



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

# **POPYT MIESZKANIOWY W WARSZAWIE**

**II KWARTAŁ 2012  
RAPORT Z BADAŃ ANKIETOWYCH**

*Marta Górską  
Jarosław Strzeszyński  
Michał Głuszak*

*Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości MRN.pl jest zespołem analityków i doradców z uprawnieniami rzeczoznawców majątkowych, prowadzących od kilku już lat systematyczne badania rynkowe i wykonujących usługi konsultingowe dotyczące rynku nieruchomości głównie na terenie Małopolski, Dolnego i Górnego Śląska oraz Warszawy, ale też w innych regionach kraju.*

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

*Warszawa, październik 2012*

**Centrala:**  
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

*Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w kwietniu 2012 r. wśród odwiedzających targi mieszkaniowe organizowane w Warszawie przez serwis [tabelaofer.pl](http://tabelaofer.pl).*

*Wyniki przedstawiają charakterystykę potencjalnych nabywców mieszkań w Warszawie, a także ich oczekiwania względem poszukiwanej materii mieszkaniowej*

## **INFORMACJA O BADANIACH**

### **Metodyka**

Badania popytu mieszkaniowego w Warszawie zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości, we współpracy z serwisem [tabelaofer.pl](http://tabelaofer.pl) w drugim kwartale 2012 r. wśród klientów Targów Mieszkaniowych w Warszawie. Są to już drugie z kolei badania ankietowe realizowane w stolicy. Poprzednia edycja przeprowadzono na tych samych targach w 2011 roku. Przedmiotem obecnych badań byli potencjalni nabywcy mieszkań na rynku pierwotnym (deweloperskim), a zatem strona popytowa rynku.

Założenia badań:

- Sposób doboru próby był celowy oraz przypadkowy (nielosowy);
- Badaniem objęto osoby deklarujące chęć zakupu mieszkania na rynku pierwotnym w najbliższej przyszłości.

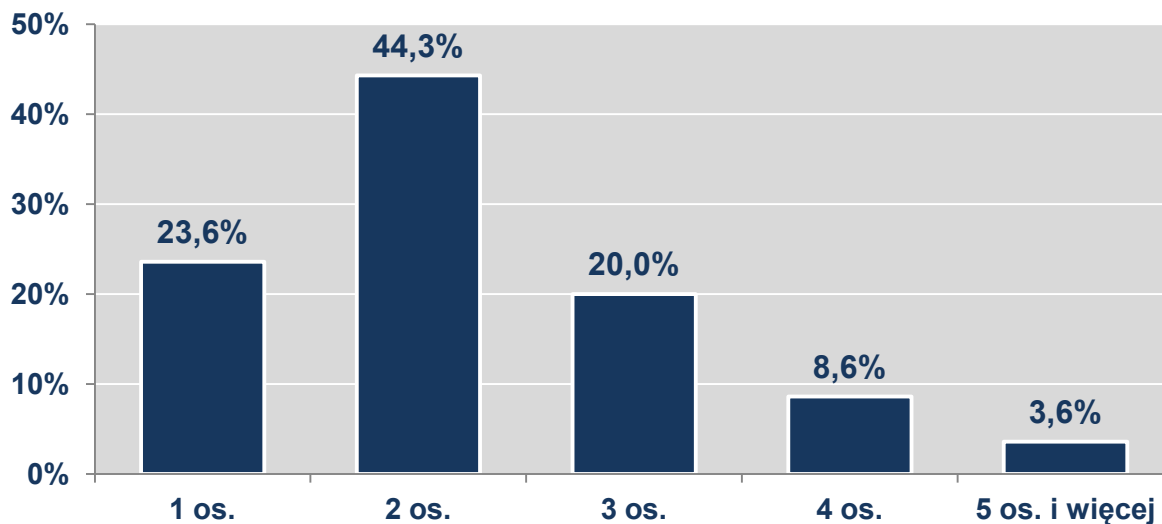
Specyfika badań oraz zastosowanie nielosowego (mówiąc ściśle - przypadkowego) doboru próby, ogranicza w pewnym stopniu możliwość wnioskowania statystycznego i bezpośredniego przenoszenia wyników na całą interesującą nas populację nabywców mieszkań w Warszawie. Z drugiej jednak strony wielkość próby w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego w Warszawie (mierzonego liczbą zrealizowanych transakcji) w zupełności umożliwia realizację postawionych celów badawczych.

