

Przedświąteczne zakupy Polaków

RAPORT

CBRE RESEARCH
GRUDZIEŃ 2021



Wstęp

— Zbliżające się Święta Bożego Narodzenia to dla branży handlowej zapowiedź najbardziej intensywnego czasu w roku związanego z przygotowaniem klientów do Świąt i poszukiwaniami przez nich prezentów świątecznych dla najbliższych.

W dniach 19-22 listopada 2021 r. przeprowadziliśmy badanie konsumenckie*, w którym zapytaliśmy ankietowanych o ich tegoroczne plany zakupowe i budżet, który chcą przeznaczyć na świąteczne prezenty. Byliśmy również ciekawi, jakie są ich ulubione miejsca na zakupy świąteczne oraz jakie obawy mają klienci korzystający ze sklepów tradycyjnych i internetowych. Część odpowiedzi porównaliśmy z wynikami podobnego badania przeprowadzonego w 2019 r.

*próba badawcza: 1.079 osób



Planowanie

Tegoroczne badanie pokazało, że 61% ankietowanych nie kupiło jeszcze ani jednego prezentu. Zakupy podarunków rozpoczęła już natomiast jedna czwarta respondentów. Aż 13% badanych nie planuje w tym roku zakupów świątecznych upominków.

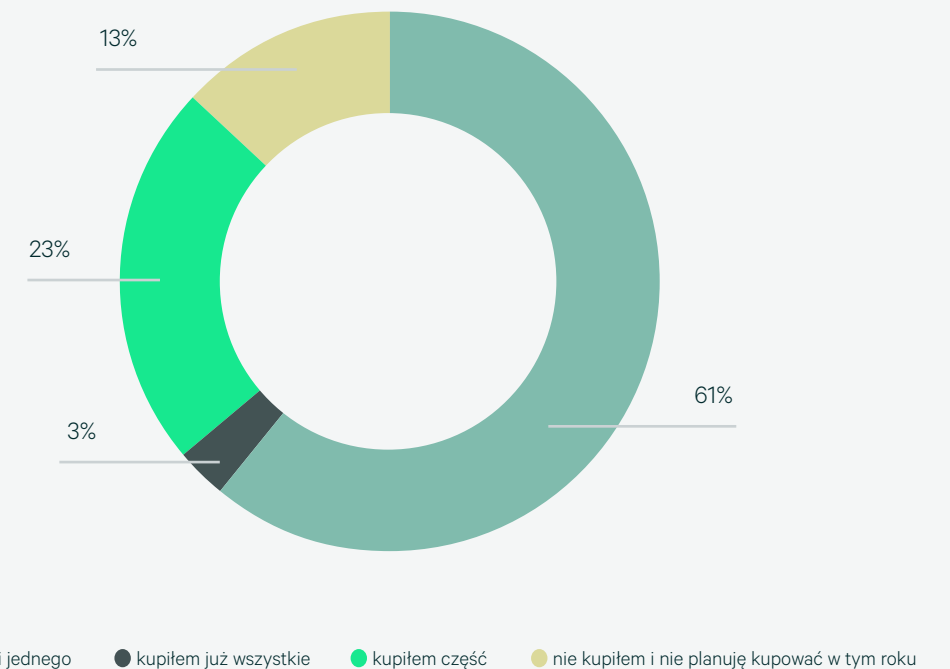
61%

ankietowanych nie kupiło jeszcze ani jednego prezentu.

13%

badanych nie planuje w tym roku zakupów świątecznych upominków.

Czy kupiłeś już prezenty na tegoroczne Święta Bożego Narodzenia?



