

Kwartalnik mieszkaniowy

Raport o sytuacji na rynku mieszkań
w II kwartale 2022 roku



SPIS TREŚCI

SYTUACJA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH: II KWARTAŁ 2022 ROKU	5
RYNEK MIESZKAŃ	6
RYNEK NAJMU	10
POZOSTAŁE NIERUCHOMOŚCI	12
CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W WYBRANYCH POLSKICH MIASTACH	14
TEMAT SPECJALNY: PORTRET WYNAJMUJĄCYCH W POLSCE	18
KIM SĄ WŁAŚCICIELE MIESZKAŃ NA WYNAJEM	19
JAKIE MIESZKANIA OFERUJĄ WYNAJMUJĄCY	21
KOMU I NA JAKICH WARUNKACH CHCĄ WYNAJMOWAĆ	24
JAKIE PODEJŚCIE MAJĄ WYNAJMUJĄCY DO NAJMU	27



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

Katarzyna A. Przybyła

PROJEKT GRAFICZNY

Joanna Pamuła

Polityka Insight

Partnerem raportu jest Otodom.

Opracowanie jest bezstronne i obiektywne. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Warszawa, lipiec 2022 r.

otodom

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**

POLITYKA INSIGHT to pierwsza w Polsce platforma wiedzy dla liderów biznesu, decydentów politycznych i dyplomatów. Działa od 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

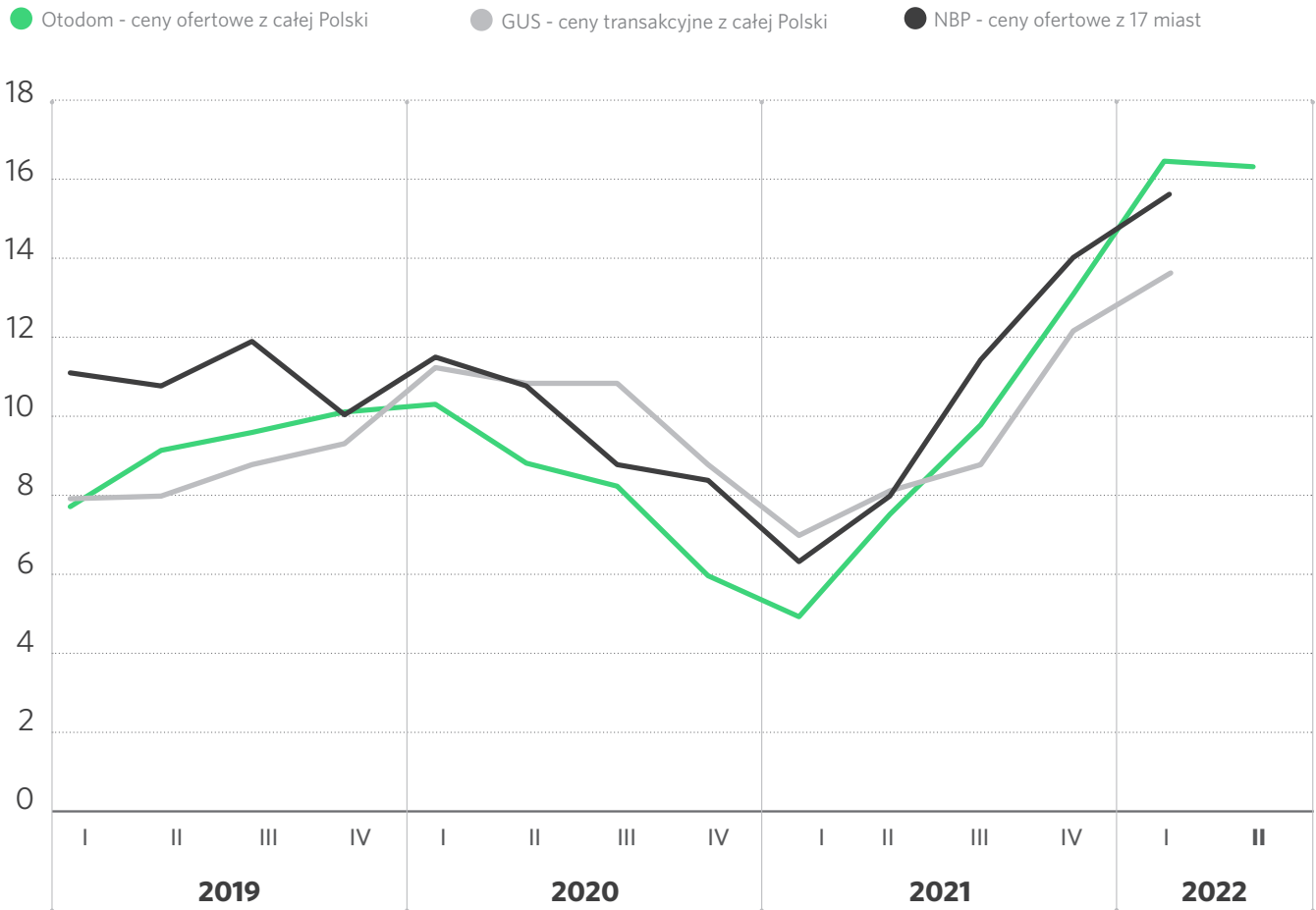
SYTUACJA NA RYNKU
NIERUCHOMOŚCI
MIESZKANIOWYCH

**II KWARTAŁ
2022 ROKU**

RYNEK MIESZKAŃ

TEMPO WZROSTU CEN MIESZKAŃ W POLSCE

WZROST CEN W UJĘCIU ROCZNYM (PROC.)



ŹRÓDŁO: OTODOM, GUS, NBP, PRZELICZENIA WŁASNE.

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

% WSZYSTKICH Z PODANYM ROKIEM BUDOWY

● Rynek pierwotny

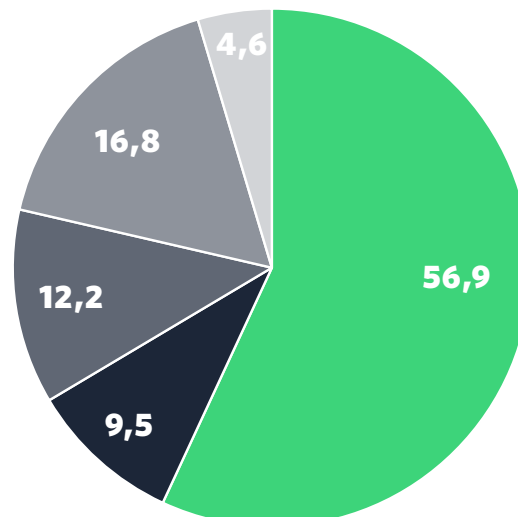
Rynek wtórny:

● 2016-2021

● 1991-2015

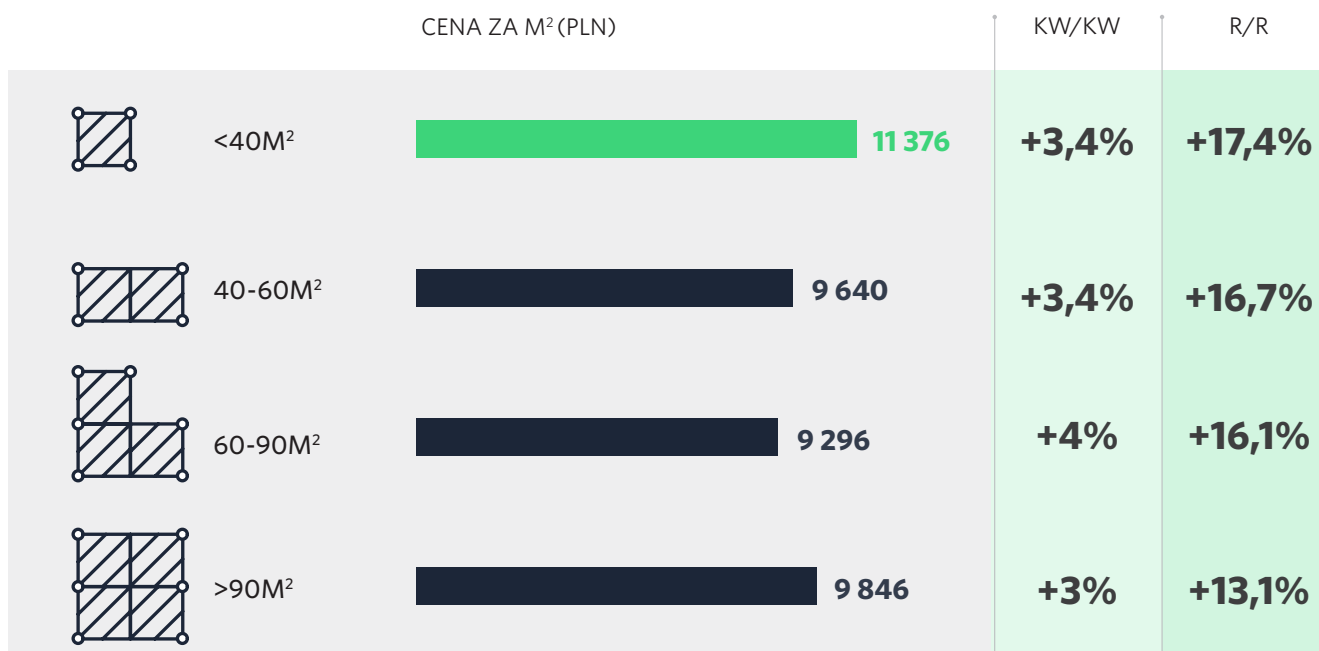
● 1945-1990

● <1945

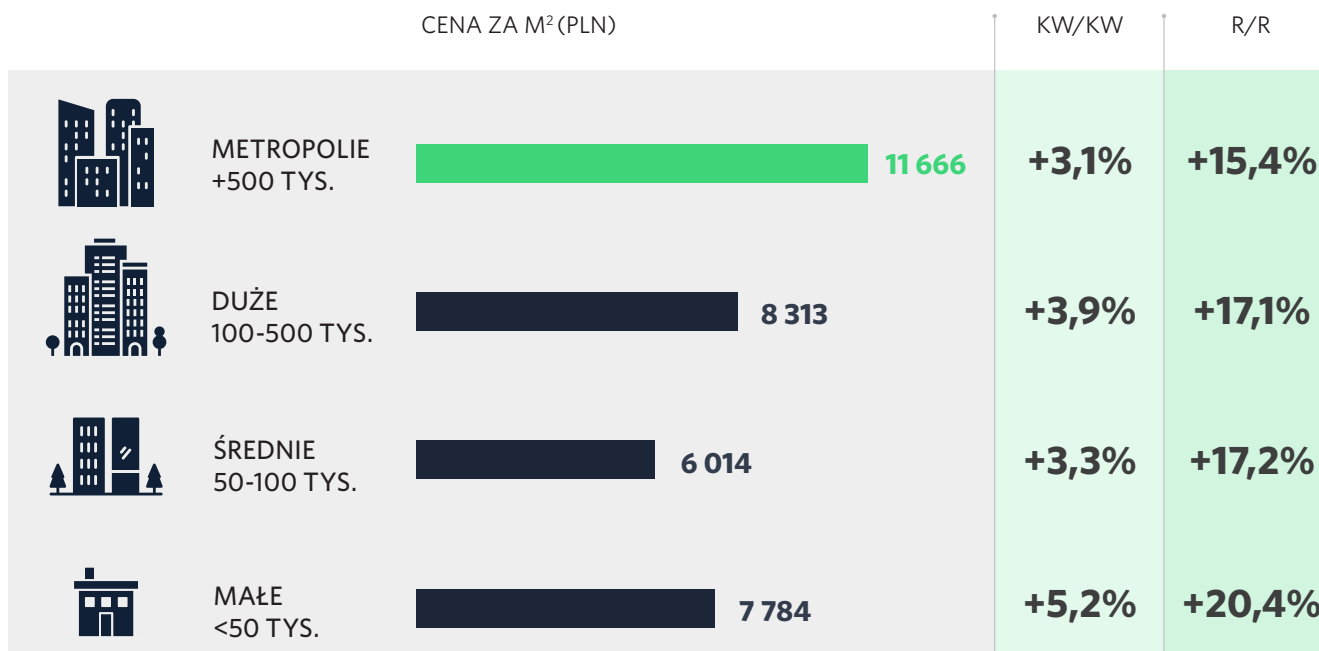


ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

→ CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W PODZIALE NA POWIERZCHNIĘ UŻYTKOWĄ

