

Anna Gdakowicz*

Uniwersytet Szczeciński

LINIA OPORU A CENY MIESZKAŃ NA RYNKU PIERWOTNYM W WYBRANYCH MIASTACH POLSKI

STRESZCZENIE

Ceny nowych mieszkań sprzedawanych przez deweloperów nie powinny być niższe niż koszty poniesione na inwestycję mieszkaniową. Poziom wyznaczający poniesione koszty nazwano linią oporu. Celem artykułu było badanie relacji przeciętnych cen 1 m² mieszkań na rynku pierwotnym względem linii oporu. Badanie oparto na średnich cenach transakcyjnych publikowanych przez Narodowy Bank Polski dla miast wojewódzkich Polski. W analizie ujęto okres I kwartał 2007 roku–I kwartał 2013 roku.

Słowa kluczowe: linia oporu, ceny mieszkań, ceny transakcyjne, rynek pierwotny.

Wprowadzenie

Charakterystyczną cechą rynku nieruchomości jest obrót pierwotny i obrót wtórny [Pawlikowska-Piechotka, 1999]. Obrót pierwotny dotyczy wszystkich nieruchomości, które w wyniku czynności prawnych uzyskały status nieruchomości mogących być przedmiotem obrotu. Obrót wtórny rozpoczyna się wtedy, gdy pierwotny nabywca zaoferuje ją do sprzedaży na rynku.

* Adres e-mail: alatro@wneiz.pl.

Cena mieszkania uzależniona jest od wielu czynników: od ceny zakupu gruntu, poniesionych kosztów, oczekiwanego przez inwestora zysku, ale też od sytuacji na rynku, potencjalnego popytu oraz oferty konkurencji. O ile w przypadku rynku pierwotnego mieszkań cena ustalana jest na podstawie analizy finansowej prowadzonego przedsięwzięcia, o tyle na rynku wtórnym cena stanowi wypadkową możliwości finansowych kupujących oraz oczekiwań cenowych sprzedających lokale mieszkalne. W artykule skupiono się na rynku mieszkań pierwotnych, czyli po raz pierwszy wprowadzanych do obrotu.

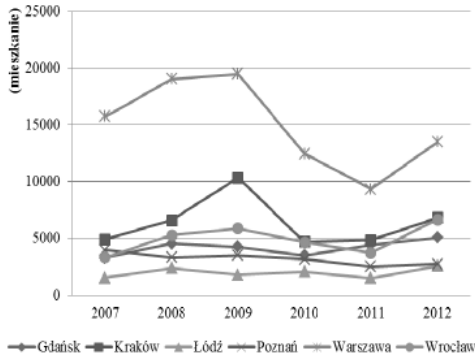
Przeciętna cena 1 m² mieszkania malała w Polsce od 2008 roku. Zjawisko to obserwowane było zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym oraz dotyczyło cen mieszkań ofertowych i transakcyjnych. W artykule przeprowadzono analizę mieszkań nowo budowanych, opierając się na danych Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego. Następnie przeanalizowano kształtowanie się przeciętnych cen 1 m² mieszkań na rynku pierwotnym i zaproponowano punkt (który w czasie układa się w linię oporu), poniżej którego ceny nie powinny być obniżane. Badanie linii oporu przeprowadzono na podstawie średnich cen transakcyjnych publikowanych przez Narodowy Bank Polski [*Informacja o cenach mieszkań*, 2012] dla miast wojewódzkich Polski (z wyjątkiem województwa lubuskiego, dla którego uwzględniono Zieloną Górę). Wśród 16 analizowanych miast 6 miało dobrze rozwinięte rynki nieruchomości, były to największe miasta Polski: Gdańsk, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa i Wrocław. Badane zmienne ujęto osobno dla sześciu wiodących miast (M6) oraz pozostałych dziesięciu (M10 – Białystok, Bydgoszcz, Katowice, Kielce, Lublin, Olsztyn, Opole, Rzeszów, Szczecin i Zielona Góra).

1. Analiza mieszkań nowo budowanych

W latach 2008–2012 w Polsce oddano do użytku blisko 153 tys. nowych mieszkań: jedną czwartą w grupie miast M6, a 8% w pozostałych analizowanych miastach (M10).

