



Instytut Analiz
Monitor Rynku
Nieruchomości
mrn.pl

POPYT I PREFERENCJE MIESZKANIOWE W KRAKOWIE 2018

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.

Kraków, czerwiec 2018

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 5-7/9
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 w Krakowie dotyczące inwestycji mieszkaniowych zostały zrealizowane przez Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl, we współpracy ze Stowarzyszeniem Budowniczych Domów i Mieszkań w czwartym kwartale 2017 r. wśród klientów targów mieszkaniowych w Krakowie. Są to już dziesiąte badania ankietowe realizowane w Krakowie. Badaniami objęto potencjalnych nabywców mieszkań na rynku pierwotnym (deweloperskim). Przedmiotem badań jest zatem popytowa strona rynku mieszkaniowego.



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). Na pytania odpowiedziało 158 respondentów.
- Znacząca część pytań była identyczna jak w poprzednich edycjach. Ten sposób konstrukcji kwestionariusza umożliwia porównywanie wyników z poprzednich edycji badań, a także porównanie wyników badań w Krakowie do wyników z innych miast - Warszawy i Wrocławia.

Inne uwagi

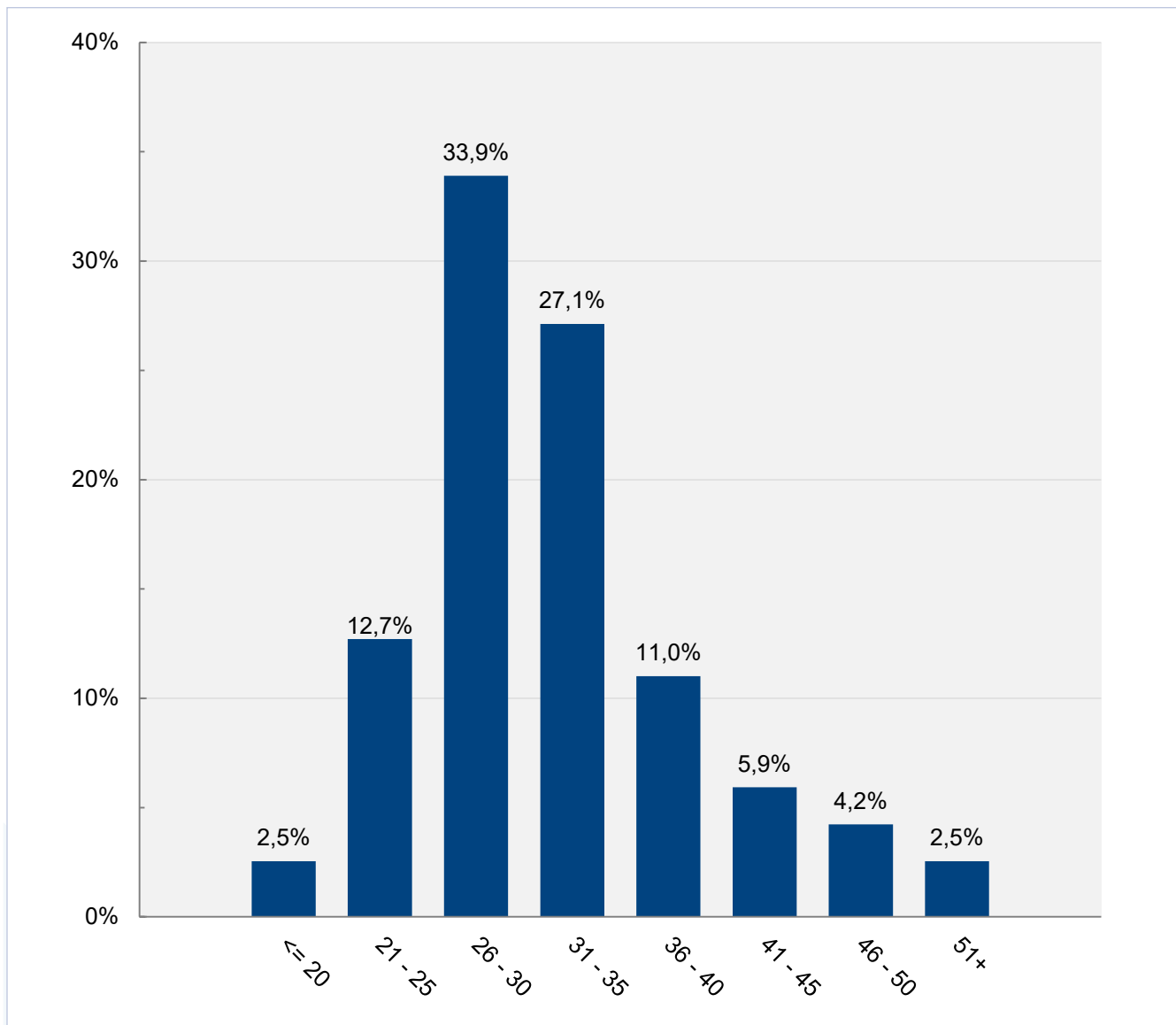
Specyfika badań oraz zastosowanie nielosowego (mówiąc ściśle - przypadkowego) doboru próby, ogranicza w pewnym stopniu możliwość wnioskowania statystycznego i bezpośredniego przenoszenia wyników na całą interesującą nas populację nabywców mieszkań w Krakowie. Z drugiej jednak strony wielkość próby w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

