

*Renata Różycka*

## **BADANIE PREFERENCJI POTENCJALNYCH NABYW- CÓW LOKALI MIESZKALNYCH W KRAKOWIE**

---

### ***THE PROSPECTIVE CUSTOMERS' PREFERENCES ON THE RESIDENTIAL MARKET IN CRACOW***

#### **Streszczenie**

Liczba transakcji zawieranych na rynku nieruchomości zależy nie tylko od atrybutów i mechanizmów ekonomicznych, ale także od czynników personalnych, psychologicznych. Analizując dany rynek nieruchomości obok danych finansowych, pod uwagę należy zatem brać także psychologiczny aspekt zachowań nabywców.

W celu dostarczenia informacji na temat uczestników rynku oraz ich preferencji dotyczących mieszkań w Krakowie, przeprowadzono badanie ankietowe. Celem badania było wyodrębnienie głównej grupy nabywców i poznanie najważniejszych czynników wpływających na wybór lokalu mieszkalnego. W konkluzji przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż wśród ankietowanych największym powodzeniem cieszą się mieszkania zlokalizowane w niskich blokach, na istniejących już osiedlach. Najchętniej wybierano mieszkania małe i średnie, a za najważniejsze cechy przesądzające o ich zakupie uznano cenę oraz lokalizację.

Informacje uzyskane dzięki badaniom ankietowym stanowią zbiór informacji niemożliwy do otrzymania na podstawie analizy treści innych źródeł danych, typowych dla rynku mieszkaniowego, tj. rejestrów cen i wartości, transakcji czy ofert. Systematycznie prowadzone badania preferencji mogą zatem stanowić niezastąpione źródło informacji dla uczestników rynku nieruchomości poszukujących i wykorzystujących informacje opisowe. Wyniki przeprowadzonych badań mogą być pomocne w pracy rzeczoznawców majątkowych, zarządców nieruchomości, jak również pośredników i doradców finansowych.

**Słowa kluczowe:** preferencje nabywców, rynek mieszkaniowy

### **Summary**

*The number of transactions in the property market depends not only on the economic mechanisms, but also on personal, psychological factors. For this reason we should analyze financial data and the psychological aspect of the behavior of buyers. The survey was conducted to provide information on market participants and their preferences for apartments in Cracow.*

*The aim of this study was to appoint the main group of buyers and to provide information about factors that affect customers in the process of choosing a flat to buy. Among the interviewees the most popular were apartments in low blocks situated in already existing housing developments. Most frequent choice was small and medium-sized apartments. The most significant features of flats were price and localization.*

*The information provided by opinion polls are unique and cannot be obtained from other sources of information, typical for the residential market, like: prices and market value register, transactions or offers. Carrying out systematic opinion polls focused on preferences of the customers may be an indispensable source of information for real estates' participants who are using descriptive information. The results of this study may be helpful for appraisers, real properties' managers, estate agents and financial advisors*

**Key words:** *customers' preferences, residential market.*

### **WSTĘP**

Rynek nieruchomości po zmianach ustrojowych w 1989 r. stał się jednym z najbardziej rozbudowanych i dynamicznych rodzajów rynku. Obecnie jest on postrzegany jako jedna z odmian rynku kapitałowego, cieszącego się niesłabnącym zainteresowaniem zarówno inwestorów prywatnych, jak i deweloperów.

Wśród elementów budujących rynek nieruchomości, jednym z najprężniej rozwijających się segmentów jest segment nieruchomości lokalowych. Niestety wnioskowanie o regułach rządzących obrotem nieruchomościami lokalowymi bywa znacznie utrudnione ze względu na fakt, iż wiele parametrów określających dany lokal ocenianych jest głównie z subiektywnego punktu widzenia stron transakcji. Ze względu na fakt, iż uczestnicy rynku nieruchomości nierzadko podejmują decyzje nieracjonalne, często oparte jedynie na fragmentarycznych danych zarówno o rynku, jak i samej nieruchomości [Matuszewski 2006] zasadnym wydaje się być przeprowadzenie badań, pozwalających na wnioskowanie o preferencjach nabywców. Mimo, iż gust nabywców jest czynnikiem czysto subiektywnym, ich wpływ na kształtowanie się sytuacji na rynku nieruchomości jest znaczący. Wyraża się on poprzez specyfikację ofert, wyznaczanie nowych trendów, kreowanie mody, czy standardów. Te natomiast zaliczane są do tzw. czynników socjalnych wpływających na wartość nieruchomości. [Kucharska – Stasiak 2006]. Warto zauważyć, iż preferencje nabywców – rozumiane jako

gust, przedkładanie czegoś nad coś innego [Latusek, Puchalska 2002] wpływają nie tylko na rodzaj, ale także na dynamikę zawieranych na rynku transakcji.

