



Instytut Analiz  
Monitor Rynku  
Nieruchomości  
mrn.pl

# POPYT I PREFERENCJE MIESZKANIOWE W KRAKOWIE BADANIA ANKIETOWE, IV KW. 2015

MICHAŁ GŁUSZAK  
PIOTR KROCHMAL

Raport z badań nabywców mieszkań prowadzonych  
na 113. Krakowskiej Giełdzie Domów  
i Mieszkań w Krakowie

Kraków, kwiecień 2016

[www.mrn.pl](http://www.mrn.pl)

Instytut Analiz  
Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl  
31-261 Kraków, ul. Wybickiego 7c  
tel. +48 12 378 31 30  
fax +48 12 378 31 29  
e-mail: zarzad@mrn.pl

Oddział we Wrocławiu:  
54-210 Wrocław, ul. Kwiska 5-7/9  
tel. +48 71 72 34 852  
+48 501 351 271  
e-mail: wroclaw@mrn.pl

Oddział w Warszawie:  
02-123 Warszawa, ul. Korotyńskiego 23/8  
tel. +48 22 378 12 67  
+48 501 192 142  
e-mail: warszawa@mrn.pl

## UWAGI O BADANIACH

### Czas i miejsce badania

Badania popytu mieszkaniowego w Krakowie zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl, w czasie 113. Krakowskiej Giełdy Domów i Mieszkań (KGDIM) organizowanej przez Stowarzyszenie Budowniczych Domów i Mieszkań w dniach 21-22 listopada 2015 roku (Chemobudowa, ul. Klimeckiego 14).

Badaniami objęto klientów odwiedzających KGDIM, a zatem potencjalnych nabywców mieszkań na rynku pierwotnym (deweloperskim). Przedmiotem badań jest zatem popytowa strona rynku mieszkaniowego.

Sposób doboru próby był celowy (ankietowanymi były osoby, które deklarowały zainteresowanie nabyciem mieszkania na rynku pierwotnym w najbliższej przyszłości). Próba miała charakter przypadkowy (nielosowy). Na pytania w kwestionariuszu ankiety odpowiedziało 179 respondentów. Przedmiotem zainteresowania były preferencje mieszkaniowe oraz oczekiwania dotyczące poszukiwanego miejsca zamieszkania. Choć sposób doboru próby ogranicza w pewnym stopniu możliwość ścisłego wnioskowania statystycznego, jednak relatywna wielkość próby (w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego w Krakowie, mierzonego liczbą zrealizowanych transakcji) w zupełności umożliwia odpowiedź na postawione pytania badawcze.

