



Instytut Analiz  
Monitor Rynku  
Nieruchomości  
mrn.pl

# POPYT I PREFERENCJE MIESZKANIOWE W KRAKOWIE 2019

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, marzec 2019

[www.mrn.pl](http://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 2018 r. wśród klientów 131 Krakowskiej Giełdy Domów i Mieszkań, która odbyła się w dniach 24-25 listopada 2018. Są to już jedenaste badania ankietowe realizowane w Krakowie przez Instytut. 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 151 respondentów.
- Znacząca część pytań była identyczna jak w poprzednich edycjach. Ten sposób konstrukcji kwestionariusza umożliwia porównywanie wyników z poprzednich edycji badań. W 2018 roku dokonano niewielkiej aktualizacji układu pytań. Dodano pytanie o ekologiczne aspekty inwestycji deweloperskiej w związku z projektami zmian legislacyjnych w tym zakresie.

### 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 celu badawczego, którym jest opis preferencji potencjalnych nabywców mieszkań na rynku pierwotnym, zwłaszcza tych, którzy kupują mieszkania na własne potrzeby (takie osoby relatywnie często biorą udział w Giełdach Mieszkaniowych i uczestniczą w badaniach).

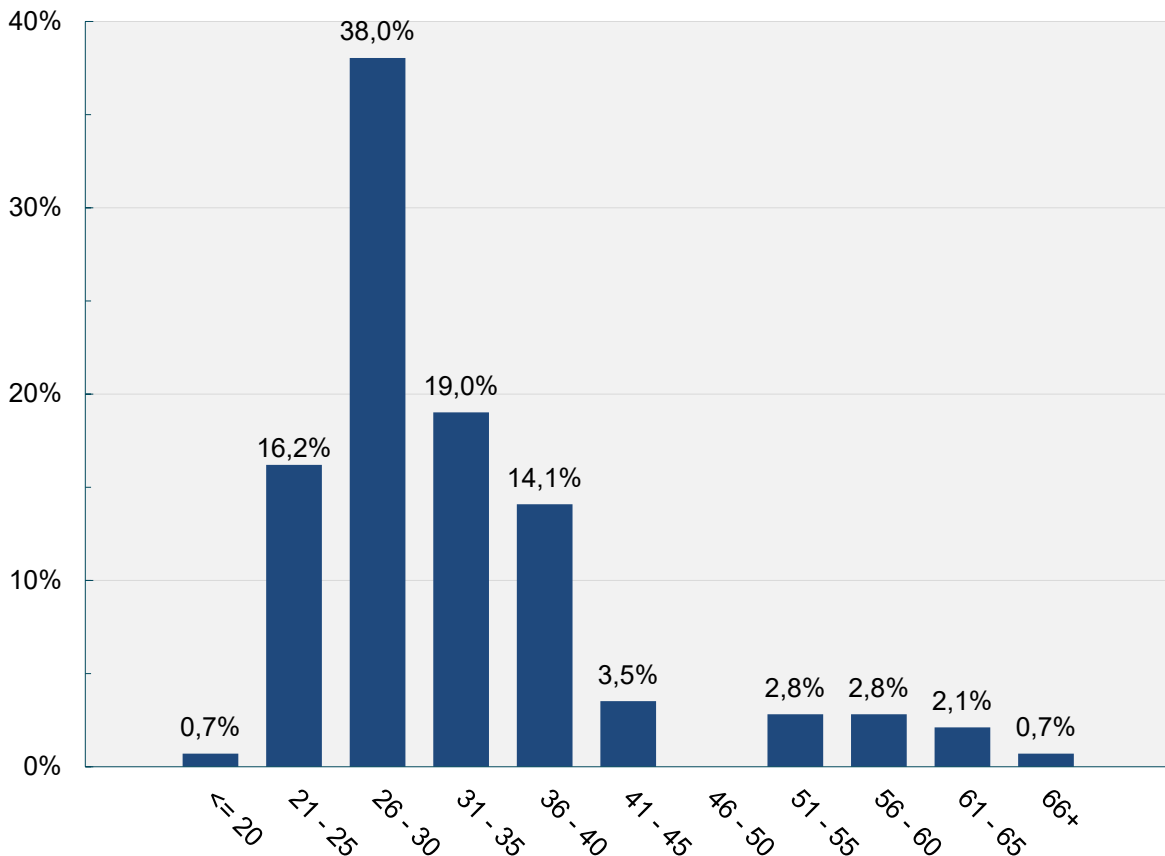
Jednocześnie warto zauważyć, że specyfika badań – prowadzonych na Giełdach Mieszkaniowych – sprawia, że Segment inwestorów (lokujących kapitał na rynku nieruchomości), którzy często nabywają pakiety nieruchomości w celach spekulacyjnych lub na wynajem jest potencjalnie niedoszacowany. Potwierdzeniem tej obserwacji są dane zbierane przez firmy deweloperskie – zwłaszcza w ostatnich latach inwestorzy tego typu mieli znaczący udział w wolumenie transakcji na rynku pierwotnym w Krakowie.

