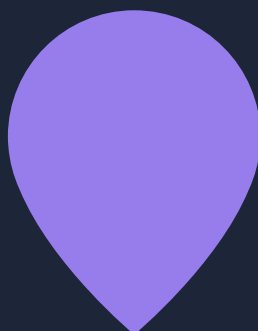


Kwartalnik mieszkaniowy

Raport o sytuacji na rynku mieszkań
w I kwartale 2022 roku



SPIS TREŚCI

SYTUACJA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH: I KWARTAŁ 2022 ROKU	5
RYNEK MIESZKAŃ	6
RYNEK NAJMU	10
POZOSTAŁE NIERUCHOMOŚCI	12
CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W WYBRANYCH POLSKICH MIASTACH	14
TEMAT SPECJALNY: PORTRET NAJEMCÓW W POLSCE	18
KTO DECYDUJE SIĘ NA NAJEM	19
KIEDY DECYDUJĄ SIĘ NA NAJEM	21
NA JAKICH WARUNKACH WYNAJMUJĄ	23
JAKICH MIESZKAŃ NA WYNAJEM POSZUKUJĄ	25

AUTOR



dr Adam Czerniak

dyrektor ds. badań
główny ekonomista
Polityka Insight

WSPÓŁPRACA MERYTORYCZNA

Anna Adrian

Otodom

Marta Buzalska

Otodom

Adam Dąbrowski

Otodom

Karolina Klimaszewska

Otodom

REDAKCJA

Marcin Bąba

Polityka Insight

PROJEKT GRAFICZNY

Joanna Pamuła

Polityka Insight

Partnerem raportu jest Otodom.

Opracowanie jest bezstronne i obiektywne. Wszystkie prawa zastrzeżone.

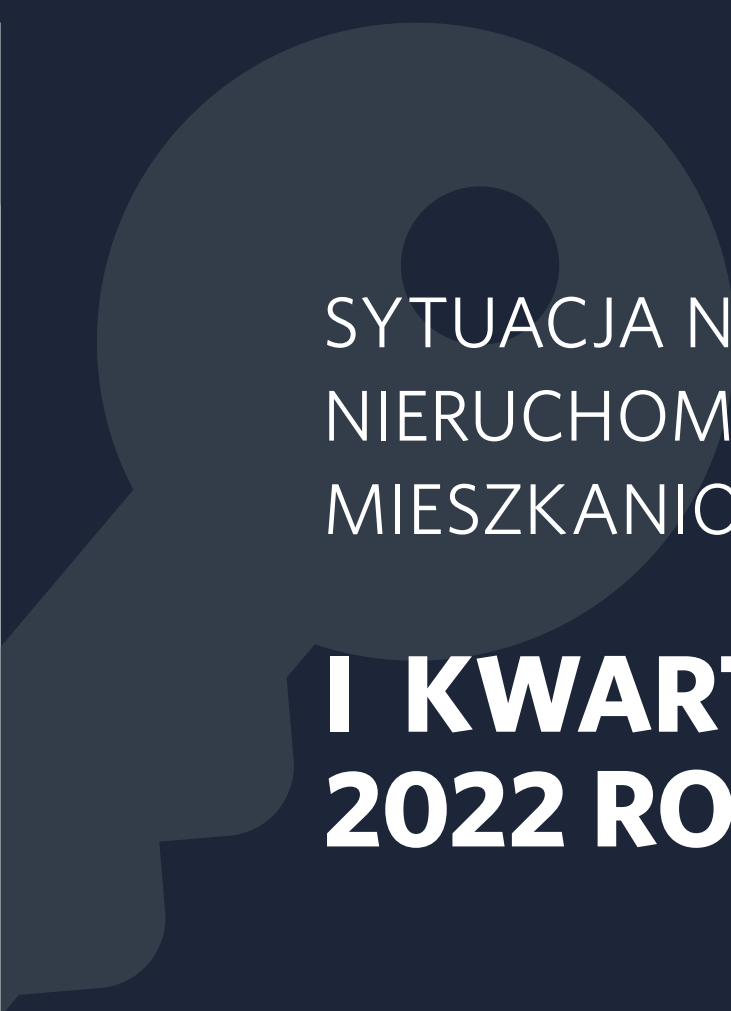
Warszawa, kwiecień 2022 r.



OTODOM to najpopularniejszy serwis nieruchomości w Polsce. Umożliwia swoim użytkownikom wyszukanie, przeglądanie i zamieszczanie ogłoszeń sprzedaży i wynajmu nieruchomości: w szczególności mieszkań, domów, inwestycji deweloperskich, biur czy lokali. Otodom, obok podstawowych funkcjonalności, rozwija rozmaite formy wspierania wszystkich stron transakcji, wprowadza nowatorskie narzędzia i dzieli się danymi. W styczniu 2022 roku Otodom odwiedziło 4,3 mln realnych użytkowników. Daje mu to pierwsze miejsce wśród serwisów specjalizujących się w ogłoszeniach nieruchomości. Dane te potwierdza niezależny audyt Gemius/PBI. Otodom jest częścią Grupy OLX, która prowadzi m.in. serwisy OLX, Otomoto, Fixly i obido. www.otodom.pl



POLITYKA INSIGHT to pierwsza w Polsce platforma wiedzy dla liderów biznesu, decydentów politycznych i dyplomatów. Działa od 2013 r. i ma trzy linie biznesowe: wydaje serwisy analityczne dostępne w abonamentach (PI Premium, PI Finance i PI Energy), przygotowuje opracowania, prezentacje i szkolenia na zlecenie firm, administracji publicznej i organizacji międzynarodowych oraz organizuje debaty tematyczne i konferencje. www.politykainsight.pl



SYTUACJA NA RYNKU
NIERUCHOMOŚCI
MIESZKANIOWYCH

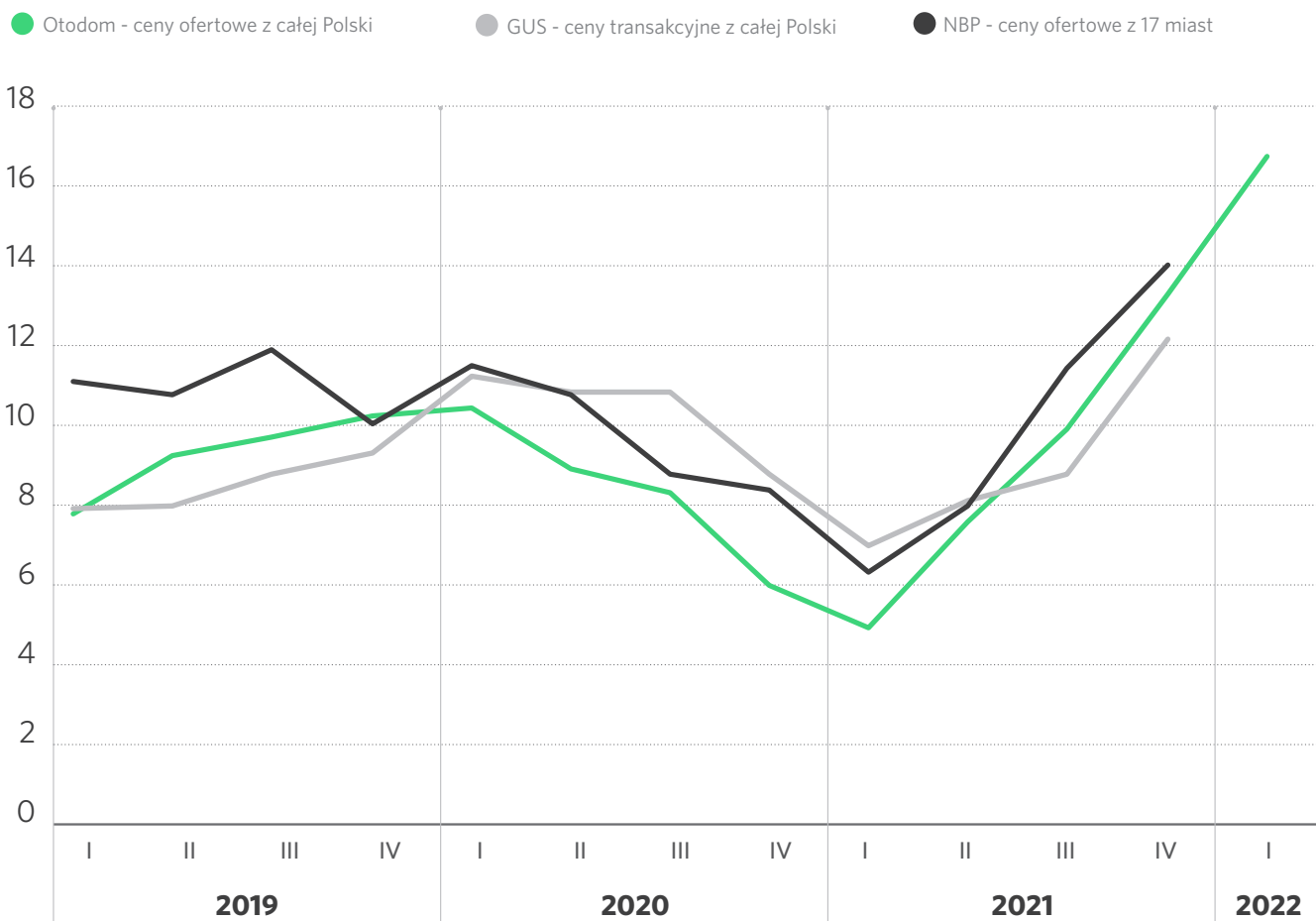
**I KWARTAŁ
2022 ROKU**



RYNEK MIESZKAŃ

TEMPO WZROSTU CEN MIESZKAŃ W POLSCE*

WZROST CEN W UJĘCIU ROCZNYM (PROC.)



*W związku z wprowadzeniem nowego typu ofert marketingowych przez sprzedawców na rynku pierwotnym musieliśmy skorygować wstecz dynamiki za III i IV kwartał 2021 r.

ŹRÓDŁO: OTODOM, GUS, NBP, PRZELICZENIA WŁASNE.

→ PODZIAŁ AKTYWNYCH OFERT MIESZKAŃ ZE WZGLĘDU NA WIEK BUDOWY BUDYNKU NA KONIEC I KWARTAŁU 2022 R. (PROC.)

% WSZYSTKICH Z PODANYM
ROKIEM BUDOWY

● Rynek pierwotny

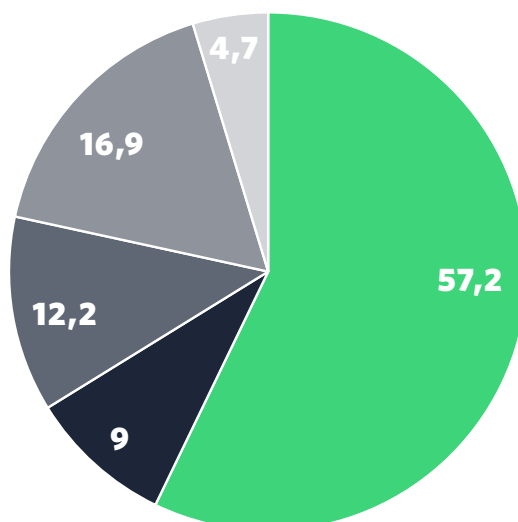
Rynek wtórny:

● 2016-2021

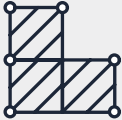
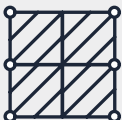
● 1991-2015

● 1945-1991

● <1945



→ CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W PODZIALE NA POWIERZCHNIĘ UŻYTKOWĄ

		CENA ZA M ² (PLN)		KW/KW	R/R
	<40M ²	 11 001		+5,2%	+20,7%
	40-60M ²	 9 326		+4,7%	+16,4%
	60-90M ²	 8 940		+4,7%	+14,8%
	>90M ²	 9 559		+2,8%	+14,4%

→ CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W PODZIALE NA KLASĘ MIEJSCOWOŚCI

		CENA ZA M ² (PLN)		KW/KW	R/R
	METROPOLIE 500K+	 11 318		+3,9%	+17,2%
	DUŻE 100-500K	 7 998		+5,9%	+16,5%
	ŚREDNIE 50-100K	 5 821		+5,1%	+14,3%
	MAŁE <50K	 7 400		+5,3%	+13,2%

