

# Wybrane zachowania konsumentów na rynku nieruchomości w okresie pandemii COVID–19

## Martyna Zaniewska

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 79057@student.pb.edu.pl

## Urszula Kobylńska

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: u.kobylinska@pb.edu.pl

DOI: 10.24427/az-2023-0012

## Streszczenie

Zachowania konsumentów na rynku to tematyka, która zwróciła szczególną uwagę badaczy w okresie pandemii COVID-19. Odzwierciedlenie niekorzystnego wpływu pandemii można zauważyć w wielu sektorach gospodarki rynkowej, w tym w obszarze nieruchomości. Celem niniejszego artykułu jest diagnoza stopnia oddziaływania pandemii COVID-19 na zachowania klientów rynku nieruchomości. Dlatego przeprowadzono badania ilościowe przy użyciu ankiety internetowej wśród konsumentów. Wyniki badań pokazały, że aż 75% osób biorących udział w badaniu, mimo dostępności wielu ofert, a także korzystnych warunków finansowania kredytowego nie zdecydowała się na zakup nieruchomości. Prawie 40% zgodnie potwierdziło, że pandemia COVID-19 radykalnie wpłynęła na ich postrzeganie sektora nieruchomości. Podobnie również w pozostałych badanych aspektach, większość respondentów potwierdziło negatywny wpływ pandemii na chęć zakupu nieruchomości, obawę przed inwestycją czy trudności z tego wynikające.

## Słowa kluczowe

zachowanie konsumentów, pandemia COVID-19, rynek nieruchomości

## Wstęp

Problematyka zachowania konsumentów na rynku jest o tyle skomplikowana, że wciąż trudno jest zinterpretować to pojęcie wprost i jednoznacznie. M. Pohorille wskazuje, że zachowanie konsumenta powinno rozumieć się jako: „*sposób w jaki konsument hierarchizuje swe potrzeby, wybiera dobra czy usługi, [...]*” [Rudnicki, 2012, s. 10]. Z kolei T. Tyszka definiuje to pojęcie jako „*[...] wszystko, co poprzedza, zachodzi w trakcie i następuje po nabyciu przez konsumenta dóbr i usług*” [Falkowski i Tyszka, 2009, s. 12]. Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat ukształtowało się mnóstwo nowych postaw. Każde z zachowań wynika z określonych uwarunkowań oraz otoczenia, w którym konsument bezpośrednio funkcjonuje [Andújar Trabazos i in., 2021]. Marzec 2020 roku, to początek ogromnych zmian zarówno w gospodarce, jak i w postawach nabywców w wielu sektorach rynkowych. Wybuch pandemii COVID-19 na całym świecie pozostawił bardzo duże piętno w dalszym rozwoju gospodarczym. Przedsiębiorstwa odnotowały znaczne spadki dochodów na przełomie 2020/2021 roku, wiele z nich zmuszone były zamknąć działalność, bądź zaprzestać na kilka miesięcy [https://aleo.com/pl/blog/infografiki/aktualna-sytuacja-przedsiębiorstw-w-dobie-pandemii-covid-19/, 09.03.2023]. Jednym z sektorów odzwierciedlającym zjawisko wpływu pandemii jest rynek nieruchomości, który jest znacząco powiązany z rynkiem finansowym. Nieruchomości od dawna uznawane są za najlepsze źródło ulokowania kapitału. Jak powiedział Marshall Field – założyciel wielkopowierzchniowych domów towarowych w Chicago: „*kupowanie nieruchomości to nie tylko najlepszy, najszybszy i najbezpieczniejszy, ale także jedyny sposób na wzbogacenie się*” [https://leslawniemczyk.pl/blog/jak-inwestowac-w-nieruchomosci/, 19.02.2023]. Przytoczona wypowiedź, znajomość sektora czy różnych wskaźników finansowych ukazuje istotność przywołanego tematu niniejszego artykułu. Radykalny wpływ, jaki poniósł za sobą wybuch pandemii COVID-19 ukształtował nowe postawy konsumentów wobec nieruchomości. Wyjaśniając kwestie dotyczące zachowania konsumentów i pandemii, warto również poświęcić chwilę i bliżej przyjrzeć się badanemu sektorowi od wewnątrz. W jaki sposób branża nieruchomości prosperuje, jakie czynniki wpływają na rozwój oraz bardzo istotne, jak konsumenci postrzegają dany rynek. Z podanych aspektów wynika cel artykułu, który można określić jako diagnoza stopnia oddziaływania pandemii COVID-19 na zachowania konsumentów rynku nieruchomości. Aby zidentyfikować wpływ pandemii na dany rynek przeprowadzono badania ilościowe przy użyciu ankiety internetowej (CAWI) wśród klientów. Badania wykonano na przełomie maja i czerwca 2022 roku.

Opracowano wyniki badań i wskazano główne wnioski oraz rekomendacje dla analizowanej branży.

## 1. Przegląd literatury

Zachowanie konsumentów, jak i ich postawy od dawna cechują się dużą różnorodnością oraz interdyscyplinarnością. Znaczenie zachowania konsumentów wyjaśniane jest pod kątem wielu aspektów. Można je odnieść zarówno do badań marketingowych, jak i ekonomii, socjologii czy chociażby psychologii. Mówi się, że zachowanie konsumentów jest efektem splotu wielu czynników, bardzo często niezależnych od samej jednostki [Burlita, 2020, s. 13]. Ściślej rzecz ujmując termin ten obejmuje takie czynności, jak: nabywanie, posiadanie, użytkowanie czy ocenianie środków zaspokojenia potrzeb. Perspektywa ekonomiczna skupia się na procesie zaspokojenia potrzeb ludzkich, natomiast w kontekście politycznym bierze się pod uwagę informacje wspomagające wybór i pozwalające na uniknięcie błędów przez konsumenta [Antonides i Fred van Raaij, 2003, s. 21]. Obecnie mamy dostępność dużej ilości literatury dotyczącej zachowania konsumentów, jak i różne interpretacje tego pojęcia. Autorzy definiując zachowanie konsumenta skupiają się na własnych przekonaniach czy poglądach. Jednakże bardzo często, choć nie wprost i nie jednoznacznie, pojęcia te są zbliżone. Większość definicji odnosi się do ogółu działań związanych z procesem zakupowym [Rudnicki, 2012, s. 10; Engel i in., 2001, s. 4; Hansen, 1972, s. 15], inni zaś wskazują, że są to czynności psychiczne jak i fizyczne prowadzące do rezultatu jakim jest satysfakcja, czy chociażby sposoby hierarchizowania swoich potrzeb [Antonides i Fred van Raaij, 2003, s. 24; Rudnicki, 2012, s. 10], natomiast Mowen wskazuje, że jest to dziedzina nauki głęboko powiązana z procesem zakupowym oraz z czynnościami z nim związanymi.

W tabeli nr 1 dokonano zestawienia najczęściej cytowanych w literaturze definicji zachowań konsumenta.

