Barometr

Metrohouse & Credipass

credipass

metrohouse

Nr 26
III kw. 2025 r.

Polityka prywatności

Dane statystyczne oraz wszelkie inne informacje publikowane w ramach raportu Barometr Metrohouse i Credipass, o ile nie wspomniano inaczej, są własnością intelektualną Metrohouse Franchise S.A. Statystyki z rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych służą wyłącznie celom informacyjnym, a Metrohouse Franchise S.A. nie ponosi odpowiedzialności za ich kompletność oraz dokładność, jak również za ew. decyzje inwestycyjne podejmowane w oparciu o informacje zawarte w raporcie.

Wszelkie dane z raportu można wykorzystać dla celów indywidualnych na własną odpowiedzialność pod poniższymi warunkami:

- Dane statystyczne oraz wszelkie informacje publikowane w raporcie Barometr Metrohouse i Credipass muszą pozostać w momencie publikacji w niezmienionej formie.
- Dane statystyczne oraz wszelkie informacje publikowane w raporcie Barometr Metrohouse i Credipass muszą być opublikowane z dokładnym podaniem źródła „Źródło: Raport Barometr Metrohouse i Credipass" w tekście lub bezpośrednio pod nim. Jeżeli dane z raportu pojawiają się w kontekście, należy wymienić Barometr Metrohouse i Credipass jako źródło danych.
- Każde inne użycie danych statystycznych i informacji z niniejszego raportu poza powyższymi pociąga za sobą skutki prawne. W takim przypadku Metrohouse Franchise S.A. ma prawo domagać się zaniechania stosowanych praktyk, a także naprawy w całości powstałych szkód.

Ogólne informacje dotyczące treści niniejszej publikacji

Uwaga! Niniejsza publikacja nie może służyć jako podstawa do szacowania wyników finansowych lub wyciągania wniosków odnośnie działań oraz rentowności firm Metrohouse Franchise S.A. oraz Credipass Polska S.A.

Wszystkie dane statystyczne, informacje oraz komentarze w publikacji są opracowywane na podstawie danych uzyskanych z działalności operacyjnej biur nieruchomości funkcjonujących pod marką Metrohouse oraz Credipass, jak również oparte na doświadczeniu i wiedzy osób będących autorami komentarzy. Mając na względzie, iż analiza rynku dotyczy największych miast w Polsce oraz miejscowości, w których Metrohouse Franchise S.A. posiada biura nieruchomości, zastosowanie wniosków z raportu do całego rynku nieruchomości w Polsce wymaga dodatkowych analiz i komentarzy.

O ile nie zaznaczono inaczej, źródłem danych jest baza prowadzona przez Metrohouse Franchise S.A. oraz Credipass Polska S.A., która opracowywana jest na podstawie bieżącej działalności członków sieci. Autor raportu nie ponosi odpowiedzialności za kompletność danych.

Współpraca przy opracowaniu Barometru Metrohouse i Credipass:

- Kredyty hipoteczne:
  Andrzej Łukaszewski, Jolanta Grzechca-Meissner (Credipass)
- Rynek pierwotny:
  Andrzej Prajsnar (RynekPierwotny.pl)
- Skład graficzny:
  Emilia Banacka (Metrohouse Franchise)

Za analizę rynku pierwotnego w niniejszym raporcie odpowiada portal RynekPierwotny.pl

rynek pierwotny.pl

Kolejne wydanie raportu:

Data wydania:
- II połowa stycznia 2026
- II połowa kwietnia 2026

Zawartość:
- omówienie danych z IV kw. 2025
- omówienie danych z I kw. 2026

Więcej informacji:

Metrohouse Franchise S.A.
Credipass Polska S.A.
ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa
Tel. +48 22 626 26 26

Spis treści:

2 Polityka prywatności

2 Ogólne informacje o raporcie

4 Słowem wstępu

Rynek wtórny

6 Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

6 Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań na rynku wtórnym w okresie I kw. 2020 - III kw. 2025

7 Parametry transakcji na rynku wtórnym

8 Indeks cen mieszkań

8 Indeks popytu

9 Czas sprzedaży

9 Zainteresowanie dzielnicami Warszawy

10 Profil kupujących

10 Profil sprzedających

Rynek pierwotny

12 Ceny lokali na rynku pierwotnym

13 Rozkład cen w metropoliach

Rynek kredytów hipotecznych

15 Podsumowanie

16 Liczba kredytów hipotecznych w podziale wg ich wysokości

16 Średnia kwota kredytu hipotecznego

17 Wysokość raty kredytu, zdolność kredytowa

18 **Okiem Zarządu**

Słowem wstępu

Wolumeny kredytów hipotecznych udzielonych w III kw. 2025 r. rzeczywiście robią wrażenie. Poziomy sprzedażowe hipotek są jednymi z najwyższych w ostatniej dekadzie. Należy jednak ostudzić nieco ten hurraoptymizm, ponieważ po części wyniki sprzedażowe są pokłosiem wyższych niż w ostatnich latach cen nieruchomości, co doskonale widać po średniej kwocie udzielanego kredytu, ale też rosnącego udziału refinansowania kredytów. Kolejne decyzje Rady Polityki Pieniężnej obniżające stopę referencyjną przyczyniły się do ożywienia popytu, jednak nie tak silnego, jak oczekiwała cała branża. Choć część klientów oczekujących na tańsze finansowanie zakupu zdecydowała się wejść na rynek, to nadal oceniamy, że tzw. „zamrożony popyt" to znaczący potencjał zakupowy, który może zostać uwolniony pod warunkiem dalszej liberalizacji polityki monetarnej RPP, ale też stabilizacji rynku i sytuacji geopolitycznej.

Choć część klientów oczekujących na tańsze finansowanie zakupu zdecydowała się wejść na rynek, to nadal oceniamy, że tzw. „zamrożony popyt" to znaczący potencjał zakupowy, który może zostać uwolniony pod warunkiem dalszej liberalizacji polityki monetarnej RPP, ale też stabilizacji rynku i sytuacji geopolitycznej.

Wielu potencjalnych nabywców oczekuje nie tylko tańszych kredytów, ale przede wszystkim korekt cenowych na rynku mieszkań. Jak pokazuje niniejszy raport, wprawdzie w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku na rynku wtórnym średnie ceny sprzedawanych mieszkań w każdym z pięciu analizowanych miast uległy obniżeniu, to już w przypadku danych z rynku pierwotnego jedynie w Łodzi widoczna jest nieznaczna korekta w dół. W innych miastach ceny wzrosły. Na rynku nowych mieszkań deweloperzy są świadomi tego, że wejście w życie tzw. ustawy o jawności cen mieszkań zwiększa transparentność, a co za tym idzie przyczynia się do wzrostu konkurencyjności pomiędzy projektami. To z kolei napędza spiralę żądań strony popytowej domagającej się rabatów.

Mieszkania w ostatnich kwartałach adresowane są głównie do klientów zainteresowanych zaspokojeniem własnych potrzeb mieszkaniowych. Rynek daleki jest od masowego inwestowania w lokale - od tych czasów, kiedy odsetek transakcji inwestycyjnych stanowił przeważającą część obrotu. Takie przetasowania powodują, że strona podażowa musi w dużej mierze opierać się na transakcjach finansowanych przy pomocy kapitału zewnętrznego. Tu jednak nadal barierą są wysokie, na tle Europy, koszty pozyskania finansowania, zbyt niskie poziomy zdolności kredytowej przeciętnego nabywcy, ale też tak podstawowe kwestie, jak trudności w zgromadzeniu środków na wkład własny do kredytu.

Zachęcamy do zapoznania się z najnowszym wydaniem raportu, w którym znajdą Państwo szczegółowy opis trendów widocznych w III kw. 2025 r.

