

2

Najważniejsze wnioski

Wartość rynku dóbr luksusowych w 2013 roku wyniosła 10,8 mld zł.

Szacujemy, że w 2013 roku wartość rynku dóbr luksusowych w Polsce wyniosła 10,8 mld zł, co oznacza wzrost o blisko 5,9% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Na podstawie przewidywań respondentów badania prognozujemy, że do 2016 roku wartość tego rynku wzrośnie o 20% do 12,9 mld zł. Najszybszy wzrost odnotują segmenty luksusowych nieruchomości (o 29%) oraz usług hotelarskich i SPA (o 28%).

Największym segmentem rynku dóbr luksusowych w Polsce jest segment samochodów luksusowych i premium.

Największą analizowaną kategorią są samochody luksusowe i premium, których wartość szacujemy na 4,5 mld zł. Drugim co do wielkości segmentem jest luksusowa odzież i dodatki, których wartość sięga 1,8 mld zł. Na kolejnych miejscach uplasowały się: luksusowe usługi hotelowe i SPA – 1,2 mld zł, luksusowe nieruchomości – 900 mln zł, luksusowe alkohole i cygara – 714 mln zł oraz meble – 580 mln zł.

Rośnie liczba zamożnych i bogatych konsumentów.

W 2013 roku w Polsce mieszkało 786 tys. osób zamożnych i bogatych, tzn. o dochodach rocznych brutto przekraczających 85 tys. złotych. Ich łączny dochód netto szacowany był w tym roku na 130,9 mld zł.

Liczbę osób najbogatszych szacuje się w Polsce na blisko 45 tys.

Za osoby najbogatsze (HNWI – high net worth individuals) przyjmuje się tradycyjnie te, które posiadają płynne aktywa o wartości przekraczającej 1 mln dol. Według raportu Global Wealth Databook 2013 wydanego przez Credit Suisse w 2013 roku w Polsce mieszkało blisko 45 tys. osób, które można zaliczyć do segmentu HNWI. Majątek większości z nich (89%) szacowany jest na 1 do 5 mln dol. Majątek powyżej 50 mln dolarów posiada w Polsce ponad 200 osób.

Na polskim rynku dóbr luksusowych dostępne jest już 69% globalnych marek luksusowych, pochodzących przede wszystkim z Włoch i Francji.

W ostatnich latach stale rosła obecność światowych marek luksusowych w Polsce, ale ze względu na stopniowe nasycenie rynku tempo wzrostu jest coraz słabsze. Za sprawą wejścia do Polski Louis Vuitton, Maserati i Rolls Royce polski konsument ma już dostęp do 69% kluczowych globalnych marek luksusowych. Najwięcej z nich pochodzi z Włoch (22%) oraz Francji (17%). Znaczący udział w strukturze pochodzenia posiadają też marki szwajcarskie, amerykańskie, angielskie i niemieckie.

Dobre perspektywy rozwoju rynku.

Respondenci badania patrzą w przyszłość z optymizmem – 94% z nich ocenia, że liczba ich klientów w ciągu najbliższych trzech lat wzrośnie, a 68% uważa, że wzrosną także jednostkowe wydatki nabywców.

Kluczowym czynnikiem brany pod uwagę przez nabywców luksusowych dóbr i usług jest jakość.

Zdaniem badanych firm sprzedających w Polsce luksusowe produkty i usługi ich klienci przy zakupie zwracają uwagę przede wszystkim na wysoką jakość (80%). Kolejnymi ważnymi czynnikami są wygląd i estetyka (58%) oraz prestiż marki (54%). Blisko co druga firma (46%) uważa też, że jej klienci szukają unikalnych dóbr i usług.

Trzy czwarte badanych firm odczuwa bariery ograniczające rozwój ich firmy w Polsce.

Znaczna większość firm (75%) obecnych na polskim rynku dóbr luksusowych odczuwa bariery, które ograniczają ich rozwój. Największym problemem jest zbyt mała grupa nabywców o odpowiednim poziomie dochodów oraz zmienny kurs walutowy – te bariery mają istotny wpływ na działalność 66% respondentów. Blisko co druga firma ma też problem z barierami prawnymi, podatkowymi i administracyjnymi oraz wysokimi kosztami odpowiedniej jakości powierzchni handlowej.