Tab. 1. Przegląd definicji zachowań klienta w literaturze

| Autor/Autorzy                             | Definicja  |
|---|--|
| G. Antonides<br>I W. Fred van Raaij, 2003 | „Czynności psychiczne i fizyczne człowieka, które pokierowane są swoistymi motywami oraz przyczynami, wykonywanie ich ma na celu realizację swoich osobistych celów i wartości, aby w rezultacie otrzymać zadowolenie oraz satysfakcję w cyklu konsumpcji” |
| M.R. Solomon, 2007                        | „Zachowanie konsumenta to procesy zachodzące w momencie, gdzie jednostki lub grupy wybierają, nabywają, używają lub pozbywają się dóbr oraz usług, pomysłów czy doświadczeń niezbędnych do zaspokojenia ich potrzeb i pragnień”                            |

| Autor/Autorzy                                   | Definicja  |
|---|--|
| F. Hansen, 1972                                 | „Ogół działań i percepcji konsumenta składających się na przygotowanie decyzji wyboru produktu, dokonanie owego wyboru oraz konsumowanie, składa się ono z trzech typów reakcji: komunikowania się, zakupu i konsumpcji”   |
| J.F. Engel, R.D. Blackwell i P.W. Miniard, 2001 | „Zachowania konsumenta, to ogół działań związanych z uzyskiwaniem, użytkowaniem i dysponowaniem produktami oraz usługami wraz z decyzjami poprzedzającymi i warunkującymi te działania”  |
| L. Rudnicki, 2012                               | „Zachowanie konsumenta to ogół działań i percepcji składających się na przygotowanie decyzji wyboru produktu, dokonanie owego wyboru oraz zakup”   |
| E. Kieźel, 2010                                 | „Zachowania konsumenta to spójna całość różnego rodzaju czynności, działań i postępowań, które są bezpośrednio związane z dokonywaniem różnych wyborów, w procesie zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych w określonych warunkach społecznych, kulturowych i ekonomicznych” |
| L.G. Schiffman i L.L. Kanuk, 1994               | „Zachowanie konsumenta to działania związane z poszukiwaniem, zakupem, użytkowaniem i oceną dóbr i usług, które mają zdolność do zaspokojenia potrzeb”   |
| J.C. Mowen, 2012                                | „Zachowania konsumentek to dziedzina nauki zajmująca się osobami, które dokonują zakupów i o wszystkich procesach z tym związanych, począwszy od sposobu w jaki dane dobro nabyć kończąc na możliwościach skonsumowania go”  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Antonides i van Raaij, 2003; Rudnicki 2012; Jachnis, 2007; Zalega, 2012].

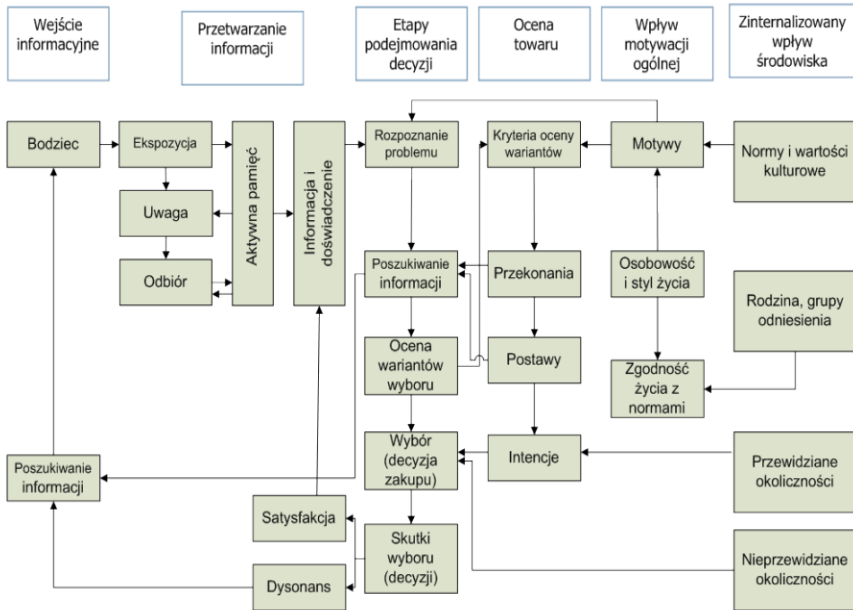
Przy interpretacji definicji postępowania konsumentów ważna jest rola samej jednostki i odpowiedź na pytania: Kim jest konsument? Czy konsument to nabywca? Otóż samo pojęcie konsumenta cechuje się znaczą różnorodnością zarówno w opinii autorów, jak i z perspektywy innych dziedzin. Najprościej mówiąc konsument, to osoba nabywająca i konsumująca dobra lub usługi, w celu zaspokojenia wewnętrznych potrzeb. Odnosząc się do pojęcia nabywcy, które bardzo często stosowane jest zamiennie z konsumentem, należy pamiętać, że konsument to nie nabywca i nie każdy nabywca może być konsumentem [Rosa, 2015, s. 14].

Sposób postępowania jednostki pokierowany jest określonymi czynnikami, stąd nie jest to zagadnienie proste do przeanalizowania. Determinanty zachowań konsumentów można określić w dwojaki sposób. Przede wszystkim to czynniki, którym konsument ulega świadomie i podejmuje decyzję pod ich wpływem oraz czynniki, których wpływ jest niezależny od woli nabywcy. Nie zawsze, jednak istnieje możliwość, aby określić stopień wpływu danego czynnika na postępowanie

człowieka oraz co konkretnie zdeterminowało go do podjęcia takiej, a nie innej decyzji.

Dlatego, aby zrozumieć istotę poszczególnych zachowań konsumentów nie należy skupiać się tylko i wyłącznie na czynnikach społecznych czy ekonomicznych. W tym miejscu warto dodatkowo przeprowadzić analizę wyborów dokonywanych przez tych konsumentów i odpowiedzieć na pytania: W jaki sposób konsumenci dokonują wyborów? Jakie czynniki mają główny wpływ na decyzje podejmowane przez konsumentów? Oczywiście każde zachowanie konsumenta dąży do zaspokojenia jego potrzeb konsumpcyjnych, jednak nie zawsze zachowanie to da się do końca zrozumieć. Podejmowane decyzje często pokierowane są rozsądnym wyjaśnieniem, są też przemyślane, choć nie raz zdarza się działać pod wpływem chwili czy emocji. Konsument urzeczywistniając swoje potrzeby czy preferencje w podejmowanych krokach działa zamierzenie, jego decyzje można sensownie wyjaśnić. Natomiast w przypadku postępowania nielogicznego i nieadekwatnego do osobistych przekonań jednostki, działa ona niezamierzenie [Rudnicki, 2012, s. 11-12]. Z kontekstu obu typów zachowań można wywnioskować, że zarówno pierwsze jak i drugie zachowanie może być dobrowolne bądź przymuszone. Postępując dobrowolnie działają w zgodzie ze swoimi wewnętrznymi potrzebami i tradycjami. Dobrowolność jednak, można zostać zachwiana przez wpływ innych osób, narzucających swoje przekonania jako te słuszne i poprawne, wtedy mowa jest o zachowaniu przymuszonym bądź zachowaniu z konieczności. Zachowanie z konieczności zazwyczaj wynika z pewnych ograniczeń, zaś przymuszenie do określonego postępowania wynika z nacisków otoczenia czy innych norm.