Wyniki badań w 2012 roku w znacznej części (choć nie w całości) pokrywają się z analizą popytu w roku 2011, co pokazuje, że sytuacja rynkowa nie zmieniła się drastycznie, a preferencje nabywców mieszkań są stosunkowo stabilne.

## **NABYWCY MIESZKAŃ**

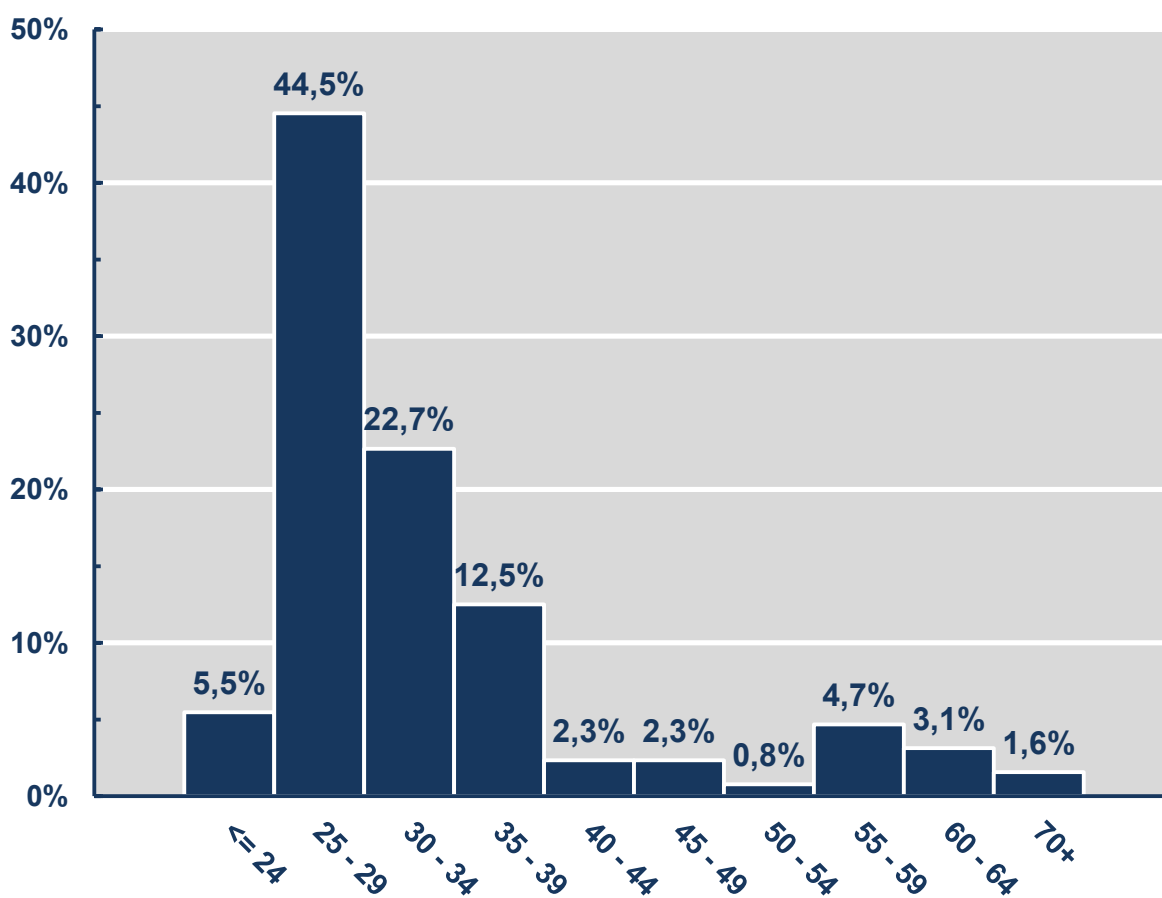
### **Kim są?**

W Warszawie najważniejszą grupę docelową klientów inwestycji deweloperskich są małe gospodarstwa domowe. Dominują gospodarstwa dwuosobowe (44,3%). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa trzyosobowe – najczęściej 2 rodziców plus 1 dziecko (20%), oraz gospodarstwa jednoosobowe (23,6%). Te trzy typy stanowiły niemal 9 na 10 gospodarstw domowych zainteresowanych kupnem mieszkania, które odwiedziły Targi. Ma to oczywiście istotne konsekwencje dla zgłaszanego popytu mieszkaniowego – sądzić można, że zainteresowaniem cieszyć się będą głównie niewielkie mieszkania. Podobnie jest zresztą w innych ośrodkach metropolitalnych – Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Trójmieście oraz Łodzi.



