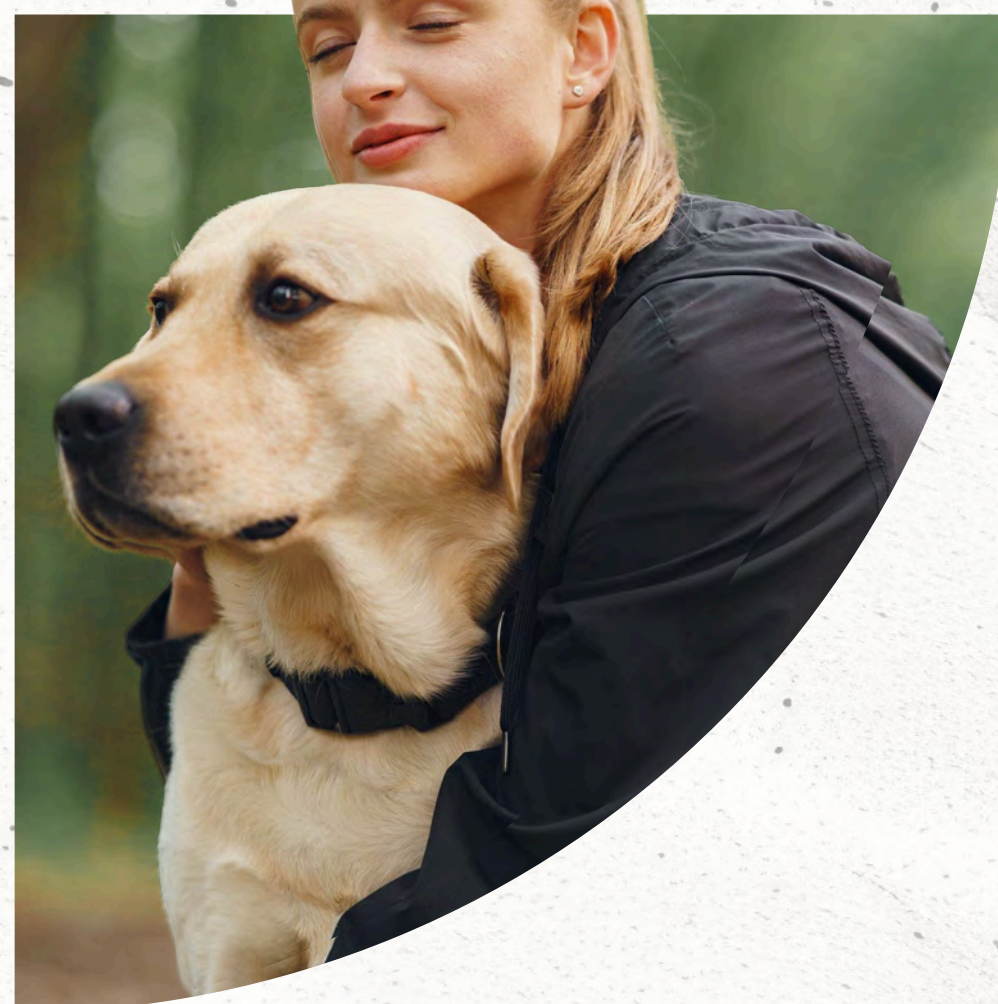


simpl.rent



Ukryte bariery – komu rynek najmu w Polsce odmawia?

Badanie opinii najemców i właścicieli wynajmujących nieruchomości mieszkalne

Ukryte bariery – komu rynek najmu w Polsce odmawia? (2025)

AUTORZY

dr hab. Sławomir Mandes

Badacz, Uniwersytet Warszawski

Piotr Pajda

Założyciel, simpl.rent

Katarzyna Łachajczak

Head of Product Design, simpl.rent

Wszystkie prawa zastrzeżone © Simpl sp. z o.o. 2025

Zdjęcia użyte w publikacji pochodzą z freepik.com.

simpl.rent

SIMPL.RENT to polsko-brytyjski startup działający na styku fintech, insurtech i proptech. Buduje bezpieczne i innowacyjne rozwiązania dla poprawy standardów na rynku najmu. Dla najemców oferuje wygodny proces weryfikacji, który przyspiesza wprowadzenie się do nowego mieszkania, a także ochronę ubezpieczeniową gwarantującą bezpieczeństwo. Dla profesjonalistów simpl.rent jest partnerem technologicznym, który usprawnia codzienną pracę i pomaga zdobywać klientów. Wynajmującym zapewnia jedyne na rynku ubezpieczenie płatności czynszu oraz zabezpieczenie majątku od ryzyk związanych z wynajmem.

www.simpl.rent



Decydują emocje, nie dane?

Selekcja najemców w praktyce

Rynek najmu w Polsce dynamicznie się rozwija, lecz wciąż w znacznym stopniu funkcjonuje w oparciu o nieformalne zasady i subiektywne decyzje. Brak jednolitych standardów i przejrzystych reguł prowadzi do napięć oraz poczucia bycia pokrzywdzonym, zarówno wśród najemców, jak i właścicieli mieszkań. Dlatego zdecydowaliśmy się przygotować badanie, które po raz pierwszy w Polsce przedstawia perspektywę obu stron rynku i pozwala uchwycić pełny obraz mechanizmów nim rządzących. Przedstawiany raport **„Ukryte bariery – komu rynek najmu w Polsce odmawia?”** to pierwsze systematyczne opracowanie poświęcone zjawiskom wykluczenia w najmie. Prezentujemy w nim dane dotyczące praktyk selekcji najemców, barier dostępu do mieszkań oraz deficytu zaufania między stronami relacji najmu. Zagadnienia te były dotąd obecne głównie w nieformalnych rozmowach, jednak nie doczekały się systematycznej analizy.

Jako simpl.rent wierzymy, że fundamentem zdrowego rynku najmu jest wzajemna odpowiedzialność uczestników rynku i ocena oparta na obiektywnych kryteriach, szczególnie wiarygodności finansowej. Naszą rolą jest tworzenie narzędzi, które jednocześnie zwiększają bezpieczeństwo właścicieli i budują zaufanie po stronie najemców. Tylko w ten sposób można ograniczyć ryzyko, które dziś zbyt często bywa kompensowane intuicyjną selekcją i stereotypami.

Jesteśmy przekonani, że przyszłość rynku najmu w Polsce zależy od zdolności jego uczestników do podejmowania decyzji opartych na danych, transparentnych zasadach i wzajemnym szacunku. **Ten raport traktujemy jako zaproszenie do dialogu – zarówno dla właścicieli, najemców, jak i instytucji publicznych oraz partnerów rynkowych. Bo tylko w dialogu możemy stworzyć rynek bardziej sprawiedliwy, przewidywalny i bezpieczny dla wszystkich.**



Piotr Pajda

Założyciel simpl.rent

Spis treści

1	WPROWADZENIE	04
2	CZĘŚĆ 1: WYNAJMUJĄCY	05
	Rozdział 1: Proces selekcji najemców	06
	Rozdział 2: Obawy i negatywne doświadczenia	14
	Rozdział 3: Jakich najemców szukają wynajmujący?	18
	Rozdział 4: Kogo badaliśmy?	22
3	CZĘŚĆ 2: NAJEMCY	26
	Rozdział 1: Skala i natura wykluczeń	27
	Rozdział 2: Oczekiwania wobec zmian na rynku	36
	Rozdział 3: Kogo badaliśmy?	40
4	METODOLOGIA BADANIA	45

Wprowadzenie

Raport przygotowany przez simpl.rent to pierwsze w Polsce opracowanie, które rzuca światło na zjawisko wykluczenia na rynku najmu mieszkań. Dzięki badaniu możemy lepiej zrozumieć, jak ten rynek działa w praktyce – zarówno z punktu widzenia najemców, jak i wynajmujących. Zebrane dane pochodzą z deklaracji uczestników, a nie z analizy ich faktycznych działań, co pokazuje, jak ludzie postrzegają i opisują doświadczenia.

Opracowanie przedstawia kompleksową analizę wykluczenia na rynku najmu mieszkań, przeprowadzoną z perspektywy obu stron relacji najmu. Badanie zrealizowano w sierpniu 2025 roku metodą CAWI na łącznej próbie 1 500 respondentów – 1 000 najemców (w tym 16% obcokrajowców) oraz 500 wynajmujących, rekrutowanych z panelu badawczego NPB. Celem było zbadanie funkcjonowania rynku najmu z perspektywy najemców i wynajmujących, aby na tym tle zmierzyć skalę i charakter praktyk dyskryminacyjnych, zidentyfikować grupy najbardziej narażonych na wykluczenie mieszkaniowe oraz zanalizować bariery strukturalne i systemowe utrudniające dostęp do mieszkań na wynajem.

Raport ujawnia, że niski poziom profesjonalizacji rynku sprawia, że decyzje dotyczące najmu są często podejmowane przez właścicieli prywatnych mieszkań w sposób intuicyjny, oparty na stereotypach, a nie na obiektywnych kryteriach oceny ryzyka. W efekcie niektóre grupy systematycznie spotykają się z odmową najmu, niezależnie od sytuacji finansowej czy faktycznych predyspozycji do bycia dobrymi najemcami.



CZĘŚĆ 1

WYNAJMUJĄCY



1.1 Czym kierują się właściciele?

Wynajmujący najczęściej kierują się sytuacją finansową kandydatów przy podejmowaniu decyzji, komu wynająć mieszkanie. **54,2% z nich wskazuje wysokość i stabilność dochodów** jako najważniejszy czynnik przy wyborze najemcy. To zrozumiałe, chodzi o ograniczenie ryzyka nieterminowych płatności czynszu. Jednocześnie, jak wynika z innej części badania, tylko 38,2% właścicieli weryfikuje dochody potencjalnych najemców, prosząc o dokumenty takie jak umowa o pracę czy zaświadczenie o zarobkach. Rozbieżność między deklarowanym znaczeniem kryteriów finansowych a rzeczywistą praktyką ich sprawdzania może wskazywać, że decyzje te opierają się często na ogólnym wrażeniu, a nie na twardych danych.

Na drugiej pozycji znajduje się **wrażenie osobiste/pierwsza rozmowa (46%)**, co wskazuje na znaczenie czynników subiektywnych w procesie wyboru. To kryterium może być podatne na wpływ nieświadomych uprzedzeń i stereotypów społecznych. Możliwe, że właśnie pod tą liczbą kryją się uprzedzenia, do których właściciele nie chcieli otwarcie się przyznać w tym pytaniu w ankiecie.

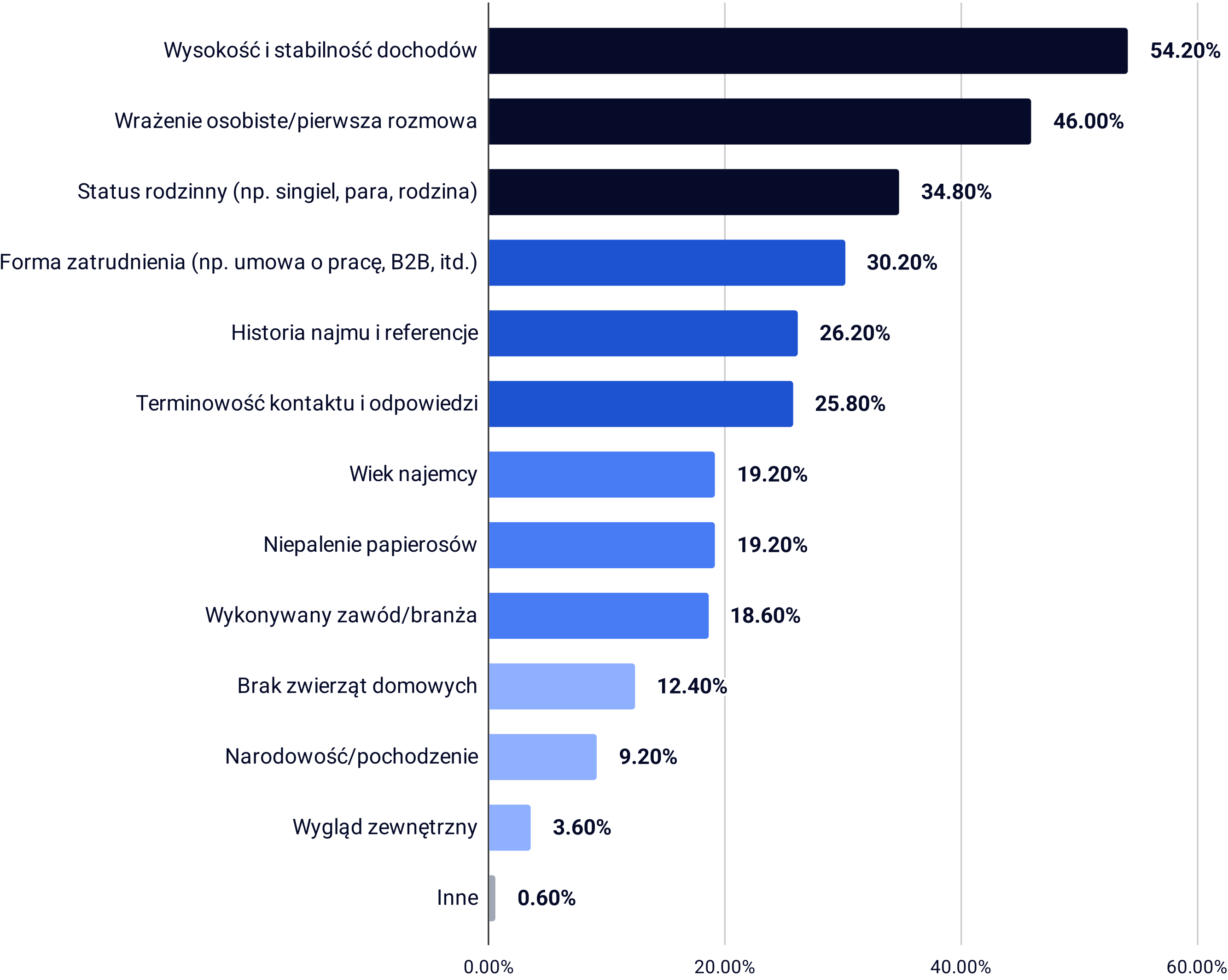
Trzecim najczęściej brany pod uwagę kryterium jest **status rodzinny (34,8%)**. Preferowanie konkretnych modeli, na przykład par bez dzieci czy singli, może sprawiać, że rodziny i osoby z dziećmi już na starcie napotykają trudności przy poszukiwaniu mieszkania.

Forma zatrudnienia (30,2%) to czwarte najważniejsze kryterium, co odzwierciedla rosnące zróżnicowanie form pracy w polskiej gospodarce. Preferencje dla tradycyjnych umów o pracę mogą prowadzić do wykluczania freelancerów, osób na umowach cywilnoprawnych czy prowadzących działalność gospodarczą, mimo że ich dochody mogą być porównywalne lub wyższe od osób zatrudnionych na etacie. Wiek najemcy oraz styl życia mają umiarkowane znaczenie, jednak wciąż pozostają istotne.

WYKRES 1.

Czym kieruje się Pan/Pani przy podejmowaniu decyzji, komu wynająć?

(3 najważniejsze kryteria)



Wiek był wskazywany przez 19,2% wynajmujących, co sugeruje, że preferencje mogą dotyczyć również etapu życia najemcy. Podobny odsetek **(19,2%) dotyczył niepalenia papierosów**, a **12,4% – braku zwierząt domowych**. Część z tych kryteriów może mieć praktyczne uzasadnienie, np. obawy o stan mieszkania czy komfort sąsiadów.

Względnie rzadko wskazywano na narodowość lub **pochodzenie etniczne (9,2%)** oraz **wygląd zewnętrzny (3,6%)** jako kryteria selekcji. Jednak sama obecność tych odpowiedzi pokazuje, że rynek najmu nie jest w pełni wolny od zachowań wykluczających, które nie są poparte twardymi danymi.

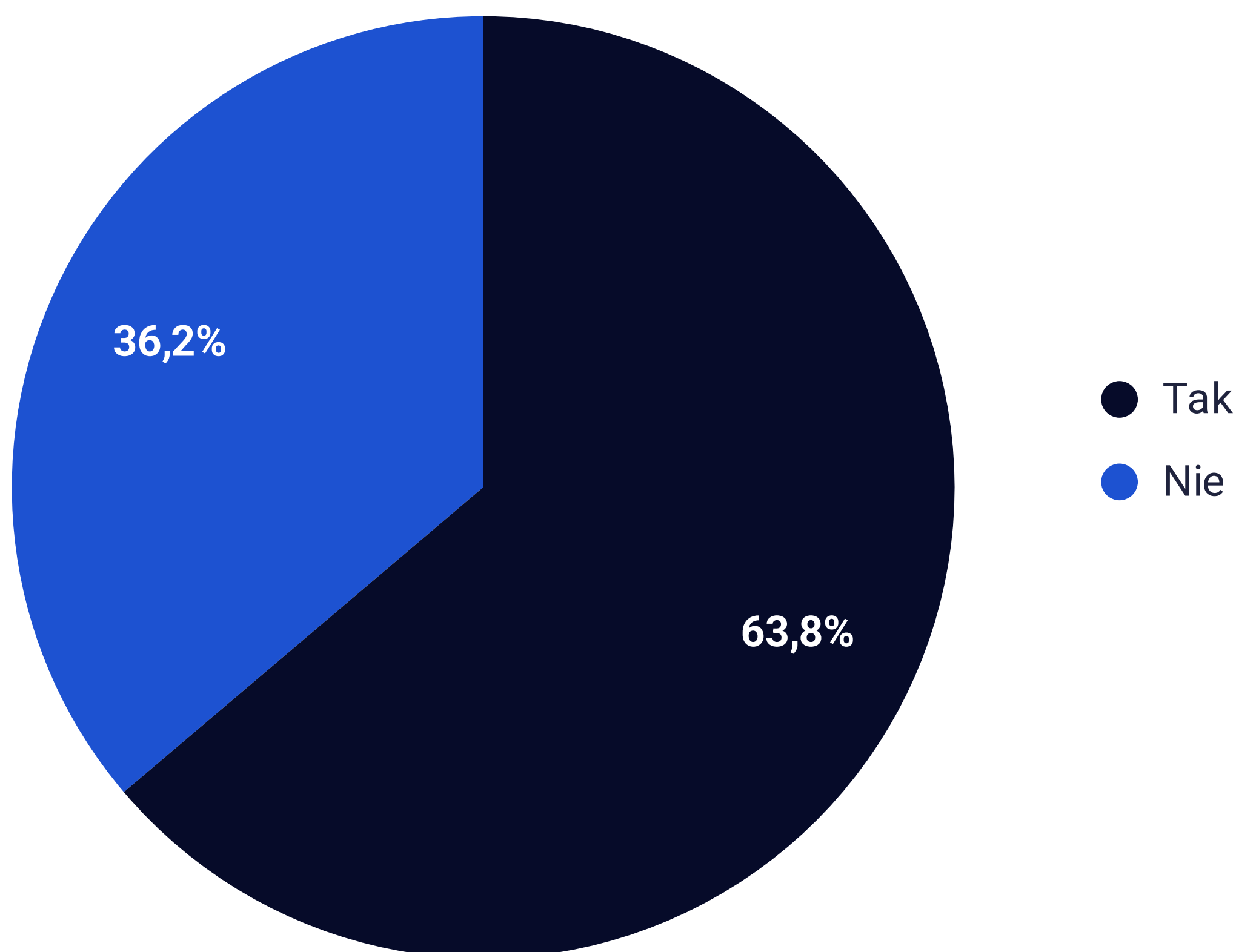
1.2 Jaka jest skala praktyk wykluczających?