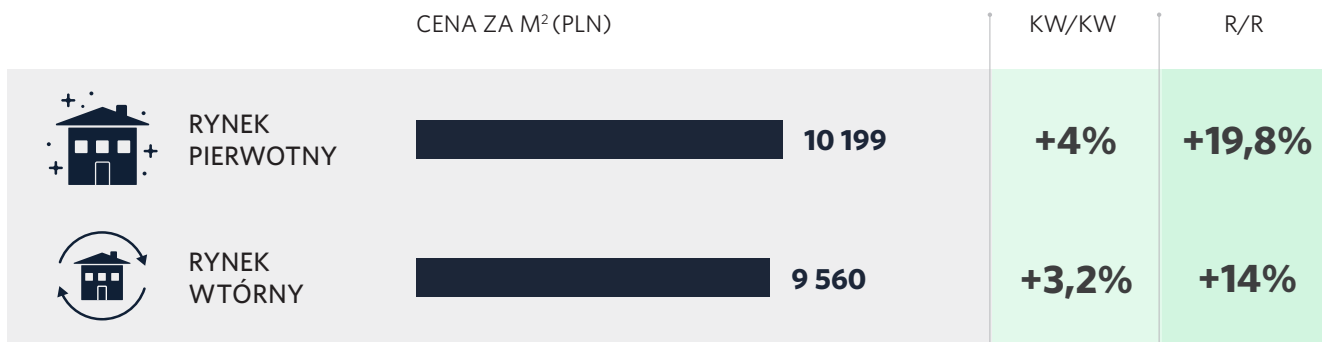


→ CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W PODZIALE NA RODZAJ MIEJSCOWOŚCI



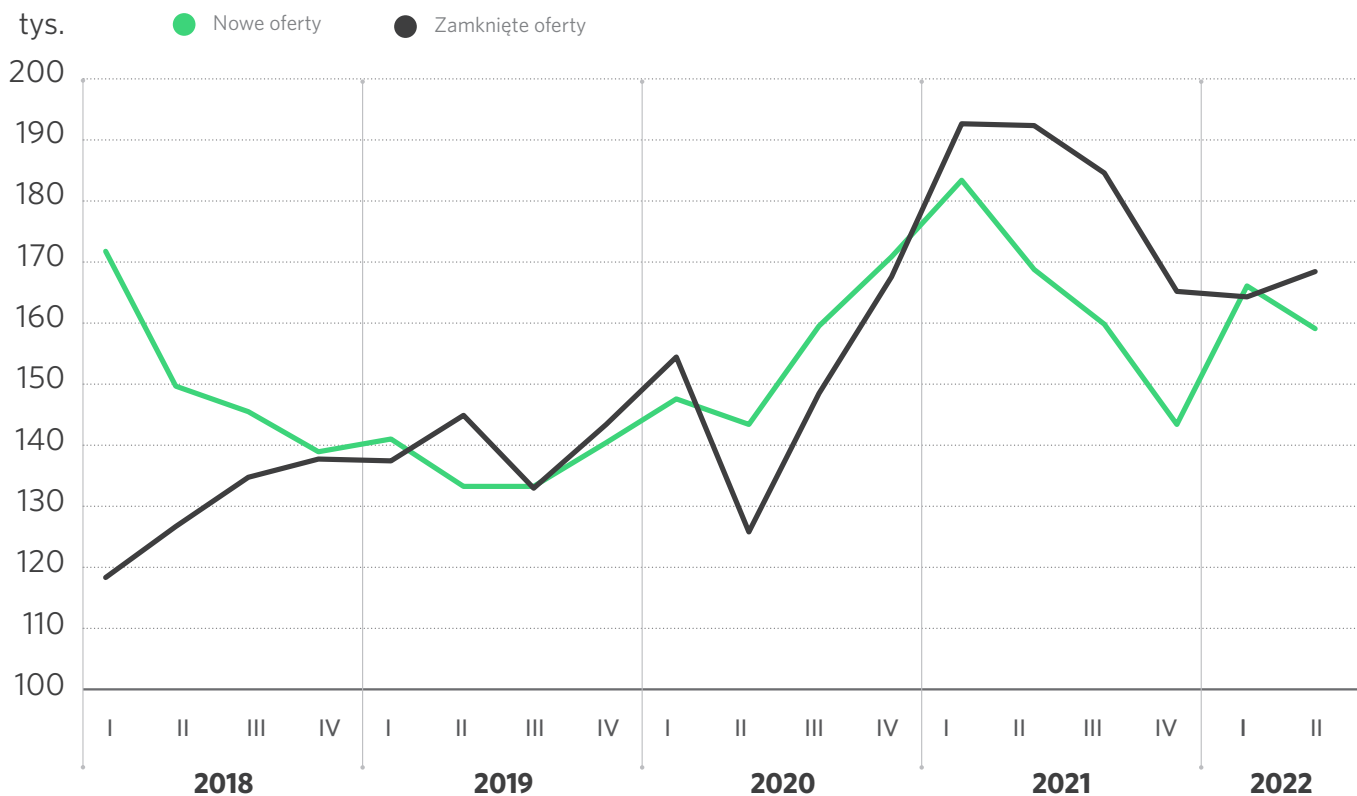
ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

→ CENY OFERTOWE ZA POWIERZCHNIĘ UŻYTKOWĄ MIESZKANIA



→ TEMPO OBROTU MIESZKANIAMI

LICZBA NOWYCH OFERT SPRZEDAŻY W PORÓWNIANIU DO LICZBY ZAMKNIĘTYCH OFERT SPRZEDAŻY

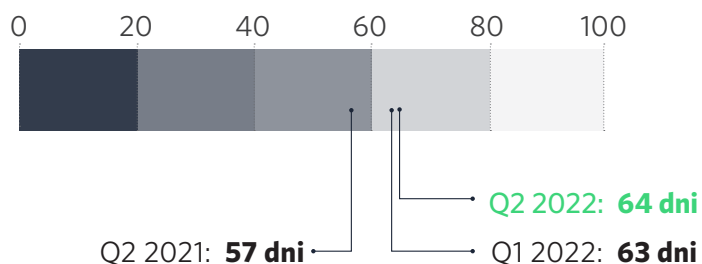


→ CZAS WYŚWIETLANIA OFERT MIESZKAŃ W SERWISIE OTODOM



MEDIANA CZASU AKTYWNOŚCI OGŁOSZENIA (W DNIACH)*

*Uaktualniona metodyka liczenia.



ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

RYNEK MIESZKAŃ: TEMPO WZROSTU CEN HAMUJE

W II kwartale średnie ceny ofertowe¹ wzrosły o 3,5 proc. To już kolejny kwartał hamowania dynamiki cen – w pierwszych trzech miesiącach roku wzrosły one o 4,6 proc., a w IV kwartale 2021 r. o 5,2 proc. W rezultacie nieznacznie spadła dynamika roczna wzrostu cen – do 16,4 proc. z rekordowych 16,5 proc. w I kwartale. Przyczyniły się do tego przede wszystkim ograniczenia popytowe – w ostatnich miesiącach gwałtownie zmalał popyt na mieszkania, zwłaszcza ten finansowany z kredytu. Według danych BIK wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe była w czerwcu o 60 proc. niższa niż przed rokiem (w maju spadek wyniósł 52 proc.). W przeciwną stronę oddziaływało wystawianie w ofercie mieszkań budowanych przy bardzo wysokich kosztach materiałów i robocizny – w rezultacie wzrost cen na rynku pierwotnym utrzymał się na poziomie 20 proc. r/r.

Na rynku wtórnym rośnie podaż, maleje dynamika wzrostu cen. Największy wzrost liczby ofert dotyczy mieszkań wybudowanych w okresie 2016-2021 – liczba aktywnych ogłoszeń w tym segmencie rynku wzrosła od końca 2021 r. o 38 proc. To zapewne rezultat systematycznego wystawiania na sprzedaż mieszkań kupionych spekulacyjnie, czyli z chęcią zarobku na szybkim wzroście cen. Ze względu na pogarszające się perspektywy makroekonomiczne, dekonunkturę na rynku mieszkaniowym oraz wzrost zyskowności alternatywnych form inwestycji część inwestorów na rynku mieszkaniowym decyduje się na realizację zysków teraz. Taki wzrost podaży przekłada się na mniejsze możliwości podnoszenia cen – te na rynku wtórnym wzrosły w II kwartale o 3,2 proc. kw/kw.

Im większe mieszkanie, tym wolniejszy wzrost cen. Mimo znaczącego wzrostu podaży najmniejszych mieszkań, ich ceny wciąż idą górę w najszybszym tempie – lokale do 40 m² były o 17,4 proc. droższe niż przed rokiem, a te powyżej 90 m² o 13,1 proc. Pozostałe mieszkania drożały w tempie zbliżonym do średniej (3,5 proc.). Zależność pomiędzy tempem wzrostu cen a powierzchnią lokalu była zapewne wynikiem spadającej zdolności kredytowej nabywców. Wraz z każdą kolejną podwyżką stóp procentowych maleje kwota maksymalnego dostępnego kredytu hipotecznego dla gospodarstw domowych, a co za tym idzie powierzchnia lokalu, na którą je stać. W rezultacie osoby, które chciały jak najszybciej kupić mieszkanie przed dalszą utratą zdolności kredytowej, decydowały się na mniejsze lokale. Wykorzystywali to sprzedający, którzy chętniej podnosili ceny właśnie w tym segmencie rynku.

