Barometr

Metrohouse & Credipass

credipass

20 LAT | metrohouse



Nr 30
III kw. 2026 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:
  Marek Wielgo (RynekPierwotny.pl)
- Skład graficzny:
  Emilia Banacka

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

rynek pierwotny.pl

Kolejne wydanie raportu:

Data wydania:
• II połowa stycznia 2027
• II połowa kwietnia 2027

Zawartość:
• omówienie danych z IV kw. 2026
• omówienie danych z I kw. 2027

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 - III 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

Trzeci kwartał 2026 roku przyniósł na rynku nieruchomości wyraźny rozdźwięk między cenami a aktywnością kupujących na rynku wtórnym. Indeks Cen Mieszkań Metrohouse wzrósł do 218,3 pkt (+5,4% r/r) i zatrzymał się zaledwie punkt poniżej historycznego maksimum z 2024 roku. Wzrost nie miał jednak powszechnego charakteru – jego motorem była Warszawa, gdzie średnia cena transakcyjna zwiększyła się w ciągu kwartału o 6,3%, do 16 823 zł/m kw.

Za tym wynikiem w dużej mierze stoi zmiana struktury transakcji: prawie co trzecie mieszkanie sprzedane w stolicy miało mniej niż 35 m kw., a małe lokale są najdroższe w przeliczeniu na metr. Na drugim biegunie znalazła się Łódź – jedyne z analizowanych miast, w którym ceny są niższe niż przed rokiem (-5,3% r/r).

Rosnącym średnim nie towarzyszy presja popytu – na nabywcę mieszkania w Warszawie czeka się średnio 129 dni, ponad 3,5 tygodnia dłużej niż przed rokiem

Rosnącym średnim nie towarzyszy presja popytu. Kupujący, mając do wyboru także ok. 20 tys. gotowych mieszkań deweloperskich, nie czują pośpiechu – na nabywcę w Warszawie czeka się średnio 129 dni, ponad 3,5 tygodnia dłużej niż przed rokiem. Na rynku pierwotnym najmocniej podrożał Wrocław (+4,7% kw./kw.), a Warszawa ponownie zbliżyła się do granicy 20 tys. zł/m kw. Średnie rosną jednak głównie za sprawą zmiany struktury oferty – w stolicy liczba mieszkań droższych niż 20 tys. zł/m kw. zwiększyła się w ciągu roku o 34%, a tych do 15 tys. zł/m kw. ubyło blisko 20%.

Rynek kredytowy pobił kolejny rekord – wartość nowo udzielonych kredytów hipotecznych sięgnęła 42,08 mld zł, o 4,7% więcej niż w poprzednim kwartale. Blisko jedną trzecią akcji kredytowej stanowią jednak refinansowania. Otoczenie staje się przy tym mniej przyjazne: inflacja we wrześniu wzrosła do 4,1% r/r, banki podnoszą oprocentowanie okresowo stałe (6,23% wobec 5,48% przy stopie zmiennej), a zdolność kredytowa rodziny 2+2 spadła z rekordowych 803 do 751 tys. zł.

Zapraszamy do szczegółowej lektury jubileuszowego, 30. wydania raportu Barometr Metrohouse i Credipass, przygotowanego we współpracy z portalem RynekPierwotny.pl.

Czy wiesz, że:



Na rynku deweloperskim w największych miastach jest ok. **20 tys. gotowych mieszkań**.



O 34% wzrosła w ciągu roku liczba mieszkań deweloperskich w Warszawie z ceną powyżej 20 000 zł za m².



538,5 tys. zł – rekordowa średnia kwota wnioskowanego kredytu w lipcu 2026 r. (dane BIK).

Rynek wtórny





Marcin Jańczuk

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

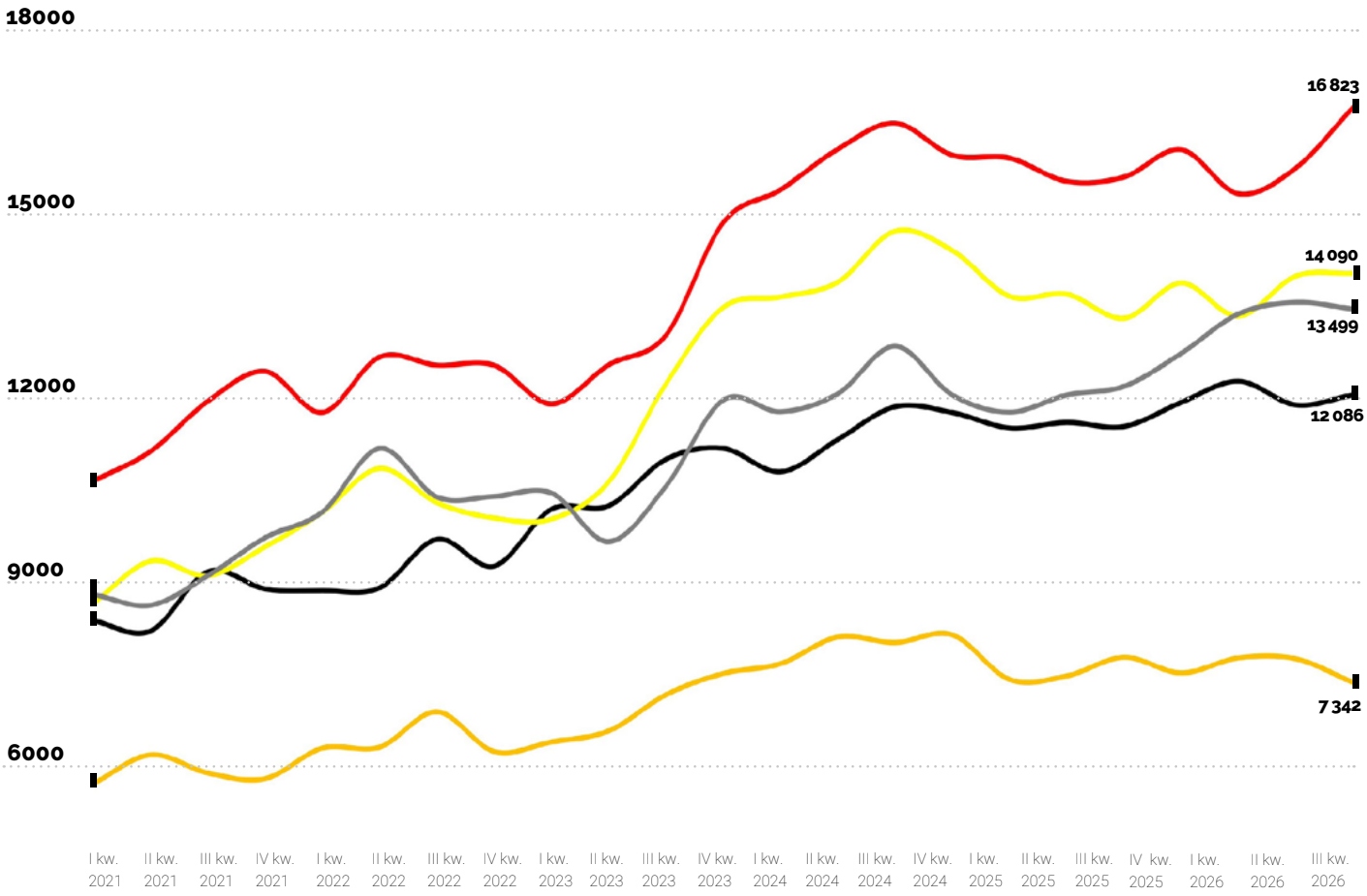
Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Dane z transakcji dokonywanych przez pośredników Metrohouse w największych miastach Polski pokazują, że rynek przestał poruszać się w jednym kierunku. Najmocniej drożała stolica: średnia cena metra kwadratowego w aktach notarialnych wyniosła tu 16 823 zł – o 6,3 proc. więcej niż w II kw. i o 7,3 proc. więcej niż przed rokiem. Niewielki wzrost odnotowano we Wrocławiu (12 086 zł, +1,4 proc.), a w Krakowie ceny praktycznie się nie zmieniły (14 090 zł, +0,3 proc.). W Gdańsku średnia obniżyła się nieznacznie, do 13 499 zł (-0,8 proc.), choć w ujęciu rocznym to wciąż miasto z najwyższą dynamiką – ceny są tam o 10,4 proc. wyższe niż w III kw. 2025 r.

