

**Instytut Analiz
Monitor Rynku Nieruchomości
mrn.pl**



POPYT NA DOMY JEDNORODZINNE WE WROCŁAWSKIM OBSZARZE METROPOLITALNYM

*Michał Głuszak
Katarzyna Puterko*

Wrocław, grudzień 2011

Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości MRN.pl
jest zespołem analityków i doradców
z uprawnieniami rzeczoznawców majątkowych,
prowadzących od kilku lat systematyczne badania rynkowe
i wykonujących usługi konsultingowe dotyczące rynku nieruchomości
na obszarze Krakowa, Wrocławia, Warszawy oraz aglomeracji Śląskiej.

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 5-7/13
tel. +48 71 72 34 852, +48 501 351 271
e-mail: k.puterko@mrn.pl

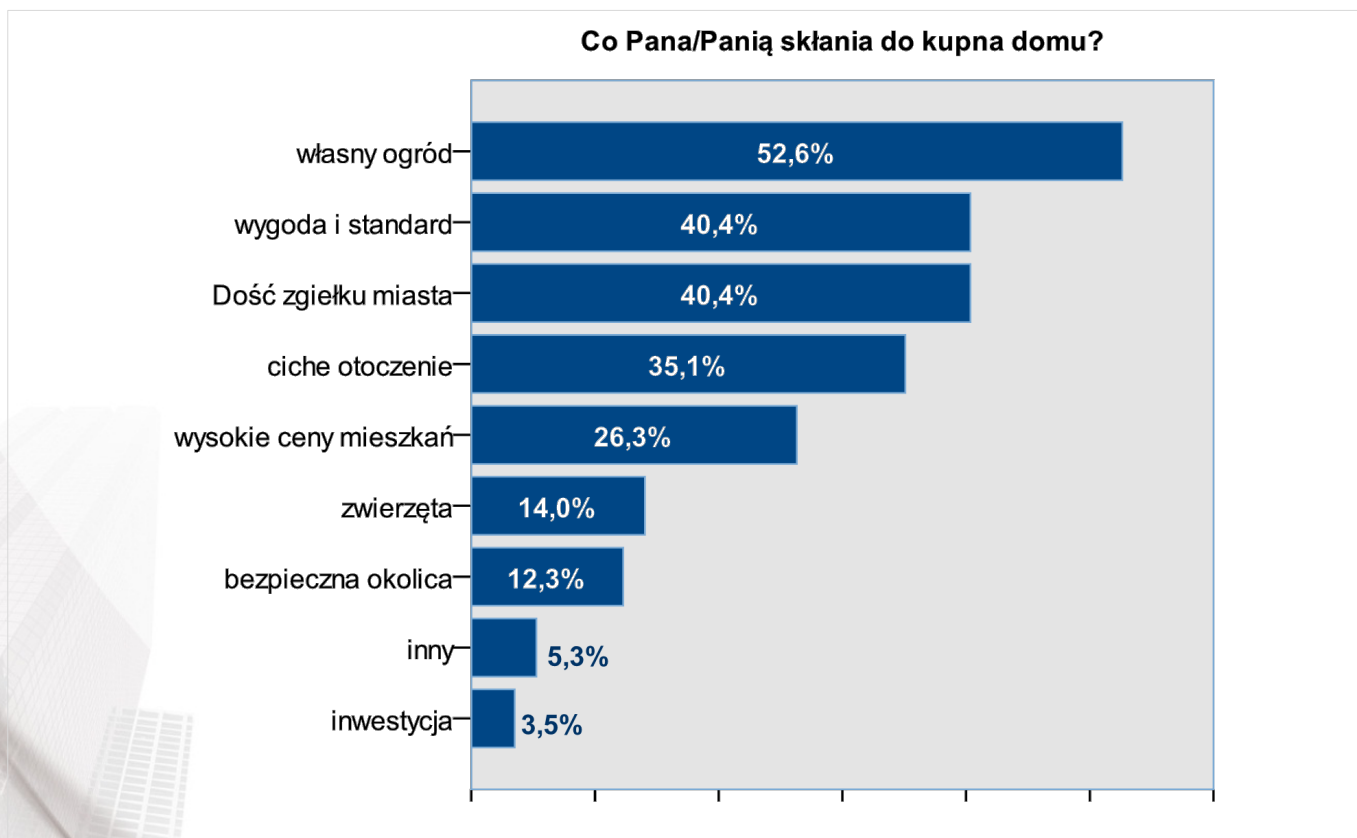
Oddział w Warszawie:
02-123 Warszawa, ul. Korotyńskiego 23/8
tel. +48 22 378 12 67, +48 501 192 142
e-mail: j.strzeszynski@mrn.pl

Metodyka badań

Badania popytu mieszkaniowego we Wrocławiu zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości, we współpracy ze spółką redNet Media w drugim kwartale 2011 r. wśród klientów Targów Mieszkaniowych tabelaofert.pl. Są to już drugie z kolei badania ankietowe popytu mieszkaniowego realizowane w aglomeracji wrocławskiej. Poprzednią edycję przeprowadzono wiosną 2010 r. podczas Dolnośląskich Targów Mieszkaniowych organizowanych przez firmę Nowy Adres S.A. Przedmiotem obecnych badań byli potencjalni nabywcy domów na rynku pierwotnym (deweloperskim), a zatem strona popytowa rynku. Sposób doboru próby był celowy oraz przypadkowy (nielosowy). Badaniem objęto osoby deklarujące chęć zakupu domów na rynku pierwotnym w najbliższej przyszłości. Wielkość próby to 57 gospodarstw domowych. Specyfika badań oraz zastosowanie nielosowego (mówiąc ściśle - przypadkowego) doboru próby, ogranicza w pewnym stopniu możliwość wnioskowania statystycznego i bezpośredniego przenoszenia wyników na całą interesującą nas populację nabywców domów we Wrocławiu. Z drugiej jednak strony wielkość próby w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego we Wrocławiu (mierzonego liczbą zrealizowanych transakcji) pozwala w zupełności na wyciągnięcie wielu ciekawych wniosków o znaczeniu praktycznym.

