

Szczęśliwy Dom

Mieszkanie mieć czy być

Dobrostan mieszkańców Polski
na styku finansów i miejsc zamieszkania



otodam

otodom

Otodom to najpopularniejszy serwis nieruchomości w Polsce, co potwierdza prowadzone cyklicznie niezależne badanie Mediapanel Gemius. Każdego miesiąca trafia do nas prawie 6 mln realnych użytkowników (wg danych za styczeń 2025 r.), by przeglądać i zamieszczać ogłoszenia sprzedaży i wynajmu nieruchomości: mieszkań, domów, inwestycji deweloperskich czy biur. Poza obszerną bazą ogłoszeń, Otodom sprawia, że rynek nieruchomości jest bardziej dostępny dla wszystkich interesariuszy: wspiera w transakcjach, wprowadza nowatorskie narzędzia i dzieli się najświeższymi danymi, a także pozwala spełniać marzenia o szczęśliwym domu. Otodom jest częścią Grupy OLX, która prowadzi m.in. serwisy OLX, Otomoto oraz Fixly.



Serwis OLX każdego dnia ułatwia dokonywanie dobrych wyborów milionom Polaków. Z serwisu ogłoszeniowego korzysta ponad 14 milionów użytkowników miesięcznie. To tutaj szukają oni usługodawców i wykonawców, a także produktów niezbędnych w codziennym funkcjonowaniu, takich jak sprzęt elektroniczny, akcesoria domowe i kuchenne, czy meble. To tutaj szukają nowej pracy lub pracownika pracy, poszukują domu, wynajmują mieszkania, kupują samochody albo... adoptują czworonożnego przyjaciela.



IQS to firma res-techowa (research technology), bazująca na własnych technologiach badawczych, oferująca bogate portfolio produktów badawczych oraz metod i narzędzi do realizacji badań jakościowych i ilościowych. Posiada własny panel badawczy Opinie.pl, platformę do samodzielnych badań ilościowych Omnisurv oraz customizowaną platformę CX - Real Voice. Angażuje się w tworzenie autorskich raportów i diagnoz. IQS jest częścią grupy MEDIACAP, koncentrującej się na projektach o wysokim potencjale na rynku mediów, marketingu, e-commerce i technologii.



DAT:AWESOME to marka komunikacji data-driven należąca do Linkleaders, jednej z największych agencji PR w Polsce. Specjalizuje się w strategiach komunikacyjnych oraz PR wokół badań. Jej projekty osiągają rocznie dotarcie na poziomie ponad 100 mln odbiorców. Nagradzana wielokrotnie Złotymi Spinaczami za realizacje dla branż HR, IT oraz nieruchomości.

Szczęśliwy Dom. Mieszkaniowe mieć czy być

Dobrostan mieszkańców Polski na styku finansów
i miejsc zamieszkania

Ekspertki i eksperci raportu

- **dr hab. Piotr Michoń**, ekonomista, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
- **dr Joanna Gutrał**, psychoterapeutka, psycholożka, Uniwersytet SWPS
- dr hab. Adam Czerniak, ekonomista, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
- Jan Dziekoński, konsultant rynku nieruchomości, CEO FLTR.pl
- dr Ewa Jarczevska-Gerc, psycholożka, Uniwersytet SWPS
- dr hab. Mikołaj Lewicki, socjolog, Uniwersytet Warszawski

Współpraca merytoryczna

- Anna Adrian, Otodom
- Marta Buzalska, Otodom
- Katarzyna Kuniewicz, Otodom
- Paweł Onych, Otodom
- Agata Stachowiak, Otodom
- Ewa Tęczak, Otodom
- Ewa Piechór, IQS
- Przemysław Kuć, dat:awesome by Linkleaders
- Arkadiusz Lorenc, dat:awesome by Linkleaders
- Jan Balicki, dat:awesome by Linkleaders

Projekt graficzny

- Jacek Mułak

Fotografie ekspertek i ekspertów

Leszek Holf-Zych, Tomasz Kaczor, Małgorzata Pożarowszczyk, Ewelina Zając, Katarzyna Zeller,
Jakub Żerdzicki

Warszawa, Luty 2025



**Szczęśliwy
Dom**

“Szczęśliwy Dom” to projekt Otodom prowadzony od 2021 roku. Jego celem jest wzmacnianie pewności ludzi w zakresie podejmowania świadomych i trafnych decyzji na rynku nieruchomości, a w efekcie – wsparcie wzrostu ich dobrostanu związanego z kwestiami mieszkaniowymi.

To warto zapamiętać!

Najciekawsze dane z raportu

Zarobki a dobrostan

Pieniądze szczęście... dają. Ale tylko do pewnego momentu.

Najniższy poziom szczęścia deklarują ci, których miesięczny dochód indywidualny netto nie przekracza 3 tys. zł. Wraz z jego wzrostem poziom szczęścia rośnie, a najbardziej wyraźna poprawa zauważalna jest w przedziale 7-10 tys. zł. Jednak po przekroczeniu tego progu dalszy wzrost dochodu indywidualnego netto nie wpływa już znacząco na satysfakcję z życia.



Niezadowolenie z sytuacji finansowej

Respondenci oceniają swoją sytuację finansową średnio na 4,7 w skali od 1 do 10. Prawie 25% badanych wystawiło sobie maksymalnie 3 punkty, podczas gdy najwyższe oceny (8, 9 lub 10) zadeklarowało jedynie 4% badanych.



Własny dom a szczęście

Posiadanie własnego domu lub mieszkania ma pozytywny wpływ na poziom szczęścia – zgodziło się z tym prawie 75% badanych. Odsetek właścicieli rośnie wraz z wiekiem, a w grupie wiekowej 36-45 lat aż 2/3 uczestników badania stanowią osoby, które posiadają własne mieszkanie lub dom.



Własność jako symbol statusu

Według 64% badanych własny dom lub mieszkanie to powód do dumy. Wyniki wskazują, że własność nieruchomości postrzegana jest nie tylko jako osiągnięcie, ale także jako symbol stabilizacji i sukcesu życiowego.

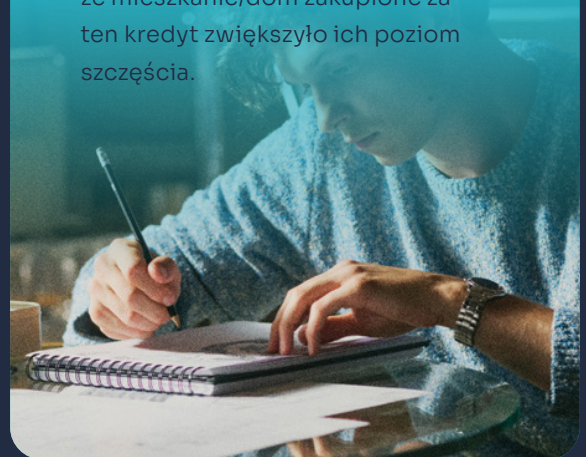
Słodko-gorzkie emocje

Decyzja o kredycie jest trudna, bo niesie poważne zobowiązanie finansowe. A jednak 70% kredytobiorców z perspektywy czasu ocenia ją jako słuszną. Choć dla 60% badanych oczekiwanie na decyzję kredytową wiązało się ze stresem, to 2/3 kredytobiorców uważa, że posiadanie własnego mieszkania jest ważniejsze niż brak zobowiązań finansowych, i że zakup mieszkania pozwolił im zrealizować marzenie.



Kredyt a szczęście

Zaciągnięcie kredytu hipotecznego – dla wielu osób konieczne do zakupu nieruchomości – jest jednym z najbardziej przełomowych momentów w życiu. 57% badanych mieszkańców Polski spłacających kredyty mieszkaniowe w ostatnich pięciu latach przyznaje, że mieszkanie/dom zakupione za ten kredyt zwiększyło ich poziom szczęścia.



Kredyt nie do emerytury

Ponad 40% kredytobiorców w ciągu ostatnich pięciu lat dokonało przynajmniej jednej nadpłaty kredytu mieszkaniowego. Najczęściej motywowała ich chęć redukcji wysokości odsetek (48%), szybszego osiągnięcia pełnej własności nieruchomości (45%) czy obniżenia bieżącej raty kredytu (34%) – a tym samym zmniejszenie obciążenia domowego budżetu. Wszystkie te czynniki mogą przekładać się na poczucie dobrostanu.



Spis treści

1.	Mieć czy(li) być szczęśliwym? Wprowadzenie do raportu	8
2.	Mieszkaniowe finanse w pigułce. Jak wspierać dążenia do mieszkaniowego dobrostanu	20
3.	Szczęście niejedno ma imię. Jak stosunek do mieszkań oraz finanse przekładają się na dobrostan	34
4.	Mieć. Ale skąd wziąć? Jak nabywamy nieruchomości i dlaczego z nich rezygnujemy	45
5.	Kredyt jako ważny punkt na mapie życia. Dlaczego decydujemy się na kredyty mieszkaniowe	55
6.	Być „na swoim” jak najszybciej. Nadpłaty i spłaty kredytów a dobrostan mieszkaniowy	66
7.	Finansowe ABC. Relacja między postawami finansowymi a dobrostanem mieszkaniowym	77
8.	Maksymalizm i satysfakcjonizm. Podejście do miejsc życia w świetle dwóch postaw	95
9.	Domowy dobrostan. Jak filozofia życiowa łączy się z postawami finansowymi	101
10.	Metodologia badania ilościowego	114

Mieć czy(li) być szczęśliwym?

Wprowadzenie do raportu

Celem raportu „Mieszkaniowe mieć czy być” jest nie tylko pokazanie, jak finanse i nieruchomości (szczególnie te posiadane na własność) wpływają na dobrostan mieszkańców Polski, lecz także dostarczenie praktycznych wniosków dla deweloperów, agentów i innych uczestników rynku nieruchomości. Z badań Otodom wyłania się perspektywa stopniowej zmiany roli mieszkań – od produktów inwestycyjnych do przestrzeni, które mają przede wszystkim odpowiadać na autentyczne potrzeby mieszkańców – których oni sami stają się coraz bardziej świadomi. Wnioski prezentowane w tym rozdziale pozwalają lepiej zrozumieć zmieniające się realia rynku nieruchomości i budować zaufanie klientów przede wszystkim w długoterminowej perspektywie.



Coraz bogatsi, lecz wciąż nienasyчени

Od samego początku projektu „Szczęśliwy Dom” analizujemy wskaźniki szczęścia mieszkańców Polski w kontekście danych dotyczących miejsc zamieszkania. W prezentowanej odsłonie do prośby o ocenę ogólną całego życia, a także – odrębnie – sfery osobistej oraz zawodowej, dołączyliśmy prośbę o ocenę poziomu szczęścia

związanego z sytuacją finansową. Wynik w tym obszarze okazał się zdecydowanie najniższy – średnia wyniosła zaledwie 4,7 na 10-stopniowej skali. Efekt? Spadek ogólnego wskaźnika szczęścia wśród badanych w stosunku do poprzednich edycji. Relacja między “mieć” a “być” wydaje się więc silniejsza, niż mogłoby się zdawać.

Na swoim najlepiej – nawet z kredytem

Badanie pokazuje, że już sam proces przecho-
dzenia „na swoje” pozostaje w percepcji więk-
szości badanych bardzo ważnym i pozytywnym
etapem w życiu. Świadczy on często o dobrym
kierunku zmian i wpływa na lepsze samopoczu-
cie. Najniższe wyniki odczuwanego szczęścia
dotyczą bowiem osób nieposiadających kredy-
tów mieszkaniowych. Wyżej na drabinie dobro-
stanu plasują się osoby posiadające kredyt,
a najwyżej – te, którzy spłatę kredytu mieszka-
niowego mają już za sobą. Okazuje się więc, że
wejście na ścieżkę kredytową, a następnie jej
zamknięcie z powodzeniem – jest silnie połą-
czone z poczuciem dobrostanu.

Analiza dobrostanu mieszkaniowego przez
pryzmat grup zarobkowych pokazuje, że choć
pieniądze nie dają szczęścia, to często wyższe
wynagrodzenie czy oszczędności łączą się z opty-
mistycznymi odpowiedziami na temat miejsc
dobrych do życia. Jednocześnie raport potwier-
dza wyniki badań psychologicznych, zgodnie
z którymi zadowolenie z życia rośnie tylko do
pewnego poziomu finansów, osiągając tzw. stan
plateau, a więc stan, w którym dalszy wzrost
danego czynnika (np. właśnie dochodów lub
poziomu finansów) przestaje mieć istotny wpływ
na poprawę takiego aspektu życia, jak ogólne
poczucie szczęścia.

ŚREDNIE OGÓLNE POCZUCIE SZCZĘŚCIA WEDŁUG SYTUACJI KREDYTOWEJ

Osoby, które spłaciły kredyt
mieszkaniowy w ostatnich 5 latach

6,5

Osoby, które spłacają obecnie kredyt

6,2

Osoby nieposiadające kredytu
mieszkaniowego

5,8

ŚREDNIE POCZUCIE SZCZĘŚCIA WEDŁUG PRZYCHODU MIESIĘCZNEGO NETTO

7 000 – 10 000 zł

6,5

10 000 – 15 000 zł

6,2

3 000 – 7 000 zł

5,8

< 3000 zł

5,5



Przejście „na swoje” wciąż
postrzegane jest jako bardzo
ważny punkt na ścieżce
życiowego rozwoju. Znajduje
to odzwierciedlenie
w podejściu badanych do
kredytów mieszkaniowych.

O dobrostanie z wielu perspektyw

Badanie, którego wyniki prezentujemy w niniejszym raporcie, zaprojektowane zostało w taki sposób, by pozwolić przyjrzeć się wyborom mieszkaniowym i finansowym mieszkańców Polski przez pryzmat poszczególnych etapów prowadzących do pełnej własności nieruchomości – lub przeciwnie, do rezygnacji z niej. Zastanawiamy się, ile z “być” mieści się w “mieć”.

Przyglądamy się temu jakie motywacje stały za wyborami mieszkaniowymi respondentów.

Analizujemy je już od etapu decyzji o posiadaniu nieruchomości – co za nią stoi? Co daje

własność? Co właściwie oznacza dziś własność? Czy chodzi tylko o to, by mieć na własność jakiegokolwiek dom lub mieszkanie, czy może – by **zakwestionować zastane społeczne przyzwyczajenie do posiadania, i przyjrzeć się swoim własnym, autentycznym potrzebom a następnie zderzyć je ze swoim stylem życia** – i dopiero na tej podstawie podejmować wybory?

Kolejnym krokiem po podjęciu decyzji o własności jest sfinansowanie zakupu. Postanowienie o nabyciu mieszkania jest zaledwie pierwszym krokiem. Kolejnym jest decyzja o zaciągnięciu kredytu hipotecznego, a ta generuje wiele trudnych emocji. Z jednej strony pozwala spełnić marzenie, z drugiej jednak wnosi poważne obciążenie domowego budżetu. Zmusza niekiedy do wyrzeczeń.

Nic zatem dziwnego, że **kredytobiorcy myślą o wcześniejszej całkowitej lub przynajmniej częściowej spłacie zobowiązania, o ile tylko mogą sobie na to pozwolić**. W kolejnych rozdziałach raportu przyglądamy się motywacjom, jakie kryją się za tego rodzaju decyzjami. A także temu – co daje pozbycie się kredytu i pełna własność. Dlaczego do niej dążymy? Czy badani decydują się na kolejny kredyt? Jeśli tak – w jakim celu?

W ostatniej części raportu analizujemy **postawy finansowe mieszkańców Polski z perspektywy ich podejścia do życia i ogólnych przekonań**. Interesującą perspektywę na wyniki badania rzuciła także analiza danych przez pryzmat teorii psychologa Barr’ego Schwartza, który dzieli ludzi pod kątem postaw życiowych na maksymalistów oraz satysfakcjonistów. Zidentyfikowaliśmy ich także wśród naszych badanych. Sprawdzamy także, jak respondenci oceniają swoją **wiedzę na temat rynku nieruchomości i finansów**. Czy jej stan ma wpływ na podejmowane przez nich decyzje? Czy jest to wpływ pozytywny? Wnioski okazują się niezwykle ciekawe.



O finansach oczami ekspertek i ekspertów

Do udziału w opracowaniu raportu zaprosiliśmy ekspertów i ekspertki, którzy zapewnią unikalne spojrzenie na związki między dobrostanem, finansami a sytuacją mieszkaniową. Głównym współautorem raportu jest **dr hab. Piotr Michoń**, ekonomista oraz wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, specjalista i popularyzator ekonomii szczęścia.

Perspektywę psychologiczną do raportu wprowadza psychoterapeutka i psychoedukatorka **dr Joanna Gutral**, autorka popularnego podcastu „Gutral Gada”, członkini Centrum Działań dla Klimatu i Transformacji Społecznych 4CAST przy Uniwersytecie SWPS. Dodatkowy punkt

widzenia dostarczyła także **dr Ewa Jarczewska-Gerc** z Uniwersytetu SWPS, ekspertka w zakresie psychologii motywacji.

Kwestiom na styku ekonomii, rynku nieruchomości i zjawisk społecznych w raporcie przyjrzała się trójka ekspertów: **dr hab. Adam Czerniak**, profesor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, wieloletni główny ekonomista Polityki Insight; **Jan Dziekoński**, doradca rynku nieruchomości, członek Komitetu ds. Nieruchomości Krajowej Izby Gospodarczej oraz założyciel FLTR.pl, a także **dr hab. Mikołaj Lewicki**, socjolog na Wydziale Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego, specjalista w dziedzinie socjologii gospodarczej.

Na zdjęciu:
Dr hab. Piotr Michoń,
współautor raportu.



Projekt “Szczęśliwy Dom”. W drodze do mieszkaniowego dobrostanu

“Szczęśliwy Dom” to projekt Otodom prowadzony od 2021 roku. Jego celem jest wzmacnianie pewności ludzi w zakresie podejmowania świadomych i trafnych decyzji na rynku nieruchomości, a w efekcie wzrost dobrostanu związanego z kwestiami mieszkaniowymi. Raporty “Szczęśliwy Dom” stanowią mocny głos w publicznej dyskusji na temat dobrostanu mieszkańców Polski.

1

Pierwsza edycja raportu (2021)

nakreśliła psychologiczny i socjologiczny obraz społeczeństwa podczas pandemii COVID-19, która na nowo zdefiniowała podejście do miejsca zamieszkania, a także jego wpływu na dobrostan.

2

Drugą edycję projektu (2022)

poświęciliśmy czynnikom subiektywnego poczucia szczęścia w mieście, dzielnicy i okolicy – przyglądając się różnym miastom i regionom na podstawie wywiadów z 35 897 mieszkańcami Polski.

3

Trzecia edycja (2023)

skupiła się przede wszystkim na analizie dobrostanu mieszkaniowego w ujęciu pokoleniowym: Młodych Dorosłych, Rodzin z Dziećmi oraz Silversów – wykazując różnice ich mieszkaniowych postaw.

4

Czwartą edycję (2024)

poświęciliśmy szeroko rozumianej różnorodności omawianej w ramach trzech raportów. Raport “Mieszkanie na osi czasu” dotyczył roli domu w zależności od etapu życia czy relacji międzyludzkich. “Emocje na kwadracie” zwróciły uwagę na wpływ bodźców sensorycznych, interakcji oraz neuroatypowości na życie w domach i mieszkaniach. „Mieszkaniowe mieć czy być” zamyka czwartą edycję, skupiając się na różnorodności finansowej.

**Chcesz poznać nasze poprzednie badania?
Zapoznaj się z raportami z cyklu “Szczęśliwy Dom” z ubiegłych lat!**

Raporty znajdziesz
w tym miejscu.



A jeśli chcesz dowiedzieć się więcej
o tym, jak budować Szczęśliwy Dom,
odwiedź nasz blog!



DOM JAKO ŹRÓDŁO SZCZĘŚCIA: PSYCHOLOGIA, FINANSE I POKOLENIA W BADANIACH OTODOM

KOMENTARZ EKSPERTA



Dr hab. Piotr Michoń

Ekonomista, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,
blog "Ekonomia Szczęścia"

Jak postrzegamy własne miejsce zamieszkania? To zależy. Na przykład od wieku. Choć akurat badanie Otodom ujawniło, że wiek jednocześnie ma i nie ma znaczenia dla postrzegania miejsca, w którym mieszkamy. Wbrew pozorom, brak w tym stwierdzeniu sprzeczności.

Wiek nie ma znaczenia, bo bez względu na odczyt PESEL-a Polacy lubią swoje domy i mieszkania. Wiek ma znaczenie, bo wraz ze wzrostem liczby określającej lata życia, silniej odczuwamy sympatię wobec naszych czterech ścian. Na marginesie – biorąc pod uwagę, że wszyscy będziemy tylko starsi, to raczej miła perspektywa dla każdego z nas. Niemal 9 na 10 osób należących do najstarszej grupy respondentów lubi swoje miejsce życia, dla porównania wśród najmłodszych jest to tylko nieco więcej niż 6 na 10.

Dlaczego starsi bardziej lubią swoje domy i mieszkania

Skąd ta różnica? Czy to oznacza, że warunki, w których mieszkają osoby starsze są lepsze, od tych, w których przychodzi żyć osobom młodym? Niekoniecznie. To, jak bardzo jesteśmy zadowoleni z naszego lokum, zależy od tego, jak warunki mieszkaniowe odpowiadają naszym potrzebom i oczekiwaniom.

Duża część dwudziestolatków może i docenia wygodę domu rodziców, ale dla większości z nich rezygnacja z komfortu to cena, jaką chętnie zapłacą za możliwość samodzielnego zamieszkania.

Tymczasem, najczęściej z powodów finansowych albo logistycznych, ludzie już dorośli, a jeszcze młodzi, nie mogą pozwolić sobie na usamodzielnienie. Zważywszy na fakt, że średni wiek opuszczania domu rodzinnego w naszym kraju to niemal 29 lat, w Polsce może to być szczególnie trudny do rozwiązania problem. Mało pocieszające, szczególnie dla młodych Polek i Polaków jest to, że włoscy bamboccioni jeszcze dłużej mieszkają z rodzicami.

A jak w takim razie wytłumaczyć fakt, że spośród wszystkich badanych osoby starsze najbardziej lubią swoje domy i mieszkania? W tym przypadku wyjaśnienie odwołujące się do niezależności od rodziców, sprawdza się, mówiąc eufemistycznie, nie najlepiej. Przyczyny muszą leżeć gdzie indziej.

Jedną z nich może być fakt, że wraz z wiekiem warunki

mieszkaniowe Polaków obiektywnie się poprawiają, o czym wydają się świadczyć dane statystyczne. Przykładowo, gdy przyjrzymy się ludziom młodym, okaże się, że mamy jeden z najwyższych w Europie wskaźników przeludnienia w mieszkaniach przez nich zajmowanych. Tyle tylko, że wskaźnik ten jest też wysoki w całej populacji Polski, a to zmniejsza jego rolę w tłumaczeniu różnic w poziomie satysfakcji z mieszkania wśród różnych grup wiekowych. Sądzę, że to, co zaobserwowaliśmy w badaniach Otodom, ma swoje źródło w kilku równoległych procesach, o których dużo piszą naukowcy zajmujący się szczęściem.

Po pierwsze wpływające lata sprzyjają modyfikacji oczekiwań wobec miejsca zamieszkania.

Osoby starsze cenią sobie przede wszystkim funkcjonalność i prostotę. Przez lata nauczyły się dostosowywać swoje mieszkania do swoich potrzeb i dlatego relatywnie lepiej je oceniają, nawet jeżeli obiektywnie nie są one idealne.

Po drugie, w przeciwieństwie do młodszych grup, osoby starsze mają tendencję do ograniczania swoich aspiracji mieszkaniowych. A zatem nie pięć pokoi a dwa, nie widok na park, a bliskość sklepu, nie nowe mieszkanie, ale wyremontowane stare, etc.

Po trzecie, warto pamiętać o tym, że zadowolenia z domu czy mieszkania nie da się oddzielić od szerszego kontekstu miejsca, w którym się mieszka. Osoby starsze, często mieszkające w jakimś miejscu od lat, zbudowały tam

swój własny mikrokosmos relacji społecznych i sąsiedzkich. Przywiązanie do miejsca i więzi emocjonalne – wszystko to wpływa na ocenę samego lokum.

W końcu, po czwarte, powodem tego, że im jesteśmy starsi tym większa szansa, że będziemy lubili nasze mieszkania, jest słabnąca wraz z wiekiem tendencja do porównań społecznych. Innymi słowy: mniej się dla nas liczy to, co mają inni, a bardziej to, na ile nasze mieszkanie odpowiada naszym potrzebom.





Dochód, sytuacja finansowa a szczęście

Jako ekonomista zajmujący się szczęściem, często jestem pytany o to, czy pieniądze dają szczęście. Odpowiadam, że nie, ponieważ nic tak naprawdę szczęścia nie daje – ale pieniądze mogą być dobrym narzędziem do jego podwyższania.

Widać to również w wynikach badania Otodom, które z jednej strony pokazują niski poziom szczęścia u osób mało zarabiających, a z drugiej to, że po osiągnięciu pewnego poziomu zarobków ich dalszy wzrost nie przekłada się na większe szczęście. Ten ostatni

wniosek pokrywa się z tym, co lata temu ustalili dwaj laureaci Nagrody Banku Szwecji, popularnie nazywaną nagrodą Nobla z ekonomii. Ekonomista Angus Deaton i psycholog Daniel Kahneman udowodnili, że zwiększanie dochodu owszem przyczynia się do zwiększenia poziomu szczęścia, ale tylko do pewnego poziomu. Po jego przekroczeniu, efekt wzrostu dochodu na nasze szczęście równa się zero. Dane zawarte w raporcie Otodom wydają się to potwierdzać. Szczęście Polek i Polaków rośnie wraz z dochodami ale tylko do momentu, gdy znajdują się w przedziale 7-10 tys. zł miesięcznie. Dalszy

wzrost zarobków nie przekłada się na wyższe poczucie szczęścia, co sugeruje istnienie „górnego pułapu roli” dochodów.

Jak na szczęście Polek i Polaków wpływa zaciąganie kredytu mieszkaniowego?

Zdarza mi się czasami żartować, że w życiu są tak naprawdę do podjęcia tylko trzy decyzje: ta o ślubie, ta o dziecku, i ta o wzięciu kredytu na mieszkanie. Rolę tej ostatniej ujawniają przeprowadzone badania. Wynika z nich, że posiadanie mieszkania lub domu oraz spłacenie kredytu hipotecznego

znacząco podnoszą poczucie szczęścia. Najmniej zadowoleni są ci, którzy dopiero planują zaciągnięcie kredytu, a najbardziej – ci, którzy spłacili go w całości. Kredyt, co wiemy z licznych badań na ten temat, choć pozytywnie wpływa na niezależność, generuje stres finansowy, który negatywnie odbija się na satysfakcji z życia i poziomie dobrostanu finansowego. Szczególnie jest to widoczne wśród osób, u których stosunek raty kredytu do dochodu jest wysoki.

Właściciele i wynajmujący

W większości badań, jakie znamy osoby posiadające dom lub mieszkanie na własność okazują się bardziej zadowolone ze swojego lokum niż osoby wynajmujące. Takie same wnioski płyną z naszego badania. Właściciele domów i mieszkań zdecydowanie bardziej lubią swoje miejsce zamieszkania niż osoby wynajmujące. Badani przez nas właściciele relatywnie często postrzegają swój dom lub mieszkanie jako miejsce kojarzące się z radością, miłością, przyjemnością i relaksem. Częściej też niż w przypadku osób wynajmujących nieruchomości jest dla nich powodem do dumy.

W innych badaniach tą samą prawidłowość tłumaczy się jeszcze tym, że posiadanie

nieruchomości może być postrzegane jako oznaka sukcesu, stwarza większe możliwości kreowania przestrzeni (właściciela nie dotyczą te same ograniczenia, co najemców). Własność to też forma zabezpieczenia finansowego na przyszłość i unikanie „straty” – ponoszenia opłat za wynajem.

Efekt posiadania i kwaśne winogrona

Jest jednak coś jeszcze, na co można zwrócić uwagę czytając wyniki badań Otodom, a co nie pojawia się w innych badaniach. Właściciele domów i mieszkań nie tylko bardziej je lubią i są ogólnie bardziej zadowoleni z warunków mieszkaniowych niż osoby wynajmujące, ale też częściej i silniej wierzą, że posiadanie domu pozytywnie wpływa na poziom szczęścia. Możliwym powodem zaobserwowanych różnic może być psychologiczny efekt posiadania. Polega on na tym, że mamy tendencję do przeceniania wartości rzeczy, które są nasze. Będąc właścicielami domu, ludzie są skłonni do postrzegania własności nieruchomości, jako istotnego warunku szczęśliwego życia. To by tłumaczyło, dlaczego mając coś nadajemy temu większe znaczenie.

A co z tymi, którzy nie mają domu? W ich przypadku może

działać tzw. efekt kwaśnych winogron. Już filozof Friedrich Nietzsche pisał o tym, że człowiek ma skłonność do dewaluowania tego, czego pragnie, ale czego nie udaje mu się osiągnąć. Tak może być wśród części tych osób, które nie mają mieszkań ani domów.

Ludzie przeceniają zalety tego, co udało im się osiągnąć (szczególnie jeżeli jest to efektem ich własnego wysiłku) i deprecjonują znaczenie tego, co jest poza ich zasięgiem.

Badania Otodom pokazują, że posiadanie własnego mieszkania ma kluczowy wpływ na poczucie szczęścia, szczególnie wśród osób starszych, które bardziej doceniają funkcjonalność swoich domów i mniej porównują się z innymi. Posiadanie nieruchomości wiąże się również z psychologicznym efektem posiadania, w którym właściciele przypisują większą wartość do swoich mieszkań, co tłumaczy ich wyższy poziom zadowolenia w porównaniu do wynajmujących.

SZTUKA MĄDRYCH DECYZJI MIESZKANIOWYCH

KOMENTARZ EKSPERTKI



Anna Adrian

Head of Marketing, Otodom

W jedenastym raporcie z serii „Szczęśliwy Dom” zagłębiamy się w tematykę, która staje się coraz bardziej istotna we współczesnym świecie pełnym różnorodności, ale i polaryzacji. Skrajne postawy konsumpcyjne i zmieniające się wartości wpływają na nasze decyzje mieszkaniowe. Coraz częściej zadajemy sobie pytanie o sens zmian mieszkaniowych: „Mieć czy być?” Szukając odpowiedzi na to pytanie, przeanalizowaliśmy, jak możliwości finansowe i życiowe wartości determinują nasze dążenia do spełnienia marzeń o idealnym domu. Zbadaliśmy, jak podjęte decyzje finansowe wpływają na dobrostan w ujęciu pokoleniowym.

W zgodzie z sobą

Zróżnicowanie oczekiwania i potrzeby dotyczące miejsca zamieszkania ujawniają, że nie istnieje jeden uniwersalny model szczęścia mieszkaniowego. Konieczna jest indywidualna refleksja nad tym, jaka przestrzeń dobrze harmonizuje z naszymi wartościami i stylem życia. Świadome podejście do wyboru i posiadania nieruchomości jest kluczem do mądrych decyzji, które pozwalają na życie w zgodzie z samym sobą. Przed każdą zmianą mieszkaniową, zamiast dążyć do rozwiązań atrakcyjnych w porównaniach społecznych, należy zastanowić się, jakie miejsce najlepiej będzie odpowiadać na nasze autentyczne potrzeby. Presja otoczenia bywa złym doradcą w sprawach mieszkaniowych, często prowadząc do nadmiernego zadłużenia i trwania w przestrzeniach niesprzyjających naszemu dobrostanowi.

Dodatkowo, świadome podejście do posiadania nieruchomości staje się kluczowe w dobie dynamicznie rosnących cen mieszkań i trudności z uzyskaniem kredytu.

Zmiany mieszkaniowe a pokolenia

Tradycyjnie posiadanie własnego mieszkania było i nadal jest synonimem stabilności i sukcesu w Polsce. Jednak młodsze pokolenia, stojące w obliczu globalizacji, łączności cyfrowej i alternatywnych stylów życia, coraz częściej odchodzą od idei posiadania za wszelką cenę. Dla wielu z nich „być” oznacza większą swobodę, mobilność i możliwość eksploracji, co staje się bardziej pociągające niż zobowiązania związane z posiadaniem nieruchomości.

Statystyki pokazują, że średni wiek, w którym Polki i Polacy nabywają pierwsze mieszkanie, rośnie. Wpływ na to ma wiele czynników, w tym rosnące ceny nieruchomości, trudności w uzyskaniu kredytu oraz zmieniające się priorytety. Młodsze pokolenia coraz częściej inwestują w doświadczenia, podróże czy rozwój osobisty, odkładając decyzję o zakupie na później.



Z drugiej strony, dla starszych generacji, które zakorzeniły swoje przekonania w wartościach powojennych, posiadanie domu nadal pozostaje kluczowym aspektem życia. Wartość nieruchomości jako zabezpieczenia finansowego na przyszłość jest nie do przecenienia, szczególnie w obliczu dynamicznie zmieniającej się sytuacji gospodarczej.