Analiza odpowiedzi wynajmujących pokazuje, że zjawisko wykluczania na rynku najmu jest powszechne. Aż **63,8% respondentów przyznaje, że odmówiło wynajmu** konkretnej osobie lub grupie, podczas gdy tylko 36,2% deklaruje, że nigdy nie odmówiło nikomu.

W dalszej części raportu zapytaliśmy, jakie były powody takich decyzji, przy czym należy pamiętać, że są to deklaracje właścicieli.

WYKRES 2.

Czy kiedykolwiek odmówił Pan/Pani wynajmu?



Taka skala zyskuje dodatkowy wymiar w świetle charakterystyki próby: większość wynajmujących na rynku to właściciele prywatni działający na własną rękę. Połączenie ograniczonego przygotowania z wysoką ostrożnością może prowadzić do uproszczonego myślenia i opierania decyzji na intuicji oraz stereotypach zamiast na rzetelnej ocenie ryzyka.

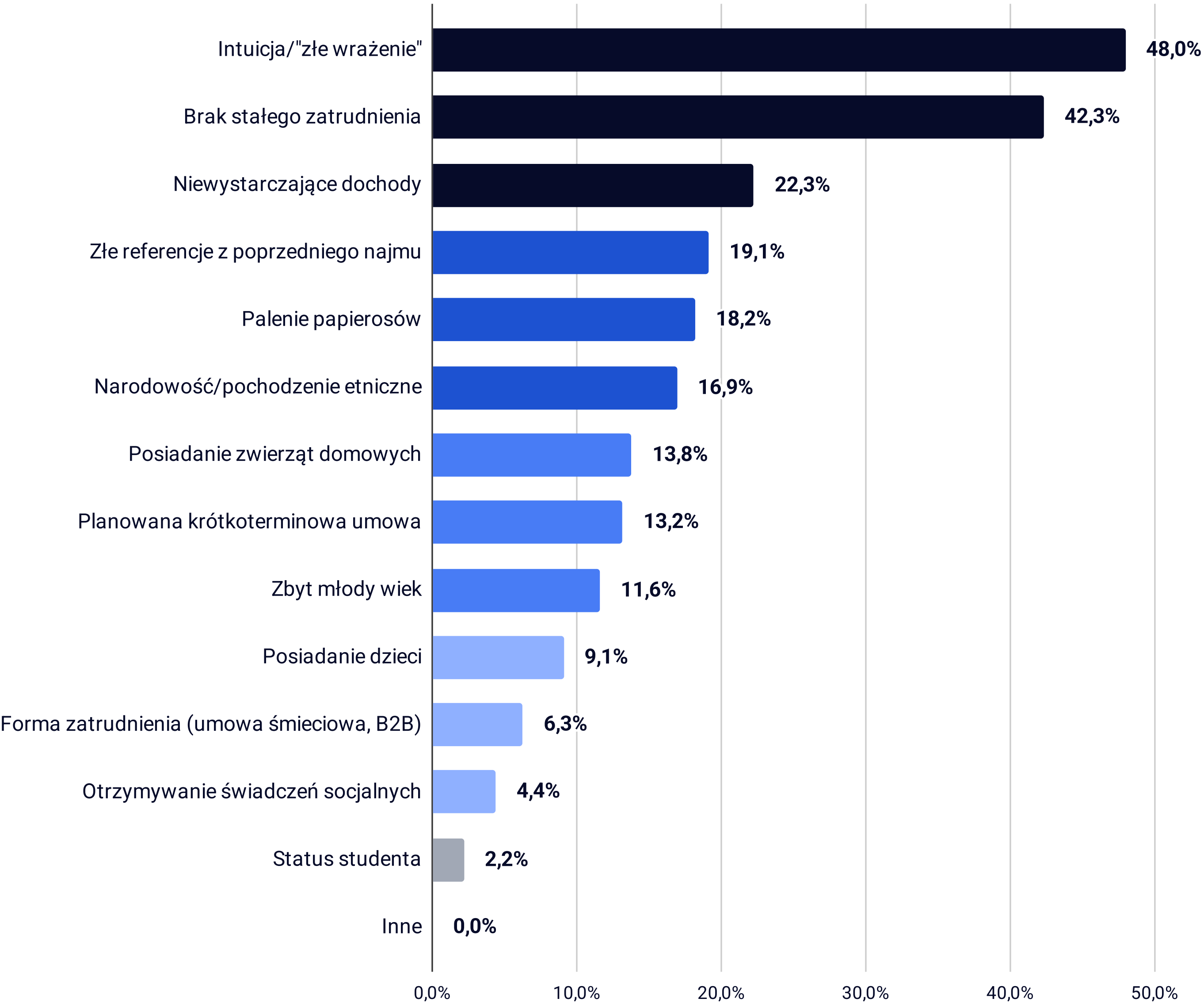
1.3 Co sprawia, że wynajmujący odmawiają niektórym najemcom?

Deklarowane przyczyny odmowy wynajmu pokazują wyraźną przewagę czynników subiektywnych. **Najczęściej wskazywanym powodem było „złe wrażenie” lub „intuicja” – wskazało go 48% osób**, które przyznały się do odmowy najmu. To oznacza, że niemal połowa decyzji o wykluczeniu nie opiera się na konkretnych faktach, lecz na odczuciach wynajmujących.

WYKRES 3.

Jaka była główna przyczyna odmowy wynajmu?

(wielokrotny wybór)



Ten wynik nie tylko potwierdza znaczenie „pierwszego wrażenia” w procesie selekcji, ale też może wskazywać na coś głębszego. Pod hasłem „złe wrażenie” mogą kryć się powody, których wynajmujący nie chcą lub wstydzą się otwarcie wskazać – jak wygląd zewnętrzny, kolor skóry, tatuaże czy sposób mówienia.

To subtelne, ale znaczące mechanizmy, które sprawiają, że decyzje pozornie racjonalne (np. związane z finansami) w praktyce są oparte na podświadomych uprzedzeniach. W efekcie selekcja najemców przypomina często wybór „na ładne oczy” – z pominięciem obiektywnych kryteriów.

Na drugim miejscu wśród powodów odmowy najmu znalazł się **„brak stałego zatrudnienia” (42,3%)**, a na trzecim – **„niewystarczające dochody” (22,3%)**. To kryteria ekonomiczne, które z perspektywy wynajmujących mogą być traktowane jako sposób na ograniczenie ryzyka finansowego.

Z kolei **„palenie papierosów” (18,2%)** oraz **„posiadanie zwierząt domowych” (13,8%)** to kryteria, które mogą wynikać z praktycznych obaw właścicieli o stan mieszkania. W przypadku zwierząt sytuacja jest bardziej złożona – nie każde wiąże się z ryzykiem zniszczeń, a pewnym ułatwieniem dostępu do najmu może być posiadanie przez najemców polisy OC obejmującej szkody wyrządzone przez zwierzęta w lokalu.

Na szóstej pozycji znajduje się odpowiedź **„narodowość/pochodzenie etniczne” (16,9%)** w rankingu przyczyn odmowy. Wynik ten może oznaczać zarówno powody natury praktycznej, takie jak bariery językowe czy obawy związane z windykacją należności w przypadku wyjazdu z kraju, jak i motywacje o charakterze dyskryminacyjnym. Fakt, że właściciele otwarcie wskazują tę kategorię, pokazuje, że różnicowanie na tle etnicznym nadal pozostaje istotnym elementem praktyki rynkowej.

Powody takie jak **„zbyt młody wiek” (11,6%)** czy **„posiadanie dzieci” (9,1%)** pokazują, że część wynajmujących odmawia najemcom ze względu na ich sytuację życiową lub etap, na którym się znajdują.

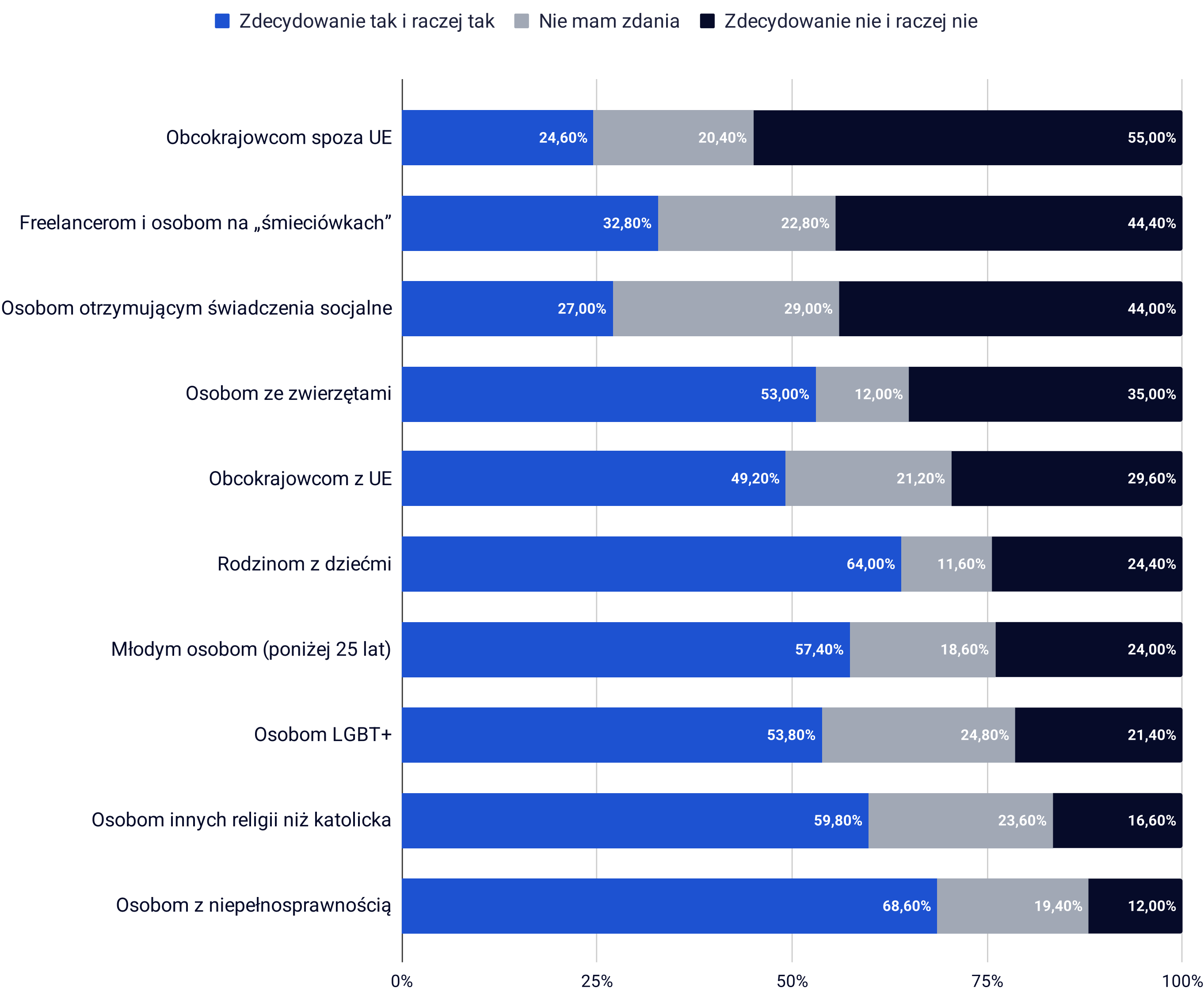
1.4 Mapa wykluczenia grupowego

Poprosiliśmy wynajmujących o ocenę, na ile byliby skłonni wynająć mieszkanie przedstawicielom różnych grup społecznych. Pytanie zadaliśmy wprost: „**Czy jest Pan/Pani skłonny wynajmować następującym grupom?**”. Odpowiedzi zbieraliśmy na skali Likerta* – od zdecydowanej niechęci po pełną akceptację.

Analiza wyników pozwala zarysować mapę wykluczenia na rynku najmu. **Żadna badana grupa nie osiągnęła poziomu akceptacji powyżej 70% odpowiedzi pozytywnych**, co oznacza, że wszystkie mniejszości społeczne w pewnym stopniu napotykają bariery w dostępie do mieszkań.

WYKRES 4.

Czy jest Pan/Pani skłonny wynajmować następującym grupom?



Należy pamiętać, że są to deklaracje wynajmujących, często odnoszące się do sytuacji hipotetycznych, a nie do realnych doświadczeń z daną grupą. Warto zauważyć, że dane można odczytywać w dwóch kierunkach – jako mapę niechęci (gdzie wynajmujący wskazują bariery) oraz jako mapę najwyższej akceptacji (gdzie gotowość do wynajmu jest relatywnie największa). Taka perspektywa pozwala lepiej zrozumieć zarówno obszary wykluczenia, jak i potencjalne punkty przełamania uprzedzeń.

Najwyższą niechęć wynajmu odnotowano dla **obcokrajowców pochodzących spoza UE**, z łącznym** wynikiem 55% – może to sugerować, że wynajmujący obawiają się o różnice kulturowe, bariery językowe czy problemy z windykacją, gdy dana osoba opuści kraj. Kolejnymi grupami, które napotykają na dużą niechęć, są **freelancerzy i osoby pracujące na umowach tzw. „śmieciowych”** (łącznie 44,4%). W przypadku tych grup, niechęć może być związana z postrzeganiem brakiem stałego dochodu.

Z drugiej strony, tabela pokazuje grupy, wobec których wynajmujący deklarują największą akceptację, czyli najwyższy odsetek pozytywnych odpowiedzi*. Jedną z takich grup są **osoby z niepełnosprawnościami** (68,6% akceptacji), co może odzwierciedlać wpływ kampanii społecznych na świadomość praw tych osób.

Kolejnymi grupami z najwyższym poziomem akceptacji są **rodziny z dziećmi** (łącznie 64%) i **osoby innej religii niż katolicka** (łącznie 59,8%). Z kolei młode osoby poniżej 25 lat (łącznie 57,4%) i osoby LGBT+ (łącznie 53,8%) balansują na granicy akceptacji społecznej. Najmniejszą akceptację wśród grup z pozytywnymi odpowiedziami mają **osoby ze zwierzętami** (łącznie 53%) oraz **obcokrajowcy z UE** (łącznie 49,2%).

**Skala Likerta – pięciostopniowa skala odpowiedzi od „zdecydowanie nie” do „zdecydowanie tak”, używana do pomiaru postaw i opinii.*

***Dane przedstawiają sumę odpowiedzi „zdecydowanie nie” i „raczej nie” oraz „zdecydowanie tak” i „raczej tak”.*

Wykres jasno pokazuje, że wykluczenie na rynku najmu nie dotyczy tylko jednego rodzaju mniejszości, ale jest zjawiskiem wielowymiarowym, odzwierciedlającym różne przekonania właścicieli i wpływającym na wiele grup społecznych. Wyniki potwierdzają, że wszystkie badane grupy w mniejszym lub większym stopniu mogą napotykać bariery.

Należy jednak podkreślić, że powody odmów mogą być różne – w przypadku części grup mają charakter praktyczny, np. obawy o stan mieszkania czy bezpieczeństwo finansowe, podczas gdy w innych przypadkach wynikają wyłącznie z uprzedzeń. Brak wysokiej akceptacji dla którejkolwiek z badanych grup świadczy o powszechnym charakterze i złożoności tego zjawiska.



OBAWY I NEGATYWNE DOŚWIADCZENIA

2.1 Jaka jest hierarchia obaw wynajmujących?

Zapytaliśmy właścicieli mieszkań: „Jakie są Pana/Pani największe obawy przy podpisywaniu nowej umowy najmu?”, aby lepiej zrozumieć, z czym się mierzą*. Odpowiedzi nie pozostawiają wątpliwości – finanse są najważniejszym źródłem niepokoju.

Na pierwszym miejscu znalazł się **brak lub opóźnienia płatności czynszu** – na tę obawę wskazali wszyscy wynajmujący (100%), co czyni ją uniwersalną. Na drugim miejscu pojawił się **lęk przed zniszczeniem mieszkania lub wyposażenia**. Ten problem wskazało 97,8% badanych, co pokazuje, że potencjalne straty materialne są niemal równie istotne jak obawy finansowe. Razem tworzą one dwa główne filary ryzyka, z którymi właściciele kojarzą wynajem. Na trzecim miejscu pojawiła się **konieczność eksmisji** (95,4% wskazań). Wynajmujący obawiają się m.in. długotrwałych procedur prawnych i związanych z nimi kosztów.