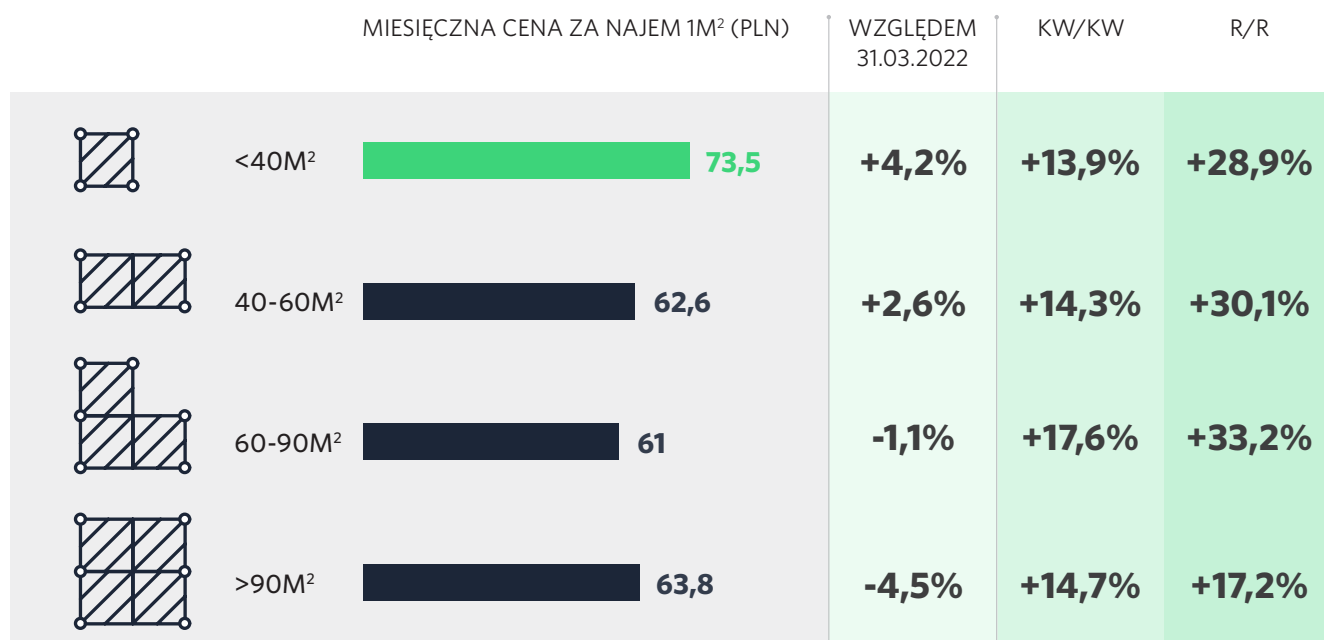
Im mniejsza miejscowość, tym szybszy wzrost cen. Z powodów opisanych powyżej analogiczne różnice w dynamikach cen można było zaobserwować analizując tempo wzrostu cen w miejscowościach o różnej wielkości. W największych miastach Polski, gdzie ceny za m² są najwyższe, dynamika wzrostu była najniższa i wyniosła w II kwartale 15,4 proc. r/r. Z kolei w małych miejscowościach, gdzie mieszka mniej niż 50 tys. mieszkańców, wzrost cen był najszybszy i wyniósł 20,4 proc. r/r. Kolejny kwartał bardzo wolno rosły ceny mieszkań wybudowanych w latach 1991-2015, czyli tych, które osiągnęły średnio najwyższe ceny. W II kwartale wzrost w tym segmencie rynku wyniósł 2,7 proc., a nieznacznie wolniejszy wzrost odnotowano tylko w mieszkaniach wybudowanych w czasach PRL (2,6 proc.).

Dalej rośnie liczba mieszkań wystawianych na sprzedaż. Mimo niewielkiego spadku liczby nowych ofert, łączna liczba oferowanych na sprzedaż mieszkań urosła kolejny kwartał z rzędu. To rezultat dużo niższego niż przed rokiem popytu, który spowodował zmniejszenie liczby zamykanych ofert oraz zwiększenie czasu potrzebnego na znalezienie nabywcy. Obecnie czas wyświetlania jednego ogłoszenia w serwisie Otodom jest najdłuższy w historii badania – mediana wynosi 64 dni wobec 63 dni kwartał wcześniej i 58 dni w IV kwartale 2021 r. Równocześnie systematycznie maleje powierzchnia oferowanych mieszkań. W II kwartale lokal na sprzedaż miał średnio 58,3 m² wobec 60,2 m² rok temu i 63,2 m² w 2018 r., czyli na początku boomu na rynku nieruchomości. To przede wszystkim rezultat spadku metrażu nowo budowanych mieszkań. Wielu deweloperów decydowało się na zwiększenie liczby małych mieszkań, ponieważ generują największe marże, a jest na nie największy popyt podbijany przez inwestorów, którzy poszukują nieruchomości pod wynajem (patrz: temat specjalny tego numeru).

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 częściowych. Wykorzystywane w obliczeniach wagi to 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).

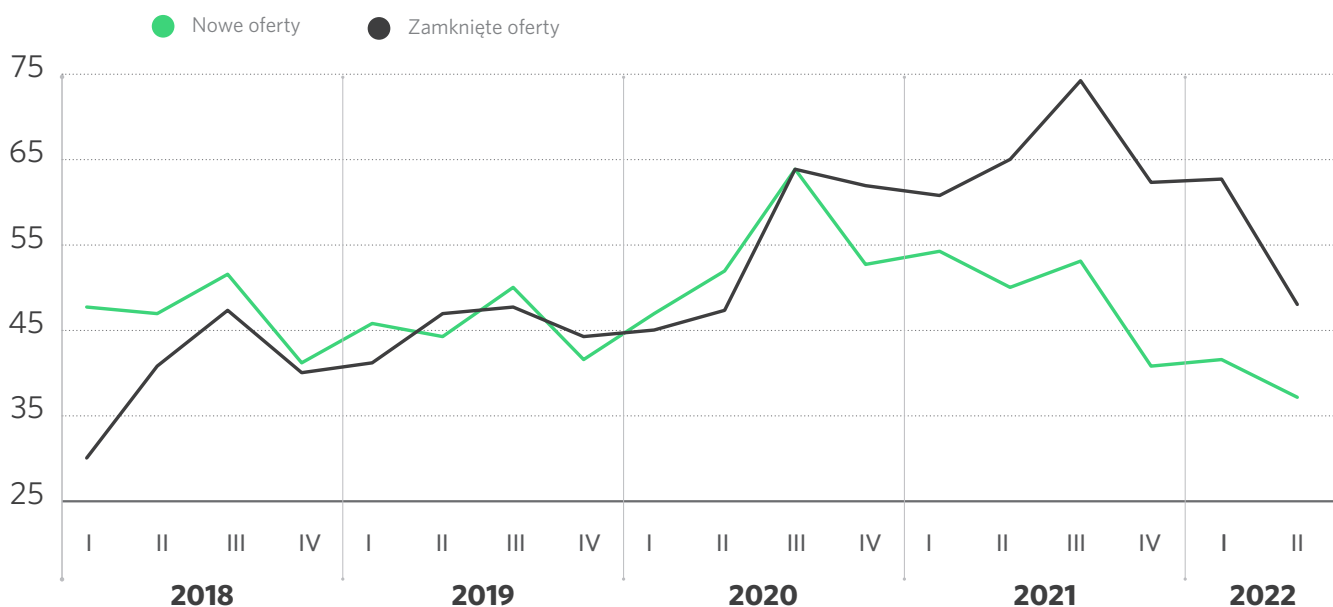
RYNEK NAJMU

→ 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

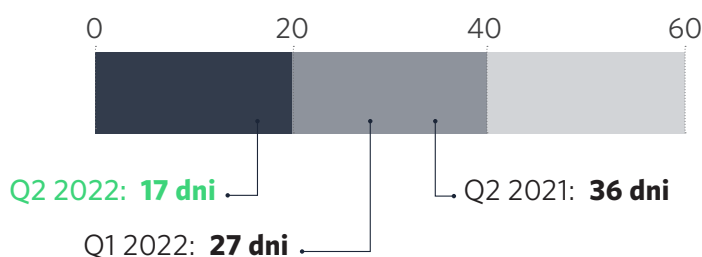


→ CZAS WYŚWIETLANIA OFERT NAJMU W SERWISIE OTODOM



MEDIANA CZASU AKTYWNOŚCI OGŁOSZENIA (W DNIACH)*

*Uaktualniona metodyka liczenia.



→ **MIESIĘCZNE CENY NAJMU
ZA 1M² W PODZIALE NA
RODZAJ MIEJSCOWOŚCI (PLN)**



METROPOLIE
+500 TYS.



WZGLĘDEM
31.03.2022 **+1,8%** | KW/KW: **+16,2%** | R/R: **+30,7%**



DUŻE
100-500 TYS.



WZGLĘDEM
31.03.2022 **+2,2%** | KW/KW: **+11,8%** | R/R: **+27,9%**



ŚREDNIE
50-100 TYS.



WZGLĘDEM
31.03.2022 **+4,4%** | KW/KW: **+10,1%** | R/R: **+20,6%**



MAŁE
<50 TYS.



WZGLĘDEM
31.03.2022 **+6,7%** | KW/KW: **+11,8%** | R/R: **+22,4%**

→ **LICZBA REAKTYWOWANYCH
OFERT NAJMU**



LICZBA OGŁOSZEŃ

0 3 6 9 12 15 tys.



ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

**RYNEK NAJMU: NAJEM WCIĄŻ POD
PRESJĄ WOJNY**

Czynsze ustabilizowały się na wysokich poziomach. Średni czynsz za wynajem mieszkania w Polsce wyniósł w II kwartale 3 179 zł wobec 3 155 zł na koniec I kwartału i 2 770 zł w momencie rosyjskiej agresji na Ukrainę. W porównaniu z końcem marca spadły czynsze ofertowe za mieszkania pow. 90 m² (średnio w II kwartale o 4,5 proc.) i mieszkania o powierzchni 60-90 m² (o 1,1 proc.). Wzrosły natomiast czynsze za mieszkania mniejsze, czyli te najpowszechniej dostępne na rynku. W przypadku mieszkań poniżej 40 m² średni ofertowy czynsz w II kwartale był aż o 4,2 proc. wyższy niż na koniec marca br. Co ciekawe, najmocniej podrożały mieszkania w najmniejszych polskich miejscowościach, gdzie uchodźcy i uchodźczynie zaczęli szukać mieszkań relatywnie później – tam wysokość czynszu w porównaniu z końcem marca wzrosła o 6,7 proc. W przypadku wszystkich lokalizacji i we wszystkich segmentach rynku średnie ofertowe stawki najmu wciąż były jednak o ponad 10 proc. wyższe niż przed wybuchem wojny.

Utrzymuje się nierównowaga między popytem a podażą.

II kwartał 2022 r. przyniósł nieznaczną odbudowę liczby ofert najmu – między kwietniem a czerwcem w serwisie Otodom pojawiło się 37,5 tys. nowych ofert najmu, z czego 8,9 tys. stanowiły oferty z Warszawy. W obu przypadkach to najniższa wartość w historii dostępnych danych. Rok wcześniej wynajmujący wystawili o 32 proc. więcej ofert mieszkań na wynajem, a w samej Warszawie aż o 66 proc. więcej. To rezultat wysokiego popytu na najem wśród uchodźców i uchodźczyń. Mieszkania czasem w ogóle nie były oficjalnie wystawiane, bo wynajmujący znajdowali najemców w swojej sieci kontaktów. W rezultacie w II kwartale liczba ofert dostępnych na rynku dalej malała, pogłębiając deficyt mieszkań na wynajem i zmniejszając średni czas wyświetlania oferty najmu w serwisie do 17 dni, co stanowi absolutny rekord.

Nie zmienił się metraż oferowanych na wynajem lokali.

Średnia powierzchnia oferowanego lokalu była w II kwartale 2022 r. praktycznie identyczna jak w IV kwartale 2021 r. (57,6 m² wobec 57,8 m²) i nieznacznie większa niż w I kwartale 2022 r. To prawdopodobnie rezultat równoczesnego oddziaływania dwóch przeciwstawnych czynników. Z jednej strony, rosła podaż najmu nowych mieszkań, które dopiero niedawno zostały oddane do użytkowania. Te nieruchomości mają średnio mniejszą powierzchnię, na co wskazują dane o spadku średniej powierzchni mieszkań wystawionych na sprzedaż (mówią też o tym sami deweloperzy). Z drugiej strony, na rynek trafiło więcej mieszkań o dużej powierzchni, które wcześniej nie były oferowane najemcom. To prawdopodobnie rezultat jednoczesnego wzrostu czynszów i zwiększenia rat kredytów hipotecznych, które zachęciły osoby posiadające większe pustostany do ich zaoferowania na wynajem. Tezę tę potwierdza utrzymywanie się stabilnego odsetka ofert reaktywowanych wśród nowych ofert wystawionych na rynku.

