



**Instytutu Analiz  
Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl**

# **POTRZEBY I PREFERENCJE NABYWCÓW MIESZKAŃ W KRAKOWIE**

## **JESIEŃ 2008**

Autor: **Krzysztof Bartuś**  
(badania ankietowe, analiza wyników i artykuł)

Przy współpracy:

**Michał Głuszak** (analiza wyników)  
**Piotr Krochmal** (badania ankietowe)

**Kraków, X 2008**

**Instytutu Analiz  
Monitor Rynku Nieruchomości mrn.pl**  
30-134 Kraków, ul. Zarzecze 114a  
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](mailto:zarzad@mrn.pl), [www.mrn.pl](http://www.mrn.pl)

## **POTRZEBY I PREFERENCJE NABYWCÓW MIESZKAŃ W KRAKOWIE - JESIEŃ 2008**

Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości [mrn.pl](http://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 Stowarzyszenia Budowniczych Domów i Mieszkań w dniach 12-13 września 2008 r. wśród klientów targów mieszkaniowych Giełda Domów i Mieszkań Kraków. Przedmiotem 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 deweloperskich w Krakowie i analiza struktury popytu na rynku deweloperskim w Krakowie w drugiej połowie 2008 r.

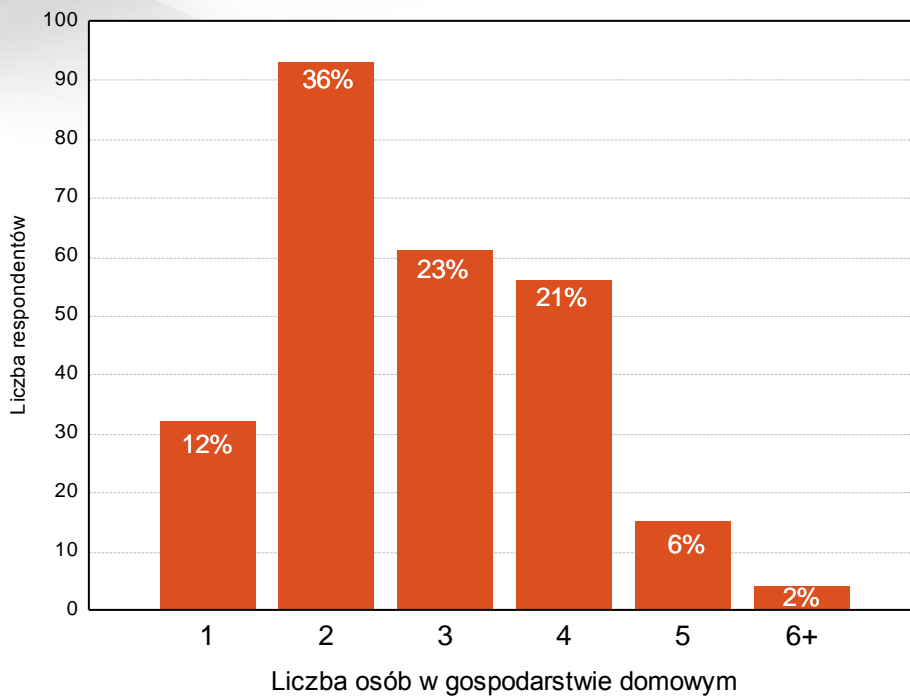
Kwestionariusz ankiety składał się z 30 pytań, z czego 25 dotyczyło preferencji rynkowych ankietowanych a 5 ich sytuacji ekonomiczno-społecznej. W badaniach wzięło udział 250 ankietowanych.

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.

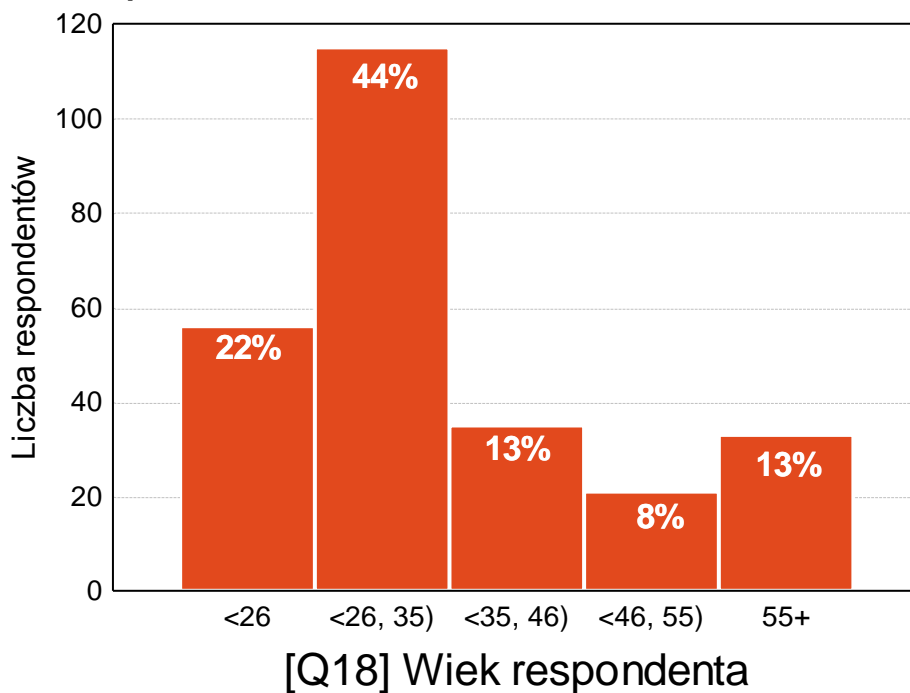
## Charakterystyka respondentów.

### Liczebność gospodarstwa domowego respondenta.

Ankietowani reprezentują gospodarstwa domowe 2-osobowe, a łącznie z 3- i 4-osobowy tworzą one aż 80% rynku, co generuje specyficzne dla tych gospodarstw preferencje, zwłaszcza co do ilości pokoi i wielkości poszukiwanych mieszkań.

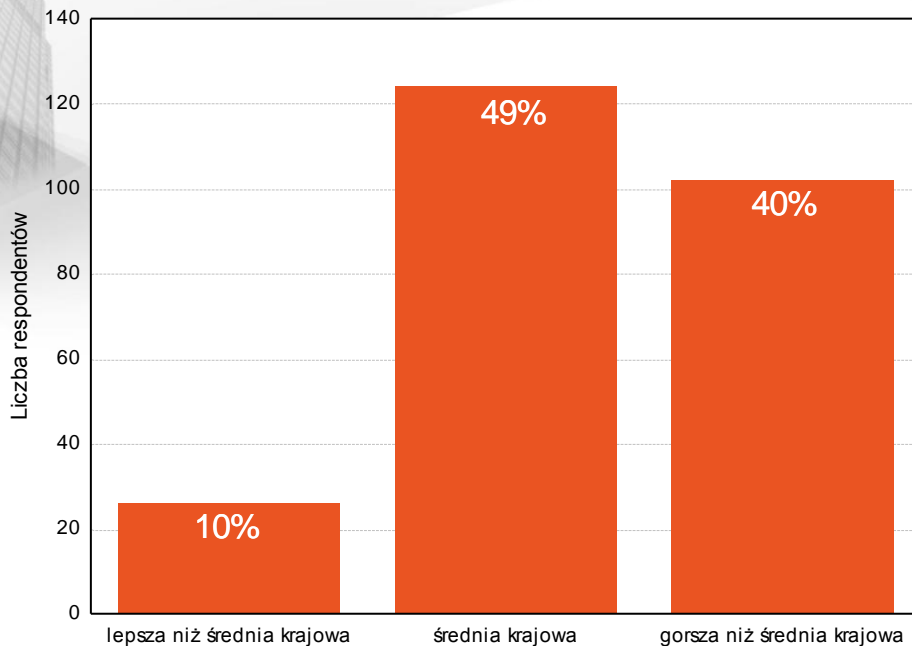


### Wiek respondenta.



Dominują osoby młode w przedziale 26 – 35 lat, co stanowi prawie 45% rynku. Drugi, dużo mniejszy, ale ważny segment rynkowy stanowią osoby w wieku powyżej 54 lat, w większości rodzice poszukujący mieszkań dla swoich dzieci.

