



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

POPYT MIESZKANIOWY W KRAKOWIE

PREFERENCJE NABYWCÓW DOMÓW 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

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 domów na rynku pierwotnym (deweloperskim), a zatem strona popytowa rynku. Sposób doboru próby był celowy oraz przypadkowy (nielosowy). Badaniem objęto osoby deklarujące chęć zakupu domu na rynku pierwotnym w najbliższej przy-



szłości. 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 domów w Krakowie i okolicach. Z drugiej jednak strony wielkość próby w kontekście rozmiarów rynku deweloperskiego w Krakowie (mierzonego liczbą zrealizowanych transakcji) w zupełności umożliwia realizację postawionych celów badawczych.

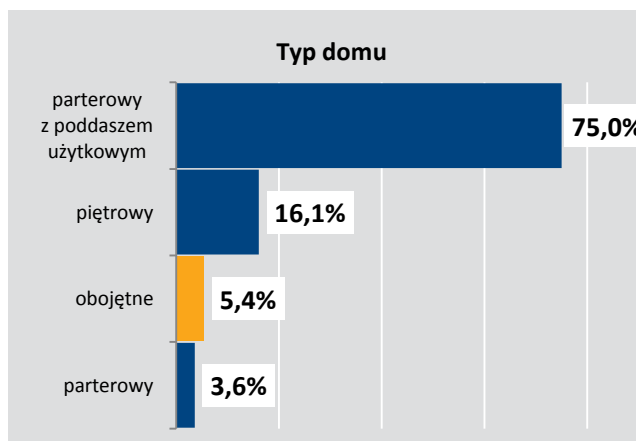
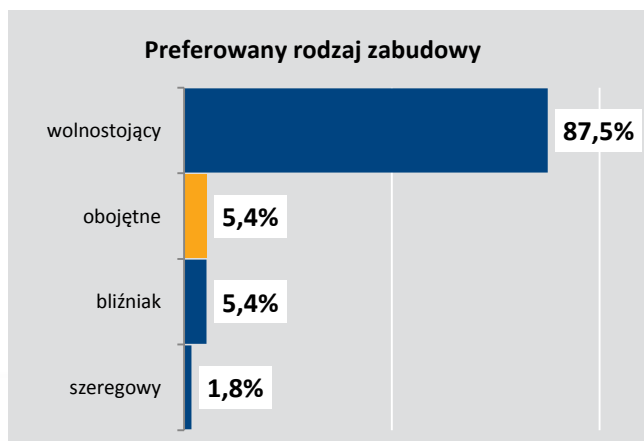
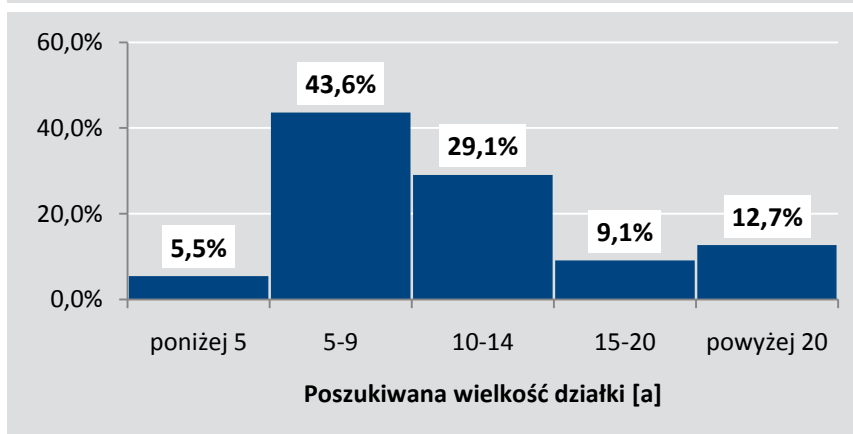
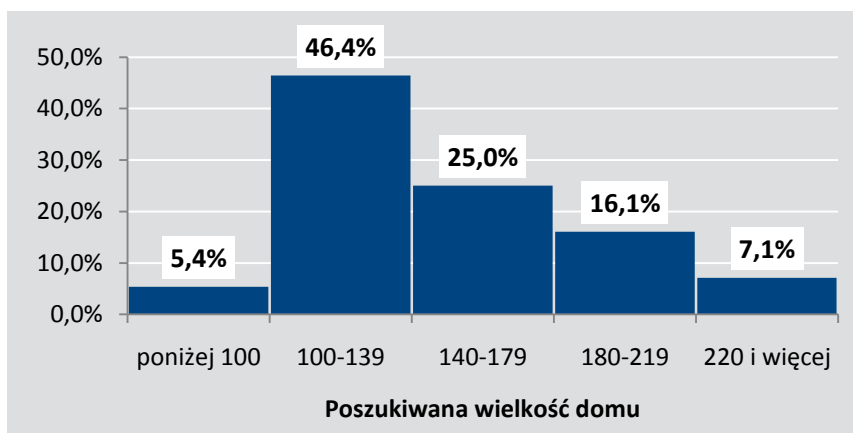
Głównym celem badań było określenie aktualnych preferencji nabywców domów w Krakowie i okolicach i analiza struktury popytu na rynku deweloperskim w Krakowie w drugiej połowie 2009 r.