POZOSTAŁE NIERUCHOMOŚCI

SZEREGOWCE



6 255 zł



cena
(za m² pow. uż. domu)

liczba nowych ofert

18 852



19 380



liczba zamkniętych ofert

DOMY WOLNOSTOJĄCE NA DZIAŁCE DO 500M²



5 341 zł



cena
(za m² pow. uż. domu)

liczba nowych ofert

11 809



13 225



liczba zamkniętych ofert

DOMY WOLNOSTOJĄCE NA DZIAŁCE POWYŻEJ 500M²



5 398 zł



cena
(za m² pow. uż. domu)

liczba nowych ofert

7 434



8 252



liczba zamkniętych ofert

DZIAŁKI BUDOWLANE NIEZABUDOWANE



237 zł



cena
(za m² pow. ziemi)

liczba nowych ofert

19 700



22 099



liczba zamkniętych ofert

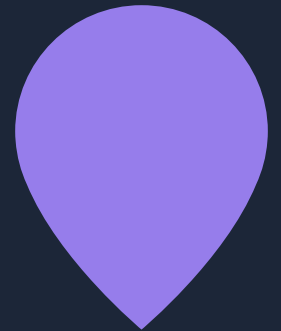
ŹRÓDŁO: OTODOM, PRZELICZENIA WŁASNE.

POZOSTAŁE NIERUCHOMOŚCI: OSTRE HAMOWANIE DYNAMIKI WZROSTU CEN DOMÓW

Liczba ofert sprzedaży szeregowców najwyższa w historii badania. W II kwartale do serwisu Otodom trafiło aż 18,9 tys. nowych ofert sprzedaży domów w zabudowie szeregowej – to najwyższa wartość w historii, większa o 8,8 proc. od tej odnotowanej w analogicznym okresie 2021 r. Mocno wzrosła też podaż domów w innych segmentach rynku, ale nie przekroczyła poziomów odnotowanych w latach 2018-2019. To przede wszystkim rezultat finalizacji projektów inwestycyjnych rozpoczętych przez mikro deweloperów w latach największego, pandemicznego popytu na tego typu nieruchomości (**por. Kwartałnik Mieszkaniowy III kw. 2021 r.**). Według danych GUS w I kwartale br. wartość oddanych do użytkowania domów jednorodzinnych wyniosła 2 mld zł – to ponad trzykrotnie więcej niż rok wcześniej (0,6 mld zł) i więcej niż w całym 2019 r. (1,8 mld zł). Za tak szybkim wzrostem podaży nie nadążał popyt. W rezultacie liczba ofert domów na sprzedaż wzrosła do najwyższych poziomów od I kw. 2021 r., a tych w zabudowie szeregowej do najwyższego poziomu w historii.

Podwyżki cen spowolniły przez nadpodaż domów. Tempo wzrostu cen zmalało we wszystkich analizowanych przez nas segmentach domów. Najsilniej spowolnił wzrost cen nieruchomości w zabudowie szeregowej – wyniósł 0,9 proc. kw/kw, czyli najmniej od II kwartału 2018 r. Nieznacznie wyższe podwyżki odnotowano w przypadku domów wolnostojących – ceny tych na działkach do 500 m² zwiększyły się o 1,2 proc. (najniższy wzrost od III kwartału 2020 r.), a tych na działkach powyżej 500 m² o 1,5 proc. (najmniej od IV kwartału 2018 r.). Oznacza to, że mikro deweloperzy nie byli w stanie przełożyć w całości podwyżek cen materiałów budowlanych i robocizny na wycenę sprzedawanych domów i musieli obniżyć swoje marże. W kolejnych kwartałach tendencja ta będzie zapewne kontynuowana, co doprowadzi do zwiększenia konkurencji między sprzedawcami i obniżenia cen ofertowych.

Spowolnienie nie dotknęło obrotu ziemią. Podobnie jak w przypadku domów, wiosna przyniosła wzrost podaży nowych ofert na rynku niezabudowanych działek budowlanych. W tym segmencie spotkał się on jednak z jeszcze szybszym wzrostem popytu, który był zapewne napędzany rosnącą inflacją. Wiele osób, chcąc zabezpieczyć swój majątek przed spadkiem wartości, decydowało się na zakup ziemi, która w najlepszy sposób tezuje majątek. Nie wymaga ponoszenia kosztów utrzymania i zarządzania (np. w przypadku przeznaczenia pod wynajem), a w porównaniu do mieszkań czy domów jest obciążona mniejszym ryzykiem spadku wartości w kolejnych latach. W związku z powyższym tendencja wzrostowa cen ziemi była kontynuowana – ich dynamika wzrostu wyniosła 4,7 proc. kw/kw i 17,8 proc. r/r. Obie miary wzrostu były wyższe niż w I kwartale br. Prawdopodobne jest jednak, że w kolejnych kwartałach wraz ze spowolnieniem popytu ze strony inwestorów budujących domy i wyhamowaniem wzrostu inflacji również popyt na nieruchomości gruntowe zacznie maleć, co doprowadzi do spowolnienia wzrostu cen.



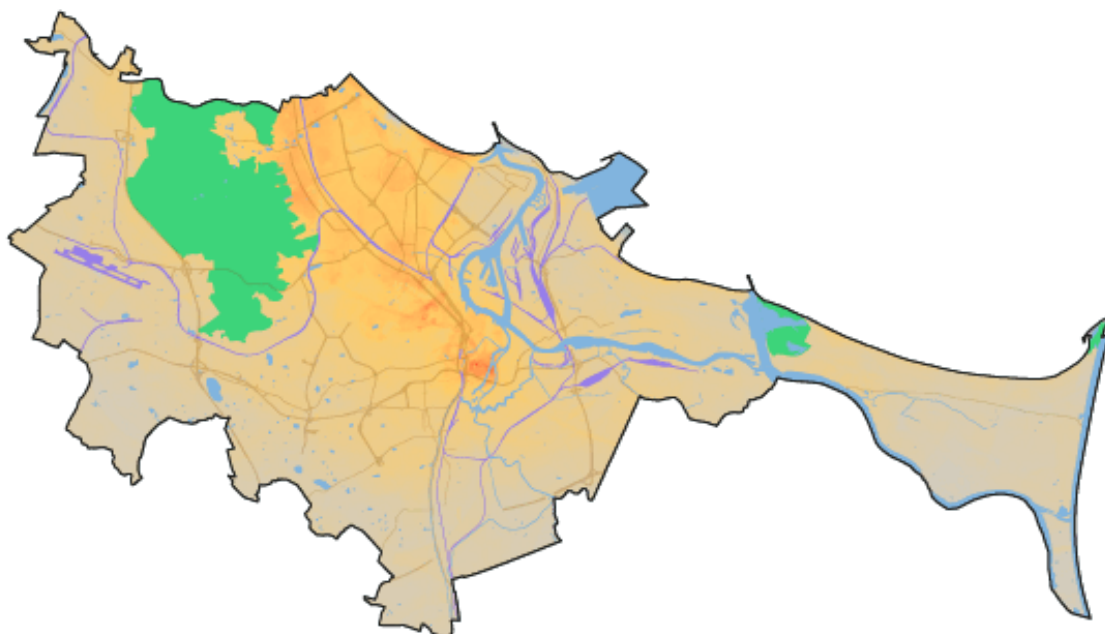
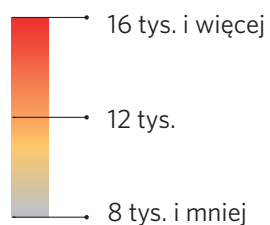
CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W WYBRANYCH POLSKICH MIASTACH

LEGENDA

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

GDAŃSK

SZACOWANA CENA OFERTOWA (ZŁ/M²)

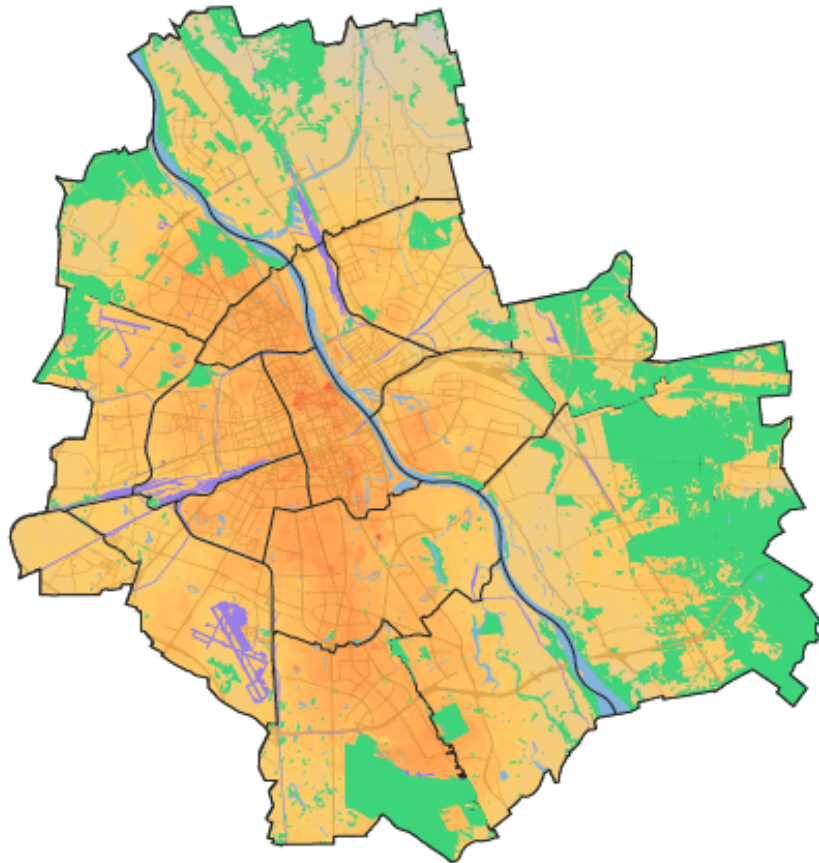
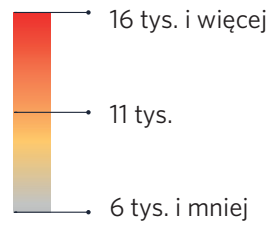




Mapa pokazuje wyniki modelowania przestrzennego dla średniej ceny ofertowej czteropokojowego mieszkania o powierzchni 60 m², znajdującego się na pierwszym piętrze i wystawionego na rynku wtórnym. Mapa ma charakter poglądowy. Faktyczne ceny ofertowe mogą się różnić od szacunków zaprezentowanych na mapie.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

WARSZAWA

SZACOWANA CENA OFERTOWA (ZŁ/M²)