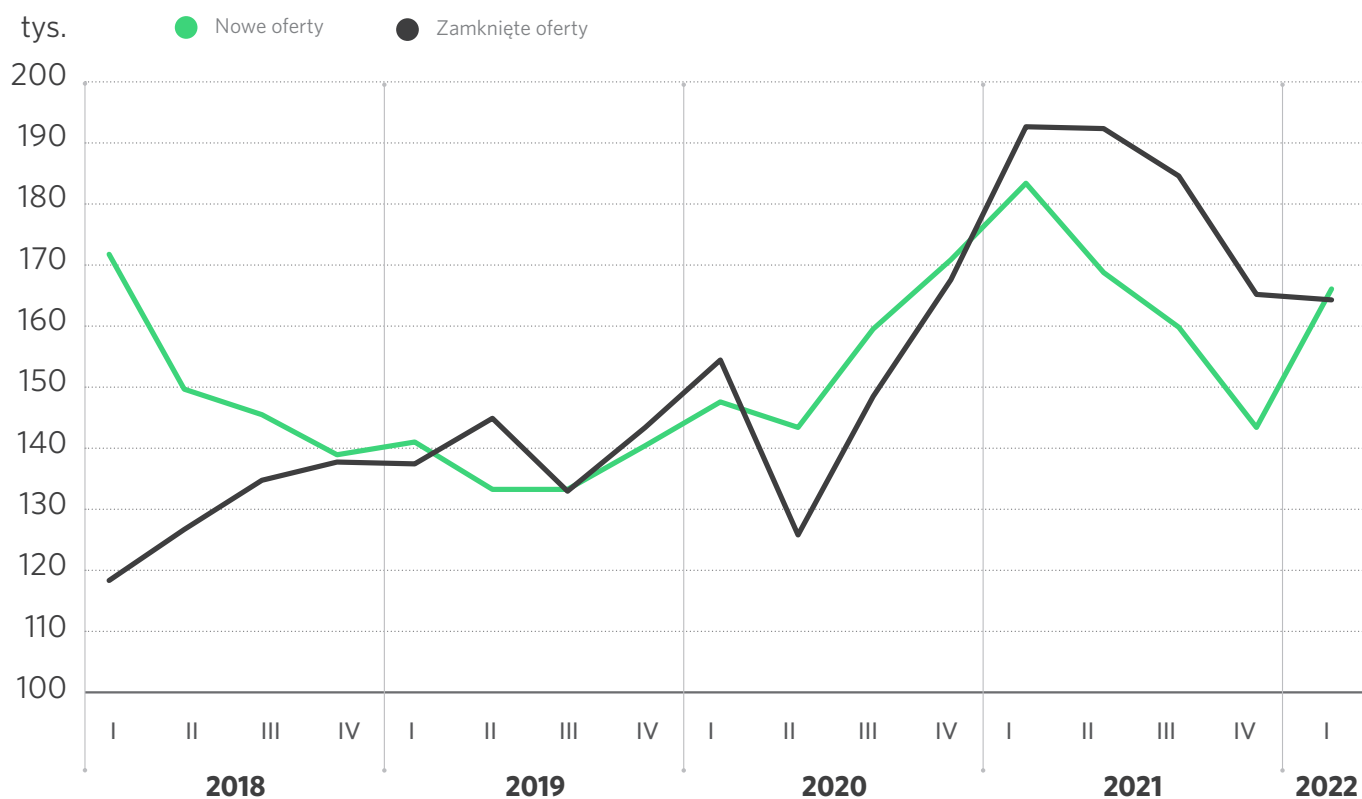
ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

→ CENY OFERTOWE ZA POWIERZCHNIĘ UŻYTKOWĄ MIESZKANIA

	CENA ZA M ² (PLN)	KW/KW	R/R
 RYNEK PIERWOTNY	 9 806	+5,3%	+20,3%
 RYNEK WTÓRNY	 9 265	+4,2%	+13,9%

→ TEMPO OBROTU MIESZKANIAMI

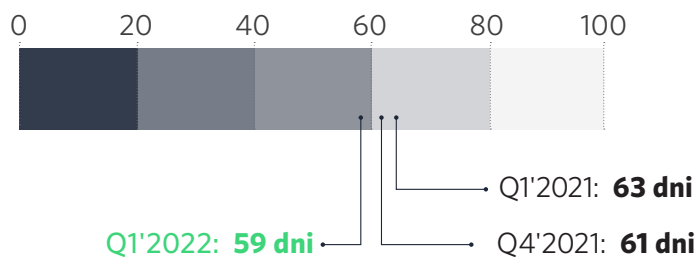
LICZBA NOWYCH OFERT SPRZEDAŻY W PORÓWNANIU DO LICZBY ZAMKNIĘTYCH OFERT SPRZEDAŻY



→ CZAS WYŚWIETLANIA OFERT MIESZKAŃ W SERWISIE



MEDIANA CZASU AKTYWNOŚCI OGŁOSZENIA (W DNIACH)



ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

RYNEK MIESZKAŃ: BARDZO DROGI POCZĄTEK ROKU

W I kwartale średnie ceny ofertowe¹ wzrosły o 4,6 proc. To wzrost nieco mniejszy niż kwartał wcześniej (5,2 proc.), ale i tak spowodował przyspieszenie dynamiki cen do średnio 16,5 proc. r/r – to najszybsze tempo wzrostu w trakcie obecnej fazy boomu na rynku mieszkaniowym. Oznacza to, że początek 2022 r. przyniósł dalsze silne wzrosty cen ofertowych i to we wszystkich segmentach rynku. Na wzrost cen złożyły się czynniki ekonomiczne, wyższe ceny materiałów budowlanych oraz ograniczenia podaży związane z niedoborem pracowników w branży budowlanej. Dużą rolę wciąż odgrywały czynniki psychologiczne – część oferentów, zwłaszcza inwestorów spekulacyjnych, chciała sprzedać swoje mieszkania jak najdrożej przed prognozowanym spadkiem popytu. Zaobserwowane w I kw. 2022 r. zjawisko nagłego przyspieszenia wzrostu cen występuje często na koniec okresu boomu i zapowiada wyraźne spowolnienie podwyżek, a czasem nawet spadki cen.

Deweloperzy ograniczają podaż i podnoszą ceny. Na początku roku mieszkania na rynku pierwotnym podrożały o 5,6 proc. kw/kw wobec 4,3 proc. wzrostu odnotowanego na rynku wtórnym. To odwrócenie sytuacji z końca 2021 r., kiedy bardziej drożały te ostatnie. Podwyżki wprowadzone przez deweloperów wynikały przede wszystkim ze znacznego wzrostu kosztów budowy, a także stopniowego ograniczania podaży. Liczba ofert dostępnych na rynku pierwotnym spadła w skali całego kraju o 2 proc. kw/kw. Towarzyszył temu wzrost podaży mieszkań z rynku wtórnego, które nie są starsze niż 5 lat – ich liczba wzrosła o ponad 15 proc. kw/kw. To potwierdza wzrost podaży ze strony prywatnych inwestorów, którzy w obawie przed dalszymi podwyżkami stóp procentowych i prognozowanym spadkiem podaży chcieli z zyskiem wycofać się z podjętych w okresie boomu inwestycji.

Najbardziej drożeją kawalerki. Mimo znaczącego wzrostu podaży wśród najmniejszych mieszkań, ich ceny wciąż szły w górę w najszybszym tempie – lokale do 40 m² były o 5,2 proc. droższe niż w IV kwartale zeszłego roku. Przyczyniło się to na rekordową dynamikę w ujęciu rocznym (20,7 proc. r/r). Nieco wolniej drożały średnie mieszkania (40-90 m²), które podrożały o 4,7 proc. kw/kw, natomiast tempo wzrostu cen największych lokali, o powierzchni pow. 90 m², dalej hamowało i wyniosło 2,8 proc. kw/kw. Ujemna zależność pomiędzy tempem wzrostu cen a powierzchnią lokalu była prawdopodobnie wynikiem spadającej zdolności kredytowej nabywców. Od listopada 2021 r., wraz ze wzrostem stóp procentowych, zmniejszały się wartości dostępnych kredytów hipotecznych, a co za tym idzie powierzchnia lokalu, na którą stać było kupujących. W rezultacie osoby, które chciały kupić mieszkanie z początkiem 2022 r. częściej decydowały się na mniejsze lokale. Wykorzystywali to sprzedawcy, którzy podnosili ceny właśnie w tym segmencie.

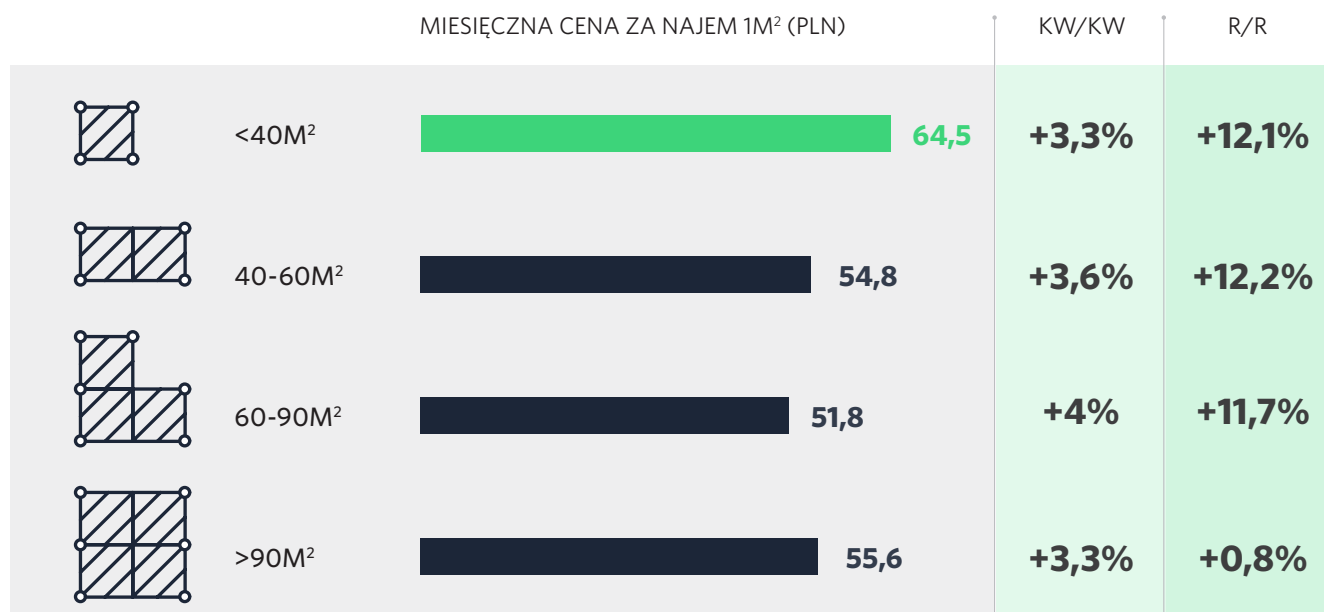
Zwalnia wzrost cen w metropoliach. Z powodu spadającej zdolności kredytowej Polaków, szybsze wzrosty cen mieszkań odnotowano w miejscowościach, gdzie ceny były relatywnie niższe. We wszystkich miejscowościach do 500 tys. mieszkańców ceny rosły w tempie 5-6 proc. kw/kw, podczas gdy w największych polskich miastach wzrost spowolnił do 3,9 proc. kw/kw. Analogiczną strukturę podwyżek widać przy analizie, która uwzględnia wiek budynku. Najwolniejsze wzrosty miały miejsce w najdroższym segmencie, czyli w przypadku lokali wybudowanych w latach 1991-2015, które podrożały o 2,6 proc. Najszybciej drożały mieszkania z rynku wtórnego wybudowane po 2015 r. – w ciągu kwartału podrożały o 5,3 proc., a cena w tym segmencie przekroczyła już średnio 10 tys. zł za m².

Maleje nierównowaga między popytem a podażą. Po raz pierwszy od ponad roku przestała spadać liczba aktywnych ofert sprzedaży mieszkań. To efekt sezonowych zmian podaży, gdyż początek roku zawsze przynosi wzrost liczb mieszkań wystawionych na sprzedaż, ale również spowolnienia popytu – liczba zamkniętych w I kw. 2022 r. ofert była o 15 proc. niższa w porównaniu ze szczytem sprzed roku. Ze względu na malejącą nierównowagę między popytem a podażą sprzedawcy muszą coraz dłużej czekać aż znajdą nabywcę na swoje mieszkanie. Porównując czasy publikacji ogłoszeń w każdym z segmentów rynku, widoczne były wyraźne wzrosty – na nabywcę kawalerki sprzedawca musiał czekać średnio o 6 dni dłużej (łącznie 59 dni), a typowa oferta mieszkań powyżej 90 m² widniała w serwisie aż o 8 dni dłużej (łącznie 95 dni).