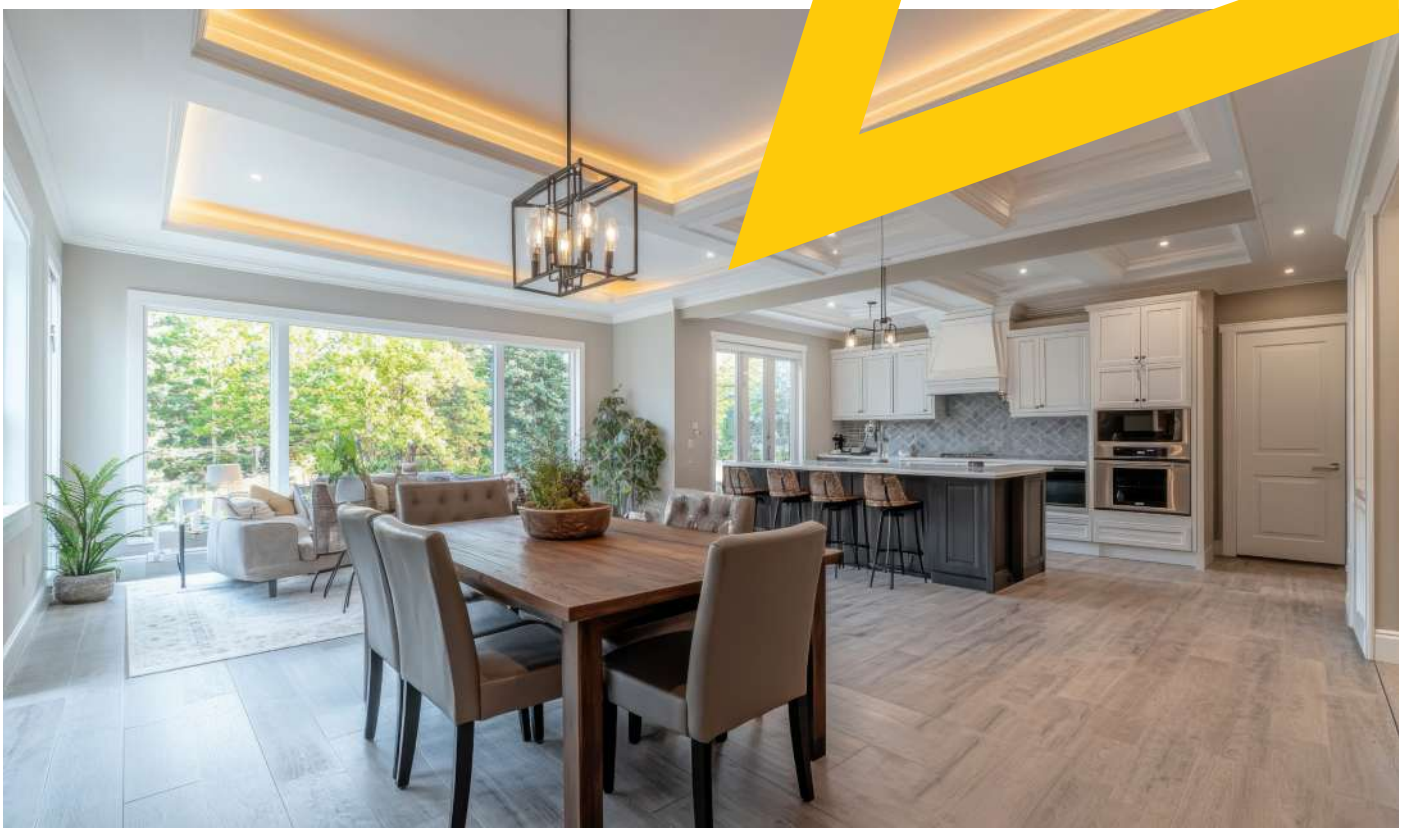
Czy wiesz, że:

Średnio 3,5 miesiąca wynosi czas sprzedaży przeciętnego mieszkania.

Ustawa o jawności cen mieszkań miała największy wpływ na wzrost średnich cen w Warszawie i Wrocławiu.

Jedynie 22 proc. nabywców deklaruje zakup inwestycyjny.

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

Ekspert Metrohouse
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
pr@metrohouse.pl

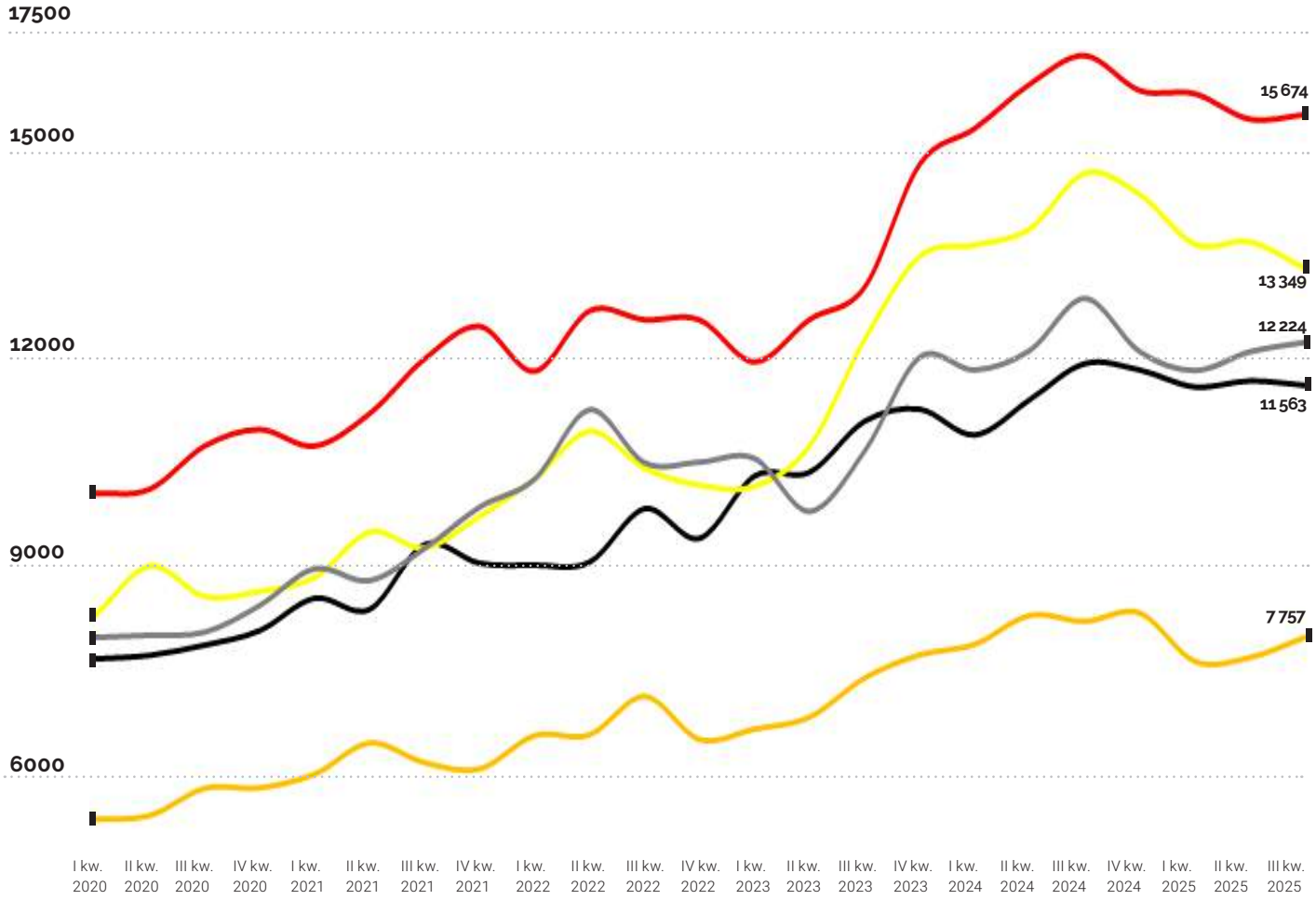
Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Wyniki raportu Barometr Metrohouse i Credipass za III kw. 2025 r. wskazują na kontynuację trendów stabilizacyjnych. Sprzedający w dalszym ciągu mają dość wysokie oczekiwania względem możliwej do osiągnięcia ceny za swoje mieszkanie, przez co nadal istnieją duże rozbieżności pomiędzy preferencjami cenowymi strony popytowej a poziomem cen ofertowych.

W największych miastach spadki cen transakcyjnych odnotowaliśmy w Krakowie (2,9 proc.). Symboliczne zmiany w dół widoczne są też we Wrocławiu. Natomiast w Gdańsku średnie ceny w transakcjach nieznacznie wzrosły, o 1,2 proc. Najwyższe podwyżki widoczne były w Łodzi, gdzie nabywcy decydowali się na zakup mieszkań droższych średnio o 4,1 proc.

W ujęciu średniorocznym ceny mieszkań na rynku wtórnym spadły w każdym z analizowanych pięciu miast. Największe różnice dotyczą Krakowa, gdzie spadki wyniosły prawie 10 proc. Nieznacznie powyżej 5 proc. ceny spadły w Warszawie i Gdańsku.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań za m kw.