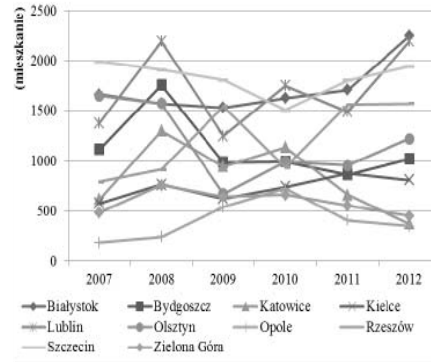
W całej Polsce obserwowano wzrost liczby oddawanych nowych mieszkań w latach 2007–2008, co związane było z koniunkturą gospodarczą i dużą łatwością w uzyskaniu finansowania (kredyt bankowy). Kolejne lata to okres spowolnienia gospodarczego i spadek wolumenu aż do 2011 roku. W roku 2012 zanotowano ponowny wzrost ich liczby powyżej poziomu notowanego na początku okresu analizy.

Rysunek 1. Mieszkania oddane do użytku w latach 2007–2012 – grupa miast M6



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych (dostęp: 15.09.2013).

Rysunek 2. Mieszkania oddane do użytku w latach 2007–2012 – grupa miast M10



Źródło: jak pod rysunkiem 1.

W latach 2007–2012 najczęściej mieszkań oddano do użytku w Warszawie (w 2009 roku blisko 19,5 tys.), a najmniej w Łodzi (od 1,5 tys. do 2,5 tys., rysunek 1). W trzech miastach: Warszawie, Krakowie i Wrocławiu, liczba nowych mieszkań oddawanych do użytku rosła przez trzy lata, do 2009 roku. Ostatni rok wzrostu to efekt oddawania do użytku mieszkań, które zostały faktycznie sprzedane w poprzednim roku. Odmienną dynamiką charakteryzował się ten wskaźnik w Poznaniu – spadał w całym okresie analizy.

W roku 2012 w porównaniu z 2007 rokiem tylko w Warszawie i Poznaniu zanotowano spadek nowych mieszkań oddanych do użytku. W pozostałych miastach było więcej nowych inwestycji niż na początku analizy (najwięcej we Wrocławiu – dwukrotny wzrost liczby nowych mieszkań).

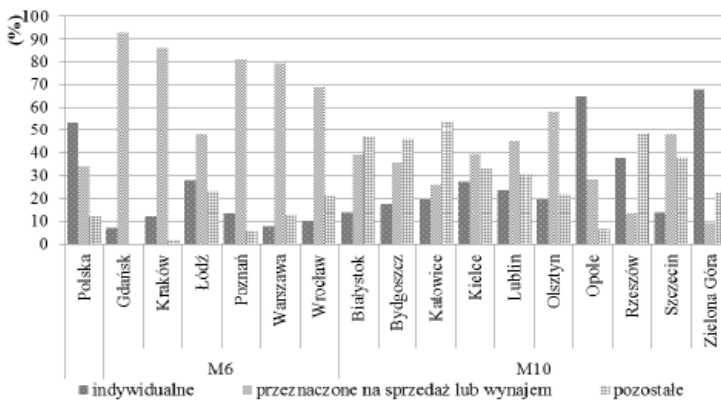
W grupie miast M10 (rysunek 2) najczęściej mieszkań oddawano do użytku w Szczecinie, Lublinie oraz Białymstoku, a najmniej w Opolu. W badanych miastach w latach 2007–2012 liczba mieszkań charakteryzowała się dużą zmiennością i dynamiką, odmienną niż obserwowano dla miast M6 i całej Polski. W większości miast po dwuletnim okresie wzrostu od 2009 roku spadał wolumen (z wyjątkiem Opola i Rzeszowa oraz Szczecina – spadek od 2007 roku). W roku 2010 często

obserwowano wzrost liczby mieszkań oddanych do użytku (wyjątki to Rzeszów i Szczecin). W roku 2012 w porównaniu z 2007 rokiem w pięciu miastach oddano do użytku więcej mieszkań, a w pięciu miastach – mniej. Największy wzrost ich liczby zanotowano w Rzeszowie (dwukrotny) i Opolu (90%), a największy spadek – w Katowicach (39%).

Wśród inwestorów na pierwotnym rynku mieszkań wyróżnia się osoby prywatne (mieszkania indywidualne), spółdzielnie mieszkaniowe (mieszkania spółdzielcze), deweloperów (mieszkania przeznaczone na sprzedaż lub wynajem), gminy (mieszkania komunalne), товариства будownицтва społecznego (TBS, mieszkania społeczno-czynszowe), zakłady pracy (mieszkania zakładowe).

Na rysunkach 3 i 4 przedstawiono strukturę mieszkań oddawanych do użytku według inwestorów w latach 2007 i 2012. Zestawiono badane miasta z Polską. Zaprezentowano grupy inwestorów najbardziej liczne i znaczące dla pierwotnego rynku mieszkań. W kategorii mieszkań „pozostałe” ujęto mieszkania spółdzielcze, komunalne, społeczno-czynszowe oraz zakładowe.

