

Barometr

Metrohouse & Credipass



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 zostać 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

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



Kolejne wydanie raportu:

Data wydania:

- II połowa lipca 2026
- II połowa października 2026

Zawartość:

- omówienie danych z II kw. 2026
- omówienie danych z III 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. 2021 - I kw. 2026
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

Pierwsze miesiące 2026 roku upłynęły pod znakiem stabilizacji i adaptacji do nowych warunków makroekonomicznych. Po okresie silnych wahań, rynek wchodzi w fazę dojrzałości, w której emocje inwestycyjne ustępują miejsca chłodnej kalkulacji. Kluczowym czynnikiem kształtującym nastroje stała się polityka pieniężna – systematyczne obniżki stóp procentowych, które dzięki ostatniej marcowej decyzji RPP, w skali roku sięgnęły 2 p.p., wyraźnie odblokowały potencjał nabywcy wielu gospodarstw domowych.

Na rynku wtórnym obserwujemy postępującą fragmentację. Dane z największych miast nie pozwalają już na stawianie jednolitych diagnoz dla całego kraju. Podczas gdy Gdańsk utrzymał dynamikę wzrostową, zyskując ponad 5% w ujęciu kwartalnym, w innych

Rekordowy wolumen akcji kredytowej został wypracowany w warunkach czysto rynkowych, bez udziału szerokich programów dopłat rządowych.

metropoliach, takich jak Kraków czy Warszawa, odnotowaliśmy wyraźne korekty cenowe. Warszawa, ze średnią ceną transakcyjną na poziomie 15 397 zł za m kw., zdaje się osiągać sufit możliwości finansowych przeciętnych nabywców, co skutkuje wydłużeniem czasu potrzebnego na znalezienie klienta. Obecnie średni czas ekspozycji oferty w stolicy przekracza cztery miesiące, co zmusza sprzedających do większej elastyczności w negocjacjach.

Czy wiesz, że:



Na rynku pierwotnym średnia cena m kw. mieszkania w Warszawie dochodzi do 20 tys. zł?



W I kwartale 2026 odnotowano rekordowy wolumen kredytów hipotecznych?



Zakupy inwestycyjne stanowią już tylko 17 proc. transakcji na rynku wtórnym mieszkań?

Sektor finansowy dostarczył w ostatnim czasie danych, które mogą zaskakiwać. Rekordowy wolumen akcji kredytowej został wypracowany w warunkach czysto rynkowych, bez udziału szerokich programów dopłat rządowych. To dowód na to, że popyt „odroczone” ostatecznie powrócił do banków. Co istotne, zmienia się model zarządzania długiem – niemal co trzeci nowy wniosek kredytowy dotyczy refinansowania. Polacy coraz sprawniej poruszają się w ofertach bankowych, szukając optymalizacji kosztów już posiadanych zobowiązań.

Nabywca mieszkania w I kwartale 2026 r. to osoba szukająca przede wszystkim funkcjonalności. Największym zainteresowaniem cieszyły się mieszkania dwu- i trzypokojowe w metrażach do 65 m kw. W Warszawie wyraźnie zarysowała się bariera miliona złotych – kwota ta przestała być domeną wyłącznie segmentu premium, stając się ceną za standardowe lokum dla rodziny.

Prognozy na kolejne miesiące sugerują utrzymanie trendu bocznego ze wskazaniem na wzrosty w lokalizacjach o najlepiej rozwiniętej infrastrukturze. Mamy do czynienia z rynkiem świadomego klienta, który zanim podejmie decyzję, dokładnie analizuje nie tylko cenę metra kwadratowego, ale i długofalowe koszty utrzymania oraz potencjał wzrostu wartości nieruchomości w czasie.

Zapraszamy do szczegółowej lektury 28. wydania Barometru Metrohouse i Credipass.

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

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

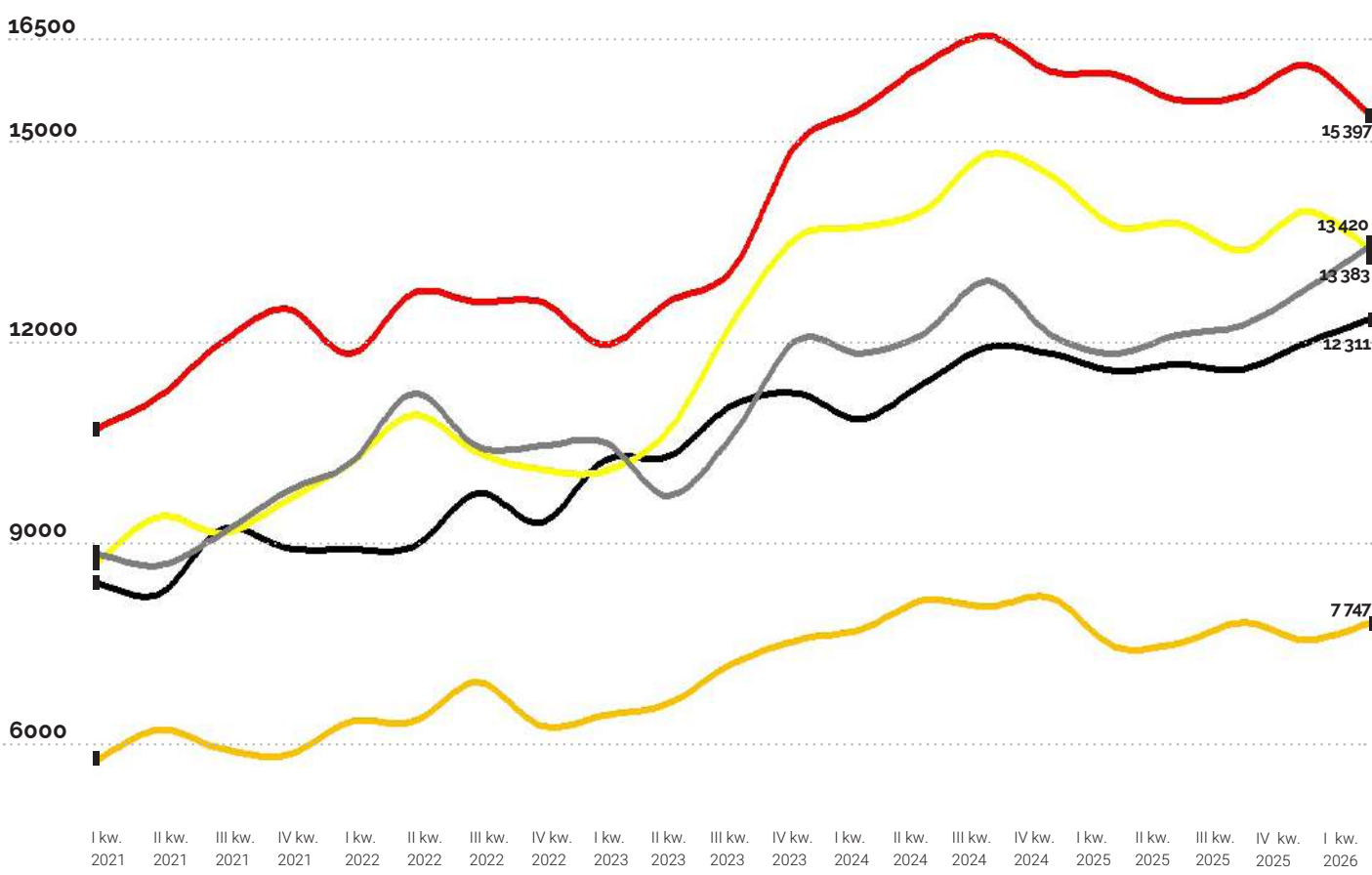
Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Na rynku wtórnym mieszkań do głosu dochodzą coraz większe różnice w regionach. W przypadku dwóch największych miast w Polsce widoczne są spadki średnich cen w transakcjach – zarówno jeśli chodzi o obniżki kwartalne, jak i rok do roku. W stolicy m kw. sprzedawany był średnio za 15 397 zł (-4,5 proc. kw./kw.) a w stolicy małopolskiej za 13 383 zł (-3,9 kw./kw.). Tymczasem w Gdańsku widać wzrosty średnich cen w transakcjach o 5,1 proc. do poziomu 13 420 zł za m kw. Na pomorskim rynku mamy do czynienia ze specyfiką związaną z zakupami inwestycyjnymi mieszkań, tym bardziej, że lokalizacja wyjątkowo sprzyja także wynajmowi krótkoterminowemu. To prowadzi do podtrzymania wysokiego popytu na mieszkania, co niekoniecznie ma miejsce w innych miastach, które nie mogą czerpać z dobrodziejstw tak atrakcyjnej lokalizacji.

