

Preferencje wypoczynkowe Polaków

Wyniki badań opinii dla Nickel Development



KONRAD BUGIERA
DORADZTWO KOMUNIKACYJNE



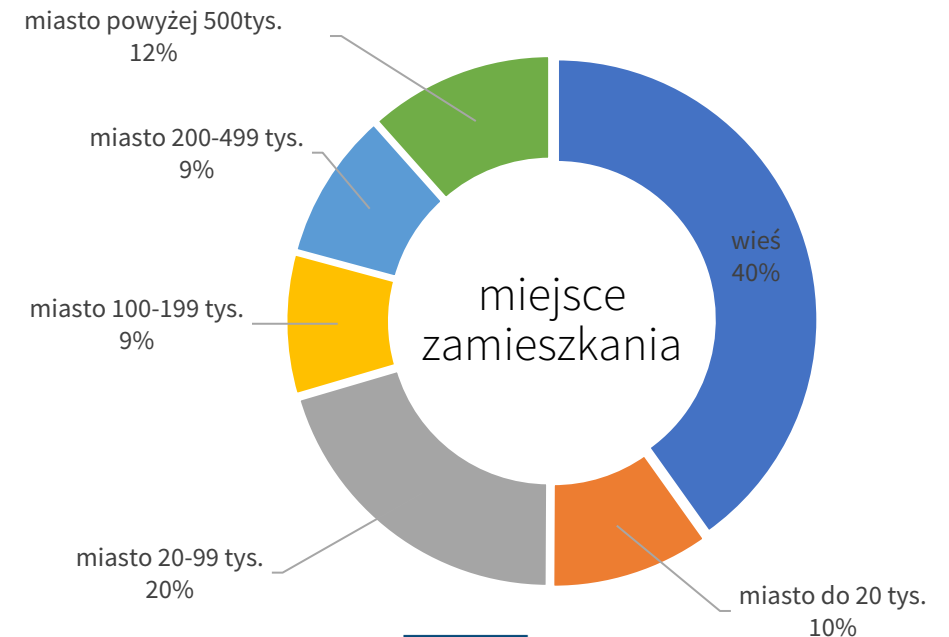
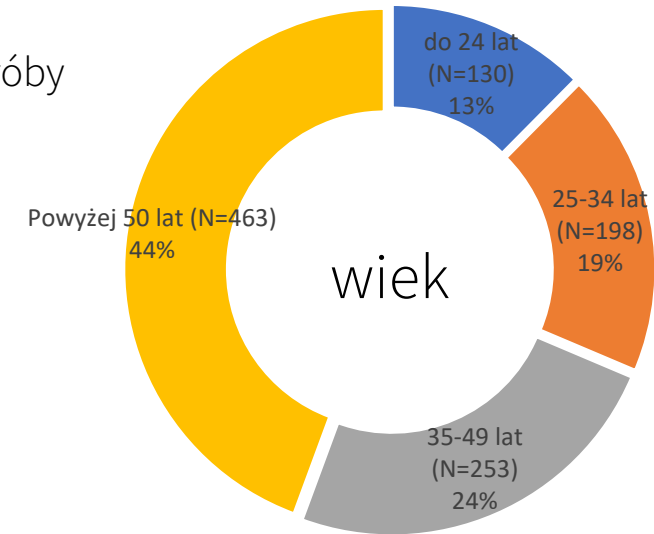
Metodyka badań

Badanie opinii na temat preferencji Polaków dotyczących nieruchomości wypoczynkowych odbyło się w dniach 18 – 20 maja 2020 r. jako część badań badań omnibusowych Omniwatch.

Zostało ono zrealizowane na próbie 1044 Polaków w wieku powyżej 15 lat, reprezentatywnej pod względem wieku i miejsca zamieszkania co do województwa, miasta lub wsi.

