



Rynek domów

Marcin Gołębiowski
Analityk Rynku Nieruchomości
redNet Consulting

W związku ze zmieniającą się sytuacją na rynku mieszkań, nabywcy i inwestorzy zwrócili swoją uwagę na rynek domów. Dzieje się tak ponieważ w porównaniu do dużego mieszkania w centrum miasta, dom przestaje być nieosiągalną perspektywą. Nabywca posiadający milion złotych i poszukujący nieruchomości na przykład na rynku wrocławskim, może dokonać wyboru pomiędzy stumetrowym (w wielu przypadkach nawet mniejszym) mieszkaniem w centrum, a całkiem ładnym, dwustumetrowym domem na obrzeżach miasta. Decyzja w każdym przypadku opiera się rzecz jasna na preferencjach poszczególnych jednostek, jednak dla głębszego poznania tematu można podjąć się analizy profilu osób rozważających kupno domu. Analitycy redNet Consulting, opierając się na wynikach badań prowadzonych w trakcie targów mieszkaniowych, starali się między innymi przybliżyć profil potencjalnego klienta pragnącego nabyć dom. Badania przeprowadzono na targach mieszkaniowych tabelaofert.pl podczas edycji wiosennej i jesiennej 2007 roku.

redNet Consulting Sp. z o.o.
ul. Sądowa 5, 43-600 Jaworzno

Centrala:
Wiśniowy Business Park, Bud. C
ul. 1-go Sierpnia 6a, 02-134 Warszawa
tel.: +48 22 318 72 00
faks: +48 22 318 72 10
consulting@rednetproperty.com
www.rednetconsulting.com

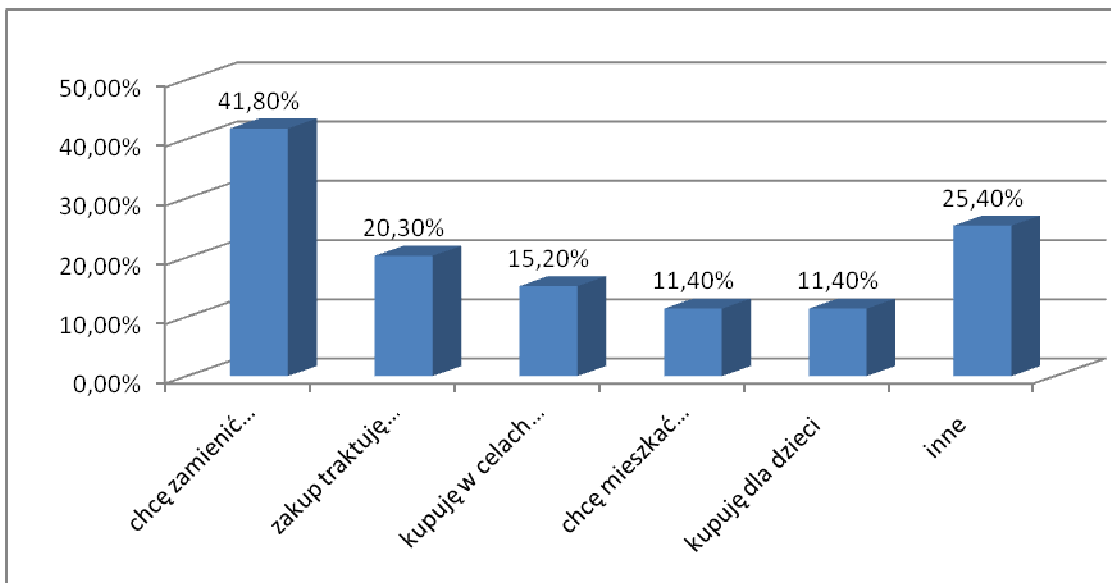
Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy w Katowicach
VIII Wydział Gospodarczy
KRS: 0000226990
NIP: 632-18-79-602
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN



Rynek domów

Jednym z ważniejszych czynników charakteryzujących potencjalnych klientów jest powód zakupu domu.

Powód zakupu domu



Źródło: redNet Consulting

Najczęściej padała odpowiedź „chcę zamienić mieszkanie na większe” – niecałe 42% badanych osób wskazało ten czynnik jako główny motyw działania. Płyne stąd bardzo ważny wniosek podpowiadający, że osoby myślące o kupnie domu, posiadają obecnie mieszkanie. Wiąże się to z posiadaniem dużego – zazwyczaj – kapitału, mogącego wspomóc finansowanie zakupu domu. Drugą pod względem wielkości grupę stanowią inwestorzy traktujący zakup domu jako inwestycję (lokację kapitału) – kupują ze świadomością dobrze ulokowanych pieniędzy, zdając sobie sprawę z bezpieczeństwa takiej lokaty, jak i wzrostu jej wartości w długim okresie. W tym gronie znalazło się 20% ankietowanych. Trzecią pod względem wielkości grupę stanowią inwestorzy, którzy kupując domy planują zarabiać na wynajmie tych

redNet Consulting Sp. z o.o.
ul. Sądowa 5, 43-600 Jaworzno

Centrala:
Wiśniowy Business Park, Bud. C
ul. 1-go Sierpnia 6a, 02-134 Warszawa
tel.: +48 22 318 72 00
faks: +48 22 318 72 10
consulting@rednetproperty.com
www.rednetconsulting.com

