

Barometr

Metrohouse & Credipass

20
LAT
metrohouse



Nr 29
II 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:
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 października 2026
- II połowa stycznia 2027

Zawartość:

- omówienie danych z III kw. 2026
- omówienie danych z IV 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 - II 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

Drugi kwartał 2026 roku przyniósł na rynku nieruchomości stabilizację połączoną z rosnącym różnicowaniem poszczególnych segmentów. Wyczekiwana przez wielu potencjalnych nabywców cenowa „odwilż” nie nadeszła – ceny transakcyjne na rynku wtórnym w większości metropolii zachowują kierunek wzrostowy lub pozostają na poziomach zbliżonych do początku roku. Liderem rocznych wzrostów na rynku wtórnym stał się Gdańsk z dynamiką sięgającą niemal 13% r/r, z kolei w ujęciu kwartalnym odczuwalny wzrost odnotował Kraków (+5,0% kw./kw.).

Na rynku pierwotnym zeszłoroczna dynamika sprzedaży uległa wyraźnemu wyhamowaniu – w sześciu największych miastach deweloperzy odnotowali spadek liczby sprzedanych lokali o około 14% w po-

Na rynku pierwotnym zeszłoroczna dynamika sprzedaży uległa wyraźnemu wyhamowaniu – w sześciu największych miastach deweloperzy odnotowali spadek liczby sprzedanych lokali o około 14% w porównaniu z pierwszym kwartałem.

równaniu z pierwszym kwartałem. Średnie stawki ofertowe uległy jedynie niewielkim przesunięciom. Warszawa zbliżyła się do granicy 20 000 zł/m kw., na co kluczowy wpływ miał podwojony w skali roku udział projektów z segmentu luksusowego (powyżej 25 000 zł/m kw.).

Wyraźny wzrost oferty mieszkań z wyższej półki cenowej widoczny jest także w Gdańsku oraz Poznaniu. Rozbudowana podaż gotowych do odbioru lokali deweloperskich zaczyna stawiać nowe wyzwania przed rynkiem wtórnym, znosząc dotychczasowy atut zakupu „od ręki”. Obfitość ofert wydłuża jednocześnie czas potrzebny na podjęcie ostatecznej decyzji przez kupujących, przez co średnia ekspozycja nieruchomości na rynku wtórnym wynosi obecnie od 3,5 do 4 miesięcy.

W sektorze kredytowym obserwujemy powrót wyższych kwot wnioskowanego finansowania – średnia wartość wniosku przekroczyła pułap 500 tys. zł. Mimo rosnącej zdolności kredytowej Polaków (rekordowe poziomy dla rodzin i singli), struktura popytu ulega zmianom. Wzrost rynkowych stawek IRS doprowadził do podrożenia kredytów z oprocentowaniem okresowo stałym (średnio 6,38%), co skłoniło część klientów do powrotu do ofert ze zmienną stopą (średnio 5,58%). Jednocześnie znaczący udział w wolumenie akcji kredytowej zachowują transakcje refinansowe, które poprawiają statystyki bankowe, lecz nie generują nowego ruchu na rynku nieruchomości.

Zapraszamy do szczegółowej lektury 29. wydania raportu Barometr Metrohouse i Credipass, przygotowanego we współpracy z portalem RynekPierwotny.pl.

Czy wiesz, że:



26% umów kredytowych sfinalizowanych w Warszawie w II kw. 2026 r. dotyczyło finansowania na kwotę przekraczającą 800 tys. zł.



803 tys. zł wyniosła w II kw. 2026 r. średnia zdolność kredytowa przykładowej rodziny 2+2 (przy dochodzie 12 tys. zł netto), osiągając najwyższy wynik w historii raportu.



39% oferty deweloperskiej w Gdańsku stanowiły pod koniec II kw. 2026 r. mieszkania z ceną powyżej 20 000 zł za m².

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

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

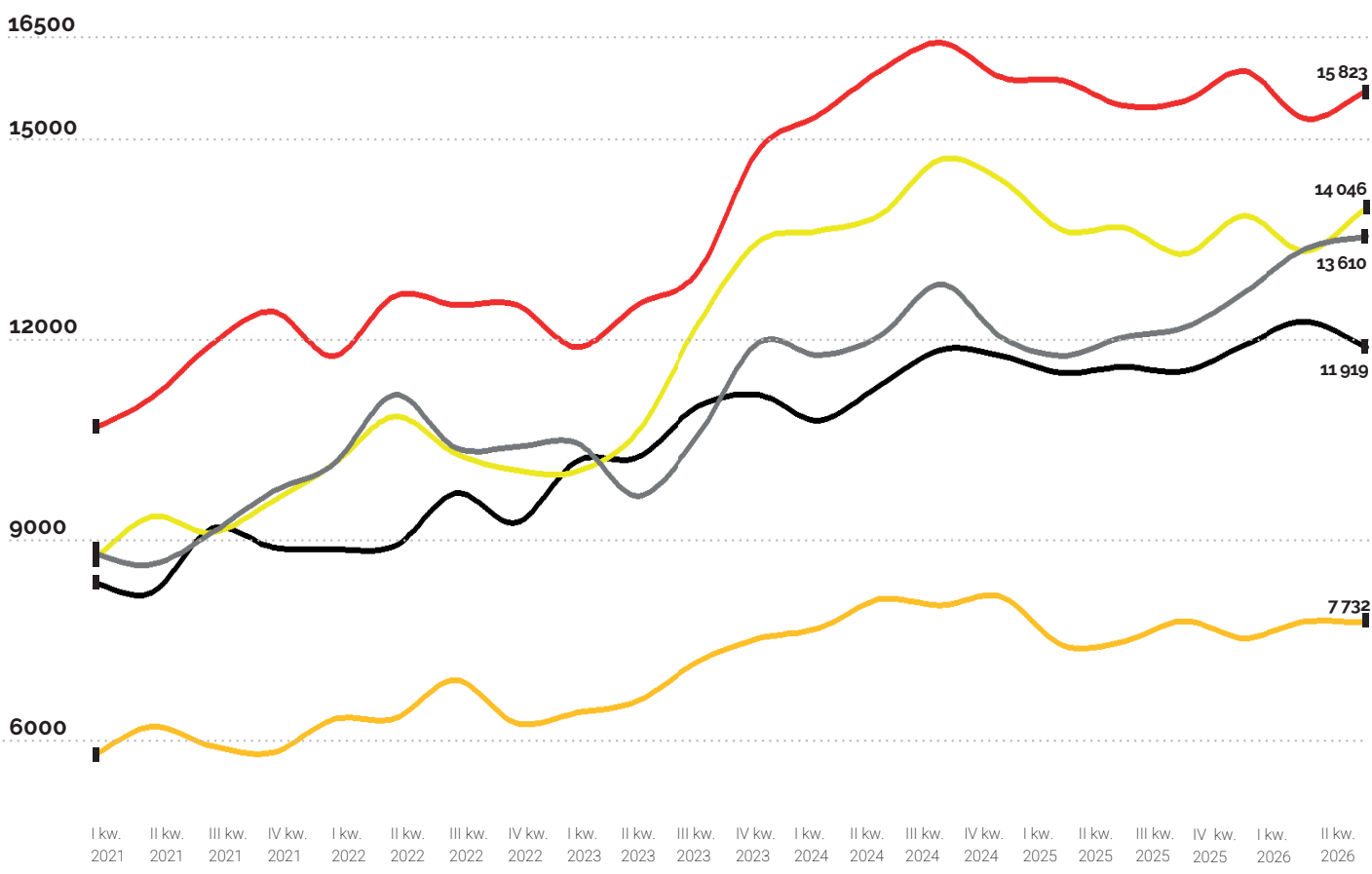
Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Ceny nominalne mieszkań, wbrew oczekiwaniom dużej grupy osób monitorujących rynek, wcale nie spadają. Wręcz przeciwnie. Poza Wrocławiem, gdzie w II kw. 2026 r. nabywcy realizowali transakcje w cenach niższych niż kwartał wcześniej, pozostają one na bardzo zbliżonym poziomie, jak na początku roku (Łódź) lub wzrastają.