Na tle pozostałych rynków wyróżnia się Łódź. Średnia cena transakcyjna spadła tam do 7 342 zł za m kw., czyli o 5 proc. w porównaniu z poprzednim kwartałem i o 5,3 proc. rok do roku. To jedyne z analizowanych miast, w którym kupujący płacą dziś mniej niż przed rokiem. W pozostałych ośrodkach roczne wzrosty mieszczą się w przedziale od 4,5 proc. (Wrocław) do 10,4 proc. (Gdańsk).

Sprzedający muszą też częściej korygować oczekiwania: różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową wynosiła od 2,8 proc. w Warszawie do 5 proc. w Łodzi, a negocjacje z kupującym obniżały cenę o kolejne 1,2–3,2 proc. Najmniej skłonni do ustępstw pozostają sprzedający w stolicy, gdzie negocjacje odbierały średnio zaledwie 1,2 proc. ceny.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań za m kw.

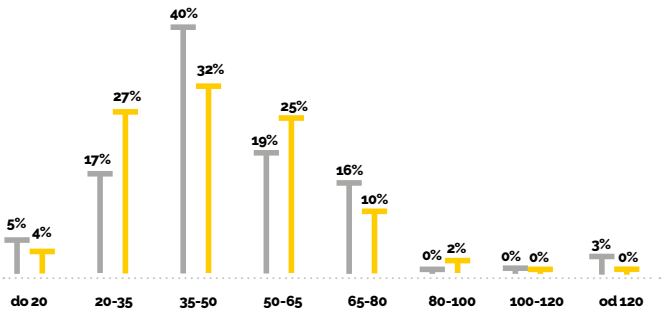


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w III kw. 2026/m kw.	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	12 086 zł	1,4%	4,5%	4,8%	2,2%	472 000 zł	39
Kraków	14 090 zł	0,3%	5,5%	3,3%	3,0%	516 000 zł	39
Warszawa	16 823 zł	6,3%	7,3%	2,8%	1,2%	745 000 zł	45
Gdańsk	13 499 zł	-0,8%	10,4%	4,0%	3,2%	595 000 zł	45
Łódź	7 342 zł	-5,0%	-5,3%	5,0%	2,5%	376 000 zł	52

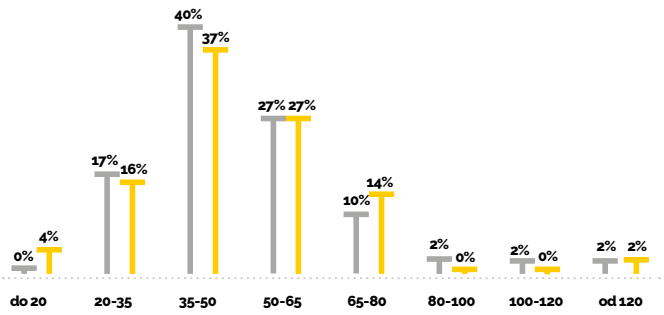
Powierzchnia (m²)