Wyniki badań przeprowadzonych pod koniec 2018 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

Niewiele prawidłowości na rynku nieruchomości jest równie stabilnych jak struktura wiekowa nabywców mieszkań. Potwierdziły to wyniki badań przeprowadzonych w 4 kwartale 2018 roku. Tradycyjnie najliczniejszą grupę szukających mieszkania na rynku pierwotnym w Krakowie stanowiły młode gospodarstwa domowe (Rysunek 1). Podobnie jak w poprzednich edycjach można zauważyć, że zainteresowanie rynkiem mieszkaniowym zdecydowanie maleje z wiekiem. W nieco ponad 8% przypadków głowa rodziny miała więcej niż 50 lat (więcej niż poprzednim roku, ale wciąż była to niezbyt liczna grupa).



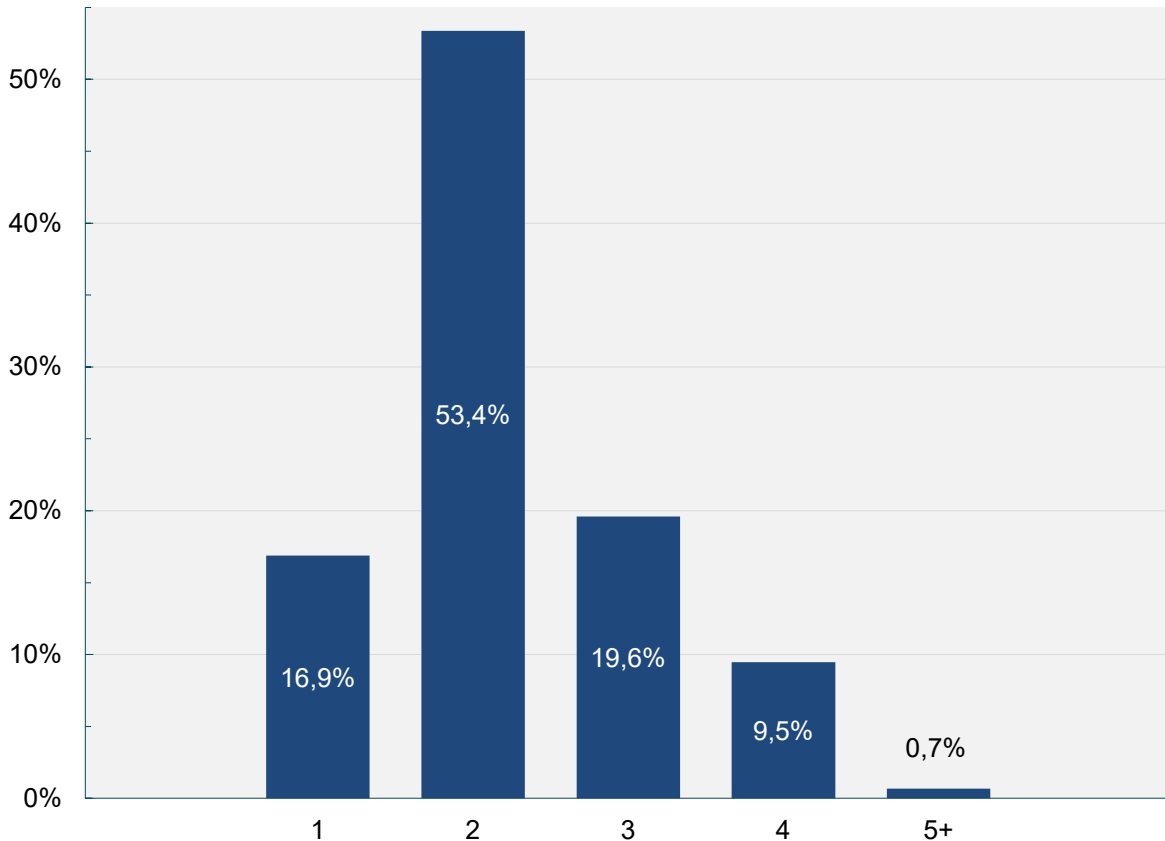
**Rysunek 1** STRUKTURA WIEKOWA NABYWCÓW MIESZKAŃ (WIEK GŁOWY GOSPODARSTWA DOMOWEGO)

