują w zadłużeniu gospodarstw domowych (Arrondel i in. 2014; Bańbuła, Żółkiewski 2015). Inną formą zaspokajania potrzeb mieszkaniowych jest najem. Umożliwia on rozdzielenie funkcji inwestycyjnej i funkcji użytkowej nieruchomości. Możliwości zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych poprzez zakup bądź najem mają także istotny wpływ na decyzje dotyczące założeń rodziny czy emigracji. Potwierdzają to badania ankietowe opisane w raporcie *Mieszkalnictwo w Polsce*. Wskazują one, że konsekwencją problemów mieszkaniowych często są decyzje o ograniczeniu rodzicielstwa czy wyjeździe za granicę (Salamon, Muzioł-Węclawowicz 2015).

Z perspektywy makroekonomicznej charakterystyka rynku nieruchomości, w tym struktura własnościowa, ma znaczny wpływ na amplitudę wahań zmiennych makroekonomicznych. Określa również prawdopodobieństwo powstawania baniek na rynku nieruchomości, których pęknięcie często prowadzi do kryzysów finansowych (Czerniak 2014). Struktura rynku mieszkaniowego ma również znaczenie dla mechanizmu transmisji szoków w gospodarce. Jak wskazują Cuerdo, Kalantaryan i Pontuch (2014) oraz Czerniak i Rubaszek (2016), wahania aktywności w sektorze budowlanym oraz zmienność cen nieruchomości mogą być skutecznie ograniczane przez rozwój rynku najmu. Także w rozważaniach dotyczących funkcjonowania unii monetarnej wskazuje się, że odmienny poziom rozwoju rynku najmu może prowadzić do zróżnicowania reakcji na wspólne szoki i dywergencji cykli koniunkturalnych w krajach członkowskich (Kosior, Rubaszek 2014; Wagner 2016). Dobrą ilustracją powyższych wniosków z literatury są wydarzenia podczas ostatniego kryzysu w strefie euro. W Hiszpanii i Irlandii zmiany sytuacji na rynku nieruchomości doprowadziły do boomu i krachu, natomiast w Niemczech, gdzie obserwuje się wysoki udział najemców, rynek nieruchomości był raczej czynnikiem stabilizującym wahania aktywności gospodarczej. Stabilizujący charakter rynku najmu wynika z tego, że popyt na nieruchomości traktowane jako dobro użytkowe jest zdecydowanie mniej cykliczny niż popyt na nieruchomości będące dobrem inwestycyjnym. Oddzielenie tych dwóch funkcji dzięki rozwojowi rynku najmu pozwala na ograniczenie wahań rynku nieruchomości i aktywności gospodarczej ogółem.

W dyskusjach na temat roli rozwiniętego rynku najmu wskazuje się na jego pozytywny wpływ na mobilność terytorialną i zawodową. Caldera-Sanchez i Andrews (2011) stwierdzili, że zwiększenie dostępności mieszkań na wynajem prowadzi do wzrostu mobilności terytorialnej mieszkańców. Podobnie Barceló (2006) na podstawie wyników regresji ekonometrycznych wykazała, że mobilność zawodowa jednostek, zdefiniowana jako prawdopodobieństwo zmiany stanu zatrudnienia, jest znacznie mniejsza wśród właścicieli mieszkań niż wśród najemców. Wyniki badań Barceló ukazują również, że lokatorzy mieszkań socjalnych są zdecydowanie mniej mobilni niż najemcy na rynku prywatnym. Powyższe badania sugerują zatem, że promowanie prywatnego rynku najmu może prowadzić do wzrostu produktu dzięki lepszemu alokacji pracy, jak również do ograniczenia poziomu bezrobocia.

W niniejszym opracowaniu przeanalizowano przyczyny niskiego stopnia rozwoju najmu rynkowego w Polsce na tle rozwiniętych krajów europejskich. W szczególności podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki wpływają na wybory polskich gospodarstw domowych dotyczące formy własnościowej nieruchomości. Szczególną uwagę zwrócono na osoby decydujące się na najem nieruchomości na rynku prywatnym. W tym celu przeprowadzono autorskie badanie ankietowe na reprezentatywnej próbie 1005 gospodarstw domowych. Artykuł przedstawia wyniki uzyskane w ramach ankiety oraz rezultaty regresji logitowych, pozwalających określić znaczenie czynników ekonomicznych i behawioralnych przy wyborze sposobu zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej.

Przeprowadzone analizy ukazują, że niski udział najmu rynkowego w Polsce wynika zarówno z czynników ekonomicznych, jak i behawioralnych. Do pierwszej grupy trzeba zaliczyć relatywnie wysoki poziom czynszów. Do drugiej grupy należy uwarunkowany kulturowo system wartości i postaw, które sprawiają, że użytkowanie lokalu wynajętego daje niższą satysfakcję i mniejsze poczucie bezpieczeństwa. Z kolei posiadanie nieruchomości ma dodatni wpływ na postrzeganie swego statusu społecznego (por. Hofstede 2001). Oszacowania regresji logitowych wskazują, że wpływ czynników ekonomicznych i behawioralnych na preferencje dotyczące formy własności jest podobny i w obu przypadkach statystycznie istotny.

Z przeprowadzonej ankiety wynika, że najem jest traktowany tylko jako tymczasowy sposób zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych przez młodsze osoby stanu wolnego. Bycie w trwałym związku w połączeniu z rodzicielstwem jest najistotniejszym czynnikiem brany pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o zakupie nieruchomości. Najem nie jest rozważany jako alternatywa wobec zakupu przez rodziny planujące dłuższe użytkowanie nieruchomości. Analiza wyników ankiety pozwala jednak na sformułowanie tezy, że około jednej trzeciej respondentów zdecydowałoby się na najem rynkowy, gdyby poprawiło się funkcjonowanie tego rynku. Jedna trzecia respondentów nigdy nie wzięłaby pod uwagę najmu lokalu, niezależnie od uwarunkowań ekonomicznych i instytucjonalnych.

2. Rynek najmu w Polsce na tle innych krajów europejskich

Rozmiar prywatnego rynku najmu w Polsce jest relatywnie niewielki w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej. Według danych Eurostatu w 2014 r. udział gospodarstw domowych posiadających mieszkania własnościowe wynosił 83,5%; z tego 10,8 pkt proc. miało kredyt hipoteczny. Pozostałe 16,5% to najem, z czego większość stanowiły mieszkania komunalne oraz lokatorskie. Jedynie 4,3% gospodarstw domowych mieszkało w lokalach wynajętych na rynku prywatnym. Był to niewielki odsetek w stosunku do rozwiniętych krajów UE, takich jak Niemcy (39,6%), Francja (19,3%) czy Włochy (14,3%), oraz porównywalny z innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej, z wyjątkiem Czech (wykres 1, górny panel).

Górny panel wykresu 1 pokazuje również, że prywatny rynek najmu jest zdecydowanie lepiej rozwinięty w krajach niemieckojęzycznych niż w krajach anglosaskich czy południa Europy. Według Elsingi i Hoekstry (2005) wynika to z czynników o charakterze instytucjonalnym i kulturowym. Stanowią one bowiem behawioralne, nieekonomiczne determinanty podejmowania decyzji o formie zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej (Brzezicka, Wiśniewski 2012). Przykładowo, w krajach anglosaskich posiadanie mieszkania jest często utożsamiane z poczuciem bezpieczeństwa i traktowane jako oznaka sukcesu ekonomicznego, dzięki czemu subiektywna wartość symboliczna przypisywana miesz-

kaniu własnościowemu jest dużo wyższa niż w przypadku wynajmowania identycznej nieruchomości. Jak tłumaczy Saunders (1990), wynika to z naturalnego instynktu posiadania oraz dążenia do zaznaczenia własnego terytorium. Kemeny (1981) wskazuje natomiast, że tego typu postawy są wzmacniane przez politykę mieszkaniową, która bazuje na błędnym założeniu, że wysoki udział lokali własnościowych korzystnie wpływa na rozwój gospodarczy i społeczny kraju. Prowadzenie takiej polityki wiąże się z przeświadczeniem polityków i ich wyborców, że nieruchomości mieszkaniowe stanowią sposób na poprawę – zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio – sytuacji społeczno-ekonomicznej obywateli.

Okazuje się, że argumentacja Saundersa i Kemeny'ego nie najlepiej oddaje sytuację w krajach niemieckojęzycznych. Poczucie bezpieczeństwa jest tam częściowo zapewniane przez rozbudowany system pomocy socjalnej, częściowo zaś przez ustawową ochronę najemców, która uniemożliwia nieuzasadnione eksmisje czy nadmierne podwyżki czynszu. Schwartz i Seabrooke (2009) określają taki model kapitalizmu mieszkaniowego mianem rynku regulowanego (*corporatist market*), w ramach którego możliwość zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej jest uznawana za przywilej społeczny, a nieruchomości nie są traktowane jak towar (*commodified*) w tak dużym stopniu jak w krajach anglosaskich o liberalnym modelu rynku mieszkaniowego. Jeszcze inny model kapitalizmu mieszkaniowego dominuje na południu Europy. Wprawdzie mieszkania nie stanowią tam głównie towaru, jednak w przeciwieństwie do krajów niemieckojęzycznych i skandynawskich polityka mieszkaniowa opiera się na powszechnym założeniu, że potrzeby mieszkaniowe powinny być zaspokojone przez rodzinę, a nie przez państwo. Dlatego rząd dużo słabiej niż w modelu liberalnym ingeruje w rynek mieszkaniowy, pośrednio tworząc fiskalne preferencje dla osób kupujących i użytkujących lokale własnościowe.

W przypadku większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski, wysoki udział mieszkań własnościowych i marginalny udział rynku najmu może wynikać z wielu czynników. Jak wskazują badania Augustyniak i in. (2013) dla Polski oraz Luxa i Sunegi (2014) dla krajów regionu, bardzo ważnym czynnikiem była możliwość wykupu mieszkań lokatorskich oraz komunalnych po preferencyjnych cenach. Według danych Eurostatu odsetek gospodarstw domowych użytkujących tego typu mieszkania spadł z 34,9% w 2007 r. do zaledwie 12,3% w 2014 r. (wykres 1, dolny panel). Większa dostępność kredytów hipotecznych po wejściu do Unii Europejskiej, spadek stóp procentowych oraz liczne programy promujące zakup nieruchomości na kredyt (np. programy Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych) doprowadziły do wzrostu udziału gospodarstw domowych mieszkających w lokalach, których zakup sfinansowano kredytem hipotecznym (z 2,9% w 2007 r. do 10,8% w 2014 r., wykres 2, dolny panel). Kolejnym powodem są wadliwe regulacje rynku najmu, które ograniczają podaż mieszkań na wynajem oraz obniżają popyt na te mieszkania. Przykładem jest nadmierna ochrona lokatorów niepłacących czynszu, która przez zwiększenie ryzyka inwestycji w mieszkania na wynajem ogranicza ich podaż. Innym przykładem może być brak przejrzystych przepisów regulujących maksymalne zmiany czynszów, co ogranicza popyt na długookresowy najem wśród gospodarstw domowych. Ostatnią przyczyną jest mała aktywność państwa w zakresie polityki mieszkaniowej. Jak zauważyli Priemus i Mandic (2000), w naszym regionie rynek najmu prywatnego oraz mieszkalnictwo społeczne na początku XXI w. stały się „ziemią niczyją” (*no man's land*). W przypadku prywatnego rynku najmu obserwowany był brak inwestorów instytucjonalnych oraz firm specjalizujących się w profesjonalnej obsłudze najmu. Zdaniem tych autorów prywatny rynek najmu stanowi de facto „przedłużenie rynku własnościowego”, w którym w ofercie są przede wszystkim mieszkania własnościowe niezamieszkane przez właściciela (np. odziedziczone), nie zaś mieszkania wybudowane z myślą o ich wynajmowaniu. W przypadku mieszkań socjalnych spadek ich udziału wiąże się z niskim poziomem nowych inwestycji oraz wspomnianą tendencją

do pozbywania się bieżących zasobów przez gminy poprzez prywatyzację (Lux, Sunega 2014). Sytuację tę trafnie opisują autorzy raportu *Mieszkalnictwo w Polsce*, którzy twierdzą, że „budownictwo i polityka mieszkaniowa po 1989 roku nie stanowiły działań priorytetowych. Brak spójnej i długofalowej strategii rozwoju mieszkalnictwa, traktowanie mieszkań jako towaru wyłącznie rynkowego, brak realnej pomocy państwa w rozwijaniu i promowaniu mieszkalnictwa społecznego i wreszcie ograniczenia legislacyjne oraz instytucjonalne sprawiły, że Polska plasuje się na jednym z ostatnich miejsc wśród krajów europejskich, jeśli chodzi o zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych swoich obywateli” (Salamon, Muzioł-Węclawowicz 2015, s. 9).

Otwarte pozostaje pytanie, czy niski stopień rozwoju rynku najmu w Polsce wynika z czynników o charakterze ekonomicznym (nieefektywne regulacje, wysokie czynsze), czy może z tego, że Polaków cechuje silna, uwarunkowana kulturowo, skłonność do posiadania mieszkania – podobnie jak Anglików, Amerykanów czy Australijczyków. Rozważania na ten temat, które są zarazem opisem wyników ankiety, przedstawiono w kolejnych dwóch punktach artykułu.

3. Wyniki ankiety

Poniżej zaprezentowano wyniki autorskiej ankiety przeprowadzonej na reprezentatywnej grupie 1005 Polaków w dniach 9–13 czerwca 2016 r. w ramach regularnej ankiety typu Omnibus z zastosowaniem metody CAPI przez firmę IPSOS. Ankieta składa się z 31 pytań, których treść podano w Aneksie. Stan prawny zamieszkiwanej nieruchomości był określany na podstawie odpowiedzi na pytanie 11, w którym respondenci wybierali spośród następujących wariantów (w nawiasach podano udział gospodarstw domowych, które wskazały daną odpowiedź):

- 1) własność z kredytem hipotecznym – 7,8%,
- 2) własność bez kredytu hipotecznego – 61,6%,
- 3) najem na zasadach rynkowych od osoby prywatnej – 4,1%,
- 4) najem na zasadach rynkowych od firmy (np. BGK nieruchomości) – 0,4%,
- 5) najem od władz lokalnych (mieszkania socjalne/komunalne) – 9,9%,
- 6) najem od towarzystwa budownictwa społecznego (TBS) – 0,4%,
- 7) najem od spółdzielni mieszkaniowej (mieszkanie lokatorskie) – 4,4%,
- 8) najem od innych podmiotów (włączając Kościół, akademiki) – 0,2%,
- 9) podnajem części lokalu (stancja, najem grupowy) – 0,7%,
- 10) najem bez konieczności płacenia czynszu (np. mieszkanie służbowe) – 1,1%,
- 11) współużytkowanie (także z rodzicami) bez konieczności płacenia czynszu – 9,6%.