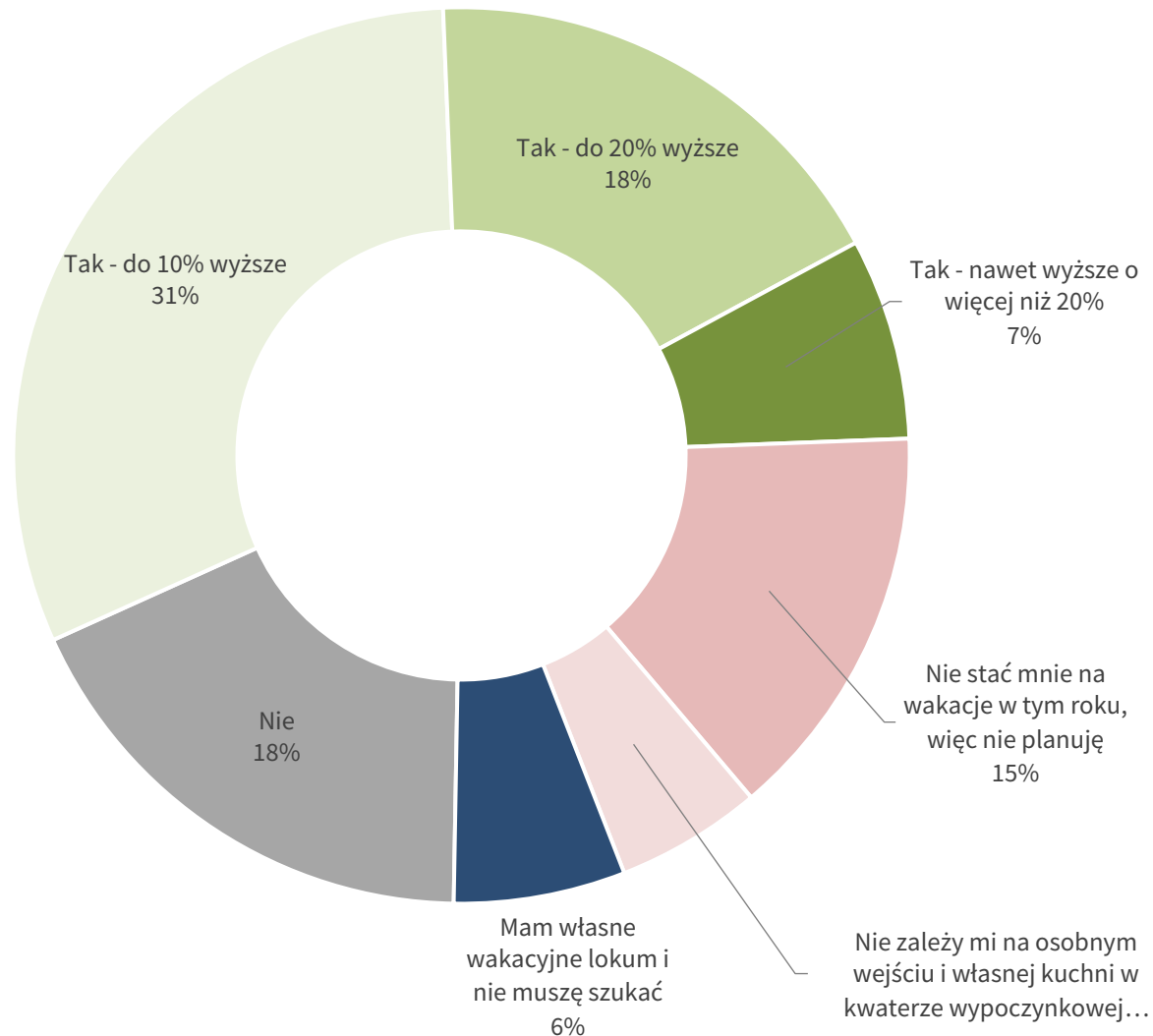
Operatem losowania do próby był panel konsumencki SWPanel utrzymywany przez agencję badawczą SW Research.

Struktura próby





Większość Polaków (56%) zaakceptuje podwyżkę cen wynajmu kwater wypoczynkowych, jeśli będą mieli do dyspozycji osobne wejście i miejsce na przygotowanie posiłku.