Kwestionariusz ankiety składał się z 15 pytań o preferencje rynkowe ankietowanych oraz 6 pytań dotyczących ich sytuacji ekonomiczno-społecznej. Ankiety wypełniło 58 osób zainteresowanych nabyciem domu z ok. 260 ankietowanych, którzy uczestniczyli w badaniach.

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 domów w Krakowie i okolicach. 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 domów 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 domów oraz o strukturze zapotrzebowania na nowe domy są istotne dla samorządów, które realizują politykę mieszkaniową oraz zadania z zakresu planowania przestrzennego na swoim terenie. Wreszcie dla innych uczestników rynku nieruchomości, którzy poszukują i wykorzystują informacje opisowe dotyczące struktury popytu na rynku domów, 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 domów Poszukiwana wielkość oraz typ nieruchomości

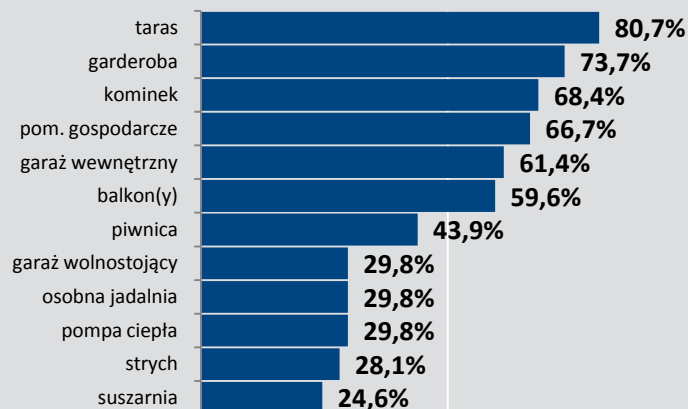
Gospodarstwa domowe najczęściej poszukiwały domów o małej powierzchni - od 100 do 139 m² (prawie co drugie gospodarstwo domowe). Co czwarte gospodarstwo poszukiwało domu nieco większego o powierzchni między 140 a 179 m². Niewielką grupę zwolenników miały małe domy – o powierzchni poniżej 100 m², ale wybierał je co dwudziesty potencjalny inwestor. Dom jednorodzinny jest ściśle związany z nieruchomością gruntową, na której go zbudowano. Inwestorów najczęściej interesowały działki o powierzchni między 5 a 9 arów (43% gospodarstw) oraz między 10 a 14 arów (29%). Co ciekawe prawie 13% gospodarstw domowych planowało inwestycję związaną z większą powierzchnią działki budowlanej – przekraczającą 20 arów.



Bardzo homogeniczne preferencje dotyczą typu poszukiwanego domu. Popyt na domy jednorodzinne dotyczy w przeważającej mierze domów w zabudowie wolnostojącej (86% gospodarstw domowych), piętrowych z użytkowym poddaszem (75%). Bardzo małe zainteresowanie dotyczy domów w zabudowie szeregowej i bliźniaczej (łącznie 5%) oraz domów parterowych (popularnych np. w Stanach Zjednoczonych). Mała popularność tych ostatnich wynika prawdopodobnie ze względów ekonomicznych – na niewielkiej powierzchniach działek trudno umiejscowić dom parterowy o odpowiedniej powierzchni. Niskiej popularności domów w zabudowie szeregowej i bliźniaczej nie sposób wytłumaczyć względami ekonomicznymi; być może chodzi bardziej o styl życia oraz potoczne wyobrażenie życia w domu, jako niezależnego od sąsiadów.