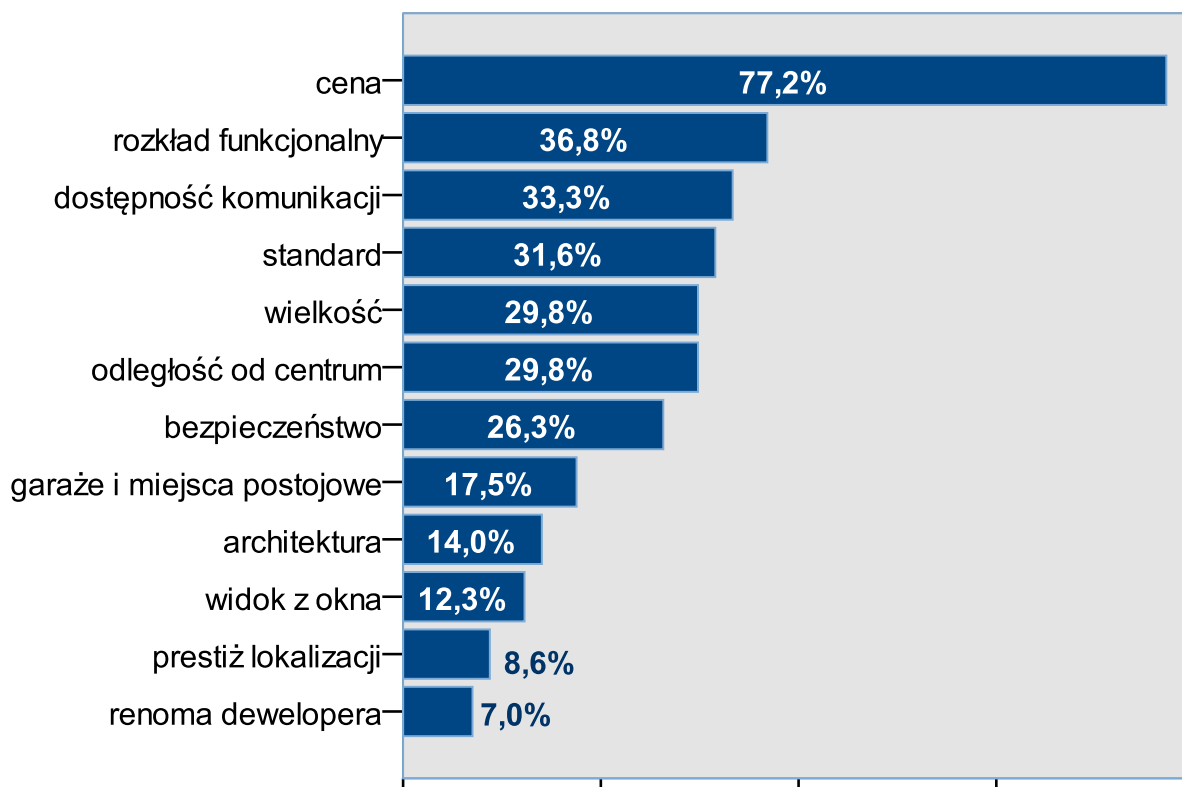
Motywy inwestycji i kryteria wyboru domu jednorodzinnego

Badania pokazały, że najczęściej wymienianym powodem zakupu domu jest posiadanie własnego ogródka (52,6%). Bardzo istotne są także wygoda i standard (40,4%) oraz ucieczka ze zgiełku miejskiego (40,4%) oraz ciche otoczenie (35,1%). Można powiedzieć, że dom jednorodzinny jest przede wszystkim związany z rodzinnym stylem życia oraz chęcią posiadania bezpiecznego azylu – cichego miejsca, w którym można się schronić po powrocie z pracy. Dla części gospodarstw domowych istotne są czynniki ekonomiczne, a dom jest traktowany jako dobro o wysokim stopniu substytucyjności dla dużego mieszkania. Co czwarty respondent wskazał, że powodem zainteresowania domem są wysokie ceny mieszkań – można więc powiedzieć, że dla części nabywców jest to rozwiązanie drugie po najlepszym, jakim byłaby zapewne inwestycja w mieszkanie. Dla części respondentów znaczenie miały również inne czynniki – np. posiadanie zwierząt (14%), bezpieczeństwo okolicy (12,3%).



Kryteria jakie są brane pod uwagę przy wyborze konkretnego domu są do pewnego stopnia analogiczne jak w przypadku mieszkań. Największe znaczenie ma cena (wskazało ją 77,2% respondentów), ponieważ jest ona konfrontowana z ograniczeniami budżetowymi gospodarstwa domowego. Mogą one być wyznaczone przez zgromadzone oszczędności oraz posiadany kapitał (w tym nieruchomości, np. poprzednie mieszkanie). Z uwagi na kapitałochłonność inwestycji znaczenie ma zdolność kredytowa, będąca pochodną łącznych dochodów gospodarstwa, stabilność zatrudnienia jego dorosłych członków. Na końcu wskazać można także transfery międzypokoleniowe –choć z uwagi na fakt, iż inwestycje w dom podejmowane są najczęściej przez dojrzałe gospodarstwa domowe korzystanie z tego rodzaju finansowania jest niż w przypadku mieszkań, często kupowanych kończącym studia dzieciom przez zamożnych rodziców). W oparciu o cenę budowany jest zbiór domów jednorodzinnych, z pomiędzy których dokonywany jest ostateczny wybór.

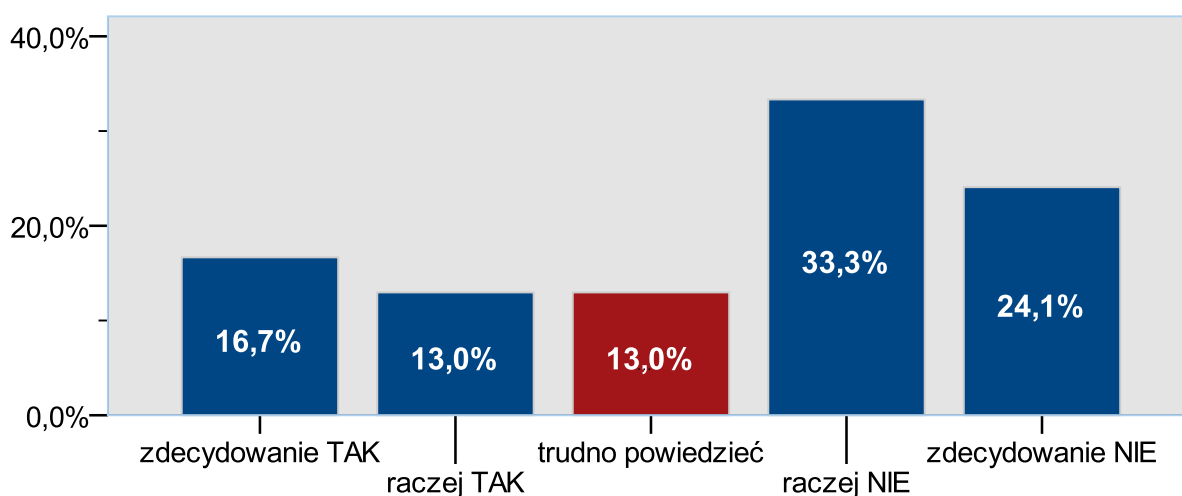
Jakie są najważniejsze dla Pana/Pani kryteria przy wyborze domu?