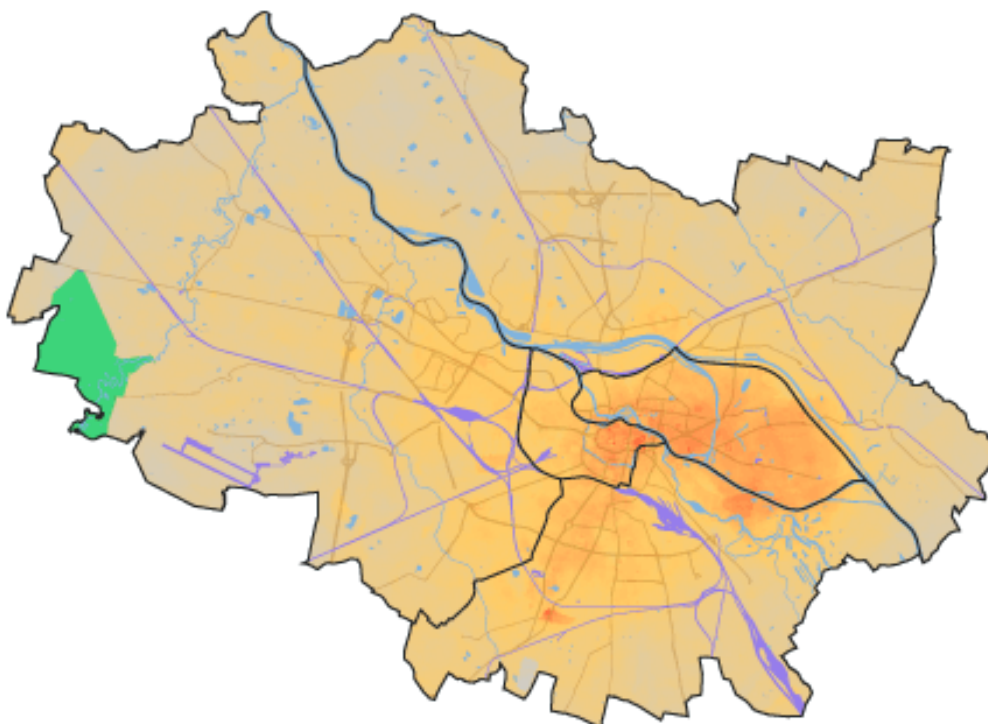
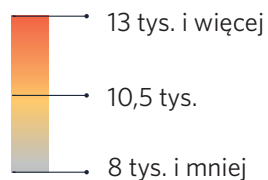
CENY OFERTOWE MIESZKAŃ W WYBRANYCH POLSKICH MIASTACH

LEGENDA

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

WROCŁAW

SZACOWANA CENA OFERTOWA (ZŁ/M²)

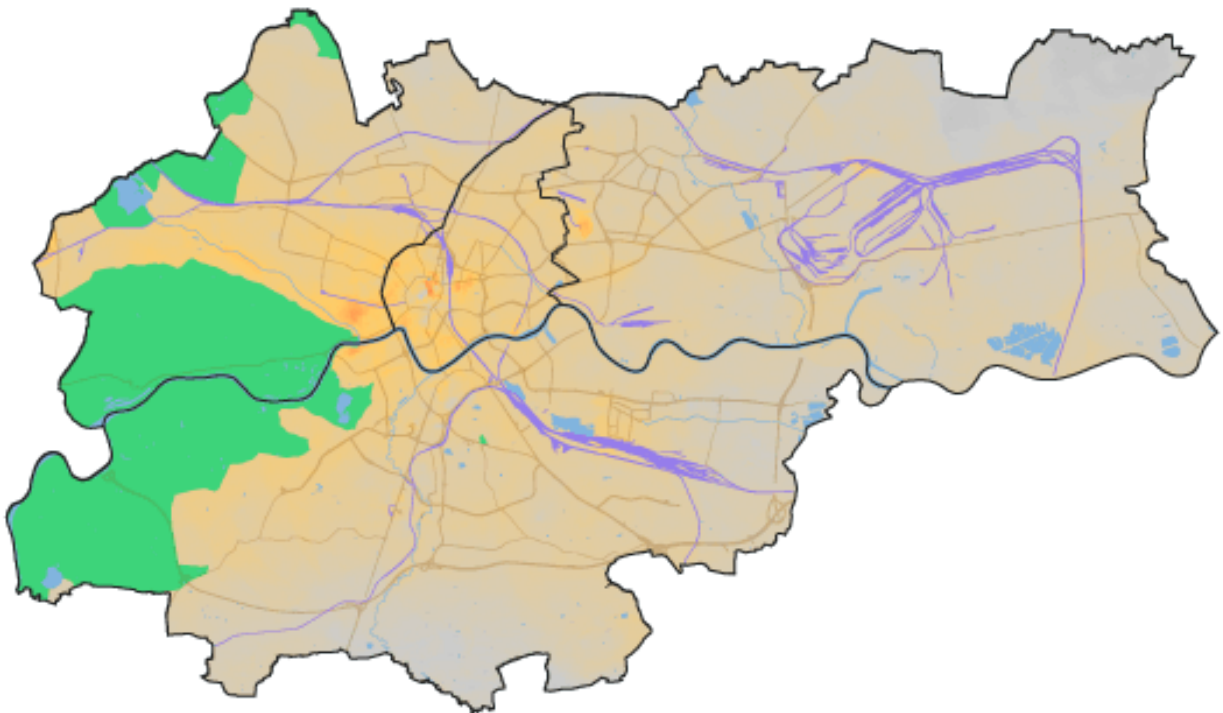
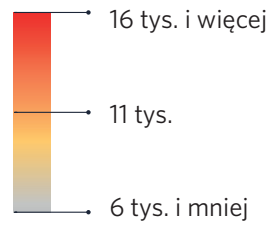




Mapa pokazuje wyniki modelowania przestrzennego dla średniej ceny ofertowej czteropokojowego mieszkania o powierzchni 60 m², znajdującego się na pierwszym piętrze i wystawionego na rynku wtórnym. Mapa ma charakter poglądowy. Faktyczne ceny ofertowe mogą się różnić od szacunków zaprezentowanych na mapie.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

KRAKÓW

SZACOWANA CENA OFERTOWA (ZŁ/M²)



TEMAT SPECJALNY

**PORTRET
WYNAJMUJĄCYCH
W POLSCE**


Kim są właściciele mieszkań na wynajem


→ METRYCZKA TYPOWEGO WYNAJMUJĄCEGO




 Płeć	MĘŻCZYZNA
 Wiek	>50 LAT
 Wykształcenie	WYŻSZE
 Dochód rozporządzalny na osobę	3 000-4 000 ZŁ
 Rodzina	MA ŻONĘ I DZIECI
 Miejsce zamieszkania	MIESZKANIE WŁASNOŚCIOWE NA TERENACH WIEJSKICH

ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

 Typowy² wynajmujący³ w Polsce to mężczyzna średnio w wieku 42 lat, żonaty i z co najmniej jednym dzieckiem. Przewaga mężczyzn nad kobietami wśród wynajmujących jest jednak niewielka i mieści się w błędzie statystycznym – kobiet oferujących swoje mieszkanie na wynajem jest 49,8 proc. Małe różnice występują też pomiędzy różnymi grupami wiekowymi – osoby do 30. roku życia stanowią 27 proc. wynajmujących, 30-latkowie i 40-latkowie stanowią po 22 proc., a osoby mające 50 lat i więcej 28 proc. Bardzo podobne pod względem liczebności są też grupy wynajmujących, którzy są w związku i mają dzieci (34 proc.) i którzy pozostają w związku, ale są bezdzietni (31 proc.).

 Najwięcej wynajmujących ma wykształcenie wyższe (27 proc.) oraz zawodowe (26 proc.). Natomiast praktycznie nie ma w tej grupie osób, które ukończyły jedynie podstawówkę lub gimnazjum. Zaskakująco duża grupa osób wynajmujących innym mieszkanie wciąż studiuje – stanowią oni 23 proc. wszystkich wynajmujących. Są to jednak w zdecydowanej większości osoby w związkach, mieszkające razem z partnerem lub partnerką, a w jednym przypadku na trzy nawet posiadające dzieci.

Prawdopodobnie są to studenci, którzy kupili lub otrzymali mieszkanie własnościowe na wczesnym etapie swojego życia i po zamieszkaniu z partnerem lub partnerką w innym lokalu zdecydowali się na wynajęcie swojego mieszkania.

 Wyższe wykształcenie wynajmujących idzie w parze z ich relatywnie wysokimi dochodami. Mediana dochodu w gospodarstwie domowym wynajmującego wynosi nieco ponad 5 tys. zł netto na osobę, natomiast aż 8,8 proc. zarabia ponad 10 tys. zł netto na osobę. Nie oznacza to jednak, że wszyscy wynajmujący bardzo dobrze zarabiają. Najliczniejszą grupę stanowią bowiem osoby o przeciętnych dochodach (15 proc. wynajmujących zarabia między 3 tys. a 4 tys. zł na osobę), a co dziesiąty wynajmujący zarabia mniej niż 2 tys. zł. Na grupę wynajmujących o niższych dochodach składają się trzy typy osób: studenci wynajmujący swoje pierwsze mieszkanie, starsze samotne osoby, zwłaszcza wdowy i wdowcy, oraz osoby z niższym wykształceniem z mniejszych miast.

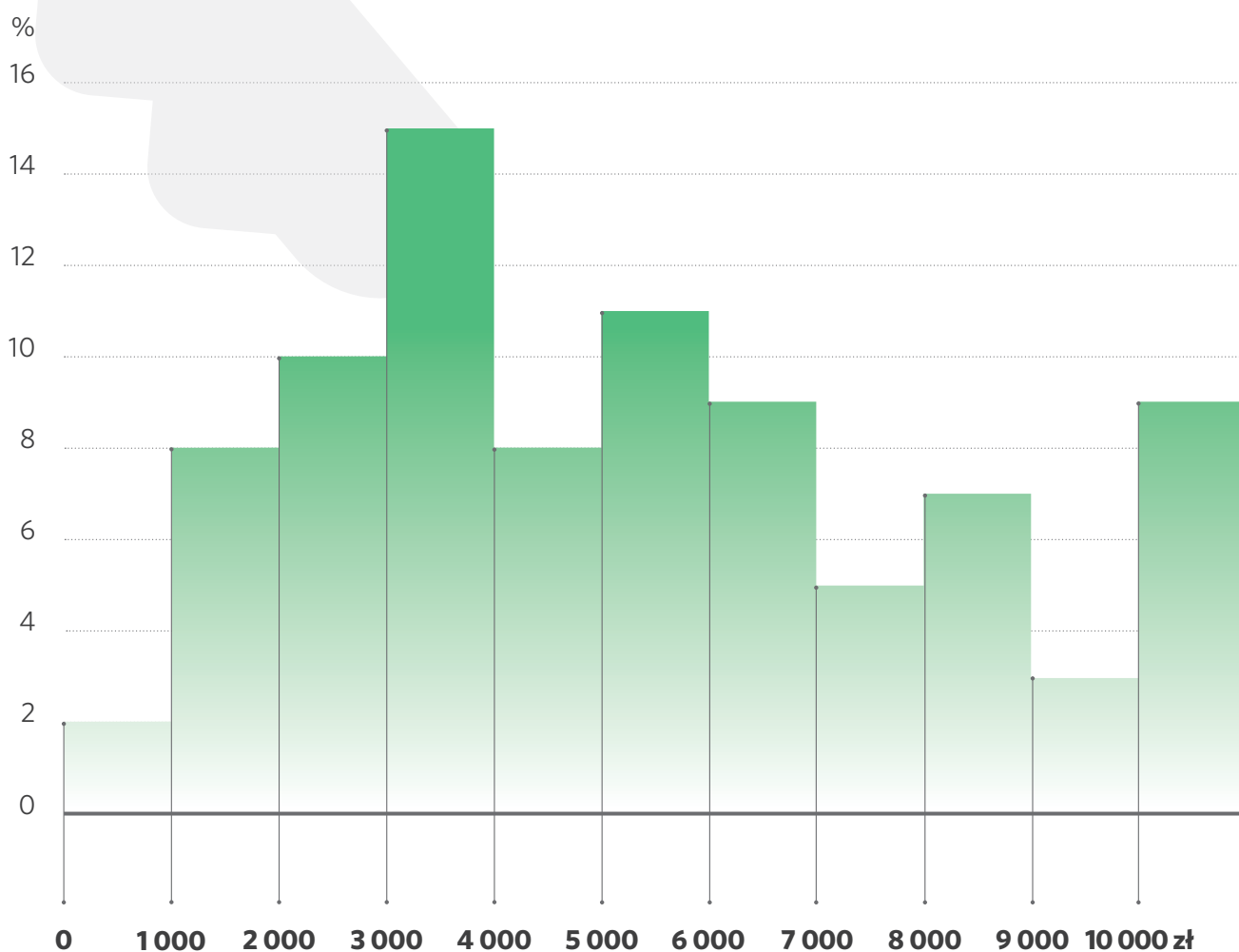
2 Pod pojęciem „typowe” rozumiemy dominantę rozkładu danej cechy społeczno-demograficznej.