Wzrosty cen widoczne są w Krakowie, gdzie średnia przekroczyła 14 000 zł za m kw. (+5 proc.), ale też w Warszawie (15 823 zł, +2,8 proc.) i Gdańsku (13 610 zł, +1,4 proc.). We wszystkich miastach średnie obserwowane ceny w aktach notarialnych są wyższe niż przed rokiem. Najmniejsze różnice (1,4 proc.) widoczne są w Warszawie, podczas gdy w Gdańsku wzrosty są znaczące i wynoszą 12,7 proc.

Najczęstszym nabywanym segmentem metrażowym jest przedział 46-54 m kw. Są to więc klasyczne mieszkania dwupokojowe lub kompaktowe lokale 3-pokojowe. Mimo powtarzających się zakresów powierzchniowych, zainteresowaniem cieszą się, rzadziej reprezentowane na rynku, większe mieszkania o metrażach ponad 70 m kw. W przypadku największych miast widoczna jest tu konkurencja z popularnym w ostatniej dekadzie budownictwem szeregowym, który stanowi substytut mieszkania w domu. Zwykle w cenie trzypokojowego mieszkania w dużym mieście jesteśmy w stanie kupić tzw. segment w gminach okalających miasto.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań za m kw.

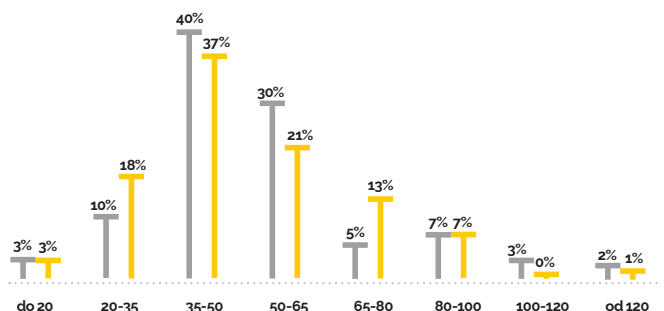


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w II kw. 2026/m kw.	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	11 919 zł	-3,2%	2,5%	2,6%	1,4%	549 000 zł	47
Kraków	14 046 zł	5,0%	2,2%	3,3%	2,0%	644 000 zł	46
Warszawa	15 823 zł	2,8%	1,4%	3,3%	1,4%	772 000 zł	49
Gdańsk	13 610 zł	1,4%	12,7%	3,4%	2,2%	614 000 zł	45
Łódź	7 732 zł	-0,2%	3,8%	2,6%	3,6%	416 000 zł	54

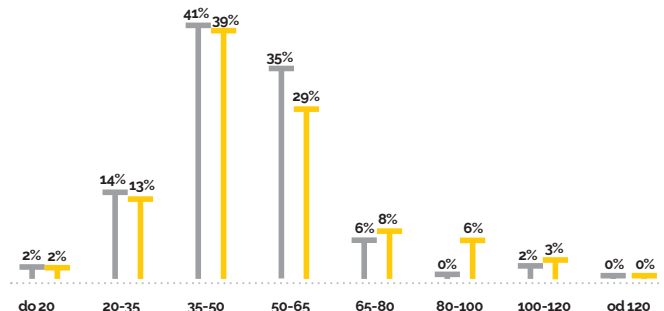
Powierzchnia (m²)

