



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

# **POPYT MIESZKANIOWY W KRAKOWIE**

## **PREFERENCJE NABYWCÓW MIESZKAŃ JESIEŃ 2009**

*Krzysztof Bartuś, Michał Głuszak, Piotr Krochmal*

*Kraków, październik - grudzień 2009*

**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  
KRS 0000263193, REGON 120328302, NIP 677-227-92-06  
e-mail: zarzad@mrn.pl

[www.mrn.pl](http://www.mrn.pl)

**Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl** jest ośrodkiem badań nad rynkiem nieruchomości w Krakowie oraz w innych obszarach metropolitalnych kraju. Rzeczoznawcy majątkowi i analitycy rynku nieruchomości Instytutu na bieżąco monitorują poszczególne segmenty rynku nieruchomości gromadząc i przetwarzając informacje o transakcjach, ofertach, inwestycjach, czynszach najmu i dzierżawy. Instytut przeprowadza także badania marketingowe, w oparciu o które analizowane są dynamiczne procesy rynkowe po stronie popytowej i podażowej rynku nieruchomości.

## Uwagi o badaniach

Poniżej zaprezentowano wyniki badań ankietowych, które Instytut zrealizował we współpracy ze Stowarzyszeniem Budowniczych Domów i Mieszkań w dniach 10-11 października 2009 r. wśród klientów targów mieszkaniowych Krakowska Giełda Domów i Mieszkań. Są to już kolejne badania ankietowe, poprzednie przeprowadzono rok temu na tych samych targach. Przedmiotem obecnych 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. 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.



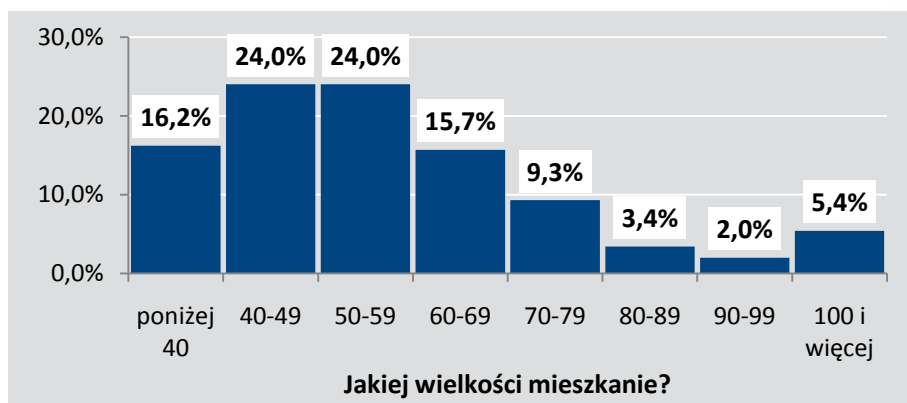
Głównym celem badań było określenie aktualnych preferencji nabywców mieszkań w Krakowie i analiza struktury popytu na rynku deweloperskim w Krakowie w drugiej połowie 2009 r.

Kwestionariusz ankiety składał się z 15 pytań o preferencje rynkowe ankietowanych oraz z 6 pytań dotyczących ich sytuacji ekonomiczno-społecznej. W badaniach wzięło udział 205 ankietowanych o rynku mieszkaniowym.

Kwestionariusz ankiety składał się z 15 pytań o preferencje rynkowe ankietowanych oraz z 6 pytań dotyczących ich sytuacji ekonomiczno-społecznej. W badaniach wzięło udział 205 ankietowanych o rynku mieszkaniowym.

Analiza zebranych ankiet pozwoliła pozyskać unikalne i ważne dla uczestników rynku, a zwłaszcza inwestorów informacje o strukturze popytu oraz preferencjach, jakimi kierują się obecnie nabywcy nowo budowanych mieszkań w Krakowie. Specyfika badań marketingowych pozwala na bezpośrednie obserwacje strony popytowej, czyli zebranie informacji, które są niedostępne w innych źródłach danych, takich jak transakcje, oferty, czynsze czy inwestycje. Pełna informacja o zachowaniach rynkowych nabywców mieszkań jest bezcenna dla deweloperów przy sporządzaniu analiz opłacalności inwestycji czy biznes-planów, ale również dla instytucji finansujących rynek deweloperski, które na bieżąco powinny kontrolować ryzyko zaangażowanego kapitału. Informacje o preferencjach nabywców mieszkań oraz o strukturze zapotrzebowania na nowe mieszkania są istotne dla samorządów, które realizują politykę mieszkaniową oraz zadania z zakresu planowania przestrzennego na swoim terenie. Wreszcie inni uczestnicy rynku nieruchomości poszukują i wykorzystują informacje opisowe dotyczące struktury popytu na rynku mieszkaniowym, a są to m.in. rzeczoznawcy majątkowi, zarządcy nieruchomości, pośrednicy w obrocie rynku nieruchomości, urbaniści i architekci oraz oczywiście doradcy i analitycy rynku nieruchomości.

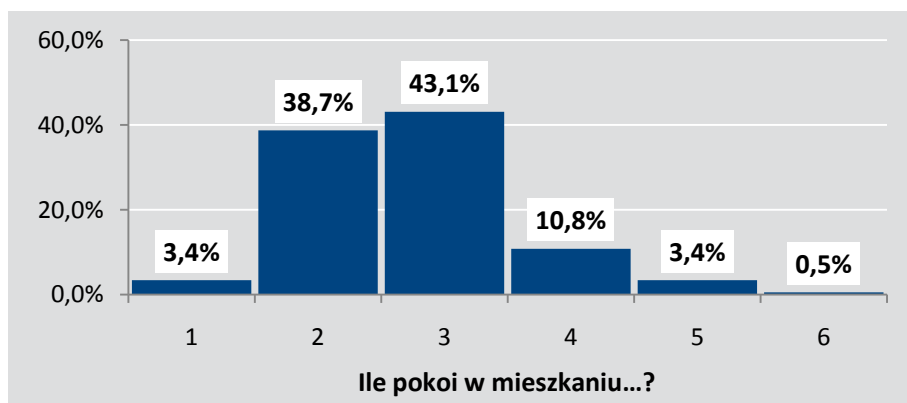
## Preferencje nabywców mieszkań



Niemal co drugie gospodarstwo domowe poszukuje mieszkania o powierzchni między 40 a 60 m<sup>2</sup>. Ponad 15% poszukuje mieszkań o powierzchni poniżej 40 m<sup>2</sup>. Sumując widać wyraźnie, że popyt dotyczy w największej mierze mieszkań małych i średnich, których powierzchnia nie przekracza 60 m<sup>2</sup> – poszukuje ich ponad 60% gospodarstw domowych.