W odpowiedzi na niekwestionowaną potrzebę poznania gustu nabywców lokali mieszkalnych przeprowadzono badanie ankietowe, którego celem było określenie aktualnych preferencji oraz wyodrębnienie głównych czynników wpływających na wybór lokalu mieszkalnego. Dzięki analizie otrzymanych wyników stworzono tzw. modelowy lokal mieszkalny, którego zbiór cech tworzą cechy najchętniej wybierane przez respondentów.

## MATERIAŁ I METODY BADAŃ

W pracy zastosowano metodę analizy opisowo-porównawczej oraz badanie ankietowe przeprowadzone na próbie 100 respondentów. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone wśród osób planujących zakup nowej nieruchomości w dniu 12 marca 2011 r. podczas Targów Mieszkaniowych i Targów Aranżacji Wnętrz w Krakowie, zorganizowanych przez serwis [tabelaofer.pl](http://tabelaofer.pl).

Celem przeprowadzenia badania było określenie aktualnych preferencji nabywców oraz wyodrębnienie głównych czynników wpływających na wybór lokalu mieszkalnego.

Wykorzystana ankieta jest zmodyfikowaną wersją ankiety opublikowanej w pozycji „Analiza rynku nieruchomości” [Gawron 2009] i należy do rodzaju tzw. ankiet ustrukturuowanych. Pytania są tu ułożone w taki sposób, aby nie pozostawić ankierowi żadnej swobody co do sposobu, czy kolejności zadawania pytań [Hague, Jackson 1992]. Kwestionariusz składał się z 20 pytań, w tym 14 o preferencje rynkowe nabywców oraz 6 dotyczących sytuacji społeczno – ekonomicznej badanych.

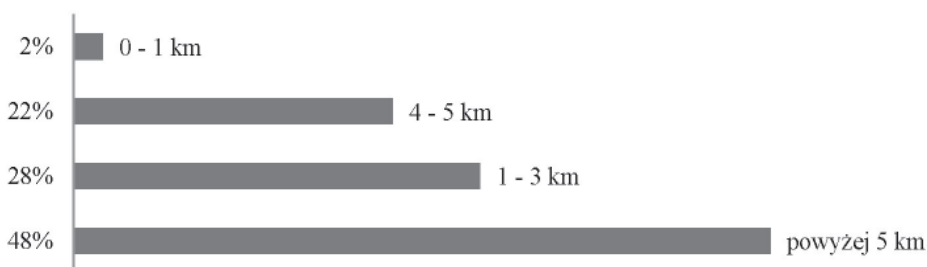
## CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW

Wśród ankietowanych aż 89% to osoby mieszkające w Krakowie, co niewątpliwie pozytywnie wpłynęło na znajomość lokalnego rynku mieszkaniowego, a tym samym na wiarygodność udzielanych odpowiedzi. W badanej grupie było niemal tyle samo kobiet (49%) co mężczyzn (51%). Weryfikacja wiekowa pozwala zauważyć, iż dominującą grupę respondentów stanowiły osoby młode – poniżej 35 roku życia. Rozkład wieku ankietowanych przedstawia rysunek 1.

Najliczniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem wyższym, tworzące młode małżeństwa, szukające swojego pierwszego mieszkania.

