**Kto kupuje mieszkania w Polsce?**

**Mimo nieustających podwyżek na rynku nieruchomości zainteresowanie mieszkaniami z rynku wtórnego jest bardzo duże.**

**Mimo nieustających podwyżek na rynku nieruchomości zainteresowanie mieszkaniami z rynku wtórnego jest bardzo duże. Największy procent kupujących stanowią millenialsi, czyli osoby urodzone w latach 80-tych i 90-tych XX wieku. Są to młodzi ludzie, którzy w miarę niedawno rozpoczęli karierę zawodową oraz życie rodzinne, co przyczyniło się do decyzji o zakupie własnego lokum.**

**Kto kupuje, co kupuje i za ile?**

Według raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance za II kw. 2019 r. najbardziej liczną grupę osób kupujących mieszkanie (aż 41%) stanowią millenialsi, czyli osoby mające aktualnie **30-40 lat**. Nabywcami mieszkań są osoby, które powiększają swoje rodziny, a u osób po 30 roku pojawia się lub dorasta pierwsze dziecko, co zmusza do zakupu nowego lub większego mieszkania. Natomiast wśród nabywców w okolicach 40 roku życia pojawiają się kolejne dzieci, co także dopinguje do zwiększenia przestrzeni życiowej.

Millenialsi kupują również największe mieszkania, średni metraż zakupywanych mieszkań wynosi 59 mkw. Największe to również najdroższe – średnia cena mieszkań, które kupują millenialsi to 311 tys. zł. 23 proc. kupujących mieszkania w Polsce stanowią osoby pomiędzy **40 a 50 rokiem życia** - często są to klienci nabywający mieszkania dla swoich dzieci lub zmieniający mieszkanie na mniejsze z racji wyprowadzki dzieci. W grę wchodzą też zakupy inwestycyjne. Średnia cena mieszkania kupowanego przez tą grupę osób wynosi 290 tys. zł, a średni metraż to 51 mkw. Kolejna badana grupa osób kupujących, to osoby pomiędzy **20 a 30 rokiem życia**, którzy stanowią zaledwie 14 proc. nabywców w II kw. br. Średni metraż zakupywanych przez nich mieszkań to 55 mkw., a średnia cena to 274 tys. zł. Najmniejszą grupę klientów kupujących mieszkania w Polsce stanowią osoby w przedziale wiekowym **50 - 60 lat** i **osoby po 60 roku życia.** Obydwie te grupy stanowią po 11 proc. wszystkich kupujących. Z Barometru Metrohouse i Gold Finance wynika, że średni metraż mieszkania nabywanego u grupy osób 50-60 lat to 47 mkw., a u osób po 60 roku życia 46 m kw.

**Profesja, a zakup mieszkania**

Z analiz przedstawionych w najnowszym Barometrze Metrohouse i Gold Finance wynika, **pracownicy etatowi** stanowią równą połowę osób, którzy zakupują mieszkania w Polsce. Średnia cena mieszkań zakupywanych przez osoby posiadające umowę o pracę wynosi 292 tys. zł, a średni metraż to 55 mkw. 25 proc. wszystkich kupujących stanowią przedsiębiorcy, 11 proc., emeryci 10 proc., a managerowie i top managerowie łącznie 14 proc. Z analiz wynika, iż najdroższe mieszkania kupują top managerowie, gdyż średnio przeznaczają na nie 399 tys. zł., a najtańsze zaś emeryci – 240 tys. zł.

**Powód zakupu mieszkania**

O kilku lat uważa się, że zakup mieszkania jest jedną z najlepszych form lokowania kapitału. Potwierdzeniem tej tezy, są analizy przedstawione w najnowszym Barometrze Metrohouse i Gold Finance z których wynika, że 28 proc. wszystkich kupujących stanowią osoby, które zdecydowały się na zakup inwestycyjny. Średnia cena mieszkań pod inwestycję to 260 tys. zł, a średni metraż to 42 mkw. Kolejnym, częstym powodem zakupu nieruchomości jest przeprowadzka do większego mieszkania, kupujący dla których jest główny bodziec zakupowy stanowią 20 proc. nabywców, a średni metraż jest naprawdę pokaźny, bo wynosi 57 mkw. 11 proc. wszystkich kupujących stanowią osoby, które przeprowadzają się do innego miasta i tam kupują mieszkanie, podobnie, bo 9 proc. to osoby, które kupują pierwszą swoją nieruchomość w życiu, natomiast 4 proc. to osoby, które zmieniają mieszkanie na mniejsze. Co ciekawe średni metraż osób, które decydują się na mniejsze mieszkanie jest większy (45 mkw.) niż tych, którzy zakupują inwestycyjnie.