



Instytut Analiz
Monitor Rynku
Nieruchomości
mrn.pl

POPYT MIESZKANIOWY W KRAKOWIE

IV KWARTAŁ 2012 RAPORT Z BADAŃ ANKIETOWYCH

Michał Głuszak
Piotr Krochmal

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, styczeń 2013

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 listopadzie 2012 r. wśród odwiedzających targi mieszkaniowe organizowane w Krakowie przez Stowarzyszeniem Budowniczych Domów i Mieszkań.

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

INFORMACJA O BADANIACH

Metodyka

Badania popytu mieszkaniowego w Krakowie zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości, we współpracy ze Stowarzyszeniem Budowniczych Domów i Mieszkań w dniach 24-25 listopada 2012 r. wśród klientów 96. Krakowskiej Giełdy Domów i Mieszkań. Są to już piąte z kolei badania ankietowe realizowane w Krakowie. Poprzednie edycje przeprowadzono w podobny sposób – odpowiednio w 2008, 2009, 2010 oraz 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.

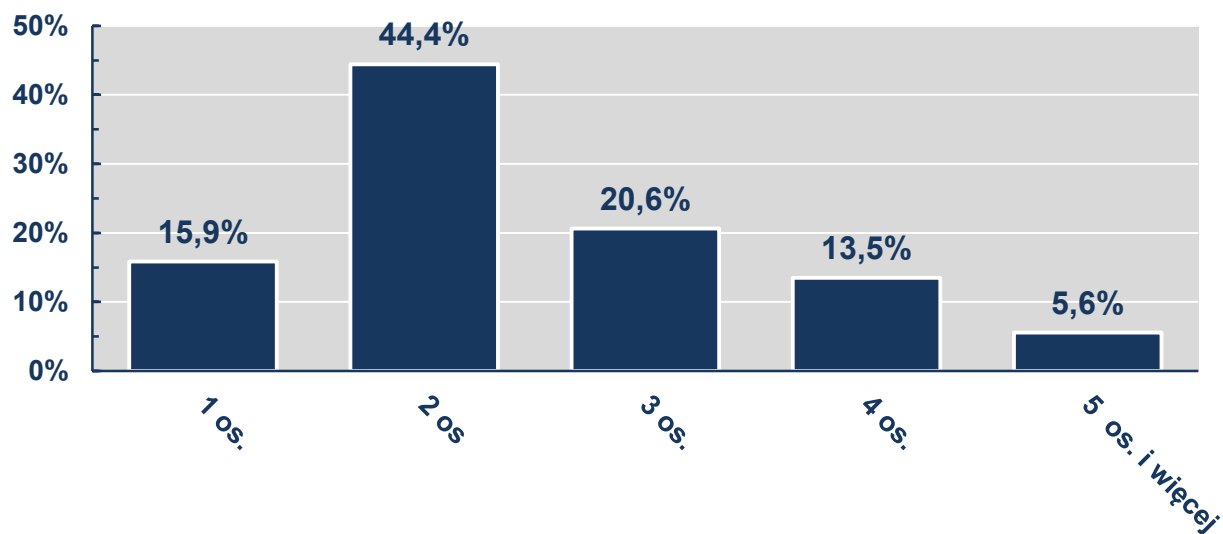
Specyfika badań oraz zastosowanie nielosowego (mówiąc ściśle - przypadkowego) doboru próby, ogranicza w pewnym stopniu możliwość wnioskowania statystycznego i bezpośredniego przenoszenia wyników na całą interesującą nas populację nabywców mieszkań w Krakowie. Z drugiej jednak strony wielkość próby (141 gospodarstw domowych poszukujących mieszkania) w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego w Krakowie (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