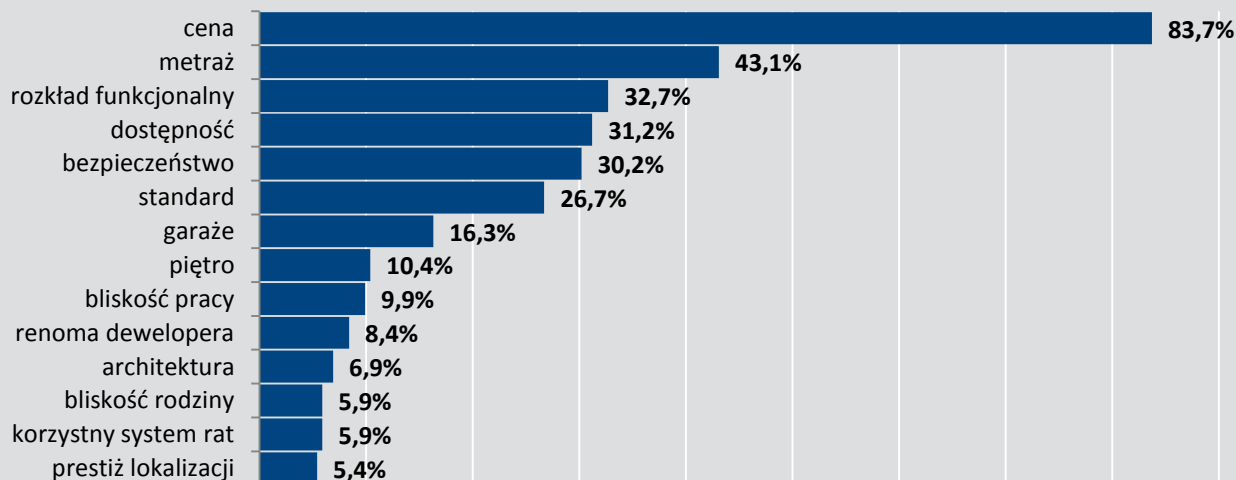
Niewielkie aspiracje mają związek z dynamiką zarobków oraz tzw. zdolnością kredytową (która ogranicza apetyt na duże mieszkania – zwłaszcza młodych gospodarstw domowych, będących najważniejszą grupą klientów), a także substytucyjności dużych mieszkań i domów jednorodzinnych (zamiast dużego mieszkania część nabywców wybiera domy).

**Wnioski:** Aspiracje gospodarstw domowych względem wielkości mieszkania są raczej skromne, co nie do końca pokrywa się z obecną podażą mieszkań deweloperskich. W przypadku realizowanych inwestycji można uwzględnić dodatkowe podziały większych mieszkań, co ułatwiłoby późniejszą komercjalizację.



Niezależnie od powierzchni, gospodarstwa podejmują swoje decyzje w oparciu o ilość pokoi w mieszkaniu, co jest dla wielu kategorią filtrującą poszukiwań na rynku mieszkaniowym. Najczęściej gospodarstwa poszukiwały mieszkań 3-pokojowych (43%), albo 2-pokojowych (39%) – wskazywało je 4 na 5 gospodarstw.

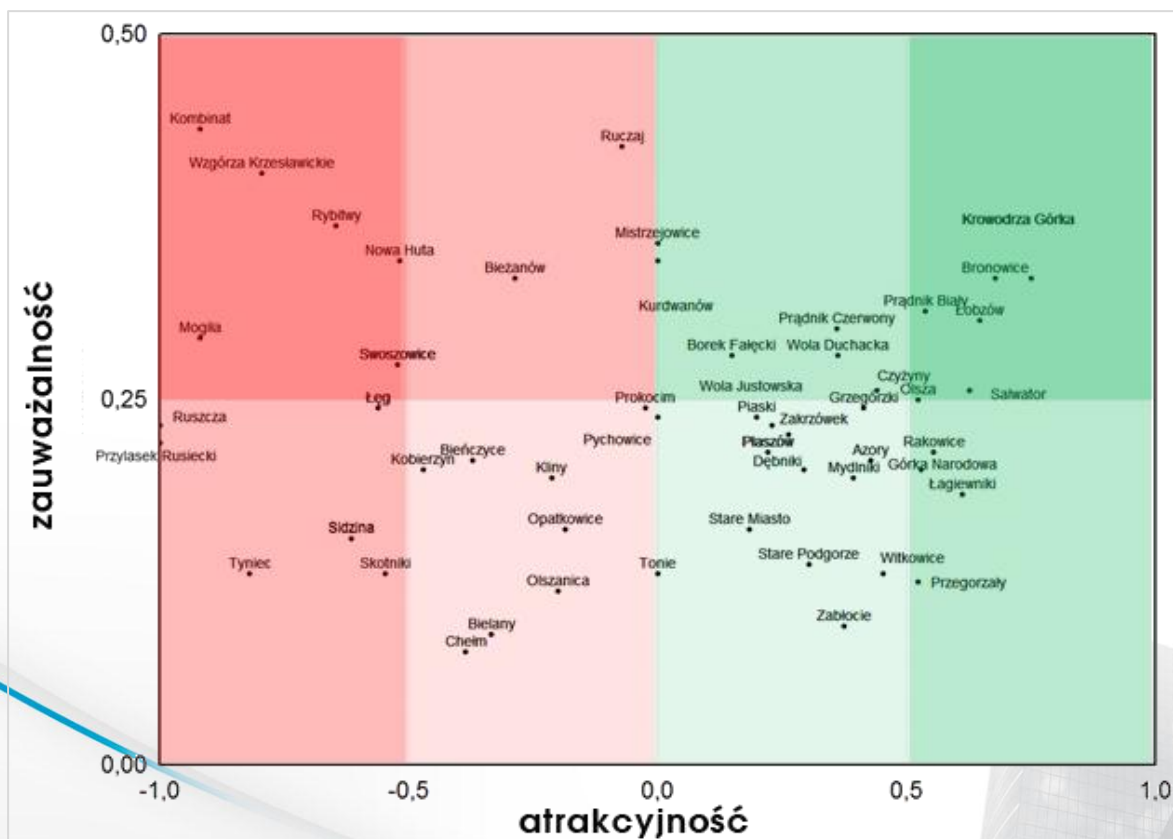
### Najważniejsze kryteria przy zakupie mieszkania (3)



## Preferencje lokalizacyjne

Na podstawie przeprowadzonej analizy wyróżnić można pięć grup ze względu na preferencje lokalizacyjne gospodarstw domowych.