3

Nabywcy dóbr luksusowych w Polsce i ich sytuacja finansowa

3.1. Liczba potencjalnych nabywców i ich dochody

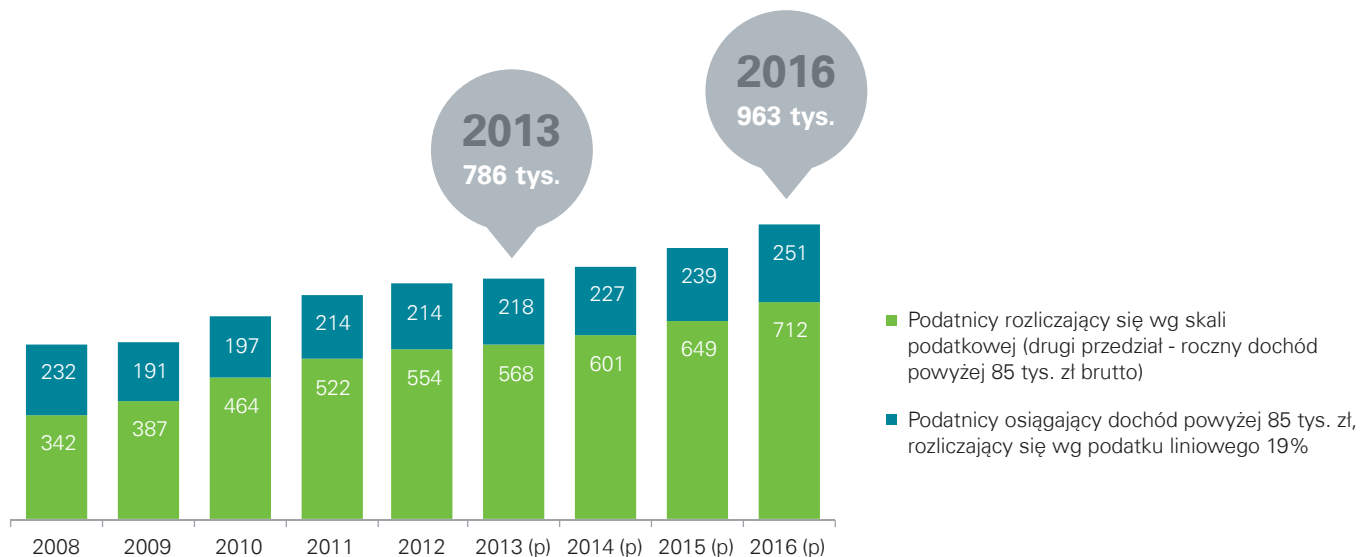
Niski wzrost PKB, stagnacja realnych wynagrodzeń, rosnące bezrobocie – te zjawiska, tak dotkliwe w skali całej gospodarki, mają niewielki wpływ na sytuację finansową osób zamożnych i bogatych. W 2013 roku grupa ta powiększyła się, a jej łączne dochody netto wzrosły kolejny rok z rzędu. Szczególne znaczenie dla rynku dóbr luksusowych mają osoby najbogatsze (HNWI), których liczbę szacuje się na 45 tys.

W 2012 roku mieszkało w Polsce 768 tys. osób, które można określić jako zamożne lub bogate, a więc o rocznych dochodach brutto przekraczających 85 tys. zł. Szacujemy, że ich łączny roczny dochód netto wyniósł w tym roku 126,8 mld zł.

W stosunku do 2011 roku doszło do wzrostu zarówno liczby, jak i dochodów zamożnych i bogatych osób zatrudnionych na etatach (tj rozliczających się wg skali podatkowej). Z kolei wśród przedsiębiorców i osób samozatrudnionych sytuacja była wyraźnie gorsza. Ich liczba nie zmieniła się, a dochody zmalały. Zmniejszyły się także dochody podatników z tytułu zbycia papierów wartościowych lub pochodnych instrumentów finansowych.