Szersza perspektywa

Kwestia „mieć czy być” jest również głęboko powiązana z postawami konsumpcyjnymi i ekologicznymi. Świadomi konsumenci coraz częściej wybierają minimalizm, redukując nadmiar i skupiając się na zakupach, które rzeczywiście przynoszą

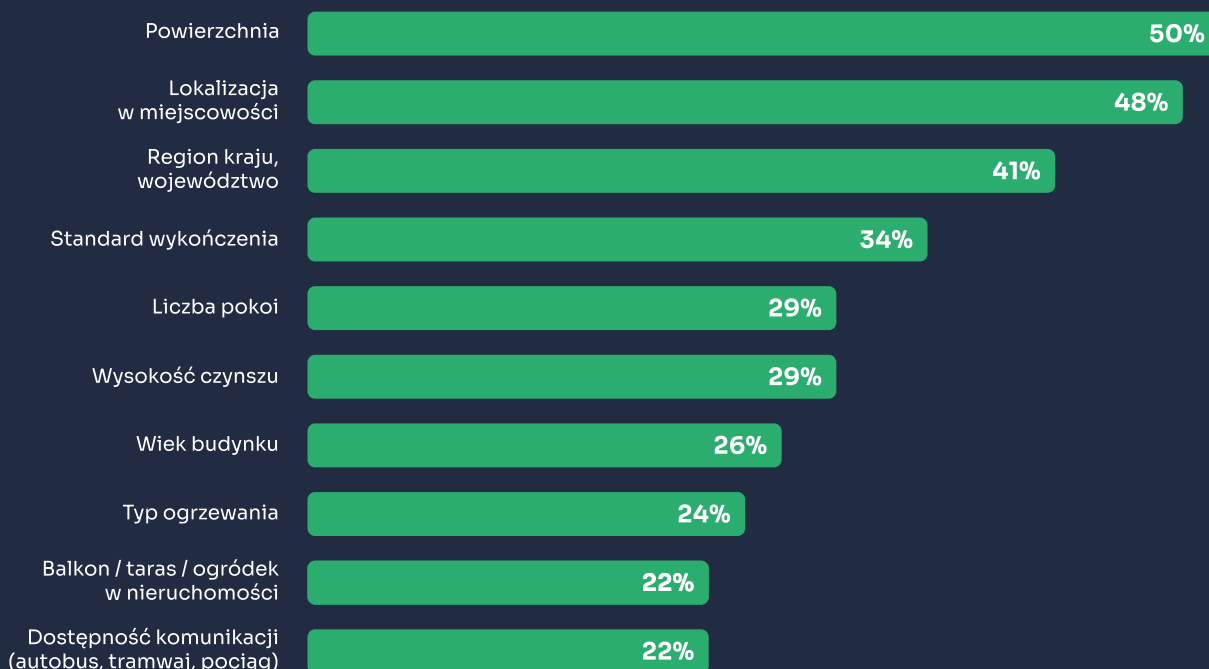
wartość dodaną do ich życia. Pojawia się trend na tworzenie ekologicznych przestrzeni życiowych, które nie tylko spełniają funkcjonalne potrzeby mieszkańców, ale również przyczyniają się do redukcji negatywnego wpływu na środowisko.

Decyzje na rynku mieszkaniowym w Polsce są zatem odzwierciedleniem szerszych zmian społecznych, kulturowych i ekonomicznych. Przy wyborze między „mieć a być” mieszkańcy Polski są coraz bardziej świadomi konieczności dokonania wyborów zgodnych z ich wartościami i długoterminowymi celami. W tym kontekście kluczowym wyzwaniem pozostaje znalezienie równowagi pomiędzy potrzebą stabilności a pragnieniem wolności i autonomii.

Mieszkaniowe finanse w pigułce. Jak wspierać dążenia do mieszkaniowego dobrostanu

Celem raportu „Mieszkaniowe mieć czy być” jest nie tylko pokazanie, jak finanse i nieruchomości (szczególnie te posiadane na własność) wpływają na dobrostan mieszkańców Polski, lecz także dostarczenie praktycznych wniosków dla deweloperów, agentów i innych uczestników rynku nieruchomości. Z badań Otodom wyłania się perspektywa stopniowej zmiany roli mieszkań – od produktów inwestycyjnych do przestrzeni, które mają przede wszystkim odpowiadać na autentyczne potrzeby mieszkańców – których oni sami stają się coraz bardziej świadomi. Tym bardziej, że atrakcyjność inwestycji w nieruchomości wobec zastoju na rynku najmu staje się coraz mniejsza. Wnioski prezentowane w tym rozdziale pozwalają lepiej zrozumieć zmieniające się realia rynku nieruchomości i budować zaufanie klientów przede wszystkim w długoterminowej perspektywie.

TOP 10 CZYNNIKÓW WPŁYWAJĄCYCH WEDŁUG MIESZKAŃCÓW POLSKI NA CENĘ NIERUCHOMOŚCI



Co w oczach klientów decyduje o cenie nieruchomości?

Zmiany społeczne i kulturowe w Polsce w ostatnich latach znacząco wpływają na oczekiwania wobec przestrzeni mieszkalnych. Coraz powszechniejsze jest podejście do projektowania miejsc do życia w sposób bardziej świadomy i uwzględniający szerszy katalog potrzeb człowieka niż dotychczas. Rosnąca akceptacja społeczna dla życia w pojedynkę lub tworzenia alternatywnych form relacji, takich jak „rodzina z wyboru” – czyli bliskie więzi budowane

w oparciu o świadome decyzje i wzajemne wsparcie – pokazuje, że tradycyjne struktury oparte wyłącznie na związkach romantycznych przestają być jedynym powszechnie przyjętym modelem. Coraz więcej osób planuje swoje życie tak, aby uwzględnić możliwość starzenia się bez partnera, a jednocześnie w otoczeniu przyjaciół i bliskich, rozważając w rezultacie nowe modele wspólnotowe, takie jak cohousing.



Wiedza mieszkańców Polski na temat tego, co składa się na wartość nieruchomości, jest zróżnicowana i nie zawsze odzwierciedla rzeczywistość rynkową. Z badań wynika, że najczęściej wskazywane przez respondentów czynniki wpływające ich zdaniem na cenę to powierzchnia użytkowa (50%) i lokalizacja w obrębie miejscowości (48%). Niemal połowa badanych zwraca uwagę na region lub województwo jako istotny element kształtujący wartość nieruchomości. Aspekty często podkreślane przez ekspertów, takie jak dostępność komunikacji miejskiej, wiek budynku czy rodzaj ogrzewania, zajmują istotnie niższe miejsca w rankingu czynników wpływających na cenę. Jeszcze mniej osób – zaledwie 22% – uznaje za istotne takie udogodnienia jak balkon, taras czy ogródek.



Coraz większa grupa ludzi organizuje więc swoją przestrzeń w sposób odpowiadający ich unikalnym wymaganiom. Niestety – podejmując kluczowe decyzje w obszarze nieruchomości i finansów, mieszkańcy Polski nie zawsze dysponują wysokim poziomem wiedzy w tym zakresie.

Wśród czynników, które określone są przez badanych jako najważniejsze, na pierwszym miejscu znajduje się jej powierzchnia, dalej lokalizacja w miejscowości, potem region kraju i województwo. Standard wykończenia i liczba pokoi zajęły odpowiednio czwarte i piąte miejsce.

Takie czynniki, jak wiek budynku czy rodzaj ogrzewania w ogóle nie znalazły się wśród TOP5, zajmując siódme i ósme miejsce (z liczbą wskazań 26% i 24%). Takie wyniki oznaczają, że z jednej strony deweloperzy i agenci powinni skupić się na podkreślaniu zalet lokalizacji oferowanej nieruchomości. Z drugiej jednak strony niezbędne jest edukowanie klientów tak, by ich wiedza na temat czynników kształtujących ceny nieruchomości odpowiadała rzeczywistości.

Dane wskazują na potrzebę jeszcze większej transparentności w komunikacji i uwypuklenia tych aspektów nieruchomości, które – choć obiektywnie istotne – nie zawsze są dostrzegane przez nabywców. Istotne jest nie tylko eksponowanie oczywistych cech, takich jak metraż czy lokalizacja, ale także uwypuklenie elementów, które mogą być pomijane przez nabywców, mimo że mają realny wpływ na komfort życia i wartość rynkową. Informowanie o takich aspektach, jak dostępność transportu publicznego, jakość infrastruktury czy standard wykończenia, mogłoby pomóc w lepszym zrozumieniu wartości nieruchomości i podejmowaniu bardziej świadomych decyzji zakupowych.

Jednocześnie warto zauważyć, że panujące wśród nabywców przekonanie o mniejszej istotności takich czynników, jak rodzaj zastosowanych rozwiązań technicznych (np. typu ogrzewania czy elementów wykończenia), może wynikać z prostej przyczyny: w codziennym użytkowaniu nieruchomości są to czynniki mało lub zupełnie niedostrzegalne. Do tego często wymagają zdobycia pewnej wiedzy „specjalistycznej”, by w pełni zrozumieć ich wagę. Kupujący skupiają się więc na bardziej namacalnych i bezpośrednio odczuwalnych cechach, takich jak metraż czy liczba pokoi, bo to wpływa bezpośrednio na ich codzienne korzystanie z nieruchomości. Na percepcję ceny mają też wpływ czynniki, które trudno przewidzieć a nawet dokładnie je określić. Wartość nieruchomości

często zawiera w sobie element, który jest wynikiem procesu mentalnego, np. kiedy sprzedający zaokrągla cenę bo „tak lepiej wygląda”.

Istotne jest, by zarówno deweloperzy, jak i agenci aktywnie edukowali klientów na temat długoterminowych korzyści płynących z uwzględnienia tych „niewidzialnych” czynników cenotwórczych w procesie decyzyjnym. Szczególnie jeśli docelowo zmniejszą one koszt późniejszego użytkowania nieruchomości.

Kluczowym zadaniem dla deweloperów i agentów staje się nie tylko dostosowanie oferty do oczekiwań klientów, ale również kształtowanie ich świadomości na temat rzeczywistych czynników wpływających na wartość nieruchomości. Takie podejście może nie tylko zwiększyć zadowolenie klientów z dokonanych wyborów, ale również budować zaufanie do marki i pozytywny wizerunek na konkurencyjnym rynku nieruchomości.



Mieszkania głównie na kredyt

Obecne realia rynkowe jasno pokazują, że kredyt staje się nieodzownym narzędziem w spełnianiu marzeń o posiadaniu własnego mieszkania, szczególnie dla klientów z młodszych grup wiekowych. Analiza struktury wiekowej respondentów badania Otodom potwierdza, że zakup nieruchomości za gotówkę jest znacznie bardziej powszechny wśród osób starszych. W grupie wiekowej powyżej 65 lat aż 44% właścicieli kupiło mieszkanie bez kredytu, a w grupie 56-65 lat – 30%. Natomiast wśród młodszych osób, w wieku 26-35 lat, tylko 13% dokonało takiej transakcji, a w przedziałach 36-45 lat i 46-55 lat odsetek ten wynosi odpowiednio 15% i 17%.

Zakup nieruchomości, szczególnie z pomocą kredytu hipotecznego, jest dla wielu osób jednym z najbardziej stresujących doświadczeń w życiu. Dlatego, w obliczu rynku, na którym kredyt staje się podstawowym narzędziem finansowania,

deweloperzy i agenci powinni dostosować swoją ofertę i podejście do potrzeb klientów.

Kluczowe jest zapewnienie przyjaznej i transparentnej komunikacji – młodsze pokolenia, które właśnie wchodzi na rynek nieruchomości, oczekują jasnych i konkretnych informacji dotyczących kosztów, możliwości finansowania oraz warunków zakupu.

Edukacja klientów, wspieranie ich w procesie podejmowania decyzji oraz empatia wobec ich obaw mogą znacząco zmniejszyć stres towarzyszący zakupowi na kredyt, przekładając się na zadowolenie z procesu sprzedażowego.

Ważna rola komunikacji z klientem

Aktywność na rynku nieruchomości często bywa katalizatorem pozytywnych emocji i może zwiększać poczucie szczęścia, wprost wynika z badania. Wartych uwagi danych dostarcza jednak porównanie podejścia i emocji osób, które kupiły mieszkanie na kredyt i tych, którzy nabyli je za gotówkę. Dla zobrazowania tych emocji posłużyliśmy się w badaniu tym, co jak się zwykło mawiać „jest mądrością narodu” – a zatem przysłowiami i powiedzeniami.

Badanie pokazało między innymi, że osoby, które nabyły dom lub mieszkanie bez konieczności

zaciągania kredytu hipotecznego, częściej zgadzają się z sensem powiedzenia „Dobry zwyczaj – nie pożyczaj” (61% wobec 49% w przypadku grupy ogólnej). To potwierdza, że dla tej grupy ważniejszy jest spokój ducha wynikający z braku zobowiązań kredytowych. Z kolei tak znacząca przewaga osób zgadzających się z powiedzeniem „lepsze ciasne ale własne” (74% wobec 65% dla ogółu badanych) potwierdza, że nawet jeśli wiąże się to z zaakceptowaniem mniejszego metrażu czy skromniejszego standardu zmniejszenie obciążenia kredytowego jest równoznaczne z lepszym

13%

osób w wieku 26 – 35 lat kupiło nieruchomość za gotówkę. Pozostali musieli skorzystać z kredytu hipotecznego. To istotna informacja dla deweloperów i agentów, zważywszy, że proces zaciągania kredytu hipotecznego dla wielu osób wiąże się z olbrzymim stresem. Warto podjąć działania, które będą wspierać ich na tej drodze, budując zaufanie i zwiększając szansę na domknięcie transakcji.



Kredyt hipoteczny jest obecnie standardem dla młodszych pokoleń. Starsze generacje częściej mogły pozwolić sobie na zakup nieruchomości za gotówkę. Ta sytuacja odzwierciedla zmiany w realiach gospodarczych na przestrzeni dekad.

postrzeganiem własnej sytuacji. Decyzje zakupowe są w tym przypadku silnie powiązane z potrzebą stabilizacji i komfortu psychicznego, które dla wielu przewyższają wartość materialną większej czy bardziej prestiżowej nieruchomości.

W związku z tym, w komunikacji z klientami warto uwzględnić ich różne motywacje – od chęci realizacji marzeń po potrzebę finansowego bezpieczeństwa i tworzyć przekazy, które podkreślają pozytywne emocje związane z zakupem nieruchomości, akceptując jednocześnie, że „wystarczająco dobre” może być dla niektórych klientów preferowanym wyborem.

Dane sugerują, że nie warto nakłaniać klientów do wyboru większego czy bardziej prestiżowego rozwiązania, jeśli ich preferencje skłaniają się ku mniejszym nieruchomościom, ale zakupionym za gotówkę. Kluczowe może być więc zaakceptowanie ich wyborów i ukierunkowanie narracji na pokazanie pozytywnych zmian, jakie ten krok wniesie do ich życia.

74%

osób, które kupiły mieszkanie za gotówkę zgadza się z sensem przysłowia, że w kontekście mieszkania “lepsze ciasne, ale własne”. W grupie ogólnej odsetek osób, które zgadzają się z tym powiedzeniem, wynosi 65%.

Zrozumienie indywidualnych potrzeb

W kontekście komunikacji z klientami istotne jest zrozumienie ich indywidualnych potrzeb i postaw. Nieprzypadkowo jeden z kolejnych rozdziałów raportu poświęciliśmy porównaniu dwóch różnych postaw konsumenckich: satysfakcjonizmu i maksymalizmu (w ujęciu Barry’ego Schwartza, amerykańskiego psychologa). Choć insighty i dane pomagają w zrozumieniu ogólnych trendów i zachowań, najważniejsze jest, by w centrum uwagi zawsze znajdował się człowiek – z jego unikalnymi potrzebami, emocjami i indywidualnym kontekstem.

W komunikacji z maksymalistami nie zadziała często komunikat oparty o “tu i teraz”, czyli o propozycję atrakcyjnego rozwiązania, która ma jednak krótki termin ważności. Tym bardziej wobec nadmiaru na rynku nieruchomości, który na pierwszy rzut oka może wydawać się korzystny dla nabywców, ale w rzeczywistości bywa problematyczny, zwłaszcza dla maksymalistów.

Komunikacja sprzedażowa z maksymalistami powinna być przede wszystkim oparta na szczegółowych i precyzyjnych informacjach, które pomogą im dokonać najlepszego wyboru. Maksymaliści cenią sobie transparentność i możliwość dokładnego porównania różnych opcji, dlatego kluczowe jest dostarczenie im kompleksowych danych dotyczących oferowanej nieruchomości – od lokalizacji, przez standard wykończenia, aż po szczegółowe informacje na temat kosztów utrzymania czy potencjalnych korzyści finansowych.

Warto również podkreślać unikalne cechy nieruchomości, które mogą wyróżniać ją na tle innych ofert, oraz jasno wskazywać, jak te cechy odpowiadają na ich potrzeby i oczekiwania. Maksymaliści lubią czuć, że dokonują świadomego i przemyślanego wyboru, dlatego istotne jest, aby sprzedawca wspierał ich w procesie decyzyjnym, nie narzucając pośpiechu, ale jednocześnie delikatnie ukierunkowując ich uwagę na kluczowe aspekty. Dodatkowo, oferowanie narzędzi do wizualizacji, takich jak wirtualne spacerunki czy szczegółowe plany mieszkań, może pomóc im lepiej ocenić każdą opcję i poczuć się pewniej w podjęciu decyzji. Empatia, cierpliwość i umiejętność odpowiadania na szczegółowe pytania maksymalistów to fundament skutecznej sprzedaży w tej grupie.

Z kolei komunikacja sprzedażowa z satysfakcjonistami powinna być prosta, zwięzła i skoncentrowana na kluczowych korzyściach, które odpowiadają ich najważniejszym potrzebom. Satysfakcjonisci nie potrzebują nadmiaru szczegółowych informacji ani długiego procesu decyzyjnego – cenią sobie oferty, które szybko spełniają ich podstawowe oczekiwania.

Sprzedawca powinien skupić się na wyeksponowaniu najważniejszych atutów nieruchomości, takich jak dogodna lokalizacja, atrakcyjna cena czy funkcjonalny układ mieszkania. Kluczowe jest, aby przedstawić ofertę jako praktyczne i wystarczające rozwiązanie, które spełni ich potrzeby

Maksymaliści

dążą do wyboru najlepszej możliwej opcji, nieustannie porównując dostępne możliwości i analizując szczegóły, aby osiągnąć maksymalne korzyści. Często poświęcają dużo czasu i energii na poszukiwania, co może prowadzić do większego stresu i trudności z podjęciem decyzji.

Satysfakcjonisci

wybierają rozwiązania wystarczająco dobre, spełniające ich kluczowe potrzeby, bez konieczności poszukiwania ideału. Dzięki temu podejmują decyzje szybciej i z mniejszym obciążeniem emocjonalnym, koncentrując się na tym, co dla nich najważniejsze.

bez konieczności dodatkowych analiz czy długich poszukiwań.

Ważne jest również, aby proces zakupu był jak najbardziej przejrzysty i bezproblemowy, co pozwala satysfakcjonistom szybko podjąć decyzję. Szybka odpowiedź na pytania, gotowe

pakiety informacji i ograniczenie nadmiaru opcji do rozważenia to elementy, które zwiększają skuteczność sprzedaży w tej grupie. Dzięki temu satysfakcjonisci mogą poczuć, że dokonali dobrego, choć niekoniecznie idealnego wyboru, co dla nich jest w pełni wystarczające.



JAK SPRZEDAWAĆ, GDY KREDYTY STAJĄ SIĘ MNIEJ DOSTĘPNE?

KOMENTARZ EKSPERTKI



Ewa Tęczak

Senior B2B Manager, Otodom

Dla jednych kredyt to coś, czego będą unikać jak ognia. Jednak dla dużej części potencjalnych nabywców mieszkań jest to jedyna możliwość, dzięki której mogą marzenie o mieszkaniu zrealizować. Natomiast w ostatnich latach decyzja o tym, czy ten kredyt wezmą czy też nie, nie zależała wyłącznie od ich własnych preferencji, ale od decyzji politycznych i otoczenia makroekonomicznego.

Jak zatem przygotować się na sprzedaż na rynku, na którym zmniejszona dostępność kredytów wpływa istotnie na dynamikę obrotu

nieruchomościami. Jakie sposoby stosować, by dopinać transakcje? Zamiast wyciekiwać kolejnego dopalacza kredytowego warto sięgnąć po spopularyzowane w czasie pandemii powiedzenie “nowa normalność” i uświadomić sobie, że te “nowe normalności” mogą pojawiać się dość często.

Strategie odporne na wahania

W ostatnich pięciu latach mieliśmy w Polsce czterokrotnie do czynienia z przyspieszaniem i zwalnianiem tempa i skali zakupów. Zatrzymanie

z powodu pandemii, przyspieszenie dzięki skumulowaniu zakupów tezauryzacyjnych w rezultacie pandemii, spowolnienie związane ze wzrostem inflacji i zaostrzeniem polityki kredytowej, przyspieszenie wywołane wprowadzeniem bezpiecznego kredytu 2%. Dziś znów jesteśmy w okresie spowolnienia, ale nie wiadomo co będzie za chwilę. Rynek mieszkaniowy jest paradoksalnie mało przewidywalny. Dlaczego? Bo oparty w dużej mierze na emocjach tych, którzy na tym rynku funkcjonują – nawet jeśli w pierwszej chwili myślimy o czysto finansowych kontekstach.



Dlatego warto uzbroić się przede wszystkim w wiedzę na temat tego z jakimi grupami klientów na rynku mamy obecnie do czynienia i jak te różne grupy przechodzą przez proces zakupowy (a każda, jak czytamy w raportach Otodom, inaczej). Tak jak ewolucji ulegają zwyczaje i preferencje zakupowe w innych segmentach rynku, tak samo zmieniają się te odnoszące się do nieruchomości.

Warto być przygotowanym na różne scenariusze, dywersyfikować zarówno ofertę, jak i strategię sprzedażowe. Z tego punktu widzenia na znaczeniu zyskuje omnichannel – a zatem słowo, które do tej pory kojarzyło się przede wszystkim z e-commerce.

Omnichannel na rynku nieruchomości

Oznacza spójną i zintegrowaną strategię komunikacji oraz sprzedaży nieruchomości za pośrednictwem różnych kanałów (własne www, strony z ogłoszeniami, social media, outdoor, punkty sprzedaży), aby zapewnić klientom płynne doświadczenie, niezależnie od tego, jaką drogę poszukiwania, wyboru, zakupu czy obsługi



wyborą. Jest to tym ważniejsze, że przy wydłużonym procesie zakupowym interakcji może być znacznie więcej niż kiedyś.

Warto szczególnie przyjrzeć się tym elementom, które bazują na emocjonalnej sferze podczas podejmowania decyzji. Najsilniejszą bronią “sprzedawcy” – czy to dewelopera, czy agenta nieruchomości – jest umiejętność zdobycia zaufania. To bierze się przede wszystkim ze wspomnianej wcześniej spójności i transparentności przekazów. Jeśli jest poparte empatią i umiejętnością odczytywania potrzeb

klienta oraz wiedzą i chęcią dzielenia się nią z klientami, to jest receptą na budowę silnej marki – w tym marki osobistej – dużo odporniejszej na wahania i zmiany nastrojów.

I warto pamiętać, że zmienność może być również szansą. Ci nabywcy, którzy dziś nie mogą zrealizować marzeń z przyczyn obiektywnych kiedyś wrócą, jeśli w tej beznadziejnej dla nich chwili poczują się równie ważni i zaopiekowani, jak ci, którzy właśnie szczęśliwi wychodzą od notariusza.

EKONOMIA KONTRA KOMFORT



Katarzyna Kuniewicz

Head of Research, Otodom

Na przestrzeni ostatnich lat widać wyraźny trend związany z malejącą powierzchnią kupowanych mieszkań na rynku deweloperskim w Polsce. Dane Otodom Analytics wskazują, że w latach 2020–2024 przeciętna powierzchnia mieszkania nabywanego przez Polaków w siedmiu największych miastach zmieniała się w granicach od 52 do 55 metrów kwadratowych. Najmniejsze mieszkania kupowano w 2022 roku – o przeciętnej powierzchni zaledwie 52 mkw. Dla porównania, deweloperzy w tym samym okresie oferowali mieszkania o 3–4 mkw. większe – od 56 do 58 mkw.

Preferencje czy ograniczenia finansowe?

Analiza tych danych rodzi pytanie: czy Polacy rzeczywiście preferują mniejsze mieszkania, czy też ich wybór jest determinowany przez sytuację finansową, w tym ograniczoną zdolność kredytową? Choć z badania, które wykonano na potrzeby niniejszego raportu wynika, że aż

65% ankietowanych akceptuje powiedzenie „lepsze ciasne, ale własne” jednak powodem nie jest przywiązanie do ciasnoty ale własności. Trudno nie zauważyć, że za decyzją o zakupie raczej mniejszego niż większego mieszkania stoją przede wszystkim czynniki ekonomiczne a nie potrzeba zamieszkania na mniejszej powierzchni.

W latach 2022–2023, kiedy przeciętna powierzchnia mieszkań kupowanych przez Polaków była najmniejsza, wystąpiły dwie kluczowe zmiany na rynku nieruchomości. Po pierwsze, tempo wzrostu cen mieszkań sięgało rekordowych poziomów. Po drugie, dostęp do kredytów hipotecznych był znacznie utrudniony ze względu na rosnące stopy procentowe i zaostrzenie polityki kredytowej banków. W efekcie, wielu nabywców mogło pozwolić sobie jedynie na zakup lokali o mniejszej powierzchni, co tłumaczy różnicę między średnią powierzchnią oferowanych i sprzedanych mieszkań w tym okresie.

Rekordowe różnice

Różnica między powierzchnią przeciętnego mieszkania oferowanego przez firmy deweloperskie a przeciętnego mieszkania kupionego przez Polaków na 7 największych miejskich rynkach mieszkaniowych była największa w latach 2022 i 2023. W 2022 roku wynosiła ona 4 mkw., w 2023 roku sięgnęła 5 mkw. W tym czasie coraz więcej osób decydowało się na zakup mniejszych lokali, co było wynikiem wspomnianych wysokich cen nieruchomości oraz ograniczonej zdolności kredytowej.

Wysoka inflacja oraz niepewność gospodarcza wpłynęły na decyzje konsumentów, którzy zaczęli priorytetowo traktować samo posiadanie nieruchomości, nawet jeśli miało to oznaczać konieczność rezygnacji z dodatkowych metrów kwadratowych. Dodatkowo, zmniejszenie zdolności kredytowej sprawiło, że zakup mieszkania o powierzchni większej niż 55 mkw. okazywał się być poza zasięgiem finansowym wielu rodzin.



Zaskakujący rok 2024

W 2024 roku sytuacja na rynku zaczęła się stabilizować, co znalazło odzwierciedlenie w ugruntowaniu się powierzchni przeciętnego mieszkania oferowanego przez firmy deweloperskie na poziomie 56 mkw. Na tym tle zaskakująco kształtowała się przeciętna powierzchnia mieszkań kupowanych w tym okresie, która wzrosła do poziomu 54 mkw. W efekcie – różnica między średnim oferowanym i sprzedanym mieszkaniem, zmniejszyła się do 2 mkw. Powodem tych niespodziewanych zmian była dominacja wśród nabywców osób kupujących kolejne mieszkanie na potrzeby własne lub rodziny, które dysponowały zarówno relatywnie większymi

oszczędnościami a w konsekwencji także wyższą zdolnością kredytową.

Ciasne, ale własne – czy na pewno?

Choć powiedzenie „lepsze ciasne, ale własne” dobrze oddaje zachowania wielu Polaków na rynku nieruchomości, nie należy zapominać o rosnącej świadomości konsumentów. Coraz więcej osób, zwłaszcza wśród młodego pokolenia, stawia na funkcjonalność i komfort mieszkania. Z tego powodu, w najbliższych latach możemy oczekiwać kolejnych perturbacji w preferencjach zakupowych, o ile ich osobista sytuacja finansowa i warunki gospodarcze na to pozwolą. Dotychczasowe doświadczenia i obserwacje bazujące na

danych wskazują że 2025 rok może przynieść dalszy wzrost przeciętnej powierzchni mieszkań nabywanych w największych polskich miastach.

Czy tak się stanie, zobaczymy. Jednak już dziś wiemy, że malejąca powierzchnia mieszkań kupionych przez Polaków w ostatnich latach była przede wszystkim efektem ograniczeń finansowych, a nie gwałtownych zmian preferencji czy potrzeb.

MIESZKANIE NA PIRAMIDZIE POTRZEB

KOMENTARZ EKSPERTA



Jan Dziekoński

Konsultant i analityk rynku nieruchomości,
CEO FLTR.pl

Samodzielne mieszkanie to marzenie, które budzi silne emocje. Choć wyniki badań Otodom potwierdzają, że preferencje co sposobu mieszkania bywają odmienne, to pragnienie usamodzielnienia jest silniejsze. Rośnie wraz z wiekiem, choć różni się wśród osób posiadających dzieci i tych, którzy ich nie mają. Zrozumienie tych – i innych – różnic może być kluczem do tworzenia lepiej dopasowanych rozwiązań na rynku nieruchomości (ryнку najmu, rynku deweloperskiego, usług pośrednictwa, oferty portali i aplikacji, a nawet szerszej polityki mieszkaniowej), które odpowiadają na potrzeby różnych grup społecznych.

Pragnienie samodzielności

Wyniki badania wyraźnie pokazują silną potrzebę usamodzielnienia się, które występuje we wszystkich grupach respondentów. Osoby posiadające dzieci częściej doceniają wsparcie starszych pokoleń i rzadziej odczuwają potrzebę samodzielnego mieszkania – jedynie 59% z nich uważa je za konieczność.

Natomiast wśród osób bezdzietnych aż 72% deklaruje, że samodzielne zamieszkanie jest dla nich istotnym priorytetem.

To cenna wiedza dla profesjonalnych uczestników rynku nieruchomości, którzy mogą lepiej dopasować swoje oferty do potrzeb różnych grup – na przykład rodzin z dziećmi, które częściej doceniają wsparcie bliskich. Dlatego warto promować mieszkania w lokalizacjach sprzyjających więziom międzypokoleniowym. Takim rozwiązaniem produktowym jest choćby koncepcja domów wielopokoleniowych w nowoczesnej odsłonie – co zaczynamy obserwować u niektórych deweloperów realizujących projekty w zabudowie bliźniaczej.

Szczęście, duma, inwestycja

Własne mieszkanie zdecydowanie rodzi poczucie satysfakcji i spełnienia, wynika z danych Otodom. Aż 74% mieszkańców Polski uważa, że posiadanie nieruchomości wpływa pozytywnie na poziom szczęścia, a dla 64% jest to nawet powód do dumy. W tym

miejscu warto jednak wejść w niuanse – okazuje się, że im większy deklarowany poziom zadowolenia respondentów ze swojego obecnego miejsca zamieszkania, tym więcej z nich twierdzi, że to własne mieszkanie sprzyja szczęściu.

Może to sugerować, że posiadanie mieszkania lub domu podwyższa ogólną satysfakcję życiową w tym obszarze. Zależność tę możemy dostrzec, dzieląc respondentów na różne grupy, zarówno ze względu na wiek czy sytuację osobistą.

Posiadanie mieszkania nie generuje tak dużego szczęścia dla osób zarabiających najwięcej (w badaniu powyżej 15 tys. zł netto), a poziom dumy z posiadania jest w tej grupie niższy niż w przypadku osób mniej zarabiających.

Być może mówi to o pewnym nasyceniu i mniejszym zaangażowaniu emocjonalnym w samo posiadanie mieszkania na własność. Być może jest to też traktowane jako norma – a nie powód do dumy. Może to wreszcie także wskazywać, że osoby o wyższych dochodach częściej traktują nieruchomości jako narzędzie inwestycyjne, a nie wyłącznie przestrzeń do życia.

Posiadanie jako czynnik szczęścia – a nie jego jedyne źródło

Nieco inaczej wygląda sytuacja, gdy rozwiniemy definiowanie szczęścia osobistego o inne aspekty – z całokształtu życia, z życia osobistego, z pracy. Okazuje się wówczas, że posiadanie mieszkania może mieć znaczenie przy porównaniu osób niezadowolonych i neutralnych, ale nie ma już znaczenia przy porównywaniu osób neutralnych i zadowolonych.

Z czego to wynika? Z pomocą może przychodzić... Maslow. W ramach teorii piramidy hierarchii potrzeb, mieszkanie (nawet nie tylko posiadane, ale dach nad głową) pozostaje w dolnych partiach piramidy jako czynnik bezpieczeństwa, definitywnie niezbędny dla osiągnięcia pewnego poziomu dobrostanu. Jednak po spełnieniu tej potrzeby człowiek musi jednak zadbać także o inne aspekty życia: potrzebę miłości, przynależności, szacunku, uznania i samorealizacji, itd. W społeczeństwie, które jednak w dużej mierze jest

oparte na własności mieszkaniowej, trudno sobie wyobrazić, żeby realizacja potrzeby posiadania jednego mieszkania miała przynieść samorealizację czy też uznanie.