Coraz droższe centra miast wyzwalają potrzebę poszukiwań mieszkań już nie tylko w dzielnicach położonych dalej od centralnych rejonów, ale także na przedmieściach. Taki trend może wpływać na nominalne obniżki średnich cen mieszkań w poszczególnych miastach, dlatego tak ważne przy analizie jest zwracanie uwagi na rozkład terytorialny transakcji.

Wielu klientów podchodzi do zakupu mieszkania z coraz większymi pokładami rozsądku, który prowadzi do zakupu większych i bardziej użytecznych metraży kosztem nieco dłuższego dojazdu do pracy. Jednak w żadnym z analizowanych miast średni nabywany metraż nie przekracza 50 m kw.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań za m kw.

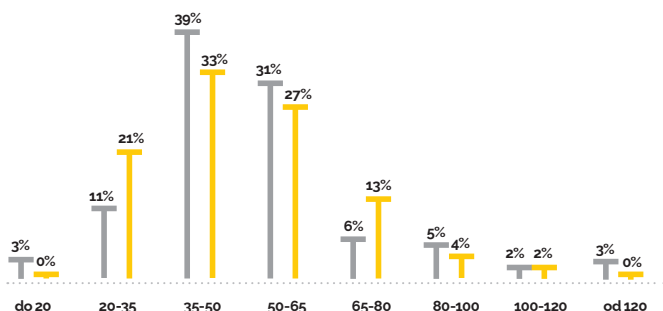


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w I kw. 2026/m kw.	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	12 311 zł	2,9%	6,7%	3,7%	2,2%	605 000 zł	49
Kraków	13 383 zł	-3,9%	-2,4%	2,2%	1,6%	603 000 zł	45
Warszawa	15 397 zł	-4,5%	-3,7%	5,0%	2,6%	742 000 zł	48
Gdańsk	13 420 zł	5,1%	13,7%	3,3%	2,9%	659 000 zł	49
Łódź	7 747 zł	3,3%	4,8%	5,4%	2,8%	393 000 zł	50

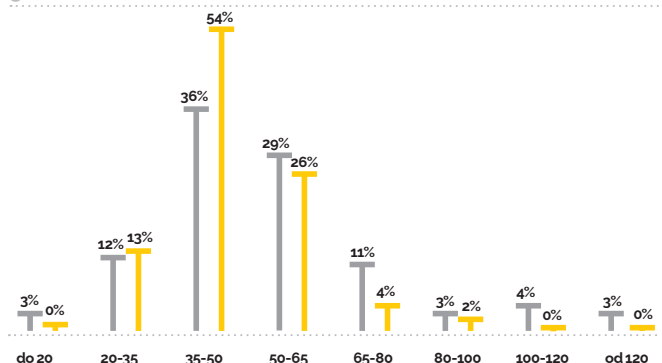
Powierzchnia (m²)