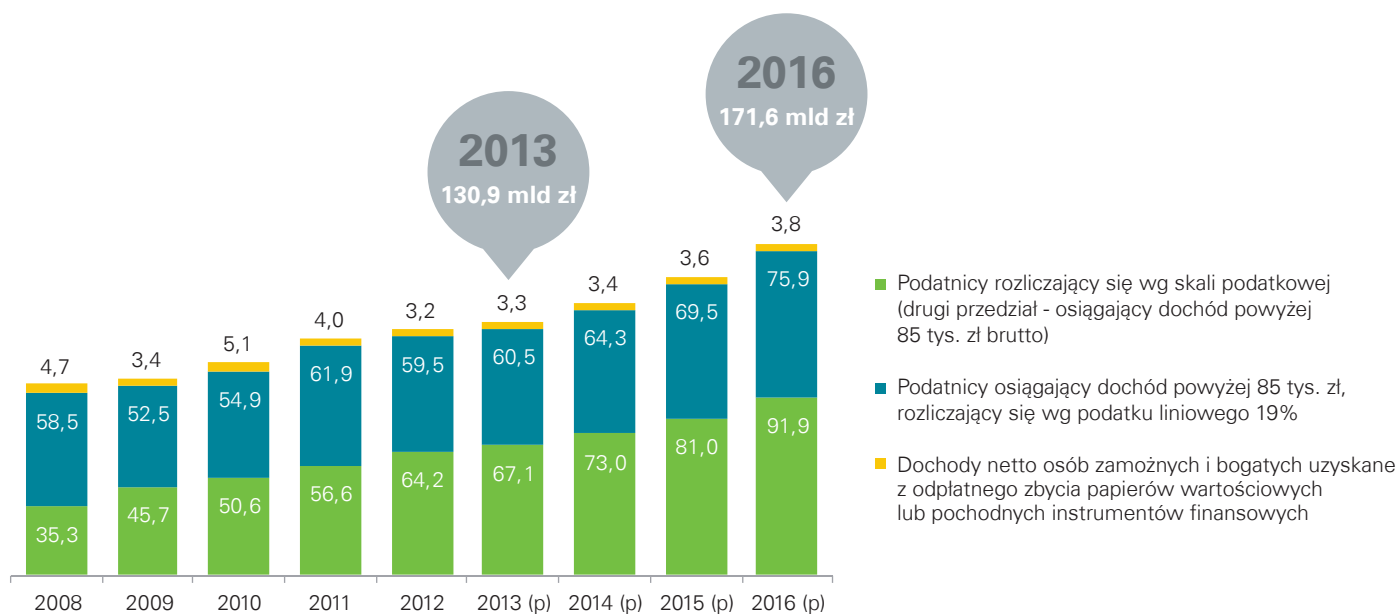
Brak ożywienia gospodarczego w 2013 roku nie powinien mieć znaczącego wpływu na liczbę i dochody osób zamożnych i bogatych. W najgorszym wypadku ich wzrost będzie wolniejszy niż w 2012 roku. Szacujemy, że w skali całego 2013 roku grupa osób zamożnych lub bogatych zwiększy się o 18 tys. osób (do 786 tys.), zaś ich dochody netto wzrosną do 130,9 mld zł. Po 2013 roku wzrost ten najprawdopodobniej przyspieszy. W 2016 roku w Polsce może mieszkać blisko 1 mln osób zamożnych i bogatych, których dochód netto sięgnie 172 mld zł.

Liczba osób zamożnych i bogatych w Polsce (w tys.)



Osoba zamożna lub bogata – osoba o miesięcznym dochodzie brutto powyżej 7,1 tys. zł
 Źródło: opracowanie i prognozy KPMG w Polsce na podstawie danych Ministerstwa Finansów; (p) – prognoza

Łączny roczny dochód netto osób zamożnych i bogatych w Polsce (w mld zł)



Osoba zamożna lub bogata – osoba o miesięcznym dochodzie brutto powyżej 7,1 tys. zł
 Źródło: opracowanie i prognozy KPMG w Polsce na podstawie danych Ministerstwa Finansów; (p) – prognoza

Osoby zamożne i bogate to zasadnicza grupa docelowa dla firm z rynku dóbr luksusowych. Kluczowe znaczenie ma wśród nich jednak segment HNWI (ang. high net worth individuals), czyli najbogatszych konsumentów. Tradycyjnie przyjmowanym warunkiem przynależności do tej grupy jest posiadanie płynnych aktywów o wartości przekraczającej 1 mln dolarów (np. gotówka, akcje, itp.).

