Łukasz Strączkowski
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

POSTAWY MIESZKANIOWE KLIENTÓW-SENIORÓW W ŚWIETLE BADAŃ LOKALNEGO RYNKU MIESZKANIOWEGO

Wprowadzenie

Problemy związane z zaspokajaniem potrzeb mieszkaniowych osób starszych, w kontekście funkcjonowania rynku mieszkaniowego, podejmowane są w krajowej literaturze przedmiotu stosunkowo rzadko[1]. Być może wiąże się to z tym, że większość nabywców mieszkań stanowią osoby młode, w wieku do około czterdziestu lat[2], a być może wynika to z faktu, że jak wskazuje wielu socjologów i polityków społecznych, ludzi starszych charakteryzuje stosunkowo wysoki poziom niezależności mieszkaniowej, co może usuwać problem zaspokajania potrzeb mieszkaniowych w tej grupie osób na dalszy plan[3].

[1] Choć podkreślić należy, że pewne projekty badawcze, których wyniki publikowane były w ramach Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej, obejmowały swoim zakresem również problematykę mieszkaniową osób starszych.

[2] Wśród kupujących mieszkania osób starszych, szczególnie w wieku powyżej 60 lat, jest zdecydowanie mniej, co jest następstwem wykluczenia z możliwości zakupu mieszkania. Potwierdzają to m.in. rezultaty badań przeprowadzonych w Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, w ramach projektu badawczego NN 112 019539 pt. „Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania", realizowanego w latach 2010-2012. Z przeprowadzonych badań wynika, że klienci w wieku powyżej 60 lat stanowią na rynku mieszkaniowym niewielki segment kupujących, nieprzekraczający 10% ogółu klientów. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy są problemy z otrzymaniem kredytu na ewentualny zakup mieszkania (por. Ł. Strączkowski, K. Celka: Opinie pośredników o stanie rynku mieszkaniowego, preferencjach klientów i możliwościach ich realizacji. W: Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania. Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2012, s. 90.

[3] Szczególnie, gdy odniesie się sytuację osób starszych do trudnej sytuacji osób młodych, zagrożonych bezrobociem i niskimi dochodami (por. E. Trafiałek: Warunki integracji i ryzyka dyskryminacji ludzi starszych w rodzinie i środowisku lokalnym. W: O sytuacji ludzi starszych. Red. J. Hrynkiewicz. II Kongres Demograficzny, Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa 2008, s. 84-85).

Zapewne podejmowaniu problematyki mieszkaniowej osób starszych nie sprzyjają także różnego rodzaju bariery informacyjne, do których zaliczyć należy m.in.[4]:

– brak pełnych i wiarygodnych informacji dotyczących warunków mieszkaniowych seniorów,
– brak dostatecznie szerokiej wiedzy dotyczącej skali przekształceń własnościowych mieszkań zajmowanych przez ludzi starszych,
– brak informacji o skali nierejestrowanego podnajmu części mieszkania przez osoby starsze (np. dla studentów),
– brak informacji o skali faktycznego miejsca przebywania ludzi starszych,
– brak subiektywnej oceny własnych warunków mieszkaniowych deklarowanych przez starszych ludzi.

Problem mieszkaniowy osób starszych uznać jednak należy za ważny co najmniej z kilku powodów. Po pierwsze, ze względu na znaczenie mieszkania dla osób starszych[5]. Osoby starsze, odczuwające dolegliwości psychofizyczne związane z wiekiem, spędzają relatywnie więcej czasu w mieszkaniu i najbliższej jego okolicy (do 90% dnia)[6].

Nasuwa się zatem wiele pytań dotyczących m.in. kształtu obecnej oferty rynkowej i stopnia jej dopasowania do potrzeb seniorów, koncepcji zaspokajania potrzeb mieszkaniowych seniorów, nowych produktów mieszkaniowych, które mogą być w przyszłości realizowane na potrzeby osób starszych.

Po drugie, problem mieszkaniowy osób starszych staje się coraz bardziej istotny z punktu widzenia zmian demograficznych występujących w Polsce, a szczególnie w dużych miastach Polski.

---

[4] M. Zrałek: Zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych osób starszych. Dylematy i kierunki zmian. W: O sytuacji ludzi starszych. Red. J. Hrynkiewicz. II Kongres Demograficzny, Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa 2012, s. 104-108.