Wyniki badań przeprowadzonych pod koniec 2017 roku w znacznej części potwierdzają tendencje zaobserwowane w latach ubiegłych, co pokazuje, że preferencje nabywców mieszkań są stosunkowo stabilne, choć podlegają również ewolucji. Śledzenie tych powolnych zmian było jednym z celów badawczych.

Niniejszy raport stanowi podsumowanie badań, w których wyciągnięto najważniejsze wnioski co do aktualnej sytuacji na rynku oraz zmian preferencji nabywców mieszkań w Krakowie w ostatnich latach. Na podstawie danych źródłowych autorzy badań są w stanie przygotować indywidualne i bardziej szczegółowe analizy dostosowane do konkretnych inwestycji deweloperskich.

Charakterystyka nabywców mieszkań

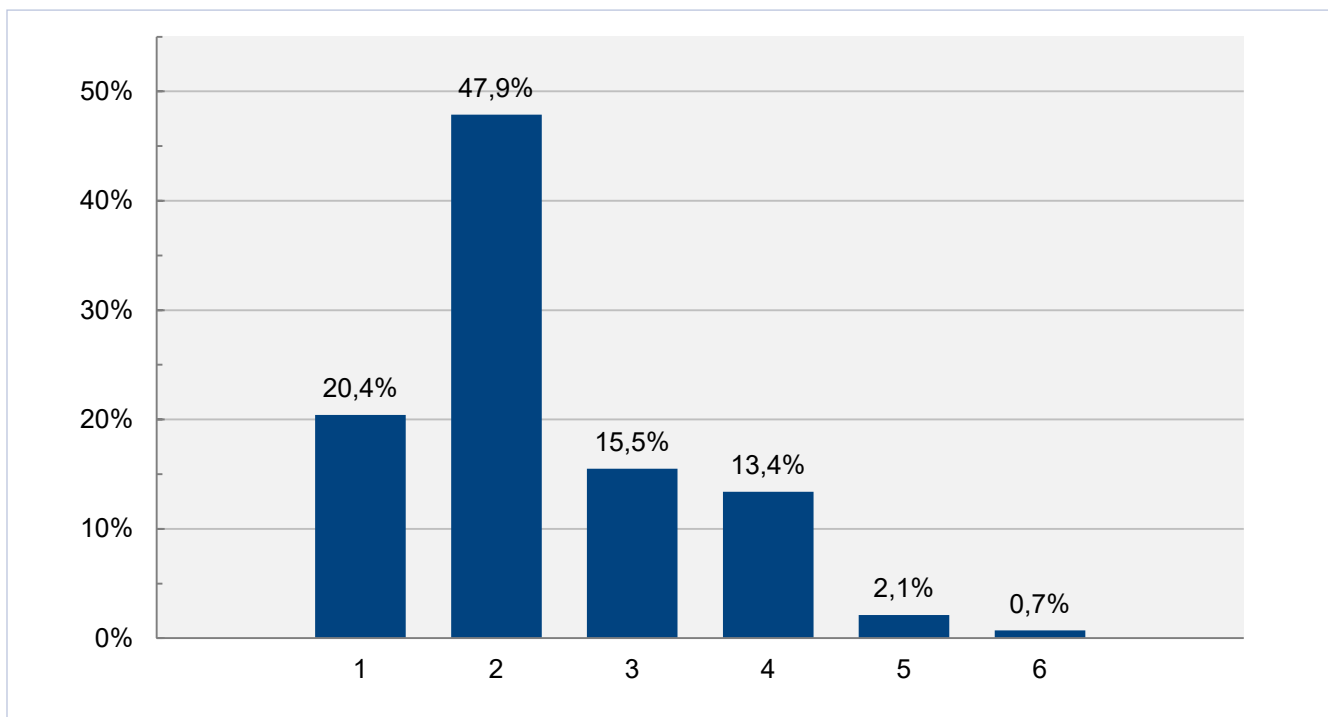
Badania przeprowadzone w 4 kwartale 2017 roku pokazały, że zainteresowanie inwestycjami na rynku mieszkaniowym zależy od fazy cyklu życia rodziny. Najliczniejszą grupę zainteresowanych zakupem mieszkania na rynku pierwotnym w Krakowie stanowiły młode gospodarstwa domowe (Rysunek 1). Podobnie jak w poprzednich edycjach zauważono, że zainteresowanie rynkiem mieszkaniowym zdecydowanie maleje z wiekiem. Wśród badanych niespełna w 2,5% przypadków głowa rodziny miała więcej niż 50 lat.