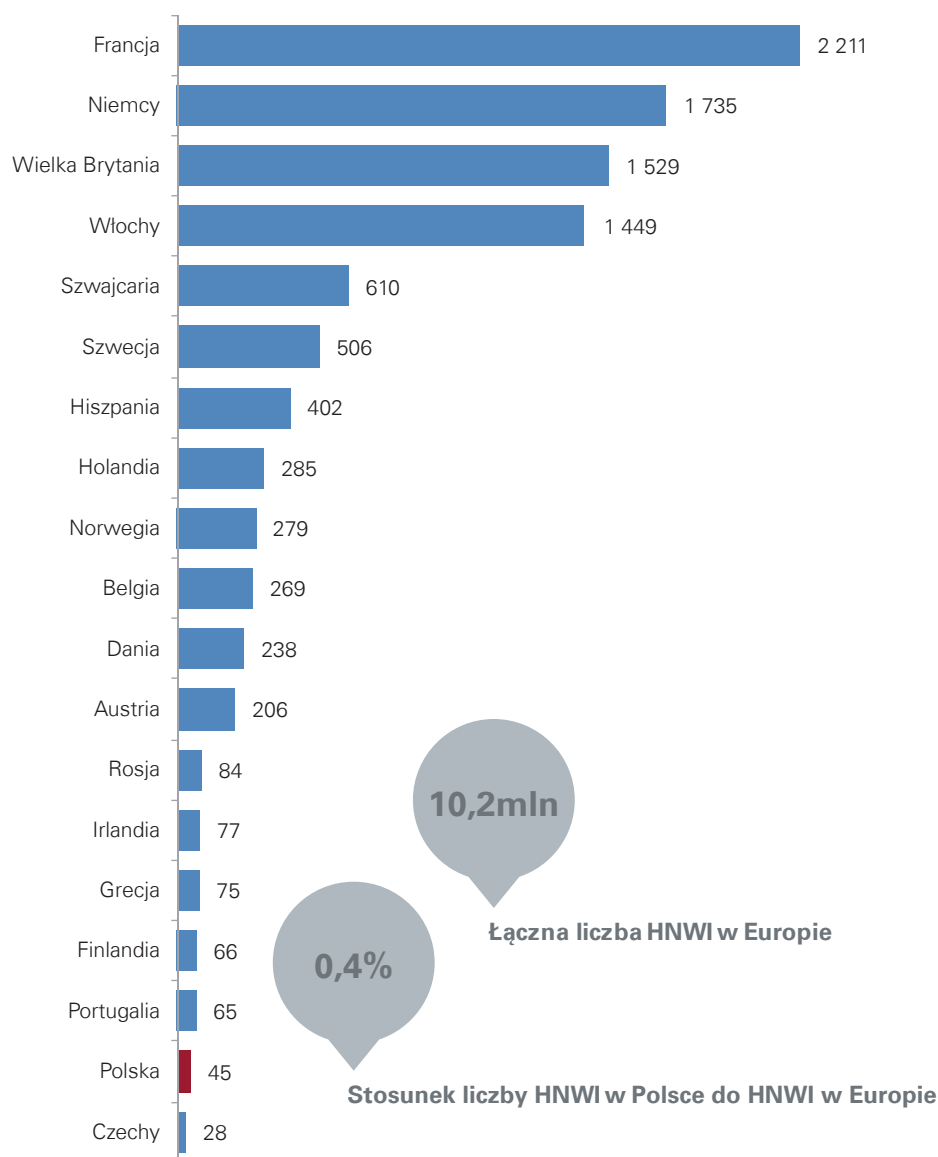
Jak wynika z raportu Global Wealth Databook 2013, wydanego przez Credit Suisse, w Polsce mieszka 45 tys. osób, które można zaliczyć do kategorii HNWI. W porównaniu do krajów zachodnioeuropejskich liczba HNWI w Polsce nie jest duża. Dla przykładu we Francji jest ich 2,2 mln, w Niemczech – 1,7 mln, zaś w Wielkiej Brytanii – 1,5 mln. Liczba HNWI w Polsce jest porównywalna do takich krajów jak Portugalia (65 tys.), Finlandia (66 tys.) czy Czechy (28 tys.), to jest krajów o dużo mniejszej populacji ogółem.

Majątek większości (39,7 tys.) polskich HNWI jest szacowany na 1 do 5 mln dol. Tylko bardzo niewielka grupa dysponuje znacznie większym majątkiem.