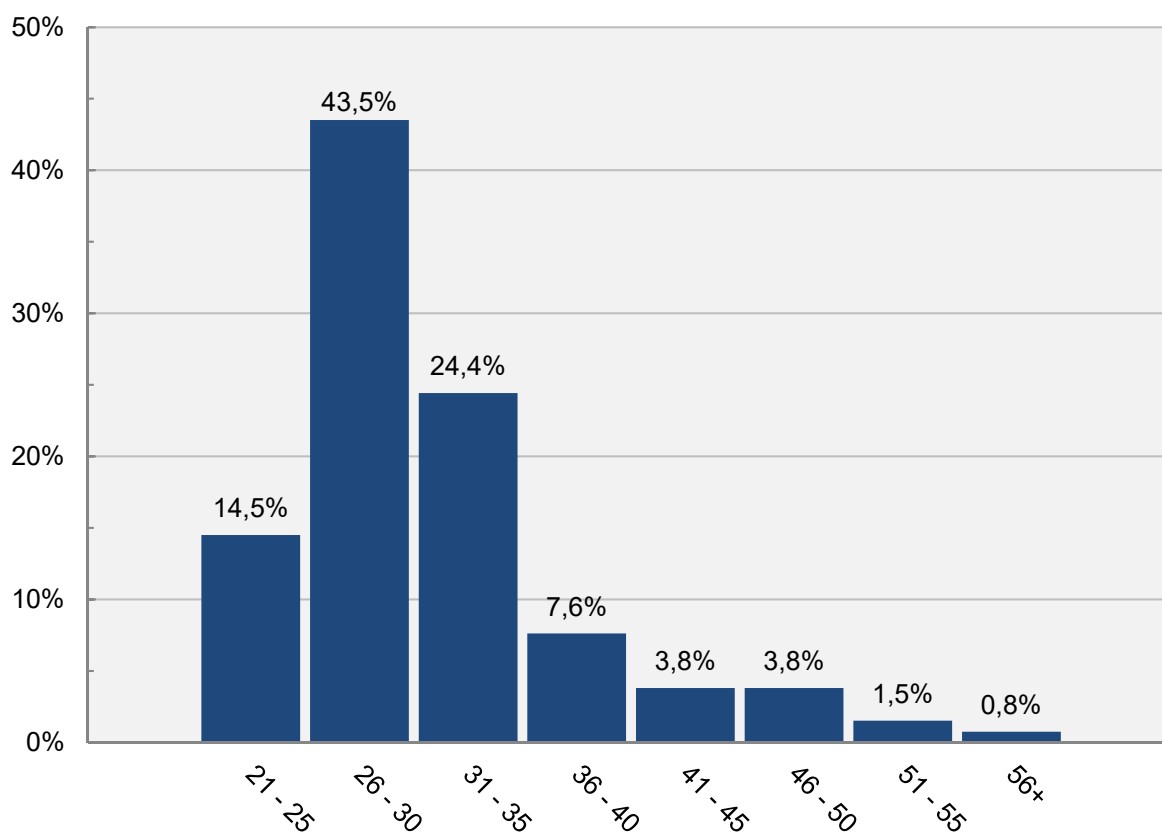
Wyniki badań zaprezentowano na wykresach we właściwej części raportu, oraz przedstawiono na tabelach częstości w aneksie. W nielicznych przypadkach zdarzały się braki danych, wynikające z faktu nieudzielenia odpowiedzi na wybrane pytanie, lub niepoprawnej odpowiedzi wynikającej z nieuważnego przeczytania pytania/instrukcji. Wyniki badań przeprowadzonych w 2015 roku w znacznej części pokrywają się z analizą popytu w latach 2013 i 2014, co pokazuje, że preferencje nabywców mieszkań są stosunkowo stabilne, choć podlegają również ewolucji. Śledzenie tych powolnych zmian było jednym z celów badawczych.



Niniejszy raport stanowi podsumowanie badań, w których wyciągnięto najważniejsze wnioski co do aktualnej sytuacji na rynku oraz zmian preferencji nabywców mieszkań w Krakowie w ostatnich latach. Na podstawie danych źródłowych autorzy badań są w stanie przygotować indywidualne i bardziej szczegółowe analizy dostosowane do konkretnych lokalizacji i konkretnych inwestycji deweloperskich.