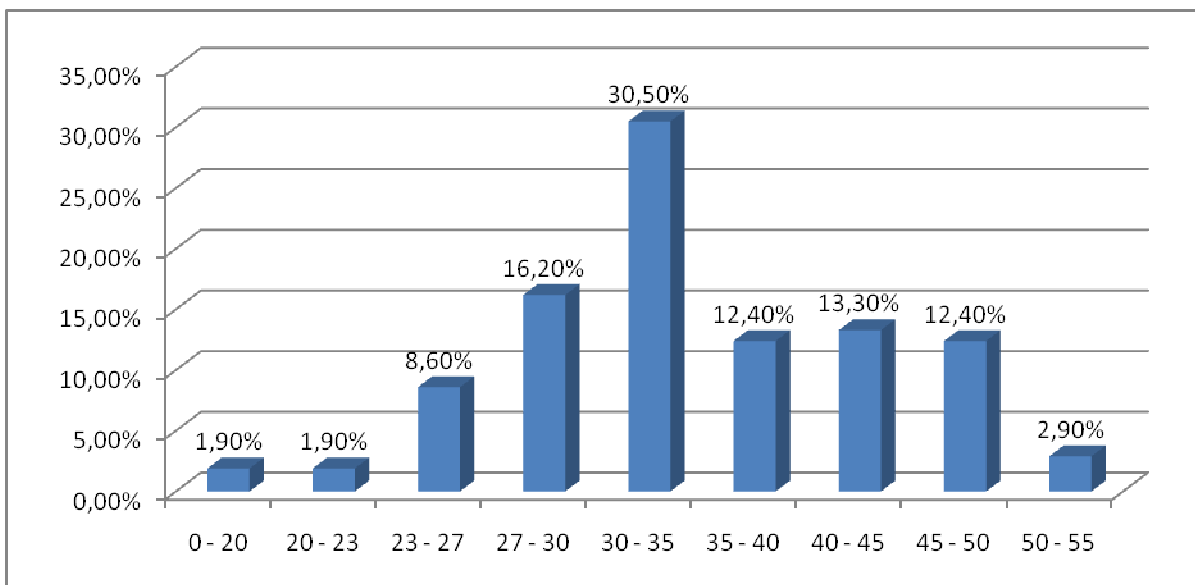
Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy w Katowicach
VIII Wydział Gospodarczy
KRS: 0000226990
NIP: 632-18-79-602
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN



Rynek domów

nieruchomości. Tu znalazło się 15% ankietowanych. Ponad 11% poszukiwało domu z myślą kupna dla dzieci. 25% podało inne powody, lub nie było zdecydowanych w tej kwestii.

Wiek klienta



Źródło: redNet Consulting

Warto też zdawać sobie sprawę w jakim wieku są osoby pragnące kupić dom. Ta informacja może być niezwykle pomocna przy układaniu programów promocyjnych, ustalaniu grup docelowych, do których będzie kierowany produkt oraz do przewidywania wahań popytu (choćby w wyniku zmian demograficznych). Otóż najliczniejszą grupę reprezentowały osoby w wieku 30-35 lat (było to 30,5% badanych). Natomiast łącznie w grupie od 30 do 50 lat znalazło się 68% wszystkich badanych osób. Pozwala to wysnuć wniosek że przyszli nabywcy domów to osoby dojrzałe, mogące pochwalić się stabilną sytuacją życiową.

