



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

POPYT MIESZKANIOWY WE WROCŁAWIU

**I POŁOWA 2012
RAPORT Z BADAŃ ANKIETOWYCH**

*Michał Głuszak
Katarzyna Puterko*

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

Kraków, 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

Badania popytu mieszkaniowego we Wrocławiu zostały przeprowadzone w I poł. 2012 r. wśród klientów Targów Mieszkaniowych. Są to trzecie z kolei, coroczne badania ankietowe przeprowadzone na targach mieszkaniowych we Wrocławiu.

Podobnie jak w innych miastach przedmiotem badań byli potencjalni nabywcy mieszkań na rynku pierwotnym (deweloperskim), a zatem strona popytowa rynku. Sposób doboru próby był celowy oraz przypadkowy (nielosowy). Badaniem objęto osoby deklarujące chęć zakupu mieszkania na rynku pierwotnym w najbliższej przyszłości. Odpowiednia wielkość próby w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego we Wrocławiu (mierzonego liczbą zrealizowanych transakcji) w zupełności umożliwiła realizację postawionych celów badawczych.

INFORMACJA O BADANIACH

Metodyka

Badania popytu mieszkaniowego we Wrocławiu zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości, we współpracy z firmą redNet Media sp. z o.o. w drugim kwartale 2012 r. wśród klientów targów mieszkaniowych we Wrocławiu. Są to już trzecie z kolei badania ankietowe realizowane we Wrocławiu. Poprzednie dwie edycje przeprowadzono również podczas wiosennych targów mieszkaniowych – odpowiednio w 2010 oraz 2011 roku. Przedmiotem poprzednich jak i 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.

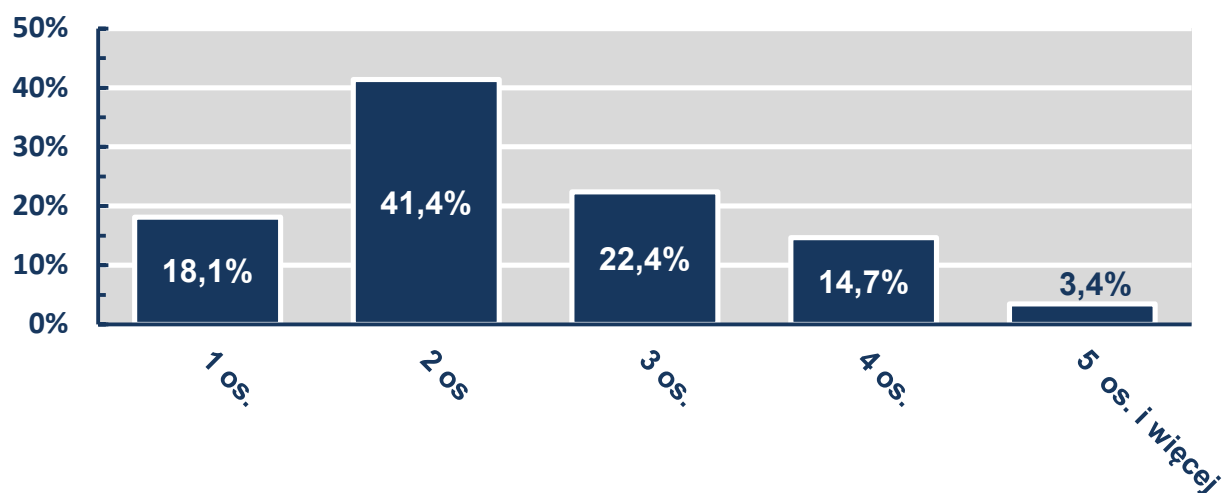
Specyfika badań oraz zastosowanie nielosowego (mówiąc ściśle - przypadkowego) doboru próby, ogranicza w pewnym stopniu możliwość wnioskowania statystycznego i bezpośredniego przenoszenia wyników na całą interesującą nas populację nabywców mieszkań we Wrocławiu. Z drugiej jednak strony wielkość próby w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego we Wrocławiu (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