Potrzeby konsumentów definiowane są nie tylko za pomocą czynników i rodzajów zachowań, ale także określane są przez modele zachowań konsumentów. Modele postępowania zostały skonstruowane na potrzebę bliższego rozpoznania odczuć, preferencji oraz bodźców sterujących decyzjami konsumentów. Jednym z nich jest model postępowania konsumenta EKB (Rys. 1), który opracowany został przez J.F. Engela, D.T. Kolata oraz R.D. Blackwella.



Rys. 1. Model postępowania konsumenta EKB

Źródło: [Maciaszczyk, 2014].

Jest to schemat sekwencyjny oraz jeden z najbardziej złożonych modeli zawierających całościowo zilustrowany proces podejmowania decyzji nowego zakupu. W początkowej wersji proces podejmowania decyzji składa się z pięciu etapów – rozpoznanie problemu, poszukiwanie informacji, wartościowanie wariantów, decyzja zakupu oraz skutki wyboru. Po modyfikacji autorzy założyli cztery etapy – proces podejmowania decyzji, zarządzanie procesem decyzji, przetwarzanie informacji oraz zmienne otoczenia. W modelowym ujęciu EKB zostały wzięte pod uwagę wszystkie wewnętrzne oraz zewnętrzne aspekty mogące wpływać na finalny wybór konsumenta [Maciaszczyk, 2014].

## 2. Rynek nieruchomości w okresie pandemii COVID-19

Na przestrzeni ostatnich dwóch lat (2020 – 2022 r.) postępowanie konsumentów zmieniło się diametralnie. Wybuch pandemii COVID-19 w kraju w marcu 2020 roku spowodował zamrożenie całej gospodarki rynkowej. Jednym z najbardziej dotkniętych pandemią sektorów był rynek nieruchomości. Jest on dość złożonym i skomplikowanym obszarem, który z miesiąca na miesiąc może ulec dra-

stycznym zmianom, niekoniecznie sprzyjającym klientom. Sektor nieruchomości budowany jest przez ludzi, czyli uczestników rynku, z tego względu nie może być on określany tylko i wyłącznie jako obrót nieruchomościami. Analiza nie zamyka się jedynie na badaniu podaży, popytu czy ceny, obejmuje także czynniki zmienne pojawiające się w otoczeniu i wpływające na klienta [Kucharska-Stasiak, 2006, s.40]. Rynek nieruchomości, jak i wiele innych sektorów tworzą czynniki popytowe oraz podażowe, w mniejszym bądź większym stopniu wpływające na nie. Popyt i podaż są podstawowymi wskaźnikami wpływającymi na ocenę aktualnej sytuacji na rynku nieruchomości oraz do prognozowania kierunków rozwoju tej branży. Wskaźniki te są związane zarówno z gospodarką krajową, jak i światową, jednak to rynek nieruchomości jest jednym z najbardziej powiązanych rynków z koniunkturą gospodarczą. *„Koniunktura na rynku nieruchomości jest ściśle związana z aktywnością całej gospodarki, [...], związane jest to m.in. z wysokością stóp procentowych kredytów hipotecznych, [...], można stwierdzić, że fazy cykli koniunkturalnych gospodarki i rynku nieruchomości mają zbliżony przebieg”* [Gołąbeska, 2010, s. 24]. Poziom bezrobocia czy chociażby inflacja to jedno z wielu zmiennych makroekonomicznych, które nadają kierunek cenom nieruchomości i od których ceny te są mocno uzależnione – *„zmniejszanie bezrobocia, a więc i wzrost liczby pracowników zatrudnionych oraz wynagradzanych sprzyjają zwiększeniu popytu na nieruchomości, [...]”* [<https://lomperstate.com/mikroekonomia-makroekonomia-a-rynek-nieruchomosci,10.03.2023>]. Oczywiście nie należy zapomnieć o uwarunkowaniach społecznych czy demograficznych. Poziom zamożności społeczeństwa, demografia, styl życia, wysokość dochodów, rodzina czy kultura to tylko nieliczne z czynników odgrywających kluczową rolę na drodze popytu na rynku nieruchomości – *„w momencie wzrostu zamożności społeczeństwa, coraz wyższy staje się popyt na nieruchomości, [...], ludzie kupują większe obiekty, w droższych lokalizacjach, a tym samym nakręcają koniunkturę na całym rynku nieruchomości”* [<https://lomperstate.com/mikroekonomia-makroekonomia-a-rynek-nieruchomosci,10.03.2023>]. Natomiast podaż jest już bardziej uzależniona od rozwoju technologii, poziomu konkurencji, dostępności terenów pod zabudowę czy panującej polityki państwa. Wszystkie te czynniki budują potencjał rynku i wyznaczają kierunek potrzeb, jednak ich spójność oraz znaczące różnicowanie przyczynia się do trudności w poprawnej analizie obecnej sytuacji oraz do bardzo dynamicznych zmian w tym obszarze. Zmiany te bardzo często pokierowane są obecną sytuacją w kraju i na świecie. Okresem, który szczególnie pozostawił piętno nie tylko na rynku nieruchomości, ale również w całej gospodarce jest wybuch pandemii COVID-19 [<https://gethome.pl/blog/rynek-nieruchomosci-prognozy/,19.02.2023>].

Kryzys gospodarczy jest dosyć trudnym okresem nie tylko dla samych przedsiębiorców, ale również dla konsumentów, ponieważ to on w dużej mierze przyczynia się do zmian na rynku w kwestii zachowań konsumenckich. Wybuch pandemii w Polsce z początkiem 2020 roku ukazał zupełnie inny pogląd na potrzeby ludzkie. Zmianom uległy nie tylko sposoby dokonywania zakupów, ale chociażby zakres korzystania z technologii czy podejmowane wybory. Oczywiście jest, że wydarzenia, które rozpoczęły się w roku 2020 postawiły wiele wyzwań zarówno dla firm jak i dla klientów. Zgodnie z badaniem PwC – Global Consumer Insights Survey 2020 pojawił się nowy obraz polskiego konsumenta. Mianowicie 1/3 Polaków zaobserwowała spadek dochodów, a 25% oszczędza więcej niż przed pandemią [https://www.pwc.pl/pl/publikacje/nowy-obraz-polskiego-konsumenta.html, 07.02.2023].

Początek roku 2020 był przedłużeniem tendencji wzrostowej majątku mieszkaniowego, poczynając od 2017 roku. Jednakże w marcu 2020 roku wraz z wybuchem pandemii nastąpił początek kryzysu na rynku nieruchomości, który już wtedy prognozowany był na dłuższy okres. Nasilające się ograniczenia, restrykcje powodowały znaczący spadek popytu i malejącą liczbę transakcji. W kolejnych miesiącach rynek nieruchomości stopniowo zaczął się odbudowywać, jednakże nie na tyle by całoroczna sprzedaż mieszkań czy gruntów osiągnęła wynik z poprzednich lat. Jak widać na poniższym rysunku już początek roku prognozował wahania i wzrosty cen. Cały rok 2020 trwał, więc pod znakiem zapytania.