Rysunek 3. Struktura mieszkań oddanych do użytku według inwestorów w Polsce i wybranych miastach w 2007 roku



Źródło: jak pod rysunkiem. 1.

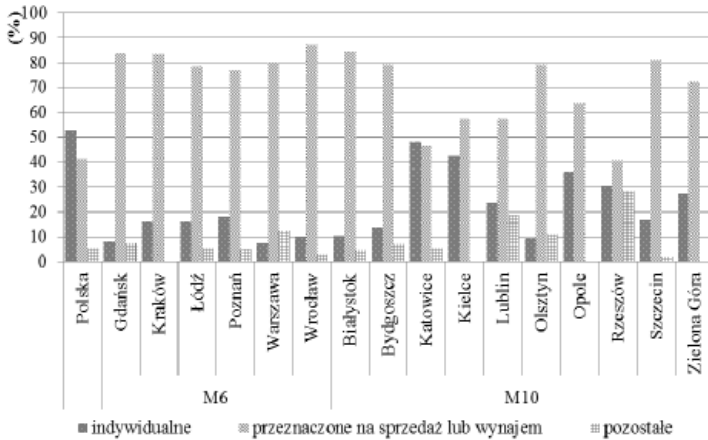
W roku 2007 w Polsce najwięcej mieszkań oddały do użytku osoby indywidualne (54%), 34% mieszkań to inwestycje deweloperskie, natomiast wśród pozostałych 12% połowę stanowiły inwestycje spółdzielni mieszkaniowych (rysunek 3).

W grupie miast M6 większość mieszkań wybudowano na sprzedaż lub wynajem – od 69% we Wrocławiu do 93% w Gdańsku (wyjątkiem była Łódź – 48%). Następną, znaczącą grupą inwestorów były osoby prywatne (od 7% w Gdańsku do 28% w Łodzi). W Warszawie i Wrocławiu drugie miejsce pod względem liczby oddanych do użytku mieszkań zajęły spółdzielnie mieszkaniowe (odpowiednio 10% i 15%). Pozostali inwestorzy albo nie budowali nowych mieszkań, albo budowali bardzo mało (poniżej 10% wszystkich inwestycji).

W miastach grupy M10 udział inwestycji realizowanych przez deweloperów nie był aż tak dominujący jak w grupie M6 i wahał się od 58% w Olsztynie do 9% w Zielonej Górze. Duże znaczenie miały mieszkania budowane przez osoby indywidualne (domy) – od 14% w Szczecinie i Białymstoku do nawet 65% w Opolu i 68% w Zielonej Górze. Kolejną, znaczącą grupę mieszkań tworzyły lokale spółdzielcze. Udział tych inwestorów w nowych inwestycjach oddanych do użytkowania sięgał nawet 49% (w Rzeszowie), chociaż w Opolu spółdzielnie mieszkaniowe nie wybudowały żadnego mieszkania. W miastach tych ważną rolę odgrywały również TBS-y. W Katowicach 43% mieszkań oddanych do użytku budowano na sprzedaż lub wynajem.

Z analizy rysunku 3 wynika, że w dużych, dobrze rozwijających się miastach jako inwestorzy dominują deweloperzy. W miastach biedniejszych i mniejszych na znaczeniu zyskują spółdzielnie mieszkaniowe, TBS-y oraz budownictwo indywidualne, które jest dominujące na obszarach nieurbanizowanych.

Rysunek 4. Struktura mieszkań oddanych do użytku według inwestorów w Polsce i wybranych miastach w 2012 roku



Źródło: jak pod rysunkiem 1.

W roku 2012 głównym inwestorem na rynku lokali mieszkalnych byli deweloperzy budujący mieszkania na sprzedaż lub wynajem. Ich udział w inwestycjach M6 sięgał od 77% w Poznaniu do 87% we Wrocławiu. W grupie miast M10 również deweloperzy oddali najwięcej mieszkań do użytku – najmniej w Rzeszowie (41%), najwięcej w Białymstoku (85%). Rola pozostałych inwestorów została zmarginalizowana. Wyjątkiem były Katowice (duży, 48-procentowy udział budownictwa indywidualnego) i Rzeszów (31-procentowy udział budownictwa indywidualnego i 28-procentowy udział spółdzielni mieszkaniowych). W Kielcach, Opolu i Zielonej Górze oddano do użytku sporo mieszkań wybudowanych przez osoby prywatne (odpowiednio 42%, 36% i 28%), jednak pozostali inwestorzy nie wybudowali nic.