Źródło: CBRE

Budżet

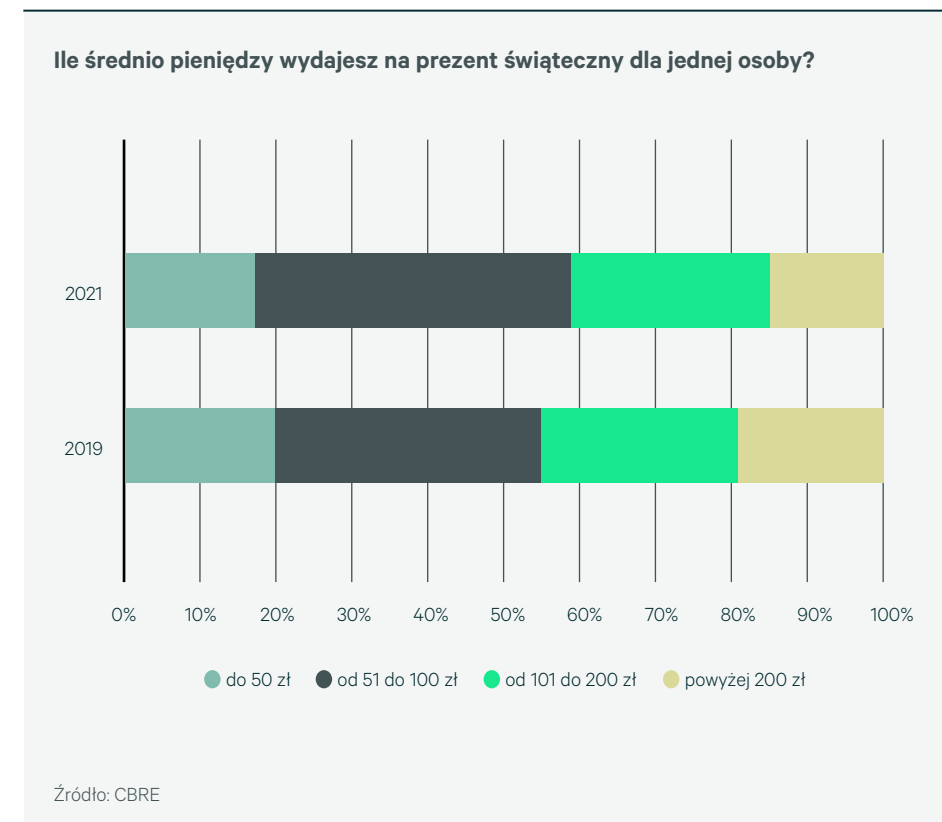
43%

badanych przeznaczy na prezent świąteczny dla jednej osoby od 51 do 100 zł.

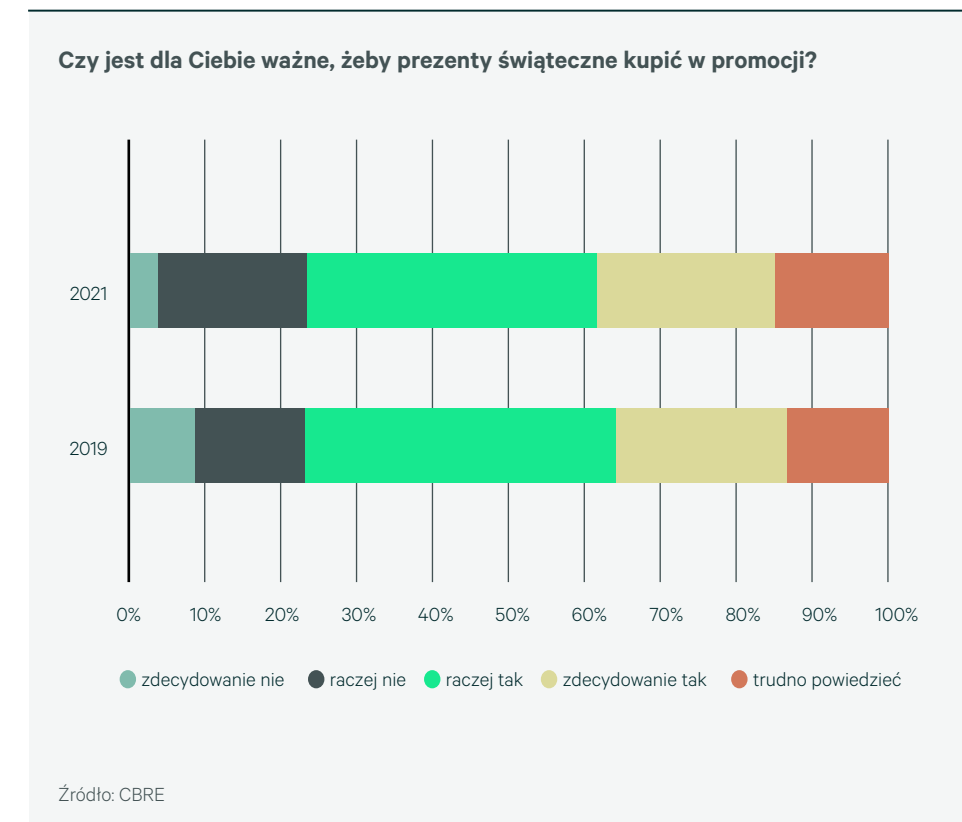
61%

badanych preferuje zakup prezentów w promocji.