2025 kw. III 2026 kw. III

Warszawa

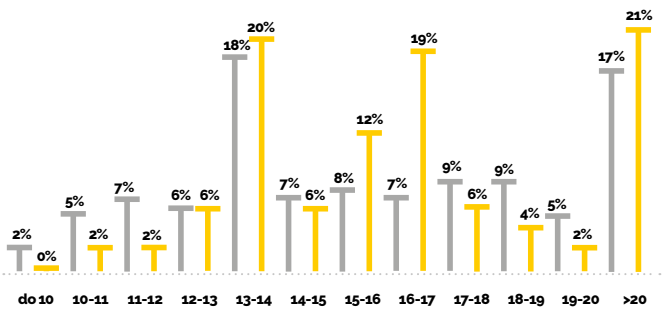


5 MIAST

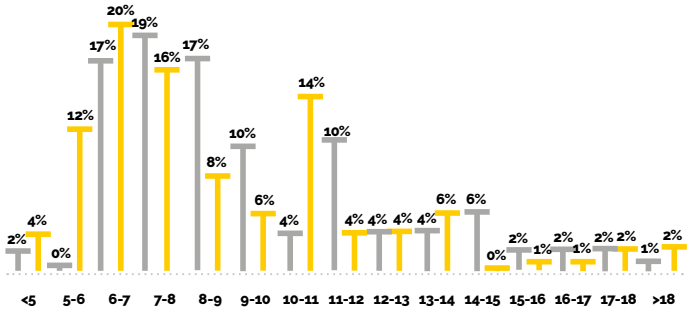


Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

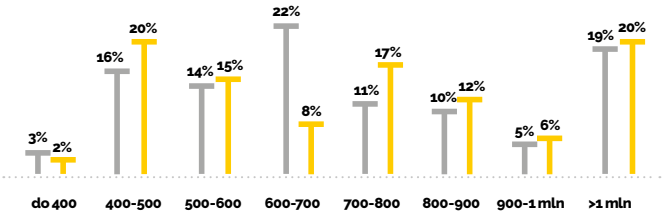


5 MIAST

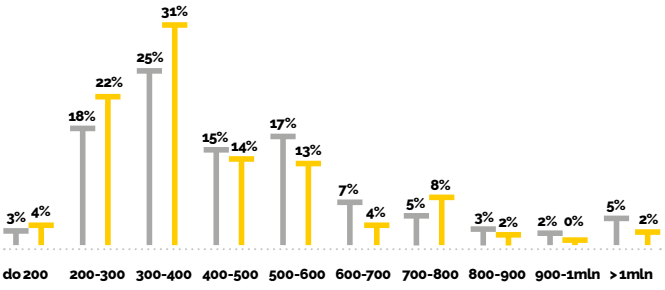


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST

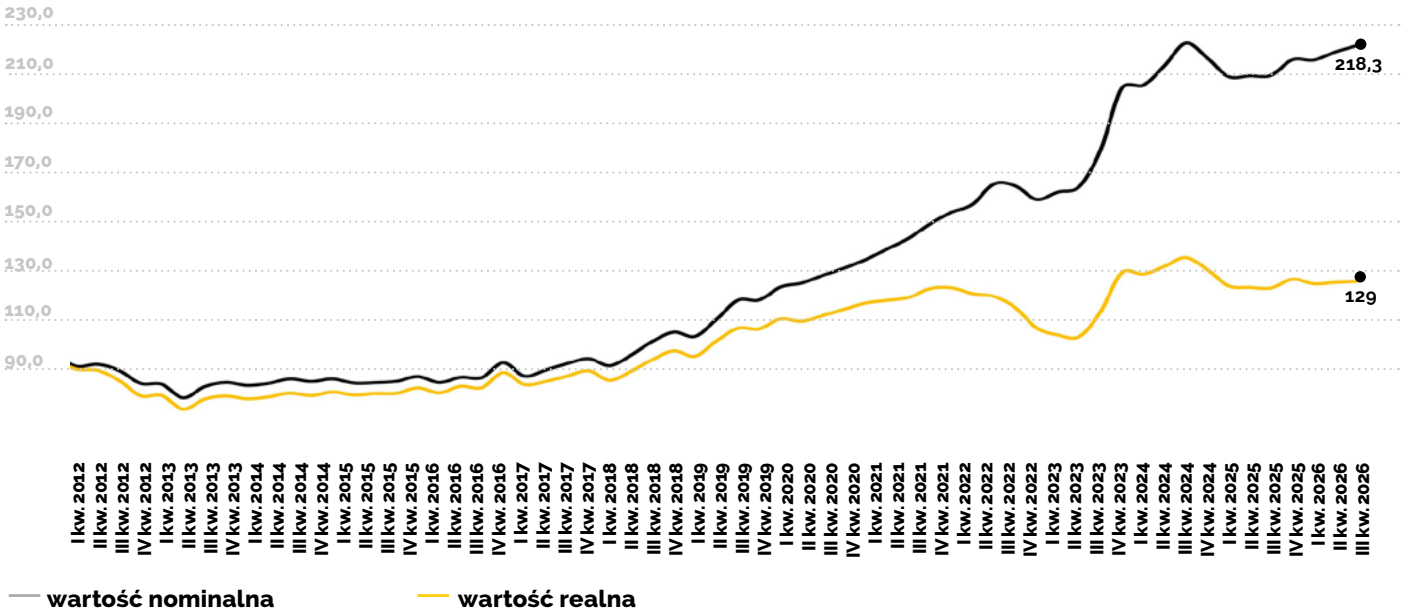


Parametry transakcji na rynku wtórnym

W III kw. 2026 r. w Warszawie wyraźnie zmieniła się struktura transakcji: kupujący wybierali coraz mniejsze mieszkania. Szczególnie wzrósł udział najmniejszych mieszkań – prawie co trzecia transakcja dotyczyła lokalu poniżej 35 m kw., podczas gdy przed rokiem była to co piąta. Mieszkania w stolicy poniżej 12 000 zł za m kw. stały się już rzadkością. W zestawieniach pośredników Metrohouse stanowiły zaledwie 4 proc. transakcji, wobec 14 proc. przed rokiem. Rośnie natomiast znaczenie najdroższego segmentu: w 21 proc. transakcji cena przekroczyła 20 000 zł za m kw., a rok wcześniej było to 17 proc. Dobrze widać tu zależność między metrażem a ceną metra: małe mieszkania są droższe w przeliczeniu na m kw.

W koszyku pozostałych pięciu największych miast 26 proc. transakcji dotyczyło mieszkań, których cena nie przekraczała 300 tys. zł. Podobnie jak w poprzednich kwartałach, wszystkie takie transakcje zawarto w Łodzi. W Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu i Gdańsku najtańsze sprzedane mieszkania kosztowały od ok. 350 do 400 tys. zł.

Indeks cen mieszkań

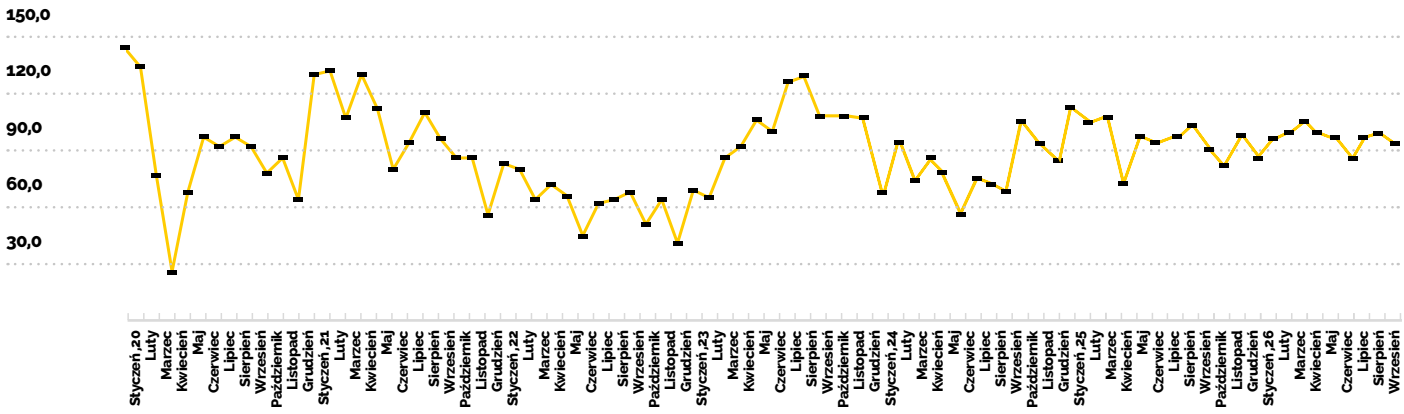


Metodologia: Indeks cen mieszkań jest skonstruowany na podstawie koszyka średnich cen transakcyjnych dla sześciu największych miast w Polsce. Za każdym razem analizie poddawane są typowe transakcje dla rynku mieszkaniowego, z pominięciem transakcji znacznie wykraczających poza typowe parametry dotyczące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

Indeks Cen Mieszkań Metrohouse w III kw. 2026 r. ponownie wzrósł i zbliżył się do szczytu z III kw. 2024 r. Wartość nominalna wyniosła 218,3 pkt, o 1,1 proc. więcej niż kwartał wcześniej i o 5,4 proc. więcej niż przed rokiem. To najwyższy odczyt od dwóch lat, zaledwie o 1 pkt niższy od historycznego maksimum (219,3 pkt). Po okresie korekty w latach 2024–2025 indeks odrobił więc niemal całe spadki. Wzrost nie miał jednak powszechnego charakteru. Jego głównym motorem była Warszawa. Otoczenie makroekonomiczne nie sprzyja dynamicznym zmianom: Rada Polityki Pieniężnej we wrześniu pozostawiła stopy procentowe bez zmian, a perspektywa dalszych obniżek się oddaliła.

Indeks popytu

Jedynie w marcu bieżącego roku odczyt indeksu przekroczył 100 pkt., co oznacza że aktywność osób poszukujących mieszkania można określić jako umiarkowaną. Potencjalni kupujący nie odczuwają presji czasowej, bo zarówno rynek wtórny, jak i rynek pierwotny pełen jest ofert dostępnych do zakupu „od ręki". Jak raportują eksperci portalu RynekPierwotny.pl, obecnie w ofercie deweloperów jest 20 tys. mieszkań z pozwoleniem na użytkowanie. Jest to niecodzienna sytuacja na przestrzeni ostatnich lat dająca klientom pełną swobodę poszukiwań, przestrzeni na porównanie ofert, ale też stwarzająca presję na zbywcach, którzy zdają sobie sprawę, że sprzedaż nieruchomości w obecnych realiach rynkowych wymaga większego niż zwykle zaangażowania.



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

Latem 2025 r. mieszkania w Warszawie sprzedawały się wyraźnie szybciej. Wtedy na nabywcę czekało się średnio ok. 3,5 miesiąca, czyli ponad 3,5 tygodnia krócej niż obecnie. W III kw. 2026 r. czas sprzedaży w stolicy wynosił, podobnie jak kwartał wcześniej, ok. 4 miesięcy. Wydłużył się również czas transakcji w pozostałych największych miastach: z niespełna 3,5 miesiąca przed rokiem do ok. 3 miesięcy i 3 tygodni. Rynek nie jest jednak jednorodny. Co trzecie mieszkanie w Warszawie znalazło nabywcę w ciągu miesiąca, a jednocześnie rośnie grupa ofert, które czekają na kupca bardzo długo. Sprzedaż trwająca ponad 12 miesięcy dotyczyła 7 proc. wszystkich transakcji, wobec 6 proc. przed kwartałem.

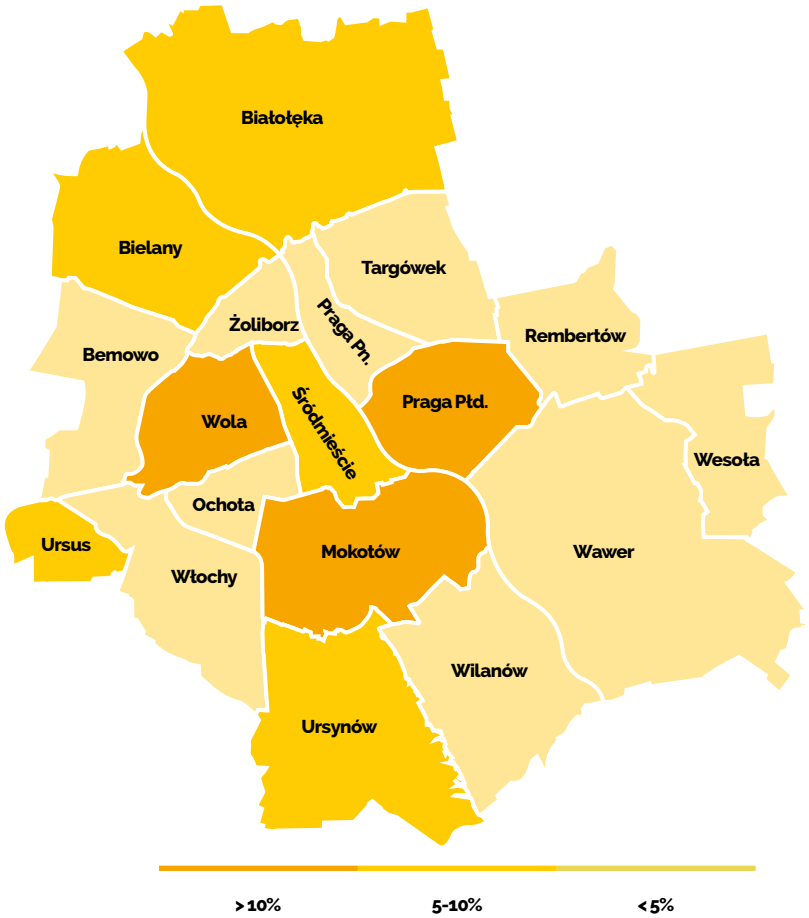
	III kw. 2025	III kw. 2026
Warszawa	104	129
5 największych miast	103	113
pozostałe miasta	105	120