1. Wskaźniki cen w tym raporcie są opracowane na podstawie ogłoszeń ofertowych dostępnych w serwisie Otodom. Do wyliczenia wskaźników agregatowych brane są wszystkie dostępne za dany kwartał dane z wyłączeniem 0,5 procenta najniższych i najwyższych wartości i liczone są jako średnia ważona wskaźników częstkowych. Wykorzystywane w obliczeniach wagi o średnie udziały poszczególnych kategorii nieruchomości w ogólnej liczbie ofert w latach 2018-2020. Dzięki temu na wartość wskaźnika nie ma wpływu zmiana struktury ogłoszeń (np. nieproporcjonalny wzrost liczby ofert małych mieszkań).

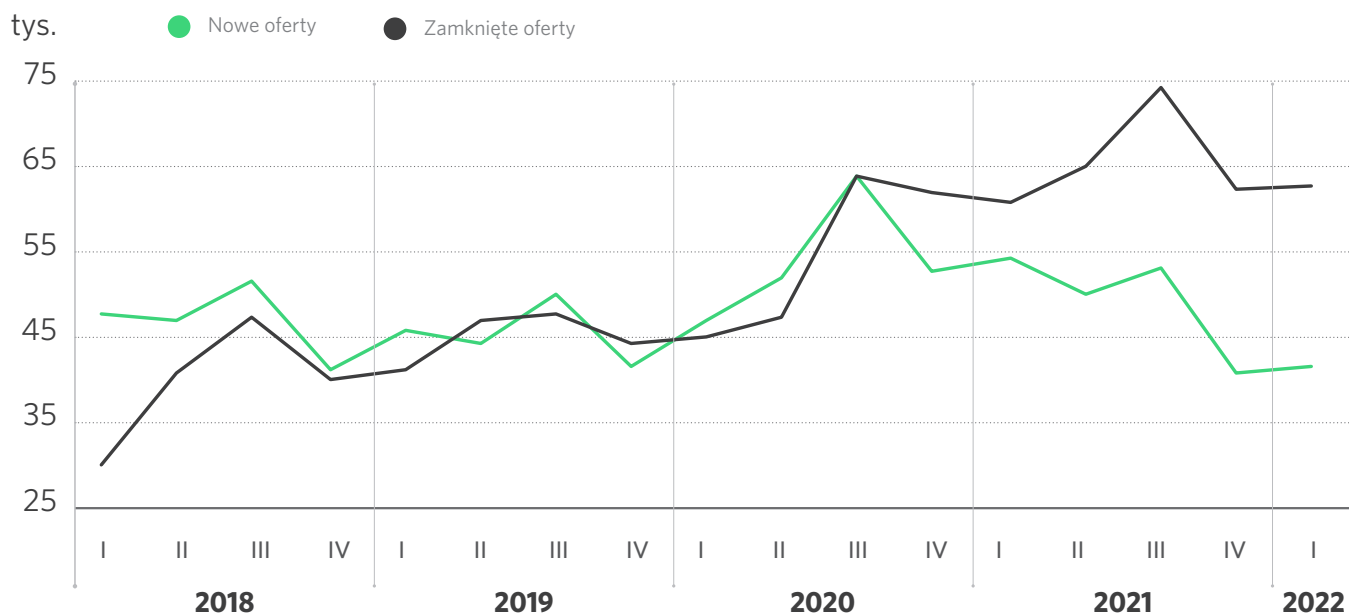
RYNEK NAJMU

→ CENY NAJMU ZA 1M² W PODZIALE NA POWIERZCHNIĘ UŻYTKOWĄ MIESZKANIA



→ TEMPO OBROTU NA RYNKU NAJMU

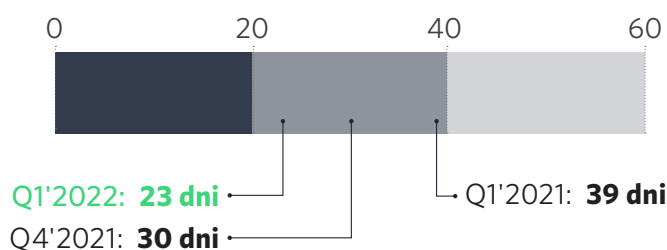
LICZBA NOWYCH OFERT NAJMU W PORÓWNANIU DO LICZBY ZAMKNIĘTYCH OFERT NAJMU



→ CZAS WYŚWIETLANIA OFERTY NAJMU W SERWISIE



MEDIANA CZASU AKTYWNOŚCI OGŁOSZENIA (W DNIACH)



MIESIĘCZNE CENY NAJMU ZA 1M² W PODZIALE NA KLASĘ MIEJSCOWOŚCI (PLN)



METROPOLIE
500K+

61,9

KW/KW: **+4,5%** R/R: **+11,4%**



DUŻE
100-500K

50,3

KW/KW: **+1,9%** R/R: **+12,5%**



ŚREDNIE
50-100K

40,3

KW/KW: **+4,1%** R/R: **+8,4%**



MAŁE
<50K

44,8

KW/KW: **+0,4%** R/R: **+6,6%**

LICZBA REAKTYWOWANYCH OFERT NAJMU



LICZBA OGŁOSZEŃ

0 3 6 9 12 15 tys.

Q4'2021: **6,7 tys.**

Q1'2022: **8 tys.**

Q1'2021: **8,5 tys.**

RYNEK NAJMU: WOJNA WYWOŁAŁA NAGŁY WZROST POPYTU

Od wybuchu wojny liczba ofert najmu spadła o 58 proc. I kwartał 2022 r. na rynku najmu można podzielić na dwa okresy – od 1 stycznia do 24 lutego i od wybuchu wojny do końca marca. Pierwszy z tych okresów cechowało zrównoważenie popytu i podaży po okresie pandemicznych zawirowań (liczba nowych ofert i liczba zamkniętych ofert się zbilansowała). W pierwszych dwóch miesiącach roku ustabilizowały się też stawki czynszu. W drugim okresie, wraz z napływem uchodźców, liczba dostępnych ofert najmu zaczęła szybko maleć i między 24 lutego a 31 marca spadła w całym kraju o 58 proc. W rezultacie na koniec kwartału w serwisie Otodom było dostępnych zaledwie 8,7 tys. ofert najmu – to najniższa liczba odkąd Otodom gromadzi podobne dane (od 2018 r.). Spadek dostępności najmu byłby jeszcze głębszy, gdyby nie nowe oferty, które trafiły na rynek. Zaspokoili one mniej więcej połowę zapotrzebowania na mieszkania na wynajem zgłoszone po 24 lutego. Można też przypuszczać, że wiele mieszkań wynajęto poza rynkiem – bezpośrednio przez organizacje pomagające uchodźcom.

Najszybciej wynajęły się średnie mieszkania w metropoliach.

Od wybuchu wojny najbardziej spadła liczba dostępnych ofert w metropoliach powyżej 500 tys. mieszkańców – na koniec kwartału było ich o 64 proc. mniej niż 24 lutego². Równolegle spadała też dostępność najmu w pozostałych miejscowościach – w dużych miastach (100-500 tys. mieszkańców) liczba ofert była mniejsza o 55 proc., w średnich (50-100 tys. mieszkańców) o 42 proc., a w najmniejszych miejscowościach ich liczba spadła równo o połowę. Z kolei analizując dane o dostępności najmu pod względem powierzchni mieszkań widać, że najbardziej popularne były lokale z przedziału 40-60 m² – liczba ofert w tym segmencie spadła o 64 proc. Nieco mniej spadła dostępność lokali do 40 m² (o 59 proc.) i o powierzchni 60-90 m² (o 56 proc.). Najmniej popularne były największe mieszkania o powierzchni przekraczającej 90 m². W tym segmencie spadek dostępnych ofert wyniósł 39 proc.

W ślad za wzrostem popytu wzrosły ceny. Średni czynsz za wynajem mieszkania wzrósł między 24 lutego a 31 marca aż o 14 proc. Był to jednak w dużej mierze efekt statystyczny, a nie wykorzystanie przez wynajmujących wojny do zwiększenia swojego zarobku poprzez podniesienie stawek za ten sam lokal. Z rynku zniknęły bowiem w pierwszej kolejności lokale tańsze, o niższym standardzie i w starym budownictwie. Pozostały natomiast oferty droższe co podniosło średnią cenę najmu. Wskazuje na to zmiana struktury cen po wybuchu wojny. W przypadku najmniej popularnych mieszkań, czyli tych o powierzchni powyżej 90 m², wzrost czynszu wyniósł aż 19,7 proc., a w przypadku lokali wybudowanych przed 1945 r. aż o 16 proc. Dla porównania w przypadku najmniejszych lokali wzrost czynszu za metr kwadratowy wyniósł 9,5 proc.

2. W samej Warszawie spadek dostępności ofert najmu wyniósł 60 proc., a w segmencie najpopularniejszych mieszkań o powierzchni 40-60 m² aż 70 proc. Ofert na wynajem tego typu lokali w serwisie Otodom zostało zaledwie 650.

POZOSTAŁE NIERUCHOMOŚCI

SZEREGOWIEC



6 201 zł

cena
(za m² pow. uż. domu)

liczba nowych ofert

17 900

17 688

liczba zamkniętych ofert

DOMY WOLNOSTOJĄCE NA DZIAŁCE DO 500M²



5 278 zł

cena
(za m² pow. uż. domu)

liczba nowych ofert

10 811

12 173

liczba zamkniętych ofert

DOMY WOLNOSTOJĄCE NA DZIAŁCE POWYŻEJ 500M²



5 321 zł

cena
(za m² pow. uż. domu)

liczba nowych ofert

7 111

7 518

liczba zamkniętych ofert

DZIAŁKI BUDOWLANE NIEZABUDOWANE



226 zł

cena
(za m² pow. ziemi)

liczba nowych ofert

18 716

19 922

liczba zamkniętych ofert

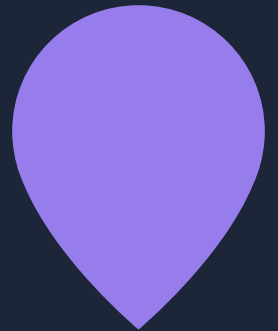
ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

POZOSTAŁE NIERUCHOMOŚCI: CENY ROSNĄ, POPYT MALEJE

Boom popytowy powoli się kończy. We wszystkich analizowanych przez nas kategoriach nieruchomości (domy i działki budowlane) nastąpił równoczesny wzrost liczby nowych ofert i spadek liczby ofert zamkniętych. Rezultatem był pierwszy od ponad roku wzrost liczby aktywnych w danym kwartale ofert sprzedaży. Sygnalizuje to, że popyt i podaż na rynku domów i działek budowlanych zaczęły się bilansować po wielu kwartałach silnych nierównowag. Było to wynikiem równoczesnego zacieśnienia polityki pieniężnej i związanego z tym spadku dostępności kredytu oraz zmniejszenia popytu w wyniku obaw o wpływ wojny w Ukrainie na polski rynek nieruchomości, a także oddawania do użytku coraz większej liczby domów budowanych przez drobnych inwestorów.

Spadek popytu nieznacznie spowolnił wzrost cen domów. Kolejny kwartał z rzędu wzrost w ujęciu rocznym przekraczał 20 proc. Najszybciej drożały domy wolnostojące położone na działkach o powierzchni ponad 500 m² – ich ceny były o 27,5 proc. wyższe niż w I kw. 2021 r. Z analizy dynamik kwartalnych wynika jednak, że tempo wzrostu cen zaczęło stopniowo hamować. W porównaniu z IV kw. 2021 r. ceny szeregowców wzrosły o 3,8 proc. po wzroście o 9 proc. kwartał wcześniej. Jeszcze silniejsze spowolnienie było widoczne w cenach ofertowych domów na działkach do 500 m² (3,2 wobec 9,3 proc. kw/kw). Wyhamowanie podwyżek było zapewne efektem malejącego popytu i podejścia sprzedawców, którzy obawiali się, że szybko nie znajdą nabywców. Dodatkowym czynnikiem hamującym wzrost cen było zapewne spowolnienie związane z sezonowym ograniczeniem aktywności budowlanej. Prawdopodobnie zmniejszenie tempa wzrostu cen byłoby jeszcze silniejsze, gdyby nie podwyżki cen materiałów budowlanych i robocizny, które skłaniały do podnoszenia cen domów oddawanych do użytku.