T 2025 kw. II T 2026 kw. II

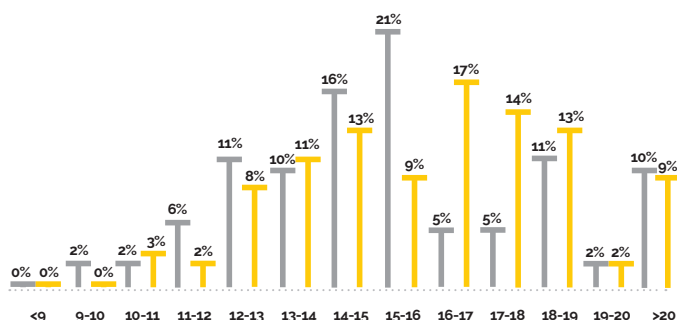
Warszawa



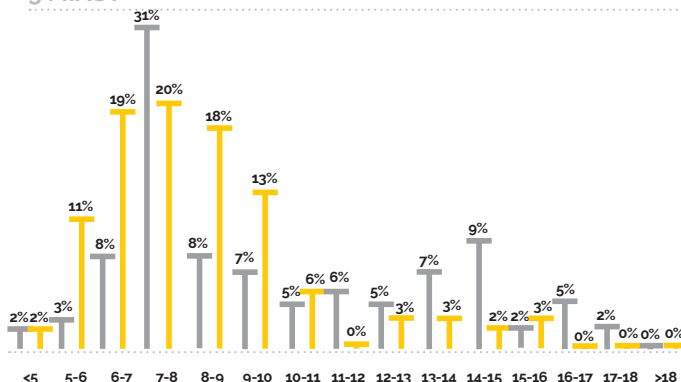
5 MIAST

Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

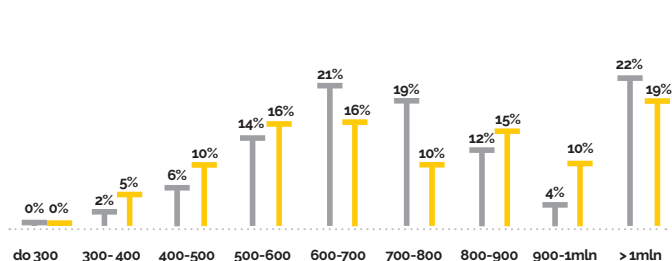


5 MIAST

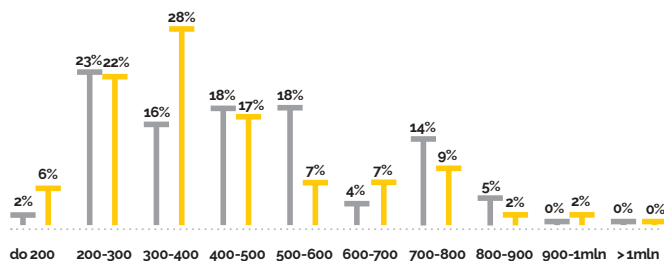


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST



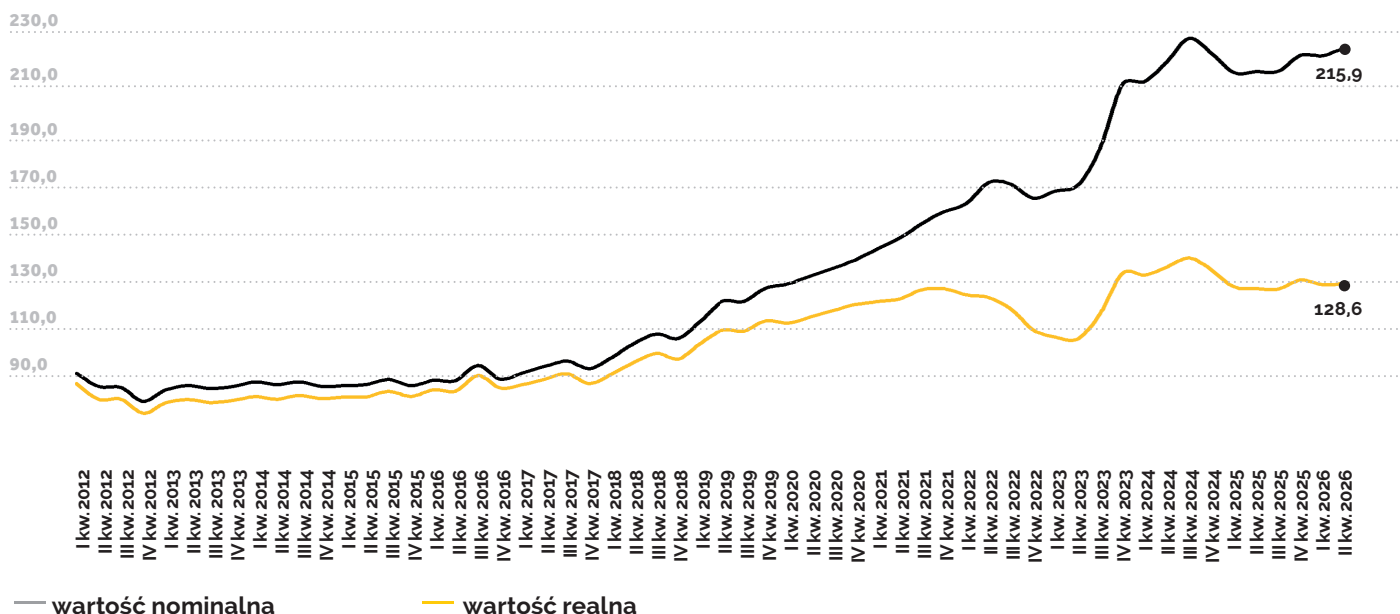
Parametry transakcji na rynku wtórnym

Coraz trudniej w stolicy znaleźć oferty mieszkań poniżej 12 000 zł za m kw. Przed rokiem w naszych zestawieniach transakcji co 10-ta sprzedaż dotyczyła ww. przedziału cenowego, obecnie jest to zaledwie 5 proc. Jednocześnie odsetek transakcji powyżej 18 000 zł wynosi 24 proc. W Warszawie nieznacznie wzrósł udział w sprzedaży mieszkań poniżej 50 m kw. Takie mieszkania były przedmiotem prawie 60 proc. umów sprzedaży. Prawie co piąta transakcja przekracza kwotę miliona złotych. Takie trans-

akcje w II kw. 2026 r. występowały w zestawieniach pośredników Metrohouse jedynie w stolicy.

Statystyki dla koszyka pozostałych 5-ciu największych miast pokazują wprawdzie liczną reprezentację mieszkań, których cena nie przekracza 300 tys. zł. Należy jednak podkreślić, że takie lokale są właściwie tylko domeną Łodzi. Próżno szukać mieszkań w tej cenie w innych dużych miastach, jak Kraków czy Gdańsk.

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.

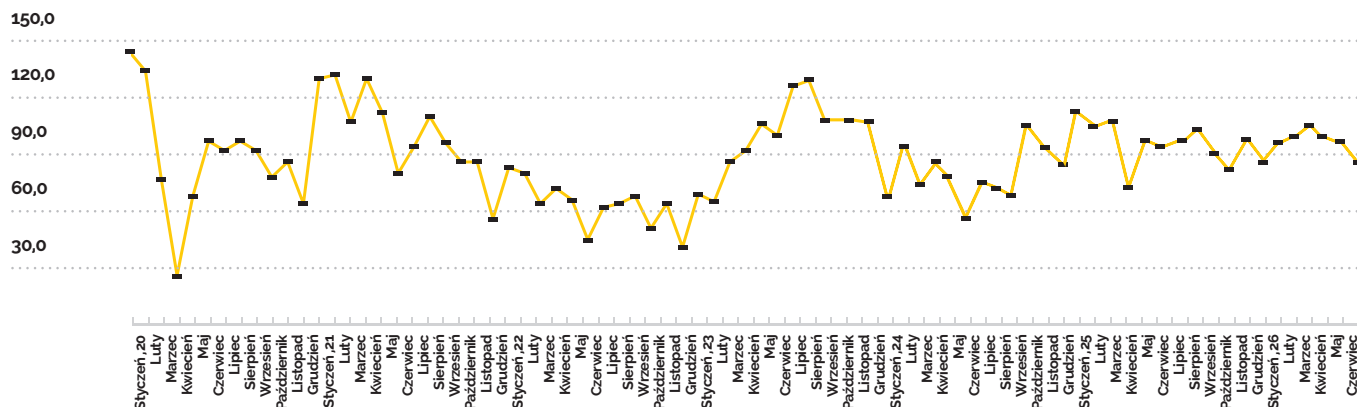
Kolejne wzrosty średnich cen nominalnych mieszkań mają przełożenie na kształtowanie się naszego indeksu. Wprawdzie wiele argumentów przemawia na korzyść co najmniej cenowej stabilizacji, a nawet korekt cen na lokalnych rynkach, to dane transakcyjne za II kw. 2026 r. pokazują, że wbrew oczekiwaniom przyszłych nabywców odwilży ceno-

wej nie widać. Rynek staje się coraz bardziej zróżnicowany pod względem zarówno struktury popytu, jak i podaży. Coraz trudniej jest więc mówić o ogólnopolskiej skali zjawisk rynkowych, a indeks należy postrzegać jako jedno z narzędzi monitorujących trendy cenowe w skali makro.

Indeks popytu

Indeks powstający na bazie aktywności osób poszukujących mieszkań nie przynosi zbyt pozytywnych informacji dla sprzedających. Poziom zaangażowania strony popytowej można ocenić jako umiarkowany. W ostatnich tygodniach kwartału potencjalni nabywcy mniej chętnie byli skłonni do

oglądania ofert nieruchomości. Zgłaszanym przez agentów Metrohouse zjawiskiem jest dłuższy niż zwykle proces decyzyjny klientów zainteresowanych zakupem. W dużej mierze „wina” leży po stronie wysokiej podaży mieszkań, która nie stanowi dla nabywców powodu do zbytniego pośpiechu.



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

Wiosna 2025 r. obfitowała w znacznie szybsze tempo sprzedaży lokali w Warszawie. Wtedy sprzedaż mieszkania trwała ponad 5 tygodni krócej. Czas ekspozycji oferty na stołecznym rynku (podobnie jak przed kwartałem) przekraczał 4 miesiące. Lepiej sytuacja wygląda w innych największych miastach, gdzie na nabywcę czeka się nieco ponad 3 miesiące. Nie brakuje mieszkań, których czas sprzedaży jest ekstremalnie długi. Za taki można uznać czas sprzedaży powyżej 12 miesięcy. Dotyczyło to co 6 proc. wszystkich transakcji.

	II kw. 2025	II kw. 2026
Warszawa	92	129
5 największych miast	135	101
pozostałe miasta	138	126

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 ponownie wychodzi na prowadzenie pod względem liczby transakcji przeprowadzonych przez pośredników Metrohouse. Jest to też dzielnica, o którą chętnie pytają klienci na początkowych etapach poszukiwania własnego M. Potem wybór weryfikują możliwości portfela, gdyż dzielnica ta należy do jednych z droższych w stolicy. Silną reprezen-

tację mają też Praga Południe i Wola, które zwykle osiągają wysokie miejsca na listach transakcyjnych. Do pierwszej piątki najchętniej wybieranych dzielnic dołączają Ursynów i Białołęka. Ta ostatnia, choć położona dość daleko ścisłego centrum Warszawy niezmiennie przyciąga atrakcyjnymi (na tle innych dzielnic) cenami mieszkań.

