

raport mieszkaniowy analiza popytu i podaży

WARSZAWA KRAKÓW TRÓJMIASTO POZNAŃ WROCŁAW

prognozy, które się sprawdzają



redNet
PROPERTY CONSULTING

Patroni Medialni:



RZECZPOSPOLITA





Analitycy redNet Property Consulting oddają w Państwa ręce kolejną edycję raportów prezentującą aktualną sytuację na rynkach budownictwa mieszkaniowego w Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Wrocławiu oraz Trójmieście. Korzystając z informacji zaczerpniętych z najpopularniejszego serwisu nieruchomości tabelaofert.pl oraz z wyników ankiet przeprowadzonych podczas Targów Mieszkaniowych tabelaofert.pl, przygotowano kilkusetstronicowe raporty na temat sytuacji na rynkach budownictwa mieszkaniowego w największych polskich miastach. Publikacje zawierają kilkaset wykresów przybliżających charakter popytu i podaży zarówno pod kątem całych miast, jak i poszczególnych dzielnic. Wyniki przeprowadzonych badań przedstawiono przy użyciu nowych rozwiązań graficznych, tak aby ich percepcja była jak najbardziej klarowna. Niezwykle interesujące są między innymi mapy pokazujące preferencje mieszkańców, natężenie zjawisk migracji między dzielnicami oraz prezentacje rzutów mieszkań. W raporcie znaleźć można również precyzyjne wskaźniki prezentujące aktualną sytuację na rynku mieszkaniowym.

Jesteśmy przekonani, że raport przyczyni się do podejmowania wyłącznie trafnych decyzji!

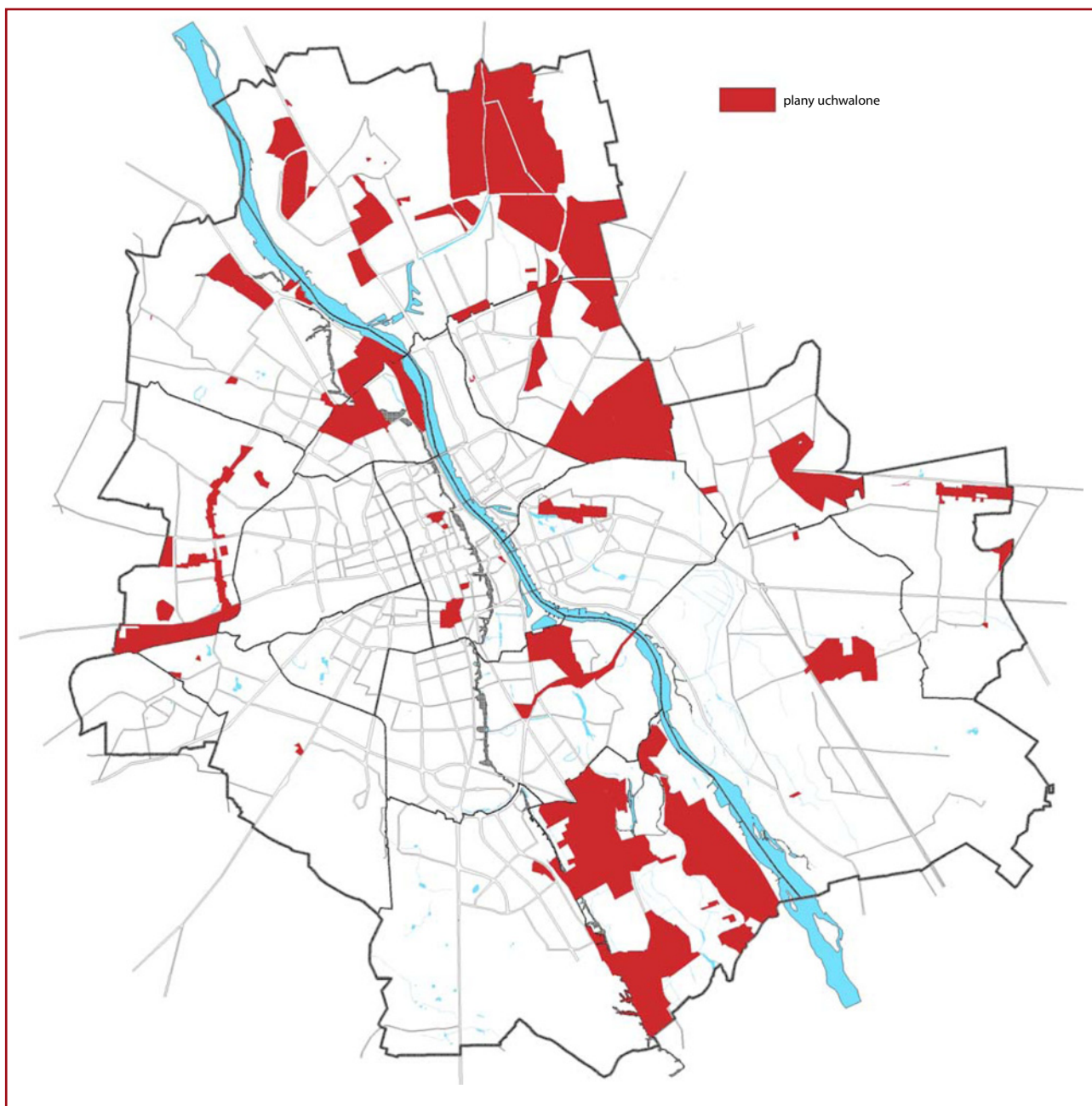




Poniższe informacje są materiałem promocyjnym i dotyczą jedynie warszawskiego rynku mieszkaniowego. Szczegółowy zakres opracowań publikowanych dla rynku warszawskiego, krakowskiego, poznańskiego, wrocławskiego i trójmiejskiego dostępny jest na ostatnich stronach broszury.

Plany zagospodarowania przestrzennego

Na podstawie ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym utraciły ważność plany uchwalone przed 1 stycznia 1995r. oraz miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego m.st. Warszawy z 1992r.

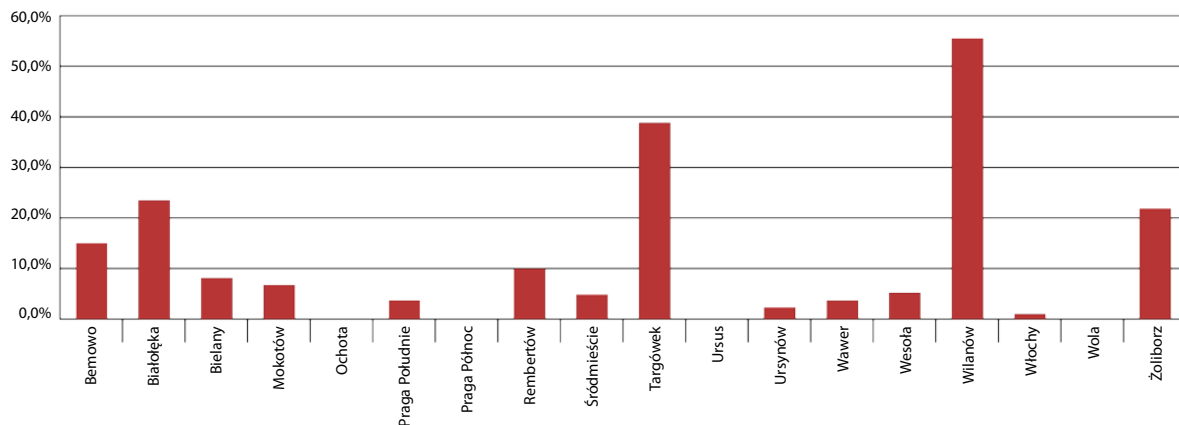


ilustracja. Obszary uchwalonych miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego

źródło: Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego m.st. Warszawy, projekt – wersja marzec 2006

Obecnie planami zagospodarowania pokryte jest ok.14% miasta.

Najwięcej powierzchni objętej planami występuje w dzielnicach obrzeżnych posiadających wiele terenów niezabudowanych, przede wszystkim Wilanowie, Targówku i Białołęce, ale także Mokotowie. Najmniej uchwalonych planów posiada najbardziej zurbanizowane centrum miasta. Na terenach nie objętych planami pozwolenia na budowę wydawane są na podstawie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (WZiZT) w oparciu o zasadę „dobrego sąsiedztwa”.



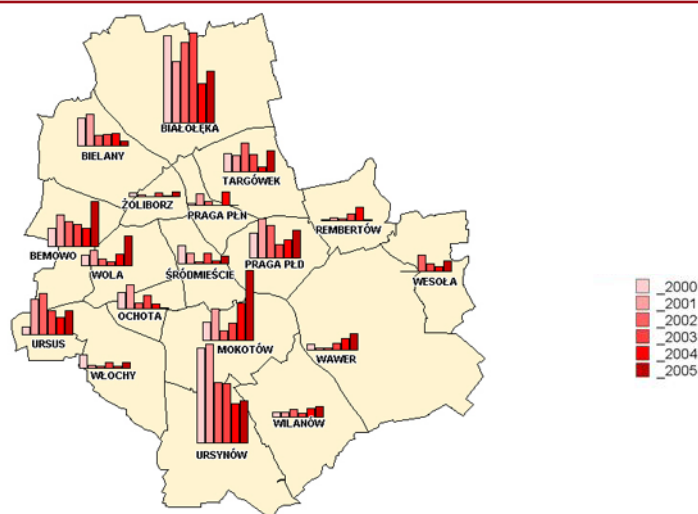
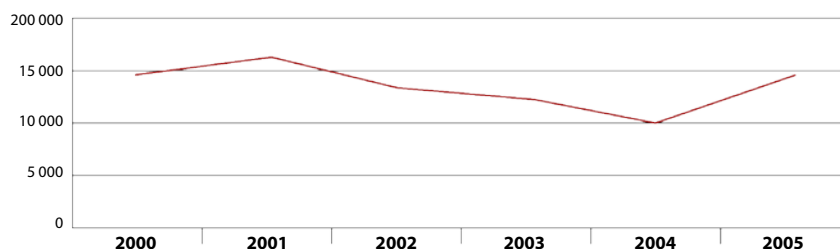
wykres: Powierzchnia dzielnic objęta miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego

źródło: Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego m.st. Warszawy, projekt – wersja marzec 2006

Uchwalone plany miejscowe obejmują przede wszystkim tereny budownictwa mieszkaniowego – ponad 40% wszystkich planów, przy czym tereny zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej stanowią 33,8%, a wielorodzinnej – zaledwie 7,7%.

Skala budownictwa

Liczba oddawanych corocznie mieszkań w Warszawie osiąga wartości najwyższe spośród pięciu największych polskich aglomeracji. Po załamaniu, które nastąpiło w roku 2002 i utrzymującej się w kolejnych latach tendencji spadkowej, rok 2005 przyniósł znaczącą poprawę. W ostatnim roku zrealizowano blisko 14,5 tys. nowych lokali mieszkalnych.