**RYСУNEK 1. STRUKTURA WIEKOWA NABYWCÓW MIESZKAŃ
(WIEK GŁOWY GOSPODARSTWA DOMOWEGO)**

Wyniki wskazują, że popyt mieszkaniowy kreują głównie młode gospodarstwa domowe. Statystycznie, największą grupę stanowiły gospodarstwa, w których głowa rodziny miała między 26 a 30 lat (ok. 34% respondentów), lub między 31 a 35 lat (ok. 27%). Łącznie w tych dwóch grupach znajduje się około 61% wszystkich potencjalnych nabywców mieszkań. Warto odnotować, że w poprzedniej edycji (IV kwartał 2016) dominacja ta była jeszcze bardziej widoczna. Ponadto około 15% próby stanowiły bardzo młode gospodarstwa domowe – tzn. takie które zadeklarowały, że głowa rodziny ma nie więcej niż 25 lat (ich udział był porównywalny do poprzedniej edycji). Kolejny raz potwierdzono obserwacje z ubiegłych lat dotyczące stabilności populacji nabywców mieszkań, a także jej ogólnej struktury. Podobnie jest na całym świecie popyt mieszkaniowy kreują głównie gospodarstwa domowe w pierwszej fazie cyklu życia, często nieposiadające jeszcze dzieci. W Polsce tendencji tej sprzyjała dodatkowo propopytowa polityka mieszkaniowa – np. cieszący się dużą popularnością program "Mieszkanie dla Młodych". Warto powtórzyć, że względnie niskiej aktywności starszych gospodarstw domowych sprzyja charakterystyczna dla Polski niewielka mobilność mieszkaniowa. Zakup mieszkania traktowany jest jako inwestycja długoterminowa, najczęściej gospodarstwa w ciągu całego cyklu życia dokonują jednej lub dwóch transakcji mieszkaniowych. Zakup pierwszego mieszkania łączy się z formalizacją związku (np. zawarcie małżeństwa).

Zbadano również wielkość gospodarstw domowych poszukujących mieszkania (Rysunek 2).



RYСУNEK 2. STRUKTURA POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ W KRAKOWIE WEDŁUG WIELKOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO

Podobnie jak w poprzednich edycjach największą grupę docelową klientów inwestycji deweloperskich stanowią niewielkie gospodarstwa domowe. Najwięcej było gospodarstw dwuosobowych (47,9%, podobnie jak w poprzedniej edycji). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa jednoosobowe (20,4%), a także gospodarstwa trzyosobowe (15,5%), lub czterosobowe (13,4%) – najczęściej rodzina z niepełnoletnimi dziećmi. Reasumując, ok. 97% gospodarstw domowych zainteresowanych kupnem mieszkania, które odwiedziły giełdę mieszkaniową nie liczyło więcej niż czworo członków. Ma to oczywiście istotne konsekwencje dla zgłaszanego popytu mieszkaniowego. Wydaje się, że zainteresowaniem cieszyć się będą głównie niewielkie mieszkania, choć dla pełnego obrazu należy skonfrontować to po pierwsze z motywem zakupu mieszkania (wielkość mieszkania będącego lokatą kapitału nie ma bezpośredniego związku z wielkością rodziny inwestora), a także możliwościami finansowymi (np. zdolnością kredytową).