**Tab. 2.** Wskaźniki cen lokali mieszkalnych w I kwartale 2020

| Wyszczególnienie | I kwartał 2020      |                    |          |
|------------------|---------------------|--------------------|----------|
|                  | IV kwartał 2019=100 | I kwartał 2019=100 | 2015=100 |
| OGÓŁEM           | 103,6               | 111,3              | 131,7    |
| Rynek pierwotny  | 101,6               | 106,5              | 122,5    |
| Rynek wtórny     | 105,1               | 115,2              | 139,7    |

Źródło: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-i-kwartale-2020-roku,12,7.html>, 10.03.2023.

W powyższej tabeli wskazano, w jaki sposób średnio kształtowały się ceny lokali mieszkalnych w roku 2020, biorąc pod uwagę kryterium między rynkiem wtórnym a pierwotnym z porównaniem poprzednich okresów. Największa tendencja wzrostowa wystąpiła na rynku wtórnym. Średni wzrost cen w I kwartale 2020 w stosunku do analogicznego okresu 2019 wyniósł 11,3%, a na przestrzeni 5 lat odnotowano wzrost o prawie 32%. Według danych z GUS największy wzrost cen lokali mieszkalnych w I kwartale 2020 w stosunku do IV kwartału 2019 nastąpił



w województwie lubuskim (o 8,6%), a najmniejszy w podkarpackim (o 0,8%) [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-i-kwartale-2020-roku,12,7.html>, 10.03.2023]

**Tab. 3.** Wskaźniki cen lokali mieszkalnych w I kwartale 2021

| Wyszczególnienie | I kwartał 2021      |                    |          |
|------------------|---------------------|--------------------|----------|
|                  | IV kwartał 2020=100 | I kwartał 2020=100 | 2015=100 |
| OGÓŁEM           | 102,0               | 107,2              | 141,2    |
| Rynek pierwotny  | 102,1               | 106,5              | 130,3    |
| Rynek wtórny     | 101,9               | 107,8              | 150,6    |

Źródło: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-i-kwartale-2021-roku,12,11.html>, 26.02.2023.

Dla porównania wyżej przedstawiono (Tab. 3) kształtowanie się cen rok później – I kwartał 2021 roku. Nie można mówić o spadku cen, przeciwnie nastąpił kolejny wzrost, jednak nieco mniejszy niż rok wcześniej. Zgodnie z danymi z GUS z początkiem roku 2021 największy wzrost cen widoczny jest w województwie warmińsko-mazurskim (o 4,8%), a w lubuskim oraz lubelskim zauważono spadki tych cen [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-i-kwartale-2021-roku,12,11.html>, 11.03.2023].

Kolejne miesiące przebiegały dość stabilnie biorąc pod uwagę poziom cen nieruchomości, ale w IV kwartale 2021 roku nastąpił nagły wzrost. Ceny lokali mieszkalnych wzrosły o 3,9% w stosunku do kwartału poprzedniego, a porównując okres analogiczny roku 2020, odnotowano wzrost aż o 12,1%. Największe podwyżki oscylowały wokół lokali o powierzchni od 35 do 60 mkw. oraz od 60 do 80 mkw. Z danych GUS wynika, że największy wzrost cen odnotowano w województwie warmińsko-mazurskim – o 15,2%, a najmniejszy w lubuskim – o 7,6%, porównując koniec roku 2021 z końcem roku 2020. Tendencja wzrostowa w ostatnim kwartale 2021 roku w stosunku do poprzedniego widoczna jest w każdym z województw. Średnia wzrostu wskaźnika cen w danym okresie w całej Polsce wyniosła 3,9% [<https://300gospodarka.pl/news/gus-pod-koniec-2021-ceny-mieszkan-poszly-w-gore-o-12>, 27.02.2023].

Według raportów rok 2021 spowodował największy w ciągu ostatnich lat deficyt dostępnych lokali czy gruntów, jednak i to nie przyniosło obniżki cen. Ceny nieustannie rosły nie tylko za sprawą rosnącego popytu, ale głównie przez znaczący wzrost inflacji, zmiany w kredytach hipotecznych czy rosnące ceny materiałów budowlanych. Oczywiście pandemia wstrzymała wprowadzenie wielu nowych inwestycji na rynek, co przy tak dużym popycie ograniczyło wybór. Wielu konsu-

mentów przestała na chęci zakupu nieruchomości. Cały rok 2020 i 2021 był dość trudnym okresem dla całej gospodarki, w tym oczywiście, również dla branży nieruchomości. Nieustanny wzrost cen transakcyjnych, stale rosnąca inflacja to wszystko przyczyniło się do malejącego popytu na nieruchomości. Z końcem ostatniego kwartału 2021 roku nastąpił trzykrotny wzrost stopy procentowej. Odbiło się to na całym sektorze nieruchomości, gdyż wyższe stopy procentowe przekładają się na zdolności kredytowe konsumentów [<https://www.forbes.pl/nieruchomosci/raport-morizon-wplyw-inflacji-i-stop-procentowych-na-ceny-mieszkan/hhm2zzf>, 21.02.2023].

Poniżej (Tab. 4) widać kształtowanie się cen lokali mieszkalnych w I kwartale 2022 roku z porównaniem poprzednich okresów. Tendencja wzrostowa zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym można powiedzieć - jednakowa. Porównując wzrosty cen w poszczególnych województwach, najwyższy odnotowano w województwie zachodnio-pomorskim (o 17,8%), najniższy w podkarpackim (o 7,3%) [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-1-kwartale-2022-roku,12,15.html>, 11.03.2023]. Analizując wszystkie trzy badane okresy, największy średni wzrost cen lokali mieszkalnych widać w I kwartale 2022 roku.

**Tab. 4.** Wskaźniki cen lokali mieszkalnych w I kwartale 2022

| Wyszczególnienie | I kwartał 2022      |                    |          |
|------------------|---------------------|--------------------|----------|
|                  | IV kwartał 2021=100 | I kwartał 2021=100 | 2015=100 |
| OGÓŁEM           | 103,3               | 113,6              | 160,3    |
| Rynek pierwotny  | 103,3               | 113,3              | 147,7    |
| Rynek wtórny     | 103,3               | 113,8              | 171,4    |

Źródło: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-1-kwartale-2022-roku,12,15.html>, 11.03.2023.

Z uwagi na szerokie spectrum branży nieruchomości, przy analizie wpływu pandemii na dany rynek, warto przeanalizować również rynek deweloperów, czyli jak wyglądał rynek pierwotny w 2020 roku, nie tylko pod względem cenowym, ale również wydanych pozwoleń i rozpoczętych inwestycji. Otóż wybuch pandemii COVID-19 przyczynił się do radykalnego spadku sprzedanych kontraktów w sektorze pierwotnym. Wydano prawie 300 tysięcy pozwoleń budowę, jednak rozpoczęto realizację około 224 tysięcy mieszkań, co daje spadek do roku ubiegłego o 5,7%. Spadek ten jest szczególnie drastyczny dla deweloperów, gdyż wydane pozwolenia budowlane są dla nich wskaźnikiem przyszłych perspektyw zarobku. Na koniec 2020 roku wydano do użytkowania około 220 tysięcy mieszkań, w tym

miejscu oszacowano wzrost o 7,0% w stosunku do roku 2019. Sytuacja uległa zmianie w III kwartale 2020 roku [[https://www.nbp.pl/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/raport\\_2020.pdf](https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2020.pdf), 21.02.2023].