2025 kw. I 2026 kw. I

Warszawa

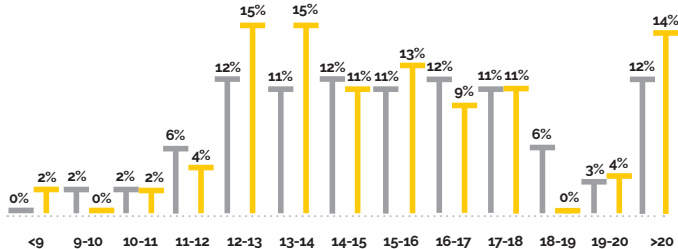


5 MIAST

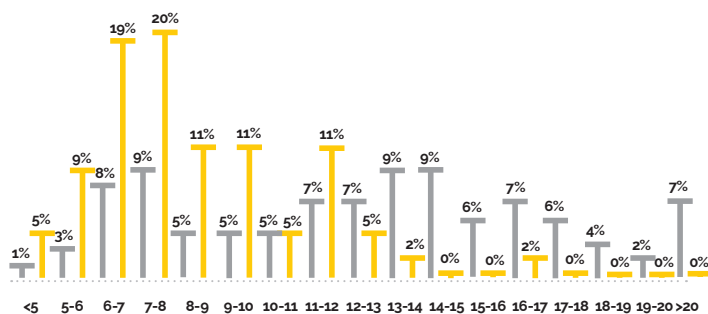


Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

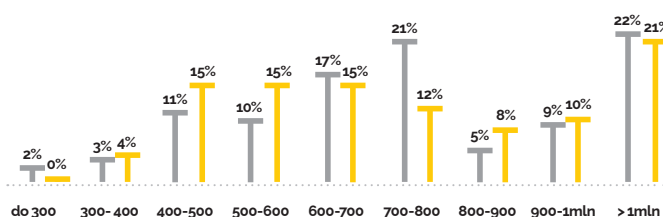


5 MIAST

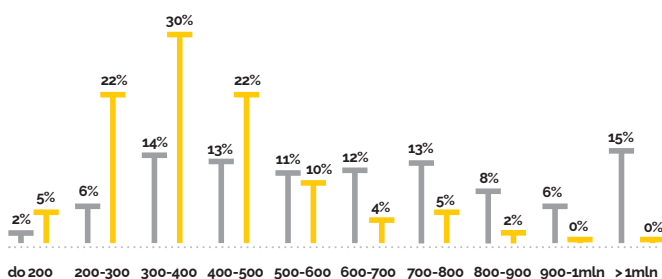


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST



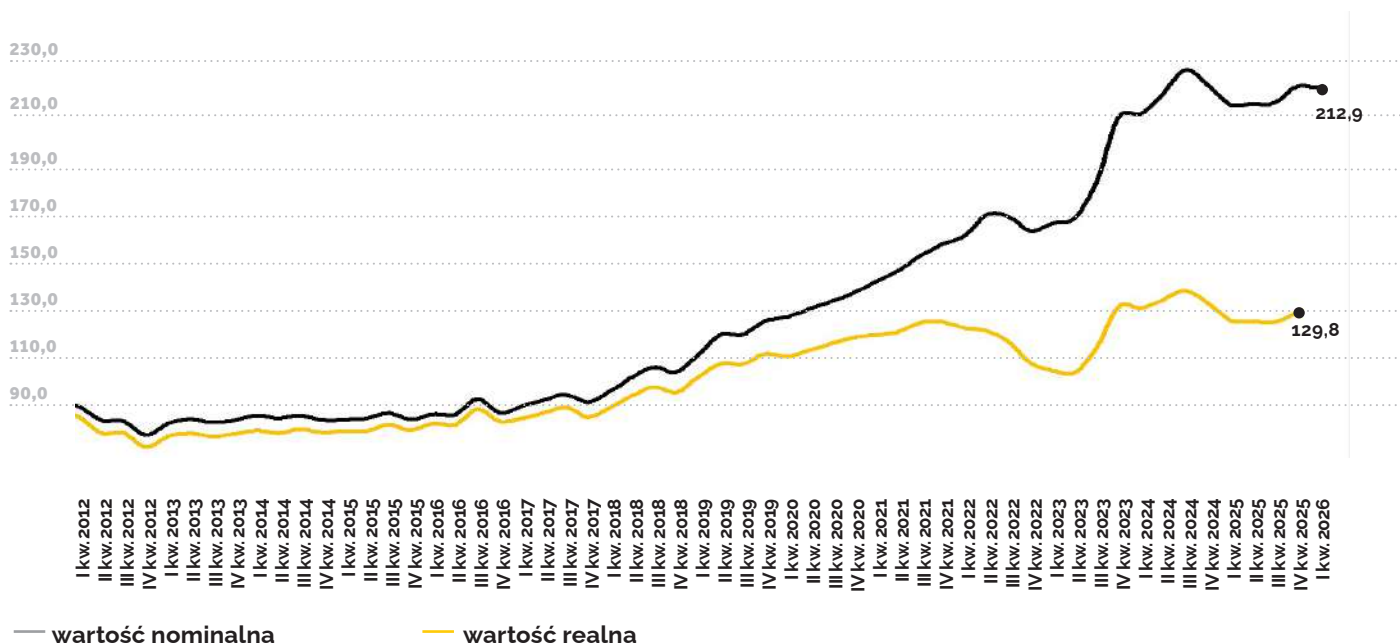
Parametry transakcji na rynku wtórnym

W Warszawie nieco ponad 50 proc. mieszkań w transakcjach pośredników Metrohouse ma powierzchnię nie przekraczającą 50 m kw. W porównaniu do zeszłego roku pojawia się natomiast większy odsetek mieszkań w przedziale 65-80 m kw., choć zainteresowanie lokalami największymi jest z kolei niższe niż 12 miesięcy temu. Zbliżony odsetek mieszkań nabywany jest w cenie powyżej 1 mln zł (21 proc.), ale uwagę zwraca najniższy cenowo segment. Jeszcze rok temu transakcje do 600 tys. zł stanowiły 26 proc., a obecnie jest to 34 proc. Widać więc

wyrażnie, że ta część rynku cieszy się niestabnym zainteresowaniem.

W przypadku transakcji w pozostałych największych miastach widać wyraźną dominację zakupów lokali do 50 m kw., które stanowią dwie trzecie wszystkich transakcji. W transakcjach pośredników Metrohouse odnotowuje się wyraźny spadek popytu na większe metraże. Obecnie zaledwie 6 proc. sprzedaży dotyczy metrażu powyżej 65 m kw. – jest to o 15 pkt proc. mniej niż przed rokiem.

Indeks cen mieszkań



— wartość nominalna — wartość realna

Indeks cen mieszkań utrzymuje się na stabilnych poziomach. Wzrosty odnotowane w poprzednim kwartale nie są kontynuowane. Ma na to wpływ dość różnorodna sytuacja na poszczególnych lokalnych rynkach. W części analizowanych lokalizacji ceny w transakcjach ulegają wzrostom, ale nie można mówić o stałym trendzie, który obecny jest

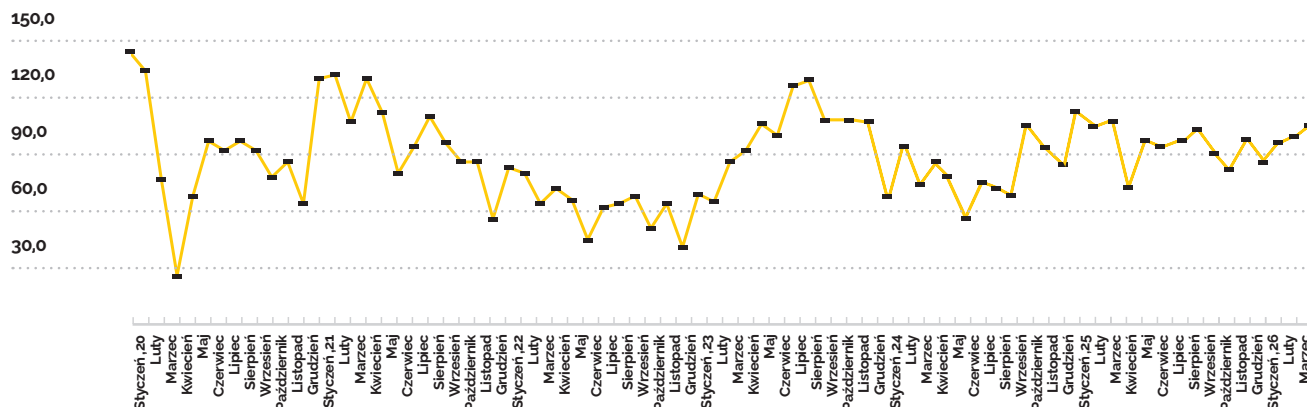
na większości rynków w kraju. Stabilizacji cenowej sprzyja bogata oferta rynku pierwotnego, który stanowi silną konkurencję dla podaży indywidualnej, zwłaszcza w kontekście zachęt dla klientów (obniżki cen, rabaty na miejsca postojowe, atrakcyjne formy płatności, np. 20/80).

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

Nie można powiedzieć, by początek roku obfitował w szczególnie wysoką aktywność osób poszukujących do zakupu nieruchomości. W porównaniu do IV kw. ubiegłego roku odsetek klientów zmotywowanych do wejścia na rynek kształtował się na zbliżonym poziomie. Przełom nastąpił w marcu, kiedy

do orbity mieszkaniowej weszła większa grupa potencjalnych nabywców. Zwiększony ruch przekładał się na większą liczbę prezentacji nieruchomości oraz zapytań odnośnie nieruchomości. Jest to optymistyczne zjawisko w kontekście potencjalnych transakcji w II kw. 2026 r.



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 realizowane lub przyszłe transakcje. Te ostatnie zależą w największym stopniu od otoczenia rynkowego, a także dostępności produktów hipotecznych.

Czas sprzedaży

W dalszym ciągu sprzedaż mieszkania jest dość czasochłonna. W Warszawie tempo sprzedaży przypomina to sprzed kwartału i przekracza 4 miesiące. W porównaniu do sytuacji sprzed roku jest to o 2 tygodnie dłużej. Ponad cztery miesiące trzeba też czekać na sprzedaż w innych największych polskich miastach. W poprzednim kwartale czas sprzedaży był również o 2 tygodnie krótszy, ale obecny wynik jest i tak lepszy niż analogiczny rezultat z 2025 r. Najszybciej sprzedają się mieszkania poza największymi metropoliami. Tu czas sprzedaży wynosi średnio 119 dni.