redNet Consulting Sp. z o.o.
ul. Sądowa 5, 43-600 Jaworzno

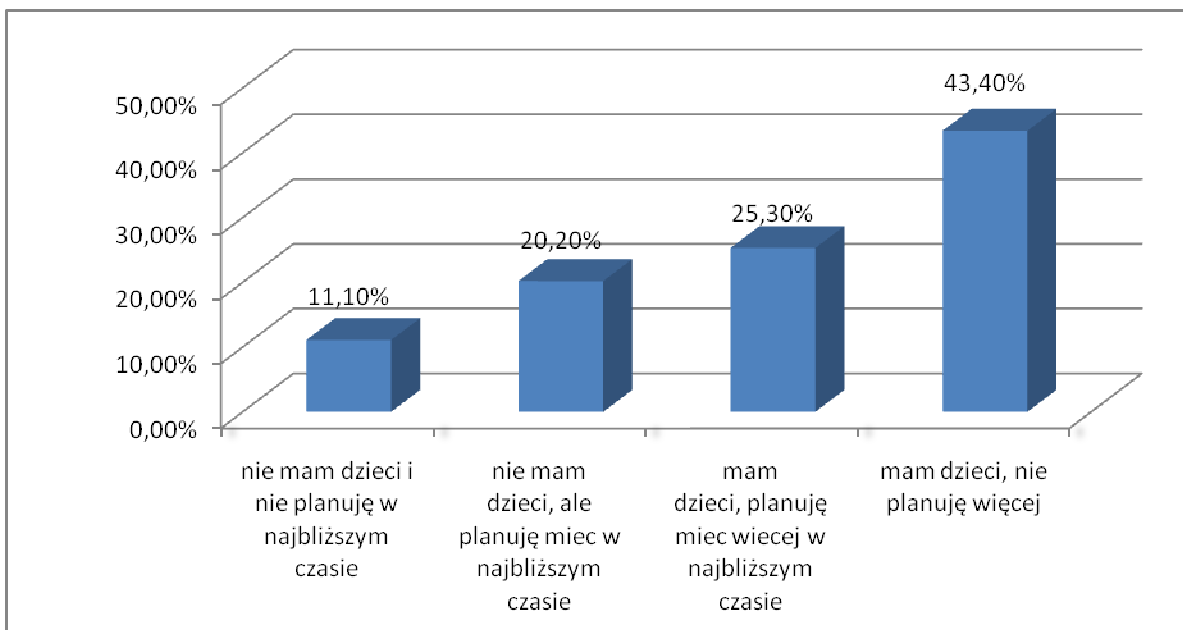
Centrala:
Wiśniowy Business Park, Bud. C
ul. 1-go Sierpnia 6a, 02-134 Warszawa
tel.: +48 22 318 72 00
faks: +48 22 318 72 10
consulting@rednetproperty.com
www.rednetconsulting.com

Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy w Katowicach
VIII Wydział Gospodarczy
KRS: 0000226990
NIP: 632-18-79-602
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN



Rynek domów

Sytuacja rodzinna klientów



Źródło: redNet Consulting

W odniesieniu do poprzednich informacji, sytuacja rodzinna osób planujących kupno domu prezentuje się jako ciąg logiczny. Największą grupę (ponad 43%) stanowią osoby o ustabilizowanej sytuacji rodzinnej – posiadające dzieci i nie mające w planach następnych. Osoby te mają już ustabilizowane preferencje, wiedzą czego potrzebują. Nieco mniej osób znalazło się w grupie mających rodzinę, lecz planujących jej powiększenie. Tak zadeklarowała się co czwarta badana osoba. W gronie najmłodszych ankietowanych znalazły się osoby nie mające dzieci, lecz rozważające powiększenie rodziny w najbliższej przyszłości (80% udzielających tej odpowiedzi miało mniej niż 35 lat). Z tą sytuacją identyfikował się co piąty badany. Ostatnią grupą stanowiły osoby nie posiadające dzieci i nie planujące ich w najbliższym czasie. Było to ponad 11% ankietowanych.

redNet Consulting Sp. z o.o.
ul. Sądowa 5, 43-600 Jaworzno

Centrala:
Wiśniowy Business Park, Bud. C
ul. 1-go Sierpnia 6a, 02-134 Warszawa
tel.: +48 22 318 72 00
faks: +48 22 318 72 10
consulting@rednetproperty.com
www.rednetconsulting.com

Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy w Katowicach
VIII Wydział Gospodarczy
KRS: 0000226990
NIP: 632-18-79-602
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN



Rynek domów

Znając preferencje klientów zainteresowanych kupnem domu, można łatwiej zrozumieć sposoby ich postępowania oraz trafniej przewidywać trendy rynkowe.

Dodatkowe informacje:

Marcin Gołębiowski

Analityk Rynku Nieruchomości redNet Consulting

telefon: 0223187266

e-mail: marcin.golebiowski@rednetproperty.com

redNet Consulting Sp. z o.o.
ul. Sądowa 5, 43-600 Jaworzno

Centrala:
Wiśniowy Business Park, Bud. C
ul. 1-go Sierpnia 6a, 02-134 Warszawa
tel.: +48 22 318 72 00
faks: +48 22 318 72 10
consulting@rednetproperty.com
www.rednetconsulting.com

Sąd Rejestrowy: Sąd Rejonowy w Katowicach
VIII Wydział Gospodarczy
KRS: 0000226990
NIP: 632-18-79-602
Kapitał zakładowy: 51 000 PLN