**RYSUNEK 1. STRUKTURA NABYWCÓW WEDŁUG WIELKOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

Badania przeprowadzone w 2012 roku pokazały, że zaangażowanie na rynku mieszkaniowym charakterystyczne jest dla młodych gospodarstw domowych. Dodatkowo zdecydowanie maleje z wiekiem – stosunkowo niewiele gospodarstw zainteresowanych zakupem mieszkania miało więcej niż 40 lat.



**RYSUNEK 2. STRUKTURA NABYWCÓW WZGLĘDEM WIEKU GŁOWY GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

Popyt mieszkaniowy generują głównie młode gospodarstwa domowe. Statystycznie, największą grupę (ponad 44%) stanowiły gospodarstwa, w których głowa rodziny miała między 25 a 29 lat. W przypadku nieco ponad 22% gospodarstw domowych zainteresowanych inwestycją mieszkaniową głowa rodziny miała między 30 a 34 lata. Łącznie w tych dwóch grupach znajduje się 2 na 3 gospodarstw domowych poszukujących własnego M. Nie jest to odkrycie oryginalne – podobnie jest na całym świecie. Różnica w przypadku Polski polega 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.

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

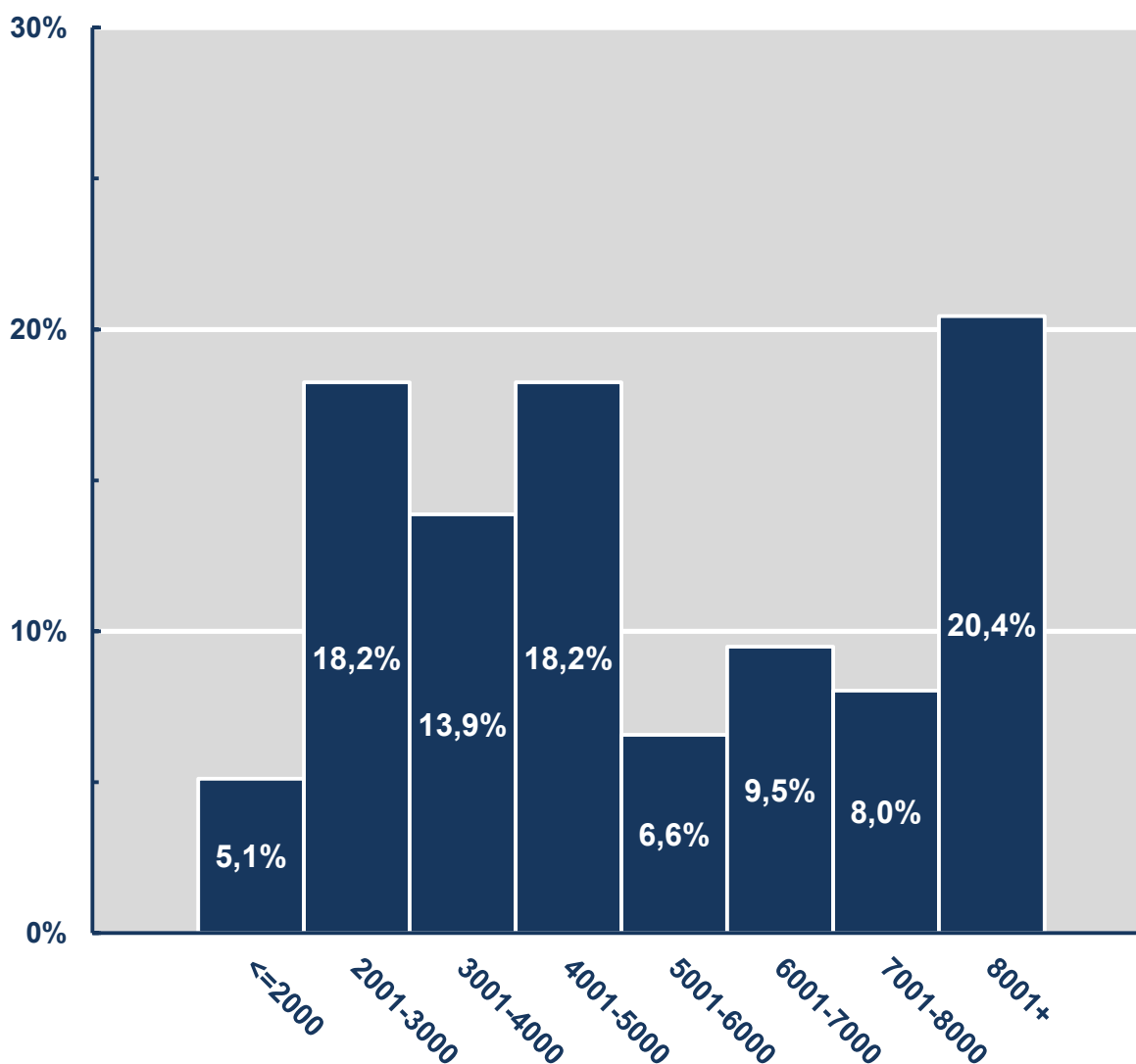
		Wielkość gospodarstwa domowego					Ogółem
		1os.	2os.	3os.	4os.	5os. i więcej	
Wiek głowy gosp. domowego	<= 29	9,6%	28,8%	5,6%	4,8%	1,6%	50,4%
	30 - 39	10,4%	13,6%	8,0%	2,4%	0,8%	35,2%
	40 - 49			3,2%	0,8%		4,0%
	50 - 59	0,8%	0,8%	2,4%	0,8%	0,8%	5,6%
	60 - 69	0,8%	0,8%	0,8%		0,8%	3,2%
	70+		0,8%	0,8%			1,6%
<b>Ogółem</b>		21,6%	44,8%	20,8%	8,8%	4,0%	100,0%