Z drugiej strony widzimy inne aspekty związane z piramidą potrzeb. Badanie pokazało, że zdecydowanie dumne z posiadania mieszkań są zwłaszcza osoby, które mają ich trzy lub więcej. Wówczas nie możemy, oczywiście, traktować tych nieruchomości tylko jako sposobu na zapewnienie dachu nad głową, ale jako majątek (i zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa). Być może więc osoby inwestujące w mieszkania na wynajem (a tu zapewne grono majątnych osób jest największe) jednak uzyskują w ten sposób pewien poziom szczęścia i satysfakcji – poprzez spełnienie potrzeby, tyle że nie wprost mieszkaniowej – lecz bezpieczeństwa.

Od własności nie uciekniemy

Mimo promowania różnych modeli mieszkaniowych, własność i posiadanie mieszkania są wpisane w nasze polskie DNA i wpływają docelowo na poziom szczęścia – choć nie są one czynnikiem totalnym. Spełnienie osobiste i satysfakcja w wielu innych obszarach życia pełnią zasadniczą funkcję – ale posiadanie mieszkania są ich ważnym uzupełnieniem.

W kontekście wyników badania nasuwa się wniosek, że tworzenie dostępnych cenowo, tanich w utrzymaniu

i funkcjonalnych przestrzeni zwłaszcza dla grup mniej zamożnych mogłoby nie tylko odpowiadać na ich oczekiwania, ale także wypełnić istniejącą potrzebę społeczną – jaką jest poczucie szczęścia w kontekście zmieniających się warunków gospodarczych i preferencji konsumenckich. W szczególności ważne staje się projektowanie mieszkań skoncentrowanych na codziennych potrzebach i komforcie życia na różnych etapach dojrzałości gospodarstwa domowego – tak aby spełniać te potrzeby także na innych płaszczyznach.



Szczęście niejedno ma imię. Jak stosunek do mieszkań oraz finanse przekładają się na dobrostan

Celem raportu „Mieszkaniowe mieć czy być” jest pokazanie relacji między finansami mieszkańców Polski a ich dobrostanem mieszkaniowym. Obraz ten jest niejednorodny, ale jedno pozostaje pewne – w świetle wyników badania Otodom wyższy poziom zarobków w większości przypadków wiąże się z większym zadowoleniem z różnych aspektów życia. Nie pozostaje też bez wpływu na ocenę dobrostanu mieszkaniowego – dobra sytuacja finansowa zwykle przekłada się na wyższe zadowolenie w tym zakresie.

Im zamożniejsi, tym bardziej zadowoleni

Większość mieszkańców Polski deklaruje zadowolenie ze swoich domów i mieszkań – według badania Otodom aż 3 na 4 osoby wyrażają pozytywne odczucia wobec swojego miejsca zamieszkania. Ten wynik daje powody do optymizmu w kontekście naszych relacji z przestrzenią do życia. Cieszyć może, że wszystkie grupy

badanych, w tym osoby o najniższych deklarowanych dochodach miesięcznych netto, są generalnie zadowolone ze swoich mieszkań – w każdej z nich deklaruje to przynajmniej połowa badanych. Jednocześnie dane potwierdzają, że odsetek osób zadowolonych jest najwyższy wśród osób o wyższych zarobkach.

„LUBIĘ SWÓJ DOM / MIESZKANIE” – ODSETEK ZGADZAJĄCYCH SIĘ ZE ZDANIEM W POSZCZEGÓLNYCH GRUPACH

Wiek		Kwintyle zarobkowe GUS		Indywidualny dochód miesięczny	
18-25	62%	1 kwintyl	70%	Do 3 000 zł	71%
26-35	65%	2 kwintyl	71%	3 000 - 7 000 zł	78%
36-45	69%	3 kwintyl	78%	7 000 - 10 000 zł	81%
46-55	76%	4 kwintyl	84%	Powyżej 10 000 zł	88%
56-65	84%	5 kwintyl	81%		
66+	87%				

75%

badanych **lubi swoje domy i mieszkania**. Zadowolenie z domu występuje zauważalnie częściej wśród osób deklarujących **wyższy poziom ogólnego szczęścia** oraz o **wyższych indywidualnych zarobkach**.



Zaskakujące jest, że choć połowa badanych przez Otodom mieszkańców Polski uważa, że spokój ducha i szczęście nie są zależne od zarobków ani stanu oszczędności, wyniki badania zdają się temu przeczyć. Okazuje się, że kwestie finansowe mają silny wpływ na ogólny dobrostan, w tym także na poczucie szczęścia związane z miejscem zamieszkania – nawet jeśli sami nie zawsze jesteśmy tego w pełni świadomi.

Co ciekawe, obok zasobności portfela z sympatią do naszych mieszkań skorelowana jest także metryka. Polacy ze starszych grup wiekowych częściej lubią swoje “cztery kąty”, choć akurat wśród nich osiągnęty przychód zazwyczaj spada. Jak wyjaśnialiśmy w poprzednich raportach

Otodom, często jest to związane z przywiązaniem do codziennych rytuałów, zamieszkiwanej okolicy i wypracowanego rytmu życia, a także z malejącą skłonnością do przeprowadzania życiowych rewolucji.

51%

badanych sądzi, że **spokój ducha i szczęście są niezależne od zarobków czy stanu oszczędności**. Osoby zarabiające mniej wyrażają taką opinię rzadziej, za to najszczęśliwsze – zauważalnie częściej od innych badanych.

Ile to “zadowolająco”?

Polska, zarówno w skali europejskiej, jak i światowej, jest ewenementem pod względem wzrostu PKB, czyli całkowitej wartości dóbr i usług wyprodukowanych w kraju w danym okresie, będącej podstawowym wskaźnikiem rozwoju gospodarczego. W latach 1990–2023 PKB per capita wzrosło trzykrotnie, co można zauważyć w poprawie jakości i mnogości infrastruktury publicznej oraz w rosnącej zasobności portfeli Polek i Polaków. Mimo tych spektakularnych wzrostów, zwłaszcza po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku, wielu z nas wciąż odczuwa niedosyt związany z poziomem życia.

Jeśli samoocena finansowa stanowiłaby jedyny wyznacznik szczęścia, to nie byłoby przesady w stwierdzeniu, że jesteśmy narodem raczej nie-szczęśliwym. Mieszkańcy Polski zapytani o to, jak oceniają własną sytuację finansową na tle społeczeństwa w skali od 1 do 10, gdzie 10 oznacza maksymalne zadowolenie, średnio przyznawali sobie wynik 4,6. Blisko ¼ respondentów oceniło siebie maksymalnie na 3, natomiast trzy najwyższe oceny (8, 9 lub 10) przyznało sobie zaledwie 4% badanych.

Na samoocenę finansową mieszkańców Polski warto spojrzeć przez pryzmat zmiany siły nabywczej w ostatnich dekadach. W 2023 roku średnia siła nabywcza na mieszkańca wynosiła w Polsce 10 903 euro, co plasowało nas na 29. miejscu spośród 42 analizowanych europejskich krajów. Było to aż o 38% poniżej średniej europejskiej, wynoszącej 17 688 euro. Choć po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku dochody mieszkańców znacząco wzrosły, a jakość życia

uległa zauważalnej poprawie, sytuacja zmieniła się po 2020 roku. Pandemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie przyczyniły się do wzrostu inflacji i spadku siły nabywczej, czego kulminacją był największy spadek tego wskaźnika od ponad dwóch dekad w 2022 roku.

Mimo prognozowanego wzrostu średniej siły nabywczej w 2024 roku do 12 600 euro, Polska wciąż pozostaje o około 33% poniżej średniej europejskiej. Tymczasem oczekiwania mieszkańców, kształtowane przez zglobalizowany świat i wyższe standardy życia widoczne w innych krajach, pozostają wysokie. To może prowadzić do odczuwalnego niezadowolenia z sytuacji finansowej, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach badania Otodom.

Choć samoocena własnej sytuacji finansowej nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na zadowolenie z życia, może odgrywać kluczową rolę. Respondenci, którzy deklarowali najwyższy poziom ogólnego zadowolenia z życia, jednocześnie najlepiej oceniali swoją sytuację finansową. Różnica w ocenie finansowej między najbardziej a najmniej szczęśliwymi wyniosła aż 1,9 punktu, co wyraźnie wskazuje, jak istotny wpływ na poczucie szczęścia ma sytuacja materialna.

Z drugiej strony, najszczęśliwsi badani oceniali swoją sytuację finansową średnio na zaledwie 5,3 w skali 10-punktowej. Może to sugerować, że w powiedzeniu „pieniądze szczęścia nie dają” wciąż kryje się ziarno prawdy – poziom zadowolenia z życia zależy także od innych, pozamaterialnych czynników.

SAMOOCENA FINANSOWA NA TLE SPOŁECZEŃSTWA (1-10)



Szczęśliwi

5,3



Neutralni

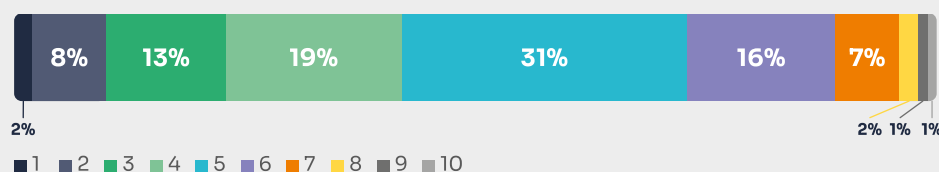
4,4



Nieszczęśliwi

3,4

SAMOOCENA SYTUACJI FINANSOWEJ NA TLE RESZTY SPOŁECZEŃSTWA (SKALA 1-10)



4,6
Średnia
samocena na tle
społeczeństwa

Im starsi i bardziej majątni, tym szczęśliwsi?

Życie można na ogół podzielić na kilka wyraźnych etapów, co znajduje odzwierciedlenie także we wskaźnikach zadowolenia z życia, w tym z sytuacji finansowej. Z badania wynika, że najbardziej usatysfakcjonowani swoimi finansami są najmłodsi (poniżej 25. roku życia) oraz najstarsi (56+). Ma to jednak swoje uzasadnienie: obie te grupy znajdują się na etapach życia, w których zwykle oczekuje się niższych obciążeń finansowych – młodzi często dopiero zaczynają samodzielne życie i z reguły nie myślą nawet o takich zobowiązaniach, jak zakup nieruchomości, a starsi mają je już za sobą.

Respondenci z tych grup wiekowych są także średnio najszczęśliwsi w ujęciu ogólnym, co sugeruje, że mniejsze zobowiązania finansowe mogą pozytywnie wpływać na poczucie satysfakcji z życia.

Z kolei najmniej zadowoloną z życia i finansów grupą są osoby w wieku 46–55 lat. To okres, w którym często przypada szczyt obciążeń finansowych – np. związanych z wychowywaniem dzieci, edukacją czy spłatą zobowiązań kredytowych. Jest to również czas, gdy zawodowe wyzwania i obciążenia mogą być szczególnie intensywne, co negatywnie wpływa na ogólny poziom zadowolenia.

ŚREDNIE POCZUCIE SZCZĘŚCIA ORAZ SAMOOCENA POZYCJI FINANSOWEJ WEDŁUG GRUP WIEKOWYCH (SKALA 1-10)

	Ogół	18-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66+
Całe życie	5,9	5,8	5,6	5,6	5,6	6,2	6,5
Jedynie życie osobiste	6	6,2	5,7	5,7	5,8	6,1	6,7
Jedynie sytuacja finansowa	4,7	4,8	4,7	4,6	4,0	4,8	5,1
Pozycja finansowa na tle społeczeństwa	4,6	4,8	4,6	4,8	4,3	4,4	4,6

We wstępie do raportu wspomnieliśmy o plateau, czyli stanie, w którym pewien, odpowiednio wysoki poziom zarobków zapewnia poczucie komfortu i bezpieczeństwa, a co się z tym wiąże – przynosi szczęście, którego nie da się zwiększyć poprzez dalsze bogacenie się. I faktycznie – z danych wynika, że im więcej w kieszeni mieszkańców Polski, tym większy uśmiech na ich twarzy – ale tylko do pewnego momentu.

Co zrozumiałe, najmniej szczęśliwą grupą badanych są ci, których miesięczny dochód netto nie przekracza 3 tys. złotych. Wraz ze wzrostem dochodu rośnie także zadowolenie z życia, niemniej jego przyrost obserwowany jest tylko do poziomu miesięcznego dochodu netto na poziomie 7-10 tys. złotych. Po jego osiągnięciu wzrosty przychodów nie przekładają się na większe zadowolenie z życia.

ŚREDNIE POCZUCIE SZCZĘŚCIA ORAZ SAMOOCENA POZYCJI FINANSOWEJ WEDŁUG PRZYCHODU MIESIĘCZNEGO NETTO (SKALA 1-10)

	Ogół	< 3 000	3 - 7 000	7 - 10 000	> 10 000
Całe życie	5,9	5,5	6,1	6,7	6,6
Jedynie życie osobiste	6	5,7	6,1	7	6,9
Jedynie sytuacja finansowa	4,7	3,8	4,9	5,9	5,8
Pozycja finansowa na tle społeczeństwa	4,6	4,1	4,7	5,6	5,6

Zaciągnięcie kredytu hipotecznego jest jednym z najbardziej przełomowych momentów w życiu dla wielu osób, stanowiącym istotny punkt zwrotny zarówno pod względem finansowym, jak i osobistym. Badanie Otodom to potwierdza. Zamieszkanie „na swoim” i wynikająca z tego niezależność, pozytywnie wpływają na zadowolenie z życia ogólnie i we wszystkich poszczególnych aspektach. Ale posiadanie tak dużego zobowiązania nie pozostaje bez wpływu na dobrostan jednostki.

Respondenci podzieleni na trzy grupy – osoby bez kredytu, spłacające kredyt oraz te, które mają go już za sobą – wykazują znaczące różnice w poziomie zadowolenia z życia. Najmniej

szczęśliwe są osoby, które dopiero rozważają decyzję o zaciągnięciu kredytu hipotecznego. Może to wynikać z niepewności i obaw związanych z tak dużym zobowiązaniem finansowym.

Największy poziom szczęścia deklarują natomiast ci, którzy zakończyli już proces spłaty kredytu. Pozbycie się zobowiązania wobec banku wydaje się mieć wyraźny wpływ na poprawę ogólnego poczucia wolności finansowej i psychicznej. Spłacenie kredytu daje większą elastyczność w zarządzaniu własnymi finansami. Pieniądze, które wcześniej były przeznaczane na raty, mogą być wykorzystane na inne cele, np. oszczędności, inwestycje czy wreszcie przyjemności.

ŚREDNIE POCZUCIE SZCZĘŚCIA ORAZ SAMOOCENA POZYCJI FINANSOWEJ WEDŁUG SYTUACJI KREDYTOWEJ

	Ogół	Bez kredytu	Kredyt	Spłata
Całe życie	5,9	5,8	6,2	6,5
Jedynie życie osobiste	6	5,9	6,4	6,8
Jedynie sytuacja finansowa	4,7	4,6	5,1	5,5
Pozycja finansowa na tle społeczeństwa	4,6	4,5	5,1	5,3

Ciekawy przypadek zadowolenia z miejsca zamieszkania

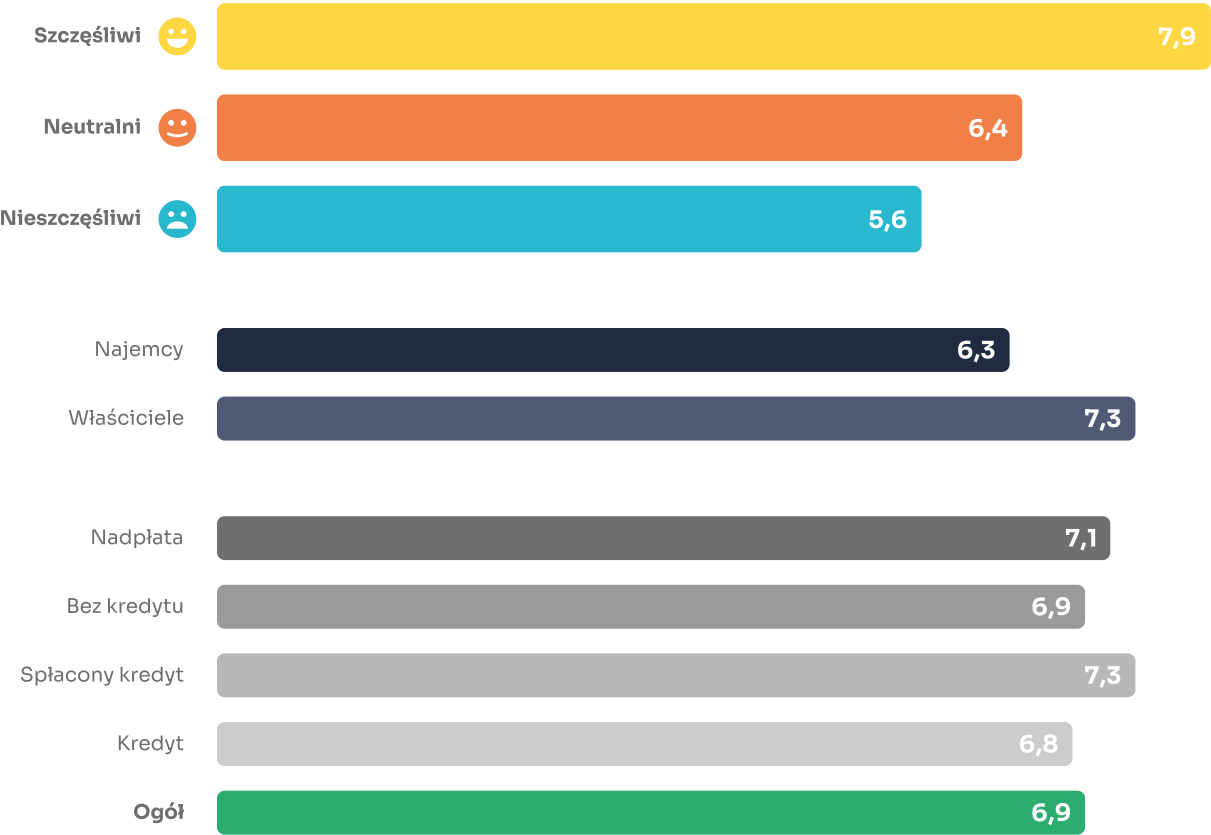
Jednym z kluczowych czynników wpływających na poczucie szczęścia jest otoczenie, w którym żyjemy, w tym miejsce zamieszkania. Dlatego istotnym czynnikiem szczęścia analizowanym w badaniu Otodom było zadowolenie respondentów z tego

aspektu. Jego poziom wzrastał wraz ze wzrostem dochodu indywidualnego, choć różnice te nie były tak wyraźne jak w przypadku innych analizowanych obszarów szczęścia.

DEKLAROWANY POZIOM ZADOWOLENIA Z MIEJSCA ZAMIESZKANIA WZGLĘDEM OSIĄGANEGO DOCHODU (SKALA 1-10)

Powyżej 10 000 zł	7,1
7 001 – 10 000 zł	7,2
3 001 – 7 000 zł	7,0
Do 3 000 zł	6,7

DEKLAROWANY POZIOM ZADOWOLENIA Z MIEJSCA ZAMIESZKANIA (SKALA 1-10)



Czy posiadanie własnego domu lub mieszkania bez obciążenia kredytem hipotecznym to najlepszy przepis na szczęście? W pewnym stopniu tak, choć istotniejsze wydaje się znalezienie balansu między stanem finansów a własnymi potrzebami – także mieszkaniowymi. Niemniej jednak, najwyższy poziom zadowolenia z miejsca zamieszkania deklarują osoby, które spłaciły lub nadpłaciły kredyt hipoteczny. Wyraźną różnicę można również zauważyć, porównując właścicieli nieruchomości z najemcami – posiadanie własnego lokum pozytywnie wpływa na satysfakcję z miejsca zamieszkania. Potwierdza to poniekąd prawdziwość powiedzenia „lepsze ciasne, ale własne”. I najlepiej nie na kredyt.



BOGACENIE SIĘ WPŁYWA NA DOBRÓSTAN. ALE SĄ INNE, RÓWNIE WAŻNE CZYNNIKI SZCZĘŚCIA

KOMENTARZ EKSPERTKI



Dr Ewa Jarczewska-Gerc

Psycholożka, Uniwersytet SWPS

Kolejna edycja badania i raportu wnosi wiele obserwacji do tematyki szczęścia Polaków i związanych z nim prawidłowości.

Jakie rezultaty wysuwają się na plan pierwszy? Choćby to, że aż ¾ Polek i Polaków lubi swoje domy lub mieszkania. To naprawdę dużo. Biorąc

pod uwagę, że wciąż jesteśmy postrzegani jako naród narzekający i niezadowolony, warto chwalić się tym wynikiem, bo wyraźnie obala on szkodliwe stereotypy.

Pieniądze szczęście dają... ale tylko do pewnego poziomu

Kolejne ważne odkrycie z bieżącej fali badania, które warto zaakcentować, to zależność między finansami a poziomem zadowolenia i szczęścia.

Uzyskany układ wyników jest spójny z wiedzą psychologiczną opartą na licznych poprzednich badaniach w tej materii.

Niski poziom bezpieczeństwa finansowego zdecydowanie wiąże się z niskim poziomem dobrostanu.

Pokazują to zarówno badania z dorosłymi, jak i dziećmi wychowującymi się w środowiskach o niskim statusie





socjoekonomicznym. Jednak osiągnięcie pewnego pułapu sytuacji finansowej, który pozwala godnie żyć, niejako stabilizuje poczucie szczęścia i kolejne przyrosty środków finansowych nie potęgują szczęścia. Ewentualne przyrosty dobrostanu są wówczas wynikiem innych już czynników, takich jak zaangażowanie w różne aspekty życia, np. relacje, działalność dobroczynna, aktywność zawodowa lub pozazawodowa, która jest źródłem pozytywnych emocji.

Wyniki bieżącego badania są spójne z koncepcją szczęścia oraz badaniami prowadzonymi wiele lat

temu przez amerykańskiego psychologa pochodzenia węgierskiego Mihaly'ego Csikszentmihalyi'ego. Ponieważ sam autor doświadczył w swoim życiu wielu trudnych sytuacji oraz biedy (jako dziecko przeżył Holokaust), w swojej pracy naukowej zajął się badaniem czynników, które faktycznie wiążą się z dobrostanem człowieka.

Na podstawie jego badań wykazano między innymi, że człowiek jest prawdziwie szczęśliwy, gdy wykonuje działania, z którymi się identyfikuje, które generują w nim pozytywne emocje. Nie chodzi jednak tylko o czynności

z natury przyjemne, one mogą wywoływać lekki poziom stresu czy tremy, jednak wskutek praktyki człowiek uzyskuje nad nimi kontrolę, wykonuje je płynnie i odczuwa stan, który nazywamy przepływem – flow.

Badania Csikszentmihalyi'ego wykazały także, że poniżej pewnego pułapu finansowego ludzie doświadczają dyskomfortu, a finanse na poziomie, który pozwala godnie żyć, wiążą się ze wzrostem dobrostanu. Jednak dalsze „bogacenie się” nie wiąże się z istotnym przyrostem szczęścia.

Dom to więcej szczęścia niż mieszkanie

Badanie Otodom ujawniło jeszcze inne interesujące rezultaty, do których warto się odnieść. Po pierwsze, wciąż – spójnie z wynikami poprzednich fal badania – posiadanie nieruchomości na własność wiąże się z wysokim poziomem szczęścia – aż 74% badanych wskazało na tę zależność.

Co więcej, posiadanie domu generuje nieco więcej szczęścia niż mieszkanie. Prawdliwość ta dotyczy także nieruchomości zakupionych

na kredyt. Spłacanie kredytu wiąże się z koniecznością przejawiania pewnej samodyscypliny i wytrwałości. Można pokusić się o stwierdzenie, że rozwija nasze umiejętności samokontrolne, które potem przekładają się także na inne sfery życia, nie tylko to, że finalnie mamy własny dom czy mieszkanie.

Umiarkowany stres może dobrze wpływać na... poczucie szczęścia!

I na koniec kwestia mieszkania z rodzicami, która wywołuje wiele emocji społecznych. Otóż na poziomie całej próby badawczej 66% badanych wskazuje, że „osoby w ich wieku powinny mieszkać samodzielnie”. W grupie najmłodszych badanych – osób 18-25 ten odsetek wynosi 37%. Czy to dużo czy mało? Według mnie nie jest źle. W kolejnej grupie wiekowej – 26-35 odsetek rośnie do 52%. I ten wynik już wzbudza pewne obawy, bo mówimy o osobach zdecydowanie dorosłych.

Warto pogłębiać ten temat w dalszych badaniach, a przede wszystkim zachęcać młodych ludzi do samodzielności. Życie na swoim bez wątpienia generuje stres i wyzwania, ale – jak pokazały wcześniejsze fale badania – umiarkowane dozy stresu paradoksalnie wiążą się z wyższym poziomem szczęścia. Zapewne ważną rolę odgrywa tu kształtowanie poczucia własnej skuteczności oraz umiejętności samokontrolnych.



Mieć. Ale skąd wziąć? Jak nabywamy nieruchomości i dlaczego z nich rezygnujemy

Posiadanie domu lub mieszkania na własność jest jedną z najbardziej zakorzenionych społecznie i kulturowo aspiracji wśród mieszkańców Polski. Na to pragnienie wpływają takie czynniki jak wiek, poziom wykształcenia czy dochody. Własne mieszkanie wciąż postrzegane jest jako symbol niezależności i dojrzałości. To przekonanie jest widoczne już wśród najmłodszych pokoleń, które z wiekiem i wzrostem możliwości finansowych coraz częściej decydują się na inwestycję we własny dom. Jednocześnie dla wielu osób posiadanie nieruchomości pozostaje trudnym wyzwaniem finansowym. Chociaż chcą mieć własne mieszkanie, często brakuje im wiedzy i możliwości, jak tego dokonać. W raporcie przyglądamy się ich sytuacji nieco bliżej.

Na swoim – czyli szczęśliwiej?

Czy posiadanie własnej nieruchomości to wyłącznie przejaw aspiracji, czy może odpowiadać na realne potrzeby wynikające z kolejnych etapów życia? Własny dom lub mieszkanie spełnia szereg funkcji, które wykraczają poza samo zaspokojenie życiowych aspiracji. Przede wszystkim jest to inwestycja w przyszłość – nieruchomości zazwyczaj zyskują na wartości, co czyni je atrakcyjnym zabezpieczeniem finansowym.

Wielu osobom posiadanie własnego lokum daje również poczucie stabilności i bezpieczeństwa. Jest to szczególnie ważne na etapie zakładania rodziny, kiedy potrzeba stworzenia stałego, przewidywalnego miejsca do życia nabiera kluczowego znaczenia – stąd prawdopodobnie rosnące zainteresowanie zakupem nieruchomości wśród młodych.

Jest jednak wiele innych zalet, o nieco mniejszej wadze, które przemawiają za posiadaniem – w opozycji do najmu. Przede wszystkim, posiadanie własnego mieszkania oferuje większą kontrolę nad wydatkami – w dłuższej perspektywie unika się podwyżek kosztów najmu, a spłacany kredyt przekształca się w realną wartość własnego majątku. Dla wielu jest to także sposób na uniezależnienie się od właścicieli czy rynku wynajmu, który może być niestabilny i pełen ograniczeń, co pokazały zresztą doświadczenia ostatnich lat.

Własne mieszkanie to także przestrzeń, którą można dowolnie aranżować i dostosowywać do swoich potrzeb, co byłoby trudniejsze w przypadku mieszkania wynajmowanego.

74%

mieszkańców Polski zgadza się z twierdzeniem, że posiadanie domu/mieszkania na własność wpływa pozytywnie na poziom szczęścia.

Nic więc dziwnego, że – jak wynika z badania – posiadanie domu lub mieszkania wpływa pozytywnie na poziom szczęścia zdaniem aż ¾ badanych.

Dokładniejsza analiza ujawnia, że podejście do własności nieruchomości różni się w zależności od poziomu wykształcenia. Osoby z niższym wykształceniem przypisują temu mniejsze znaczenie (66%) w porównaniu do osób ze średnim (77%) i wyższym wykształceniem (82%). Może to wynikać z faktu, że lepiej wykształcone osoby częściej osiągają wyższe dochody, co pozwala

im realizować bardziej ambitne cele, takie jak posiadanie własnej nieruchomości, podczas gdy pozostali starają się nie przykładać wagi do tego, co i tak może pozostawać poza ich zasięgiem.

Zależność tę potwierdzają również dane – wraz ze wzrostem indywidualnych dochodów rośnie odsetek osób zgadzających się ze stwierdzeniem, że posiadanie własnych „czterech ścian” pozytywnie wpływa na poczucie szczęścia. Wykształcenie i dochody mogą więc wspólnie kształtować aspiracje związane z własnością nieruchomości.

Nieodłączna część życia

67% badanych w ankiecie Otodom zadeklarowało, że mieszka we własnych nieruchomościach. Udział właścicieli rośnie wraz z wiekiem – wśród osób w wieku 18–25 lat właścicielami mieszkań lub domów jest 19% respondentów. W grupie wiekowej 26–35 lat odsetek ten wzrasta do 47%, a w przedziale 36–45 lat już 66% badanych posiada własne lokum.

Dane te wyraźnie pokazują, że wraz z wejściem na rynek pracy, zdobywaniem doświadczenia zawodowego i budowaniem kapitału, inwestowanie we własne miejsce do życia staje się jednym z kluczowych priorytetów życiowych. Posiadanie nieruchomości często traktowane jest jako symbol stabilizacji finansowej i osobistego sukcesu.

Respondenci zapytani o niezależność mieszkaniową wraz z wiekiem także wykazywali większą skłonność do samodzielności. Ze stwierdzeniem „Osoby w moim wieku powinny mieszkać samodzielnie (bez rodziców)” zgodziło się 2 na 3 badanych. Kobiety w tej kwestii nieznacznie różnią się od mężczyzn (69% wobec 63%).

Tylko 37% badanych w wieku 18–25 lat uważa, że powinno mieszkać bez rodziców. To pokazuje, że najmłodsze pokolenie uwalnia się od przekonania, że z domu rodzinnego należy wyprowadzić się jak najszybciej. Raport Otodom „Mieszkanie na osi czasu” z 2024 roku pokazał, że – wbrew stereotypom – dla wielu tzw. Gniazdowników decyzja o pozostaniu w rodzinnym gnieździe wcale nie wynika z przymusu.

W kolejnych grupach wiekowych odsetek osób przekonanych, że powinny mieszkać bez rodziców, przekracza połowę i konsekwentnie rośnie, wynosząc dla przedziału 26–35 lat 52%, dla przedziału 36–45 lat – 65%, i dla dwóch ostatnich przedziałów wiekowych: 46–55 lat i 55–65 lat – po 71%.

Podobnie kształtuje się podejście do posiadania mieszkania lub domu. Wraz z kolejnymi etapami życia rośnie również potrzeba „pójścia na swoje”. Tylko 3 na 10 osób w wieku 18–25 lat zgodziło się ze stwierdzeniem, że osoby w ich wieku powinny już posiadać mieszkanie/dom. W przedziale wiekowym 26–35 lat były to 4 na 10 osób, a w kolejnym (36–45) – już blisko 6 na 10 osób.

67%

Polaków badanych przez Otodom mieszka „na swoim”. Udział badanych będących właścicielami swoich domów i mieszkań sukcesywnie rośnie wraz z wiekiem – to tylko 19% badanych w wieku 18–25 lat, ale już 47% w wieku 26–35 czy 66% w wieku 36–45.



Wbrew stereotypom życie w domu rodziców rzadko wynika z konieczności wspierania rodziców czy sprawowania nad nimi opieki. Dla wielu gniazdowników decyzja ta podyktowana jest chęcią utrzymania bliskich relacji rodzinnych i harmonijnego współżycia pod jednym dachem – nieco dłużej niż tylko do osiągnięcia pełnoletności. Dla wielu to również pragmatyczne rozwiązanie – pozwala skupić się na rozwoju zawodowym lub edukacji, przeznaczając środki finansowe na inne cele. Choć takie decyzje bywają krytykowane, coraz więcej osób dostrzega w nich zalety, a nawet źródło osobistego szczęścia. Czy zatem gniazdownictwo to nowa norma – a nie odstępstwo od niej, jak dotychczas sądzono?