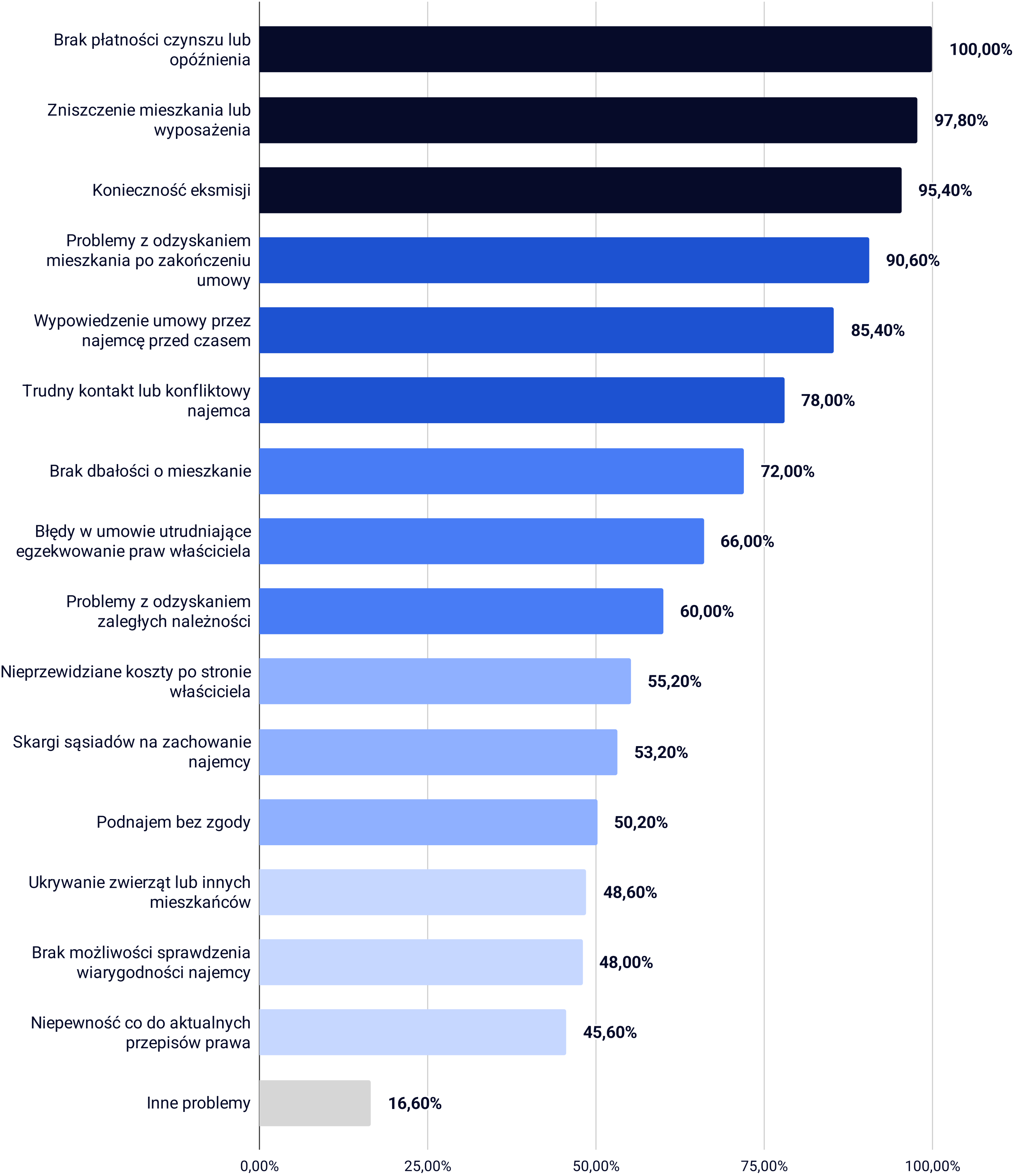
W dalszej kolejności pojawiają się kwestie związane z **utrata kontrolą nad nieruchomością. Problemy z odzyskaniem mieszkania** po zakończeniu umowy (90,6% wskazań) oraz **przedterminowe wypowiedzenie umowy** przez najemcę (85,4% wskazań) wskazują na lęk przed nieprzewidywalnością relacji najmu. Takie obawy są szczególnie silne u właścicieli pojedynczych mieszkań, dla których każda zmiana lokatora oznacza realną stratę dochodu. Na końcu listy znalazła się niepewność związana z aktualnymi przepisami prawa (45,6% wskazań). Wynajmujący zdają się nie dostrzegać ryzyka prawnego, mimo że brak znajomości regulacji może w praktyce prowadzić do poważnych problemów i strat.

**Badani mogli wybrać dowolną liczbę z 16 odpowiedzi i ułożyć je pod względem ważności (porangować). Innymi słowy, mogli wybrać jedną albo wszystkie szesnaście i każdą liczbę pomiędzy. Wykres prezentuje % właścicieli zaznaczających daną odpowiedź.*

WYKRES 5.

Jakie są Pana/Pani największe obawy przy podpisywaniu nowej umowy?

(proszę wskazać wszystkie obawy i uszeregować według ważności)

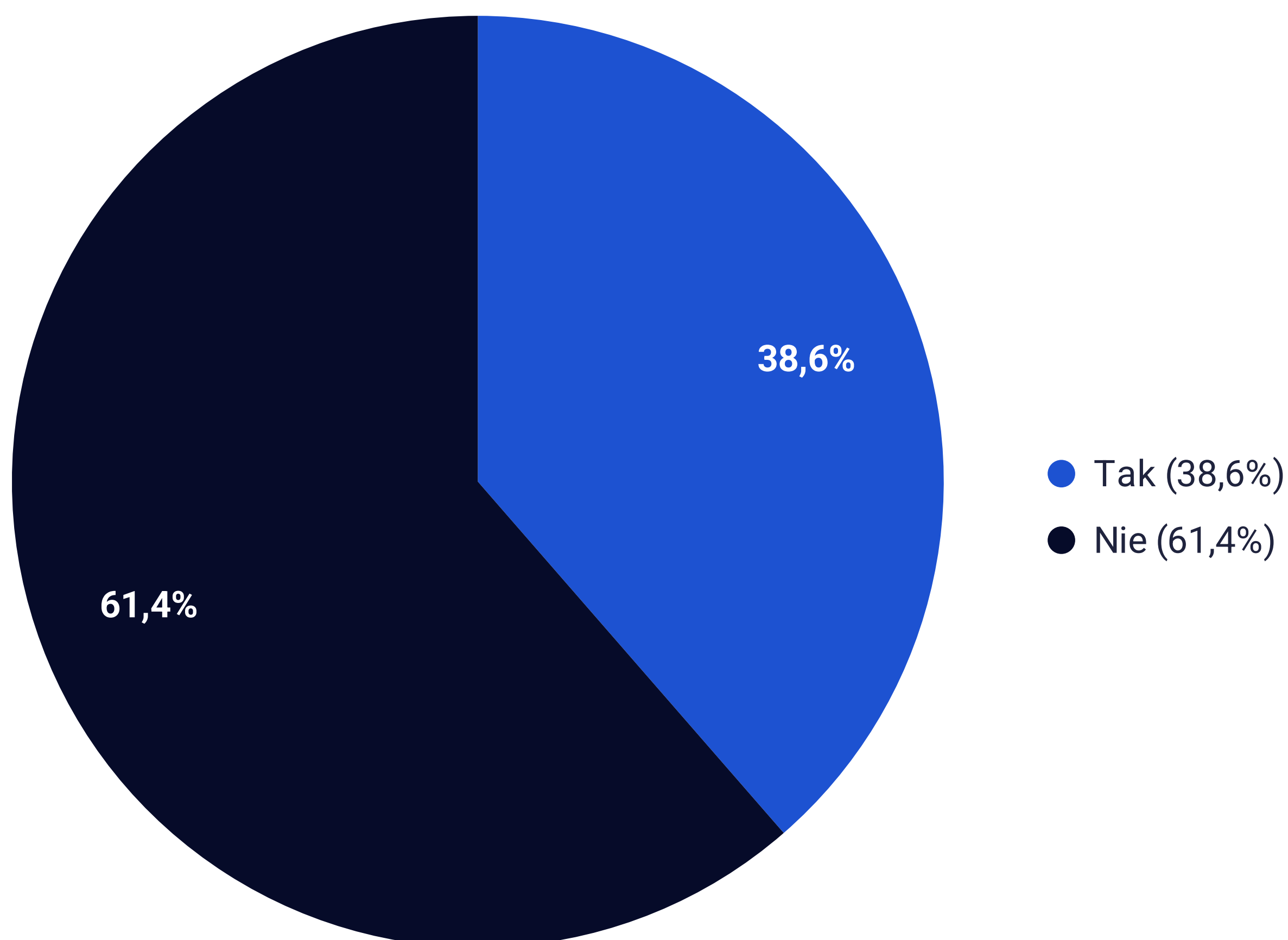


2.2 Jakie są rzeczywiste doświadczenia właścicieli z najemcami?

Niemal dwie piąte (38,6%) wynajmujących przyznało, że doświadczyło problemów z najemcami. Osoby, które odpowiedziały „tak, miałem negatywne doświadczenia” na poniższe pytanie, zostały poproszone o wybranie z listy typów problemów, z którymi musieli się zmierzyć.

WYKRES 6.

Czy miał Pan/Pani kiedyś negatywne doświadczenia z najemcą?

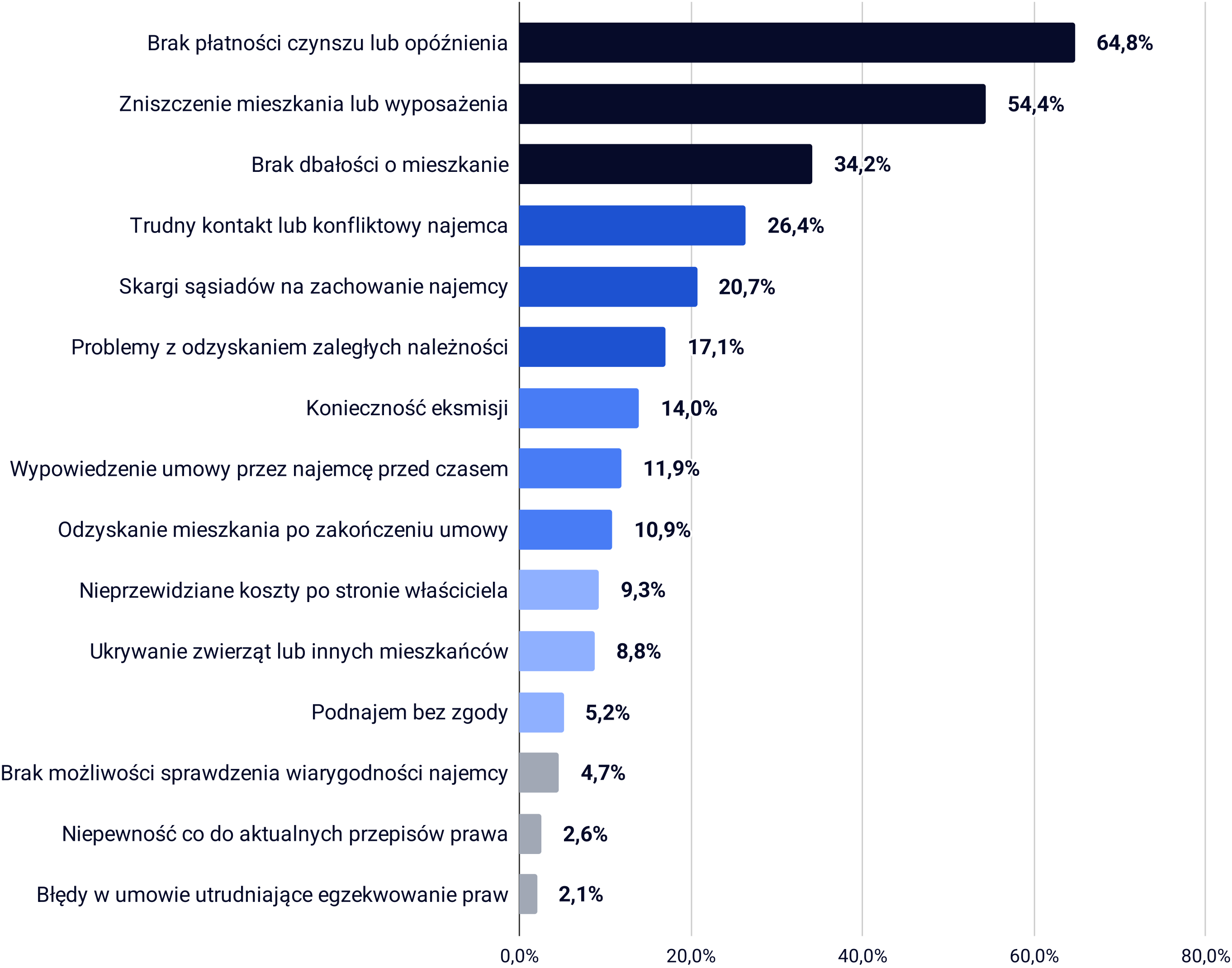


Analiza pokazuje, że **brak płatności czynszu lub opóźnienia w płatnościach** dotyka **64,8% wynajmujących**, którzy doświadczyli trudności (co oznacza 25% całego rynku). Na drugim miejscu jest **zniszczenie mieszkania lub wyposażenia** (**54,4% problematycznych przypadków**). Potwierdza to doskonale wcześniej opisywanie obawy wynajmujących.

WYKRES 7.

Jakie to były problemy?

(wielokrotny wybór)



Zaskakująco wysoką, trzecią pozycję zajmuje **brak dbałości o mieszkanie (34,2%)**, który w rankingu obaw uplasował się dopiero na jedenastym miejscu. To wskazuje na niedocenianie przez wynajmujących ryzyka związanego z brakiem należytej staranności najemców w utrzymaniu mieszkania w odpowiednim stanie.

Trudny kontakt lub **konfliktowy najemca stanowi problem dla 26,4%** doświadczających trudności, zajmując czwarte miejsce w rzeczywistości, ale tylko siódme miejsce w hierarchii obaw. Z drugiej strony, **konieczność eksmisji występuje tylko w 14,0% problematycznych przypadków**, mimo zajmowania trzeciej pozycji w rankingu obaw. Może to świadczyć o nadmiernym lęku przed procedurami eksmisyjnymi.

JAKICH NAJEMCÓW SZUKAJĄ WYNAJMUJĄCY?

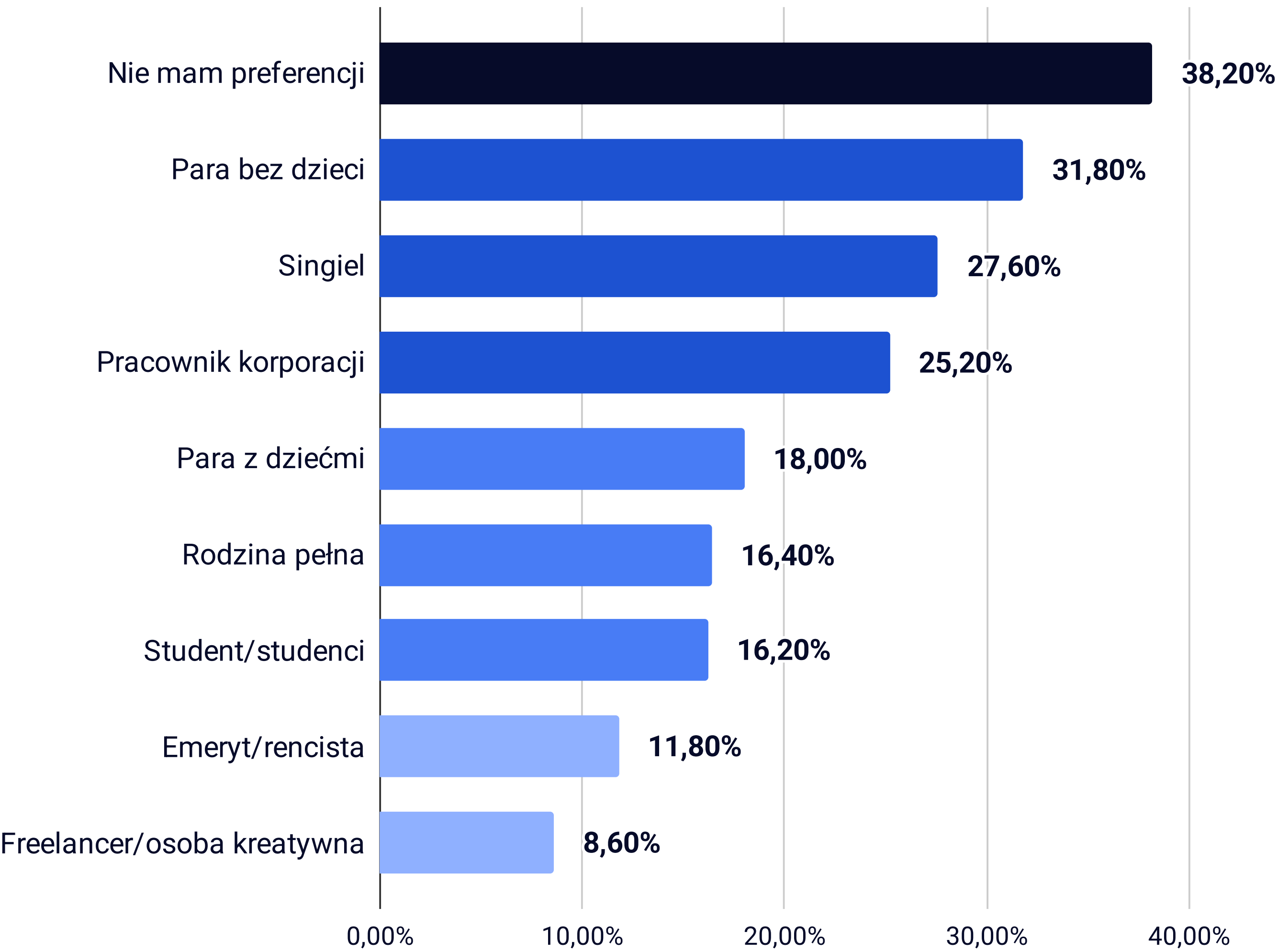
3.1 Preferowany styl życia najemców

Analiza preferowanych stylów życia najemców ujawnia paradoksalną strukturę postaw wynajmujących. 38,2% wynajmujących deklaruje brak preferencji dotyczących stylu życia najemców.