[5] Przywiązanie do własnego mieszkania jest dość silne. Nawet w badaniach dotyczących preferowanych form pomocy na starość zdecydowana większość badanych, niezależnie od płci (kobiety – 55,4%, mężczyźni – 55,6%) chciałaby mieszkać we własnym mieszkaniu, korzystając z doraźnej pomocy osób bliskich: rodziny, przyjaciół, sąsiadów. Por. E. Bojanowska: Opieka nad ludźmi starszymi. W: To idzie starość – polityka społeczna a przygotowanie do starzenia się ludności Polski. Praca naukowo-badawcza przygotowana przez zespół ekspertów Fundacji Instytut Spraw Publicznych na zlecenie Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Warszawa 2008, s. 146.

[6] P. Czekanowski: Społeczne aspekty starzenia się ludności w Polsce. Perspektywa socjologii starości. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 190.

Tabela 1

Prognoza liczby ludności dla wybranych miast Polski na lata 2008-2035 (w tys.)

Wyszczególnienie	Lata			
	2010	2011	2020	2035
Polska	38 529,9	38 538,4	37 829,9	35 993,1
Warszawa	1720,4	1 733,2	1 804,4	1 880,6
Kraków	756,2	760,3	771,3	769,1
Łódź	737,1	726,2	671,2	577,8
Wrocław	633,0	627,6	622,8	609,9
Poznań	551,6	549,8	529,9	489,5
Gdańsk	456,9	452,7	448,2	432,0

Źródło: L. Nowak: Ocena i wpływ procesów demograficznych w krótkiej i dłuższej perspektywie czasu na popyt na rynku nieruchomości. Departament Badan Demograficznych, Główny Urząd Statystyczny, IX Kongres Finansowania Nieruchomości Mieszkaniowych, Związek Banków Polskich, Ożarów Mazowiecki 2012, s. 37.

Długoterminowe prognozy demograficzne wskazują na zmniejszenie się liczby ludności w Polsce. Problem ten dość silnie uwidoczni się w niektórych miastach Polski (por. tabela 1), w których już od ponad 10 lat saldo migracji jest ujemne. Ponadto zmianom liczby ludności ogółem towarzyszą zmiany strukturalne, w następstwie których[7]:

– zmniejsza się liczba oraz udział osób w wieku przedprodukcyjnym,
– postępuje starzenie się zasobów pracy,
– zwiększa się liczba i udział osób starszych.

Po trzecie, starzenie się społeczeństwa stwarza wiele nowych problemów i wyzwań w wymiarze społeczno-gospodarczym. Coraz częściej mówi się o konieczności zaspokajania nowych potrzeb grup ludzi, z których część nie zawsze jest lub będzie aktywna zawodowo. Mówi się o możliwych nierównościach i potrzebie zapobiegania społecznemu wykluczeniu ludzi starszych, którzy powinni być traktowani jako ważny kapitał, a nie koszt, dla całych społeczeństw i państw[8].

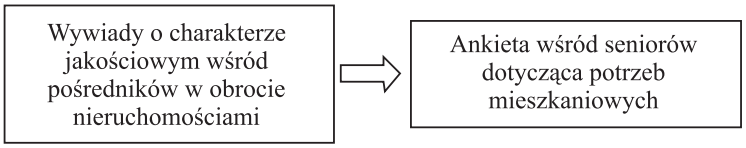
[7] L. Nowak: Ocena i wpływ procesów demograficznych w krótkiej i dłuższej perspektywie czasu na popyt na rynku nieruchomości. Departament Badan Demograficznych, Główny Urząd Statystyczny, IX Kongres Finansowania Nieruchomości Mieszkaniowych, Związek Banków Polskich, Ożarów Mazowiecki 2012, s. 10. Dodać tu należy, że według prognozy GUS z 2008 r. dla Polski liczba osób w wieku 60-74 lat (tzw. młodych starych) ma wzrosnąć w latach 2008-2030 o 40%, 75-84 lat („starych starych") o 65,6%, zaś 85 lat i więcej („najstarszych starych") o 90%. Powyższy podział wynika z popularnego w amerykańskiej literaturze gerontologicznej podziału seniorów na trzy grupy (P. Szukalski: Starzenie się ludności – wyzwanie XXI wieku. W: To idzie starość…, op. cit., s. 13).

[8] A. Rychard w: Starzejące się społeczeństwo jako wyzwanie ekonomiczne dla europejskich gospodarek. Raport Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2011, s. 22.