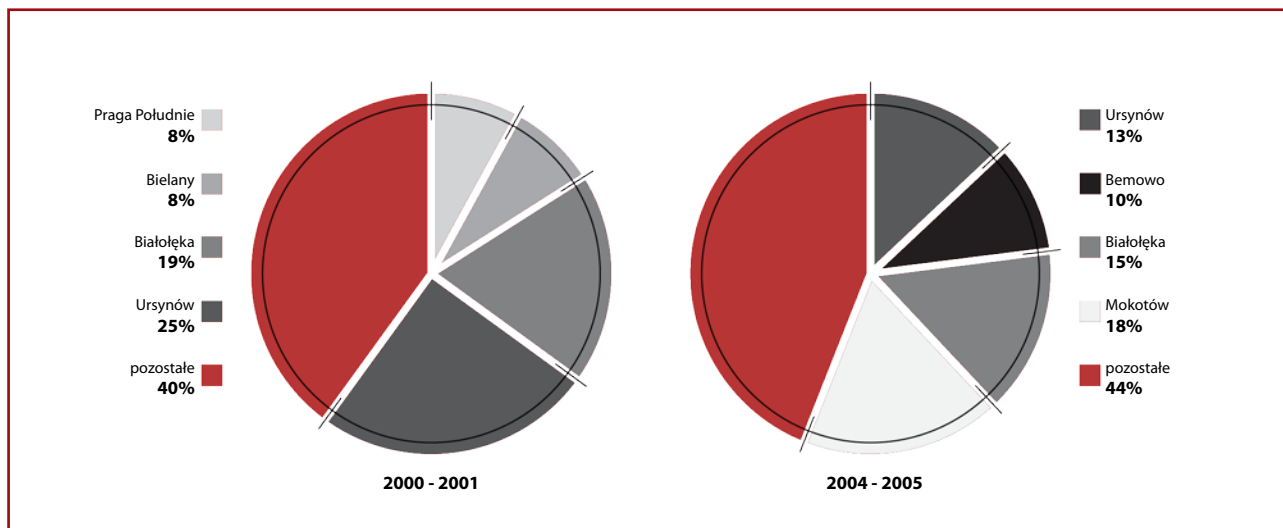


wykres: Liczba oddanych mieszkań w Warszawie w latach 2000-2005

źródło: redNet na podstawie WUS



W ciągu ostatnich pięciu lat zmienił się udział poszczególnych dzielnic w liczbie oddawanych mieszkań. W latach 2000-2001 liderami były Ursynów i Białołęka – na ich terenie zrealizowano blisko 35% inwestycji mieszkaniowych. W latach 2004-2005 ich łączny udział zmalał do ok. 18%. Na znaczeniu zyskał natomiast Mokotów, gdzie w latach 2004-2005 zrealizowane było blisko co piąte nowe mieszkanie w Warszawie. Znaczący wzrost skali budownictwa mieszkaniowego możemy także obserwować w dzielnicy Bemowo, gdzie w analogicznym okresie powstało co dziesiąte nowe mieszkanie.

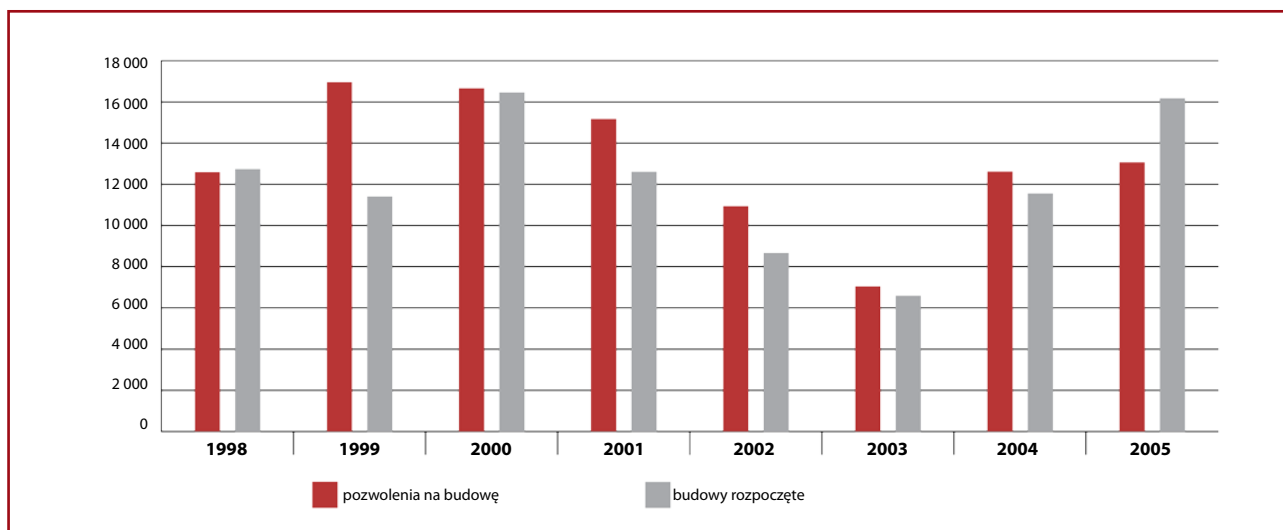


Wykres: Udział dzielnic Warszawy w produkcji mieszkań latach 2000-2001 oraz 2004-2005

Źródło: WUS

Pozwolenia na budowę i budowy rozpoczęte

Korzystna koniunktura na rynku mieszkaniowym skłoniła inwestorów do zwiększenia swojej aktywności. W 2004 roku liczba wydawanych pozwoleń oraz rozpoczynanych budów znacznie wzrosła w stosunku do lat poprzednich. Rok 2005 przyniósł dalszy wzrost. Wydano pozwolenia na budowę 13 036 lokali.



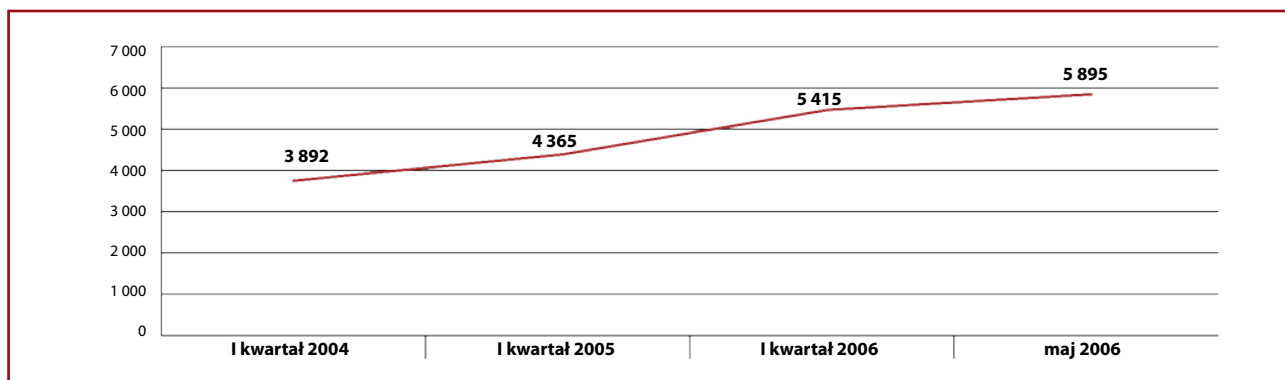
wykres: Mieszkania na pozwoleniach i budowy rozpoczęte – Warszawa 1998- 2005r.

źródło: WUS

Liczba rozpoczętych budów natomiast osiągnęła rekordowe rozmiary – ponad 16 tys. jednostek mieszkalnych, co oznacza, że wykorzystano praktycznie całe rezerwy pozwoleń wydanych w latach poprzednich.

Ceny mieszkań

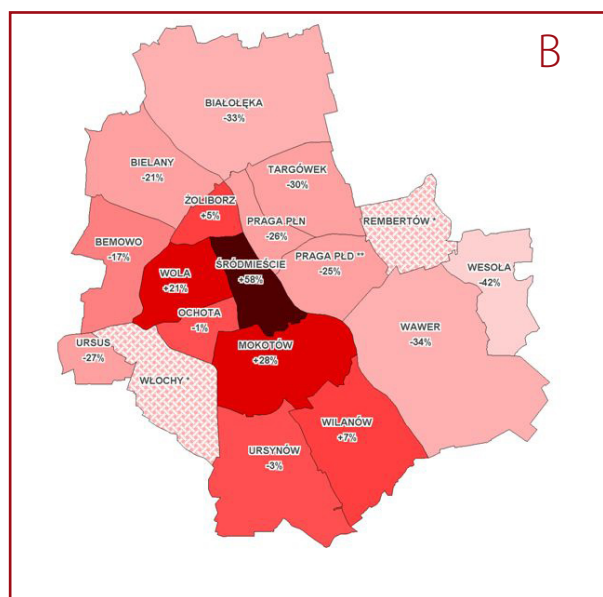
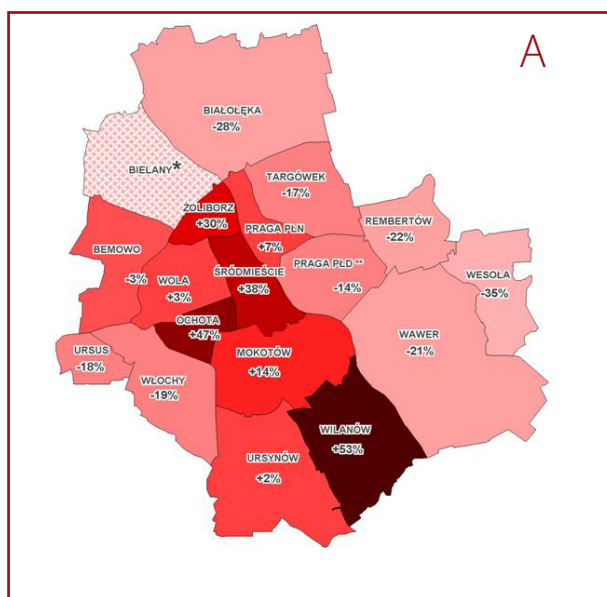
Wzrost popytu na mieszkania pociąga za sobą znaczny, w niektórych miastach kilkunasto- a nawet kilkudziesięcioprocentowy wzrost ich cen. W okresie od marca 2005 do maja 2006 średnia cena mieszkania wzrosła z 3 892 PLN/mkw. do 5 895 PLN/mkw. (koniec maja 2006 r.) czyli o 50%.



wykres: Średnie ceny mieszkań w Warszawie w okresie I kwartał 2004r. – maj 2006r.

źródło: redNet Property Consulting

Największy wzrost odnotowano wciąż ostatnich 14 miesięcy, kiedy średnia cena mieszkania w okresie I kwartał 2005 – koniec maja 2006 wzrosła o 37%. Specyfiką stołecznego rynku jest wyraźny podział na lewo- i prawobrzeżną Warszawę. Znacznie bardziej cenione są dzielnice położone po lewej stronie Wisły. Prawobrzeżne lokalizacje uważane są za mniej atrakcyjne. Ma to bardzo wyraźne odzwierciedlenie w cenach. W zależności od poziomu aktywności deweloperów w danej dzielnicy oraz zmiany jej atrakcyjności w opinii nabywców mieszkań zmienia się znaczenie poszczególnych dzielnic. Na zmiany te reagują ceny.



ilustracja A. Odchylenia cen od średniej w poszczególnych dzielnicach Warszawy w I kwartale 2004

ilustracja B. Odchylenia cen od średniej w poszczególnych dzielnicach Warszawy w I kwartale 2006

źródło: redNet Property Consulting

* brak danych

Średnia cena mieszkania w Warszawie w I kwartale 2004 wynosiła 3 892 PLN/mkw. Cenami wyższymi od średniej rynkowej charakteryzowały się Śródmieście oraz dzielnice położone najbliżej centrum miasta. Nieco wyższe ceny od średniej uzyskiwały mieszkania na Ursynowie leżącym na jedynej w Warszawie linii metra. Najwyższymi cenami na początku 2004r. charakteryzował się Wilanów, będący prestiżową dzielnicą z zabudową willową.

