

Barometr

Metrohouse & Credipass

credipass

metrohouse



Nr 25
II 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



Kolejne wydanie raportu:

Data wydania:

- II połowa października 2025
- II połowa stycznia 2026

Zawartość:

- omówienie danych z III kw. 2025
- omówienie danych z IV kw. 2025

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 - II 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

Wydawać by się mogło, że pierwsze dwie obniżki stóp procentowych (choć ta druga miała już miejsce w III kw.) dadzą jasny sygnał zakupowy klientom, którzy dotychczas oczekiwali na poprawę warunków rynkowych. Choć Rada Polityki Pieniężnej stworzyła lepsze niż dotychczas środowisko do finansowania zakupów kredytem hipotecznym, to klienci wcale nie rozpoczęli szturm na oferty. Wyniki Indeksu Popytu wskazują, że pod względem aktywności nowych klientów na rynku mieszkaniowym, to I kw. tego roku charakteryzował się większą liczbą prezentacji. Być może klienci oczekują na kontynuację spadków stóp, co w rezultacie pozwoli im zbudować wyższą zdolność kredytową, a tym samym umożliwi zakup nieruchomości o parametrach przystających do swoich gospodarstw domowych.

Coraz bardziej nasycony rynek najmu jest dużym wyzwaniem dla inwestorów, którzy muszą coraz uważniej śledzić specyfikę różniących się od siebie lokalnych rynków, aby zachować rentowność konkurencyjną w stosunku do innych produktów na rynku kapitałowym.

Co zatem powstrzymuje klientów do powrotu na rynek? Czynników jest wiele. Część z potencjalnych nabywców nadal oczekuje spadków cen. Z naszego raportu wynika, że jeśli porównamy obecne ceny do analogicznych sprzed roku, to w większości miast nie widać znaczących obniżek. Jednocześnie podaż

w dalszym ciągu utrzymuje się na wysokim poziomie, co powoduje, że poszukiwania mieszkania odbywają się w coraz szerszych interwałach czasowych. Duży wachlarz ofert z rynku wtórnego, ale i tych produkowanych przez deweloperów jest więc paradoksalnie hamulcem w poszukiwaniach. Z jednej strony daje duże możliwości (także negocjacyjne) zdecydowanym klientom, ale też nie stawia klientów pod presją czasu, tym bardziej że media pełne są przykładów wyjątkowo wysokich spadków cen ofertowych nieruchomości. Są to jednak przykłady jednostkowe, które nie potwierdzają wcale tezy o wyjątkowo wysokiej skłonności sprzedających do obniżek, a uzmysławiają nam wszystkim, jak ważna jest właściwa kalkulacja ceny przed wystawieniem oferty do sprzedaży.

W dalszym ciągu nie można też mówić o zwiększeniu zainteresowania zakupami inwestycyjnymi. Oceniamy, że zaledwie co piąte mieszkanie jest obecnie nabywane w celach innych niż zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych. Coraz bardziej nasycony rynek najmu jest dużym wyzwaniem dla inwestorów, którzy muszą coraz uważniej śledzić specyfikę różniących się od siebie lokalnych rynków, aby zachować rentowność konkurencyjną w stosunku do innych produktów na rynku kapitałowym. Sektor nieruchomości jest jednak wybierany jako nadal bezpieczne aktywo pozwalające zachować wartość pieniądza w czasie.

Zapraszamy do zapoznania się z całym 25. wydaniem raportu Barometr Metrohouse i Credipass, który powstaje przy udziale ekspertów portalu RynekPierwotny.pl.

Czy wiesz, że:



27 proc. sprzedających mieszkania nabywa kolejne, ale tym razem większe.

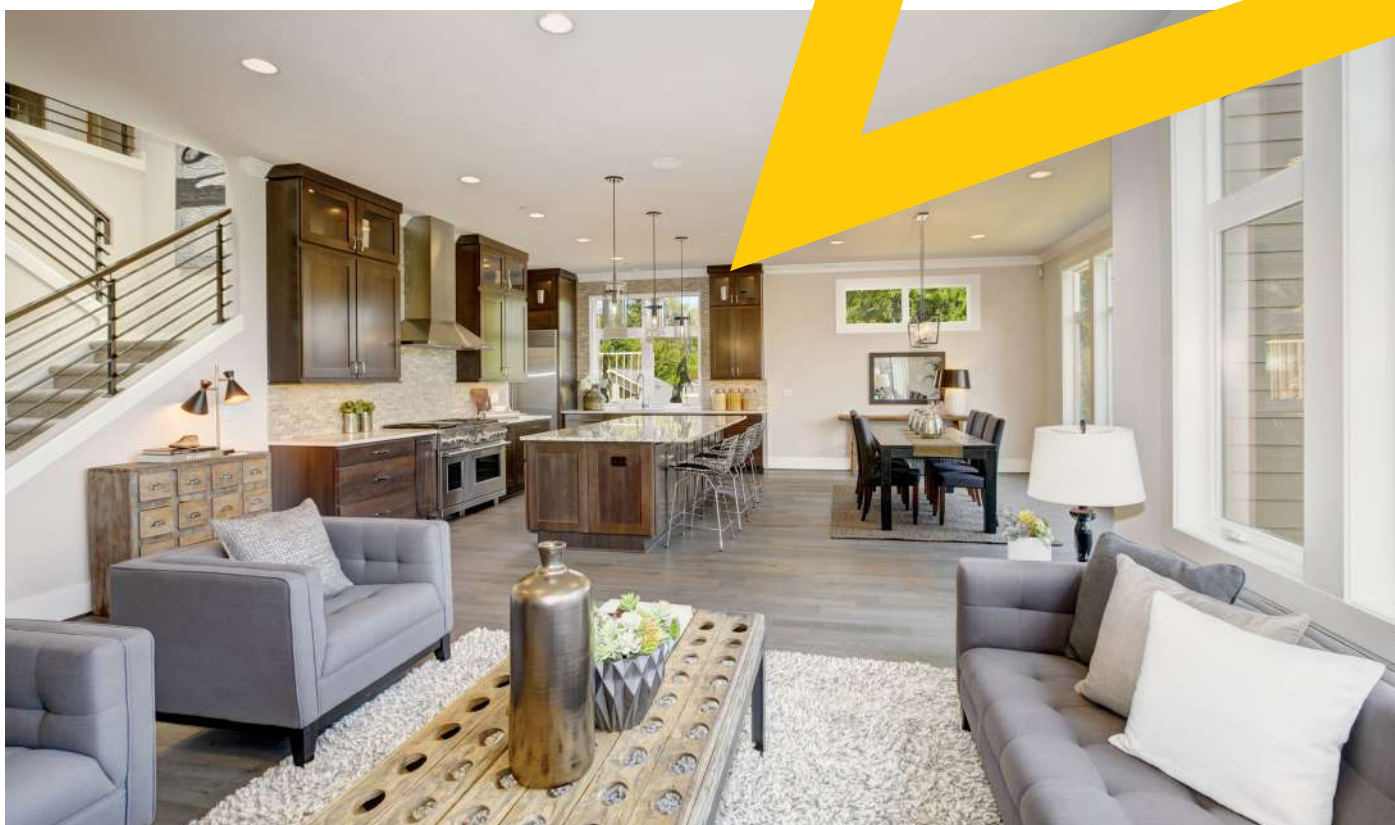


W wielu lokalizacjach średni czas sprzedaży mieszkania to 4,5 miesiąca.



Średnia kwota kredytu w Warszawie przekroczyła 700 tys. zł.