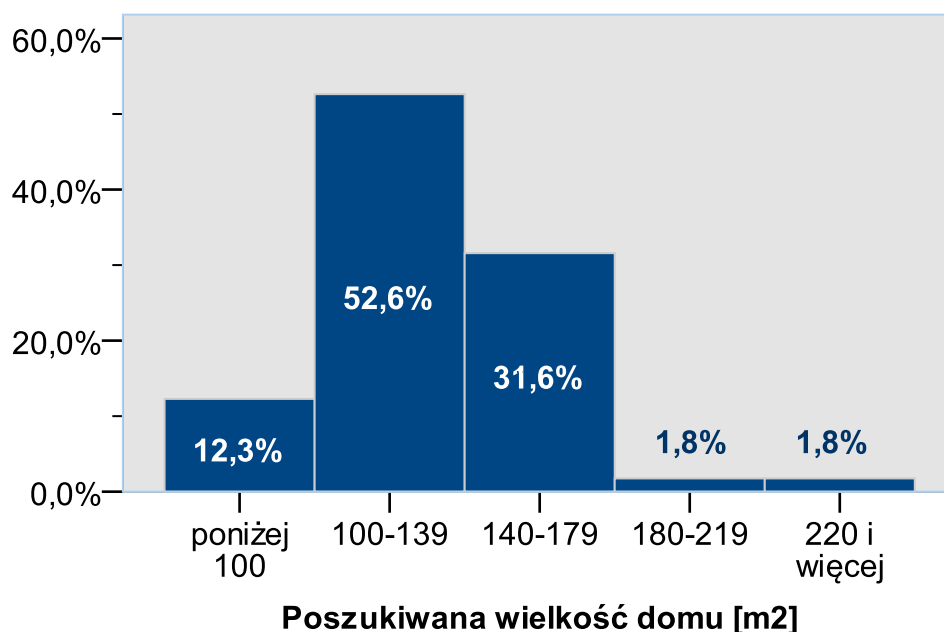
Z punktu widzenia podejmowanej decyzji najważniejsze są rozkład funkcjonalny domu (36,8% wskazań), dostępność komunikacji (podmiejskiej) (33,3%) oraz standard (31,6%). Co ciekawe sam metraż w przypadku domów jest mniej istotny niż w przypadku mieszkań (wielkość domu wskazało jedynie 29,8% gospodarstw domowych). Wynika to z tego, że przy stosunkowo dużych metrażach domów (istotnie większych od mieszkań), i zwykle w pełni zaspokajające aspiracje poszczególnych członków w zakresie prywatnej przestrzeni życiowej znaczenia nabierają konkretne rozwiązania funkcjonalne, które w ostatecznym rachunku wyznaczać będą komfort codziennego życia. Tutaj liczyć się będą również rozwiązania w zakresie przestrzeni wspólnej (np. łazienek, kuchni), oraz pomocniczej (pomieszczenia gospodarczego, itd.).

Ogólna charakterystyka preferencji nabywców

Preferencje gospodarstw domowych zainteresowanych inwestycją w dom jednorodzinny nie były zupełnie sprecyzowane. Część gospodarstw dopuszczała nawet możliwość zakupu porównywalnego wielkością mieszkania we Wrocławiu zamiast domu (zdecydowałoby się na to 16,7%, a odpowiedzi „raczej TAK” udzieliło 13% respondentów). Część respondentów nie była przekonana o swojej ostatecznej decyzji (13%). Jednoznacznie do zakupu domu przekonanych było 57,4% gospodarstw domowych, które deklarowały zainteresowania tym typem nieruchomości. Jednoznacznie negatywnie opcję zamiany domu na mieszkanie oceniali jedynie 24,1% respondentów, co pokazuje że stopień substytucyjności między tymi dobrami jest stosunkowo wysoki.

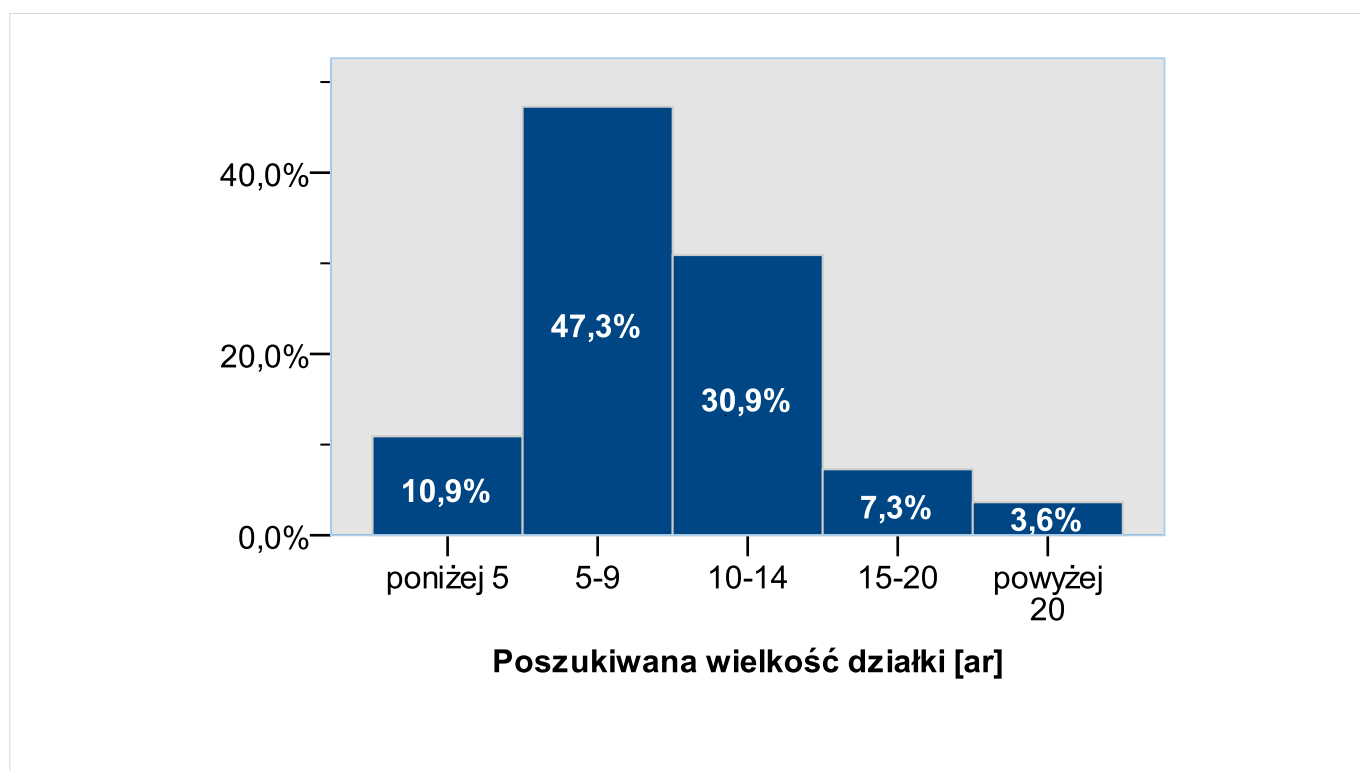


Czy kupiłby Pan/kupiłaby Pani porównywalne wielkością mieszkanie we Wrocławiu, gdyby jego cena była podobna do poszukiwanego przez Pana/Panią domu?