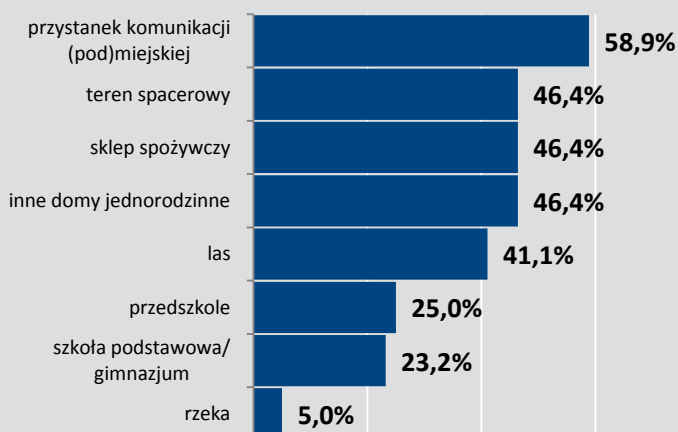
(Nie)pożądane cechy domu jednorodzinnego

Co powinno być w domu?



Wybierając konkretne inwestycje (projekty domów jednorodzinnych) gospodarstwa domowe biorą pod uwagę liczne kryteria. Poszukiwany dom powinien przede wszystkim posiadać: taras (81% gospodarstw), garderobę (74%), kominek (68%), pomieszczenie gospodarcze (67%), garaż wewnętrzny (61%) oraz balkony (60%). Mniej niż jedno na trzy gospodarstwa poszukiwało również innych rozwiązań – strychu, suszarni, osobnej jadalni, czy pompy ciepła. W porównaniu z garażem wewnętrznym mniejszy był również popyt na garaże wolnostojące.

Co powinno być blisko domu?



Pożądanymi obiektami w sąsiedztwie są przede wszystkim: przystanek komunikacji (pod)miejskiej (59% nabywców), sklep spożywczy oraz inne domy jednorodzinne (po 46% wskazań), a także las (41%). Innymi słowy idealną lokalizacją dla domu jednorodzinnego byłaby okolica z dominującą zabudową jednorodzinną, infrastrukturą (sklepy spożywcze do których nie trzeba dojeżdżać samochodem), dostępną komunikacją miejską (wygodne w przypadku gospodarstw domowych z dziećmi) oraz położonymi w ceniej przyrodniczo okolicy (las).

Niepożądane obiekty w bezpośrednim sąsiedztwie

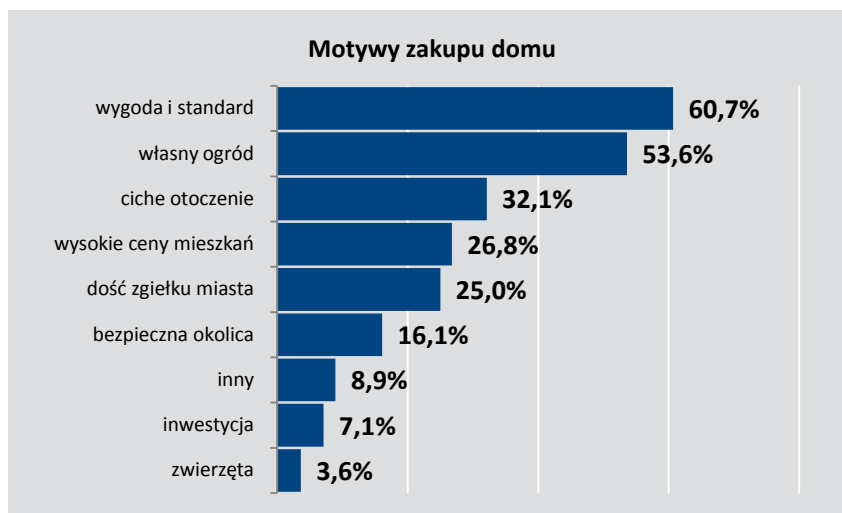


Z uwagi na nieuporządkowany charakter terenów na obrzeżach miasta oraz terenów podmiejskich ważną kwestią jest bezpośrednie sąsiedztwo planowanego domu. Nabywcy przynajmniej częściowo wykorzystują heurystyki związane z eliminacją możliwości mieszkaniowych o niepożądanych cechach (selekcja negatywna). Można wskazać **najważniejsze obiekty odstraszające** od inwestycji mieszkaniowej: **budynki z trzodą gospodarską** (nie do zaakceptowania przez 88% nabywców), **ruchliwa ulica** (73%), **cmentarz** (70%) oraz **zakłady rzemieślnicze** (55%).