Rolę głównego inwestora instytucjonalnego w miastach Polski przejęli deweloperzy (jeszcze 20 lat temu były to spółdzielnie mieszkaniowe). Deweloperzy kreują pierwotny rynek mieszkań. Na nich ciąży ryzyko inwestycyjne związane z niesprzedaniem wybudowanych mieszkań w okresie kryzysu, ale oni też są beneficjentami wyższych marż w okresie prosperity. Ponadto deweloperzy budują mieszkania na sprzedaż lub wynajem. Do mieszkań tych przysługuje prawo własności z udziałem w części wspólnej nieruchomości, a takie prawo jest podstawowe w obrocie na wolnym rynku.

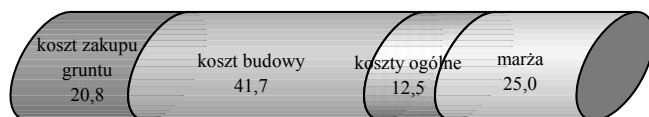
2. Cena mieszkania a linia oporu

Każda inwestycja w nieruchomości wymaga poniesienia nakładów, które pozwolą osiągnąć zamierzone efekty. Nakłady te składają się z wielu elementów. Wiedza o strukturze kosztów jest najważniejszą przesłanką do podejmowania przez przedsiębiorstwo decyzji cenowych [Hanna, Dodge, 1997]. Znajomość kosztów inwestycji jest szczególnie ważna w przypadku budownictwa mieszkaniowego, ponieważ relatywnie wysokie ceny mieszkań (w odniesieniu do dochodów gospodarstwa domowego) powodują, że zakup lokalu mieszkalnego jest najważniejszą życiową decyzją inwestycyjną klientów indywidualnych.

Na koszty inwestycji składają się wszystkie poniesione nakłady w trakcie procesu inwestycyjnego, od wstępnych analiz poprzedzających zakup gruntu poczynając, a na rozpoczęciu eksploatacji obiektu kończąc. Wydatki inwestycyjne można podzielić na koszty związane z nabyciem działki, dokumentacji projektowej, uzgodnień, opinii i ekspertyz, inwestycją w obiekty podstawowe i pomocnicze wraz z infrastrukturą i zapleczem placu budowy oraz kredytem bankowym [Stachura, 2007].

Na cenę 1 m² nowego mieszkania składa się koszt budowy, czyli koszt materiałów budowlanych oraz robocizny – 40% (rysunek 5). Jedną piątą ceny stanowi koszt zakupu gruntu. Koszty ogólne, wynoszące 12%, obejmują wydatki związane z przygotowaniem projektu architektonicznego, koszty operacyjne, sprzedaży i inne. Zysk dewelopera szacowany jest na poziomie 25–30%.

Rysunek 5. Struktura kosztów wybudowania 1 m² powierzchni użytkowej mieszkania przez dewelopera (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Rentowność projektów deweloperskich, 2010].

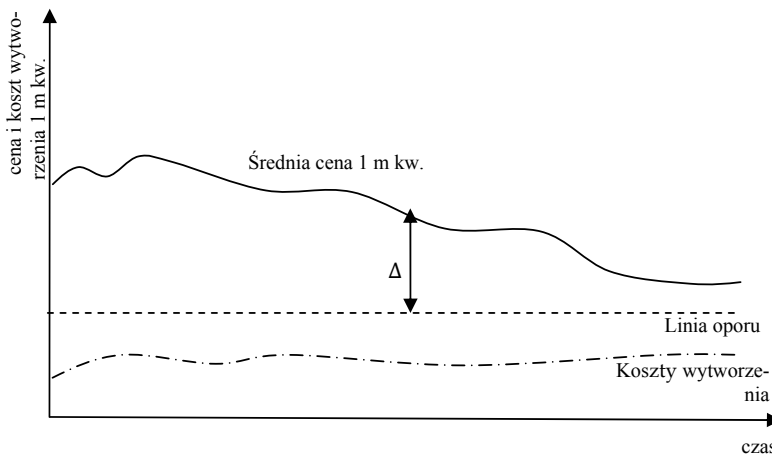
Podobnie jak na innych rynkach za najważniejsze czynniki wpływające na ustalenie cen nowych nieruchomości mieszkaniowych uważa się [Kaczmarczyk, Pałgan, 2005] cele przedsiębiorstwa, koszty, cechy produktu, popyt, konkurencję oraz badanie akceptacji ceny. Pierwsze trzy czynniki obejmują uwarunkowania wewnętrzne, związane z ofertą podażową firmy. Kolejne czynniki to uwarunkowania

zewnątrzne, pochodzące z otoczenia firmy. Dla klienta jednym z najważniejszych kryteriów wyboru mieszkania jest jego cena. Dla firmy zaś cena mieszkania jest czynnikiem, który określa efektywność jej działalności. Cena pozostaje w silnym związku z produktem i jego jakością [Kramer, 2004].