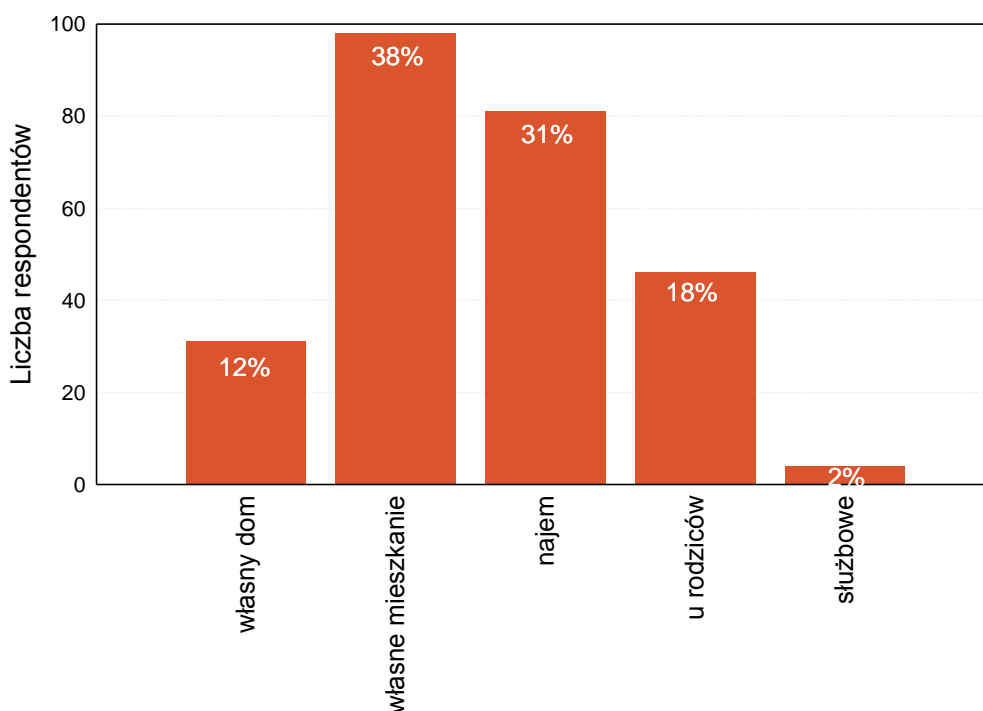
## Sytuacja finansowa rodziny respondenta.



[Q19] sytuacja finansowa rodziny

Mieszkań poszukują głównie osoby, które – jak zadeklarowały – mają przeciętną lub gorszą od średniej krajowej sytuację finansową. Oznacza to, że w dalszym ciągu prawie wszystkie transakcje na rynku mieszkaniowym będą współfinansowane przez sektor bankowy. Aż prawie 90% popytu jest uzależnione od kredytowania zakupu, jest to zatem olbrzymi czynnik ryzyka dla rozwoju sektora mieszkaniowego w Krakowie.

## Sytuacja mieszkaniowa respondenta.

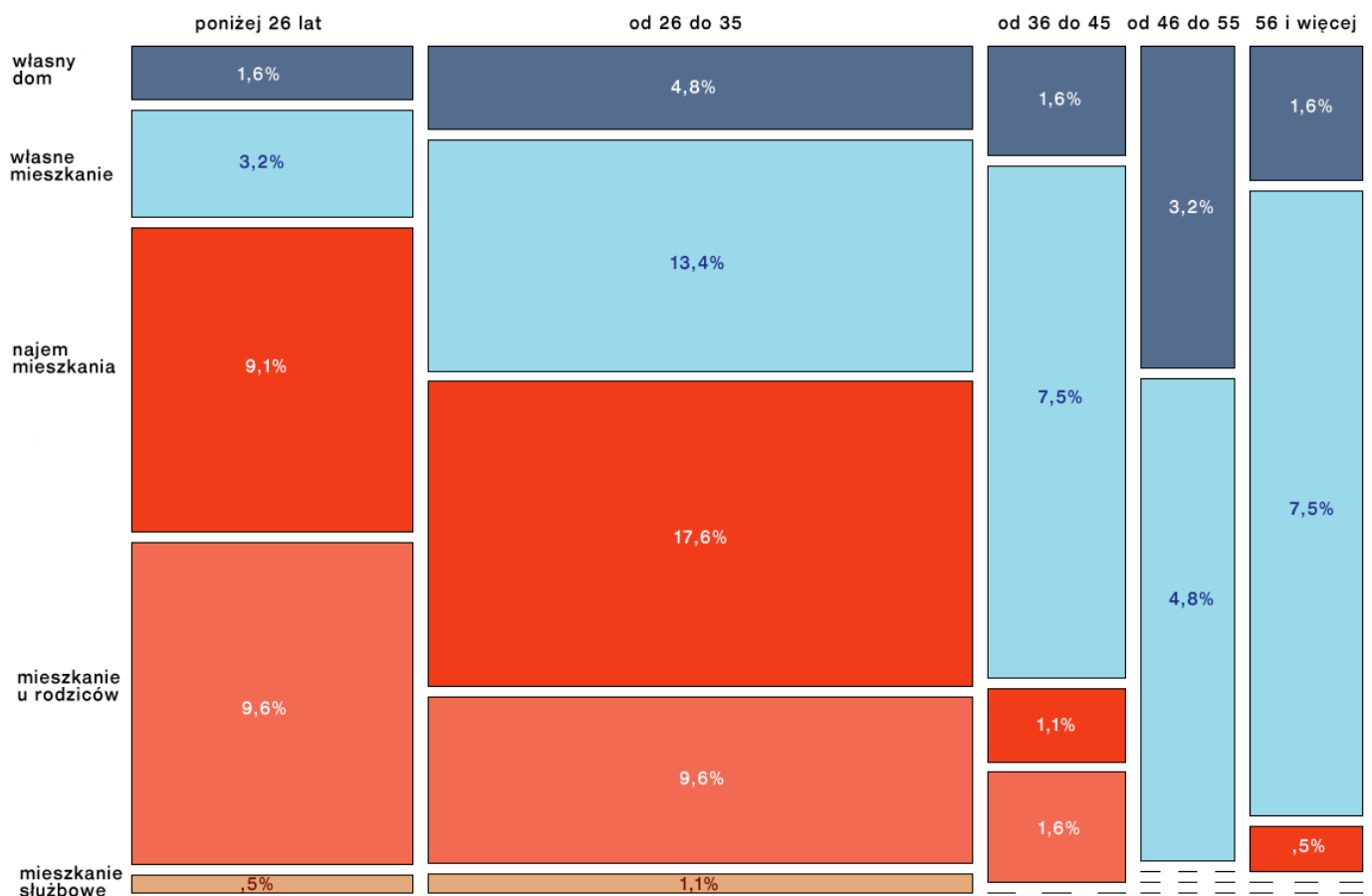


[Q20] sytuacja mieszkaniowa

45% respondentów jest właścicielami domu lub mieszkania, są to często osoby poszukujące większego mieszkania, mieszkania dla dzieci lub też nabywcy ukierunkowani na dochód z wynajmu.

Aż 55% ankietowanych chce kupić swoje pierwsze mieszkanie, co świadczy o skali zapotrzebowania na nowe mieszkania w Krakowie (i z pewnością w innych miastach Polski) i stanowi przesłankę do dalszego rozwoju budownictwa mieszkaniowego.

## Obecna sytuacja mieszkaniowa a wiek respondenta



Dokładniejsza analiza pokazuje – co widać na powyższym wykresie – że lepiej zachodzi związek pomiędzy wiekiem ankietowanego a jego sytuacją mieszkaniową. Respondenci w wieku poniżej 36 lat najczęściej najmowali mieszkanie lub mieszkali również wspólnie z rodzicami. Natomiast respondenci w starszym wieku (36 lat i więcej) dysponują najczęściej własnym mieszkaniem lub domem (prawie co 5 ankietowany).

Typowy szukający mieszkania to osoba w wieku między 26 a 35 rokiem życia najmująca obecnie mieszkanie (1 na czterech respondentów).