Podwyżki cen ziemi ponownie przyspieszyły. W ogłoszeniach średnia cena za metr kwadratowy działki budowlanej wzrosła w I kwartale do 226 zł, przekładając się na przyspieszenie tempa wzrostu cen do 4,6 proc. kw/kw i 16,6 proc. r/r. Dynamiki te były jednak wciąż niższe niż w rekordowym III kw. 2021 r., kiedy bardzo wielu prywatnych inwestorów, zachęconych rekordowo niskimi stopami procentowymi, decydowało się na zakup ziemi pod budowę domu. Zaobserwowany wzrost był zatem zapewne przejściowy i w kolejnych kwartałach prawdopodobnie wzrosty cen wyhamują. Sprzyjać temu będzie obserwowana coraz większa podaż gotowych domów przy jednoczesnym ograniczeniu popytu na nowe nieruchomości mieszkaniowe.

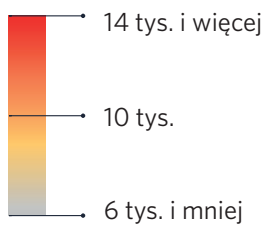


CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W WYBRANYCH POLSKICH MIASTACH

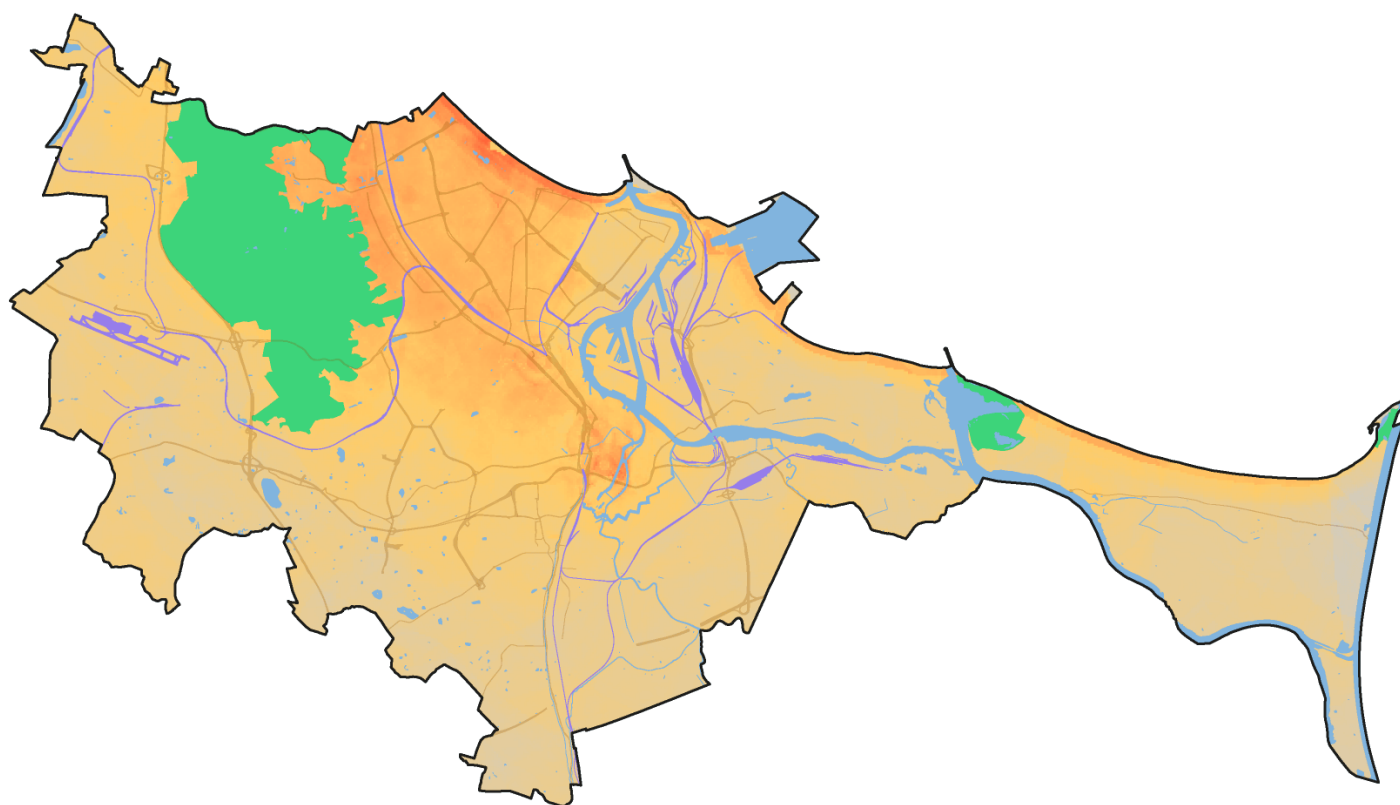
LEGENDA

- Drogi
- Lotniska i kolej
- Rzeki i zbiorniki wodne
- Parki krajobrazowe i rezerваты przyrody

SZACOWANA CENA OFERTOWA (ZŁ/M²)



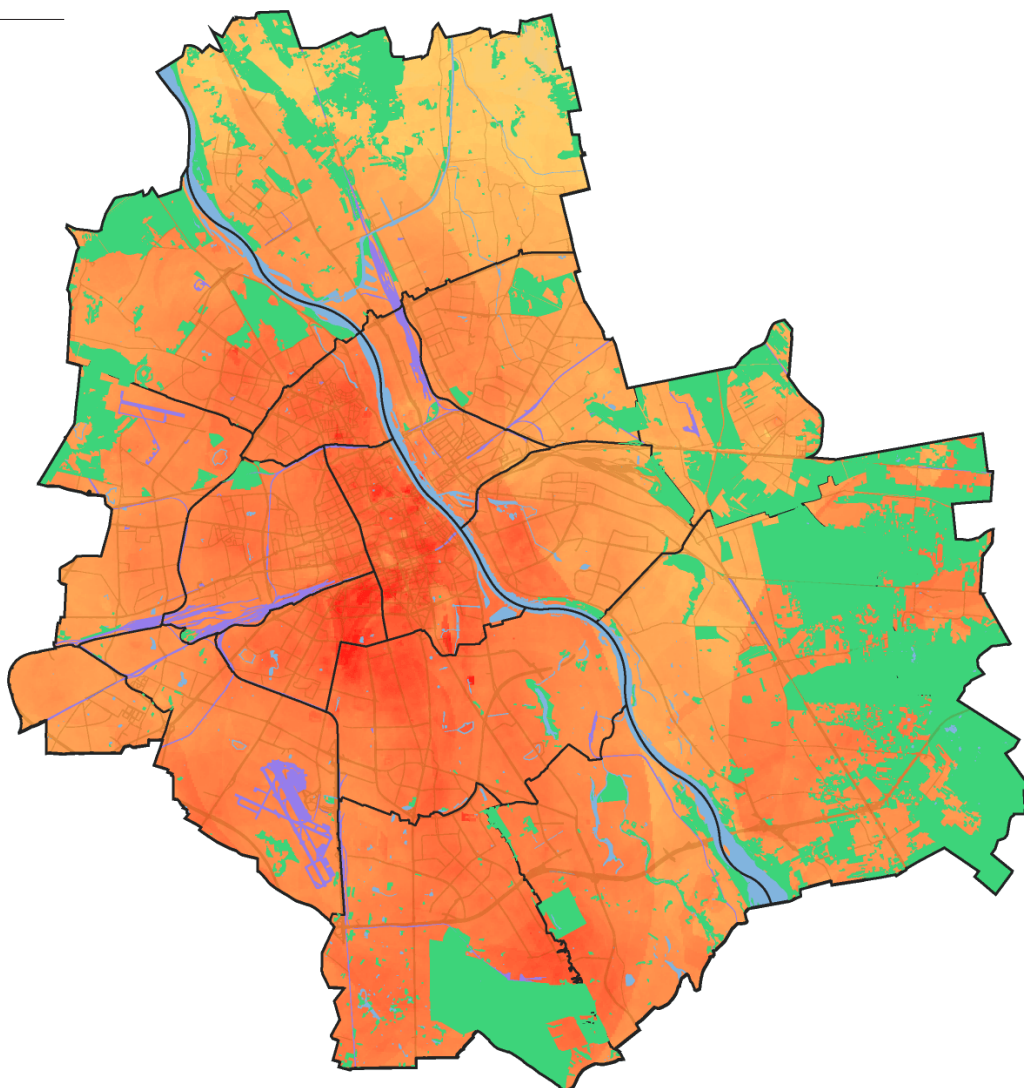
GDAŃSK





Mapa pokazuje wyniki modelowania przestrzennego dla średniej ceny ofertowej czteropokojowego mieszkania o powierzchni 60 m², znajdującego się na pierwszym piętrze i wystawionego na rynku wtórnym. Mapa ma charakter poglądowy. Faktyczne ceny ofertowe mogą się różnić od szacunków zaprezentowanych na mapie. Oszacowania są tym dokładniejsze, im więcej mieszkań jest wystawionych na sprzedaż w danej lokalizacji.

WARSZAWA

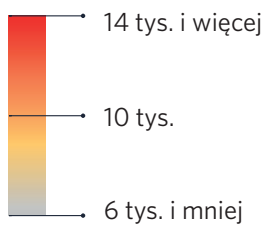


CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W WYBRANYCH POLSKICH MIASTACH

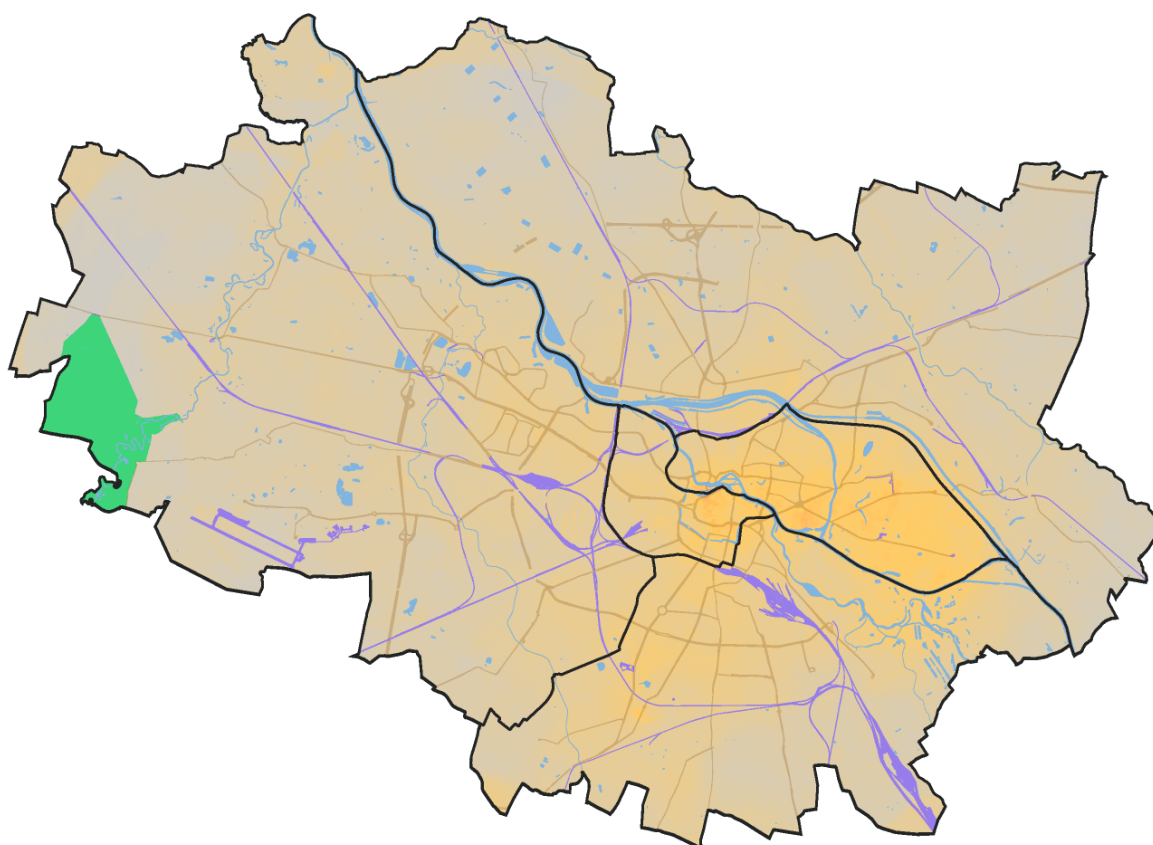
LEGENDA

- Drogi
- Lotniska i kolej
- Rzeki i zbiorniki wodne
- Parki krajobrazowe i rezerваты przyrody