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

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

Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Wśród pięciu analizowanych miast jedynie w Warszawie średnie spadki cen wyniosły ponad 2 proc. Za m kw. lokalu płaciliśmy średnio 15 603 zł. W stolicy dość znacząco ostatnia cena ofertowa różni się od pierwszej wystawionej na rynek ceny. Duża podaż mieszkań w połączeniu z umiarkowanym zainteresowaniem strony popytowej prowadzi do „urealniania” cen ofertowych do momentu pojawienia się zainteresowania. Po drugiej stronie rynkowej mapy można ulokować Gdańsk. Tu z kolei po obniżkach z pierwszego

kwartału, ceny nieznacznie wzrosły do średniego poziomu 12 081 zł za m kw. Gdańsk jest przykładem miasta, gdzie istnieją silne dysproporcje cenowe pomiędzy centralnymi obszarami (w dużej mierze zdominowanymi przez mieszkania nabywane inwestycyjnie), a dzielnicami na obrzeżach. W pozostałych lokalizacjach (Wrocław, Kraków, Łódź) wahania cen nie przekraczają 1 proc. W Łodzi obecna średnia cena, po jakiej dochodzi do transakcji (7 449 zł za m kw.), jest o 7,9 proc. niższa niż przed rokiem.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań za m kw.

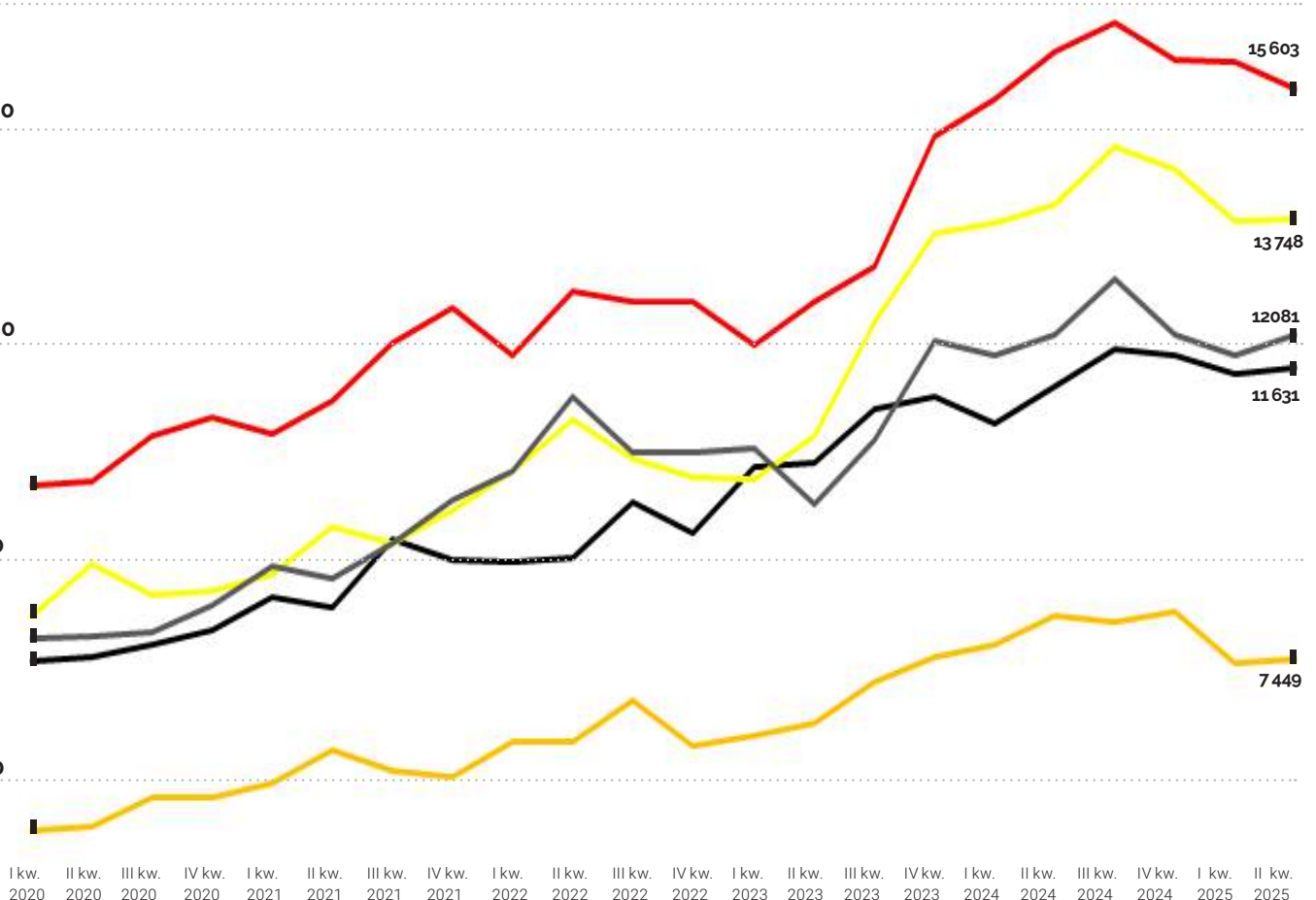
17500

15000

12000

9000

6000

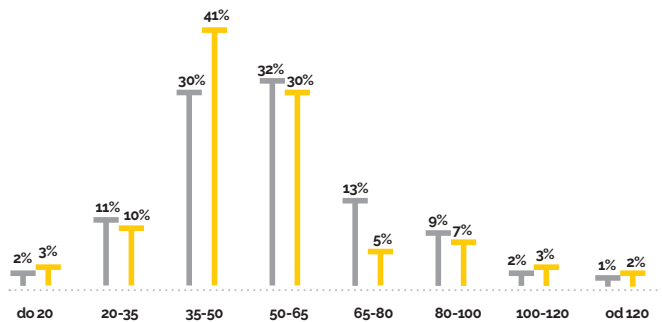


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2025/m kw.	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	11 631 zł	0,8%	2,5%	3,9%	2,1%	509 000 zł	44
Kraków	13 748 zł	0,3%	-1,4%	4,9%	1,6%	633 000 zł	46
Warszawa	15 603 zł	-2,4%	-3,3%	5,3%	1,6%	835 000 zł	55
Gdańsk	12 081 zł	2,4%	-0,2%	1,6%	1,1%	594 000 zł	49
Łódź	7 449 zł	0,8%	-7,9%	4,4%	2,8%	369 000 zł	49

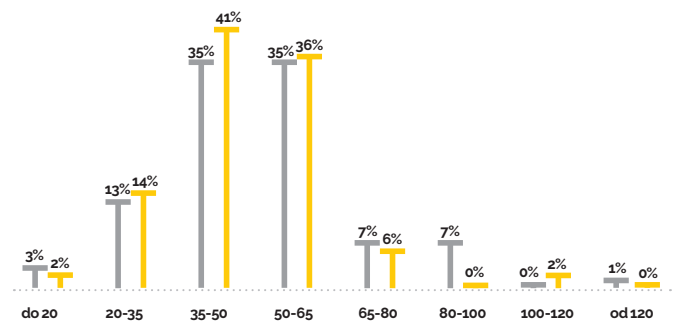
Powierzchnia (m²)