Potencjalni konsumenci dóbr luksusowych to jednak nie tylko HNWI, a nawet nie tylko osoby zamożne i bogate. Obok nich funkcjonuje w Polsce duża grupa osób aspirujących do zamożności, o ponadprzeciętnych dochodach (miesięcznie 3,7 – 7,1 tys. zł brutto), które pozwalają na okazjonalne zakupy dóbr luksusowych o mniejszej wartości. Szacujemy, że w 2013 roku było nieco ponad 2 mln takich osób, zaś ich łączny roczny dochód wyniósł około 97 mld zł. Ich liczba i dochody w przyszłości będą rosły najprawdopodobniej wolniej niż osób zamożnych i bogatych, jednak i w tej grupie należy spodziewać się wzrostów.

Liczba HNWI w Polsce wg poziomu bogactwa (2013)	
1-5 mln dol	39 737
5-10 mln dol	3 000
10-50 mln dol	1 677
50-100 mln dol	127
Powyżej 100 mln dol	79
Razem HNWI	44 620

Liczba HNWI w wybranych krajach europejskich (w tys., 2013)



HNWI (high net worth individuals) - osoby o aktywach netto powyżej 1 mln dol
 Źródło: opracowanie KPMG w Polsce na podstawie danych Credit Suisse

3.2 Majątek Polaków

Polacy mają coraz więcej oszczędności i inwestycji. Na koniec pierwszego kwartału 2013 roku gospodarstwa domowe posiadały aktywa finansowe warte łącznie ponad 1,4 bln zł. To o 7,3% więcej niż rok wcześniej i o ponad połowę (55,7%) więcej niż w najtrudniejszym momencie kryzysu (pierwszy kwartał 2009). Majątek niefinansowy Polaków (głównie posiadane nieruchomości) szacuje się na ponad 1,7 bln zł.

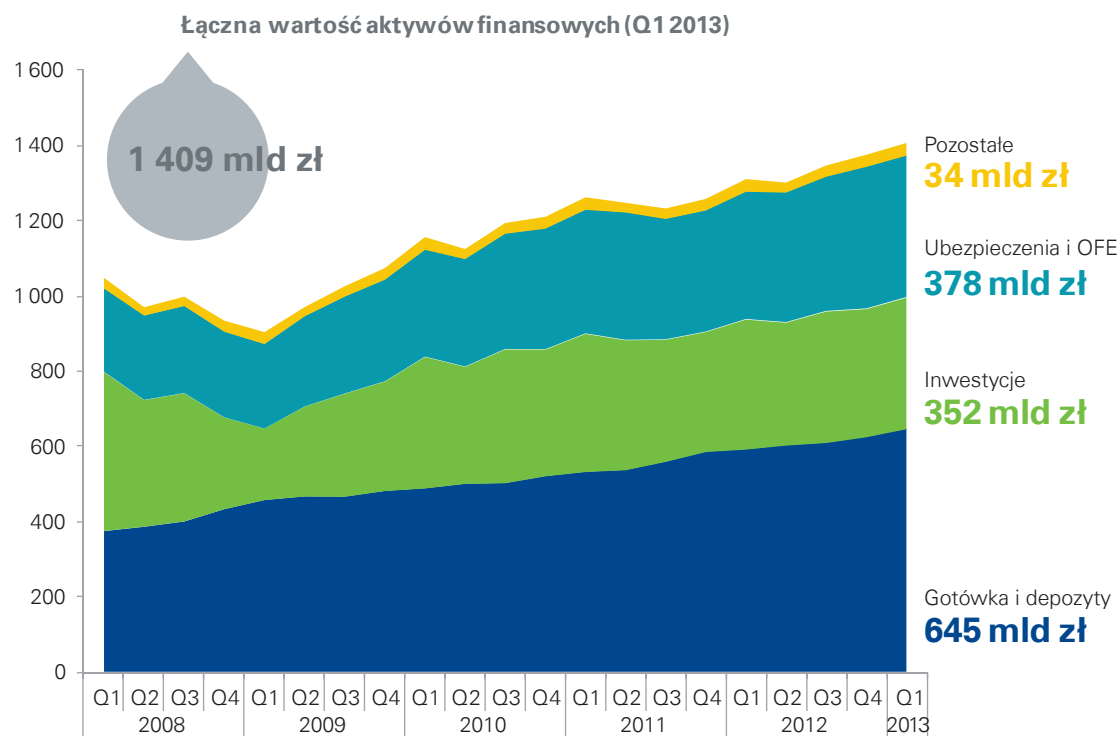
Największą część aktywów finansowych Polaków stanowią depozyty warte 544 mld zł. Wraz z gotówką Polacy dysponowali w pierwszym kwartale sumą 645 mld zł płynnych aktywów finansowych. W ciągu ostatniego roku ich wartość wzrosła o 9,2%.