	I kw. 2025	I kw. 2026
Warszawa	116	130
5 największych miast	142	125
pozostałe miasta	145	119

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

W transakcjach ostatniego półrocza dominuje Praga Południe. Prawie co piąta transakcja realizowana z pośrednikami Metrohouse ma miejsce właśnie w tej dzielnicy. Duże znaczenie ma tu aktywność deweloperów – substancja mieszkaniowa rozwija się w szybkim tempie, co ma też swoje następstwa w późniejszych zakupach na rynku wtórnym.

Dużym zainteresowaniem klientów cieszą się dzielnice położone na południu stolicy – Mokotów i Ursynów. We wszystkich tych trzech dzielnicach charakterystyczny jest wzmożony ruch transakcyjny, wynikający często ze znajomości tych dzielnic wśród osób spoza Warszawy, które utożsamiają je z dobrą lokalizacją i dostępnością komunikacyjną.

Dzielnica	IV kw. 2025 - I kw. 2026
Bemowo	5,2%
Białołęka	5,5%
Bielany	5,4%
Mokotów	11,7%
Ochota	3,1%
Praga Południe	19,5%
Praga Północ	3,1%
Rembertów	<1,0%
Śródmieście	5,5%
Targówek	6,3%
Ursus	3,1%
Ursynów	10,2%
Wawer	<1%
Wesoła	4,7%
Wilanów	2,3%
Włochy	9,4%
Wola	3,1%
Żoliborz	<1,0%

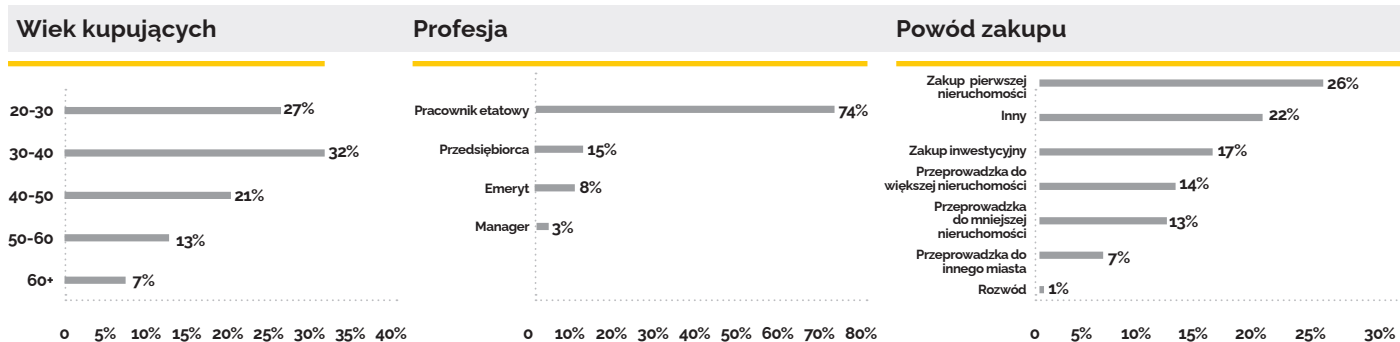


Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w IV kw. 2025 r. i I kw. 2026 r.

Profil Kupujących

Dość zaskakujący okazuje się odsetek najmłodszych nabywców mieszkań, który zwykle nie przekracza 20 proc., a tym razem wynosi 27 proc. Trudno po jednym takim kwartale doszukiwać się związku z poprawą warunków finansowania zakupu, ale jest to ciekawa obserwacja dająca nadzieję, że jednak ta grupa wiekowa stanie się w najbliższym czasie bardziej

aktywna niż w poprzednich okresach. Narodowy sport Polaków, czyli inwestowanie na rynku mieszkaniowym, staje się coraz mniej widoczny w transakcjach. Jedynie 17 proc. wszystkich sprzedaży można zidentyfikować jako zakupy inwestycyjne. Przypomnijmy, że zdarzały się okresy, gdy wskaźnik ten dochodził prawie do 50 proc.

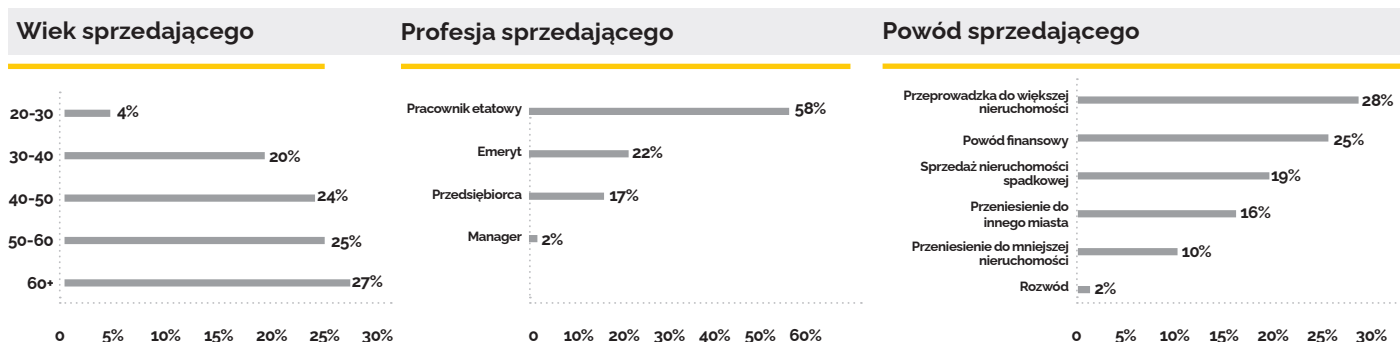


Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	400 000 zł	52	Emeryt	382 000 zł	47	Przeniesienie się do innego miasta	390 000 zł	54
30-40	420 000 zł	57	Manager	553 000 zł	55	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	385 000 zł	47
40-50	360 000 zł	46	Pracownik etatowy	368 000 zł	50	Przeprowadzka do większej nieruchomości	485 000 zł	64
50-60	330 000 zł	44	Przedsiębiorca	420 000 zł	50	Zakup inwestycyjny	328 000 zł	44
60+	446 000 zł	44				Zakup pierwszej nieruchomości	409 000 zł	52
						Rozwód	359 000 zł	40

Profil Sprzedających

Największą grupę sprzedających mieszkania stanowią osoby, dla których taka transakcja staje się preludem do zakupu innej, większej nieruchomości. Odsetek takich klientów Metrohouse kształtuje się podobnie jak przed kwartałem (28 vs. 29 proc.). Ten wskaźnik dobrze określa kondycję finansową strony popytowej rynku, bowiem decyzja o zakupie większej i droższej nieruchomości wymaga odpo-

wiedniej zdolności kredytowej oraz solidnych fundamentów finansowych. Mimo licznej grupy klientów poszukujących większych nieruchomości, w statystykach nie widać jednak trendu nabywania dużych mieszkań. Zapewne część z nich realizuje swoje zakupy na rynku popularnych w ostatnim czasie segmentów, które można często kupić już w cenie trzypokojowego mieszkania.



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	341 000 zł	45	Emeryt	347 000 zł	53	Powód finansowy	410 000 zł	50
30-40	437 000 zł	55	Manager	531 000 zł	48	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	439 000 zł	50
40-50	458 000 zł	52	Pracownik etatowy	380 000 zł	51	Przeprowadzka do większej nieruchomości	439 000 zł	51
50-60	371 000 zł	48	Przedsiębiorca	460 000 zł	49	Przeniesienie się do innego miasta	363 000 zł	56
60+	382 000 zł	54				Sprzedaż nieruchomości spadkowej	316 000 zł	48
						Rozwód	328 000 zł	50

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 - I kw. 2026 r.