## Preferencje nabywców mieszkań.



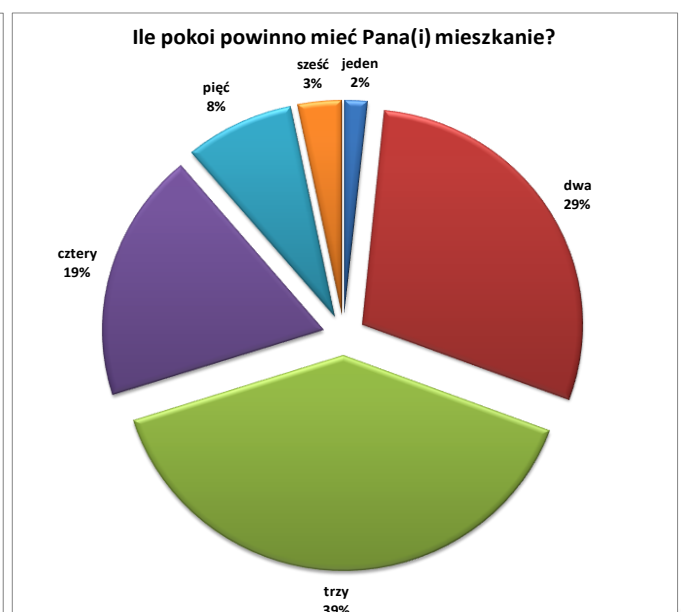
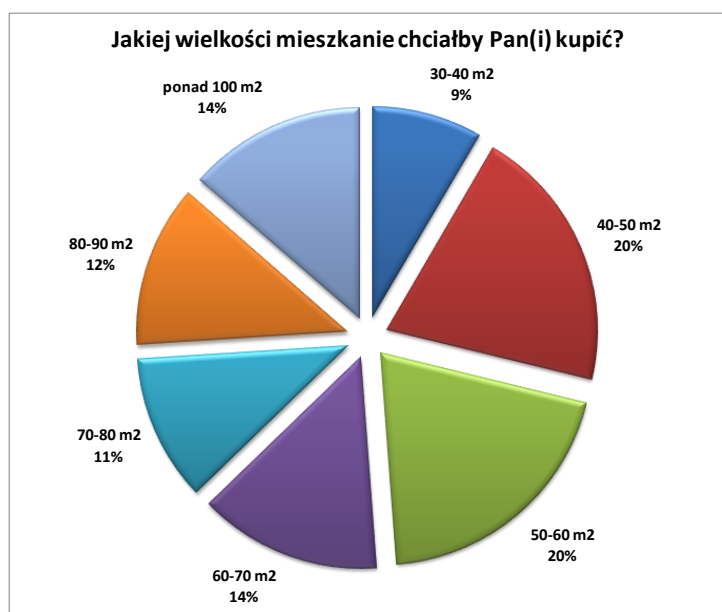
Główne motywy kupna mieszkania to:

- chęć zamiany z wynajmowanego na własne (prawie 1/3 ankietowanych)
- zamiana na większe (1/5 pytanych).

Zauważyć trzeba niewielki odsetek nabywców mieszkań w celach inwestycyjnych.

### WNIOSEK:

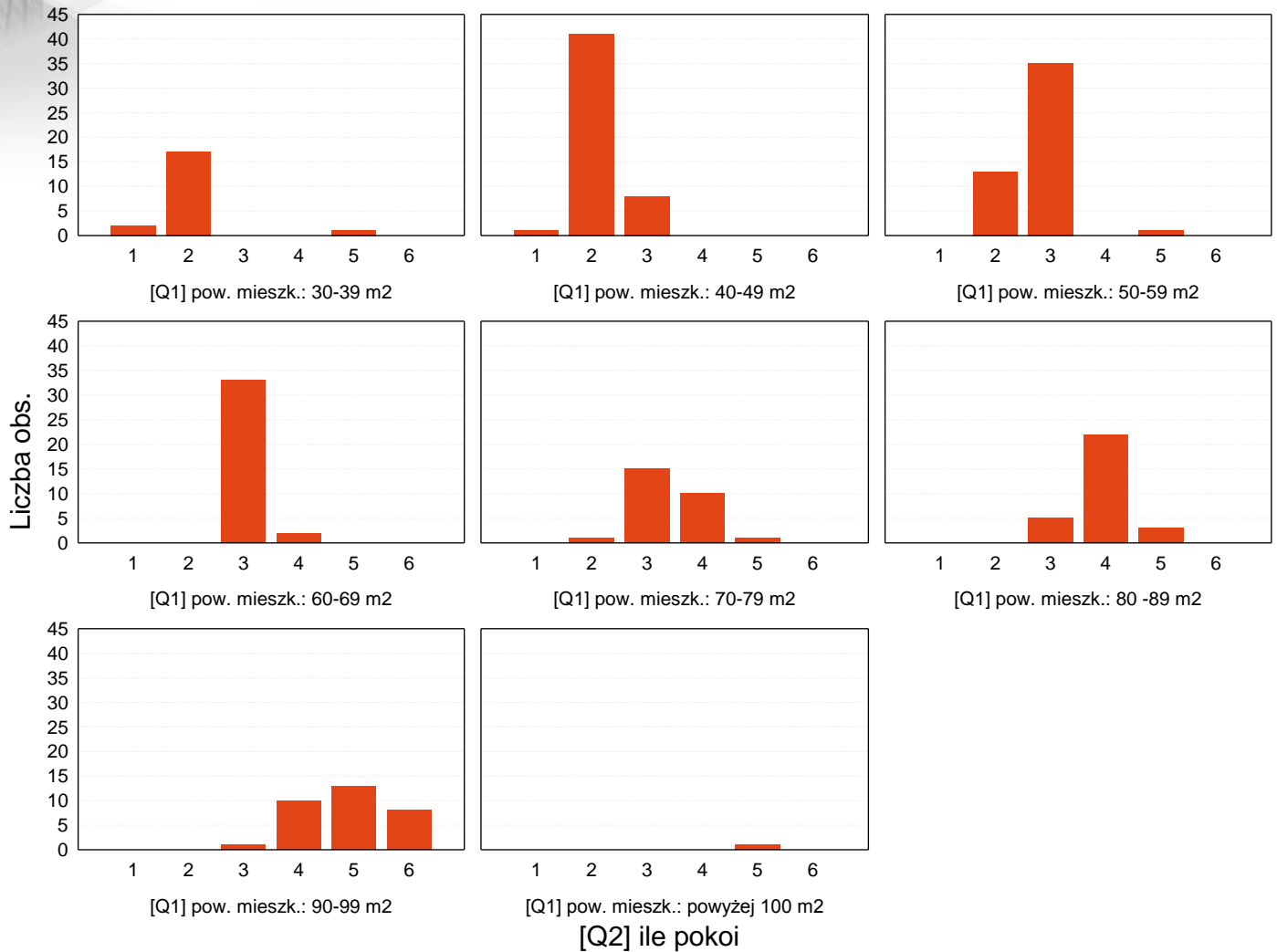
Dominujący obecnie popyt na mieszkania ma charakter konsumpcyjny, z rynku wycofali się inwestorzy (w 2007 r.). Widoczna jest bardzo silna korelacja między rynkiem najmu a rynkiem sprzedaży mieszkań – wśród nabywców dominują przecież dotychczasowi najemcy.



2/3 respondentów deklaruje zakup mieszkania do 70 m<sup>2</sup>.