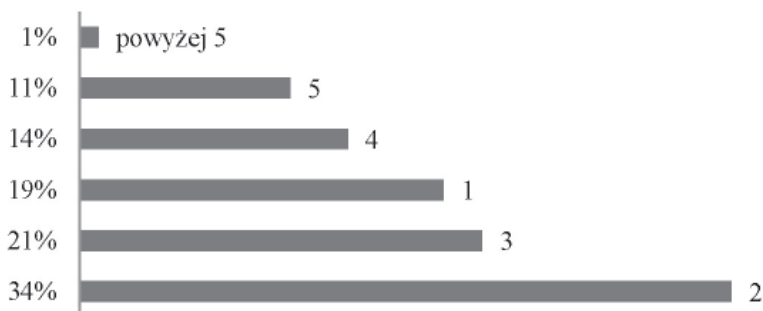
Ponad jedna trzecia badanych tworzy dwuosobowe gospodarstwa domowe. Na drugim miejscu znalazły się gospodarstwa trzy osobowe, czyli klasyczny model rodziny „2 + 1”. Bardzo dużą grupę respondentów stanowią tzw. single, czyli jednoosobowe gospodarstwa domowe – aż 19 Gospodarstwa cztero i wię-

cej osobowe stanowią łącznie 26%. 65% ankietowanych to osoby, które nie posiadają jeszcze własnego lokalu mieszkalnego. Aż 37% ankietowanych wynajmuje mieszkanie, 24% natomiast mieszka nadal z rodzicami. Zróżnicowanie wielkości gospodarstw domowych respondentów przedstawia rysunek 2.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

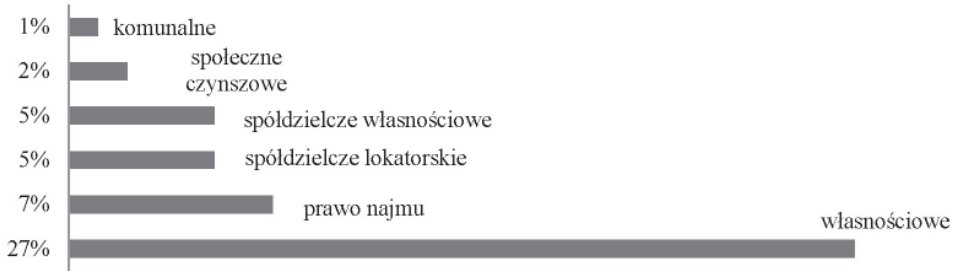
**Rysunek 1.** Rozkład wieku ankietowanych  
**Figure1.** Age of respondents



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 2.** Zróżnicowanie wielkości gospodarstw domowych  
**Figure 2.** Size of the household

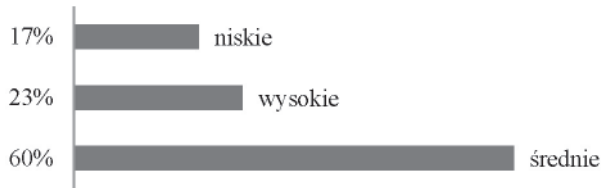
Własny lokal mieszkalny posiadało jedynie 47% ankietowanych, wśród nich najpowszechniej występującym prawem do lokalu jest prawo własności (rys. 3.)



**Rysunek 3.** Rodzaj prawa do lokalu mieszkalnego.

**Figure 3.** Member's right of ownership of a living accommodation.

Sytuacja ekonomiczna respondentów charakteryzowała się dużym zróżnicowaniem. Ponad połowa ankietowanych uznała swoje dochody za średnie w skali kraju, 23% natomiast oceniło swój dochód jako wysoki. Ocena respondentów, co do otrzymywanego przez nich wynagrodzenia przedstawia rysunek 4.



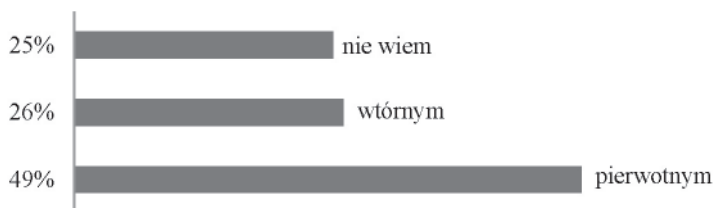
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 4.** Zróżnicowanie dochodów  
**Figure 4.** The income disparities

## ANALIZA PREFERENCJI POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ

Uczestnictwo w targach mieszkaniowych stwarza idealną okazję do zapoznania się z realiami panującymi na danym rynku mieszkaniowym. Posiadanie rzetelnych i aktualnych informacji na temat interesującego nas rynku nieruchomości ma szczególne znaczenie w momencie podejmowania decyzji o zawarciu transakcji. Wśród respondentów aż 53% to osoby deklarujące chęć zakupu mieszkania już w bieżącym roku. 18% było zainteresowanych kupnem mieszkania w przeciągu 2 lat, a 26% do 5 lat. Otrzymane wyniki ankiety potwierdzają, iż spora część konsumentów już kilka lat przed zawarciem planowanej transakcji obserwuje interesujący ich rynek.