Wnioski: O ile cmentarze występują rzadko w sąsiedztwie większości realizowanych inwestycji, pozostałe sytuacje problemowe zdarzają się dużo częściej, choć oczywiście trudno o dokładne statystyki. Na pewno warto ich unikać planując lokalizacje inwestycji polegającej na realizacji osiedla domów jednorodzinnych.

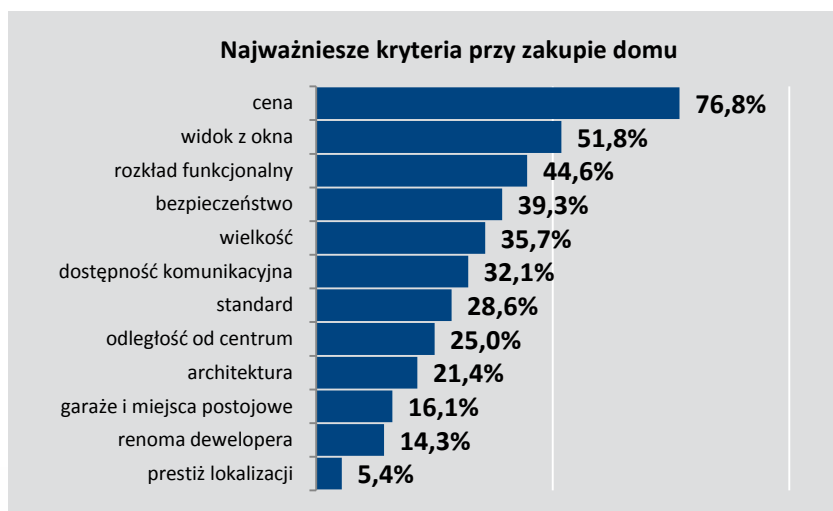
Motywy i najważniejsze kryteria wyboru domu

Inwestycja w dom wiąże się z określonymi przesłankami, które wydają się dość intuicyjne. Badania wskazują, że głównymi motywami są wygoda i standard życia w domu jednorodzinnym (61% respondentów), możliwość posiadania własnego ogrodu (54%) oraz ciche otoczenie i oddalenie od zgiełku panującego w centrum miasta (łącznie 57%). **Mniej gospodarstw brało pod uwagę wątki ekonomiczne – wysokie ceny mieszkań (27%) oraz inwestycyjne (7%).**