Jako osoby najmujące po cenie rynkowej zakwalifikowano respondentów udzielających odpowiedzi 3, 4 lub 9 (5,2% próby), a jako osoby najmujące po cenie nierynkowej – respondentów, którzy wybrali wariant 5 lub 7 (14,2%). Na własność z kredytem (7,8%) i bez kredytu (61,6%) wskazywały odpowiedzi 1 i 2. Warto podkreślić, że struktura własnościowa zamieszkiwanych lokali okazała się podobna jak w przypadku danych Eurostatu, które opisano w poprzednim punkcie.

3.1. Cechy osób najmujących po cenie rynkowej

Omówienie wyników ankiety rozpoczniemy od analizy formy własności w zależności od cech demograficzno-ekonomicznych respondentów. Za pośrednictwem pierwszych 10 pytań określono cechy gospodarstwa domowego: wiek, stan cywilny, liczbę dzieci, wykształcenie, status na rynku pracy, miejsce zamieszkania, wielkość dochodów i majątku. Wyniki odpowiedzi na te pytania, zawarte w tabeli 1, pomagają scharakteryzować osoby decydujące się na najem lokalu na rynku prywatnym.

Wiek. W Polsce obserwuje się stopniowy wzrost udziału najmu rynkowego wśród osób do 30. roku życia i szybki spadek w przypadku starszych kohort. Podobne zjawisko zaobserwowano w badaniach popytu mieszkaniowego w cyklu życia w krajach wysoko rozwiniętych (Poterba 1991). W grupie wiekowej 30–49 lat relatywnie wysoki jest natomiast odsetek osób z kredytem hipotecznym. Osoby starsze mieszkają przede wszystkim w mieszkaniach własnościowych bez kredytu lub w mieszkaniach komunalnych i lokatorskich. Z danych nie wynika natomiast, by osoby starsze upłynniały majątek w postaci posiadanej nieruchomości.

Stan cywilny. Zgodnie z intuicją okazało się, że na najem rynkowy częściej decydują się osoby stanu wolnego, z wyjątkiem wdów i wdowców. W przypadku osób będących w stałym związku dominuje własność, co sugeruje, że powody rodzinne są ważnym czynnikiem wpływającym na decyzję dotyczącą formy prawnej zamieszkiwanej nieruchomości.

Dochód. Udział najmu rynkowego jest relatywnie wysoki wśród osób o najniższych i najwyższych dochodach. W przypadku osób o średnich dochodach zaobserwowano wysoki udział właścicieli z kredytem hipotecznym. Na podstawie tych danych można przypuszczać, że na najem decydują się osoby niemające możliwości kupna nieruchomości (niski dochód) oraz osoby, którym najem umożliwia mobilność zawodową i terytorialną (wysoki dochód). Warto podkreślić, że wielu respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi na temat dochodów (26,9%) czy majątku (45,2%), co oczywiście utrudnia ocenę, jak sytuacja ekonomiczna gospodarstwa domowego wpływa na wybór formy własności.

Wielkość miejscowości. Odsetek najmu rynkowego jest najwyższy w największych polskich miastach. Wynika to zapewne ze stosunkowo wysokiego popytu na tego typu lokale. Duża liczba osób przyjeżdżających na czas określony, dla których najem stanowi optymalną formę zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej, jest niezbędna do powstania prywatnego rynku najmu. Dodatkowo, stały napływ migrantów w naturalny sposób zwiększa zapotrzebowanie na „tymczasowe” mieszkania na wynajem, wykorzystywane jedynie na etapie przejściowym między przyjazdem do danej miejscowości a momentem zakupu własnego mieszkania.

Kolejna grupa pytań dotyczy cech użytkowanej nieruchomości, tj. jej rodzaju i powierzchni, oraz tego, jak trwały jest związek lokatora z nieruchomością: planowanej długości pobytu w danym mieście i skłonności do poszukiwania alternatywnej nieruchomości. Wyniki zawarte w tabeli 2 wskazują, że najem rynkowy dotyczy głównie mieszkań o niewielkim metrażu. Domy stanowią ponad połowę nieruchomości własnościowych, a w przypadku najmu rynkowego jest to zaledwie 17,3%. Co więcej, ponad połowa najemców (zarówno rynkowych, jak i nierynkowych) mieszka w lokalach o powierzchni do 45 m². W przypadku właścicieli bez kredytu jest to niecałe 10%. Tabela 2 ukazuje również, że najmujący na warunkach rynkowych oraz właściciele z kredytem hipotecznym relatywnie często dorastali w innej miejscowości lub innej dzielnicy tej samej miejscowości (około 75% respondentów). Jest to stosunkowo dużo w porównaniu z najemcami społecznymi lub właścicielami bez kredytu (około 50% respondentów). Ponadto najmujący na zasadach rynkowych relatywnie krótko użytkują jeden lokal. Odsetek

respondentów, którzy wprowadzili się do obecnego mieszkania lub domu w ciągu ostatnich pięciu lat, wynosi 73,1% dla najemców rynkowych i 14,7% dla najmu nierynkowego, 34,6% dla własności z kredytem i jedynie 5,3% dla właścicieli bez kredytu. Dodatkowo, najemcy rynkowi znacznie częściej planują zmienić lokal w perspektywie najbliższych pięciu lat (38,5% respondentów) niż osoby mieszkające w lokalach komunalnych i lokatorskich (7,0%) czy własnościowych (około 5%).

Ogólne wnioski, które można wyciągnąć na podstawie analizy tabel 1 i 2, są takie, że w nieruchomościach wynajętych na zasadach rynkowych mieszkają przede wszystkim osoby stanu wolnego, mające mniej niż 30 lat, o relatywnie niskich dochodach i przebywające w jednym z największych miast w Polsce. Nieruchomości te są niewielkie, a czas zamieszkiwania raczej krótki, nieprzekraczający pięciu lat. Opis ten dobrze pasuje do osób, które są na studiach lub dopiero rozpoczynają karierę zawodową i traktują najem jako tymczasową formę zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Warto dodać, że tylko 11 respondentów (1,1%) zadeklarowało, że pozostają w związku i mają dzieci i zdecydowali się na najem rynkowy. Spośród nich sześć osób wynajmuje, ponieważ nie może sobie pozwolić na zakup nieruchomości, trzy osoby nie chcą zaciągać kredytu hipotecznego, jedna osoba znalazła atrakcyjną ofertę najmu, a tylko jedna osoba wynajmuje, ponieważ ma pracę, która wymaga dużej mobilności.

3.2. Preferencje dotyczące formy własności

Powyższe wyniki wskazują, że rodziny z dziećmi nie uznają obecnie najmu rynkowego za poważną alternatywę dla mieszkania własnościowego. W tej części opracowania zostanie podjęta próba określenia, jakie są przyczyny takiego stanu rzeczy. Czy wynika to z czynników o charakterze ekonomicznym czy raczej z tego, że Polacy zdecydowanie preferują mieszkania własnościowe.

Przed omówieniem wyników ankiety zauważmy, że występują czynniki niefinansowe, które sprawiają, że gospodarstwa domowe wolą mieszkać w lokalu własnościowym niż w identycznej, ale wynajętej nieruchomości. Jak wskazuje Hofstede (2001), otoczenie kulturowe może silnie ograniczać racjonalność ekonomiczną podmiotów rynkowych. Decyzje jednostek są bowiem pochodną ich osobowości, w tym społecznego systemu wartości, czyli powszechnych tendencji do preferowania pewnych sytuacji i zachowań. Znajduje to odzwierciedlenie w decyzjach dotyczących formy zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej. Jak piszą Flint i Rowlands (2003), wybór formy użytkowania mieszkania nie tylko jest manifestacją statusu finansowego gospodarstwa domowego, lecz także przyczynia się do podziału jednostek na odnoszące sukcesy i ponoszące porażki. Mieszkanie własnościowe jest bowiem jednym z najważniejszych symboli statusu, świadczącym o pozycji społecznej, majątku, aspiracjach oraz tożsamości jednostki, która je użytkuje (Neuman 1973; Adams 1984). Informuje również o tym, jak użytkownik mieszkania postrzega siebie – zarówno poprzez wystrój wnętrza, które jest pokazywane tylko wybranym osobom, jak i poprzez wygląd i otoczenie nieruchomości, z którymi się utożsamia (Cooper 1971).

W efekcie ludzie przypisują wyższą wartość użytkową mieszkaniom własnościowym niż wynajmowanym. Przejawem tego jest relatywnie wyższa samoocena, poczucie kontroli i zadowolenie z życia obserwowane u właścicieli niż najemców (Rohe, Stegman 1994). Potwierdzają to badania empiryczne Elsingi i Hoekstry (2005), którzy na podstawie danych jednostkowych Eurostatu (European Community Household Survey, ECHS) dla ośmiu krajów UE z 2001 r. stwierdzili, że status prawny zamieszkiwanej nieruchomości wpływa na wskaźnik satysfakcji z mieszkania (na pytanie *How satisfied are you with your housing situation?* odpowiedzi przyjmowały wartości od 1 do 6). Wyniki regresji wskaźnika satysfakcji

względem formy własności (oraz zmiennych kontrolnych, np. charakterystyki nieruchomości) wskazują, że zadowolenie właścicieli jest *ceteris paribus* przeciętnie od 0,04 pkt do 0,19 pkt wyższe niż zadowolenie najemców. Bardziej rozbudowane obliczenia z podobnie sformułowanym pytaniem badawczym przeprowadził Diaz-Serrano (2009). Autor wykorzystał dane ECHS z lat 1994–2001 do stworzenia bazy danych osób, które w analizowanym okresie zrezygnowały z najmu na rzecz własności. Następnie oszacował, jak ta zmiana wpłynęła na wskaźnik satysfakcji z mieszkania. Okazuje się, że zmiana formy własności oraz pozostanie w tym samym lokalu prowadzą do przeciętnego wzrostu wskaźnika satysfakcji o 0,24 pkt. Jeżeli natomiast zmianie formy własności towarzyszy przeprowadzka, to oszacowany wzrost satysfakcji wynosi aż 0,45 pkt. Na koniec warto wspomnieć, że także w modelach teoretycznych uwzględniających rynek najmu często przyjmuje się, że użyteczność z mieszkania w wynajętym lokalu jest niższa niż w identycznym lokalu własnościowym. Przykładowo, Kiyotaki, Michaelides i Nikolov (2011) obliczyli, że w Stanach Zjednoczonych różnica między użytecznością wynosi 9%, natomiast Rubaszek (2012) w modelu dla Polski założył, że strata jest równa 10%.

Powróćmy teraz do omówienia wyników ankiet, a mianowicie odpowiedzi na pytania opisujące preferencje co do formy własnościowej nieruchomości (tabela 3). Pierwsze pytanie (*TenPref1*, numer 17) dotyczyło preferowanego statusu prawnego nowej nieruchomości w przypadku przeprowadzki. Jedynie 9,0% właścicieli bez kredytu wskazało na najem, a ponad dwie trzecie na własność. Co ciekawe, wśród właścicieli nieruchomości, których zakup sfinansowano kredytem hipotecznym, odsetek ten jest blisko dwukrotnie wyższy, co może świadczyć, że są oni bardziej świadomi korzyści finansowych związanych z najmem. Najwięcej respondentów wskazujących na najem jako preferowaną formę prawną nowej nieruchomości było, z oczywistych względów, wśród najemców. Jednak także wśród nich ponad połowa wolałaby być posiadaczem kolejnego użytkowanego mieszkania. Wynik ten jest ważny w kontekście dyskusji na temat polityki ukierunkowanej na rozwój rynku najmu, która powinna uwzględniać zwiększenie podaży mieszkań na wynajem, jak również kreowanie popytu na te mieszkania. Jak wskazują Coolen, Boelhouwer i van Driel (2002), ważne jest stworzenie warunków, w których właściciele nieruchomości rozważają najem jako akceptowalne alternatywne rozwiązanie w przypadku przeprowadzki.

Kolejne pytanie (*TenPref2*, numer 18) miało charakter finansowy. Respondenci mogli wskazać swoje preferencje przez wybranie jednej z następujących możliwości:

- a) zakup nieruchomości, który chroni przed ryzykiem zmian czynszu oraz jest dobrą inwestycją,
- b) najem, który chroni przed ryzykiem zmian ceny nieruchomości.

Okazało się, że pierwszy wariant wybrała zdecydowana większość właścicieli (86,8% bez kredytu oraz 83,3% z kredytem) oraz większość wynajmujących (59,6% najemców rynkowych i 65,0% najemców nierynkowych). Powyższe wyniki warto porównać z rozważaniami zawartymi w artykule Sinai i Souelesa (2005). Autorzy zauważają, że w dyskusjach na temat wad i zalet różnych form własności wskazuje się, że kupno mieszkania jest ryzykowną inwestycją ze względu na wahania cen nieruchomości. Pomijany jest jednak fakt, że alternatywa, czyli najem, też jest ryzykowna ze względu na możliwość zmian czynszu. Wskazują, że im dłuższy jest horyzont analizy, tym większe znaczenie ma ryzyko zmian czynszu w porównaniu z ryzykiem zmian cen nieruchomości. Oznacza to, że brak prawnego uregulowania zmian czynszu może ograniczać popyt na najem nieruchomości, zwłaszcza gdy planowany pobyt w lokalu jest dłuższy niż kilka lat. Warto dodać, że odpowiedzi na identyczne pytanie w ramach ankiety Fannie Mae National Housing Survey były bardzo podobne. Jak podali Drew i Herbert (2013), 87% amerykańskich respondentów wskazywało pierwszą odpowiedź. Sugeruje to, że Polska jest podobna do krajów anglosaskich, a Polacy mogą zostać uznani za społeczeństwo właścicieli (*ownership society*), w którym posiadanie mieszkania na własność łączy się z wysokim statusem społecznym (Kemery 1981).