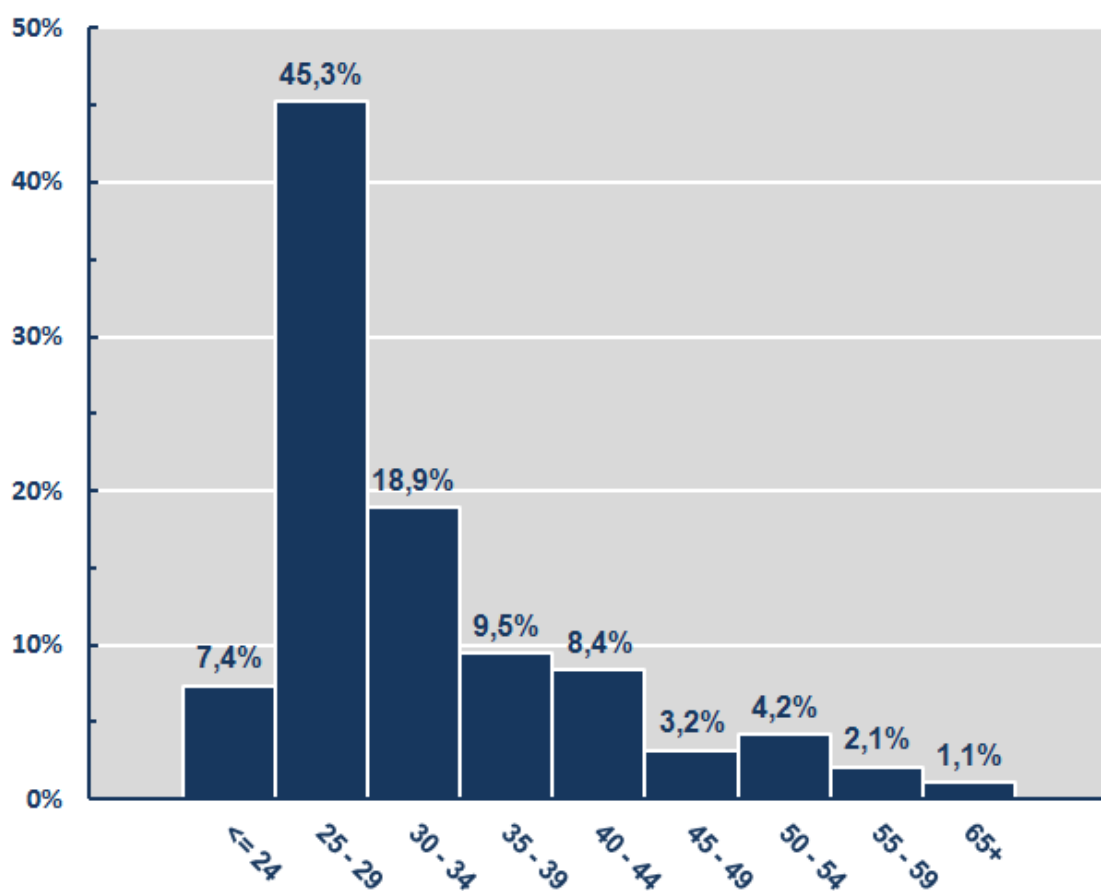
Kim są?

We Wrocławiu najważniejszą grupę docelową klientów inwestycji deweloperskich są małe gospodarstwa domowe. Dominują gospodarstwa dwuosobowe (41,4%). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa trzyosobowe – najczęściej 2 rodziców plus 1 dziecko (22,4%), oraz gospodarstwa jednoosobowe (18,1%). Więcej niż 4 na 5 gospodarstw domowych zainteresowanych kupnem mieszkania, które odwiedziły Giełdę nie liczyło więcej niż troje członków. 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, Warszawie, Poznaniu, Trójmieście oraz Łodzi.



