



Instytut Analiz
Monitor Rynku
Nieruchomości
mrn.pl

POPYT I PREFERENCJE MIESZKANIOWE WE WROCŁAWIU

IV KWARTAŁ 2013

Katarzyna Puterko
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

Wrocław, 18.12.2013

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

UWAGI O BADANIACH

Czas i miejsce badania

Badania popytu mieszkaniowego we Wrocławiu zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl, we współpracy z firmą redNet Media sp. z o.o. w czwartym kwartale 2013 r. wśród klientów targów mieszkaniowych we Wrocławiu. Są to już czwarte z kolei badania ankietowe realizowane we Wrocławiu. Poprzednie trzy edycje przeprowadzono na tych samych targach – odpowiednio w 2010 oraz 2011 oraz 2012 roku. Przedmiotem poprzednich jak i obecnych badań byli potencjalni nabywcy mieszkań na rynku pierwotnym (deweloperskim), a zatem strona popytowa rynku.

Założenia metodyczne

- Sposób doboru próby był celowy (ankietowanymi były osoby, które deklarowały zainteresowanie nabyciem mieszkania na rynku pierwotnym w najbliższej przyszłości).
- Próba miała charakter przypadkowy (nielosowy).
- Układ pytań był analogiczny jak w poprzednich edycjach. Ten sposób konstrukcji kwestionariusza umożliwia porównywanie wyników z poprzednich edycji badań, a także porównanie wyników badań we Wrocławiu do wyników z innych miast - Warszawy i Krakowa.

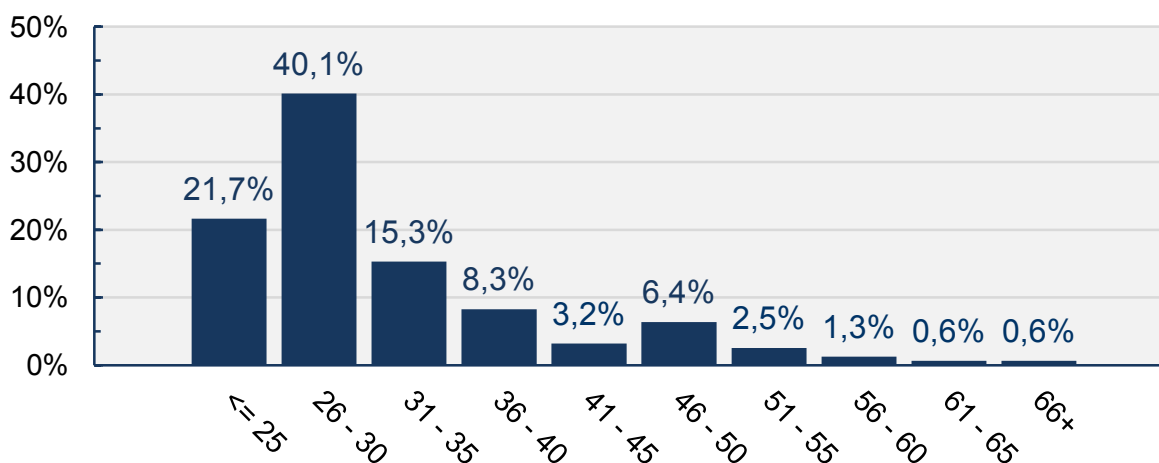
Inne uwagi

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 2013 roku w znacznej części pokrywają się z analizą popytu w roku 2012, co pokazuje, że preferencje nabywców mieszkań są stosunkowo stabilne, choć podlegają również pewnym ewolucjom. Śledzenie tych powolnych zmian było jednym z celów badawczych.