W następnym pytaniu (*TenPref3*, numer 19) respondenci mogli wybrać między najmem a zakupem mieszkania na kredyt. Ponieważ zakup na kredyt jest droższą formą nabycia nieruchomości niż kupienie jej za oszczędności (stopa depozytowa jest niższa niż stopa kredytu mieszkaniowego), spodziewano się, że odsetek osób wybierających kupno będzie niższy niż w przypadku pytania *TenPref2*. I rzeczywiście, w całej próbie 52,6% respondentów wskazało, że preferuje zakup na kredyt, a 29,7% najem mieszkania. Co ważne, dla osób do 35. roku życia, czyli respondentów w wieku, w którym tworzy się gospodarstwo domowe, udziały były zbliżone do średniej i wyniosły 54,1% dla zakupu na kredyt oraz 31,6% dla najmu. Powyższe wyniki oznaczają, że istnieje spora grupa osób, które byłyby zainteresowane najmem mieszkania. Warto dodać, że odpowiedzi na podobne pytanie (*TenPref4*, numer 22, punkt 7), w którym respondenci mogli wskazać, czy woleliby kupić mieszkanie, nawet gdyby było to mniej korzystne finansowo niż najem, są zbliżone do odpowiedzi na pytanie *TenPref3*, a także do odpowiedzi na identyczne pytanie zadane Japończykom (53,9%) tuż po pęknięciu bańki cenowej na tamtejszym rynku nieruchomości (Tachibanaki 1994). Wskazuje to, że na skutek wysokiej wartości symbolicznej przypisywanej mieszkaniom własnościowym istnieje bardzo silna przewaga preferencji tej formy użytkowania nieruchomości, która może w pełni niwelować wpływ czynników ekonomicznych na decyzje mieszkaniowe Polaków.

W ankiecie sprawdzono również, na ile silne jest przekonanie, że „zakup mieszkania jest bardziej korzystny finansowo od jego wynajęcia, ponieważ po spłacie kredytu jest się właścicielem mieszkania, zaś w przypadku najmu, pomimo płatności kosztów najmu pozostaje się z niczym” (pytanie numer 20, *TenPref5*). Tego typu stwierdzenie pojawia się np. już we wstępie do poradnika Chołoniewskiego (2015). Na stronie 12 dowiadujemy się bowiem, że: „W przypadku wynajmu, całe płacone co miesiąc pieniądze bezpowrotnie »przepadną« na rzecz właściciela wynajmowanego przez siebie mieszkania (będą budować jego, a nie twój kapitał)”. Okazuje się, że aż 78,0% respondentów zgadza się z tym stwierdzeniem, a jedynie 10,9% respondentów ma odmienną opinię. Wśród najemców rynkowych odpowiednie udziały wynoszą natomiast 63,5% i 13,5%. Warto wskazać, że podobne wyniki uzyskał Ben-Shahar (2007) w ramach ankiety wśród izraelskich studentów (85% respondentów zgodziło się z takim stwierdzeniem). Autor ten podkreślił przy tym, że powyższe wnioskowanie jest wadliwe (*flawed financial reasoning*), ponieważ porównanie dwóch form własności powinno się opierać na porównaniu bieżącej wartości płatności za najem z bieżącą wartością rat kredytowych pomniejszonych o wartość nieruchomości po spłacie kredytu. Szczegółowe wyliczenia tego typu, które zostały przeprowadzone np. przez Zajac i Kołodziejczyka (2013), ukazują, że przy niezbyt rygorystycznych założeniach łączne koszty najmu mogą okazać się niższe niż koszty kupna nieruchomości.

Aby sprawdzić prawdziwość powyższego stwierdzenia, w ankiecie zapytano, czy płacenie czynszu to strata pieniędzy (pytanie numer 22, punkt 6, *TenPref6*). Pytanie to jest często zadawane w dyskusji na temat właściwego doboru formy własnościowej lokalu. Wystarczy wpisać do przeglądarki: *paying rent is a waste of money*, aby zobaczyć, jak ożywiona jest dyskusja na ten temat, zwłaszcza w krajach anglosaskich. W naszej ankiecie z tym stwierdzeniem zgadza się 43,8% respondentów, a 29,8% jest przeciwnego zdania. Prawdopodobnie nie oznacza to, że znaczna grupa osób nie postrzega czynszu jako zapłaty za usługę zapewnienia dachu nad głową. Dominuje natomiast (w pewnym stopniu błędne) przekonanie, że będąc najemcą, nie buduje się „własnego majątku” w postaci nieruchomości, co ma miejsce w przypadku zaciągnięcia kredytu hipotecznego. Co ciekawe, Polacy dużo rzadziej zgadzali się z tym stwierdzeniem niż Brytyjczycy. Jak wynika z ankiety przeprowadzonej przez tamtejsze stowarzyszenie deweloperów (BSA 2007), na Wyspach aż 77% respondentów zgodziło się z tym, że płacenie czynszu to

strata pieniędzy. Mogło to jednak wynikać z terminu przeprowadzenia badania, tuż przed pęknięciem bańki cenowej na brytyjskim rynku mieszkaniowym. W takich sytuacjach, jak wskazuje Shiller (2009), ludzie ulegają irracjonalnemu entuzjazmowi, który wpływa na percepcję kosztów i korzyści związanych z różnymi formami alokacji kapitału.

Powyższe wyniki wskazują, że zdecydowana większość Polaków uważa, że zakup ma więcej zalet niż najem (*TenPref2*), czego powodem jest m.in. „wadliwe” wnioskowanie ekonomiczne (*TenPref5* i *TenPref6*). Z tego względu większość Polaków za jedyny dopuszczalny sposób zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych uznaje kupno nieruchomości (*TenPref3* i *TenPref4*). Istnieje jednak spora grupa osób, która dopuszcza możliwość najmu, gdyby alternatywnym rozwiązaniem był zakup na kredyt lub gdyby poziom czynszu kształtował się na relatywnie atrakcyjnym poziomie (około 30% respondentów, *TenPref3* i *TenPref4*).

3.3. Czynniki wpływające na preferencje dotyczące formy własności

W tym podpunkcie zostanie podjęta próba określenia, jakie czynniki wpływają na preferencje dotyczące formy własnościowej nieruchomości. Rozpocniemy od omówienia czynników o charakterze ekonomicznym, takich jak relatywne koszty najmu i obsługi kredytu (*Econ1*), ryzyko zmian cen nieruchomości lub wysokości czynszów (*Econ2*), wysokość kosztów transakcyjnych (*Econ3*) czy obciążeń podatkowych (*Econ4*) (zob. Henderson, Ioannides 1983; Bourassa 1995; Sinai, Souleles 2005). Następnie, biorąc pod uwagę wyniki badań Coolena, Boelhouwera i van Driela (2002) oraz przede wszystkim Ben-Shahara (2007), omówimy rolę czynników behawioralnych. Przedstawimy, na ile Polacy są przekonani, że użytkowanie mieszkania własnościowego służy podniesieniu statusu społecznego (*Beh1*), daje poczucie wolności i niezależności (*Beh2*), zapewnia komfort użytkowania mieszkania (*Beh3*) i spokój umysłu (*Beh4*), a także jak wpływa na samopoczucie w danej nieruchomości (*Beh5*), przywiązanie do miejsca zamieszkania (*Beh6*), zadowolenie rodziny (*Beh7*) oraz poczucie szczęścia (*Beh8*).

Górna część tabeli 4 pokazuje, jak respondenci oceniali różne formy własności pod względem ich opłacalności ekonomicznej, w rozbiciu na cztery czynniki *Econ1* – *Econ4*. Według ponad 60% respondentów bardziej opłacalna jest własność, a jedynie niewiele ponad 10% wskazało najem. Zaskakujący może być wybór respondentów dotyczący kosztów transakcyjnych i pośrednictwa (*Econ3*). Wysokie koszty transakcyjne są bowiem ponoszone w przypadku zmiany miejsca zamieszkania, jeżeli dysponuje się lokalem własnościowym. Respondenci mogli jednak w większym stopniu uwzględnić opłaty związane z obsługą najmu przez pośredników niż koszty transakcyjne kupna/sprzedaży nieruchomości. Ogólnie korelacje między odpowiedziami na pytania ekonomiczne były bardzo wysokie (tabela 11). Analiza głównych składowych wykazała, że pierwszy składnik (*EconFact*) przeciętnie objaśniał 76,7% wariacji czterech zmiennych.

Dolna część tabeli 4 wskazuje, że w przypadku wszystkich ośmiu czynników behawioralnych (*Beh1* – *Beh8*) chęć posiadania nieruchomości jest jeszcze silniejsza niż w przypadku czynników ekonomicznych. Ponad 70% respondentów wskazywało na zakup, a niewiele ponad 10% respondentów wybierało najem. Zaskakuje, że według większości respondentów mieszkanie własnościowe lepiej niż lokal wynajmowany zapewnia poczucie wolności i niezależności. Teoretycznie to właśnie ta druga forma użytkowania mieszkania powinna dawać większe poczucie wolności, ponieważ sprzyja mobilności.

Respondenci mogli jednak w większym stopniu uwzględniać możliwość aranżacji wnętrza niż możliwość zmiany miejsca zamieszkania.

Podobnie jak w poprzednim przypadku korelacje między odpowiedziami na pytania behawioralne okazały się wysokie (tabela 12), a pierwszy składnik (*BehFact*) objaśniał przeciętnie 73,7% wariacji ośmiu zmiennych. Warto podkreślić, że korelacja między czynnikami ekonomicznymi i behawioralnymi okazała się bardzo wysoka. Dla pierwszych składników uzyskanych metodą głównych składowych współczynnik korelacji $\text{cor}(EconFact, BehFact)$ wynosił 0,52 (wykres 2, dolny panel). Może to świadczyć, że argumenty o charakterze ekonomicznym, które potencjalnie wpływają na preferencje co do formy własnościowej, mogą być w dużej mierze uwarunkowane czynnikami behawioralnymi (Ben-Shahar 2007). Potwierdził to również Bourdieu (1979), który na podstawie badań antropologicznych wykazał, że racjonalność podmiotów rynkowych jest ograniczona przez system heurystyk zapisanych w ludzkim umyśle.

Na kolejnym etapie zadano pytania, których celem było ustalenie, jakie czynniki spowodowały wybranie takiej, a nie innej formy prawnej nieruchomości zamieszkiwanej aktualnie przez respondentów. Tabela 5 pokazuje, że przy kupnie mieszkania najważniejszy był czynnik niefinansowy, a mianowicie powody rodzinne – wskazało na nie 40,7% właścicieli bez kredytu i 46,2% właścicieli z kredytem. Mniej istotne okazały się powody finansowe, takie jak poziom dochodów czy oszczędności (odpowiednio 28,8% i 37,2% przypadków). Sugeruje to, że posiadanie mieszkania własnościowego najbardziej sprzyja budowaniu życia rodzinnego, które jest jedną z podstawowych składowych potrzeby mieszkaniowej (Przystupa, Rygiel 2003). Potwierdzają to odpowiedzi na pytanie 23 (tabela 6). Wskazują one bowiem, że według około dwóch trzecich respondentów tylko własność zapewnia bezpieczne miejsce dla rodziny oraz pozwala na własną aranżację wnętrza. Tabela 6 przedstawia również wyniki odpowiedzi na pytanie 25 – o to, w jakim stopniu na preferencje dotyczące sposobu zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej wpływają bodźce wewnętrzne i zewnętrzne. Okazuje się, że dla 59,2% respondentów własność jest priorytetem, a 54,9% osób zgadza się ze stwierdzeniem, że „nic nie powstrzyma mnie od posiadania mieszkania” (czynniki wewnętrzne). Z kolei 54,5% wskazuje, że osoby z najbliższego otoczenia uważają, iż należy kupić mieszkanie, a według 47,2% media i ekonomiści promują zakup mieszkania (czynniki zewnętrzne).

W przypadku podjęcia decyzji o najmie nieruchomości (tabela 5) najważniejszymi czynnikami są: brak możliwości zakupu mieszkania własnościowego (61,5% najemców rynkowych i 46,2% nierynkowych) oraz niechęć do zaciągnięcia kredytu (23,1% oraz 14,0%). Zdecydowanie rzadszą przyczyną jest potrzeba mobilności (5,8% i 4,2%), lepsza lokalizacja najmowanej nieruchomości (9,6% i 4,9%) i dążenie do utrzymania płynności finansowej (9,6% i 6,3%). Okazuje się zatem, że najem jest w dużym stopniu wyborem negatywnym, wynikającym z braku możliwości zakupu mieszkania. Odpowiedzi na pytanie 24 (tabela 6) wskazują natomiast, że respondenci dostrzegają pewne zalety najmu mieszkania, w szczególności to, że najem pozwala na mobilność (58,8% respondentów), zabezpiecza przed ryzykiem spadku cen nieruchomości (38,8%), umożliwia zamieszkanie w lepszej dzielnicy (37,8%) oraz poprawia płynność finansową (26,7%).

Podsumowując, wyniki przedstawione w tabelach 4–6 wskazują, że według zdecydowanej większości gospodarstw domowych czynniki ekonomiczne i społeczno-kulturowe sprawiają, że własność jest bardziej opłacalna niż najem. Możliwe jednak, że przekonanie o finansowej przewadze własności nad najmem nie wynika ze szczegółowych wyliczeń, ale z czynników behawioralnych. Najważniejsze okazały się powody rodzinne, które bezpośrednio wpływają na decyzję o kupnie mieszkania.

To skutek przeświadczenia większości Polaków, że tylko własność zapewnia bezpieczne miejsce dla rodziny. W przypadku najmu najważniejszym czynnikiem okazał się brak możliwości zakupu. Ogólnie, powyższe wyniki wskazują, że Polacy zdecydowanie preferują posiadanie nieruchomości. Wyniki ankiet świadczą jednak o tym, że respondenci dostrzegają pewne zalety najmu, co sugeruje, iż istnieje potencjał rozwoju tego segmentu rynku.