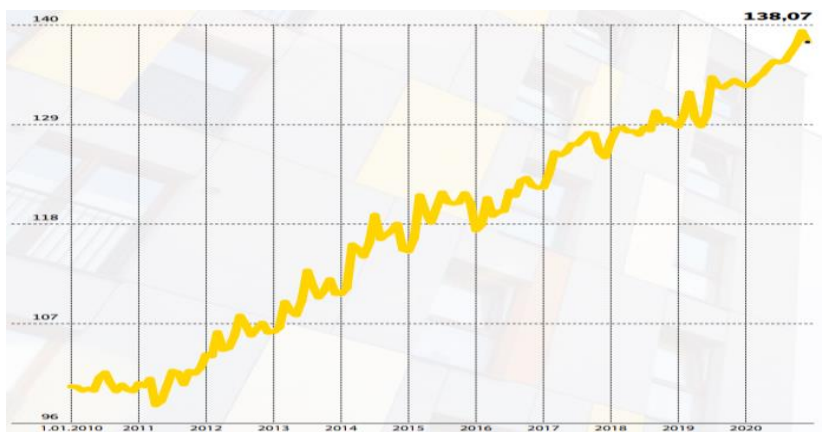
W tabeli 5 przedstawiono, jak ukształtowała się całkowita sprzedaż nieruchomości w roku 2020 z porównaniem roku ubiegłego według danych Głównego Urzędu Statystycznego, oszacowano wzrost liczby aktów notarialnych dot. sprzedaży nieruchomości o 0,4%.

**Tab. 5.** Akty notarialne dotyczące sprzedaży nieruchomości w 2020 roku

| Wyszczególnienie  | 2020    | 2019=100 |
|---|---------|----------|
| OGÓŁEM  | 564 344 | 100,4    |
| Sprzedaż lokali   | 209 335 | 95,8     |
| Sprzedaż działek niezabudowanych  | 141 333 | 117,1    |
| Sprzedaż nieruchomości rolnych  | 62 880  | 103,1    |
| Sprzedaż działek zabudowanych budynkiem mieszkalnym   | 59 949  | 97,0     |
| Sprzedaż spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu  | 43 253  | 85,0     |
| Sprzedaż nieruchomości innych   | 23 299  | 97,3     |
| Sprzedaż działek zabudowanych o innym przeznaczeniu   | 16 259  | 100,3    |
| Sprzedaż prawa użytkowania wieczystego  | 5 250   | 91,5     |
| Sprzedaż nieruchomości na rzecz Skarbu Państwa lub JST  | 2 616   | 77,1     |
| Sprzedaż przez Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego w użytkowanie wieczyste wraz ze sprzedażą budynku | 170     | 91,4     |

Źródło: [https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5492/8/4/1/obrot\\_nieruchomoaciami\\_w\\_2020\\_roku.pdf](https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5492/8/4/1/obrot_nieruchomoaciami_w_2020_roku.pdf), 21.02.2023.

Już z początkiem 2021 roku znacząco wzrosła sprzedaż nieruchomości mieszkalnych oraz nastąpił wzrost liczby rozpoczętych nowych inwestycji. Według danych uzyskanych z GUS nastąpił wzrost liczby aktów notarialnych dot. sprzedaży nieruchomości w porównaniu do 2020 roku o 24,3% [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/infrastruktura-komunalna-nieruchomosci/nieruchomosci-budynki-infrastruktura-komunalna/obrot-nieruchomosciami-w-2021-roku,8,5.html>, 11.03.2023].



**Rys. 2.** Kształtowanie cen nieruchomości gruntowych w Polsce 2010-2020

Źródło: <https://static.pb.pl/atta/3681-ceny-transakcyjne-mieszkan-w-polsce-w-2020-r.pdf>, 19.02.2023.

Według wielu raportów w roku 2020 nastąpił rekordowy wzrost wartości działek budowlanych (Rys. 2). Niewątpliwie wybuch pandemii COVID-19 rozbudził popyt na nieruchomości pod zabudowę. W związku z tym prognozy przewidywały tendencje wzrostową w kolejnych miesiącach. W styczniu indeks urban oszacowano na poziomie 133,2 pkt., co dało wzrost o prawie 5 pkt. w stosunku do roku ubiegłego. Listopad przyniósł szczytowy rekord cen transakcyjnych w odniesieniu do ostatnich dziesięciu lat, indeks uplasował się na poziomie 139,3 pkt. Mimo prognoz, że rok 2020 zakończy się z wynikiem powyżej 140 pkt., to w grudniu indeks wyniósł niespełna 138,1 pkt. Biorąc pod uwagę średnią wartość indeksu całego 2020 roku – 135,9 pkt. oraz średnią roku ubiegłego – 131,7 pkt., zauważalna jest nie tylko znacząca tendencja wzrostowa cen transakcyjnych, ale również wzmożone zainteresowanie klientów nieruchomościami gruntowymi, spowodowane prawdopodobnie chęcią izolacji od innych ludzi i poczucia prywatności [<https://static.pb.pl/atta/3681-ceny-transakcyjne-mieszkan-w-polsce-w-2020-r.pdf>, 19.02.2023].

### 3. Metodyka badań własnych

Głównym zamierzeniem badania było rozpoznanie, jak pandemia COVID-19 wpłynęła na zachowanie klientów na rynku nieruchomości. W artykule przedstawiono wyniki badań sondażu diagnostycznego przeprowadzonego przy zastosowa-

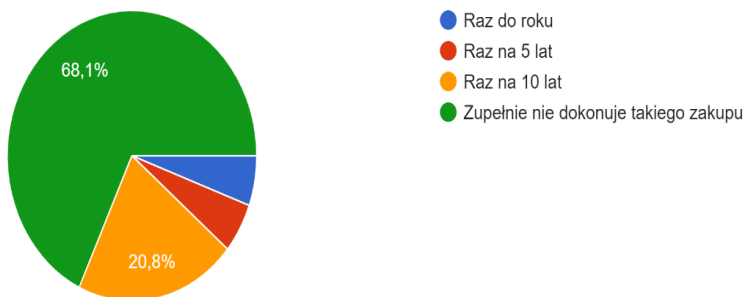
niu techniki CAWI (ang. Computer-Assisted Web Interview) polegającej na przeprowadzeniu ankiety internetowej wśród klientów rynku nieruchomości przy pomocy kwestionariusza ankiety. Badania przeprowadzone zostały na przełomie maja i czerwca 2022 roku. Link do elektronicznego kwestionariusza ankietowego został zamieszczony na jednym z portali społecznościowych – Facebook.