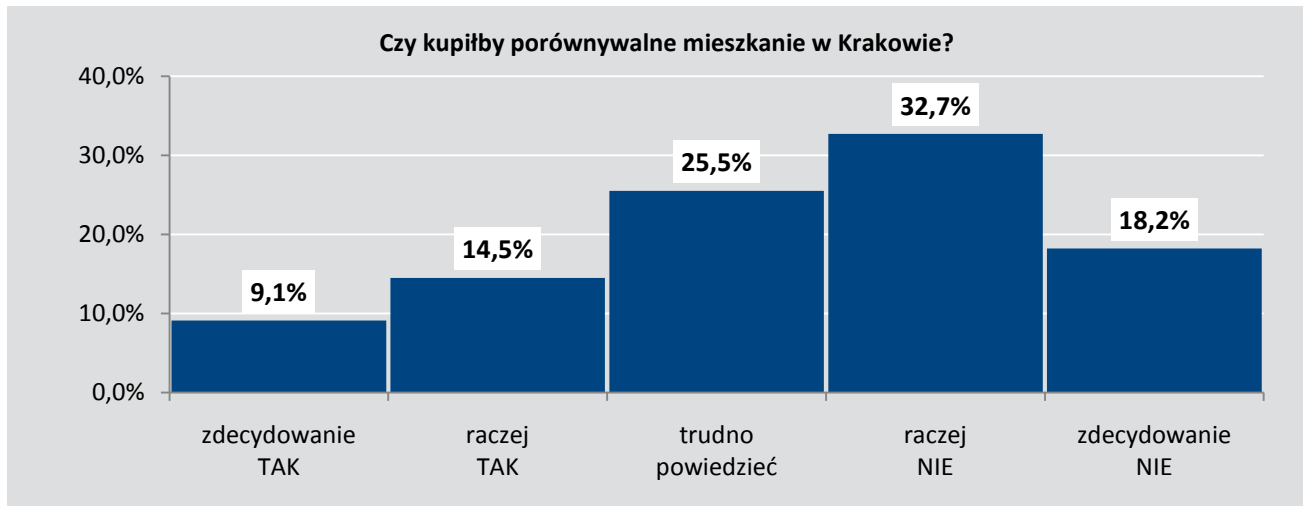
Wybierając dom gospodarstwa domowe biorą pod uwagę szereg kryteriów. Z punktu widzenia ważności najważniejsza jest **cena** (77%), w dalszej kolejności **widok z okna** (52%), **rozkład funkcjonalny** (45%), **bezpieczeństwo** (40%) oraz **wielkość domu** (36%). Znaczenie ceny nie wydaje się zaskakujące, jej waga jest tym większa im bardziej jej pułap zbliża się do ograniczeń budżetowych gospodarstwa domowego. W takich sytuacjach nawet niewielkie zmiany cen mogą oznaczać, że gospodarstwo musi zrezygnować z realizacji danej inwestycji (np. zakupu u konkretnego dewelopera). Inne badania również wskazują na stosunkowo wysoką elastyczność cenową popytu na mieszkania. Warto również zwrócić uwagę, że z punktu widzenia gospodarstw domowych rozkład funkcjonalny jest ważniejszy niż sama wielkość domu (inaczej niż w przypadku mieszkań, gdzie powierzchnie są dużo mniejsze).

Warto zwrócić uwagę na mniej istotne kryteria – odległość od centrum (tylko 25% wskazań), architektura (21%), prestiż lokalizacji (5%) – co w kontekście niektórych obiegowych przekonań może wydać się zaskakujące. Oznacza to, że dla większości potencjalnych nabywców lokalizacja ma dużo mniejsze znaczenie niż bezpośrednie sąsiedztwo domu jednorodzinnego.



Wnioski: Wydaje się, że mimo potencjalnej atrakcyjności slogany odwołujące się do prestiżu związanego z lokalizacją domów są mniej nośne niż się to wydaje (nawet jeśli przyjmiemy, że część gospodarstw nie przyznała się do zainteresowania prestiżowym wymiarem lokalizacji). Warto wobec tego odwoływać się do innych mocnych stron inwestycji – zwłaszcza jeśli są nimi atrakcyjne sąsiedztwo (dużo zieleni, spokojna okolica,

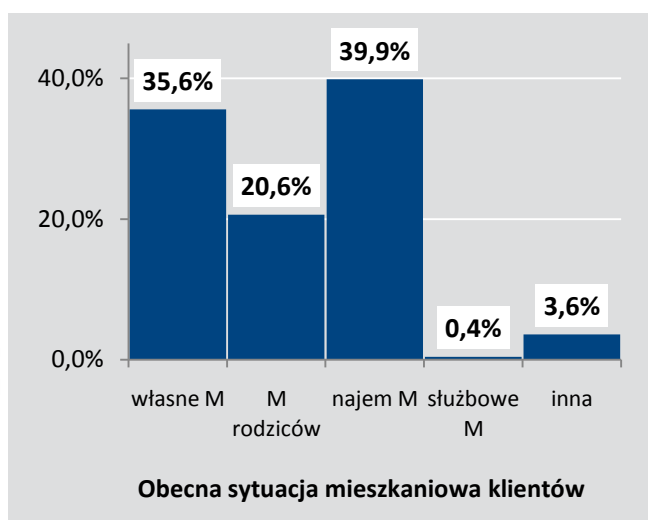
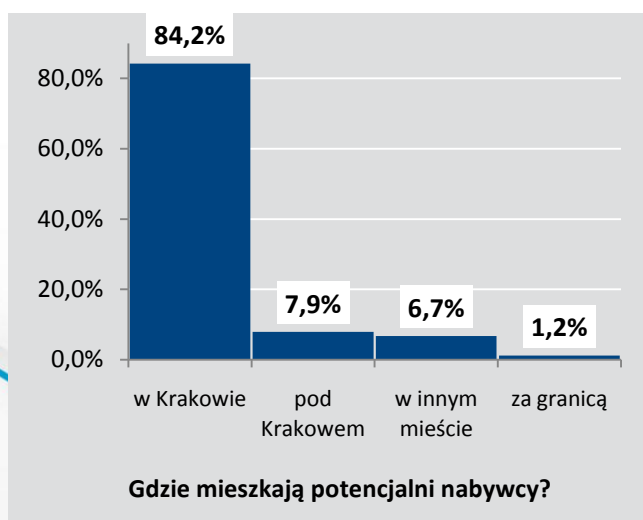
atrakcyjny widok z okna), dobry rozkład funkcjonalny (ważniejszy niż sama wielkość domu), bezpieczna okolica. Projektując domy warto stosować rozwiązania zbliżone do target costing, czyli dostosowywać realizację do zdolności kredytowej potencjalnych nabywców. Warto także uwzględnić istotność tzw. widoku z okna na etapie projektowania inwestycji – np. rezygnując z wycinki niektórych drzew, które podniosłyby walory estetyczne, nawet gdyby mogło to skomplikować sam proces budowy (oczywiście gdy jest to możliwe).