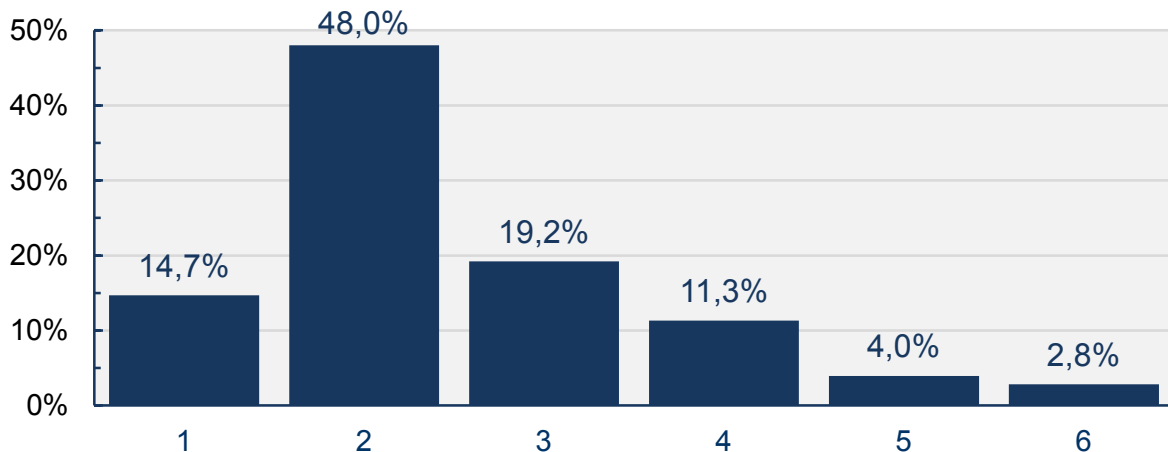
Charakterystyka nabywców mieszkań

Badania przeprowadzone w 2013 roku pokazały, że zaangażowanie na rynku mieszkaniowym charakterystyczne jest dla młodych gospodarstw domowych. Dodatkowo zainteresowanie rynkiem mieszkaniowym zdecydowanie maleje z wiekiem – w przypadku niespełna 15% gospodarstw domowych zainteresowanych zakupem mieszkania głowa rodziny miała więcej niż 40 lat.



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

Popyt mieszkaniowy tworzą głównie młode gospodarstwa domowe. Statystycznie, największą grupę (ponad 40%) stanowiły gospodarstwa, w których głowa rodziny miała między 26 a 30 lat. W przypadku około 22% gospodarstw domowych zainteresowanych inwestycją mieszkaniową głowa rodziny miała mniej niż 25 lat. Łącznie w tych dwóch grupach znajduje się ok. 62% 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. 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.



RYSUNEK 2. STRUKTURA POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ WE WROCŁAWIU WEDŁUG WIELKOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO

We Wrocławiu najważniejszą grupą docelową klientów inwestycji deweloperskich są małe gospodarstwa domowe. Dominują gospodarstwa dwuosobowe (48%). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa trzyosobowe – najczęściej 2 rodziców plus 1 dziecko (19,2%), oraz gospodarstwa jednoosobowe (14,7%). Reasumując, 4 na 5 gospodarstw domowych zainteresowanych kupnem mieszkania, które odwiedziły giełdę mieszkaniową 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.

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

	Wiek głowy (lata)	Liczebność gosp. domowego (osoby)				Ogółem
		1	2	3	4+	
	<= 30	9,0%	35,3%	9,0%	8,3%	61,5%
	31 - 40	2,6%	9,6%	3,8%	7,7%	23,7%
	41 - 50	0,6%	3,8%	3,2%	1,9%	9,6%
	51 - 60	0,6%	0,6%	1,9%	0,6%	3,8%
	61 +		0,6%	0,6%		1,3%
Ogółem		12,8%	50,0%	18,6%	18,6%	100,0%

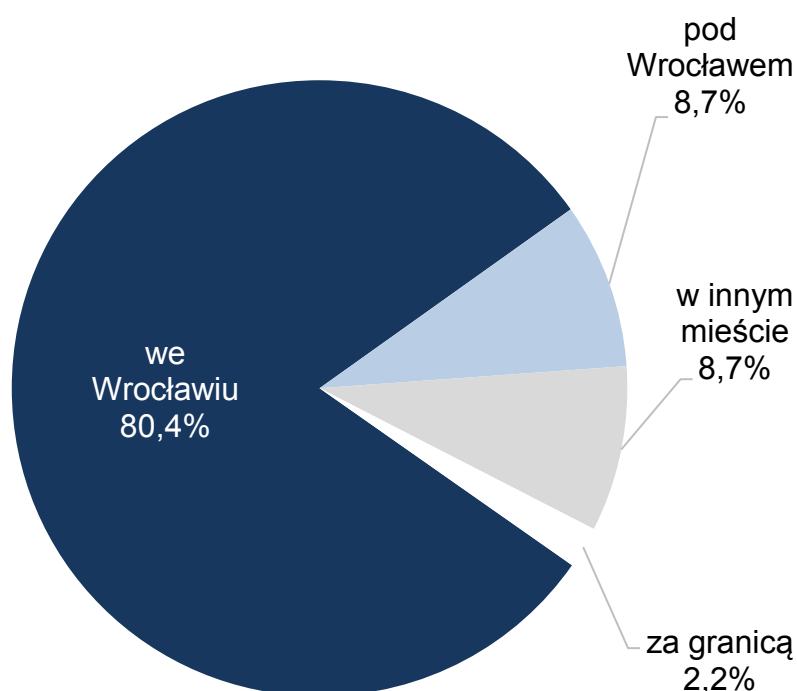
Zdecydowanie najliczniej reprezentowanym w badaniach typem demograficznym było dwuosobowe gospodarstwo domowe, w którym głowa rodziny miała nie więcej niż 30 lat. Najczęściej były to pary (np. nowe małżeństwa), nieposiadające dzieci. Gospodarstw tego typu było ponad 35%. Są to tzw. gospodarstwa domowe 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 - w wieku do 40 lat). Łącznie było ich w badanej próbie około 12%.