3.4. Jakie czynniki hamują rozwój rynku najmu w Polsce

Ostatnia seria pytań została opracowana w taki sposób, aby można było sprawdzić, jakie czynniki ograniczają rozwój najmu rynkowego w Polsce. Po pierwsze, podjęto próbę obliczenia, jaki odsetek osób dopuszcza możliwość mieszkania w lokalu wynajętym, gdyby usprawniono funkcjonowanie rynku najmu (pytanie numer 22). Górna część tabeli 7 ukazuje, że 29,7% osób nigdy nie zdecydowałoby się na najem, a 38,8% dopuszcza tę formę prawną. Od wyrażenia opinii wstrzymało się 31,5% respondentów. Nasuwa się pytanie, co sprawia, że Polacy tak rzadko decydują się na najem. Okazuje się, że największymi barierami są zbyt wysokie ceny najmu (42,8%) oraz uboga oferta na rynku, która nie jest w stanie trafić w ich gust (37,9%). Przeszkodą może być również brak inwestorów instytucjonalnych (30,0%). Prawne uregulowania rynku najmu nie stanowią natomiast istotnej bariery popytowej (11,6%). Warto jednak zauważyć, że regulacje te mogą odstraszać potencjalnych inwestorów (np. nadmierna ochrona lokatorów niepłacących czynszu), a tym samym zmniejszać podaż mieszkań na wynajem i pośrednio, przez wzrost cen czynszów, popyt na te mieszkania. Można więc sformułować tezę, że ponad jedna trzecia gospodarstw domowych dopuszcza możliwość mieszkania w lokalu wynajmowanym, zwłaszcza gdyby ceny najmu były niższe lub oferta została lepiej dostosowana do ich preferencji.

Pytanie numer 29 dotyczyło czynników, które zmniejszają komfort najmu w porównaniu z własnością. Środkowa część tabeli 7 wskazuje, że w tym zakresie najważniejsze okazały się:

- komfort użytkowania: ograniczenie samodzielnej aranżacji wnętrza przez najemcę (56,8% odpowiedzi) oraz zbyt częste inspekcje właścicieli (53,3%);
- brak poczucia stabilności, tj. niewystarczająca ochrona przed eksmisją (56,7%) oraz zmianami czynszu (56,2%);
- czynniki finansowe, tj. zbyt wysoki poziom czynszu (53,9%), oraz uboga oferta mieszkań na wynajem (46,8%).

Warto zauważyć, że na poziomie indywidualnym lepsze uregulowanie relacji między wynajmującym a najemcą nie było wskazywane jako czynnik wystarczający, który skłoniłby respondentów do zamieszkania w nieruchomości wynajmowanej (11,6% odpowiedzi). Dużo ważniejsze okazały się czynniki finansowe (górną część tabeli 7). Wiele osób dostrzega natomiast, że regulacje dotyczące zmian czynszu oraz eksmisji obniżają poczucie stabilności najmu, a tym samym zainteresowanie tą formą zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych.

Większość ankiety dotyczyła uwarunkowań popytowych, natomiast mniej miejsca poświęcono czynnikom wpływającym na podaż mieszkań na wynajem. Jest to uzasadnione tym, że ankieta została przeprowadzona wśród gospodarstw domowych, a nie wśród potencjalnych inwestorów. W ankiecie zamieszczono jednak jedno pytanie (numer 30) o charakterze podażowym, które dotyczy uwarunkowań wpływających na atrakcyjność inwestowania w nieruchomości na wynajem. Z dolnej części tabeli 7 wynika, że najważniejszą przeszkodą dla inwestorów jest, według respondentów, brak kultury oso-

bistej lokatorów (62,3%). Warto zauważyć, że jeżeli najemcy dbają o mieszkanie gorzej, niż gdyby byli jego właścicielami, musi to być odzwierciedlone w wyższym poziomie czynszów, co ogranicza popyt na mieszkania na wynajem. Dobrze opisuje to model Hendersona i Ioannidesa (1983). Należy jednak podkreślić, że pytanie 30 powinno być skierowane raczej do inwestorów niż gospodarstw domowych.

Wyniki przedstawione w tabeli 7 sugerują, że jedna trzecia gospodarstw domowych dopuszcza najem jako formę zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Bariery o charakterze popytowym są dla nich wysokie czynsze, niedopasowana oferta lokali, czynniki obniżające komfort użytkowania nieruchomości oraz brak poczucia stabilności umowy najmu. Bariery o charakterze podażowym może być natomiast uznanie, że najemców cechuje niska kultura osobista, w połączeniu z wysoką ochroną lokatorów.

4. Model logitowy

W celu uzupełnienia rozważań z poprzedniego punktu, opartych na wielu podstawowych statystykach opisujących zależności bilateralne, w tym punkcie omówimy wyniki zestawu regresji logitowych, które pozwalają na ustalenie bardziej złożonych zależności między wieloma zmiennymi. Rozpocznijmy od spostrzeżenia, że w literaturze na temat struktury własnościowej rynku mieszkaniowego zazwyczaj przeprowadza się regresje logitowe dla dwóch typów zmiennej zależnej. Po pierwsze, objaśniana może być zmienna jakościowa opisująca faktycznie dokonany wybór dotyczący formy prawnej zamieszkiwanej nieruchomości. Przykładem takiego badania jest opracowanie Bourassy (1995). Na podstawie danych dla Sydney i Melbourne autor pokazał w nim, że prawdopodobieństwo zakupu mieszkania wzrasta wraz z dochodem, wiekiem oraz zależy od stanu cywilnego respondenta. Podobne wyniki uzyskali Andrews i Caldera-Sánchez (2011), wykorzystujący szerszą bazę danych, obejmującą ponad 200 tys. gospodarstw domowych z 12 krajów OECD. Z kolei w dalszych pracach Bourassa (2000) zbadał wpływ czynników kulturowych i stwierdził, że odsetek osób posiadających mieszkania własnościowe jest o 16 pkt proc. wyższy wśród potomków Europejczyków (Pakeha) niż wśród autochtonów (Maorysi). Różnicę tę tłumaczył silniejszymi więziami rodzinnymi wśród Maorysów, którzy chętniej niż Pakeha mieszkają w wielopokoleniowych gospodarstwach domowych.

Po drugie, zmienną zależną może być zmienna jakościowa opisująca preferencje dotyczące formy prawnej nieruchomości. Jako przykład takiego badania można wskazać opracowanie Coolena, Boelhouwera i van Driela (2002). Na podstawie danych dla holenderskich gospodarstw domowych autorzy pokazali w nim, że prawdopodobieństwo wybrania najmu w przypadku przeprowadzki (*intended tenure choice*) wzrasta wraz z wiekiem, spada wraz z dochodem oraz zależy od statusu prawnego zamieszkiwanego lokalu. Z kolei Ben-Shahar (2007) wykorzystał wyniki ankiety przeprowadzonej wśród izraelskich studentów. Wykazał, że czynniki o charakterze zarówno ekonomicznym, jak i behawioralnym wpływają na preferencje dotyczące formy własnościowej. Ustalił to na podstawie ustosunkowania się respondentów do stwierdzenia *I believe that at a certain period in one's lifetime a person should own a housing unit*.

Przejdźmy teraz do opisu wyników regresji logitowych uzyskanych na podstawie danych z ankiet przeprowadzonych wśród polskich gospodarstw domowych. Pierwszy zestaw regresji miał na celu ustalenie, które czynniki demograficzno-ekonomiczne istotnie wpływają na formę prawną użytkowanego lokalu. Tabela 8 przedstawia wyniki oszacowań czterech modeli, w których zero-jedynkowe zmienne objaśniane opisywały formę prawną zamieszkiwanego lokalu:

- *tenure_tenant*: najem na rynku prywatnym,
- *tenure_social*: najem po cenie nierynkowej,
- *tenure_owner*: właściciel bez kredytu hipotecznego,
- *tenure_mortgage*: właściciel z kredytem hipotecznym.

Zmienne objaśniające opisywały natomiast cechy respondentów:

- *age, age2*: wiek oraz kwadrat wieku,
- *kids*: liczba dzieci,
- *town_large, town_med*: wielkość miasta, zmienne binarne, wartość referencyjna *town_small*,
- *single, divorced, widow*: stan cywilny, zmienne binarne, wartość referencyjna *married*,
- *educ_high, educ_medium*: wykształcenie, zmienne binarne, wartość referencyjna *educ_low*,
- *migration*: miejscem urodzenia jest inna miejscowość, zmienna binarna.

Ze względu na niekompletne, mało wiarygodne i wybrakowane dane dotyczące dochodów respondentów pominięto tę zmienną w analizie, uznając, że jest ona silnie skorelowana z uwzględnioną już zmienną mierzącą poziom wykształcenia.

Jakość dopasowania modeli do danych zmierzono za pomocą trzech statystyk. Pierwszą z nich jest *Pseudo R²*, czyli najpopularniejsza miara jakości modelu logitowego. Drugą statystyką to *Zliczeniowe R²*, dla której wartość progowa była ustalana w dwóch wariantach. Po pierwsze, zastosowano metodę Cramera, tj. uznano, że wartość progowa jest równa średniej wartości zmiennej zależnej w próbie. Po drugie, przyjęto standardową wartość progową na poziomie 0,5. Ostatnią miarą jakości modelu była statystyka AUROC (*area under the receiver operating characteristic curve*), którą można interpretować jako syntetyczną miarę *Zliczeniowego R²* dla różnych wartości progowych z przedziału <0; 1>.

Wyniki regresji dla osób najmujących po cenie rynkowej wskazują, że ich udział znacznie maleje wraz z wiekiem oraz jest istotnie wyższy w największych miastach i wśród osób, które obecnie mieszkają w innej miejscowości niż w dzieciństwie. Wprawdzie oszacowania parametrów dla pozostałych zmiennych mają oczekiwany znak, jednak wpływ zmiennych: stan cywilny, liczba dzieci i wykształcenie (*implicite* dochód) na prawdopodobieństwo najmu rynkowego okazał się nieistotny. Miary dopasowania modelu wskazują natomiast, że dopasowanie do danych kształtuje się na umiarkowanym poziomie. W przypadku pozostałych regresji warto odnotować, że im wyższe wykształcenie, tym większe prawdopodobieństwo posiadania mieszkania, zwłaszcza jeżeli jest kupione na kredyt, oraz tym mniejsze prawdopodobieństwo mieszkania w lokalu lokatorskim lub komunalnym.

W drugim zestawie regresji ustalano, w jakim zakresie czynniki ekonomiczne i behawioralne mają wpływ na preferencje co do struktury własnościowej. Preferencje te były ustalane na podstawie odpowiedzi na pytanie 17, dotyczące preferowanej formy prawnej nowego lokalu w przypadku konieczności przeprowadzki. Zmiennej zależnej *TenPref1* przypisano wartość 1 w przypadku udzielenia przez respondenta odpowiedzi „zdecydowanie najem” lub „raczej najem”. W pierwszej specyfikacji (tabela 9, kolumna 1) grupa zmiennych objaśniających obejmowała standardowe czynniki demograficzno-ekonomiczne (opisane w poprzednich akapitach) oraz zmienne zero-jedynkowe, opisujące status prawny aktualnie zajmowanej nieruchomości. Wyniki wskazują, że preferowanie najmu maleje wraz z wiekiem, jest częstsze wśród osób stanu wolnego (po rozwodzie, wdowców) oraz osób urodzonych w innej miejscowości niż ta, w której mieszkają. Preferencje zależą także od stanu prawnego obecnie użytkowanej nieruchomości. W drugiej specyfikacji (tabela 9, kolumna 2) zbiór zmiennych objaśniających składał się jedynie z dwóch czynników opisanych szczegółowo w punkcie 3.3, a mianowicie pierwszych głównych składowych odpowiedzi na pytania o charakterze ekonomicznym (*EconFact*) oraz behawioralnym

(*BehFact*). Rozkład tych zmiennych przedstawiono na wykresie 3. Uzyskane oszacowania wskazują na istotność obydwu zmiennych. Wyniki te mogą być jednak obciążone z powodu potencjalnego wpływu czynników trzecich – zmiennych nieuwzględnionych w regresji i wpływających równocześnie na zmienną zależną i na zmienne objaśniające. Dlatego w trzeciej specyfikacji (tabela 9, kolumna 3) uwzględniono zmienne *EconFact* i *BehFact*, jak też regresory z pierwszej specyfikacji. Okazuje się, że uwzględnienie zmiennych kontrolnych nie zmienia zasadniczo oszacowań przy czynnikach *EconFact* i *BehFact*, a obydwie zmienne pozostają istotne. Warto przy tym zauważyć, że oszacowanie parametru przy zmiennej *EconFact* jest prawie trzykrotnie wyższe niż parametru przy zmiennej *BehFact*. Sugerowałoby to, że czynniki ekonomiczne mają większy wpływ na preferencje co do formy prawnej nieruchomości niż czynniki behawioralne¹. Taki wniosek może być jednak błędny, ponieważ na czynniki o charakterze ekonomicznym mogą oddziaływać normy kulturowe i społeczne (szerzej w: Ben-Shahar 2007). Wskazuje na to wysoka korelacja obydwu czynników (wykres 2, dolny panel). Z tego względu w czwartej specyfikacji (tabela 9, kolumna 4), którą preferujemy, czynnik *EconFact* zastąpiono zmienną *EconFactRes*, przyjmująca wartości reszt:

$$EconFact_i = 0,00 + 0,52 BehFact_i, R^2 = 0,27$$

(0,02) (0,03)

Zamiana ta pozwala precyzyjniej oszacować wpływ czynników ekonomicznych i behawioralnych. W tym przypadku wyniki wskazują, że rola obu zmiennych jest podobna: przeciętne efekty krańcowe wynoszą, odpowiednio, 0,060 oraz 0,068. Oznacza to, że jednostkowa zmiana *BehFact* (tj. wzrost o jedno odchylenie standardowe) zwiększa o 6 pkt proc. prawdopodobieństwo, że dana osoba będzie preferowała najem. W przypadku jednostkowej zmiany *EconFact*, która nie zależy od zmiany *BehFact*, wzrost tego prawdopodobieństwa wynosi 6,8 pkt proc. Na koniec warto odnotować, że relatywnie wysokie wartości statystyk opisujących dopasowanie modelu do danych dla specyfikacji (4) w porównaniu ze specyfikacją (1) potwierdzają istotność czynników ekonomicznych i behawioralnych.