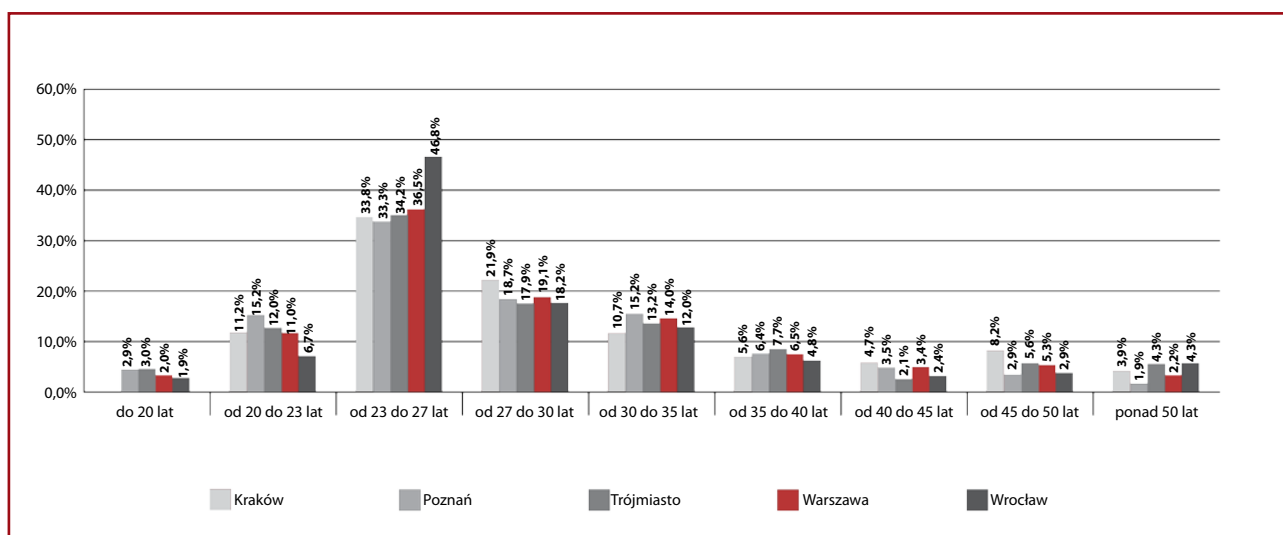
W przeciągu ostatnich lat zmienił się charakter poszczególnych dzielnic. Znaczące zwiększenie podaży w wyniku realizacji Miasteczka Wilanów wpłynęło na zmianę charakteru dzielnicy. Wilanów, w którym do tej pory wznoszono nieliczne, prestiżowe projekty apartamentowe stał się dzielnicą, w której w głównej mierze realizowane jest budownictwo wielorodzinne. Wynikiem tego jest spadek cen średnich w dzielnicy oraz zmniejszenie dysproporcji w stosunku do średniej ceny mieszkania w Warszawie. Realizacja kilku drogich projektów apartamentowych takich jak Belvedere Residence czy Rezydencja na Wspólnej zlokalizowanych w najatrakcyjniejszych rejonach Śródmieścia spowodowały znaczny wzrost cen. Obecnie średnia cena lokalu w Śródmieściu wynosi około 8 500 PLN/mkw. i jest o 58% wyższa od średniej ceny na rynku warszawskim. W ostatnich latach wzrosło znaczenie Mokotowa, który obecnie uważany jest za bardzo atrakcyjną dzielnicę cieszącą się największym zainteresowaniem nabywców. Wyraźny wzrost cen odnotowano również na Woli, jednak dużym zainteresowaniem cieszą się projekty zlokalizowane na tzw. „bliskiej Woli” nawiązującej budownictwem do charakteru śródmiejskiego.



Profil klienta

Struktura wieku

Dominującą grupę nabywców w województwie mazowieckim - łącznie 2/3 klientów - stanowią osoby w wieku od 20 do 30 lat. Rozkład wieku klientów podobnie przedstawia się w pozostałych czterech aglomeracjach. Potwierdza to średni wiek nabywców, który oscyluje wokół 31 lat (od 30 w Poznaniu, przez 31 w Warszawie, 32 w Trójmieście, po 33 w Krakowie). Uwagę zwraca aż 47% popyt deklarowany, zgłaszany w Trójmieście przez osoby w wieku od 23 do 27 lat.

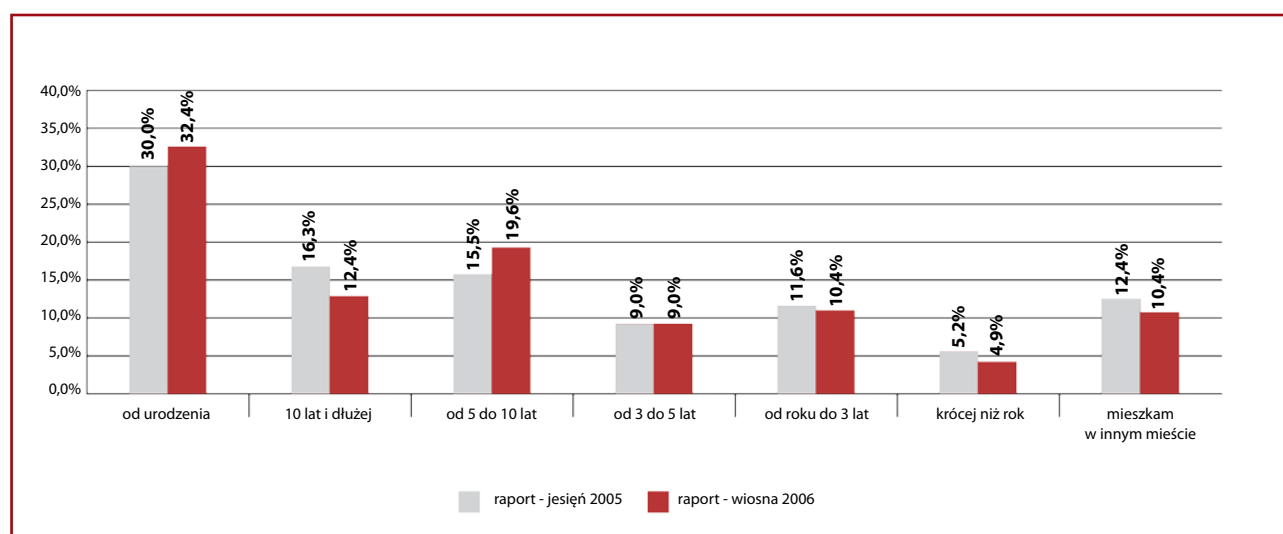


wykreś: wiek klienta - Warszawa na tle innych miast (popyt deklarowany)

źródło: redNet Property Consulting

Okres zamieszkania w Warszawie

Popyt na mieszkania w Warszawie kreowany jest głównie dzięki procesom migracyjnym. W porównaniu z ostatnim badaniem wzrósł nieco udział rodowitych warszawiaków, jednak jest to tylko 32,4% obecnych nabywców mieszkańców. Niemal tyle samo osób mieszka w stolicy ponad 5 lat (zmiany nastąpiły wewnątrz tej grupy, natomiast jej ogólny udział pozostał na tym samym poziomie). W porównaniu z badaniem jesiennym zmniejszył się nieco odsetek osób, które mieszkają poza Warszawą, albo przebywają w niej krócej niż rok. Nabywcy ci stanowią obecnie 15,3% ogółu klientów poszukujących mieszkania w stolicy.

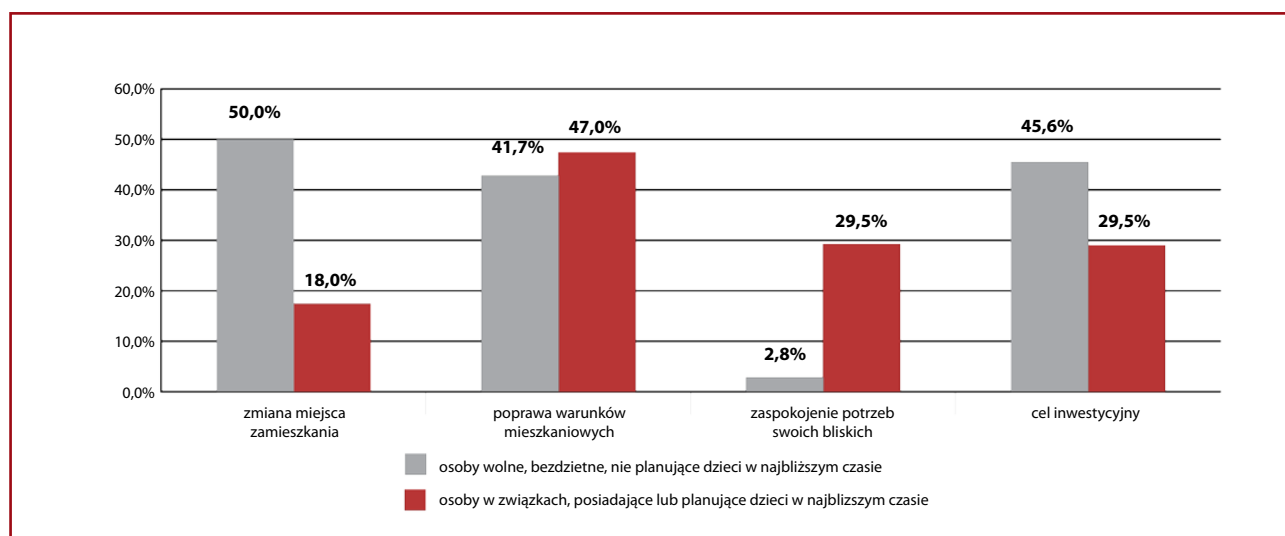


wykreś: okres zamieszkania w Warszawie (popyt deklarowany)

źródło: redNet Property Consulting

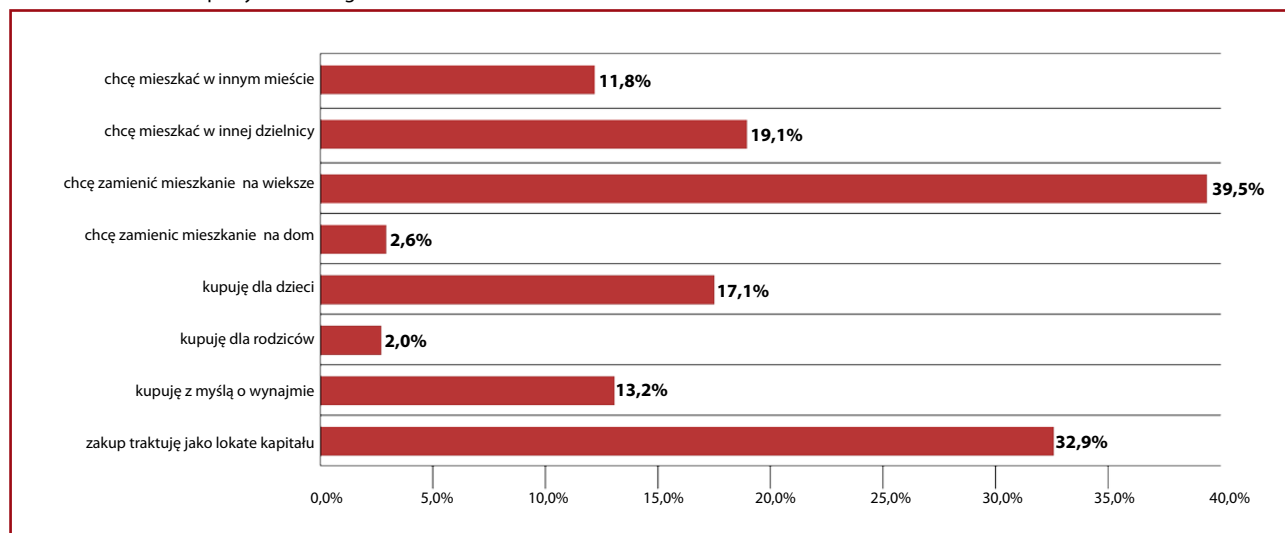
Powód zakupu mieszkania w Warszawie

Analizując powody, jakie stoją za decyzją o zakupie mieszkania widać, że osoby wolne i bezdzietne są zdecydowanie bardziej mobilne od osób będących w związkach i posiadających (lub planujących) dzieci. Zdecydowanie częściej zakup nieruchomości traktują jako dobrą inwestycję. Poprawa warunków mieszkaniowych jest wskazywana przez osoby samotne w niemal 42% przypadków, a więc niewiele rzadziej, niż przez osoby w związkach, które podają tę przyczynę jako powód zakupu w 47% przypadków. Nabywcy będący w związkach i posiadający dzieci często kupują mieszkanie właśnie dla nich - taki powód zakupu podawany jest przez tę grupę osób w niemal 30% przypadków.