WYKRES 8.

Czy preferuje Pan/Pani najemców o konkretnym stylu życia?

(wielokrotny wybór)



Może to sugerować otwartość i neutralne podejście do kandydatów. Jednak bliższa analiza pozostałych odpowiedzi pokazuje, że w praktyce istnieją wyraźne wzorce selektywności. **Preferencje dla par bez dzieci osiągają 31,8%, a dla singli 27,6%.** Natomiast preferencje prorodzinne są o wiele niższe (para z dziećmi: 18%).

Szczególnie interesująca jest wysoka pozycja **pracowników korporacji (25,2% preferencji)**, którzy są postrzegani jako stabilni i wiarygodni najemcy. Z drugiej strony, freelancerzy i osoby kreatywne cieszą się znacznie niższą akceptacją (8,6%). Może to wynikać z przekonania, że etat w dużej firmie oznacza regularne wpływy i mniejsze ryzyko problemów, podczas gdy działalność niezależna kojarzona bywa z niepewnością finansową czy większą potrzebą wyrażania siebie, np. w postaci zmian w aranżacji mieszkania. Ta dysproporcja odzwierciedla stereotypowe postrzeganie różnych form zatrudnienia i może prowadzić do wykluczania osób o niestandardowych ścieżkach kariery.

Wysokie wskazania osiągnęła również **grupa studentów (16,2%)**. Wynik ten może zaskakiwać w kontekście utrwalonych stereotypów – postrzegania studentów jako osób hałaśliwych, organizujących imprezy, częściej zmieniających mieszkania czy mniej dbających o stan lokalu. W praktyce jednak wynajmujący często doceniają ich stabilność finansową, wynikającą ze wsparcia rodziny lub stypendiów oraz elastyczność w akceptowaniu podstawowych standardów mieszkaniowych.



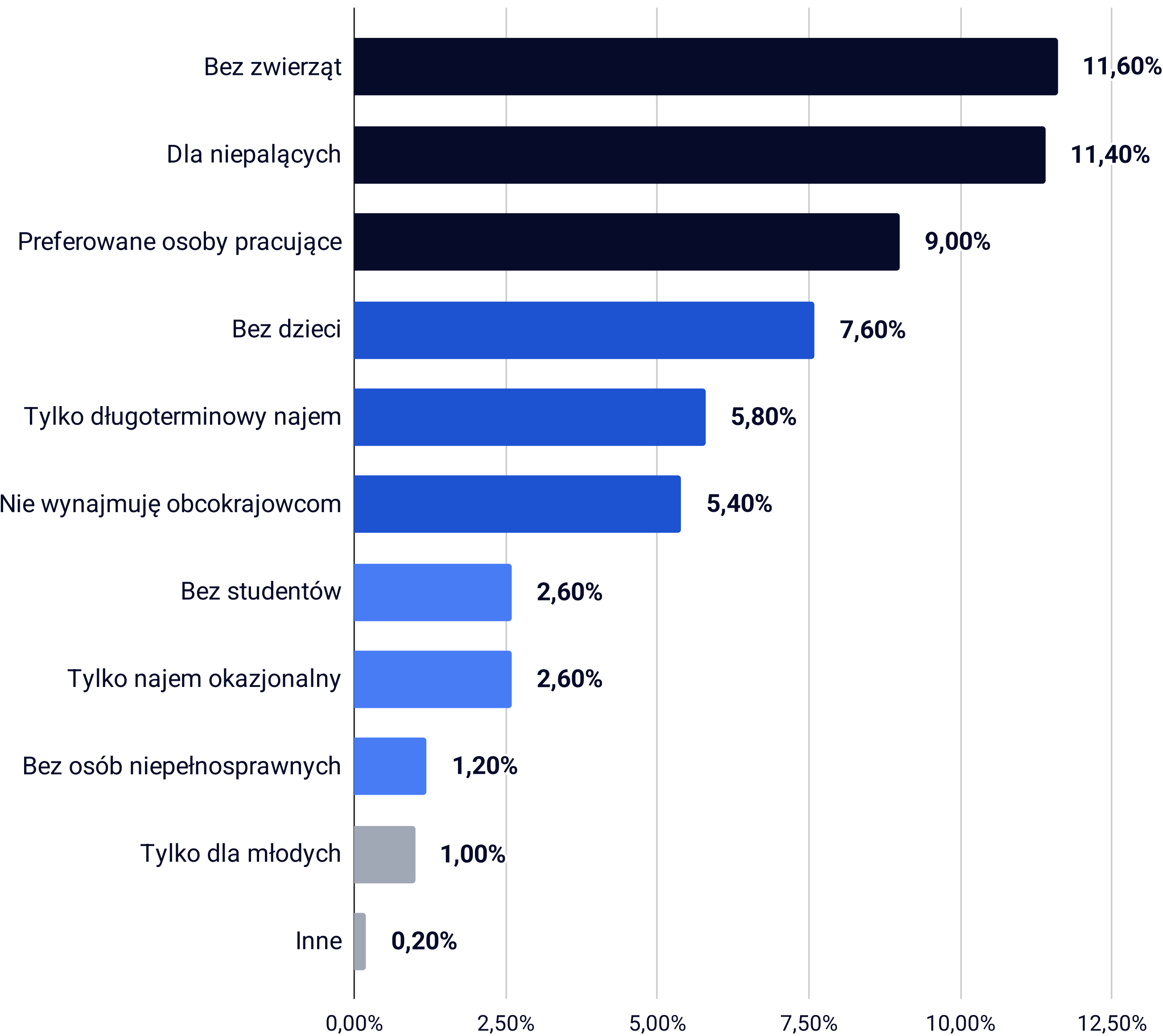
3.2 Praktyki wykluczające w ogłoszeniach

Zapytaliśmy wynajmujących: „Czy w swoich ogłoszeniach ogranicza Pan/Pani zakres potencjalnych najemców?”. Odpowiedzi wskazują na względnie pozytywny obraz rynku. Zdecydowana większość właścicieli (76,2%) deklaruje, że nie zamieszcza w ogłoszeniach żadnych ograniczeń dotyczących potencjalnych lokatorów. Jednocześnie niemal co czwarty wynajmujący (23,8%) przyznaje, że komunikuje w ogłoszeniu konkretne wymagania, zawężając grupę odbiorców już na etapie publikacji oferty.

WYKRES 9.

Czy w ogłoszeniach ogranicza Pan/Pani zakres potencjalnych najemców?

(wielokrotny wybór)



Spytaliśmy o rodzaj ograniczeń stosowanych w treści ogłoszeń. Wyniki pokrywają się z tym, co zadeklarowali najemcy przeglądający oferty mieszkań na wynajem (szczegóły w części II). Najczęstsze ograniczenia **dotyczą zwierząt** (48,7% wskazań, co stanowi 11,6% wszystkich badanych) oraz **palenia** (47,9%, tj. 11,4% wszystkich badanych). Te praktyki można uznać za uzasadnione względami praktycznymi – ochroną przed uszkodzeniami i zapachami w mieszkaniu.

Bardziej problematyczne są ograniczenia, które poza względami praktycznymi, mogą mieć charakter wykluczający – **dotyczący dzieci** (31,9% wskazań, tj. 7,6% badanych), **obcokrajowców** (22,7%, tj. 5,4% wszystkich badanych), **studentów** (10,9%, tj. 2,6% wszystkich badanych) oraz **osób niepełnosprawnych** (5,0%, tj. 1,2% wszystkich badanych).



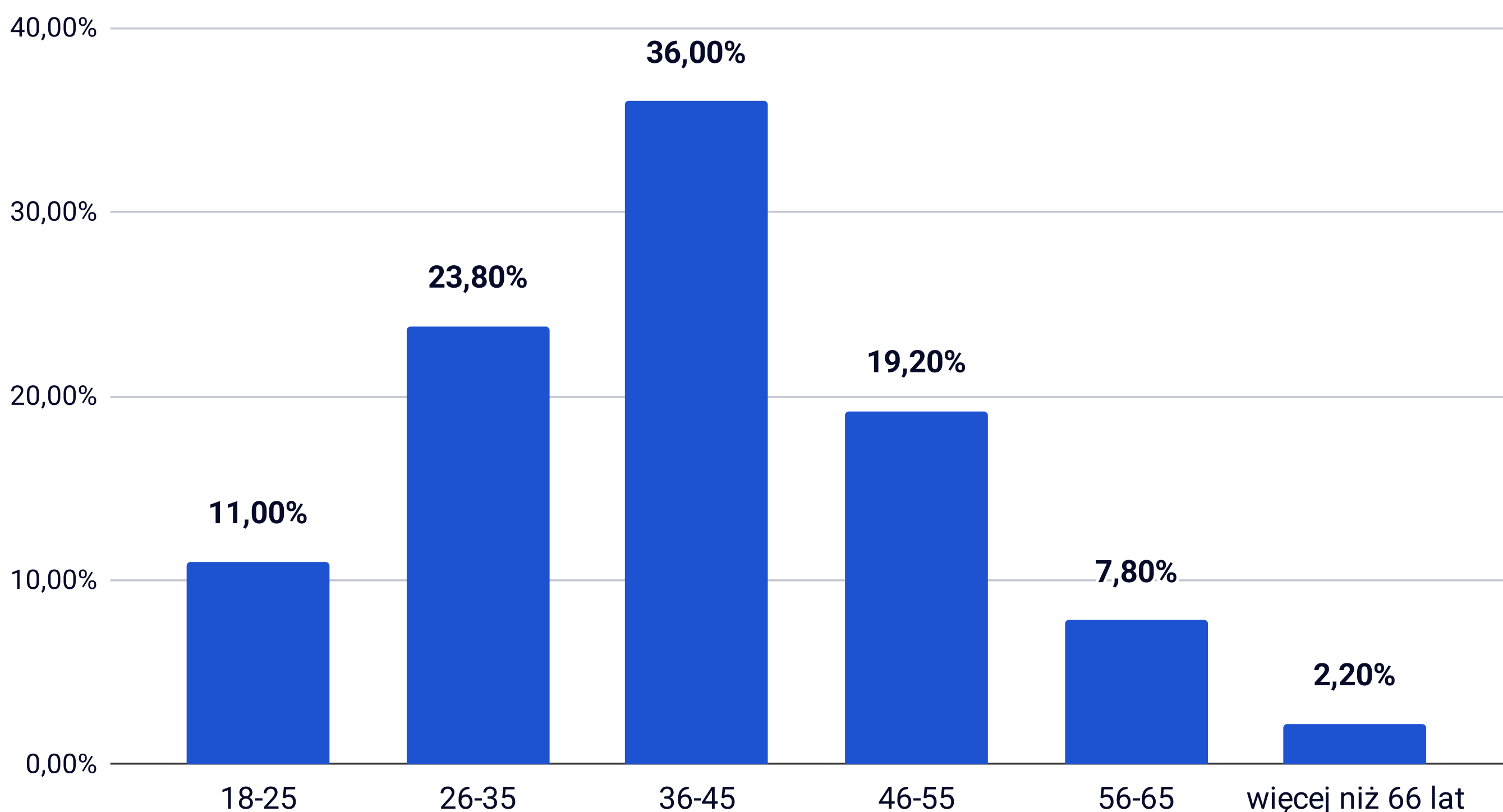
4.1 Struktura wieku i płci

W badaniu wzięło udział 500 wynajmujących nieruchomości. Są to przede wszystkim osoby w średnim wieku – **największą grupę stanowią osoby w wieku 36-45 lat (36%)**, a następnie osoby w wieku 26-35 lat (23,8%).

Łącznie osoby w wieku 26-55 lat reprezentują prawie 80% wszystkich wynajmujących, co wskazuje na dominację osób będących w okresie największej aktywności zawodowej i zdolności akumulacji kapitału. Znaczący jest również udział młodszych wynajmujących – 11,0% respondentów ma 18-25 lat.

WYKRES 10.

Jaki jest Pana/Pani wiek?



Jeśli chodzi o strukturę płci wynajmujących, rynek najmu charakteryzuje się przewagą mężczyzn (60,2%) nad kobietami (39,0%).

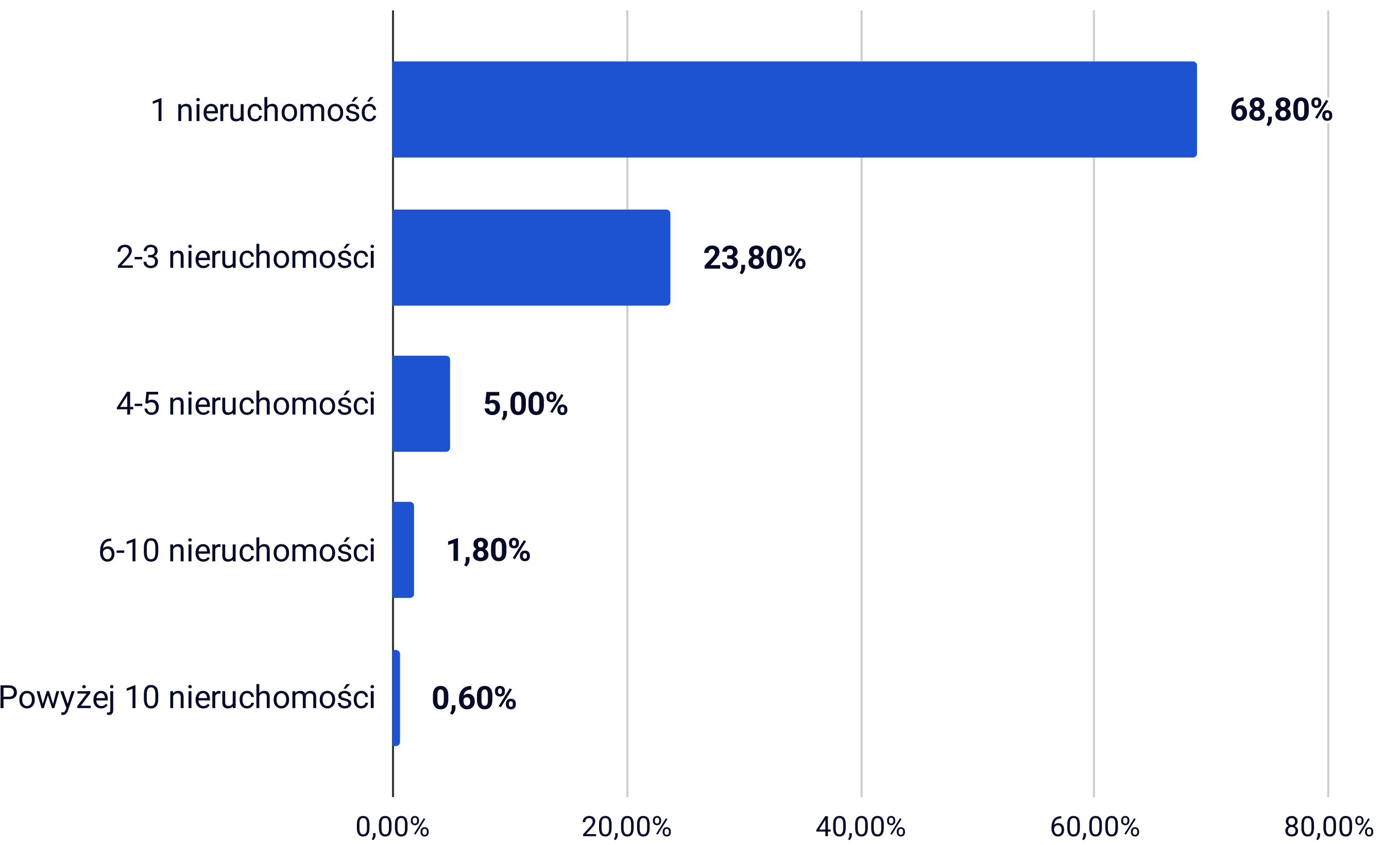
4.2 Profil inwestycyjny

Zdecydowana większość, aż **68,8% respondentów, wynajmuje jedną nieruchomość**, co czyni ich największą grupą na rynku. Kolejne 23,8% wynajmuje 2-3 nieruchomości, co oznacza, że łącznie 92,6% wynajmujących to mali inwestorzy posiadający maksymalnie 3 nieruchomości.

Taki rozkład ma istotne znaczenie dla zrozumienia mechanizmów rządzących rynkiem najmu. Niemal 7 na 10 wynajmujących to właściciele pojedynczych mieszkań, którzy najczęściej podejmują decyzje samodzielnie, bazując na intuicji i ograniczonym doświadczeniu, bez stosowania zasad, które są standardem wśród podmiotów wynajmujących nieruchomości na większą skalę.

WYKRES 11.

Ile nieruchomości wynajmuje Pan/Pani obecnie?