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

Mokotów niezmiennie pozostaje liderem pod względem liczby transakcji przeprowadzonych przez pośredników Metrohouse – odpowiada za blisko co piątą sprzedaż mieszkania w stolicy. To dzielnica, od której wielu kupujących zaczyna poszukiwania. Dobra komunikacja, rozbudowana infrastruktura i prestiż lokalizacji sprawiają, że popyt utrzymuje się tu mimo cen należących do najwyższych w Warszawie. Wysokie miejsca w zestawieniu tradycyjnie zajmują także Praga-Południe i Wola. Zmiany widać w dalszej części stawki. Do czołówki dołączyły Bielany, które z udziałem blisko 10 proc. zrównały się z Ursynowem. Silną pozycję zbudował także Ursus (9 proc.), który przyciąga kupujących relatywnie przystępnymi cenami i nową zabudową. Na znaczeniu straciła natomiast Białołęka, która wypadła z pierwszej piątki – w ostatnich dwóch kwartałach odpowiadała za nieco ponad 5 proc. transakcji.

Dzielnica	II-III kw. 2026
Bemowo	3,0%
Białołęka	5,3%
Bielany	9,8%
Mokotów	17,9%
Ochota	1,3%
Praga-Południe	11,5%
Praga-Północ	2,3%
Rembertów	<1,0%
Śródmieście	6,0%
Targówek	3,8%
Ursus	9,0%
Ursynów	9,8%
Wawer	<1%
Wesoła	<1%
Wilanów	2,0%
Włochy	1,3%
Wola	10,5%
Żoliborz	4,5%

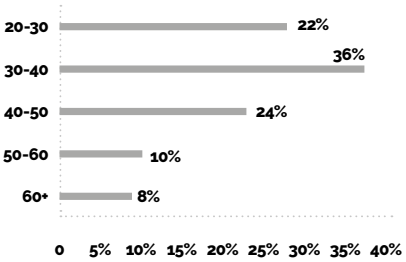


Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w II i III kw. 2026 r.

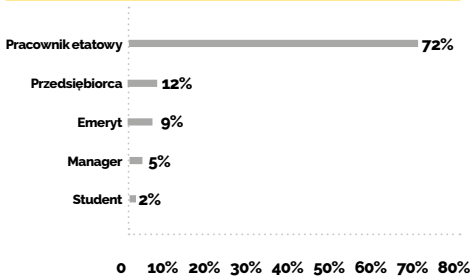
Profil Kupujących

Bez zmian pozostaje odsetek młodych osób, które kupują swoje pierwsze mieszkanie – jest to 28 proc. klientów dokonujących transakcje z pośrednikami Metrohouse. Najwięcej, bo 36 proc., stanowią osoby między trzydziestym a czterdziestym rokiem życia. Wtedy to większość nabywców kupuje swoje pierwsze mieszkanie. Bardzo zbliżony odsetek klientów do poprzedniego kwartału (18 proc.) deklaruje zakup na cele inwestycyjne.

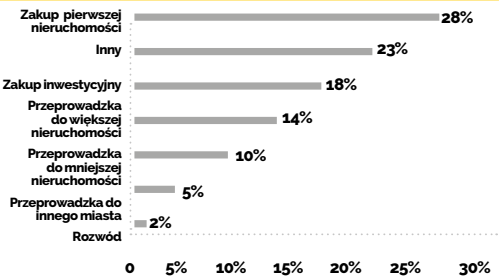
Wiek kupujących



Profesja



Powód zakupu



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	399 000 zł	54
30-40	480 000 zł	54
40-50	454 000 zł	53
50-60	462 000 zł	47
60+	371 000 zł	46

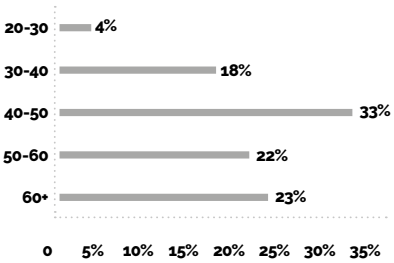
Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Emeryt	350 000 zł	46
Manager	782 000 zł	55
Pracownik etatowy	401 000 zł	54
Przedsiębiorca	480 000 zł	52
Student	384 000 zł	44

Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Przeniesienie się do innego miasta	436 000 zł	51
Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	318 000 zł	49
Przeprowadzka do większej nieruchomości	535 000 zł	68
Zakup inwestycyjny	392 000 zł	46
Zakup pierwszej nieruchomości	451 000 zł	53
Rozwód	408 000 zł	48

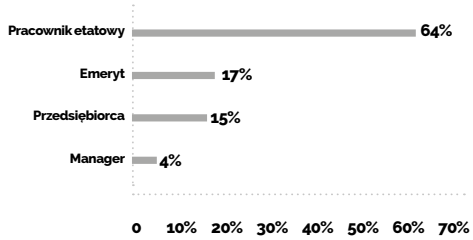
Profil Sprzedających

Jako optymistyczny należy odebrać fakt, że prawie 30 proc. sprzedających dokonuje transakcji po to, aby następnie zamienić nieruchomość na większą. To dowodzi, że segment większych powierzchniowo mieszkań ma szanse na większe niż dotychczas zainteresowanie ze strony klientów. 15 proc. mieszkań to sprzedaże nieruchomości spadkowych. Znamienne jest, że są to w dużej mierze lokale położone na mniejszych rynkach, co powoduje, że czas ekspozycji takich nieruchomości bywa dłuższy. Procesy demograficzne oraz migracja do największych ośrodków miejskich nie ułatwiają szybkiej skutecznej sprzedaży.

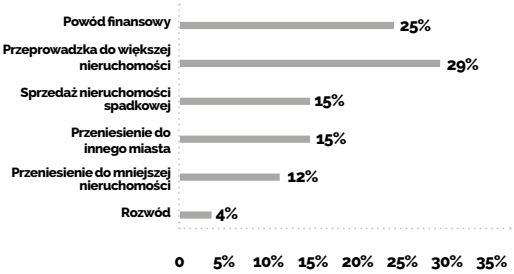
Wiek sprzedającego



Profesja sprzedającego



Powód sprzedającego



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	473 000 zł	53
30-40	430 000 zł	53
40-50	444 000 zł	54
50-60	422 000 zł	54
60+	402 000 zł	47

Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Emeryt	408 000 zł	49
Manager	636 000 zł	53
Pracownik etatowy	401 000 zł	54
Przedsiębiorca	509 000 zł	55

Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
Powód finansowy	451 000 zł	49
Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	388 000 zł	53
Przeprowadzka do większej nieruchomości	504 000 zł	57
Rozwód	377 000 zł	52
Przeniesienie się do innego miasta	409 000 zł	51
Sprzedaż nieruchomości spadkowej	371 000 zł	52

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

Rynek pierwotny





Marek Wielgo

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

Ceny lokali na największych rynkach pierwotnych - III kw. 2026 r.

III kwartał 2026 r. był najlepszym okresem sprzedażowym dla deweloperów od dwóch lat. Jednocześnie uruchomili oni rekordową liczbę nowych inwestycji, dzięki czemu oferta mieszkań utrzymała się na historycznie wysokim poziomie. Dane BIG DATA RynekPierwotny.pl pokazują, że za wzrostami średnich cen coraz częściej stoi nie tyle podnoszenie stawek w już realizowanych inwestycjach, ile zmieniająca się struktura oferty. To ważne rozróżnienie, bo średnia cena może rosnąć nawet wtedy, gdy ceny części mieszkań pozostają bez zmian.