wykres: powód zakupu lokalu w Warszawie w zależności od sytuacji rodzinnej (popyt deklarowany)

źródło: redNet Property Consulting



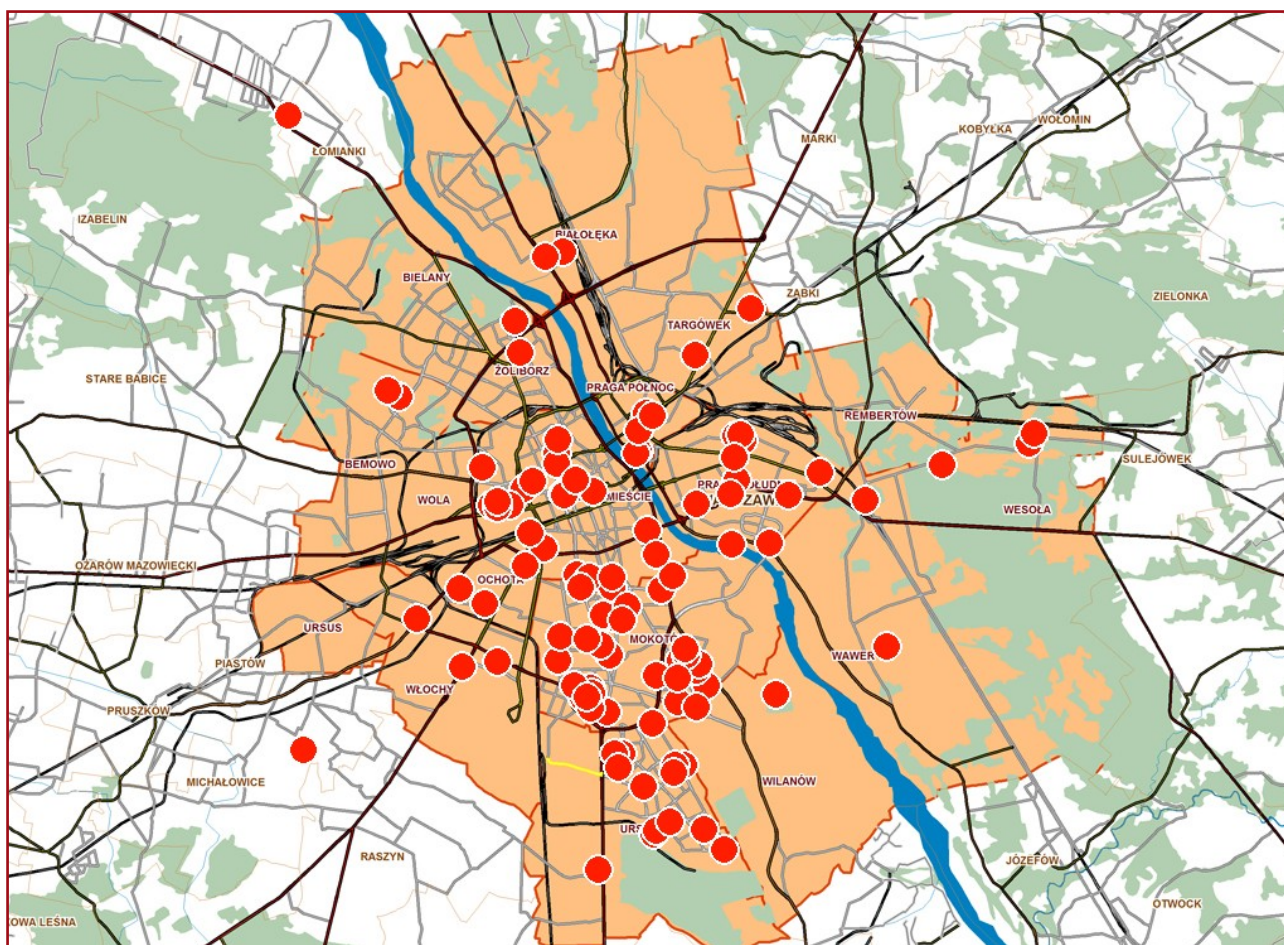
wykres: powód zakupu mieszkania

źródło: redNet Property Consulting



Miejsce zamieszkania nabywców planujących zakup na Mokotowie (wg kodu pocztowego)

Osoby zainteresowane zakupem lokalu na Mokotowie, mieszkają obecnie w południowej części miasta, po lewej stronie Wisły, na "linii metra". Są to więc takie dzielnice, jak Ursynów, Śródmieście i - przede wszystkim - Mokotów. Świadczy to o dużym przywiązaniu do tej dzielnicy. Nie brakuje także mieszkańców Pragi Południe, którzy chcieliby przeprowadzić się do jednej z najpopularniejszych lokalizacji w stolicy.

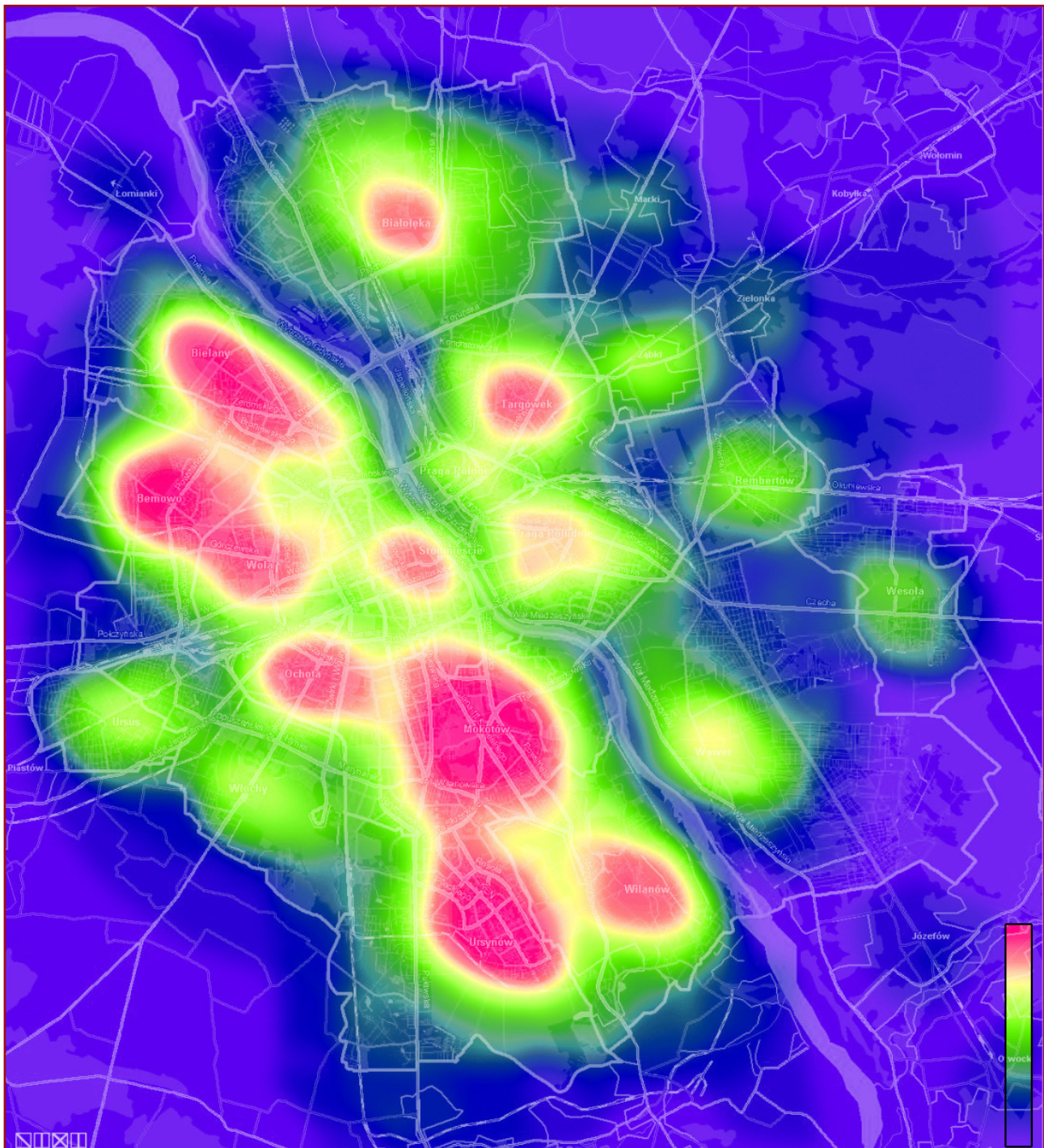


źródło: redNet Property Consulting

Preferencje nabywców

Warszawa - preferowane lokalizacje wg mapy

Obserwując mapę obszarów akceptowanych widać wyraźnie, że dzielnice lewobrzeżne dystansują lokalizacje położone po prawej stronie Wisły. Najpopularniejsze dzielnice to Mokotów, Bemowo, Ursynów, Bielany, Wola, Ochota i Wilanów. Po prawej stronie Wisły na akceptację mogą liczyć Białoleka i Targówek.