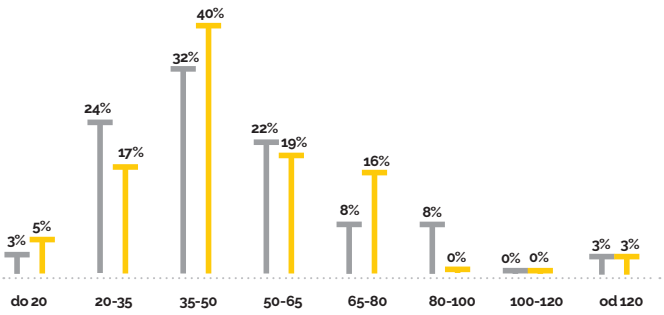


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w III kw. 2025/m kw.	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	11 563 zł	-0,6%	-2,8%	3,2%	2,8%	492 000 zł	43
Kraków	13 349 zł	-2,9%	-9,7%	6,7%	1,9%	618 000 zł	47
Warszawa	15 674 zł	0,5%	-5,4%	4,1%	2,2%	740 000 zł	49
Gdańsk	12 224 zł	1,2%	-5,2%	3,5%	2,2%	520 000 zł	41
Łódź	7 757 zł	4,1%	-3,0%	4,0%	2,8%	408 000 zł	53

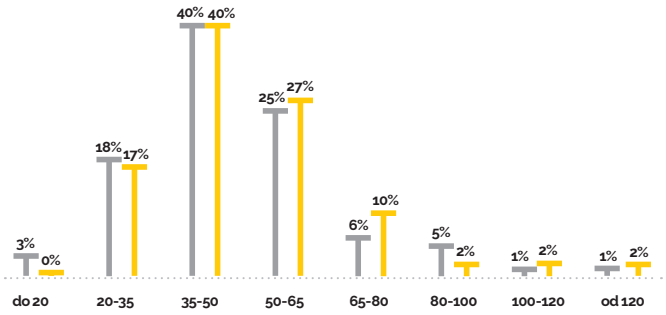
Powierzchnia (m²)

2024 kw. III | 2025 kw. III

Warszawa

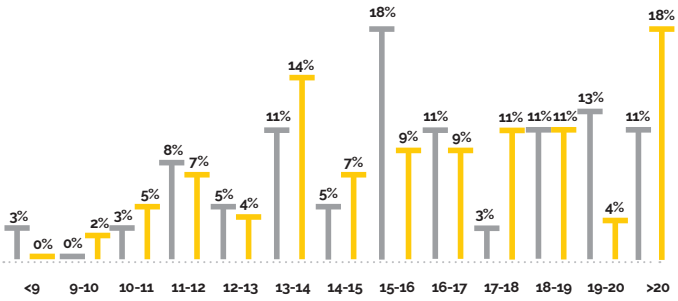


5 MIAST

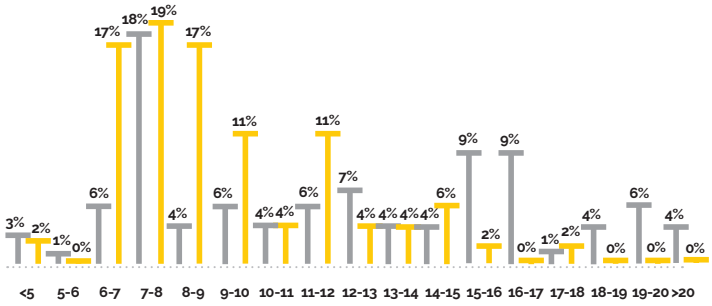


Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

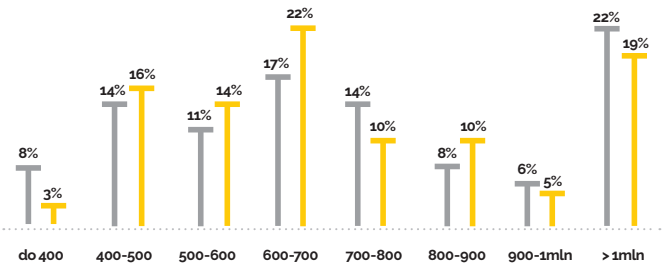


5 MIAST

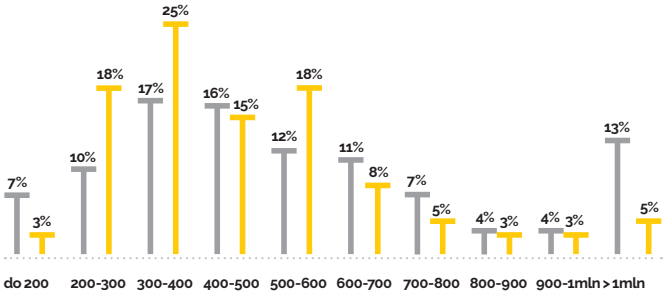


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST

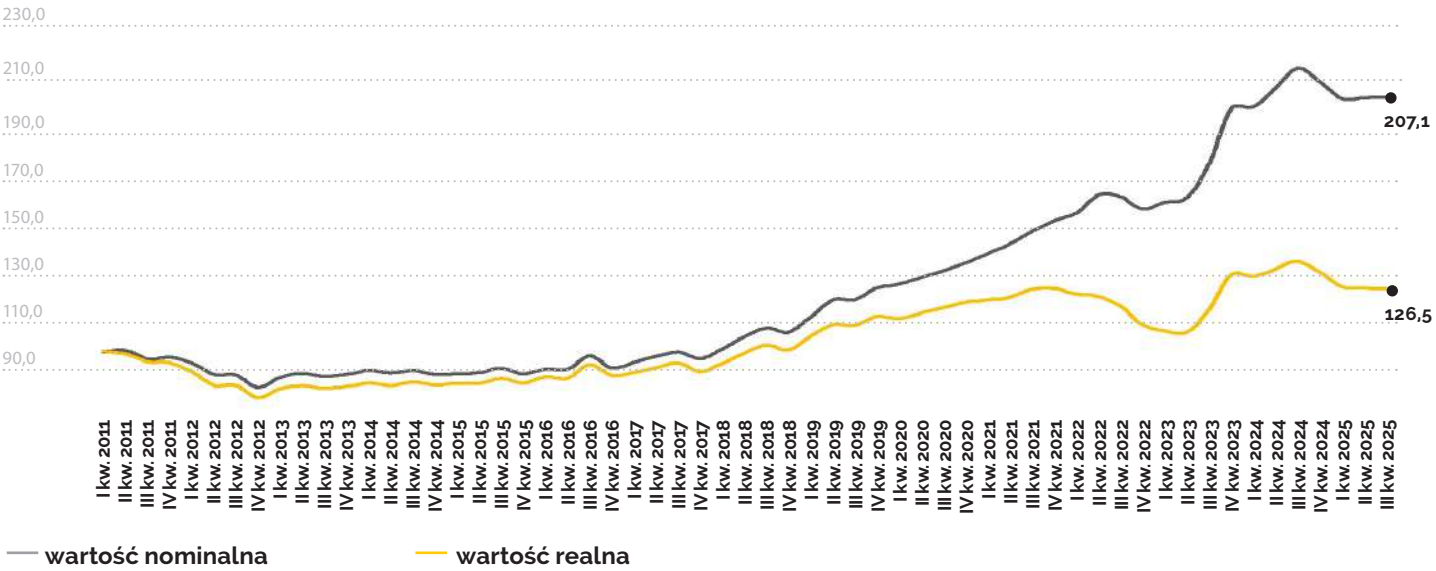


Parametry transakcji na rynku wtórnym

III kw. nie przyniósł znaczących zmian w kwestii najczęściej wybieranych przez klientów produktów mieszkaniowych. W Warszawie 62 proc. wszystkich transakcji Metrohouse dotyczyło mieszkań nie większych niż 50 m kw. Na uwagę zasługuje dość wyraźny zastój w transakcjach większych metraży mieszkań w stolicy. W przypadku transakcji z koszyka 5-ciu największych miast najpopularniejszym segmentem był przedział powierzchniowy 35-65 m kw., który odpowiadał za dwie trzecie całego wolumenu sprzedaży.

Mimo pozornej stabilizacji cen, a nawet spadku r/r widoczny jest zwiększony udział transakcji w stolicy w cenie m kw. przekraczającej 20 tys. zł za m kw. (11 proc. w 2024 r. vs. 18 proc. obecnie). W Warszawie widoczny jest też zmniejszony udział transakcji w cenie do 500 tys. zł. Przed rokiem wynosił on 22 proc., a obecnie jest on o 3 pkt proc. niższy.