Wrocław liderem wzrostów cen

Największy wzrost średniej ceny metra kwadratowego nowych mieszkań odnotowano we Wrocławiu. W III kwartale stawka wzrosła tam z 15,3 tys. zł do ponad 16 tys. zł, czyli o 4,7 proc. w ciągu trzech miesięcy. To najwyższy wynik spośród analizowanych metropolii. Co istotne, tak wyraźna zmiana nastąpiła po trzech kwartałach względnej stabilizacji cen.

Znaczące wzrosty wystąpiły również w Łodzi (2,2 proc.), Gdańsku (1,9 proc.) i Poznaniu (1,5 proc.). W Krakowie średnia cena zwiększyła się nieznacznie – o 0,5 proc. – a w Warszawie praktycznie się nie zmieniła. Wzrost wyniósł zaledwie 0,1 proc. Nie oznacza to jednak, że na stołecznym rynku niewiele się działo. Na początku III kwartału średnia cena mieszkań oferowanych przez deweloperów spadała. We wrześniu sytuacja się odwróciła, ponieważ do oferty trafiło więcej drogich lokali. W rezultacie średnia ponownie zbliżyła się do psychologicznej granicy 20 tys. zł za metr kwadratowy.

Pod koniec września najdroższym rynkiem pierwotnym pozostawała Warszawa, gdzie średnia cena metra kwadratowego wynosiła 19 959 zł. Drugie miejsce zajmował Gdańsk (18 839 zł), a trzecie Kraków (17 207 zł). Wrocław, po kwartalnym skoku cen, przekroczył poziom 16 tys. zł za metr kwadratowy. W Poznaniu średnia wynosiła 14 568 zł, a najniższe stawki wśród analizowanych metropolii notowano w Łodzi – 11 663 zł za metr kwadratowy.

Warszawa	Kraków	Łódź
19 959 zł/wzrost o 0,1%	17 207 zł/wzrost o 0,5%	11 663 zł/wzrost o 2,2%
Wrocław	**Poznań**	**Gdańsk**
16 026 zł/wzrost o 4,7%	14 568 zł/wzrost o 1,5%	18 839 zł/wzrost o 1,9%

Wzrostu średnich cen nie należy automatycznie utożsamiać z podwyżkami w już istniejących inwestycjach. Na statystyki coraz mocniej wpływa zmiana struktury oferty. W wielu metropoliach ubywa mieszkań z najniższych przedziałów cenowych, a rośnie liczba lokali droższych. W efekcie średnia cena może się zwiększać nawet bez powszechnych podwyżek stawek przez deweloperów.

Dobrze widać to w Warszawie. W ciągu ostatnich 12 miesięcy liczba mieszkań kosztujących do 15 tys. zł za metr kwadratowy zmniejszyła się z około 5,2 tys. do 4,2 tys., czyli o blisko 20 proc. W tym samym czasie oferta lokali z ceną przekraczającą 20 tys. zł za metr wzrosła z około 4 tys. do 5,4 tys., a więc o 34 proc.

Zmiany średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań w metropoliach (III kw. 2026 r./II kw. 2026 r.)

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - III kw. 2026 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - II kw. 2026 r.	Kwartalna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	19 959 zł	19 930 zł	+0,1%
Kraków	17 207 zł	17 118 zł	+0,5%
Łódź	11 663 zł	11 411 zł	+2,2%
Wrocław	16 026 zł	15 309 zł	+4,7%
Poznań	14 568 zł	14 353 zł	+1,5%
Gdańsk	18 839 zł	18 491 zł	+1,9%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Tanie mieszkania znikają z oferty

Podobne zmiany zachodzą w Krakowie i we Wrocławiu. W Krakowie liczba mieszkań kosztujących do 15 tys. zł za metr kwadratowy spadła z około 4 tys. do 3,9 tys. Z kolei oferta lokali wycenionych na ponad 20 tys. zł za metr zwiększyła się o blisko 60 proc. We Wrocławiu liczba mieszkań kosztujących do 15 tys. zł za metr zmniejszyła się o 14 proc., podczas gdy oferta lokali z ceną przekraczającą 20 tys. zł wzrosła o blisko jedną trzecią.

W Gdańsku w ciągu roku liczba mieszkań kosztujących do 15 tys. zł za metr kwadratowy spadła z około 2,1 tys. do 1,8 tys., czyli o około 15 proc. Jeszcze wyraźniej zmienił się ich udział w całej ofercie – z 38 proc. do 28 proc. Jednocześnie liczba mieszkań wycenionych na ponad 20 tys. zł za metr wzrosła o 25 proc.

Duże zmiany widać również w Poznaniu. Liczba mieszkań kosztujących do 12 tys. zł za metr kwadratowy zmniejszyła się w ciągu roku z 2,9 tys. do 2 tys., czyli o 32 proc. Ich udział w ofercie spadł z 36 proc. do 25 proc. W tym samym czasie liczba lokali kosztujących ponad 15 tys. zł za metr wzrosła o 57 proc.

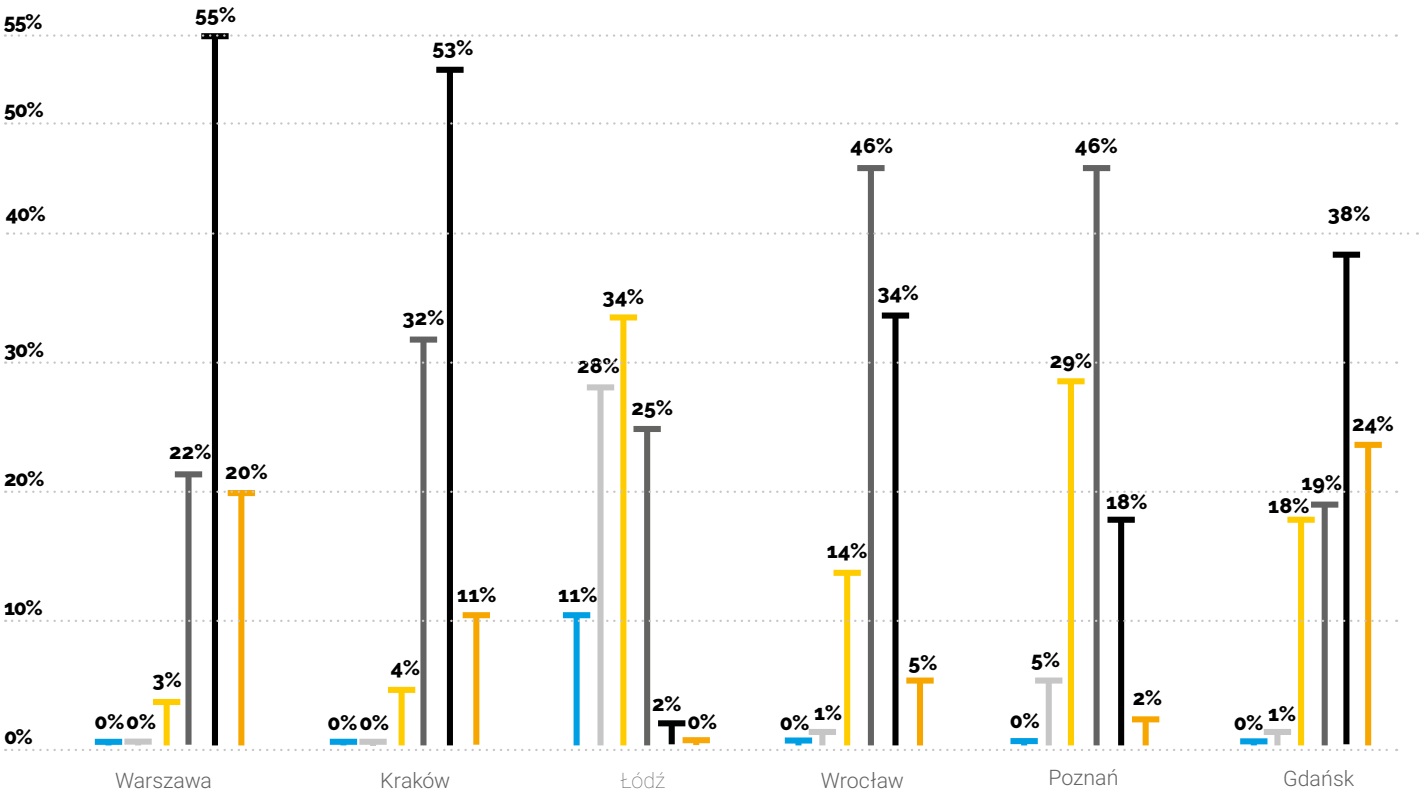
Na tym tle spokojniej wygląda sytuacja w Łodzi. Liczba mieszkań z ceną do 10 tys. zł za metr kwadratowy zwiększyła się tam o 5 proc. Mimo to ich udział w całej ofercie zmniejszył się z 26 proc. do 24 proc. Pokazuje to, że nawet wzrost liczby tańszych lokali nie musi oznaczać, że ich udział w rynku rośnie – może bowiem jeszcze szybciej zwiększać się liczba mieszkań z wyższych przedziałów cenowych.