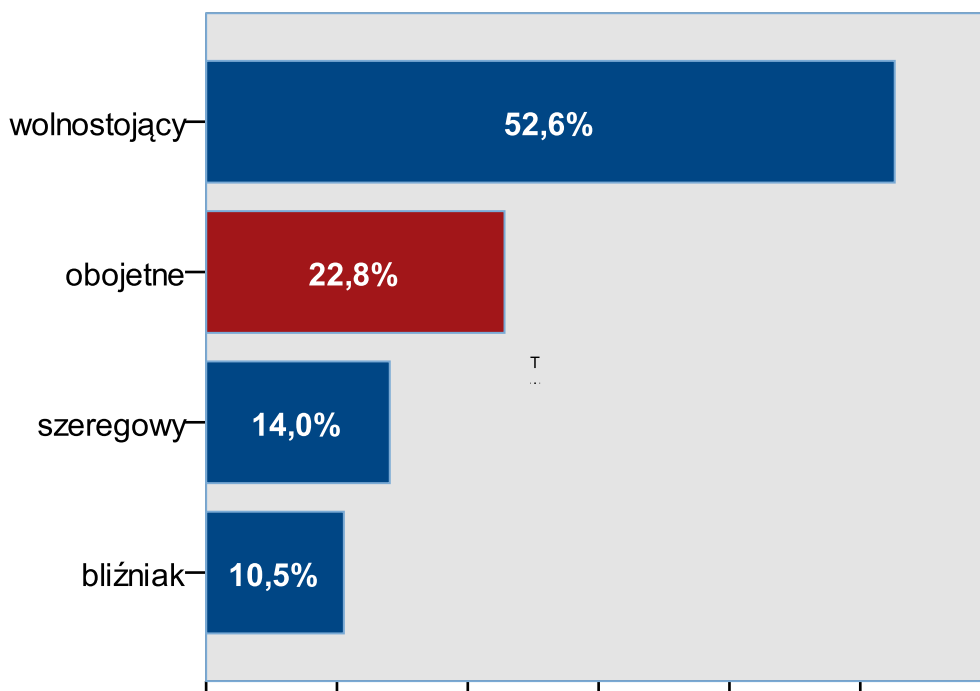
Badania wskazują, że największym zainteresowaniem potencjalnych nabywców cieszą się nieduże domy o powierzchniach między 100 a 139 metrów. Domów tej wielkości poszukiwało co drugie gospodarstwo domowe, które odwiedziło Targi Mieszkaniowe. W dalszej kolejności zainteresowaniem cieszyły się domy o powierzchniach między 140 a 179 m² (prawie co trzeci poszukujący). Istotna, choć mniejsza grupa gospodarstw domowych (ok. 12%) poszukiwała domów mniejszych, których powierzchnia była mniejsza niż 100 m². Popyt na domy duże, o powierzchni przekraczającej 180 m² był marginalny, deklarowało go 3,6% respondentów.

Obok powierzchni samego domu istotne znaczenie dla wyboru domu z oferty na rynku pierwotnym ma bez wątpienia powierzchnia samego gruntu (działki). W świetle przeprowadzonych badań, prawie połowa nabywców (dokładnie 47,3%) poszukuje domów posadowionych na działkach o powierzchniach między 5 a 9 arów. Dużą grupę stanowią również gospodarstwa domowe deklarujące zainteresowanie działkami o większej powierzchni między 10 a 14 arów. Jeden na dziesięciu nabywców (10,9%) deklarował zainteresowanie działkami o mniejszych powierzchniach – poniżej 5 arów. Podobną grupę stanowili potencjalni nabywcy domów posadowionych na działkach o znacznych powierzchniach, przekraczających 15 arów.



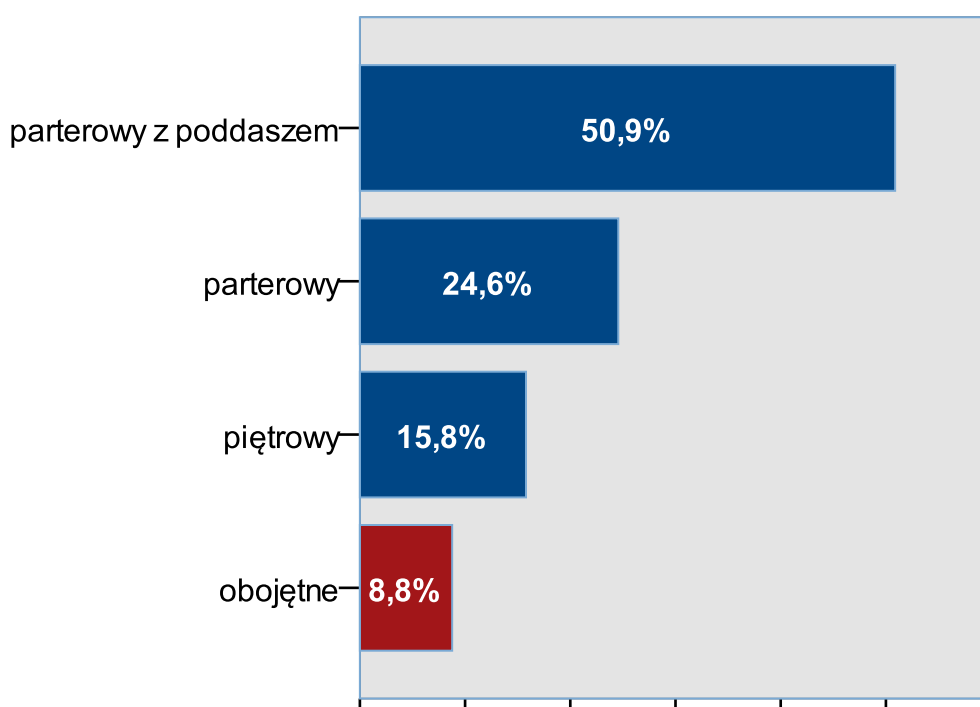
Respondentów zapytano również o preferencje dotyczące typu zabudowy. Najwięcej nabywców preferowało domy wolnostojące (ponad 52%). Zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszyły się domy szeregowe (14%) i w zabudowie bliźniaczej (10,5%). Stosunkowo dużą grupę (22,8%) stanowili niezdecydowani, dla których typ zabudowy nie miał specjalnego znaczenia. Można sądzić, iż respondenci należący do tej grupy z łatwością zaakceptowaliby domy należące do mniej w Polsce lubianych typów, a więc w zabudowie szeregowej i bliźniaczej.