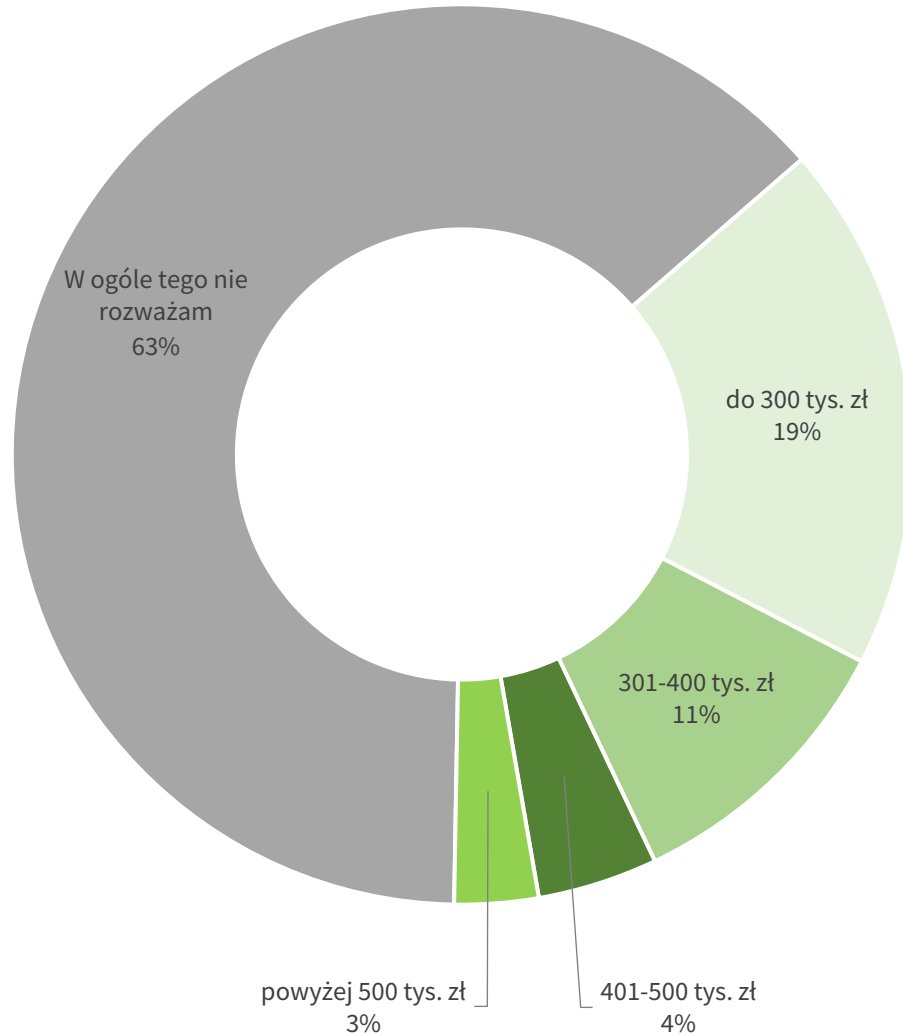


Czy planując letni wypoczynek na najbliższe wakacje, będziesz w stanie zaakceptować wyższe w porównaniu z zeszłym rokiem ceny wynajmu kwatery prywatnej, jeśli będzie osobne wejście i miejsce do samodzielnego przygotowania posiłku? [N=1044]





Co trzeci z Polaków (37%) twierdzi, że mógłby sobie pozwolić na zakup nieruchomości wypoczynkowej. 18% stać na lokal za ponad 300 tys. zł.