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. 38% respondentów), między 31 a 35 lat (ok. 19%). Liczni byli również nabywcy reprezentujący gospodarstwa domowe, w których głowa miała od 21 do 25 lat (ok. 16%), lub od 36 do 40 lat (ok. 14%). Łącznie w ok. 88% przypadków głowa rodziny nie miała więcej niż 40 lat.

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. 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 nie więcej niż dwóch transakcji mieszkaniowych. Zakup pierwszego mieszkania łączy się często z formalizacją związku (np. zawarcie małżeństwa).

W analogiczny sposób zbadano również wielkość gospodarstw domowych poszukujących mieszkania (Rysunek 2).



**Rysunek 2** STRUKTURA POTENCJALNYCH NABYWCÓW MIESZKAŃ W KRAKOWIE WEDŁUG WIELKOŚCI GOSPODARSTWA DOMOWEGO

Tradycyjnie największą grupę docelową klientów inwestycji deweloperskich stanowią niewielkie gospodarstwa domowe. Najwięcej było gospodarstw dwuosobowych (53,4%, nieco więcej niż w poprzedniej edycji). Dużymi grupami docelowymi są również gospodarstwa jednoosobowe (16,9%, których udział nieco zmniejszył się w stosunku do poprzedniej edycji), a także gospodarstwa trzyosobowe (19,6%), lub czteroosobowe (9,5%, niewielki spadek w porównaniu z poprzednią edycją) – najczęściej rodzina z niepełnoletnimi dziećmi. Reasumując, ok. 99% 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 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. i więcej	
<b>Wiek głowy gosp. domowego</b>					
<= 25	4,3%	10,0%	2,9%		17,1%
26 - 35	7,9%	33,6%	12,1%	4,3%	57,9%
36 - 45	4,3%	6,4%	1,4%	5,7%	17,9%
46 - 55		1,4%	0,7%		2,1%
56 - 65	0,7%	1,4%	1,4%	,7%	4,3%
66+		,7%			0,7%
<b>Ogółem</b>	17,1%	53,6%	18,6%	10,7%	100,0%

\* Uwzględniono jedynie respondentów, którzy odpowiedzieli na oba pytania - o wiek głowy rodziny jak i wielkość gospodarstwa domowego (140 respondentów)

Zdecydowanie najliczniej reprezentowanym w badaniach typem demograficznym było dwuosobowe gospodarstwo domowe, w którym głowa rodziny miała nie więcej niż 25 (10%), lub 26 a 35 lat (33,6%). Najczęściej były to pary (np. nowe małżeństwa), nieposiadające dzieci. Łącznie w obu wymienionych grupach było ok. 44% potencjalnych nabywców mieszkań. 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 – wiele innych badań potwierdza, że 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 35 lat). Łącznie było ich w badanej próbie około 12% (nieco mniej niż w ubiegłorocznej edycji).

