Warszawa, 19.09.2024 r.

Autor: [RynekPierwotny.pl](https://rynekpierwotny.pl/)

**[SONDA] Millenialsi i zetki na rynku nieruchomości**

**O różnicach między pokoleniem millenialsów i zetek napisano już wiele. Czy wybór i zakup mieszkania to kolejny obszar, w którym reprezentanci tych dwóch generacji znacząco się od siebie różnią? Portal** [**RynekPierwotny.pl**](https://rynekpierwotny.pl/) **zapytał o to przedstawicieli największych firm deweloperskich.**

**Agnieszka Gajdzik-Wilgos, Manager ds. Sprzedaży RONSON Development**

Preferencje mieszkaniowe pokolenia Y (millenialsi, ur. 1980-1995) i Zetek (pokolenie Z, do 30 lat) różnią się głównie w podejściu do finansów i wielkości mieszkań. Zetki, czyli osoby poniżej 30. roku życia, szukają przede wszystkim małych mieszkań, z dobrą komunikacją i perspektywą rozwoju. Często korzystają z finansowej pomocy rodziców. Ważne są dla nich nowoczesne technologie, takie jak systemy smarthouse, oraz ekologiczne rozwiązania. Odpowiedzią na ich oczekiwania są nasze samowystarczalne osiedla takie jak Miasto Moje czy Ursus Centralny w Warszawie.

 Millenialsi, w wieku 30-45 lat, to na ogół pary, które już posiadają większy wkład własny i szukają mieszkań z myślą o rodzinie. Dla nich priorytetem jest dostęp do infrastruktury, np. szkół i przedszkoli. Często wybierają mieszkania z większym metrażem w takich projektach jak Zielono Mi, Ursus Centralny, EKO Falenty czy Nova Królikarnia, które oferują udogodnienia i lokalizację dostosowane do potrzeb rodzinnych.

**Michał Witkowski, Dyrektor ds. Sprzedaży Lokum Deweloper**

Przedstawiciele generacji Y i Z chcą mieszkać wygodnie, nowocześnie i w ładnym otoczeniu. Lokalizacja nieruchomości jest dla nich istotnym czynnikiem determinującym jakość życia. Milenialsi i zetki utożsamiają bliskość centrum miasta z wygodą – stąd mają blisko do pracy czy szkoły, mogą swobodnie korzystać z oferty kulturalnej, gastronomicznej i rozrywkowej, spędzając czas z przyjaciółmi i znajomymi. Milenialsi i zetki chcą być mobilni i elastyczni, dlatego wybierając mieszkanie, zwracają uwagę na bliskość publicznego transportu i obecność ścieżek rowerowych, aby móc swobodnie poruszać się po mieście i jak najczęściej rezygnować z samochodu. Sąsiedztwo zielonych terenów rekreacyjnych, sprzyjających aktywności fizycznej, jest u nich w cenie. Kontakt z przyrodą odpręża, pomagając utrzymać równowagę i dobrostan, o którym te pokolenia nie zapominają. Pokolenia Y i Z są świadome wyzwań środowiskowych, dlatego podczas zakupu nieruchomości istotnym kryterium jest zastosowanie innowacyjnych rozwiązań pomagających oszczędzić energię i wpływających na poprawę jakości środowiska. Estetyka osiedla mieszkaniowego także odgrywa dużą rolę procesie decyzyjnym Milenialsów i zetek. Doceniają oni zadbane, zielone tereny pomiędzy budynkami, design części wspólnych oraz nowoczesne formy architektoniczne.

**Anna Terlecka, Dyrektorka Sprzedaży ACCIONA w Polsce**

Preferencje mieszkaniowe pokoleń Y (Millenialsów) i Z różnią się w zależności od ich etapu życia oraz doświadczeń zawodowych. Millenialsi, urodzeni w latach 1981–1995, często są już aktywni na rynku pracy od kilkunastu lat, zakładają rodziny i poszukują mieszkań średniej wielkości. Kluczowe dla nich są lokalizacje z dobrze rozwiniętą infrastrukturą społeczną oraz dostępem do transportu publicznego, co ułatwia codzienne funkcjonowanie, szczególnie rodzinom mającym dzieci. W dobie rosnących cen mieszkań i kosztu kredytu, jednym z najważniejszych kryteriów wyboru jest relacja ceny do jakości, jak i funkcjonalność mieszkania. Musi być ono dostosowane do pracy zdalnej lub hybrydowej, co jest częstą formą zatrudnienia w tej grupie.