W tym roku większość badanych (43%) przeznaczy na prezent świąteczny dla jednej osoby od 51 do 100 zł. Udział osób planujących wydatki w tej kwocie zwiększył się o 8 pp. w porównaniu z badaniem przeprowadzonym w 2019 r. kosztem grup osób planujących zarówno najtańsze, jak i najdroższe prezenty.



W porównaniu z badaniem konsumenckim sprzed 2 lat nieznacznie zwiększył się udział osób, dla których ważne jest, aby skorzystać z promocji podczas zakupów świątecznych. Obecnie promocje są istotne dla 61% wobec 24%, dla których ta kwestia nie ma znaczenia.



Zakupy

Spośród badanych, którzy planują lub już kupili świąteczne prezenty, największy odsetek konsumentów na miejsce zakupów wybiera w tym roku Internet, aż 66%. Udział kupujących upominki „online” wzrósł o 3 pp. względem 2019 r. Co więcej, 77% ankietowanych odpowiedziało twierdząco na pytanie, czy kiedykolwiek kupowali prezenty na Święta przez Internet.

Drugim ulubionym miejscem zakupów prezentów świątecznych będzie w 2021 r. centrum handlowe. Popularności galerii nie zmieniła pandemia Covid-19. Zarówno w 2019 r., jak i obecnie wybór centrum handlowego deklaruje 44% ankietowanych.

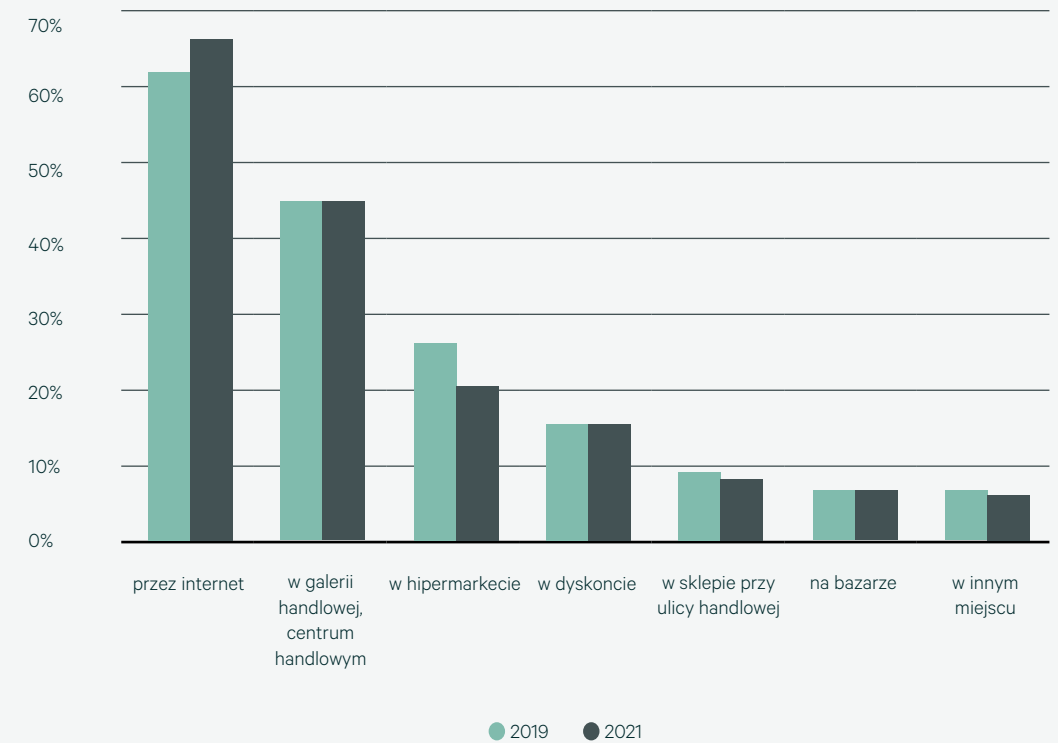
66%

badanych kupi prezenty na Święta przez Internet.

44%

badanych kupi prezenty w centrum handlowym.