W badaniach zestawiono informacje o wielkości gospodarstwa domowego oraz wieku głowy rodziny, aby stworzyć uproszczoną typologię nabywców mieszkań (por. Tabela 1)

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

		Liczba osób w gosp. domowym				Ogółem
		1 os.	2 os.	3 os.	4 os. +	
Wiek głowy gosp. domowego	<= 20 lat	0.8%		0.8%	0.8%	2.5%
	21 – 30 lat	11.0%	25.4%	5.1%	5.1%	46.6%
	31 – 40 lat	5.9%	19.5%	4.2%	8.5%	38.1%
	41 – 50 lat	0.8%	4.2%	2.5%	2.5%	10.2%
	51+ lat	0.8%		1.7%		2.5%
	Ogółem	19.5%	49.2%	14.4%	16.9%	100.0%

* Uwzględniono jedynie respondentów, którzy odpowiedzieli na oba pytania - o wiek głowy rodziny jak i wielkość gospodarstwa domowego (118 respondentów)

Zdecydowanie najliczniej reprezentowanym w badaniach typem demograficznym było dwuosobowe gospodarstwo domowe, w którym głowa rodziny miała między 21 a 30 lat. Najczęściej były to pary (np. nowe małżeństwa), nieposiadające dzieci. Gospodarstw tego typu było ponad 25%. 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.

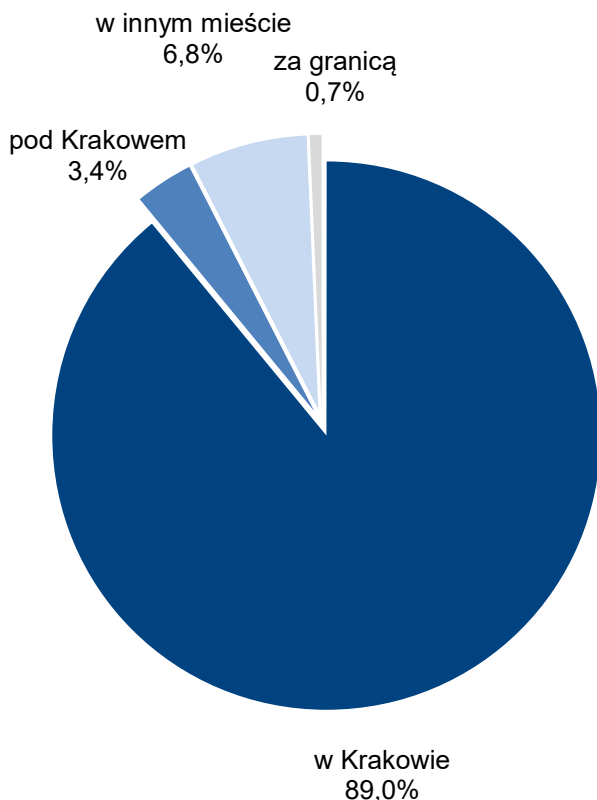
Ważną grupą docelową są tzw. single, (czyli osoby tworzące jednoosobowe gospodarstwa domowe, będące we wczesnej fazie cyklu życia - w wieku do 40 lat). Łącznie było ich w badanej próbie około 18% (nieco więcej niż w ubiegłorocznej edycji).

Kolejnym istotnym ustaleniem jest fakt, iż jedynie około 9% popytu generują gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) w wieku między 21 a 40 lat. Podobnie jak poprzednio, stosunkowo niewielką grupę stanowią gospodarstwa o większej liczbie członków. Gospodarstwa cztero i więcej osobowe stanowiły około 17% ogółu zgłaszających chęć zakupu mieszkania – najczęściej były to rodziny, w których głowa miała między 31 a 40 lat.