- 1) **Najbardziej atrakcyjne:** największy popyt potencjalny dotyczył takich lokalizacji jak Bronowice, Łobzów, Prądnik Biały, Krowodrza Górka, Prądnik Czerwony, a zatem zachodnio-północnej części Krakowa, blisko centrum i z rozwiniętą komunikacją publiczną.
- 2) **Drugiego wyboru:** wybierało je trochę mniej gospodarstw domowych niż te najbardziej atrakcyjne, ale cieszyły się znaczną popularnością - Pychowice, Dębniki, Zakrzówek, Borek Fałęcki, Łagiewniki, Wola Duchacka, Płaszów, Prokocim, Piaski, Mydlniki, Wola Justowska, Salwator, Azory, Górka Narodowa, Olsza, Rakowice, Grzegórzki, Czyżyny. Grupa ta była bardzo niejednorodna wewnętrznie, podobnie jak wybierające je gospodarstwa domowe (trudno porównywać Zwierzyniec do Czyżyn, ale jeśli umieścić je w różnych segmentach rynkowych cechuje je podobna atrakcyjność dla potencjalnych nabywców).
- 3) **Budzące emocje:** posiadające stosunkowo dużo zwolenników i przeciwników - Ruczaj, Kurdwanów, Mistrzejowice, Biezanów. Osiedla te wyróżniają się połączeniem ambiwalentnych cech (daleko od centrum ale tanie mieszkania lub w przypadku Ruczaju atrakcyjna lokalizacja z drogami mieszkaniami lecz ze słabą komunikacją miejską i brakiem przedszkoli, szkół i przychodni)
- 4) **Nielubiane:** cechujące się zdecydowanie negatywnymi konotacjami mieszkaniowymi - Swoszowice, Rybitwy, Łęg, Nowa Huta, Wzgórza Krzesławickie, Kombinat, Mogiła, Ruszcza, Przylasek Rusiecki. Ciekawym zjawiskiem jest obecność modnych dotychczas Swoszowic w tej grupie.
- 5) **Obojętne:** Obszary nie rozważane w kontekście mieszkaniowym, gdzie potencjalny popyt jest stosunkowo ograniczony mimo braku wyraźnych negatywnych przesłanek - Tyniec, Skotniki, Kobierzyn, Sidzina, Kliny, Opatkowice, Stare Podgórze, Zabłocie, Olszanica, Chełm, Bielany, Przegorzały, Tonie, Witkowice, Stare Miasto, Bieńczyce. Warto tutaj zwrócić uwagę na obecność Starego Miasta, które przez zamieszkałe w Krakowie gospodarstwa domowe nie jest często rozważane jako potencjalna lokalizacja mieszkania (w przeciwieństwie do inwestorów zagranicznych i warszawskich, które kupują mieszkania w innych celach).

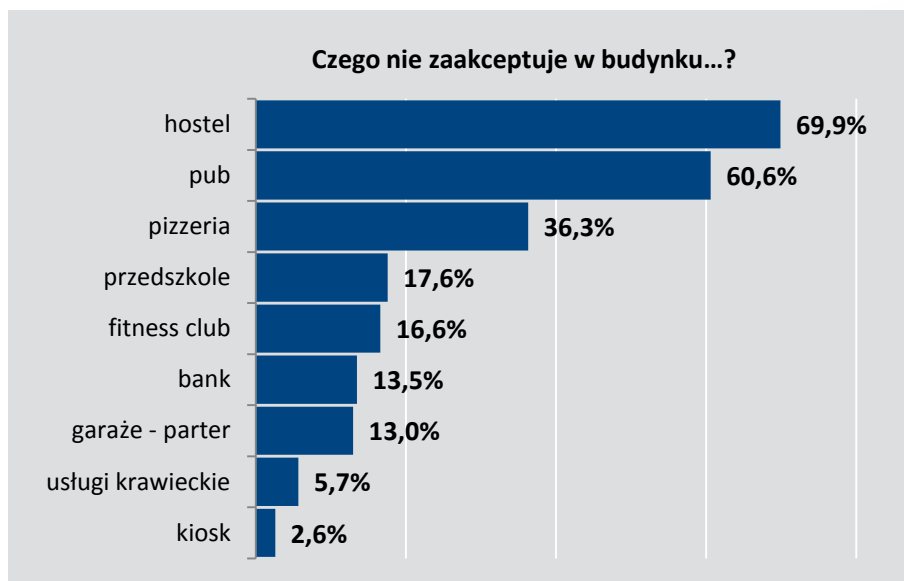


**Zauważalność:** odsetek wskazań (pozytywnych, lub negatywnych)

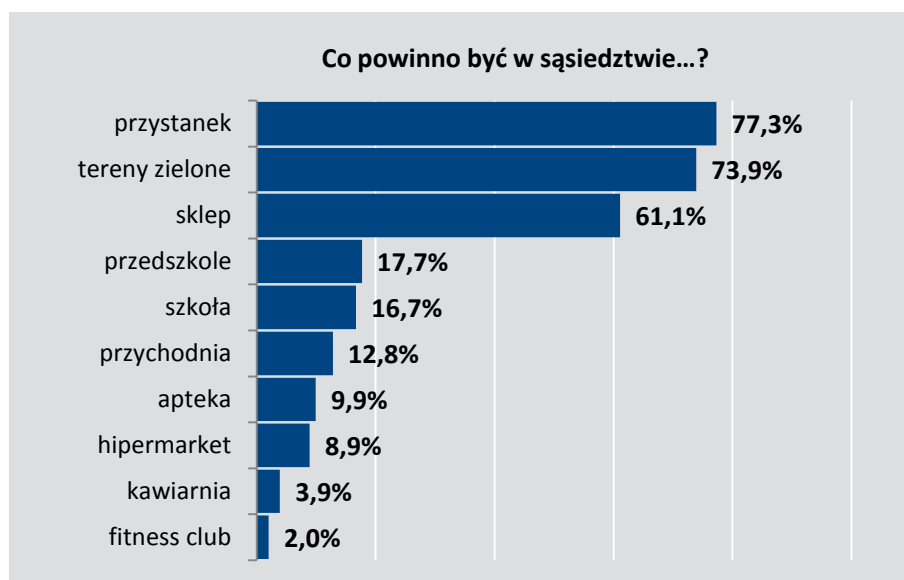
**Atrakcyjność:**  $(\text{pozytywne} - \text{negatywne}) / (\text{pozytywne} + \text{negatywne})$



## (Nie)pożądane cechy mieszkań



Wielorodzinne budynki mieszkaniowe często łączą funkcję z użytkową (lokale usytuowane na parterze). Część funkcji użytkowych cechuje się wysoką uciążliwością niepożądanymi sąsiadami mieszkań według gospodarstw domowych są takie funkcje jak hostel (70% wskazań), pub (61%) oraz pizzeria (36%). Część gospodarstw domowych nie zaakceptowałaby także takich funkcji jak przedszkole, klub fitness oraz bank.