Gdzie kupiłeś lub kupisz prezenty na Święta Bożego Narodzenia w tym roku?



Źródło: CBRE

Zakupy

Widoczne są istotne dysproporcje w wyborze miejsca zakupów w zależności od miejsca zamieszkania. Internet jest najchętniej wybierany przez mieszkańców wsi, którzy jednocześnie najrzadziej odwiedzą centra handlowe. Odwrotna zależność jest obserwowana wśród mieszkańców dużych miast. W tej grupie ankietowanych największy odsetek deklaruje zakupy prezentów świątecznych w galeriach handlowych, podczas gdy relatywnie najmniej skorzysta z oferty „online”.

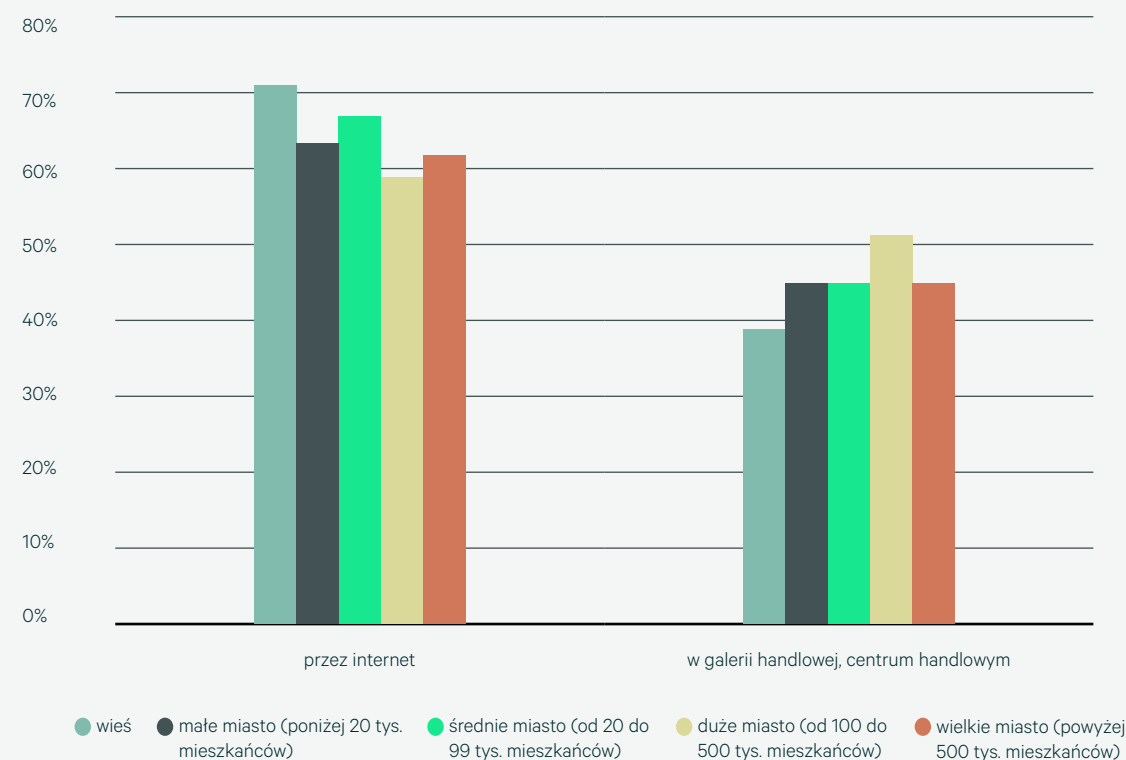
72%

badanych zamieszkałych na wsi kupi prezenty przez Internet.

51%

badanych zamieszkałych w dużych miastach, kupi prezenty w galeriach handlowych.