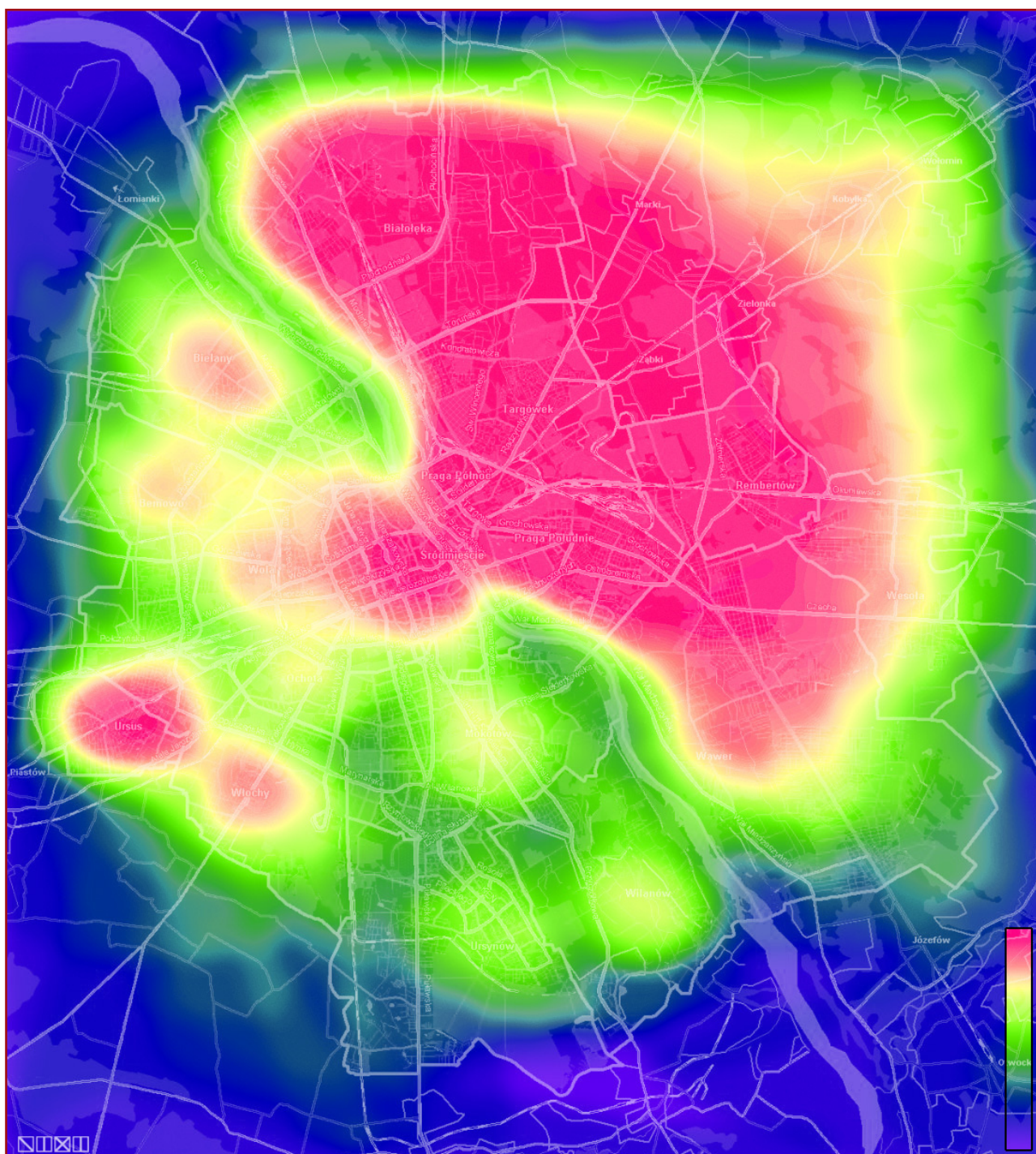


źródło: redNet Property Consulting



Warszawa - odrzucone lokalizacje wg mapy

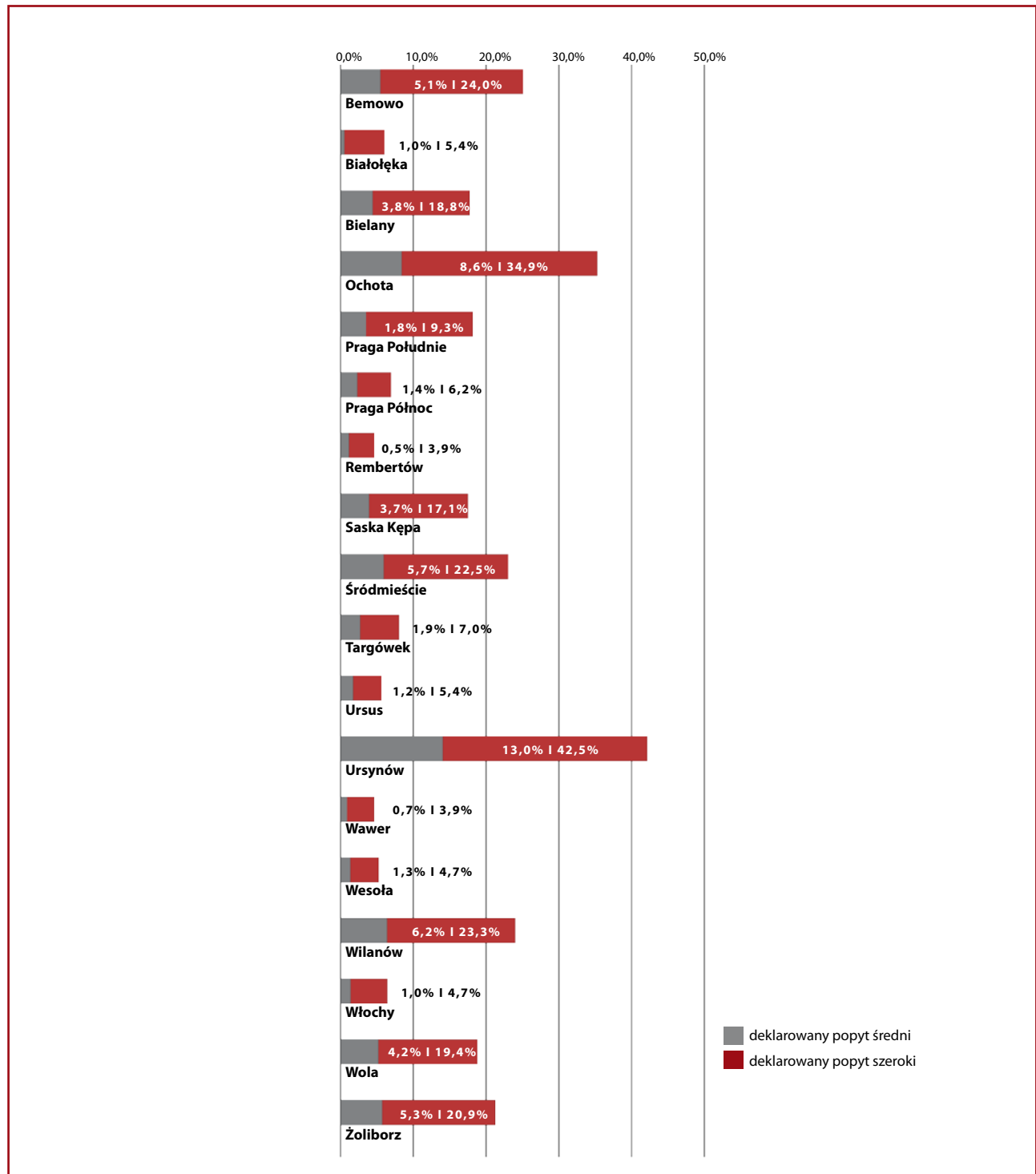
Analizując mapę obszarów odrzucanych widać, że najbardziej negowana jest prawa strona Wisły. Niewiele lepiej wygląda sytuacja Śródmieścia i Ursusa. Dość duża grupa potencjalnych klientów odrzuca także Wolę, Włochy i Bielany.



źródło: redNet Property Consulting

Dzielnice konkurencyjne wobec Mokotowa

Klienci planujący zakup na Mokotowie, jako dzielnice w których mogą dokonać zakupu, rozważają Ursynów (metro) i Ochotę (prestiżowa dzielnica centralna, dobrze skomunikowana z resztą miasta). Kolejne rozważane lokalizacje to Bemowo, Wilanów i Śródmieście. Taka dywersyfikacja zainteresowań nabywców oznacza, że ewentualny wzrost podaży w dwóch pierwszych dzielnicach może (ale nie musi) doprowadzić do odpływu części popytu w kierunku tych lokalizacji.



wykres: dzielnice, w których zakup rozważają osoby, planujące nabyć lokal na Mokotowie

źródło: redNet Property Consulting



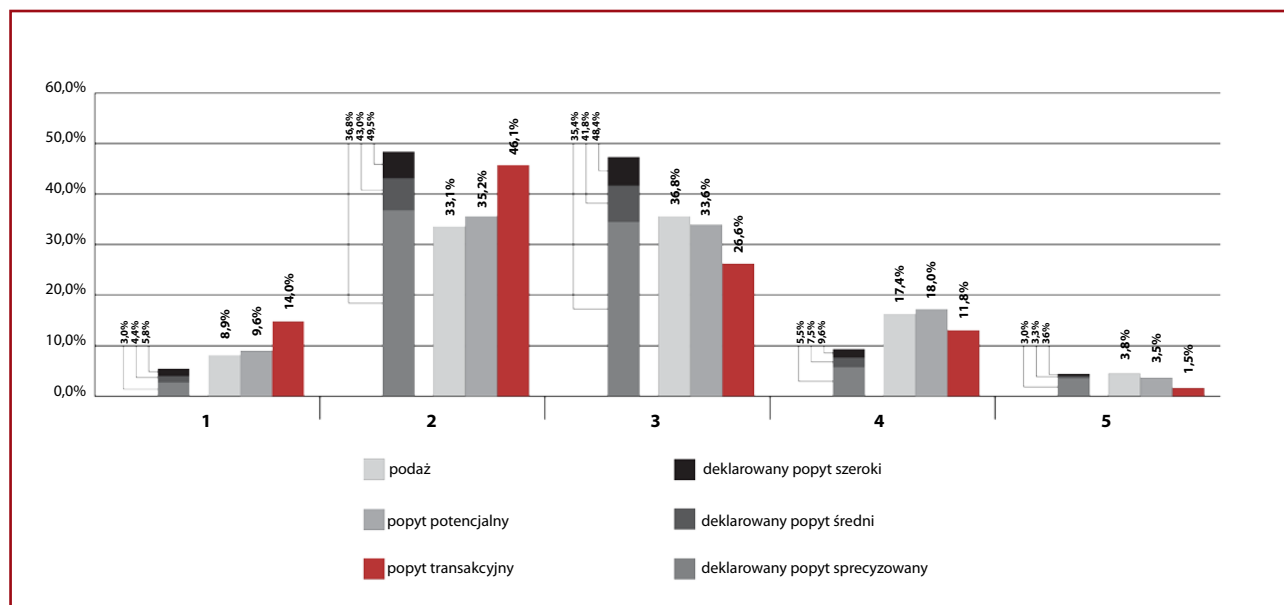
Preferowana ilość pokoi

W ofercie mieszkaniowej rynku warszawskiego największy udział mają mieszkania trzypokojowe (36,8%), kolejną - minimalnie mniejszą grupą - są mieszkania dwupokojowe (niemal 1/3 podaży). Jednak relacje popytu do podaży pokazują, że potrzeby rynku są nieco inne. Klienci szukają przede wszystkim lokali dwupokojowych, pokazują to wszystkie zastosowane przez nas metody badania popytu. Oferta podaży takich mieszkań wynosząca 33,1% rynku ogółem zdołała uzyskać oglądalność w serwisie tabelaofert.pl na poziomie 35,2% oraz wygenerować ponad 46% zgłoszeń ogółem. Badania ankietowe pokazały również dobre wyniki, naszym zdaniem 43% respondentów zamierza kupić mieszkanie dwupokojowe, a szeroki popyt deklarowany (czyli Ci którzy w ogóle rozważają zakup mieszkania dwupokojowego) na takie mieszkania wynosi ponad 49,5%, jednocześnie blisko 37% jest zdecydowanych na zakup tylko i wyłącznie mieszkania dwupokojowego.

Mieszkania trzypokojowe cieszą się obecnie nieco mniejszym zainteresowaniem nabywców niż lokale dwupokojowe, ale przy obecnej ogólnej sytuacji rynkowej sprzedają się bez większych problemów. Badania pokazują, że jest to na pewno bardzo perspektywiczny segment rynku, szeroki popyt na takie mieszkania deklaruje ponad 48% respondentów.

Inaczej wygląda sytuacja lokali czteropokojowych, stanowiących obecnie 17,4% rynku. Stosunkowo niski popyt deklarowany (szeroki popyt deklarowany szacujemy na ok. 10%) równoważony jest przez popyt potencjalny (18%), a przede wszystkim popyt transakcyjny, który sięga niemal 12%. Oznacza to, że lokale czteropokojowe przekonują do siebie nawet osoby, które nie brały pod uwagę zakupu takiego mieszkania.