Pokolenie Z (urodzeni po 1996 roku) cechuje się zupełnie innymi priorytetami. Dla nich własność mieszkania nie jest nadrzędnym celem, a zakup nieruchomości wiąże się głównie z pomocą finansową rodziców wraz z niewielkim udziałem kredytu hipotecznego. W ostatnich latach znacząca aktywność tej grupy była widoczna przy programie Bezpieczny Kredyt 2%. Zdecydowanie częściej wybierają mieszkania mniejsze, typu studio, koncentrując się na mobilności i elastyczności, a nie na długoterminowych zobowiązaniach. Barierą w zakupie własnego mieszkania dla tej grupy jest brak stabilności finansowej, perspektywa skomplikowanych procedur kredytowych oraz wysokie koszty kredytu, co skutecznie zniechęca ich do zakupów. Dodatkowo, przedstawiciele tego pokolenia mają większe szanse na dziedziczenie nieruchomości, co również zmniejsza presję na kupno własnego mieszkania.

**Tomasz Kaleta, Dyrektor Zarządzający ds. Sprzedaży i Marketingu w Develii**

Przedstawiciele obu pokoleń stanowią obecnie największą grupę nabywców mieszkań. To ludzie żyjący w erze szybkiego postępu technologicznego, wzrostu świadomości ekologicznej oraz znaczenia zrównoważonego stylu życia. To czynniki, które wpływają na ich preferencje mieszkaniowe. Choć obie grupy mają swoje odrębne potrzeby, często kierują się podobnymi kryteriami, poszukując inwestycji łączących miejskie udogodnienia z dostępem do zielonych przestrzeni i oferujących wytchnienie od codziennego pośpiechu.

Ponieważ dla wielu millenialsów liczy się komfort życia rodzinnego, często szukają większych mieszkań, blisko przedszkoli, szkół i punktów usługowo-handlowych. Z uwagi na pracę zdalną coraz bardziej pożądana staje się dla nich przestrzeń na domowe biuro, co także wiąże się z większym metrażem. Ta grupa klientów dokonuje również zakupów inwestycyjnych, często z myślą o dorastających dzieciach.

Dla osób z pokolenia Z, dopiero zakładających rodziny i wkraczających na rynek nieruchomości, ważne jest, aby mieszkanie pasowało do ich stylu życia oraz budżetu, dlatego zwykle koncentrują się na mniejszych lokalach, ale blisko centrum. Przy wyborze uwzględniają swoje aktualne potrzeby - poczucie komfortu, mobilność oraz łatwy dostęp do życia miejskiego. Większość przedstawicieli pokolenia Z, która decyduje się na zakup mieszkania, sięga po kredyt hipoteczny, jednak dla wielu zetek własne lokum pozostaje poza zasięgiem finansowym, co prowadzi do nasilenia zjawiska gniazdownictwa.