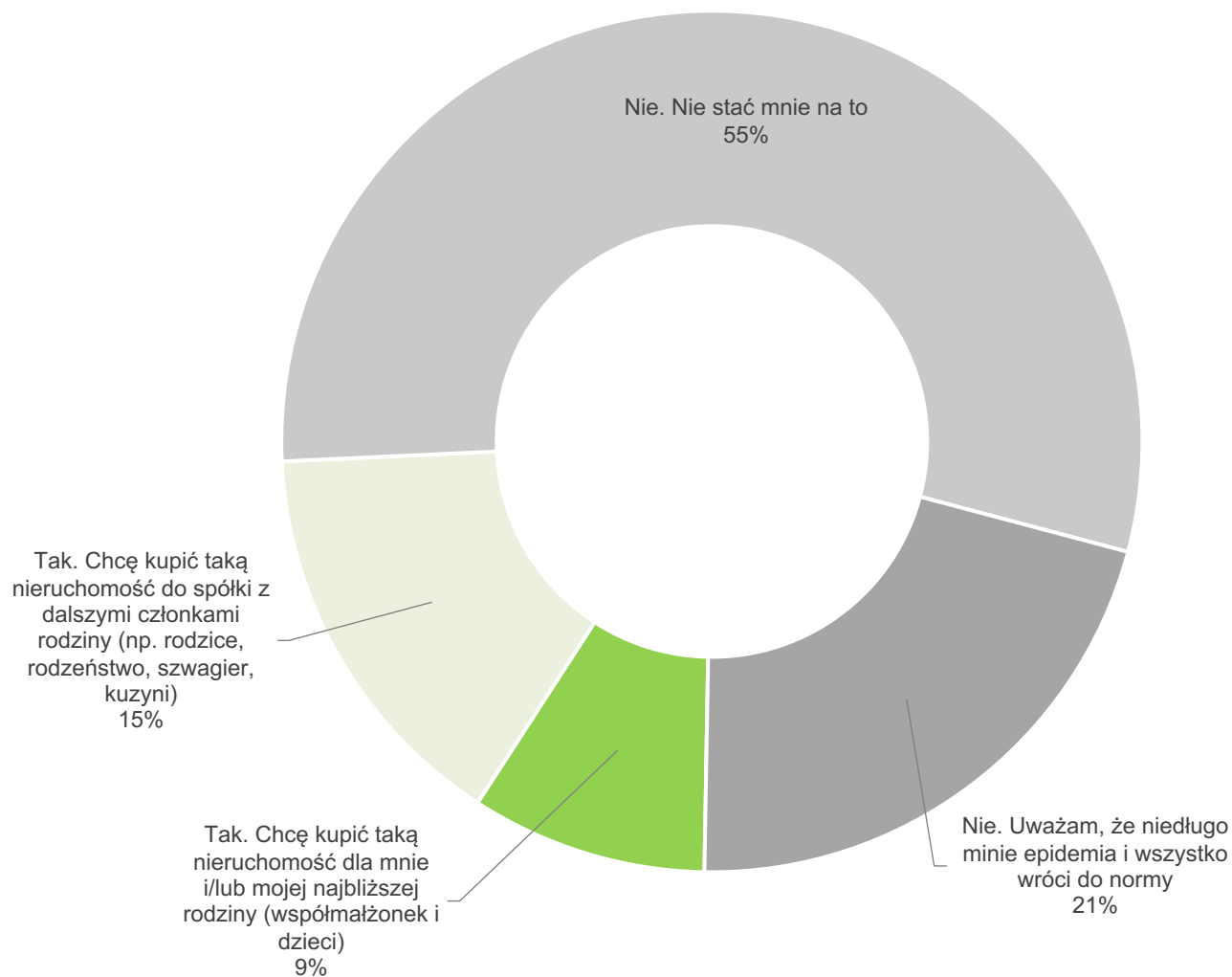
Jeśli dla zapewnienia bezpiecznego wypoczynku sobie i swojej rodzinie miałabyś/miałbyś kupować własną nieruchomość wypoczynkową w kurorcie (apartament lub dom nad morzem albo w górach), to jaką kwotę możesz na to przeznaczyć, kupując za gotówkę lub kredyt?
[N=1044]



KONRAD BUGIERA
DORADZTWO KOMUNIKACYJNE



9% Polaków chce kupić nieruchomość wypoczynkową samodzielnie, a 15% do spółki z dalszymi członkami rodziny.