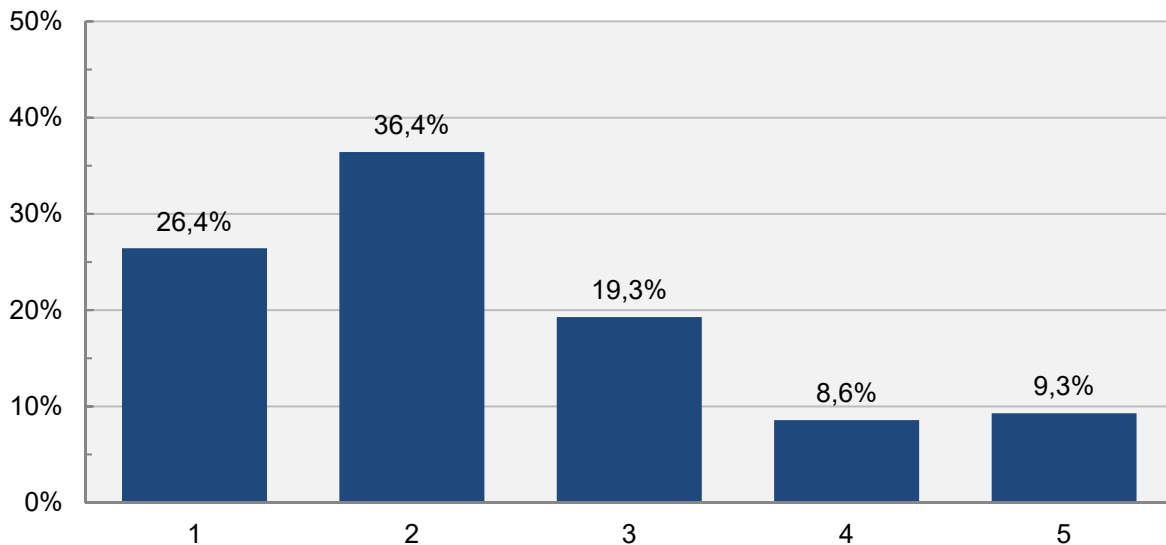
## Charakterystyka nabywców mieszkań

Zaangażowanie na rynku mieszkaniowym jest powiązane z cyklem życia gospodarstwa domowego. Najbardziej zainteresowane nabyciem mieszkania były młode – prawdopodobnie świeżo utworzone – gospodarstwa domowe. Aż 43,5% badanych deklarowało, że głowa rodziny ma od 26 do 30 lat. Jest to zdecydowanie najliczniejszy przedział wiekowy. Licznie reprezentowane były również gospodarstwa, w których głowa miała między 31 a 35 lat (24,4%), albo nie więcej niż 20 lat (14,5%). Drugie ważne spostrzeżenie dotyczy bardziej dojrzałych gospodarstw domowych – ich udział w rynku jest niewielki. Tylko niespełna 10% respondentów reprezentowała gospodarstwa domowe, w których głowa rodziny miała więcej niż 40 lat.



**RYSUNEK 1. STRUKTURA WIEKOWA NABYWCÓW MIESZKAŃ (WIEK GŁOWY GOSPODARSTWA DOMOWEGO)**

Jak wskazano wcześniej, popyt mieszkaniowy kreują najczęściej młode gospodarstwa domowe. Statystycznie, największą grupę (43,5%) stanowiły gospodarstwa, w których głowa rodziny miała między 26 a 30 lat. W przypadku około 14,5% gospodarstw domowych zainteresowanych inwestycją mieszkaniową głowa rodziny miała mniej niż 25 lat. Łącznie w tych dwóch grupach znajduje się prawie 60% gospodarstw domowych poszukujących własnego M. Nie jest to odkrycie oryginalne – podobnie jest na całym świecie, czemu dodatkowo sprzyja polityka mieszkaniowa - programy w rodzaju "Rodzina na Swoim", "Mieszkanie dla Młodych" w Polsce. Dodatkowo sytuacja ta jest zbliżona do tych, które zaobserwowano w poprzednich edycjach (różnice w wielkościach są niewielkie, mogą być spowodowane czynnikami losowymi, a nie zmianami zachodzącymi na rynku). Specyfika Polski polega dodatkowo na tym, że mobilność gospodarstw domowych jest bardzo niewielka. Zakup mieszkania traktowany jest jako inwestycja długoterminowa, najczęściej gospodarstwa w ciągu całego cyklu życia dokonują jednej lub dwóch transakcji mieszkaniowych. Pierwsza z nich dokonywana jest zwykle po utworzeniu gospodarstwa domowego, często w powiązaniu z decyzją o zawarciu małżeństwa.