Ankieta składała się z siedmiu pytań merytorycznych dotyczących sytuacji klientów na rynku nieruchomości oraz sześciu pytań metryczkowych. Z przeprowadzonego badania przy pomocy kwestionariusza badawczego uzyskano 72 kompletne ankiety zwrotne z odpowiedziami. W próbie badawczej kobiety stanowiły 66,7% (48 osób), a mężczyźni 33,3% (24 osoby). Największą część respondentów stanowiły osoby młode, 25 lat lub mniej (47,2%) oraz osoby w przedziale wiekowym 26-35 lat (27,8%). Trzecią co do liczności grupę (16,7% wszystkich odpowiedzi) stanowiły osoby od 36 do 45 roku życia. Ankietowani, których wiek kształtował się od 46 do 55 lat stanowili niespełna 7% (6,9%) całej badanej populacji. Najmniejszą liczbę odpowiedzi uzyskano od osób w wieku 55 lat lub więcej (1,4%). Jak widać jest duża rozbieżność wiekowa osób biorących udział w nadaniu, niemniej jednak najliczniejszą grupę stanowi osoby do 35 roku życia, a co za tym idzie, to młode pokolenie jest bardziej zaangażowane w sytuację dziejącą się na rynku nieruchomości lub można również wnioskować, że sposób rozpowszechniania ankiety nie odpowiadał osobom ze starszej grupy wiekowej. Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania, to w tym miejscu nieznacznie dominują osoby zamieszkujące tereny wiejskie – 43,1%, respondenci zamieszkujący miasto do 10 do 100 tysięcy mieszkańców stanowili 30,6% badanej grupy, natomiast miasto powyżej 100 tysięcy mieszkańców – 23,6%. Najmniej liczną grupą osób (2,8%) biorących udział w badaniu były osoby z terenów miejskich poniżej 10 tysięcy mieszkańców. Analizując poziom wykształcenia to zdecydowaną większość respondentów stanowiły osoby posiadające wykształcenie wyższe – 62,5%, druga co do wielkości grupa (30,6%), to osoby z wykształceniem średnim. Zaledwie 4,2%, to respondenci o wykształceniu zasadniczo zawodowym, a 2,8% - podstawowym. Dodatkowo uzyskano odpowiedzi, co do zakupu nieruchomości w okresie pandemicznym, tzn. marzec 2020 – maj 2022. Tu zdecydowanie przewyższa negatywna odpowiedź, aż 75% (54 osoby) respondentów nie zdecydowało się na inwestycję w nieruchomości w tym okresie, 16 osób spośród badanych potwierdziła zakup, natomiast 2 osoby uchyliły się od odpowiedzi.

#### 4. Wyniki badań własnych

W badaniu zostały ujęte kryteria oraz aspekty związane z rynkiem nieruchomości oraz preferencjami konsumentów.

Na początku respondenci zostali poproszeni o opinię dotyczącą częstotliwości dokonywania zakupu nieruchomości. Zdecydowana większość ankietowanych w zupełności nie decyduje się na tego typu zakup. Może to wynikać z preferencji lokaty własnego kapitału w inne źródła niż nieruchomości. Drugą co do liczności grupę stanowiły osoby inwestujące w nieruchomości raz na 10 lat. Natomiast niepełna 6% badanych osób dokonuje zakupu nieruchomości w okresie co 5 lat oraz raz do roku. Na poniższym rysunku (Rys. 3) przedstawiono, w jaki sposób kształtowały się odpowiedzi respondentów.



**Rys. 3.** Opinia respondentów na temat częstotliwości dokonywania zakupu nieruchomości

Źródło: opracowanie własne.

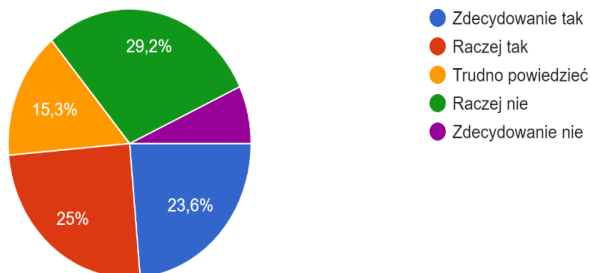
Od momentu wybuchu pandemii w Polsce w marcu 2020 roku wiele sektorów rynkowych stało pod znakiem zapytania, w tym oczywiście rynek nieruchomości bezpośrednio związanym z rynkiem finansowym. Z tygodnia na tydzień pojawiało się mnóstwo informacji mówiących o przestoju w branży nieruchomości, niemniej jednak nikt nie spodziewał się, że sytuacja pandemiczna nabierze takiego tempa, a podejście klientów ulegnie tak drastycznej zmianie. Stąd kolejne pytanie w ankiecie ma za zadanie zweryfikować, jak po dwóch latach od wybuchu pandemii COVID-19 wygląda stosunek klientów do rynku nieruchomości i w jakim stopniu nastąpiły zmiany. Poniżej (Tab. 6) zostały przedstawione odpowiedzi respondentów. Na pierwszy rzut oka nasuwa się stwierdzenie - wybuch pandemii wpłynął na postrzeganie konsumentów analizowanego rynku.

**Tab. 6.** Wpływ pandemii COVID-19 na stosunek respondentów do poszczególnych twierdzeń (wartość procentowa odpowiedzi)

| Stwierdzenia   | Zdecydowanie tak | Raczej tak | Trudno powiedzieć | Raczej nie | Zdecydowanie nie |
|--|------------------|------------|-------------------|------------|------------------|
| Zmienił Pana/i postrzeganie rynku nieruchomości                | 38,8%            | 26,3%      | 19,4%             | 9,7%       | 5,5%             |
| Spowodował niechęć do zakupu nieruchomości                     | 19,4%            | 33,3%      | 16,6%             | 18%        | 12,5%            |
| Zmienił Pana/i preferencję co do zakupu nieruchomości          | 20,8%            | 31,9%      | 22,2%             | 16,6%      | 8,3%             |
| Spowodował dla Pana/i trudności w zamiarze kupna nieruchomości | 33,3%            | 26,3%      | 15,3%             | 12,5%      | 12,5%            |
| Spowodował obawę przed zainwestowaniem w nieruchomości         | 29,1%            | 23,6%      | 18%               | 18%        | 11,1%            |
| „Zmusił” Pana/Panią do sprzedaży nieruchomości                 | -                | 12,5%      | 8,3%              | 15,3%      | 63,8%            |
| Zachęcił Pana/Panią do zakupu nieruchomości za granicą         | 4,2%             | 18%        | 9,7%              | 23,6%      | 44,4%            |

Źródło: opracowanie własne.

Poprzednie pytanie dało obraz na to, jak duże piętno pozostawiła pandemia na zachowanie konsumentów w kwestii rynku nieruchomości. Kolejny etap ankiety nawiązuje do poprzedniego pytania oraz ukazuje być może jedną z przyczyn wzmożonej obawy i niechęci do inwestycji w nieruchomości. Mianowicie odnosi się do sytuacji finansowej, a konkretnie czy pandemia wpłynęła na jej pogorszenie i uniemożliwienie zakupu nieruchomości (Rys. 4). Odpowiedzi są dość zróżnicowane, niemniej jednak niespełna 50% ankietowanych potwierdza, że wybuch pandemii wywołał komplikacje finansowe, a tym samym uniemożliwił inwestycję.