Indeks cen mieszkań

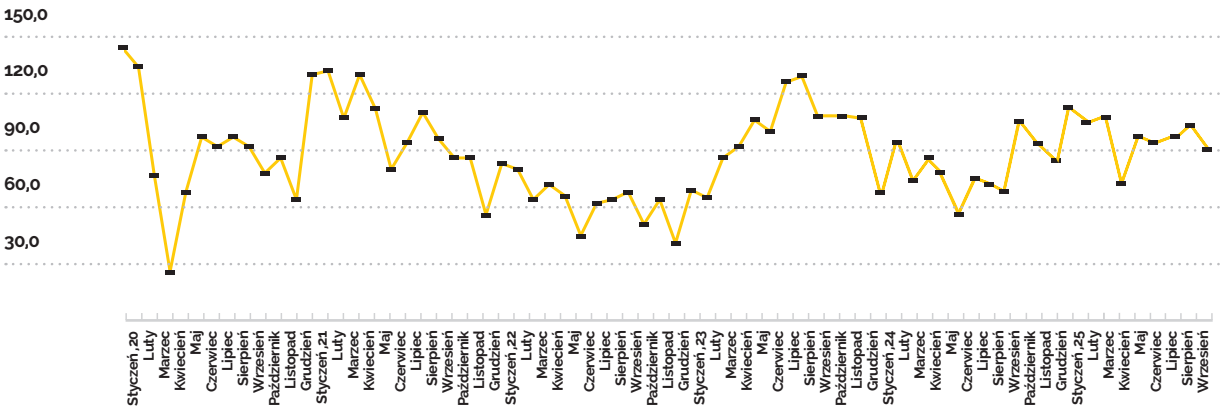


Większe zainteresowanie rynkiem nieruchomości nie spowodowało znaczących wahań cenowych, a to z kolei nie przełożyło się na zmiany wskaźnika Indeksu cen mieszkań, który jedynie nieznacznie (o 0,2 pkt.) różni się od wskazań sprzed kwartału. Mimo zwiększonego popytu na mieszkania, nie powinniśmy oczekiwać większych zmian cenowych w końcówce roku. Na korzyść strony popytowej działa wysoka podaż mieszkań i zwiększona elastyczność do negocjacji cen. W przypadku decyzji o zakupie, niemal każdy segment mieszkaniowy obfituje w szeroki zakres dostępnej oferty.

Metodologia: Indeks cen mieszkań jest skonstruowany na podstawie koszyka średnich cen transakcyjnych dla sześciu największych miast w Polsce. Za każdym razem analizie poddawane są typowe transakcje dla rynku mieszkaniowego, z pominięciem transakcji znacznie wykraczających poza typowe parametry dotyczące standardu, ceny i powierzchni mieszkania.

Indeks popytu

Indeks popytu odwzorowuje, jak wielu nowych klientów weszło na rynek w poszukiwaniu swojego mieszkania w poszczególnych miesiącach roku. Po pierwszych spadkach stóp procentowych można się było spodziewać, że klienci ruszą na rynek w poszukiwaniu ciekawych ofert mieszkaniowych. Jedynie w sierpniu wskaźnik indeksu wzrósł do ponad 100 pkt., by spaść do 90 pkt. we wrześniu, czyli okresie zwykle obfitującym historycznie w zakupy na rynku mieszkaniowym. Klienci, mając tak szeroki wybór ofert, nie czują presji związanej z zakupem. Ustawa o jawności cen mieszkań dała im więcej niż dotychczas możliwości porównania oferty deweloperskiej z rynkiem wtórnym. Choć przewidywania wieszczyły szybszy powrotu fali popytowej, jak widać popyt odbudowuje się stopniowo, w umiarkowanym tempie.



Metodologia: Podstawą do opracowania Indeksu Popytu jest zarejestrowana przez Agentów Metrohouse aktywność klientów zgłaszających zainteresowanie zakupem mieszkania. Każdorazowo liczba nowych klientów jest poddawana przeliczeniom w oparciu o wskaźnik korygujący obejmujący m.in. liczbę aktywnych agentów oraz dni robocze w analizowanym miesiącu. Indeks Popytu obrazuje reakcję potencjalnych kupujących nieruchomości na decyzje gospodarcze i sytuację w sektorze finansowym. Jest to jednocześnie wskaźnik, który nie ma bezpośredniego przełożenia na zrealizowane lub przyszłe transakcje. Te ostatnie zależą w największym stopniu od otoczenia rynkowego, a także dostępności produktów hipotecznych.

Czas sprzedaży

Wyjątkowo zbliżone są w tym kwartale czasy sprzedaży mieszkań. Niezależnie od lokalizacji wynosi on ok. 3,5 miesiąca. Oznacza to, że w przypadku Warszawy musimy przeznaczyć średnio ok. 2 tygodnie więcej na sprzedaż niż w poprzednim kwartale. W innych dużych miastach i poza metropoliami sytuacja jest nieco inna. W tych lokalizacjach czas sprzedaży kw./kw. skrócił się o miesiąc. Analizując czas sprzedaży należy jednak uwzględnić fakt, że całościowy okres potrzebny na nawiązanie transakcji bywa najczęściej dłuższy niż prezentowane średnie i wynika z częstej sytuacji, kiedy właściciel mieszkania dokonuje samodzielnych prób sprzedaży przed podjęciem współpracy z pośrednikiem.

	III kw. 2024	III kw. 2025
Warszawa	105	104
5 największych miast	92	103
pozostałe miasta	107	105

Metodologia: Dane dotyczące czasu sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym są oparte na transakcjach dokonywanych przez biura Metrohouse. Czas sprzedaży oferty jest liczbą dni, jaka upłynęła od chwili pierwszej jej ekspozycji na rynku, a pozytywną decyzją oferenta o zakupie oferty po uzgodnionej cenie. Mając na uwadze, że klienci często podejmują próby samodzielnej sprzedaży przed podpisaniem umowy pośrednictwa z agencją, realny czas ekspozycji może być dłuższy.

Zainteresowanie dzielnicami Warszawy

Ostatnie miesiące to istotna dominacja transakcji na Mokotowie, które odpowiadają prawie za co piątą sprzedaż pośredników Metrohouse z Warszawy. W dalszym ciągu dużym zainteresowaniem cieszy się dzielnica Praga Południe (14,9 proc.), a stawkę najpopularniejszych lokalizacji zamyka Ursynów (12,7 proc.). Ostatnią z dzielnic, która przekroczyła próg 10 proc. jest Białołęka.

Niewielki odsetek zakupów w Śródmieściu nie jest następstwem braku ofert w tej części Warszawy, ale wysokich stawek ofertowych, przez które oferty dostępne są tylko dla klientów o większych możliwościach budżetowych.

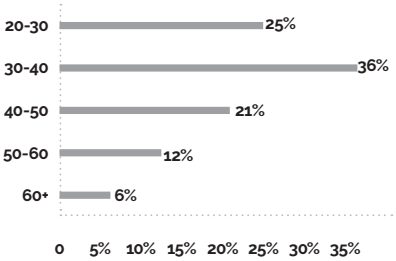
Dzielnica	II - III kw. 2025
Bemowo	4,5%
Białołęka	11,2%
Bielany	3%
Mokotów	19,6%
Ochota	1,5%
Praga Południe	14,9%
Praga Północ	2,2%
Rembertów	<1,0%
Śródmieście	3,2%
Targówek	6,0%
Ursus	1,5%
Ursynów	12,7%
Wawer	<1%
Wesoła	<1%
Wilanów	3,7%
Włochy	3,0%
Wola	9,7%
Żoliborz	<1%

Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w II i III kw. 2025 r.

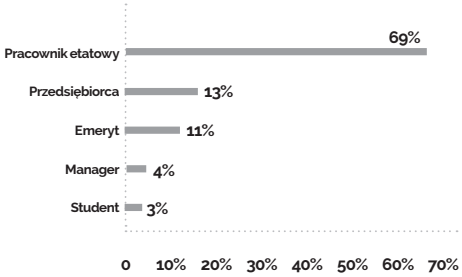
Profil Kupujących

Podobnie jak w poprzednim kwartale odsetek nabywców w wieku do 30 lat wynosi 25 proc. Nabywane przez klientów z tej grupy wiekowej mieszkania nie różnią się znacząco od zakupów z innych grup, a ich metraż wynosi średnio 51 m kw. W przypadku dużych miast taki metraż wydaje się dość imponujący, ale należy wziąć pod uwagę, że w tym przypadku analizie poddajemy wszystkie transakcje Metrohouse z całej Polski. Jedynie 22 proc. klientów deklaruje zakupy inwestycyjne. W rzeczywistości odsetek takich transakcji jest większy, o czym może świadczyć wysoki udział odpowiedzi „Inny", który zawiera w sobie często brak chęci podzielenia się prawdziwymi intencjami przy zakupie.