Biorąc pod uwagę powyższe argumenty, nie ulega wątpliwości, że proces starzenia się społeczeństwa w Polsce musi znaleźć swoje odzwierciedlenie także i na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Toteż, jak się wydaje, istnieje konieczność prowadzenia prac badawczych obejmujących segment osób starszych, które mogą stanowić grupę potencjalnych klientów na rynku mieszkaniowym.

1. Proces gromadzenia danych na temat zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych przez seniorów

W Katedrze Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu podjęto prace badawcze związane z zaspokajaniem potrzeb mieszkaniowych przez osoby starsze, w wieku powyżej 60 lat[9]. W założeniu procedura gromadzenia informacji obejmować będzie dwa etapy, które zilustrowano na poniższym schemacie.



Rys. 1. Schemat gromadzenia danych do badań nad zaspokajaniem potrzeb mieszkaniowych przez osoby starsze

W etapie pierwszym, już zakończonym (w 2012 roku), zebrano informacje o charakterze jakościowym[10]. Źródłem informacji były wywiady przeprowadzone wśród pośredników w obrocie nieruchomościami, prowadzących działalność na lokalnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu. Informacje dotyczące tego badania zawarto w tabeli 2.

[9] W ramach projektu badawczego „Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania".

[10] Uznano, że ze względu na potrzeby informacyjne, m.in. niedostatek ilościowych danych rynkowych oraz zachowania klientów i możliwość pozyskania danych, najodpowiedniejsze ze względu na cele badawcze będzie sięgnięcie po dane jakościowe.

Tabela 2

Informacje metodyczne dotyczące przeprowadzonych badań odnośnie do potrzeb mieszkaniowych

Podmiot badania	Pośrednicy w obrocie nieruchomościami
Przedmiot badania	Potrzeby i preferencje mieszkaniowe klientów
Dobór i liczebność próby	Dobór nielosowy, celowy, liczebność próby n = 30
Czas wywiadu	0,45 do 1,50 godziny
Charakter większości danych	Jakościowy
Zakres przestrzenny badania	Lokalny rynek mieszkaniowy w Poznaniu

Etap pierwszy badania dostarczył interesujących informacji o:
– wyborach mieszkaniowych klientów w wieku powyżej 60 lat,
– preferencjach i sytuacji finansowej klientów w tym wieku,
– czynnikach i motywach wyboru mieszkania przez osoby starsze.

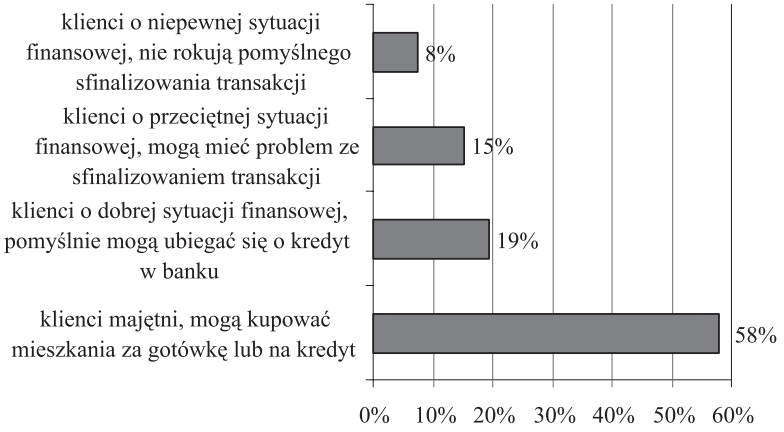
Rezultaty te stanowią podstawę do dalszych prac, planowanych na rok 2013, których celem jest zebranie materiału badawczego bezpośrednio od osób w wieku powyżej 60 lat[11].

2. Wybrane rezultaty dotychczas przeprowadzonych prac badawczych

Segment starszych osób, którzy są nabywcami mieszkań, ocenić można jako niejednorodny[12]. Po pierwsze, zgodnie z opiniami pośredników w obrocie nieruchomościami, różnice pomiędzy klientami wynikają ze stopnia sprecyzowania ich własnych preferencji w procesie zakupu mieszkania. Ocenia się, że blisko 3/4 kupujących w wieku powyżej 60 lat ma silnie sprecyzowane oczekiwania lub na tyle stałe, że podlegają one tylko niewielkim zmianom. Pozostała grupa osób (27%) charakteryzuje się tym, że posiada tylko zarys poszukiwanego lokalu lub w ogóle nie potrafi opisać przedmiotu swoich przyszłych decyzji zakupowych.