Źródło danych: Otodom, „Szczęście na osi czasu”, 2024

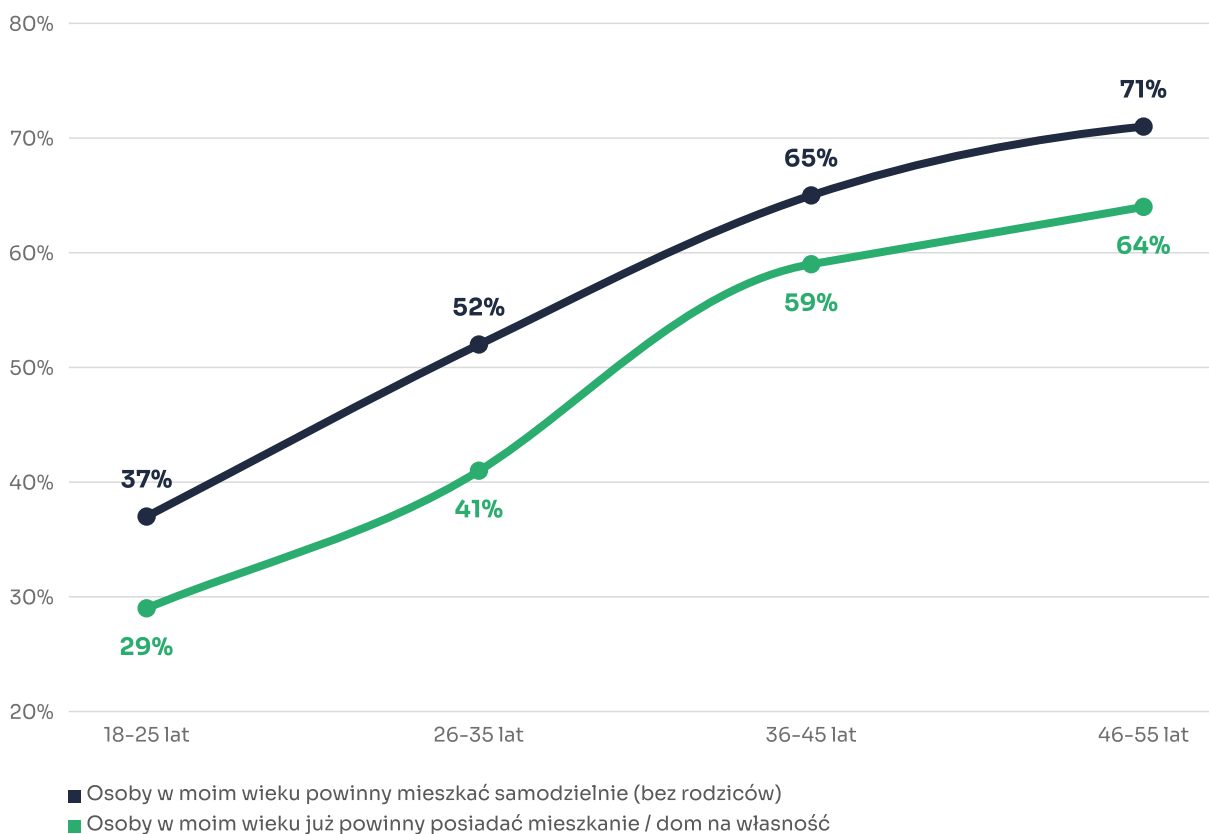
Choć odsetek rośnie – to nawet w grupie 36–45 lat pozostaje niższy, niż można by zakładać. Prawdopodobnie ma to związek ze zmieniającym się powoli podejściem do mieszkalnictwa w Polsce.

Coraz częściej mieszkańcy naszego kraju zaczynają myśleć o starzeniu się w bardziej pragmatyczny sposób, niekoniecznie zakładając obecność romantycznego partnera w późniejszych etapach życia. Wzrasta świadomość, że życie można planować pod kątem „rodziny z wyboru” – przyjaciół czy wspólnot, a nie tylko tradycyjnych modeli opartych na małżeństwie. W związku z tym coraz większą popularność zyskują koncepcje takie jak cohousing czy współdzielenie przestrzeni, które jeszcze niedawno wydawały się w Polsce abstrakcyjne. Ludzie zaczynają doceniać możliwość wspólnego spędzania czasu w przestrzeniach takich jak wspólny salon czy kuchnia, co sprzyja budowaniu więzi. A do tego nie jest potrzebna pełna własność.

Dodatkowo młodsze pokolenia, zwłaszcza pokolenie Z, coraz częściej wybierają dzielenie zamiast posiadania – ten trend jest już wyraźnie widoczny w Polsce. Zmienia się przy tym nie tylko ich podejście do nieruchomości, ale i do ich wyposażenia, a zatem do przedmiotów – rośnie, na przykład, popularność solidnych, klasycznych mebli, które można wymieniać i użytkować przez długi czas, zamiast kupowania nowych, właściwie jednorazowych produktów. Wszystko to świadczy o rosnącej świadomości potrzeb i preferencji.

Ludzie coraz lepiej organizują swoją przestrzeń w sposób, który naprawdę im służy, i oczekują, że deweloperzy będą w stanie odpowiedzieć na te potrzeby. Kluczowe wydaje się więc tworzenie osiedli z przestrzeniami wspólnymi, które będą sprzyjały jednoczeniu mieszkańców i budowaniu lokalnych wspólnot.

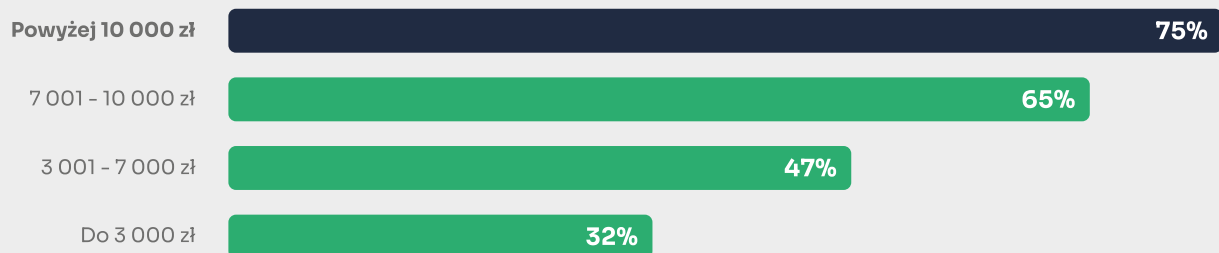
ZGODNOŚĆ ZE STWIERDZENIAMI



Aspiracje związane z posiadaniem domu lub mieszkania naturalnie wzrastają wraz z deklarowanym dochodem indywidualnym. Niemniej ogólna ocena możliwości realizacji tej ambicji wśród mieszkańców Polski pozostaje niska – zaledwie 43% respondentów zgodziło się ze stwierdzeniem, że osoby o dochodach podobnych do ich własnych powinny być w stanie pozwolić sobie na zakup mieszkania lub domu. Wynik ten najprawdopodobniej odzwierciedla aktualną sytuację na rynku nieruchomości, gdzie kolejne rekordy średnich cen za metr kwadratowy mieszkań w polskich miastach stają się normą.

Najmniej optymistyczni okazali się respondenci o dochodach netto nieprzekraczających 3 tys. zł miesięcznie – tylko 32% z nich uważa, że zakup nieruchomości powinien być dla nich osiągalny. W grupie zarabiających od 3 do 7 tys. zł miesięcznie odsetek ten wzrasta do 47%. W przedziale dochodów wynoszących 7–10 tys. zł miesięcznie już 65% badanych zgadza się ze stwierdzeniem, że zakup nieruchomości powinien być w ich zasięgu. Najbardziej optymistyczni są respondenci z dochodami w przedziale 10–15 tys. zł – aż 75% z nich uważa, że zakup mieszkania lub domu jest w ich zasięgu.

ZGODNOŚĆ ZE STWIERDZENIEM „OSOBY O MOICH ZAROBKACH POWINNO BYĆ STAĆ NA ZAKUP MIESZKANIA / DOMU” W OPARCIU O MIESIĘCZNY DOCHÓD INDYWIDUALNY NETTO



Za gotówkę czy na kredyt? Różnice pokoleniowe

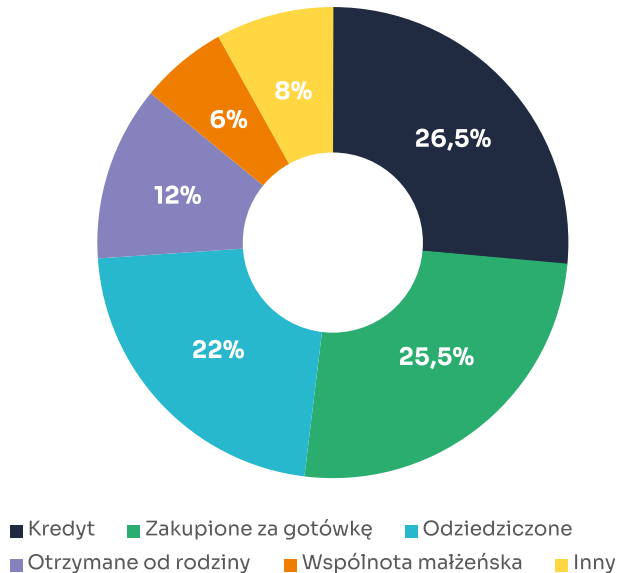
Sytuacja na rynku nieruchomości, charakteryzująca się systematycznym wzrostem cen mieszkań, działek i materiałów budowlanych, sprawia, że możliwość zakupu lub budowy własnego domu pozostaje poza zasięgiem wielu mieszkańców Polski. Chociaż nieco ponad ¼ mieszkań respondentów zostało zakupionych za gotówkę, analiza struktury wiekowej badanych pokazuje, że takimi transakcjami wyróżniają się głównie osoby starsze.

Kredyt hipoteczny stał się standardem wśród młodszych grup wiekowych. Tylko 13% osób w wieku 26-35 lat było w stanie kupić swoją nieruchomość za gotówkę. W przedziałach wiekowych 36-45 lat i 46-55 lat odsetek ten wzrasta jedynie nieznacznie, do odpowiednio 15% i 17%.

Wyraźnie odmienna sytuacja występuje wśród starszych respondentów. W grupie wiekowej 56-65 lat 30% osób zapłaciło za posiadaną nieruchomość gotówką, a wśród najstarszych, powyżej 65. roku życia, odsetek ten wynosi aż 44%. Pokazuje to, że w poprzednim ustroju, mimo wielu ograniczeń i niedogodności, nabycie mieszkania bez konieczności zaciągania kredytu było dostępne dla znacznie większej liczby Polek i Polaków niż obecnie.

Obecna sytuacja na rynku wyraźnie wskazuje na coraz większą rolę kredytu jako konieczności w realizacji marzeń o własnym mieszkaniu. Tym samym młodsze pokolenia, wchodzące na rynek nieruchomości, zmagają się z wyzwaniami, które nie dotyczyły ich rodziców czy dziadków, co dodatkowo pogłębia różnice międzypokoleniowe w dostępie do własności nieruchomości.

WŁAŚCICIELE NIERUCHOMOŚCI, W KTÓREJ MIESZKAJĄ - SPOSÓB JEJ NABYCIA



Odziedziczone / otrzymane / wspólnota - odsetek		Kredyt - odsetek		Gotówka - odsetek	
Ogół	40%	Ogół	26,5%	Ogół	25,5%
18-25	63%	18-25	37%	18-25	0%
26-35	46%	26-35	36%	26-35	13%
36-45	42%	36-45	36%	36-45	15%
46-55	52%	46-55	24%	46-55	17%
56-65	42%	56-65	19%	56-65	30%
66+	25%	66+	20%	66+	44%

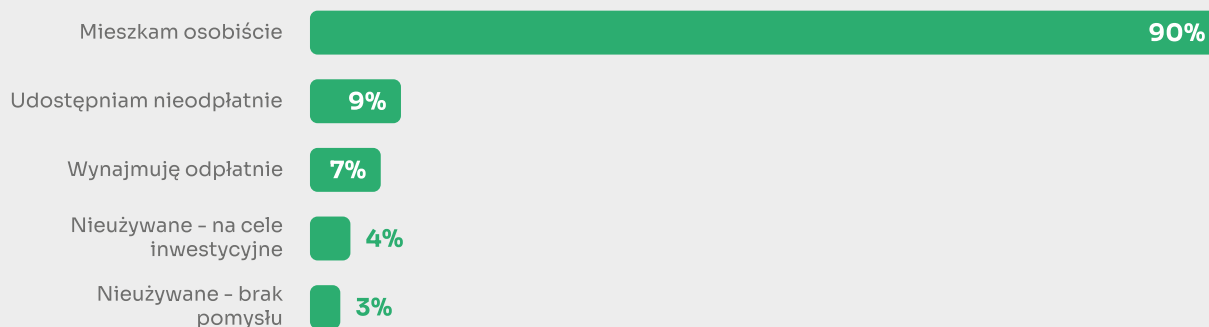
Wynajem – nisza i finansowa cezura

Nie jest zaskakujące, że większość, bo aż 90% właścicieli domów czy mieszkań zamieszkuje w posiadanych nieruchomościach. Nieodpłatnie udostępnia je 9% badanych, co stanowi większy odsetek niż wynajmujących odpłatnie (7%).

Udostępnianie nieruchomości na wynajem jest naturalnie domeną osób bardziej majątnych, posiadających większe oszczędności lub większą liczbę domów i mieszkań. Przykładowo, 1/3 badanych, którzy posiadają trzy lub więcej nieruchomości, użycza je na wynajem, podczas gdy w przypadku osób z dwoma nieruchomościami odsetek ten wynosi 18%.

Dane te wskazują na istotny trend – mieszkania coraz częściej postrzegane są jako produkt inwestycyjny, a nie miejsce do życia. Choć w teorii liczba mieszkań w Polsce powinna wystarczać, aby każdy miał własną przestrzeń, w praktyce występuje znaczna nierównowaga. Jedni posiadają wiele nieruchomości, z których część pozostaje niewykorzystana, podczas gdy inni wciąż borykają się z problemem braku dostępu do własnego mieszkania. Takie podejście, w którym mieszkania są budowane i kupowane z myślą o inwestycji, a nie o zamieszkaniu, pogłębia problem pustostanów i jednocześnie utrudnia zaspokojenie podstawowych potrzeb mieszkaniowych osób mniej zamożnych.

AKTYWNOŚCI PODEJMOWANE PRZEZ WŁAŚCICIELI NIERUCHOMOŚCI



Trend ten znajduje potwierdzenie również w danych z badania Otodom – 7% właścicieli nieruchomości pozostawia je nieużytkowane, często w celach inwestycyjnych lub po prostu z braku pomysłu na ich zagospodarowanie. Skala pustostanów w Polsce pozostaje trudna do jednoznacznego oszacowania, jednak wyniki Narodowego Spisu Powszechnego z 2021 roku

wskazują, że aż 11,7% mieszkań było niezamieszkałych, co odpowiada około 1,8 miliona lokali. Warto zauważyć, że w porównaniu do 2011 roku liczba pustostanów wzrosła o 819 tysięcy, co oznacza wzrost o 84,4%. Równocześnie zwiększyła się ogólna liczba mieszkań – z 13,5 miliona w 2011 roku do 15,2 miliona w marcu 2021 roku.

1 na 14

właścicieli mieszkań (7%) wynajmuje je odpłatnie innym osobom. Na taki krok wyraźnie częściej decydują się osoby w lepszej sytuacji finansowej: o wyższych przychodach, dysponujące większymi oszczędnościami, a także posiadające ponad dwie nieruchomości.

Dane Otodom pokazują, że tyle samo osób decyduje się pozostawić dodatkowe mieszkania jako inwestycję, co je wynajmuje (w obu przypadkach – po 7%). Z jednej strony, traktowanie mieszkań inwestycyjnie może być motywowane dynamicznym wzrostem cen nieruchomości, co czyni je atrakcyjnym sposobem na lokowanie kapitału. Z drugiej strony, wielu właścicieli nie jest w stanie wynająć swoich nieruchomości, bo brakuje im środków na ich wykończenie.

Niewykończone mieszkania stanowią tymczasem istotny problem, szczególnie w kontekście potencjalnych dochodów pasywnych. Właściciele, którzy nie inwestują w wykończenie, tracą możliwość wynajmu i generowania regularnych przychodów, co podważa sens ekonomiczny ich inwestycji. Pojawia się zatem pytanie, czy lepszym rozwiązaniem nie byłoby przeznaczenie środków na wykończenie mieszkania, co pozwoliłoby na jego wynajem i uzyskanie dochodu pasywnego.

Sytuacja ta pokazuje także, że mieszkania inwestycyjne, mimo iż mają potencjał wspierania rynku wynajmu, często nie przyczyniają się do poprawy dostępności lokali mieszkalnych. Właściciele pozostawiają je niewykończone lub traktują jako sposób na zabezpieczenie kapitału, co prowadzi do niewykorzystania istniejących zasobów mieszkaniowych.





Nieposiadanie też ma zalety

Czy decyzja o rezygnacji z kredytu i posiadania nieruchomości może mieć charakter ideowy? Trend subskrypcji produktów i usług czy korzystania z leasingu, który w ostatnich latach zdominował wiele obszarów życia, zdaje się nie dotyczyć rynku mieszkaniowego. Wyniki badania Otodom pokazują, że mieszkańcy Polski nie postrzegają mieszkania czy domu jako zasobu, z którego mogliby z łatwością zrezygnować na rzecz wynajmu. Zaledwie 10% osób nieposiadających własnej nieruchomości deklaruje, że wynajem w pełni zaspokaja ich potrzeby.

Jednak głównym powodem braku własnej nieruchomości nie jest wybór ideowy, lecz ograniczenia finansowe. Aż ¾ osób nieposiadających mieszkania lub domu wskazuje, że nie stać ich na taki zakup. Wśród nich 41% deklaruje brak wystarczającej zdolności kredytowej, a 13% uznaje, że zakup nieruchomości to cel na dalszy etap życia. Jedynie około 10% badanych motywuje swoją niechęć do zakupu nieruchomości obecną sytuacją rynkową i oczekiwaniem na jej poprawę. W grupie najmłodszych respondentów, w wieku 18–25 lat, odsetek ten jest wyższy i wynosi 23%.

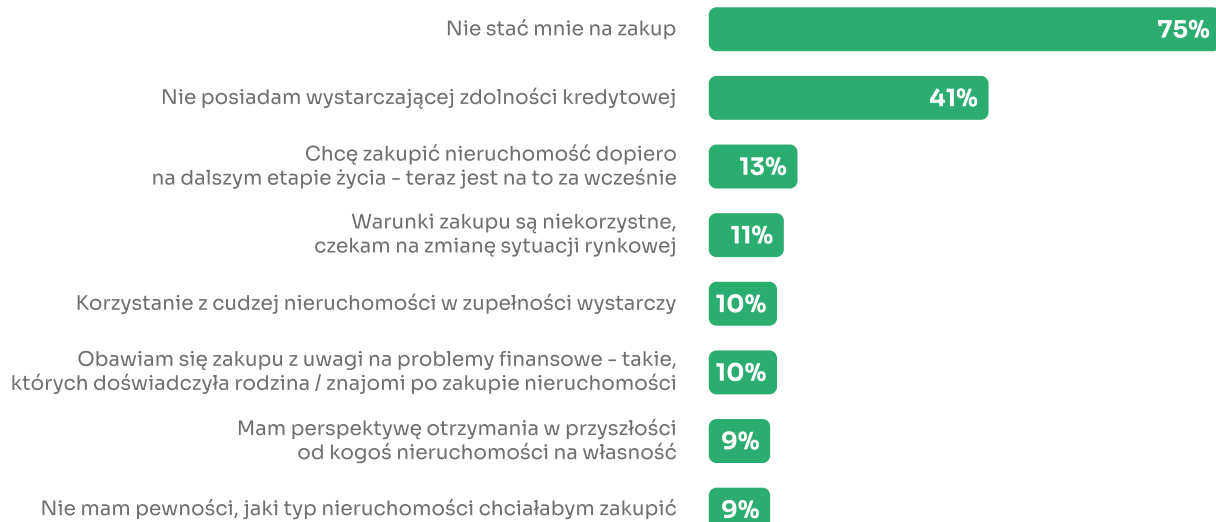
Dane te pokazują, że w Polsce własne mieszkanie wciąż jest postrzegane jako istotny element stabilizacji i poczucia bezpieczeństwa. Choć najmłodsze pokolenie wykazuje większą skłonność do elastyczności i dostosowywania się do zmiennych

warunków rynkowych, większość społeczeństwa nadal dąży do posiadania własnej nieruchomości, traktując ją jako priorytet życiowy.

Należy jednak zastanowić się nad formą tego mieszkania – posiadanie własnego lokum to jedno, ale równie istotne stają się jego funkcjonalność i otoczenie. Współczesne oczekiwania dotyczące mieszkań coraz częściej obejmują nie tylko samą przestrzeń mieszkalną, ale także dobrze zaprojektowane części wspólne, które sprzyjają budowaniu relacji sąsiedzkich i integracji. Siłownie, sale coworkingowe, zielone przestrzenie, place zabaw czy przestrzenie do wspólnego spędzania czasu to elementy, które zaczynają odgrywać kluczową rolę w wyborze miejsca zamieszkania. W obliczu zmieniającego się stylu życia i większej potrzeby wspólnotowości, zwłaszcza w miastach, takie rozwiązania mogą być atrakcyjne zarówno dla młodszych, jak i starszych mieszkańców.

Warto jednak zwrócić uwagę na tworzenie osiedli, które nie tylko oferują mieszkania jako jednostkowe dobra, ale także przestrzenie, które odpowiadają na potrzeby współczesnych mieszkańców. Zamiast standardowych osiedli można rozważyć koncepcje cohousingu czy budowę zrównoważonych społeczności, w których mieszkańcy mogą korzystać z dodatkowych udogodnień i wspólnie uczestniczyć w życiu osiedla.

POWODY NIEPOSIADANIA NIERUCHOMOŚCI NA WŁASNOŚĆ



Brak własnej nieruchomości wciąż zdecydowanie częściej jest kwestią sytuacji finansowej niż świadomego wyboru i filozofii życiowej. Zdecydowaną większość badanych nieposiadających domu lub mieszkania nie stać ich na zakup. Tylko co dziesiąta osoba uznaje najem za wystarczający. Jednocześnie widoczna jest coraz większa świadomość kupujących w zakresie tego, jaka nieruchomość (wraz z jej otoczeniem) odpowiada ich prawdziwym potrzebom. Nie chodzi więc o to, by mieć. Chodzi o to, jaki jest sens zmiany i przejścia z wynajmu na własność.

Kredyt jako ważny punkt na mapie życia. Dlaczego decydujemy się na kredyty mieszkaniowe

Zakup mieszkania to dla wielu z nas kluczowy moment w życiu, który pozytywnie wpływa na poczucie dobrostanu. Nic dziwnego, w końcu kto nie cieszył się z pierwszych własnych czterech ścian? To często realizacja odkładanych latami na później marzeń, które niestety czasem trzeba zderzyć z rzeczywistością. Szczególnie jeśli chodzi o finanse. Współczesne realia są takie, że dla większości osób droga do własnego M prowadzi przez kredyt hipoteczny. Dlatego w badaniu Otodom pod lupę wzięliśmy wpływ kredytu na poczucie szczęścia. Naszym celem było uchwycenie zarówno korzyści, jak i wyzwań związanych z wyborem kredytu jako głównej drogi do mieszkaniowej stabilności. To jak w końcu jest? Czy ci z kredytem są mniej nieszczęśliwi przez ciążące na nich zobowiązanie? Niekoniecznie!

Słodko-gorzkie marzenie

Badanie pozwoliło przyjrzeć się perspektywie kredytobiorców na ich decyzję o zakupie mieszkania. Choć kredyt hipoteczny jest ogromnym zobowiązaniem finansowym i często jedną z najważniejszych decyzji w życiu, aż 7 na 10 badanych kredytobiorców uważa, że była to słuszna decyzja,

która umożliwiła im realizację ważnego marzenia. Taki wynik wskazuje, że zakup własnego mieszkania jest jednym z kluczowych celów życiowych, które są wysoko oceniane także post factum – jako trafna życiowa decyzja.

POSTAWY WOBEC KREDYTU NA MIESZKANIE – ODSETEK KREDYTOBIORCÓW



57%

badanych mieszkańców Polski spłacających kredyty mieszkaniowe w ostatnich 5 latach przyznaje, że mieszkanie /dom zakupione za ten kredyt zwiększyło ich poziom szczęścia.



Co więcej, blisko 6 na 10 spłacających kredyt mieszkaniowy zauważyło wpływ zakupionej w ten sposób nieruchomości na ich poczucie szczęścia. Tylko 9% nie zgodziło się z takim stwierdzeniem.

I nic dziwnego. Psychologia zna mechanizm uzasadniania decyzji, który pomaga ludziom utrzymać pozytywne nastawienie do wyborów, nawet gdy pojawiają się ich wady. Oparty jest on na potrzebie redukcji dysonansu, który rodzi się, gdy rzeczywistość nie spełnia w pełni naszych oczekiwań.

W przypadku zakupu mieszkania kredytobiorcy mogą wyolbrzymiać zalety swojej decyzji (np. poczucie stabilizacji, prestiż) i bagatelizować wady (np. wysokie koszty czy odległość od centrum). Im większe koszty emocjonalne i finansowe poniesione w związku z decyzją, tym silniejsza skłonność do jej uzasadniania, co z kolei wspiera długoterminowe poczucie satysfakcji i stabilizacji.

Nie bez znaczenia jest też efekt posiadania, o którym pisał prof. Piotr Michoń w zamieszczonym

we wcześniejszej części raportu komentarzu eksperckim. Słowem: ludzie mają tendencję do wyceniania posiadanych przez siebie dóbr wyżej niż tych samych dóbr, które nie są ich własnością. Innymi słowy, wartość przypisywana przedmiotowi wzrasta w momencie, gdy staje się on własnością danej osoby.

Czy własny dom może być więc narzędziem służącym budowie dobrostanu psychicznego i poczucia szczęścia? Wyniki badania wskazują, że dla większości z pewnością tak, ale kluczowe wydaje się zrozumienie wskazanych wyżej mechanizmów, które odpowiadają za ten efekt.

Nie oznacza to jednak, że zakupowi domu na kredyt towarzyszą wyłącznie pozytywne emocje. 6 na 10 badanych kredytobiorców przyznaje, że oczekiwanie na decyzję o przyznaniu finansowania wiązało się dla nich ze stresem. Zakup mieszkania na kredyt to więc doświadczenie słodko-gorzkie, które jednak ostatecznie pozytywnie wpływa na dobrostan.

59%

mieszkańców Polski spłacających kredyty mieszkaniowe w ostatnich 5 latach twierdzi, że oczekiwanie na decyzję o przyznaniu kredytu było dla nich stresującym doświadczeniem. Odsetek ten był znacząco wyższy wśród osób, które słabiej oceniały swoją sytuację finansową (w tej grupie wyniósł 83%).

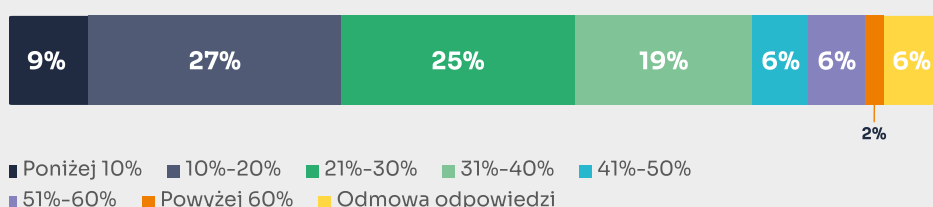
Skala obciążenia a skala szczęścia

Jak zatem pokazało badanie, posiadanie własnego mieszkania, nawet kupionego z pomocą kredytu hipotecznego, często przynosi poczucie szczęścia i spełnienia. Jednak to, jak bardzo kredyt wpływa na dobrostan kredytobiorców, zależy od wysokości rat i ich udziału w domowym budżecie. Dane pokazują, że im więcej pieniędzy miesięcznie przeznaczamy na spłatę kredytu, tym niższy jest nasz poziom szczęścia – i to nie tylko w kontekście finansów, ale także codziennego życia. Kredyt może być źródłem satysfakcji, ale tylko wtedy, gdy nie zamienia się

w ciężar, który przytłacza nasze codzienne decyzje i ogranicza swobodę.

Dobłą wiadomością jest to, że jedynie 1 na 3 badanych wydaje na spłatę kredytu więcej niż 30% miesięcznego budżetu. To oznacza, że dla większości kredytobiorców zobowiązania pozostają w granicach rozsądnej stabilności finansowej, pozwalając cieszyć się własnym M bez nadmiernego stresu związanego z comiesięcznymi wydatkami, a nawet zapewniając budżet na przyjemności, jak choćby wakacyjne wyjazdy.

CZĘŚĆ BUDŻETU MIESIĘCZNEGO, JAKĄ STANOWI KREDYT MIESZKANIOWY



1 na 3

Badanych z kredytem wydaje na ratę ponad 30% swojego miesięcznego budżetu

POZIOM SZCZĘŚCIA A SKALA OBCIĄŻENIA KREDYTEM

(ODSETEK BUDŻETU MIESIĘCZNEGO, JAKI PRZEZNACZANY JEST NA KREDYT)

	Ogół	Do 20% budżetu miesięcznego	21-40% budżetu miesięcznego	41-60% budżetu miesięcznego
Całe życie	5,9	6,8	5,8	5,0
Jedynie życie osobiste	6	6,9	6,3	5,5
Jedynie sytuacja finansowa	5,3	4,7	4,9	4,4

7 na 10 badanych dzieli zobowiązanie, jakim jest spłata kredytu, z inną osobą. Z danych wyłania się zatem obraz kredytu hipotecznego jako jednego z kolejnych, naturalnych etapów w życiu nie tylko jednostki, ale i rodziny. Okazuje się bowiem, że ponad połowa osób, które posiadają kredyt hipoteczny, spłaca go razem z małżonkiem lub małżonką. 15% z kolei dzieli kredyt z partnerem lub z inną osobą (z którą nie pozostaje w związku). To zrozumiałe, biorąc pod uwagę realia rynku

kredytowego – singlowi trudniej jest otrzymać kredyt hipoteczny, ponieważ banki oceniają zdolność kredytową na podstawie stabilności finansowej i zdolności do regularnej spłaty. Badanie potwierdza, że posiadanie drugiej osoby dzielącej zobowiązanie nie tylko zwiększa poczucie bezpieczeństwa, ale także otwiera więcej możliwości w kontekście uzyskania kredytu i spłaty rat bez nadmiernego obciążenia finansowego.

KREDYTOBIORCY: FORMY SPŁACANIA KREDYTU ZA MIESZKANIE



Z małżonkiem /
małżonką

54%



Samodzielnie

31%



Z partnerem /
partnerką

8,5%



Z inną osobą
(nie będąc w związku)

6,5%

POSTRZEGANIE KREDYTU NA MIESZKANIE – ODSETEK KREDYTOBIORCÓW

Traktuję zakup mieszkania jako ważną inwestycję na przyszłość

75%

Cieszy mnie, że od momentu zakupu nieruchomości jej wartość wzrosła

70%

W wynikach badania potwierdziło się popularne w Polsce przekonanie, że zakup nieruchomości jest jedną z najlepszych decyzji życiowych i inwestycyjnych. 3 na 4 badanych traktuje własne mieszkanie jako ważną inwestycję na przyszłość. Niemal tyle samo (70%) z radością patrzy na wzrost jej wartości od momentu zakupu.

Tak duże zobowiązanie finansowe nie pozostaje jednak bez wpływu na życie badanych. Okazuje się, że niemal 6 na 10 z osób posiadających kredyt zauważa jego wpływ na prowadzony styl życia. 57% z kolei przyznaje, że konieczność spłacania zobowiązania okazała się dużym obciążeniem dla ich domowego budżetu.

POSTAWY KREDYTOBIORCÓW: ROLA FINANSOWA KREDYTU W ŻYCIU BADANYCH

Konieczność spłacania kredytu wpłynęła na zmiany w moim stylu życia

58%

Konieczność spłacania kredytu okazała się być dużym obciążeniem dla budżetu domowego

57%

Bez kredytu też dobrze?

Wszystkie dane prezentowane w niniejszym rozdziale dotyczą osób, które posiadają kredyt hipoteczny. Stosunkowo wysoki deklarowany optymizm w ocenie podjętego zobowiązania należy przyjmować z pewnym dystansem. Gdy ktoś podejmuje dużą, kosztowną decyzję, jaką jest zaciągnięcie kredytu hipotecznego, może doświadczyć napięcia wynikającego z rozbieżności między trudniejszą niż dotychczas sytuacją finansową (widoczny w badaniu wpływ kredytu na styl życia) a przekonaniem, że decyzja była słuszna. Aby zmniejszyć to napięcie, osoba ta może świadomie lub podświadomie racjonalizować swoją decyzję, podkreślając jej pozytywne aspekty, takie jak stabilność mieszkaniowa czy długoterminowy zysk (przekonanie o słuszności inwestycji, które również pokazało badanie).

Osoby, które jeszcze nie zaciągnęły kredytu na zakup mieszkania, postrzegają tę perspektywę w nieco odmienny sposób. Niemal 2 na 3 osoby w tym gronie nic nie byłoby w stanie skłonić do zadłużenia się w celu sfinansowania zakupu nieruchomości. Ale pozostali wskazują szereg czynników, które byłyby w stanie zmienić ich podejście do tego zagadnienia. Wyróżnia się wśród nich potencjalna niska rata kredytu oraz potencjalna

poprawa sytuacji osobistej i stabilności życiowej badanych. Tylko 11% wskazało spadek stóp procentowych, a zaledwie 8% – dostępność preferencyjnych kredytów, co jest szczególnie zaskakujące w kontekście żywych dyskusji o rządowych programach wsparcia.