T 2024 kw. II T 2025 kw. II

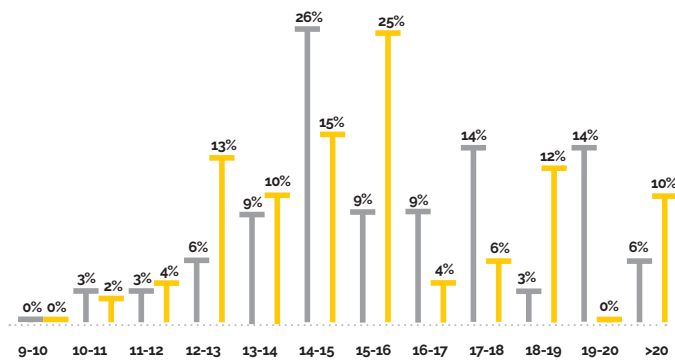
Warszawa



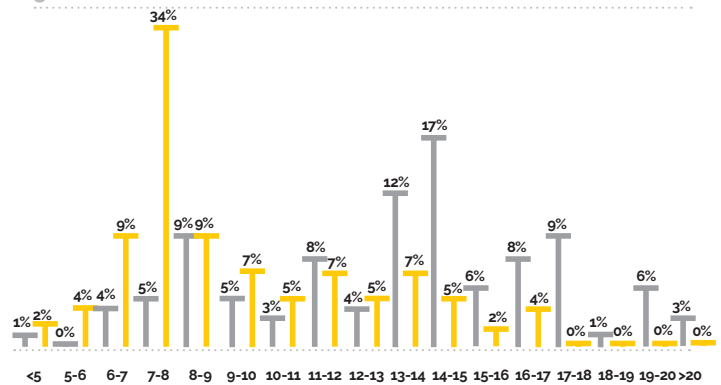
5 MIAST

Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

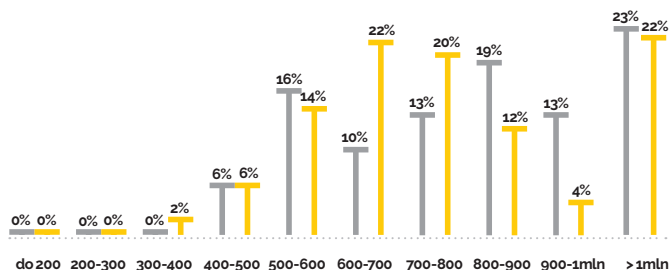


5 MIAST

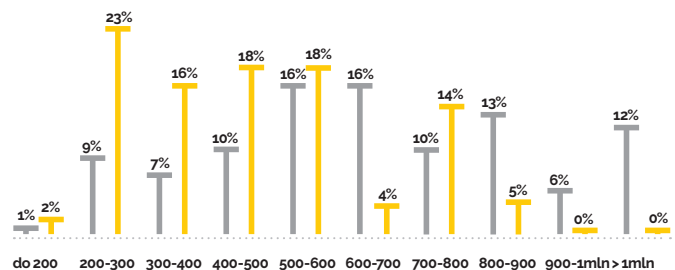


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST

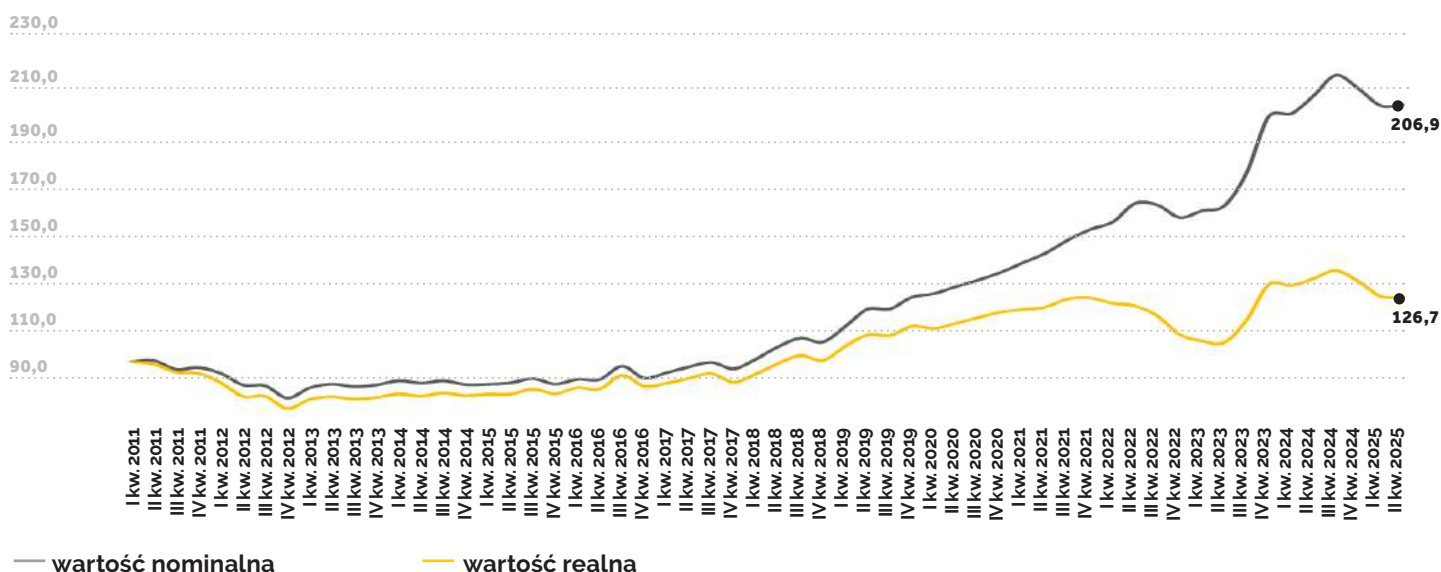


Parametry transakcji na rynku wtórnym

Wprawdzie na rynku mówi się o tym, że coraz bardziej aktywni bywają klienci poszukujący mieszkań 3-4 pokojowych, to w transakcjach sprzedaży w drugim kwartale 2025 r. takie mieszkania nie pojawiają się zbyt często. W Warszawie sprzedaż mieszkań o metrażu ponad 65 m kw. to 17 proc. całego wolumenu, podczas gdy w innych największych miastach odsetek ten jest jeszcze niższy i wynosi 8 proc. Zainteresowanie skupia się zwłaszcza na segmencie 35-50 m kw., który stanowi 41 proc. sprzedaży w największych lokalizacjach.

W Warszawie ceny mieszkań rozpoczynają się zwykle od poziomu ok. 500 tys. zł, a ponad 20 proc. ofert sprzedawanych jest w cenach powyżej 1 mln. Próżno tu szukać ofert w cenie poniżej 10 tys. zł za m kw. Oferty zaczynające się od poziomu 11-12 tys. zł to zwykle albo duże powierzchnie, albo lokale nadające się do remontu.

Indeks cen mieszkań



Po spadkach z dwóch poprzednich kwartałów Indeks cen mieszkań odnotował nieznaczny wzrost. Obecna sytuacja nie zmusza wcale sprzedających do drastycznych obniżek cen. Wielu z nich zdaje sobie sprawę z potrzeby urealnienia ceny ofertowej i wydłużonego czasu sprzedaży. Choć spotykamy się na rynku z sytuacjami gwałtownych obniżek ceny ofertowej, prezentowane przykłady dotyczą zwłaszcza ofert,