Wiek oraz wielkość gospodarstwa są ze sobą powiązane. Jak widać z tabeli, kiedy rozpatrywać je łącznie, główną grupą docelową są gospodarstwa dwuosobowe, a dodatkowo znajdujące się we wczesnej fazie cyklu życia – co rozumiemy jako sytuację, w której głowa rodziny ma nie więcej niż 29 lat (prawie 29% ogółu). 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 są tzw. single, (czyli osoby tworzące jednoosobowe gospodarstwa domowe, będące we wczesnej fazie cyklu życia). Łącznie jest ich nieco ponad 20%. Uderzający jest fakt, iż jedynie około 21% popytu generują gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) – młodych gospodarstw tego typu było na Targach jeszcze mniej (niecałe 14%). 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.

Sytuację ekonomiczną nabywców można określić jako złożoną – badana próba była niezwykle zróżnicowana. Gospodarstwa najczęściej deklarowały przeciętny miesięczny dochód netto mieszczący się w szerokim przedziale między 2001 a 5000 złotych (nieco ponad 50% potencjalnych nabywców). Oczywiście łączny dochód gospodarstwa domowego zależał również od liczby pracujących dorosłych członków gospodarstwa domowego. Gospodarstwa 1. osobowe deklarowały najczęściej dochody nieprzekraczające 3000 złotych. W przypadku pozostałych gospodarstw sytuacja była bardziej złożona, a ich odpowiedzi bardziej zróżnicowane. Generalnie 6 na 10 gospodarstw domowych deklarowało dochód nieprzekraczający 6000 zł netto. Ma to istotne znaczenie

z punktu widzenia tzw. zdolności kredytowej, która jest podstawą szacowania realnego popytu mieszkaniowego – sumy środków, które mogą zostać wydatkowane na zakup mieszkania.