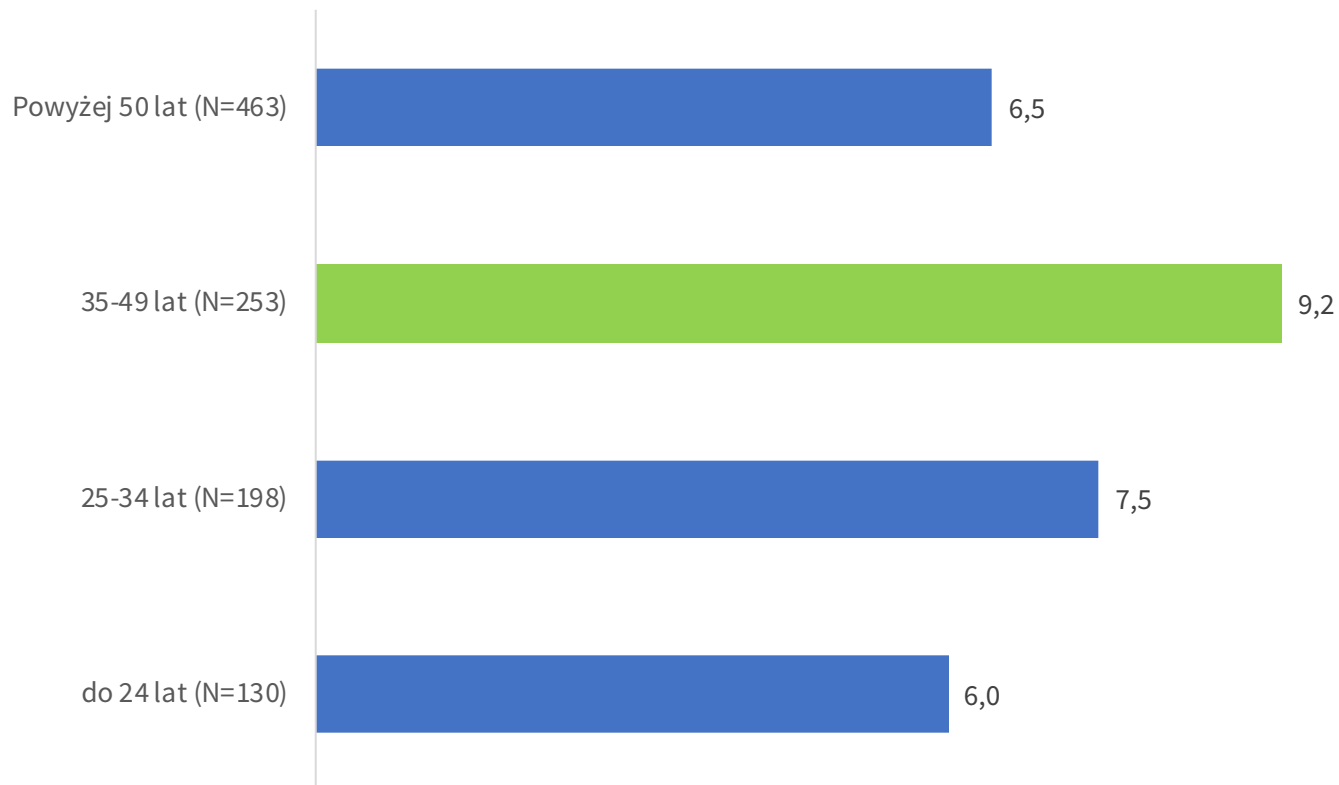
Czy w obliczu ryzyka zakażenia we wspólnych miejscach przebywania ludzi, takich jak hotele, rozważasz zakup własnej nieruchomości wypoczynkowej z myślą o najbliższych i kolejnych wakacjach, aby zapewnić swojej rodzinie bezpieczny wypoczynek? [N=1044]



KONRAD BUGIERA
DORADZTWO KOMUNIKACYJNE



Największe podwyżki cen wynajmu akceptują Polacy w wieku 35-49 lat.