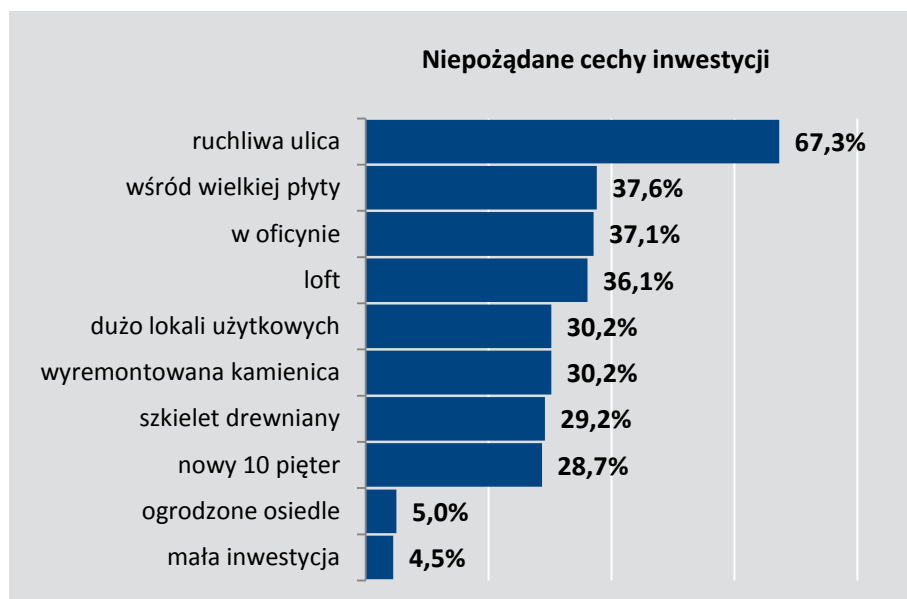


Najbliższe sąsiedztwo definiowane jest przez pryzmat usług publicznych oraz terenów rekreacyjnych. Bez wątpienia trzema **najbardziej pożądanymi** przez potencjalnych nabywców obiektami w sąsiedztwie kupowanej nieruchomości są: **przystanek komunikacji miejskiej** (ok. 77% wskazań), **tereny zielone, czyli lasy, parki, łąki, czy nawet klomby nasadzeń** (ok. 74%) oraz **sklep spożywczy**. Wszystkie trzy z wyżej wymienionych podwyższają komfort

codziennego życia gospodarstw domowych - ułatwiają dojazd do pracy/szkoły, zapewniają miejsce do spacerów oraz kojarzą się ze spokojem oraz przyrodą (w Krakowie tereny zielone są dobrem rzadkim, a samo miasto znajduje się zapewne w ścisłej czołówce niechlubnego rankingu miast z najmniejszą ilością terenów zielonych) oraz zwiększają wygodę codziennych zakupów (tych drobnych, dla których nie warto jechać do centrum handlowego, czy hipermarketu). Wskazane cechy miały charakter uniwersalny – były istotne dla gospodarstw domowych w każdej fazie cyklu życia. Dla gospodarstw domowych posiadających dzieci w odpowiednim wieku, bardzo ważne znaczenie miały ponadto obecność przedszkola, szkoły podstawowej, przychodni oraz apteki – czyli obiektów, bez których ciężko wyobrazić sobie bieżące funkcjonowanie rodziny z dzieckiem.

**Wnioski:** O ile część ważnych cech sąsiedztwa cechuje się wysoką dynamiką (częste zmiany) niektóre wskazane obiekty są dobrem rzadkim, cechującym się sporą inercją oraz nieodłącznie związanym z daną lokalizacją – np. tereny zielone, komunikacja miejska, przychodnie oraz szkoły. Warto zwrócić uwagę, że te obiekty infrastruktury społecznej oraz przyrodniczej są najczęstszym problemem dużych osiedli deweloperskich reali-

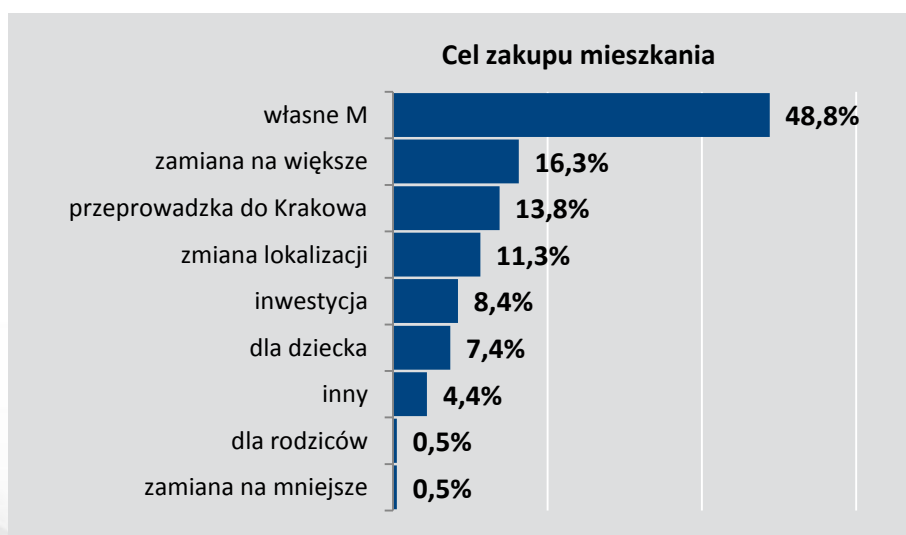
zowanych w ostatnim czasie (np. Ruczaj). Wydaje się, że w dużo lepszej sytuacji są inwestycje zlokalizowane na istniejących osiedlach z rozbudowaną infrastrukturą.