3 Za wynajmującego uznajemy osobę, która wynajmuje swoje mieszkanie własnościowe za pieniądze (czynsz) osobom trzecim.

📍 Typowy wynajmujący mieszka na wsi – aż 29 proc. wynajmujących deklaruje, że mieszka na terenach nieposiadających praw miejskich, a kolejne 10 proc. twierdzi, że mieszka w miasteczku poniżej 10 tys. mieszkańców. Dotyczy to jednak również terenów wchodzących w skład aglomeracji największych polskich miast. Tylko co czwarty wynajmujący żyje w metropolii powyżej 500 tys. mieszkańców, chociaż to właśnie tam dostępnych jest najwięcej mieszkań oferowanych na wynajem (**por. Kwartalnik Mieszkaniowy IV kw. 2021**). Ten wynik na pierwszy rzut oka wygląda jak artefakt statystyczny, ale szczegółowa analiza danych ankietowych pokazuje, że jest wiarygodny. Na wsi mieszkają przede wszystkim ci wynajmujący, którzy się ustatkowali, są w sile wieku i w obecnym miejscu zamieszkania żyją dopiero kilka lat. Oznacza to, że prawdopodobnie niedawno wyprowadzili się na wieś i zdecydowali się przeznaczyć swoje wcześniejsze mieszkanie w mieście na wynajem.

Większość osób stała się wynajmującymi przy okazji przeprowadzki. Świadczy o tym istotnie statystycznie niższa niż u pozostałych Polaków średnia długość życia w obecnym miejscu zamieszkania. Innymi słowy, wynajmujący przeprowadzili się i zamiast sprzedać poprzednie mieszkanie własnościowe zdecydowali się je wynająć. Prawdopodobnie podobne mechanizmy decyzyjne doprowadziły do tego, że wielu wynajmujących jest również najemcami. Aż 15 proc. osób, które wynajmują komuś swoje mieszkanie, mieszka obecnie w lokalu wynajmowanym od osoby prywatnej, 8 proc. w mieszkaniu spółdzielczym lokatorskim, a kolejne 6 proc. w mieszkaniu komunalnym wynajmowanym po preferencyjnym czynszu od gminy. W rezultacie tylko 65 proc. wynajmujących mieszka w posiadany na własność domu lub mieszkaniu. To o 18 pkt. proc. mniej niż średnio wśród wszystkich Polaków.

➔ ROZKŁAD DOCHODÓW ROZPORZĄDZALNYCH WYNAJMUJĄCYCH



*11% WYNAJMUJĄCYCH ODMÓWIŁO ODPOWIEDZI

ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Jakie mieszkania oferują wynajmujący

Większość wynajmujących oferuje mieszkanie, w którym sama mieszkała. 86 proc. wynajmujących ma tylko jedno mieszkanie na wynajem, a im starsza osoba, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że ma na wynajem więcej niż jedno mieszkanie. Osoby powyżej 50. roku życia oferujące dwa mieszkania lub więcej stanowią zaledwie 1 proc. wszystkich wynajmujących, chociaż to właśnie w tej grupie wiekowej jest najwięcej wynajmujących ogółem. Oznacza to, że większość wynajmujących oferuje wyłącznie ten lokal, w którym sama wcześniej mieszkała lub w którym mieszkał ktoś z ich rodziny. W rezultacie są to mieszkania w starszym budownictwie oraz – z perspektywy obecnych potrzeb właściciela – gorzej usytuowane, małe lub z innych powodów mniej atrakcyjne niż inne.

Tylko nieliczni wynajmujący kupują nieruchomości wyłącznie na wynajem. Zaledwie 18 proc. wszystkich zakupów nieruchomości na rynku wtórnym stanowią inwestycje *stricte* na wynajem. Pozostałe zakupy są motywowane głównie dążeniem do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych swoich i rodziny (61 proc.) albo chęcią zarobienia na wzroście cen nieruchomości (21 proc.). Oznacza to, że grupa wynajmujących, którzy kupują mieszkanie specjalnie pod inwestycje, jest stosunkowo mała. Stanowią oni zaledwie 14 proc. wszystkich wynajmujących i są to przede wszystkim osoby lepiej wykształcone, o wyższych dochodach (co piąty w tej grupie zarabia ponad 10 tys. zł na rękę), same użytkujące mieszkanie własnościowe oraz, co zaskakuje, bardzo młode – co trzecia osoba oferująca dwa mieszkania lub więcej na wynajem ma mniej niż 30 lat.

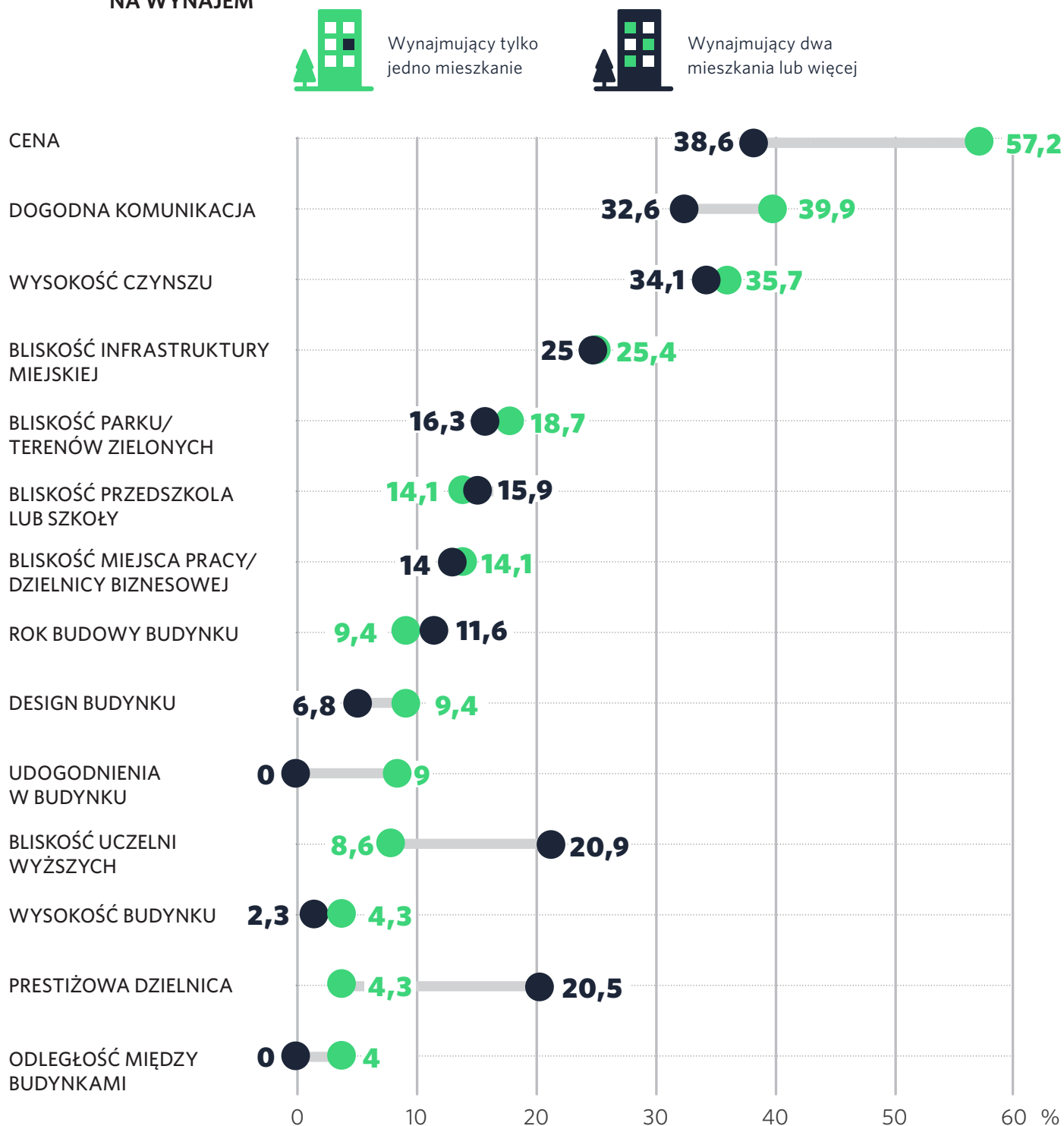
Tylko 14 proc.
wszystkich
wynajmujących
nabywa mieszkanie
specjalnie pod
inwestycje.



Jeśli wynajmujący kupują tylko na wynajem, to przy wyborze mieszkania kluczowa jest cena. 57 proc. wszystkich wynajmujących twierdzi, że to właśnie ten parametr jest najważniejszy przy zakupie. Czynnikiem ten jest jednak mniej istotny wśród wynajmujących, którzy mają w ofercie wiele mieszkań – tylko 39 proc. z nich twierdzi, że odgrywa on dla nich znaczącą rolę. Dla profesjonalnych wynajmujących dużo ważniejsze są te cechy nieruchomości, które pozwalają na maksymalizację czynszu w długim horyzoncie czasowym (np. bliskość uczelni wyższych i prestiż dzielnicy), niż te związane z kosztami inwestycji.

Wśród pozaeconomicznych kryteriów wyboru ważna jest dostępność komunikacji. 39 proc. wynajmujących uznaje ten element za kluczowy czynnik wyboru mieszkania pod wynajem. Wskazuje to na dobre zrozumienie potrzeb samych najemców, którzy również uznają ten pozaeconomiczny czynnik za najważniejszy (por. **Kwartalnik Mieszkaniowy I kw. 2022**). Pozostałe czynniki ważne dla najemców są także uwzględniane przez wynajmujących przy wyborze mieszkania pod wynajem. Chodzi o bliskość infrastruktury miejskiej (26 proc.), terenów zielonych (18 proc.), a także dzielnicy biznesowej czy przedszkoli (po 14 proc.).