RYSUNEK 1. STRUKTURA POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ WE WROCŁAWIU 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 MIESZKAŃ WE WROCŁAWIU WZGLĘDEM WIEKU GŁOWY GOSPODARSTWA DOMOWEGO

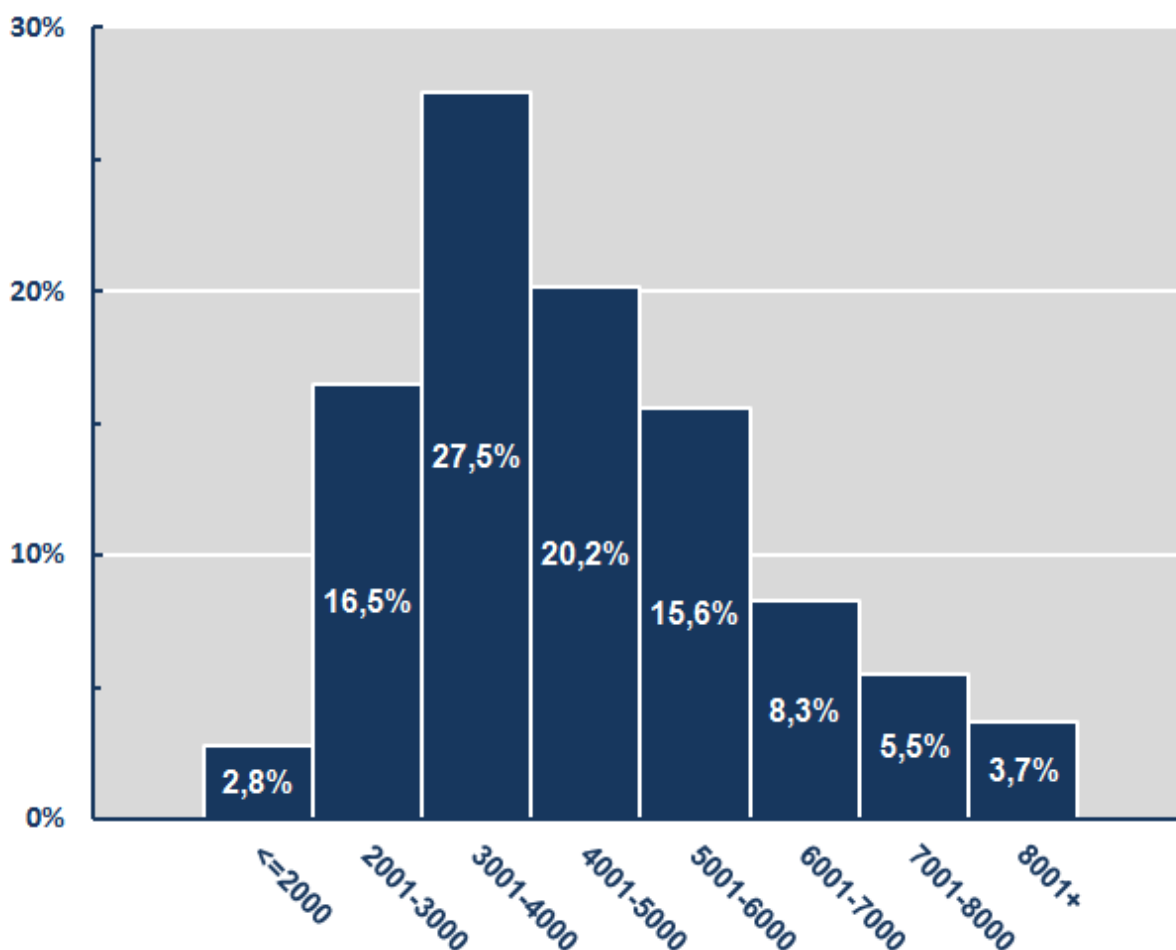
Popyt mieszkaniowy generują głównie młode gospodarstwa domowe. Statystycznie, największą grupę (ponad 45%) stanowiły gospodarstwa, w których głowa rodziny miała między 25 a 29 lat. W przypadku niespełna 1/5 gospodarstw domowych zainteresowanych inwestycją mieszkaniową głowa rodziny miała między 30 a 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	9,7%	30,1%	8,6%	4,3%		52,7%
	30 - 39	3,2%	8,6%	11,8%	4,3%	1,1%	29,0%
	40 - 49		3,2%	2,2%	3,2%	2,2%	10,8%
	50 - 59		2,2%		4,3%		6,5%
	60 - 69		1,1%				1,1%
Ogółem		12,9%	45,2%	22,6%	16,1%	3,2%	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 (nieco ponad 30% 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 było ich w badanej próbie około 13%. Uderzający jest fakt, iż jedynie około 23% popytu generują gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) – młodych gospodarstw tego typu było na Giełdzie jeszcze mniej (prawie 9% w wieku poniżej 30 lat oraz niespełna 12% w wieku między 30 a 39 lat). 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 często deklarowały przeciętny miesięczny dochód netto mieszczący się w przedziale między 3001 a 4000 złotych (nieco ponad 27% 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 zróżnicowana. Generalnie 9 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.