W trzecim zestawie regresji przeprowadzono analizę wrażliwości wyników opisanych w poprzednim akapicie dla różnych zmiennych objaśnianych. W szczególności analizowano odpowiedzi na pięć pozostałych bezpośrednich pytań o preferencje dotyczące statusu własnościowego, których rozkład opisano w tabeli 3. Zmienne te przyjmują wartość 1 w przypadkach, gdy odpowiedź na pytanie wskazuje, że respondent preferuje najem:

TenPref2: odpowiedź 2 na pytanie 18 (najem ma więcej zalet niż kupno),

TenPref3: odpowiedź 2 na pytanie 19 (najem lepszy niż kupno na kredyt),

TenPref4: odpowiedź „nie” na pytanie 22, punkt 7 (wybór kupna, nawet gdy jest mniej korzystny finansowo),

TenPref5: odpowiedź 2 na pytanie 20 (brak wadliwego wnioskowania o finansowej przewadze kupna),

TenPref6: odpowiedź „nie” na pytanie 22, punkt 6 (płacenie czynszu nie jest stratą pieniędzy).

Zbiór zmiennych objaśniających był identyczny jak w specyfikacji (4) dla zmiennej *TenPref1* opisanej w poprzednim akapicie (czyli preferowanej przez nas specyfikacji). Wyniki oszacowań parametrów zawarte w tabeli 10 potwierdzają, że zarówno czynniki ekonomiczne, jak i behawioralne istotnie oddziałują na preferencje dotyczące formy własnościowej nieruchomości. Warto jednak podkreślić, że

¹ Obydwie zmienne zostały wystandaryzowane (wykres 2), co pozwala na porównanie oszacowań parametrów. Należy jednak pamiętać, że model logitowy jest modelem nieliniowym, a zatem proste porównanie oszacowań nie daje precyzyjnej informacji na temat siły oddziaływań poszczególnych zmiennych na prawdopodobieństwo przyjęcia przez zmienną objaśnianą wartości 1.

wpływ zmiennych *BehFact* oraz *EconFactRes* na zmienną zależną, jak również dopasowanie modelu do danych wyraźnie wahały się w zależności od specyfikacji modelu. Najwyższe oszacowania parametrów przy zmiennych *BehFact* i *EconFact* uzyskano w równaniach dla *TenPref2* i *TenPref3*: przeciętne efekty krańcowe dla zmiennej *BehFact* wyniosły, odpowiednio, 0,13 i 0,10, a dla zmiennej *EconFactRes* 0,10 oraz 0,16. Najniższe oszacowania parametrów uzyskano w równaniu dla zmiennej *TenPref4*, a implikowane efekty krańcowe wynoszą zaledwie 0,01 oraz 0,04. Warto przy tym odnotować, że czynniki behawioralne najsilniej oddziaływały na zmienne *TenPref2* i *TenPref5*. Oznacza to, że ocena pozafinansowych zalet posiadania mieszkania prowadzi do przekonania, że zakup nieruchomości jest dobrą inwestycją finansową (*TenPref2*), oraz do „wadliwego” wnioskowania o ekonomicznej przewadze zakupu (*TenPref5*). Z kolei czynniki ekonomiczne najsilniej oddziaływały na zmienne *TenPref2* i *TenPref3*. Jest to zgodne z intuicją. W szczególności osoby przekonane, iż najem mieszkania jest ciekawą alternatywą finansową w stosunku do kupna, częściej wskazują, że najem ma więcej zalet niż kupno (*TenPref2*), oraz częściej będą wybierały najem niż zakup mieszkania na kredyt (*TenPref3*). Warto też wspomnieć, że oszacowania parametrów w regresji dla zmiennej *TenPref4* nie są zgodne z intuicją. Respondenci mogli wskazać, że zdecydowaliby się na kupno, nawet gdyby wydawało się to mniej atrakcyjne finansowo niż najem. Oznacza to, że osiągają większą satysfakcję z mieszkania w lokalu własnościowym niż w identycznej, ale wynajętej nieruchomości (por. podpunkt 3.2, a także: Elsinga, Hoekstra 2005; Diaz-Serrano 2009). Wbrew intuicji istotna okazała się jednak tylko zmienna *EconFactRes*, a nieistotna zmienna *BehFact*.

Podsumowując, wyniki regresji logitowych ukazują, że udział najemców rynkowych istotnie spada wraz z wiekiem oraz jest znacznie wyższy w największych miastach i wśród osób, które zmieniły miejsce zamieszkania. W przypadku regresji ze zmienną zależną opisującą preferencje dotyczące struktury własnościowej okazuje się, że ważne są zarówno czynniki ekonomiczne, jak i behawioralne, a siła ich oddziaływania na zmienną zależną jest zbliżona.

5. Wnioski dla polityki mieszkaniowej

Przeprowadzone analizy ukazują, że jedynie niewielki odsetek gospodarstw domowych decyduje się na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych poprzez najem lokalu na zasadach rynkowych. Są to przede wszystkim młodsze osoby stanu wolnego o niższych dochodach, których nie stać na zakup nieruchomości. Najem jest traktowany jako stan przejściowy, a nie jako rozwiązanie długookresowe. Wysoki udział własności na rynku nieruchomości mieszkaniowych wynika zarówno z czynników o charakterze ekonomicznym, jak i uwarunkowanych społecznie i kulturowo preferencji. Wskazują na to wyniki przeprowadzonych analiz statystycznych oraz oszacowań modeli ekonometrycznych. Potwierdzają one, że Polacy postrzegają kupno nieruchomości nie tylko jako tańszą formę zaspokojenia potrzeby mieszkaniowej, ale także jako sposób na zapewnienie bezpiecznego miejsca dla rodziny, podniesienie statusu społecznego oraz zwiększenie satysfakcji z użytkowania nieruchomości. O wyborze formy własnościowej lokalu decyduje również opinia osób bliskich oraz promowanie własności w mediach i przez ekonomistów. Ogólnie, przeprowadzone analizy wskazują, że Polacy wyraźnie preferują własność.

Wyniki ankiety pokazują jednak, że respondenci dostrzegają też pewne zalety najmu. Około jednej trzeciej osób dopuszcza możliwość zamieszkania w lokalu najętym, gdyby było to rozwiązanie korzystniejsze finansowo. Także co trzeci respondent wolałby najem niż zakup nieruchomości na kredyt. Barrierami, które powstrzymują te osoby przed najmem, są przede wszystkim: zbyt wysoki czynsz,

czynniki obniżające komfort użytkowania lokalu oraz brak poczucia stabilności umowy najmu. Dodatkowym ograniczeniem rozwoju rynku najmu prywatnego jest przeświadczenie inwestorów o niskiej kulturze osobistej najemców, które w połączeniu z wysoką ustawową ochroną lokatorów zwiększa subiektywną ocenę ryzyka inwestowania w mieszkania na wynajem.

We wstępie opracowania omówiono, dlaczego obserwowany obecnie niski stopień rozwoju rynku najmu w Polsce zmniejsza stabilność makroekonomiczną oraz pogarsza możliwości zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych przez gospodarstwa domowe. Uzasadnia to potrzebę rozwoju tego rynku. Na podstawie otrzymanych wyników badania można sformułować zalecenia dla polityki mieszkaniowej w Polsce, których celem byłoby zwiększenie udziału mieszkań na wynajem w strukturze rynku.

Po pierwsze, należałoby wprowadzić takie zmiany regulacyjne, które w większym stopniu chroniłyby właścicieli przed lokatorami niewywiązanymi się z umów, np. zalegającymi z zapłatą czynszu lub dewastującymi lokal. Ograniczyłyby to ryzyko związane z inwestowaniem w nieruchomości na wynajem, przez co wzrosłaby podaż tego typu lokali i obniżyłyby się ich czynsze. Obniżeniu relatywnej ceny najmu sprzyjałyby również rozwiązania fiskalne, które zrównywałyby opodatkowanie różnych form własności. Warto byłoby rozważyć ograniczenie opodatkowania dochodów z najmu lub wprowadzenie opodatkowania czynszów umownych (ang. *imputed rent*). Warto również rozważyć wprowadzenie programów dopłat do czynszu lub ograniczenie programów wspierających własność, np. programu Mieszkania dla Młodych.

Po drugie, należałoby zwiększyć ochronę lokatorów przed ryzykiem zmian czynszu i nieoczekiwanej eksmisji, dzięki czemu wzrosłoby ich poczucie bezpieczeństwa i stabilności w związku z użytkowaniem najmowanego lokalu. Sumienni lokatorzy, którzy regularnie płacą czynsz i użytkują lokal zgodnie z jego przeznaczeniem, powinni bowiem mieć pewność, że nie zostaną usunięci z lokalu lub że nie zaskoczą ich znaczna podwyżka czynszu. Takie rozwiązanie obniżyłoby wykrytą przez nas barierę popytową – przekonanie, że najem nie jest stabilną formą zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych.

Po trzecie, należałoby stymulować profesjonalizację obsługi najmu, czyli skupianie mieszkań przez profesjonalnych zarządców lub gromadzenie się indywidualnych inwestorów w funduszach specjalizujących się w inwestowaniu w mieszkania na wynajem. Tego typu procesy można obecnie obserwować w Polsce. Dobrym przykładem jest powstanie stowarzyszeń skupiających właścicieli mieszkań na wynajem (np. stowarzyszenie Mieszkanicznik), firm zarządzających najmem (np. firma Mzuri), jak również funduszy specjalizujących się w inwestowaniu w mieszkania na wynajem (np. Fundusz Mieszkań na Wynajem). Warto również rozważyć przyznanie zachęt podatkowych funduszom typu REIT (ang. *real estate investment trust*) inwestującym w nieruchomości mieszkaniowe. Dzięki takiej profesjonalizacji wzrosłoby bezpieczeństwo najmujących, którzy nie musieliby się obawiać, że osoba prywatna wynajmująca im lokal nieoczekiwanie zmieni decyzję. Co więcej, oferowany przez profesjonalnych inwestorów najem długookresowy zwykle umożliwia także większą ingerencję w wygląd lokalu, co pozwala lepiej dostosować go do własnych potrzeb i zwiększyć jego symboliczną wartość dla użytkownika.

Na koniec warto wspomnieć, że decyzja o kupnie mieszkania często wynika z błędnych przekonań o charakterze ekonomicznym. Przykładowo, prawie cztery piąte respondentów zgadza się ze stwierdzeniem, że „zakup mieszkania jest bardziej korzystny finansowo od jego wynajęcia, ponieważ po spłacie kredytu jest się właścicielem mieszkania, zaś w przypadku wynajmu, pomimo płatności kosztów najmu pozostaje się z niczym”. Ponadto wiele osób nie zdaje sobie sprawy, że najem może mieć zalety w porównaniu z kupnem, zwłaszcza jeżeli spodziewany okres użytkowania lokalu jest krótki. Skłania to do wniosku, że lepszy dostęp do informacji i obliczeń, pozwalających na rzetelną ocenę wad i zalet różnych form własności użytkowania mieszkania, przyczyniłby się do wzrostu popytu na mieszkania na wynajem.

Bibliografia

- Andrews D., Caldera Sánchez A. (2011), *Drivers of homeownership rates in selected OECD countries*, OECD Economics Department Working Papers, 849, OECD Publishing.
- Arrondel L., Bartiloro L., Fessler P., Lindner P., Matha T., Rampazzi P., Savignac F., Schmidt T., Schurz M., Vermeulen P. (2014), *How do households allocate their assets? Stylised facts from the Eurosystem household finance and consumption survey*, ECB Working Paper Series, 1722.
- Augustyniak H., Łaszek J., Olszewski K., Waszczuk J. (2013), *To rent or to buy – analysis of housing tenure choice determined by housing policy*, NBP Working Paper, 164, Narodowy Bank Polski.
- Bańbuła P., Żółkiewski Z., red. (2015), *Zasobność gospodarstw domowych w Polsce. Raport z badania pilotażowego 2014 r.*, Narodowy Bank Polski.
- Barceló C. (2006), *Housing tenure and labour mobility: a comparison across European countries*, Banco de Espana Documentos de Trabajo, 0603.
- Ben-Shahar D. (2007), Tenure choice in the housing market: psychological versus economic factors, *Environment and Behavior*, 39(6), 841–858.
- Bourassa S.C. (1995), A model of housing tenure choice in Australia, *Journal of Urban Economics*, 37(2), 161–175.
- Bourassa S.C. (2000), Ethnicity, endogeneity, and housing tenure choice, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 20(3), 323–241.
- Bourdieu P. (1979), *Algeria 1960: the Disenchantment of the World, the Sense of Honour, the Kabyle House or the World Reversed*, Cambridge University Press.
- Brzezicka J., Wiśniewski R. (2012), Behavioralne aspekty rynku nieruchomości, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, 20(2), 21–32.
- BSA (2007), *House Price Expectations: An Insight into How People Think about Property Purchase*, Building Societies Association.
- Caldera-Sánchez A., Andrews D. (2011), *To move or not to move: What drives residential mobility rates in the OECD?*, OECD Economics Department Working Papers, 846.
- Chołoniewski J. (2015) *Jak korzystnie kupić lub sprzedać mieszkanie: praktyczny poradnik*, BooksOn.
- Coolen H., Boelhouwer P., van Driel K. (2002), Values and goals as determinants of intended tenure choice, *Journal of Housing and the Built Environment*, 17(3), 215–236.
- Cooper C.C. (1971), *The house as symbol of self*, Institute of Urban & Regional Development Working Paper, 120.
- Cuerpo C., Kalantaryan S., Pontuch P. (2014), Rental market regulation in the European Union, *European Economy*, 515, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2014/pdf/ecp515_en.pdf.
- Czerniak A. (2014), *Wpływ cech społeczno-kulturowych społeczeństw na powstawanie baniek cenowych na rynku mieszkaniowym*, mimeo.
- Czerniak A., Rubaszek M. (2016), *The size of the rental market and housing market fluctuations*, materiał nieopublikowany.
- Diaz-Serrano L. (2009), Disentangling the housing satisfaction puzzle: Does homeownership really matter?, *Journal of Economic Psychology*, 30(5), 745–755.