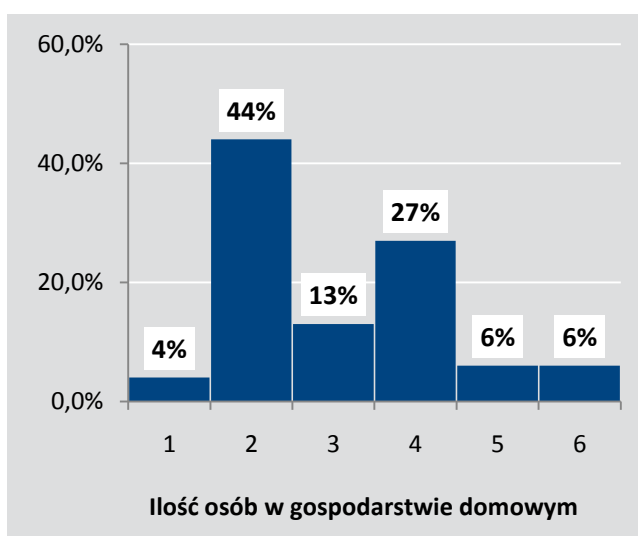
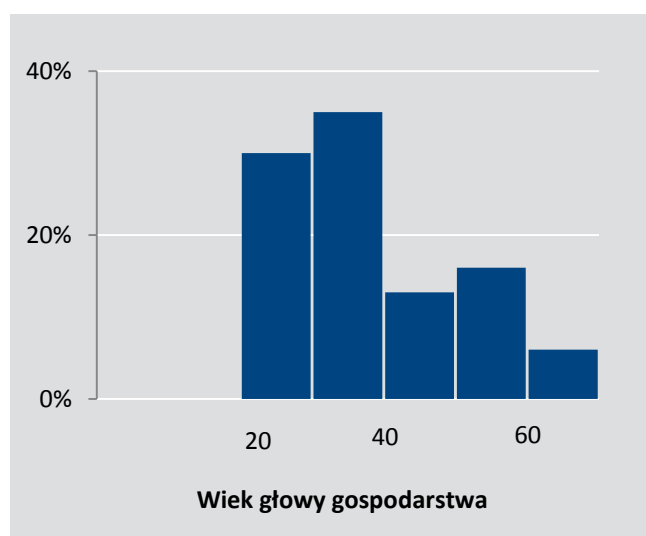
W przeciwieństwie do gospodarstw domowych planujących zakup mieszkania, **potencjalni nabywcy domów posiadają zdecydowanie zdefiniowane preferencje**. Jedynie co piąty byłby skłonny zrezygnować z inwestycji w dom na rzecz mieszkania, jeśli mógłby kupić porównywalne wielkością mieszkanie w mieście. Dla kontrastu, prawie co drugi w mniej lub bardziej zdecydowany sposób odrzucał taką możliwość. Może to dowodzić tezy o tym, że **inwestycja w dom jest zdecydowanie bardziej uwarunkowana stylem życia, niż relatywną opłacalnością alternatyw**.