Jaki typ zabudowy Pan/Pani preferuje?



Nabywcy najczęściej poszukiwali domów parterowych, z użytkowym poddaszem (ok. 51% gospodarstw domowych zainteresowanych zakupem domu). Prawie co czwarty potencjalny nabywca deklarował chęć zakupu domu parterowego, a ok. 16% nabywców zainteresowanych było domami piętrowymi. Grupa niezdecydowanych, dla których rodzaj domu był obojętny, była mniej liczna niż w przypadku omawianej wcześniej kwestii typu zabudowy (8,8%).

Jaki dom chciałby Pan/Pani kupić?

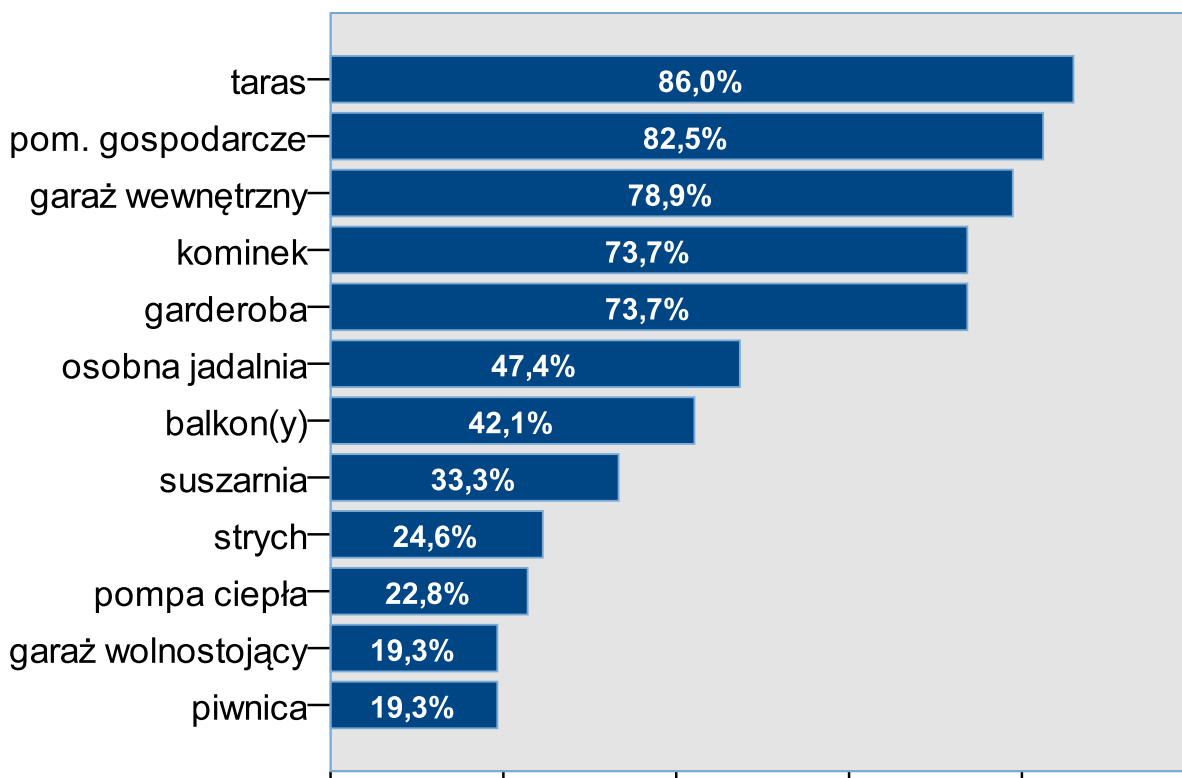


Cechy użytkowe poszukiwanych domów

Walory użytkowe domu zależą bez wątpienia od obecności określonych funkcji, podziału i rozplanowania pomieszczeń. W świetle badań dom powinien posiadać taras (86% wskazań) oraz pomieszczenie gospodarcze (82,5%). Bardzo pożądana jest również obecność garażu wewnętrznego (78,9%), kominka (73,7%) i garderoby (73,7%). Prawie co drugie gospodarstwo domowe poszukujące domu, chciało żeby posiadał on osobną jadalnię (dokładnie 47,4%).

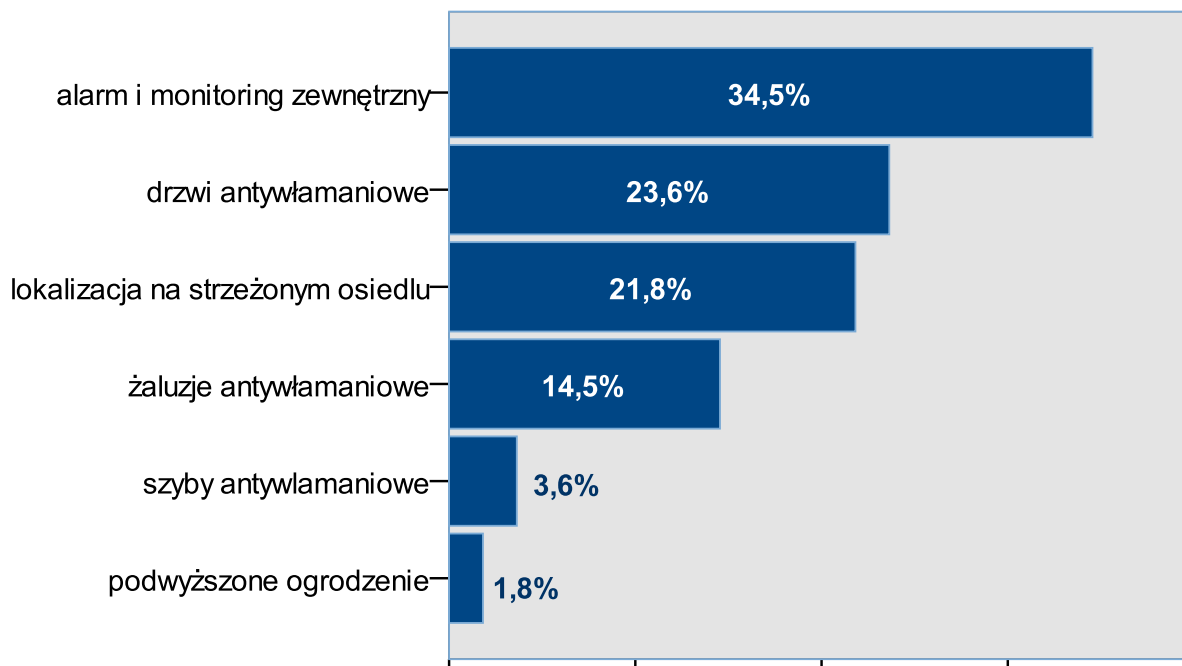
W świetle badań jedynie ok. 42% nabywców poszukuje domów z balkonami, co może dziwić w świetle potocznych wyobrażeń o wymarzonym domu statystycznego Polaka. Stosunkowo niewielu nabywców wskazywało na konieczność obecności takich pomieszczeń jak suszarnia (33,3%), strych (24,6%), czy garaż wolnostojący (19,3%). Niewielu respondentów wskazywało, że dom powinien posiadać piwnicę (19,3%). Zainteresowanie rozwiązaniami ekologicznymi było również niewielkie – tylko 22,8% poszukujących mieszkanie było poważnie zainteresowanych alternatywnym sposobem ogrzewania domu, czyli pompą ciepła.