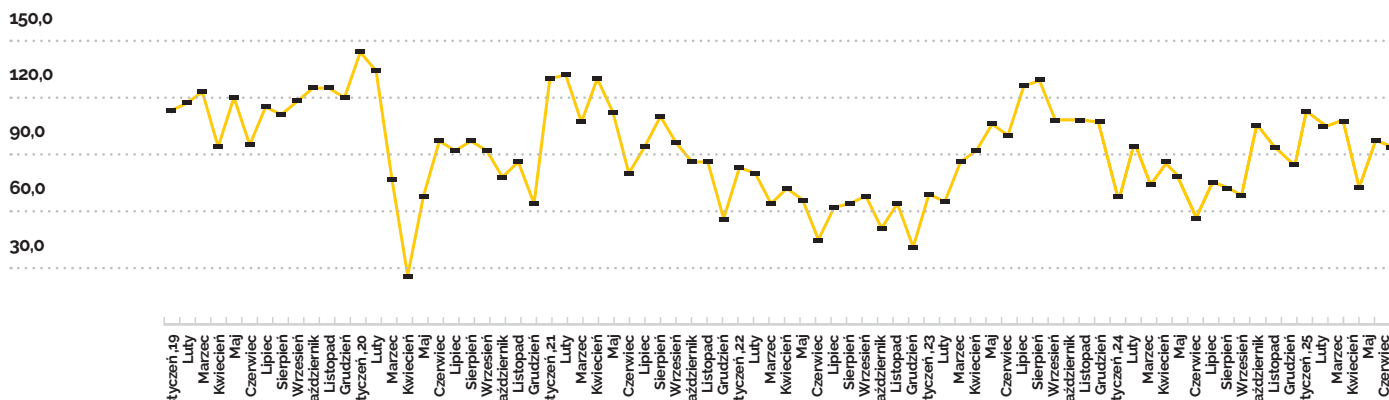
które od samego początku trafiły na rynek w cenie niedopasowanej do realiów. Za utrzymaniem zbliżonych poziomów indeksu przemawiają możliwe dalsze obniżki stóp procentowych, które mogą dać sygnał do zakupów zwłaszcza tej części rynku, która obecnie znajduje się na krawędzi zdolności kredytowej.

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

Odczyty Indeksu popytu z pierwszych miesięcy tego roku dawały nadzieję na kontynuację tego pozytywnego trendu. Kwietniowy wynik jednak rozczarował. Zapewne można to tłumaczyć kumulacją świąt i majówki, ale kolejne miesiące nie przebiły nawet poziomu 100 pkt. Takie wyniki sugerują, że w dalszym ciągu potencjalni nabywcy oczekują na poprawę warunków umożliwiających korzystne wejście na rynek.

Chyba tylko nieliczni śledzą losy kształtowania się nowego rządowego programu dopłat do kredytów, ale znacznie większa grupa jest zainteresowana możliwością kolejnych obniżek stóp procentowych. Rynek wtórny, który analizujemy, jest też pod większą presją oferty nowych mieszkań, zwłaszcza w kontekście intensywnej akcji promującej sprzedaż i większej otwartości na negocjacje cen wśród deweloperów.



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

Mieszkanie w stolicy potrzebuje ok. trzech miesięcy, aby znaleźć nabywcę gotowego zaakceptować warunki sprzedającego. Jest to jednocześnie całkiem dobry wynik, zwłaszcza w kontekście innych lokalizacji, gdzie czas oczekiwania na transakcję wynosił średnio 4,5 miesiąca. Świadomość średniego czasu sprzedaży to podstawa przy wystawianiu oferty na rynek. W sytuacji wymuszonej, szybkiej sprzedaży zbywca musi wziąć pod uwagę potrzebę ustalenia odpowiedniego poziomu cenowego, aby móc w skuteczny sposób konkurować z innymi ofertami – tym bardziej że podaż nadal kształtuje się na wysokich poziomach.

	II kw. 2024	II kw. 2025
Warszawa	73	92
5 największych miast	86	135
pozostałe miasta	107	138

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 pierwszych dwóch kwartałach br. największym zainteresowaniem klientów Metrohouse w Warszawie cieszyły się mieszkania po prawej stronie Wisły w dzielnicy Praga Południe. Co piąte sprzedane mieszkanie było położone właśnie w tym miejscu. Atutami Pragi Południe jest dobra dostępność komunikacyjna z centralnymi rejonami miasta, ale też

różnorodność substancji mieszkaniowej, która pozwala na zakup mieszkań także klientom o ograniczonym budżecie. Tradycyjnie często na miejsce zamieszkania wybieramy Mokotów (13,4 proc.), Białołękę (12,7 proc.), a także Ursynów (10,5 proc.).

Dzielnica	I - II kw. 2025
Bemowo	6,7%
Białołęka	12,7%
Bielany	4,5%
Mokotów	13,4%
Ochota	3,7%
Praga Południe	20,1%
Praga Północ	2,2%
Rembertów	<1,0%
Śródmieście	3,0%
Targówek	4,5%
Ursus	4,5%
Ursynów	10,5%
Wawer	<1%
Wesoła	<1%
Wilanów	1,5%
Włochy	3,0%
Wola	1,5%
Żoliborz	6,0%

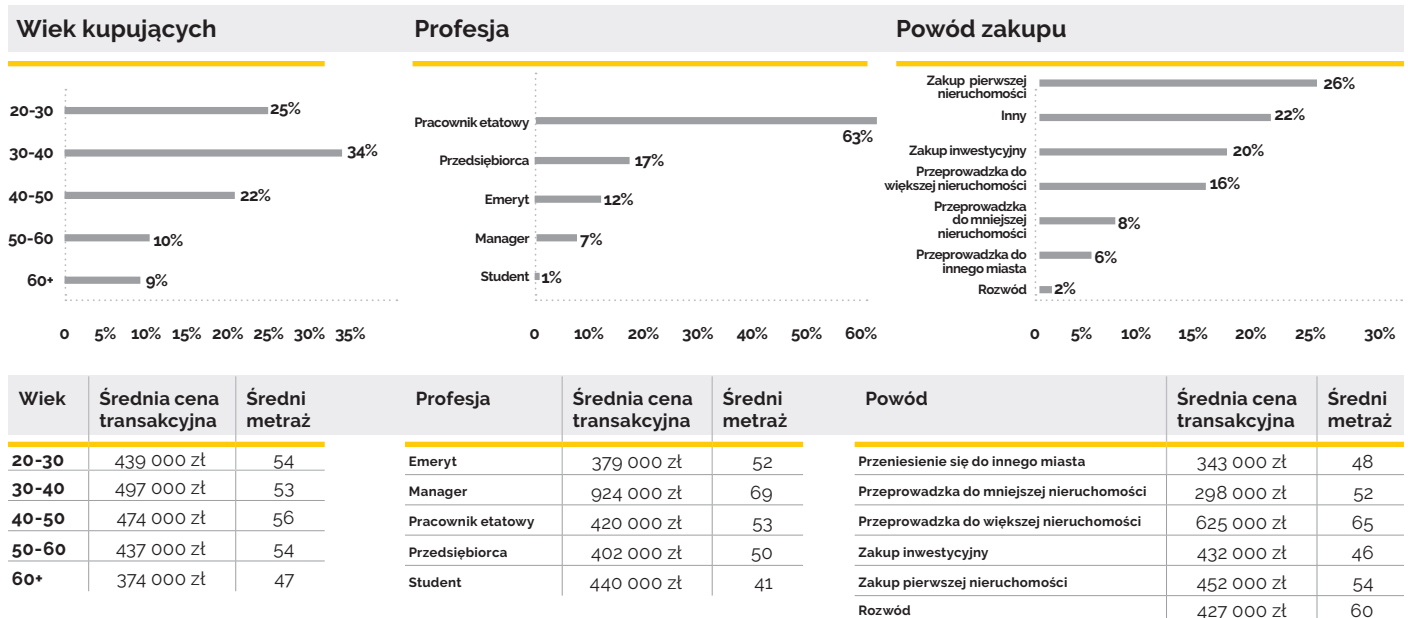


Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w I i II kw. 2025 r.