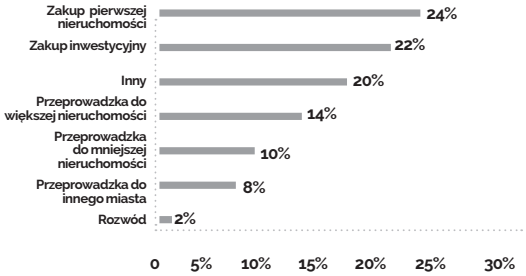
Wiek kupujących



Profesja



Powód zakupu



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	426 000 zł	51
30-40	440 000 zł	55
40-50	384 000 zł	51
50-60	393 000 zł	48
60+	485 000 zł	51

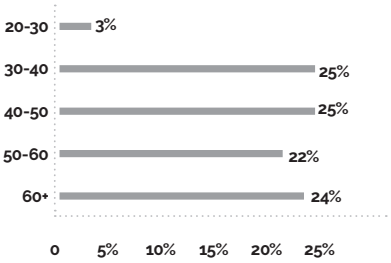
Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Emeryt	464 000 zł	51
Manager	808 000 zł	62
Pracownik etatowy	380 000 zł	52
Przedsiębiorca	502 000 zł	56
Student	436 000 zł	45

Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Przeniesienie się do innego miasta	434 000 zł	52
Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	355 000 zł	50
Przeprowadzka do większej nieruchomości	515 000 zł	66
Zakup inwestycyjny	397 000 zł	45
Zakup pierwszej nieruchomości	430 000 zł	51
Rozwód	458 000 zł	57

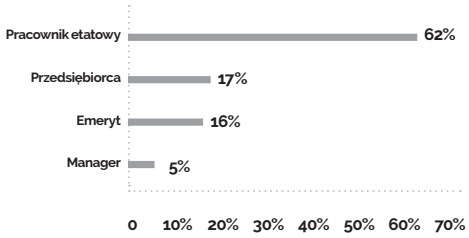
Profil Sprzedających

W przeciwieństwie do nabywców, sprzedający w wieku do 30 lat stanowili tylko 3 proc. wszystkich klientów. Wiek zbywców w pozostałych przedziałach rozkłada się dość równomiernie. Właściwe trudno jest określić specyficzny profil klienta sprzedającego, bowiem grupa ta jest bardzo różnorodna. Co czwarta transakcja związana była z nabyciem kolejnej większej nieruchomości. Na zbliżonym poziomie, co przed kwartałem utrzymuje się odpowiedź sugerująca zmianę mieszkania na mniejsze.

Wiek sprzedającego



Profesja sprzedającego



Powód sprzedającego

Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	415 000 zł	52
30-40	450 000 zł	53
40-50	459 000 zł	52
50-60	427 000 zł	51
60+	365 000 zł	51

Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Emeryt	363 000 zł	50
Manager	672 000 zł	53
Pracownik etatowy	399 000 zł	52
Przedsiębiorca	498 000 zł	54

Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Powód finansowy	465 000 zł	50
Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	482 000 zł	55
Przeprowadzka do większej nieruchomości	362 000 zł	55
Przeniesienie się do innego miasta	449 000 zł	54
Sprzedaż nieruchomości spadkowej	346 000 zł	51
Rozwód	491 000 zł	53

Metodologia: Profil Kupującego i Sprzedającego powstaje na bazie ankiet potransakcyjnych prowadzonych wśród agentów Metrohouse.

Rynek pierwotny

Andrzej Prajsnar

Ekspert RynekPierwotny.pl
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
pr@rynekpierwotny.pl

Ceny lokali na największych rynkach pierwotnych - III kw. 2025 r.

Miniony kwartał upłynął pod znakiem obniżek stóp NBP i wprowadzenia jawności cen nowych mieszkań. Eksperci portalu RynekPierwotny.pl, sprawdzają jak te zmiany wpłynęły na stawki za 1 m kw.

W III kw. 2025 r. na rynku pierwotnym z pewnością działo się wiele. Deweloperzy musieli sprostać wymaganiom, jakie nałożyły na nich przepisy dotyczące jawności cen ofertowych lokali i domów. Równocześnie widoczne były symptomy ożywienia popytowego, które wzmocniły dwie niewielkie obniżki stóp procentowych NBP. Eksperci portalu RynekPierwotny.pl postanowili sprawdzić, jak te wszystkie okoliczności wpłynęły na dane cenowe z największych miast. Przeglądając najnowsze statystyki zobaczymy kilka ciekawych zmian.

Tym razem między miastami większe zróżnicowanie

Podobnie jak w poprzednich edycjach kwartalnej analizy, najpierw warto przyjrzeć się średnim ofertowym cenom nowych lokali mieszkalnych. Takie średnie stawki za 1 m kw. pod koniec III kw. 2025 r. wyglądały następująco:

Warszawa	Kraków	Łódź
18 396 zł/wzrost o 2,1%	16 577 zł/spadek o 1,0%	11 239 zł/spadek o 3,1%
Wrocław	**Poznań**	**Gdańsk**
15 282 zł/wzrost o 3,8%	13 453 zł/spadek o 0,5%	17 812 zł/wzrost o 1,1%

Uwagę na pewno może zwrócić zróżnicowanie widocznych zmian cenowych - większe niż kwartał wcześniej. Eksperci portalu RynekPierwotny.pl już wcześniej podkreślali, że podwyżki obserwowane na terenie Warszawy i Wrocławia miały duży związek z wprowadzeniem przepisów w zakresie jawności cen. W przypadku warszawskiego oraz wrocławskiego rynku, średnią stawkę za 1 m kw. podniosło uwzględnienie cen luksusowych mieszkań. Mowa o nowych lokalach, których wysokie ceny wcześniej nie były znane publicznie, a nawet o ofertach rzadko prezentowanych dotychczas na portalach ogłoszeniowych.

Warto podkreślić, że dwa wspomniane miasta (Warszawa i Wrocław), cechują się największą liczbą luksusowych nowych mieszkań o dużej powierzchni (ponad 100 m kw.) i jednocześnie cenie ofertowej przekraczającej 20 000 zł/m kw. Trudno więc dziwić się, że właśnie na tych rynkach cenowy wpływ „odsłoniętych", drogich ofert był największy.

W Łodzi więcej tańszych lokali, co wpłynęło na średnią

Zdaniem ekspertów portalu RynekPierwotny.pl, zainteresowanie może wzbudzać również łódzki rynek deweloperski, który w III kw. br. cechował się sporym spadkiem średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań. Dokładniejsza analiza wskazuje, że w Łodzi względem II kw. wyraźnie powiększyła się oferta „M" za 10 001 zł/m kw. - 12 000 zł/m kw. (kosztem lokali wycenionych na 12 001 zł/m kw. - 15 000 zł/m kw.).

Zmiany średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań w metropoliach (III kw. 2025 r./II kw. 2025 r.)

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - III kw. 2025 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - II kw. 2025 r.	Kwartalna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	18 396 zł	18 019 zł	+2,1%
Kraków	16 577 zł	16 750 zł	-1,0%
Łódź	11 239 zł	11 593 zł	-3,1%
Wrocław	15 282 zł	14 720 zł	+3,8%
Poznań	13 453 zł	13 514 zł	-0,5%
Gdańsk	17 812 zł	17 620 zł	+1,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Przez cały miniony kwartał łódzcy deweloperzy uzupełniali swoją ofertę mieszkaniami o cenie ofertowej wyraźnie mniejszej od rynkowej średniej. Przykładowo, średnia cena lokali wprowadzonych na łódzki rynek pierwotny we wrześniu br. wyniosła 10 561 zł/m kw. Ta konsekwentna strategia inwestorów przyczyniła się do spadku średniej ceny ofertowej 1 m kw. z Łodzi, która teraz jeszcze bardziej odbiega od pozostałych badanych rynków.

Jeżeli chodzi o Łódź, to znaczenie miała jeszcze jedna kwestia. Mianowicie, jawność cen ofertowych spowodowała sporą liczbę korekt w cennikach łódzkich deweloperów. Zmiany objęły 26% nowych mieszkań, w dodatku przeważały obniżki cen. W Łodzi efekt korekt związanych z jawnością cen był większy niż na terenie pozostałych metropolii. Tylko z powodu zmian „jawnościowych", średnia cena metra kwadratowego w Łodzi względem sierpnia spadła o ok. 2%.