Profil nabywców

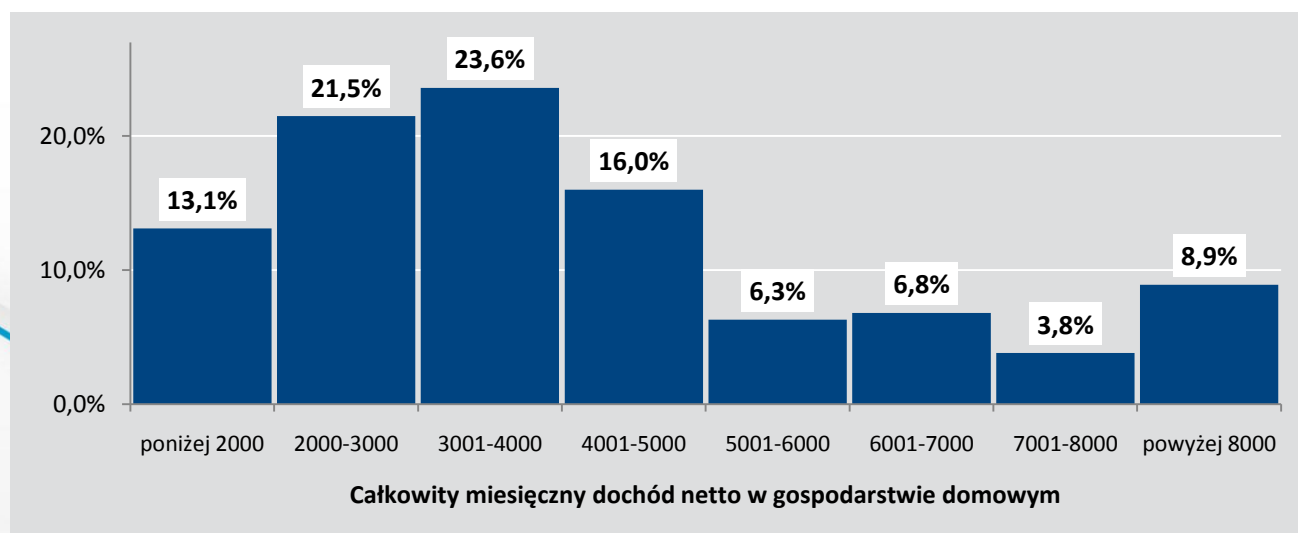
Większość potencjalnych nabywców odwiedzających giełdę domów i mieszkań zamieszkiwało w Krakowie. Status mieszkaniowy potencjalnych nabywców był bardzo zróżnicowany. Najwięcej najmowało mieszkanie (39%), ale stosunkowo liczna grupa nabywców posiadała już lokal na własność (35%). Część gospodarstw mieszkało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