Eksperci portalu RynekPierwotny.pl już wcześniej zwracali uwagę, że I kw. 2026 r. przyniósł na rynku deweloperskim sprzedażowe ożywienie. Szczególnie dobry sprzedażowo był marzec, który mijał już jednak w cieniu obaw o skutki kolejnego bliskowschodniego konfliktu. W związku z powyższym, szczególnie ciekawa wydaje się odpowiedź

na pytanie o zmiany cenowe z największych miast. Nowe mieszkania na terenie wiodących ośrodków miejskich podrożały ofertowo - najbardziej w Warszawie i Gdańsku. Znaczenie miał tutaj nie tylko popyt, ale również poziom cen nowych ofert.

Stolica zaskakuje, ale jest dobre wyjaśnienie

Początek 2026 r. na pewno nie upłynął pod znakiem stagnacji cenowej na rynku deweloperskim. Dane BIG DATA

RynekPierwotny.pl wskazują, że średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych lokali mieszkalnych zmieniła się następująco:

Warszawa	Kraków	Łódź
19 640 zł/wzrost o 6,6%	17 054 zł/wzrost o 2,0%	11 512 zł/wzrost o 0,1%
Wrocław	Poznań	Gdańsk
15 349 zł/wzrost o 0,8%	14 176 zł/wzrost o 1,7%	18 356 zł/wzrost o 2,9%

Zmiana dotycząca Warszawy zaskakuje. Stołeczne nowe mieszkania w I kw. 2026 r. podrożały bowiem aż o 6,6%. Wcześniej cały rok 2025 przyniósł wzrost o 4,4%. Skąd zatem tak duża i nagła zmiana z minionego kwartału? Jej przyczyn trzeba szukać m.in. we wprowadzaniu do

oferty bardzo drogich mieszkań kosztujących ponad 24 000 zł/m kw. - 25 000 zł/m kw. Wspomniane lokale skutecznie „podbiły” średnią ofertową stawkę z Warszawy do poziomu bliskiego symbolicznej granicy 20 000 zł/m kw.

Dotadni efekt cenowy w Warszawie ponadto wzmocniła wyprzedaż mieszkań kosztujących 12 001 zł/m kw. - 15 000 zł/m kw. oraz 15 001 zł/m kw. - 20 000 zł/m kw. Analizując statystyki sprzedażowe ze stolicy widzimy, że najbardziej wyraźny kwartalny wzrost liczby transakcji u deweloperów dotyczył właśnie dwóch wymienionych

wcześniej grup cenowych. W tym samym czasie warszawscy inwestorzy wprowadzali do oferty droższe mieszkania. Przykładowo, styczniowa średnia cena nowych propozycji wyniosła aż 24 383 zł/m kw., a lutowa średnia była jeszcze wyższa (26 506 zł/m kw.).

Zmiany średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań w metropoliach (I kw. 2026 r./IV kw. 2025 r.)

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - I kw. 2026 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - IV kw. 2025 r.	Kwartałna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	19 640 zł	18 419 zł	+6,6%
Kraków	17 054 zł	16 717 zł	+2,0%
Łódź	11 512 zł	11 496 zł	+0,1%
Wrocław	15 349 zł	15 232 zł	+0,8%
Poznań	14 176 zł	13 938 zł	+1,7%
Gdańsk	18 356 zł	17 843 zł	+2,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Bardziej luksusowo też w Gdańsku i Poznaniu

Ekspert portalu RynekPierwotny.pl zwracają uwagę, że na początku roku mieszkania kosztujące ponad 20 000 zł/m kw. wyraźnie zwiększyły swój ofertowy udział również w przypadku Krakowa, Poznania i Gdańska. To kolejne trzy rynki, które cechowały się wyraźnym kwartalnym wzrostem średniej stawki z deweloperskich cenników - w opozycji do Wrocławia oraz (przede wszystkim) stabilnej cenowo Łodzi.

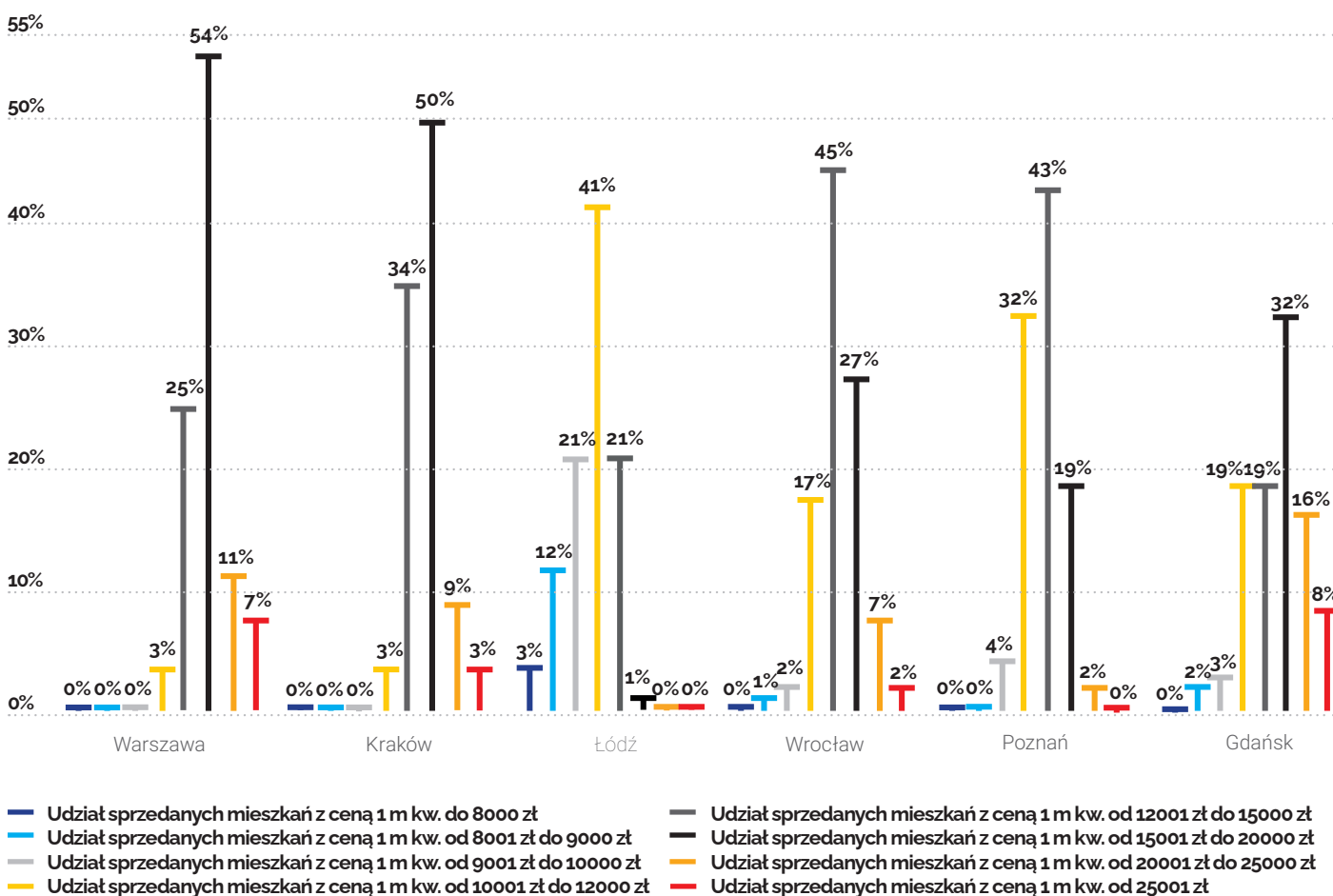
Jeżeli chodzi o Poznań oraz Gdańsk, to jednocześnie (w ujęciu liczbowym i procentowym) odczuwalnie skurczyła się oferta nowych lokali kosztujących 10 001 zł/m kw. - 12 000 zł/m kw. Mówimy zatem o mieszkaniach atrakcyjnych cenowo, których pod koniec I kw. 2026 r. było wyraźnie mniej niż trzy miesiące wcześniej. Spadek liczby relatywnie tanich lokali z Warszawy, Gdańska i Poznania może być problemem, jeśli nie dojdzie do odbudowy oferty takich „M” w najbliższym czasie.