Ceny nowej nieruchomości mieszkalnej nie powinny spadać poniżej określonego poziomu, który określa linia oporu [Hozer, Gdakowicz, 2014]. Linie tę wyznacza się na podstawie wskaźnika przeliczeniowego kosztów odtworzenia metra kwadratowego powierzchni użytkowej budynków mieszkalnych, który co pół roku jest ustalany przez wojewodę. Wskaźnik jest obliczany osobno dla województwa i miasta wojewódzkiego. Podstawą jego wyliczenia jest średni w województwie (mieście) koszt budowy 1 m² powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego, określany przez wojewódzki oddział GUS. W szacowaniu wskaźnika uwzględniany jest wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych w danym województwie w ostatnich sześciu miesiącach.

Linia oporu może się zmieniać: maleć, gdy wykonawcy obniżają koszty wykonania, lub rosnać, gdy wykonawcy chcą podążać za wymaganiami kupujących co do standardu wykonania. Graficzną prezentację linii oporu w odniesieniu do ceny metra kwadratowego i kosztów wytworzenia przedstawiono na rysunku 6.

Rysunek 6. Relacja ceny i kosztów wytworzenia 1 m² mieszkania



Źródło: opracowanie własne.

Koszty wytworzenia to koszty faktycznie ponoszone przez deweloperów. Kształtują się one poniżej linii oporu (rysunek 6). Delta to wartość dodana zrealizowanej inwestycji. Jest to dodatkowy zysk inwestora wynikający z sytuacji na rynku nieruchomości w momencie wprowadzania inwestycji na rynek (koniunktury na rynku nieruchomości).

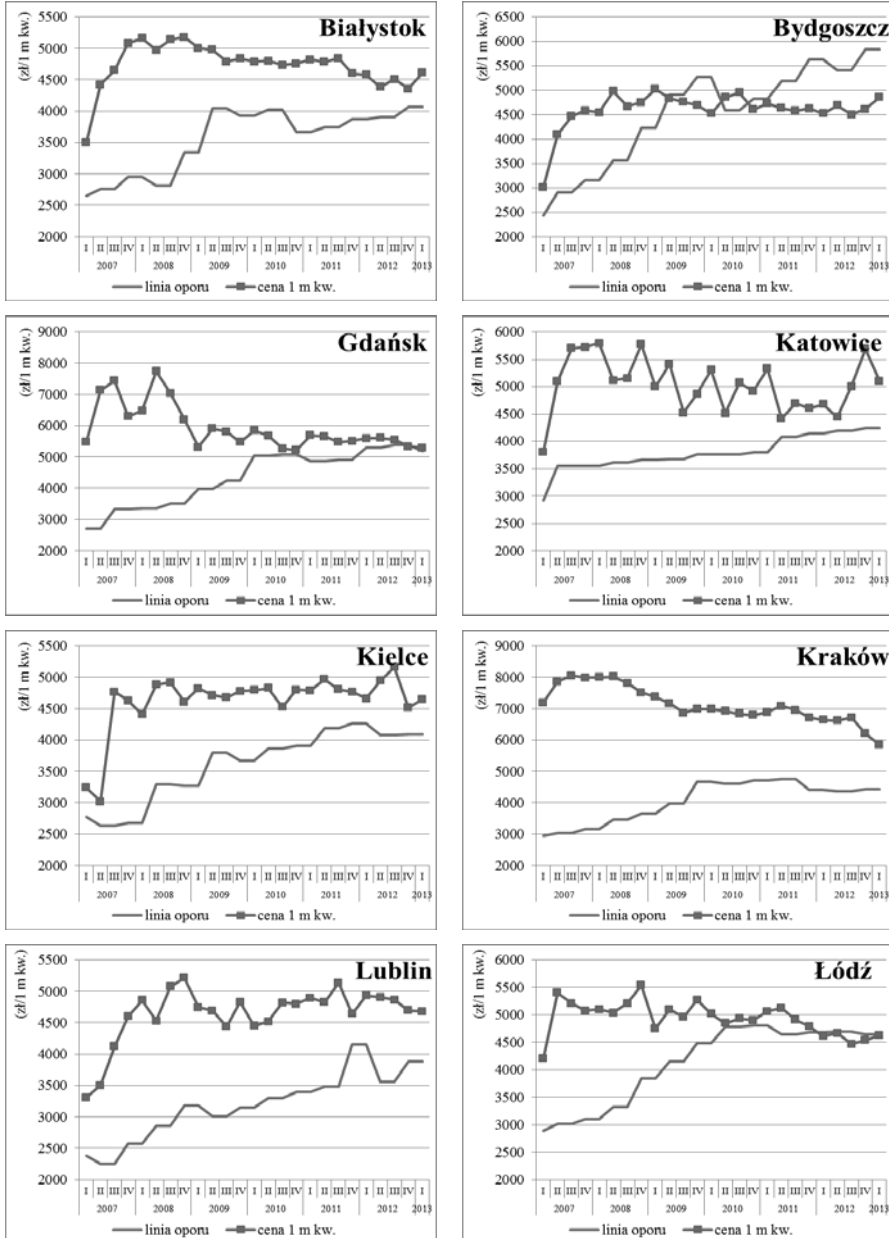
3. Empiryczne badanie przeciętnych cen nieruchomości w odniesieniu do linii oporu