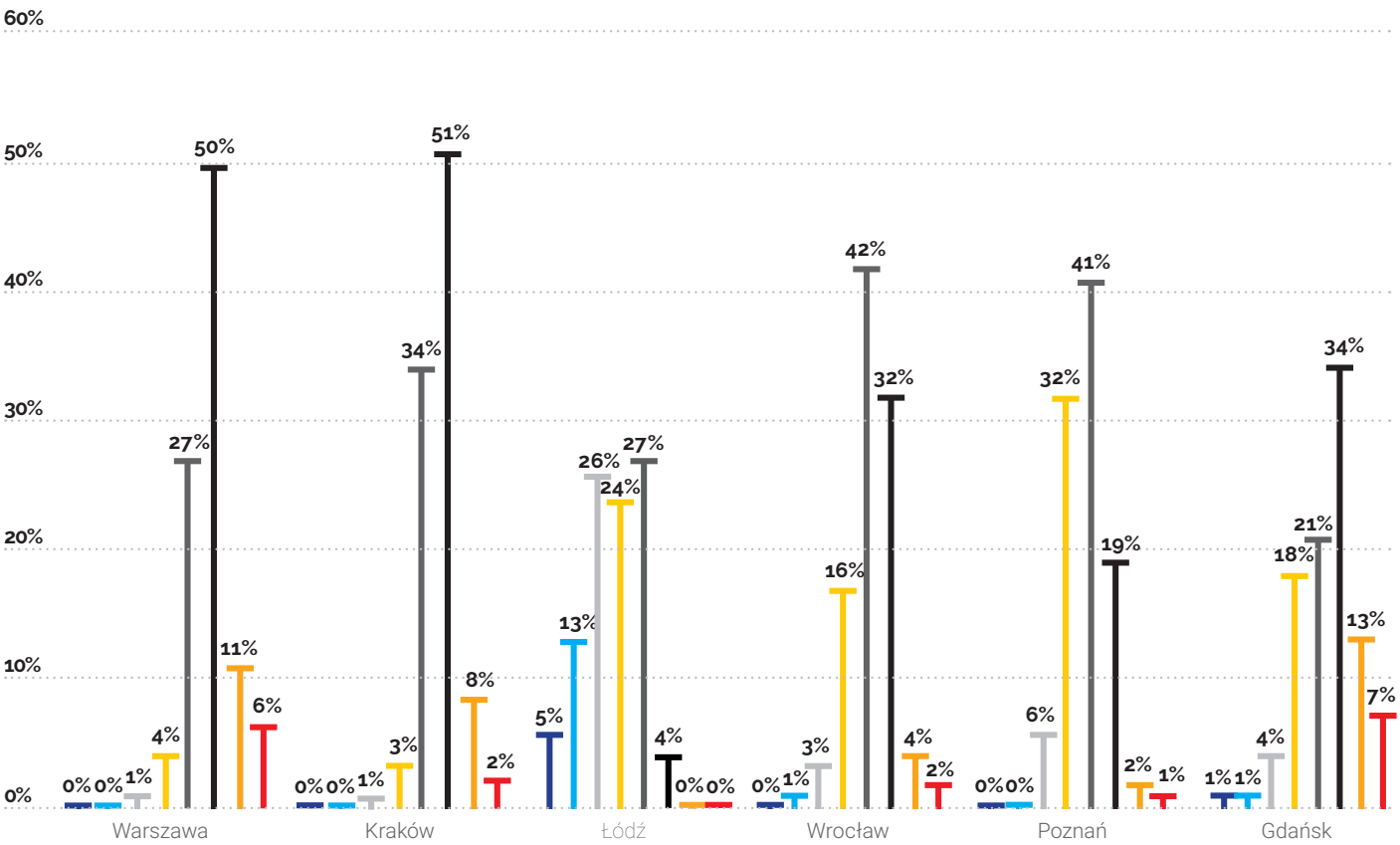
Latem sprzedawały się mieszkania z wyższej półki

W ramach podsumowania krótkiej analizy, eksperci RynekPierwotny.pl zwracają uwagę na ceny ofertowe sprzedanych lokali deweloperskich z III kw. br. Na czterech rynkach rozkład tych cen zmienił się bowiem dość znacząco względem II kw.

W przypadku Poznania, Krakowa i Gdańska, wyraźnie wzrósł udział sprzedanych lokali, które kosztowały w cenniku dewelopera 15 001 zł - 20 000 zł za 1 m kw. Ta zmiana w największym stopniu dokonała się kosztem niższej półki cenowej (12 001 zł - 15 000 zł za 1 m kw.).

We Wrocławiu miało miejsce podobne zjawisko, choć tam przesunięcie popytowe dotyczyło całego przedziału 10 001 zł/m kw. - 15 000 zł/m kw. Tańsze nowe lokale wyraźnie straciły sprzedażowe znaczenie na rzecz droższych mieszkań (za 15 001 zł/m kw. - 20 000 zł/m kw.). Prawdopodobnie to właśnie na terenie Wrocławia i wcześniej wymienionych miast (Poznań, Kraków i Gdańsk) najbardziej widoczny stał się efekt stopniowo rosnącej zdolności kredytowej, która pozwalała kupować lokale z nieco wyższej półki rynkowej. Równolegle mogło być odczuwalne inne zjawisko. Mianowicie, potencjalni nabywcy najtańszych lokali (często pierwszych w życiu) wstrzymywali się z decyzjami zakupowymi oczekując na większą poprawę dostępności kredytów.

Rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach (III kw. 2025 r.)



- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. do 8000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 8001 zł do 9000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 9001 zł do 10000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 10001 zł do 12000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 12001 zł do 15000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 15001 zł do 20000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 20001 zł do 25000 zł
- Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. od 25001 zł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Rynek kredytów hipotecznych

Andrzej Łukaszewski

Ekspert finansowy Credipass
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
marketing@credipass.pl

Rynek kredytów hipotecznych

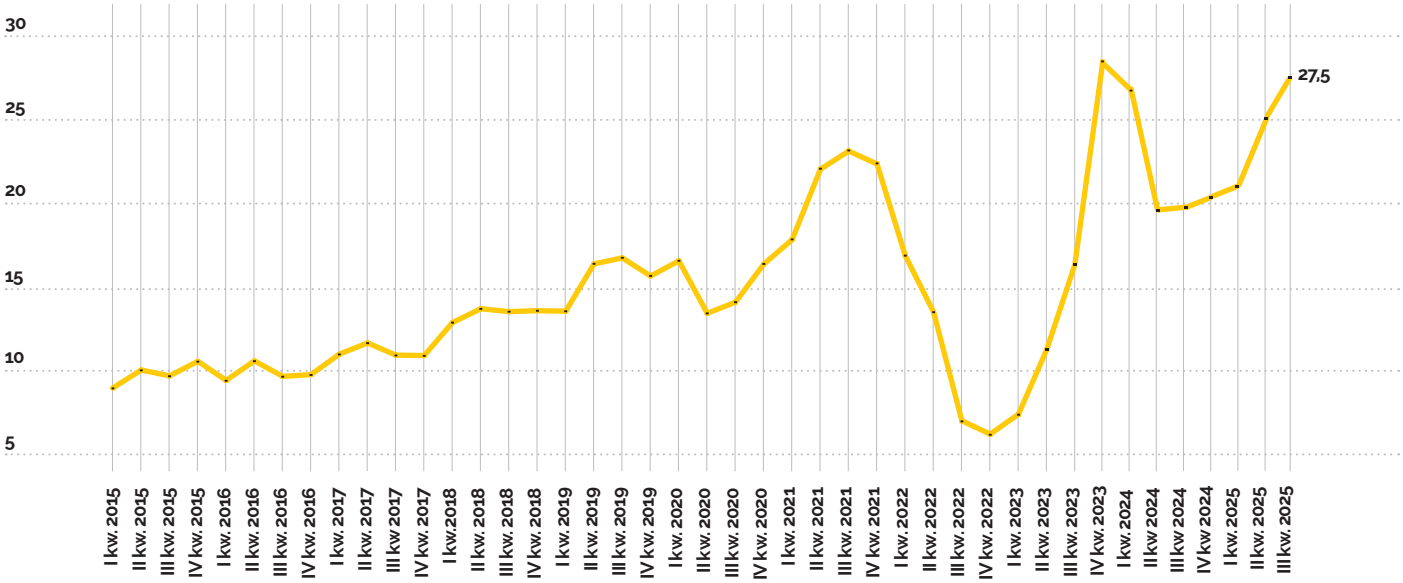
Wyczekiwane obniżki stóp procentowych stają się faktem. W III kwartale 2025 roku Rada Polityki Pieniężnej kontynuowała cykl łagodzenia polityki monetarnej, obniżając stopę referencyjną łącznie o 0,75 pkt proc., do poziomu 4,75%. To wyraźny sygnał dla rynku, że wchodzimy w fazę luzowania polityki pieniężnej. Dla kredytobiorców oznacza to niższe raty kredytów opartych na zmiennej stopie procentowej i poprawę zdolności kredytowej. W rezultacie obserwujemy znaczący wzrost zainteresowania finansowaniem zakupu nieruchomości, zwłaszcza wśród klientów, którzy do tej pory wstrzymywali się z decyzją.