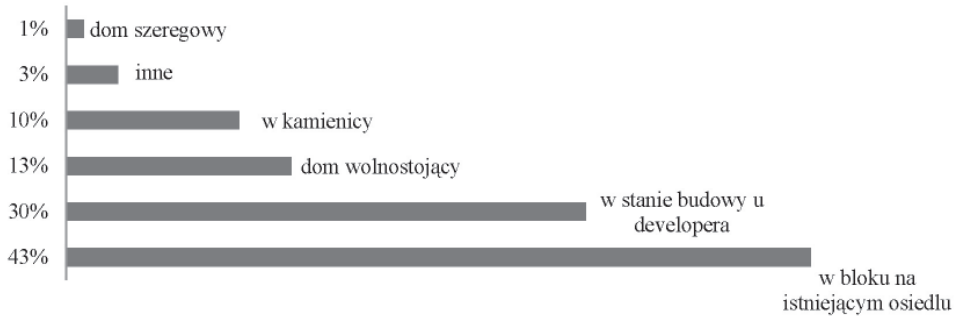
Jak każdy rynek mieszkaniowy, także rynek krakowski dzieli się na rynek pierwotny i rynek wtórny. Z rynkiem pierwotnym mamy do czynienia w momencie, gdy mówimy o rynku, na którym dokonywany jest zakup nieruchomości od developera lub spółdzielni mieszkaniowej. Pojęcie to dotyczy lokali będących w stanie budowy lub dopiero co wybudowanych powodując, iż nabywca staje się pierwotnym (pierwszym) właścicielem nieruchomości. O wtórnym rynku nieruchomości, mówimy natomiast w chwili gdy dokonujemy zakupu nieruchomości już istniejących, użytkowanych przez właściciela (będącego osobą fizyczną lub podmiotem gospodarczym). [Słownik pojęć. Kredythome, online] Niemal połowa ankietowanych (49%) zapowiedziała chęć kupna nieruchomości na rynku pierwotnym (rys. 5), 26% skłania się ku rynkowi wtórnemu, a 25% ankietowanych nie podjęło jeszcze decyzji o rodzaju rynku na którym chcą zakupić mieszkanie (spora grupa osób wyraziła opinię, iż rodzaj rynku nie byłby dla nich decydującym czynnikiem przy wyborze przyszłego lokum).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 5.** Preferowany rodzaj rynku dla planowanej transakcji kupna lokalu mieszkalnego  
**Figure 5.** Respondent's preferences about kind of the market.

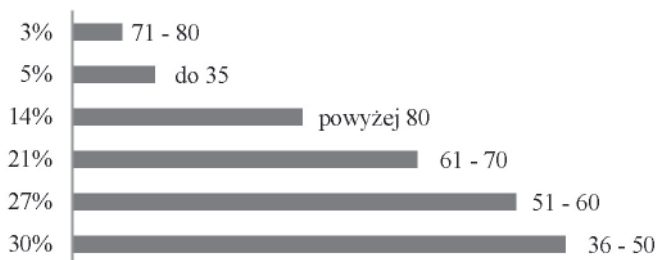
Analiza otrzymanych wyników (rys. 6.) pozwala zauważyć, iż ankietowani najchętniej nabyliby mieszkanie w bloku na istniejącym już osiedlu (43%). Spora grupa, bo aż 30% ankietowanych wykazała chęć kupna mieszkania jeszcze w stanie budowy u developera. Może to świadczyć o bardzo dużym zaufaniu do krakowskich developerów i wierze w prawidłowe prowadzenie przez nich procesu budowy i przekazywania lokali. 13% respondentów opowiadało się za domem wolnostojącym, najczęściej były to osoby zainteresowane terenami i inwestycjami realizowanymi poza granicami miasta. Sporym zainteresowaniem (10%) cieszyła się opcja kupna mieszkania w kamienicy. Jest to wysoki wynik, z racji na wiek mieszkań umiejscowionych w kamienicach oraz fakt, iż najczęściej są one nieprzystosowane do obecnie wymaganego standardu. Niewątpliwym atutem tego typu nieruchomości są jednak ich walory artystyczne i architektoniczne oraz doskonała lokalizacja - przedwojenne i zabytkowe kamienice są dominującą formą urbanistyczną centralnej części Krakowa.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 6.** Preferowany przez respondentów typ mieszkania  
**Figure 6.** Respondent's preferences about kind of a flat