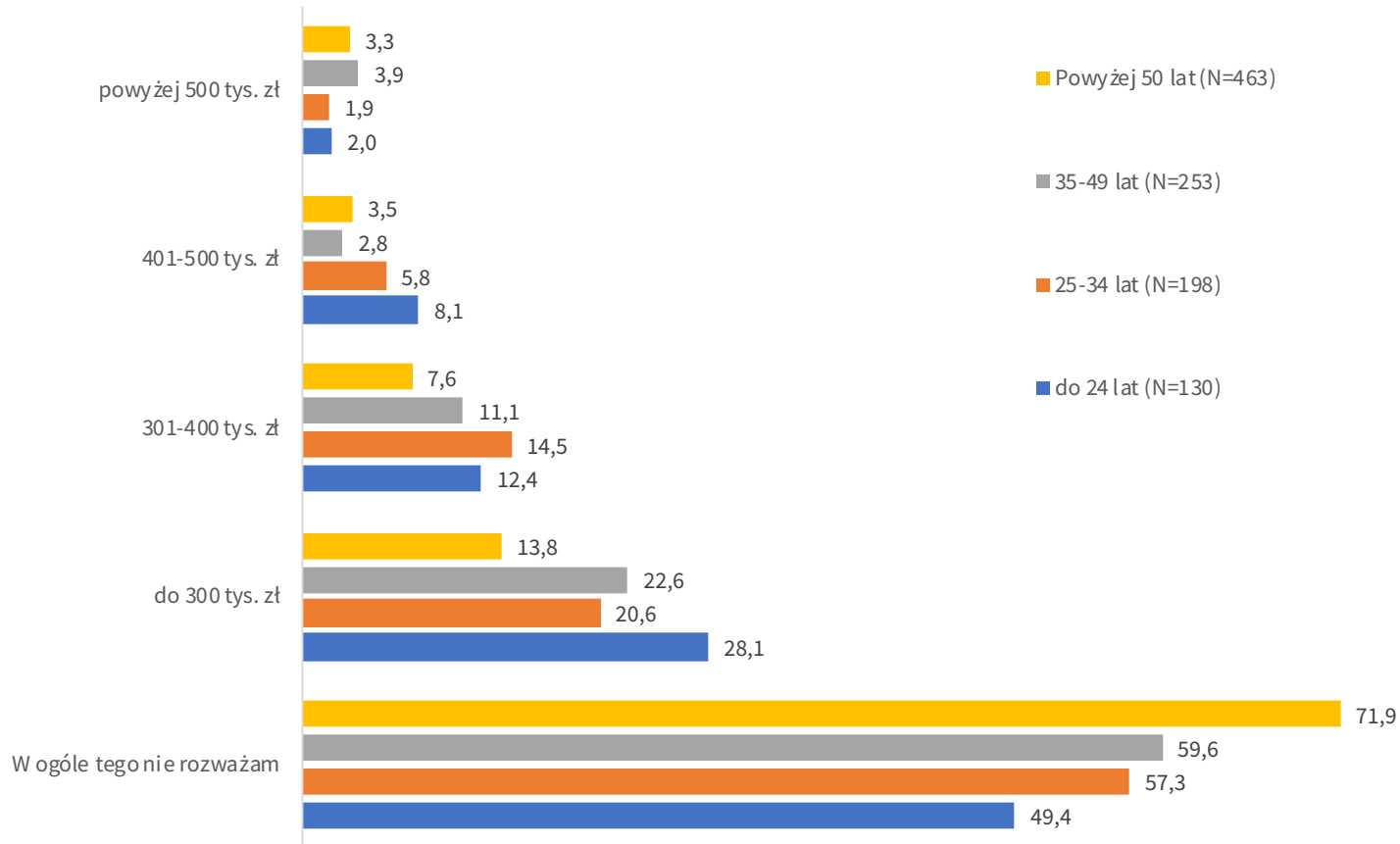


Gotowość do zaakceptowania
ponad 20-proc. podwyżki cen
(dane w % dla poszczególnych grup)





Cena powyżej 300 tys. zł mocno zawężyła grupę potencjalnych nabywców nieruchomości wypoczynkowych. Natomiast jest ich najwięcej w wieku do 34 lat.