Bardzo nieznacznie (o 1,1%) wzrosła z kolei wartość aktywów inwestycyjnych w posiadaniu gospodarstw domowych. Choć rośnie wartość udziałów w funduszach inwestycyjnych (do 89 mld zł, wzrost 22,2% r/r), to w ciągu ostatniego roku

znacznie zmalała wartość posiadanych akcji, udziałów kapitałowych i dłużnych papierów wartościowych (o 4,5%, do 263 mld zł).

Trzecią kluczową część aktywów finansowych Polaków stanowią aktywa najmniej płynne – udziały w ubezpieczeniach i OFE, warte łącznie 378 mld zł. W tej kategorii w ciągu ostatniego roku nastąpił największy wzrost (11,1%), za który odpowiada przede wszystkim wzrost wartości środków w OFE.

Aktywa gospodarstw domowych (w mld zł)



1 721 mld zł

Szacunkowa wartość aktywów niefinansowych Polaków wg Credit Suisse (połowa 2013 roku)

576 mld zł

Wartość zobowiązań finansowych (Q1 2013)

57,8%

Stosunek zobowiązań finansowych do gotówki, depozytów i inwestycji finansowych

Dane obejmują gospodarstwa domowe i instytucje niekomercyjne działające na ich rzecz (stan w danym kwartale, w mld zł). Inwestycje – dłużne papiery wartościowe, akcje i udziały kapitałowe, udziały w funduszach wspólnego inwestowania. Ubezpieczenia i OFE – udziały netto w rezerwach ubezpieczeń na życie i funduszach emerytalnych, przedpłaty składek ubezpieczeniowych i rezerwy na niewypłacone roszczenia

Źródło: opracowanie KPMG w Polsce na podstawie danych NBP i Credit Suisse

3.3 Majątek Polaków na tle innych krajów europejskich

Pomimo systematycznego wzrostu zarobków polscy konsumenci są wciąż znacznie mniej zamożni niż konsumenci z krajów zachodnioeuropejskich, a nawet z części krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Jak wynika z szacunków Credit Suisse, przeciętny Polak posiadał w połowie 2013 roku majątek (aktywa finansowe i niefinansowe po potrąceniu zobowiązań) o wartości 20,8 tys. dol. Majątek ten rośnie stosunkowo szybko. Jeszcze w 2008 roku było to 17,3 tys. dolarów, zaś w 2000 roku – 6,4 tys. dolarów.