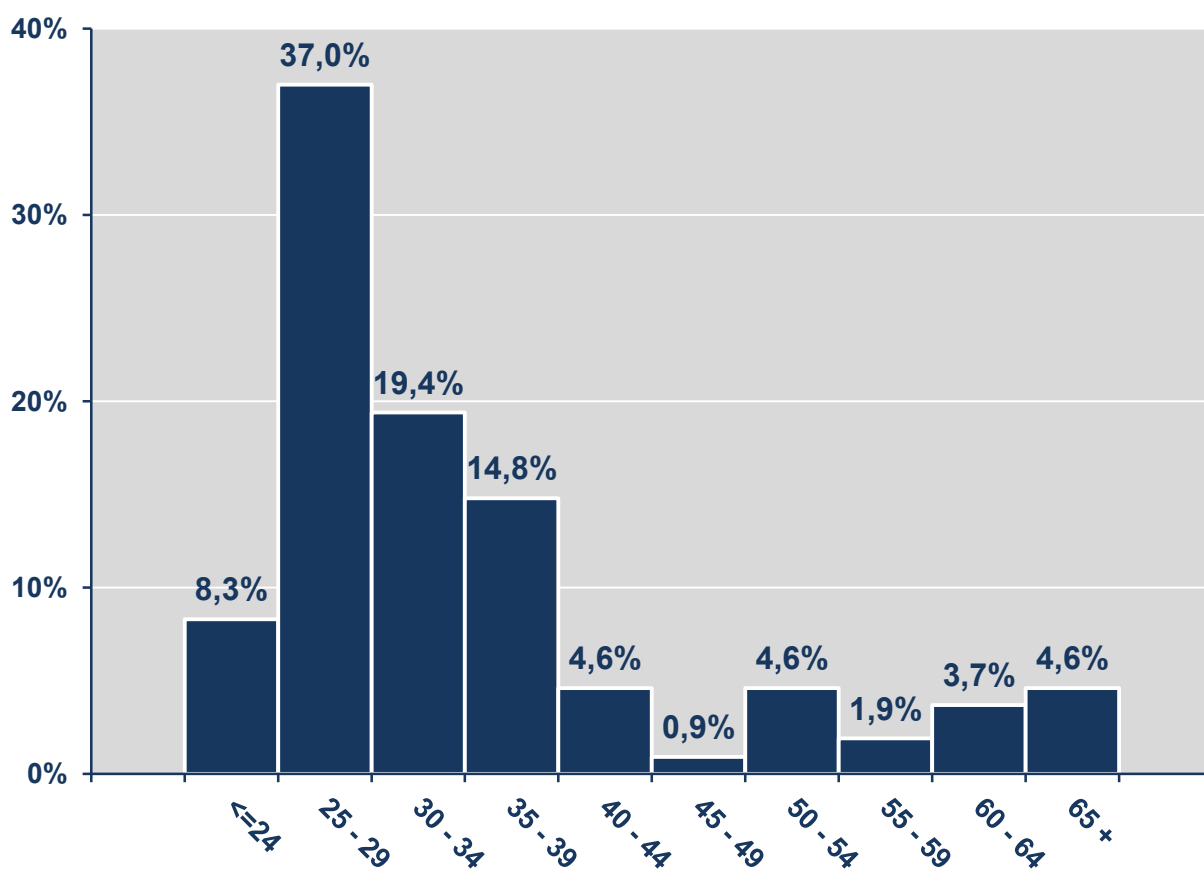
Kim są?

W Krakowie najważniejszą grupę docelową klientów inwestycji deweloperskich są małe gospodarstwa domowe. Dominują gospodarstwa dwuosobowe (44,4%). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa trzyosobowe – najczęściej 2 rodziców plus 1 dziecko (20,6%), oraz gospodarstwa jednoosobowe (15,9%). Te trzy typy stanowiły 8 na 10 gospodarstw domowych zainteresowanych kupnem mieszkania, które odwiedziły Giełdę. 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 – Warszawie, 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 (37%) stanowiły gospodarstwa, w których głowa rodziny miała między 25 a 29 lat. W przypadku nieco ponad 19% gospodarstw domowych zainteresowanych inwestycją mieszkaniową głowa rodziny miała między 30 a 34 lata. Łącznie w tych dwóch grupach znajduje się prawie 3 na 5 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	7,5%	22,4%	9,3%	2,8%	2,8%	44,9%
	30 - 39	1,9%	15,9%	6,5%	8,4%	1,9%	34,6%
	40 - 49	0,9%	1,9%	0,9%	1,9%		5,6%
	50 - 59		0,9%	2,8%	0,9%	1,9%	6,5%
	60 - 69	1,9%	4,7%	1,9%			8,4%
Ogółem		12,1%	45,8%	21,5%	14,0%	6,5%	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 (22% 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 prawie 10%. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że w porównaniu z Warszawą jest ich relatywnie (w ujęciu %) dwukrotnie mniej.

Uderzający jest fakt, iż jedynie około 21% popytu generują gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) – młodych gospodarstw (głowa rodziny poniżej 40 lat) tego typu było na Giełdzie jeszcze mniej (niecałe 16%). 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 szerokim przedziale między 2001 a 5000 złotych (prawie 60% 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.

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 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 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 lat 90-tych ubiegłego wieku jako rzeczoznawca majątkowy i pośrednik. Członek założyciel Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl, a od 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



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