Dzielnica	I-II kw. 2026
Bemowo	2,3%
Białołęka	9,2%
Bielany	7,6%
Mokotów	22,2%
Ochota	2,3%
Praga Południe	11,4%
Praga Północ	3,0%
Rembertów	<1,0%
Śródmieście	6,1%
Targówek	6,1%
Ursus	2,3%
Ursynów	9,0%
Wawer	1,5%
Wesoła	<1%
Wilanów	1,5%
Włochy	<1%
Wola	11,1%
Żoliborz	3,0%

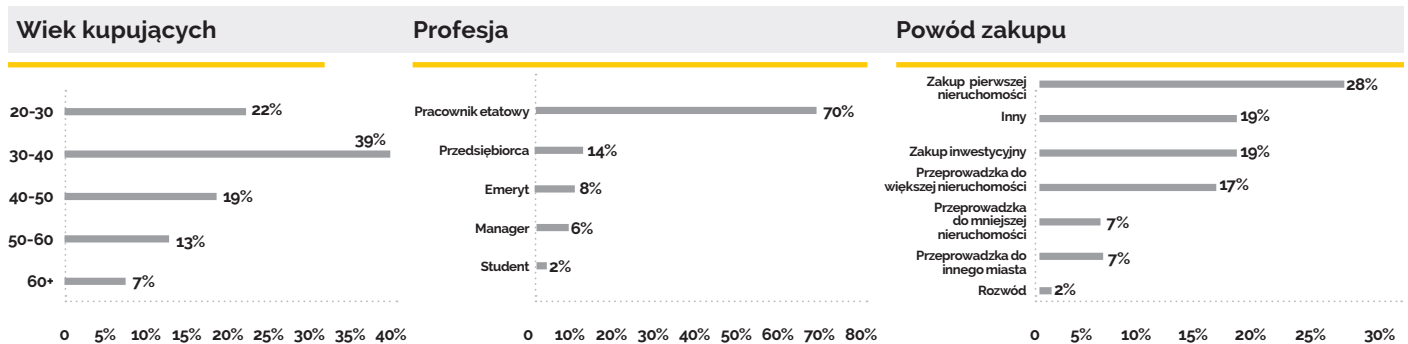


Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w I i II kw. 2026 r.

Profil Kupujących

Typowy nabywca mieszkania to osoba między 30-stym a 40-stym rokiem życia, z reguły pracująca na etat i kupująca swoje pierwsze lokum. Coraz rzadziej kupujący przyznają, że zakup traktują jako inwestycję. Podobnie jak w poprzednim kwartale, odsetek takich zakupów nie prze-

kracza 20 proc. Jak widać, nabywcy często nie ujawniają też przed pośrednikiem Metrohouse prawdziwego powodu zakupu, o czym świadczy wysoki odsetek odpowiedzi „Inny”.

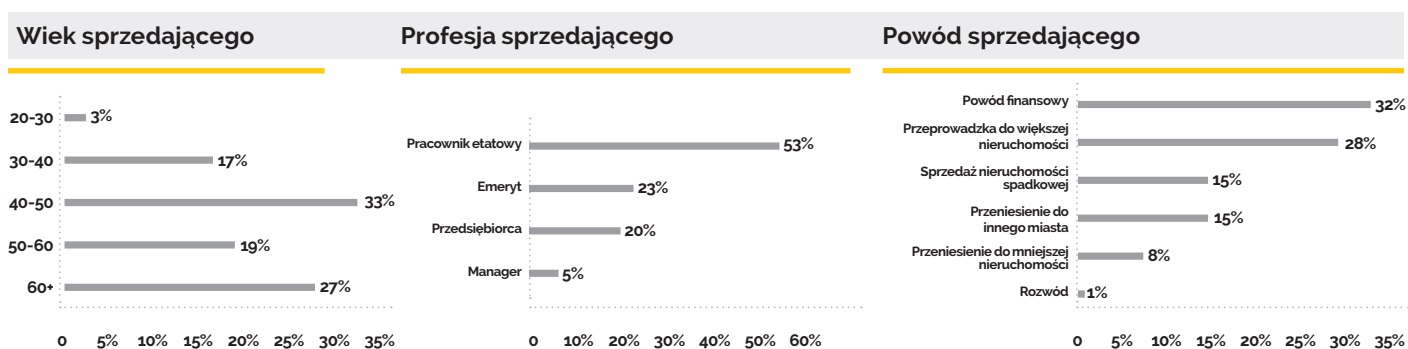


Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	382 000 zł	52	Emeryt	414 000 zł	47	Przeniesienie się do innego miasta	405 000 zł	53
30-40	486 000 zł	54	Manager	603 000 zł	49	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	333 000 zł	47
40-50	523 000 zł	50	Pracownik etatowy	436 000 zł	52	Przeprowadzka do większej nieruchomości	589 000 zł	65
50-60	445 000 zł	51	Przedsiębiorca	511 000 zł	56	Zakup inwestycyjny	410 000 zł	44
60+	449 000 zł	47	Student	453 000 zł	44	Zakup pierwszej nieruchomości	450 000 zł	52
						Rozwód	563 000 zł	55

Profil Sprzedających

Finanse to główne powody sprzedaży nieruchomości. Kryje się tu szeroki zakres osobistych motywacji, które prowadzą do wystawienia na sprzedaż oferty mieszkania. Może to być zarówno chęć spieniężenia inwestycji, uwolnienie środków na inną inwestycję, ale też bardziej prozaiczne

powody, równie ważne z punktu widzenia zbywcy. Nadal optymistycznym elementem wynikającym z naszych ankiet jest wysoki odsetek sprzedających, którzy deklarują zakup większej nieruchomości. Ten trend jest coraz bardziej widoczny na rynku.



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	437 000 zł	46	Emeryt	449 000 zł	53	Powód finansowy	504 000 zł	50
30-40	519 000 zł	53	Manager	634 000 zł	55	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	515 000 zł	53
40-50	449 000 zł	54	Pracownik etatowy	410 000 zł	50	Przeprowadzka do większej nieruchomości	424 000 zł	55
50-60	438 000 zł	51	Przedsiębiorca	562 000 zł	56	Przeniesienie się do innego miasta	389 000 zł	52
60+	440 000 zł	50				Sprzedaż nieruchomości spadkowej	352 000 zł	49

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

W II kw. 2026 r. największe rynki pierwotne wyhamowały - m.in. pod presją droższego kredytu.

Drugi kwartał bieżącego roku przyniósł wiosnę, ale w przypadku największych rynków pierwotnych trudno było mówić o wiosennym przebudzeniu. Wyniki sprzedażowe deweloperów wyraźnie bowiem spadły względem początku roku. W przypadku sześciu największych miast, mowa o ujemnej zmianie wynoszącej około 14% wobec

I kw. 2026 r. Rodzi się pytanie, jak w warunkach popytu przyhamowanego m.in. droższymi kredytami wyglądały zmiany średnich stawek za 1 m kw. z deweloperskich cenników. Na to pytanie odpowiada kolejna krótka analiza ekspertów portalu RynekPierwotny.pl.