SZACOWANA CENA OFERTOWA (ZŁ/M²)



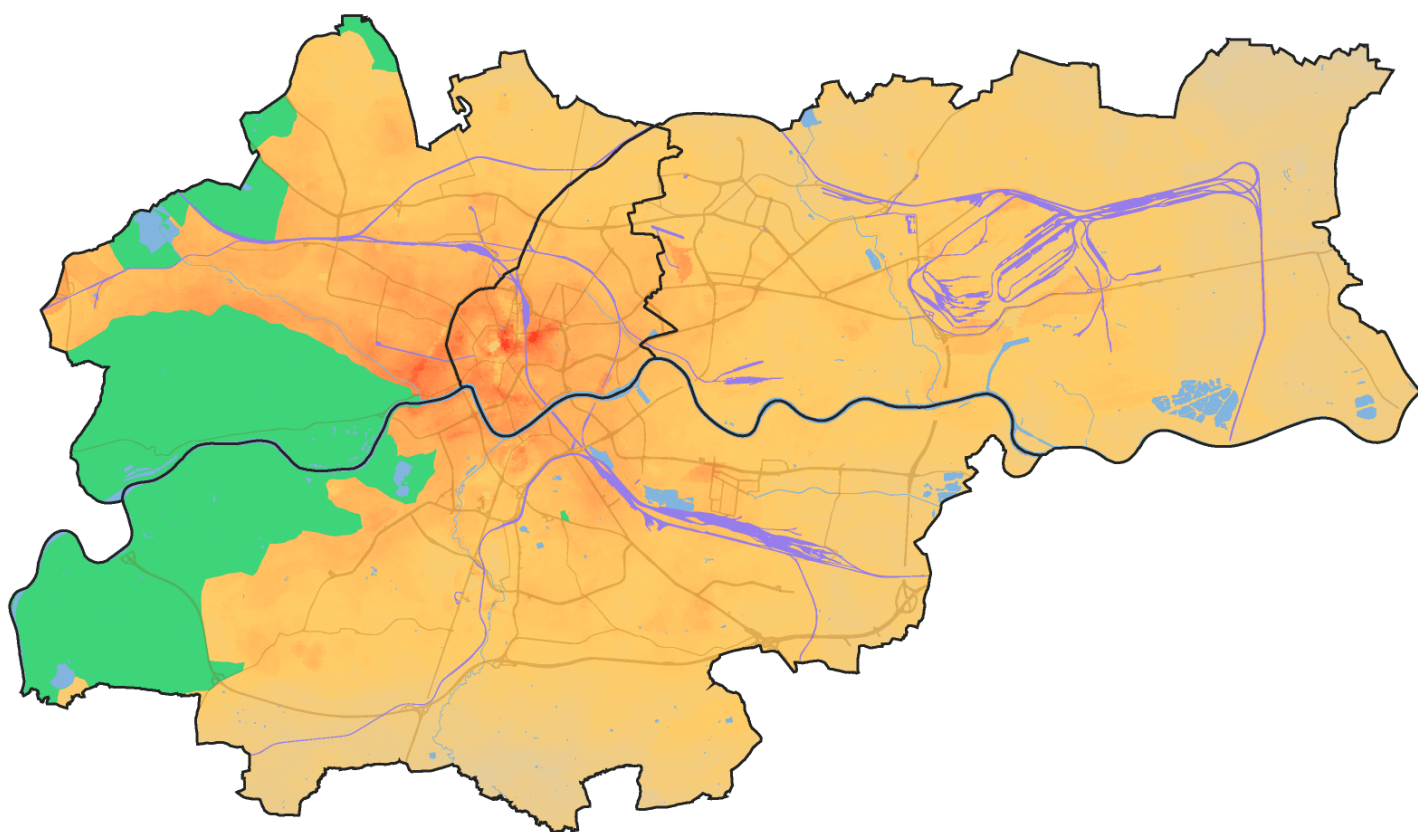
WROCŁAW





Mapa pokazuje wyniki modelowania przestrzennego dla średniej ceny ofertowej czteropokojowego mieszkania o powierzchni 60 m², znajdującego się na pierwszym piętrze i wystawionego na rynku wtórnym. Mapa ma charakter poglądowy. Faktyczne ceny ofertowe mogą się różnić od szacunków zaprezentowanych na mapie. Oszacowania są tym dokładniejsze, im więcej mieszkań jest wystawionych na sprzedaż w danej lokalizacji.

KRAKÓW



TEMAT SPECJALNY

PORTRET NAJEMCÓW W POLSCE

Kto decyduje się na najem

→ KIM SĄ POLSCY NAJEMCY



 Typ	BEZDZIETNA PARA
 Wiek	<30 LAT
 Wykształcenie	ZAWODOWE
 Dochód rozporządzalny na osobę	3 000-4 000 Zł
 Umowa najmu	ZWYKŁA NA CZAS OKREŚLONY
 Czas zamieszkiwania wynajętej nieruchomości	1-2 LATA
 Miejsce wynajmu	METROPOLIA (POW. 500 TYS. MIESZKAŃCÓW)

ŹRÓDŁO: OPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE EUROSTAT I BADANIA MIND&ROSES.

 Typowe¹ gospodarstwo domowe najemców² składa się z dwóch osób. Zwykle jest to bezdzietna para (26 proc. wszystkich najemców) albo samotny rodzic z dzieckiem (5 proc.). Czasem są to też gospodarstwa osób ze sobą niespokrewnionych – znajomych, przyjaciół lub studentów. Stanowią oni 14 proc. ogółu, z czego około dwie trzecie to gospodarstwa dwuosobowe. Łącznie dwuosobowe gospodarstwa najemców to 42 proc. ogółu.

Z najmu, wbrew obiegowej opinii, że jest domeną singli, bardzo często korzystają rodziny z dziećmi – 19 proc. to para z jednym dzieckiem, 13 proc. z dwójką, a 6 proc. ma trójkę lub więcej. Co ważne, są to zwykle starsze dzieci, które zgodnie ze standardami międzynarodowymi powinny mieć własny pokój. Najczęściej są w wieku szkolnym, choć co czwarte jest już pełnoletnie. Jedynie 17 proc. wszystkich najemców stanowią single, z czego co czternasty to osoba starsza niż 50 lat.

 Typowy najemca ma mniej niż 30 lat – takie osoby stanowią 35 proc. ogółu. Liczne są też grupy najemców o dekadę i dwie starszych – osoby w wieku 30-39 i 40-49 lat stanowią odpowiednio 28 i 21 proc. wszystkich najemców. W rezultacie średni wiek najemcy to 36 lat. Nieco więcej wśród najemców jest kobiet niż mężczyzn (53 proc. do 47 proc.).

 Najemcy zwykle mają niższe wykształcenie niż właściciele mieszkań. 11 proc. najemców ukończyło co najwyżej gimnazjum – to dwa razy więcej niż wśród właścicieli mieszkań. Typowy najemca ma wykształcenie zawodowe (40 proc. ogółu), a jedynie 13 proc. wyższe. Wśród użytkowników mieszkań własnościowych odsetki te wynoszą odpowiednio 33 i 30 proc. Nieznacznie większy odsetek wśród najemców stanowią natomiast studenci i studentki – to 19 proc. wszystkich najemców, podczas gdy wśród właścicieli jest to 15,4 proc.

1. Pod pojęciem typowe rozumiemy dominantę rozkładu danej cechy społeczno-demograficznej.

2. Za najemcę uznajemy osobę, która wynajmuje mieszkanie po cenie rynkowej od firmy lub osoby prywatnej.

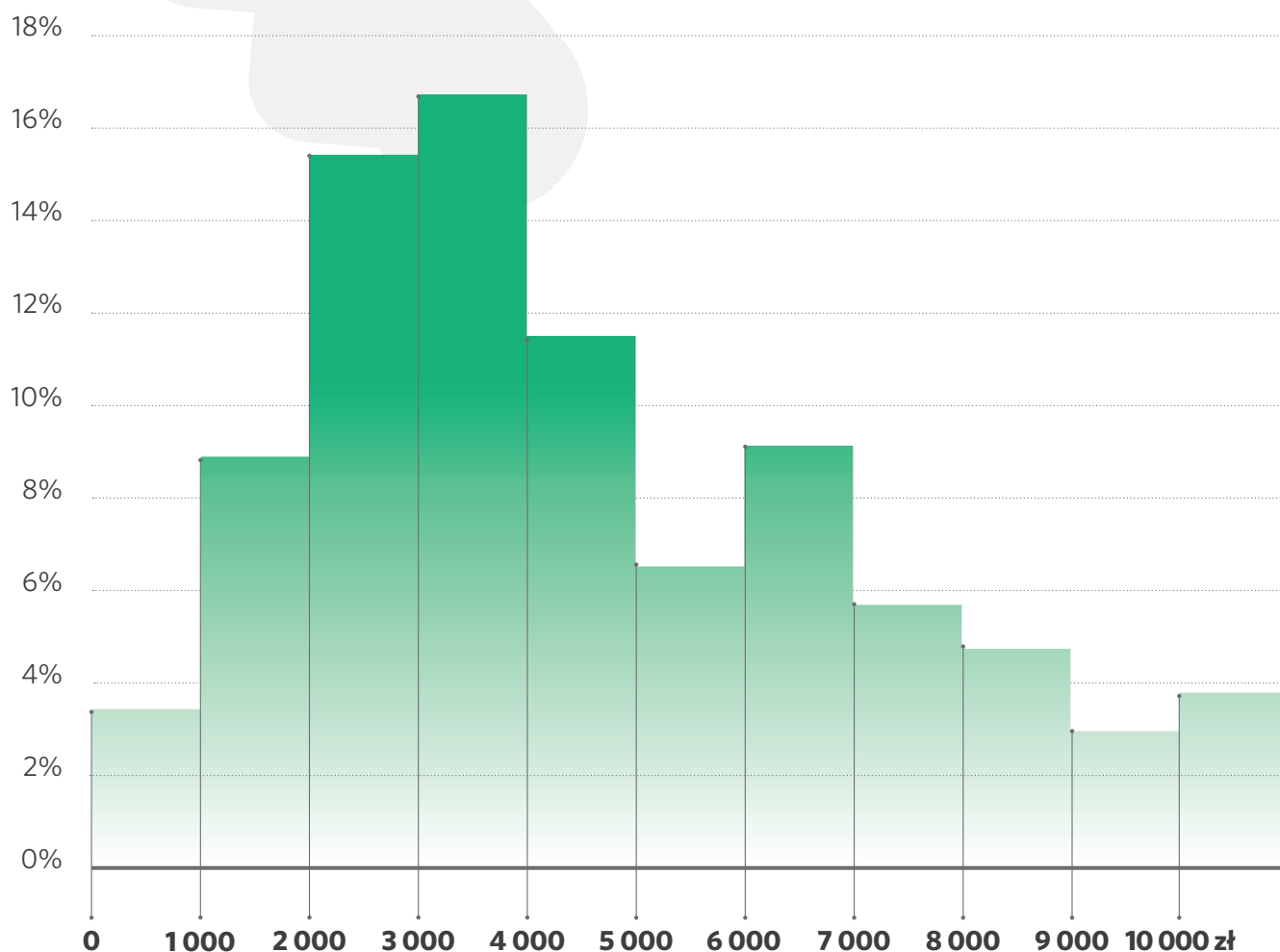
Dochód rozporządzalny typowego najemcy wynosi między 3 a 4 tys. zł.



Dochody najemców są zwykle niższe niż u osób mieszkających „na swoim”. Dochód rozporządzalny³ typowego najemcy to między 3 000 a 4 000 zł i jest on średnio o 15 proc.⁴ niższy niż w całym społeczeństwie. Szczegółowa analiza rozkładu dochodów wskazuje jednak, że można wyróżnić dwie grupy najemców – poza osobami o niskich dochodach jest też nieco mniej liczna, ale wciąż duża grupa zarabiająca znacznie powyżej średniej krajowej. Aż 28 proc. ma dochody rozporządzalne przekraczające 7 tys. zł na osobę, z czego 4 pkt proc. to osoby zarabiające miesięcznie kwoty pięciocyfrowe. Są to przynajmniej w części osoby zatrudnione na wysokich stanowiskach, które użytkują wynajmowane mieszkanie jedynie w trakcie tygodnia pracy, a na weekend wracają do swoich rodzinnych miejscowości.