Szczególnym zróżnicowaniem charakteryzowały się wymagania respondentów co do powierzchni przyszłego mieszkania (rys.7.). Największą popularnością cieszyły się mieszkania o powierzchni z przedziału 36–50 m<sup>2</sup> (30%), jednak tylko o 3% mniej wybrało przedział 51–60 m<sup>2</sup>. Stosunkowo dużym (21%) zainteresowaniem cieszą się ponadto nieco większe mieszkania o powierzchni 61–70 m<sup>2</sup>. Sumując otrzymane wyniki łatwo zauważyć, iż popyt skupia się na mieszkaniach małych i średnich, których powierzchnia nie przekracza 70 m<sup>2</sup> – poszukuje ich aż 78% ankietowanych. Taki stan rzeczy związany jest głównie z możliwościami finansowymi respondentów (są to przede wszystkim młode osoby poszukujące swojego pierwszego mieszkania). Pewnego rodzaju niechęć do kupna dużych mieszkań – powyżej 80 m<sup>2</sup>, wiąże się nie tylko z możliwościami finansowymi, ale przede wszystkim z faktem, iż osoby zainteresowane tak sporym metrażem chętniej od mieszkań wybierają domy jednorodzinne.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 7.** Preferowana przez respondentów wielkość mieszkania.  
**Figure 7.** Respondent's preferences about flat's area

Preferowane położenie mieszkania na kondygnacji odznaczało się znacznie mniejszym zróżnicowaniem opinii niż wielkość mieszkania. Większość (66%) ankietowanych poszukuje mieszkań w niskich budynkach (do 4 kondygnacji), jedynie 12% zaakceptowałoby mieszkanie w wysokim obiekcie. Najchętniej wybieraną kondygnacją było II (34%) i I (25%) piętro. Mieszkania na parterze i na wyższych kondygnacjach nie cieszyły się wielkim zainteresowaniem. Blisko 20% respondentów nie posiadało sprecyzowanych preferencji co do lokalizacji mieszkania na kondygnacji. Kolejną ważną cechą mieszkania, co do której ankietowani wykazali się sporą zgodnością gustów jest liczba pokoi. Liczba pokoi nierzadko w silniejszym stopniu niż sama powierzchnia jest czynnikiem przeświadcającym o wyborze danego mieszkania. Dla wielu potencjalnych nabywców ta właśnie cecha mieszkania, jest cechą filtrującą zakres dostępnych ofert. W przybliżeniu co drugi respondent (53%) poszukiwał mieszkania 3 – pokojowego. Spora grupa ankietowanych (23%) wykazywała zainteresowanie mieszkaniami 2 – pokojowymi. Bardzo niskie okazało się zainteresowanie mieszkaniami jednopokojowymi, tylko 1%.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 8.** Preferowana przez respondentów liczba pokoi  
**Figure 8.** Respondent's preferences about numbers of rooms

W celu wyodrębnienia najistotniejszych dla potencjalnych nabywców cech mieszkania respondenci zostali poproszeni o ustalenie hierarchii wartości wybranych cech. Hierarchie ustalono poprzez wpisanie w odpowiednie rubryki liczb od 1 - najważniejsze, do 10 - najmniej ważne. Zestawiając otrzymane odpowiedzi stworzono wskaźnik istotności danej cechy, jako średnią arytmetyczną wszystkich otrzymanych przez nią punktów. Im niższa wartość wskaźnika tym wyższa istotność danej cechy. Wyniki analizy przedstawiono w tabeli 1.