Wybierając inwestycje deweloperskie gospodarstwa domowe często wybierają wykorzystując heurystykę tzw. eliminacji obiektów o cechach niepożądanych. Zdecydowanie najbardziej negatywną cechą inwestycji jest ekspozycja na ruchliwą ulicę – budynki o takim usytuowaniu cieszą się mniejszym zainteresowaniem (przy innych niezmiennych), w przypadku zaś budynków o złożonej bryle najgorzej sprzedawać się będą mieszkania narażone na hałas

uliczny. Duża część gospodarstw domowych nie dopuszczała również mieszkania w nowym budynku zlokalizowanym na osiedlu zrealizowanym z wielkiej płyty, lub oficynie (np. plomba). Stosunkowo dużo przeciwników mają również lotfy, które w warunkach polskich wydają się mieć dość wąską klientelę – co podnosi ryzyko realizacji tego typu inwestycji (są też potencjalnie bardziej wrażliwe na zmiany koniunktury).

**Wnioski:** W przypadku nowych inwestycji inwestorzy powinni unikać tych cech, o zdecydowanie negatywnych konotacjach. Jeśli nie da się tego uniknąć (specyfika samej inwestycji, albo jej zaawansowane stadium) należy próbować zneutralizować negatywne cechy poprzez odpowiednią politykę marketingową, albo strategię cenową.

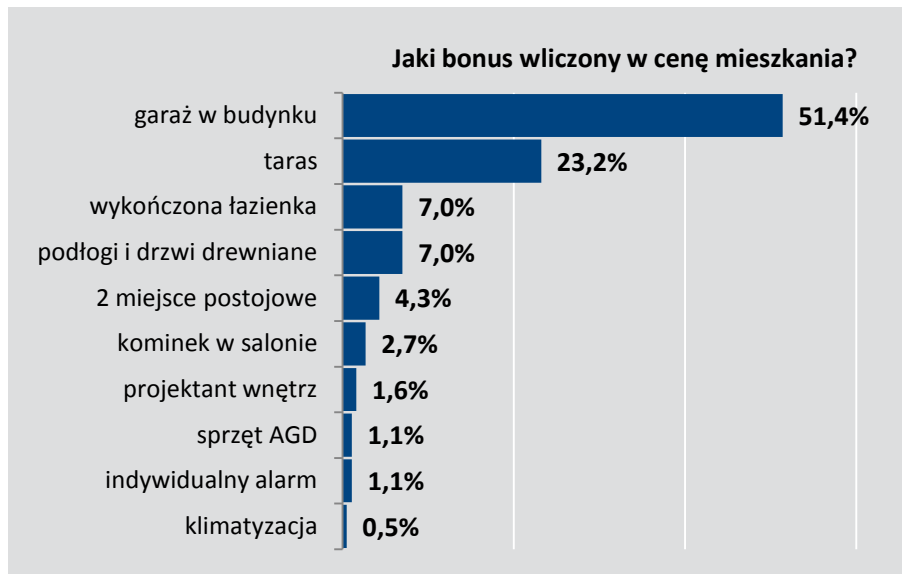


Warto zwrócić uwagę, że zdecydowanie najczęstszym motywem jest chęć posiadania własnego M, co jest motywem charakterystycznym dla młodych gospodarstw „na dorobku”. Nie powinno to dziwić, ponieważ takich nabywców jest najwięcej.

Struktura ta jest dość stabilna, ponieważ uczestnictwo w rynku wynika z uwarunkowań fundamentalnych z punktu widzenia gospodarstwa domowego – a więc jest zależne

od fazy cyklu życia i będących jej pochodną potrzeb mieszkaniowych. Warto wskazać również na fakt, iż przyczyną zmiany mieszkania częściej jest chęć zmiany na większe (ok. 16%) niż zmiany lokalizacji (ok. 11%). Można wskazać trzy, po części konkurencyjne wyjaśnienia: (i) lokalizacja ma w przypadku decyzji nieco mniejsze znaczenie, niż się to potocznie wydaje; (ii) gospodarstwa domowe przyzwyczajają się do lokalizacji,

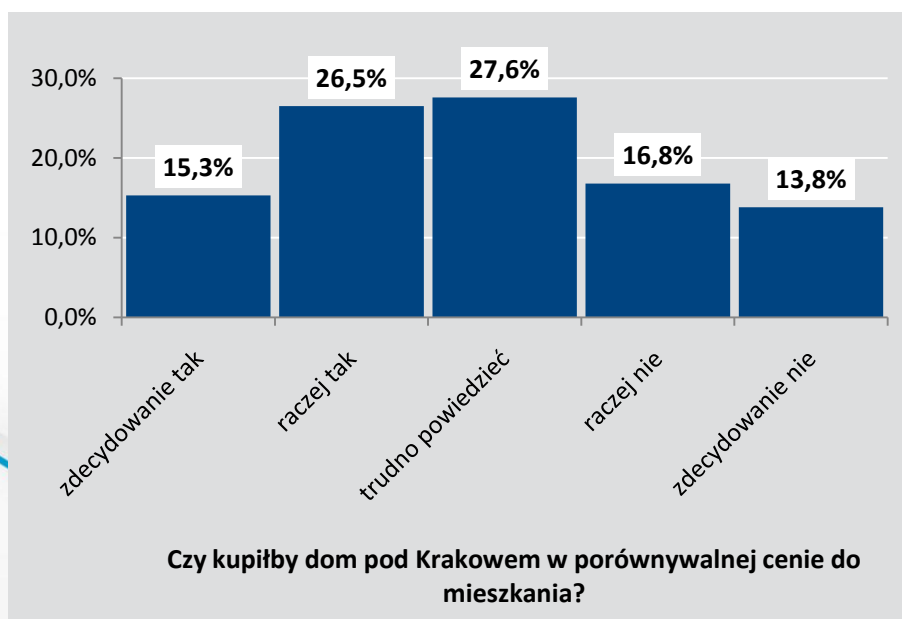
w której mieszkały i nie są skłonne zmieniać ją na inne, chyba że zmiana ta jest znaczna (i na lepsze); (iii) pragmatyczny czynnik związany z powierzchnią przypadającą na 1 członka gospodarstwa domowego, jest dużo istotniejszy niż czynnik subiektywny wynikający z preferencji względem lokalizacji (które są trudniejsze do zdefiniowania).