[11] Uruchomienie kolejnego etapu badań planowane jest na marzec-kwiecień 2013 roku.

[12] W zgodnej opinii pośredników w obrocie nieruchomościami, segment nabywców w wieku powyżej 60 lat jest stosunkowo niewielki. Główną tego przyczyną jest fakt, że starsze osoby niechętnie zmieniają swoje miejsce zamieszkania. Nawet jeśli miałyby taki zamiar, często są wykluczone z rynku ze względu na trudności w otrzymaniu kredytu z banku. W związku z tym respondenci wskazywali, że udzielane odpowiedzi dotyczą tak naprawdę niewielkiej grupy osób.



Rys. 2. Podział klientów w wieku powyżej 60 lat według stopnia ich zamożności

Drugim elementem istotnie różnicującym seniorów na rynku mieszkaniowym jest stopień ich zamożności. W tej grupie kupujących są oczywiście osoby, które posiadają pewne oszczędności lub dysponują mieszkaniem, które w przypadku sprzedaży pozwala na zakup innego lokalu. Są jednak także i osoby, które mogą mieć lub mają problemy finansowe. W ocenie respondentów klienci majętni, którzy mogą kupować mieszkania za gotówkę lub na kredyt, stanowią blisko 60% ogółu kupujących. Kolejny segment, liczący około 20% to klienci, którzy charakteryzują się na tyle dobrym statusem materialnym, że w przypadku zakupu mieszkania mogą pomyślnie ubiegać się o kredyt w banku (por. rys. 2)[13].

Różnice w sytuacji materialnej powodują, że zakupy mieszkaniowe seniorów są dość zróżnicowane. Wśród kupujących są klienci zainteresowani stosunkowo drogimi mieszkaniami, są także i osoby akceptujące stosunkowo niższe pułapy cen.

W opinii większości ankietowanych – klienci z najstarszej grupy wiekowej kupują mieszkania w cenach od 250 do 300 tys. PLN (44% wskazań). Pojawiały się także i zdania, że lokal dla tego segmentu kupujących nie może być droższy niż 250 tys. PLN (26% wskazań). Z drugiej strony wśród części respondentów przedziały cenowe były znacznie wyższe – od 300 do 350 tys. PLN (11%), a nawet powyżej 350 tys. PLN (19%)[14].

[13] Warto jednak zwrócić uwagę, że wśród klientów biur pośredniczących w obrocie nieruchomościami są także i osoby, które ze względu na swoją sytuację majątkową mogą borykać się z mniejszymi lub większymi problemami. Jest to dość liczny segment seniorów – ocenia się jego wielkość na nieco ponad 20% ogółu poszukujących mieszkania do zakupu.

[14] Pozwoliło to na wyznaczenie szacunkowej przeciętnej ceny akceptowalnej dla nabywców, która wyniosła 304 tys. zł, oraz mediany – na poziomie 300 tys. PLN. Biorąc zaś pod uwagę, że orientacyjna średnia wielkość kupowanego w tym segmencie mieszkania wynosi 46,3 m^2, to

Trzecim elementem różnicującym osoby w wieku powyżej 60 lat kupujące lokale na rynku mieszkaniowym jest sytuacja, w której znajduje się gospodarstwo domowe seniora. Wśród klientów starszych wyróżnić można cztery segmenty osób:

1. Klienci samotni, szukający lokum do zamieszkania – szacuje się że stanowią blisko 1/3 kupujących w tym przedziale wiekowym (29% wskazań).
2. Klienci rodzinni, poszukujący mieszkania dla swojego dziecka (dzieci) w celu zaspokojenia jego (ich) potrzeb mieszkaniowych – blisko co piąty klient (19%).
3. Klienci rodzinni, poszukujący mieszkania dla siebie do zamieszkania – stanowią 39% ogółu kupujących.
4. Klienci szukający mieszkania na cele inwestycyjne – blisko co dziesiąty klient (13%).