W tym miejscu warto odnieść się do psychologicznego efektu kwaśnych winogron, o którym pisał prof. Piotr Michoń, i który może pomóc w wyjaśnieniu postaw osób zdecydowanie odrzucających możliwość zadłużenia się na zakup mieszkania. Przypomnijmy: efekt ten odnosi się do sytuacji, w której ludzie deprecjonują wartość czegoś, co jest poza ich zasięgiem, aby zmniejszyć odczuwane napięcie lub frustrację. Osoby, które nie zdecydowały się na kredyt hipoteczny – czy to z powodu braku zdolności kredytowej, czy z powodu obawy przed ryzykiem – mogą podświadomie zmniejszać atrakcyjność tej opcji, uzasadniając swoją decyzję w kategoriach negatywnych (np. „Kredyt hipoteczny to pułapka finansowa” lub „Nie chcę się wiązać na całe życie”). Takie racjonalizacje pozwalają zachować spójność wewnętrzną i uniknąć poczucia straty związanego z brakiem możliwości skorzystania z tego rozwiązania.

GLÓWNE MOTYWACJE DO WZIĘCIA KREDYTU MIESZKANIOWEGO DLA OSÓB BEZ KREDYTÓW



Dane nie dowodzą jednak, że w społeczeństwie istnieje duża grupa jawnych przeciwników kredytów hipotecznych (tak deklaruje się bowiem jedynie 12% badanych). Istnieje szereg powodów,

dla których respondenci nie zdecydowaliby się na kredyt hipoteczny – od dość oczywistej jak posiadanie już własnej nieruchomości aż po obawy związane z zadłużeniem.

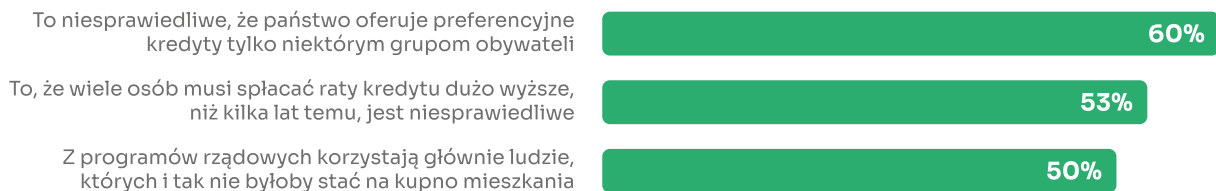
TOP 5 POWODÓW NIEPOSIADANIA KREDYTU MIESZKANIOWEGO



Nie można wykluczyć, że na stosunek do kredytów hipotecznych prezentowany przez badanych, wpływ ma ich poczucie niesprawiedliwości wobec zmian sytuacji ekonomicznej, takich jak wzrost stóp procentowych, a co za tym idzie – wyższe raty kredytów z ratą zmienną. Poczucie niesprawiedliwości w związku z tym zadeklarowała w badaniu ponad połowa ogólnej grupy badanych. Ten wynik sugeruje, że zmiany makroekonomiczne, które wpływają bezpośrednio na sytuację kredytobiorców, mogą rodzić frustrację i poczucie braku kontroli nad własnymi zobowiązaniami finansowymi, co w dłuższej perspektywie, może wpływać na negatywne postawy wobec kredytów hipotecznych jako takich.

Warto w tym miejscu podkreślić także wyraźną i dość zaskakującą niechęć do kredytów preferencyjnych i programów rządowych, którą wyrażają badani. Aż 6 na 10 respondentów uważa, że oferowanie preferencyjnych kredytów jedynie wybranym grupom obywateli jest niesprawiedliwe. Dodatkowo połowa badanych twierdzi, że z takich programów korzystają głównie osoby, które i tak byłyby w stanie samodzielnie sfinansować zakup nieruchomości. Wyniki te wskazują na powszechne odczucie, że programy wsparcia nie spełniają oczekiwań społecznych co do równości i dostępności. Tego rodzaju krytyczne opinie mogą mieć swoje źródło w postrzeganiu tych inicjatyw jako selektywnych, a nie systemowych, co dodatkowo wzmacnia poczucie niesprawiedliwości wśród osób wykluczonych z ich korzystania.

ZGODNOŚĆ ZE STWIERDZENIAMI - OGÓŁ BADANYCH



PIENIĄDZE: CEL CZY ŚRODEK?



Dr Joanna Gutral

Psychoterapeutka, psycholożka, Uniwersytet SWPS,
podcast "Gutral Gada"

Kredyt stanowi wyzwanie nie tylko z perspektywy finansowej, czy logistycznej, ale także z punktu widzenia napięcia, jakie może generować. Owszem, jak wskazano w raporcie, średnie wynagrodzenie Polek i Polaków rośnie, jednak **mediana** tychże jest o ponad 19% niższa niż wynagrodzenie średnie. Oznacza to, że rosnące różnice mogą ten dyskomfort w pewnym stopniu nasilać. Jednak dla wielu z nas posiadanie własnego lokum stanowi cel, a także marzenie. Kredyt, jako koszt realizacji tego marzenia badani z perspektywy czasu także uważają jako słuszny. Czy to oznacza, że bezwysiłkowy?

Dystres (a więc forma stresu, która jest szkodliwa i może prowadzić do negatywnych skutków fizycznych oraz psychicznych), który związany z finansami, w tym kredytami na cele mieszkaniowe, jest w obszarze zainteresowań badań społecznych. Badania przeprowadzane wśród Irlandczyków wskazały, że w obliczu kryzysu finansowego posiadanie kredytu znacząco

wpływa na zmiany strategii funkcjonowania, większy poziom napięcia, poszukiwanie nowych strategii redukcji wydatków, co często przekłada się na obniżenie jakości życia. Dodatkowo korelują z tak zwaną presją hipoteczną, która nasila się wraz z destabilizacją sytuacji gospodarczej.

Powyższe doniesienia pokazują, że nie sposób jest odłączyć kwestii dystresu i jakości życia od aspektów decyzji finansowych, jakie podejmujemy w życiu. Wiążą się one nie tylko z finansami per se, ale organizacją codzienności a także antycypacją zdarzeń, która wymaga behawioralnej adaptacji. Zatem, czy utykamy między młotem realizacji marzeń o własnym lokum a kowadłem - czyli obawami związanymi z kredytem? Dane przedstawione w raporcie wskazują, iż 57% respondentów spłacających kredyt w ostatnich pięciu latach odnotowało wzrost w zakresie subiektywnego poziomu szczęścia.

Co więcej, wysokość spłacanej raty kredytu także warunkuje

subiektywny poziom szczęścia zarówno na polu osobistym, jak i finansowym, a także w aspekcie całościowym.

Mediana, będąca wartością środkową, dzieli populację na dwie równe części – połowa osób zarabia mniej, a połowa więcej niż ta wartość. W przypadku Polski mediana wynagrodzeń jest o ponad 19% niższa niż średnia. Taka różnica wynika z faktu, że średnia jest bardziej podatna na wpływ bardzo wysokich wynagrodzeń, które „zawyżają” ogólny obraz. Oznacza to, że większość społeczeństwa zarabia mniej niż wynikałoby to z prostego odczytu średniego wynagrodzenia, co może prowadzić do mylnego postrzegania rzeczywistego poziomu dochodów przeciętnego pracownika.

Im większy procent miesięcznego wynagrodzenia przeznaczany jest na spłatę, tym niższe wyniki poszczególnych wymiarów szczęścia deklarowały osoby badane. Wynik ten nie dziwi – przeznaczanie większej części miesięcznych wynagrodzeń na płatności związane z kredytem wymaga uszczuplenia budżetu w innych obszarach, a to może uniemożliwić realizację innych życiowych celów, także związanych z poczuciem szczęścia.

Część cyklu rozwojowego człowieka

Etap nabycia lokum wpisuje się niejako w cykl rozwojowy człowieka, a sugerować może to m.in. fakt, iż ponad połowa kredytów hipotecznych realizowanych jest z osobą partnerską. Oczywiście, chęć usamodzielnienia się i stworzenie własnej przestrzeni (31% respondentów) może stanowić podstawę do realizacji tego wyzwania samodzielnie, jednak tu towarzyszyć może więcej wątpliwości formalnych (np. zdolność kredytowa) jak i życiowe plany, poszukiwanie swojego miejsca, decyzje finansowe w niepewnych okolicznościach życiowych lub u progu realizacji celów zawodowych. Zbyt duża ilość niewiadomych w równaniu nasila niepewność, ta z kolei podwyższa poziom napięcia.

Chęć zakładania rodziny, budowania wspólnego życia może stanowić czynnik wyzwalający dla podjęcia tego ważnego kroku na mapie

życia, zarówno przez potrzeby własne jak i normatywne przekonania związane z wiekiem i pełnioną rolą społeczną. Dodatkowo, współdzielenie takiego wyzwania, jakim jest zakup własnego lokum, stanowi okazję do społecznego wsparcia. Zwłaszcza, że przeważająca część respondentów traktuje zakup mieszkania jako inwestycję. Być może nie tylko w wymiarze finansowym, ale zabezpieczenia swojej przyszłości na potrzeby życiowych planów i celów z obszaru jakości życia.

Dylemat zysków i strat

Wśród osób, które nie zdecydowały się na kredyt, aż 62% wskazuje, iż nic nie jest w stanie skłonić ich do podjęcia takiej decyzji. Dochodzimy zatem do punktu kluczowego i trudnego w kontekście napięcia i jakości życia. Świat nie jest sprawiedliwy i zaplecze, które umożliwia

kształtowanie swojej mieszkaniowej samodzielności różnicuje nas indywidualnie. Oznacza to, że w dobie nie-sprzyjających warunków kredytowych uniknięcie takiego rozwiązania może wydawać się korzystne, jednakże... nie zawsze jest osiągalne.

Stajemy zatem przed dylematem zysków i strat, kosztów i benefitów, a wkład w ten rachunek będzie różny w zależności od naszej sytuacji ekonomicznej, rodzinnej czy społecznej. To także przekonania dotyczące posiadania, realne warunki mieszkaniowe i finansowe (np. praca czy zmienne związane ze wsparciem rodziny) mogą uzupełniać wartości kluczowe dla podjęcia niniejszej decyzji. W zależności od układu sił w tym równaniu, podjęcie decyzji o kredycie mieszkaniowym może wiązać się z szeregiem odmiennych konsekwencji dla jakości finansowania, w tym szczęścia.



KREDYT JAK LUSTRO

KOMENTARZ EKSPERTA



Dr hab. Mikołaj Lewicki

Socjolog, Uniwersytet Warszawski

“Powiedz mi, jaki masz kredyt hipoteczny, a powiem Ci kim jesteś”. To oczywiście przekorna prowokacja, ale stoją za nią obserwacje różnic społecznych oraz postaw i opinii. Wskazują one, że kredyt hipoteczny to coś więcej niż sposób na zakup towaru czy instrument finansowy, używany po to, by kupić mieszkanie. Kredyt porządkuje życie jednostek, ale i społeczeństwa. Z jednej strony, wkomponowuje się w ścieżkę życia, szczególnie w Polsce.

Wiadomo, dla kogo kredyt jest domyślnym tematem rozmów i planowania. To młodzi, szczególnie w przedziale wiekowym 25–35 lat. Dla młodszych to punkt odniesienia, dla starszych – przy braku własnego mieszkania – poważne pytanie czy coś poszło w życiu nie tak. Badania pokazują, że choć dla tych młodszych posiadanie mieszkania nie jest oczywistością, dla tych powyżej 35. roku życia – jest normą, wobec której trzeba się opowiedzieć. Gdy jest się najemcą w tym wieku, samoocena ogólnego dobrostanu, pracy czy sytuacji

finansowej jest niska. Według badania Otodom najemcy powyżej 35. roku życia to osoby o niższym wykształceniu, z relatywnie niskimi dochodami, odczuwający częściej zażenowanie i wstyd niż inne grupy zamieszkujących.

Z drugiej strony – dzięki kredytowi możliwe są awanse społeczne oraz usamodzielnienie, oczekiwane wśród tych, którzy lepiej zarabiają, mają wyższe wykształcenie oraz pochodzą z wielkich miast. W konsekwencji, kredyt jest po pierwsze domyślną, najbardziej poważaną formą nabycia tytułu do zamieszkiwania, po drugie – jest symbolem awansu. A dokładniej: trudno o awans bez niego, choć sam w sobie nie pełni roli symbolu statusu.

Kredyt jako element stylu życia

Zacznijmy od oczywistości: hipoteka pojawia się w momencie usamodzielnienia, pójścia na swoje, rzadziej – w kohorcie wiekowej 25–34, zwanej czasem „młodymi

dorosłymi” a częściej wśród dorosłych, do 45 roku życia, przede wszystkim wśród par oraz rodzin z dziećmi. To raczej demografia. Ale badanie „Mieszkaniowe mieć czy być” wskazuje także na to, dlaczego kredyt może być kluczem uzyskania bądź potwierdzenia statusu społecznego.

Ze stwierdzeniem o potrzebie pójścia na swoje szczególnie często zgadzają się ci, którzy są relatywnie lepiej wykształceni, uposażeni i zamieszkują największe miasta.

Deklarują to wcześniej w swoim życiu i wcześniej to oczekiwanie realizują. A więc – należą do wielkomiejskiej klasy średniej, do której kieruje się gros komunikacji marketingowej, także tej związanej z urządzaniem domu, komfortem życia czy szczęściem rodziny. To z tej grupy wywodzą się bohaterowie

popularnych seriali, reklam czy najbardziej popularnych profili z Instagrama. Ci, którzy kredyt wzięli nie tylko częściej dobrze (lepiej) oceniają swoje samopoczucie i kondycję finansową, ale także częściej wskazują, że posiadanie mieszkania zwiększa poczucie szczęścia w życiu. W grupie zamieszkujących większe miasta, która wzięła kredyt hipoteczny najczęściej pojawiają się osoby, których obciążenie miesięczną ratą kredytu przekracza 50%. To single. A więc – te osoby, które realizują swój plan usamodzielnienia i potwierdzenia statusu społecznego przez własność

mieszkania, ale płacą za to wysoką cenę. Ich samopoczucie jest relatywnie gorsze.

Drabina społeczna i okrutny optymizm

Większość kredytobiorców w tym badaniu wzięła kredyt będąc w związku, część mając już dziecko. Kredyt wpłata się więc w zakładanie rodziny. To implikuje często także zmianę nie tylko stanu matrymonialnego, ale także – zwiększenie mocy nabywczej gospodarstwa domowego oraz – przeprowadzkę na swoje. Fakt, że kredytobiorcy

wybierają mieszkania przede wszystkim pod względem lokalizacji doskonale obrazuje ich zgodność z podstawowym zawołaniem deweloperów „lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja”. To jest kryterium decydujące nie tylko o wartości, ale i jej trwałości bądź wzroście oraz o statusie symbolicznym nieruchomości – tym, czy mieszka się prestiżowo, czy też raczej przeciętnie bądź ubogo. I nie zależy to tylko od wystroju wnętrza. Fakt, że kredytobiorcy są tego świadomi świadczy o ich co najmniej – intuicji, jeśli nie – zmyśle inwestycyjnym.



Kredytobiorcy to grupa lepiej wykształcona w porównaniu z osobami posiadającymi inne tytuły korzystania z mieszkania, a ich wyższa samoocena znajomości finansów, potwierdza się odpowiedziami na pytania dotyczące tego, co należy wziąć pod uwagę w rozporządzaniu finansami, np. dbałość o to, by zawsze mieć „poduszkę finansową” (odłożone pieniądze na nieprzewidziane wydatki).

Wśród młodych dorosłych, szczególnie z kredytem hipotecznym jest silniejsze przekonanie niż w pozostałych grupach wiekowych, że zakup mieszkania to dobra inwestycja na przyszłość.

Tę grupę trudno będzie przekonać, iż inne tytuły do mieszkania (np. najem) mogą być interesującą alternatywą. Dla części z nich wysoka rata jest źródłem wyrzeczeń, ale jednocześnie są one usprawiedliwione dłuższą perspektywą czasową.

Kontrastuje to z osobami, które postanowiły wykończyć mieszkanie w wysokim standardzie i najwyraźniej relatywnie sporo z nich się przeliczyło: częściej niż w przypadku innych



właścicieli mieszkań deklarują niskie zadowolenie z życia oraz z sytuacji finansowej. To grupa aspirujących, którzy obstawili wysokie stawki – demonstracji swego statusu poprzez wystrój mieszkania, ale zbyt dużym kosztem. Można więc na koniec powiedzieć, że wyścig po własność

mieszkania jest drogą w górę drabiny społecznej, ale czasem towarzyszy jej coś, co pewien antropolog nazwał „okrutnym optymizmem” – taka droga wiąże się z szeregiem wyrzeczeń, wymaga dyscypliny i daje mało tolerancji na błędy i potknięcia.

Być „na swoim” jak najszybciej.

Jak nadpłaty kredytów wpływają na dobrostan mieszkaniowy

Bycie „na swoim” to dla wielu mieszkańców Polski symbol pozytywnych zmian i stabilizacji życiowej. Droga do tego prowadzi często przez kredyty. Umożliwiają one realizację marzeń o własnym domu, ale jednocześnie są obciążone zarówno finansowym, jak i emocjonalnym ciężarem. Nic więc dziwnego, że nadpłata lub całkowita spłata kredytu postrzegana jest jako istotny krok w kierunku niezależności i spokoju ducha. Tym bardziej, że wydarzenia gospodarcze ostatnich lat, takie jak wzrost stóp procentowych czy wysoka niepewność ekonomiczna, nie napawały optymizmem.

Pięć lat intensywnych spłat

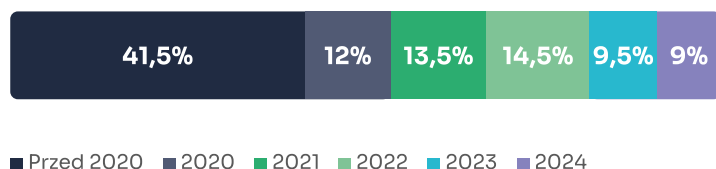
Jak zauważyliśmy we wcześniejszych rozdziałach, najwyższymi wskaźnikami szczęścia cechują się badani, którzy mają za sobą spłatę kredytu mieszkaniowego. Trudno się więc dziwić, że dla wielu osób jest ona ważnym celem, do którego dążą. Wskazują na to dane Otodom. Ze względu na stosunkowo niewielką próbę (183 spłacających, w tym 83 ze spłaconymi kredytami w ciągu ostatnich pięciu lat) wskazane poniżej wątki zasługują w przyszłości na dodatkowe analizy. Jednak otrzymane wyniki nasuwają interesujące wnioski.

Pełną spłatę kredytu mieszkaniowego kiedykolwiek osiągnął mniej więcej co siódmy badany

przez Otodom. 1 na 12 badanych spłacił całe zobowiązanie w ciągu ostatnich pięciu lat – czyli w czasie pandemicznym i okołopandemicznym. To okres wyjątkowy z perspektywy rynku nieruchomości – który przyniósł wzrosty stóp procentowych, rat kredytów, zasad ich przyznawania, a także turbulencje cenowe.

Najczęściej na spłatę w ciągu ostatnich pięciu lat badani decydowali się w latach 2021–2022: aż 71% spośród zobowiązań spłaconych w tym czasie zostało zamkniętych przed czasem wynikającym z oficjalnego harmonogramu banku.

ROK SPŁACENIA KREDYTU – BADANI Z ZAKOŃCZONYM KREDYTOWANIEM



14%

Badanych spłaciło w całości jakiś kredyt (8% w latach 2020–2024)

71%

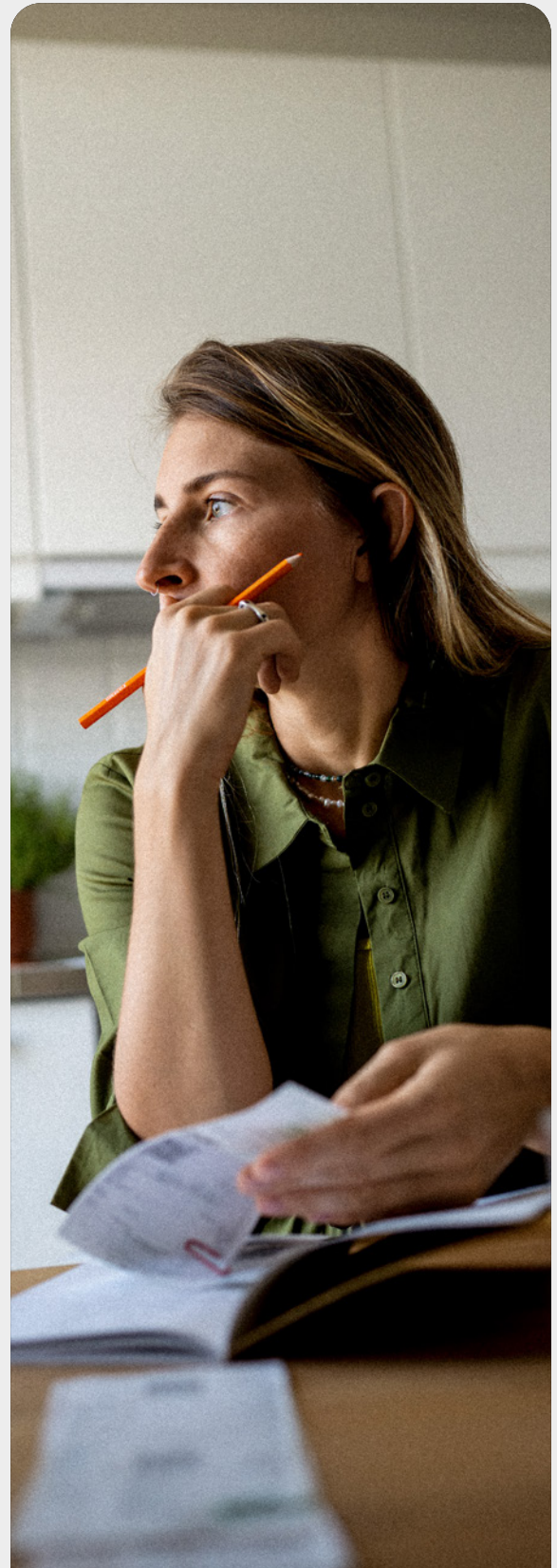
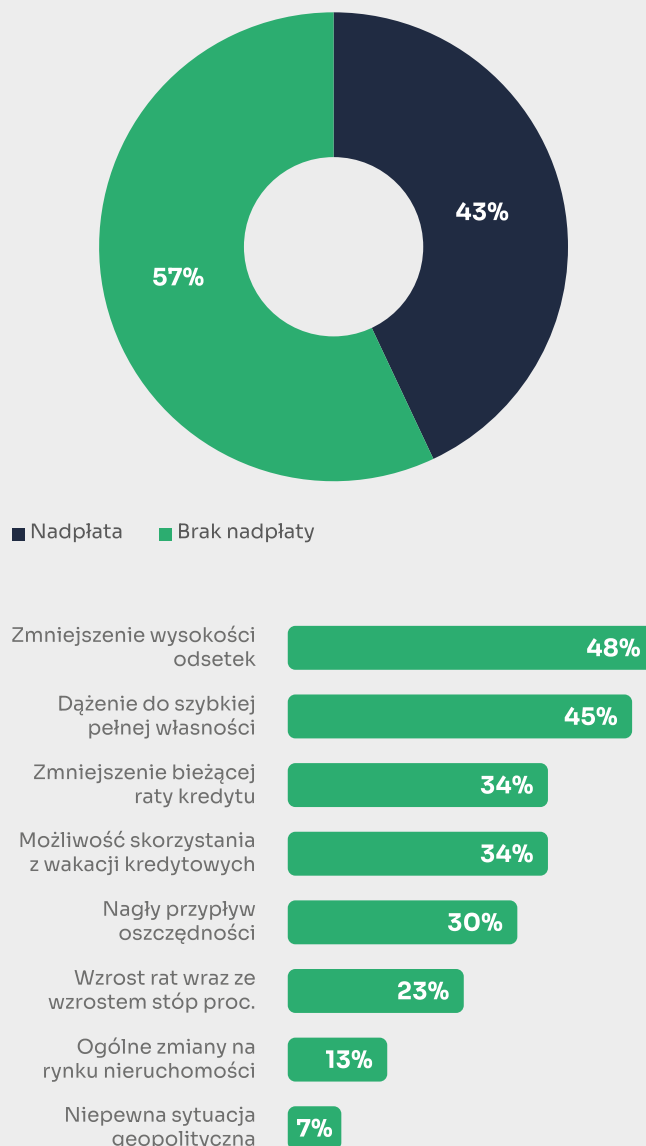
Badanych z kredytem wydaje na ratę ponad 30% swojego miesięcznego budżetu

Korzyści z nadpłacania

Kredyt aż do emerytury? Dla wielu badanych przez Otodom to niezbyt atrakcyjna wizja – wolą dążyć do możliwie szybkiego osiągnięcia pełnej własności nieruchomości. To jeden z powodów, dla których ponad 4 na 10 osób deklarowało, że w ciągu ostatnich pięciu lat nadpłacili zaciągnięty kredyt mieszkaniowy przynajmniej raz.

Badani wskazywali często na zmniejszenie wysokości odsetek (48%) oraz wysokości bieżącej raty kredytu (34%). Przeznaczenie na kredyt kwot wyższych, niż wynikałoby to z harmonogramu spłaty, często motywowane jest więc także zrozumiałą chęcią obniżenia wpływu kredytu na domowy budżet.

NADPŁATY KREDYTÓW – ODSETEK WŚRÓD KREDYTOBIORCÓW I GŁÓWNE MOTYWACJE



W okresie od 2020 roku zdecydowana większość spłat dotyczyła kredytów spłaconych przed harmonogramem z umowy z bankiem.



Mieszkańcy Polski nie chcą spłacać kredytów do emerytury – i jeśli środki finansowe im na to pozwalają, starają się je nadpłacać lub spłacać jak najszybciej.

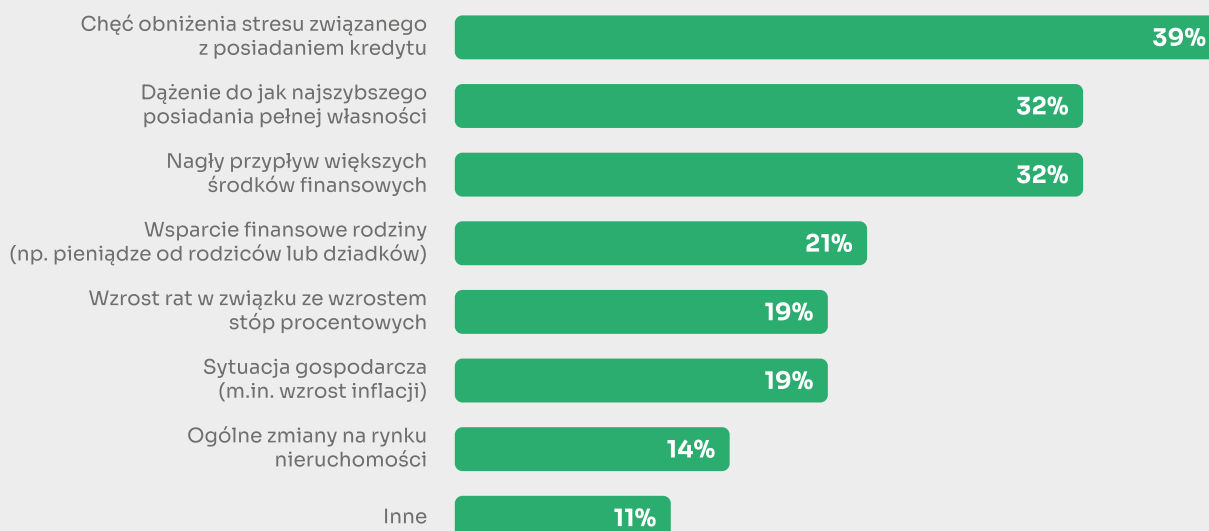
Nieco rzadziej, niż można by się spodziewać, wskazywane były motywacje związane z bieżącymi wydarzeniami gospodarczymi – możliwością skorzystania z wakacji kredytowych (34%) oraz wzrostem rat w obliczu wzrostu stóp procentowych (23%). W kontekście zawirowań geopolitycznych z pewnym optymizmem można przyjąć fakt, że motywacją do nadpłaty były one dla tylko 7% badanych.

Jeśli zaś chodzi o wcześniejszą całkowitą spłatę kredytu, jednym z głównych powodów, dla którego ludzie się na nią decydują, jest pragnienie szybkiego uzyskania pełnej własności swojego domu lub mieszkania. Tę motywację wskazał co trzeci respondent, który zdecydował się na wcześniejszą spłatę. Jednak najczęściej wskazywanym czynnikiem była chęć redukcji stresu związanego z posiadaniem kredytu – taki powód podało 39% badanych.

W czołowej trójce motywacji do pełnej spłaty znalazł się także nagły przypływ większych środków finansowych – dotyczy on jednego na trzech respondentów, którzy zdecydowali się na taki ruch. Co piąty badany, który spłacił kredyt otrzymał wsparcie finansowe od rodziny na ten cel. Tego rodzaju “zrzutki” były popularne zwłaszcza w okresie po wzroście rat kredytów w związku ze zmianami stóp procentowych, gdy w wielu wypadkach uruchamiane były rodzinne oszczędności. Dane te mogą wskazywać, że skrócenie lub zakończenie okresu kredytowania coraz powszechniej uchodzi wśród mieszkańców Polski za jedną z najbardziej opłacalnych form lokaty kapitału.

Dopiero na dalszych pozycjach wśród motywacji znalazły się czynniki gospodarcze, takie jak wzrost stóp procentowych oraz wzrost inflacji (po 19%) – co można tłumaczyć ewentualną stosunkowo niską wiedzą części nadpłacających w zakresie finansów. Wśród osób, które zdecydowały się na spłatę w ciągu ostatnich pięciu lat, oba czynniki były wskazywane nieco częściej (w odpowiednio 25% i 24% przypadków), co jednak nadal plasuje je poniżej kwestii emocjonalnych czy też celu pełnej własności.

POWODY WCZEŚNIEJSZEGO SPŁACANIA KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH

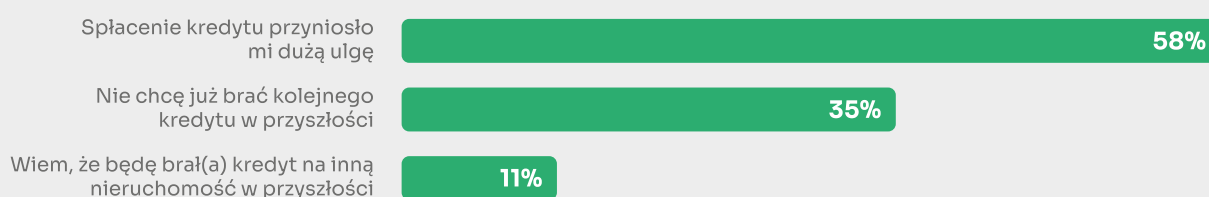


Kredyt z wozu – ludziom lżej, czyli klucz do spokoju ducha

Jak zauważyliśmy wcześniej, dla wielu osób zaciągających kredyty ich otrzymanie było pozytywnym doświadczeniem. Jednak praktyka spłat kolejnych rat, ich rola w domowym budżecie oraz świadomość hipoteki mogą tę radość znacząco zaburzać. Dlatego trudno się dziwić,

że blisko 6 na 10 osób, które spłaciły kredyt, odczuło w związku z tym dużą ulgę. Częściej taką deklarację składały kobiety (63%) niż mężczyźni (53%) oraz osoby zarabiające powyżej mediany zarobków GUS (63%).

UCZUCIA I PLANY ZWIĄZANE ZE SPŁACONYM KREDYTEM



Dla wielu badanych przez Otodom spłacony kredyt hipoteczny może być postrzegany jako pierwszy i jednocześnie ostatni – przynajmniej według ich aktualnych planów. Zaledwie 1 na 9 osób, które spłaciły swoje zobowiązanie (niekoniecznie

w ciągu ostatnich pięciu lat, lecz w ogóle), deklaruje, że planuje w przyszłości zaciągnąć kolejny kredyt. Znacznie więcej, bo aż 35% respondentów, wyraża stanowczy brak zainteresowania ponownym zadłużaniem się.

Wśród osób, które spłaciły kredyt w ciągu ostatnich pięciu lat, odsetek deklarujących, że nie zamierzają brać kolejnego kredytu, wynosi 21%, a więc o kilkanaście punktów procentowych mniej niż w przypadku tych, którzy po prostu spłacili swoje zobowiązanie, niezależnie od tego, czy nastąpiło to w ostatnich latach, czy wcześniej. Może to sugerować, że ta grupa jest bardziej otwarta na kolejne inwestycje w nieruchomości, prawdopodobnie ze względu na świeże doświadczenia związane z finansowaniem i spłatą zobowiązań. Ze względu na stosunkowo małą liczebność próby, wniosek ten wymaga jednak dalszej weryfikacji w przyszłych badaniach.