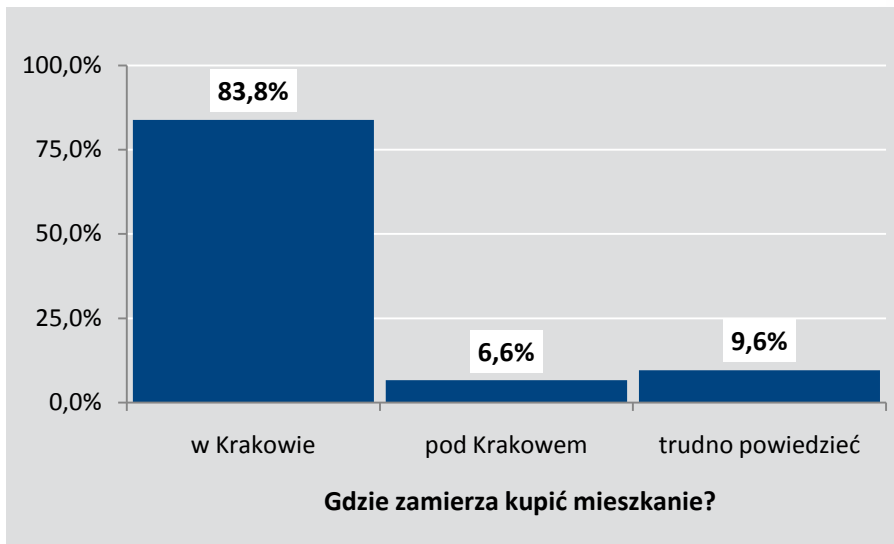
Zdecydowanie najbardziej pożądanym bonusem, wliczonym w cenę mieszkania jest w świetle badań garaż w budynku (na który wskazywało co drugie gospodarstwo domowe). Wiąże się to zapewne z wysokim kosztem garażu (czyli nabywcy wybierają jako bonus najbardziej wartościową możliwość), z drugiej strony wynika zapewne z niedostatku miejsc parkingowych w przypadku wielu realizowanych inwestycji deweloperskich. Wiele gospodarstw domowych

posiada więcej niż 1 samochód, a uwzględniając do tego gości odwiedzających lokatorów swoimi samochodami, problemy parkingowe są zmartwieniem większości nowych inwestycji. Drugą w kolejności możliwością wskazywaną przez nabywców był taras (ponad 23% wskazań). Pierwszą piątkę bonusów zamykały – wykończona łazienka (7%), podłogi i drzwi drewniane (7%) oraz drugie miejsce postojowe (ponad 4%). Pozostałe warianty cieszyły się marginalnym zainteresowaniem. Wydaje się, że hierarchia ma zdecydowanie racjonalne przesłanki – preferowane są te możliwości, których koszt jest wysoki (a nabywcy potrafią liczyć).

**Wnioski:** Ponieważ polityka pozacenowa jest istotnym narzędziem marketingu mix deweloperów, warto zwrócić uwagę na hierarchię atrakcyjności bonusów – w tym na bardzo niską pozycję takich dodatków jak sprzęt AGD, oraz usługi projektanta wnętrz, które nie cieszą się w praktyce żadnym zainteresowaniem. Można sądzić, że ich skuteczność oddziaływania jako narzędzia mobilizacji nabywców jest znikoma.



Co ciekawe gospodarstwa domowe bardzo różniły się co do skłonności do ewentualnej rezygnacji z zakupu mieszkania na rzecz domu jednorodzinnego o zbliżonej cenie (koszcie realizacji). Obok licznej grupy niezdecydowanych najwięcej gospodarstw wskazywało, że byłoby skłonne (zdecydowanie skłonne – ok. 15%, raczej skłonne – ok. 27%) zmienić swoją decyzję. Była jednak grupa gospodarstw domowych, która nie zamieniłaby mieszkania na dom jednorodzinny bez względu na relatywną opłacalność alternatywy.



Zdecydowana większość (ponad 80%) nabywców planowała zakup mieszkania w Krakowie. Jedyne 1 na 5 gospodarstw domowych deklarowało chęć inwestycji w mieszkanie pod Krakowem, lub nie było pewnych lokalizacji przyszłego mieszkania. Wydaje się, że bywcy zainteresowani mieszkaniami są jednocześnie tawani na szybki dojazd do centrum (co potwierdzają również inne badania).

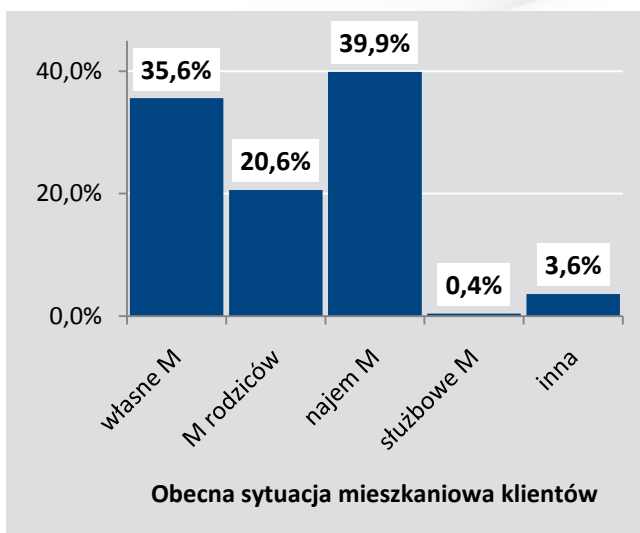
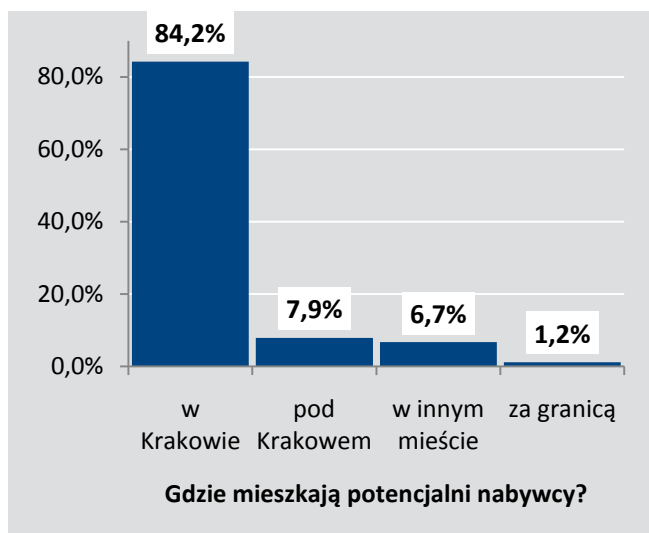
Jednym z kryteriów branych pod uwagę przez nabywców mieszkań jest bezpieczeństwo. Z punktu widzenia bezpieczeństwa najistotniejszymi cechami są trzy cechy: **drzwi antywłamaniowe, alarm i monitoring zewnętrzny oraz ochrona w budynku**. Co ciekawe zdecydowanie mniejsze znaczenie ma fizyczne ogrodzenie budynku, realizowane w tzw. osiedlach zamkniętych – choć jest istotne dla 14% respondentów.