**RYСУNEK 2. STRUKTURA POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ W KRAKOWIE WEDŁUG WIELKOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

W Krakowie najważniejszą grupę docelową klientów inwestycji deweloperskich są małe gospodarstwa domowe. Dominują gospodarstwa dwuosobowe (36,4%). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa trzyosobowe – najczęściej 2 rodziców plus 1 dziecko (19,3%), oraz gospodarstwa jednoosobowe (ok. 26%). Reasumując blisko 82% gospodarstw domowych zainteresowanych kupnem mieszkania, które odwiedziły giełdę mieszkaniową nie liczyło więcej niż troje członków. Ma to oczywiście istotne konsekwencje dla aspiracji mieszkaniowych, a także zgłaszanego popytu mieszkaniowego – sądzić można, że zainteresowaniem cieszyć się będą głównie niewielkie mieszkania. Podobnie jest zresztą w innych ośrodkach metropolitalnych – Wrocławiu, Warszawie, Poznaniu, Trójmieście oraz Łodzi.

**TABELA 1. TYPY NABYWCÓW WEDŁUG WIEKU GŁOWY ORAZ WIELKOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

		Osoby 2				Ogółem
		1 os.	2 os.	3 os.	4 os. +	
21 - 30	Liczebność	18	34	15	9	76
	% z ogółem	13,8%	26,2%	11,5%	6,9%	58,5%
31 - 40	Liczebność	10	14	9	9	42
	% z ogółem	7,7%	10,8%	6,9%	6,9%	32,3%
41 - 50	Liczebność	2		2	6	10
	% z ogółem	1,5%		1,5%	4,6%	7,7%
51+	Liczebność	1		1		2
	% z ogółem	0,8%		0,8%		1,5%
	Liczebność	31	48	27	24	130
	% z ogółem	23,8%	36,9%	20,8%	18,5%	100,0%

*Uwzględniono jedynie respondentów, którzy odpowiedzieli na oba pytania - o wiek głowy rodziny oraz jak i wielkość gospodarstwa domowego (130 osoby)*

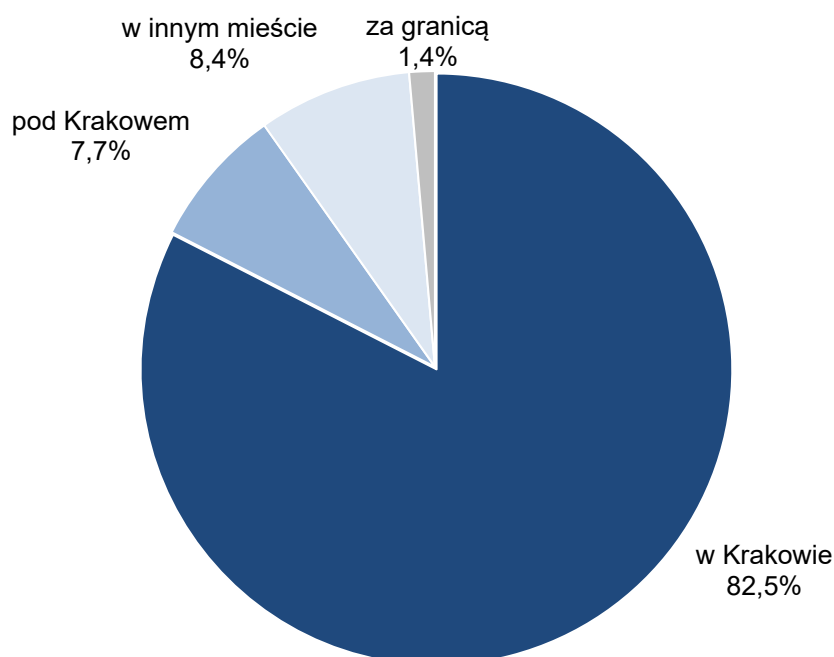
Zdecydowanie najliczniej reprezentowanym w badaniach typem demograficznym było dwuosobowe gospodarstwo domowe, w którym głowa rodziny miała nie więcej niż 30 lat. Najczęściej były to pary (np. nowe małżeństwa), nieposiadające dzieci. Gospodarstw tego typu było ponad 26,2%. Są to tzw. gospodarstwa domowe w fazie formacji, wykształcone, po studiach (świeżo po ślubie, albo żyjące w związkach nieformalnych). Jest to prawidłowość typowa dla popytu mieszkaniowego – takie gospodarstwa najczęściej uczestniczą w rynku.