Stołeczna sprzedaż bez znaczących zmian?

Analicyści portalu RynekPierwotny.pl podobnie jak w poprzednich kwartałach zwracają uwagę na zróżnicowaną strukturę cenową sprzedaży deweloperów z analizowanych miast. Poniższy wykres potwierdza, że w przypadku Warszawy kluczowe sprzedażowo są mieszkania kosztujące 12 001 zł/m kw. - 15 000 zł/m kw. oraz 15 001 zł/m kw. - 20 000 zł/m kw. To właśnie one szybko wyprzedawały się na początku 2026 roku.

Co ważne, struktura cenowa stołecznej sprzedaży z I kw. 2026 r. nie różniła się mocno od poprzedniego kwartału. Większe zmiany można było dostrzec np. na terenie Poznania, gdzie sprzedaż nowych mieszkań nieco przesunęła się z przedziału 12 001 zł/m kw. - 15 000 zł/m kw. do przedziału 15 001 zł/m kw. - 20 000 zł/m kw. Z kolei w Gdańsku wyraźnie lepiej sprzedawały się lokale za ponad 20 000 zł/m kw., co może mieć wpływ na kolejne decyzje deweloperów.

Rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach (I kw. 2026 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Rynek kredytów hipotecznych



Andrzej Łukaszewski

Ekspert finansowy Credipass
Autor Barometru Metrohouse i Credipass
andrzej.lukaszewski@credipass.pl

Rynek kredytów hipotecznych

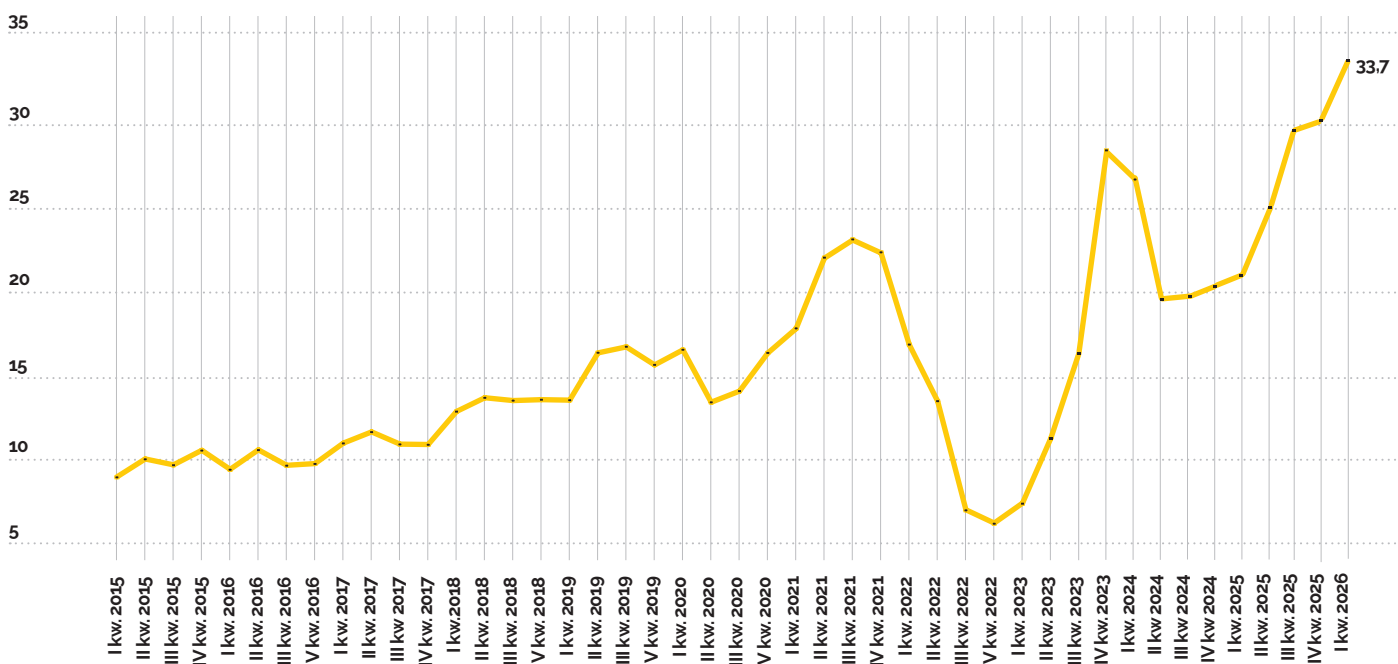
Początek 2026 roku przyniósł zaskoczenie, którego rynek się nie spodziewał. Po serii obniżek stóp procentowych naturalnym scenariuszem wydawał się dalszy spadek kosztu finansowania, w tym także ofert ze stałym oprocentowaniem. Stało się jednak odwrotnie. Wybuch konfliktu zbrojnego na Bliskim Wschodzie przełożył się na wzrost niepewności na rynkach finansowych i podniesienie kosztu finansowania długoterminowego. W efekcie większość banków zdecydowała się na podniesienie oprocentowania kredytów ze stałą stopą, mimo że w ujęciu krajowym presja inflacyjna w dalszym ciągu stopniowo wygasa. To sytuacja, która jeszcze kilka miesięcy temu wydawała się mało prawdopodobna. Rynek zakładał stabilizację lub dalsze obniżki, tymczasem pojawił się czynnik zewnętrzny, który całkowicie zmienił krótkoterminowe oczekiwania.

To pierwszy od kilku lat moment, w którym rynek kredytów przestaje być przewidywalny. W tej sytuacji powraca także jeden z kluczowych dylematów klientów: wybór między oprocentowaniem stałym a zmiennym. Jeszcze w 2024 i 2025 roku przewagę miały kredyty ze stałą stopą, które dawały poczucie bezpieczeństwa w okresie wysokiej zmienności stóp procentowych. Dziś sytuacja przestaje być jednoznaczna. Wzrost kosztu kredytów ze stałym oprocentowaniem przy jednoczesnej stabilizacji stóp bazowych powoduje, że część klientów ponownie zaczyna rozważać kredyty ze zmiennym oprocentowaniem.