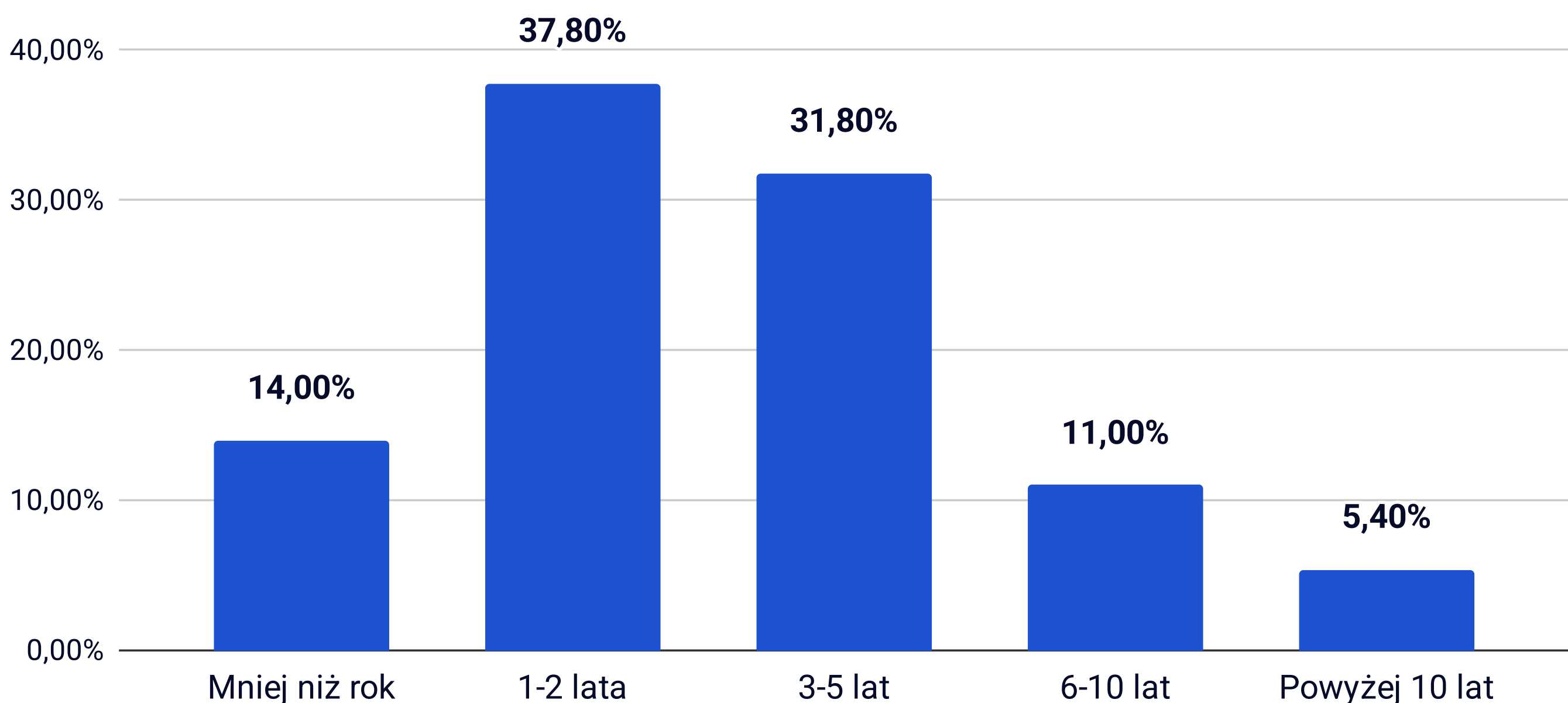


4.3 Doświadczenie w wynajmie

Rynek najmu jest zdominowany przez właścicieli z niewielkim doświadczeniem. **83,6% wszystkich wynajmujących ma maksymalnie 5 lat doświadczenia**, z czego ponad połowa (51,8%) to osoby całkowicie nowe na rynku z doświadczeniem poniżej 3 lat. Grupa z 1-2 letnim stażem stanowi największy segment (37,8%), podczas gdy „eksperci” z ponad 5-letnim doświadczeniem to zaledwie 16,4% rynku. Tylko 5,4% wynajmujących ma ponad dekadę doświadczenia.

WYKRES 12.

Jak długo wynajmuje Pan/Pani nieruchomości?



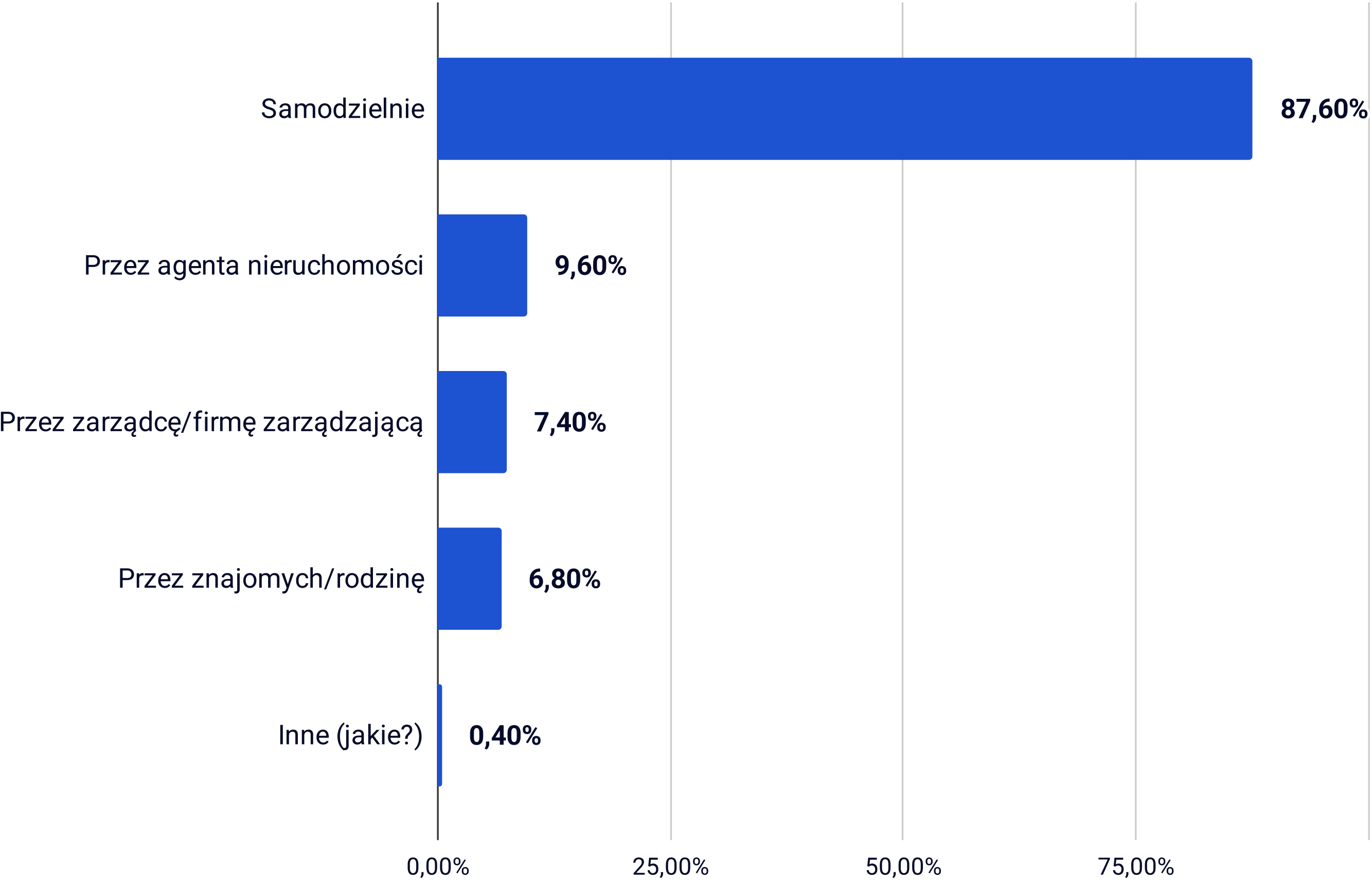
4.4 Sposoby zarządzania wynajmem

Model zarządzania nieruchomościami opiera się głównie na samodzielnym działaniu właścicieli. **87,6% wynajmujących zarządza lokalami we własnym zakresie**, podczas gdy profesjonalne usługi pozostają na marginesie – jedynie 9,6% korzysta z agentów nieruchomości, a 7,4% ze wsparcia firm zarządzających. Oznacza to, że zdecydowana większość decyzji dotyczących selekcji najemców, ustalania warunków najmu i rozwiązywania konfliktów podejmowana jest przez osoby bez specjalistycznego przygotowania i wsparcia branżowego.

WYKRES 13.

W jaki sposób zarządza Pan/Pani wynajmem? (wielokrotny wybór)

(wielokrotny wybór)



Jeśli weźmiemy pod uwagę zidentyfikowany wcześniej brak doświadczenia, to zwiększa prawdopodobieństwo powstawania nieefektywnych i potencjalnie dyskryminacyjnych praktyk na rynku najmu.



CZĘŚĆ 2

NAJEMCA

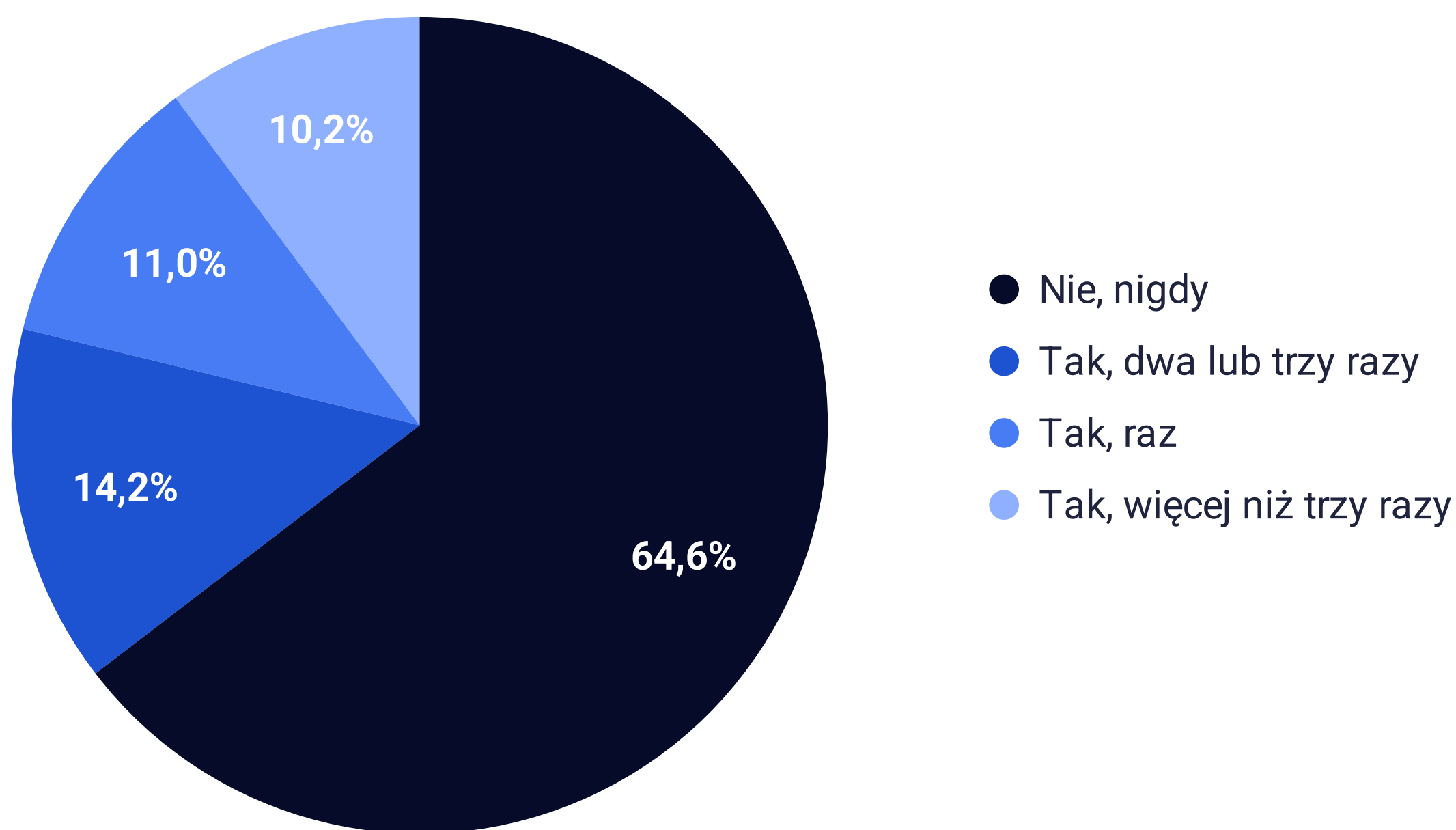


1.1 Jaka jest skala doświadczeń odmowy najmu?

Ponad jedna trzecia najemców (35,4%) przyznała, że spotkała się z odmową wynajmu mieszkania. Niemal jedna czwarta respondentów (24,4%) doświadczyła wielokrotnych odmów – 14,2% otrzymało odmowę dwa lub trzy razy, a 10,2% więcej niż trzy razy. Trzeba jednak pamiętać, że powody odmowy mogły nie być jasno komunikowane i wynikać z różnych czynników – np. tego, że mieszkanie zostało już wynajęte innej osobie albo z innych okoliczności niezwiązanych bezpośrednio z cechami najemcy.

WYKRES 14.

Czy kiedykolwiek spotkał się Pan/Pani z odmową wynajmu mieszkania?



Jednorazowe doświadczenie odmowy dotknęło 11% badanych, podczas gdy 64,6% najemców nigdy nie spotkało się z odmową wynajmu. Dane wskazują na wyraźną polaryzację na rynku najmu. Większość najemców nie spotyka się z bezpośrednią odmową, jednak znacząca grupa doświadcza powtarzających się barier w dostępie do mieszkań.

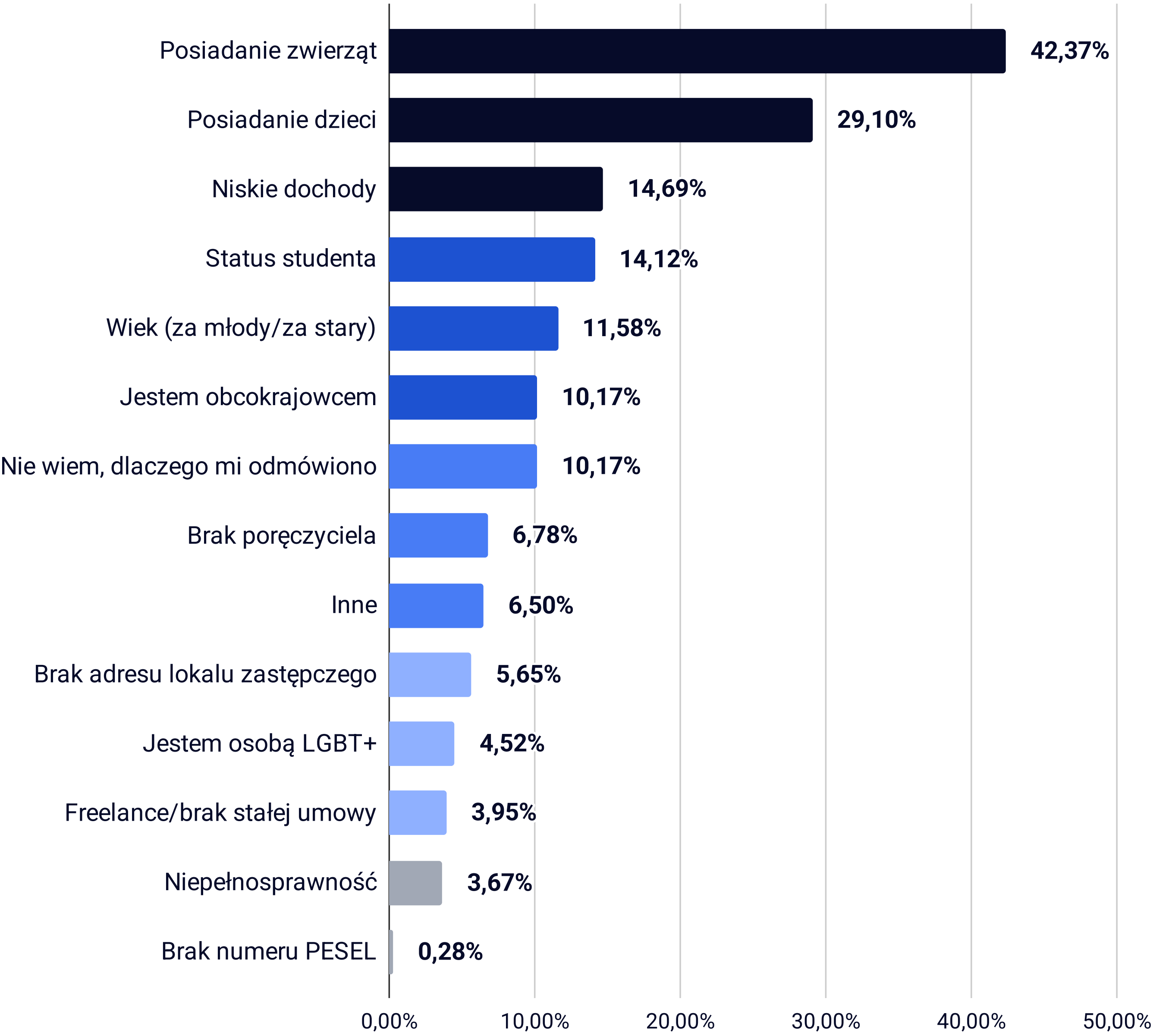
1.2 Jakie są najczęstsze przyczyny odmowy najmu?

Analiza odpowiedzi wynajmujących pokazuje, które powody pojawiają się najczęściej i jak kształtują mapę barier na rynku mieszkaniowym. Warto jednak pamiętać, że są to subiektywne oceny badanych – wskazywali oni, co ich zdaniem było przyczyną odmowy, a nie zawsze obiektywnie podawany powód przez właściciela.

WYKRES 15.

Jeśli tak, jaka Pana/Pani zdaniem była główna przyczyna odmowy?

(co najwyżej 3 najważniejsze przyczyny)



Najczęstszą przyczyną odmowy wskazywaną przez najemców okazało się **posiadanie zwierząt domowych (42,4%)**. To wyraźny sygnał, że zwierzęta wciąż stanowią jedną z głównych barier dostępu do mieszkań. Problem nabiera szczególnego znaczenia, jeśli weźmiemy pod uwagę, że ponad połowa badanych najemców posiada pupila. Drugą najczęściej wskazywaną w grupie najemców przyczyną wykluczenia jest **posiadanie dzieci (29,1%)**. Jest to szczególnie istotne, biorąc pod uwagę, że 32,3% badanych mieszka z dziećmi.