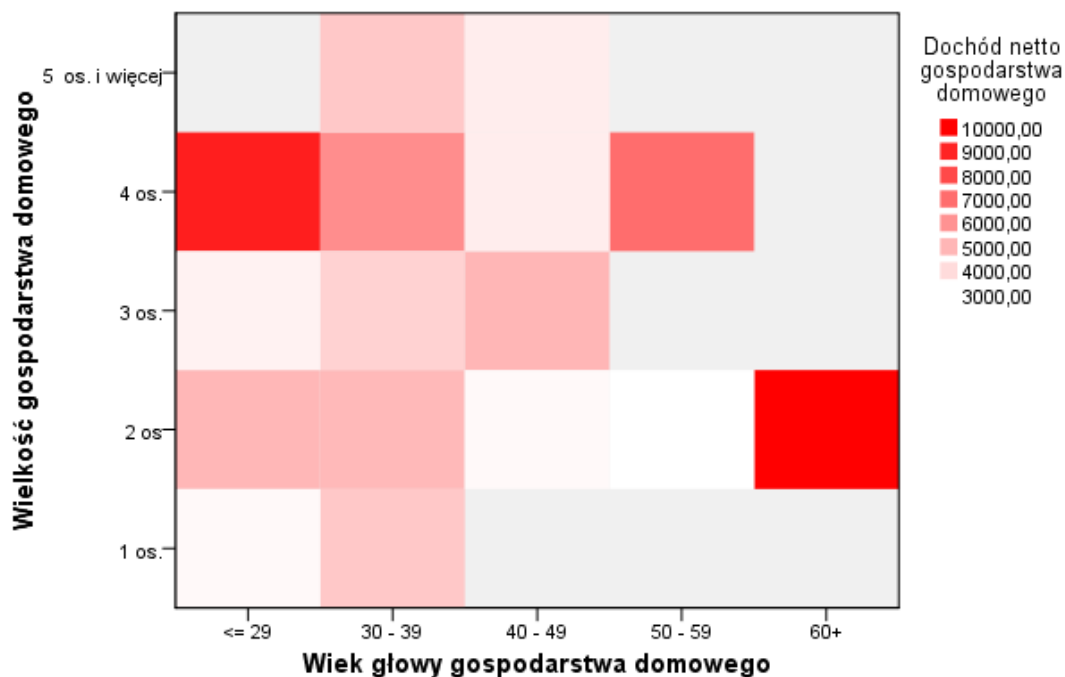


RYСУNEK 3. ILE W PRZYBLIŻENIU WYNOŚI CAŁKOWITY MIESIĘCZNY DOCHÓD NETTO (NA RĘKĘ) PANA/PANI GOSPODARSTWA DOMOWEGO?