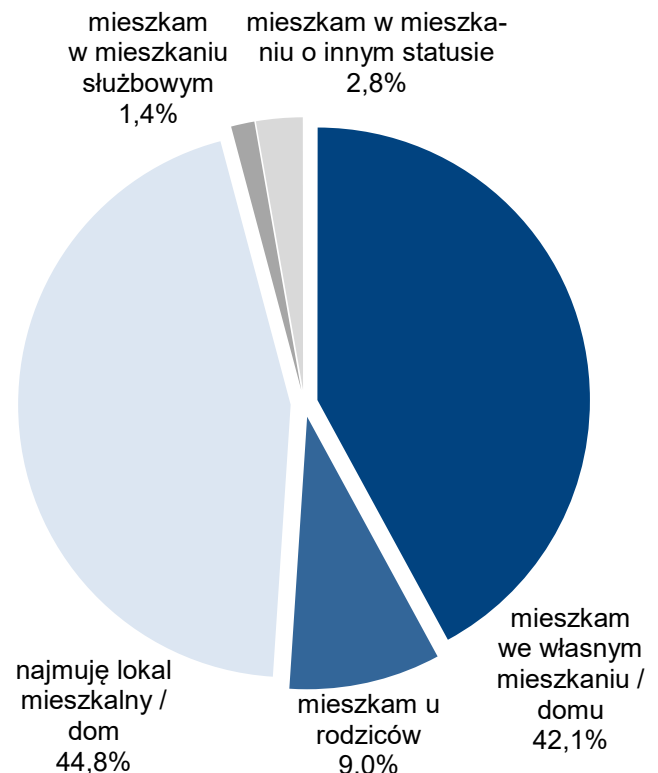
Ta prosta typologia nabywców ma oczywiście konsekwencje jeśli chodzi o aspiracje mieszkaniowe. Z jednej strony niewielkie gospodarstwa domowe zwykle nie potrzebują dużo przestrzeni – a więc poszukują najczęściej mieszkań o niewielkim metrażu. Z drugiej strony, podejmując decyzję o zakupie mieszkania nabywcy starają się uwzględnić swoją sytuację w najbliższej przyszłości. Poszukiwana wielkość mieszkania jest więc zależna od prawdopodobieństwo powiększenia rodziny, które jak wskazują dane statystyczne 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 późniejszych fazach cyklu życia, które zwykle ograniczają konsumpcję mieszkaniową z uwagi na przewidywane usamodzielnienie się dzieci, a więc zmniejszone zapotrzebowanie na przestrzeń mieszkalną. Inwestorzy w tej fazie cyklu życia, często wskazywali na inne motywy – np. zakup mieszkań jako lokaty kapitału, lub kupno mieszkania dla dzieci.

Giełdy mieszkaniowe są najczęściej wydarzeniami lokalnymi, stąd nie powinny dziwić odpowiedzi respondentów na pytanie o aktualne miejsce zamieszkania (Rysunek 3). Odwiedzający giełdę mieszkaniową najczęściej mieszkają w Krakowie (około 89%). Część potencjalnych klientów firm deweloperskich stanowią również gospodarstwa domowe zamieszkujące rozległy krakowski obszar metropolitalny (ok. 3,4%). Część respondentów deklaruowała zamieszkanie w innej miejscowości w Polsce (6,8%), lub za granicą (0,7%).

RYСУNEK 3.
OBECNE MIEJSCE
ZAMIESZKANIA GOSPODARSTWA
DOMOWEGO



RYСУNEK 4.
SYTUACJA MIESZKANIOWA
GOSPODARSTWA DOMOWEGO



Sytuacja mieszkaniowa badanych, rozumiana jako prawny status zamieszkiwanego w chwili badania lokalu, była stosunkowo złożona. Struktura odpowiedzi była zbliżona do ubiegłorocznej. Najliczniejszą grupę stanowiły gospodarstwa mieszkające w najmowanych lokalach (44,8%). Stosunkowo liczną grupą byli respondenci mieszkający z rodzicami (9%). Najczęściej były to młode gospodarstwa domowe, planujące dopiero zakup pierwszego, własnego mieszkania. Była też spora grupa gospodarstw domowych (42,1%) 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 ZNALEŹĆ:

- Na jakie mieszkania jest w chwili obecnej największy popyt?
- Jakie są najważniejsze kryteria wyboru mieszkania na rynku pierwotnym?
- Jakie czynniki odstrasają 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 kilkunastu lat jako rzeczoznawca majątkowy i pośrednik. Członek założyciel Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl a od 2011 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