→ **JAKIE CZYNNIKI WYNAJMUJĄCY UWAŻAJĄ ZA WAŻNE PRZY NABYWANIU MIESZKAŃ NA WYNAJEM**



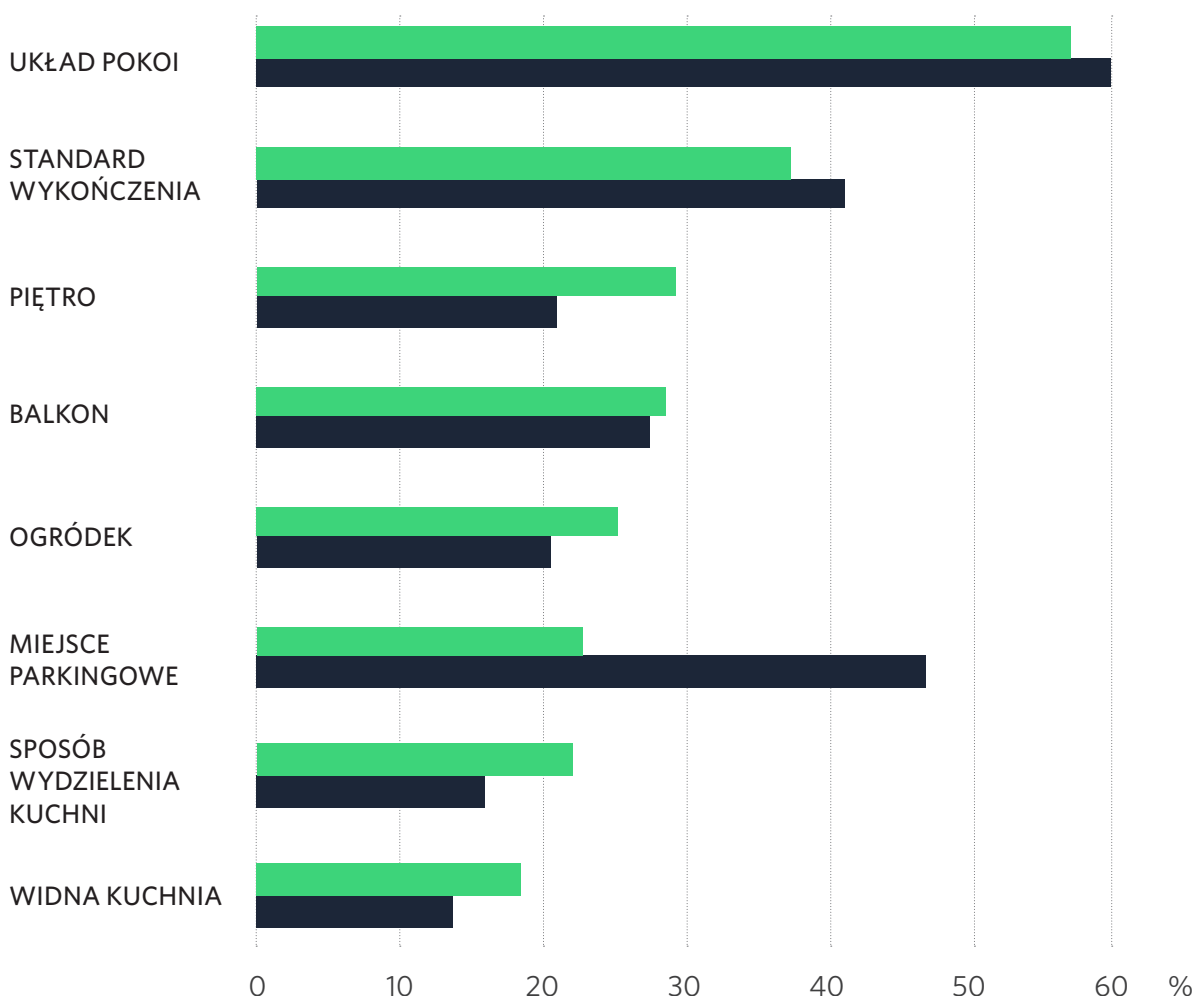
JAKIE CZYNNIKI WYNAJMUJĄCY UWAŻAJĄ ZA WAŻNE PRZY NABYWANIU MIESZKAŃ NA WYNAJEM



Wynajmujący tylko jedno mieszkanie



Wynajmujący dwa mieszkania lub więcej



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

W przypadku samego mieszkania najważniejszy jest układ pokoi i standard wykończenia. Oba czynniki jako ważne wskazało odpowiednio 58 i 38 proc. wynajmujących. Co ciekawe, odsetki wskazań nie różniły się istotnie między typami wynajmujących oraz dobrze odzwierciedlały preferencje samych najemców, którzy przy wyborze mieszkania dla siebie zwracają szczególną uwagę na te cechy. Dobre odczytanie potrzeb najemców widać także w wysokim znaczeniu przypisywanym takim cechom mieszkania, jak posiadanie balkonu (28 proc. wskazań) czy ogródka (25 proc.). Zaskakujące jest jednak wysokie znaczenie piętra, na którym usytuowane jest mieszkanie (28 proc.), oraz dostępność garażu (26 proc.), które rzadko są wskazywane przez samych najemców. Na ten ostatni czynnik wskazują szczególnie wynajmujący-inwestorzy (47 proc.), co jednak może wynikać z tego, że wielu z nich decyduje się na osobny wynajem mieszkania i garażu, co pozwala im zmaksymalizować zyski z czynszu.

Wynajmujący wolą mieszkania gotowe od tych do remontu.

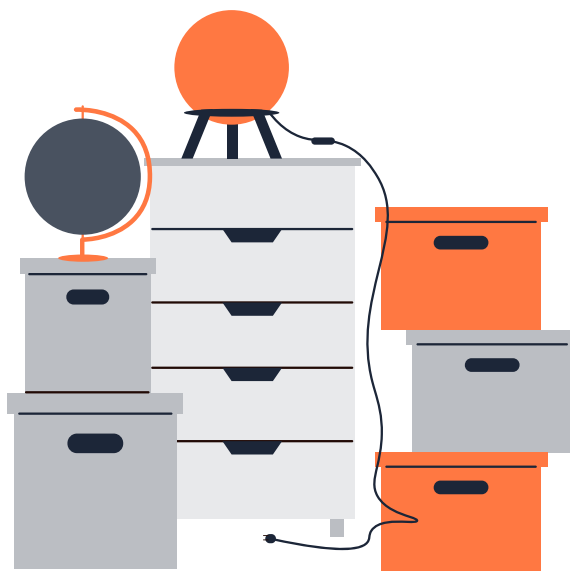
Wbrew obiegowym opiniom wynajmujący wolą mieszkania gotowe, jedynie do umeblowania, od tych do remontu. Do przeprowadzenia remontu mieszkań gotowych jest 35 proc. wynajmujących i dotyczy to także tych, którzy oferują więcej niż jedno mieszkanie. Taka struktura preferencji jest jednym z powodów szybkiego rozwoju tzw. *house flippingu*, czyli zakupów mieszkań z myślą o ich remoncie i przearanżowaniu oraz szybkiej odsprzedaży finalnym użytkownikom, w tym zwłaszcza wynajmującym. Potwierdza to duża liczba dostępnych w ostatnich latach ofert „gotowców inwestycyjnych”, czyli mieszkań specjalnie przygotowanych pod wynajem, które wystarczy kupić i można od razu wystawić w ofercie najmu. Co ciekawe, czasami pojawiają się nawet oferty, gdzie lokatorzy już użytkują nowe mieszkanie, a kolejny właściciel może po prostu przepisać na siebie umowę najmu.

Aż 67 proc. wynajmujących zawarło umowy na czas określony – 42 proc. w formie zwykłej umowy najmu, a kolejne 15 proc. jako najem okazjonalny.

Komu i na jakich warunkach chcą wynajmować

Najwięcej wynajmujących zawiera umowy na czas określony. 42 proc. zawarło zwykłą umowę najmu na czas określony, a kolejne 15 proc. umowę najmu okazjonalnego, która też musi mieć oznaczony czas trwania (nie może być dłuższy niż 10 lat). Co trzeci wynajmujący zawarł z najemcą zwykłą umowę na czas nieokreślony. Warto zaznaczyć, że wynajmujący oferujący dwa mieszkania lub więcej zdecydowanie częściej decydują się na nowsze formy kontraktów – umowy najmu okazjonalnego zawarło 36 proc. z nich, a instytucjonalnego 14 proc. Z jednej strony mają oni bowiem siłę przetargową i duże doświadczenie, które pozwalają przekonać klienta do zgody na taką umowę, a z drugiej strony wiedzę, jaką ochronę daje ona właścicielom nieruchomości. W rezultacie jedynie wynajmujący, którzy zawierają umowę najmu okazjonalnego, zdecydowanie nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że w Polsce jest nadmierny poziom ochrony przed eksmisją. Większość pozostałych uznaje polskie ustawodawstwo za zbyt chroniące lokatorów.

Jedynie co drugi wynajmujący jest zadowolony z formy zawartej umowy. Aż połowa z nich wolałaby zawrzeć inną umowę, niż ma obecnie. Z umów zadowoleni są w zdecydowanej większości ci, którzy zawarli umowę najmu okazjonalnego. Taką umowę chciałoby też zawrzeć 22 proc. wynajmujących oferujących obecnie umowy na czas określony oraz 14 proc. oferujących umowy na czas nieokreślony. Wynika to z chęci zapewnienia sobie większej ochrony praw właścicielskich w razie gdyby lokator zaczął dewastować lokal lub przestał płacić za czynsz. Wielu wynajmujących nie decyduje się jednak na to ze względu na przyzwyczajenie, dodatkowy koszt notarialny, a czasem niechęć samych lokatorów do podpisywania umów najmu okazjonalnego.



→ RODZAJE ZAWIERANYCH KONTRAKTÓW NAJMU W ZALEŻNOŚCI OD TYPU NAJEMCY

JAKI RODZAJ UMOWY NAJCHĘTNIEJ ZAWARŁBYŚ Z NAJEMCĄ?					
UMOWA ZWYKŁA NA CZAS OKREŚLONY	UMOWA ZWYKŁA NA CZAS NIEOKREŚLONY	UMOWA NAJMU OKAZJONALNEGO (z oświadczeniem notarialnym dołączanym do umowy)	UMOWA NAJMU INSTYTUCJONALNEGO	BEZ UMOWY	RAZEM

JAKĄ UMOWĘ ZAWARŁEŚ Z NAJEMCĄ?	UMOWA ZWYKŁA NA CZAS OKREŚLONY	UMOWA ZWYKŁA NA CZAS NIEOKREŚLONY	UMOWA NAJMU OKAZJONALNEGO (z oświadczeniem notarialnym dołączanym do umowy)	UMOWA NAJMU INSTYTUCJONALNEGO	BRAK UMOWY	ODMOWA ODPOWIEDZI	RAZEM
UMOWA ZWYKŁA NA CZAS OKREŚLONY	23%	8%	10%	0%	2%	42%	
UMOWA ZWYKŁA NA CZAS NIEOKREŚLONY	13%	14%	4%	0%	1%	32%	
UMOWA NAJMU OKAZJONALNEGO (z oświadczeniem notarialnym dołączanym do umowy)	1%	2%	11%	1%	0%	15%	
UMOWA NAJMU INSTYTUCJONALNEGO	0%	2%	0%	1%	2%	5%	
BRAK UMOWY	0%	2%	0%	0%	0%	3%	
ODMOWA ODPOWIEDZI	3%	0%	0%	1%	0%	4%	
RAZEM	41%	27%	26%	3%	4%	100%	

ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Dla 46 proc. wynajmujących najważniejszym czynnikiem przy wyborze najemcy jest długość najmu.

Wynajmujący preferują najemców, którzy zamieszkają u nich na dłużej. Dla 46 proc. wynajmujących najważniejszym czynnikiem przy wyborze najemcy jest długość najmu. Właściciele mieszkań chcą bowiem wynajmować osobom na jak najdłuższy okres, żeby nie ponosić za często kosztów związanych z procesem poszukiwania nowego najemcy czy odświeżenia mieszkania. Ta grupa systematycznie rośnie, co potwierdzają dane o preferowanych formach umowy. Takie na czas nieokreślony chciałoby zawrzeć 18 proc. osób, które mają podpisaną umowę na czas określony, 13 proc. tych, którzy mają podpisaną umowę najmu okazjonalnego, i aż 75 proc. wynajmujących bez jakiegokolwiek spisanej umowy (do niepodpisywania żadnej umowy przyznaje się 2,5 proc. wszystkich wynajmujących).