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. Pomijając odchylenia losowe związane z niewielkiej liczebności analizowanych podgrup (np. 4. Osobowych gospodarstw, w których głowa rodziny nie miała więcej niż 29 lat) 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 odwlekania decyzji o posiadaniu dzieci na bliżej nieokreśloną przyszłość (kiedy sytuacja materialna się polepszy).



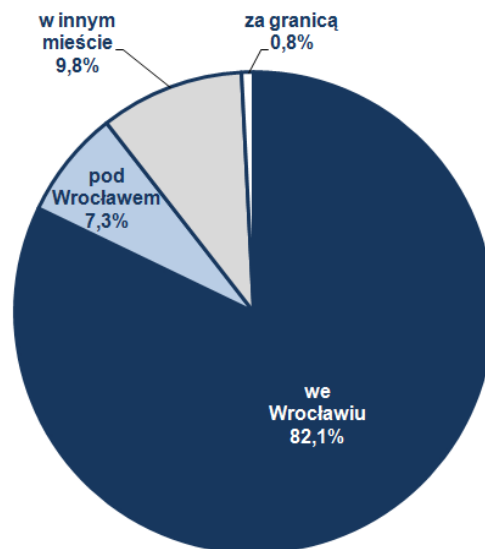
RYSUNEK 4 SEGMENTACJA DEMOGRAFICZNO-EKONOMICZNA NABYWCÓW MIESZKAŃ

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.

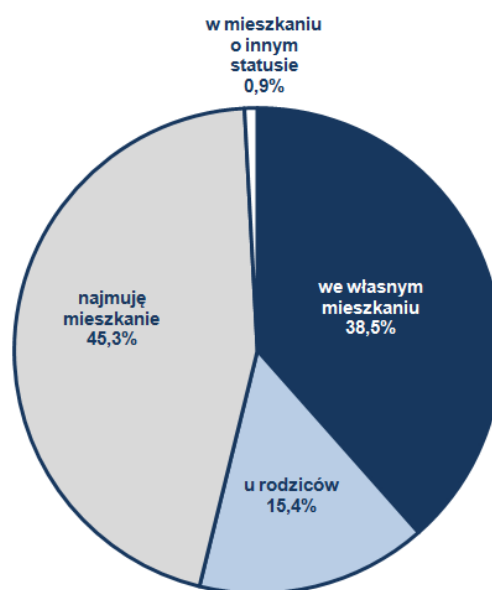
Gdzie mieszkają?

Odwiedzający Giełdy najczęściej mieszkają we Wrocławiu (około 82%). Część potencjalnych klientów firm deweloperskich stanowią również gospodarstwa domowe zamieszkujące rozległy wrocławski obszar metropolitalny (ok. 7%). Stosunkowo rzadkie były gospodarstwa zamieszkujące inne miasta w Polsce, pragnące przenieść się do Wrocławia (prawie 10%), lub za granicą (poniżej 1%).



RYSUNEK 5. OBECNE MIEJSCE ZAMIESZKANIA GOSPODARSTWA DOMOWEGO

Sytuacja mieszkaniowa badanych była złożona. Bardzo znaczącą grupę stanowiły gospodarstwa mieszkające w najmowanych lokalach (45,3%), lub u rodziców (ok. 15,4%). Najczęściej były to młode gospodarstwa domowe, planujące dopiero zakup pierwszego, własnego mieszkania. Była też spora grupa gospodarstw domowych (38,5%) 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.



RYSUNEK 6. SYTUACJA MIESZKANIOWA GOSPODARSTWA DOMOWEGO

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 we Wrocławiu 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 przysyłać na adres e-mail: mrn@mrn.pl lub faks. (12) 378-31-29

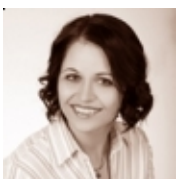
W razie pytań zapraszamy do kontaktu tel. (12) 378-31-30



dr Michał Głuszak

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

gluszakm@uek.krakow.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