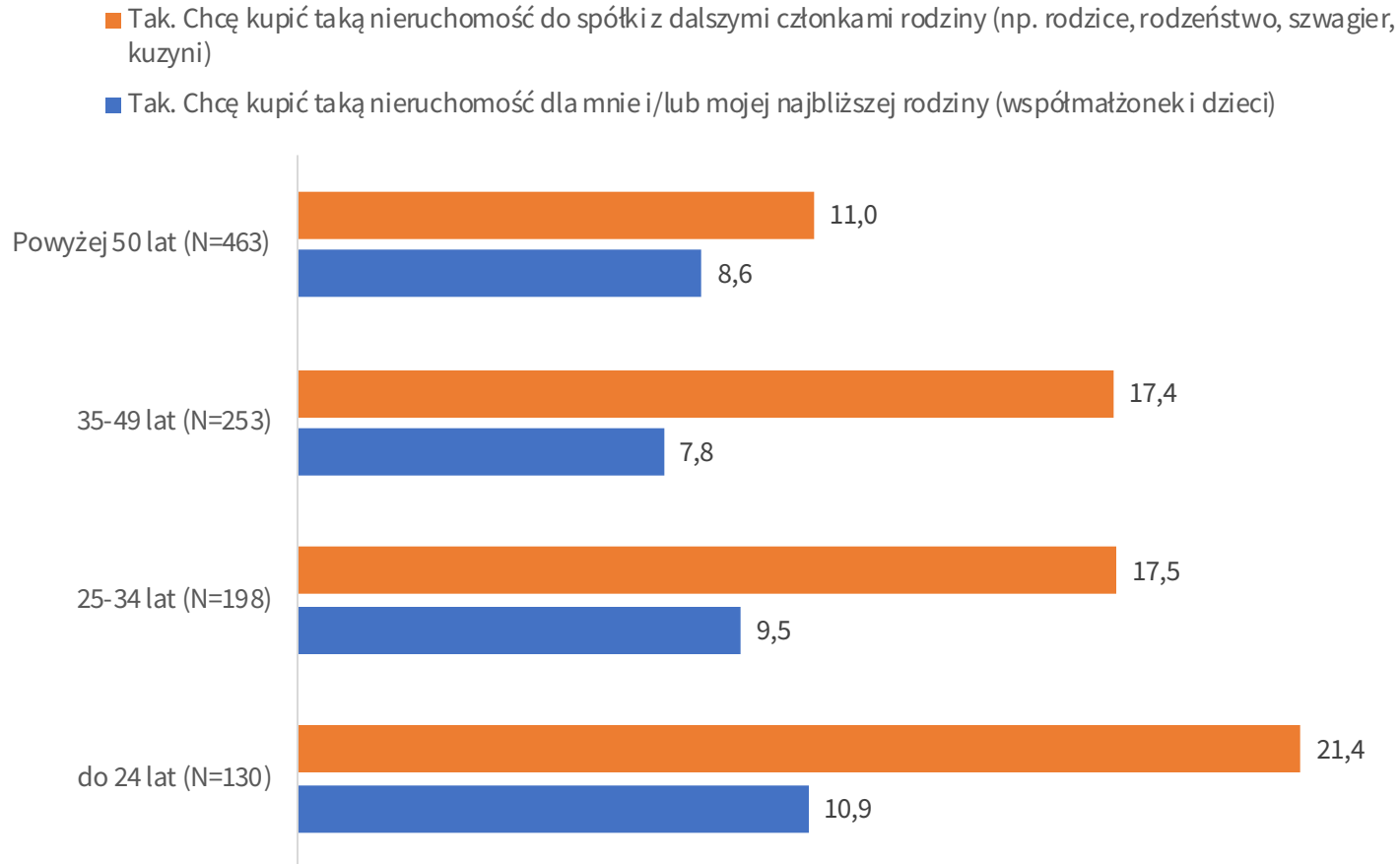


Jeśli dla zapewnienia bezpiecznego wypoczynku sobie i swojej rodzinie miałabyś/miałbyś kupować własną nieruchomość wypoczynkową w kurorcie (apartament lub dom nad morzem albo w górach), to jaką kwotę możesz na to przeznaczyć, kupując za gotówkę lub kredyt? [dane w %]





Polacy dużo chętniej kupiliby nieruchomość wypoczynkową do spółki z dalszą rodziną niż samodzielnie. Najwięcej chętnych jest w wieku do 34 lat.



Czy w obliczu ryzyka zakażenia we wspólnych miejscach przebywania ludzi, takich jak hotele, rozważasz zakup własnej nieruchomości wypoczynkowej z myślą o najbliższych i kolejnych wakacjach, aby zapewnić swojej rodzinie bezpieczny wypoczynek? (dane w procentach dla poszczególnych grup wiekowych)



Dziękuję za uwagę

Konrad Bugiera

kb@konradbugiera.com

0048 663 850 702



KONRAD BUGIERA

DORADZTWO KOMUNIKACYJNE

konradbugiera.com