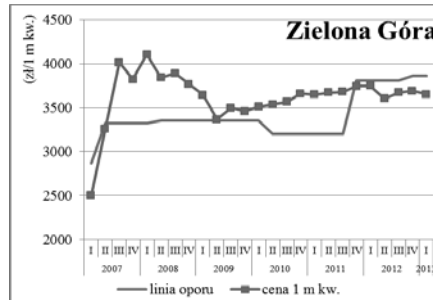
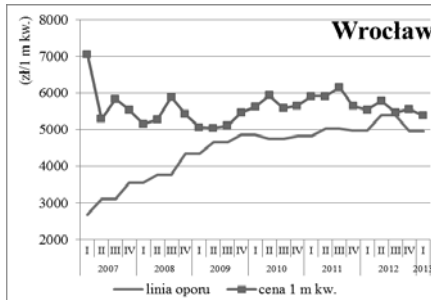
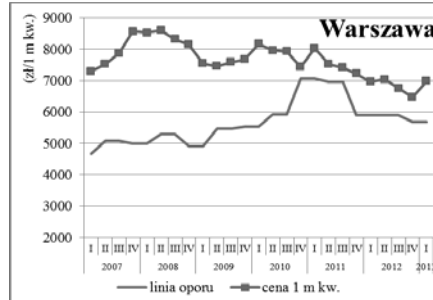
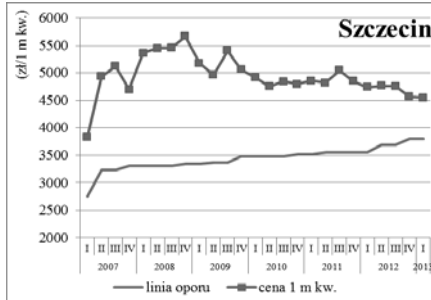
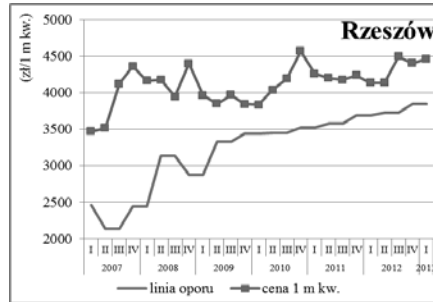
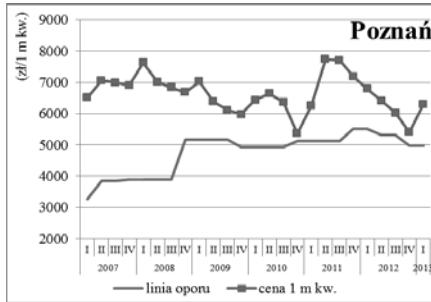
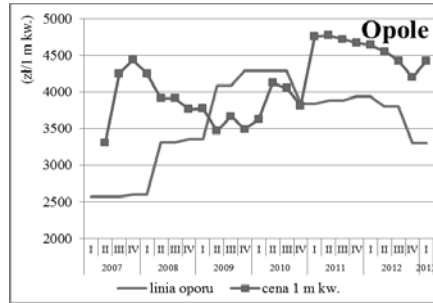
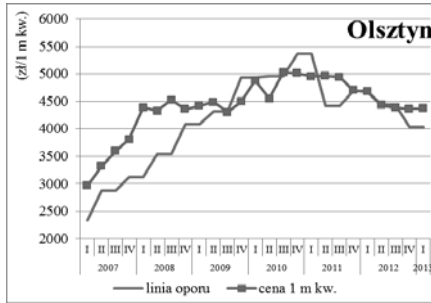
Analizę sytuacji na rynku nieruchomości mieszkalnych rozpatruje się przez pryzmat ceny 1 m² mieszkań, które w określonym czasie były przedmiotem umowy kupna-sprzedaży. Na rynku nieruchomości o przeznaczeniu mieszkalnym wyróżnia się ceny transakcyjne i ofertowe. Za bardziej wiarygodne uznawane są ceny transakcyjne, które są podstawą wyliczenia podatku od czynności cywilno-prawnych i innych opłat ponoszonych przy zakupie nieruchomości. Ceny te nie są jednak pozbawione wad, ponieważ w określonym czasie tylko część mieszkań jest przedmiotem umowy kupna-sprzedaży przynajmniej raz, a częstotliwość obrotu mieszkaniami (liczba transakcji) zależy od koniunktury na rynku nieruchomości.