Czynniki ekonomiczne nie pozostają bez znaczenia. **Niskie dochody stanowią przyczynę odmowy dla 14,7% badanych**, podczas gdy status studenta, często związany z niestabilną sytuacją finansową, dotyczy 14,1% przypadków. Wiek jako czynnik wykluczenia wpływa na 11,6% odmów.

Mniejszy odsetek odmów dotyczy pochodzenia etnicznego, tj. bycia obcokrajowcem (10,2%), orientacji seksualnej (4,5% z powodu bycia osobą LGBT+), niepełnosprawności (3,7%) oraz niestandardowych form zatrudnienia (4% freelancerów).



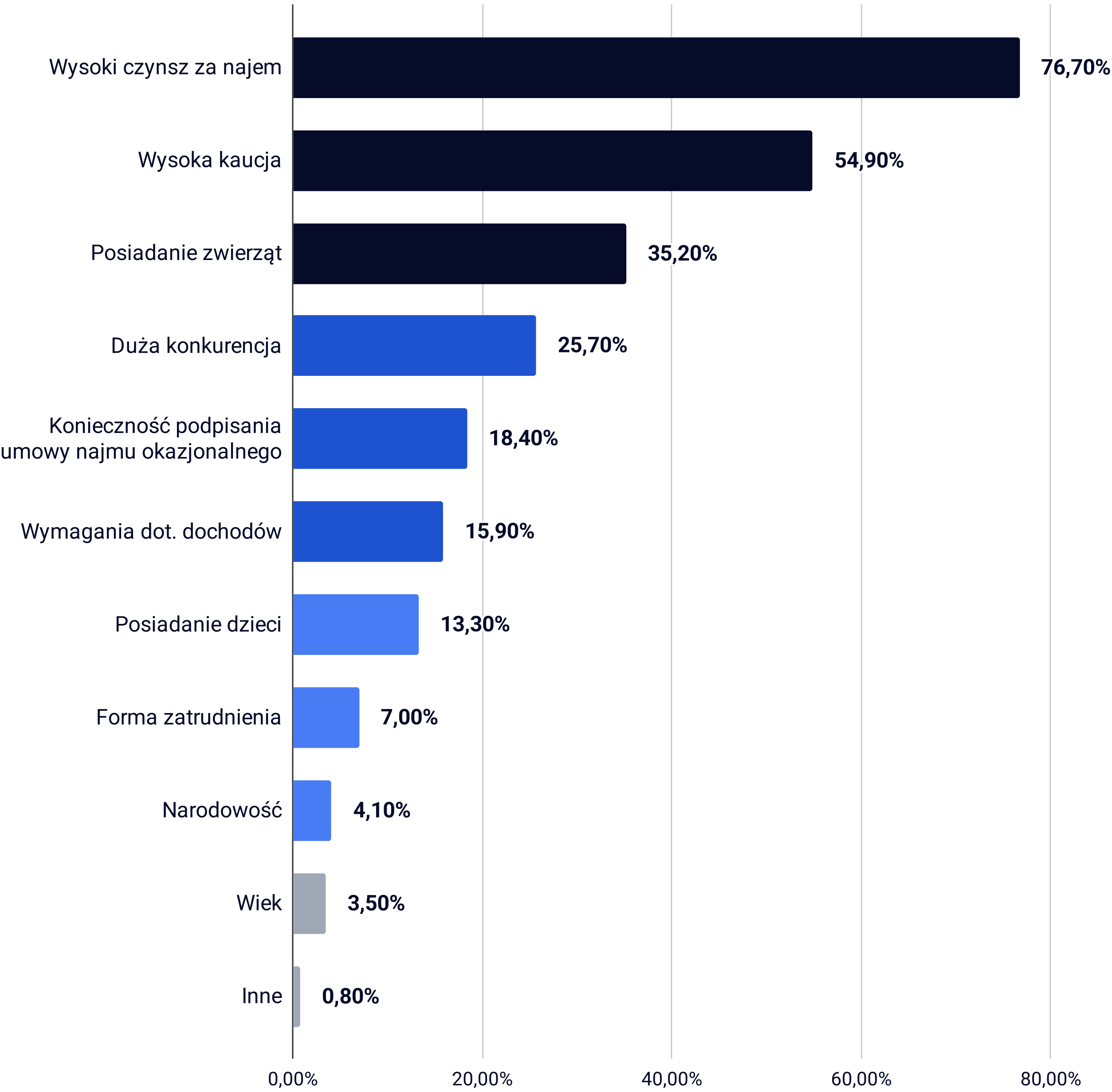
1.3 Jakie bariery utrudniają wynajem mieszkania?

Analiza odpowiedzi pokazuje, że choć czynniki finansowe dominują jako bariery dla najemców, to równie ważne okazują się przeszkody związane z wykluczeniem. Najczęściej wskazywaną barierą jest **wysoki czynsz** – problem ten dotyczy 76,7% najemców. Na drugim miejscu znalazła się **wysoka kaucja**, wskazywana przez 54,9% respondentów. Zdecydowana większość wynajmujących (75,2%) stosuje kaucję, a jej średnia wysokość wynosi równowartość 1,9 miesięcznego czynszu.

WYKRES 16.

Co najczęściej utrudnia wynajęcie mieszkania?

(wielokrotny wybór)



Na trzecim miejscu, z udziałem 35,2% odpowiedzi, znajduje się **posiadanie zwierząt domowych**. Właściciele mieszkań mogą niechętnie podchodzić do najmu osobom, które posiadają zwierzęta domowe z obawy o zniszczenia mieszkania lub konflikt z sąsiadami. Kolejną istotną barierą jest **duża konkurencja**, wskazywana przez 25,7% respondentów. Wzrost popytu na mieszkania do wynajęcia, szczególnie w większych miastach, sprawia, że znalezienie atrakcyjnej oferty jest znacznie trudniejsze i wymaga szybkiego działania.

Pozostałe bariery, choć nie były tak często wskazywane, również mają wpływ na rynek najmu. Konieczność podpisania **umowy najmu okazjonalnego** stanowi barierę dla 18,4% najemców. Taka forma umowy daje właścicielowi dodatkowe zabezpieczenie prawne, ale dla części najemców może oznaczać dodatkowe formalności i obowiązki, które zniechęcają do jej akceptacji. Na kolejnych miejscach znalazły się **wymagania dochodowe** (15,9%), **posiadanie dzieci** (13,3%) oraz **forma zatrudnienia** (7,0%). Ostatnie, najrzadziej wymieniane bariery to narodowość (4,1%) i wiek (3,5%), które wciąż mogą prowadzić do dyskryminacji na rynku najmu.

1.4 Z jakimi wykluczeniami w ogłoszeniach spotykają się najemcy?

Podobnie jak wynajmujących pytaliśmy o stosowanie ograniczeń w ofertach, tak najemców poprosiliśmy o wskazanie, z jakimi zapisami spotykają się najczęściej. Dzięki temu mogliśmy spojrzeć na problem wykluczenia z obu perspektyw, właścicieli i lokatorów.

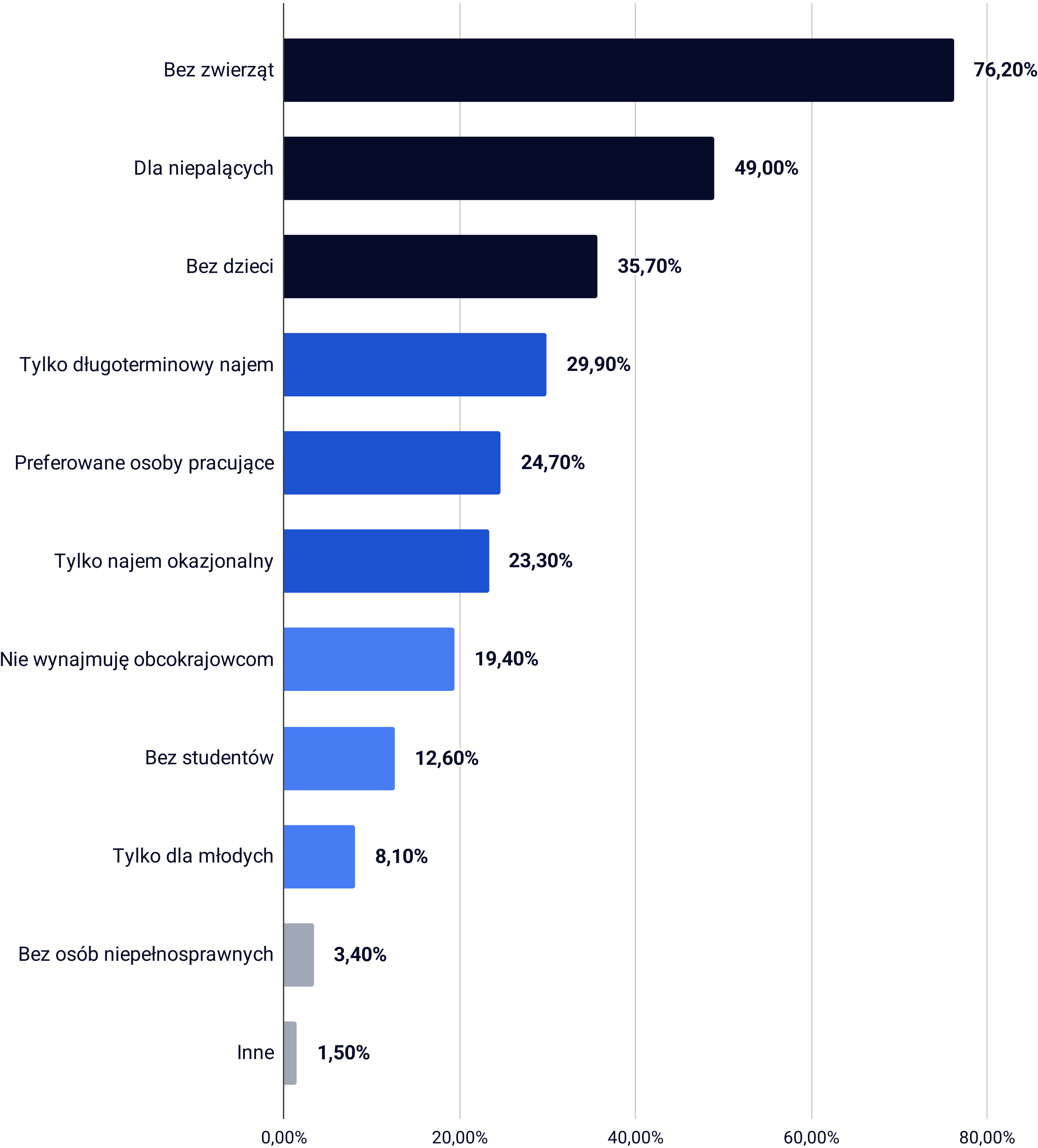
Najczęściej pojawiającym się zapisem wykluczającym jest formuła „**bez zwierząt**” – zetknęło się z nią aż 76,2% respondentów. Drugie miejsce zajmuje stwierdzenie „**dla niepalących**” (49%), a z zapisem „**bez dzieci**” spotykało 35,7% badanych, co potwierdza obecność dyskryminacji rodzin i osób z dziećmi.

W dalszej kolejności najemcy wskazywali na wymóg związany z czasem trwania umowy oraz wymagania dotyczące statusu zawodowego: „**tylko długoterminowy najem**” (29,9%) i „**preferowane osoby pracujące**” (24,7%). Może to wykluczać osoby w nietypowych sytuacjach zawodowych lub życiowych.

WYKRES 17.

Z jakimi zapisami wykluczającymi spotyka się Pan/Pani w ogłoszeniach?

(wielokrotny wybór)



Badani mieli również kontakt z zapisami bezpośrednio dyskryminującymi ze względu na pochodzenie („nie wynajmuję obcokrajowcom” – 19,4%), a także status edukacyjny („bez studentów” – 12,6%) czy wiek („tylko dla młodych” – 8,1%). Znacznie rzadziej pojawiają się zapisy wykluczające osoby z niepełnosprawnością (3,4%).

Częstość występowania zapisów **„tylko najem okazjonalny”** (23,3%) pokazuje rosnącą świadomość właścicieli co do dostępnych form prawnych. Może to być interpretowane jako element stopniowej profesjonalizacji także w segmencie prywatnym, gdzie wynajmujący coraz częściej sięgają po rozwiązania formalne zabezpieczające ich interesy.



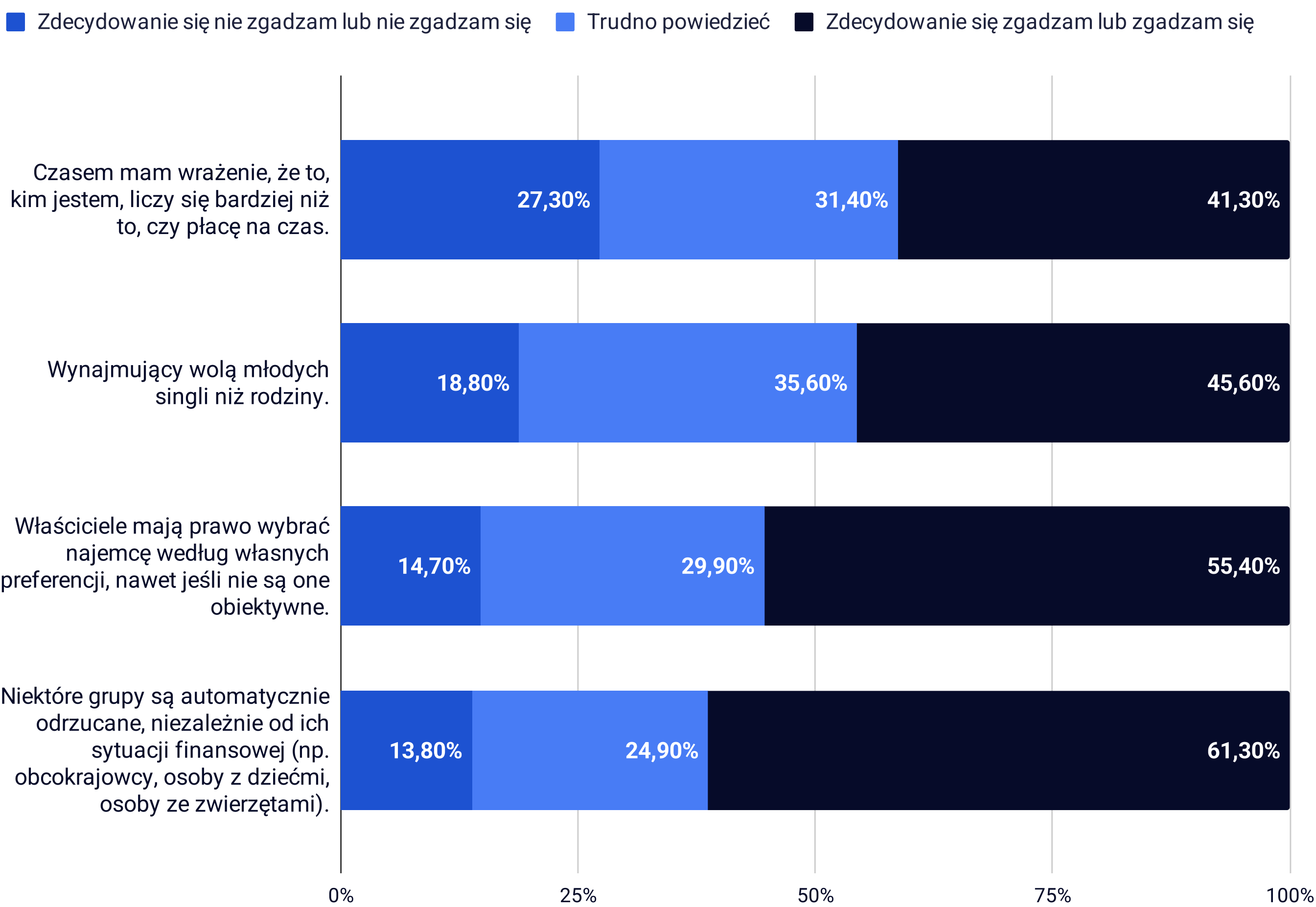
1.5 Jaka jest percepcja dyskryminacji wśród najemców?

Aby lepiej zrozumieć doświadczenia i odczucia lokatorów, zapytaliśmy najemców: „W jakim stopniu zgadza się Pan/Pani z następującymi stwierdzeniami?”. Pytania dotyczyły zarówno ich poczucia równego traktowania, jak i granic prawa właścicieli do decydowania o wyborze najemcy.

Największą akceptację wśród badanych zyskało stwierdzenie: „Niektóre grupy są automatycznie odrzucane, niezależnie od ich sytuacji finansowej”. Aż 61,3% respondentów potwierdziło tę opinię. Niezgoda na to stwierdzenie była rzadsza, wyraziło ją jedynie 13,8% badanych.

WYKRES 18.

W jakim stopniu zgadza się Pan/Pani z następującymi stwierdzeniami?



Drugie najwyższe poparcie zdobyło stwierdzenie: „Właściciele mają prawo wybrać najemcę według własnych preferencji, nawet jeśli nie są one obiektywne”. Zgadza się z tym 55,4% badanych, co wskazuje, że najemcy w dużej mierze akceptują prawo właścicieli do kierowania się własnym osądem przy wyborze lokatorów.

Kolejne stwierdzenie to „Wynajmujący wolą młodych singli niż rodziny”, które spotkało się z podzielonymi opiniami. Zgodziło się z nim 45,6% respondentów, podczas gdy 18,8% wyraziło sprzeciw.

Znaczący odsetek najemców (41,3%) zgadza się ze stwierdzeniem, że to, kim są, liczy się bardziej niż terminowość płatności, co potwierdza percepcję dyskryminacji opartej na cechach osobistych.



