**Kto kupuje mieszkania?**

**Analizując dane z raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance III kw. 2020 r., widać, która grupa wiekowa jest najbardziej aktywną grupą pod względem zakupowym.**

Czy cel inwestycyjny jest wciąż najczęstszym bodźcem determinującym zakup nieruchomości? Zadaliśmy sobie to pytanie badając rynek nieruchomości w III kw.2020r.

**Kim są nabywcy?**

Analizując dane z raportu Barometr Metrohouse i Gold Finance III kw. 2020 r., widać, że najbardziej aktywną grupą pod względem zakupowym są osoby między 30-tym a 40-tym rokiem życia. Zakupy dokonywane przez tę grupę wiekową stanowią 44% wszystkich transakcji. To więcej, w porównaniu z ubiegłym rokiem – wówczas było to 35%. Nabywcy z tej grupy wiekowej są również najbardziej aktywni w sprzedaży, tam odpowiedzialni są za 39% transakcji na rynku wtórnym.

40-50 lat to grupa wiekowa, która ma swój częsty wkład (17%) w zakup nieruchomości. Co ciekawe, transakcji tej grupy jest znacznie mniej niż w III kw. 2019r, kiedy z ich udziałem odbyło się 26% transakcji.

Kolejna grupa, która kupowała mniej, natomiast statystycznie średnia cena za metr kwadratowy była najwyższa, to grupa klientów między 20-tym a 30-tym rokiem życia (14%). Zarejestrowaliśmy spadek ich aktywności, gdyż porównując do ubiegłego roku, ta sama grupa wiekowa dokonywała 18% transakcji. Najrzadziej również występują jako strona sprzedająca, gdyż ich transakcje sprzedażowe osiągają zaledwie 2% wszystkich transakcji rejestrowanych przez agencję Metrohouse.

Jeszcze rzadziej pojawiały się transakcje w grupie 60+ (13%), ale ich aktywność wzrosła, biorąc pod uwagę III kw.2019 r., kiedy znaleźli się w zaledwie 8% transakcji. Co ciekawe, to wśród tej właśnie grupy zarejestrowaliśmy zakup najmniejszych lokali.

**Powody zakupu nieruchomości**

Wśród najczęściej pojawiających się powodów zakupu wciąż przeważają cele inwestycyjne. Inwestycja rozumiana jest jako zakup mieszkania pod wynajem długo- lub krótkoterminowy, ale też np. nabycie lokalu dla studiujących dzieci. To aż 35% wszystkich transakcji. Statystyki z ubiegłego roku są dokładnie pokazują dokładnie taki sam wynik. Zaraz potem w statystykach pojawia się, tak jak rok wcześniej, zakup pierwszej nieruchomości (25%). Przeprowadzka do większej nieruchomości to również częsty powód (24%), i tu porównując ubiegły rok możemy dostrzec, że nabywcy częściej kupują większe nieruchomości. W III kw.2019 r tego typu transakcje stanowiły 13% ogółu. Znacznie rzadziej jest to obecnie przeprowadzka do innego miasta lub do mniejszej nieruchomości (7%). W ubiegłym roku zmiana lokum na mniejsze stanowiła 4%, co również daje nam nowe światło, na grupę 60+, która tego wyboru dokonuje statystycznie najczęściej.

**W jakim celu klienci sprzedają nieruchomości?**

Sprzedaż determinują zazwyczaj te same powody, które prowokują zakup. Najczęstszy powód dla którego nieruchomości zostają sprzedane, bo aż 26% wszystkich transakcji, to potrzeba przeprowadzki do większego lokum. Ale to też chęć zmiany mieszkania na mniejsze, odblokowanie środków finansowych zamrożonych w nieruchomościach, cele inwestycyjne w inne nieruchomości lub przeprowadzka do innego miasta.