Ceny ofertowe w dużej liczbie przypadków są cenami kreowanymi przez pośredników. Zaletą cen ofertowych jest to, że jest ich więcej niż cen transakcyjnych (liczba nieruchomości oferowanych jest wyższa niż sprzedanych). Wadą natomiast jest to, że w dużej mierze zależą od kompetencji i znajomości rynku pośrednika w obrocie nieruchomościami. Zbyt niska cena ofertowa w stosunku do wartości rynkowej powoduje szybkie zbycie mieszkania, natomiast zawyżona cena (w stosunku do wartości rynkowej) wpływa na długi okres oczekiwania oferty na kupującego [Trojanek, 2008].

Linie oporu dla poszczególnych miast odniesiono do przeciętnych cen transakcyjnych 1 m² nowych nieruchomości mieszkalnych publikowanych przez Narodowy Bank Polski. Analizę przeprowadzono dla okresu od pierwszego kwartału 2007 roku do pierwszego kwartału 2013 roku. Dynamikę przeciętnych cen oraz linię oporu w badanych 16 miastach Polski przedstawiono na rysunku 7.

Rysunek 7. Ceny transakcyjne na rynku pierwotnym i linia oporu 1 m² mieszkania w wybranych miastach Polski w okresie pierwszy kwartał 2007–pierwszy kwartał 2013 (zł/1 m²)





Źródło: opracowanie własne.

W analizowanym okresie najdroższe mieszkania sprzedawano w Warszawie (powyżej 8,5 tys. zł/1 m² na przełomie lat 2007 i 2008), Krakowie (około 8 tys. zł na przełomie lat 2007 i 2008) i Poznaniu (powyżej 7,7 tys. zł w 2011 roku). Najtaniej mieszkanie można było kupić w Zielonej Górze (maksymalna cena to 4 tys. zł w 2007 roku).

Rynek nieruchomości mieszkalnych jest rynkiem lokalnym, co potwierdza odmiennie kształtowanie się przeciętnych cen 1 m² nowych mieszkań w badanym okresie. Zbliżoną dynamiką charakteryzowały się miasta: Białystok, Kraków, Łódź, Szczecin i Warszawa. Na początku 2007 roku w miastach tych obserwowano wzrost ceny 1 m² mieszkania, w 2008 roku – stabilizację, a następnie jej systematyczny spadek.

Drugą grupę miast tworzyły: Bydgoszcz, Kielce, Lublin i Zielona Góra. W tej grupie miast przeciętna cena 1 m² mieszkania wzrosła na początku badanego okresu, by w 2009 roku ustabilizować się na określonym poziomie (w pierwszych trzech miastach – 4,7 tys. zł za 1 m², w Zielonej Górze – 3,7 tys. zł). Podobną sytuację obserwowano we Wrocławiu, z tym, że w drugim kwartale 2007 roku cena spadła, a następnie oscylowała wokół 5,5 tys. za 1 m². W Gdańsku natomiast przez dwa lata ceny były stabilne, a od 2009 roku zaczęły się wahać na poziomie 5,5 tys. za 1 m². W całym badanym okresie obserwowano wzrost przeciętnej ceny w Rzeszowie; w Olsztynie wzrastała do 2011 roku, a następnie zaczęła spadać.

Linia oporu również kształtowała się odmiennie w badanych miastach. W większości miast wykazywała tendencję rosnącą w analizowanym okresie. W Olsztynie i Opolu jednak od 2010 roku obserwowano spadek linii oporu.