Jednak, w porównaniu do innych miast (Krakowa i Wrocławia) w Warszawie zdecydowanie większa jest grupa bardziej zamożnych klientów - przeciętne zarobki w Warszawie są wyższe niż w innych miastach. Bardzo liczną grupę stanowiły np. gospodarstwa, których łączne dochody netto przekraczały 8000 zł. Było to co piąte badane gospodarstwo.



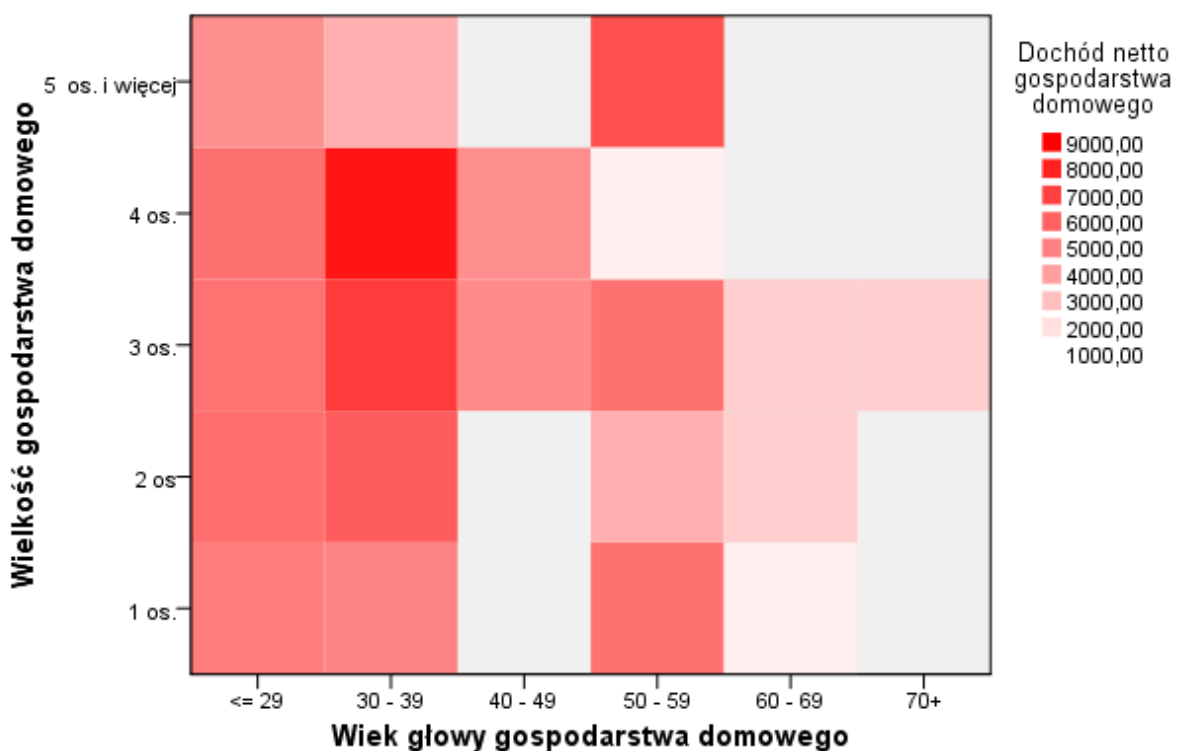
**RYSUNEK 3.**

**ILE W PRZYBLIŻENIU WYNOŚY CAŁKOWITY MIESIĘCZNY DOCHÓD NETTO (NA RĘKĘ) PANA/PANI GOSPODARSTWA DOMOWEGO?**

Dochód nie przesądza w 100% o ograniczeniach budżetowych, zwłaszcza w przypadku gospodarstw młodych, które korzystają często z tzw. transferów międzypokoleniowych (czyli najczęściej kapitału rodziców – którzy finansują lub współfinansują inwestycję mieszkaniową). Dlatego dochody, choć istotne nie przekładają się wprost na preferencje oraz efektywny popyt mieszkaniowy. Na pewno jednak dochody potencjalnych nabywców sugerują, że największy popyt dotyczyć będzie mieszkań popularnych (budżetowych), tym bardziej, że przez młode i niewielkie gospodarstwa domowe są często traktowane nie jako docelowe, ale tymczasowe lokum.