ROZKŁAD DOCHODÓW ROZPORZĄDZALNYCH NAJEMCÓW

*11% NAJEMCÓW ODMÓWIŁO ODPOWIEDZI



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

3. Dochód „na rękę”, czyli po odjęciu podatków, składek na ubezpieczenia społeczne i innych obowiązkowych płatności.

4. Obliczone na podstawie mediany rozkładu dochodów rozporządzalnych wg formy użytkowania mieszkania opublikowanych przez Eurostat za 2019 r.

Kiedy decydują się na najem

Najpierw najem, potem własność. Osoby, które nigdy nie wyjechały na dłużej z rodzinnej miejscowości, najczęściej użytkują mieszkania własnościowe albo korzystają z najmu. Natomiast, po przeprowadzce do innego miasta, decyzja zwykle jednak pada na najem mieszkania. Wśród osób, które mieszkają w nowym miejscu krócej niż rok aż 43 proc. to najemcy, a wśród osób mieszkających 1-2 lata odsetek ten wynosi 37 proc. Odwrotnie jest w przypadku osób, które w nowej miejscowości mieszkają już ponad dekadę – tu odsetek najemców jest najniższy i wynosi 6 proc. Pokazuje to, że najem jest traktowany jako opcja przejściowa – dobra w sytuacji, kiedy dopiero się przeprowadziliśmy i poznajemy nowe miejsca. Jeśli mamy zamiar zostać dłużej w danym mieście, decydujemy się na zakup.

65 proc. najemców chce kupić mieszkanie lub dom.

Dla porównania w przypadku osób mieszkających we własnym domu odsetek ten wynosi 22 proc. Pragnienie wyprowadzki „na swoje” jest bardzo silne – co dziesiąty najemca chce kupić mieszkanie lub dom w ciągu roku, a kolejne 15 proc. w ciągu najbliższych trzech lat. Takie preferencje są wynikiem dużego przywiązania Polaków do własności – aż 89 proc. woli mieszkać we własnym mieszkaniu. Wśród najemców odsetek ten jest nieznacznie niższy i wynosi 82 proc. Najem jako preferowaną formę własności niezależnie od okoliczności finansowych i życiowych wybrałoby jedynie 3 proc. Polaków.

Aż 89 proc.
Polek i Polaków
woli mieszkać
w mieszkaniu
na własność.
Wśród najemców
odsetek ten wynosi
82 proc.



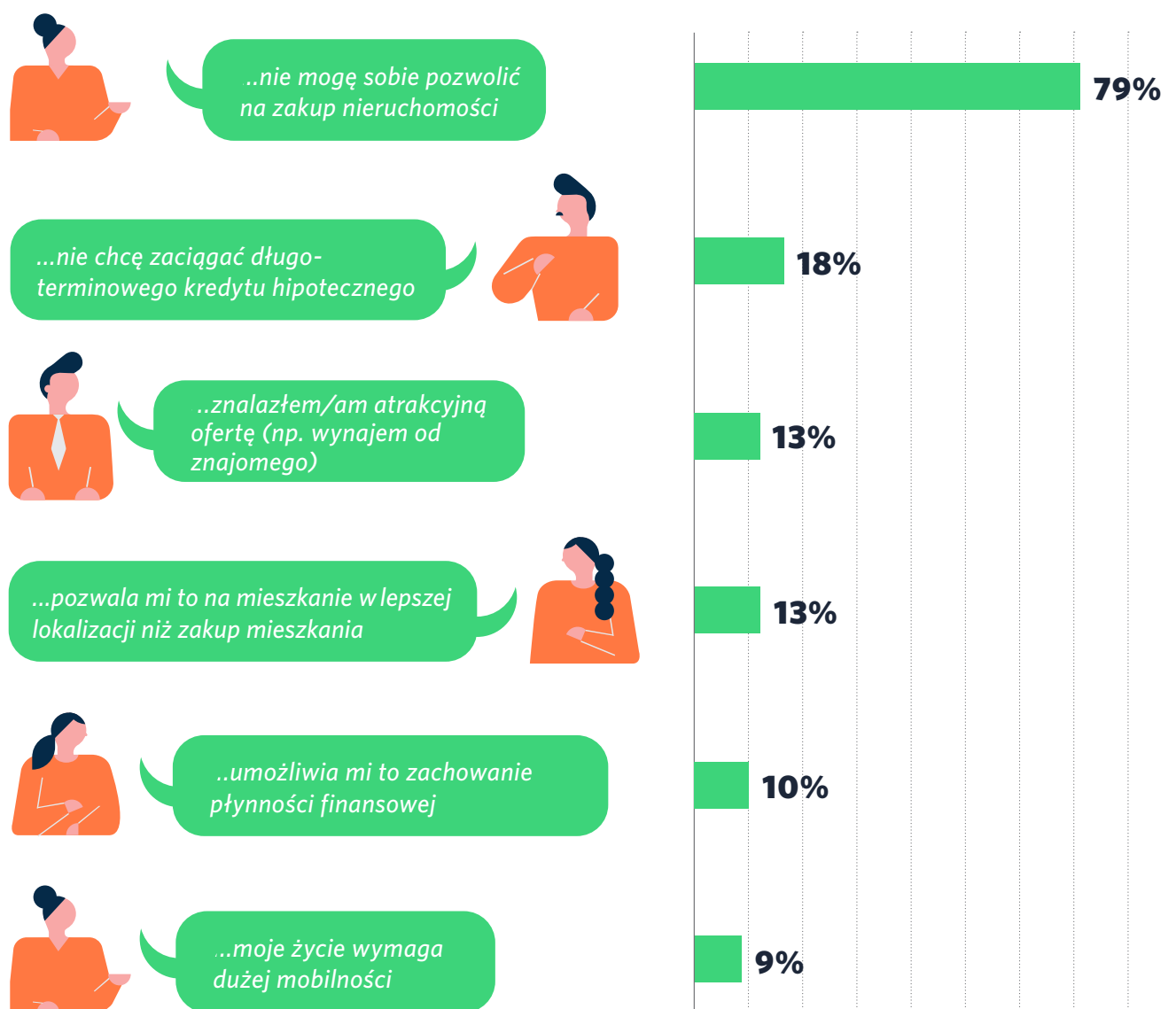
Dla większości najem jest przymusem ekonomicznym.

79 proc. najemców twierdzi, że zdecydowało się na wynajem, ponieważ nie może sobie pozwolić na zakup nieruchomości. Wśród ważnych czynników wymieniają również inne argumenty ekonomiczne: niechęć do zaciągania kredytów (18 proc.), znalezienie atrakcyjnej oferty najmu (13 proc.), możliwość użytkowania mieszkania w lepszej lokalizacji (13 proc.) czy zachowanie płynności finansowej (10 proc.). Dużo mniejsze znaczenie miały argumenty na rzecz najmu wysuwane przez mieszkańców Europy Zachodniej. Przykładowo potrzebę dużej mobilności wskazało jedynie 9 proc. polskich najemców.

Część najemców jest też wynajmującymi. 13 proc. najemców równolegle oferuje swoje mieszkanie własnościowe innym najemcom, z tej grupy aż co dziesiąty ma w swojej ofercie więcej niż jedno mieszkanie. Zdecydowana większość tych osób to młode, bezdzietne pary o dochodach zbliżonych do przeciętnej krajowej pensji. Na podstawie zestawienia różnych statystyk można wnioskować, że są to głównie osoby, które zdecydowały się zamieszkać wspólnie z partnerem lub partnerką i swoje lokum, zamiast sprzedawać, przeznaczyły na wynajem. Jest to być może forma zabezpieczenia (np. na wypadek rozstania), a na sprzedaż decydują się dopiero w momencie zakupu nowego, wspólnego mieszkania, aby sfinansować wkład własny.

→ DLACZEGO POLACY DECYDUJĄ SIĘ NA NAJEM: ODSETEK WSKAZAŃ W ODPOWIEDZI NA PYTANIE „WYNAJMUJĘ, PONIEWAŻ...”

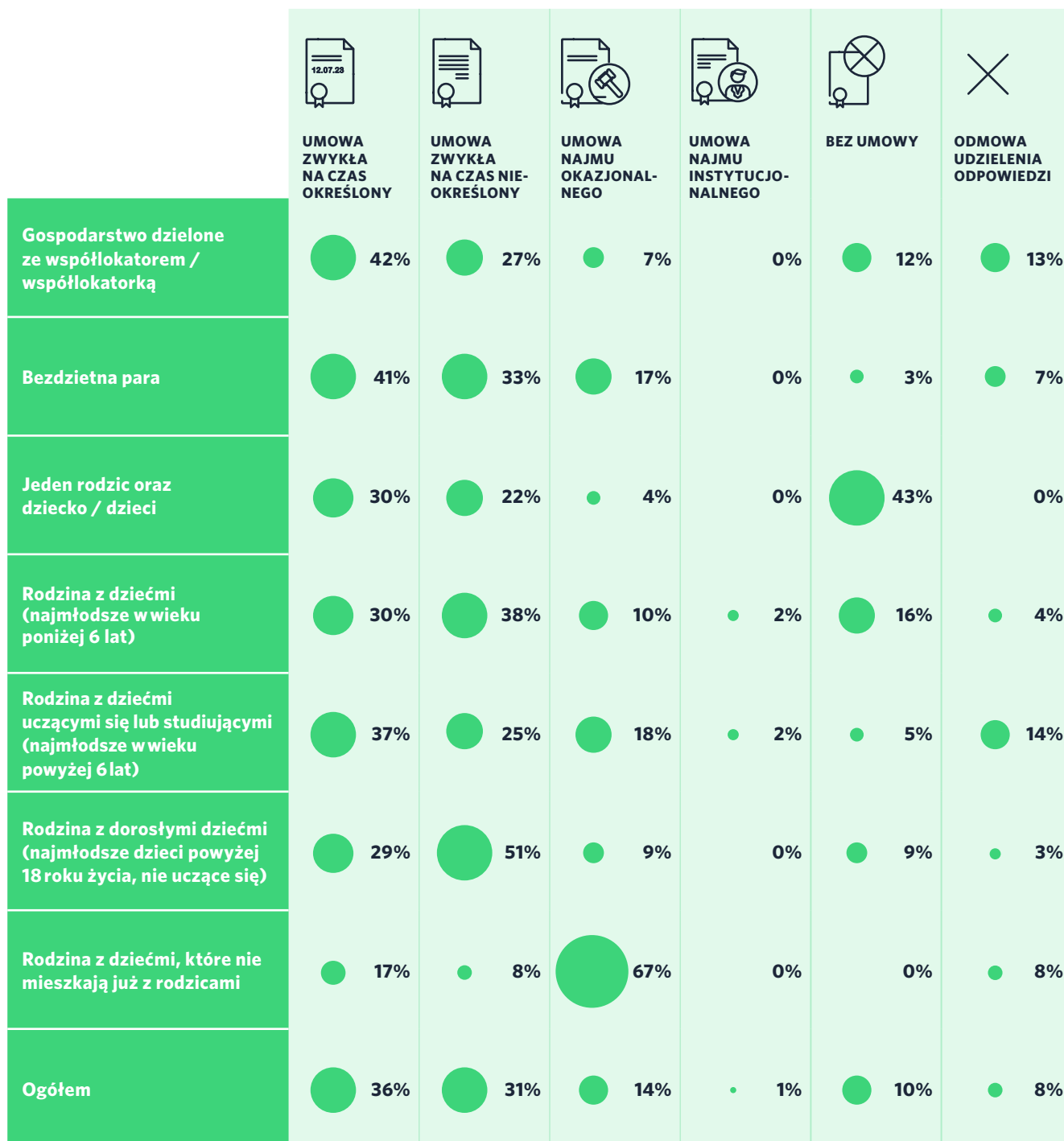
NAJEMCY MOGLI WSKAZAĆ KILKA ODPOWIEDZI RÓWNOCZEŚNIE



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Na jakich warunkach wynajmują

→ RODZAJE ZAWIERANYCH KONTRAKTÓW NAJMU W ZALEŻNOŚCI OD TYPU NAJEMCY



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Typowa umowa najmu jest na czas określony. Podobne kontrakty zawarło 36 proc. najemców. Nieznacznie mniej (31 proc.) ma umowy najmu na czas nieokreślony, a reszta zawarła umowy najmu okazjonalnego (14 proc.) i instytucjonalnego (1 proc.). Warto przy tym zaznaczyć, że do wynajmowania mieszkania od firmy przyznaje się co dwudziesty najemca. Ponad 70 proc. firm, w tym zwłaszcza agencje obsługujące wynajem mieszkań będących własnością osób prywatnych,

podpisują z najemcami zwykle umowy na czas określony. Równocześnie aż 16 proc. najemców przyznaje się, że wynajmuje mieszkanie na czarno, czyli bez podpisania jakiegokolwiek umowy. Nie są to jednak studenci szukający oszczędności. Dane pokazują, że są to zwykle osoby o niższych dochodach, starsze od typowego najemcy i od wielu lat mieszkające w danej miejscowości, czyli prawdopodobnie znające rynek i/lub wynajmującego.