Gdzie kupieś lub kupisz prezenty na Święta Bożego Narodzenia w tym roku?
zakupy przez Internet i w centrach handlowych ze względu na miejsce zamieszkania



Źródło: CBRE

Zakupy

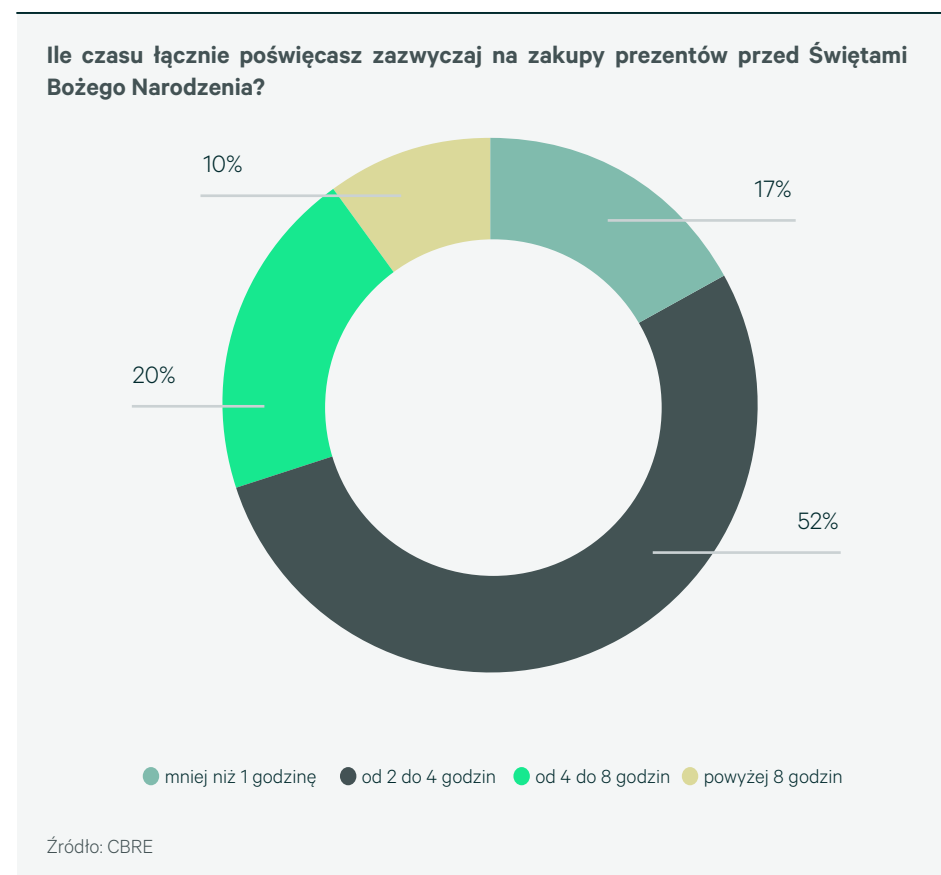
53%

badanych przeznacza od 2 do 4 godzin na zakup prezentów.