Warszawa w górę, ale za sprawą najdroższych lokali

Po przeanalizowaniu sytuacji z II kw. 2026 r. możemy stwierdzić, że zmiany średnich ofertowych cen 1 m kw. na największych rynkach pierwotnych były niewielkie, lecz

zróżnicowane. Mowa o następujących cenach nowego metrażu oraz ich kwartalnych zmianach:

Warszawa	Kraków	Łódź
19 930 zł/wzrost o 1,5%	17 118 zł/wzrost o 0,4%	11 411 zł/spadek o 0,9%
Wrocław	Poznań	Gdańsk
15 309 zł/spadek o 0,3%	14 353 zł/wzrost o 1,2%	18 491 zł/wzrost o 0,7%

Informacje BIG DATA RynekPierwotny.pl już wcześniej wskazywały na rosnące znaczenie mieszkań z najdroższego segmentu cenowego jako czynnika wpływającego na średnie ceny metrażu. Warszawa zbliżająca się do psychologicznej granicy 20 000 zł/m kw. jest najlepszym przykładem tego zjawiska. W stołecznym mieście przez rok (od czerwca 2025 r. do czerwca 2026 r.) dwukrotnie urosła bowiem oferta nowych mieszkań kosztujących ponad 25 000 zł/m kw.

Wzrost znaczenia rynkowego najdroższych projektów to główny czynnik, który sprawił, że średnia stawka za 1 m kw. z cennika stołecznych deweloperów podniosła się przez 12 miesięcy o 10,6%. Jeżeli natomiast chodzi o deweloperski segment popularny, to w jego przypadku średnia cena ofertowa stołecznych „M” od dwóch lat utrzymuje się na stabilnym poziomie ok. 17 000 zł/m kw.

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

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - II kw. 2026 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - I kw. 2026 r.	Kwartałna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	19 930 zł	19 640 zł	+1,5%
Kraków	17 118 zł	17 054 zł	+0,4%
Łódź	11 411 zł	11 512 zł	-0,9%
Wrocław	15 309 zł	15 349 zł	-0,3%
Poznań	14 353 zł	14 176 zł	+1,2%
Gdańsk	18 491 zł	18 356 zł	+0,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Wiecej lokalowego luksusu też w Gdańsku i Poznaniu

Oczywiście, zmiany struktury cenowej deweloperskich ofert (zarówno kwartalne, jak i roczne) są widoczne nie tylko na terenie Warszawy. Na szczególną uwagę zasługuje również rynek pierwotny z Gdańska. Tutaj przez rok, czyli od czerwca 2025 r. do czerwca 2026 r. można było odnotować wzrost średniej stawki cennikowej u deweloperów o 4,9%. Ostatnia kwartalna zmiana dotycząca gdańskiego rynku (+0,7%) była jednak mniejsza niż w przypadku Poznania (+1,2%). Stolica Wielkopolski to kolejne miasto wyróżniające się ponadprzeciętną dynamiką cen ofertowych przez rok (+6,2%). Dane BIG DATA RynekPierwotny.pl potwierdzają, że zarówno

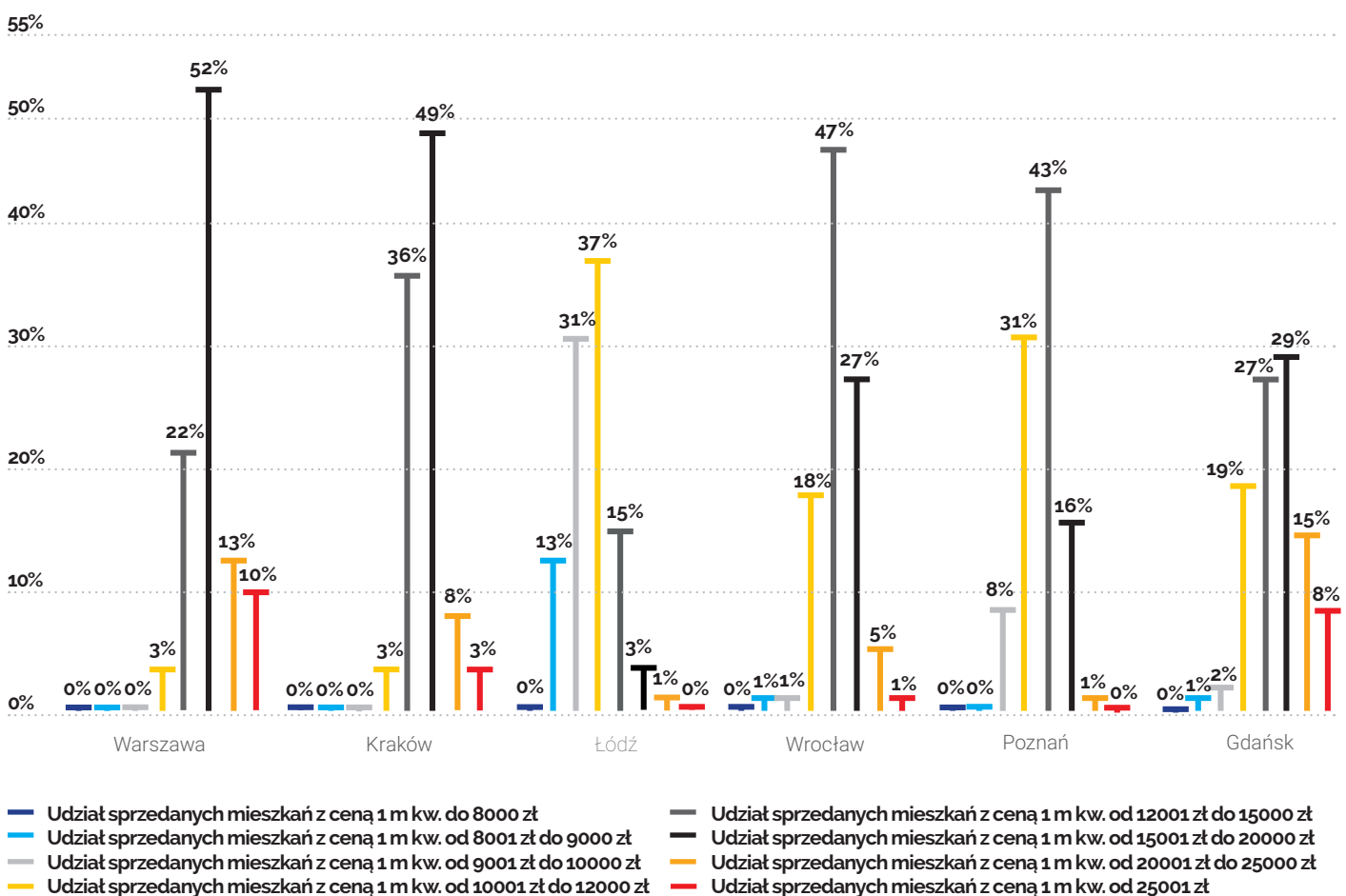
w Gdańsku, jak i Poznaniu przez 12 miesięcy wyraźnie wzrósł ofertowy udział lokali kosztujących ponad 20 000 zł/m kw. Oczywiście, taki odsetek najdroższych nowych mieszkań z Poznania (7% oferty) był pod koniec II kw. 2026 r. wyraźnie mniejszy niż wynik dotyczący Gdańska (39%). Przeciwnieństwem wymienionych miast (Warszawa, Gdańsk, Poznań), wydaje się być stabilna cenowo Łódź. W tej metropolii praktycznie nie znajdziemy nowych lokali za ponad 20 000 zł/m kw., a zmiany struktury cenowej (kwartalne oraz roczne) nie wskazują na ekspansję mieszkaniowego luksusu w ofercie deweloperów.

Chętnych na luksus widzimy również poza stolicą?