Profil Kupujących

O ile w I kw. 2025 r. co piąte nabywane mieszkanie dotyczyło klientów w grupie wiekowej do 30 lat, to obecnie udział zakupów w tym segmencie wzrósł do poziomu 25 proc. Mimo spadku stóp procentowych to właśnie ta część klientów ma największe problemy z zakupem mieszkania – począwszy

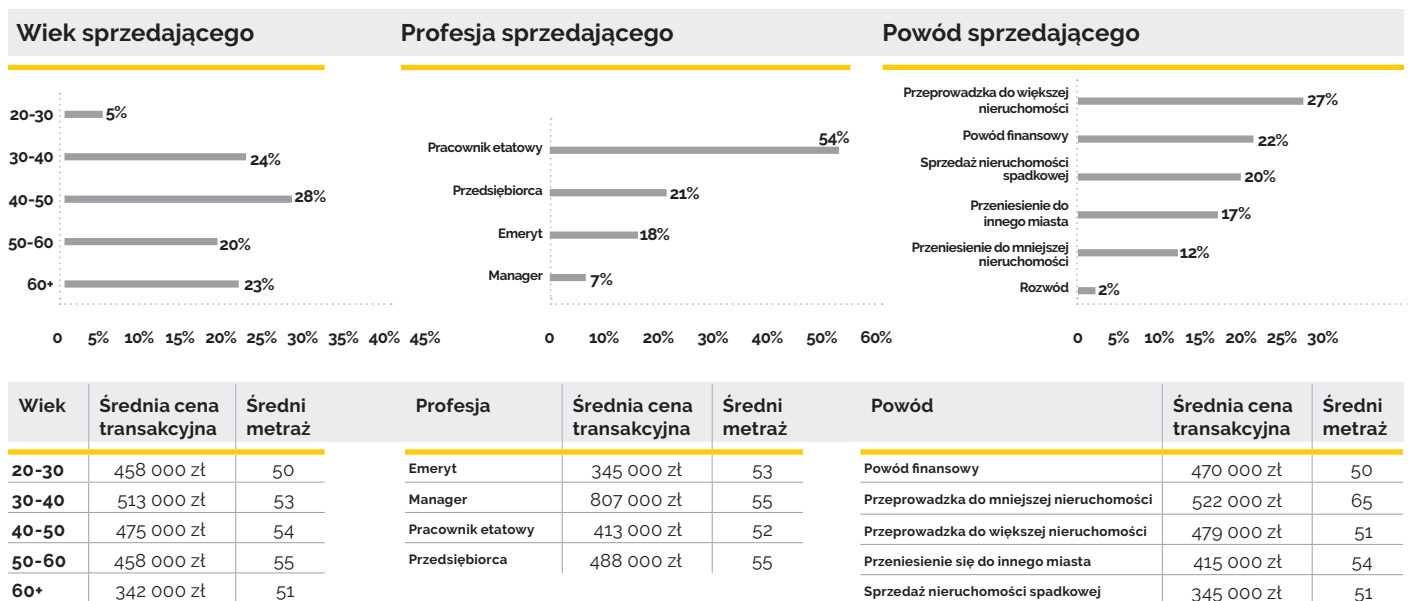
od uzbierania niezbędnych środków na wkład własny, aż do uzyskania odpowiedniej zdolności kredytowej pozwalającej na zakup finansowany środkami z banku. Zakup inwestycyjny mieszkania deklaruje 20 proc. klientów, co stanowi nieznaczny spadek w porównaniu do pierwszych miesięcy roku.



Profil Sprzedających

Klienci w wieku 40-50 lat stanowią 28 proc. wszystkich sprzedających. Jak pokazują nasze statystyki, najczęstszym powodem sprzedaży jest transakcja wiązana – zakup większego mieszkania lub domu. Tak deklaruje 27 proc. klientów Metrohouse. Zaledwie 12 proc. wszystkich transakcji zwią-

zanych jest z potrzebą zamiany mieszkania na mniejsze. Należy spodziewać się, że w przyszłości odsetek klientów zamieniających mieszkania na mniejsze będzie zwiększał się, choćby z uwagi na rosnące koszty utrzymania nieruchomości.



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 - II kw. 2025 r.

W II kw. 2025 r. rynek lokali znajdował się pod wpływem m.in. spadających stawek WIBOR. Sprawdzamy, jak ta sytuacja wpłynęła na ceny ofertowe nowych mieszkań.

Dane BIG DATA RynekPierwotny.pl x FLTR wskazują, że na spore obniżki oprocentowania oferowanych przez banki kredytów mieszkaniowych wcale nie trzeba było czekać do maja. Jeszcze przed pierwszą tegoroczną

korektą stóp procentowych NBP, w bankowych ofertach zaczęły się zmiany korzystne dla nabywców mieszkań. Warto sprawdzić, jak w warunkach takiego wsparcia ze strony rynku kredytowego zmieniały się średnie ceny nowych mieszkań z największych rynków. Kolejna kwartalna analiza jest bardziej przejrzysta dzięki nowym przedziałom ceny sprzedanych „M”. Zaczniemy jednak od średnich cen z oferty deweloperów.

Gdańsk coraz mocniej zostawia w tyle Kraków

Już tradycyjnie, krótką analizę sytuacji warto rozpocząć od średnich ofertowych cen 1 m kw. nowych lokali

mieszkalnych. W sześciu największych miastach te stawki z końca II kw. 2025 r. wyglądały następująco:

Warszawa	Kraków	Łódź
18 019 zł/wzrost o 0,8%	16 750 zł/wzrost o 1,5%	11 593 zł/wzrost o 1,0%
Wrocław	Poznań	Gdańsk
14 720 zł/spadek o 0,3%	13 514 zł/wzrost o 0,9%	17 620 zł/wzrost o 3,7%

Na uwagę z całą pewnością zasługuje kolejny rekord cenowy Warszawy. Polska stolica przekroczyła bowiem poziom 18 000 zł/m kw. Ważniejsza wydaje się jednak zmiana cenowa dotycząca Gdańska. Stolica Pomorza była po raz kolejny miastem z najszybciej drożącym

nowym metrażem. Co więcej, tempo kwartalnych zmian cenowych przyspieszyło (z 3,1% do 3,7%). Dlatego Gdańsk pod względem cen nowego metrażu znów zostawił w tyle Kraków i zbliżył się do Warszawy.

W Krakowie znacznie spokojniej niż nad morzem

Duży wzrost gdańskiej średniej ceny 1 m kw. był związany głównie z rosnącym udziałem w ofercie mieszkań kosztujących powyżej 20 000 zł/m kw. Pod koniec czerwca 2025 r. takie „M” stanowiły już 31% oferty gdańskich deweloperów. Analogiczny wynik z Warszawy (24%) był dużo

mniej, nie wspominając np. o Krakowie (13%). W drugim największym mieście kraju, zmiany struktury cenowej oferty były nieduże. Inna sytuacja dotyczyła Gdańska, gdzie od kwietnia do czerwca br. nadal rozbudowywał się segment najdroższych mieszkań deweloperskich.

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

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - II kw. 2025 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - I kw. 2025 r.	Kwartalna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	18 019 zł	17 878 zł	+0,8%
Kraków	16 750 zł	16 508 zł	+1,5%
Łódź	11 593 zł	11 473 zł	+1,0%
Wrocław	14 720 zł	14 764 zł	-0,3%
Poznań	13 514 zł	13 397 zł	+0,9%
Gdańsk	17 620 zł	16 993 zł	+3,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Czas na analizę nowych przedziałów cenowych

Powyżej pojawiła się wzmianka na temat rosnącego udziału rynkowego gdańskich mieszkań deweloperskich kosztujących ponad 20 000 zł/m kw. Czasem warto jednak podzielić ten przedział cenowy na dwa (od 20 001 do 25 000 zł/m kw. oraz ponad 25 000 zł/m kw.). Wykres przedstawiający rozkład cen 1 m kw. sprzedanych w metropoliach lokali deweloperskich, uwzględnia właśnie taki bardziej szczegółowy podział.