Ważną grupą docelową na rynku mieszkaniowym są tzw. single, (czyli osoby tworzące jednoosobowe gospodarstwa domowe, będące we wczesnej fazie cyklu życia - w wieku do 40 lat). Łącznie było ich w badanej próbie około 22%. Udział tej grupy był większy niż w poprzednich edycjach badań.

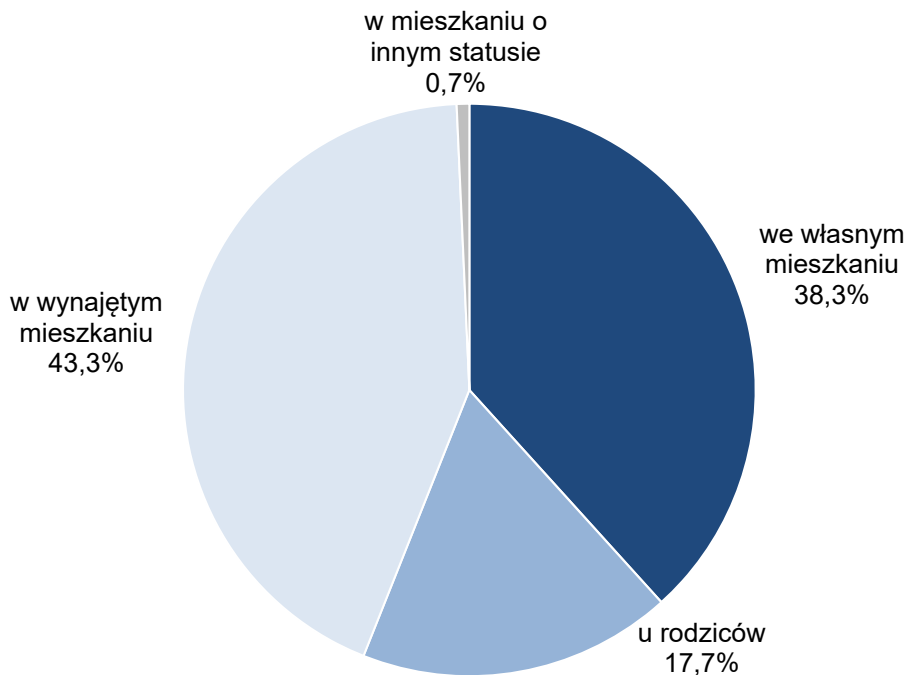
Uderzający jest fakt, iż jedynie około 20% popytu generują gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) – młodych gospodarstw tego typu było na giełdzie mieszkaniowej jeszcze mniej (11,5% w wieku do 30 lat oraz niespełna 7% w wieku między 31 a 40 lat). Niewielką grupę stanowią gospodarstwa o większej liczbie członków. Gospodarstwa cztero i więcej osobowe stanowiły około 18,5% ogółu zgłaszających chęć zakupu mieszkania.

Ta prosta typologia nabywców ma dość istotne przełożenie na aspiracje mieszkaniowe – małe gospodarstwa domowe zwykle nie potrzebują dużo przestrzeni. Jednocześnie z uwagi na wagę decyzji, gospodarstwo przewiduje swoją sytuację w najbliższej przyszłości – i dostosowuje wielkość nabywanego mieszkania np. ze względu na prawdopodobieństwo powiększenia rodziny, które jak wiadomo jest duże zwłaszcza dla kobiet w wieku między 30 a 40 lat. Jeśli planowane jest w powiększenie rodziny, gospodarstwa szukają mieszkań większych niż wskazuje obecna liczba członków. W odmiernej sytuacji są gospodarstwa znajdujące się w kolejnych fazach cyklu życia, które zwykle ograniczają konsumpcję mieszkaniową z uwagi na przewidywane usamodzielnienie się dzieci.