Inflacja pozostawała w III kwartale 2025 r. relatywnie stabilna i nieco niższa niż w poprzednim okresie. W lipcu wyniosła 3,1%, w sierpniu i we wrześniu 2,9% w ujęciu rocznym. Te odczyty mieszczą się w akceptowalnym zakresie dla Rady Polityki Pieniężnej, co utwierdziło decydentów w przekonaniu, że dalsze cięcia stóp są możliwe bez ryzyka destabilizacji cen.

Wzrost dostępności kredytu przekłada się na ożywienie rynku mieszkaniowego. Liczba transakcji zakupu nieruchomości w III kwartale 2025 r. wzrosła względem analogicznego okresu roku poprzedniego. Obserwujemy to zarówno w danych portali ogłoszeniowych, jak i w analizach Metrohouse. Nieruchomości w atrakcyjnych lokalizacjach znikają z rynku jeszcze przed negocjacją ceny. Na wzmożony ruch wpływa także rosnące zainteresowanie zakupem pod wynajem, ponieważ część inwestorów postrzega początek cyklu obniżek stóp, jako dogodny moment na wejście w rynek.

Rosnąca liczba wniosków kredytowych to pozytywny sygnał, ale wymaga zachowania ostrożności. Historia pokazuje, że okresy taniego kredytu mogą prowadzić do nadmiernego zadłużania się części gospodarstw domowych. Eksperci finansowi Credipass zwracają uwagę na konieczność precyzyjnego dopasowania kredytu do realnych możliwości finansowych klienta. Wymaga to nie tylko dokładnej analizy dochodów, ale też realistycznego podejścia do potencjalnych wzrostów rat w kolejnych latach. Obserwując sygnały płynące z rynku, można się spodziewać dalszego wzrostu aktywności kredytowej w IV kwartale 2025 r. Możliwe są kolejne, choć łagodne, obniżki stóp procentowych, które zwiększą dostępność finansowania. Jednocześnie może się pojawić presja na wzrost cen mieszkań w największych miastach, gdzie podaż może nie nadążyć za popytem.

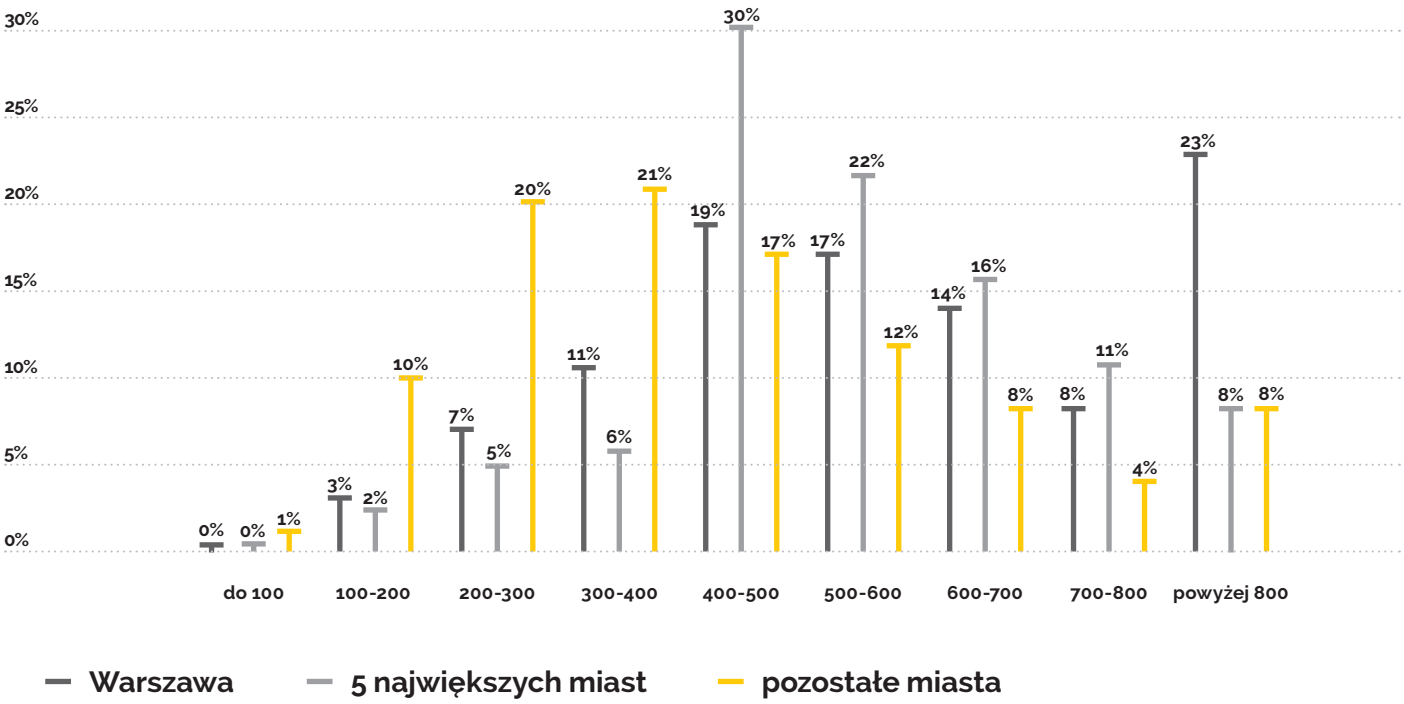
Wartość nowo podpisanych umów o kredyt hipoteczny (kwartalnie w mld zł)



Mając na uwadze wysoką aktywność kredytobiorców w lipcu i sierpniu (łączna wartość kredytów mieszkaniowych to 19 mld zł) oraz równie pomyślny dla sektora bankowego wrzesień, prognozujemy, że wolumen nowych hipotek przekroczył 27,5 mld zł, co czyni z III kw. 2025 r. jeden z najlepszych kwartałów sprzedażowych w ostatniej dekadzie. Warto dodać, że wynik ten osiągnięty został bez znaczącego wsparcia (nie licząc marginalnego Rodzinnego Kredytu Mieszkaniowego) programami dopłat do kredytów.

Dane źródłowe: Dane dotyczące okresów historycznych zostały zaczerpnięte z kwartalnych Raportów AMRON-SARFIN. Prognoza dla kwartału będącego przedmiotem analizy została obliczona na podstawie szacowanego udziału rynkowego Credipass Polska S.A. w wolumenie nowo udzielonych kredytów hipotecznych.

Liczba kredytów hipotecznych w podziale według ich wysokości (w tys. zł)



23 proc. stołecznych kredytów hipotecznych, w których udzielaniu pośredniczyli eksperci Credipass dotyczyło kwot powyżej 800 tys. zł. To tyle samo, jak przed kwartałem. Dla porównania w pozostałych analizowanych miastach (w tym w koszyku 5-ciu największych miast) odsetek takich kredytów wyniósł 8 proc. W Warszawie kredyty do 200 tys. zł. należą do rzadkości, podobnie jak w innych największych metropoliach. Jednak w pozostałych lokalizacjach odpowiadają nadal za 11 proc. całego wolumenu. W przypadku popularnego zakresu 400-600 tys. zł, najwięcej takich kredytów udzielanych jest w koszyku 5-ciu największych miast (52 proc.).

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	I kw. 2024	II kw 2024	III kw 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	III kw. 2025
Warszawa	466 345 zł	557 872 zł	629 367 zł	670 409 zł	612 601 zł	701 275 zł	645 235 zł
5 największych miast	450 122 zł	518 388 zł	539 627 zł	541 219 zł	571 404 zł	575 030 zł	561 932 zł
pozostałe miasta	357 900 zł	378 220 zł	358 408 zł	361 535 zł	375 409 zł	377 054 zł	370 095 zł

O ile w większości miast średnie kwoty kredytów otrzymują się na zbliżonym poziomie co przed kwartałem to wyjątkiem jest tu Warszawa, w której średni udzielany za pośrednictwem ekspertów Credipass kredyt zmniejszył się z poziomu 701 tys. do 645 tys. zł. Jednym z powodów był zwiększony w porównaniu do minionego kwartału udział kredytów do 500 tys. zł. Spadki stóp procentowych zwiększyły popularność segmentu mieszkań nabywanego zazwyczaj przy znaczącym udziale kredytów, a więc tańszych ofert w dzielnicach na obrzeżach miast, czy lokali do remontu.

Dane źródłowe: Źródłem analizy są dane dotyczące kredytów hipotecznych realizowanych za pośrednictwem ekspertów finansowych Credipass Polska S.A. w omawianym w raporcie kwartale roku.