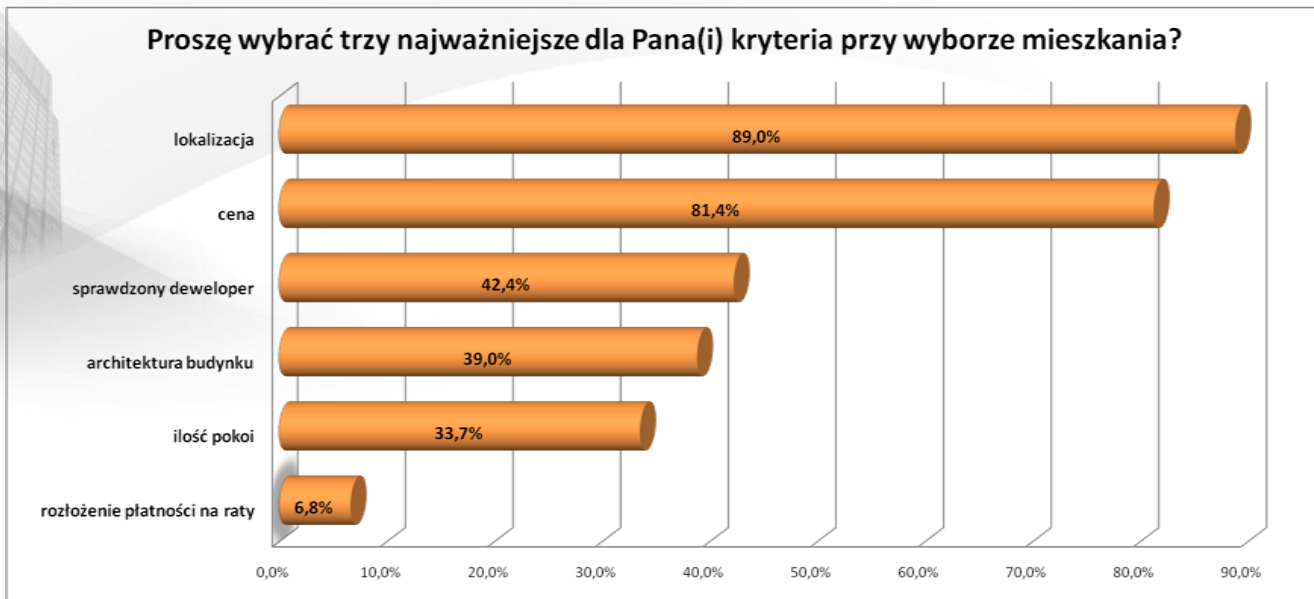
Ale: aż 87% ankietowanych chciałoby mieszkać w 2, 3 lub 4 pokojowym mieszkaniu.

Popyt jest ukierunkowany na ilość pokoi a wielkość mieszkania zależy od możliwości finansowych nabywców.



Jeśli ktoś szuka mieszkania o powierzchni między 50 a 59 metrów to najczęściej chce żeby miało 3 pokoje. Co ciekawe podobne preferencje mają ci szukający mieszkań dużo większych (od 60 do 80 m<sup>2</sup>) którzy też najczęściej chcą, żeby mieszkanie miało 3 pokoje. Dodatkowo mało osób chce mieszkań 1 pokojowych, nawet szukający mieszkań o powierzchniach do 40 m<sup>2</sup> chcieliby, żeby miały dwa pokoje.

**WNIOSEK:** Struktura oferowanych przez deweloperów mieszkań w dalszym ciągu powinna być ukierunkowana na maksymalizację ilości pokoi w mieszkaniach do 60 m<sup>2</sup>.



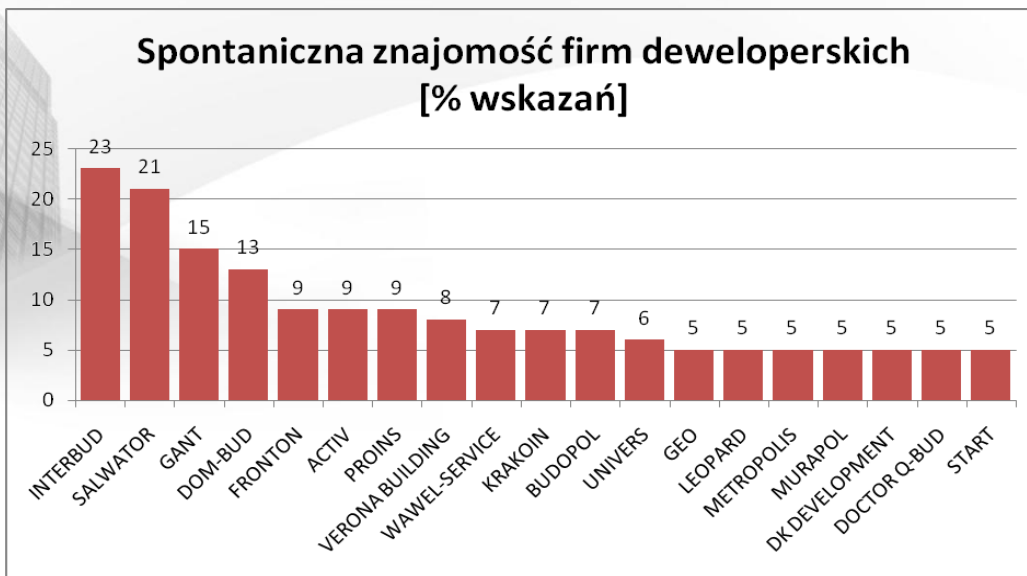
**\*Procenty nie sumują się do 100% ponieważ można było wskazać 3 odpowiedzi**

Nie zaskakuje nas wybór lokalizacji jako decydującego kryterium przy wyborze mieszkania. Na tak droгим rynku jak krakowski również cena jest czynnikiem prawie zawsze brany pod uwagę przez kupujących. Ale aż około 40% ankietowanych wskazuje na sprawdzonego dewelopera oraz na architekturę budynku jako jedno z najważniejszych kryteriów przy zakupie mieszkania. Respondenci w swoich wyborach pomijają prawie w ogóle formy płatności za kupowane od dewelopera mieszkania. Wyróżnić można trzy przyczyny: ufają zapewne bardziej bankom jako instytucjom kredytującym zakup niż deweloperom (wiera w kredyt jako najtańszy koszt pożyczonego pieniądza), instytucja rozłożenia płatności na raty nie jest przez nabywców w pełni zrozumiana lub doceniona (słaba promocja) oraz zanikający udział inwestorów, potrafiących docenić tę ofertę dewelopera, wśród kupujących (zdecydowana przewaga konsumentów nad inwestorami).

#### **WNIOSEK:**

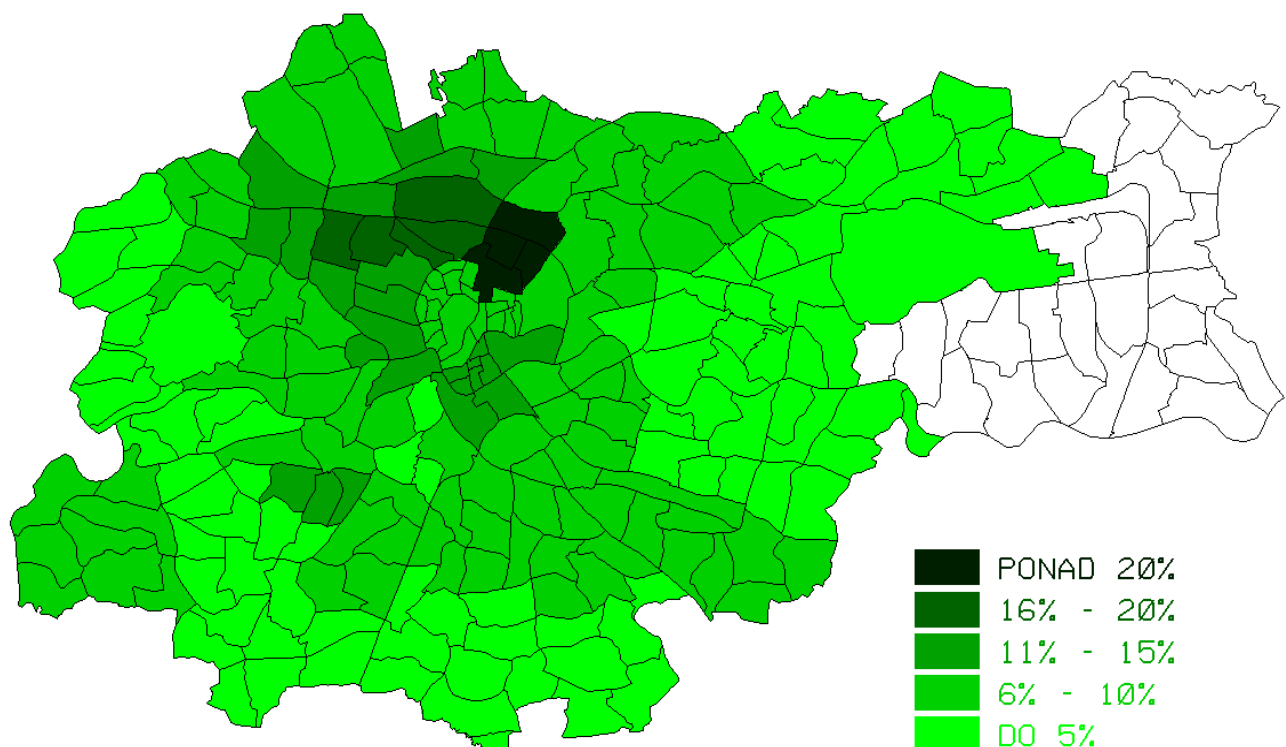
**Cena mieszkania musi być silnie skorelowana z lokalizacją. ważne są również marka dewelopera oraz architektura budynku, co przekłada się - ale w mniejszym stopniu niż lokalizacja - na cenę jaką są skłonni są zapłacić nabywcy. 1/3 nabywców mieszkań decyduje się na mieszkanie z poszukiwaną ilością pokoi i z niską ceną, co jest potwierdzeniem preferencji dotyczących maksymalizacji ilości pokoi przy jak najmniejszej powierzchni.**

