**Jakie domy wybieramy?**

**Kupujący domy na rynku wtórnym i pierwotnym kierują się nieco innymi kryteriami.**

**Kupujący domy na rynku wtórnym i pierwotnym kierują się nieco innymi kryteriami. Podczas gdy rynek nowych domów charakteryzuje zmniejszenie się średniego metrażu, to nabywcy domów z drugiej ręki preferują większe nieruchomości. Opracowanie na temat preferencji nabywczych przygotowała agencja Metrohouse i portal RynekPierwotny.pl**

**Rynek wtórny**

***Wybieramy wcale nie najnowsze domy***

Analiza Metrohouse wskazuje, że w ostatnim roku zmienił się nieco popyt na poszczególne segmenty rynkowe domów. O ile dotychczas największe zapotrzebowanie odnotowywaliśmy na nowe domy, wybudowane po 2010 r., w 2018 r. najwięcej transakcji dotyczy tych wybudowanych pomiędzy 1980 a 2010 r. (45 proc.). Należy zauważyć, że takie domy były wybierane w największych miastach lub w miejscowościach satelickich je okalających. Mniejsze niż przed rokiem zainteresowanie dotyczy domów zbudowanych po 2010 r. (24 proc.). Tylko nieliczni decydowali się na domy starsze niż te wybudowane w latach 50-tych XX w. Wiele z nich to nieruchomości siedliskowe, nie mające raczej większej wartości poza pełnieniem funkcji letniskowej (domy sezonowe).

Dość znamienny jest jednak spadek zainteresowania domami wybudowanymi w ostatniej dekadzie. Z pewnością wpływ na to ma aktywność lokalnych deweloperów, który w ostatnich latach dostarczyli wielu inwestycji osiedli segmentów, które śmiało rywalizują cenowo z istniejącymi domami z rynku wtórnego. Zakup segmentu lub bliźniaka od dewelopera może wydawać się znacznie tańszy niż zakupy na rynku wtórnym, ale należy zwrócić uwagę, że rosnące ceny materiałów budowlanych i robocizny wpływają znacząco na coraz wyższe ceny nowo oddawanych budynków, ale i prac remontowo-aranżacyjnych.

***Szukamy coraz większych domów***

W porównaniu do poprzednich opracowań na rynku wtórnym wzrasta liczba transakcji domów o największej powierzchni. Według danych Metrohouse, nieco ponad połowa transakcji dotyczy domów o metrażu większym niż 150 m kw., a co trzeci nabywca wybiera zakres pomiędzy 100 a 150 m kw. Preferujemy domy z czterema lub pięcioma pokojami. Są one wybierane przez 49 proc. nabywców. Większa liczba pokoi pojawia się w 27 proc. transakcji.

Odnotowywane w transakcjach ceny domów charakteryzują bardzo szerokie widełki. Średnia cena sprzedawanej nieruchomości w Metrohouse to 405 tys. zł. Z jednej strony dla mieszkańców dużych miast kwota ta jest równowartością 2-3-pokojowego mieszkania, ale na prowincji w tej cenie można kupić naprawdę solidną nieruchomość. Wśród zawieranych transakcji aż 65 proc. miało ceny niższe niż 500 tys. zł., a w zakresie 500-800 tys. znajduje się 21 proc. sprzedawanych domów. 24 proc. domów miało cenę wyższą niż 1 milin złotych. Wiąże się to z większym niż dotychczas zainteresowaniem zakupem domów w obrębie największych miast.

***Ile czasu się sprzedaje?***

Według statystyk Metrohouse w 2018 r. średni czas sprzedaży domu wyniósł 210 dni. To znacznie dłużej niż w przypadku mieszkań, które sprzedają się średnio w zakresie czasowym 3 miesięcy, a w obecnej sytuacji, gdzie popyt w niektórych segmentach przewyższa podaż, czas sprzedaży jest odpowiednio krótszy. Jednocześnie co piąty dom sprzedawał się krócej niż 2 miesiące. 2 proc. wszystkich transakcji stanowią domy, które na swojego nabywcę czekały 5 lat. Tak jest w przypadku nieruchomości o szczególnie dużych powierzchniach użytkowych, które z racji wysokich kosztów utrzymania cieszą się coraz mniejszym powodzeniem, ale także drogich nieruchomości, które na właściwego klienta muszą czekać znacznie dłużej z uwagi na ograniczoną grupę potencjalnych nabywców.

**Rynek pierwotny**

Jak wiadomo, domy jednorodzinne to tradycyjnie od lat w Polsce domena inwestorów indywidualnych, budujących na własne potrzeby. Tego typu sytuacja zapewne nie ulegnie zmianie w jakiejkolwiek przewidywalnej perspektywie, choć aktywność deweloperów w tym segmencie nieruchomości mieszkaniowych wprawdzie powoli, to jednak systematycznie rośnie.

W bazie danych portalu RynekPierwotny.pl znajdziemy 2142 oferty deweloperskich domów jednorodzinnych w 214 inwestycjach. Rozkład ofert pod względem powierzchni użytkowej wygląda następująco:

l 50-120 mkw. - 951 oferty w 93 inwestycjach

l 120-200 mkw. - 1 017 ofert w 133 inwestycjach

l Ponad 200 mkw. - 174 oferty w 27 inwestycjach

***Rośnie zainteresowanie domami o niewielkim metrażu***

*Bardzo ciekawym zjawiskiem, jakie daje się zaobserwować w ostatnim roku, jest postępująca kompresja deweloperskich domów w zabudowie szeregowej. Coraz więcej ofert dotyczy segmentów mieszkalnych o powierzchni zaledwie 60 -70 mkw., a nawet poniżej 60 mkw. Do tej pory to minimum zawierało się w granicach 80-90 mkw.* – tłumaczy Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

W dalszym ciągu w podaży deweloperów zdecydowanie przeważają szeregowce i bliźniaki, których udział w całkowitej ofercie osiąga lub nawet przekracza 80 proc. Reszta to domy wolnostojące. Kolejnym parametrem, który ulega dość wyraźnemu spadkowi, to powierzchnie działek pod deweloperskim budownictwem jednorodzinnym. O ile gros przydomowych działek zawierało się przed rokiem w przedziale 300-400 mkw., to obecnie ten zakres obniżył się do 200-300 mkw. Jeśli chodzi o ceny domów w ofercie deweloperskiej, to minimum w przypadku ofert o wspomnianych najmniejszych powierzchniach wynosi około 300 tys. zł, natomiast domy najdroższe kosztują około 1,5 mln zł.

***A może dom w cenie mieszkania…***

Z kolei na niedawnych stołecznych targach Murator Expo uwagę zwracała bardzo ciekawa i bogata oferta projektów tanich domów jednorodzinnych wolnostojących, budowanych na zamówienie na działce klienta. Ceny takich domów, co ciekawe często z wykończeniem pod klucz i powierzchni powyżej 100 mkw., odpowiadają cenom niewielkich dwupokojowych mieszkań w Warszawie w przeciętnej lokalizacji i standardzie popularnym.