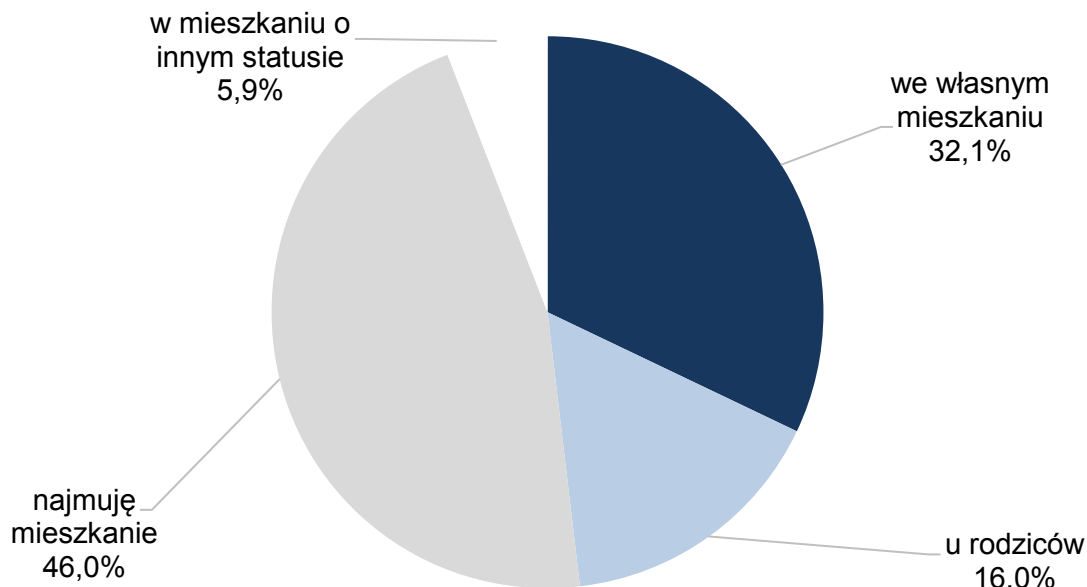
Uderzający jest fakt, iż jedynie około 19% popytu generują gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) – młodych gospodarstw tego typu było na giełdzie mieszkaniowej jeszcze mniej (prawie 9% w wieku do 30 lat oraz niespełna 4% w wieku między 31 a 40 lat). Nieco mniejszą grupę stanowią gospodarstwa o większej liczbie członków. Gospodarstwa 4+, w których głowa rodziny miała nie więcej niż 40 lat stanowiły około 16% 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 we Wrocławiu (około 80%). Część potencjalnych klientów firm deweloperskich stanowią również gospodarstwa domowe zamieszkujące rozległy wrocławski obszar metropolitalny (ok. 8,7%). Część respondentów deklaruje zamieszkanie w innej miejscowości w Polsce, a jednocześnie chęć przeniesienia się do Wrocławia (8,7%), lub za granicą (2,2%).



RYSUNEK 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 (46%), lub u rodziców (ok. 16%). Najczęściej były to młode gospodarstwa domowe, planujące dopiero zakup pierwszego, własnego mieszkania. Była też spora grupa gospodarstw domowych (32,1%) 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.

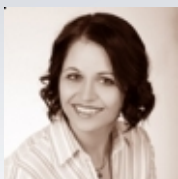
DALSZA CZĘŚĆ RAPORTU W WERSJI KOMERCYJNEJ, W KTÓREJ MOŻNA ZNALEZĆ:

- 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 (400 zł + VAT przy jednoczesnym zakupie opracowań dotyczących badań w Krakowie i Wrocławiu)

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

**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.

e-mail: p.puterko@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

** Żadna część tej analizy nie może być powielana ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych bez pisemnej zgody Autora.*