Dochody nie rozkładały się równomiernie w całej badanej próbie, podobnie jak nie są równomiernie rozłożone wśród populacji nabywców mieszkań.

Analiza pokazuje, że względnie dobrą sytuacją materialną cieszą się gospodarstwa domowe między 30 a 39 rokiem życia. Co ciekawe występuje też zależność pomiędzy ilością członków gospodarstwa domowego w tej grupie wiekowej, a całkowitymi dochodami netto. Najlepszą sytuację dochodową posiadają gospodarstwa cztero- i trzyosobowe. Można tutaj postawić następującą hipotezę – skłonność do posiadania dziecka jest zależna od sytuacji materialnej gospodarstwa. Gospodarstwa „na dorobku”, albo znajdujące się w niepewnej sytuacji na rynku pracy mogą być mniej skłonne do powiększania rodziny, a skłaniać się do odwleknięcia decyzji o posiadaniu dzieci na bliżej nieokreśloną przyszłość (kiedy sytuacja materialna się polepszy).



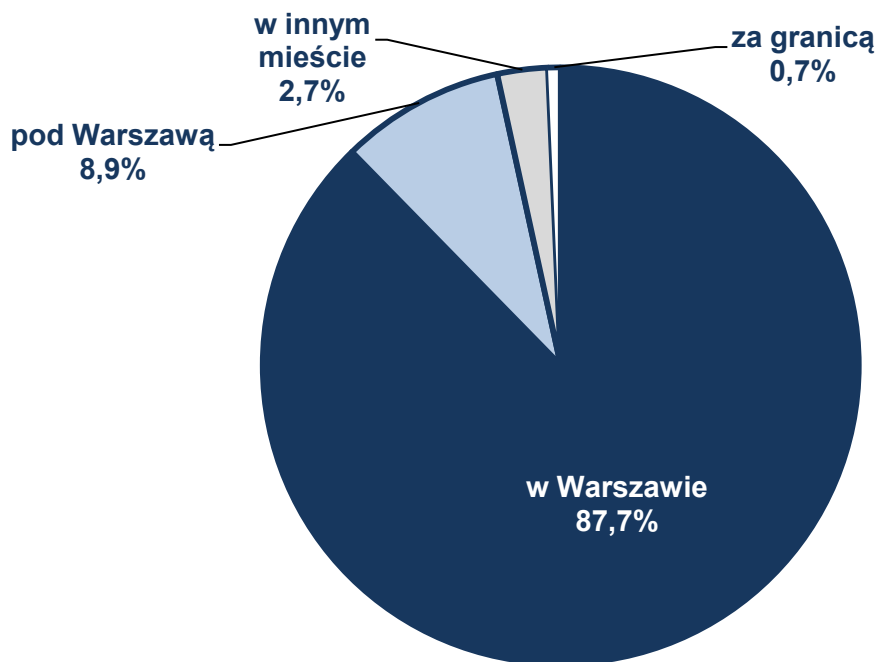
**RYSUNEK 4  
SEGMENTACJA DEMOGRAFICZNO-EKONOMICZNA NABYWCÓW MIESZKAŃ**

Z danych wyraźnie widać również, że dochody netto są mniejsze w przypadku starszych gospodarstw domowych. Te jednak często finansują swoją inwestycję mieszkaniową poprzez sprzedaż dotychczasowego lokum oraz oszczędności. Zdecydowanie podnosi to ich zdolność nabywczą pozwalając na zakup mieszkań o znacznych powierzchniach użytkowych, często nawet mimo przeciętnego dochodu.