**Z roku na rok coraz ważniejszą przesłanką przy wyborze nowego mieszkania jest marka dewelopera, jego renoma, dobra opinia. Świadczy to o tym, że rynek mieszkaniowy w kraju staje się coraz bardziej dojrzały i racjonalny.**



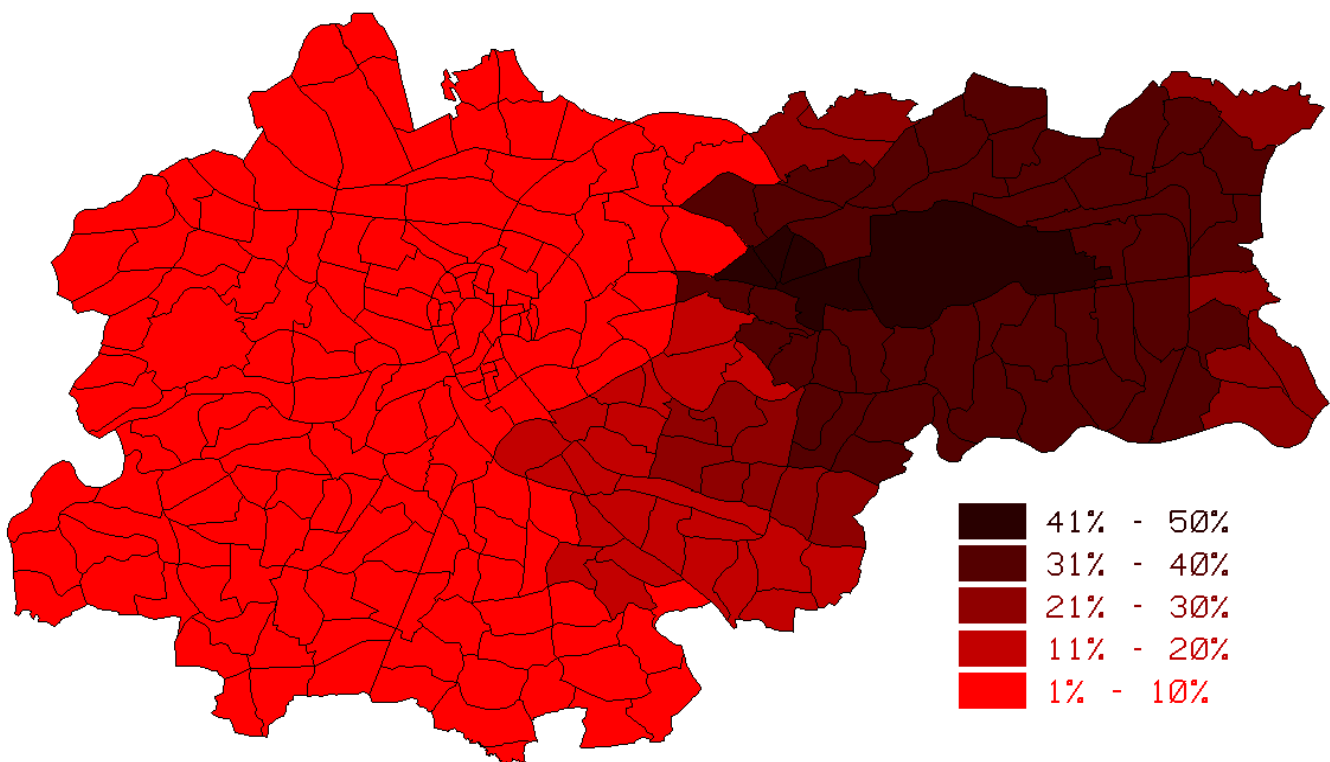
Znajomość firm deweloperskich (rozpoznawalność marki) wskazuje, że konsumenci rozpoznają dużą ilość marek, niezależnie od ich pozytywnego czy negatywnego wizerunku i ich pozycji na rynku. Tutaj oczywiście decyduje polityka marketingowa firmy oraz jej historia. Zdecydowanie przewodzi 4 deweloperów: Interbud, Salwator, Gant oraz Dom-Bud (w sumie 72% wskazań). Pozostałe firmy nie przekroczyły progu 10% wskazań. Wśród 19 marek wskazanych przez co najmniej 5% ankietowanych dominują firmy krakowskie, lokalni deweloperzy.

### Najpopularniejsze wśród ankietowanych osiedla:

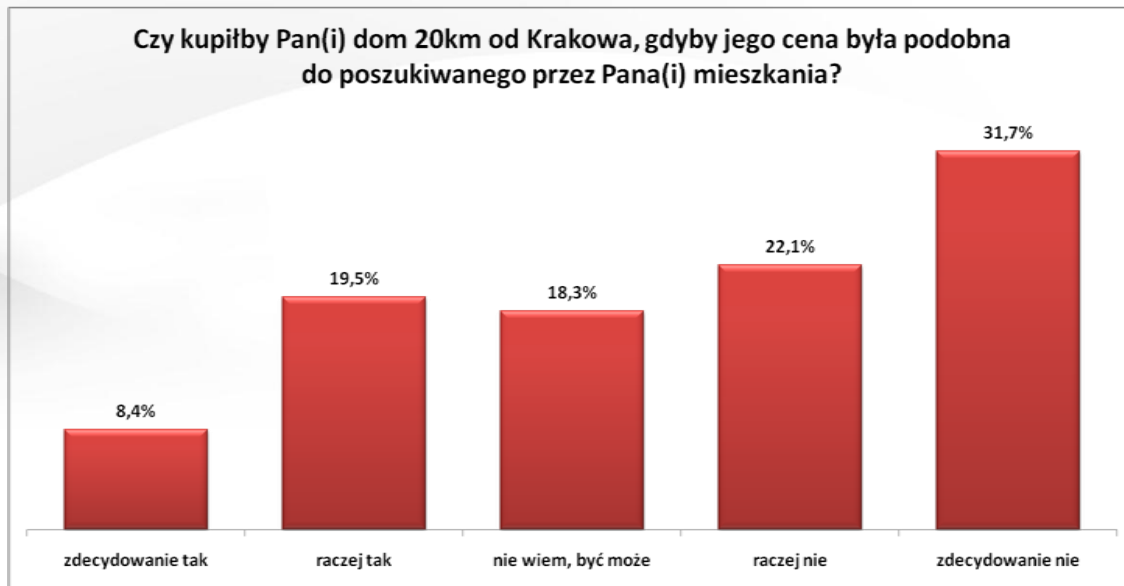


Preferencje w zakresie lokalizacji mieszkaniowych nie zmieniają się w Krakowie od lat. Wciąż najpopularniejsze to Olsza, Łobzów i Krowodrza. Brak na pierwszym miejscu ścisłego zabytkowego centrum miasta nie świadczy oczywiście o tym, że jest to gorsza lokalizacja. Wprost przeciwnie, nabywcy mieszkań w większości mają świadomość, że centrum miasta jest po prostu dla nich za droga, dlatego już na starcie swoją uwagę kierują na osiedla okalające to centrum, czyli zachowujące walory bardzo dobrej lokalizacji ale za znacznie niższą cenę. Najpopularniejsze osiedla usytuowane są właśnie na północ i zachód od zabytkowego centrum Krakowa.

### Najgorsze wśród ankietowanych osiedla:



Również opinie o najgorszych miejscach do mieszkania w Krakowie nie zmieniają się od lat. Są to wciąż wschodnia i centralna część Nowej Huty, uważanej za niebezpieczną i brzydką.