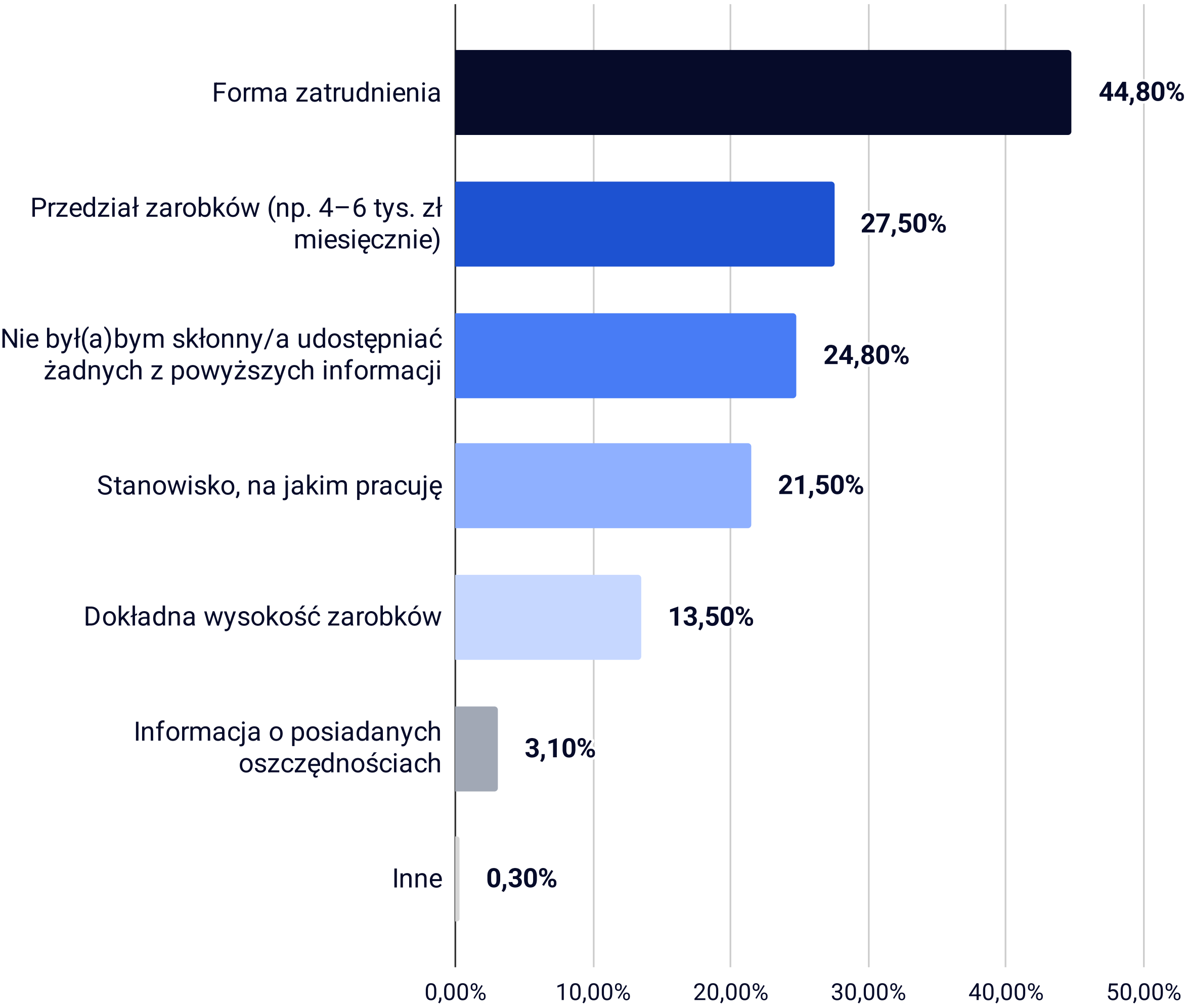
2.1 Jakie informacje najemcy są w stanie udostępnić?

Relacja między właścicielem a najemcą w dużej mierze opiera się na zaufaniu, a to buduje się m.in. poprzez transparentną komunikację. Zapytaliśmy lokatorów, jakie dane o sobie są gotowi udostępniać, a które traktują jako zbyt wrażliwe.

WYKRES 19.

Skłonność do udostępniania dodatkowych informacji w celu zwiększenia szans na wynajęcie mieszkania lub poprawy warunków najmu

(wielokrotny wybór)



Najwyższą akceptację ma **udostępnianie danych o formie zatrudnienia (44,8%)**, które wielu wynajmujących traktuje jako najważniejszy wskaźnik stabilności zawodowej i dochodów.

Najemcy stosunkowo chętnie dzielą się podstawowymi informacjami zawodowymi. **Dane o przedziale zarobków akceptuje 27,5% badanych, a o stanowisku pracy 21,5%**, co pokazuje, że kwestie związane z zatrudnieniem są postrzegane jako „bezpieczne” i akceptowalne do weryfikacji.

Znacznie większy opór pojawia się przy informacjach finansowych. **Dokładną wysokość zarobków jest skłonnych ujawnić jedynie 13,5% respondentów, a dane o oszczędnościach – zaledwie 3,1%**. Warto też odnotować, że aż **24,8% badanych w ogóle nie chce udostępniać** żadnych dodatkowych danych.



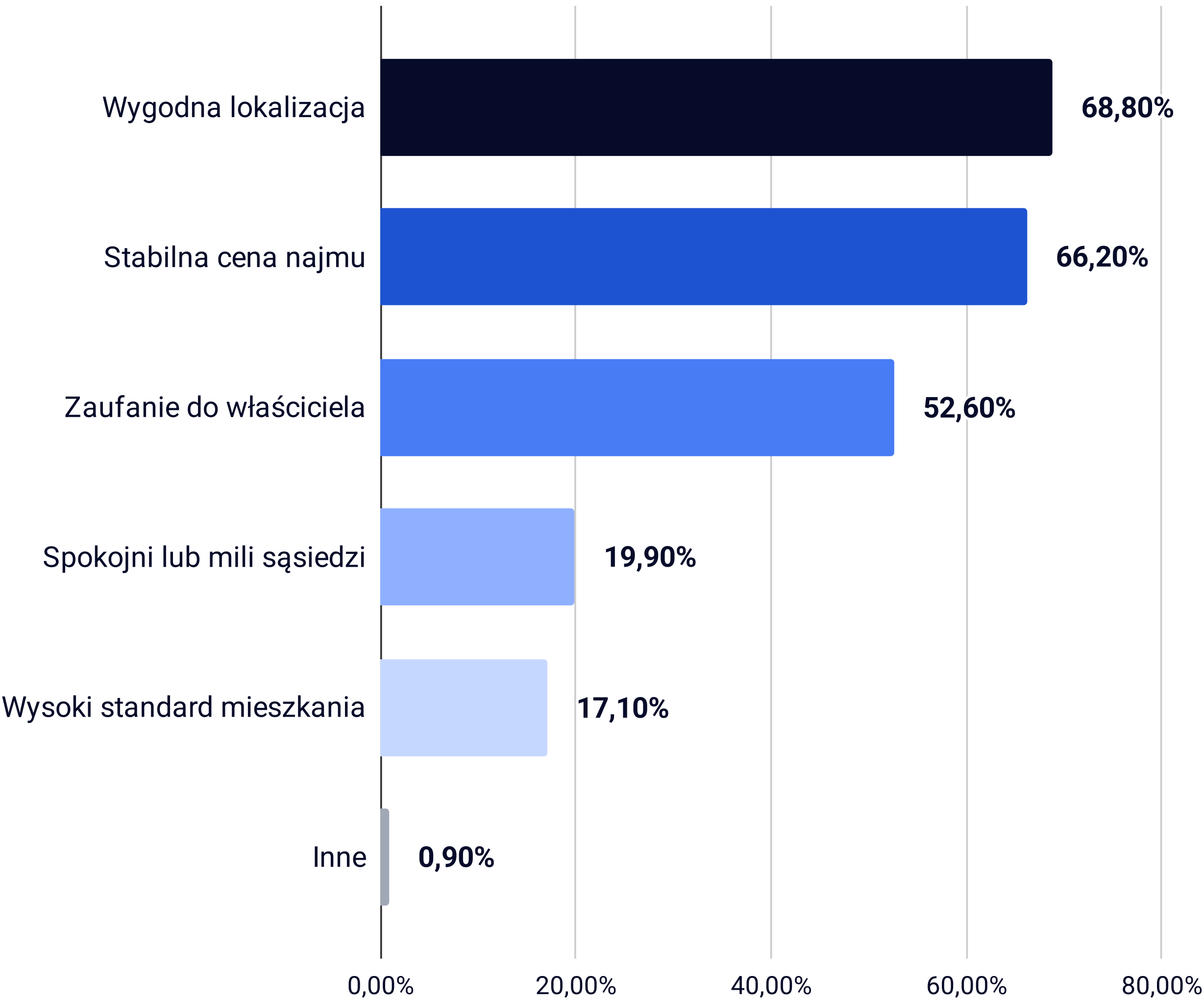
2.2 Co sprawia, że najemcy zostają w danym miejscu?

Dlaczego jedni najemcy szybko się wyprowadzają, a inni zostają w tym samym mieszkaniu na długie lata? Odpowiedzi na to pytanie pozwalają zrozumieć, jakie elementy nieruchomości i otoczenia są dla lokatorów istotne. Analiza czynników wpływających na decyzję o przedłużeniu najmu ujawnia hierarchię wartości najemców. **Najważniejszym kryterium okazuje się wygodna lokalizacja (68,8%),** co potwierdza fundamentalne znaczenie położenia mieszkania dla decyzji mieszkaniowych.

WYKRES 20.

Co sprawia, że chce Pan/Pani przedłużyć najem w danym miejscu?

(co najwyżej 3 najważniejsze przyczyny)



Drugim kluczowym czynnikiem jest **stabilna cena najmu (66,2%)**, co odzwierciedla wrażliwość najemców na nieprzewidywalne zmiany kosztów mieszkaniowych. Ten aspekt ekonomiczny ma dla wielu większe znaczenie niż takie elementy jak standard mieszkania czy spokojni sąsiedzi, co można wiązać z ograniczonymi budżetami dużej części lokatorów.

Zaufanie do właściciela zajmuje trzecie miejsce (52,6%) – dla najemców poczucie, że wynajmują od osoby uczciwej, przewidywalnej i skłonnej do dialogu, ma duże znaczenie dla poczucia bezpieczeństwa. W warunkach rozdrobnionego rynku, gdzie dominują prywatni właściciele, to właśnie relacja z wynajmującym często decyduje, czy najem zostanie przedłużony, czy lokator zacznie szukać nowego mieszkania.

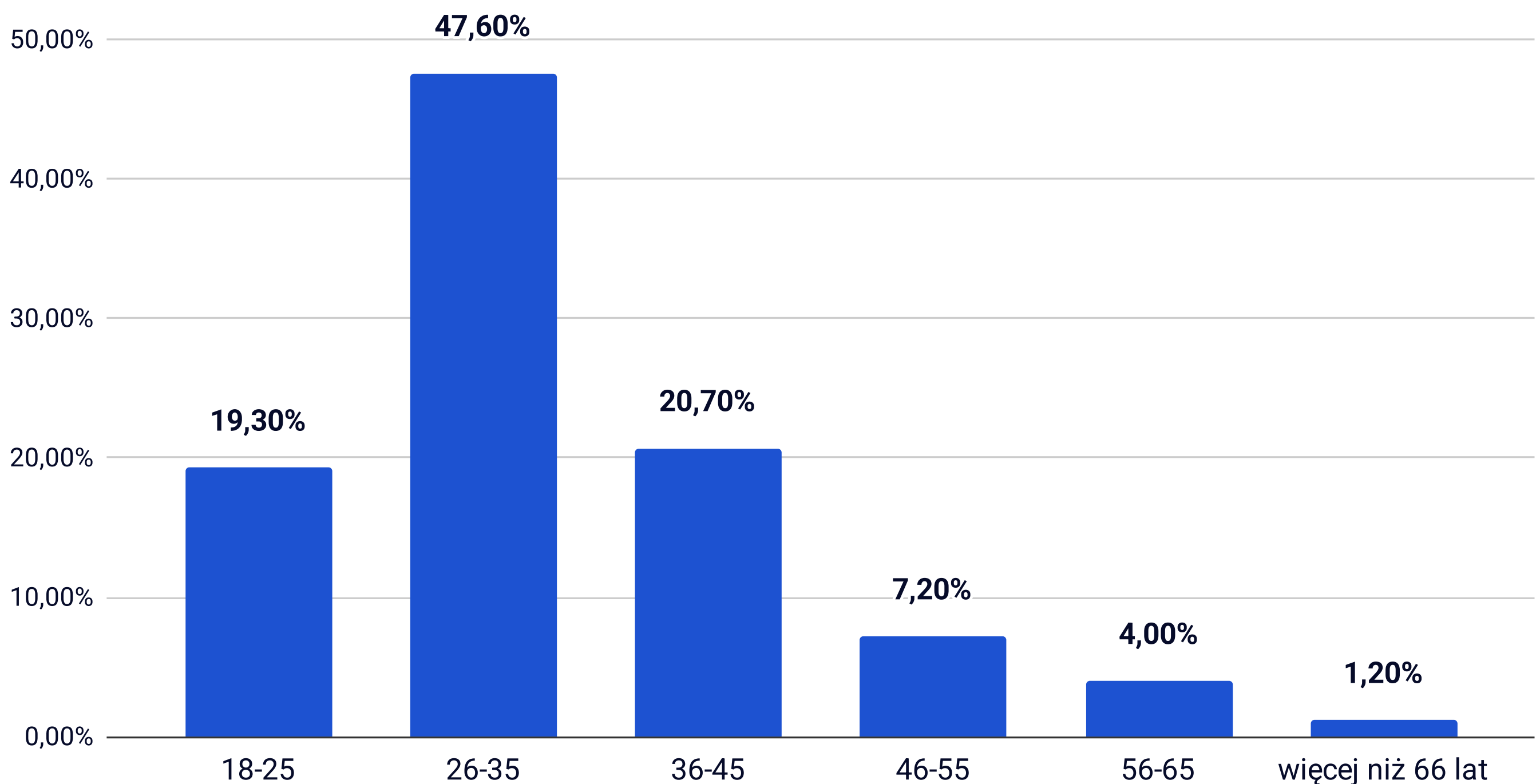
Znacznie mniejsze znaczenie mają **spokojni lub mili sąsiedzi (19,9%)** oraz **wysoki standard mieszkania (17,1%)**. Te relatywnie niskie wskaźniki mogą wynikać z przyzwyczajenia najemców do kompromisów w zakresie jakości mieszkaniowej lub z priorytetyzacji czynników ekonomicznych i lokalizacyjnych.

3.1 Struktura wieku i płci

W badaniu wzięło udział 1 000 najemców – grupa ta charakteryzuje się dominacją osób młodych i w średnim wieku. Największą grupę stanowią respondenci w wieku 26-35 lat (47,6%). Drugą co do wielkości grupą są osoby w wieku 36-45 lat (20,7%), natomiast trzecią – najmłodsi najemcy w wieku 18-25 lat (19,3%).

WYKRES 21.

Jaki jest Pana/Pani wiek?



Osoby powyżej 45. roku życia stanowią mniejszy odsetek badanych. Grupa 46-55 lat reprezentuje 7,2% próby, osoby w wieku 56-65 lat to 4,0%, podczas gdy najstarsi respondenci powyżej 66 lat stanowią zaledwie 1,2% badanych.

W próbie zachowana została równowaga płci, z niewielką przewagą kobiet. Kobiety stanowią 51,7% respondentów, a mężczyźni 47,4%.

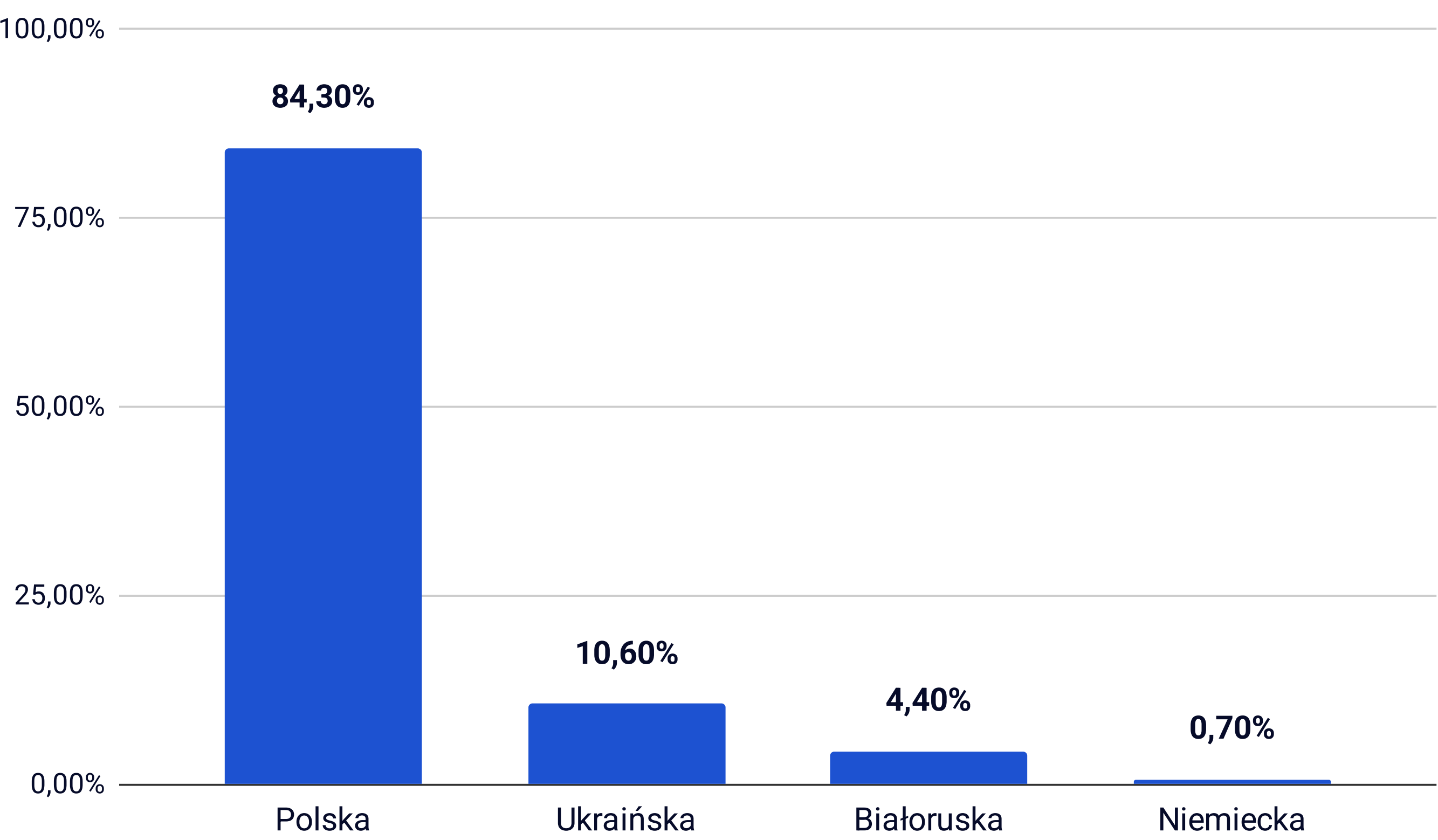
3.2 Obywatelstwo

Zdecydowaną większość badanych stanowią polscy obywatele (84,3%). Drugą najliczniejszą grupę tworzą osoby narodowości ukraińskiej (10,6%), a następnie obywatele białoruscy (4,4%) i niemieccy (0,7%).