**Rys. 4.** Opinia respondentów o trudnościach finansowych przy zakupie nieruchomości w momencie wybuchu pandemii COVID-19

Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z raportu przeprowadzonego w 2018 roku, Polacy najczęściej przy wyborze nieruchomości brali pod uwagę lokalizację, cenę, powierzchnię oraz otoczenie [https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/na-co-polacy-zwracaja-uwa-ge-kupujac-mieszkanie/19x6fgx, 09.03.2023 r.]. Kolejne pytanie ma za zadanie zweryfikować czy preferencje konsumentów w wyniku pandemii uległy zmianie. Na podstawie poniższych wyników badania (Tab. 7), można zauważyć, że czynniki takie jak: cena, lokalizacja, otoczenie wciąż są jednymi z ważniejszych pod kątem wyboru nieruchomości. Dodatkowo wzrosło znaczenie kosztów utrzymania oraz jakości wykończenia.

**Tab. 7.** Określenie nastawienia respondentów do kryteriów związanych z wyborem nieruchomości po wybuchu pandemii COVID-19 (wartość procentowa odpowiedzi)

|  | Nieistotny | Mało istotny | Średnio istotny | Bardzo istotny |
|--|------------|--------------|-----------------|----------------|
| Wygoda                                       | 11,1%      | 18%          | 23,6%           | 47,2%          |
| Lokalizacja                                  | 8,3%       | 13,8%        | 27,7%           | 50%            |
| Cena   | 4,2%       | 6,9%         | 9,7%            | 79,1%          |
| Powierzchnia                                 | 5,5%       | 6,9%         | 37,5%           | 50%            |
| Otoczenie                                    | 8,3%       | 8,3%         | 23,6%           | 59,7%          |
| Koszty utrzymania                            | 4,2%       | 5,5%         | 16,6%           | 73,6%          |
| Wyposażenie nieruchomości w taras lub balkon | 6,9%       | 13,8%        | 30,5%           | 48,6%          |
| Zachowanie prywatności                       | 11,1%      | 18%          | 27,7%           | 43%            |
| Jakość wykończenia                           | 5,5%       | 5,5%         | 33,3%           | 55,5%          |
| Umieszczenie okien oraz jakość wentylacji    | 8,3%       | 23,6%        | 27,7%           | 40,2%          |

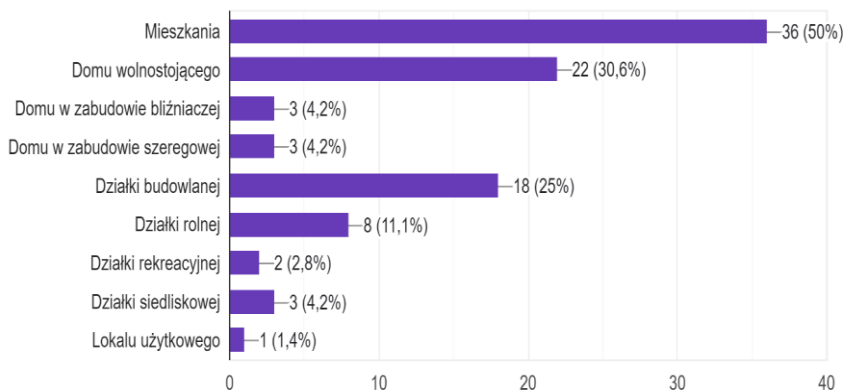


|                             | Nieistotny | Mało istotny | Średnio istotny | Bardzo istotny |
|-----------------------------|------------|--------------|-----------------|----------------|
| Dostęp do miejsc garażowych | 12,5%      | 15,3%        | 33,3%           | 38,8%          |
| Rodzaj zabudowy             | 9,7%       | 9,7%         | 34,7%           | 45,8%          |
| Materiał budowlany          | 11,1%      | 18%          | 29,1%           | 41,6%          |
| Rodzaj budownictwa          | 8,3%       | 15,3%        | 27,7%           | 48,6%          |

Źródło: opracowanie własne.

W 2020 roku odbyło się blisko 60 tys. transakcji kupna-sprzedaży domów jednorodzinnych – wzrost o 7,5% w stosunku do roku poprzedniego, jednak najbardziej intensywny wzrost widać w działkach pod zabudowę mieszkaniową. Odbyło się blisko 35,4 tys. transakcji, jednak w porównaniu do 2019 roku nastąpił wzrost aż o ponad 50% [<https://www.mieszkanie-i-wspolnota.pl/artukul/wplyw-pandemii-covid-19-na-preferencje-mieszkaniowe-polakow-fakty-i-mity>, 11.03.2023 r.].

Kolejne pytanie dotyczyło właśnie rodzajów nieruchomości. Zakup jakiego rodzaju nieruchomości respondenci preferowali w okresie pandemicznym.



**Rys. 5.** Preferencje respondentów, co do rodzaju nieruchomości po wybuchu pandemii COVID-19

Źródło: opracowanie własne.

Połowa badanych wybrała lokal mieszkalny, jednak zauważalna jest tendencja wzrostowa, co do zakupu domu wolnostojącego, być może wynikająca z chęci odseparowania się od społeczeństwa i zachowania bezpieczeństwa z powodu panującej pandemii. Z tego faktu, również może wynikać wysoki wskaźnik preferencji

działek budowlanych. Poniższe wyniki badania (Rys. 5) odzwierciedlają przytoczone wyżej informacje z raportów.

## 5. Dyskusja wyników i podsumowanie

Uzyskane wyniki badań potwierdzają początkowe założenie – wybuch pandemii COVID-19 wpłynął na postawy klientów rynku nieruchomości. Większość osób biorących udział w badaniu (75%) nie zdecydowała się na zakup nieruchomości, mimo korzystnych warunków finansowania zewnętrznego. U większości pandemia, również wpłynęła na postrzeganie tej branży, na niechęć do zakupu nieruchomości, obawę czy trudności w zamiarze inwestycji. Uzyskanie takich danych z pewnością miało związek z niestabilnością na rynku pracy, drastycznymi wzrostami cen, licznymi obostrzeniami czy stale rosnącą inflacją. Trzykrotny wzrost stopy procentowej z końcem 2021 roku w dużej mierze przyczynił się do malejącego popytu na rynku nieruchomości. Zgodnie z raportami dotyczącymi wniosków perspektywicznych, rynek nieruchomości nie wróci do sytuacji sprzed pandemii. Prognozuje się, że w kolejnych latach wzrost cen nieruchomości spowolni, ale nie na tyle by mówić o znacznym spadku. Cały cykl wzrostu cen wynikał z faktu, że popyt wyraźnie przewyższał podaż, co było widoczne najbardziej pod kątem dużych miast [<https://strefainwestorow.pl/artykuly/wywiady/20220614/nieruchomosci-kryzys>, 11.03.2023]. Analitycy Credit Agricole oszacowali, że w kolejnych miesiącach 2022 roku na rynku pierwotnym ceny nieruchomości za metr kwadratowy wzrosną o prawie 10%, a w kolejnym roku o 7,8%. Zgodnie z uzyskanymi informacjami kolejne lata mają się ustabilizować pod względem wzrostu cen do 8,3% [<https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/czekasz-na-spadek-cen-mieszkan-eksperci-maja-zle-wiesci-prognozujawzrosty/x0c3ff1>, 11.03.2023].