O sporych różnicach między poszczególnymi rynkami dodatkowo świadczy porównanie widoczne na poniższym wykresie. Przedstawia on rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach (z II kw. 2026 r.). W kontekście kolejnego pakietu danych BIG DATA RynekPierwotny.pl warto zwrócić uwagę, że od kwietnia do czerwca br. co dziesiąte sprzedane nowe mieszkanie ze stolicy kosztowało ponad 25 000 zł/m kw. Niewiele mniejszy wynik (8%) odnotowano na terenie Gdańska.

Stolica Pomorza po uwzględnieniu udziału sprzedanych mieszkań z ofertową ceną powyżej 20 000 zł/m kw. zrównała się nawet z Warszawą (23% sprzedaży deweloperów). Analogiczne wyniki z pozostałych metropolii były dużo mniejsze. Widzimy zatem, że specyfika Warszawy i Gdańska jako miast ze znaczącym segmentem „plus 25 000 zł/m kw.” jest po prostu lokalną odpowiedzią na popyt.

Rozkład cen 1 m kw. sprzedanych lokali deweloperskich w metropoliach (II kw. 2026 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 2026 pokazał, że oprocentowanie stałe nie zależy wyłącznie od decyzji Rady Polityki Pieniężnej. Jeszcze kilka miesięcy temu wydawało się, że kierunek rynku jest już wyznaczony. Inflacja systematycznie spadała, RPP rozpoczęła cykl obniżek stóp procentowych, a klienci oczekiwali dalszego spadku kosztu kredytu. Rzeczywistość okazała się jednak bardziej skomplikowana.

Dla wielu klientów było zaskoczeniem, że oprocentowanie stałe nie jest wyliczane na podstawie aktualnej stopy NBP. Bank, proponując pięcioletnie oprocentowanie stałe, sam musi zabezpieczyć koszt pieniędzy na kilka lat do przodu. Wykorzystuje do tego instrument finansowy nazywany IRS (Interest Rate Swap). Najprościej mówiąc jest to wskaźnik, który odzwierciedla oczekiwania rynku dotyczące przyszłego kosztu pieniądza. Gdy inwestorzy spodziewają się wzrostu inflacji lub większego ryzyka gospodarczego, stawki IRS rosną, a razem z nimi oprocentowanie nowych kredytów ze stałą stopą. I właśnie z takim zjawiskiem mieliśmy do czynienia w II kwartale. Mimo przejściowego wzrostu inflacji kierunek zmian nie uległ odwróceniu. Wydarzenia geopolityczne pokazały, że rynek coraz silniej reaguje na czynniki zewnętrzne. Dla wielu klientów był to pierwszy moment, w którym okazało się, że decyzje Rady Polityki Pieniężnej nie zawsze przekładają się bezpośrednio na koszt nowo udzielanych kredytów hipotecznych.

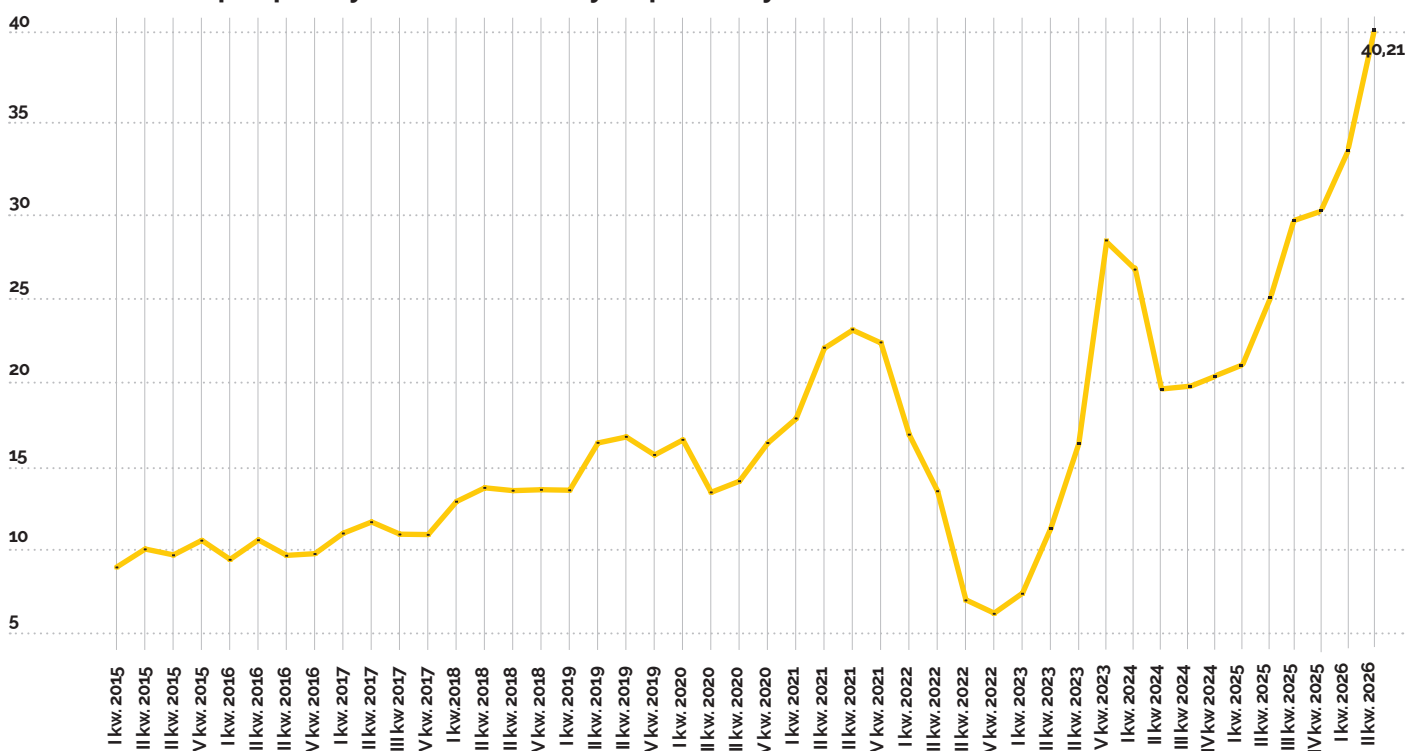
Coraz częściej obserwowaliśmy klientów wybierających kredyty ze zmiennym oprocentowaniem. W drugim kwartale 2026 r. ponownie zaczęły pojawiać się osoby świadomie wybierające oprocentowanie zmienne. Powodem nie jest wyłącznie niższa rata, ale także przekonanie części klientów, że cykl obniżek

stóp procentowych nie został jeszcze definitywnie zakończony. Średni koszt kredytu ze stałym oprocentowaniem w analizowanych ofertach wyniósł 6,38% a dla porównania ze zmiennym był on na poziomie 5,58%. Nie dziwi więc powrót zainteresowania kredytami ze zmiennym oprocentowaniem, mimo ryzyka przyszłych zmian stóp procentowych.

Rekordowa liczba wniosków kredytowych składanych w marcu i utrzymująca się wysoka aktywność klientów w kwietniu przełożyły się na wydłużenie czasu rozpatrywania wniosków w części banków. W wielu przypadkach standardowy proces oceny zdolności kredytowej i wydania decyzji kredytowej wynosił od kilku tygodni do nawet kilku miesięcy, co było konsekwencją kumulacji wniosków napływających do banków. Zjawisko to było szczególnie widoczne w instytucjach, które odnotowały największy wzrost liczby nowych wniosków i miały dobrą ofertę na refinansowanie dotychczasowych zobowiązań. W okresach gwałtownego wzrostu popytu odpowiednio wcześnie rozpoczęcie procesu kredytowego może mieć równie duże znaczenie, jak sama zdolność kredytowa.