Ankietowani poszukujący do kupna mieszkań w większości wykluczali alternatywę domu pod Krakowem, jednak dość duży odsetek zastanawia się lub wyraża gotowość kupna domu w cenie mieszkania.

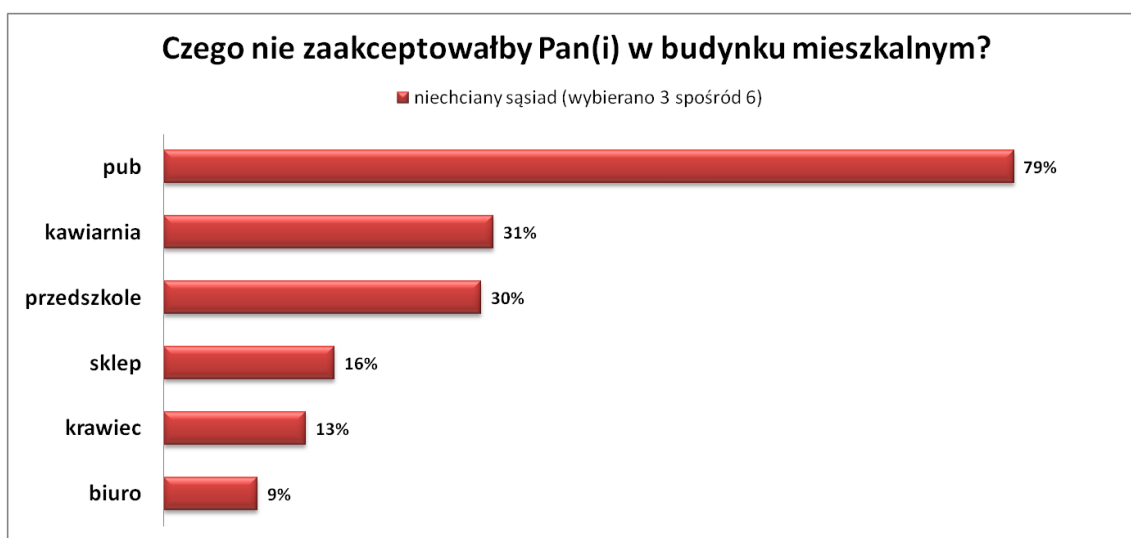
**WNIOSEK:** domy pod Krakowem w cenach zbliżonych do mieszkań w Krakowie to w dużej mierze rynek substytucyjny do rynku mieszkań (zwłaszcza dużych) w Krakowie. Jest więc elementem konkurencji dla deweloperów budujących mieszkania na sprzedaż.

**Co powinno się znaleźć w sąsiedztwie Pana(i) mieszkania?**



Ankietowani preferują usytuowanie swoich mieszkań jak najbliżej przystanków komunikacji publicznej (autobusy i tramwaje), a także otoczenie parków i zieleńców miejskich. Wyraźnie mniej istotne jest sąsiedztwo sklepów i szkół, do których można jechać samochodem (podwozić dzieci). Najmniej ważne dla nabywców mieszkań jest sąsiedztwo kawiarni i pubów (czyli obiektów rozrywki).

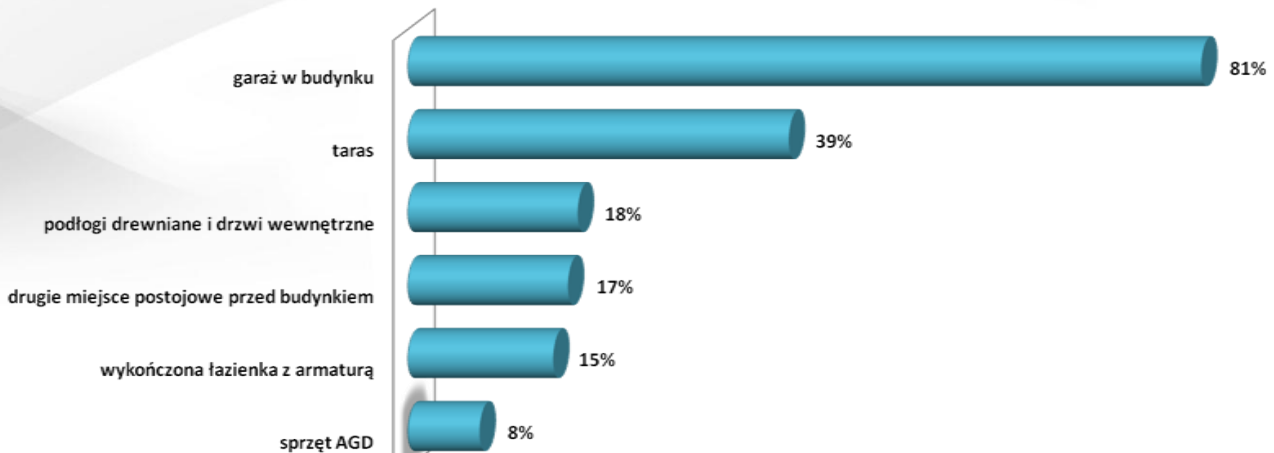
**WNIOSEK:** należy oczekiwać, że największy wpływ na ceny mieszkań będą miały rozwiązania komunikacji publicznej. Popyt szybko rośnie w miarę zbliżania się do najlepiej skomunikowanych dróg, a wraz z nim ceny mieszkań. Deweloperzy w ofercie powinni podkreślać dostępność komunikacji miejskiej i sąsiedztwo parków.



Zdecydowanie nie lubianym towarzystwem są puby. Ich lokowanie w budynkach wielorodzinnych gwałtownie wpływa na obniżenie popytu na usytuowane w nich mieszkania. 1/3 ankietowanych nie akceptuje sąsiedztwa kawiarni (można się domyślać, że całej gastronomii, zapewne z powodu hałasów i „zapachów”) oraz przedszkola (tj. usług oświatowych, uznawanych za hałaśliwe). Od 84 do 91% respondentów nie widzi problemu przy zakupie mieszkania w budynku ze sklepami, biurami i drobnymi usługami, które to działalności postrzegane są jako nieuciążliwe, a wręcz pożądane. Zwraca uwagę zróżnicowanie preferencji nabywców mieszkań co do przedszkoli oraz sklepów – ich sąsiedztwo w podobnym stopniu jest mało istotnym czynnikiem przy zakupie mieszkania, ale w budynku mieszkalnym dwa razy więcej ankietowanych akceptuje sklep niż przedszkole.

**WNIOSEK:** deweloperzy i właściciele budynków mieszkalno-usługowych powinni unikać umieszczania w nich pubów, gdyż nabywcy mieszkań nie akceptują takiego sąsiedztwa. W mniejszym stopniu dotyczy to usług oświatowych i pozostałej gastronomii.

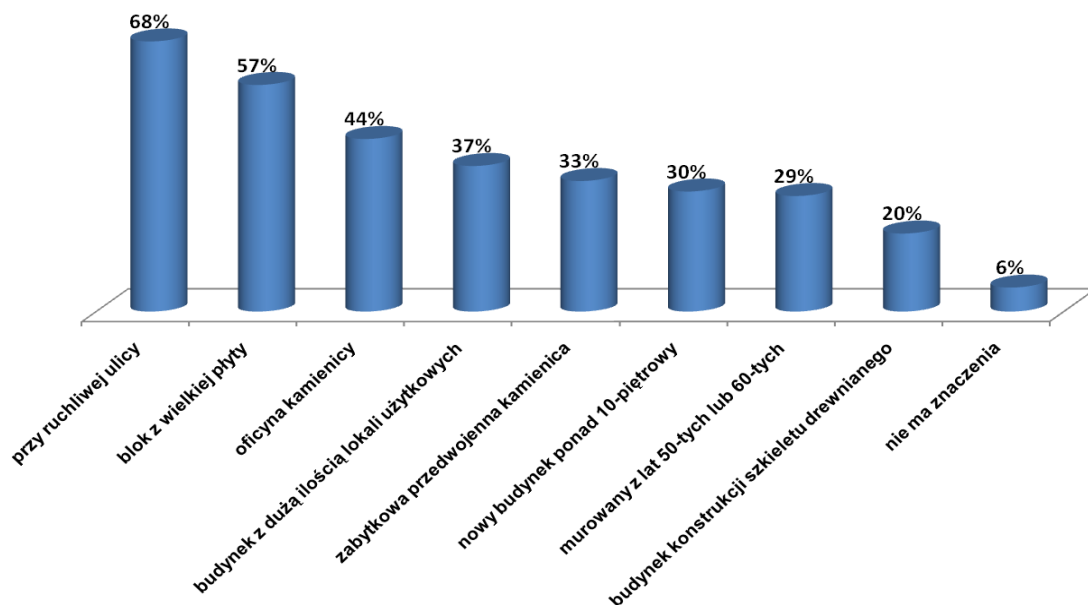
### Zaznacz, jaki bonus (wliczony w cenę dodatek) oferowany przez dewelopera wybrałby Pan(i) przy zakupie mieszkania.