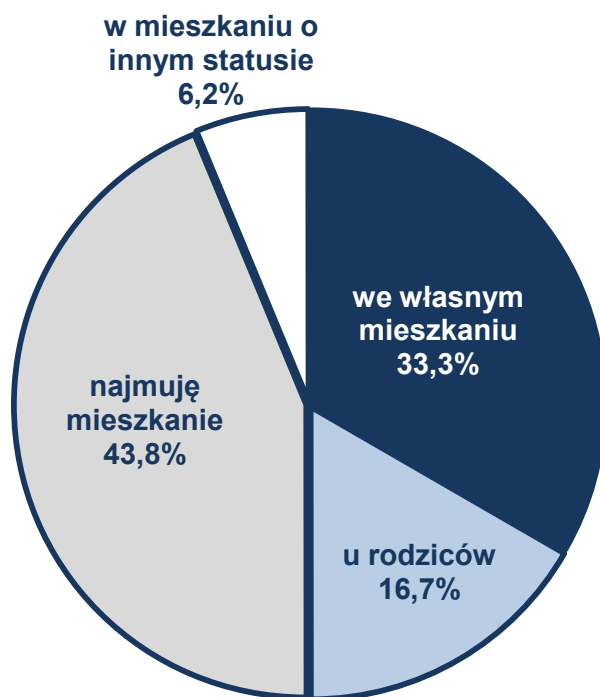
W tym miejscu warto uczynić jeszcze jedną generalną uwagę. Analizując popyt mieszkaniowy z perspektywy ekonomicznej, należy pamiętać, że młode gospodarstwa często wspomagane są przez rodziców – tzw. transfery międzypokoleniowe. Stąd nie zawsze dochód jest najlepszym wskaźnikiem możliwości nabywczych konkretnego gospodarstwa domowego.

## Gdzie mieszkają?

Odwiedzający Targi najczęściej mieszkają w Warszawie (około 88%). Część potencjalnych klientów firm deweloperskich stanowią również gospodarstwa domowe zamieszkujące rozległy warszawski obszar metropolitalny (ok. 9%). Stosunkowo rzadkie były gospodarstwa zamieszkujące inne miasta w Polsce, pragnące przenieść się do Warszawy (niepełna 3%), lub za granicą (poniżej 1%).



**RYСУNEK 5. OBECNE MIEJSCE ZAMIESZKANIA GOSPODARSTWA DOMOWEGO**



**RYСУNEK 6. SYTUACJA MIESZKANIOWA GOSPODARSTWA DOMOWEGO**

Sytuacja mieszkaniowa badanych była złożona. Bardzo znaczącą grupę stanowiły gospodarstwa mieszkające w najmowanych lokalach (43,8%), lub u rodziców (ok. 16,7%). Najczęściej były to młode gospodarstwa domowe, planujące dopiero zakup pierwszego, własnego mieszkania. Była też spora grupa gospodarstw domowych (33,3%, a więc dokładnie co trzecie odwiedzające Targi) posiadające 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 znaleźć:

- Na jakie mieszkania jest w chwili obecnej największy popyt?
- Jakie są najważniejsze kryteria wyboru mieszkania na rynku pierwotnym?
- Jakie czynniki odstraszały od wyboru konkretnej inwestycji?
- Które lokalizacje w Warszawie 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*



**Marta Górska**

Rzeczoznawca majątkowy i analityk rynku nieruchomości. Autorka kilkuset wycen i analiz dotyczących nieruchomości o charakterze zarówno mieszkalnym jak i komercyjnym.

Członek – założyciel, a w latach 2009 - 2011 prezes największej polskiej izby gospodarczej zrzeszającej przedsiębiorstwa rynku usług wycen nieruchomości z całego kraju – Polskiej Izby Rzeczoznawstwa Majątkowego ([www.pirm.pl](http://www.pirm.pl)). Członek jednego z eksperckich organów przy Krajowej Izbie Gospodarczej – Komitetu ds. Nieruchomości ([www.kig.pl](http://www.kig.pl)).

Kontakt:

tel. kom.: 601 530 509

e-mail: [m.gorska@mrn.pl](mailto:m.gorska@mrn.pl)

[gorska@ken24.pl](mailto:gorska@ken24.pl)

[www.ken24.pl](http://www.ken24.pl)

**Jarosław Strzeszyński**

Analityk i doradca rynku nieruchomości, rzeczoznawca majątkowy. Członek założyciel Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl. Autor wielu raportów, analiz i prognoz poświęconych ekonomicznym zagadnieniom mieszkaniowego rynku nieruchomości. Z rynkiem nieruchomości związany od lat 1997 roku. Autor licznych analiz wycen nieruchomości oraz ekspertyz z zakresu budownictwa i doradztwa inwestycyjnego. Wielokrotny prelegent na konferencjach branżowych sektora nieruchomości.

e-mail: [j.strzeszynski@mrn.pl](mailto:j.strzeszynski@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)