- Drew R.B., Herbert C.E. (2013), Postrecession drivers of preferences for homeownership, *Housing Policy Debate*, 23(4), 666–687.
- Elsinga M., Hoekstra J. (2005), Homeownership and housing satisfaction, *Journal of Housing and the Built Environment*, 20(4), 401–424.
- Flint J., Rowlands R. (2003), Commodification, normalisation and intervention: cultural, social and symbolic capital in housing consumption and governance, *Journal of Housing and the Built Environment*, 18(3), 213–232.
- Henderson J.V., Ioannides Y.M. (1983), A model of housing tenure choice, *American Economic Review*, 73(1), 98–113.
- Hofstede G. (2001), *Culture's Consequences. Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations*, Sage Publications.
- Kemeny J. (1981), *The Myth of Homeownership: Private versus Public Choices in Housing Tenure*, Routledge & Kegan Paul.
- Kiyotaki N., Michaelides A., Nikolov K. (2011), Winners and losers in housing markets, *Journal of Money, Credit and Banking*, 43, 255–296.
- Kosior A., Rubaszek M., red. (2014), *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, Narodowy Bank Polski.
- Lux M., Sunega P. (2014), Public housing in the post-socialist states of Central and Eastern Europe: decline and an open future, *Housing Studies*, 29(4), 501–519.
- Łaszek J., Augustyniak H., Gajewski K., Żochowski G., Leszczyński R., Olszewski K., Waszczuk J. (2013), Podejście modelowe do rynku nieruchomości, *Bezpieczny Bank*, 4(53), 204–268.
- Neuman D.J. (1973), The American courtship of house and car, *Journal of Popular Culture*, 7(2), 434–445.
- Poterba J. (1991), House price dynamics: the role of tax policy and demography, *Brookings Papers on Economic Activity*, 22(2), 143–204.
- Priemus H., Mandic S. (2000), Rental housing in Central and Eastern Europe as no man's land, *Journal of Housing and the Built Environment*, 15(3), 205–215.
- Przystupa M., Rygiel K. (2003), *Nieruchomości. Definicje, funkcje i zasady wyceny*, Dom Wydawniczy ELIPSA.
- Rohe W.M., Stegman M.A. (1994), The effects of homeownership: on the self-esteem, perceived control and life satisfaction of low-income people, *Journal of the American Planning Association*, 60(2), 173–184.
- Rubaszek M. (2012), Mortgage down-payment and welfare in a life-cycle model, *Bank i Kredyt*, 43(4), 5–28.
- Salamon M., Muzioł-Węclawowicz A., red. (2015), *Mieszkalnictwo w Polsce: analiza wybranych obszarów polityki mieszkaniowej*, Habitat for Humanity.
- Saunders P. (1990), *A Nation of Home Owners*, Unwin Hyman.
- Schwartz M.H., Seabrooke L. (2009), *The Politics of Housing Booms and Busts*, Palgrave Macmillan.
- Shiller R.J. (2009), *Irrational Exuberance*, Broadway Books.
- Sinai T., Souleles N.S. (2005), Owner-occupied housing as a hedge against rent risk, *Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 763–789.

- Tachibanaki T. (1994), Housing and saving in Japan, w: Y. Noguchi, J. Poterba (red.), *Housing Markets in the U.S. and Japan*, University of Chicago Press, wydanie elektroniczne NBER, <https://core.ac.uk/download/pdf/6837682.pdf>.
- Wagner M. (2016), *Rynek nieruchomości mieszkaniowych w strefie euro*, Materiały i Studia NBP, 322, Narodowy Bank Polski.
- Zajac M., Kołodziejczyk T. (2013), *Wynajem nieruchomości vs kupno na kredyt*, redNet Consulting, https://rednetconsulting.pl/u/raporty/KUPIC_CZY_WYNAJAC.pdf.

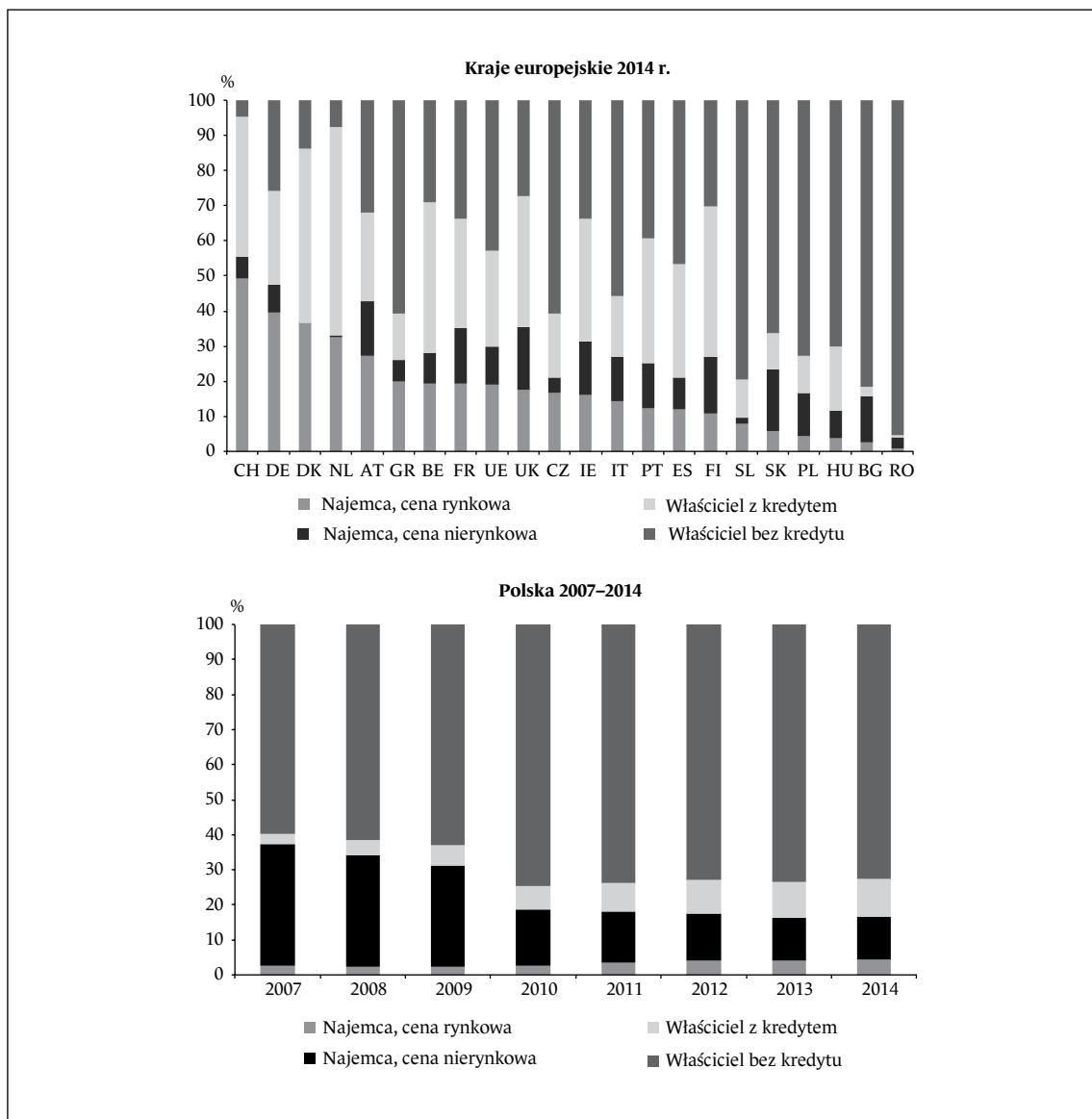
Podziękowania

Praca stanowi część badań realizowanych w ramach grantu Narodowego Centrum Nauki numer nr 2014/15/B/HS4/01382 pt. „Przyczyny i skutki nieefektywności prywatnego rynku wynajmu mieszkań w Polsce.” Pragniemy podziękować Jackowi Łaszkwowi, Maximilianowi Mendelowi i Hannie Milewskiej-Wilk za konstruktywne uwagi na temat funkcjonowania rynku najmu w Polsce. Artykuł był prezentowany w ramach panelu mieszkaniowego konferencji ESPAnet Poland 2016. Opinie wyrażone w artykule nie stanowią oficjalnego stanowiska instytucji, w których jesteśmy zatrudnieni.

Aneks

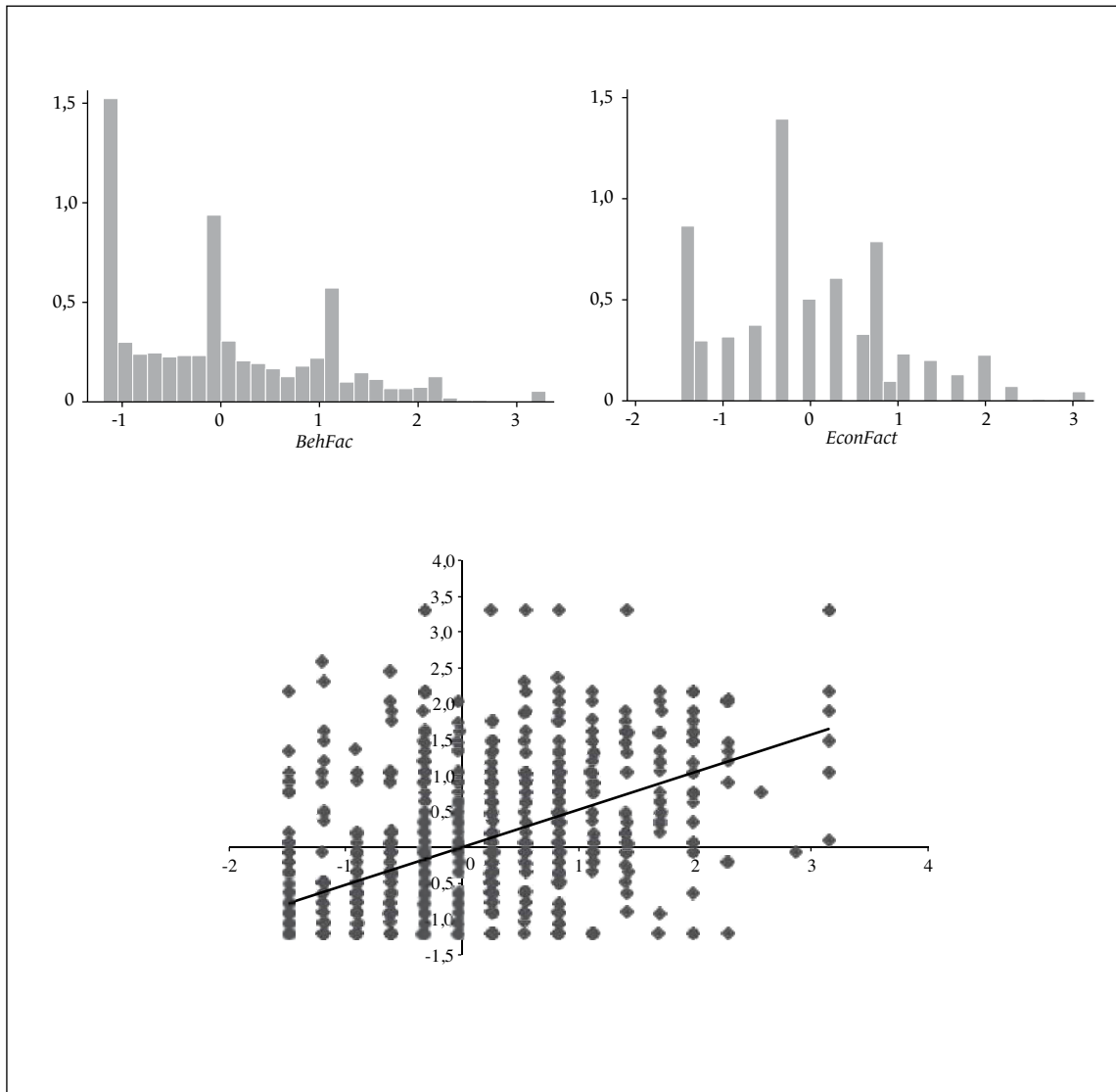
Wykres 1

Status własnościowy nieruchomości w Polsce i w innych krajach europejskich



Źródło: Eurostat.

Wykres 2

Histogram dla czynników *BehFact* oraz *EconFact* oraz zależność między czynnikami**Uwagi:**

Wartości czynników zostały wystandaryzowane tak, że ich średnia wartość jest zerowa, a odchylenie standardowe wynosi 1. Wzrost wartości czynników oznacza, że respondent dostrzega więcej zalet najmu w porównaniu z kupnem mieszkania.

Tabela 1

Cechy respondentów ankiety a status prawny nieruchomości – udział nieruchomości o danym statusie prawnym dla poszczególnych kategorii respondentów (w %)

	Najemca		Właściciel		Udział kategorii w próbie
	cena rynkowa	cena nierynkowa	z kredytem	bez kredytu	
Ogółem	5,2	14,2	7,8	61,6	100,0
Wiek					
15–19	4,0	16,0	0,0	52,0	5,0
20–24	12,1	9,9	7,7	49,5	9,1
25–29	16,8	20,0	9,5	26,3	9,5
30–39	5,7	13,0	14,5	56,0	19,2
40–49	2,2	13,5	11,8	64,6	17,7
50–59	2,1	13,6	3,6	77,9	13,9
> 59	1,9	15,1	3,1	74,0	25,7
Wielkość miejscowości (tys. mieszkańców)					
< 1	2,9	5,8	5,4	68,9	24,0
1–10	2,7	9,7	7,5	67,7	18,5
10–50	7,0	16,0	11,3	55,9	21,2
50–200	5,3	21,9	4,6	63,6	15,0
200–500	5,0	16,0	13,0	57,0	10,0
> 500	10,5	24,6	6,1	48,2	11,3
Dochód (tys. zł miesięcznie na gospodarstwo domowe)					
< 2,5	8,1	20,2	5,1	52,5	19,7
2,5–5	4,9	16,2	8,0	61,0	36,2
5–7,5	1,1	4,2	18,9	70,5	9,5
7,5–10	4,2	8,3	8,3	66,7	2,4
> 10	5,6	16,7	5,6	70,4	5,4
Stan cywilny					
– kawaler/panna	9,5	12,4	5,4	51,2	24,1
– para	3,8	13,2	9,9	64,5	59,5
– rozwiedziony/ w separacji	7,4	23,5	4,4	58,8	6,8
– wdowiec/wdowa	1,0	18,6	3,1	71,1	9,7
Wykształcenie					
– niższe	3,6	21,0	2,7	61,9	41,3
– średnie	6,7	11,7	11,2	59,6	39,9
– wyższe	5,3	4,8	11,6	65,1	18,8
Status na rynku pracy					
– zatrudniony	5,8	10,9	10,9	61,5	60,0
– emeryt	0,9	13,2	2,8	76,9	21,1
– bezrobotny	10,4	22,4	4,5	43,3	6,7
– nieaktywny zawodowo	6,5	27,6	2,4	45,5	12,2

Uwaga: wartości w wierszach nie sumują się do 100%, ponieważ w ankiecie dopuszczone są inne formy prawne zamieszkiwanej nieruchomości, np. współużytkowanie, mieszkania służbowe lub TBS.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 1, 3, 5, 6, 7, 10 i 11.