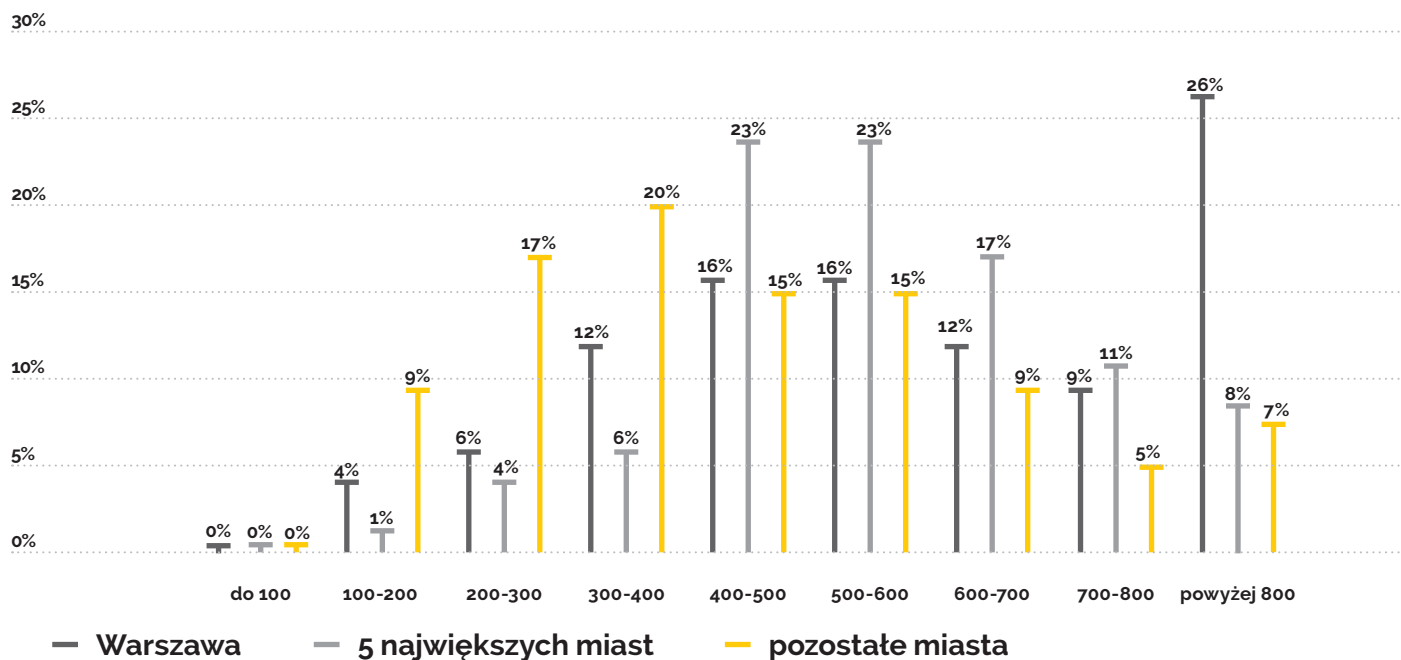
W II kwartale wyraźnie utrwaliła się jeszcze jedna zmiana. Średnia wartość wnioskowanego kredytu mieszkaniowego przekroczyła poziom 500 tys. zł. W kwietniu wyniosła 500,41 tys. zł, a w czerwcu wzrosła do 506,64 tys. zł. Dane pokazują, że pomimo stopniowego spadku liczby wnioskujących potrzeby finansowe klientów nadal rosną. Niższe oprocentowanie poprawiło zdolność kredytową, ale wysoki poziom cen nieruchomości sprawił, że coraz częściej poprawa dostępności kredytu była wykorzystywana do zaciągnięcia wyższego zobowiązania.

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 utrzymuje pozycję rynku o zdecydowanie najwyższej koncentracji kredytów wysokokwotowych. W II kwartale 2026 roku finansowanie przekraczające 800 tys. zł odpowiadało za 26% wszystkich umów sfinalizowanych za pośrednictwem Credipass w stolicy, co oznacza niewielki wzrost względem poprzedniego kwartału (25%). Jednocześnie niemal 80% warszawskich kredytów mieściło się w przedziałach powyżej 400 tys. zł, potwierdzając dominację segmentu wysokokwotowego.

W pięciu największych miastach poza Warszawą (Wrocław, Kraków, Łódź, Poznań i Gdańsk) nadal dominują kredyty o wartości od 400 do 600 tys. zł, które łącznie stanowią po-

nad połowę wszystkich umów (53%). Udział kredytów przekraczających 800 tys. zł pozostaje wyraźnie niższy niż w stolicy i wynosi 8%.

Na pozostałych obszarach kraju struktura finansowania pozostaje znacznie bardziej zrównoważona. Największy udział mają kredyty z przedziałów 300–400 tys. zł (20%), 400–500 tys. zł (18%) oraz 200–300 tys. zł (17%), co wskazuje na utrzymującą się koncentrację w średnich przedziałach kwotowych. Kredyty powyżej 800 tys. zł odpowiadają natomiast za zaledwie 7% wszystkich umów, co dobrze obrazuje skalę różnic pomiędzy Warszawą a pozostałymi regionami Polski.

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	IV kw. 2024	I kw. 2025	II kw. 2025	III kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026
Warszawa	670 409 zł	612 601 zł	701 275 zł	645 235 zł	722 048 zł	654 191 zł	659 049 zł
5 największych miast	541 219 zł	571 404 zł	575 030 zł	561 932 zł	490 476 zł	487 058 zł	576 275 zł
pozostałe miasta	361 535 zł	375 409 zł	377 054 zł	370 095 zł	377 804 zł	386 650 zł	382 763 zł

Dane Credipass za II kwartał 2026 r. potwierdzają stabilizację średnich kwot udzielanych kredytów mieszkaniowych. W Warszawie, po korekcie odnotowanej na początku roku, średnia wartość finansowania ponownie nieznacznie wzrosła – z 654 191 zł do 659 049 zł. Stolica pozostaje tym samym rynkiem o najwyższej przeciętnej wartości udzielanych kredytów.

Największą zmianę widać w pięciu największych miastach poza Warszawą. Po okresie stabilizacji na poziomie ok. 487 tys. zł średnia kwota kredytu wzrosła do 576 275 zł, osiągając

najwyższy poziom od II kwartału 2025 roku. Może to świadczyć o rosnącym udziale transakcji finansujących nieruchomości o wyższej wartości.

W pozostałych miastach średnia kwota kredytu pozostaje stabilna. Po wzroście do 386 650 zł w I kwartale 2026 roku, w II kwartale wyniosła 382 763 zł, co oznacza jedynie nieznaczną korektę. Dane wskazują, że poza największymi aglomeracjami rynek utrzymuje względnie stały poziom wartości finansowania, podczas gdy większe ośrodki ponownie notują wzrost średnich kwot kredytów.