Więcej mieszkań, ale niekoniecznie tańszych

Dane z największych rynków pierwotnych pokazują, że rekordowo duża oferta nie musi oznaczać większej dostępności mieszkań w najniższych przedziałach cenowych. Choć deweloperzy wprowadzają na rynek wiele nowych lokali, jednocześnie zmienia się ich struktura cenowa. Ubywa mieszkań relatywnie tanich, a przybywa droższych.

To właśnie dlatego średnie ceny ofertowe mogą rosnąć nawet wtedy, gdy deweloperzy nie podnoszą stawek we wszystkich istniejących inwestycjach. Dla kupujących liczy się więc nie tylko łączna liczba mieszkań dostępnych na rynku, lecz także to, ile z nich odpowiada ich możliwościom finansowym.

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



Udział sprzedanych mieszkań z ceną 1 m kw. 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

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Rynek kredytów hipotecznych





Andrzej Łukaszewski

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

Podsumowanie

Trzeci kwartał 2026 roku pokazał, że rynek kredytów hipotecznych pozostaje zróżnicowany, nawet przy stabilnym poziomie stóp procentowych NBP. Mimo utrzymania stopy referencyjnej na poziomie 3,75% banki w różny sposób kształtowały swoje oferty. Część podniosła oprocentowanie okresowo stałe, podczas gdy inne zdecydowały się na obniżki. W efekcie, w porównaniu z drugim kwartałem, widoczne jest większe rozwarstwienie dostępnych propozycji. Utrzymuje się również różnica między oprocentowaniem okresowo stałym a zmiennym.

Dane BIK potwierdzają, że zainteresowanie kredytami hipotecznymi nadal pozostaje wysokie, choć daleko mu już do rekordowego marca. W lipcu wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe wzrosła o 22,0% r/r, w sierpniu o 9,3%, a we wrześniu o 17,2%. Liczba osób wnioskujących była wyższa niż przed rokiem odpowiednio o 11,6%, 7,0% i 9,7%. Rynek pozostaje więc aktywny, choć dynamika obserwowana podczas marcowego boomu nie utrzymała się w kolejnych miesiącach. Warto również zauważyć, że średnia kwota wnioskowanego kredytu utrzymywała się przez cały kwartał powyżej 520 tys. zł, osiągając w lipcu rekordowe 538,5 tys. zł.

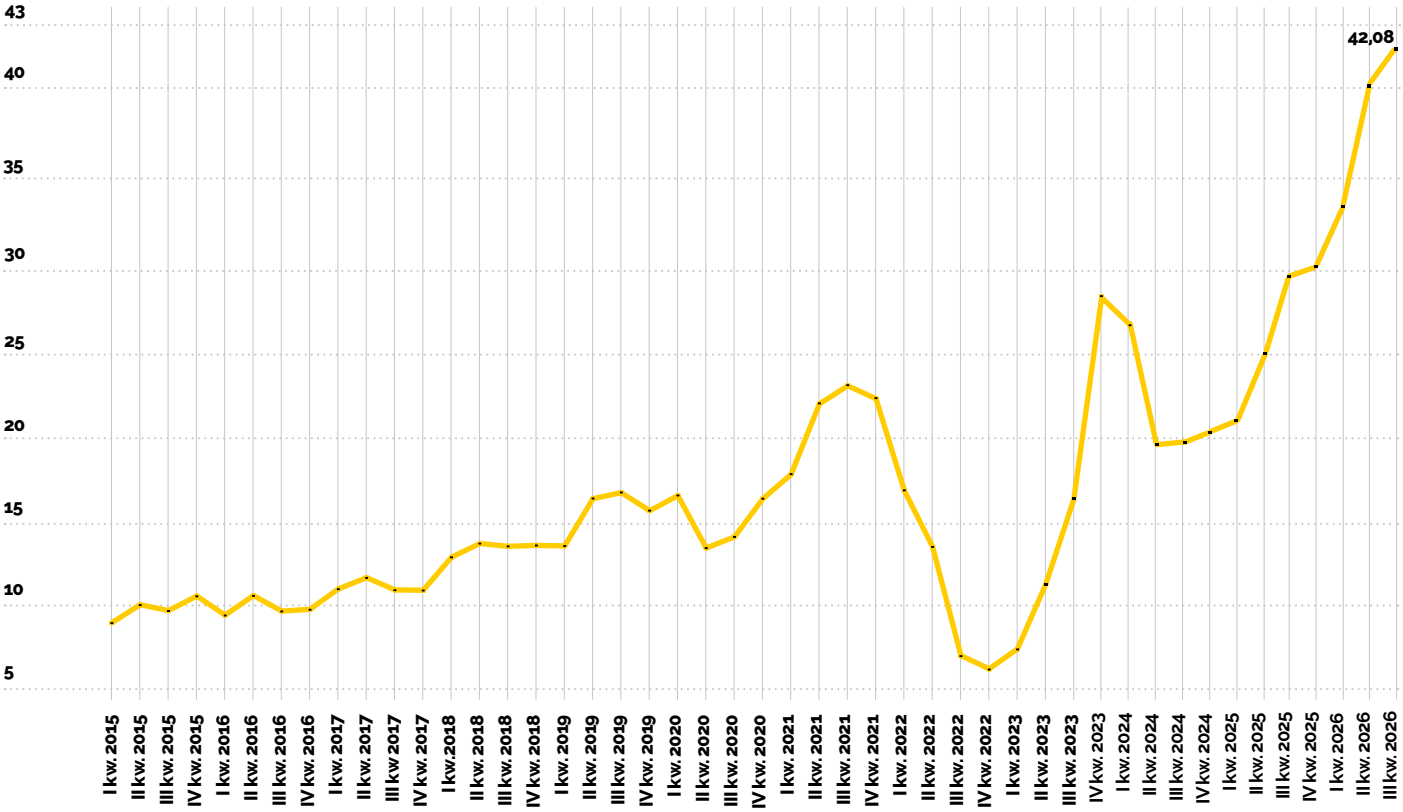
Sytuację dodatkowo skomplikował ponowny wzrost inflacji. Wzrosła ona z 3,0% w lipcu do 3,4% w sierpniu, by we wrześniu osiągnąć 4,1% r/r. Oznacza to przekroczenie górnej granicy dopuszczalnych odchyleń od celu inflacyjnego NBP. Jeszcze lipcowa projekcja banku centralnego zakładała średnioroczną inflację na poziomie 2,9% w 2026 roku i 2,7% w 2027 roku. Wrześniowe dane pokazały jednak, że realizacja tego scenariusza staje się coraz bardziej niepewna. Wpływ na wzrost cen mają między innymi koszty energii i paliw, na które wciąż oddziałuje konflikt na Bliskim Wschodzie.

Coraz częściej pojawiają się więc pytania nie o kolejne obniżki, ale o możliwość ponownego podniesienia stóp procentowych. We wrześniu RPP nie zdecydowała się na taki ruch. Część ekonomistów bankowych zakłada jednak rozpoczęcie podwyżek jeszcze w IV kwartale, a szczególne znaczenie może mieć listopadowa projekcja inflacyjna NBP. Nie jest to scenariusz przesądzony, ale sam powrót dyskusji o podwyżkach wpływa już na wycenę pieniądza na kolejne lata.