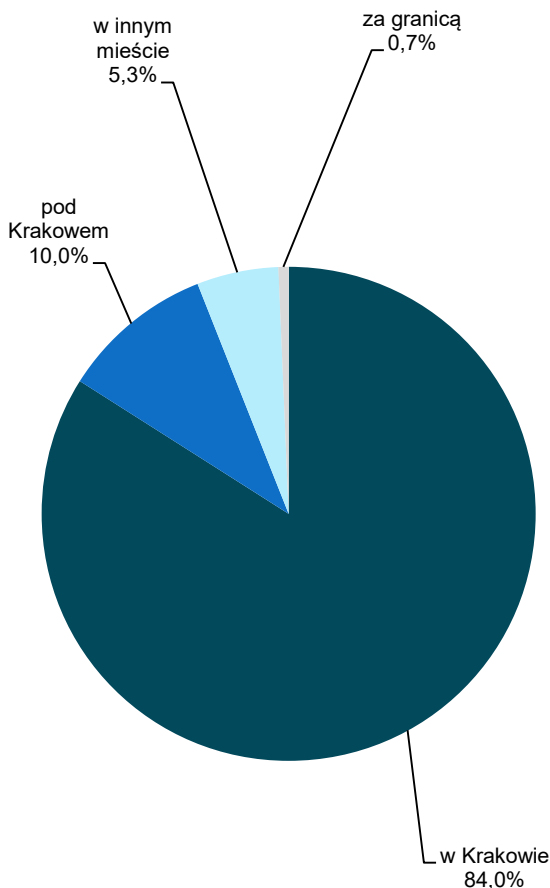
Kolejnym ważną grupą docelową (generującą ok. 12% popytu) są gospodarstwa 3 osobowe (najczęściej para plus dziecko) w wieku między 26 a 35 lat. Podobnie jak w poprzednich edycji, stosunkowo niewielką grupę stanowią gospodarstwa o większej liczbie członków. Gospodarstwa cztero i więcej osobowe stanowiły około 11% ogółu zgłaszających chęć zakupu mieszkania – najczęściej były to rodziny, w których głowa miała między 36 a 45 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 prawdopodobieństwa 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 odmiennej 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.

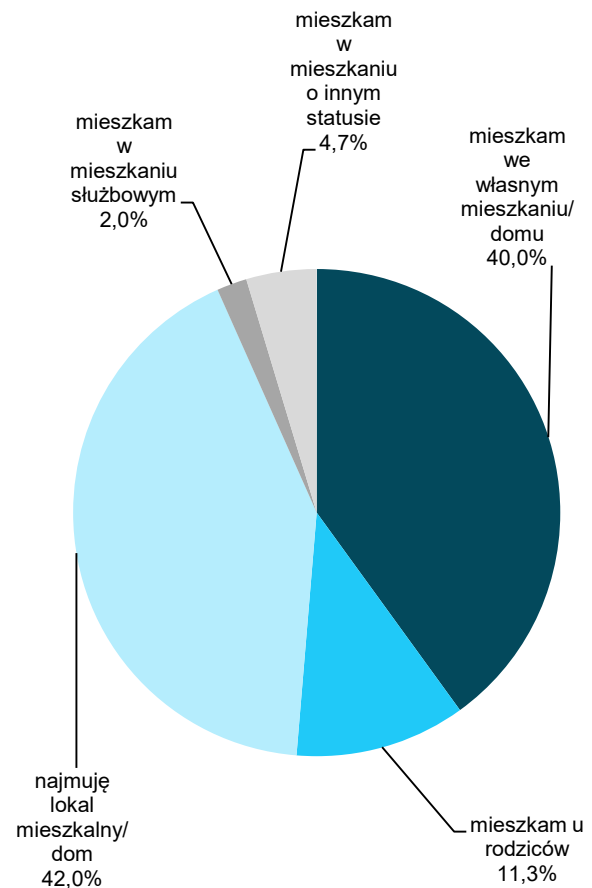
Giełdy mieszkaniowe są najczęściej wydarzeniami lokalnymi, stąd nie powinny dziwić odpowiedzi respondentów na pytanie o aktualne miejsce zamieszkania (Rysunek 3). Odwiedzający giełdę mieszkaniową najczęściej mieszkają w Krakowie (około 84%). Znaczącą grupę potencjalnych klientów firm deweloperskich stanowią

również gospodarstwa domowe zamieszkujące rozległy krakowski obszar metropolitalny (ok. 10%). Część respondentów deklarowała zamieszkanie w innej miejscowości w Polsce (5,3%), lub za granicą (0,7%).

**Rysunek 3** OBECNE MIEJSCE ZAMIESZKANIA  
GOSPODARSTWA DOMOWEGO



**Rysunek 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 (42%). Stosunkowo liczną grupą byli respondenci mieszkający z rodzicami (ok. 11%). Najczęściej były to młode gospodarstwa domowe, planujące dopiero zakup pierwszego, własnego mieszkania. Była też spora grupa gospodarstw domowych (40%) 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 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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.*