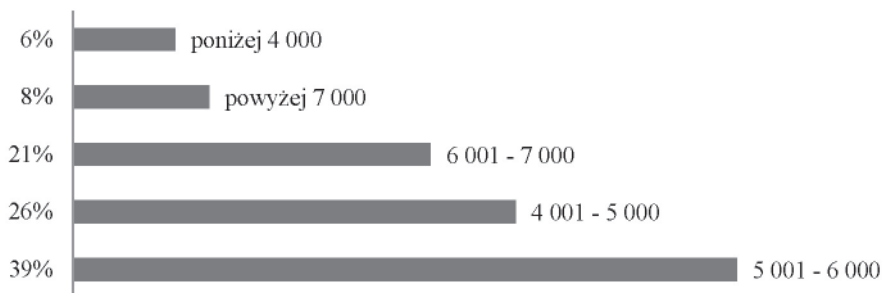
**Tabela 1.** Wartości wskaźnika istotności danych cech mieszkania.**Table 1.** The relevance of flats' characters pointer.

Cecha	Wartość wskaźnika istotności cechy
Cena	2,83
Lokalizacja	2,84
Stan prawny nieruchomości	4,98
Metraż	5,01
Stan techniczny budynku	5,24
Dostępność komunikacyjna	5,59
Możliwość parkowania samochodu	6,48
Sąsiedztwo	7,04
Położenie na kondygnacji	7,13
Dostępność handlu i usług	7,46

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.

Source: Own study based on poll data.

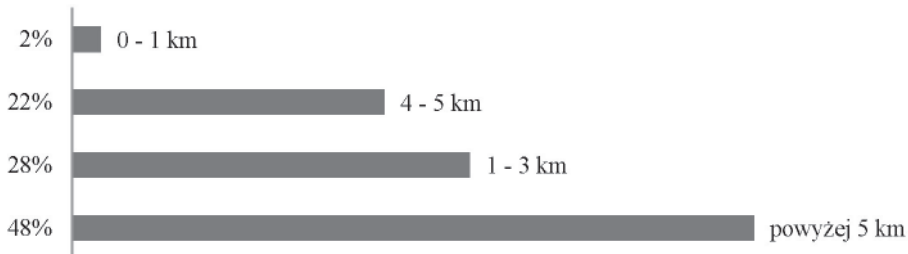
Cechami najbardziej istotnymi, z punktu widzenia potencjalnych nabywców mieszkań, okazały się cena i lokalizacja. Jako niemal dwukrotnie mniej ważne i porównywalne między sobą, respondenci wytypowali takie cechy jak: stan prawny, metraż, stan techniczny budynku oraz dostępność komunikacyjną. Do grupy cech o najmniejszym znaczeniu zaliczono: możliwość parkowania samochodu, sąsiedztwo, położenie na kondygnacji oraz dostępność do handlu i usług. Odzwierciedleniem dużego zróżnicowania możliwości finansowych respondentów są ich preferencje co do przedziału cenowego wybieranego mieszkania. Blisko 40% ankietowanych jest skłonna zapłacić 5 000 – 6 000 zł za m<sup>2</sup> mieszkania. Odnosząc się do średnich cen ofertowych za m<sup>2</sup> mieszkania w Krakowie preferencje cenowe respondentów można uznać za bardzo optymistyczne. W roku 2010 „zdecydowana większość - 66% cen ofertowych mieszkań w inwestycjach deweloperskich zawiera się w przedziale 5 000–8 000 zł/m<sup>2</sup>. Poniżej tego przedziału znajduje się tylko 6% cen, a pozostałe są droższe. Ta tendencja nie zmienia się od dłuższego czasu. Z kolei na rynku wtórnym w przedziale cenowym pomiędzy 5 000–8 000 zł/m<sup>2</sup> sprzedawane jest blisko 80% lokali mieszkalnych. [Krochmal 2010]. Biorąc pod uwagę średnie ceny transakcyjne w danym rejonie Krakowa, przedział cenowy do 6 000 zł za m<sup>2</sup> wyklucza mieszkania zlokalizowane w Śródmieściu, Krowodrzy i w dużej mierze także na Podgórzu. Przedział cenowy 5 001–6 000 zł /m<sup>2</sup> najlepiej odpowiada rynkom lokalnym Nowej Huty oraz terenów podmiejskich, gdzie odpowiednio średnie ceny ofertowe nowych mieszkań wynoszą 6 300 zł/m<sup>2</sup> i 5 700 zł/m<sup>2</sup>. Średnia cena na rynku wtórnym wynosi natomiast 5 500 zł/m<sup>2</sup> [Krochmal 2010]. Warto tu także pamiętać, iż średnia cena ofertowa w Krakowie jest zawsze wyższa od średniej ceny transakcyjnej (dokładna wartość różnicy pomiędzy ceną ofertową , a transakcyjną jest uzależniona od danego opracowania jednak przeważnie oscyluje wokół wartości 10%).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 9.** Cena mieszkania – preferowane przedziały cenowe  
**Figure 9.** Flats' price – Respondent's preferences about price band