Co powinno znaleźć się w Pana/Pani domu?



Życie w domu jednorodzinnym różni się od mieszkania w lokalu w budynku wielorodzinnym również częstotliwością oraz charakterem interakcji z sąsiadami oraz ekspozycją na zagrożenia (najczęściej włamania). Respondentów spytano o najistotniejsze czynniki wpływające na subiektywnie odczuwany poziom bezpieczeństwa. Zmuszeni do wskazania jednego zabezpieczenia, które wpłynęłoby na poprawę bezpieczeństwa domu jednorodzinnego najczęściej wskazywali alarm i monitoring zewnętrzny (34,5%). Istotne były również drzwi antywłamaniowe (23,6%) oraz lokalizacja nieruchomości na strzeżonym osiedlu (21,8%). Część respondentów za najistotniejsze uważała żaluzje antywłamaniowe (14,5%) oraz szyby antywłamaniowe (3,6%).

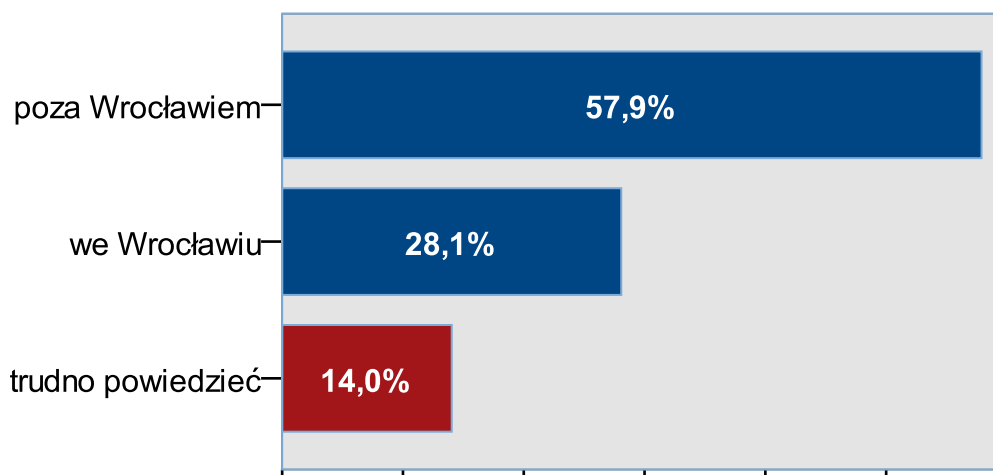
Co jest najważniejsze, aby czuł się Pan/czuła się Pani bezpiecznie w domu?