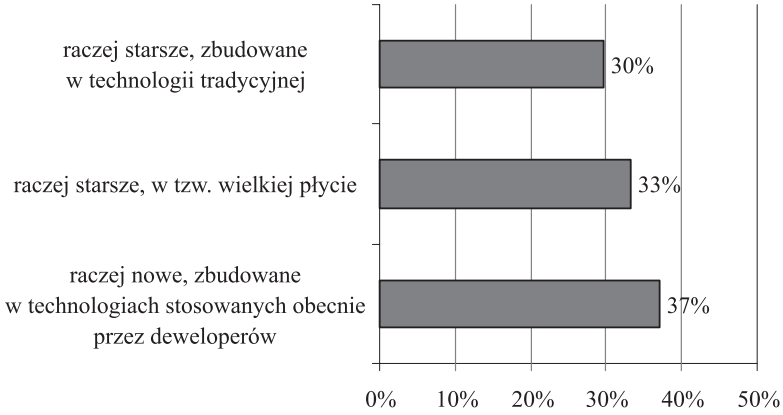
Kolejnym elementem różnicującym klientów są ich wybory mieszkaniowe. Jeśli wziąć pod uwagę wielkość wybieranych mieszkań pod względem liczby pokoi, to można przekonująco powiedzieć, że najbardziej pożądanym jest lokal usytuowany w bloku, składający się z dwóch pokoi (52% wskazań), ale poszukiwane są także lokale jedno- (19%), trzy- (15%), a nawet czteropokojowe (4% wskazań). Jeśli zaś wziąć pod uwagę powierzchnię mieszkania, jaką są zainteresowani nabywcy, to w najstarszej grupie wiekowej nabywców mieszkań największą popularnością cieszą się mieszkania o metrażu od 36 do 50 m^2 (56% wskazań), zaś w dalszej kolejności lokale o powierzchni:

– od 51 do 65 m^2 – (22% wskazań),
– do 35 m^2 – (15%),
– 66-80 m^2 (7%).

Osoby w starszym wieku raczej nie są zainteresowane mieszkaniami dużymi, których powierzchnia przekracza 80 m^2. Niektórzy respondenci wskazali, że jest to rezultatem zjawiska określanego mianem „pustego gniazda" – polegającego na tym, że po opuszczeniu domu rodzinnego przez dzieci pozostaje duża pustka i pewne wrażenie nadmiaru powierzchni. Osoby w wieku powyżej 60 lat nie chcą posiadać domu zbyt dużego w stosunku do własnych potrzeb bytowych[15].

przeciętna akceptowalna cena 1 m^2 mieszkania wynosi blisko 6,6 tys. PLN (6566 PLN), zaś odnosząc tą wartość do mediany – 6,5 tys. PLN (6479 PLN). Można wnioskować, że ten przedział wiekowy klientów akceptuje wyższe ceny, niż w przypadku segmentów skupiających nabywców relatywnie młodszych. Pamiętać jednak należy, że grupa starszych kupujących jest dość mocno spolaryzowana dochodowo, a na dodatek jest nieliczna w odniesieniu do grup wcześniej zaprezentowanych.

[15] Pamiętać także należy, że pojawiają się na rynku nieruchomości również osoby w przedziale wiekowym powyżej 60 lat, które poszukują domu jednorodzinnego (7%). Jednak w tym wypadku oczekiwania względem mieszkania (domu) są nieco inne niż w przypadku osób młodszych. Może



Rys. 3. Wybory nabywców mieszkań w wieku powyżej 60 lat według technologii i wieku budynku

Podzielone są także zdania respondentów w zakresie technologii i wieku budynku, które są preferowane przez osoby starsze. Trudno mówić tu o szczególnej przewadze jednego z czynników. Jak widać (por. rys. 3), rozkłady odpowiedzi wskazują, że na podobnym poziomie kupowane są zarówno mieszkania nowe, w budynkach zbudowanych w ostatnich latach przez deweloperów (37% wskazań), jak i mieszkania starsze, zbudowane w technologii wielkopłytowej (33%) lub w tradycyjnej (30%).