Ciekawie przedstawia się sytuacja kawalerek. Stanowią one około 9% rynku, niemniej jednak tylko 3% respondentów wskazuje na chęć zakupu tylko i wyłącznie lokalu jednopokojowego, a w ogóle rozważa zakup kawalerki niemal 6% respondentów. Natomiast dane z serwisu www.tabelaofert.pl pokazują, że kawalerki są chętnie kupowane, a popyt na nie zdecydowanie przewyższa podaż. Lokale jednopokojowe, stanowiące 8,9% podaży, mają ponad 9,6% udziału w oglądalności serwisu i generują 14% zgłoszeń ogółem. Oznacza to, że choć respondenci (na wczesnym etapie poszukiwania mieszkania) nie zastanawiają się jeszcze nad zakupem takich mieszkań, to w zderzeniu z ofertą rynkową akceptują ją bardzo chętnie, w efekcie czego kawalerki stają się bardzo poszukiwanym towarem.

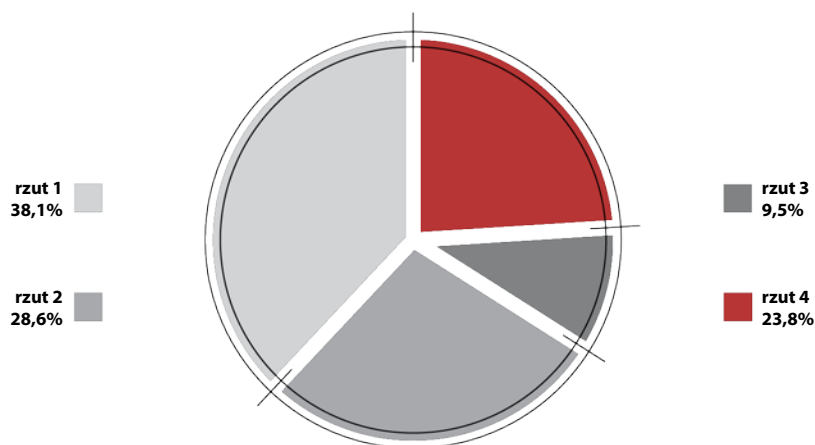


wykres: preferowana ilość pokoi

źródło: redNet Property Consulting

Rzuty

Najmniej wskazań uzyskało mieszkanie widoczne na rzucie nr 3. Jest to jedyny lokal, w którym kuchnia nie ma swojego okna. Najpopularniejsze okazało się mieszkanie przedstawione na rzucie nr 1. Kuchnia nie jest wprawdzie wydzielona, ale ma swoje okno. Lokal ma najmniejszy przedpokój, jednak zaplanowano w nim miejsce na aż dwie szafy wnękowe.



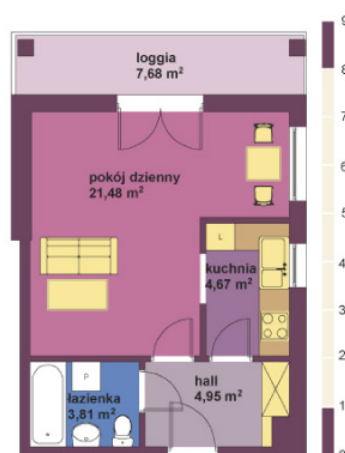
wykres: najlepszy rzut mieszkania 1-pokojowego

źródło: redNet Property Consulting

1.



2.



3.



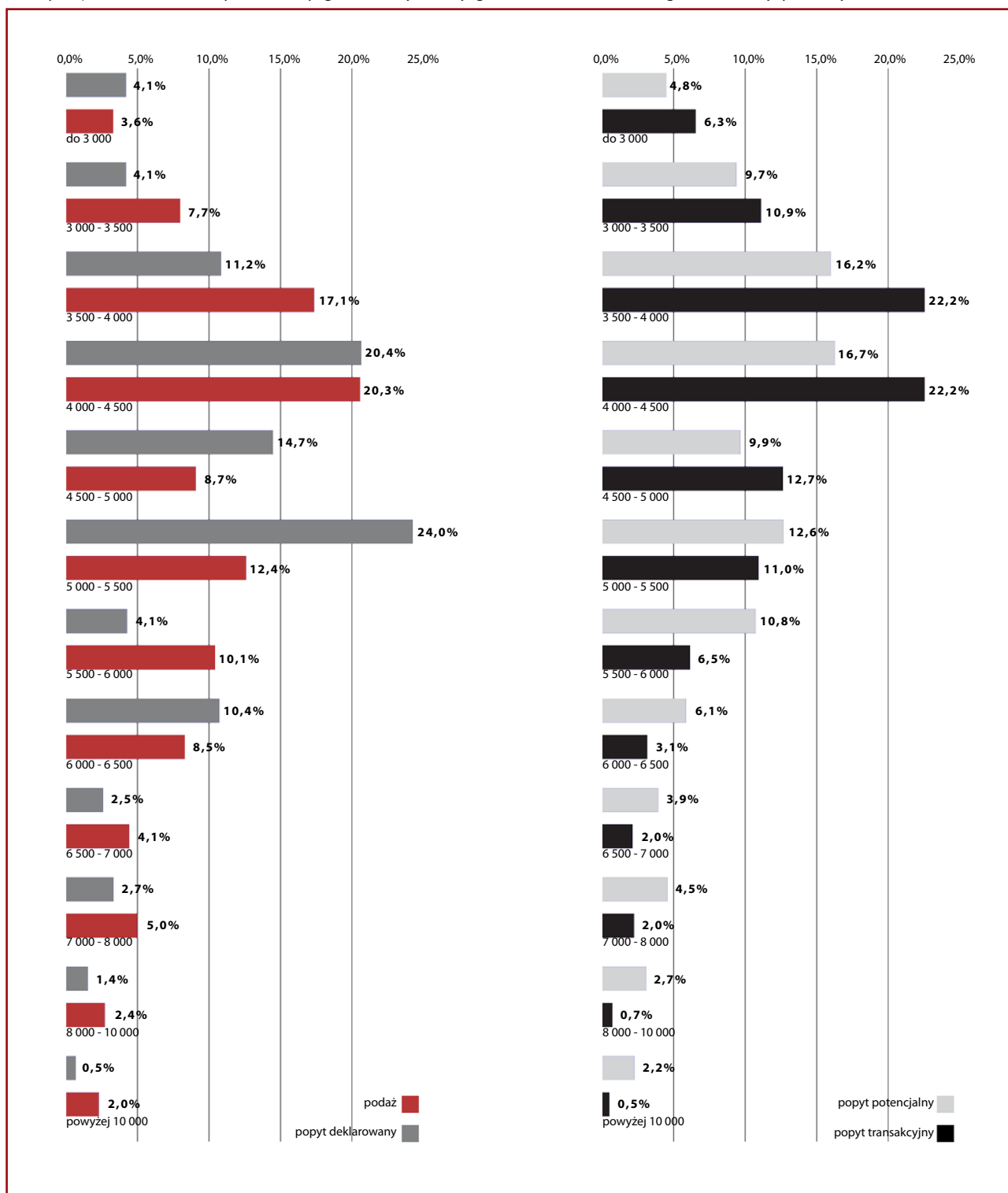
4.





Cena metra kwadratowego

Mieszkania o cenie mkw. do 5 000 zł są najbardziej poszukiwanym segmentem cenowym rynku. Lokale o cenie od 5 000 do 5 500 zł to segment względnej równowagi cenowej, co oznacza że sprzedają się generalnie tak szybko jak średnia rynkowa. Mieszkania o cenie od 5 000 zł do 8 000 zł sprzedają się wolniej niż inne segmenty cenowe. Segment luksusowy (ceny powyżej 8000 zł) rządzi się swoimi własnymi prawami, niezależnymi od ceny, generalnie jednak jego zachowanie nie odbiega od średniej rynkowej.

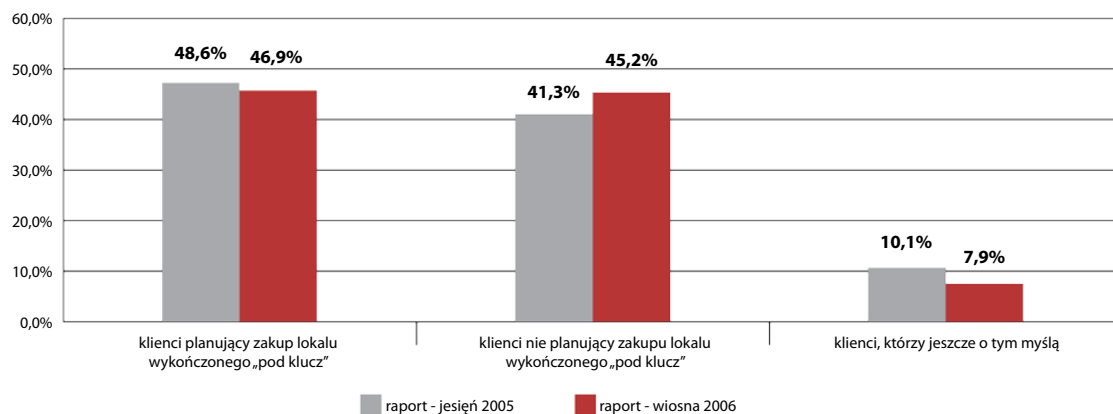


wykres: maksymalna akceptowana cena mkw.

źródło: redNet Property Consulting

Wykończenie pod klucz

Zainteresowanie zakupem lokalu wykończonego pod klucz zgłasza ok. 47% potencjalnych nabywców mieszkań w Warszawie. Niemal tyle samo osób (45%) wyklucza taką możliwość. W porównaniu z badaniem przeprowadzonym jesienią 2005 roku nastąpiły niewielkie zmiany. Doszło do kosmetycznego spadku zainteresowania wykończeniem pod klucz. Zmniejszyła się także ilość osób nie zastanawiających się nad tą opcją. Jednocześnie zwiększyła się nieco grupa klientów, którzy odrzucają możliwość zakupu mieszkania wykończonego pod klucz.