Splata kredytu zdaje się znacząco wpływać na samopoczucie i styl życia osób, które na nią się zdecydowały. Oprócz wspomnianej we wcześniejszej części raportu pozytywnej korelacji między splatą kredytu a poziomem szczęścia, około jedna trzecia badanych z tej grupy przyznaje, że po uwolnieniu się od zobowiązań wobec banku odczuwa większą swobodę we własnym domu. Tyle samo respondentów

deklaruje, że splata kredytu umożliwiła im realizację swojego stylu życia z większą elastycznością oraz poświęcanie więcej czasu swoim pasjom i hobby. Te wyniki pokrywają się z deklaracjami osób splacających kredyty, przedstawionymi w poprzednich rozdziałach, według których regularne raty często wymuszają zmiany w codziennych przyzwyczajeniach oraz stylu życia.

WPŁYW SPŁATY KREDYTU NA STYL ŻYCIA. ODSETEK ZGODNOŚCI



KREDYTY SĄ DLA ODWAŻNYCH



Dr hab. Adam Czerniak

Ekonomista, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Kredyty mieszkaniowe w Polsce są dla odważnych. Samo ich zaciągnięcie wymaga od kredytobiorcy nie lada wysiłku – zdobycia sterty dokumentów poświadczających dane finansowe i osobiste, przebrnięcia przez długie umowy, ich warunki i symulacje spłaty z rozlicznymi obostrzeniami, a nade wszystko zorientowania się w różnicach między ofertami poszczególnych banków, które tylko na pozór sprowadzają się do wysokości marży. Potem jest jak u Hitchcocka: napięcie tylko rośnie. Nerwowe wyczekiwanie na kolejne decyzje Rady Polityki Pieniężnej o wysokości stóp procentowych, na konferencje prezesa Narodowego Banku Polskiego, niekończące się lektury wzajemnie sprzecznych prognoz analityków rynkowych, a także śledzenie wypowiedzi polityków, co do możliwości wprowadzenia programów wakacji kredytowych, funduszy wsparcia dla kredytobiorców czy zmian w sposobie wyliczania rynkowych stawek WIBOR, od których zależy oprocentowanie kredytów. Do tego zwiększający się w okresach

dekoniunktury lęk przed utratą pracy, a także długoterminowe kalkulacje domowego budżetu z kluczowymi pytaniami typu: czy będzie nas stać na czesne za szkołę dzieci? Ile może nas kosztować prąd po kolejnych podwyżkach? Czy stać nas w tym roku na wakacje zagranicą? A i tak największe

problemy zaczynają się, gdy jednak nie stać nas na spłatę rat i musimy rozwiązać umowę z bankiem.

Doświadczenia pokoleniowe

Nie dziwi zatem wynik badania przeprowadzonego przez Otodom, że najważniejszym



powodem wcześniejszej spłaty kredytu jest chęć obniżenia stresu związanego z posiadaniem kredytu – aż 39% respondentów wskazało to jako powód nadpłaty zobowiązań względem banku. Daleko nam bowiem do stabilności zobowiązań kredytowych, jakie mają Amerykanie, Holendrzy czy Duńczycy.

W USA standardowe kredyty mieszkaniowe udzielane są ze stałym oprocentowaniem przez cały okres kredytowania, a zrezygnować z dalszych płatności możemy bez większych komplikacji, po prostu zostawiając bankowi klucze do mieszkania.

W Danii i Holandii kredyty mieszkaniowe udzielane są nawet na 50 lat i więcej, a trwają obecnie eksperymenty z kredytami bezterminowymi, gdzie spłacane są jedynie stałe w czasie odsetki.

W Polsce dopiero od kilku lat w ofertach banków zaczęły dominować kredyty na stałą stopę procentową, ale ta stałość ma charakter krótkoterminowy i wynosi nie więcej niż siedem lat, po czym zmiana raty kredytu może nas niemiło zaskoczyć.

Z powyższych powodów aż 35% Polek i Polaków nie chce ponownie zaciągać kredytu



hipotecznego na zakup nieruchomości. Jak pokazują badania socjologiczne, stres związany z nadmiernym obciążeniem ratami kredytów mieszkaniowych może wywoływać traumę przekazywaną z pokolenia na pokolenie. Osoby młode w Polsce często nie chcą zaciągać kredytu, mając w pamięci napięcie rodziców związane z koniecznością systematycznego regulowania płatności za kredyt i lęk przed utratą mieszkania. Stres ten nakładał się na inne przykre doświadczenia polskiej transformacji gospodarczej związane z ogólną niestabilnością rynku pracy i ciągłą zmiennością otoczenia regulacyjnego.

Dążenie do pełnej własności

Socjologiczne uwarunkowania stoją również za drugim najważniejszym powodem wcześniejszej spłaty kredytu: dążeniem do jak najszybszego posiadania pełnej własności. Jest to argument za nadpłatą kredytu aż dla 32% przebadanych przez Otodom Polek i Polaków. Wynika on z generalnego przywiązania do własności, z jakim mamy do czynienia w Polsce i innych państwach postsocjalistycznych. W tych krajach panuje uwarunkowane kulturowo przeświadczenie, że jedynie pełna własność nieruchomości mieszkaniowej w pełni

zaspokaja potrzeby mieszkaniowe.

Obciążenie hipoteczne, najem na rynku czy od gminy, współzamieszkiwanie z rodzicami lub przyjaciółmi są uznawane za formy gorsze, niepełne, nie dające szczęścia. Nie tylko nie pozwalają na pełne czerpanie radości z użytkowania lokalu, ale też negatywnie wpływają na chęć do powiększania rodziny oraz na samoocenę. Osoby, które nie posiadają mieszkań własnościowych nieobciążonych kredytem, często są uznawane za nieudaczników – ludzi, którzy nie odnieśli w życiu sukcesu ze względu na lenistwo bądź brak umiejętności radzenia sobie w pracy.

Dopiero na dalszych miejscach wśród listy najważniejszych przyczyn wcześniejszej

spląty kredytu są czynniki ekonomiczne – nieoczekiwane dochody, wzrost rat kredytowych, pogorszenie sytuacji makroekonomicznej. Dane te potwierdzają wyniki wcześniejszych badań, że głównymi czynnikami sterującymi zachowaniami osób na rynku mieszkaniowym są czynniki niefinansowe.

Spokój mimo kredytu

W Polsce większość nieruchomości traktowana jest jako dobra rodzinne, budujące tożsamość, stabilność i szczęście gospodarstwa domowego, a nie jako element majątku, który można kupić, sprzedać, zastawić czy wynająć. Stanowi to bardzo duże wyzwanie dla instytucji finansowych i regulatorów, ponieważ wymusza uwzględnienie w prowadzonej

polityce trudno mierzalnych czynników kulturowych, które doprowadziły między innymi do tzw. kryzysu frankowego.

Jak zawsze jednak lepiej jest zapobiegać niż leczyć skutki. Dlatego to właśnie nadzór finansowy wspólnie z bankami i innymi podmiotami rynku kapitałowego powinien w najbliższych latach dążyć do poprawy bezpieczeństwa kredytobiorców mieszkaniowych poprzez promowanie kredytów na stałą stopę w całym okresie kredytowania oraz uproszczone procedury rezygnacji z kredytu hipotecznego w przypadku problemów finansowych. Dzięki temu Polki i Polacy będą czuli się w swoich mieszkaniach i domach spokojniej, nawet jeśli będą mieli zaciągnięty kredyt hipoteczny.



JAK MARZENIA ZDERZAJĄ SIĘ Z RYNKOWĄ RZECZYWISTOŚCIĄ

KOMENTARZ EKSPERTA



Paweł Onych

Mortgages Operations Senior Manager, Otodom

Osoby zainteresowane zakupem mieszkania są w innej sytuacji niż ich rodzice czy dziadkowie – dla większości zaciągnięcie kredytu jest dzisiaj koniecznością. I jeśli mają taką możliwość, to z niej korzystają – wystarczy powiedzieć, że 2024 rok zakończył się imponującym wynikiem – udzielono około 200 tys. kredytów hipotecznych. Niestety, dla części społeczeństwa uzyskanie kredytu w obecnej sytuacji jest nieosiągalne. To z pewnością budzi frustrację, zwłaszcza że aż 73%

respondentów wskazało zakup własnego mieszkania jako realizację jednego z marzeń. Obecny poziom cen nieruchomości wywindowany dodatkowo w ostatnim roku przez program wsparcia kredytobiorców Bezpieczny Kredyt 2% spowodował, że wśród osób nieposiadających nieruchomości przytłaczająca większość deklaruje, że nie stać ich na kupno (75% badanych) lub nie posiadają zdolności kredytowej (41% badanych). Program wsparcia kredytobiorców jest doskonałym przykładem,

jak dobre intencje mogą przynieść efekt odwrotny do zamierzonego z powodu źle przygotowanych założeń. Program ten w dużej mierze przyniósł korzyści kredytobiorcom, którzy go nie potrzebowali (tak uważa 50% badanych, co również potwierdzają analizy rynkowe). Po roku od zakończenia programu ceny mieszkań wzrosły o 20-30%, przez co osoby, których wcześniej nie było stać na zakup nieruchomości, teraz tym bardziej nie mogą sobie na to pozwolić.



Badanie ujawniło wyraźnie negatywny stosunek respondentów do programów rządowych oferujących ulgi wybranym grupom obywateli (60%). I to jest wniosek, który powinien dać odpowiednim instytucjom do myślenia.

Wiemy na co nas (nie)stać

Zaskakujące jest „zdrowe” podejście badanych do możliwości zaciągnięcia kredytu w zależności od posiadanych dochodów. Procent osób uważających, że powinno ich stać na kredyt, jest mocno skorelowany z ich zarobkami. Potrafimy trzeźwo ocenić, czy przy określonych dochodach powinniśmy otrzymać kredyt. Informacje o zawirowaniach rynkowych związanych z podwyżkami stóp procentowych oraz dostępnością kredytową skutecznie docierają do świadomości potencjalnych kredytobiorców. Stoi to nieco w sprzeczności z wiedzą respondentów na temat faktycznych procedur bankowych i posiadanej zdolności kredytowej (tylko 29% jest przekonanych o tym, że otrzymałoby kredyt gdyby się o niego starało).

Co budujące, rosnącą wiedzę wśród kredytobiorców widać nie tylko w ocenie swoich możliwości zaciągnięcia kredytu ale również w tym, żeby kredyt był zaciągnięty w sposób bezpieczny.

Aż 60% badanych zadeklarowało, że dba o posiadanie tzw. poduszki finansowej,



a w przypadku otrzymania 50.000 zł, aż 47% zostałoby przeznaczone na różnego rodzaju oszczędności. Jednocześnie osoby posiadające kredyt wyraźnie lepiej oceniają swoją wiedzę finansową, niż te które kredytu nie posiadają. Jest to poniekąd uzasadnione tym, jak zawiłe i skomplikowany jest proces udzielania kredytu hipotecznego, zwłaszcza, jeżeli chcemy porównać ze sobą oferty w kilku bankach. Nawet gdy większość formalności jest załatwiana przez ekspertów finansowych, przy zaciągnięciu tak dużego zobowiązania zdobywamy ogromną dawkę wiedzy na temat finansów.

Racjonalizujemy swoje decyzje

Na drodze do realizacji marzeń osoby ankietowane są gotowe na wiele wyrzeczeń. Chęć posiadania własnego

mieszkania jest na tyle silna, że pomimo tego, że dla blisko 60% badanych oczekiwanie na przyznanie kredytu było stresującym przeżyciem, sam kredyt był dużym obciążeniem wpływającym negatywnie na poziom życia, a po jego całkowitej spłacie podobny poziom respondentów odczuwa dużą ulgę to jednocześnie 71% badanych uważa, że zaciągnięcie kredytu był słuszną decyzją. Dlaczego tak jest? Pewnie po części dlatego, że kredytobiorcy sami sobie racjonalizują, że podjęli słuszną decyzję, być może dlatego, że widząc nieustannie rosnące ceny czują się bogatsi (nawet jeżeli to bogactwo jest tylko pozorne bo duża część z nich tego mieszkania nie sprzeda) i prawie na pewno dlatego, że kredyt sam sobie nie jest celem, a tylko narzędziem do posiadania miejsca, w którym będziemy szczęśliwi. I w przypadku ¼ ankietowanych tak właśnie jest.

Finansowe ABC. Relacja między postawami finansowymi a dobrostanem mieszkaniowym

Kluczowe decyzje, takie jak zaciągnięcie kredytu hipotecznego czy inwestowanie, wymagają nie tylko rozważań, ale także solidnej wiedzy finansowej. Niestety – samoocena mieszkańców Polski w zakresie kompetencji finansowych pozostaje na stosunkowo niskim poziomie, co może w ostateczności negatywnie wpływać na ich dobrostan mieszkaniowy oraz standard życia. Co decyduje o deklarowanym poziomie wiedzy finansowej? Jakie są oszczędności i poduszki finansowe badanych? Jak gospodarowaliby niespodziewanym zastrzykiem gotówki w wysokości 50 tysięcy złotych? Odpowiedzi na te pytania poszukiwaliśmy w analizie wiedzy, postaw i decyzji finansowych respondentów, aby lepiej zrozumieć ich podejście do zarządzania finansami i planowania przyszłości.

Bardziej majętni, ale czy zabezpieczeni finansowo?

Zgodnie z parametrami gospodarczo-ekonomicznymi, które szeroko omawiane są w mediach, mieszkańcy Polski sukcesywnie się bogacą i wzrasta poziom ich życia. PKB per capita to jednak nie wszystko. Z jednej strony nasze portfele są coraz zasobniejsze, z drugiej jednak poziom zgromadzonych oszczędności wcale nie jest wysoki. Rosną wydatki, w ciągu ostatnich lat mocno we znaki dała się także wysoka inflacja. Nie pozostało to bez wpływu na poduszki finansowe badanych.

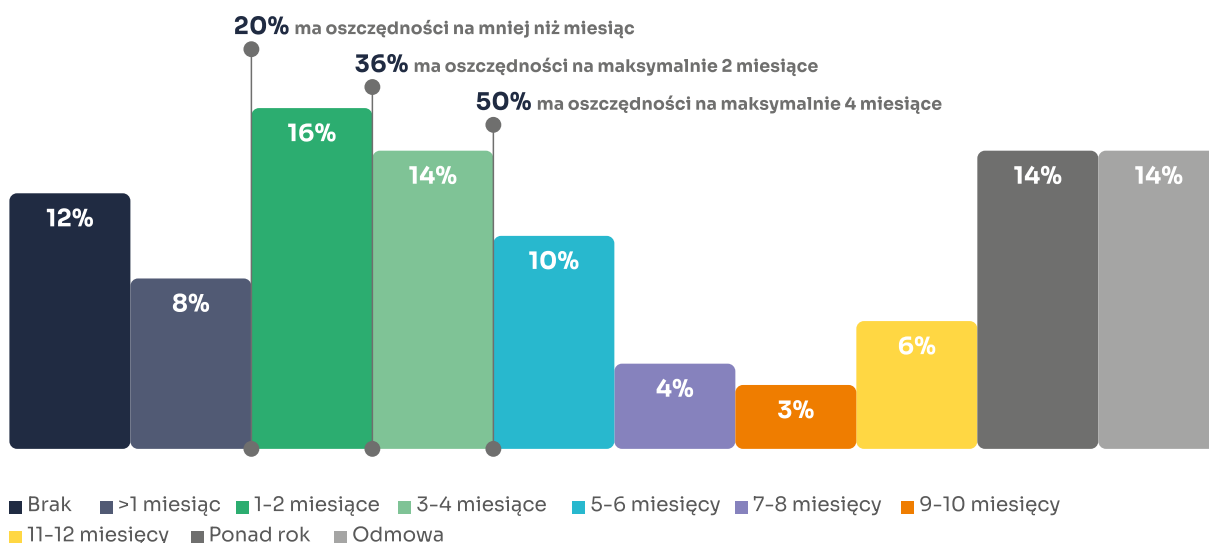
Mieszkańcy Polski, zapytani o czas, przez jaki byłoby w stanie utrzymać dotychczasowy poziom

życia po utracie pracy lub innych źródeł dochodu, ujawnili niepokojący stan swoich oszczędności. Co piąty badany przyznał, że zaoszczędzone środki wystarczyłyby mu na mniej niż miesiąc. Kolejne 36% deklaruje, że mogliby przetrwać maksymalnie dwa miesiące. Natomiast połowa respondentów oceniła, że ich zabezpieczenie finansowe pozwoliłoby im utrzymać się maksymalnie przez cztery miesiące. Wyniki te wskazują na ograniczone możliwości finansowe dużej części społeczeństwa, co może rodzić znaczną podatność na kryzysy ekonomiczne i nagłe zmiany w sytuacji życiowej.

20%

mieszkańców Polski twierdzi, że po utracie pracy lub innego źródła dochodu byłoby w stanie utrzymać dotychczasowy poziom życia przez mniej niż miesiąc. 12% przyznało, że nie posiada żadnych oszczędności.

PODUSZKA FINANSOWA. SZACOWANY CZAS UTRZYMANIA SIĘ Z OBECNYCH OSZCZĘDNOŚCI PRZEZ BADANYCH PRZY ZACHOWANIU OBECNEGO POZIOMU ŻYCIA



Wygląda na to, że mieszkańcy Polski wydają większość swoich dochodów na bieżące potrzeby, co w kontekście ich dobrostanu mieszkaniowego może prowadzić do niekorzystnych konsekwencji. Przykładowo, zaciągnięcie kredytu hipotecznego często wymaga znacznego wkładu własnego, co oznacza konieczność wcześniejszego zgromadzenia kapitału. Dodatkowo, terminowe

spłacanie kredytu wymaga posiadania poduszki finansowej, która pozwoliłaby pokryć nieprzewidziane wydatki lub radzić sobie w sytuacjach awaryjnych, takich jak utrata pracy czy nagłe problemy zdrowotne. Brak takiego zabezpieczenia może prowadzić do zwiększonego poziomu stresu i niepokoju, co negatywnie wpływa na poczucie szczęścia i ogólną jakość życia.



Niski poziom oszczędności wśród mieszkańców Polski wskazuje na pilną potrzebę edukacji finansowej oraz promowania nawyków związanych z oszczędzaniem. Brak odpowiedniego zabezpieczenia finansowego nie tylko utrudnia realizację celów mieszkaniowych, ale także wpływa negatywnie na dobrostan psychiczny i stabilność życiową, co może prowadzić do długoterminowych problemów zarówno na poziomie indywidualnym, jak i społecznym.

Polacy znają się na wszystkim... Czy na pewno?

Jak pisaliśmy w poprzednich rozdziałach, przyznanie kredytu jawi się jako jeden z ważniejszych momentów w życiu mieszkańców Polski, który znacząco wpływa na funkcjonowanie i styl życia na długi czas. Można zatem założyć, że decyzja o podjęciu takiego zobowiązania poprzedzona będzie analizą opartą na solidnej wiedzy i zgromadzeniu dużej ilości informacji. Tyle tylko, aby tak się stało – trzeba tę wiedzę mieć. Polki i Polacy często twierdzą, że znają się na wszystkim, co wśród osób skłonnych do generalizowania bywa nawet powodem żartów. Gdy jednak pojawiają

się konsekwencje niewiedzy finansowej czy nieruchomościowej, nie wszystkim bywa do śmiechu. Sprawdziliśmy więc, jak respondenci oceniają sami siebie w tym zakresie. Odpowiedź okazała się dość niepokojąca.

Analiza całej populacji, bez względu na wiek, pokazała, że jedynie 1 na 4 badanych pozytywnie ocenia swoją znajomość rynku mieszkaniowego. To stosunkowo mało, biorąc pod uwagę, jak istotną kwestią dla mieszkańców Polski jest posiadanie własnej nieruchomości, co wykazało badanie.

Najlepszą samooceną znajomości rynku mieszkaniowego cechują się respondenci z kategorii wiekowych 26-35 (32% z nich ocenia pozytywnie swoją wiedzę w tym zakresie) oraz 36-45 (33%). To oni też statystycznie najczęściej zaciągają kredyty hipoteczne, więc w naturalny sposób ich wiedza jest najbardziej aktualna. W kolejnych przedziałach wiekowych widać wyraźny spadek samooceny badanych w tym obszarze.



Zapytaliśmy respondentów także o związaną z nieruchomościami znajomość zasad przyznawania kredytów. Pozostaje ona na zbliżonym poziomie co znajomość rynku mieszkaniowego i podobnie jak wcześniej, najlepszą wiedzę na ten temat mogą się pochwalić osoby w wieku 26-45 lat (36% z nich ocenia wiedzę w tym zakresie pozytywnie), co jest wynikiem lepszym niż średnia wszystkich badanych wynosząca 27%.

6 na 10 mieszkańców Polski pozytywnie ocenia swoją umiejętność oszczędzania, a minimalnie lepiej powyżej średniej wypada przedział wiekowy 26-35 lat. Jest to etap życia, który może wymagać większej uważności w kwestii wydatków i planowania domowego budżetu – choćby dlatego, że wiele osób zaczyna wówczas karierę i osiąga mniejsze zarobki, a także – często – myśli o założeniu rodziny.

SAMOOCENA WIEDZY: ODSETEK ODPOWIEDZI POZYTYWNYCH

	Ogół	18-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66+
Znajomość rynku mieszkaniowego	25%	25%	32%	33%	18%	21%	22%
Ogólna wiedza finansowa	43%	47%	47%	45%	39%	33%	44%
Znajomość zasad przyznawania kredytów	27%	27%	36%	36%	22%	19%	24%
Umiejętność oszczędzania	60%	56%	64%	59%	57%	59%	60%
Umiejętność inwestowania	31%	39%	34%	32%	28%	29%	29%

Jeśli chodzi o umiejętność inwestowania, to pozytywnie ocenia ją nieco ponad 3 na 10 mieszkańców Polski, ale wyraźnie przodują w tym najmłodsze grupy wiekowe. 39% badanych z przedziału 18-25 lat oraz 34% z przedziału 26-35. Młodsze pokolenia zaczęły mocniej interesować

się tematami finansowymi, poszukiwaniem alternatywnych źródeł zarobku oraz możliwościami, jakie daje w tej sferze technologia. Korzystanie z cyfrowych narzędzi na pewno nie pozostaje bez wpływu na ogólny poziom wiedzy finansowej.

71%

osób, które spłaciły kredyt hipoteczny, pozytywnie ocenia swoją ogólną wiedzę finansową – to 28 punktów procentowych więcej niż średnia dla ogółu badanych.

Do nabywania wiedzy z zakresu finansów może motywować posiadanie kredytu. Osoby posiadające zobowiązanie hipoteczne oraz te po ich spłacie wyraźnie częściej deklarują lepszą wiedzę finansową w niemal każdej z badanych kategorii. Przykładowo, jedynie 4 na 10 osób bez kredytu pozytywnie ocenia stan swojej wiedzy na temat finansów, natomiast deklaruje to aż 53% spłacających kredyt hipoteczny i aż 71% tych, którzy już ten kredyt spłacili.

Naturalnie kredytobiorcy cechują się również lepszą wiedzą w zakresie znajomości rynku mieszkaniowego czy zasad przyznawania kredytów. Jediną sferą, w której nie występują większe różnice w poziomie wiedzy jest umiejętność oszczędzania. Jak widać, każdemu, bez względu na sytuację materialną, jest ona potrzebna.



**SAMOOCENA WIEDZY: ODSETEK ODPOWIEDZI POZYTYWNYCH W ZALEŻNOŚCI
OD SYTUACJI KREDYTOWEJ**

	Ogół	Bez kredytu	Kredyt	Splata
Znajomość rynku mieszkaniowego	25%	22%	40%	52%
Ogólna wiedza finansowa	43%	40%	53%	71%
Znajomość zasad przyznawania kredytów	27%	22%	51%	62%
Umiejętność oszczędzania	60%	60%	60%	64%
Umiejętność inwestowania	31%	30%	38%	54%

**SAMOOCENA: ODSETEK ODPOWIEDZI POZYTYWNYCH W ZALEŻNOŚCI
OD AKTYWNOŚCI W SERWISIE OTODOM**

	Ogół	Bardzo często	Często	Rzadko / sprowadycznie	Nigdy
Znajomość rynku mieszkaniowego	25%	57%	58%	33%	16%
Ogólna wiedza finansowa	43%	59%	72%	54%	33%
Znajomość zasad przyznawania kredytów	27%	53%	63%	37%	18%
Umiejętność oszczędzania	60%	70%	68%	69%	54%
Umiejętność inwestowania	31%	47%	58%	37%	25%

Warto odnotować, że badani, którzy korzystają z serwisu Otodom także pozytywnie wyróżniają się na tle ogółu w kwestii wiedzy finansowej. Widać to nawet wśród użytkowników, którzy deklarują, że użytkują go sporadycznie. Nie ma przypadku w tym, że wyższe kompetencje

finansowe często wiążą się z potrzebami inwestycyjnymi, a te z kolei często realizowane są w formie nieruchomości. Otodom to główny kierunek dla wszystkich, którzy poszukują swoich nowych „czterech kątów”.

Decyzje mieszkaniowe a deklarowana wiedza

W poruszaniu się po rynku nieruchomości, szczególnie, gdy w grę wchodzi inwestycja finansowana za pomocą kredytów hipotecznych, wymaga nie tylko wiedzy teoretycznej, ale i znajomości dobrych praktyk. Choć mieszkańcy Polski ogólnie raczej nisko oceniają własne kompetencje finansowe, w badaniu Otodom zawarliśmy stwierdzenia, które miały na celu ich zweryfikowanie.

I tak, z twierdzeniem, że „lepiej odłożyć jak największy wkład własny, niż brać kredyt tuż po uzyskaniu minimalnego wkładu” zgodziło się 61%

respondentów. Analiza wyników pokazuje jednak różnice w zależności od poziomu deklarowanej samooceny wiedzy finansowej. Ponad 70% osób, które oceniły swoje kompetencje finansowe jako wysokie, poparło to podejście. W grupie osób o średniej samoocenie odsetek ten wyniósł 64%, a wśród respondentów oceniających swoje kompetencje jako niskie – jedynie 55%. Wyraźnie widać również, że świadomość potrzeby posiadania poduszki finansowej jest znacznie bardziej obecna wśród badanych deklarujących najwyższy poziom wiedzy finansowej.

POSTAWY FINANSOWE I WIEDZA – OPINIA O POSTAWACH FINANSOWYCH



Badanie pokazało, że kredyt hipoteczny, mimo że postrzegany jako powszechnie zrozumiałe narzędzie, ujawnia swoje niuanse w takich aspektach jak wyliczanie zdolności kredytowej czy długoterminowe konsekwencje spłaty. Tylko 33% osób deklarujących niską wiedzę finansową zgadza się z twierdzeniem, że „spłacenie kredytu mieszkaniowego przed terminem zwiększa długofalowo zwrot z inwestycji w nieruchomości”, w porównaniu do aż 62% osób o wysokich kompetencjach finansowych. Średnia dla wszystkich badanych wyniosła jedynie 42%. To zróżnicowanie podkreśla, jak istotne są edukacja finansowa i zrozumienie zasad długoterminowego planowania w zarządzaniu zobowiązaniami kredytowymi.

Osoby o wysokim poziomie wiedzy finansowej są również bardziej skłonne do podejmowania ryzyka, gdy widzą potencjalnie większe korzyści. Potwierdza to ich częstsza akceptacja twierdzenia, że „biorąc kredyt mieszkaniowy warto brać sięgający naszej maksymalnej zdolności kredytowej”. Zgodziło się z nim 35% osób z wysoką samooceną kompetencji finansowych, co przewyższa średnią ogólną (28%) i wynik grupy o niskich kompetencjach (24%). Może to świadczyć o bardziej odważnym podejściu do finansowania nieruchomości wśród osób lepiej zorientowanych w mechanizmach rynkowych.

ODSETEK ZGADZAJĄCYCH SIĘ ZE ZDANIEM W POSZCZEGÓLNYCH GRUPACH

	18-25	26-35	36-45	46-55	56-65	66+
Wziąłbym / wzięłabym kredyt mieszkaniowy tylko, gdyby jego koszt nie ograniczał mojego stylu życia	42%	39%	36%	38%	29%	27%
	Młodzi Dorośli		Rodziny z Dziećmi		Silvers	
	43%		38%		28%	



W miarę upływu lat obserwuje się wzrost skłonności do finansowych kompromisów. Twierdzenie „wziąłbym/wzięłabym kredyt mieszkaniowy, tylko gdyby jego koszt nie ograniczał mojego stylu życia” spotkało się z akceptacją ponad 40% tzw. Młodych Dorosłych, ale tylko 28% tzw. Silversów – osób z najstarszych przedziałów wiekowych. Wynik ten sugeruje, że młodsze grupy wiekowe są mniej skłonne do rezygnacji z aktualnego standardu życia, co może wynikać z różnic w priorytetach i podejściu do długoterminowego planowania finansowego. Te zróżnicowania w postawach i decyzjach finansowych, związane zarówno z poziomem wiedzy, jak i wiekiem, wskazują nie tylko na potrzebę lepszej edukacji finansowej, ale i większego jej dostosowania do różnych grup społecznych. Dzięki temu możliwe byłoby lepsze przygotowanie konsumentów do podejmowania świadomych i odpowiedzialnych decyzji dotyczących finansowania nieruchomości.



Za co płacimy, czyli opinie o czynnikach ceny nieruchomości

Ceny nieruchomości zależą od wielu czynników, jednak – jak pokazało badanie – nie zawsze są one trafnie diagnozowane przez mieszkańców Polski. Respondenci zostali poproszeni o wskazanie pięciu czynników, które najbardziej ich zdaniem wpływają na cenę domu lub mieszkania. Co druga osoba wskazała na powierzchnię użytkową, niewiele mniej (48%) na lokalizację w miejscowości. Nieco ponad 4 na 10 osób zaznaczyło, że jest to region kraju, województwo. Poza pierwszą piątką znalazły się takie aspekty jak np. dostępność komunikacji, wiek budynku czy typ ogrzewania. Najmniej wpływającymi na cenę nieruchomości czynnikami, zdaniem respondentów, były balkon, taras bądź ogródek (22%) czy dostępność komunikacji miejskiej (22%).

Tymczasem ceny nieruchomości są w rzeczywistości kształtowane przez znacznie bardziej

złożony zestaw czynników, który wykracza poza intuicyjne wybory respondentów. Bardzo ważny pozostaje bowiem, między innymi, standard techniczny i wyposażenie – jakość materiałów budowlanych, nowoczesne systemy ogrzewania oraz energooszczędne technologie, takie jak certyfikaty ekologiczne – te czynniki mogą istotnie różnicować ceny nieruchomości. W obliczu rosnących kosztów energii coraz większą rolę odgrywają koszty utrzymania – dostępność mediów czy efektywna izolacja termiczna stają się kluczowe.

Więcej danych na temat czynników wpływających według mieszkańców Polski na cenę nieruchomości umieściliśmy w rozdziale „Mieszkaniowe finanse w pigułce. Jak wspierać dążenia do mieszkaniowego dobrostanu”.