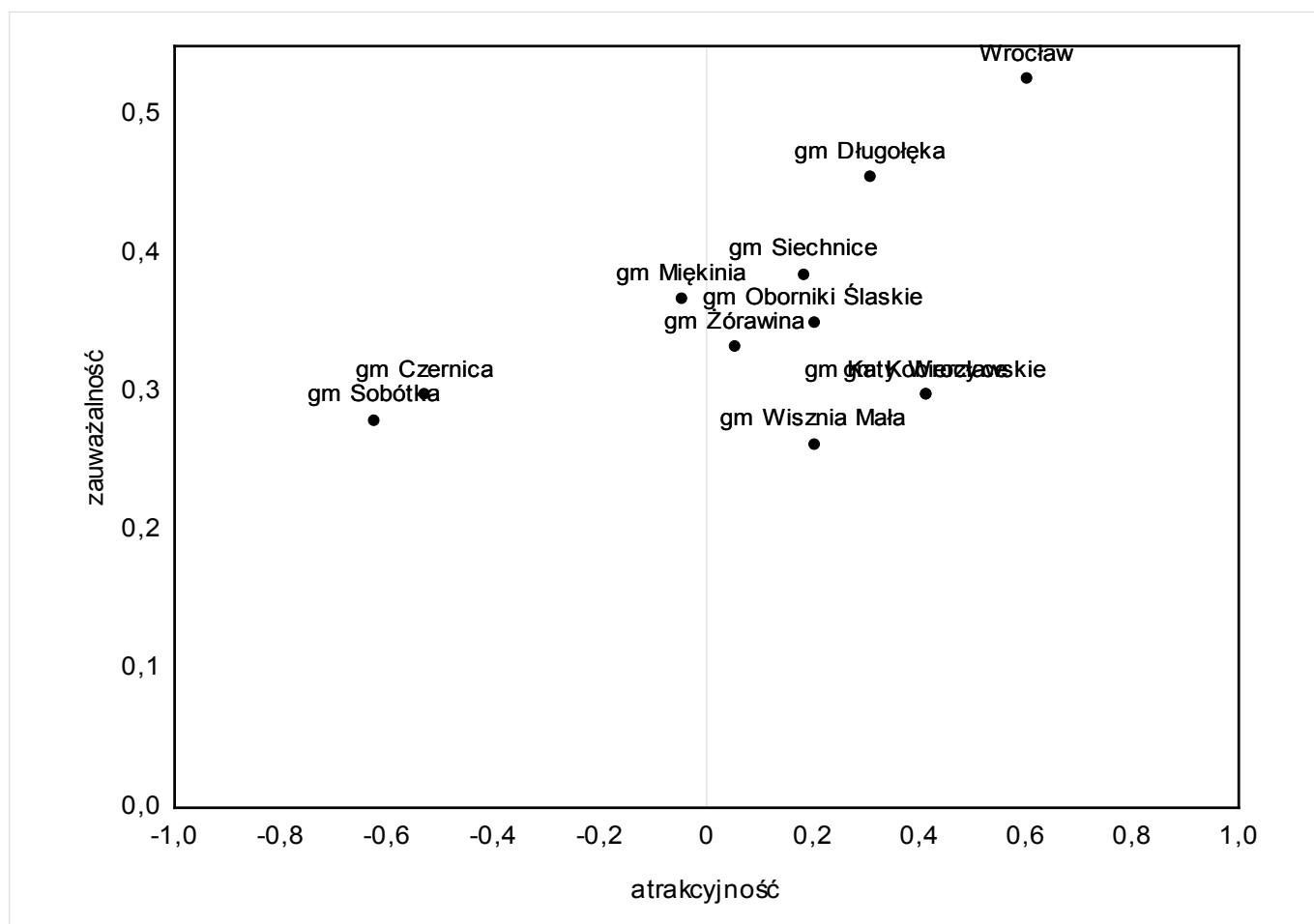


Lokalizacja i sąsiedztwo domu

Respondenci najczęściej planowali zakup domu jednorodzinnego poza Wrocławiem (57,9%), co nie dziwi jeśli skonfrontuje się to z najczęstszymi motywami inwestycji w dom – ucieczką od zgiełku miasta, a do pewnego stopnia również z cenami (a więc istotną różnicą w cenach domów w granicach administracyjnych miasta, a jego przedmieściami). Kupić dom we Wrocławiu chciał niespełna co trzeci respondent (dokładnie 28,1%). Część respondentów nie podjęła jeszcze ostatecznej decyzji (14%).

Gdzie zamierza Pan/Pani kupić dom?





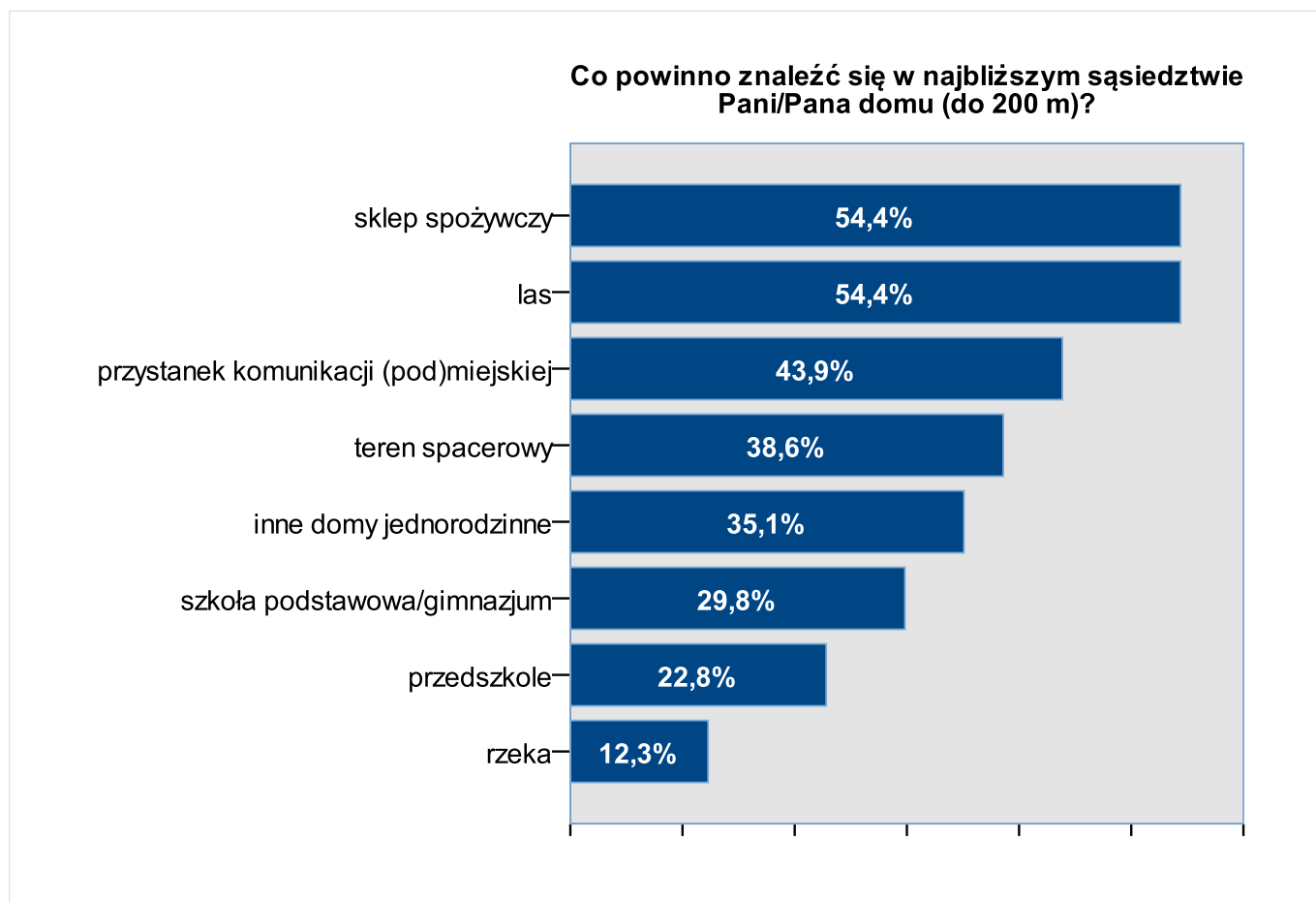
Analiza wyników badań pozwoliła również na stworzenie prostej mapy percepcyjnej dotyczącej lokalizacji poszukiwanego domu. Poza Wrocławiem który jest bardzo atrakcyjną lokalizacją dla większości poszukujących domy jednorodzinne, odpowiedzi respondentów były bardziej zróżnicowane. Da się jednak wyróżnić pewne prawidłowości. Zdecydowanie nieatrakcyjnymi lokalizacjami w świetle badan okazały się gminy Sobótka oraz Czernica, co najprawdopodobniej wynika z podstawowego głównego czynnika jakim jest odległość od centrum miasta, a tym samym czas dojazdu i jakość dróg dojazdowych. Gminy Miękinia oraz Żórawina podzieliły respondentów niemal po równo – mając podobną liczbę zwolenników jak i przeciwników. Nieco bardziej atrakcyjne obszary pod mieszkaniowe inwestycje jednorodzinne to Siechnice, Oborniki Śląskie, Wisznia Mała. Poza Wrocławiem najatrakcyjniejsze dla respondentów okazały się natomiast gminy Długołęka, Kobierzyce oraz Kąty Wrocławskie – co jest również odzwierciedlone w poziomie cen zarówno działek budowlanych, jak i domów jednorodzinnych na rynku wtórnym w tych gminach – na obszarze tych gmin notuje się już od wielu lat najwyższe ceny sprzedaży takich nieruchomości.