Z drugiej jednak strony wraca ryzyko wzrostu inflacji i potencjalnych wzrostów stóp procentowych w związku z sytuacją geopolityczną. Tego scenariusza obawiają się klienci decydujący się aktualnie na kredyt ze stałym oprocentowaniem. Średnie oprocentowanie kredytu ze stałym oprocentowaniem przy 20% wkładu własnego wynosi 6,21% natomiast dla kredytu ze zmiennym jest to 5,61%. Wybór nie jest prosty, ponieważ dodatkowo utrudnia go fakt, że w części banków inaczej obliczana jest zdolność kredytowa w zależności od wyboru sposobu oprocentowania kredytu.

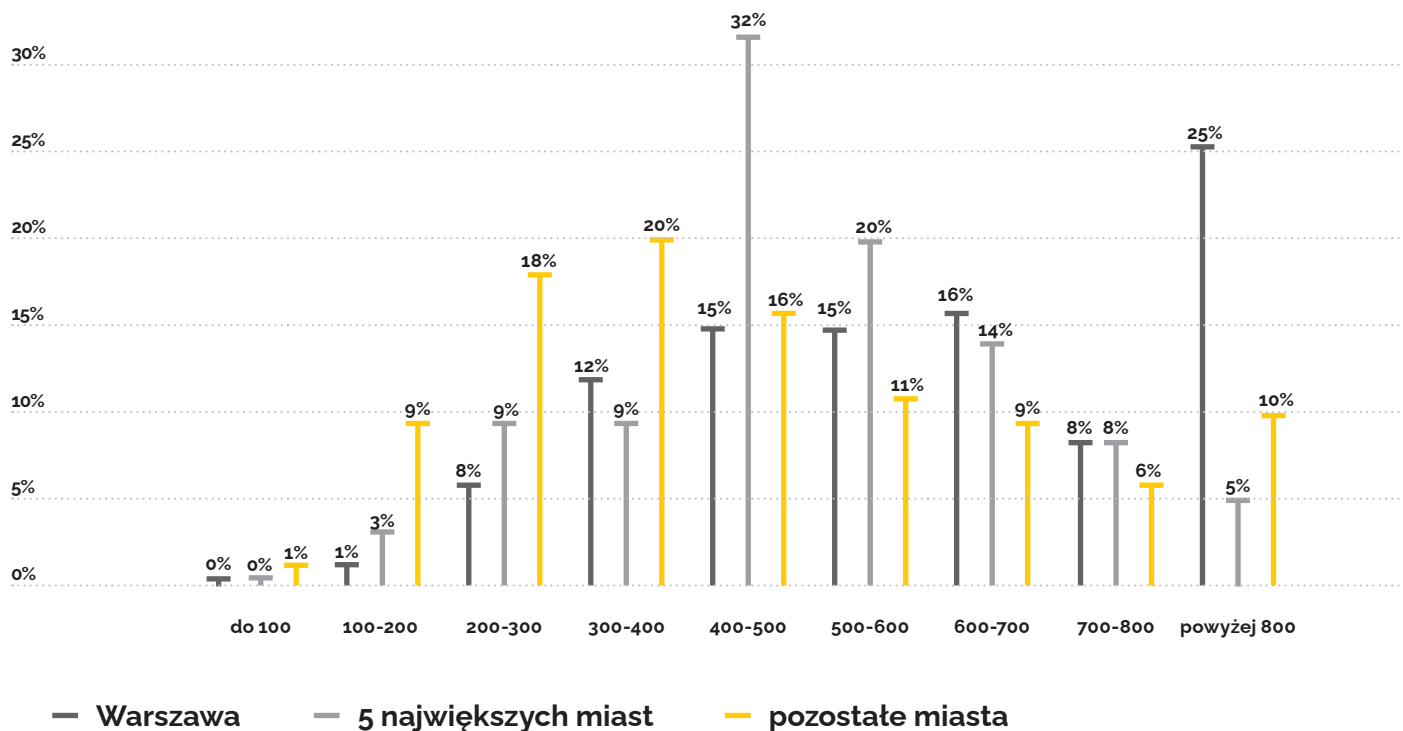
W styczniu 2026 o kredyt mieszkaniowy wnioskowało 36,3 tys. osób, co oznacza wzrost o 28,5% rok do roku. Już w lutym liczba ta wzrosła do 44,5 tys., a dynamika r/r przyspieszyła do 34,5%. To poziomy wyraźnie wyższe niż w analogicznym okresie 2025 roku, kiedy rynek dopiero odbudowywał się po zakończeniu programów wsparcia i okresie wysokich stóp procentowych. Jeszcze mocniejszy sygnał dla rynku przyniósł marzec. Wartość udzielonych kredytów wyniosła rekordowe 13,34 mld zł, co stanowi wzrost o 72% r/r i 26,5 % m/m. Widać to też w średniej kwocie wnioskowanego kredytu, która w pierwszym kwartale 2026 zbliża się do poziomu 500 tys. zł i jest wyższa o około 10–12% niż rok wcześniej. Nadal mocny udział w tych statystykach stanowią refinansowania kredytów zaciągniętych w latach poprzednich.

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



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)



Warszawa niezmiennie utrzymuje status rynku o najwyższej koncentracji kredytów wysokokwotowych. W I kwartale 2026 roku segment finansowania powyżej 800 tys. zł stanowił aż 25% wszystkich umów sfinalizowanych za pośrednictwem Credipass w stolicy. Choć odnotowano tu korektę względem poprzedniego kwartału (spadek z poziomu 29%), dystans dzielący Warszawę od reszty kraju pozostaje znaczący. W aglomeracjach „Top 5”, czyli Wrocław,

Kraków, Łódź, Poznań, Gdańsk, dominującym segmentem pozostają kredyty w przedziale 400–600 tys. zł. Analiza danych z pozostałych obszarów Polski wykazuje znacznie większą dywersyfikację kwotową. Tutaj struktura finansowania rozkłada się równomiernie między kilka przedziałów: 200–300 tys. zł (18%), 300–400 tys. zł (20%) oraz 400–500 tys. zł (16%).

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	III kw 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	III kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026
Warszawa	629 367 zł	670 409 zł	612 601 zł	701 275 zł	645 235 zł	722 048 zł	654 191 zł
5 największych miast	539 627 zł	541 219 zł	571 404 zł	575 030 zł	561 932 zł	490 476 zł	487 058 zł
pozostałe miasta	358 408 zł	361 535 zł	375 409 zł	377 054 zł	370 095 zł	377 804 zł	386 650 zł

Dane Credipass za I kw. 2026 r. wskazują na stabilizację średnich kwot kredytów. W Warszawie po gwałtownym wzroście do ponad 722 tys. zł w IV kw. 2025 r., nastąpiła korekta do poziomu 654 191 zł. Odmienną dynamikę wykazuje 5 największych miast, gdzie po zeszłorocznych wahaniami średnia ustabilizowała się na poziomie

487 058 zł. Interesujący trend widać w pozostałych miastach – tu średnia kwota konsekwentnie rośnie, osiągając 386 650 zł, co potwierdza zmniejszający się dystans cenowy między mniejszymi ośrodkami a największymi aglomeracjami.