**Anita Makowska, Starszy Analityk Biznesu w Archicom**

Preferencje mieszkaniowe Millenialsów i przedstawicieli pokolenia Z przejawiają wiele wspólnych elementów. Obie generacje cenią sobie życie w centrach dużych miast i lokalizacjach oferujących bliskość miejsca pracy, wszelkiego rodzaju usług czy też rozrywki. Rozbudowana infrastruktura komunikacyjna i dostęp do serca miasta stanowią dla nich kluczowe kryteria wyboru lokalizacji do życia. Millenialsi, którzy zakładają własne rodziny, preferują mieszkania o większym metrażu i częściej decydują się na przedmieścia, gdzie mogą znaleźć więcej przestrzeni. Wyzwaniem dla obu pokoleń są wysokie koszty zakupu nieruchomości oraz ograniczona zdolność kredytowa utrudniająca pozyskanie tego źródła finansowania. Millenialsi są jednak bardziej skłonni do pozyskiwania kredytów hipotecznych, postrzegając zakup mieszkania jako długoterminową inwestycję i finansowe zabezpieczenie przyszłości. Z kolei pokolenie Z, którego reprezentanci preferują mobilność i elastyczność, częściej stawiają na najem, unikając długoterminowych zobowiązań. Aspekt ekologiczny również łączy oba pokolenia, choć jego znaczenie nieco się różni. Jak dowiadujemy się z Barometru Archicom pt. „Wyjątkowo Mieszkać”, aż 83% młodych ludzi wskazuje, że ekologia jest dla nich istotna przy wyborze mieszkania. Pokolenie Z szczególnie mocno angażuje się w prośrodowiskowe inicjatywy, nadając priorytet energooszczędności mieszkań. Millenialsi także zwracają uwagę na kwestie środowiskowe, przy czym są mniej skłonni ponosić w związku z tym dodatkowe koszty.

**Małgorzata Maziak**, **Menedżer ds. Sprzedaży Bouygues Immobilier Polska**Milenialsi i zetki to zupełnie inni klienci, mają różne potrzeby i szukają innych mieszkań. Mówiąc w największym skrócie: jedni myślą bardziej o swoich potrzebach, inni o potrzebach rodziny. I ma to przełożenie na wiele aspektów.

Do potrzeb milenialsów niejako już przywykliśmy – ci klienci, często już z rodzinami, wybierają większe mieszkania, nawet za cenę lokalizacji i oddalenia od centrum. Ważne są miejsca parkingowe zwykle na dwa auta oraz dodatkowe miejsca dla gości. Stawiają na komfort i funkcjonalność układu mieszkania, duże balkony, tarasy czy ogródki. Zwracają także uwagę na monitoring, ochronę i spokojną okolicę, nie tylko pod kątem usług, ale np. placówek edukacyjnych.

Klienci z pokolenia Z są zupełnie inni – dla nich liczy się lokalizacja, które umożliwia im aktywne życie towarzyskie, dostęp do kultury i dobrze rozwiniętej infrastruktury miejskiej. Priorytetem jest możliwość pracy zdalnej, co wiąże się z potrzebą komfortowego urządzenia domowego biura. Młodsze pokolenia rzadziej korzystają z samochodów, dlatego szukają osiedli przyjaznych rowerzystom i z dobrą komunikacją miejską. Ważne są także nowoczesne technologie, takie jak inteligentne systemy zarządzania mieszkaniem, szybki internet, energooszczędność oraz wszelkie udogodnienia np. siłownia. Ale co najważniejsze, zetki wybierają mniejsze mieszkania, a zaoszczędzone pieniądze przeznaczają na inne cele np. na swoje pasje.

**Katarzyna Kwiatkowska, Sales Office Leader w Matexi**

Preferencje mieszkaniowe millenialsów i zetek znacząco różnią się od wcześniejszych generacji. To młode i bardzo świadome osoby, które przy wyborze mieszkania kierują się wieloma specyficznymi kryteriami.

Jednym z kluczowych jest lokalizacja. Osoby z tych pokoleń często preferują mieszkania w dobrze skomunikowanych miejscach, zwłaszcza w pobliżu stacji metra czy przystanków komunikacji miejskiej. Dla wielu z nich ważna jest bliskość centrum miasta, jednakże równie istotne są tereny zielone, gdzie można spędzać czas na świeżym powietrzu czy spacerować z psem. Dużą wagę przywiązują także do dostępności usług w okolicy – takich jak restauracje, kawiarnie czy siłownie.

Pokolenia te pytają o dodatkowe udogodnienia w budynkach, jak strefy rekreacyjne czy rowerownie oraz o rozwiązania ekologiczne. Ważna jest dla nich estetyka i standard wykończenia mieszkań a miejsca postojowe są w większości tzw. „must have”. Coraz częściej pojawiają się też pytania o klimatyzację.