TOP 5 CZYNNIKÓW WPŁYWAJĄCYCH WEDŁUG MIESZKAŃCÓW POLSKI NA CENĘ NIERUCHOMOŚCI



Powierzchnia

50%



Lokalizacja
w miejscowości

48%



Region kraju,
województwo

41%



Standard
wykończenia

34%



Liczba pokoi

29%

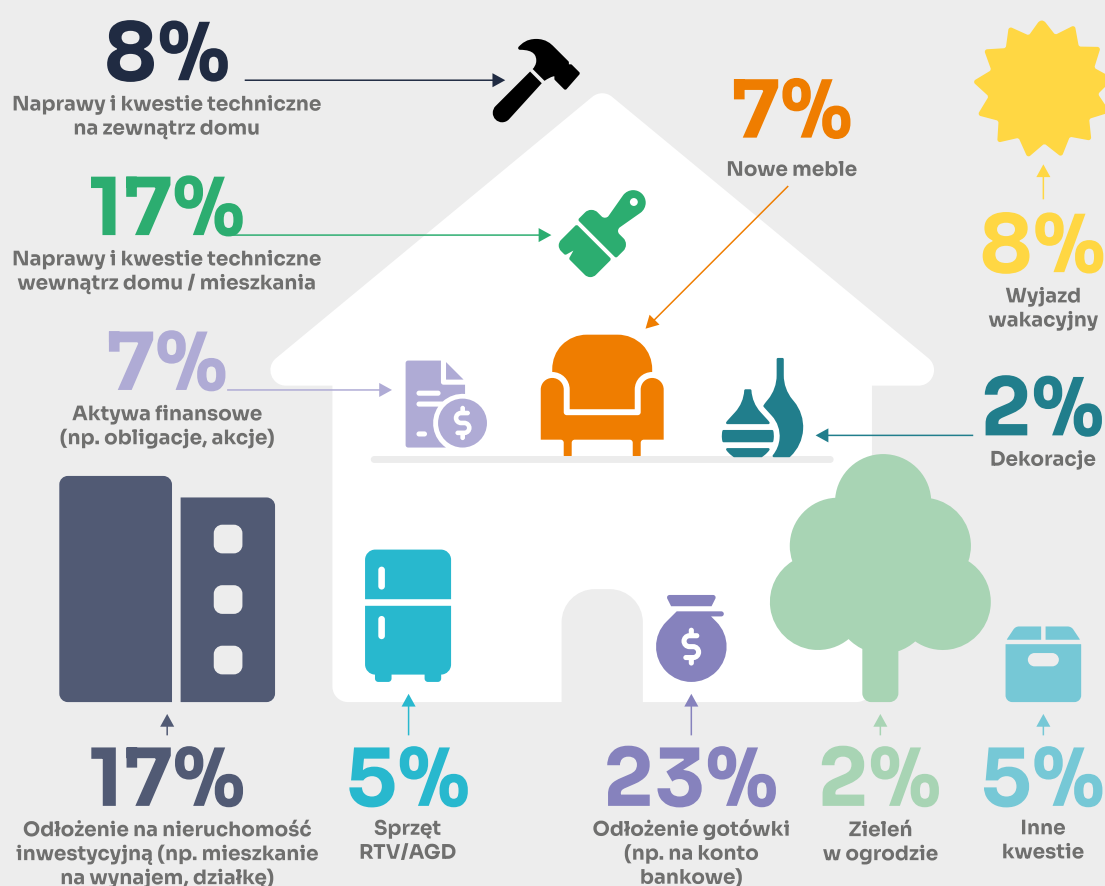


Pięćdziesiąt tysięcy w prezencie – chętnie. Ale co z nimi zrobić?

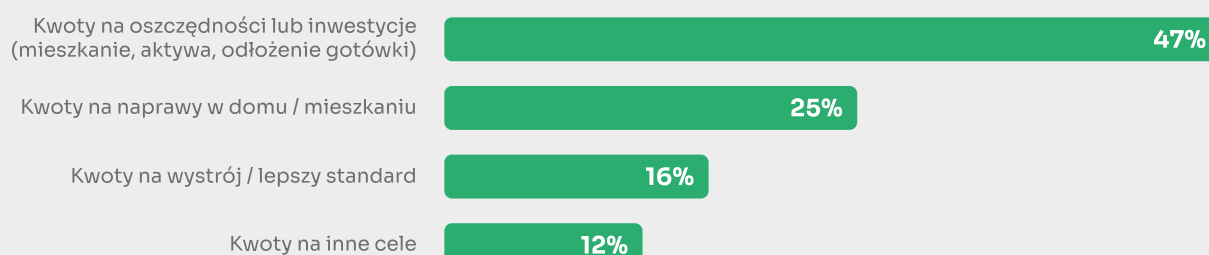
Dla wielu osób 50 tys. złotych to bardzo duża kwota, która najczęściej pozostaje poza zasięgiem. W zależności od sytuacji życiowej, mogłaby posłużyć do spełnienia marzeń, inwestycji czy kupna najbardziej potrzebnych rzeczy, na które wcześniej nie było funduszy. Badani, zapytani na co przeznacząliby prezent w postaci gotówki o wartości 50 tys. złotych, najczęściej zdecydowali się na... odłożenie

jej na konto bankowe lub cele inwestycyjne. Takie odpowiedzi stanowiły blisko połowę wszystkich deklarowanych. Na kolejnym miejscu znalazły się wydatki na cele napraw domu lub mieszkania. Stosunkowo rzadko respondenci chcieliby przeznaczyć te pieniądze na lepszy wystrój czy poprawę standardu życia (16%).

NA CO MIESZKAŃCY POLSKI WYDALIBY 50 TYS. ZŁOTYCH?



NA CO MIESZKAŃCY POLSKI WYDALIBY 50 TYS. ZŁOTYCH? KATEGORIE WYDATKÓW



**SPOSODY WYDATKOWANIA DODATKOWYCH 50 TYS. ZŁOTYCH PRZEZ MIESZKAŃCÓW POLSKI
WEDŁUG RÓŻNYCH ETAPÓW ŻYCIA**

	Ogół	Młodzi Dorośli	Rodziny z Dziećmi	Silwersi
Odłożenie gotówki (np. konto bankowe)	23%	20%	18%	24%
Odłożenie na nieruchomość inwestycyjną	17%	20%	22%	9%
Naprawy i kwestie techniczne wewnątrz	17%	12%	16%	22%
Wyjazd wakacyjny	8%	7%	7%	9%
Naprawy i kwestie techniczne na zewnątrz	8%	4%	8%	9%
Nowe meble do mieszkania / domu	7%	8%	8%	8%
Inwestycja w aktywa finansowe	7%	14%	5%	7%
Sprzęt RTV / AGD	5%	5%	6%	4%
Zieleń w ogrodzie / na balkonie	2%	1%	2%	2%
Dekoracja do mieszkania / domu	2%	2%	2%	2%
Inne kwestie	5%	6%	4%	5%



Priorytety finansowe i podejście do zarządzania nieruchomościami zmieniają się wraz z etapami życia. Młodzi Dorośli, znajdujący się na początku swojej drogi zawodowej i finansowej, częściej skupiają się na różnego rodzaju inwestycjach, takich jak zakup pierwszego mieszkania, rozwijanie portfela inwestycyjnego czy poprawa standardu życia. Dla tej grupy priorytetem jest budowanie bazy majątkowej i podejmowanie decyzji, które mogą przynieść korzyści w dłuższej perspektywie czasowej.

Z kolei starsze grupy wiekowe, posiadające już ustabilizowaną sytuację mieszkaniową, częściej koncentrują się na remontach, modernizacjach i naprawach posiadanych nieruchomości. Jest to związane z naturalnym procesem zużycia budynków i wyposażenia, które wymagają regularnych prac konserwacyjnych, aby utrzymać ich wartość i funkcjonalność. W grę wchodzi również zmieniające się potrzeby – starsi właściciele mogą dostosowywać swoje domy do bardziej komfortowego stylu życia lub uwzględniać potrzeby zdrowotne, takie jak instalacja wind, dostosowanie łazienek czy poprawa efektywności energetycznej.

SZCZĘŚLIWI, KTÓRZY OSZCZĘDZAJĄ



Dr hab. Piotr Michoń

Ekonomista, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,
blog "Ekonomia Szczęścia"

Kiedy przejrzymy badania naukowe na temat związku oszczędności z dobrostanem człowieka, to okaże się, że jest on pozytywny. Książki, artykuły czy raporty raz za razem pokazują, że posiadanie oszczędności, nomen omen, oszczędza ludziom stresu (szczególnie tego finansowego), sprzyja zdrowiu, pomaga dobrze spać, a ostatecznie prowadzi też do wyższej satysfakcji z życia.

Wszystkie te efekty można zaobserwować nawet wtedy, gdy - odpowiednio wykorzystując techniki statystyczne - wyeliminuje się efekt, jaki na dobrostan ma wysokość dochodu. Istnieją dowody na to, że regularne oszczędzanie wpływa na dobrostan szczególnie wśród osób o niższych dochodach i w wieku produkcyjnym. Do tego jeszcze choć to może dziwić, wiele badań

sugeruje, że wielkość posiadanych oszczędności, szczególnie, gdy jest liczona jako wielokrotność miesięcznego dochodu, mniej zależy od tego ile zarabiamy, więcej od naszych zachowań i wyborów.

Pełna skarbonka

Badanie Otodom wskazuje, że również wśród Polek i Polaków posiadanie oszczędności pozytywnie koreluje się ze szczęściem, ale szczególnie silna korelacja, jest między wielkością oszczędności (mierzoną wielokrotnością miesięcznego dochodu) a satysfakcją z sytuacji finansowej. Ktoś może powiedzieć: nie ma w tym nic dziwnego; ludzie, którzy zarabiają wystarczająco dużo, by móc oszczędzać, będą zadowoleni ze stanu swoich finansów. To uzasadniona wątpliwość; bo rzeczywiście im większe są dochody gospodarstw domowych, tym większe są ich oszczędności. Jednak nasze badania ujawniły dwie interesujące rzeczy.

Po pierwsze, nawet gdy wyeliminujemy efekt dochodu na



sytuację finansową badanych to ciągle pozostanie ona silnie skorelowana z wielkością oszczędności. Mówiąc inaczej, nieważne ile zarabiamy, posiadanie oszczędności pozytywnie oddziałuje na naszą satysfakcję z sytuacji finansowej.

Po drugie, bez względu na wysokość dochodu, mając oszczędności, lepiej postrzegamy swoją sytuację materialną na tle reszty społeczeństwa. Pełna skarbonka pozwala nam poczuć się kimś więcej niż ubogim krewnym, nawet wtedy gdy zarabiamy mało.

Samonapędzający się mechanizm oszczędzania

Zwykle, gdy mamy do czynienia z deklaracjami na temat wiedzy i umiejętności, wątpimy czy rozmówca oceni je poprawnie. Ktoś może twierdzić, że wie dużo, nie wiedząc nic, a ktoś inny – nie doceniać swojej wiedzy. Spośród różnych zakresów wiedzy i umiejętności, o które pytaliśmy w badaniu Otodom, respondenci najwyżej ocenili swoją wiedzę w obszarze budowania oszczędności; 3 na 5 Polek i Polaków uważa się w tym zakresie za eksperta.

Przyznam, że podszedłem do tego sceptycznie, w końcu zgodnie z tym, co podaje Eurostat, w roku 2022 Polska obok Grecji była jedynym krajem, którego mieszkańcy nie tylko nie nakarmili swoich skarbonek, ale jeszcze z nich wyjmowali. Tymczasem, zgromadzone przez nas dane pokazały, że istnieje silna korelacja

między samooceną umiejętności oszczędzania a wysokością posiadanych oszczędności, zgodnie z regułą: im wyżej oceniam swoją wiedzę tym większe mam oszczędności.

To z kolei sugeruje, że posiadanie oszczędności utwierdza nas w przekonaniu, że umiemy oszczędzać albo wiedza o oszczędzaniu pomaga nam odłożyć coś na potem. Prawdopodobnie działają obie te zależności, co wskazywałoby, że mamy do czynienia z samonapędzającym się mechanizmem: wierzę, że potrafię oszczędzać więc oszczędzam; oszczędziłem, więc potrafię, a skoro potrafię, to oszczędzam, itd.

Czy edukacja finansowa jest potrzebna?

Swego czasu przeprowadzono metaanalizę na temat roli, jaką edukacja finansowa odgrywa w kształtowaniu zachowań związanych z oszczędzaniem. Ku zdziwieniu badaczy okazało się, że efekt jest, mówiąc eufemistycznie, nikły, niemal niezauważalny.

Co jednak ważne, pomimo jej rozczarowujących efektów

autorzy badania nie postawili tezy, że edukacja finansowa jest niepotrzebna. Stwierdzili natomiast, że aby była skuteczna, musi być realizowana wtedy, gdy dotyczy decyzji finansowych podejmowanych przez jednostkę w danym czasie. A zatem szkolenie z zasad udzielania kredytu mieszkaniowego w szóstej klasie szkoły podstawowej nie jest najlepszym pomysłem, ale uczenie tych zasad osób, które właśnie rozważają wzięcie kredytu, to już kompletnie co innego.

Ludzie szukają wiedzy wtedy, gdy jest im potrzebna, a nie wtedy, gdy została wpisana do planu nauczania. Widać to również w naszych badaniach. Największą wiedzę na temat znajomości rynku mieszkaniowego i zasad przyznawania kredytów deklarują osoby w wieku między 26 i 45 lat. A zatem osoby, które najczęściej rozważają i biorą kredyty mieszkaniowe.

Samoocena ma znaczenie

W naszym badaniu nie przeprowadzaliśmy testu wiedzy i umiejętności z zakresu gospodarowania finansami. Nie wiemy zatem, jak nasi respondenci wypadliby w tym zakresie. Mogliśmy jednak zauważyć, że samoocena – uzasadniona czy nie – wpływa na postrzeganie i ocenę.

Z jednej strony osoby z wysoką samooceną w zakresie wiedzy o finansach częściej okazują się być optymistami (np. wierzą w możliwość otrzymania



kredytu, gdyby się o niego ubiegali), działają z rozmachem (sądzą, że biorąc kredyt, warto brać sięgający naszej maksymalnej zdolności kredytowej) i są gotowe do ponoszenia ryzyka.

Z drugiej strony silniej się zabezpieczają (dbają o „poduszkę finansową”). Wydają się też rozumieć, jakie konsekwencje będzie miało spłacenie kredytu przed terminem czy zwiększanie wkładu własnego.

Samoocena w zakresie wiedzy finansowej może więc pełnić rolę heurystyki, która wpływa na podejmowanie decyzji; im wyższa tym większe poczucie kontroli. A to działa na ludzi dwójako: zwiększa skłonność do ryzyka, ale też może prowadzić do większej staranności

w podejmowaniu decyzji finansowych.

Wysoka samoocena wiedzy w zakresie finansów wydaje się też sprzyjać unikaniu straty, a jako takie mogą być postrzegane wyższe odsetki wynikające z małego wkładu własnego oraz rezygnacja z możliwości spłacenia zobowiązania przed terminem.

W tym miejscu nie można jednak nie wspomnieć o tym, że zawsze istnieje dość duże ryzyko, że wysoka samoocena wiedzy i umiejętności nie idzie w parze z rzeczywistą wiedzą i umiejętnościami (to tzw. efekt Dunninga-Krugera).

Czasopisma naukowe pełne są przykładów badań pokazujących, że ci, którzy wysoko cenili samych siebie,

nierzadko okazywali się nie mieć odpowiednich kompetencji. Można znaleźć wyniki badań studentów, którzy będąc wśród najgorszych uznawali się za ponadprzeciętnie dobrych. Można znaleźć badania pokazujące, że choć wiedza i umiejętności przedsiębiorców były na bardzo niskim poziomie, co ostatecznie doprowadziło ich do bankructwa, co czwarty z nich uznawał się za eksperta.

Na koniec dodam, że wysoka samoocena wiedzy z zakresu finansów okazuje się być pozytywnie skorelowana z tym, jak respondenci ocenili swoje szczęście i zadowolenie z sytuacji finansowej. A zatem: chcesz być szczęśliwy, ucz się o finansach.

UZIEMIIONA DUSZA POLSKIEGO KREDYTOBIORCY

KOMENTARZ EKSPERTA



Dr hab. Mikołaj Lewicki

Socjolog, Uniwersytet Warszawski

Pytania skłaniające respondentów do postawienia się w hipotetycznej sytuacji i rozdysponowania określonej sumy pieniędzy służą często do diagnozy nawyków, przekonań czy stałych mechanizmów myślenia, podejmowania decyzji czy zachowania. Pozwalają sprawdzać, jak ludzie myślą, a nie tylko – o czym myślą.

Do uczestników i uczestniczek badania skierowano prośbę: „Proszę sobie wyobrazić, że niespodziewanie otrzymuje Pan/Pani 50 tysięcy złotych, które musi wydać w ciągu 12 miesięcy. Jak rozdysponowałyby Pan/Pani te środki?”.

Obraz, jaki wyłania się z danych, układa się w pewną hierarchię preferencji, która nie stawia jednak opartego na przyjemności i beztroskiej radości z życia „być” ponad związane z praktycznymi potrzebami czy zapewnieniem stabilnej przyszłości „mieć”. To właśnie bowiem na „mieć” respondenci wydaliby najwięcej, częściej odkładając pieniądze na konto lub na cele

inwestycyjne, niż przeznaczając je na wyjazd wakacyjny.

Polki i Polacy zdają się na poziomie „uśpionych” nawyków przede wszystkim myśleć o bezpieczeństwie. Są zaradni, choć nie wszyscy w tym samym stopniu.

Niemniej jednak nie widać wśród badanych entuzjastów konsumpcji porzucających prozę życia.

Wydaje się to dość zrozumiałe – właściciele mieszkań finansowanych kredytem hipotecznym myślą o inwestowaniu i oceniają swoje zobowiązanie wobec banku w perspektywie dłuższej niż bieżące wydatki czy korzyści. Osoby posiadające kredyt skłonne są więc przedłożyć jego obsługę, włącznie z nadpłatą, nad bieżące potrzeby i okoliczności.

Trzeba przy tym pamiętać, że Polkom i Polakom często

trudno jest nadpłacać zobowiązanie, bo – jak wskazują dane dotyczące oszczędności – polskie portfele są obecnie wydrenowane, najprawdopodobniej przez inflację. Uregulowanie każdej kolejnej raty kredytowej w ogromnej większości jest jednak dla gospodarstw domowych priorytetem, na co wskazuje relatywnie niski odsetek opóźnień w spłatach, o którym informują raporty Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego.

Uziemiona dusza

W latach 90. XX wieku badacze zaobserwowali, że Polacy i Polki przyjmowali często bardziej realistyczne i pragmatyczne spojrzenie na życie, co pozwalało im na skuteczniejsze rozwiązywanie wielu problemów. Socjologowie byli zaskoczeni harmonią między ich dobrostanem psychicznym a zobiektywizowanymi czynnikami wyznaczającymi status społeczny i szanse życiowe, takimi jak wykonywany zawód, wykształcenie czy miejsce zamieszkania. Janusz Czapiński pisał w tym

kontekście o tzw. „uziemieniu polskiej duszy”.

Dziś, w 2025 roku, można spekulować, że poniekąd znów mamy do czynienia z „uziemieniem polskiej duszy”. Tyle że tym razem w odniesieniu do posiadaczy kredytów hipotecznych, którzy wykazują się niezwykle praktycznym podejściem do finansów.

Obraz świata większości Polek i Polaków, którzy spłacają takie zobowiązanie, opiera się bowiem na dostrzeganiu kwestii związanych z domowym budżetem jako kluczowych dla swojego „być”. Najpierw regulują więc zobowiązania finansowe, a w przypadku nadwyżki – odkładają środki na oszczędności i inwestycje. Dopiero potem w grę wchodzi podwyższenie komfortu zamieszkania, a na samym końcu – przyjemności.

To nowe „uziemienie” to jednak, w gruncie rzeczy, realizm. Wyniki badania Otodom pokazują, że jeśli chodzi

o dobrostan mieszkaniowy, dominuje logika, w której dyscyplina i ostrożność przeważają nad konsumpcją, przynajmniej wśród tych, którzy mieszkanie zakupili na kredyt.

Leniwe darmozjady czy zmagający się z niepewnością?

Ku realizmowi zdają się również zwracać osoby młode (nie starsze niż 25 lat). To oni spośród wszystkich grup najczęściej deklarują, że część złotych odłożyliby na konto. Słabo oceniają swoje finansowe kompetencje, ale wiedzą, że bez zgromadzenia sporych środków o kredycie, a więc i o własnym mieszkaniu, mogą raczej tylko pomarzyć.

Często starają się zapomnieć, że w ich wieku wiele osób się usamodzielnia. Relatywnie niskie poparcie dla stwierdzenia „Osoby w moim wieku powinny mieszkać samodzielnie (bez rodziców)” w grupie wiekowej 18–25 wskazuje na zmieniające się wzorce aspiracji.

Czy mamy więc do czynienia z bamboccioni – jak po włosku określa się rozleniwioną młodzież, korzystającą z komfortu życia z rodzicami? Niezupełnie. To raczej osoby, które czekają na swoją szansę, starając się poprawić stan swoich finansów. Ich niska zdolność kredytowa wyklucza wiele marzeń, zmuszając do strategii przetrwania.

Realizm czy... przymus?

Badanie ujawnia, że Polki i Polacy wykazują wysoki stopień pragmatyzmu w podejściu do finansów. Czy jest to wynik przemyślanych decyzji, czy raczej przymus w obliczu rosnących kosztów życia i niepewnej sytuacji ekonomicznej? Prawdopodobnie – jedno i drugie.

Takie podejście świadczy o ogromnej zdolności adaptacyjnej, ale też o ciężarze, jaki na co dzień dźwigają gospodarstwa domowe. Niewątpliwie jednak, nawet w tych warunkach, dominującym wzorcem jest troska o stabilność i bezpieczeństwo – cokolwiek miałyby to znaczyć dla „uziemionej duszy” współczesnych Polek i Polaków.

Znajomość praktycznych reguł edukacji finansowej to jedno, co może być przydatne. Drugie – to realia procesu starania się o kredyt, w którym bank działa niczym „czarna skrzynka” – informuje o decyzji, bez uzasadnienia. Wnioskujący pozostają więc z jeszcze większym przekonaniem, że potrzeba im więcej dyscypliny.



Maksymalizm i satysfakcjonizm.

Podejście do miejsc życia w świetle dwóch postaw

Barry Schwartz, amerykański psycholog prowadzący badania nad podejmowaniem decyzji, wyróżnił dwie podstawowe grupy ludzi: maksymalistów i satysfakcjonistów. Ci pierwsi dążą do podjęcia najlepszej możliwej decyzji, starannie analizując wszystkie dostępne opcje – czym często zapewniają sobie wysoki poziom stresu. Z kolei satysfakcyjniści wybierają te rozwiązania, które może nie są idealne, ale z pewnością wystarczająco dobre. Oszczędzają w ten sposób czas i energię, choć bywa, że robią to kosztem lepszych rezultatów. Postanowiliśmy sprawdzić, jak obie postawy życiowe wpływają na decyzje podejmowane przez konsumentów w kontekście mieszkaniowym.

Maksymaliści (w literaturze nazywani też niekiedy maksymalizatorami) to osoby, które w procesie podejmowania decyzji dążą do osiągnięcia najlepszego możliwego wyniku – niezależnie od tego, jakim kosztem jest to obarczone. Analizują uważnie wszelkie możliwe opcje, porównując je i poszukując tej, która przyniesie im maksymalną satysfakcję.

Warto zauważyć, że nawet gdy podejmą decyzję w wierze, że wybrali najlepszą opcję, często mogą odczuwać niezadowolenie w obawie – czy inna nie okazałaby się jeszcze korzystniejsza. Maksymaliści mogą wprawdzie osiągać świetne wyniki w wielu dziedzinach, ale ich perfekcjonizm bywa kosztowny emocjonalnie i czasochłonny.

W przypadku naszego badania zdefiniowaliśmy maksymalistów jako tych, którzy zgodzili się ze stwierdzeniem, że interesują ich wyłącznie domy lub mieszkania idealnie dopasowane do ich potrzeb.

Nieco inaczej sprawa wygląda w przypadku satysfakcyjniści, którzy, gdy tylko znajdą opcję spełniającą ich podstawowe wymagania, nie szukają dalej. Takie podejście pozwala im oszczędzać czas i zmniejsza stres związany z wyborem, choć czasami oznacza rezygnację z najlepszego możliwego wyniku. Przyjęliśmy zatem, że za satysfakcjonistów uznawać będziemy tych respondentów, którzy zgodzili się z twierdzeniem, że wystarczy im dom lub mieszkanie dopasowane do większości ich potrzeb.

Z danych pochodzących z badania Otodom wynika, że maksymaliści wprawdzie w ujęciu ogólnym są bardziej szczęśliwi niż satysfakcyjniści, ale już w kontekście mieszkaniowym – o który pytaliśmy – deklarują niższy poziom zadowolenia z miejsca zamieszkania. Poniżej przedstawiamy charakterystykę obu grup, która wyłania się z danych.



Barry Schwartz nie określił w swoich pracach dokładnych proporcji, ile osób należy do maksymalizatorów, a ile do satysfakcjonistów. Podkreślił jednak, że są to skrajne kategorie na kontinuum, a większość ludzi plasuje się gdzieś pomiędzy nimi. Niektórzy mogą wykazywać cechy maksymalizatorów w jednych obszarach życia (np. wybór kariery), a satysfakcjonistów w innych (np. codzienne zakupy).

Zachęcamy do lektury książki Schwartz’a **“Paradoks wyboru. Dlaczego więcej oznacza mniej?”**, w której szczegółowo opisuje on wyniki swoich obserwacji i wnioski, jakie z nich płyną.

Zaradni finansowo maksymaliści

Maksymaliści w badaniu jawią się jako grupa, która częściej niż satysfakcjonisci posiada wyższe wykształcenie (36%) i osiąga wyższe zarobki – 41% zarabia powyżej mediany, a 6% przekracza miesięczne dochody 10 tys. złotych.

Pod względem samooceny umiejętności finansowych maksymaliści wypadają korzystnie – 53% wysoko ocenia swoją wiedzę finansową, 43% umiejętność inwestowania pieniędzy, a 30% znajomość zasad przyznawania kredytów i funkcjonowania rynku nieruchomości. Maksymaliści często dążą do zwiększania swojego majątku, co może wyjaśniać fakt, że aż 21% z nich posiada więcej niż jedną nieruchomość.

Ciasne, ale własne – w oczach satysfakcjonistów

Satysfakcjonisci koncentrują się na prostszych rozwiązaniach, preferując stabilność i bezpieczeństwo w codziennych wyborach. Większość z nich (53%) zarabia poniżej mediany, a ich zarobki rzadziej niż w przypadku maksymalistów przekraczają 10 tys. złotych miesięcznie (2%). W porównaniu do maksymalistów rzadziej uczestniczą w transakcjach na rynku nieruchomości – tylko 27% deklaruje taką aktywność w ciągu ostatnich trzech lat, a zaledwie 13% spłaca kredyty. Są też mniej pewni swoich możliwości finansowych – jedynie 22% uważa, że uzyskałby kredyt mieszkaniowy.

Wyżej niż maksymaliści oceniają swoje umiejętności oszczędzania (57% wobec 46% w przypadku tych drugich), ale niżej takie aspekty jak znajomość rynku nieruchomości (18%), zasady przyznawania kredytów (20%) czy umiejętność inwestowania (26%). W codziennym życiu częściej stawiają na relacje międzyludzkie i stabilność. Większość z nich deklaruje dobre relacje z sąsiadami (84%), a 75% przyznaje, że lubi swój dom. Ich zadowolenie z miejsca zamieszkania jest wyższe (6,7) niż u maksymalistów. Choć rzadziej posiadają więcej niż jedną nieruchomość (13%), są bardziej skłonni docenić filozofię „ciasne, ale własne” (z tym stwierdzeniem zgadza się 72% satysfakcjonistów i zdecydowanie mniej, bo 56% maksymalistów).



Maksymaliści wyróżniają się wyższą aktywnością na rynku nieruchomości – 44% z nich w ciągu ostatnich trzech lat brało udział w transakcjach w tym obszarze. Znacząca część maksymalistów (29%) spłaca kredyty, a aż 41% deklaruje, że byłoby w stanie uzyskać kredyt mieszkaniowy, co świadczy o ich pewności siebie w zakresie zdolności finansowych.

CZY WARTO SZUKAĆ IDEAŁU?



Dr hab. Piotr Michoń

Ekonomista, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,
blog "Ekonomia Szczęścia"

Chcę wybrać najlepiej jak się da. Sprawdzę wszystko, co tylko mogę sprawdzić, przeanalizuję i ocenię. Będzie idealnie. Nawet jeżeli coś pójdzie nie tak, to zrobiłem wszystko, co było możliwe by podjąć najlepszą decyzję. Nie mam więc wyrzutów sumienia. A przy tym, dzięki mojej staranności, szanse na to, że wybiorę najlepiej po prostu rosną. Sensowne, prawda?

Okazuje się, że nie do końca.

Idealne – czy wystarczająco dobre?

Dążenie do tego, by dokonać najlepszego możliwego wyboru może być przekleństwem. Swego czasu psycholog Herbert Simon zauważył, że zamiast szukać idealnej opcji, bardziej racjonalne bywa wybranie czegoś wystarczająco

dobrego. Próby maksymalizacji często pochłaniają nadmiar czasu, energii i pieniędzy. A po sprawdzeniu każdej opcji nierzadko wracamy, do tego, co rozważaliśmy wcześniej.

Coś jest na rzeczy, bo najpierw Simon za swoją pracę dostał ekonomicznego Nobla, a potem jego idee zostały rozwinięte przez łebskich psychologów i dzisiaj robią furorę. Jednym z nich był Barry Schwartz, który opisał nie tylko coś, co dzisiaj zwykliśmy nazywać paradoksem wyboru, ale też dwie różne strategie podejmowania decyzji: maksymalizm i satysfakcjonizm.

Maksymalista to osoba, która obsesyjnie dąży do podjęcia najlepszego możliwego wyboru. Skrupulatnie analizuje wszystkie dostępne opcje, by mieć pewność, że dokonuje perfekcyjnej decyzji.



Taka strategia, choć prowadzi do obiektywnie lepszych rezultatów, to jednak wiąże się z wieloma problemami.

Po pierwsze, proces podejmowania decyzji jest czasochłonny i często paraliżujący. Maksymaliści boją się błędów, co prowadzi do odwlekania działań. Po drugie, w dzisiejszym świecie, gdzie opcji jest nieskończenie wiele, ich podejście może być przytłaczające i niepraktyczne. Po trzecie, maksymalizacja wymaga dużych nakładów czasu, energii i uwagi, co czyni ją kosztowną. Wreszcie, mimo obiektywnie lepszych decyzji, maksymaliści częściej odczuwają żal i niezadowolenie, wiedząc z czego zrezygnowali. Są mniej szczęśliwi, choć ich wybory są lepsze.

Z kolei satysfakcjonisci, kierując się zasadą Herberta Simona, wybierają to, co jest „wystarczająco dobre”. Nie oznacza to akceptowania bylejakości, lecz ustalenie rozsądnych kryteriów i skupienie na ich spełnieniu.

Dzięki temu oszczędzają czas, energię i unikają żalu. Jednak ich strategia również ma wady – może prowadzić do stagnacji i braku innowacji, gdy

trzymamy się tego, co „zawsze działało”.

Podsumowując, maksymalizacja oferuje lepsze wybory, ale kosztem stresu i braku zadowolenia, podczas gdy satysfakcja pozwala działać sprawniej, choć nie zawsze prowadzi do najlepszych możliwych rozwiązań. Wybór strategii zależy od naszych priorytetów i tolerancji na kompromisy.

Strategia zależna od okoliczności

Czy coś z tego, co ustalili uczeni znalazło potwierdzenie w badaniach Otodom? Na początku ważne zastrzeżenie: rozróżniliśmy satysfakcjonistów i maksymalistów w odniesieniu do jednego rodzaju decyzji: zakup nieruchomości. To ważne, bo – jak o tym już wcześniej pisałem – nasza strategia podejmowania decyzji może ujawniać

się w pewnych sytuacjach i nie mieć znaczenia w innych. Inaczej będę podchodził do kupowania spodni, inaczej gdy kupuję wyciskarkę do ciasta, a inaczej gdy podejmuję decyzję o tym, gdzie zamieszkam a na zakup wydam dochód z kilku lat.

Zgodnie z tym, co pisał Barry Schwartz: maksymaliści wybierają lepiej, ale często są mniej zadowoleni ze swoich wyborów. Sprawdźmy. Odpowiedzi naszych badanych sugerują, że tak właśnie jest, maksymaliści są, relatywnie mniej niż satysfakcjonisci, zadowoleni ze swojego miejsca zamieszkania. Możliwe jest zatem, że albo rzeczywiście żyją w relatywnie gorszych warunkach, (co jest mało prawdopodobne, zważywszy, że jest to grupa ludzi lepiej zarabiających) albo po prostu nie cieszą się z tego co mają, bo ciągle nie osiągnęli ideału.



Preferowanie dążenia do ideału, ujmując to inaczej: strategii maksymalizowania, wydaje się znajdować potwierdzenie w tym, co sami maksymaliści myślą o sobie. Kupowanie domu czy mieszkania niesie za sobą konieczność zbierania i analizy różnych danych. W tym kontekście uzasadnionym jest wierzyć, że (zgodnie z wynikami badania) maksymaliści rzeczywiście mają dobrą wiedzę o finansach, inwestowaniu i zasadach przyznawania kredytu. A przy tym, lepiej niż satysfakcjonisci, znają rynek nieruchomości.

Z drugiej strony powodem wyższego poziomu ich wiedzy i umiejętności (przy czym nie zapominajmy o tym, że jest ona tylko deklarowana) może być fakt, że duża część z nich mają niejako „na świeżo” – blisko połowa maksymalistów w ostatnich trzech latach była zaangażowana w dokonywanie

transakcji na rynku nieruchomości. Idąc dalej tym tokiem myślenia, może to oznaczać z jednej strony, że maksymalizm, jako podejście do podejmowania decyzji, to coś co jest kształtowane i wzmacniane przy zakupie domu czy mieszkania. Albo, jeżeli odwrócimy skutek i przyczynę, rynek nieruchomości w jakimś stopniu przyciąga osoby, które są maksymalistami.

W końcu może być też tak, że maksymaliści w innych obszarach swojego życia (np. praca) dokonują obiektywnie dobrych wyborów (zauważmy, że lepiej zarabiają niż satysfakcjonisci), dzięki czemu mogą być bardziej aktywni w obrocie nieruchomościami.