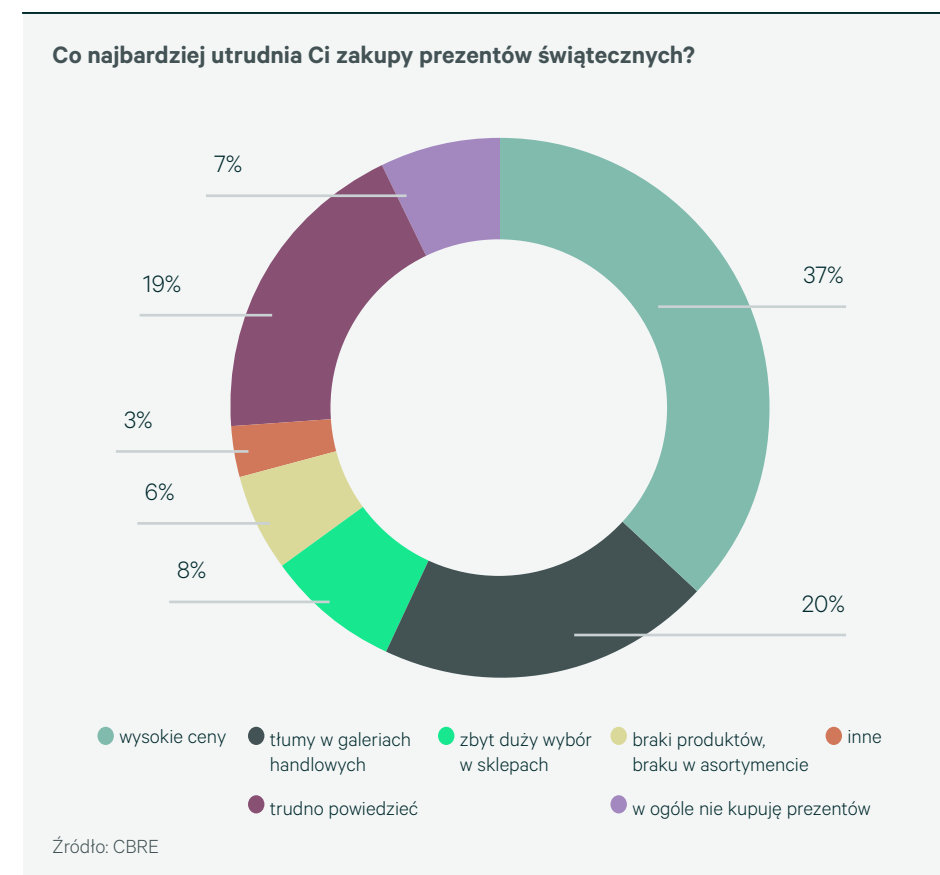
37%

badanych wskazało wysokie ceny jako utrudnienie w zakupach świątecznych.

Większość ankietowanych (53%) na zakupy prezentów świątecznych przeznacza od 2 do 4 godzin, natomiast co dziesiąty badany potrzebuje powyżej 8 godzin. Uzyskane wyniki są porównywalne do rezultatów badania z 2019 r.



Zapytani o to, co najbardziej utrudnia robienie zakupów świątecznych upominków, ankietowani najczęściej wskazywali wysokie ceny (37% respondentów), a co piąty badany zwrócił uwagę na dużą liczbę klientów w galeriach handlowych.



Dostawa

69%

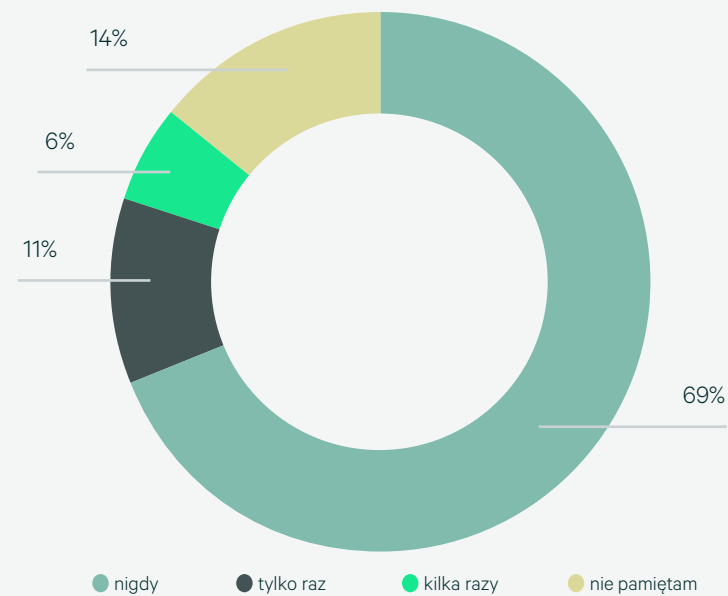
badanych otrzymywało na czas prezenty zakupione w przeszłości przez Internet.

11%

badanych obawia się, że prezenty zamówione przez Internet nie przyjdą na czas.

Respondentów, którzy co najmniej raz w przeszłości kupowali prezenty świąteczne przez Internet, zapytano o ich doświadczenia związane z dostawą zamówionych artykułów. 17% spośród nich przyznało, że ich zakupione prezenty nie dotarły na czas, jednak zdecydowana większość konsumentów (69%) nie doświadczyła takiej sytuacji.

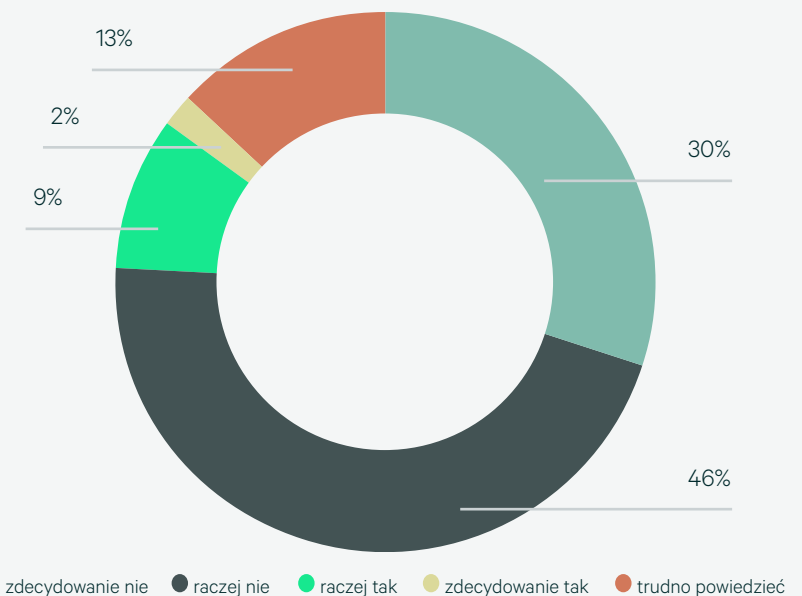
Czy kiedykolwiek Ci się zdarzyło, że prezenty na Święta zakupione przez Internet nie dotarły na czas?