Zarówno millenialsi, jak i zetki, poszukują mieszkań przystosowanych do nowoczesnego stylu życia. Preferują mieszkania z otwartą kuchnią połączoną z salonem oraz oddzielnymi pomieszczeniami do pracy, co jest efektem rosnącej popularności pracy zdalnej. Coraz częściej decydują się na mniejsze mieszkania, ale o większej liczbie pokoi, aby móc zaaranżować przestrzeń do pracy. [Ceny nieruchomości](https://rynekpierwotny.pl/) sprawiają jednak, że młode osoby często szukają wsparcia finansowego u rodziców, którzy towarzyszą im podczas wyboru mieszkania.

**Iwona Chmielewska, Monday Development z Grupy Unidevelopment**

Osoby z pokolenia Y i Z, które różnią się podejściem do wielu kwestii, kierują się też odmiennymi kryteriami przy wyborze mieszkań. Jako Monday Development, spółka z Grupy Unidevelopment, działamy na rynku poznańskim. W stolicy Wielkopolski, m.in. ze względu na akademicki charakter miasta, znaczną część klientów stanowią przedstawiciele tych generacji.

Millenialsi (pokolenie Y) dorastali w czasach recesji i jako pierwsi zetknęli się ze światem technologii. Przywiązują dużą wagę do funkcjonalności oraz długoterminowych korzyści związanych z zakupem nieruchomości. Biorą np. pod uwagę potencjalną wartość odsprzedaży mieszkania w przyszłości. Proces decyzyjny w ich przypadku bywa dłuższy, ponieważ porównują zwykle wiele dostępnych ofert. Detale, takie jak standard wykończenia, układ pomieszczeń czy lokalizacja, mają dla nich duże znaczenie. Często rezygnują z zakupu, kiedy nie wszystkie ich wymagania są spełnione. Są również bardziej skłonni do inwestowania własnych środków, unikając nadmiernego zadłużenia.

Urodzeni po 1997 roku (pokolenie Z) całkowicie wychowani w erze cyfrowej, większą wagę przykładają do doświadczeń czy kwestii etycznych. Przedstawiciele tej generacji są przyzwyczajeni do szybkiej dostępności produktów i usług, dlatego preferują oferty dostępne od ręki, a długotrwałe oczekiwanie może ich zniechęcać. Mają skłonność do podejmowania szybszych decyzji. Naturalne jest dla nich również sięganie po wsparcie kredytowe przy zakupie mieszkania. Ważne są dla nich także liczne udogodnienia i nowoczesne technologie, które podnoszą komfort życia.

**Paweł Muchowicz, Dyrektor Sprzedaży YIT Polska**

Preferencje klientów dotyczące mieszkania w dużej mierze uzależnione są od ich sytuacji życiowej. Osoby z pokolenia Y często posiadają dzieci lub znajdują się na etapie ich planowania, dlatego poszukują dla siebie oraz swojej rodziny przede wszystkim większego metrażu z minimum trzema pokojami. Ważna jest dla nich również lokalizacja - zwykle szukają bardziej spokojnej dzielnicy, z łatwym dojazdem do centrum miasta oraz placówkami edukacyjnymi w okolicy.

W przypadku pokolenia Z wybór często determinuje budżet, który w dużej mierze zależy również od ewentualnej pomocy finansowej ze strony rodziców. Poszukują mieszkań w okolicy swoich uczelni, centrum miasta lub z dobrym połączeniem komunikacyjnym. Zwykle decydują się na mieszkania 1- lub 2-pokojowe.

W YIT wybieramy lokalizacje naszych inwestycji oraz projektujemy je tak, aby dopasować się do potrzeb naszych klientów na każdym etapie ich życia, co zaprezentowaliśmy w naszej zeszłorocznej kampanii ,,Living made easy", w której przedstawiliśmy historie różnych grup wiekowych oraz ich mieszkaniowych potrzeb.