Najbliższe sąsiedztwo definiowane jest najczęściej przez potencjalny zasięg codziennych pieszych wypraw, czy spacerów odbywanych przez członków gospodarstwa domowego. Część z nich związana jest z czasem wolnym, część dotyczy praktyki życia codziennego – np. robienia zakupów.

Obecność określonych usług w najbliższym sąsiedztwie zamieszkiwanego domu może uprzyjemnić codzienne funkcjonowanie gospodarstwa domowego. Ich brak może w dłuższej perspektywie być uciążliwy, dlatego rozpoznanie najbliższego otoczenia ma w przypadku inwestycji mieszkaniowych istotne znaczenie.

Gospodarstwa zainteresowane nabyciem domu wskazywały najczęściej, że w najbliższym sąsiedztwie powinien się znaleźć sklep (54,4%) i las (54,4%). Na trzecim miejscu w hierarchii ważności znalazł się przystanek komunikacji miejskiej lub odpowiednio podmiejskiej, dla tych gospodarstw, które planowały zakup domu jednorodzinne poza Wrocławiem. Ponad 1/3 respondentów wskazała także na takie cechy otoczenia jak: obecność terenów spacerowych (38,6%) oraz innych domów jednorodzinnych (35,1%). Nieco mniej za konieczne

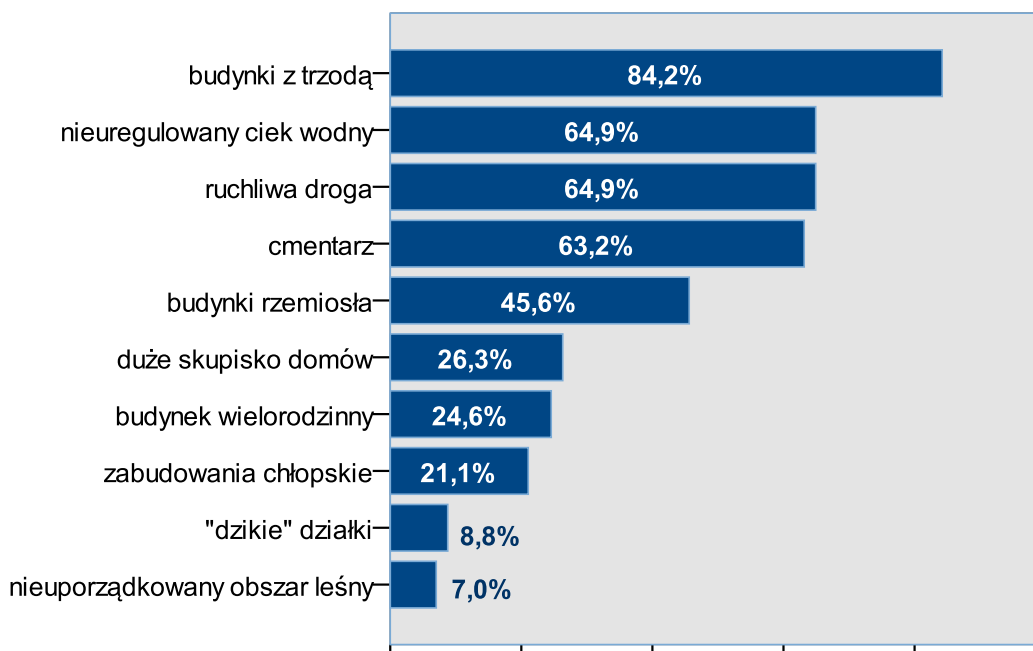
uważał obecność w sąsiedztwie szkoły podstawowej lub gimnazjum (29,8%) lub przedszkola (22,8%). Krótko podsumowując, w przypadku oceny sąsiedztwa przyszłego domu gospodarstwa biorą pod uwagę zarówno walory dostępności komunikacyjnej jak i bliskość terenów rekreacyjnych, infrastruktury edukacyjnej oraz sklepów. Istotne znaczenie ma też istniejąca zabudowa, co może wskazywać, że gospodarstwa domowe doceniając walory życia z dala od zgiełku miasta nie pragną jednocześnie mieszkać na zupełnym odludziu. Najmniej respondentów (12,3%) wśród pożądanych elementów bliskiego sąsiedztwa przyszłego domu wymieniało rzekę. Nie powinno to zbytnio dziwić, jeśli zestawimy to z odpowiedziami respondentów na pytanie o cechy niepożądane sąsiedztwa, na które prawie dwóch na trzech badanych wskazało nieuregulowany ciek wodny. Na pewno znaczenie odgrywa również pamięć o stosunkowo niedawnej powodzi oraz dyskusja dotycząca terenów zalewowych, która nastąpiła później.



Obok pożądanych cech sąsiedztwa istnieją również takie jego elementy, które będą odstraszać przyszłych nabywców. W tym kontekście wybór dokonywany przez gospodarstwa domowe spośród dostępnego zbioru domów jednorodzinnych można sobie wyobrazić jako proces eliminacji tych inwestycji, które posiadają określone negatywne cechy.

Z punktu widzenia sąsiedztwa inwestycji kilka cech jest znaczącym obciążeniem inwestycji, co może przełożyć się na tempo jej komercjalizacji. Potencjał odstraszenia mają zwłaszcza znajdujące się w bliskim sąsiedztwie budynki z trzodą (84,2% gospodarstw nie akceptuje ich), nieuregulowany ciek wodny (64,9%), ruchliwa droga (64,9%) oraz cmentarz (63,2%).

Czego nie zaakceptowałby Pan/Pani w bezpośrednim sąsiedztwie swojego domu?



Jest kilka głównych czynników, które skłaniają gospodarstwa domowe do inwestycji w dom jednorodzinny. Można je analizować przez odniesienie do alternatywy jaką jest inwestycja w mieszkanie.



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.

m.gluszak@mrn.pl



Katarzyna Puterko

Rzeczoznawca majątkowy, analityk rynku nieruchomości, magister ekonomii, wiceprezes Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl. Od 2004 roku, w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, świadczy usługi w zakresie wycen nieruchomości, analiz i szeroko rozumianego doradztwa na rynku nieruchomości. Członek - założyciel Polskiej Izby Rzeczoznawstwa Majątkowego. Autorka kilkuset wycen i analiz dotyczących nieruchomości o charakterze mieszkalnym, komercyjnym i inwestycyjnym; zajmuje się kompleksowymi usługami w zakresie wycen wszelkich nieruchomości, analiz rynku oraz analiz opłacalności inwestycji w nieruchomości oraz doradztwem inwestycyjnym i prawnym w zakresie dotyczącym nieruchomości. Obszar działania obejmuje głównie teren Dolnego Śląska.

k.puterko@mrn.pl