Łącznie obywatele z zagranicy stanowią 16% próby, co pozwala lepiej uchwycić specyficzne wyzwania, z jakimi mierzą się na polskim rynku najmu mieszkań.

WYKRES 22.

Jaka jest Pana/Pani narodowość?



4.3 Niepełnosprawność

Zdecydowana większość respondentów (89,5%) nie deklaruje niepełnosprawności. Osoby z niepełnosprawnością stanowią 9,1% badanych, podczas gdy 1,4% wolało nie udzielić odpowiedzi na to pytanie.

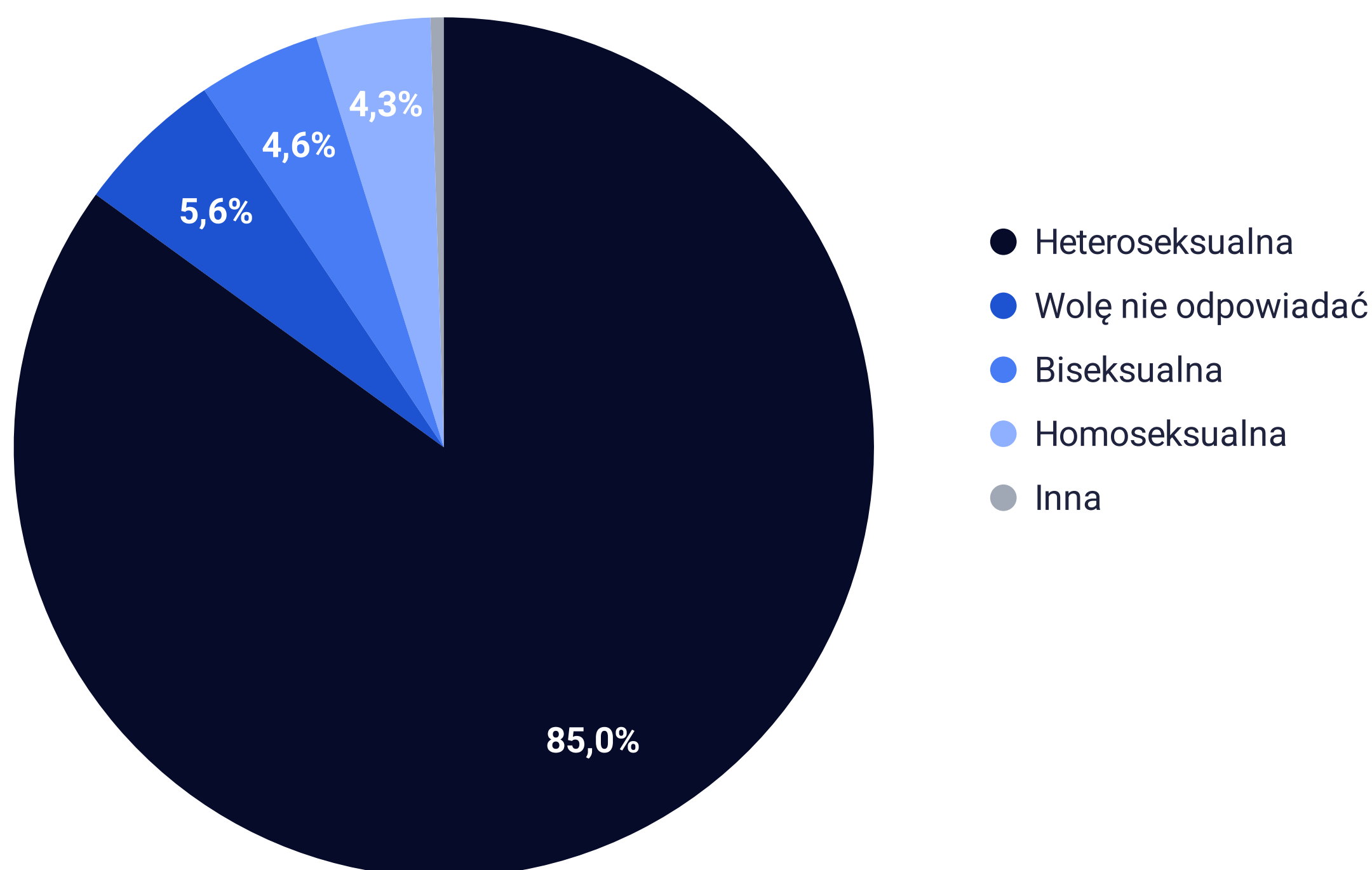
3.4 Orientacja seksualna

Większość respondentów deklaruje orientację heteroseksualną (85,0%).

Osoby o orientacji homoseksualnej stanowią 4,3% badanych, biseksualne – 4,6%, inne orientacje – 0,5%. Relatywnie duży odsetek najemców (5,6%) wolał nie ujawniać orientacji seksualnej. Obecność osób LGBT+ w próbie (łącznie około 9,4%) pozwala na zbadanie potencjalnych doświadczeń dyskryminacji tej grupy.

WYKRES 23.

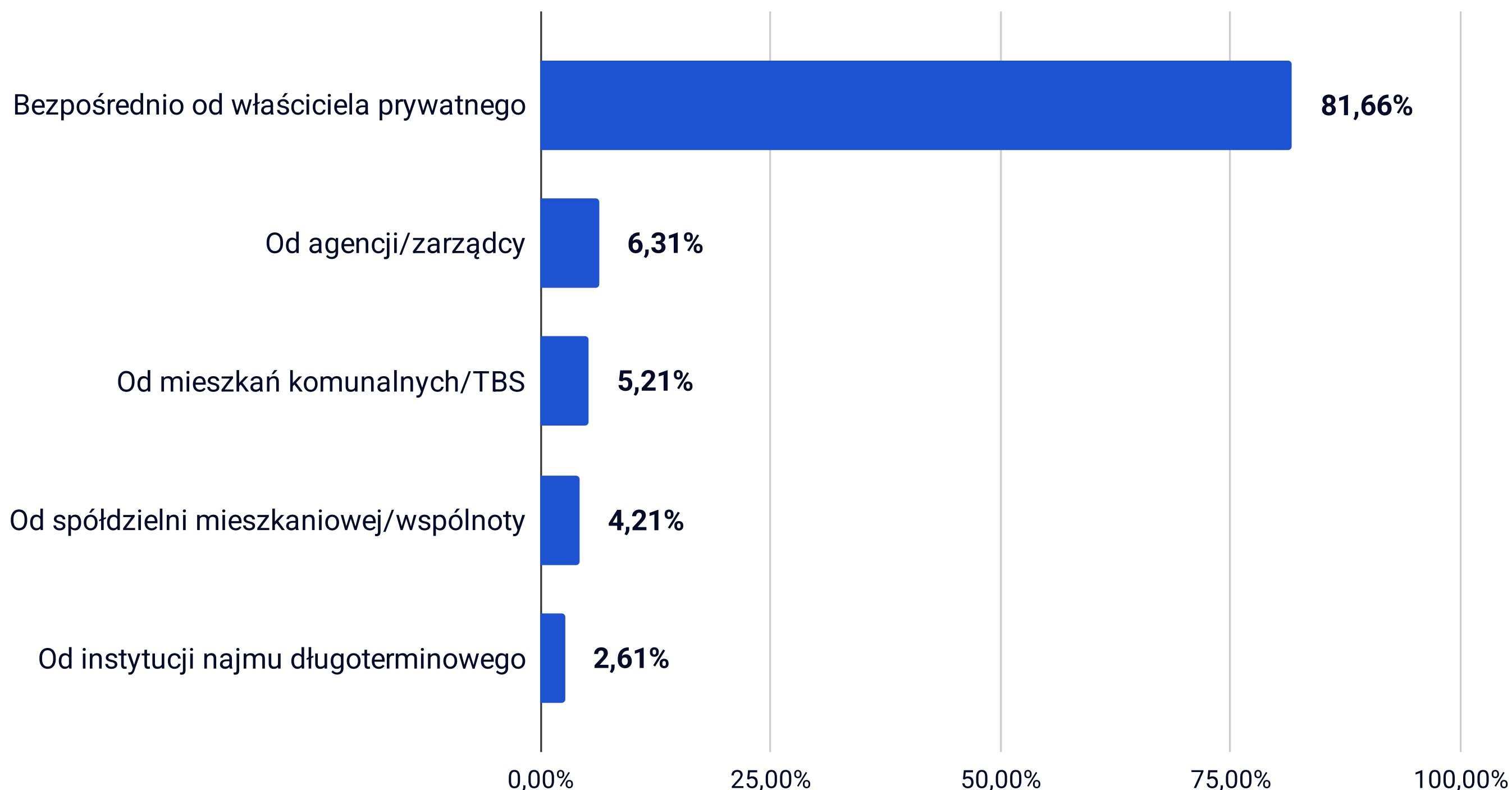
Jak określiłby Pan/Pani swoją orientację seksualną?



3.5 Rodzaj wynajmowanego mieszkania

Struktura źródeł wynajmu w Polsce charakteryzuje się zdecydowaną dominacją rynku prywatnego. Zdecydowana większość najemców (81,7%) wynajmuje mieszkania bezpośrednio od właścicieli prywatnych. Mieszkania komunalne i TBS stanowią jedynie 5,2% rynku, podczas gdy spółdzielnie mieszkaniowe i wspólnoty reprezentują 4,2%. Agencje i zarządcy działający w imieniu właścicieli prywatnych obsługują 6,3% najemców, natomiast instytucje najmu długoterminowego 2,6%.

Od kogo najczęściej najmuje Pan/Pani mieszkanie?



3.6 Charakterystyka gospodarstw domowych

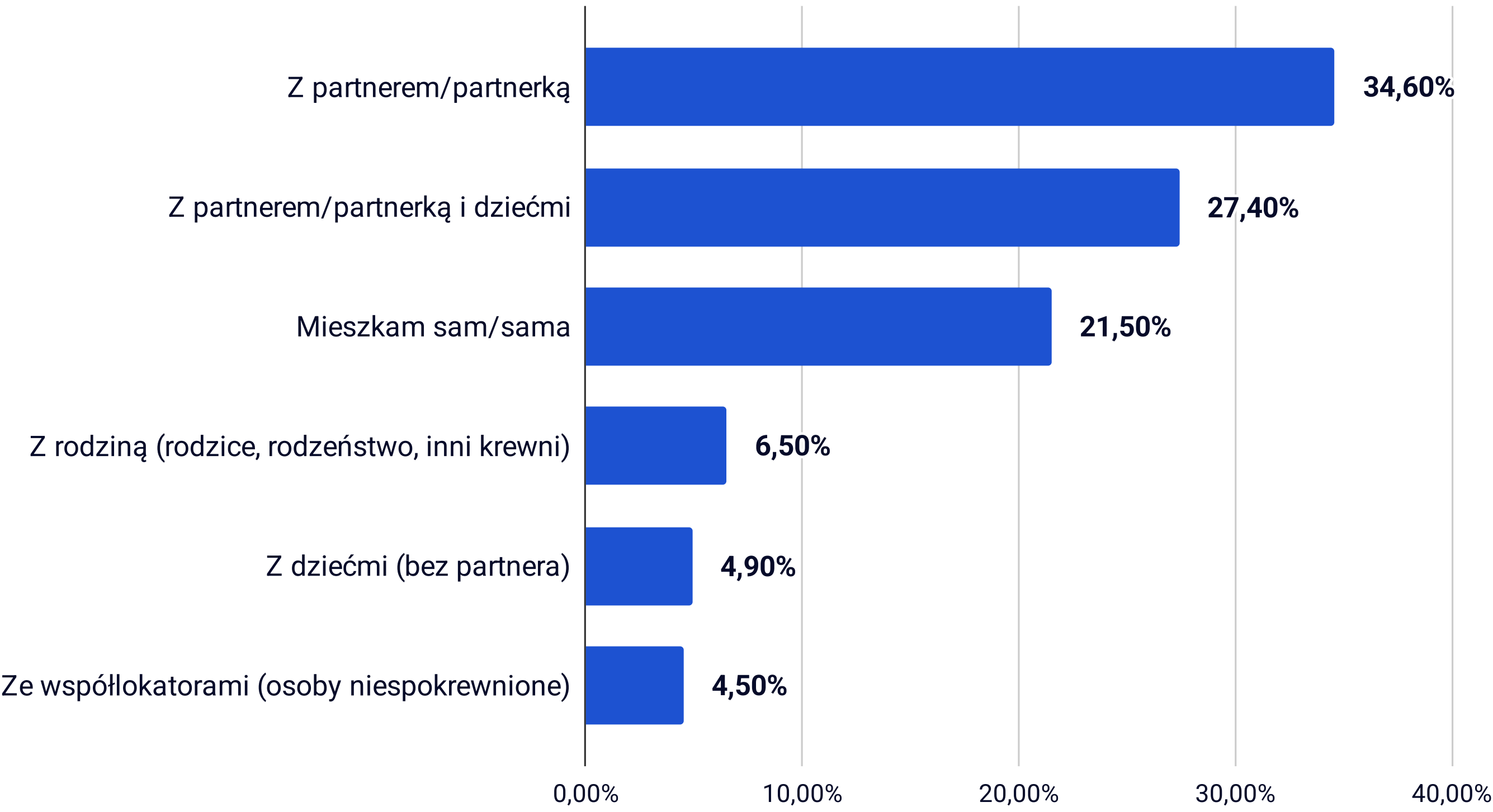
Zapytaliśmy najemców: „Z kim aktualnie mieszka Pan/Pani w najmowanym mieszkaniu?”, aby poznać ich sytuację mieszkaniową. Najczęściej najemcy mieszkają z partnerem lub partnerką (34,6%), co wskazuje na przewagę par bez dzieci – zarówno w związkach formalnych, jak i nieformalnych.

Drugą co do wielkości grupę stanowią pary wychowujące dzieci (27,4%). Na trzecim miejscu są osoby mieszkające samotnie (21,5%), co może odzwierciedlać zarówno świadomy wybór stylu życia i niezależności, jak i sytuacje przejściowe, np. okres studiów, początki kariery zawodowej czy czas poza związkami.

Rodzice samotnie wychowujący dzieci stanowią 4,9% badanych, podczas gdy osoby mieszkające ze współlokatorami – 4,5%. Najemcy mieszkający z rodziną stanowią 6,5% próby.

WYKRES 25.

Z kim aktualnie mieszka Pan/Pani w najmowanym mieszkaniu?



3.7 Posiadanie zwierząt domowych

53,4% respondentów posiada zwierzęta domowe. Najwięcej najemców posiada psy (27,5%), właściciele kotów stanowią 13,1% badanych, podczas gdy posiadacze kilku zwierząt – 9%. Grupa 3,8% badanych ma inne zwierzęta, są to najczęściej króliki, chomiki i rybki.

Badanie przeprowadzono metodą CAWI (Computer-Assisted Web Interview) w formie ankiety online dostępnej w języku polskim, oraz dodatkowo w językach angielskim i ukraińskim dla najemców. Populację docelową stanowiły osoby pełnoletnie (18+) mieszkające w Polsce, spełniające kryteria przynależności do jednej z dwóch grup badawczych.

Pierwszą grupę stanowili najemcy, definiowani jako osoby najmujące mieszkanie od właściciela (osoby prywatnej lub firmy) i płacące czynsz, przy liczebności próby $n=1\ 000$ i strukturze obejmującej około 16% obcokrajowców. Drugą grupę tworzyli wynajmujący, czyli właściciele mieszkań wynajmujący je innym osobom, przy liczebności próby $n=500$.

Badanie zrealizowano na panelu badawczym NPB, gdzie respondenci otrzymali zaproszenia do udziału drogą elektroniczną. Zastosowano dobór kwotowy dla najemców ze względu na narodowość (Polacy vs obcokrajowcy), podczas gdy rekrutacja wynajmujących była ukierunkowana na posiadanie co najmniej jednej nieruchomości na wynajem z weryfikacją za pomocą „screenera”.

Realizacja badania odbyła się w sierpniu 2025 roku. W ramach kontroli jakości zastosowano wielopoziomowy system obejmujący usunięcie duplikatów na podstawie adresów IP, eliminację ankiet z odpowiedziami niskiej jakości oraz weryfikację spójności odpowiedzi i poprawności logicznej. Dane nie były wazone, a próba przedstawia strukturę zgodną z przyjętymi założeniami kwotowymi.



simpl.rent

Zaobserwuj nas i bądź blisko rynku najmu