Źródło: CBRE

Jedynie 11% spośród osób, które w tym roku kupiły lub planują zakup upominków na Święta przez Internet, obawia się, że prezenty nie dotrą na czas.

Czy obawiasz się, że prezenty na Święta zakupione przez Internet nie dotrą na czas w tym roku?



Źródło: CBRE

“

Z perspektywy logistyki i dostaw prezentów świątecznych szczególnie interesująca w badaniu jest informacja o tym, że zdecydowana większość ankietowanych preferuje kupowanie prezentów przez Internet i ta tendencja jest stała. To oznacza oczywiście wzmożony ruch w centrach dystrybucyjnych i sieciach kurierskich. Mieszkańcy wsi korzystają z Internetu jako głównego miejsca świątecznych zakupów w jeszcze większym stopniu niż mieszkańcy największych miast. Z pewnością wpływają na to takie czynniki jak zarówno większa odległość od centrów handlowych, jak i rosnąca łatwość dostaw do domu w kanale e-commerce dzięki między innymi stale rozszerzającej się sieci automatów paczkowych. Obserwowane w ostatnich kilkunastu miesiącach zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, dotychczas raczej nie wpłynęły istotnie na obawy konsumentów dotyczące możliwości braków i opóźnień w dostawach prezentów, co może świadczyć o tym, że firmy handlowe zdążyły zbudować na czas wystarczający zapas bezpieczeństwa w swoich magazynach.

Przemysław Piętaś

Supply Chain Advisory Director
Advisory & Transaction Services | Industrial & Logistics

”

Dostawa

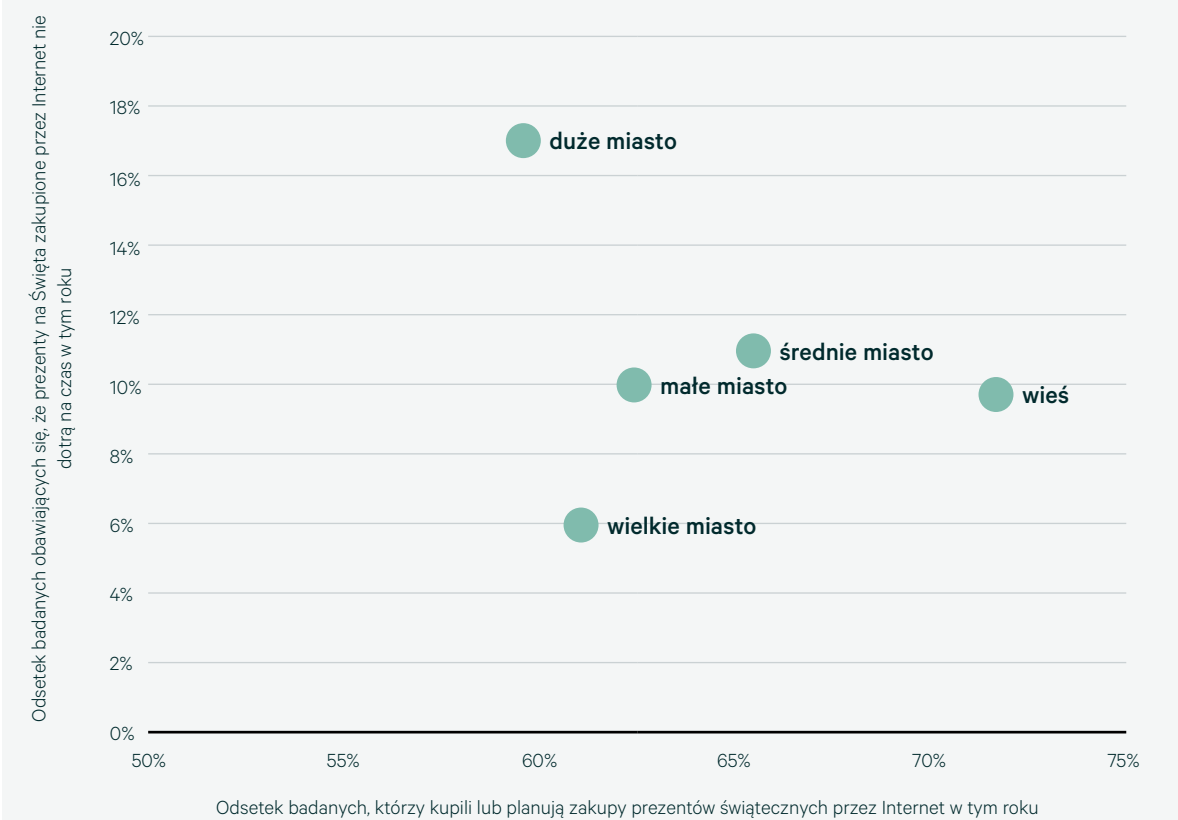
Co ciekawe, największe wątpliwości mają mieszkańcy dużych miast (17% ankietowanych w tej grupie). Obawy o terminowość przesyłek mogą przekładać się na relatywnie rzadszy wybór zakupów przez Internet wśród mieszkańców dużych miast na tle innych ośrodków miejskich i wiejskich.