Giełdy mieszkaniowe są najczęściej wydarzeniami lokalnymi, stąd nie powinny dziwić odpowiedzi respondentów na pytanie o aktualne miejsce zamieszkania. Odwiedzający giełdę mieszkaniową najczęściej mieszkają w Krakowie (około 82%). Część potencjalnych klientów firm deweloperskich stanowią również gospodarstwa domowe zamieszkujące rozległy krakowski obszar metropolitalny (blisko 8%). Część respondentów deklaruwała zamieszkanie w innej miejscowości w Polsce (8,4%), lub za granicą (1,4%).



**RYСУNEK 3. OBECNE MIEJSCE ZAMIESZKANIA GOSPODARSTWA DOMOWEGO**



**RYSUNEK 4. SYTUACJA MIESZKANIOWA GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

Sytuacja mieszkaniowa badanych była złożona. Bardzo znaczącą grupę stanowiły gospodarstwa mieszkające w najmowanych lokalach (43,3%), lub u rodziców (17,7%). Najczęściej były to młode gospodarstwa domowe, planujące dopiero zakup pierwszego, własnego mieszkania. Była też spora grupa gospodarstw domowych (38,3%) posiadających już własne mieszkanie. Dla tych, najczęściej starszych posiadających własne mieszkanie, zakup lokalu wiązał się z innymi motywami – powiększeniem przestrzeni życiowej, zmianą lokalizacji lub inwestycją.

## DALSZA CZĘŚĆ RAPORTU W WERSJI KOMERCYJNEJ, W KTÓREJ MOŻNA ZNALEZĆ:

- Na jakie mieszkania jest w chwili obecnej największy popyt?
- Jakie są najważniejsze kryteria wyboru mieszkania na rynku pierwotnym?
- Jakie czynniki odstraszą od wyboru konkretnej inwestycji?
- Które lokalizacje w Krakowie cieszą się największym powodzeniem?
- Jak zmieniał się popyt mieszkaniowy w ostatnich latach?
- Jakie są prognozy potencjalnych nabywców na najbliższy rok, i co z tego wynika dla popytu mieszkaniowego?

Koszt raportu: 500 zł + VAT

Zamówienia prosimy przesyłać na adres e-mail: [mrn@mrn.pl](mailto:mrn@mrn.pl) lub faks. (12) 378-31-29

W razie pytań zapraszamy do kontaktu tel. (12) 378-31-30



### **Piotr Krochmal**

Analityk i doradca rynku nieruchomości. Z rynkiem nieruchomości związany od kilkunastu lat jako rzeczoznawca majątkowy i pośrednik. Członek założyciel Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl a od 2011 roku jego prezes. Autor wielu raportów, analiz i prognoz poświęconych ekonomicznym zagadnieniom mieszkaniowego rynku nieruchomości. Wielokrotny prelegent na konferencjach branżowych sektora nieruchomości.

e-mail: [p.krochmal@mrn.pl](mailto:p.krochmal@mrn.pl)



### **dr Michał Głuszak**

Ekonomista, pracownik naukowy Katedry Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, współpracownik Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości, specjalista teoretycznych aspektów funkcjonowania rynku nieruchomości (cykle koniunkturalne, koszty transakcyjne, segmentacja) i modelowania rynku nieruchomości, ekspert ekonometrii i badań statystycznych i ankietowych rynku nieruchomości.

e-mail: [gluszakm@uek.krakow.pl](mailto:gluszakm@uek.krakow.pl)