**Jakie domy kupują Polacy?**

**O zakupie domu decyduje cały wachlarz czynników.**

O zakupie domu decyduje cały wachlarz czynników. Jedni wolą stare domy z duszą, inni nowoczesne wille, a jeszcze inni małe klimatyczne siedliska. Jakie domy cieszą się największym zainteresowaniem na rynku wtórnym i pierwotnym?

**RYNEK WTÓRNY**

**Starsze, czy nowoczesne?**

Z analiz Metrohouse wynika, iż na rynku wtórnym Polacy najczęściej kupują domy zbudowane po 2010 r. Takie transakcje stanowią aż 55 proc. całej tegorocznej sprzedaży pośredników tej agencji. Wysoki odsetek transakcji stanowią również domy wybudowane pomiędzy 1980 r. a 2010 r. (20 proc.). Najmniejszym zainteresowaniem cieszyły się domy powstałe przed 1950 r. (11%) oraz domy wybudowane w latach 1950-1980 r.

Zainteresowanie nowymi domami jest w pełni zrozumiałe. Domy wybudowane po 2010 r., to zwykle produkt niewymagający wysokich nakładów finansowych, a ewentualnie lekkiego odświeżenia. Powodem niskiego popytu na starsze domy jest fakt, iż zakup takiej nieruchomości wiąże się z dodatkowymi wydatkami, jakimi jest wymiana instalacji gazowych, czy elektrycznych, renowacja dachu i okien. Takie prace stanowią znaczne obciążenie dla budżetu nabywcy.

**Cena, cena…**

Średnia cena domów zakupionych w I kw. 2018 roku za pośrednictwem Metrohouse wynosi 520 000 zł. Jest to jednak średnia dla całej Polski. Najwięcej osób zakupiło dom w cenie poniżej 500 000 zł, w tym przypadku tacy klienci stanowią aż 63% wszystkich nabywców. Kolejny wysoki pułap stanowią domy sprzedane w przedziale cenowym 500 000 zł do 800 000 zł, stanowią one 1/5 wszystkich transakcji. Tylko 7 proc. transakcji dotyczyło domów sprzedawanych w cenie powyżej miliona złotych. Jeśli chodzi o rekordy cenowe, to najtańszy dom sprzedany w tym rok za pośrednictwem agentów Metrohouse kosztował 69 990 zł i sprzedał się w niecałe 5 miesięcy, najdroższy zaś 2,3 mln zł, a jego sprzedaż trwała prawie 4 lata. 12% klientów udało się znegocjować cenę domu od 10% do 20%, a w 5% transakcji cena końcowa domu była niższa od ceny ofertowej o ponad 20%.

**Duże, czy małe?**

Skończyły się czasy, kiedy dom ma być duży i wielopokoleniowy. Przy decyzji o zakupie szczególną uwagę zwracamy na koszty jego eksploatacji, a metraż przestał być już wyznacznikiem prestiżu i mocy nabywczej kupującego. 44% sprzedanych domów stanowią oferty poniżej 150 m kw. Polacy nie lubią inwestować w duże powierzchnie, które mogą generować wysokie koszty utrzymania. Wolą domy, gdzie każdy metr kwadratowy ma przypisany swój cel. Jeśli zaś mowa o ilościach pokoi, to nie ma widocznych różnic: 3, 4, 5 i 6 pokojowe domy wybiera po ok. 20% kupujących. Znikomy odsetek sprzedawanych domów stanowią oferty siedmio - i ośmiopokojowe.

**Ile czasu sprzedaje się dom?**

Z bazy transakcji Metrohouse wynika, że średni czas sprzedaży domu wynosi 8 miesięcy. To prawie dwukrotnie dłużej niż sprzedaż mieszkania. Jednak, aby podnieść na duchu sprzedających domy należy dodać, że co trzecia transakcja była finalizowana w mniej niż 5 miesięcy, a co 10 dom znalazł nabywcę po miesiącu od pojawienia się w ofercie. Jednak tak szybkie transakcje nie są znamienne dla rodzimego rynku domów.

**RYNEK PIERWOTNY**

**Najwięksi gracze nie interesują się rynkiem domów**

Domy jednorodzinne to tradycyjnie od lat w Polsce domena inwestorów indywidualnych, budujących na własne potrzeby. Z kolei dla deweloperów mieszkaniowych to marginalna część biznesu, jednak corocznie wykazująca umiarkowaną tendencję wzrostową. W ciągu kilku lat w największych krajowych aglomeracjach liczba inwestycji deweloperskich domów jednorodzinnych wzrosła średnio o ponad połowę. Jest to rykoszet boomu jaki przeżywa od pięciu już lat rodzima mieszkaniówka. Po prostu znaczna zwyżka popytu na mieszkania jest także bodźcem popytowym na domy jednorodzinne.

Trudno o w pełni precyzyjne dane dotyczące całej krajowej oferty deweloperskiej domów jednorodzinnych. Są one bowiem najczęściej domeną małych lokalnych firm deweloperskich, często aktywnych w typowo prowincjonalnych lokalizacjach i nie korzystających z oferty portali nieruchomościowych. Są więc statystycznie trudno osiągalne. Możemy oszacować, że oferta domów budowanych przez deweloperów mieszkaniowych w całej Polsce jest rzędu kilkunastu tysięcy jednostek – tłumaczy Jarosław Jędrzyński, ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

**Szeregowce i bliźniaki przyciągają nabywców**

W podaży deweloperów zdecydowanie przeważają szeregowce i bliźniaki, których udział w całkowitej ofercie osiąga lub nawet przekracza 80 proc. Reszta to domy wolnostojące. Najwięcej przydomowych działek zawiera się w przedziale 300-400 m kw., a średnia powierzchnia samych domów jest zbliżona do 150 - 160 m kw. W kwestii głównych parametrów domów budowanych przez deweloperów od kilku lat nie widać większych zmian.

**Cena domu od dewelopera**

Według portalu RynekPierwotny.pl najtańsze domy można znaleźć zazwyczaj z dala od największych metropolii, czyli na tzw. prowincji, gdzie deweloperzy dość często decydują się na budowanie osiedli domów jednorodzinnych. Ładny, funkcjonalny domek do wykończenia można tam kupić już za 200 – 300 tys. zł, a więc za sumę, którą w Warszawie trzeba wyłożyć na skromną kawalerkę.

Z kolei najdroższe domy oferowane przez deweloperów znajdziemy jak zwykle w Warszawie i jej okolicach. Dom, który można zakwalifikować do „drogich” kosztuje w granicach 1-1,5 mln zł, ale za to znajduje się np. na Mokotowie, a więc jednej z najdroższych lokalizacji w kraju. Natomiast aktualny rekord cenowy domów deweloperskich należy do inwestycji w Konstancinie-Jeziorna. Za około 550 - metrową rezydencję na dużej zalesionej działce trzeba tu zapłacić prawie 8 mln zł.