Wysokość raty kredytu

Jeśli spojrzymy na najnowszą projekcję inflacji z marca 2026, to zakłada ona nadal inflację w 2026 roku na poziomie 2,3%, w 2027 roku na poziomie 2,4%, a w 2028 roku na poziomie 2,3%. Rada Polityki Pieniężnej w marcu obniżyła stopy procentowe do poziomu 3,75% i potwierdziła tym, że przestrzeń do dalszego łagodzenia polityki monetarnej nadal istnieje. Z wypowiedzi członków RPP

wynika, że tempo zmian będzie wyraźnie wolniejsze niż w poprzednim roku i możliwe, że w 2026 nie zobaczymy już obniżek stóp procentowych. Aktualnie RPP obserwuje rynek i podkreśla, że decyzje będą podejmowane w oparciu o napływające dane, w tym sytuację na Bliskim Wschodzie.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	II kw. 2025		III kw. 2025		IV kw. 2025		I kw. 2026	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	4 215 zł	3 978 zł	4 020 zł	3 915 zł	3 816 zł	3 755 zł	3 678 zł	3 923 zł
500 000 zł	2 634 zł	2 486 zł	2 512 zł	2 447 zł	2 385 zł	2 347 zł	2 298 zł	2 452 zł

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

Jeśli chodzi o średnią miesięczną ratę kredytu, to w analizowanych przez nas przypadkach nabywca mieszkania za 500 tys. zł zapłacił średnio w I kw. 2026 r. 2 298 zł raty kredytu przy oprocentowaniu zmiennym, zaś rata przy oprocentowaniu okresowo stałym wyniosła 2 452 zł. Dane pokazują, że rata przy oprocentowaniu stałym jest wyższa od raty przy oprocentowaniu zmiennym.

Podobnie jest w przypadku kupujących mieszkanie za 800 tys. zł – w tym wariancie klienci zapłacą średnio 3 678 zł przy kredycie za zmienną stopą i 3 923 zł przy stopie stałej.

Jest to pierwsza taka sytuacja od 2022 roku, kiedy oprocentowanie zmienne jest tańsze.

Zdolność kredytowa

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa wyniosła dla rodziny 2+2 782 tys. zł (przy założeniu, że miesięczny dochód wynosi 12 tys. zł). To porównywalny wynik do poprzedniego kwartału. Spada zdolność kredytowa par i związków nieformalnych - ich średnia zdolność kredytowa wyniosła w I kw. 2026 r. 840 tys. zł wobec 906 tys. zł w poprzednim kwartale. Podobnie jest w grupie singiel. W I kw. 2026 roku mogli otrzymać 521 tys. zł a jeszcze w IV kw. 2025 r. 571 tys. zł.

Analizując I kw. 2026 możemy dojść do wniosku, że w praktyce decyzje kredytowe w 2026 roku będą w większym stopniu zależeć nie tylko od krajowych stóp procentowych, ale również od czynników zewnętrznych, które jeszcze niedawno miały ograniczony wpływ na rynek. W praktyce oznacza to, że decyzje kredytowe w 2026 roku będą wymagały większej elastyczności i szybszej reakcji na zmieniające się warunki rynkowe.

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	III kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026
Rodzina 2+2	723 000 zł	753 000 zł	770 000 zł	776 000 zł	783 000 zł	782 000 zł
Para nieformalny związek	763 000 zł	787 000 zł	813 000 zł	849 000 zł	906 000 zł	840 000 zł
Singiel	475 000 zł	494 000 zł	517 000 zł	558 000 zł	571 000 zł	521 000 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.

Kiedy jest najlepszy moment na zakup własnego mieszkania? Czy właśnie teraz warto zainteresować się bliżej rynkiem nieruchomości? Zapewne wiele osób zadaje sobie te pytania po serii obniżek stóp procentowych, w czasie, kiedy warunki kredytowania już dawno nie były tak atrakcyjne.

Początek roku nie zwiastował ożywienia. Świadczy o tym Indeks Popytu, po którym spodziewaliśmy się dość szybkiego przekroczenia poziomu 100 pkt. Taki wynik pojawił się dopiero w marcu, miesiącu rekordowym szczególnie na rynku kredytów hipotecznych, kiedy liczba zapytań o finansowanie zakupu nieruchomości r/r wzrosła o 80 proc. (dane BIK). Jak pokazują statystyki sprzedażowe Metrohouse, tańsze pozyskiwanie środków na zakup przyczyniło się do aktywacji najmłodszej grupy nabywców (do 30 r.ż.), którzy w I kw. br. stanowili

27 proc. nabywców. Zwykle odsetek takich klientów wynosi kilkanaście procent.

Drugi kwartał 2026 r. może upłynąć pod znakiem powrotu na rynek klientów indywidualnych. Nabywcy inwestyjni nadal są w odwrocie, co ma silny związek z dużą konkurencją na rynku najmu i rosnącymi kosztami eksploatacji lokali, co ma przełożyć się na końcową rentowność.

Średnie ceny na rynku pierwotnym odnotowują tendencję wzrostową, a rynek wtórny dość często podąża za trendami widocznymi w budownictwie deweloperskim. To nie pozwala wielu klientom na ryzyko w postaci dalszego oczekiwania na ten właściwy moment na zakup. Fakt, że nadal mamy do czynienia z rynkiem kupującego nie będzie trwał wiecznie.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

W I kwartale 2026 roku dane dotyczące wolumenu kredytów hipotecznych oraz poziomu popytu pozostawały optymistyczne, potwierdzając utrzymującą się dobrą koniunkturę na rynku. Wysoka aktywność klientów wskazywała na stabilne zainteresowanie finansowaniem zakupu nieruchomości oraz konsekwentną realizację potrzeb mieszkaniowych Polaków. Nie bez znaczenia był także wysoki odsetek refinansowania kredytów.

Pozytywny trend został jednak częściowo zakłócony przez wzrost napięć geopolitycznych związanych z konfliktem na Bliskim Wschodzie, który wprowadził dodatkowy element niepewności do otoczenia rynkowego. W efekcie, mimo braku zmian stóp procentowych po stronie Rady Polityki Pieniężnej, obserwujemy wzrost oprocentowania kredytów hipotecznych, a tym samym wzrost wysokości miesięcznych rat kredytowych.

Sytuacja ta doprowadziła również do istotnej zmiany w strukturze ofert kredytowych – po raz pierwszy od 2022 roku rata kredytu z oprocentowaniem zmiennym stała się niższa niż

w przypadku kredytów z oprocentowaniem okresowo stałym. Jednocześnie rosnące koszty finansowania wpływają negatywnie na zdolność kredytową klientów, co znajduje już odzwierciedlenie w aktualnych danych barometru.

Z drugiej strony wydłużający się czas oczekiwania na decyzje kredytowe pokazuje, że bankowe działy analiz pozostają bardzo obciążone, a popyt na finansowanie utrzymuje się na wysokim poziomie. Oznacza to, że pomimo bardziej wymagających warunków rynkowych, klienci nadal aktywnie realizują swoje cele związane z zakupem nieruchomości.

W obecnych realiach rosnącej zmienności i większej złożoności rynku znaczenie profesjonalnego wsparcia w procesie kredytowym wyraźnie wzrasta. Doświadczony ekspert finansowy staje się kluczowym partnerem, pomagając klientom skutecznie poruszać się w dynamicznym otoczeniu oraz identyfikować dostępne rozwiązania.

Rozwiązania dopasowane do
Twojego życia

credipass 

| Kredyty hipoteczne | Kredyty gotówkowe
| Ubezpieczenia | Finansowanie dla firm

Poznaj nas bliżej



20 LAT | **metrohouse**

credipass 

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

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

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