Tabela 3

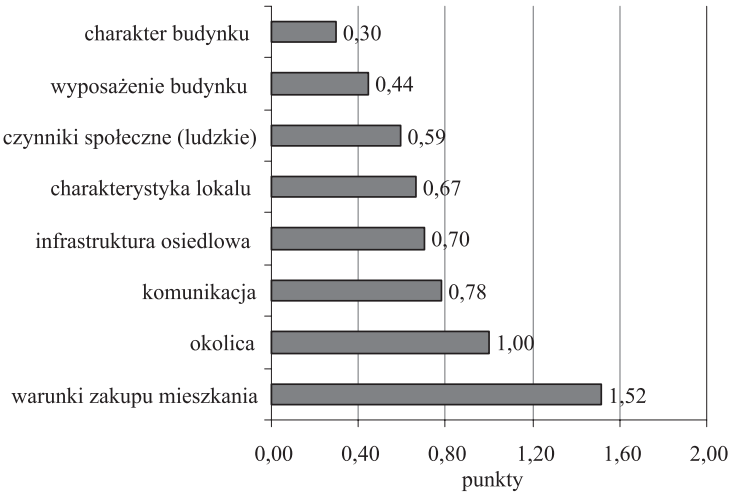
Typ mieszkania wybieranego przez klientów w wieku powyżej 60 lat według powierzchni i technologii budowy

Technologia / Powierzchnia	Ogółem	Raczej nowe, zbudowane przez deweloperów	Starsze, w wielkiej płycie	Starsze, zbudowane w technologii tradycyjnej
do 35 m²	14,8%	0,0%	11,1%	37,5%
36-50 m²	55,6%	30,0%	77,8%	62,5%
51-65 m²	22,2%	50,0%	11,1%	0,0%
66-80 m²	7,4%	20,0%	0,0%	0,0%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Zestawiając z kolei technologię wykonania budynku z powierzchnią mieszkania, nie sposób nie zauważyć pewnej relacji. Mianowicie osoby, które wybierają mieszkania względnie nowsze, decydują się na nieco większe powierzchnie, zaś osoby, które poszukują mieszkań mniejszych, decydują się na lokale starsze (por. tabela 3.). Wydaje się, że czynnikiem sprawczym tej sytuacji są możliwo-

to być dom poza miastem (ze względu na brak konieczności codziennych dojazdów do pracy), o niewielkiej powierzchni, relatywnie tani w utrzymaniu.

ści finansowe kupujących, dość istotnie różnicujące zakupy na lokalnym rynku mieszkaniowym[16].



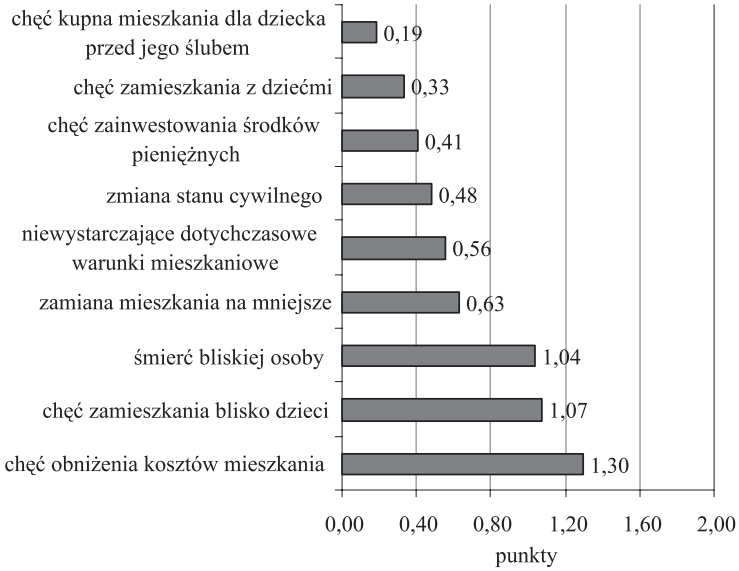
Rys. 4. Czynniki wyboru mieszkania przez seniorów[17]

Na wybór mieszkania przez osoby starsze wpływ mają także różnego rodzaju czynniki, takie jak np. warunki zakupu mieszkania, okolica, komunikacja itd. Dla ludzi starszych pierwszoplanowe znaczenie zyskują warunki zakupu mieszkania, a wśród nich przede wszystkim cena (por. rys. 4). W dalszej kolejności – okolica (1,00 pkt) oraz komunikacja (0,78 pkt). Warto jednak zwrócić uwagę na czynnik stosunkowo słabiej eksponowany w poprzednich segmentach klientów, a mianowicie „czynniki ludzkie (społeczne)". Jest to element wyżej ceniony aniżeli wyposażenie czy charakter budynku, nieznacznie niżej od charakterystyki lokalu.