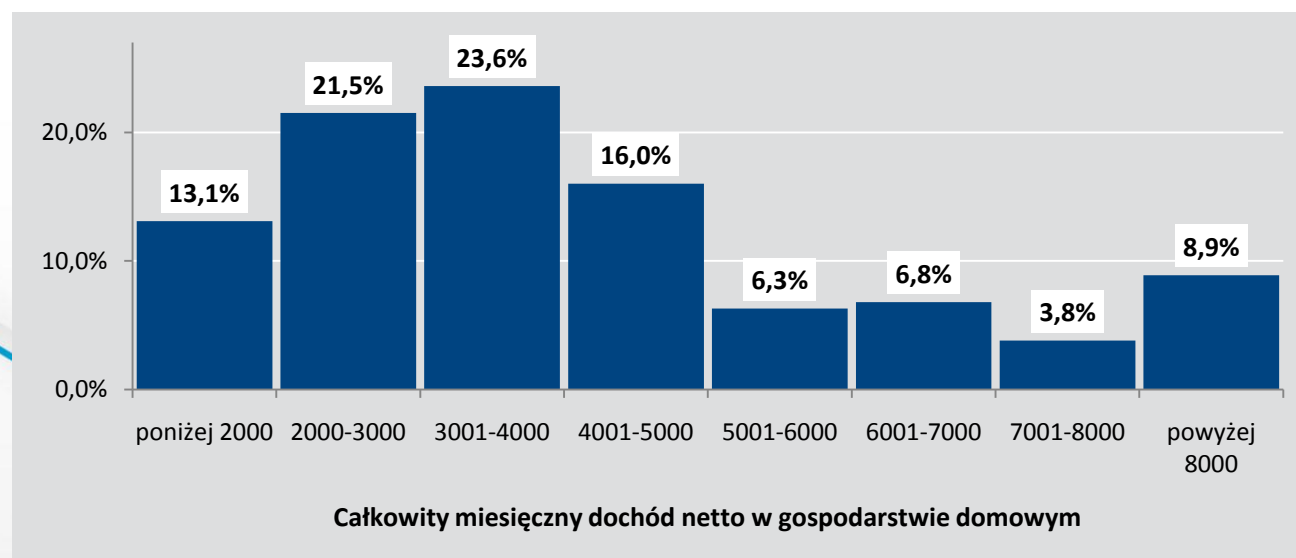
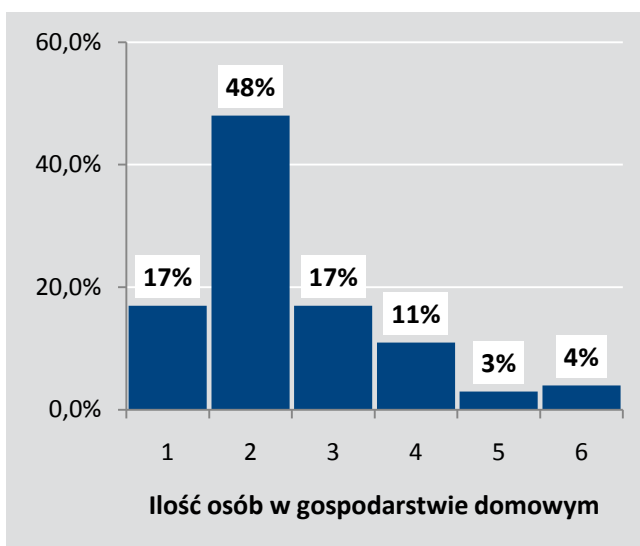
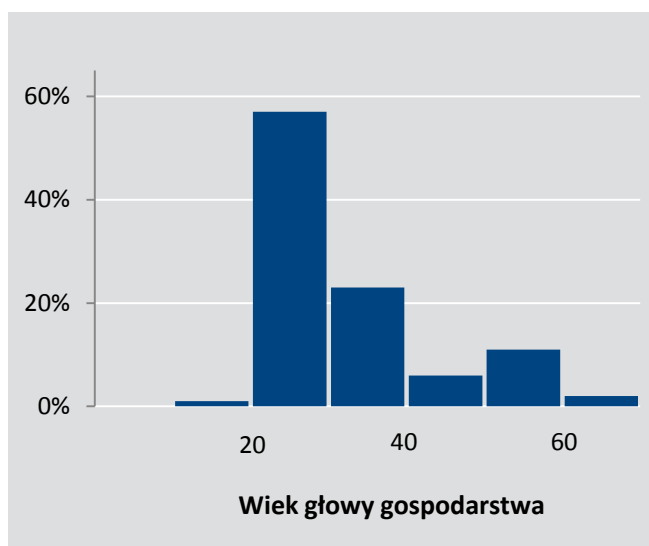
## Profil nabywców

Większość potencjalnych nabywców odwiedzających giełdę domów i mieszkań zamieszkiwała w Krakowie. Status mieszkaniowy potencjalnych nabywców był bardzo zróżnicowany. Najwięcej najmowało mieszkanie (39%), ale stosunkowo liczna grupa nabywców posiadała już lokal na własność (35%). Część gospodarstw mieszkła (zapewne ze względów ekonomicznych) z własnymi rodzicami (20%).