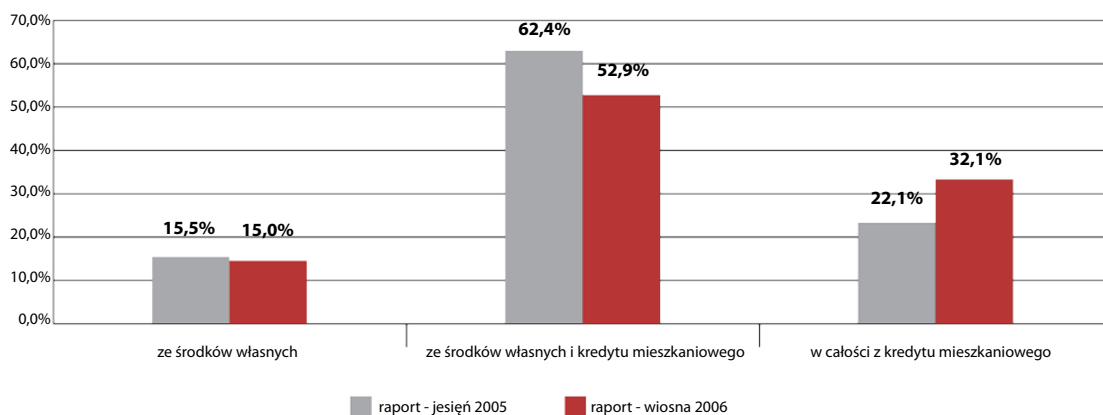


wykres: zakup lokalu wykończonego pod klucz (popyt deklarowany)

źródło: redNet Property Consulting

Sposób finansowania

Porównanie preferencji klientów w zakresie sposobu finansowania zakupu dowodzi, że grupa osób planujących wyłożenie pieniędzy jedynie z własnego portfela nie uległa zmianie, a jej udział w popycie deklarowanym utrzymał się na poziomie 15%. Oznacza to, że w aż 85% transakcji na rynku mieszkaniowym udział będą miały banki. W ciągu pół roku zdecydowanie wzrosło znaczenie instytucji finansowych. Obecnie pełne finansowanie kredytem planowane jest przez 32% ankietowanych, podczas gdy 6 miesięcy temu taki zamiar deklarowało 22% nabywców.



wykres: sposób finansowania zakupu lokalu w Warszawie (popyt deklarowany)

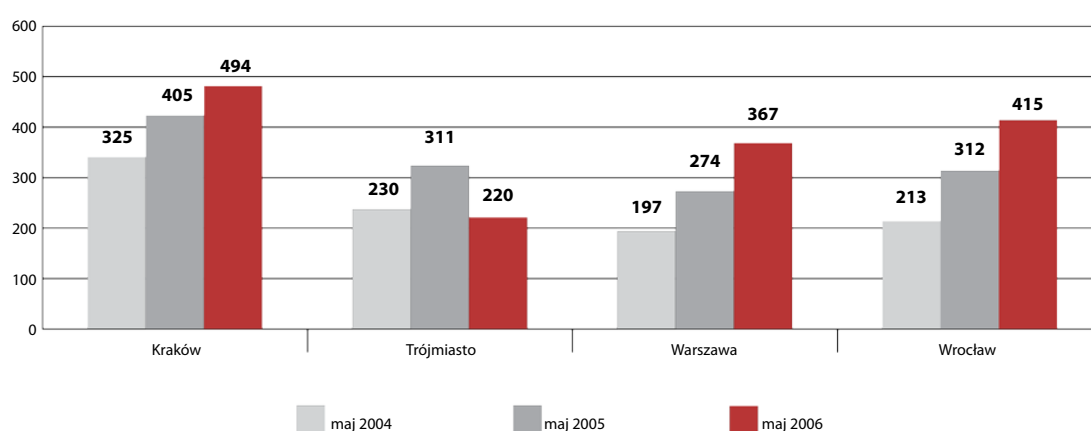
źródło: redNet Property Consulting



Wskaźniki rynku redNet Property Group

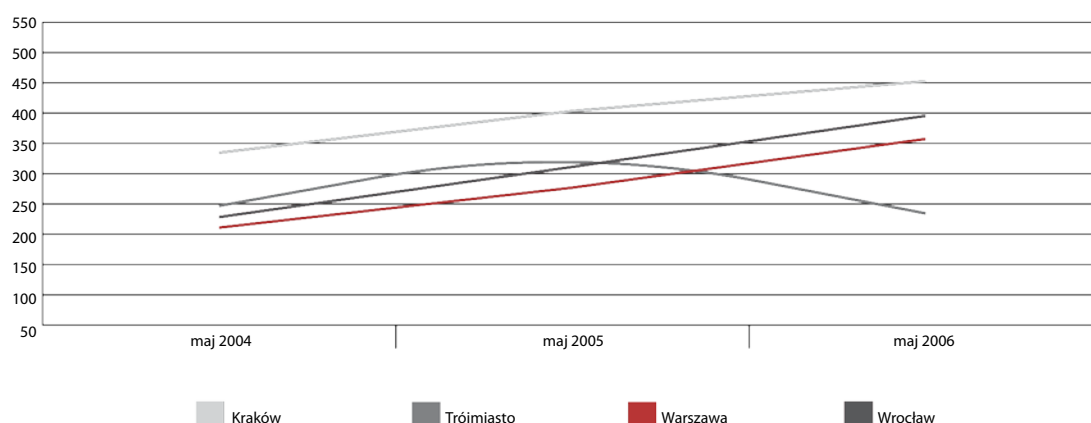
Czas oczekiwania na mieszkanie

W ciągu ostatnich dwóch lat średni czas oczekiwania na mieszkanie wzrósł znacznie w trzech najważniejszych miastach w Polsce - Warszawie, Krakowie i Wrocławiu. Wskaźnik ten mówi nam, ile statystycznie średnio dni czekać będziemy na mieszkanie kupowane na rynku pierwotnym. W Krakowie wskaźnik ten wynosi blisko 500 dni co oznacza, że na rynku tym wprowadzane wcześniej do sprzedaży inwestycje zostały wyprzedane, a kupić można jedynie mieszkania o odległych terminach realizacji. Oznacza to również, że Kraków jest obecnie najbardziej niezrównoważonym rynkiem mieszkaniowym w Polsce. Dla przeciwwagi, w Trójmieście deweloperzy reagują dynamicznie na zmiany rynkowe i szybko dostarczają podaż nowych projektów, stąd dużo łatwiej tutaj o zakup nowego mieszkania.



wykres: średni czas oczekiwania na mieszkanie (w dniach)

źródło: redNet Property Consulting

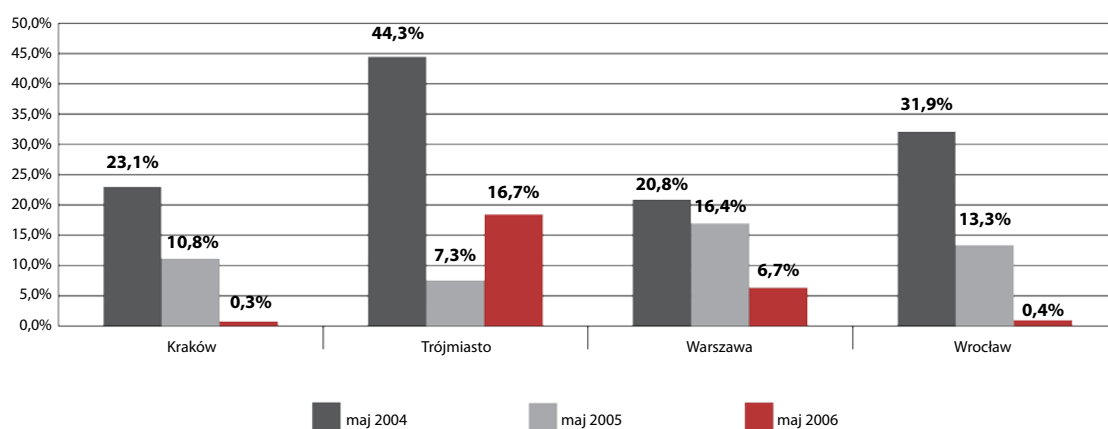


wykres: średni czas oczekiwania na mieszkanie (w dniach) - trend

źródło: redNet Property Consulting

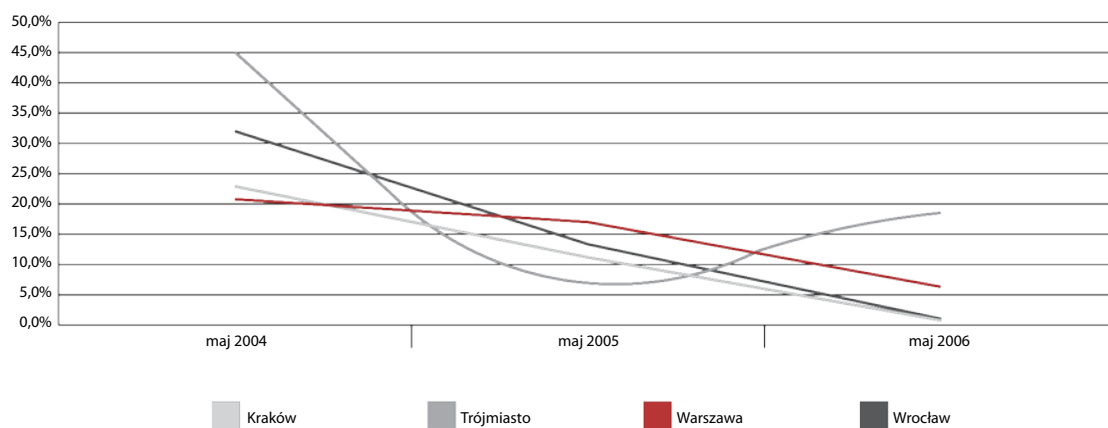
Wskaźnik dostępności oferty

Dostępność oferty jest doskonałym wskaźnikiem koniunktury, opracowanym przez redNet Property Group. Określa on dostępność mieszkań na rynku, które można kupić i od razu się do nich wprowadzić. Pokazuje on procentowy udział takich ofert w ogólnej ofercie sprzedaży. Widać, że w ciągu ostatnich dwóch lat nastąpiła dramatyczna wyprzedaż takich mieszkań, zwłaszcza w Krakowie i we Wrocławiu, gdzie wskaźnik ten spadł poniżej 0,5%! Oznacza to, że znalezienie w tych miastach gotowego mieszkania graniczy z cudem.



wykres: wskaźnik dostępności oferty

źródło: redNet Property Consulting



wykres: wskaźnik dostępności oferty - trend

źródło: redNet Property Consulting



Spis treści

Lokalny rynek na tle regionu

Województwo
Perspektywy rozwoju
Obszar metropolitalny
Obszar
Siła nabywcza
Skala budownictwa
Inwestycje infrastrukturalne
Perspektywy rozwoju aglomeracji

Budownictwo

Wprowadzenie
Zasoby mieszkaniowe
Wiek zasobów
Polityka planistyczna
Skala budownictwa

Czynniki kształtujące popyt

Wskaźniki makroekonomiczne
Demografia
Finansowanie zakupu

Czynniki kształtujące popyt na poszczególne obszary miasta.

Siła lokalnego popytu
Struktura istniejących zasobów
Inwestycje infrastrukturalne
Podaż terenów pod budownictwo mieszkaniowe
Perspektywy rozwoju

Profil klienta

Plec nabywcy

Plec nabywców - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Plec nabywców - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych
Plec nabywców - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich
Plec nabywców - zakup w celach inwestycyjnych
Plec nabywców - klienci planujący zakup lokalu wykończonego pod klucz
Plec nabywców - klienci nie planujący zakupu lokalu wykończonego pod klucz

Wiek klienta

Wiek nabywców - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Wiek nabywców - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych
Wiek nabywców - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich
Wiek nabywców - zakup w celach inwestycyjnych

Stan cywilny ankietowanych

Sytuacja rodzinna klientów

Wiek posiadanych dzieci

Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych

Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych.
Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich.
Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych - zakup w celach inwestycyjnych
Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych - klienci planujący zakup lokalu wykończonego pod klucz.
Miesięczne dochody gospodarstwa domowego netto w złotych - klienci nie planujący zakupu lokalu wykończonego pod klucz

Okres zamieszkania w mieście, w którym planowany jest zakup

Obecna sytuacja lokalowa klientów

Miejsce zamieszkania wg kodu pocztowego

Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców

Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto do 3 000 zł
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto od 3 000 do 7 000 zł
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto ponad 7 000 zł
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni do 55 mkw
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni od 55 do 80 mkw
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni przekraczającej 80 mkw
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci planujący pełne finansowanie ze środków własnych
Aktualna sytuacja mieszkaniowa nabywców - klienci planujący pełne finansowanie kredytem mieszkaniowym

Sytuacja osób posiadających już mieszkanie lub dom

Miejsce zamieszkania wg kodu pocztowego (osoby posiadające mieszkanie lub dom)