[16] Wybory mieszkaniowe osób starszych pod względem powierzchni lokali, liczby pokoi czy technologii wykonania i wieku budynku są zróżnicowane i oczekiwać można także dużych rozbieżności w zakresie preferowanych lokalizacji. I tak osoby starsze w większości przypadków wykazują duże zainteresowanie różnymi dzielnicami na terenie Poznania. Interesujące jest jednak to, szczególnie w odniesieniu do wcześniejszych wniosków, że duża część kupujących w tym przedziale wiekowym myśli o mieszkaniu poza Poznaniem (także ze względów finansowych, w rezultacie zubożenia).

[17] W przypadku badań czynników wyboru mieszkania (por. rys. 4), a także motywów zakupu mieszkania (por. rys. 5), respondenci (pośrednicy) proszeni byli o wybór maksymalnie trzech odpowiedzi, a następnie o ich uszeregowanie (zgodnie z ocenami nabywców mieszkań). Dla celów analizy i zaprezentowania wyników (uzyskanych na podstawie rangowania odpowiedzi) przyjęto, że najważniejsze ze wskazań otrzymało najwyższą rangę (liczbę punktów) = 3, mniej ważne – rangę = 2, zaś najmniej ważna ze wskazanych odpowiedzi – rangę = 1. Pozwoliło to na szeregowanie odpowiedzi według liczby uzyskanych punktów, gdzie im wyższa liczba punktów, tym ważniejszy czynnik lub motyw zakupu mieszkania.

Wskazuje to, że relacje społeczne, przede wszystkim z członkami rodziny (dziećmi), są bardzo ważnym elementem życia osób starszych. Jest to czynnik tak ważny, że w niektórych przypadkach może decydować o podejmowanych decyzjach.



Rys. 5. Motywy zakupu mieszkań przez nabywców w wieku powyżej 60 lat

Jednymi z istotniejszych elementów postaw mieszkaniowych osób starszych są motywy podejmowania decyzji o zmianie miejsca zamieszkania czy zakupie kolejnego lokalu mieszkalnego. W odniesieniu do generalnej niechęci osób starszych do zmian swojego otoczenia, dają one bardziej wyraźny obraz potrzeb mieszkaniowych osób starszych. I tak głównym motywem zakupu mieszkania przez seniorów jest chęć obniżenia kosztów mieszkania (1,30 pkt) – por. rys. 5. To oznacza, że wątek ekonomiczny przejawia się w wielu wyborach, że dla tego segmentu klientów kwestie finansowe rzeczywiście są bardzo ważne[18].

Warto także zwrócić uwagę na inne czynniki, charakterystyczne dla wyborów tej grupy wiekowej. Osoby w wieku przedemerytalnym i emerytalnym często myślą o mieszkaniu blisko swoich dzieci, nie tylko ze względu na chęć podtrzymania kontaktu i zabezpieczenia na wypadek utraty zdrowia. Ważnym bodźcem

[18] Wśród opinii pośredników pojawiły się także zdania, według których zubożenie osób starszych powoduje często radykalne decyzje o zmianie miejsca zamieszkania. Chcąc posiadać odpowiednie zasoby pieniężne, osoby starsze decydują się na przeniesienie do mniejszego mieszkania, w małej miejscowości, zlokalizowanej w niewielkiej odległości od Poznania. Różnica pomiędzy ceną uzyskaną ze sprzedaży mieszkania w Poznaniu a ceną zakupu mieszkania w mniejszej miejscowości pozwala na zgromadzenie kapitału pozwalającego na codzienne życie.

jest tutaj mieszkanie blisko wnuków, dla których dziadkowie są nie tylko ważni z punktu widzenia procesów socjalizacyjnych, ale także są bezcenną pomocą w opiece nad potomstwem.

Istotnym bodźcem do zmiany miejsca zamieszkania jest również śmierć bliskiej osoby. Pustka, z jaką spotykają się osoby owdowiałe, poczucie samotności i braku sensu życia może powodować chęć przeniesienia się w inne miejsce, także do dzieci czy blisko dzieci.

Podsumowanie

Zaprezentowane w niniejszym opracowaniu częściowe rezultaty badań dotyczących postaw i wyborów osób starszych na rynku mieszkaniowym są przyczynkiem do dalszych prac badawczych. Nie ulega wątpliwości, że badania w tym segmencie nabywców są potrzebne, nie tylko z punktu widzenia opisu funkcjonowania rynku mieszkaniowego i jego elementów, ale także ze względu na konieczność stopniowego wypełniania dużej luki informacyjnej na temat sytuacji mieszkaniowej osób starszych.