Ważną cechą najemcy jest jego zdolność do regulowania czynszu. Wynajmujący wybierają więc tych, którzy są zatrudnieni na umowę o pracę (34 proc. wskazań) i pozwalają się zweryfikować przed podpisaniem umowy (30 proc.). Z tych samych powodów może też wynikać skłonność do preferowania osób gotowych zapłacić nieco wyższy czynsz (38 proc. wskazań) i zawrzeć umowę od ręki (19 proc. wskazań). Chociaż przy obu tych czynnikach z pewnością ważną rolę odgrywa też chęć zwiększenia swojego zysku przez wynajmującego. Wymienione powyżej elementy wyboru najemcy stanowią dobrą informację dla profesjonalnych pośredników, którzy – tak jak w krajach anglosaskich – mogą weryfikować zdolności przyszłego najemcy do płacenia czynszu o określonej wysokości, a nawet sprawdzić, czy w przeszłości nie miał on dużych zaległości w opłatach rat kredytów czy rachunków.

Wynajmujący najbardziej nie lubią palaczy. Przy wyborze najemcy co czwarty właściciel bierze pod uwagę to, czy potencjalny lokator pali papierosy. Dużo mniejszą uwagę wynajmujący zwracają na narodowość (dla 13 proc. jest to ważny czynnik przy wyborze lokatora), na to, czy najemca będzie chciał mieszkać ze zwierzęciem (również 13 proc. wskazań) oraz na to, czy ma na utrzymaniu dzieci (11 proc.). Chociaż wciąż są to dość wysokie odsetki, to cieszy relatywnie niska liczba wskazań dotyczących dzieci. Pokazuje ona, że wynajmujący mają co do zasady zaufanie do przyszłych najemców i nie boją się, że ci przestaną nagle płacić czynsz i że nie będzie można ich eksmitować (prawo szczególnie chroni gospodarstwa domowe z dziećmi). Warto nadmienić, że preferencje wynajmujących jedno mieszkanie i tych wynajmujących co najmniej dwa mieszkania są identyczne i w żadnym z badanych wymiarów nie występują statystycznie istotne różnice we wskazaniach.

Jakie podejście mają wynajmujący do najmu

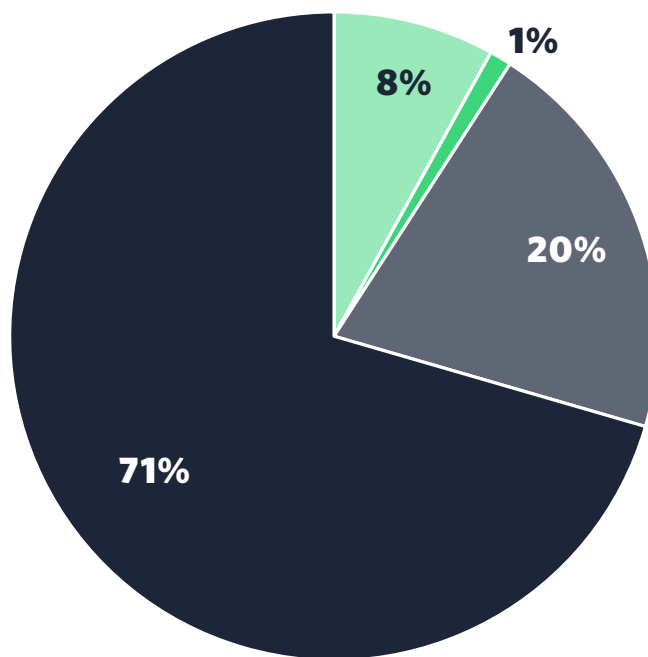
Wynajmujący są mniej przywiązani do własności niż reszta Polaków. Aż 16 proc. z nich wolałoby mieszkać w wynajmowanym mieszkaniu niż własnościowym – to dziesięciokrotnie więcej niż w przypadku osób, które nie wynajmują nikomu swojego mieszkania. Równocześnie jedynie dla 54 proc. wynajmujących posiadanie własnego mieszkania jest „zdecydowanie ważne”, podczas gdy taką odpowiedź deklaruje 69 proc. pozostałych Polaków. Wynajmujący są więc ambasadorami własnej marki, promując najem wśród znajomych i klientów. Poza mniejszym przywiązaniem do własności, wynika to też z większej świadomości funkcjonowania rynku, a co za tym idzie większego poczucia bezpieczeństwa przy relacjach z innymi wynajmującymi. Co ważne, stopień przywiązania do własności nie zmniejsza się wraz z liczbą wynajmowanych mieszkań. Oznacza to, że nawet krótkie doświadczenie wynajmu wystarczy, żeby zmienić swoje nastawienie do rynku najmu na bardziej pozytywne.

Co piąty Polak nie wyklucza, że zostanie wynajmującym.

Takie plany mają przede wszystkim osoby, których profil społeczno-demograficzny jest zbliżony do wynajmujących oferujących więcej niż jedno mieszkanie. O zostaniu wynajmującym myślą przede wszystkim ludzie przed 40-tką z wysokim wykształceniem oraz o relatywnie wysokich dochodach. Są oni też stosunkowo mniej niż reszta społeczeństwa przywiązani do własności, a 16 proc. z nich jest najemcami. Biorąc jednak pod uwagę obecną sytuację rynkową, w tym znaczący wzrost kosztów kredytu i wysokie ceny mieszkań, niewiele osób planuje zakup mieszkania pod wynajem w najbliższym czasie, jeśli chcieli wspomóc się kredytem. W momencie przeprowadzenia badania na przełomie stycznia i lutego br. taką chęć deklarowało 4 proc. Polaków. W naszej ocenie w II kwartale wiele z tych osób mogło porzucić swoje plany ze względu na wojnę i sytuację makroekonomiczną.

→ WYNAJMUJĄCY NA TLE CAŁEJ POPULACJI

- Tak, wynajmuję jedno mieszkanie
- Tak, wynajmuję więcej niż jedno mieszkanie
- Obecnie nie, ale nie wykluczam wynajmu w przyszłości
- Nie planuję wynajmu mieszkania w celach inwestycyjnych

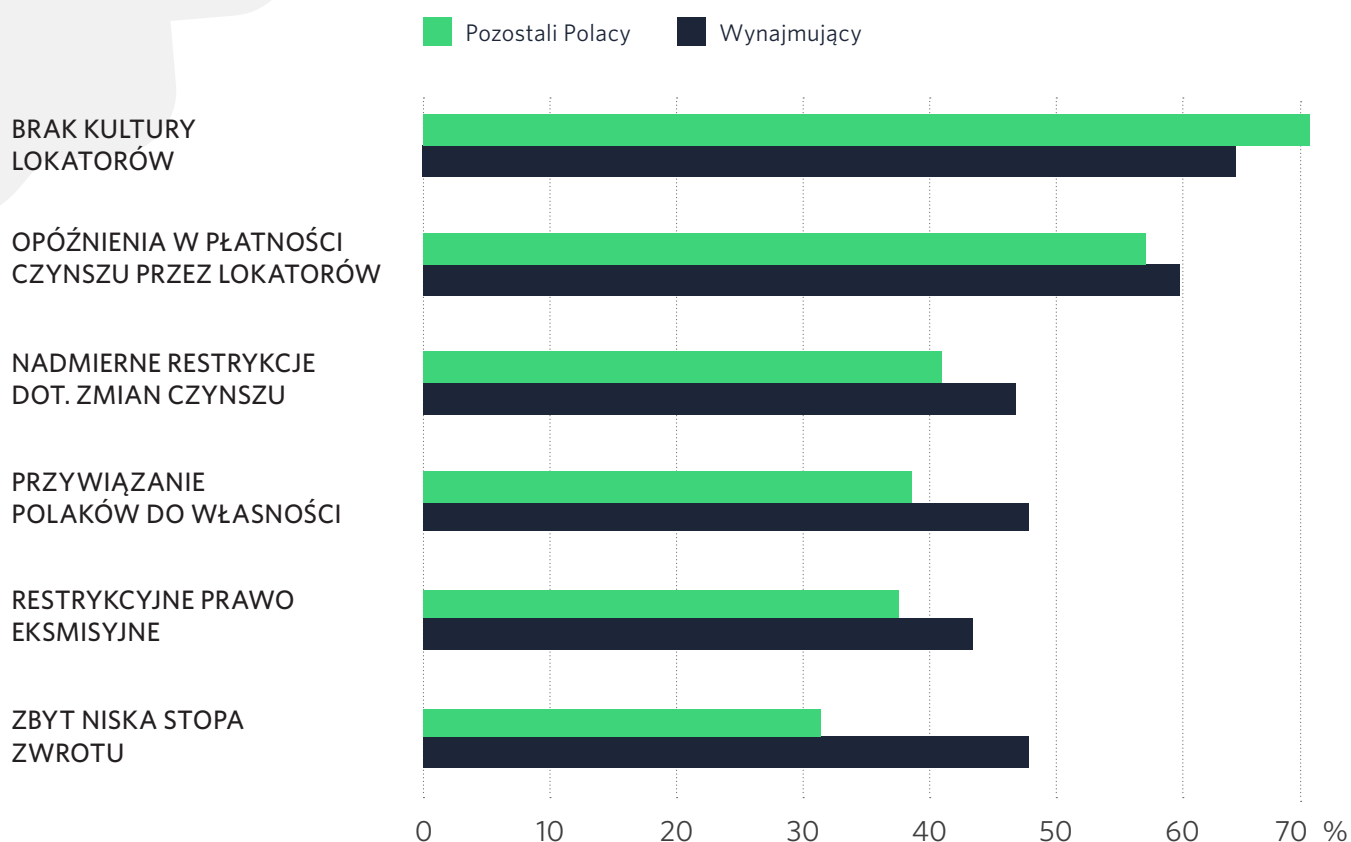


ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Aż 70 proc. respondentów uważa, że najemcy nie szanują sąsiadów lub mieszkań, które wynajmują.

Od inwestycji pod wynajem odstrasza opowieści o niezrzetelnym najemcach. Poza bieżącymi czynnikami makroekonomicznymi – inflacją, wysokim kosztem kapitału, niepewnością polityczną i lękiem przed recesją – Polaków do najmu zniechęca także szereg głęboko zakorzenionych w świadomości przeświadczeń. Najpopularniejsze jest to o braku kultury lokatorów – chodzi o to, że nie szanują sąsiadów albo samych mieszkań i pozostawiają je w stanie wymagającym remontu. Z takim poglądem zgadza się aż 70 proc. Polaków, a najbardziej rozpowszechniony jest on wśród osób najstarszych (85 proc.) oraz tych myślących o byciu wynajmującym (75 proc.). Wśród wynajmujących 64 proc. osób jest takiego zdania. Nieco mniej powszechne są przeświadczenia o nadmiernych restrykcjach co do możliwości podnoszenia czynszu, które ograniczają rentowność inwestycji, zbyt małym popycie na mieszkania na wynajem oraz częstych opóźnieniach w płatnościach czynszu przez lokatorów – wciąż jednak więcej Polaków się z nimi zgadza, niż się nie zgadza. W wielu przypadkach opowieści te są wyolbrzymione i często pochodzą z poprzednich dekad, kiedy rynek najmu w Polsce był jeszcze płytki i mało profesjonalny. Dzisiaj, także dzięki profesjonalnym firmom pomagającym wynajmującym, te ryzyka są dużo niższe oraz dużo mniej kosztowne dla wynajmujących.

JAKIE CZYNNIKI ZNIECHĘCAJĄ DO WYNAJMOWANIA



ŹRÓDŁO: OBLICZENIA WŁASNE.

Źródła danych:

Badanie ankietowe przeprowadzone metodą CAWI przez Minds&Roses na zlecenie Otodom na reprezentatywnej grupie dorosłych Polaków uzupełnione o wyniki ankiet wśród grupy najemców prowadzonych przez Minds&Roses oraz Otodom. Badania zostały przeprowadzone między 19 stycznia a 10 lutego 2022 r. Powyższe dane zostały uzupełnione o wyniki z badania ankietowego NBP z 2020 r.