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

Sytuacja inflacyjna w II kwartale również pokazała, że nawet niewielki szok geopolityczny może w krótkim czasie zmienić ścieżkę inflacji i oczekiwania rynkowe. W kwietniu wskaźnik CPI wyniósł 3,2% r/r, w maju 3,1% r/r, a w czerwcu obniżył się do 2,5% r/r, osiągając poziom

zgodny z celem inflacyjnym NBP. Wzrost inflacji na początku kwartału był przede wszystkim efektem przejściowego wzrostu cen surowców energetycznych po eskalacji konfliktu na Bliskim Wschodzie, natomiast czerwcowy spadek był związany z obniżką cen paliw i żywności.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	III kw. 2025		IV kw. 2025		I kw. 2026		II kw. 2026	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	4 020 zł	3 915 zł	3 816 zł	3 755 zł	3 678 zł	3 923 zł	3 666 zł	3 994 zł
500 000 zł	2 512 zł	2 447 zł	2 385 zł	2 347 zł	2 298 zł	2 452 zł	2 291 zł	2 496 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. 2026 r. 2 291 zł raty kredytu przy oprocentowaniu zmiennym, zaś rata przy oprocentowaniu okresowo stałym wyniosła 2 496 zł. Dane

pokazują, że rata przy oprocentowaniu stałym jest wyższa od rata przy oprocentowaniu zmiennym. Podobnie jest w przypadku kupujących mieszkanie za 800 tys. zł – w tym wariancie klienci zapłacą średnio 3 666 zł przy kredycie za zmienną stopą i 3 994 zł przy stopie stałej.

Zdolność kredytowa

Istotnym zjawiskiem widocznym w ostatnim kwartale była zmiana w podejściu banków do oceny zdolności kredytowej rodzin korzystających ze świadczenia 800+. Po Banku Millennium również PKO Bank Polski zrezygnował z uwzględniania tego świadczenia jako źródła dochodu przy wyliczaniu zdolności kredytowej. Oznacza to, że dla części rodzin maksymalna kwota dostępnego kredytu może być niższa niż jeszcze kilka miesięcy temu. Trudno dziś przesądzić, czy pozostałe banki pójdą tą samą drogą. Jeżeli jednak trend się utrzyma, świadczenie 800+ będzie stopniowo traciło znaczenie jako element zwiększający zdolność kredytową, mimo że

nadal pozostanie istotnym wsparciem dla domowych budżetów.

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa wyniosła dla rodziny 2+2 803 tys. zł (przy założeniu, że miesięczny dochód wynosi 12 tys. zł). To najwyższy wynik odkąd przygotowujemy to zestawienie. Rośnie zdolność kredytowa par i związków nieformalnych - ich średnia zdolność kredytowa wyniosła w II kw. 2026 r. 883 tys. zł wobec 840 tys. zł w poprzednim kwartale. Podobnie jest w grupie singiel. W II kw. 2026 roku mogli otrzymać 555 tys. zł a jeszcze w I kw. 2026 r. 521 tys. zł.

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	I kw. 2025	II kw. 2025	III kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	II kw. 2026
Rodzina 2+2	753 000 zł	770 000 zł	776 000 zł	783 000 zł	782 000 zł	803 000 zł
Para nieformalny związek	787 000 zł	813 000 zł	849 000 zł	906 000 zł	840 000 zł	883 000 zł
Singiel	494 000 zł	517 000 zł	558 000 zł	571 000 zł	521 000 zł	555 000 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.

Drugi kwartał br. miał przynieść wyraźniejsze ożywienie i więcej optymistycznych akcentów na rynku mieszkaniowym. Najnowsze dane pokazują jednak, że zarówno potencjalni nabywcy, jak i strona podaźowa – w tym deweloperzy – nie są zadowoleni z obecnego układu sił.

Kupujący wciąż wypatrują głębszych korekt, które umożliwiłyby zakupy na poziomach zauważalnie niższych niż dotychczas. Analiza średnich stawek transakcyjnych publikowanych w Barometrze nie daje jednak podstaw do twierdzenia, że na rynku doszło do cenowej odwilży. Na rynku pierwotnym obserwujemy jedynie kosmetyczne spadki w wybranych miastach, stanowiące w głównej mierze efekt zmiany struktury podaży, a nie bezpośrednich obniżek cen przez deweloperów. Z kolei na rynku wtórnym w większości metropolii dominują umiarkowane wzrosty – liderem dynamiki rocznej pozostaje Gdańsk, gdzie ceny transakcyjne wzrosły o niemal 13% r/r.

Po stronie sprzedających dominowały z kolei nadzieje, że bardziej liberalne podejście Rady Polityki Pieniężnej w zakresie

stóp procentowych wywoła gwałtowny skok popytu na kredyty hipoteczne. Zwiększona akcja kredytowa jest wprawdzie faktem, jednak kluczową rolę odegrała w niej wysoka fala refinansowań. Tego typu umowy, choć poprawiają statystyki bankowe, nie przekładają się bezpośrednio na nowe transakcje na rynku nieruchomości.

Szeroka oferta rynkowa sprawia, że czas sprzedaży oferty na rynku wtórnym pozostaje wydłużony i wynosi średnio od 3,5 do 4 miesięcy. Wysoka podaź spowalnia procesy decyzyjne po stronie kupujących. Dodatkowym wyzwaniem – rzadko spotykanym na rynku w ostatnich latach – jest bezpośrednia konkurencja ze strony sektora deweloperskiego. Narastająca pula gotowych do odbioru lokali z rynku pierwotnego sprawia, że klienci szukający dotychczas mieszkań z drugiej ręki chętnie włączają do poszukiwań także oferty deweloperskie. Tym samym kluczowy dotąd atut rynku wtórnego – możliwość natychmiastowego zamieszkania – uległ znacznemu ograniczeniu.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Powrót popytu na kredyty hipoteczne jest naturalną konsekwencją poprawy zdolności kredytowej Polaków, spowodowanej wcześniejszymi obniżkami stóp procentowych oraz wzrastającymi wynagrodzeniami. Wielu klientów, którzy jeszcze niedawno byli na granicy zdolności kredytowej, dziś ponownie może myśleć o zakupie mieszkania. Widzimy to nie tylko w statystykach, ale przede wszystkim w codziennej pracy z klientami. Rynek wyraźnie przyspieszył.

Jednocześnie to ożywienie ma swoją drugą stronę. Większa liczba wniosków oznacza większe obciążenie banków, wydłużające się procesy i coraz większe różnice między instytucjami – zarówno pod względem czasu wydania decyzji, jak i podejścia do oceny klienta. Dziś nie wystarczy już wiedzieć, który bank ma atrakcyjne oprocentowanie. Trzeba jeszcze wiedzieć, gdzie klient najszybciej otrzyma decyzję kredytową, gdzie jego profil będzie oceniony najkorzystniej i jak zaplanować cały proces, aby nie stracić czasu.

Do tego dochodzi niepewność dotycząca stóp procentowych. Wielu klientów zadaje sobie dziś pytanie, czy lepiej wybrać opro-

centowanie okresowo stałe, które zapewnia przewidywalność wysokości rat przez kilka lat, czy oprocentowanie zmienne, które obecnie może być korzystniejsze kosztowo, ale jego wysokość będzie zależeć od przyszłych decyzji Rady Polityki Pieniężnej.

Nie ma jednej dobrej odpowiedzi dla wszystkich. To decyzja, która powinna uwzględniać sytuację finansową klienta, jego plany życiowe, skłonność do ryzyka czy możliwość wcześniejszej spłaty kredytu.

Dlatego właśnie rola eksperta finansowego jest dziś większa niż kiedykolwiek. Jego zadaniem nie jest wyłącznie porównanie ofert. To analiza całej sytuacji klienta, wsparcie w sprawnym przejściu przez proces kredytowy, a także pomoc w przyszłości – choćby przy refinansowaniu zobowiązania, jeśli warunki rynkowe ponownie się zmienią. Im bardziej rynek się ożywia, tym bardziej staje się wymagający. Klient ma dziś większe możliwości, ale jednocześnie musi podejmować bardziej złożone decyzje. W gąszczu ofert, procedur i zmieniających się warunków rynkowych warto mieć obok siebie eksperta finansowego.

Rozwiązania dopasowane do
Twojego życia

credipass 

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

Poznaj nas bliżej



20^{LAT} | **metro**house

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