17%

badanych z dużych miast obawia się, że zakupione przez Internet prezenty, nie dotrą na czas.

Legenda:
 małe miasto: poniżej 20 tys. mieszkańców
 średnie miasto: od 20 do 99 tys. mieszkańców
 duże miasto: od 100 do 500 tys. mieszkańców
 wielkie miasto: powyżej 500 tys. mieszkańców

Odsetek badanych kupujących przez Internet vs. obawiających się terminowości przesyłki w podziale na miejsce zamieszkania



Źródło: CBRE

Podsumowanie

- Zdecydowana większość ankietowanych (61%) realizuje zakupy prezentów świątecznych w ostatnim miesiącu przed Świętami Bożego Narodzenia.

Na tegoroczny prezent świąteczny dla jednej osoby Polacy przeznaczą najczęściej od 51 do 100 zł, istotną rolę odegrają oferty promocyjne. Na ulubione miejsce zakupów świątecznych respondenci wskazują Internet i centrum handlowe. Ich wybory są pokierowane m.in. miejscem zamieszkania, od którego zależy odległość do tradycyjnych punktów handlu, z drugiej strony natomiast obawami o terminowość przesyłek prezentów kupionych przez Internet.



Kontakt

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej na temat raportu lub usług oferowanych przez sektor handlowy CBRE w Polsce, skontaktuj się z nami.

Magdalena Frątczak

Head of Retail Sector
Advisory & Transactions
+48 508 083 498
magda.fratczak@cbre.com

Agata Czarnecka

Research & Consultancy
+48 500 000 053
agata.czarnecka@cbre.com

Emilia Trofimiuk

Research & Consultancy
+48 728 437 614
emilia.trofimiuk@cbre.com

Beata Hryniewska

Industrial & Logistics
+48 608 649 922
beata.hryniewska@cbre.com

Przemysław Pięta

Industrial & Logistics – Supply Chain Advisory
+48 500 216 815
przemyslaw.pietak@cbre.com

Maciej Wójcikiewicz

Valuation Advisory
+48 501 746 503
maciej.wojcikiewicz@cbre.com

Sean Doyle

Investment Properties
+48 500 070 744
sean.doyle@cbre.com

Piotr Karpinski

Property Management
+48 608 658 474
piotr.karpinski@cbre.com

© Copyright 2021. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projection based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.

Information contained herein, including projections, has been obtained from sources believed to be reliable. While we do not doubt its accuracy, we have not verified it and make no guarantee, warranty or representation about it. It is your responsibility to confirm independently its accuracy and completeness. This information is presented exclusively for use by CBRE Ltd. clients and professionals and all rights to the material are reserved and cannot be reproduced without prior written permission of CBRE Ltd.

CBRE