Ankietowani zdecydowanie (81%) preferują garaż w budynku jako skuteczny i oczekiwany bonus zachęcający ich do zakupu mieszkania. Prawie 40% potencjalnych nabywców mieszkań docenia także taras jako wartościowy dodatek do mieszkania. Należy zwrócić uwagę, że są to te elementy nieruchomości, które są w ogólnej świadomości najdroższe i najbardziej użyteczne, a ponadto jest ich ograniczona ilość. Wyraźnie mniej doceniane przez ankietowanych bonusy - wykończenie łazienki, podłogi i drzwi wewnętrzne czy sprzęt AGD w kuchni – to elementy mieszkań, które nabywcy zazwyczaj sami realizują wg własnych upodobań, stąd ich stosunkowo niski ranking. Drugie miejsce postojowe również otrzymało stosunkowo niski ranking, co wskazuje na niski udział respondentów z co najmniej dwoma samochodami.

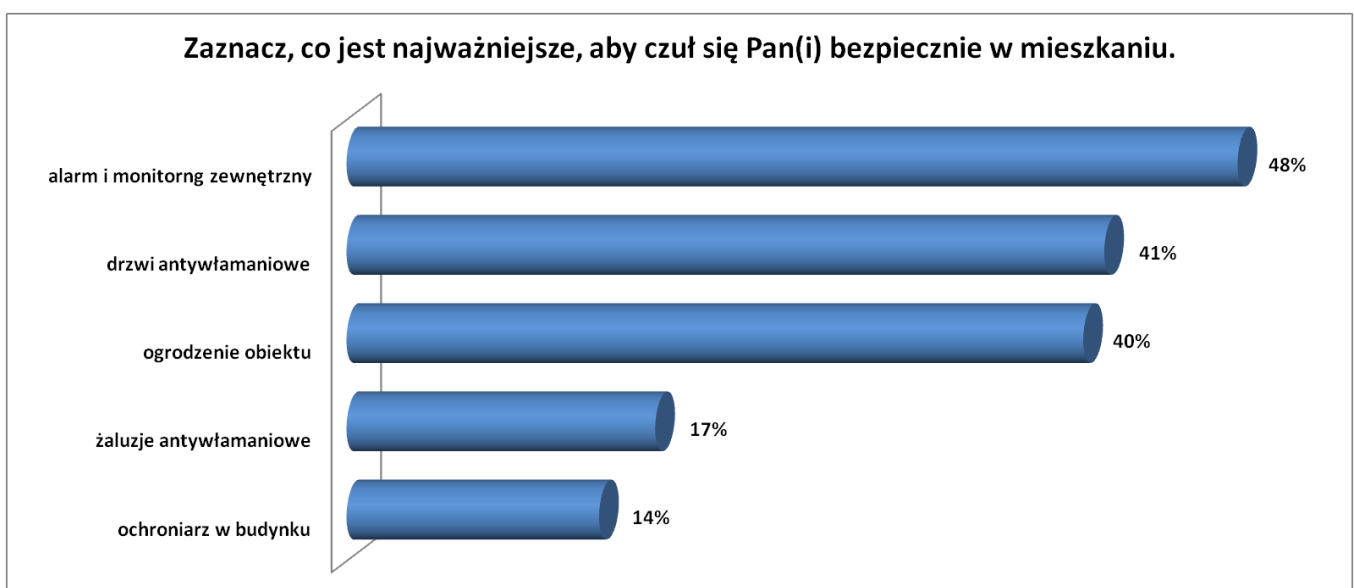
**WNIOSEK:** deweloperzy w swojej polityce cenowej powinni uwzględnić chęć posiadania własnego garażu w budynku z mieszkaniem oraz tarasu (dużego balkonu) jako najlepszych bonusów w ofercie sprzedaży mieszkań.

### W jakim budynku nie kupiłby Pan(i) mieszkania?



Większość ankietowanych rezygnuje z wyboru mieszkań położonych przy ruchliwej ulicy oraz wybudowanych w blokach z tzw. „wielkiej płyty”. W przybliżeniu co trzeci respondent nie chciałby mieszkać w oficynie kojarzącej się z niskim standardem wykonania, w budynku z dużą ilością lokali użytkowych (ze względu na spodziewaną ich uciążliwość), zabytkowej kamienicy (powszechna opinia o dużych kosztach remontów), nowym budynku 10-piętrowym oraz murowanym budynku z lat 50-tych lub 60-tych (dość powszechne przekonanie o niższym standardzie).

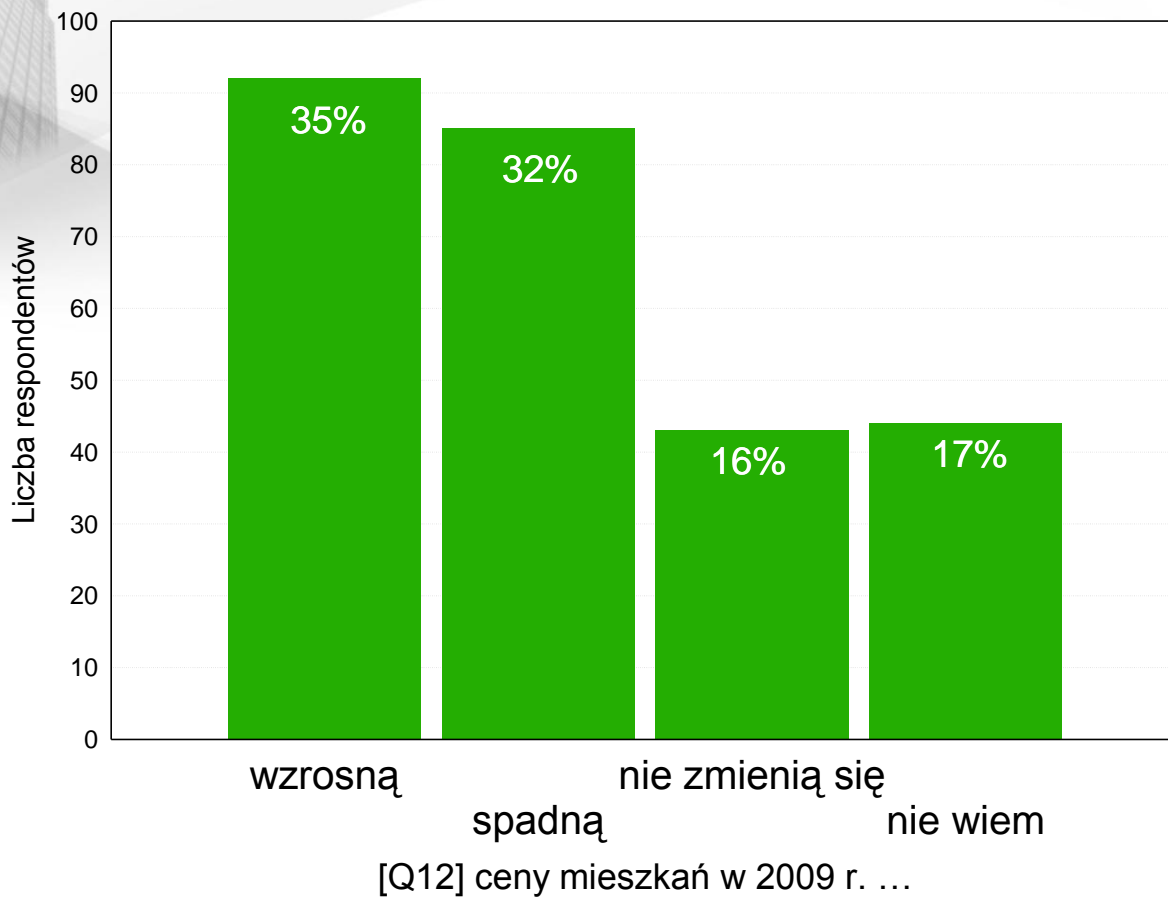
**WNIOSEK:** w opinii nabywców budynek mieszkalny powinien być położony z dala od uciążliwych dróg, być niewysoki (maks. 4 piętra), murowany, nowy, bez lokali użytkowych (zwłaszcza uciążliwych). Każdy z tych walorów podnosi atrakcyjność oferty i może wpływać na ceny i tempo sprzedaży mieszkań.