Powód zakupu mieszkania

Powód zakupu mieszkania - kobiety
Powód zakupu mieszkania - mężczyźni
Powód zakupu mieszkania - osoby stanu wolnego, bezdzietne i nie planujące dzieci w najbliższym czasie
Powód zakupu mieszkania - osoby w związkach posiadające dzieci lub planujące je mieć w najbliższym czasie
Powód zakupu mieszkania - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni do 55 mkw
Powód zakupu mieszkania - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni od 55 do 80 mkw
Powód zakupu mieszkania - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni przekraczającej 80 mkw
Powód zakupu mieszkania - klienci planujący pełne finansowanie ze środków własnych
Powód zakupu mieszkania - klienci planujący pełne finansowanie kredytem mieszkaniowym

Sytuacja osób nie posiadających własnego mieszkania

Miejsce zamieszkania

Miejsce zamieszkania nabywców wg kodu pocztowego (osoby nie posiadające własnego lokalu)

Sytuacja osób, które nie posiadają własnego mieszkania i wynajmują lokal

Miejsce zamieszkania nabywców wg kodu pocztowego (osoby nie posiadające własnego lokalu i wynajmujące mieszkanie)

Ilość pokoi w wynajmowanym lokalu

Ilość osób mieszkających w wynajmowanym lokalu

Wysokość czynszu płaconego właścicielowi mieszkania (tylko odstępne, bez czynszu)

Wysokość czynszu płaconego do spółdzielni lub wspólnoty

Preferencje kupujących

Preferencje kupujących - lokalizacja

Preferowane miasto

Preferowana dzielnica

Preferowana dzielnica - kobiety
Preferowana dzielnica - mężczyźni
Preferowana dzielnica - klienci w wieku do 27 lat
Preferowana dzielnica - klienci w wieku od 27 do 40 lat
Preferowana dzielnica - klienci w wieku 40 lat i starsi
Preferowana dzielnica - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Preferowana dzielnica - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych
Preferowana dzielnica - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich
Preferowana dzielnica - zakup w celach inwestycyjnych
Preferowana dzielnica - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni do 55 mkw.
Preferowana dzielnica - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni od 55 do 80 mkw.
Preferowana dzielnica - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni przekraczającej 80 mkw.

Warszawa - preferowane lokalizacje wg mapy.

Warszawa - odrzucane lokalizacje wg mapy.

Preferencje kupujących - wielkosc mieszkania

Preferowana ilość pokoi

Preferowana ilość pokoi - kobiety
Preferowana ilość pokoi - mężczyźni
Preferowana ilość pokoi - klienci w wieku do 27 lat
Preferowana ilość pokoi - klienci w wieku od 27 do 40 lat
Preferowana ilość pokoi - klienci w wieku 40 lat i starsi
Preferowana ilość pokoi - osoby stanu wolnego, bezdzietne i nie planujące dzieci w najbliższym czasie
Preferowana ilość pokoi - osoby w związkach posiadające dzieci lub planujące je mieć w najbliższym czasie
Preferowana ilość pokoi - klienci nie posiadający własnego lokalu
Preferowana ilość pokoi - klienci posiadający własny lokal
Preferowana ilość pokoi - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Preferowana ilość pokoi - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych
Preferowana ilość pokoi - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich
Preferowana ilość pokoi - zakup w celach inwestycyjnych

Preferowana powierzchnia lokalu

Preferowana powierzchnia lokalu 1-pokojowego

Najlepszy rzut mieszkania 1-pokojowego
Minimalna liczba łazienek w lokalu 1-pokojowym
Rozwiązania projektowe łazienki w lokalu 1-pokojowym
Minimalna powierzchnia łazienki w lokalu 1-pokojowym
Rozwiązania projektowe kuchni w lokalu 1-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) funkcjonalności rozkładu lokalu 1-pokojowego

Preferowana powierzchnia lokalu 2-pokojowego

Najlepszy rzut mieszkania 2-pokojowego
Minimalna liczba łazienek w lokalu 2-pokojowym
Rozwiązania projektowe łazienki w lokalu 2-pokojowym
Minimalna powierzchnia łazienki w lokalu 2-pokojowym
Rozwiązania projektowe kuchni w lokalu 2-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) funkcjonalności rozkładu lokalu 2-pokojowego
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) uwzględnienia garderoby w lokalu 2-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) uwzględnienia spiżarni w lokalu 2-pokojowym

Preferowana powierzchnia lokalu 3-pokojowego

Najlepszy rzut mieszkania 3-pokojowego
Minimalna liczba łazienek w lokalu 3-pokojowym
Rozwiązania projektowe łazienki w lokalu 3-pokojowym
Minimalna powierzchnia łazienki w lokalu 3-pokojowym
Rozwiązania projektowe kuchni w lokalu 3-pokojowym
Minimalna powierzchnia salonu w lokalu 3-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) funkcjonalności rozkładu lokalu 3-pokojowego
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) uwzględnienia garderoby w lokalu 3-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) uwzględnienia spiżarni w lokalu 3-pokojowym

Preferowana powierzchnia lokalu 4-pokojowego

Najlepszy rzut mieszkania 4-pokojowego
Minimalna liczba łazienek w lokalu 4-pokojowym
Rozwiązania projektowe łazienki w lokalu 4-pokojowym
Minimalna powierzchnia łazienki w lokalu 4-pokojowym
Rozwiązania projektowe kuchni w lokalu 4-pokojowym
Minimalna powierzchnia salonu w lokalu 4-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) funkcjonalności rozkładu lokalu 4-pokojowego
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) uwzględnienia garderoby w lokalu 4-pokojowym
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) uwzględnienia spiżarni w lokalu 4-pokojowym

Preferencje kupujących - cena lokalu

Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu

Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - kobiety
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - mężczyźni
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto do 3 000 zł
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto od 3 000 do 7 000 zł
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto ponad 7 000 zł
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci nie posiadający własnego lokalu
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci posiadający własny lokal
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni do 55 mkw
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni od 55 do 80 mkw.
Maksymalna akceptowana cena całkowita lokalu - klienci planujący zakup lokalu o powierzchni przekraczającej 80 mkw.

Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego

Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - kobiety
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - mężczyźni
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - osoby stanu wolnego, bezdzietne i nie planujące dzieci w najbliższym czasie
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - osoby w związkach posiadające dzieci lub planujące je mieć w najbliższym czasie
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto do 3 000 zł
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto od 3 000 do 7 000 zł
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto ponad 7 000 zł
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - klienci nie posiadający własnego lokalu
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - klienci posiadający własny lokal
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich
Maksymalna akceptowana cena metra kwadratowego - zakup w celach inwestycyjnych



Preferencje kupujących - Rozwiązania projektowe

Minimalna liczba łazienek
Rozwiązania projektowe łazienki
Minimalna powierzchnia łazienki
Rozwiązania projektowe kuchni
Rozwiązania projektowe kuchni - kobiety
Rozwiązania projektowe kuchni - mężczyźni
Minimalna powierzchnia salonu
Minimalna powierzchnia balkonu, tarasu lub loggi
Elementy kupowane razem z mieszkaniem
Liczba kondygnacji aktualnie zamieszkiwanego budynku
Preferowana kondygnacja
Preferowana wysokość zabudowy
Preferowana ilość poziomów

Preferencje kupujących - kryteria wyboru

Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) czynników określających atrakcyjność mieszkania

Rozkład mieszkania
Zachowanie prywatności (sąsiedztwo innych budynków)
Zachowanie prywatności (sąsiedztwo windy, klatki schodowej)
Nasłonecznienie mieszkania
Widok z okien
Oddalenie od ruchliwych ulic (hałas)
Balkon
Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) czynników określających standard mieszkania
Drzwi wejściowe antywłamaniowe
Okna drewniane
Ogród zimowy
Wideofon
Klimatyzacja
Garderoba
Spizarnia

Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) czynników określających atrakcyjność lokalizacji

Bliskość szkół/przedszkoli
Bliskość szkół/przedszkoli - klienci w wieku do 27 lat
Bliskość szkół/przedszkoli - klienci w wieku od 27 do 40 lat
Bliskość szkół/przedszkoli - klienci w wieku 40 lat i starsi
Bliskość terenów zielonych
Bliskość centrów handlowych
Bliskość przystanków autobusowych/tramwajowych
Bliskość metra

Wpływ na wybór od 1 (mały) do 7 (bardzo duży) czynników określających standard inwestycji

Całodobowa ochrona
Całodobowy monitoring
Teren ogrodzony
Basen na terenie budynku lub osiedla
Usługi na terenie budynku lub osiedla (sklep, fryzjer...)
Elewacja budynku wykończona kamieniem
Powierzchnie wspólne wykończone elementami kamienia/drewna
Ilość mieszkań na piętrze

Preferencje kupujących - wykończenie pod klucz

Zainteresowanie zakupem lokalu wykończonego pod klucz

Obawy związane z zakupem lokalu wykończonego pod klucz

Obawy związane z zakupem lokalu wykończonego pod klucz (osoby rozważające zakup lokalu wykończonego)
Obawy związane z zakupem lokalu wykończonego pod klucz (osoby nie rozważające zakupu lokalu wykończonego)

Czynniki mogące przekonać do zakupu lokalu wykończonego pod klucz

Czynniki mogące przekonać do zakupu lokalu wykończonego pod klucz (osoby rozważające zakup lokalu wykończonego)
Czynniki mogące przekonać do zakupu lokalu wykończonego pod klucz (osoby nie rozważające zakupu lokalu wykończonego lub nie zastanawiające się jeszcze nad taką opcją)
Skorzystanie z wykończenia pod klucz oraz wyposażenia kuchni dostarczonego przez dewelopera przy możliwości finansowania kredytem mieszkaniowym (osoby rozważające zakup lokalu wykończonego)
Skorzystanie z wykończenia pod klucz oraz wyposażenia kuchni dostarczonego przez dewelopera przy możliwości finansowania kredytem mieszkaniowym (osoby nie rozważające zakupu lokalu wykończonego lub nie zastanawiające się jeszcze nad taką opcją)
Elementy, które powinno obejmować wykończenie
Akceptowana dopłata (w złotych za metr kwadratowy) za wykończenie pod klucz

Finansowanie zakupu

Sposób finansowania zakupu

Sposób finansowania zakupu - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto do 3 000 zł
Sposób finansowania zakupu - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto od 3 000 do 7 000 zł
Sposób finansowania zakupu - klienci z gosp. domowych o dochodzie netto ponad 7 000 zł
Sposób finansowania zakupu - klienci nie posiadający własnego lokalu
Sposób finansowania zakupu - klienci posiadający własny lokal
Sposób finansowania zakupu - zakup w celu zmiany miejsca zamieszkania
Sposób finansowania zakupu - zakup w celu poprawy własnych warunków mieszkaniowych
Sposób finansowania zakupu - zakup w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich bliskich
Sposób finansowania zakupu - zakup w celach inwestycyjnych
Preferowana waluta kredytu mieszkaniowego
Maksymalna miesięczna rata kredytowa (w złotych)
Planowana wysokość wkładu własnego (w złotych)
Obciążenie na hipotekę obecnie zamieszkanego lokalu
Kwota, jaka obciążona jest hipoteka

Konkurencja ze strony rynku wtórnego

Możliwość zakupu lokalu na rynku wtórnym
Preferowany termin wprowadzenia się do nowego lokalu



| Wiśniowy Business Park | Budynek C | 1-go Sierpnia 6 A | 02-134 Warszawa | Polska |
| Tel. +48 22 31 87 200 | fax +48 22 31 87 210 | info@rednetproperty.com | www.rednetproperty.com |

| Centrum Wileńska | Targowa 72 | III piętro | 03-734 Warszawa | *

* do 1 września 2006