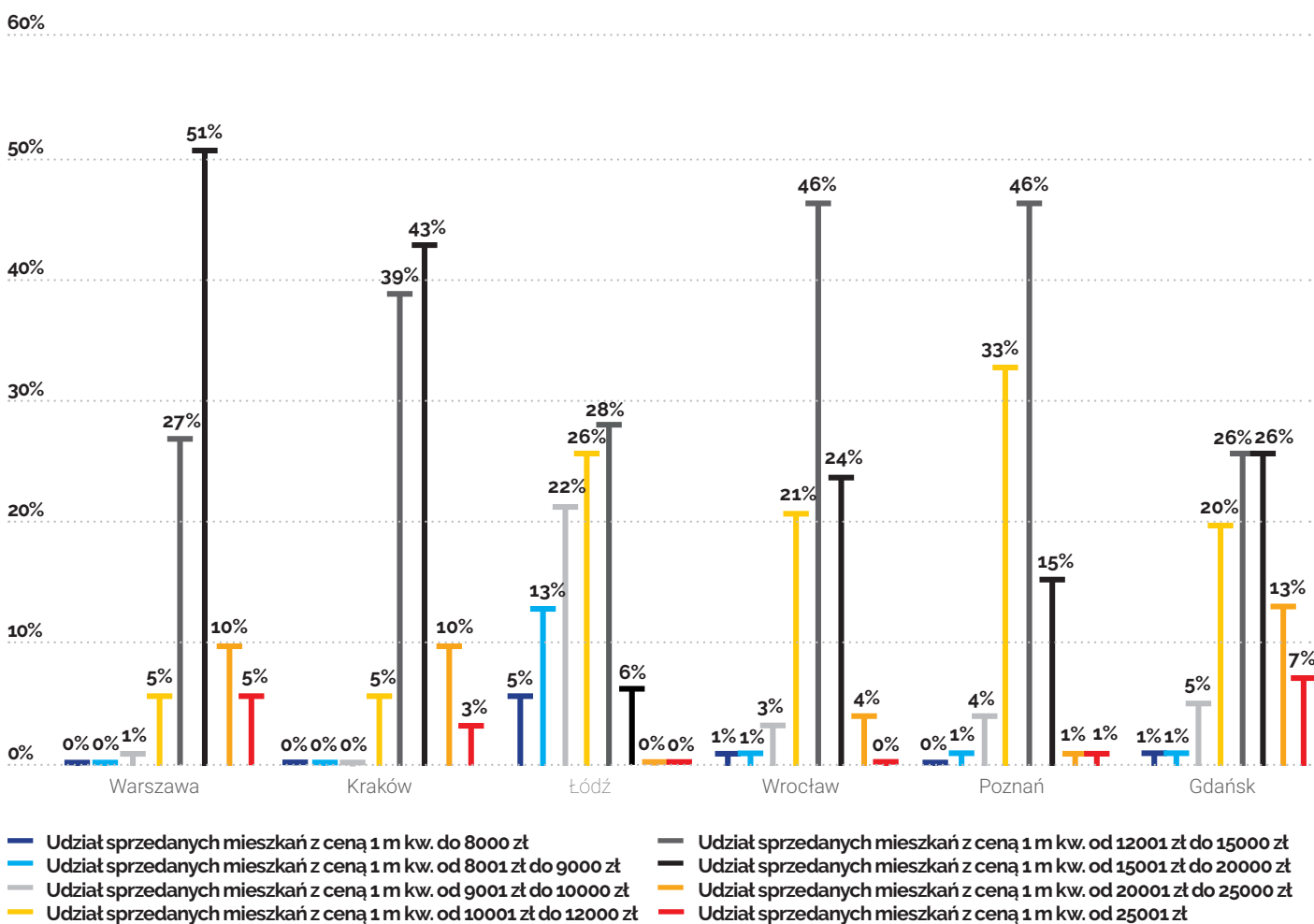
Przy okazji wprowadzonych zmian w sposobie prezentacji danych, zniknął osobny przedział dla sprzedanych nowych mieszkań za mniej niż 7000 zł/m kw. To uzasadnione, bo nawet w Łodzi obrót takimi lokalami deweloperskimi jest już tylko minimalny. W ciągu ostatnich 2 - 3 lat, wzrosło natomiast znaczenie segmentu nowych mieszkań kosztujących od 20 001 zł/m kw. do 25 000 zł/m kw.

Gdańsk zaskoczył udziałem najdroższej sprzedaży

Dzięki nowym przedziałom cenowym, wykres prezentujący rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich, może nam powiedzieć nieco więcej o specyfice poszczególnych rynków. Uwagę zwraca m.in. fakt, że w II kw. 2025 r. to Gdańsk, a nie Warszawa przodował pod względem udziału sprzedażowego nowych mieszkań kosztujących powyżej 25 000 zł/m kw. (7% vs 5% sprzedaży deweloperów). Co więcej, wynik dotyczący Gdańska niemal podwoił się w II kw. 2025 r.

Widzimy zatem, że decyzje gdańskich deweloperów o wprowadzaniu do oferty najdroższych mieszkań dość dobrze korespondują z popytem. W ujęciu liczbowym, a nie procentowym, sprzedaż warszawskich nowych „M” za ponad 25 000 zł/m kw. jest oczywiście dużo większa niż na terenie Gdańska. Niemniej jednak struktura procentowa sprzedaży też wydaje się istotna. Potwierdza ona np. różnicę między Gdańskiem i Krakowem. W mieście Kraka sprzedażowy udział najdroższych mieszkań też się zwiększył wiosną, ale nie tak bardzo, jak na gdańskim rynku pierwotnym.

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



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

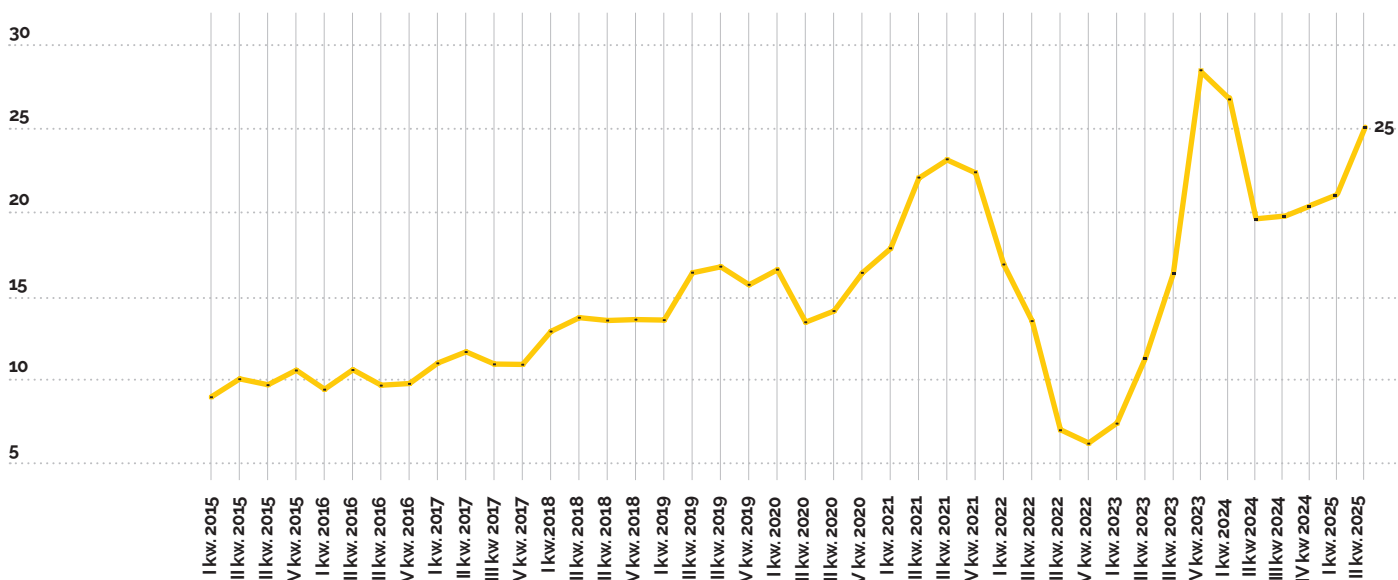
Drugi kwartał 2025 r. przyniósł wyraźne ożywienie na rynku kredytów hipotecznych. Dane BIK pokazują wzrost liczby wniosków aż o 29% r/r do 111,7 tys., a średnia kwota kredytu sięgnęła 467,6 tys. zł (+7,4% r/r). Te dane to sygnał, że rynek zaczyna reagować na impuls związany z obniżeniem stóp procentowych przez RPP. Spadki stóp procentowych w maju o 0,5 p.p. oraz znana już nam obniżka o kolejne 0,25 p.p. na początku lipca, przyczyniły się do większego zainteresowania klientów kredytami hipotecznymi. Nie chodzi tylko o wysokość comiesięcznej raty kredytu, ale również o poprawę zdolności kredytowej klientów, co dla niektórych było kluczowe w decyzji o zakupie nieruchomości.