Nieruchomości uważane są za branżę, która zawsze jest w stanie wyjść z kryzysu i na której zawsze da się zarobić. Mimo aspektów negatywnie wpływających na popyt, nieruchomości wciąż są uznawane za najlepszy sposób ulokowania kapitału, gdyż ich wartość z miesiąca na miesiąc rośnie. Po przeanalizowaniu otrzymanych wyników badań oraz dostępnych raportów dotyczących sytuacji na rynku nieruchomości w okresie pandemii, rekomendacje skierowane są zarówno do konsumentów, jak i osób pracujących w obrocie nieruchomościami. Ważne jest na bieżąco monitorowanie sytuacji, jak kształtują się ceny, stopy procentowe, jakie są obecne trendy oraz jakie aspekty klienci stawiają na podium. W okresie pandemii nasilił się trend wyprowadzek poza miasto, stąd warto uruchamiać kolejne inwestycje deweloperskie w mniejszych miej-

scowościach, z dala od miejskiego zgiełku. Obecna sytuacja pozbawiła wielu deweloperów możliwości zrealizowania w pełni planowanych projektów. Sytuacja ekonomiczna i polityczna zmusiła wielu przedsiębiorców do spowolnienia w budowie. Jednakże szacuje się, że to spowolnienie jest chwilowe, gdyż deweloperzy mimo wszystko ten gorszy okres przeżywają i tak z bardzo korzystnymi wynikami finansowymi, a wynika to z dobrej płynności. Mówi się, również o nasileniu konsolidacji na rynku deweloperskim. Powodem ma być fakt, iż mniejsi deweloperzy będą zmuszeni obniżyć ceny nieruchomości i dążyć do szybkiego zakańczania swoich inwestycji. W momencie, gdy sektor deweloperski zacznie się nasilać, tak ruszy również rynek wtórny [<https://strefainwestorow.pl/artykuly/wywiady/20220614/nieruchomosci-kryzys>, 11.03.2023]. Warto jest już teraz obserwować na bieżąco, co dzieje się na rynku nieruchomości, również w kontekście sytuacji ekonomicznej i politycznej. Mimo wielu prognoz kryzysu, badany rynek wciąż prosperuje, a wartości nieruchomości rosną z miesiąca na miesiąc.

## ORCID iD

Urszula Kobylińska: <https://orcid.org/0000-0001-9435-7841>

## Literatura

1. Andújar Trabazos P., Del Mar Gómez Villegas M., Szydło J., Gulc A. (2021), *COVID-19 and the impact on the economy and society in Spain*, Akademia Zarządzania, Vol 5(2), s.1-15.
2. Burlita A., (red) (2020). *Zachowanie konsumentów. Wybrane problemy*, PWE, Warszawa.
3. Engel J.F., Blackwell R.D., Miniard P.W., (2001), *Consumer behavior*, Chicago, Harcourt College Publishers.
4. Falkowski A., Tyszka. T., (2009), *Psychologia zachowań konsumenckich*. Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
5. Gołąbeska E., (2010). *Cykle koniunkturalne na rynku nieruchomości*, nr 4 (74).
6. Hansen F. (1972). *Consumer Choice Behaviour. A Cognitive Theory*, The Free Press, New York.
7. <https://300gospodarka.pl/news/gus-pod-koniec-2021-ceny-mieszkan-poszly-w-gore-o-12>, [27.02.2023].

8. <https://aleo.com/pl/blog/infografiki/aktualna-sytuacja-przedsiębiorstw-w-dobie-pandemii-covid-19/>, [09.03.2023].
9. <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/czekasz-na-spadek-cen-mieszkan-eksperci-maja-zle-wiesci-prognozuja-wzrosty/x0c3ff1>, [11.03.2023].
10. <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/na-co-polacy-zwracaja-uwage-kupujac-mieszkanie/19x6fgx>, [09.03.2023].
11. <https://gethome.pl/blog/rynek-nieruchomosci-prognozy>, [19.02.2023].
12. <https://lomperstate.com/mikroekonomia-makroekonomia-a-rynek-nieruchomosci>, [10.03.2023].
13. <https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5492/8/4/1/o-brot-nieruchomosciami-w-2020-roku.pdf>, [21.02.2023].
14. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-1-kwartale-2022-roku,12,15.html>, [11.03.2023].
15. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-i-kwartale-2020-roku,12,7.html>, [10.03.2023].
16. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-lokali-mieszkalnych-w-i-kwartale-2021-roku,12,11.html>, [26.02.2023].
17. <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/infrastruktura-komunalna-nieruchomosci/nieruchomosci-budynki-infrastruktura-komunalna/obrot-nieruchomosciami-w-2021-roku,8,5.html>, [11.03.2023].
18. <https://static.pb.pl/atta/3681-ceny-transakcyjne-mieszkan-w-polsce-w-2020-r.pdf>, [19.02.2023].
19. <https://strefainwestorow.pl/artykuly/wywiady/20220614/nieruchomosci-kryzys>, [11.03.2023].
20. <https://www.forbes.pl/nieruchomosci/raport-morizon-wplyw-inflacji-i-stop-procentowych-na-ceny-mieszkan/hhm2zzf>, [21.02.2023].
21. <https://www.mieszkanie-i-wspolnota.pl/artukul/wplyw-pandemii-covid-19-na-preferencje-mieszkaniowe-polakow-fakty-i-mity>, [11.03.2023].
22. [https://www.nbp.pl/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/raport\\_2020.pdf](https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2020.pdf), [21.02.2023].
23. Katona G., (1975), *Psychological Economics*,. Amsterdam-London-New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
24. Kucharska-Stasiak E. (2006), *Nieruchomości w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
25. Maciaszczyk M., (2014). *Teoretyczne aspekty zachowań konsumenckich osób niepełnosprawnych ruchowo*, <http://bc.pollub.pl/Content/7905/PDF/teoretyczne.pdf>, 07.02.2023 r., Politechnika Lubelska, Lublin.
26. Niemczyk L., (2021), *Jak inwestować w nieruchomości?* <https://leslawniemczyk.pl/blog/jak-inwestowac-w-nieruchomosci/>, [19.02.2023].

27. Nowy obraz polskiego konsumenta, <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/nowy-obraz-polskiego-konsumenta.html>, [07.02.2023].
28. Raaij van W.F., Antonides G. (2003), *Zachowanie konsumenta. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
29. Rosa G. (2015), *Konsument na rynku usług*, C.H. Beck, Warszawa.
30. Rudnicki L. (2012), *Zachowania konsumentów na rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

## **Selected consumer behavior on the real estate market during the COVID-19 pandemic**

### **Abstract**

Consumer behavior on the market is a topic that attracted the attention of researchers during the COVID-19 pandemic. The negative impact of the pandemic can be seen in many sectors of the market economy, including real estate. The purpose of this article is to diagnose the degree of impact of the COVID-19 pandemic on the behavior of real estate market clients and real estate agents. In order to identify the impact of the pandemic on the examined market, quantitative research was carried out using an online survey among customers. The results of the research showed that as many as 75% of people participating in the research, despite the availability of many offers, as well as favorable credit financing conditions, did not decide to buy real estate. Almost 40% unanimously confirmed that the COVID-19 pandemic radically influenced their perception of the real estate sector. Similarly, in other aspects surveyed, most respondents confirmed the negative impact of the pandemic on, for example, reluctance to buy real estate, fear of investing or difficulties resulting from it.

### **Key words**

consumer behavior, COVID-19 pandemic, real estate market