Najbardziej pożądaną relacją ceny 1 m² mieszkania do linii oporu byłaby wyższa cena od kosztów wytworzenia i jak największa, dodatnia wartość delta. Wzorcową sytuację zanotowano w Białymstoku, Katowicach, Kielcach, Krakowie, Lublinie, Poznaniu, Rzeszowie, Szczecinie, Warszawie i Wrocławiu. Najgorzej sytuacja przedstawiała się w Bydgoszczy. Cena 1 m² nowego mieszkania od 2009 roku kształtowała się poniżej linii oporu, czyli inwestorzy sprzedawali wybudowane mieszkania obniżając swoją marżę i (najprawdopodobniej) standard wykonania inwestycji. W Gdańsku i Łodzi przeciętne koszty wytworzenia 1 m² mieszkania zbliżyły się do ceny transakcyjnej 1 m² nowego mieszkania w 2010 roku. Obniżenie ceny 1 m² poniżej linii oporu zaobserwowano w 2012 roku. Zupełnie inną zależność ceny i linii oporu obserwowano w Olsztynie. Cena 1 m² rosła do 2010 roku, a następnie ulegała systematycznemu spadkowi. Przeciętne koszty wytworzenia (linia oporu) podążały

za zmianami ceny 1 m² mieszkania. W Opolu w latach 2009–2010 cena transakcyjna 1 m² kształtowała się poniżej kosztów wytworzenia. W roku 2011 sytuacja uległa zmianie na skutek obniżenia linii oporu oraz znacznego wzrostu przeciętnej ceny 1 m² nowego mieszkania.

Podsumowanie

Rynek nowych mieszkań w dużych miastach Polski został zdominowany przez deweloperów budujących mieszkania na sprzedaż lub wynajem. Jeszcze w 2007 roku, szczególnie w grupie miast M10, inne formy budownictwa były bardziej popularne niż mieszkania budowane na sprzedaż lub wynajem. W roku 2012 we wszystkich miastach najczęściej do użytku oddano mieszkań budowanych przez deweloperów.

Deweloperzy, rozpoczynając inwestycję mieszkaniową, szacują koszty jej wybudowania oraz zakładają spodziewany poziom zysku, jaki chcą osiągnąć. Ich oczekiwania cenowe są weryfikowane przez rynek. W okresie koniunktury ceny mieszkań osiągają wyższy poziom i wzrasta wartość dodana inwestycji. W okresie recesji spadają ich ceny, a zatem zmniejsza się wartość dodana inwestycji.

Na dobrze funkcjonującym rynku ceny sprzedaży dobra przekraczają koszty jego wytworzenia. Taka sytuacja obserwowana była w 10 z 16 analizowanych miast i dotyczyła miast zarówno z grupy M6, jak i M10. W pozostałych miastach w różnych okresach transakcyjna cena sprzedaży 1 m² mieszkania kształtowała się poniżej linii oporu. W takiej sytuacji deweloperzy tracili na wartości dodanej inwestycji, ponieważ rzeczywiste koszty wybudowania 1 m² mieszkania kształtowały się poniżej linii oporu.

Literatura

Bank Danych Lokalnych, Główny Urząd Statystyczny, <http://www.stat.gov.pl/bdl> (dostęp: 15.09.2013).

Hanna N., Dodge M.R. (1997), *Kształtowanie cen. Strategie i procedury*, PWE, Warszawa.

Hozer J., Gdakowicz A. (2014), *Applying the Line of Resistance in Studies on Prices on the Housing Market in Szczecin*, „Real Estate Management and Valuation”, Vol. 22, Iss. 1.

Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce (2012), NBP.

Kaczmarczyk S., Pałgan R. (2005), *Marketing w przedsiębiorstwie. Ujęcie zarządcze i systemowe z przykładami*, ODDK, Gdańsk.

Kramer T. (2004), *Podstawy marketingu*, PWE, Warszawa.

Pawlikowska-Piechotka A. (1999), *Gospodarka nieruchomościami*, PCB, Warszawa.

Rentowność projektów deweloperskich (2010), CEE Property Group Sp. z o.o.

Stachura E. (2007), *Marketing na rynku nieruchomości*, PWE, Warszawa.

Trojaneek R. (2008), *Wahania cen na rynku mieszkaniowym*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.

THE LINE OF RESISTANCE AND THE HOUSING PRICES ON THE PRIMARY MARKET IN THE SELECTED CITIES OF POLAND

Abstract

The prices of the new apartments sold by developers should not be lower than the expenditure on the residential investment. The level designating this expenditure was called a line of resistance. The purpose of the article was to analyze newly-built apartments on the basis of the data from the Local Data Bank of the Central Statistical Office. The formation of the average price of 1m² on the primary housing market was examined with respect to the line of resistance. The study was based on the average transaction prices published by the Polish National Bank for Polish provincial cities. The analysis covered the period from 2007 to the first quarter of 2013.

Translated by Elwira Zaorska

Keywords: line of resistance, housing prices, transaction prices, primary market.

JEL Classification: C19, E31.