Prawie co drugi z ankietowanych wybierał trzy elementy wyposażenia mieszkań dające mu poczucie bezpieczeństwa: alarm z monitoringiem, drzwi antywłamaniowe oraz ogrodzenie posesji. Tylko co 6-7 preferował żaluzje antywłamaniowe oraz ochronę obiektu, zapewne z różnych powodów (żaluzje mało popularne a stróż kosztowny).

**WNIOSEK:** deweloperzy, którzy wyposażyli swoje budynki mieszkalne i mieszkania do sprzedaży w instalacje alarmowe, zamontowali drzwi antywłamaniowe oraz ogrodzili budynek (osiedle zamknięte), mogą liczyć na wyraźnie większy popyt na swoje produkty mieszkaniowe.

Prognozy respondentów dotyczące zmiany cen mieszkań w roku 2009

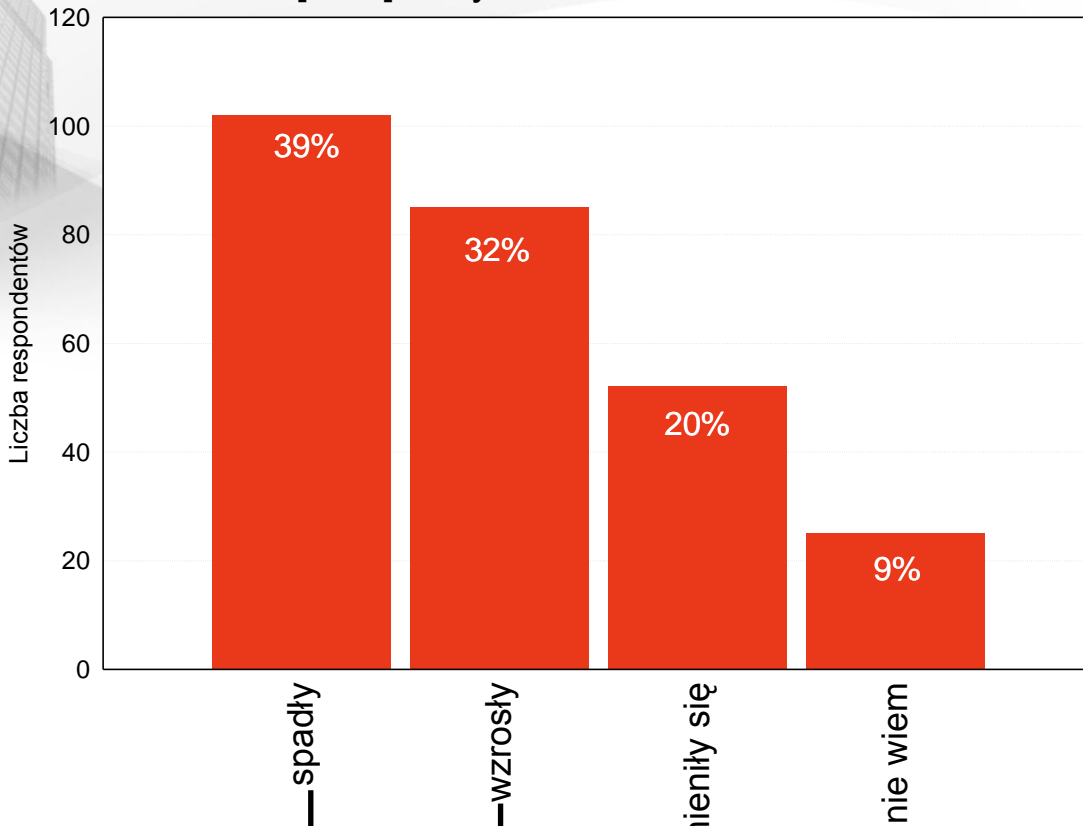


Również najbliższe perspektywy rynku mieszkaniowego są postrzegane w sposób bardzo zróżnicowany: około 1/3 respondentów jest zdania, że ceny spadną oraz 1/3, że ceny wzrosną. Poczucie jest to, że osoby planujące zakup mieszkania nie ulegają pesymizmowi przebijającemu się w licznych artykułach, analizach i informacjach w mediach.

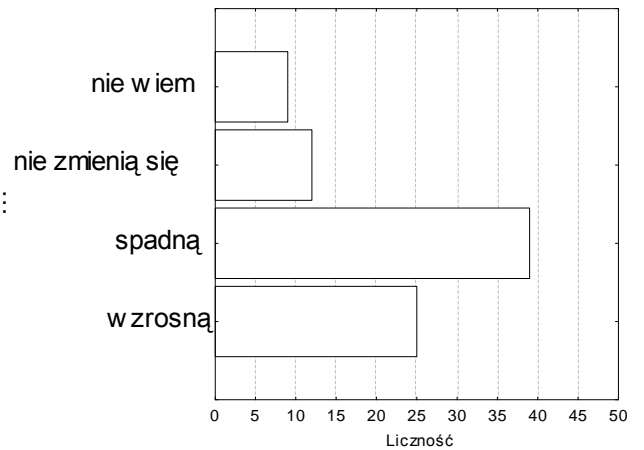
Badania prowadzono przed nasileniem się kryzysu finansowego i gospodarczego (październik 2008), więc z pewnością opinie do tego czasu się zmieniły.

Opierając się na wynikach badań transakcji na rynku krakowskim w ostatnim okresie należy stwierdzić, że opinie respondentów przewidujących spadki cen pokrywają się z rzeczywistym trendem cen mieszkań w 2008 roku. Zauważa się dużą niepewność w ocenach sytuacji na rynku oraz nieprzejrzystość rynku mieszkaniowego (spora rozbieżność plus znaczny odsetek nie wiedzących, a przecież fakt zainteresowania zakupem mieszkania wskazywałby raczej na orientację co do stanu rynku).

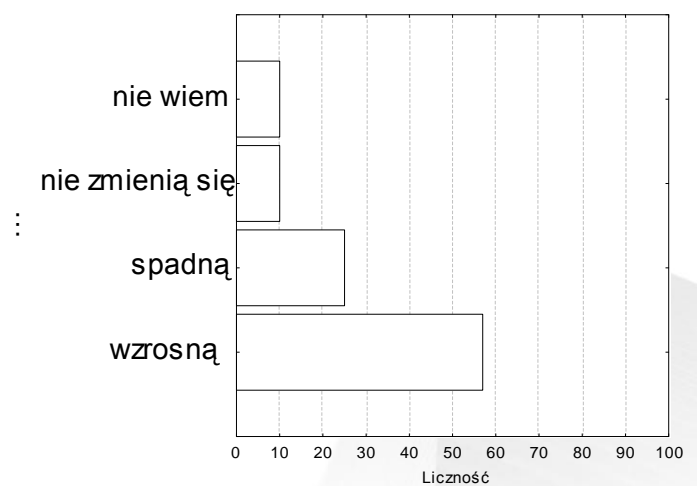
[Q11] ceny mieszkań w 2008 r. ...



[Q11] ceny mieszkań w 2008 wzrosły



[Q11] ceny mieszkań w 2008 r. spadły



Prawie 40% ankietowanych zauważyło dominację spadków na rynku mieszkaniowym w Krakowie, lecz niewiele mniej bo aż 32% jest zdania, że ceny wzrosły!

Powyższe wykresy wskazują na ciekawą korelację: osoby uważające, że ceny mieszkań w 2008 roku wzrosły, najczęściej przewidują ich spadek i vice-versa: ankietowani przekonani o dotychczasowym spadku cen prognozują w zdecydowanej większości ich wzrost.

**WNIOSEK: Wśród respondentów dominuje przekonanie o zmianie koniunktury w najbliższym czasie; z tym, że opinie o kierunku zmian są podzielone po połowie.**