Pod względem wartości majątku przeciętnego mieszkańca Polska jest

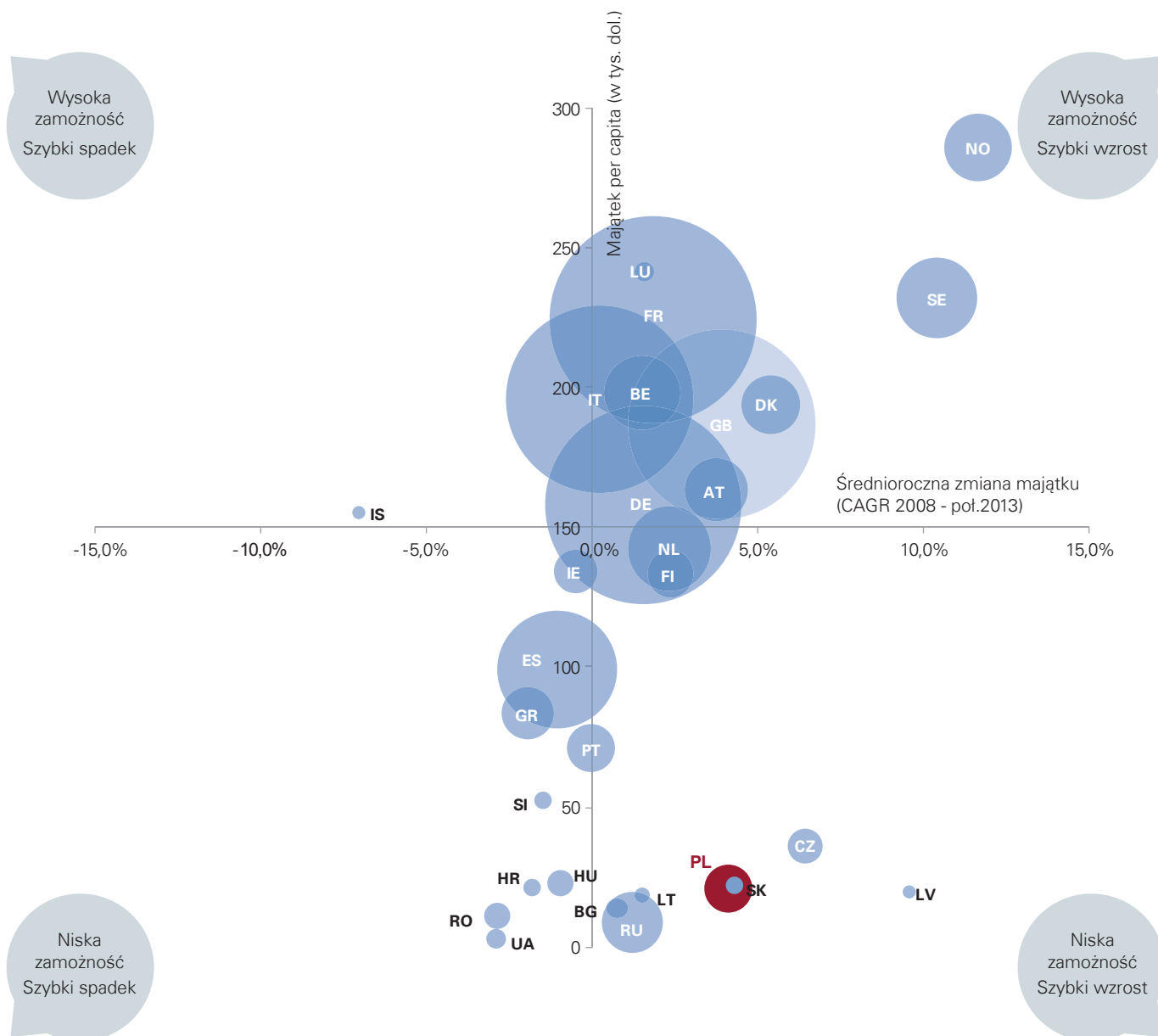
porównywalna do takich krajów, jak Słowacja, Chorwacja (po 21,6 tys. dol.), Węgry (22,7 tys. dol.) czy Łotwa (19,6 tys. dol.). Lokuje to polskich konsumentów w najniższych rejonach zamożności w Europie. Wyprzedzają nas znacznie stosunkowo najmniej zamożne kraje Europy Zachodniej, takie jak Hiszpania (99,2 tys. dol.), Grecja (83,4 tys. dol.), czy Portugalia (71,2 tys. dol.). Porównanie do konsumentów z najsilniejszych gospodarek Europy nie pozostawia złudzeń co do możliwości szybkiego wyrównania poziomów zamożności. Przeciętny Niemiec posiada majątek ośmiokrotnie większy niż przeciętny Polak, przeciętny Brytyjczyk dziewięciokrotnie większy, zaś Francuz – większy aż jedenastokrotnie. Co więcej, wiele krajów zachodnioeuropejskich buduje swoje bogactwo w tempie porównywalnym lub szybszym od Polski.

”

Mieszkaniec Unii Europejskiej posiada średnio 138,6 tys. dol. majątku. Obywatel Polski ze średnim majątkiem 20,8 tys. dol. zajmuje dopiero 24. miejsce wśród obywateli krajów członkowskich UE. Mniejszy majątek od przeciętnego Polaka posiadają jedynie Litwini, Łotysze, Rumuni oraz Bułgarzy. Majątek Polaków rośnie w tempie znacznie szybszym niż średnia dla UE – średnio 4,1% rocznie. Gdyby takie tempo utrzymane, potrzeba jednak blisko 50 lat, aby majątek mieszkańca Polski osiągnął obecną średnią wartość dla UE.

Andrzej Marczak
Partner w KPMG w Polsce

Zamożność społeczeństw wybranych krajów europejskich (poł. 2013)



Powierzchnia koła odzwierciedla wielkość majątku ogółem
 Źródło: opracowanie i obliczenia KPMG w Polsce na podstawie danych Credit Suisse