Refinansowanie pozostaje jednym z najważniejszych tematów na rynku hipotecznym. Według danych BIK kredyty refinansowe odpowiadają już za prawie jedną trzecią nowej akcji kredytowej. Wciąż jest wielu klientów, którzy zaciągali zobowiązania w okresie znacznie wyższego oprocentowania i dziś mogą znaleźć korzystniejsze warunki. Nie oznacza to jednak, że każdemu opłaca się zmiana banku. Decydujące znaczenie mają między innymi aktualna marża, pozostała kwota zadłużenia, okres kredytowania oraz koszty wcześniejszej spłaty i nowego finansowania.

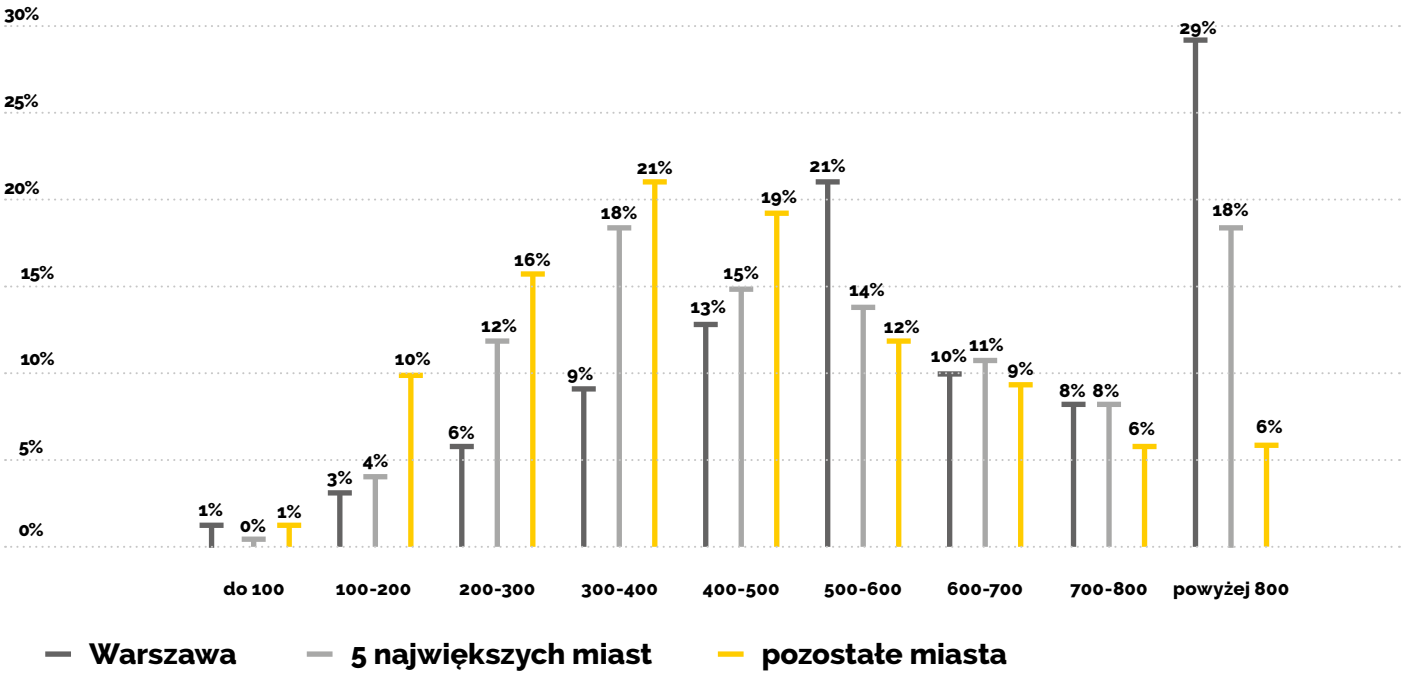
Warto zwrócić uwagę również na klientów, którym właśnie kończy się pierwszy pięcioletni okres stałego oprocentowania kredytu. Dotyczy to między innymi umów zawieranych w 2021 roku. Dla takich osób kończy się okres gwarancji niezmiennej raty i pojawia się konieczność podjęcia kolejnej decyzji: zaakceptować nowe oprocentowanie stałe, przejść na zmienne czy poszukać innego banku. Przy rosnących różnicach pomiędzy ofertami wybór ten może mieć istotny wpływ na domowy budżet przez kolejne lata.

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



Dane źródłowe: Dane dotyczące okresów historycznych zostały zaczerpnięte z kwartalnych Raportów AMRON-SARFIN i BIK.

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



Warszawa pozostaje rynkiem o zdecydowanie najwyższej koncentracji kredytów wysokokwotowych. W III kwartale 2026 roku finansowanie przekraczające 800 tys. zł odpowiadało za 29% wszystkich umów sfinalizowanych za pośrednictwem Credipass w stolicy. Ponad 80% warszawskich kredytów mieściło się w przedziałach powyżej 400 tys. zł, a drugim najliczniejszym przedziałem były kredyty od 500 do 600 tys. zł (21%).

W pięciu największych miastach poza Warszawą (Wrocław, Kraków, Łódź, Poznań i Gdańsk) struktura kredytów jest bardziej zróżnicowana niż w stolicy. Największy udział mają kredyty z przedziału 300–400 tys. zł oraz powyżej 800 tys. zł – po 18%, a kredyty od 400 do 600 tys. zł stanowią łącznie 29% umów. Udział finansowania przekraczającego 800 tys. zł pozostaje wyraźnie niższy niż w Warszawie (29%).

Na pozostałych obszarach kraju finansowanie skupia się w średnich przedziałach kwotowych. Największy udział mają kredyty z przedziałów 300–400 tys. zł (21%), 400–500 tys. zł (19%) oraz 200–300 tys. zł (16%). Kredyty powyżej 800 tys. zł odpowiadają za zaledwie 6% wszystkich umów, co dobrze obrazuje skalę różnic pomiędzy Warszawą a pozostałymi regionami Polski.

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	I kw 2025	II kw. 2025	III kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026	III kw. 2026
Warszawa	612 601 zł	701 275 zł	645 235 zł	722 048 zł	654 191 zł	659 049 zł	690 027 zł
5 największych miast	571 404 zł	575 030 zł	561 932 zł	490 476 zł	487 058 zł	576 275 zł	585 236 zł
pozostałe miasta	375 409 zł	377 054 zł	370 095 zł	377 804 zł	386 650 zł	382 763 zł	458 483 zł

W III kwartale 2026 roku najwyższą średnią kwotę kredytu mieszkaniowego udzielonego za pośrednictwem Credipass ponownie odnotowano w Warszawie – 690 027 zł. Stolica pozostaje tym samym rynkiem o najwyższej przeciętnej wartości finansowania.

W pięciu największych miastach poza Warszawą średnia kwota kredytu wyniosła 585 236 zł, czyli o ok. 105 tys. zł mniej niż w stolicy. W pozostałych miastach średnia kwota kredytu wyniosła 458 483 zł – o ok. 232 tys. zł mniej niż w Warszawie i o ok. 127 tys. zł mniej niż w pięciu największych miastach.

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

Zmianę oczekiwań rynku odnośnie poziomu inflacji i stóp procentowych widać już w ofertach banków. We wrześniu średnie oprocentowanie okresowo stałe dla kredytów z 20% wkładem własnym wyniosło 6,23%. Jednocześnie najkorzystniejsze oferty ze zmiennym oprocentowaniem pozostawały wyraźnie tańsze. Średnie oprocentowanie kredytów ze zmiennym oprocentowaniem wyniosło 5,48%. Dla kredytu na 500 tys. zł zaciągniętego na 25 lat oznaczało to 228 zł różnicy w początkowej miesięcznej racie. Wyższe oprocentowanie stałe związane jest między innymi ze zmianą stawek IRS, które odzwierciedlają rynkową wycenę przyszłego kosztu pieniądza. Bank, ustalając oprocentowanie na pięć lat, musi brać pod uwagę nie tylko dzisiejsze stopy NBP, lecz także ryzyko ich przyszłych zmian. Tańsze oprocentowanie zmienne może więc przyciągać klientów, ale oznacza również większe ryzyko wzrostu rat w przyszłości.