Nie sposób nie odnieść się także do faktu, że problem zaspokajania potrzeb mieszkaniowych przez osoby starsze musi uwidocznić się także w kolejnych latach. Wpływ na to będą mieć postępujące zmiany demograficzne (szczególnie, gdy chodzi o zmiany w strukturze wiekowej ludności), ale i obyczajowe, w następstwie których już dziś obserwuje się dostosowywanie wielu produktów do potrzeb seniorów (programy aktywizacji fizycznej osób starszych, uniwersytety trzeciego wieku, poręczne produkty itd.). Z pewnością część podmiotów na rynku nieruchomości będzie podejmować działania także i w tej sferze na rzecz poszukiwania nowych ofert dla osób starszych (popularnych już w krajach Europy Zachodniej).

Warto jednak zauważyć, że podnoszone kwestie wskazują także na dość duże problemy i napięcia w tym segmencie nabywców. Nie chodzi tu tylko o różnice w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych starszych osób, ale także, a może przede wszystkim o sytuacje, w jakich seniorzy się znajdują, jakie motywy działania nimi kierują i jak często mogą być z transakcji rynkowych wykluczani. Te zaś informacje, w kolejnych badaniach pogłębiane, mogą pozwolić na udzielenie odpowiedzi w kolejnych pytaniach dotyczących rynku mieszkaniowego i osób starszych, a mianowicie o tzw. odwrotną hipotekę, o chęci zamiany mieszkania, o chęci za-

spokojenia potrzeb mieszkaniowych dzieci i wnuków. Z pewnością pole badawcze jest szeroko otwarte i wymagające dalszych prac.

Literatura

Bojanowska E.: Opieka nad ludźmi starszymi. W: To idzie starość – polityka społeczna a przygotowanie do starzenia się ludności Polski. Praca naukowo-badawcza przygotowana przez zespół ekspertów Fundacji Instytut Spraw Publicznych na zlecenie Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Warszawa 2008.

Czekanowski P.: Społeczne aspekty starzenia się ludności w Polsce. Perspektywa socjologii starości. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.

Nowak L.: Ocena i wpływ procesów demograficznych w krótkiej i dłuższej perspektywie czasu na popyt na rynku nieruchomości. Departament Badań Demograficznych, Główny Urząd Statystyczny, IX Kongres Finansowania Nieruchomości Mieszkaniowych, Związek Banków Polskich, Ożarów Mazowiecki 2012.

Rychard A. w: Starzejące się społeczeństwo jako wyzwanie ekonomiczne dla europejskich gospodarek. Raport Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej. Warszawa 2011.

Strączkowski Ł., Celka K.: Opinie pośredników o stanie rynku mieszkaniowego, preferencjach klientów i możliwościach ich realizacji. W: Potrzeby mieszkaniowe na lokalnym rynku nieruchomości mieszkaniowych i sposoby ich zaspokajania. Katedra Inwestycji i Nieruchomości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2012.

Szukalski P.: Starzenie się ludności – wyzwanie XXI wieku. W: To idzie starość – polityka społeczna a przygotowanie do starzenia się ludności Polski. Praca naukowo-badawcza przygotowana przez zespół ekspertów Fundacji Instytut Spraw Publicznych na zlecenie Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Warszawa 2008.

Trafiałek E.: Warunki integracji i ryzyka dyskryminacji ludzi starszych w rodzinie i środowisku lokalnym. W: O sytuacji ludzi starszych. Red. J. Hrynkiewicz. II Kongres Demograficzny, Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa 2008.

Zrałek M.: Zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych osób starszych. Dylematy i kierunki zmian. W: O sytuacji ludzi starszych. Red. J. Hrynkiewicz. II Kongres Demograficzny, Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa 2012.

HOUSING ATTITUDES OF SENIOR CUSTOMERS' IN THE LIGHT OF RESEARCH OF THE LOCAL RESIDENTIAL MARKET

Summary

It is said that young home buyers are the dominate group of customers on Real Estate market. But demographic forecasts indicate that in Poland the aging of society will proceed. It can thus be expected that in the structure of population a group of people reporting new housing needs will emerge. Therefore, there is a need for thorough research, particularly due to substantial information gaps in this area.

The aim of the article is to present the results of the research on attitudes of customers on the housing market – i.e. seniors. On the basis of the research conducted in the Department of Investment and Real Estate at Poznan University of Economics, housing preferences of older people and their motives and factors behind housing purchase are presented.