Wystarczająco dobre – to nie byle jakie

Dużo miejsca poświęciłem maksymalistom a nie

chciałbym, żebyśmy zostali z przekonaniem, że strategia „wybieram to, co wystarczająco dobre” jest gorsza. Musimy w tym miejscu podkreślić, że satysfakcjonisci to nie są osoby, które zadowolą się byle czym. Kryteria, którymi się kierują, mogą być bardzo wysokie. Po prostu, kiedy znajdą coś, co je spełnia, przestają szukać dalej, a to oznacza, że ich proces wyboru nie tylko mniej kosztuje (czasu, energii i pieniędzy) ale też, że są zadowoleni z tego, na co się zdecydowali. W końcu, jeżeli wybieram pierwszą opcję, która spełnia moje kryteria, to znaczy, że wybrałem to, co najlepsze z spośród wszystkiego tego, co było brane pod uwagę.

Przeprowadzone badania pokazują nam jednak coś jeszcze. Różnica w strategii podejmowania decyzji może mieć swoje źródło (a może i konsekwencje) w tym, że maksymaliści i satysfakcjonisci kierują się po prostu innymi kryteriami. Okazuje się bowiem, że satysfakcjonisci bardziej cenią sobie stabilność i bezpieczeństwo (co widać choćby w skłonności do oszczędzania i roli, jaką przypisują własności lokum). Częściej też czerpią radość z relacji z sąsiadami. Ich aspiracje dotyczące domu czy mieszkania są też skromniejsze, co przynajmniej częściowo może mieć swój powód w niższych zarobkach. W efekcie relatywnie częściej lubią miejsce, w którym mieszkają. A w ostateczności – czy to nie jest ważniejsze od mieszkania w miejscu, które jest idealne?



Domowy dobrostan.

Jak filozofia życiowa łączy się z postawami finansowymi

Dom to nie tylko ściany – to marzenia, emocje i, nie ma co ukrywać, czasem niezły rollercoaster finansowy. W Polsce posiadanie własnego M często uchodzi za symbol sukcesu, ale jeśli za tym sukcesem stoi kredyt hipoteczny, to radość miesza się często ze stresem, a lista wyrzeczeń rośnie. W tym rozdziale sprawdzamy, w jaki sposób mieszkańcy Polski szukają złotego środka między posiadaniem swojego miejsca na ziemi a utrzymaniem życiowej równowagi. Przeglądamy się nie tylko liczbom, ale też... przysłowiom! Jak się okazuje, mówią one o naszych finansowych i mieszkaniowych dylematach więcej, niż mogłoby się wydawać. Bo czy „ciasne, ale własne” nie brzmi jak mantra sporej części polskiego społeczeństwa?

Między dobrostanem a decyzjami finansowymi

Bardzo ciekawych wniosków dostarcza analiza podejścia mieszkańców Polski do finansów. Ponad połowa z nich, bo aż 58%, uważa, że spokój ducha i dobre samopoczucie są dla nich ważniejsze niż pieniądze. Jednocześnie jednak wyniki sugerują, że problemy finansowe skutecznie zakłócają ich poczucie równowagi. Mieszkańcy Polski starają się żyć w zgodzie z wartościami takimi jak harmonia i szczęście, ale codzienne

wyzwania finansowe często stają na przeszkodzie. Tym samym finanse pełnią funkcję jednego z ważnych „stabilizatorów” – nie są celem samym w sobie, ale ich stan jest istotny dla osiągnięcia wewnętrznego spokoju. Kiedy brakuje finansowego bezpieczeństwa, trudniej jest skupić się na innych aspektach życia. To pokazuje, jak trudne bywa pogodzenie życiowych priorytetów z rzeczywistością.

WORK LIFE BALANCE ORAZ FINANSE. ODSETEK ZGADZAJĄCYCH SIĘ ZE ZDANIAMI

Udaje mi się zachowywać w życiu balans między pracą a czasem na życie osobiste, relaks i pasje

62%

Od kondycji finansowej bardziej liczy się dla mnie spokój ducha i dobre samopoczucie

58%



Niemal 2/3 mieszkańców Polski twierdzi, że potrafi zachować równowagę między pracą a życiem osobistym. Jednak szczegółowa analiza pokazuje, że tzw. work-life balance jest mocno związany... z oceną miejsca zamieszkania. Trzech na czterech uczestników badania, którzy są zadowoleni ze swojego lokum, deklaruje również, że udaje im się skutecznie łączyć życie zawodowe z prywatnym. Dla porównania, w grupie mniej zadowolonych deklaruje to zaledwie połowa badanych. Wygląda na to, że miejsce, w którym żyjemy, ma większy wpływ na harmonię w życiu, niż mogłoby się wydawać. Nic zatem dziwnego, że – jak wynika z raportu – coraz częściej poszukujemy sensu w zmianach mieszkaniowych – nie tylko po to, by mieć, lecz by tym posiadaniem zapewnić sobie życie zgodne z realnymi potrzebami.

Osoby, które aktualnie spłacają kredyty, deklarują negatywny wpływ kredytu na swój spokój i komfort psychiczny znacznie rzadziej niż te, które już pozbyły się zobowiązania (odpowiednio 59% vs. 76%). Może to sugerować, że w trakcie spłaty kredytu częściej koncentrujemy się na codziennym zarządzaniu finansami i osiągniętych korzyściach, takich jak własne mieszkanie, co pozwala ośwoić stres związany z długiem. Po zakończeniu spłaty kredytu zapamiętujemy jednak lepiej negatywne doświadczenia z nim związane – co może wpływać na ocenę całego procesu.

Osoby nieposiadające obecnie kredytu częściej postrzegają jego wpływ jako niekorzystny (w tej grupie odsetek wynosi 70%), co może wynikać z obaw i stereotypów związanych z długoterminowym zadłużeniem.

Dane jasno pokazują więc, jak różna bywa percepcja kredytu i jego wpływu na dobrostan w zależności od etapu, na którym znajduje się dana osoba i jej osobistych doświadczeń związanych z zadłużeniem oraz podejścia do tego rodzaju zobowiązań.

68%

badanych mieszkańców Polski twierdzi, że zaciągnięcie kredytu to czynnik wpływający negatywnie na spokój i komfort psychiczny.

Przekonanie, że własne mieszkanie to fundament stabilizacji życiowej i poczucia bezpieczeństwa zdaje się być niezwykle mocno zakorzenione w mieszkańcach Polski. Choć posiadanie kredytu wiąże się z pewnym stresem i ograniczeniami, aż 69% kredytobiorców uważa bowiem, że własne lokum jest ważniejsze niż brak zobowiązań finansowych. Ta liczba doskonale wpisuje się w szerszy kontekst postrzegania kredytów hipotecznych jako wyzwania, które mimo obciążeń finansowych wiele osób jest gotowych podjąć, by zrealizować marzenie o własnym domu lub mieszkaniu.

Nie można zapominać, że dla wielu mieszkańców Polski kredyt to coś więcej niż narzędzie

finansowe – to symbol długoterminowej inwestycji w przyszłość, zarówno własną, jak i całej rodziny. Choć spłata takiego zobowiązania bywa wyzwaniem, które może obniżać codzienny komfort i wpływać na dobrostan, jego inwestycyjne (a także omawiane wcześniej społeczne i kulturowe) znaczenie często przeważa nad tymi trudnościami. Trzeba zaznaczyć przy tym, że widać wyraźną różnicę w postrzeganiu kredytu hipotecznego między osobami posiadającymi tego rodzaju zobowiązanie a tymi, które go nie mają – dla tych ostatnich brak obciążeń finansowych może wydawać się bardziej atrakcyjny niż własne mieszkanie.



52%

badanych mieszkańców Polski sądzi, że posiadanie własnego domu lub mieszkania jest ważniejsze niż brak obciążeń finansowych.

Pieniądze szczęścia nie dają? Co mówią o nas przysłowia

Język, którym się posługujemy, nie pozostaje bez wpływu na nasze postrzeganie świata. Kwestie finansowe, ale i mieszkaniowe, od dawna zdają się zajmować bardzo ważne miejsce w polskiej frazeologii. Postanowiliśmy więc sprawdzić, czy badani utożsamiają się z przekazem, jaki niosą.

“Pieniądze szczęścia nie dają” zdaje się być jednym z częściej stosowanych przysłów związanych z finansami. Z badania wynika, że zgadza się z nim tylko 29% mieszkańców Polski. Opinia ta jest bardziej popularna wśród osób starszych oraz tych, które deklarują wysoki poziom szczęścia w życiu. Wynik ten jest zgodny z wcześniejszymi danymi, prezentowanymi w rozdziale “Szczęście niejedno ma imię”, z których wynika, że przynajmniej do pewnego poziomu zarobków sytuacja finansowa wpływa na ogólne poczucie dobrostanu.

Z kolejnym proponowanym respondentom przysłowiem: “Dobry zwyczaj – nie pożyczaj” zgadza się niemal połowa z nich. Co ciekawe, odsetek ten jest wyraźnie wyższy wśród osób, które nie mają kredytów (52%), i niższy wśród tych, którzy spłacają takie zobowiązania (37%). Sugeruje to, że brak kredytu może być dla osób wolnych od takich zobowiązań istotnym elementem ich życiowej filozofii. Z kolei osoby spłacające kredyty częściej uznają, że podjęcie tego kroku było właściwe. Prawdopodobnie wynika to częściowo z mechanizmu zmniejszania dysonansu poznawczego – przekonanie, że decyzja o kredycie była słuszna, pozwala im lepiej radzić sobie z obawami i trudnymi emocjami związanymi z takim zobowiązaniem.

ODSETEK MIESZKAŃCÓW POLSKI ZGADZAJĄCYCH SIĘ Z PRZYSŁOWIEM “DOBRY ZWYCZAJ – NIE POŻYCZAJ” W PODZIALE NA POSZCZEGÓLNE GRUPY



ODSETEK MIESZKAŃCÓW POLSKI ZGADZAJĄCYCH SIĘ ZE ZNANYMI PRZYSŁOWIAMI O DOMU


Wszędzie dobrze,
ale w domu najlepiej

75%


Lepsze ciasne,
ale własne

65%


Jestem Panem
w swoim domu

52%

29%

badanych mieszkańców Polski sądzi, że pieniądze szczęścia nie dają. To spójne z prezentowanymi wcześniej wnioskami, z których wynika, że przynajmniej do pewnego poziomu stan naszego konta ma wpływ na nasz dobrostan.

Dom, niezależnie od jego statusu własnościowego, pełni rolę azylu w codziennym życiu mieszkańców Polski. Jest miejscem dającym poczucie bezpieczeństwa i spokoju. Skąd taki wniosek? Aż 75% badanych zgadza się z przysłowiem „Wszędzie dobrze, ale w domu najlepiej”, co podkreśla uniwersalność tego przekonania. Warto jednocześnie podkreślić, że w tej kwestii niemal nie ma istotnej różnicy między osobami wynajmującymi a właścicielami mieszkań – odpowiednio 74% i 78% z nich wyraża podobne zdanie.

Kolejne przysłowie zaprezentowane badanym – „Lepsze ciasne, ale własne” – mocniej akcentuje z kolei znaczenie własności w polskim podejściu do nieruchomości. Z jego przesłaniem zgadza się 65% badanych, co dobrze współgra z wcześniejszymi wynikami, wskazującymi na to, że własne mieszkanie jest dla wielu mieszkańców Polski niemal synonimem życiowej stabilizacji. W tym przypadku zwraca uwagę jednak rozkład odpowiedzi w zależności od wieku i sytuacji życiowej – Młodzi Dorośli rzadziej zgadzają się z tym stwierdzeniem (44%), podczas gdy Rodziny z Dziećmi (70%) i osoby starsze (71%) częściej widzą w nim sens. Wniosek jest prosty: własny dom zyskuje więc na znaczeniu wraz z kolejnymi etapami życia i rosnącą potrzebą stabilizacji.

Powiedzenie „Jestem panem w swoim domu” znajduje odzwierciedlenie w przekonaniach 52% badanych, co świadczy o silnej identyfikacji z ideą pełnej kontroli nad własnym miejscem zamieszkania. Wynik ten sugeruje, że dla ponad połowy społeczeństwa dom to znacznie więcej niż tylko przestrzeń do życia – to także symbol niezależności, autonomii i poczucia sprawczości. Potwierdzają to również wcześniej przedstawione wyniki badania, które pokazują, jak istotną rolę odgrywa dom w kształtowaniu poczucia stabilności i życiowego spełnienia.

Jednocześnie można przypuszczać, że nieco niższe poparcie dla słuszności tego powiedzenia w porównaniu z innymi przysłowiami proponowanymi respondentom może wynikać z rosnących wyzwań związanych z utrzymaniem własności, takich jak kredyty, koszty utrzymania czy rosnące wymagania dotyczące standardu życia. Dla niektórych, zwłaszcza młodszych mieszkańców Polski czy osób w trudniejszej sytuacji finansowej, „bycie panem w swoim domu” po realnej ocenie swoich możliwości, może pozostawać bardziej aspiracją niż rzeczywistością. To pokazuje, że choć dom wciąż postrzegany jest jako przestrzeń autonomii, to rzeczywiste warunki życia mogą sprawiać, że autonomia ta bywa ograniczona.

Sztuka łączenia dobrostanu z codziennością

Łączenie dobrostanu z codziennymi wyzwaniami to sztuka, która wymaga nie tylko indywidualnych wysiłków, ale także wrażliwości na różnice w doświadczeniach innych osób. Dane wskazują, że różnice w sytuacji mieszkaniowej bywają istotnym źródłem konfliktów wśród znajomych i rodziny – niemal 1/3 respondentów przyznaje, że zagadnienie to wywołuje napięcia w ich otoczeniu. Kwestie standardu mieszkania, sposobu jego finansowania czy nawet aspiracji mieszkaniowych mogą być drażliwym tematem, który wymaga delikatności i zrozumienia – tym bardziej, że różnice te często

wynikają z odmiennych możliwości finansowych, etapów życia czy życiowych priorytetów.

Tyle samo badanych zauważa, że niektóre osoby przesadnie chwalą się spłatą kredytu przed podwyżką stóp procentowych. Może to wskazywać na rosnące napięcia związane z trudnościami finansowymi, które wywołują różnorodne reakcje – od dumy z uniknięcia problemów po frustrację tych, którzy nadal zmagają się z rosnącymi ratami. Tematy te, choć istotne i często obecne w rozmowach, wymagają dużego wyczucia podczas dyskusji.

64%

badanych mieszkańców Polski posiadających własne mieszkanie lub dom przyznaje, że są z tego dumni.

FINANSE I MIESZKANIA ZARZEWIEM KONFLIKTÓW? ODSETEK ZGADZAJĄCYCH SIĘ ZE ZDANIAMI

Różnice w sytuacji mieszkaniowej bywają źródłem konfliktów wśród moich znajomych i rodziny

31%

Niektóre osoby przesadnie chwalą się tym, że spłaciły kredyt mieszkaniowy przed podniesieniem się stóp procentowych i wzrostem rat kredytów

31%

Posiadanie własnego domu lub mieszkania to dla wielu Polek i Polaków powód do dumy zdaniem 64% badanych. Wyniki sugerują, że własność nieruchomości jest postrzegana nie tylko jako osiągnięcie, lecz także symbol stabilizacji i życiowego sukcesu, związany z realizacją marzenia o wiciu "własnego gniazda".

Widać przy tym wyraźnie, że odczuwanie dumy z posiadania domu lub mieszkania rośnie wraz z wyższymi dochodami, większą liczbą domowników oraz etapem życia, w którym rodzina odgrywa kluczową rolę. Rodziny z Dziećmi znacznie częściej niż Młodzi Dorośli czy Silwersi

postrzegają własność nieruchomości jako osiągnięcie godne podkreślenia. Interesującym aspektem jest również wyraźna różnica między osobami spłacającymi kredyt, które częściej odczuwają dumę z posiadania nieruchomości, a tymi bez kredytu (odpowiednio 77% wobec 61%). Może to wskazywać, że kredyt hipoteczny, mimo związanych z nim wyzwań, jest dla wielu narzędziem do osiągnięcia celu, z którego są dumni.

Wyniki badania pokazują, że własność nieruchomości wciąż pozostaje w Polsce ważnym czynnikiem definiującym sukces życiowy i poczucie spełnienia.



W podejściu badanych do popularnych przysłów związanych z domem i z finansami niemal jak w lustrze odbijają się wnioski prezentowane we wcześniejszych rozdziałach naszego raportu. Dom jawi się jako bezpieczna przestrzeń, azyli. I to niezależnie od tego, czy jest to dom wynajmowany, czy posiadany na własność - choć lepiej mieć nawet mniejsze mieszkanie, odpowiadające możliwościom finansowym, niż wynajmować od kogoś. Z kolei jeśli chodzi o finanse, wniosek jest jeden: przynajmniej do pewnego poziomu dochodów ich stan wpływa na nasz dobrostan.

W DOMU BEZ MERCEDESA



Dr hab. Piotr Michoń

Ekonomista, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,
blog "Ekonomia Szczęścia"

Atrakcyjnym – i rzadko zgłębianym – obszarem badań przedstawionych w raporcie było zapytanie Polek i Polaków o ich stosunek do znanych przysłów łączących się ze szczęściem i domem. Przeglądając się wynikiom dostrzegamy, jak wielką rolę badani przypisują własności domu czy mieszkania.

Spełnienie społecznych oczekiwań

Zauważmy, że dwie na trzy badane osoby zgadzają się, że „lepsze ciasne, ale własne”, a przy tym ponad połowa Polek i Polaków jest gotowa wziąć na siebie obciążenia finansowe, po to by móc posiadać własne lokum. To badanie potwierdza, że (nadal) jesteśmy społeczeństwem, w którym posiadanie mieszkania jest wyrazem spełnienia oczekiwań społecznych. Od dorosłych ludzi oczekuje się, że zamieszkają „na swoim”. W społeczeństwach takie jak polskie, posiadanie mieszkania (choćby obciążonego kredytem) jest wyznacznikiem dorosłości, stabilności i sukcesu. Własność jest też kojarzona z wyższym statusem

społecznym, a jej brak może u części osób rodzić frustrację i poczucie wykluczenia. Dodatkowo, szczególnie w tych grupach, w których posiadanie mieszkania jest standardem, a wynajem postrzegany jest jako etap przejściowy lub konsekwencja nie do końca przemyślanych decyzji, może zadziałać efekt porównań społecznych. Osoby wynajmujące mogą poczuć się „gorsze” od właścicieli.

Pragnienie posiadania własnych czterech ścian bierze się nie tylko z chęci dostosowania się do obowiązujących norm społecznych. Własność domu czy mieszkania zwykle wiąże się z większym poczuciem bezpieczeństwa i stabilności, a – jak widzimy w wynikach naszego badania – stanowią one dla Polek i Polaków ważną wartość.

Najlepiej w domu

Dzięki badaniom Otodom dowiadujemy się, że jednym z przysłów, pod którym podpisuje się najwięcej dorosłych osób jest stwierdzenie

„wszędzie dobrze, ale w domu najlepiej”. To sugeruje dużą rolę, jaką w kształtowaniu naszego szczęścia nadajemy domom.

Badania korelacji pokazały, że im bardziej lubimy swój dom lub mieszkanie, tym bardziej jesteśmy szczęśliwi. Większość z nas potrzebuje domu w sensie psychologicznym tak samo, jak potrzebujemy go w sensie fizycznym.

W piramidzie Masłowa, dom, ten fizyczny z betonu czy drewna, pomaga zaspokoić potrzeby schronienia i bezpieczeństwa.

Ale dom to też ludzie, a to oznacza, że szukamy w nim poczucia przynależności, uznania i miłości. I choć chętnie wyjeżdżamy na wakacje,

odwiedzamy różne okolice, to jednak dom to gniazdo, w którym zaspokajamy nasze potrzeby emocjonalne i społeczne, miejsce, które sprzyja poczuciu bezpieczeństwa i kontroli, pozwala odpocząć.

To potwierdzają również dane zgromadzone w raporcie Otodom. Zapytani o to, z jakimi emocjami kojarzy im się dom, nasi respondenci wskazywali na relaks, przyjemność, radość i miłość. Owszem niektórym dom kojarzy się też z czymś niepożądanym, czymś takim jak: smutek, niepokój czy nuda; jednak dotyczy to zwykle mniej niż jednego na dziesięciu badanych. A to wskazuje, że

dom to miejsce, które u większości z nas wywołuje zdecydowanie ciepłe uczucia.

Wolność Tomku

Dla uzupełnienia obrazu dodajmy jeszcze, że ponad połowa Polek i Polaków zgadza się ze stwierdzeniem „Jestem Panem/Panią w swoim domu”. I choć istnieje możliwość, że jest to wyraz antyspołecznej fredrowskiej maksymy „Wolność, Tomku w swoim domku”, to nauka mówi nam, że chodzi o coś znacznie ważniejszego. Dom czy mieszkanie to miejsce, w adaptację przestrzeni którego wkłada się wiele wysiłku i zaangażowania.

Dzięki temu mogą one stać się dla nas powodem do dumy, ale też odzwierciedleniem naszej tożsamości, osobowości i stylu życia.

Bycie tym, który podejmuje decyzje to też źródło poczucia kontroli, co, jak pokazują badania, jest istotnym czynnikiem naszego szczęścia.

Pieniądze nie chronią przed smutkiem

Oddzielną grupę przysłów i powiedzeń, o którą pytaliśmy badanych, stanowiły te dotyczące relacji między pieniędzmi, szerzej bogactwem, a szczęściem. Przyznam, że wyniki badania okazały się być zaskakujące. Tylko trzech na dziesięciu badanych zgodziło się ze stwierdzeniem, że „pieniądze szczęścia nie dają” a jednocześnie jedynie 15 procent ankietowanych zaznaczyło, jako odpowiadające ich poglądom stwierdzenie „lepiej płakać w Mercedesie niż na rowerze”.

Chcąc najkrócej podsumować wyniki możemy powiedzieć, że większość Polek i Polaków uznaje, iż zasobność portfela pomaga być szczęśliwym, ale nie chroni przed smutkiem. Ekonomista zinterpretuje te wyniki stwierdzeniem, że zasobny portfel nadal jest postrzegany jako ułatwienie



w zaspokajaniu potrzeb, co w ocenie wielu może prowadzić do szczęścia. Psycholog zauważył, że wiara w pozytywny wpływ pieniędzy na szczęście wynika z iluzji przewidywania – ludzie przeceniają długoterminowe korzyści emocjonalne związane z posiadaniem dóbr.

Z drugiej strony, niska akceptacja stwierdzenia o „płakaniu w Mercedesie” może wskazywać na rosnącą świadomość, że dobra materialne nie zastępują relacji, zdrowia czy poczucia sensu. Jeszcze coś innego w ludzkim pragnieniu posiadania pieniędzy dostrzeże socjolog. Zauważył on w tym dowód na to, że pieniądź nie przestaje być postrzegany jako wyznacznik sukcesu i miara statusu w społeczeństwie. Jednak odrzucenie skrajnie materialistycznych poglądów, takich jak „lepiej płakać w Mercedesie”, może sugerować ewolucję wartości społecznych – od konsumpcjonizmu w stronę większego znaczenia relacji,

czasu wolnego i dobrostanu psychicznego.

Lepiej kupować czas niż dobra materialne

O wpływie pieniędzy na szczęście pisałem już w innym miejscu tego raportu. Tu zauważę więc jedynie, że choć pieniądze wpływają na szczęście, to w mniejszym stopniu, niż się powszechnie wydaje, odbywa się to poprzez kupowanie dóbr.

Badania z zakresu ekonomii behawioralnej wskazują, że wydatkowanie środków na doświadczenia (np. podróże, koncerty), „kupowanie czasu” (płacenie komuś by zrobił za nas coś, czego nie lubimy robić i wykorzystanie tego czasu zgodnie z własnymi preferencjami) czy pomaganie innym, daje większą satysfakcję niż nabywanie i posiadanie dóbr materialnych.

Zgodnie z tym, co wiemy z badań, źródłem trwałego

szczęścia są raczej pozytywne emocje, zaangażowanie, udane relacje, poczucie sensu niż wzbudzająca zazdrość sąsiadów furia.

Podsumujmy: dom odgrywa kluczową rolę zarówno w psychologicznym, jak i ekonomicznym wymiarze naszego życia. W sensie psychologicznym jest przestrzenią zaspokajającą potrzeby bezpieczeństwa, stabilności i przynależności, wspierając dobrostan emocjonalny. W sensie ekonomicznym stanowi ważną inwestycję i źródło stabilizacji finansowej, które przekłada się na jakość życia. Posiadanie mieszkania jest także wyznacznikiem sukcesu i dorosłości, a jego brak może prowadzić do frustracji i poczucia wykluczenia.

Badania Otodom podkreślają uniwersalną prawdę – dom to więcej niż budynek, to fundament naszego szczęścia i stabilności.



“MIEĆ” PRZED W SZYSTKIM PO TO, BY REALIZOWAĆ ŻYCIOWE CELE

KOMENTARZ EKSPERTKI



Dr Joanna Gutral

Psychoterapeutka, psycholożka, Uniwersytet SWPS,
podcast “Gutral Gada”

Jakość życia człowieka, jego dobrostan i styl funkcjonowania uwzględnia różne aspekty: od biologii, przez czynniki indywidualne, po właściwości środowiskowe, w tym sytuację finansową. Trudno o zachowanie zdrowia (psychicznego i/ lub fizycznego) w warunkach, które zdrowe nie są lub uniemożliwiają satysfakcję podstawowych psychologicznych potrzeb. Trudności w obszarze finansowym są czynnikiem wyzwalającym zwiększonego poziomu napięcia, drażliwości, wycofania z relacji społecznych, podejmowania dodatkowych prac i obowiązków, a co za tym idzie, możliwego wyczerpania psychofizjologicznego.

Pomimo popularnego powiedzenia iż pieniądze szczęścia nie dają, wyniki badań nie są w tym kontekście zgodne. Badanie Kahnemana i Deaton bazujące na Gallup Poll (2010) wskazuje, że zasobność portfela koreluje z subiektywnie odczuwanym poziomem dobrostanu, ale... jedynie do zarobków na poziomie 75 tys. dolarów rocznie. Autorzy

sugerowali, że po zaspokojeniu pewnych podstawowych życiowych potrzeb to nie finanse stanowią o ewentualnej regulacji odczuwanego dobrostanu. Jednak wyniki te nie są uniwersalne kulturowo. Co więcej, badanie z udziałem osób bardzo zamożnych wskazało, że wyższym poziomem dobrostanu cieszyły się osoby,

które owe środki zarobiły samodzielnie, w porównaniu do osób, które swój majątek odziedziczyły.

Czy zatem praca może stanowić środek do realizacji ważnych celów, w których potrafimy znaleźć satysfakcjonujące elementy? Badacze argumentowali swoje wnioski





właśnie w tym kontekście wskazując, że sytuacja materialna per se nie jest wyznacznikiem satysfakcji życiowej i szczęścia, a jedynie środkiem umożliwiającym realizację celów wspierających także dobrostan jednostki. Warto zauważyć, że 29% respondentów niniejszego badania zgadza się ze stwierdzeniem, iż pieniądze szczęścia nie dają, a pogląd ten dominuje w większym stopniu u osób bez zobowiązania kredytowego. Czy to wynik życiowej filozofii, czy konieczności?

Finanse w wielu wymiarach życia

Jeżeli przyjrzymy się aspektom psychologicznego dobrostanu w ujęciu koncepcji Carol Ryff (1989) do jej wymiarów zaliczają się: pozytywne relacje z innymi, autonomia, zarządzanie otoczeniem, sens w życiu, rozwój osobisty i samoakceptacja. W kontekście przedstawionego powyżej raportu sytuacja finansowa może umożliwiać lub utrudniać satysfakcję niemal każdego z tych wymiarów. Jednakże

nasze potrzeby, wizja ich realizacji i środki ku temu niezbędne mogą być różne, a co za tym idzie, jedni mogą wybierać koszt inwestycji we własne lokum, godząc się na zwiększone ryzyko finansowego stresu lub konieczność adaptacji do warunków kredytowych w życiu codziennym (np. zmiany sposobu funkcjonowania, zarządzania budżetem), inni zaś takich konsekwencji nie będą gotowi ponieść (zarówno na poziomie emocjonalnym jak i finansowym). Z raportu wynika że nieco ponad połowa

respondentów wskazuje, iż jest gotowa przyjąć to obciążenie finansowe na rzecz posiadania własnego lokum.

Wpływ kultury na rolę posiadania

Warto jednak zauważyć, że w naszej kulturze dominuje szereg przekonań dotyczących posiadania mieszkania. Na przestrzeni czasu, przemian społecznych, zmian gospodarczych nadal uważamy, że wszędzie dobrze, ale w domu najlepiej (75%) oraz, że lepsze jest nawet i ciasne, ale własne (65%). Kultura i przekazy środowiskowe kształtują przekonania na temat życiowych wyborów, wyznaczania celów i wyzwań. Oczywiście skłonność ta jest zależna od wieku: w mniejszym stopniu opisuje młodych dorosłych, częściej zaś rodziny z dziećmi czy osoby dojrzałe wiekiem. Może to odnosić się zarówno do życiowych realiów, pokoleniowej zmiany przekonań skorelowanej z wyzwaniami świata, jak i faktycznymi wyzwaniami związanymi z rolą społeczną w danym wieku.

W poszukiwaniu własnych rozwiązań

Wielość indywidualnych różnic i zmiennych wpływających na kształt i jakość życia nie sprowadzi się wyłącznie do mianownika finansów. Naiwnym jednak byłoby pomijanie tej zmiennej w jakości życia człowieka. Raport ten nie rozstrzygnie sporów dotyczących tego, czy warto inwestować

w mieszkanie bo, jak to zazwyczaj w psychologii: to zależy.

Kluczowe zatem w kontekście dobrostanu jest uwzględnienie indywidualnych potrzeb, adaptacji do zmiany funkcjonowania w przypadku kredytu,

tolerancji niepewności i budowanie strategii regulacji napięcia, posiadanie społecznego zaplecza i wsparcia, by poza posiadaniem móc z niego korzystać w realizacji życiowych celów.





Metodologia badania ilościowego

„Finansowe mieć czy być” to raport zrealizowany w ramach 4. edycji projektu Szczęśliwy Dom, zainicjowanego przez Otodom w 2021 r. Stanowi kontynuację działań mających na celu wsparcie Polek i Polaków w zakresie świadomych decyzji na rynku nieruchomości, przekładających się na wzrost dobrostanu związanego z kwestiami mieszkaniowymi.

CAWI

Ankiety realizowane na panelu Opinie.pl należącym do IQS

n=1000

Polaków 18+ (próba reprezentatywna, wyniki zważone)

4-8 XI 2024

t=15 min. (33 pytania)

Badanie przeprowadzone zostało przez IQS na zlecenie Otodom w listopadzie 2024 roku. Pomiar zrealizowano metodą CAWI za pomocą ankiety online na panelu Opinie.pl. Za koordynację prac nad ustaleniem zagadnień, ankietą badawczą oraz raportem odpowiadało dat:awesome by Linkleaders.

Pomiar przeprowadzono na reprezentatywnej próbie łącznie 1000 respondentów w wieku 18+. Wyniki przeważono wagą analityczną.

Grupy demograficzne prezentowane w badaniu

Płeć

- Kobiety, n=522
- Mężczyźni, n=478

Przedziały wiekowe

- 18-25, n=89
- 26-35, n=175
- 36-45, n=198
- 46-55, n=165
- 56-65, n=169
- 66+, n=204

Przedziały finansowe (kwintyle GUS) – dochód na 1 osobę w gospodarstwie

- I kwintyl (do 1700 zł), n=100
- II kwintyl (1701-2200 zł), n=96
- III kwintyl (2201-2800 zł), n=126
- IV kwintyl (2800-3700 zł), n=186
- V kwintyl (powyżej 3700 zł), n=276
- Odmowa odpowiedzi, n=217

Przedziały finansowe – miesięczny dochód indywidualny

- Do 3000 zł, n=239
- 3001-7000 zł, n=448
- 7001-10000 zł, n=67
- Powyżej 10000 zł, n=42
- Odmowa odpowiedzi, n=204

Faza życia

- Młodzi dorośli Samodzielni, n=87
- Rodziny z Dziećmi, n=286
- Silvers, n=314

Aktywność na rynku nieruchomości

- Sprzedaż, kupno, wynajem 36 m-cy lub zamiar w ciągu 12 m-cy, n=614
- Posiadanie nieruchomości na własność, n=661
- Aktualna spłata kredytu mieszkaniowego, n=186
- Nadpłacony kredyt w ostatnich 5 latach, n=80
- Kredyt mieszkaniowy spłacony w ostatnich 5 latach, n=83
- Ubezpieczający mieszkania lub domy, n=515
- Użytkownicy serwisu Otodom, n=399

ODSETEK SZCZĘŚLIWYCH (OGÓŁ ASPEKTÓW)**Szczęśliwi****46%****Neutralni****29%****Nieszczęśliwi****25%**



Szczęśliwy
Dom