Wysokość raty kredytu

Z perspektywy klientów bankowych rośnie znaczenie decyzji o wyborze rodzaju oprocentowania. Do tej pory dominowały kredyty z czasowo stałą stopą procentową (najczęściej 5-letnią), jednak w obliczu łagodzenia polityki pieniężnej coraz więcej osób zaczęło analizować opłacalność kredytu opartego na stawce zmiennej. Spadek stawki referencyjnej WIBOR 3M oraz perspektywa dalszych obniżek stóp procentowych powodują, że zmienne oprocentowanie wraca do łask. Ożywiło to konkurencję wśród banków. Coraz więcej instytucji decyduje się na promocyjne warunki kredytów i niższe marże. Ruchy te mają na celu przyciągnięcie klientów, zanim konkurencja zareaguje w podobny sposób. W ofertach kredytów z oprocentowaniem stałym pojawiły się już oferty z „piątką z przodu".

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	IV kw. 2024		I kw. 2025		II kw. 2025		III kw. 2025	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	4 536 zł	4 326 zł	4 540 zł	4 318 zł	4 215 zł	3 978 zł	4 020 zł	3 915 zł
500 000 zł	2 835 zł	2 704 zł	2 838 zł	2 698 zł	2 634 zł	2 486 zł	2 512 zł	2 447 zł

Założenia: Kredyt na 30 lat, wkład własny 20 proc. W wyliczeniach oparto się na koszyku banków współpracujących z siecią Credipass.

W analizowanych przez nas przypadkach nabywca mieszkania za 500 tys. zł zapłacił średnio w 3 kw. 2025 r. 2 512 zł raty kredytu przy oprocentowaniu zmiennym, zaś rata przy oprocentowaniu okresowo stałym wyniosła 2 447 zł. Nasze dane pokazują, że raty kredytów sukcesywnie obniżają się. Porównując 3 kw. 2024 r. do 3 kw. 2025 r. obserwujemy spadek miesięcznej raty o ok. 200 zł. Podobnie jest w przypadku kupujących mieszkanie za 800 tys. zł – w tym wariancie klienci zapłacą średnio 4 020 zł przy kredycie za zmienną stopą (4 344 zł w 3 kw. 2024 r.) i 3 915 zł (4 172 zł w 3 kw. 2024 r.) przy stopie stałej. Nadal jednak w obu analizowanych przez nas przypadkach rata kredytu z okresowo stałym oprocentowaniem jest niższa.

Zdolność kredytowa

Średnia zdolność kredytowa dla rodziny 2+2 wyniosła 776 tys. zł (przy założeniu, że miesięczny dochód wynosi 12 tys. zł). Po okresie spadku zdolność zaczęła znowu wzrastać.

Na zdolności zyskały także pary i związki nieformalne – średnia zdolność kredytowa wyniosła 849 tys. zł w porównaniu do 813 tys. zł w II kwartale 2025 r. W przypadku osób samodzielnie starających się o kredyt sytuacja także polepszyła się – wzrosła do poziomu 558 tys. zł (w 2 kw. 2025 r. wynosiła 517 tys. zł).

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	II kw. 2024	III kw. 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	III kw. 2025
Rodzina 2+2	771 000 zł	741 000 zł	723 000 zł	753 000 zł	770 000 zł	776 000 zł
Para nieformalny związek	742 000 zł	766 000 zł	763 000 zł	787 000 zł	813 000 zł	849 000 zł
Singiel	480 000 zł	474 000 zł	475 000 zł	494 000 zł	517 000 zł	558 000 zł

Założenia: miesięczny dochód gospodarstwa domowego rodziny i pary to 12000 zł netto, singla 7500 zł netto.

Marta Żółkowska

Country Manager
Metrohouse Franchise S.A.

W III kw. 2025 r. mieliśmy do czynienia ze stabilizacją cen na rynku wtórnym, połączoną z sukcesywnym powrotem popytu, stymulowanym przez luzowanie polityki monetarnej. Kluczem do ożywienia jest sektor finansowy. Prognozowany wolumen nowych kredytów hipotecznych – ponad 27 mld zł, osiągnięty bez wsparcia programami dopłat, to dowód na fundamentalną stabilność rynku. Obniżki stopy referencyjnej RPP wyzwoliły uśpioną siłę nabywczą, nie tylko spośród nowych klientów, ale w dużej mierze spośród osób, które od wielu miesięcy bacznie obserwowały rynek, dokonywały selekcji ofert, aby w odpowiednim momencie wkroczyć na ścieżkę transakcyjną.

Rynek wtórny jest zależny od specyfiki poszczególnych regionów. Choć widoczne są roczne spadki cen (największe w Krakowie -9,7%), kwartalnie rynek odbija: Łódź zyskała 4,1%, a Warszawa i Gdańsk symbolicznie rosną. Szeroka oferta i racjonalna postawa kupujących (Indeks Popytu wyhamowuje we wrześniu) utrzymują średni czas sprzedaży na poziomie ok. 3,5 miesiąca, dając klientom komfort wyboru. W Warszawie widoczna jest polaryzacja: rośnie zainteresowanie tańszymi mieszkaniami (spadek średniej kwoty kredytu), ale jednocześnie kwitnie segment sprzedażowy najdroższych cenowo ofert – już 18% transakcji przekracza 20 tys. zł/m kw.

Wchodząc w IV kwartał, musimy być gotowi na presję cenową w najlepszych lokalizacjach. Dynamicznie rosnący popyt kredytowy, mimo szerokiej dostępności ofert na rynku, skoncentruje się na wybranej puli najatrakcyjniejszych nieruchomości, co przełoży się na ich wycenę.

Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Decyzje Rady Polityki Pieniężnej o obniżeniu stóp procentowych były jednymi z najważniejszych wydarzeń tego kwartału – szczególnie dla klientów hipotecznych. Wielu z nich mogło pomyśleć: „wreszcie". Najbardziej wyczekiwali tego ruchu ci kredytobiorcy, którzy zaciągnęli kredyty ze zmienną stopą procentową i w ostatnich latach zmagali się ze wzrostem rat po serii podwyżek stóp, jakie miały miejsce od jesieni 2021 do 2022 roku. Z kolei osoby, które w dobie wysokich stóp procentowych wybierały kredyty ze stałą stopą, dziś uważnie obserwują rynek w oczekiwaniu na możliwość refinansowania swojego zobowiązania na korzystniejszych warunkach.

Czy obniżki stóp wywołały boom na rynku kredytowym? Niekoniecznie. Choć zdolność kredytowa rośnie, a ofert mieszkań nie brakuje, klienci podchodzą do decyzji zakupowych z większą rozwagą. To pozytywny sygnał – rynek potrzebuje przede wszystkim stabilizacji, a nie kolejnego „rollercoastera", jakiego doświadczyliśmy w ostatnich latach.

W obecnej sytuacji rynkowej szczególnego znaczenia nabiera rola ekspertów finansowych. Klienci stają dziś przed wieloma pytaniami – czy wybrać kredyt ze stałą, czy ze zmienną stopą? Które banki oferują realnie korzystne promocje? W tle cały czas funkcjonuje także rządowy program Rodzinny Kredyt Mieszkaniowy, o którym mówi się niewiele, choć może on pomóc części klientów w sfinansowaniu zakupu mieszkania. Warto korzystać ze wsparcia specjalistów, którzy potrafią przedstawić dostępne opcje na rynku i pomóc uniknąć błędów przy podejmowaniu decyzji finansowych.

credipass

NASI EKSPERCI FINANSOWI POMOGĄ CI W WYBORZE ROZWIĄZAŃ NAJLEPIEJ DOPASOWANYCH DO TWOICH POTRZEB

Jesteśmy **międzynarodowym zespołem Ekspertów finansowych** działającym w Polsce, a także na rynku włoskim i węgierskim.

Pomagamy Klientom w uzyskaniu **najkorzystniejszego kredytu hipotecznego i gotówkowego.** W naszej ofercie znajdują się także ubezpieczenia.

Nasi Eksperci finansowi **specjalizują się także w obsłudze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.** Znajdują optymalną formę finansowania.

FINANSE BEZ GRANIC

Współpracujemy z ponad 50 instytucjami finansowymi, w tym z największymi bankami i towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Eksperci finansowi Credipass to ponad **650 profesjonalistów** gotowych, aby pomóc klientom.

Nasi Eksperci **działają na terenie całej Polski.** Adresy biur znajdziesz na credipass.pl

@credipass.pl

credipass.pl

METROHOUSE FRANCHISE S.A.
CREDIPASS POLSKA S.A.

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

T: +48 22 626 26 26
E: pr@metrohouse.pl