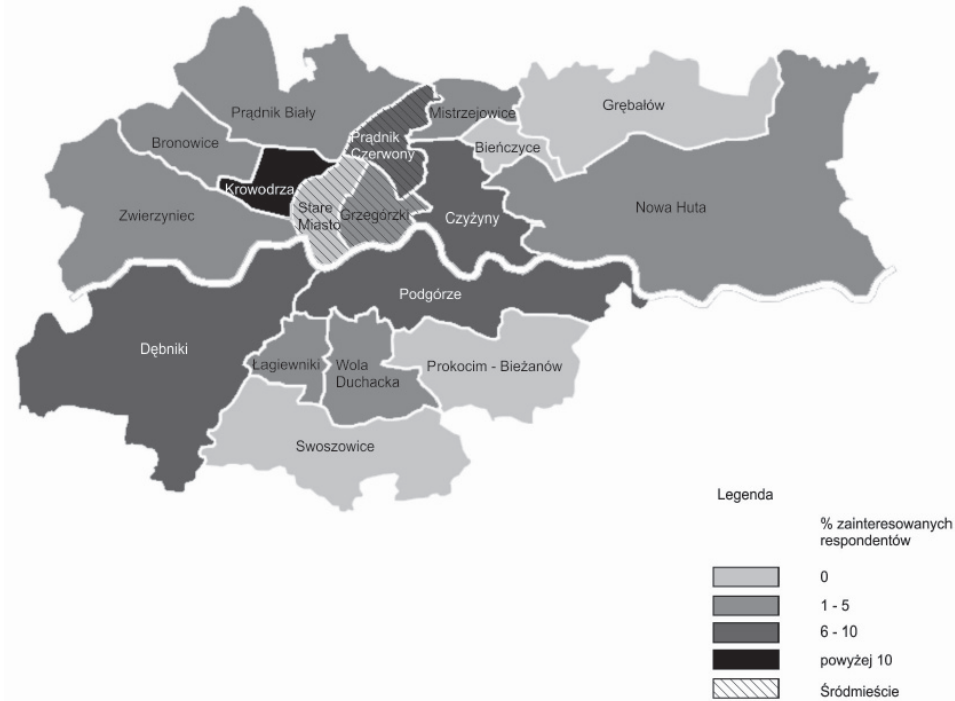
W odniesieniu do najchętniej wybieranej lokalizacji, ankietowani wykazali się stosunkowo wysoką zgodnością poglądów. Niemal połowa poszukuje mieszkania zlokalizowanego powyżej 5 km od centrum Krakowa. 22% poszukuje lokalizacji w odległości mieszczącej się w przedziale 4–5 km od centrum. Dużo, bo aż 28% respondentów poszukuje mieszkania w okręgu o promieniu 1–3 km od środka miasta – co biorąc pod uwagę układ przestrzenny Krakowa związane jest z zamieszkaniem w ścisłym centrum miasta. Tylko 2% preferuje mieszkanie w tzw. Rynku, czyli okolicach Rynku Głównego i Starego Miasta.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 10.** Preferowana odległość mieszkania od krakowskiego Rynku Głównego  
**Figure 10.** Respondent's preferences about distance between a flat and Cracow's market square

O ile w sprawie odległości przyszłego mieszkania od centrum miasta respondenci wykazali się sporą zgodnością, o tyle w sprawie umiejscowienia mieszkania w danej części miasta można zauważyć ogromne zróżnicowanie gustów.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ankietowych.  
Source: Own study based on poll data.