Tabela 2

Cechy nieruchomości oraz ich lokatorów w zależności od statusu prawnego lokalu – udział poszczególnych kategorii dla nieruchomości o wybranym statusie prawnym (w %)

	Najemca		Właściciel		Ogółem
	cena rynkowa	cena nierynkowa	z kredytem	bez kredytu	
Rodzaj nieruchomości					
– dom	17,3	3,5	52,6	56,1	48,6
– mieszkanie	82,7	96,5	47,4	43,9	51,4
Wielkość lokalu (w metrach kw.)					
< 30	9,6	4,9	1,3	0,5	1,7
30–45	51,9	49,0	16,7	9,0	18,2
46–65	25,0	37,1	34,6	36,3	34,3
66–100	7,7	6,3	25,6	25,5	22,0
> 100	5,8	2,8	21,8	28,6	23,8
Miejsce zamieszkania w dzielnicy					
– inna miejscowość	48,1	18,9	34,6	27,0	27,1
– inna dzielnica	26,9	28,7	38,5	23,9	25,3
– ta sama dzielnica	25,0	52,4	26,9	49,1	47,7
Długość zamieszkiwania lokalu (lata)					
< 1	23,1	1,4	3,8	0,6	2,2
1–5	50,0	13,3	30,8	4,7	11,8
6–10	7,7	13,3	23,1	9,7	10,8
> 10	19,2	72,0	42,3	85,0	75,1
Plany przeprowadzki					
– brak planów	51,9	86,0	88,5	91,9	87,3
– w perspektywie roku	13,5	1,4	2,6	1,8	2,4
– w perspektywie 1 roku – 5 lat	25,0	5,6	3,8	3,4	6,0
– tak, ale nie wcześniej niż za 5 lat	9,6	7,0	5,1	2,9	4,4

Uwaga: wartości w kolumnach dla każdej kategorii sumują się do 100%.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 12, 13, 14, 15 i 16.

Tabela 3

Preferencje dotyczące formy własnościowej – udział poszczególnych odpowiedzi dla nieruchomości o wybranym statusie prawnym (w %)

	Najemca		Właściciel		Ogółem
	cena rynkowa	cena nierynkowa	z kredytem	bez kredytu	
Preferowana forma własnościowa nowej nieruchomości w przypadku przeprowadzki (<i>TenPref1</i>)					
– wynajem	44,2	42,0	16,7	9,0	17,3
– własność	34,6	28,0	74,4	66,9	58,6
– nie wiem	21,2	30,1	9,0	24,1	24,1
Zdanie bliższe przekonaniom (<i>TenPref2</i>)					
– zakup ma więcej zalet niż najem	59,6	65,0	83,3	86,8	80,7
– najem ma więcej zalet niż kupno	40,4	35,0	16,7	13,2	19,3
Preferowany wybór w przypadku braku funduszy własnych na zakup nieruchomości (<i>TenPref3</i>)					
– zakup z kredytem	38,5	25,2	78,2	55,6	52,6
– najem	50,0	61,5	19,2	21,6	29,7
– nie wiem	11,5	13,3	2,6	22,8	17,7
Wolę kupić mieszkanie na kredyt, nawet gdy jest to mniej opłacalne finansowo niż najem (<i>TenPref4</i>)					
– nie zgadzam się	25,0	33,6	30,8	23,1	24,9
– nie mam zdania	26,9	30,8	14,1	28,6	28,0
– zgadzam się	48,1	35,7	55,1	48,3	47,2
Zakup jest korzystniejszy finansowo od najmu: po spłacie kredytu jest się posiadaczem mieszkania, a po płatności kosztów najmu pozostaje się z niczym (<i>TenPref5</i>)					
– zgadzam się	63,5	69,2	89,7	80,8	78,0
– nie zgadzam się	13,5	18,9	7,7	8,2	10,9
– nie mam zdania	23,1	11,9	2,6	11,0	11,0
Płacenie czynszu to strata pieniędzy (<i>TenPref6</i>)					
– nie zgadzam się	40,4	34,3	35,9	27,9	29,8
– nie mam zdania	30,8	26,6	15,4	27,0	26,5
– zgadzam się	28,8	39,2	48,7	45,1	43,8

Uwaga: wartości w kolumnach dla każdej kategorii sumują się do 100%.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 17, 18, 19, 20 oraz 22 (punkt 6 i 7).

Tabela 4

Czynniki ekonomiczne i behawioralne a preferencje dotyczące statusu prawnego lokalu – udział odpowiedzi na dane pytanie (w %)

	Własność	Brak zdania	Najem
Czynniki ekonomiczne (Econ)			
– koszty kredytu/najmu (Econ1)	64,0	23,4	12,6
– ryzyko zmian cen mieszkań / kosztów wynajmu (Econ2)	65,6	22,8	11,6
– koszty transakcyjne oraz pośrednictwa (Econ3)	62,1	26,1	11,8
– obciążenia podatkowe (Econ4)	61,0	25,3	13,7
Czynniki behawioralne (Beh)			
– status społeczny (Beh1)	70,8	19,5	9,7
– poczucie wolności i niezależności (Beh2)	71,1	16,5	12,3
– komfort użytkowania mieszkania (Beh3)	71,6	17,0	11,3
– spokój umysłu (Beh4)	70,9	17,8	11,2
– lepsze samopoczucie (Beh5)	71,5	17,9	10,5
– przywiązanie do miejsca zamieszkania (Beh6)	70,1	18,5	11,3
– rodzina (Beh7)	72,6	18,0	9,4
– szczęście (Beh8)	68,8	21,1	10,1

Uwagi: wartości w wierszach dla każdej kategorii sumują się do 100%.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 21 i 26.

Tabela 5

Powody kupna/ najmu nieruchomości – udział odpowiedzi TAK na dane pytanie (w %)

	Właściciel		Najemca	
	z kredytem	bez kredytu	cena rynkowa	cena nierynkowa
Czynniki ważne przy decyzji o kupnie nieruchomości				
– powody rodzinne (małżeństwo, dzieci)	46,2	40,7		
– warunki na rynku kredytów hipotecznych	33,3	9,9		
– czynniki finansowe (dochody, oszczędności)	37,2	28,8		
– nieruchomość nie została kupiona	7,7	27,0		
Czynniki ważne przy decyzji o wynajęciu nieruchomości				
– brak możliwości zakupu			61,5	46,2
– niechęć do długoterminowego kredytu hipotecznego			23,1	14,0
– atrakcyjna oferta			11,5	3,5
– konieczność mobilności			5,8	4,2
– lepsza lokalizacja nieruchomości			9,6	4,9
– lepsza płynność finansowa			9,6	6,3

Uwagi: wartości w wierszach dla każdej kategorii sumują się do 100%.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 27 i 28.

Tabela 6

Opinie na temat zalet i wad najmu/posiadania nieruchomości – udział odpowiedzi na dane pytanie (w %)

	Zgadzam się	Nie mam zdania	Nie zgadzam się
Argumenty na rzecz zakupu nieruchomości			
– tylko własność zapewnia bezpieczne miejsce dla mojej rodziny	66,1	20,1	13,8
– tylko własność pozwala na własną aranżację wnętrza	59,6	20,3	20,1
– własność podnosi status społeczny	63,4	22,8	13,8
Czynniki wpływające na preferencje w kierunku posiadania mieszkania/domu			
– posiadanie mieszkania/domu jest dla mnie priorytetem	59,2	23,3	17,5
– ludzie dla mnie ważni uważają, że powinienem posiadać mieszkanie	54,5	29,5	16,0
– nic nie powstrzyma mnie od posiadania mieszkania/domu	54,9	29,0	16,1
– rząd, media i ekonomiści promują posiadanie mieszkania/domu	47,2	37,0	15,8
Argumenty na rzecz najmu nieruchomości			
– najem pozwala na mobilność	58,8	23,5	17,7
– zabezpieczenie przed ryzykiem spadku ceny nieruchomości	38,8	33,3	27,9
– najem pozwala na zamieszkanie w lepszej dzielnicy	37,8	30,7	31,4
– najem poprawia płynność finansową	26,7	34,5	38,8

Uwagi: wartości w wierszach dla każdej kategorii sumują się do 100%.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 23, 24 i 25.

Tabela 7

Potencjał rozwoju rynku nieruchomości w Polsce – udział odpowiedzi na dane pytanie (w %)

	Zgadzam się	Nie mam zdania	Nie zgadzam się
Mógłbym zamieszkać w wynajętej nieruchomości:			
– nigdy	29,7	31,5	38,8
– gdyby relacja między wynajmującym a najemcą była lepiej uregulowana	11,6	22,8	65,6
– gdyby oferta na rynku najmu lepiej odpowiadała moim preferencjom	37,9	32,4	29,7
– gdyby ceny najmu były niższe	42,8	29,5	27,8
– tak, od inwestorów instytucjonalnych, nie od prywatnego właściciela	30,0	38,0	32,0
Czynniki zmniejszające komfort najmu w Polsce:			
– brak ochrony przed zmianami wysokości czynszu	56,2	31,0	12,7
– nadmierne ograniczenia w zakresie aranżacji nieruchomości	56,8	30,2	12,9
– zbyt częste inspekcje właścicieli	53,3	34,4	12,2
– niewystarczająca ochrona przed eksmisją	56,7	31,1	12,1
– zbyt wysoki poziom czynszu (w relacji do rat kredytu)	53,9	33,3	12,7
– brak właścicieli instytucjonalnych	45,2	39,2	15,6
– zbyt uboga oferta mieszkań na wynajem	46,8	35,9	17,3
Czynniki zmniejszające atrakcyjność inwestycji w nieruchomości na wynajem			
– nadmierne restrykcje co do możliwości zmian wysokości czynszu	50,3	37,2	12,4
– brak kultury osobistej lokatorów	62,6	28,9	8,6
– nadmierny poziom ochrony lokatorów przed eksmisją	40,3	43,6	16,1
– zbyt niska stopa zwrotu	39,4	47,3	13,3
– zbyt niski popyt	44,0	41,6	14,4

Uwagi: wartości w wierszach dla każdej kategorii sumują się do 100%.

Źródło: odpowiedzi na pytania ankiety nr 22, 29, 30.

Tabela 8

Czynniki demograficzno-ekonomiczne a forma własności nieruchomości (oszacowania parametrów modeli logitowych)

Zmienna niezależna	Najemca		Właściciel	
	cena rynkowa	cena nierynkowa	bez kredytu	z kredytem
zmienna zależna				
	<i>tenure_tenant</i>	<i>tenure_social</i>	<i>tenure_owner</i>	<i>tenure_mortgage</i>
<i>age</i>	-0,051***	-0,017*	0,045***	0,116*
<i>age2</i>	-	-	-	-0,002**
<i>kids</i>	-0,265	0,186	0,091	-0,029
<i>town_large</i>	0,979**	1,424***	-0,789***	-0,419
<i>town_med</i>	0,381	0,842***	-0,196	-0,020
<i>single</i>	0,196	-0,479	0,304	-0,658
<i>divorced</i>	0,784	0,685**	-0,315	-0,832
<i>widow</i>	-0,474	0,516	-0,422	-0,133
<i>educ_high</i>	-0,173	-1,974***	0,588***	1,252***
<i>educ_medium</i>	0,248	-0,969***	0,245	1,309***
<i>migration</i>	1,364***	-0,335	-0,252	0,282
Liczba obserwacji	1005	1005	1005	1005
<i>Pseudo R²</i>	0,131	0,103	0,068	0,093
<i>Zliczeniowe R² (Cramer)</i>	0,668	0,657	0,629	0,613
<i>Zliczeniowe R² (0,5)</i>	0,950	0,859	0,662	0,922
AUROC	0,747	0,731	0,679	0,723

Uwaga: *, ** oraz *** oznaczają, że parametr jest istotnie różny od zera na poziomie istotności 10%, 5% oraz 1%.

Tabela 9

Czynniki wpływające na preferencje dotyczące formy własnościowej nieruchomości w przypadku przeprowadzki (oszacowania parametrów modeli logitowych)

Zmienna niezależna	Zmienna zależna <i>TenPref 1</i>				Efekty krańcowe
	1	2	3	4	5
<i>BehFact</i>		0,279***	0,209**	0,522***	0,060
<i>EconFact</i>		0,660***	0,596***		
<i>EconFactRes</i>				0,596***	0,068
<i>age</i>	-0,022***		-0,023***	-0,023***	-0,003
<i>kids</i>	-0,076		-0,070	-0,070	-0,018
<i>town_large</i>	-0,188		-0,213	-0,213	-0,024
<i>town_med</i>	-0,113		-0,355	-0,355	-0,040
<i>single</i>	0,119		0,035	0,035	0,004
<i>divorced</i>	0,752**		0,674*	0,674*	0,076
<i>widow</i>	0,927***		0,774**	0,774**	0,088
<i>educ_high</i>	-0,238		-0,047	-0,047	-0,005
<i>educ_medium</i>	-0,320		-0,109	-0,109	-0,012
<i>migration</i>	0,364*		0,431**	0,431**	0,049
<i>tenure_tenant</i>	1,159***		0,884**	0,884**	0,101
<i>tenure_social</i>	1,235***		1,140***	1,140***	0,130
<i>tenure_owner</i>	-0,692**		-0,569*	-0,569*	-0,065
<i>tenure_mortgage</i>	0,0301		0,163	0,163	0,018
Liczba obserwacji	1005	1005	1005	1005	
<i>Pseudo R</i> ²	0,132	0,104	0,196	0,196	
Zliczeniowe <i>R</i> ² (Cramer)	0,728	0,659	0,735	0,735	
Zliczeniowe <i>R</i> ² (0,5)	0,832	0,830	0,850	0,850	
AUROC	0,750	0,724	0,795	0,795	

Uwagi:

*, ** oraz *** oznaczają, że parametr jest istotnie różny od zera na poziomie istotności 10%, 5% oraz 1%.

Zmienna *TenPref1* przyjmuje wartość 1 dla osób, które na pytanie 17 udzieliły odpowiedzi „zdecydowanie najem” lub „raczej najem”.