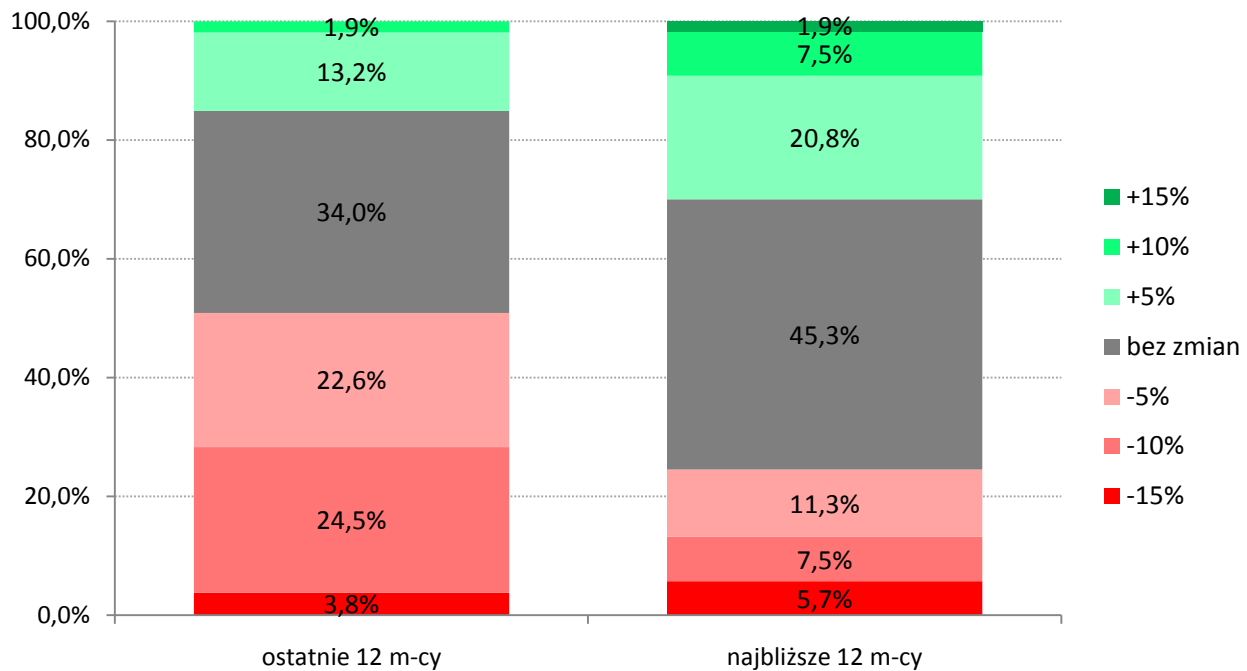
Wśród potencjalnych nabywców domów dominują gospodarstwa w drugiej fazie cyklu życia – najczęściej te, w których głowa rodziny jest w wieku między 30 a 40 lat. Co ciekawe zainteresowanie domami jest zauważalne również w grupie młodych gospodarstw domowych (często bezdzietnych), oraz gospodarstw w trzeciej fazie cyklu życia (z pełnoletnimi dziećmi). W przypadku pierwszej z wspomnianych grup, zakup domów może mieć charakter perspektywiczny – tj. gospodarstwa przewidują zmiany w swojej strukturze w najbliższych latach (powiększenie potrzeb mieszkaniowych związane z urodzeniem dzieci). Dla tego typu gospodarstw domowych dom jednorodzinny wydaje się najwłaściwszym (często pomyślanym również jako docelowe) miejscem socjalizacji dzieci. W przypadku drugiej grupy – gospodarstw dojrzałych - najczęstszym motywem jest chęć wyprowadzki z miasta – ucieczki od zgiełku i ruchu ulicznego, co zwykle wiąże się z nabyciem domu jednorodzinnego na obrzeżach aglomeracji.



Wśród potencjalnych nabywców domów dużą grupę stanowią osoby o ponadprzeciętnych dochodach, co oczywiście wpływa na ich tzw. zdolność kredytową. Aż 9% respondentów ocenia siebie jako dobrze zarabiających (ponad 8 tys. zł dochodu). Z odpowiedzi na to pytanie wynika też, że dla dużej części chcących nabyć dom, pozostanie to na razie w sferze marzeń. Należy jednak pamiętać, że inwestycja w dom często finansowana jest ze środków pochodzących ze sprzedaży dotychczasowego mieszkania, a więc nawet gospodarstwa o niezbyt wysokich dochodach mogą potencjalnie posiadać kapitał wystarczający do realizacji swoich planów.



Percepcje/prognozy zmian cen domów



Wyniki badań pokazują, że zwiększył się optymizm potencjalnych nabywców nieruchomości – także tych zainteresowanych domami jednorodzinnymi. Choć oceny dotyczące dynamiki były podzielone, generalnie wśród nabywców domów dominowało przeświadczenie o stagnacji lub niewielkim wzroście cen domów w ciągu najbliższych 12 miesięcy (czyli w okresie październik 2009 - październik 2010). Około 30% było zdania, że ceny wzrosną, podczas gdy zdanie przeciwne wyrażał co czwarty respondent. Jeśli pominąć niezdecydowanych i przekonanych o stagnacji na rynku, **dominująca była prognoza dotycząca 5% wzrostu cen domów w ciągu 12 miesięcy po przeprowadzeniu badania**. Zapytani o dynamikę cen domów w ostatnich 12 miesiącach respondenci byli również podzieleni, choć przeważały opinie o spadku cen – wyrażało je około 50% potencjalnych nabywców domów, podczas gdy około 15% była zdania przeciwnego.

Wnioski: na rynku mieszkaniowym brak wiarygodnych danych oraz indeksów, które w obiektywny sposób obrazowałyby dynamikę cen domów. 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 – zarówno mieszkań jak i domów. Oczekiwania wzrostu cen, które wydają się dominować będą zapewne wpływać na podejmowane decyzje mieszkaniowe, co znajdzie odzwierciedlenie w liczbie transakcji oraz cenach.



Krzysztof Bartus

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



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.

gluszakm@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

Kraków, październik-grudzień 2009