**Rysunek 11.** Preferowane lokalizacje w Krakowie  
**Figure 11.** Respondent's preferences about flat location

Analiza otrzymanych odpowiedzi i opracowanego na ich podstawie kartogramu (rys. 11) pozwala stwierdzić, iż zdecydowanie największym zainteresowaniem cieszyła się dzielnica Krowodrza oraz dawna dzielnica Śródmieście (obecnie rozparcelowana na dzielnice Stare Miasto, Grzegórzki, Prądnik Czerwony). Obszarami o wysokim stopniu zainteresowania są dzielnice Czyżyny, Podgórze oraz Dębniki. Respondenci nie wykazali natomiast chęci zamieszkania w takich dzielnicach jak: Grębałów, Bieńczyce, Prokocim–Bieżanów, Swoszowice.

## PODSUMOWANIE

Zgodnie z przeprowadzonym badaniem ankietowym najczęściej spotykanym nabywcą mieszkania w Krakowie są osoby, które nie posiadają jeszcze własnego lokum. W większości są to dobrze wykształceni młodzi ludzie, którzy poszukują mieszkania dla swojej nowozakładanej rodziny. Rodzaj rynku, na którym respondenci poszukują mieszkania zwykle nie gra roli, może to być zarówno rynek pierwotny jak i wtórny.

Pośród cech charakteryzujących wybierane mieszkanie za najistotniejsze uznano cenę i lokalizację. W dalszej kolejności natomiast nabywcy zwróciliby uwagę na stan prawny nieruchomości, metraż oraz stan techniczny budynku. Za najbardziej pożądane uznano mieszkania, których cena za 1 m<sup>2</sup> mieściła się w przedziale 5 001 – 6 000 zł, co jak na warunki krakowskiego rynku nieruchomości może być wyjątkowo trudne w realizacji. Preferencje lokalizacyjne respondentów pozwalają wnioskować o chęci „ucieczki” z centrum miasta. Jednocześnie wybierając preferowaną lokalizację swojego mieszkania najczęściej wymienianą dzielnicami były – bliskie centrum – dzielnice Krowodrza oraz dawna dzielnica Śródmieście, w skład której wchodzi obecne dzielnice Grzegorzki, Stare Miasto oraz Prądnik Czerwony.

Dzięki przeprowadzonemu badaniu można opisać swego rodzaju modelowy lokal, który cieszyłby się największym zainteresowaniem potencjalnych nabywców. Lokal taki mieściłby się na II piętrze, w 4- kondygnacyjnym budynku, jego powierzchnia zawarta byłaby w przedziale od 36 do 50 m<sup>2</sup>. W modelowym mieszkaniu znajdowałyby się 3 pokoje, a cena za 1m<sup>2</sup> należałaby do przedziału 5001 – 6000 zł. Przedmiotowe mieszkanie powinno być zlokalizowane w odległości większej niż 5 km od Rynku Głównego, a preferowaną dla jego lokalizacji dzielnicą byłaby dzielnica Krowodrza.

## BIBLOGRAFIA

- Gawron H., 2009, *Analiza rynku nieruchomości*. Materiały dydaktyczne. Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, s.102- 106
- Hague N.P., Jackson P., 1992. *Badania rynku. Zrób to sam*. Signum, Kraków, s.94
- Krochmal P., *Podsumowanie rynku mieszkaniowego w Krakowie w 2010 r.*, Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości MRN, URL: <http://www.mrn.pl/aktualnosci/komentarz-miesiaca,451,Podsumowanie-ryнку-mieszkaniowego-w-Krakowie-w-2010-r-.html>, (dostęp 13.05.2011).
- Kucharska-Stasiak E. 2006. *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*. PWN Warszawa.
- Latusek A., Puchalska I. (red), 2002, *Praktyczny słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Zielona Sowa, Kraków.
- Matuszewski M. 2006. *Rynek nieruchomości*. [w:] Dydenko J. (red.), *Szacowanie nieruchomości*. Wolters Kluwer – Dom wydawniczy ABC, s.133
- Słownik pojęć. Kredyhome. URL: <http://www.kredyhome.pl/?sownik-pojec,5#Rynekpierwotny> (dostęp 1.12.2011)

Mgr inż. Renata Różycka  
Doktorant w Katedrze Gospodarki Przestrzennej i Architektury Krajobrazu  
Uniwersytet Rolniczy im. H.Kołłątaja  
ul. Balicka 253c  
30-149 Kraków  
Tel: 503 738 706  
e-mail: rozrena@gmail.com