Najemcy wynajmują mieszkania na 1-2 lata. Typowy najemca mieszka w wynajętej nieruchomości nieco ponad rok (32 proc. ogółu). Kolejne 28 proc. wynajmuje na mniej niż 12 miesięcy, zwykle na czas roku akademickiego. Na najem, który trwa 2-3 lata decyduje się 13 proc. Stałymi najemcami, którzy użytkują jedno lokum ponad 5 lat, są zwykle rodziny z dziećmi, o niższych dochodach i mieszkające w miastach do 100 tys. mieszkańców. Na najkrótszy okres wynajmujemy w metropoliach powyżej 500 tys. mieszkańców, gdzie co trzeci najemca wyprowadza się z mieszkania w przeciągu roku od zawarcia umowy.

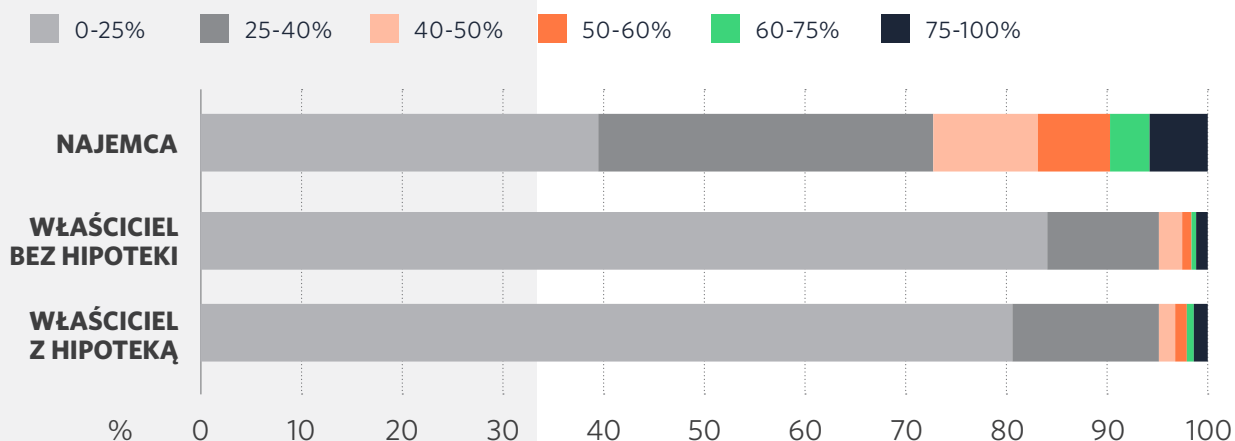
Aż 64 proc.
najemców
w Polsce mieszka
w przeludnionych
lokalach. W UE
ciaśniej żyją
tylko najemcy
w Słowacji,
Litwie i Rumunii.

Wynajmowane mieszkania są zwykle zbyt małe... Taki wniosek można wyciągnąć z porównania przedstawionej wyżej metryczki typowych najemców i struktury oferty mieszkań na wynajem (**por. Kwartalnik Mieszkaniowy IV kw. 2021**). Zdecydowaną większość najemców stanowią bezdzietne pary lub rodziny z co najmniej jednym, zwykle starszym dzieckiem. Mieszkania w ofercie na wynajem to zwykle mniejsze lokale dwupokojowe lub kawalerki. Co więcej, to tych ostatnich najszybciej przybywa w ostatnich latach. W rezultacie według statystyk Eurostatu aż 64 proc. najemców w Polsce mieszka w przeludnionych lokalach, a na jednego najemcę przypada średnio mniej niż 0,9 pokoju. W Unii Europejskiej ciaśniej żyją tylko najemcy w Słowacji, Litwie i Rumunii. Dla porównania wśród właścicieli użytkowanych mieszkań wskaźnik przeludnienia jest w Polsce o połowę niższy. Najlepiej wypadają osoby, które kupiły mieszkanie na własność, zaciągając kredyt – 26 proc. z nich mieszka w przeludnionych nieruchomościach.

...a czynsze są dla wielu najemców zbyt wysokie. Nie tylko brak odpowiedniej oferty, ale również stosunkowo niskie dochody najemców, powodują, że mieszkają oni w przeludnionych lokalach. Co więcej, zwykle wynajmują największą nieruchomość, na jaką ich stać. Widać to w statystykach udziału wydatków mieszkaniowych w dochodzie. Aż 54 proc. najemców wydaje na mieszkanie ponad jedną czwartą swojego dochodu rozporządzalnego. W przypadku właścicieli mieszkań, odsetek ten wynosi 13 proc. Wydatki mieszkaniowe co dziewiątego najemcy pochłaniają aż połowę jego dochodów. W rezultacie część z nich decyduje się na najem mieszkań z usterkami lub poniżej standardu – z przeciekającym dachem, bez własnej łazienki i ubikacji lub nawet bez dostępu do bieżącej wody. Niestety, w takiej nieruchomości mieszka co piąty najemca na wsi i co dziesiąty w mieście.

→ ILE SWOJEGO DOCHODU POLACY WYDAJĄ NA CELE MIESZKANIOWE

ROZKŁAD GOSPODARSTW DOMOWYCH WEDŁUG UDZIAŁU WYDATKÓW NA CELE MIESZKANIOWE W DOCHODACH ROZPORZĄDZALNYCH



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

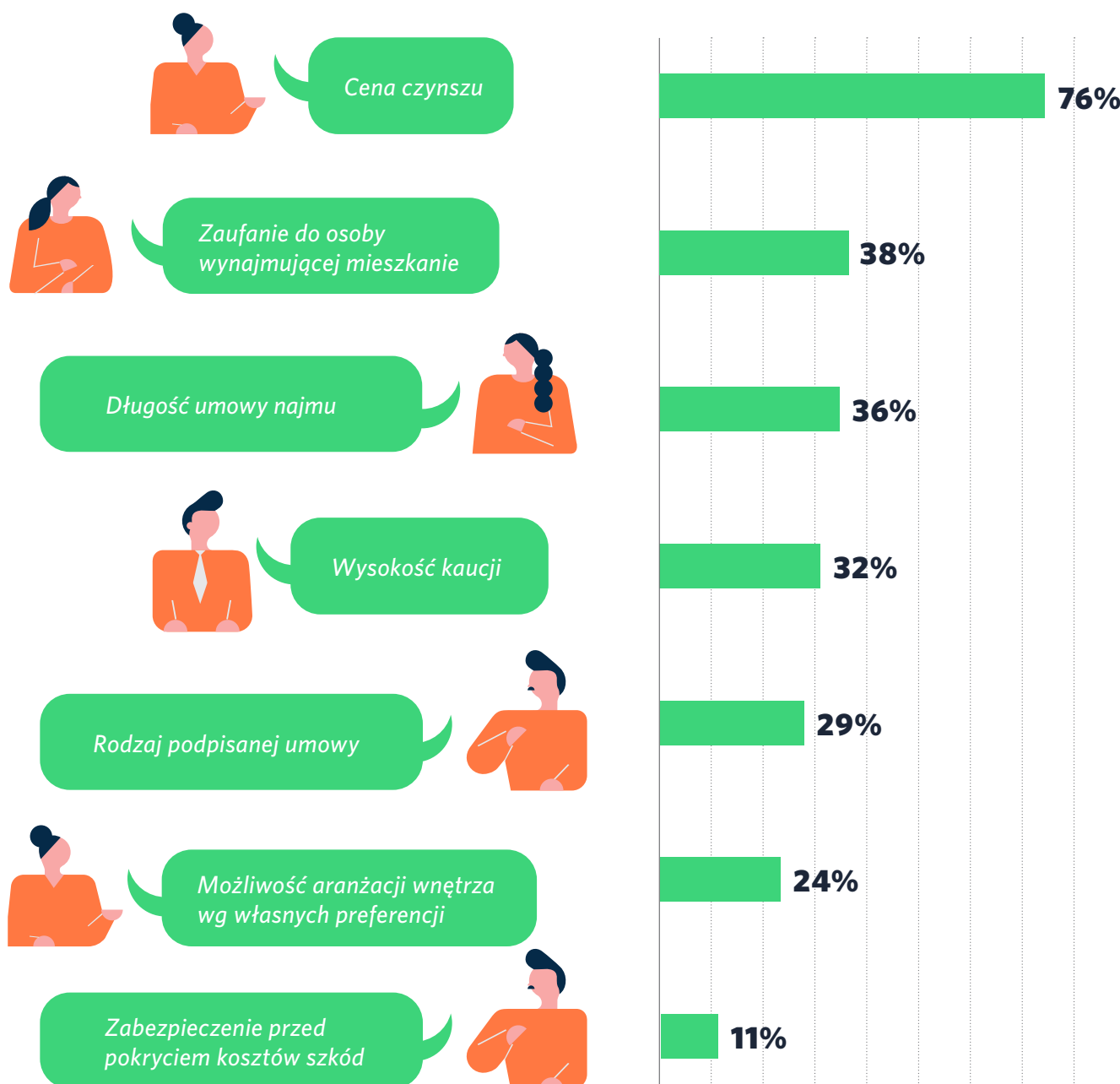
Jakich mieszkań na wynajem poszukują

Najważniejsza dla najemców jest wysokość czynszu. 77 proc. najemców wskazuje, że jednym z najważniejszych czynników przy wyborze mieszkania jest wysokość miesięcznego czynszu. Drugie w kolejności kryterium, czyli stopień zaufania do wynajmującego, wskazało 38 proc. najemców. Wysokość czynszu jest najważniejsza dla starszych najemców i tych z wyższym wykształceniem. Niezależnie od poziomu zarobków czy długości zawartej umowy, to wysokość ceny najmu mieszkania ma naj-