W III kwartale rozpoczął się także praktyczny etap zastępowania WIBOR-u nowym wskaźnikiem POLSTR. Jako pierwsze, od 3 września, kredyty hipoteczne z nowym wskaźnikiem zaoferowały PKO Bank Polski i PKO Bank Hipoteczny. Pod koniec miesiąca dołączyły Erste Bank Polska oraz ING Bank Śląski. Na koniec września POLSTR 1M Stopa Składana wynosił około 3,56%, podczas gdy WIBOR 3M pozostawał na poziomie 3,85%. Nowy wskaźnik opiera się na rzeczywistych transakcjach jednodniowych, a wprowadzane obecnie oferty przewidują miesięczne aktualizacje oprocentowania. Dla klienta nie oznacza to jednak automatycznie tańszego kredytu. O wysokości raty nadal decyduje suma wskaźnika referencyjnego i marży banku oraz pozostałe warunki umowy. Dotychczasowe kredyty oparte na WIBOR nie przechodzą automatycznie na POLSTR.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	IV kw. 2025		I kw. 2026		II kw. 2026		III kw. 2026	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	3 816 zł	3 755 zł	3 678 zł	3 923 zł	3 666 zł	3 994 zł	3 625 zł	3 932 zł
500 000 zł	2 385 zł	2 347 zł	2 298 zł	2 452 zł	2 291 zł	2 496 zł	2 266 zł	2 457 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 III kw. 2026 r. 2 266 zł raty kredytu przy oprocentowaniu zmiennym, zaś rata przy oprocentowaniu okresowo stałym wyniosła 2 457 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 3 625 zł przy kredycie ze zmienną stopą i 3 932 zł przy stopie stałej.

Zdolność kredytowa

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa dla rodziny 2+2 wyniosła 751 tys. zł (przy założeniu, że miesięczny dochód wynosi 12 tys. zł). Oznacza to spadek zdolności kredytowej o ponad 50 tys. zł porównując kwartał do kwartału. Zdolność kredytowa par i związków nieformalnych również spadła - średnia zdolność kredytowa dla tej grupy klientów wyniosła w III kw. 2026 r. 874 tys. zł wobec 883 tys. zł w poprzednim kwartale. Podobnie jest w grupie singli. W III kw. 2026 roku mogli otrzymać 505 tys. zł, a jeszcze w II kw. 2026 r. aż 555 tys. zł.

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	II kw. 2025	III kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026	III kw. 2026
Rodzina 2+2	770 000 zł	776 000 zł	783 000 zł	782 000 zł	803 000 zł	751 000 zł
Para nieformalny związek	813 000 zł	849 000 zł	906 000 zł	840 000 zł	883 000 zł	874 000 zł
Singiel	517 000 zł	558 000 zł	571 000 zł	521 000 zł	555 000 zł	505 000 zł

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



Marta Żółkowska

Country Manager
DH Group

Trzeci kwartał przyniósł na rynku mieszkaniowym sporo istotnych zmian. Indeks Cen Mieszkań Metrohouse zatrzymał się zaledwie punkt od historycznego szczytu z 2024 r., a ceny transakcyjne w Warszawie wzrosły w ciągu kwartału o 6,3 proc. Jednocześnie Indeks Popytu przez całe lato nie przekroczył 96 pkt, a na kupca w stolicy czeka się średnio 129 dni, ponad 3,5 tygodnia dłużej niż przed rokiem. Ceny rosną, choć popyt jest umiarkowany, a sprzedaż trwa coraz dłużej. To sygnał, że za średnimi kryje się w dużej mierze zmiana struktury transakcji, a nie powszechna presja na wzrost cen.

Najlepiej widać to w Warszawie. Prawie co trzecia transakcja dotyczyła mieszkania poniżej 35 m kw. Średni metraż kupowanego lokalu spadł z 49 do 45 m kw. Małe mieszkania są najdroższe w przeliczeniu na metr, więc część wzrostu średniej ceny metra to efekt zmiany koszyka. Kupujący nie przestali liczyć: dopasowują metraż do budżetu. Na drugim biegunie jest Łódź, jedyne z analizowanych miast, w którym ceny są niższe niż przed rokiem (-5,3 proc.). Tam presję widać także na rynku pierwotnym. Gotowe lokale stanowią jedną trzecią oferty deweloperów, a jej wyprzedanie w obecnym tempie zajęłoby ponad dwa lata. Największym wyzwaniem dla sprzedających z rynku wtórnego jest dziś konkurencja deweloperów. Na siedmiu największych rynkach czeka na nabywców ponad 20 tys. ukończonych mieszkań. To niemal dwa razy więcej niż przed rokiem.

Otoczenie makroekonomiczne nie zapowiada szybkiej zmiany tego układu sił. Inflacja we wrześniu wzrosła do 4,1 proc. r/r i wyszła ponad pasmo celu NBP. RPP utrzymała stopy na poziomie 3,75 proc., ale w wypowiedziach Rady pojawił się jastrzębi ton, a część ekonomistów dopuszcza podwyżkę na przełomie roku. Wyraźnie słabnie też tempo wzrostu popytu na kredyty.

Wniosek dla sprzedających jest prosty: o powodzeniu transakcji decyduje dziś cena wyjściowa. Realistyczna wycena od pierwszego dnia sprzedaży, dobra prezentacja nieruchomości i znajomość lokalnej konkurencji, także deweloperskiej, są dziś warunkiem skutecznej sprzedaży. Rynek nie jest trudny dla wszystkich, ale coraz mniej wybacza błędy w strategii.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Trzeci kwartał zweryfikował oczekiwania, z jakimi rynek wchodził w wakacje. Jeszcze wiosną wielu kupujących i sprzedających zakładało, że po marcowej obniżce stóp procentowych przyjdą kolejne. Tak się nie stało. Stopa referencyjna przez cały kwartał pozostała na poziomie 3,75 proc., a inflacja – głównie za sprawą cen paliw – wzrosła we wrześniu do 4,1 proc. W efekcie dyskusja wśród ekonomistów przesunęła się z obniżek na możliwe podwyżki. Część z nich nie wyklucza podwyżki jeszcze w tym roku, inni mówią raczej o ruchu prewencyjnym na początku 2027 r. Prezes NBP zapowiedział, że Rada jest gotowa działać, jeśli ryzyka będą narastać.

Mimo to sprzedaż kredytów hipotecznych bije kolejne rekordy. Według BIK w ciągu trzech kwartałów 2026 roku banki udzieliły kredytów mieszkaniowych na 116,4 mld zł – o ok. 10 mld zł więcej niż w całym 2025 roku. Te liczby trzeba jednak czytać uważnie: prawie jedną trzecią nowej akcji kredytowej stanowią refinansowania. Statystyki kredytowe rosną więc szybciej niż liczba osób, które faktycznie kupują mieszkanie. Rośnie także średnia kwota kredytu udzielanego za pośrednictwem ekspertów Credipass. W Warszawie wyniosła ona 690 tys. zł, a w miastach spoza największych rynków przekroczyła 458 tys. zł – to o ponad 75 tys. zł więcej niż kwartał wcześniej.

Wybór między stałą a zmienną stopą jest dziś trudniejszy niż jeszcze kwartał temu. Oprocentowanie zmienne daje niższą ratę na start, ale niesie ryzyko jej wzrostu, jeśli stopy pójdą w górę. Stałe zapewnia przewidywalność, tyle że za wyższą cenę. Nie ma jednej odpowiedzi dla wszystkich – decyzja powinna uwzględniać sytuację finansową klienta, jego plany i skłonność do ryzyka.

W mojej ocenie IV kwartał będzie okresem większej ostrożności, a wiele zależeć będzie od listopadowej projekcji NBP i kolejnych decyzji RPP. W takich warunkach rośnie rola eksperta finansowego. Chodzi nie tylko o znalezienie dobrej oferty, ale o dopasowanie rodzaju oprocentowania, terminu decyzji i całego procesu do możliwości klienta – dziś i za kilka lat, także wtedy, gdy warto będzie wrócić do tematu refinansowania.

Rozwiązania dopasowane do
Twojego życia

credipass

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

Poznaj nas bliżej



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

ul. Wołoska 22
02-675 Warszawa

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