Wyraźnie widać zmianę nastawienia wśród klientów w kwestii sposobu oprocentowania kredytu. Jeszcze na początku roku dominowała chęć zamrożenia raty na stałym poziomie, a teraz coraz częściej pojawiają się pytania o kredyty ze zmiennym oprocentowaniem. Kluczowe pytanie brzmi: jak dalej będą wyglądać warunki cenowe kredytów w obu wariantach oprocentowania? Rynek spekuluje na temat jeszcze jednej obniżki stóp procentowych o 0,25% p.p. między wrześniem i grudniem. Dane o inflacji za II kwartał 2025 (kwiecień 4,3%, maj 4,0% i czerwiec 4,1%) oraz najnowsza projekcja inflacji pokazują, że mogą być do tego przesłanki. Pomimo coraz mniejszej różnicy nominalnej pomiędzy tymi dwoma sposobami oprocentowania kredytu, to nadal oprocentowanie stałe pozostaje niższe, ale oprocentowanie zmienne zaczyna być realną alternatywą.

WIBOR powoli odchodzi w zapomnienie. To jedno z ważniejszych wydarzeń drugiego kwartału. Narodowa grupa robocza ds. wskaźników referencyjnych w końcu wybrała nowy i będzie nim POLSTR, czyli Polish Short Term Rate. Brzmi na razie trochę obco, ale pamiętajmy, że również „WIBOR” potrzebował czasu, by wejść do codziennego języka. Nowy wskaźnik ma wejść do użycia w przypadku kredytów firmowych w 2026 r., a w kredytach hipotecznych zaczniemy go stosować od 1 stycznia 2027 r. Dużą różnicą w stosunku do poprzedniej stawki jest sposób wyliczania wskaźnika, który będzie opierał się na rzeczywistych danych historycznych, a nie prognozach jak to było do tej pory. POLSTR ma być bardziej przejrzysty i bezpieczny.

Program „Pierwsze Klucze” jednak nie wejdzie w życie. Rząd ogłosił rezygnację z jego wdrożenia, przekierowując planowane środki na budownictwo społeczne. Ministerstwo Rozwoju i Technologii oficjalnie potwierdziło, że nie trwają prace nad żadnym nowym kredytowym programem wsparcia. To jasny sygnał dla czekających na dopłaty, że w najbliższym czasie nie należy spodziewać się powrotu preferencyjnych kredytów z udziałem państwa. Na horyzoncie nie widać alternatyw i przyszedł czas, by budować strategię zakupu własnej nieruchomości bez oglądania się na wsparcie dopłatami.

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

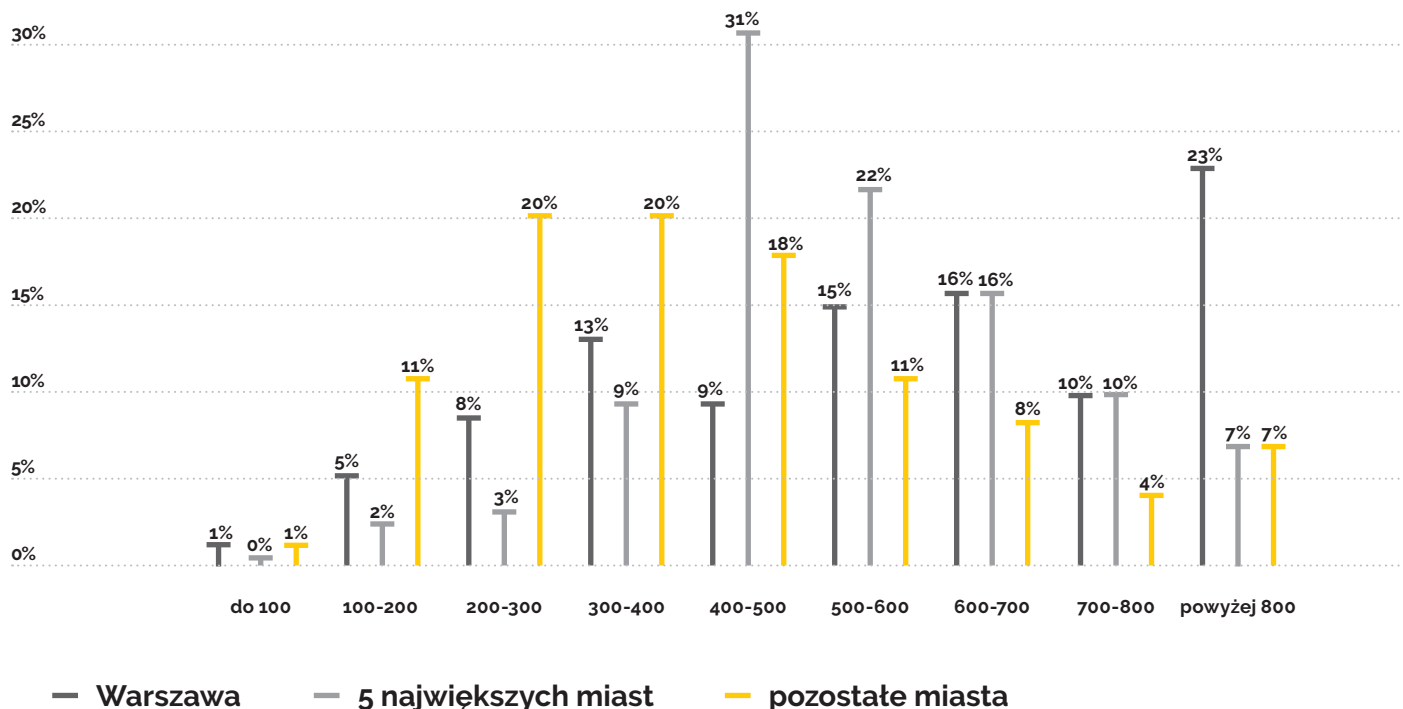


Wolumen udzielonych kredytów hipotecznych w II kw. 2025 r. mógł wynieść ok. 25 mld zł, co jest najlepszym wynikiem sprzedażowym w ciągu pięciu ostatnich kwartałów. U podstaw coraz lep-

szych nastrojów w bankach finansujących zakupy nieruchomości stoi w dużej mierze poprawa koniunktury związana ze spadkami stóp procentowych.