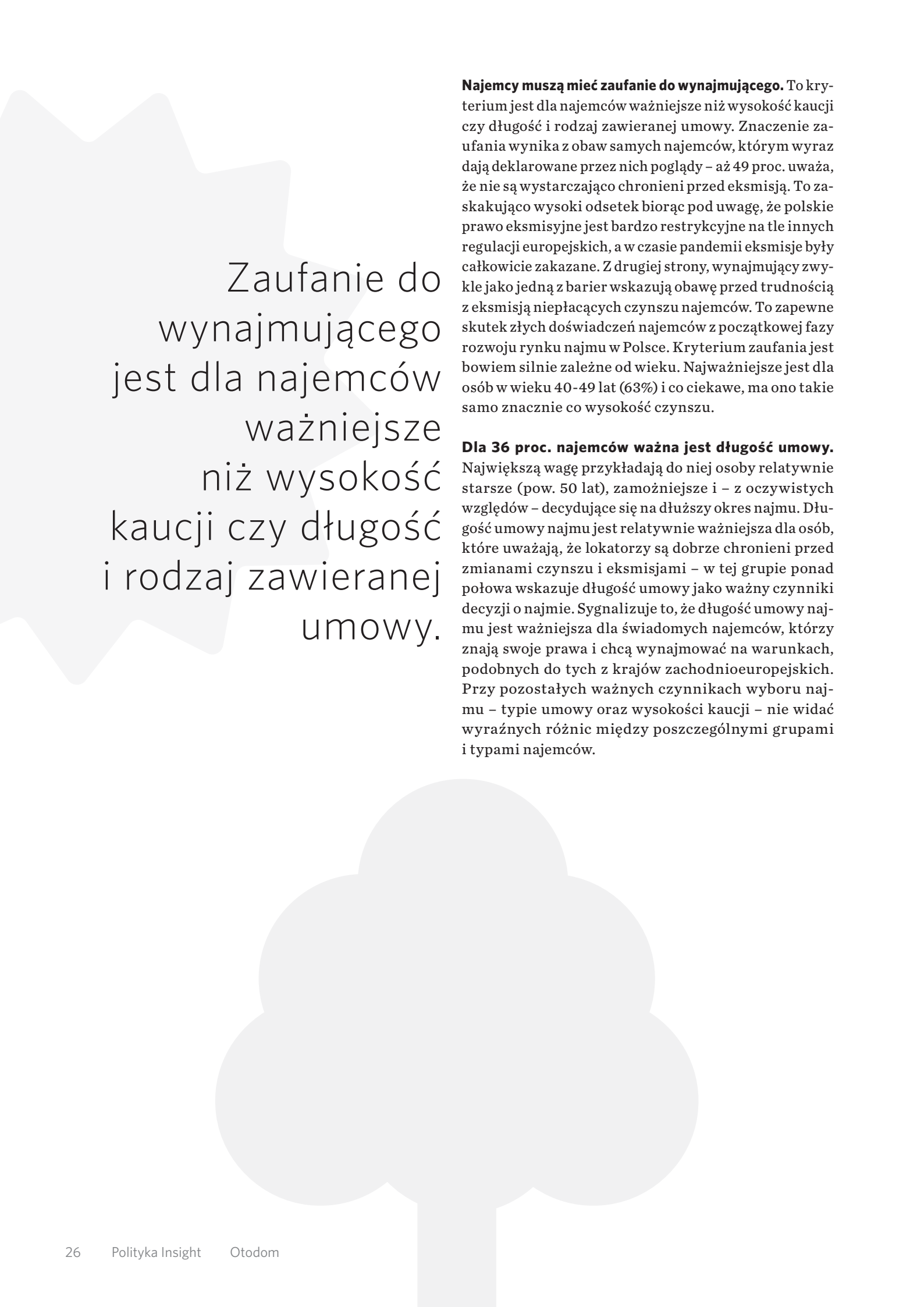
większe znaczenie. Pokazuje to, że znaczenie kryteriów ekonomicznych przy decyzji o wynajmie mieszkania to kwestia uwarunkowanego społecznie sposobu myślenia, a nie zasobności portfela. Przemawia za tym również istotna statystycznie korelacja pomiędzy znaczeniem wysokości czynszu a przekonaniem, że „lokatorzy nie są dobrze chronieni przed zmianami wysokości czynszu” oraz „czynsz jest zbyt wysoki w porównaniu do rat kredytów hipotecznych”.

CO JEST NAJWAŻNIEJSZE DLA NAJEMCÓW: ODSETEK WSKAZAŃ W ODPOWIEDZI NA PYTANIE „CO JEST DLA CIEBIE NAJWAŻNIEJSZE PODCZAS WYNAJMU MIESZKANIA?”

NAJEMCY MOGLI WSKAZAĆ KILKA ODPOWIEDZI RÓWNOCZEŚNIE



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.



Zaufanie do
wynajmującego
jest dla najemców
ważniejsze
niż wysokość
kaucji czy długość
i rodzaj zawieranej
umowy.

Najemcy muszą mieć zaufanie do wynajmującego. To kryterium jest dla najemców ważniejsze niż wysokość kaucji czy długość i rodzaj zawieranej umowy. Znaczenie zaufania wynika z obaw samych najemców, którym wyraz dają deklarowane przez nich poglądy – aż 49 proc. uważa, że nie są wystarczająco chronieni przed eksmisją. To zaskakująco wysoki odsetek biorąc pod uwagę, że polskie prawo eksmisyjne jest bardzo restrykcyjne na tle innych regulacji europejskich, a w czasie pandemii eksmisje były całkowicie zakazane. Z drugiej strony, wynajmujący zwykle jako jedną z barier wskazują obawę przed trudnością z eksmisją nieplacących czynszu najemców. To zapewne skutek złych doświadczeń najemców z początkowej fazy rozwoju rynku najmu w Polsce. Kryterium zaufania jest bowiem silnie zależne od wieku. Najważniejsze jest dla osób w wieku 40-49 lat (63%) i co ciekawe, ma ono takie samo znaczenie co wysokość czynszu.

Dla 36 proc. najemców ważna jest długość umowy.

Największą wagę przykładają do niej osoby relatywnie starsze (pow. 50 lat), zamożniejsze i – z oczywistych względów – decydujące się na dłuższy okres najmu. Długość umowy najmu jest relatywnie ważniejsza dla osób, które uważają, że lokatorzy są dobrze chronieni przed zmianami czynszu i eksmisjami – w tej grupie ponad połowa wskazuje długość umowy jako ważny czynnik decyzji o najmie. Sygnalizuje to, że długość umowy najmu jest ważniejsza dla świadomych najemców, którzy znają swoje prawa i chcą wynajmować na warunkach, podobnych do tych z krajów zachodnioeuropejskich. Przy pozostałych ważnych czynnikach wyboru najmu – typie umowy oraz wysokości kaucji – nie widać wyraźnych różnic między poszczególnymi grupami i typami najemców.



Dostępność komunikacji to najważniejsze kryterium wyboru lokalizacji mieszkania.

36 proc. najemców uznaje, że jest to dla nich ważna kwestia przy ocenie atrakcyjności najmu. W dalszej kolejności wskazują na bliskość sklepów i punktów usługowych (27 proc.), parków i terenów zielonych (23 proc.), a także bliskość miejsca pracy (19 proc.). Najmniej istotne (poniżej 5 proc. wskazań) są: prestiż dzielnicy, bliskość uczelni wyższej, zagęszczenie zabudowy, i dostępne lokale usługowe w samym budynku. Pod tym względem widać znaczne różnice pomiędzy grupami najemców. Dla studentów dużo ważniejsza jest bliskość uczelni wyższej, ale wciąż ma to mniejsze zna-

czenie niż dostęp do parku oraz sklepów i kawiarni czy bliskość dzielnicy biznesowej. Z kolei dla rodzin z dziećmi kluczowym czynnikiem wyboru staje się bliskość szkoły lub przedszkola (34 proc. wskazań), która jest równie ważna, co dostępność sklepów i infrastruktury miejskiej (35 proc.) oraz dużo ważniejsza od bliskości miejsca pracy (8 proc.). Bezdzietne pary nie przykładają natomiast dużej wagi do dostępności uczelni, szkół, przedszkoli czy miejsc pracy. Dla nich najważniejsza jest dostępność komunikacji i infrastruktury miejskiej oraz design budynku, na który uwagę zwraca aż 28 proc. najemców w tej grupie.



CZYM KIERUJĄ SIĘ POLSCY NAJEMCY? - LOKALIZACJA

ODSETEK WSKAZAŃ W ODPOWIEDZI NA PYTANIE „JAKIE CZYNNIKI SĄ DLA CIEBIE NAJWAŻNIEJSZE PRZY WYBORZE MIESZKANIA NA WYNAJEM?”

NAJEMCY MOGLI WSKAZAĆ KILKA ODPOWIEDZI RÓWNOCZEŚNIE. W TABELI PRZEDSTAWIONO PO PIĘĆ WSKAZAŃ Z NAJWYŻSZYM ODSETKIEM ODPOWIEDZI DLA KAŻDEJ Z GRUP.

	STUDENCI 	BEZDZIETNA PARA 	RODZINA Z DZIEĆMI 
1	Dogodna komunikacja 46,7%	Dogodna komunikacja 36,1%	Bliskość infrastruktury miejskiej 35%
2	Bliskość infrastruktury miejskiej 30,3%	Design budynku 28%	Bliskość do przedszkola lub szkoły 33,9%
3	Bliskość miejsca pracy/ dzielnicy biznesowej 25,8%	Bliskość miejsca pracy/ dzielnicy biznesowej 26,1%	Dogodna komunikacja 33,7%
4	Bliskość do parku/ terenów zielonych 17,1%	Bliskość infrastruktury miejskiej 24,6%	Bliskość do parku/ terenów zielonych 28,3%
5	Bliskość uczelni wyższej 13,3%	Bliskość do parku/ terenów zielonych 24,1%	Design budynku 16,3%

ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Najbardziej pożądaną cechą mieszkania jest jego wyposażenie. Dla 45 proc. najemców najważniejsze jest, aby w wynajmowanym mieszkaniu była lodówka, pralka i inne sprzęty AGD i RTV, a dla kolejnych 39 proc., aby do dyspozycji były również podstawowe meble – łóżko, stół jadalny, szafa. Niemal równie ważny co meble, jest rozkład pomieszczeń (38 proc. wskazań). Wysoko ceniony jest również balkon (28 proc.), a dla 18 proc. istotne jest piętro, na którym znajduje się mieszkanie. W tych preferencjach również widoczne są istotne różnice ze względu na typy gospodarstw domowych. Dla bezdzietnych par –

poza wyposażeniem mieszkania – kluczowy jest standard jego wykończenia. Zwraca na niego uwagę aż 39 proc. Dla tej grupy najemców bardzo ważny jest dostęp do własnego miejsca parkingowego. Dla rodzin z dziećmi z kolei najważniejszy jest rozkład pomieszczeń. Relatywnie wysoką wagę przywiązują również do piętra, dostępności balkonu czy ogródka – ten ostatni jest równie ważny co miejsce parkingowe. Z kolei studenci nie przykładają większej wagi do innych czynników niż do rozkładu pomieszczeń oraz wyposażenia i standardu wykończenia mieszkania.

→ CZYM KIERUJĄ SIĘ POLSCY NAJEMCY? – CECHY MIESZKANIA.
ODSETEK WSKAZAŃ W ODPOWIEDZI NA PYTANIE „JAKIE CZYNNIKI SĄ DLA CIEBIE
NAJWAŻNIEJSZE W PRZYPADKU SAMEGO MIESZKANIA?”

NAJEMCY MOGLI WSKAZAĆ KILKA ODPOWIEDZI RÓWNOCZEŚNIE. W TABELI PRZEDSTAWIONO PO PIĘĆ WSKAZAŃ Z NAJWYŻSZYM ODSETKIEM ODPOWIEDZI DLA KAŻDEJ Z GRUP.

	STUDENCI 	BEZDZIETNA PARA 	RODZINA Z DZIEĆMI 
1	Układ pokoi 46,1%	Wyposażenie AGD i RTV 46,5%	Układ pokoi 52,1%
2	Wyposażenie AGD i RTV 43,2%	Standard wykończenia 39,3%	Wyposażenie AGD i RTV 48%
3	Standard wykończenia 34,3%	Umeblowanie 38,4%	Balkon 34,1%
4	Umeblowanie 31%	Parking 33,6%	Umeblowanie 32,2%
5	Balkon 27%	Układ pokoi 30,4%	Ogródek 21,4%

ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

85 proc. najemców woli wynająć od osoby prywatnej niż firmy. Najważniejszym argumentem podnoszonym na rzecz najmu od osób prywatnych jest kwestia czynszu. Zdaniem 55 proc. najemców to właśnie niższy czynsz przeważa na rzecz najmu bezpośrednio od osoby prywatnej. Drugi kluczowy argument to większa różnorodność mieszkań oferowanych przez osoby prywatne – wskazuje na niego 37 proc. badanych. Ważnym kryterium zniechęcającym do najmu instytucjonalnego jest niska znajomość tej formy najmu – prawie co trzecia osoba wybierająca wynajem od osób prywatnych nie zna alternatywy. Wielu najemców przywiązuje się do właściciela mieszkania, darzy go zaufaniem i nie chce szukać alternatyw u najemców instytucjonalnych. Z kolei najważniejszym argumentem wysuwany przez osoby preferujące najem instytucjonalny jest mniejsze ryzyko wypowiedzenia umowy (54 proc. wskazań). Wiele osób z tej grupy wskazuje również na wyższy standard oferowanych mieszkań, zapewnianie przez nich bieżących napraw oraz na większą elastyczność w aranżacji wnętrza. Wskazuje to, że osoby wybierające najem instytucjonalny mają pełną świadomość związanych z nim korzyści i wraz z rozwojem tego segmentu rynku powinna rosnąć jego popularność wśród polskich najemców.

Najemcy wynajmują mieszkania od osób prywatnych przede wszystkim ze względu na niższy czynsz i większą różnorodność lokali.

Źródła danych:

Badanie ankietowe przeprowadzone metodą CAWI przez Minds&Roses na zlecenie Otodom na reprezentatywnej grupie dorosłych Polaków (1007 osób) uzupełnione o wyniki ankiet wśród grupy najemców prowadzone przez Minds&Roses (383 osoby) oraz Otodom (141 osób).

Badania zostały przeprowadzone w terminie 19.01-10.02.2022.
Powyższe dane zostały uzupełnione o wyniki z badania EU-SILC z 2020 r. publikowane przez Eurostat.