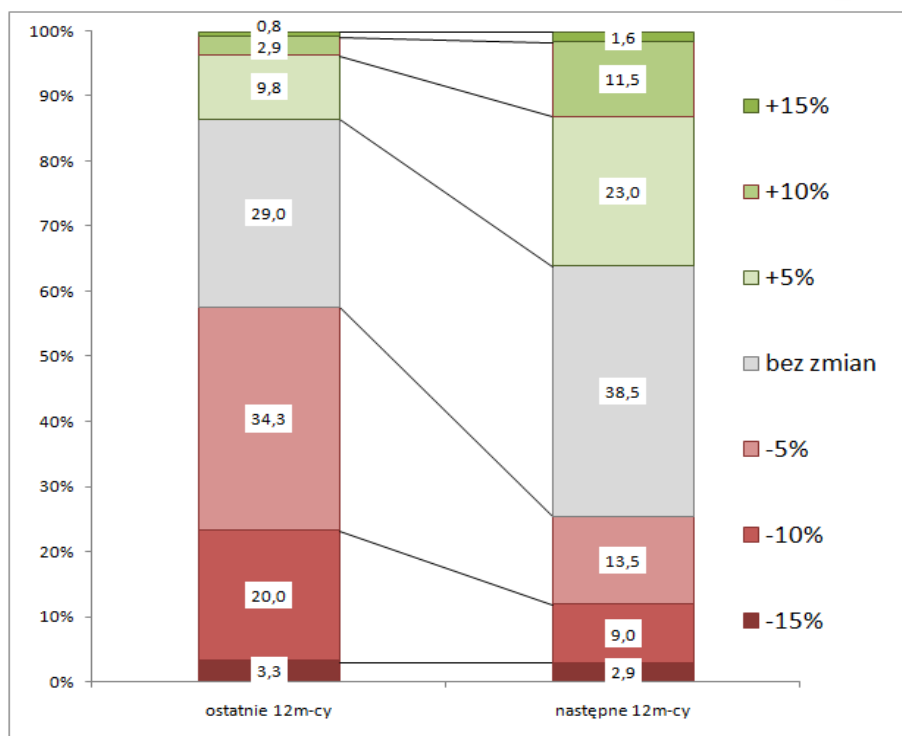




Decyzja o inwestycji w mieszkanie w budynku wielorodzinnym jest silnie determinowana przez cykl życia gospodarstw domowych. Mieszkania były wybierane przez gospodarstwa domowe we wczesnej fazie cyklu życia (prawie 60% kupujących mieszkanie to gospodarstwa, w których głowa rodziny ma nie więcej niż 30 lat).



## Percepcje/prognozy zmian cen mieszkań



W świetle wyników badań daje się zauważyć rosnący optymizm respondentów – zwłaszcza jeśli porównamy go z wynikami sprzed roku. Mimo iż zdania co do dynamiki były podzielone, generalnie wśród nabywców dominowało przeświadczenie o wzroście cen mieszkań w ciągu najbliższych 12 miesięcy (czyli w okresie październik 2009 - październik 2010). Ponad 45% było zdania, że ceny wzrosną, podczas gdy zdanie przeciwne wyrażało jedynie nieco ponad 25% potencjalnych nabywców. Jeśli pominąć niezdecydowanych i przekonanych o stagnacji na rynku, **dominująca**

była prognoza o 5% wzroście cen mieszkań w ciągu 12 miesięcy po przeprowadzeniu badania. Zapytani o dynamikę cen mieszkań w ostatnich 12 miesiącach respondenci byli również podzieleni, choć przeważały opinie o spadku cen – wyrażało je prawie 60% potencjalnych nabywców, podczas gdy nieco ponad 10% była zdania przeciwnego.

**Wnioski:** na rynku mieszkaniowym brak wiarygodnych danych oraz indeksów, które w obiektywny sposób obrazowałyby dynamikę cen mieszkań. Wzmaga to niepewność, utrudnia podejmowanie racjonalnych decyzji oraz znacząco ogranicza możliwość dokonywania trafnych prognoz zmian cen. Wydaje się, że istnieją poważne symptomy ożywienia na rynku mieszkaniowym, czego dowodem jest barometr odczuć potencjalnych nabywców. Oczekiwania wzrostu cen, które wydają się dominować będą zapewne wpływać na podejmowane decyzje mieszkaniowe, co znajdzie odzwierciedlenie w liczbie transakcji oraz cenach.

## Krótkie porównanie z rokiem ubiegłym

W porównaniu z rokiem ubiegłym nieco poprawiły się nastroje potencjalnych nabywców, a wraz z nimi oczekiwania względem cen mieszkań. O ile odsetek gospodarstw domowych, które są przekonane o wzroście cen jest podobny (odnotowano niewielki niespełna 2% wzrost), o tyle zmniejszyła się zdecydowana frakcja gospodarstw przekonanych o dalszych spadkach cen – jest ich 25% w porównaniu z 32% w roku ubiegłym. Tym samym zwiększył się udział nabywców przekonanych, że ceny nie zmienią się, lub nie mających wyrobionej opinii.

W porównaniu z poprzednim rokiem zmienił się nieco profil potencjalnego nabywcy – pojawiło się więcej młodych gospodarstw domowych, najmujących lokale pragnących kupić swoje pierwsze mieszkanie. Wydaje się, że są to gospodarstwa domowe, które w ubiegłym roku odwlekały z podjęciem decyzji mieszkaniowej w oczekiwaniu na dalsze spadki cen. W związku z lekkim ożywieniem na rynku, część z nich nie będzie skłonna ryzykować wzrostu cen, lub trudności w znalezieniu odpowiedniego lokalu i podejmie zapewne decyzję o zakupie mieszkania.

Nie zmieniła się znacząco struktura preferencji nabywców dotycząca wielkości oraz innych cech mieszkań. Dalej najbardziej poszukiwane są mieszkania niewielkie, a blisko 2/3 nabywców poszukuje mieszkań poniżej 60 m<sup>2</sup>. Analizując oferowane przez deweloperów powierzchnie mieszkaniowe, wydaje się że przynajmniej część inwestorów nie uwzględniła tych preferencji projektując lokale. Wydaje się, że może nastąpić polaryzacja rynku, z względnie dobrą sytuacją w segmencie mieszkań małych oraz ze słabą koniunkturą w segmencie mieszkań większych.



#### **Krzysztof Bartuś**

Rzeczoznawca majątkowy, analityk i doradca rynku nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami. Członek założyciel Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl, obecnie jego prezes. Autor wielu raportów, analiz i prognoz oraz publikacji prasowych w mediach ogólnopolskich, uczestnik audycji radiowych i telewizyjnych poświęconych min. ekonomicznym i prawnym zagadnieniom polskiego rynku nieruchomości.

[k.bartus@mrn.pl](mailto:k.bartus@mrn.pl)



#### **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.

[głuszakm@uek.krakow.pl](mailto:głuszakm@uek.krakow.pl)



#### **Piotr Krochmal**

Rzeczoznawca majątkowy, analityk i doradca rynku nieruchomości. Członek założyciel Instytutu Analiz Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl. Autor wielu raportów, analiz i prognoz oraz publikacji prasowych w mediach ogólnopolskich, uczestnik audycji radiowych i telewizyjnych poświęconych min. ekonomicznym i prawnym zagadnieniom polskiego rynku nieruchomości.

[p.krochmal@mrn.pl](mailto:p.krochmal@mrn.pl)

Kraków, październik-grudzień 2009