Tabela 10

Czynniki wpływające na przekonania co do opłacalności najmu w porównaniu z kupnem nieruchomości (oszacowania parametrów modeli logitowych)

Zmienna niezależna	Zmienna zależna				
	<i>TenPref2</i>	<i>TenPref3</i>	<i>TenPref4</i>	<i>TenPref5</i>	<i>TenPref6</i>
<i>BehFact</i>	1,145***	0,664***	0,011	1,333***	0,292***
<i>EconFactRes</i>	0,935***	1,122***	0,211**	0,589***	0,453***
<i>age</i>	-0,020**	0,004	0,001	0,00633	0,003
<i>kids</i>	-0,140	0,084	-0,279**	0,0596	0,111
<i>town_large</i>	-0,373	-0,345	-0,205	-0,285	-0,244
<i>town_med</i>	-0,141	-0,270	-0,046	-0,325	-0,448**
<i>single</i>	-0,015	0,206	0,163	0,548	0,0365
<i>divorced</i>	0,520	0,123	0,297	-0,055	-0,244
<i>widow</i>	0,095	-0,100	0,163	0,519	0,131
<i>educ_medium</i>	-0,526**	-0,166	0,442***	-0,0719	0,359**
<i>educ_high</i>	0,236	0,174	0,465**	-0,162	0,268
<i>migration</i>	-0,167	-0,087	0,112	0,404	0,0316
<i>tenure_tenant</i>	0,331	0,493	0,587	-1,137**	0,129
<i>tenure_social</i>	0,266	1,243***	0,576*	-0,396	0,724**
<i>tenure_owner</i>	-0,457	-0,340	0,191	-0,715**	0,340
<i>tenure_mortgage</i>	-0,018	-0,332	0,556*	-0,741	0,719**
Liczba obserwacji	1005	1005	1005	1005	1005
<i>Pseudo R²</i>	0,277	0,238	0,028	0,263	0,049
<i>Zliczeniowe R² (Cramer)</i>	0,770	0,735	0,583	0,765	0,596
<i>Zliczeniowe R² (0,5)</i>	0,845	0,802	0,705	0,896	0,765
AUROC	0,847	0,811	0,614	0,856	0,632

Uwagi:

*, ** oraz *** oznaczają, że parametr jest istotnie różny od zera na poziomie istotności 10%, 5% oraz 1%.

Zmienna *TenPref2* przyjmuje wartość 1 dla osób, które w odpowiedzi na pytanie 18 wskazały, że najem ma więcej zalet niż kupno.

TenPref3 przyjmuje wartość 1 dla osób, które w odpowiedzi na pytanie 19 wskazały, że wolą najem bez konieczności zaciągania kredytu.

Zmienna *TenPref4* przyjmuje wartość 1 dla osób, które nie zgadzają się ze stwierdzeniem z pytania 22 punkt 7.

Zmienna *TenPref5* przyjmuje wartość 1 dla osób, które nie zgadzają się ze stwierdzeniem z pytania 20.

Zmienna *TenPref6* przyjmuje wartość 1 dla osób, które nie zgadzają się ze stwierdzeniem z pytania 22 punkt 6.

Tabela 11

Współczynniki korelacji między czynnikami ekonomicznymi (*Econ*)

	<i>Econ1</i>	<i>Econ2</i>	<i>Econ3</i>	<i>Econ4</i>
<i>Econ1</i>	1,00			
<i>Econ2</i>	0,65	1,00		
<i>Econ3</i>	0,69	0,69	1,00	
<i>Econ4</i>	0,70	0,70	0,71	1,00

Tabela 12

Współczynniki korelacji między czynnikami behawioralnymi (*Beh*)

	<i>Beh1</i>	<i>Beh2</i>	<i>Beh3</i>	<i>Beh4</i>	<i>Beh5</i>	<i>Beh6</i>	<i>Beh7</i>	<i>Beh8</i>
<i>Beh1</i>	1,00							
<i>Beh2</i>	0,65	1,00						
<i>Beh3</i>	0,69	0,66	1,00					
<i>Beh4</i>	0,68	0,67	0,68	1,00				
<i>Beh5</i>	0,70	0,68	0,69	0,72	1,00			
<i>Beh6</i>	0,71	0,66	0,67	0,70	0,75	1,00		
<i>Beh7</i>	0,68	0,65	0,70	0,70	0,73	0,74	1,00	
<i>Beh8</i>	0,71	0,71	0,71	0,73	0,74	0,73	0,73	1,00

Ankieta na temat preferencji Polaków co do statusu własnościowego zamieszkiwanej nieruchomości

1. Rok urodzenia
2. Płeć
3. Stan cywilny
4. Liczba dzieci
5. Wykształcenie
6. Status na rynku pracy
7. Przeciętny miesięczny dochód brutto na gospodarstwo domowe w 2015 r.
- 7a. Obserwując poziom ekonomiczny gospodarstw domowych w dzisiejszej Polsce, proszę określić sytuację ekonomiczną Pana(i) gospodarstwa domowego w skali od 1 do 10 (10 oznacza bardzo dobrą sytuację, a 1 bardzo złą sytuację ekonomiczną)
8. Wartość brutto majątku gospodarstwa domowego
9. Wartość zadłużenia gospodarstwa domowego
10. Wielkość zamieszkiwanej miejscowości
11. Stan prawny zamieszkiwanej nieruchomości
12. Rodzaj zamieszkiwanej nieruchomości
13. Metraż zamieszkiwanej nieruchomości
14. W porównaniu z obecnym miejscem zamieszkania wychował(a) się Pan(i) w: innym kraju / innej miejscowości / innej dzielnicy / w tej samej dzielnicy.
15. Od kiedy mieszka Pan(i) pod obecnym adresem?
16. Czy planuje Pan(i) zmienić miejsce zamieszkania?
17. W przypadku konieczności przeprowadzki, jaka byłaby forma prawna nowej nieruchomości?
18. Proszę wskazać, które zdanie jest bliższe Pana(i) przekonaniom:
 - 1) zakup nieruchomości ma więcej zalet niż jej najem, ponieważ pozwala zabezpieczyć się przed ryzykiem wzrostu kosztów najmu, a ponadto jest to dobra inwestycja na całe życie,
 - 2) najem nieruchomości ma więcej zalet niż kupno, ponieważ pozwala na większą mobilność, nie wymaga zaciągania kredytu i zabezpiecza przed ryzykiem zmiany cen nieruchomości.
19. Proszę wskazać, którą z poniższych opcji wybrałby Pan (wybrałaby Pani) w przypadku braku funduszy własnych na zakup nieruchomości: zaciągnięcie kredytu i zakup nieruchomości czy najem oraz brak konieczności zaciągania kredytu.
20. Czy zgadza się Pan(i) z następującym stwierdzeniem: zakup mieszkania jest bardziej korzystny finansowo od jego wynajęcia, ponieważ po spłacie kredytu jest się właścicielem mieszkania, zaś w przypadku wynajmu pomimo płatności kosztów najmu pozostaje się z niczym.
21. Ignorując inne czynniki, proszę ocenić, czy preferowałby Pan (preferowałaby Pani) najem czy zakup mieszkania na własność finansowany kredytem hipotecznym?
 - 1) obciążenia związane z płatnością rat kredytu hipotecznego / kosztów wynajmu,
 - 2) ryzyko zmian cen mieszkań / kosztów wynajmu,
 - 3) koszty transakcyjne oraz pośrednictwa,
 - 4) obciążenia podatkowe,
 - 5) mieszkanie docelowe – oczekiwany okres zamieszkiwania w nieruchomości powyżej 5 lat,
 - 6) mieszkanie przejściowe – oczekiwany okres zamieszkiwania w nieruchomości od 3 do 5 lat.

22. Proszę ocenić, na ile się Pan(i) zgadza z następującymi stwierdzeniami:
- 1) nigdy nie zdecydowałbym się (zdecydowałabym się) zamieszkać w wynajętej nieruchomości,
 - 2) mógłbym (mogłabym) zdecydować się zamieszkać w wynajętej nieruchomości, gdyby relacja między wynajmującym a najemcą była lepiej uregulowana,
 - 3) mógłbym (mogłabym) zdecydować się zamieszkać w wynajętej nieruchomości, gdyby oferta na rynku najmu lepiej odpowiadała moim preferencjom,
 - 4) mógłbym (mogłabym) zdecydować się zamieszkać w wynajętej nieruchomości, gdyby ceny najmu były niższe,
 - 5) mógłbym (mogłabym) zdecydować się wynająć nieruchomość, ale wyłącznie od inwestorów instytucjonalnych, a nie od prywatnego właściciela,
 - 6) płacenie czynszu to strata pieniędzy,
 - 7) wolałbym (wolałabym) kupić mieszkanie własnościowe na kredyt, nawet gdyby było to rozwiązanie mniej opłacalne finansowo niż najem podobnego lokalu.
23. Przeczytam Panu(i) kilka stwierdzeń dotyczących powodów, dlaczego posiadanie nieruchomości na własność jest lepsze od jej najmowania. Proszę ocenić, na ile Pan(i) się z nimi zgadza:
- 1) tylko własność zapewnia dobre i bezpieczne miejsce dla mojej rodziny,
 - 2) tylko własność domu pozwala na własną aranżację wnętrza,
 - 3) posiadanie nieruchomości podnosi status społeczny.
24. A teraz przeczytam Panu(i) kilka stwierdzeń dotyczących powodów, dlaczego najem nieruchomości jest lepszy od jej zakupu. Proszę ocenić, na ile się Pan(i) z nimi zgadza:
- 1) najem pozwala na mobilność (tj. łatwość zmiany miejsca zamieszkania),
 - 2) najem pozwala zabezpieczyć się przed ryzykiem spadku ceny nieruchomości,
 - 3) najem pozwala na zamieszkanie w lepszej dzielnicy,
 - 4) najem poprawia płynność finansową.
25. Przeczytam Panu(i) kilka stwierdzeń. Proszę ocenić, na ile się Pan(i) z nimi zgadza:
- 1) posiadanie mieszkania/domu jest dla mnie priorytetem,
 - 2) ludzie, którzy są dla mnie ważni, uważają, że powinienem (powinnam) posiadać mieszkanie/dom,
 - 3) nic nie powstrzyma mnie od posiadania mieszkania/domu,
 - 4) rząd, media i ekonomiści promują posiadanie mieszkania/domu.
26. Ignorując inne czynniki, proszę ocenić, czy preferowałby Pan (preferowałaby Pani) najem czy zakup mieszkania na własność finansowane kredytem hipotecznym?
- 1) status społeczny,
 - 2) poczucie wolności i niezależności,
 - 3) komfort użytkowania mieszkania,
 - 4) spokój umysłu,
 - 5) lepsze samopoczucie,
 - 6) przywiązanie do miejsca zamieszkania,
 - 7) rodzinę,
 - 8) szczęście.
27. Jeśli jest Pan(i) właścicielem (właścicielką) nieruchomości, proszę wskazać, które z czynników były ważne przy decyzji o jej kupnie:
- 1) powody rodzinne, takie jak małżeństwo czy narodziny dzieci,
 - 2) warunki na rynku kredytów hipotecznych,

- 3) czynniki finansowe, takie jak poziom dochodów lub oszczędności,
 - 4) nieruchomość nie została kupiona (np. jest odziedziczona),
 - 5) inne – jakie?
 - 6) nie jestem właścicielem (właścicielką) nieruchomości.
28. Jeśli jest Pan(i) najemcą nieruchomości, proszę wskazać, które z czynników były ważne przy decyzji o wynajęciu:
- 1) wynajmuję, ponieważ nie mogę sobie pozwolić na zakup nieruchomości,
 - 2) wynajmuję, ponieważ nie chcę zaciągać długoterminowego kredytu hipotecznego,
 - 3) wynajmuję, ponieważ znalazłem (znalazłam) atrakcyjną ofertę (np. wynajem od znajomego),
 - 4) wynajmuję, ponieważ moje życie wymaga dużej mobilności,
 - 5) wynajmuję, ponieważ pozwala mi to na mieszkanie w lepszej lokalizacji,
 - 6) wynajmuję, ponieważ umożliwi mi to zachowanie płynności finansowej,
 - 7) nie jestem najemcą nieruchomości.
29. Biorąc pod uwagę poniższe czynniki, proszę ocenić, które z nich zmniejszają komfort mieszkania w wynajmowanych nieruchomościach w Polsce:
- 1) lokatorzy nie są dobrze chronieni przed zmianami wysokości czynszu,
 - 2) lokatorzy są nadmiernie ograniczeni w zakresie aranżacji wynajmowanej nieruchomości,
 - 3) właściciele nieruchomości dokonują zbyt częstych inspekcji (nadmierna inwigilacja w życiu prywatne),
 - 4) lokatorzy nie są wystarczająco chronieni przed eksmisją,
 - 5) poziom czynszu jest zbyt wysoki w porównaniu z ratami kredytów hipotecznych,
 - 6) brak właścicieli instytucjonalnych,
 - 7) oferta mieszkań do wynajęcia jest zbyt uboga, aby zaspokoić preferencje ich użytkowników.
30. Biorąc pod uwagę poniższe czynniki, proszę ocenić, które z nich zmniejszają atrakcyjność inwestowania w nieruchomości na wynajem w Polsce:
- 1) nadmierne restrykcje co do możliwości zmian wysokości czynszu,
 - 2) brak kultury lokatorów (np. dewastacja wynajmowanych lokali),
 - 3) nadmierny poziom ochrony lokatorów przed eksmisją, zwiększający ryzyko działalności,
 - 4) stopa zwrotu jest zbyt niska ze względu na niski poziom czynszów,
 - 5) niski popyt, m.in. ze względu na przywiązanie potencjalnych najemców do posiadania mieszkania na własność.
31. Powiedział(a) Pan(i), że preferuje bardziej własność/najem od wynajmowania/własności nieruchomości. Proszę wskazać powody, dla których Pan(i) tak sądzi.

Housing tenure preferences of Poles: the survey results

Abstract

In this article we describe the results of a survey conducted among a representative sample of 1,005 Poles, with the aim of examining housing tenure preferences. We show that the low share of the rental market in Poland can be explained both by economic factors (e.g. high rents) as well as behavioural ones (e.g. lower sense of security or a negative impact on social status). The answers to the survey also reveal that about one third of the respondents could consider becoming a tenant if the rental market was better organized.

Keywords: rental market, household preferences, survey