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)



Analizując dane sprzedażowe ekspertów finansowych Credipass widać wyraźne różnice w rozłożeniu kwotowym kredytów wypłacanych w zależności od wielkości miasta. W Warszawie kredyty w kwocie ponad 700 tys. zł to już jedna trzecia wszystkich kredytów, podczas gdy w koszyku pozostałych dużych miast tylko 17 proc., a w pozostałych lokalizacjach 11 proc. W przypadku kredytów do 300 tys. zł z kolei to w mniejszych ośrodkach jest to przedział często

goszczący w statystykach. 32 proc. udzielanych kredytów nie przekracza tej kwoty.

W przypadku dużych miast dominantę stanowią kredyty pomiędzy 400 a 600 tys. zł, które odpowiadają za 53 proc. wypłat kredytów udzielanych za pośrednictwem ekspertów Credipass.

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw 2024	III kw 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025
Warszawa	454 252 zł	466 345 zł	557 872 zł	629 367 zł	670 409 zł	612 601 zł	701 275 zł
5 największych miast	411 061 zł	450 122 zł	518 388 zł	539 627 zł	541 219 zł	571 404 zł	575 030 zł
pozostałe miasta	383 202 zł	357 900 zł	378 220 zł	358 408 zł	361 535 zł	375 409 zł	377 054 zł

II kw. 2025 w przypadku dwóch segmentów analizowanych lokalizacji nie przyniósł znaczących zmian w wielkości wypłacanego kredytu. W koszyku dużych miast (oprócz Warszawy) średni kredyt wynosi 575 tys. zł., a w pozostałych lokalizacjach jest to prawie 378 tys. zł.

Istotne zmiany dotyczą stolicy. W Warszawie o 88 tys. zł wzrosła średnia kwota kredytu i wynosi 701 tys. zł. Choć jest to duża różnica w stosunku do I kw., to należy pamiętać, że już w końcu roku średnia w Warszawie wynosiła 670 tys. zł, by w następnym kwartale spaść do poziomu 612 tys. zł.

Wysokość raty kredytu

Spadki w końcu są zauważalne. Obniżki stóp procentowych zaczynają przynosić realne oszczędności kredytobiorcom. W przypadku kredytu hipotecznego na 30 lat i kwoty 400 tys. zł rata zmniejszyła się średnio o 200-210 zł w porównaniu do początku roku. To efekt spadku stawek referencyjnych i nieco łagodniejszego podejścia banków do marż.

Największą różnicę odczuli posiadacze kredytów ze zmiennym oprocentowaniem. Część z nich po raz pierw-

szy od dwóch lat zobaczyła realny spadek raty. W przypadku ofert ze stałą stopą również widać korekty w dół, choć są one wolniejsze i mniej spektakularne.

Co ważne: mimo niższych rat, całkowity koszt kredytu niekoniecznie się zmniejszył – część banków rekompensuje spadek przychodów wyższymi prowizjami i dodatkowymi opłatami. Dlatego warto spoglądać nie tylko na ratę, ale na całkowitą kwotę do zapłaty.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	III kw. 2024		IV kw. 2024		I kw. 2025		II kw. 2025	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	4 344 zł	4 172 zł	4 536 zł	4 326 zł	4 540 zł	4 318 zł	4 215 zł	3 978 zł
500 000 zł	2 715 zł	2 607 zł	2 835 zł	2 704 zł	2 838 zł	2 698 zł	2 634 zł	2 486 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 II kw. 2025 r. 2634 zł raty kredytu przy racie zmiennej, a przy racie okresowo stałej 2486 zł. Wartości te są na niższym poziomie jak

w poprzednim kwartale. Podobnie jest w przypadku kupujących mieszkanie za 800 tys. zł – w tym przypadku spadek wysokości raty jest również widoczny w stosunku do I kwartału 2025 r. Miesięczne zobowiązania wyniosły odpowiednio 4215 zł i 3978 zł.

Zdolność kredytowa

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa wyniosła dla rodziny 2+2 - 770 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 813 tys. zł w porównaniu do 787 tys. zł w I kwartale 2025 r. W przypadku osób samodzielnie starających się o kredyt sytuacja także polepszyła się – zdolność wzrosła do poziomu 517 tys. zł (w I kw. 2025 r. wynosiła 494 tys. zł).

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025
Rodzina 2+2	753 000 zł	771 000 zł	741 000 zł	723 000 zł	753 000 zł	770 000 zł
Para nieformalny związek	746 000 zł	742 000 zł	766 000 zł	763 000 zł	787 000 zł	813 000 zł
Singiel	469 000 zł	480 000 zł	474 000 zł	475 000 zł	494 000 zł	517 000 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.

Dane za drugi kwartał 2025 roku potwierdzają, że rynek nieruchomości w największych miastach wchodzi w fazę ostrożnej stabilizacji. Z jednej strony obserwujemy kontynuację procesów korekty cen, jak w Warszawie, gdzie średnie ceny spadły o 2,4 proc., z drugiej – pojedyncze wzrosty, jak w Gdańsku pokazują, że sytuację należy analizować, biorąc pod uwagę lokalną odmienność rynków. W stolicy duża podaż i wydłużający się czas sprzedaży wymuszają dostosowanie cen do oczekiwań nabywców. Rośnie też rozbieżność między ceną początkową a finalną, co jest jasnym sygnałem dla sprzedających – właściwa wycena już na początku ekspozycji to dziś klucz do skutecznej transakcji. Rynek wtórny pozostaje pod presją silnej oferty deweloperów, ale jego atutem jest większa dostępność lokalizacji i bardziej elastyczne podejście do negocjacji.

Raport Metrohouse i Credipass wskazuje jednak na stałą koncentrację popytu wokół mieszkań o metrażach 35-50 m kw. Jednocześnie te dane należałoby zestawiać z badaniami grupy klientów sprzedających, które sugerują, że sprzedaż mieszkania prowadzi w 27 proc. do zakupu nieruchomości o większej powierzchni. To może potwierdzać obserwacje pośredników Metrohouse o zwiększeniu zainteresowania także większymi i droższymi nieruchomościami. Jednak pomimo spadku stóp procentowych, wielu klientów wciąż nie decyduje się na zakup – głównie z uwagi na nadal ograniczoną zdolność kredytową.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Drugi kwartał 2025 roku przyniósł dalsze ożywienie na rynku kredytów hipotecznych. Głównym źródłem pozytywnego impulsu były obniżki stóp procentowych dokonane przez Radę Polityki Pieniężnej. Choć Prezes NBP nie potwierdził jasno, że rozpoczął się cykl obniżek, to jednak rynek spodziewa się kolejnych cięć. Taka zapowiedź już teraz wpływa pozytywnie na nastroje wśród Klientów i wracają oni do planów mieszkaniowych. Nic dziwnego – niższe stopy to szansa na wyższe kwoty kredytów czy tańszą ratę kredytu. Otwiera to drogę do własnego M także osobom, które do tej pory nie miały zdolności kredytowej.

Jednocześnie obniżki stóp to szansa dla obecnych kredytobiorców – obserwujemy rosnące zainteresowanie refi-

nansowaniem zobowiązań i przenoszeniem kredytów do innych banków na korzystniejszych warunkach. Wiele klientów właśnie teraz zyskuje realną możliwość optymalizacji kosztów finansowania.

Interesującym zjawiskiem jest fakt, że oprocentowanie okresowo stałe kredytów hipotecznych było w drugim kwartale przeciętnie o 1 punkt procentowy niższe niż oprocentowanie zmienne. Nie dziwi więc, że nadal to oprocentowanie stałe jest wybierane przez zdecydowaną większość klientów. Nadal głównym czynnikiem wspierającym popyt pozostaną zmiany stóp procentowych oraz ogólna poprawa warunków gospodarczych.

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](https://www.facebook.com/credipass.pl)



credipass.pl



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