

Barometr

Metrohouse & Credipass

credipass

metrohouse



Nr 24
I 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 lipca 2025
- II połowa października 2025

Zawartość:

- omówienie danych z II kw. 2025
- omówienie danych z III 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 - I 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

Duży popyt zgłaszany na rynku mieszkaniowym przeraża się zwykle w ruch na rynku transakcyjnym. To logiczne stwierdzenie nie ma jednak zastosowania do bieżącej sytuacji. Klienci planujący zakup nieruchomości dokładnie monitorują rynek, zgłaszają zapotrzebowanie, obserwują doniesienia o kształtowaniu się sytuacji, odwiedzają biura deweloperów i pośredników. Nie podejmują jednak decyzji o zakupie. Jest to efektem zderzenia szeregu czynników, które osłabiają chęć do zaciągania zobowiązań kredytowych, wśród których jednym z najbardziej istotnych jest koszt pozyskania finansowania zakupu.

Jak wskazuje Indeks Popytu prezentowany w niniejszym wydaniu naszego raportu, pierwszy kwartał 2025 r. był okresem dość wysokiej aktywności strony popytowej. Do tego nakładające się korekty cen na wtórnym rynku mieszkań oraz wyższe niż zwykle możliwości negocjacji, a także sze-

Negocjacje cen możliwe są dopiero w biurach sprzedaży. Zakrojone na szeroką skalę kampanie marketingowe deweloperów jasno dają w swoim przekazie do zrozumienia, że są oni otwarci na rozmowy o końcowej cenie.

roki wachlarz ofert powinny stanowić czynniki zachęcające do większego optymizmu zakupowego. Początek roku nie był jednak obfitujący w transakcje. Mniejszy niż zwykle optymizm towarzyszy również zakupom inwestycyjnym. W deklaracjach klientów 22 proc. zakupów może mieć cel niezwiązany z zaspokojeniem własnych potrzeb mieszkaniowych – zwykle są to mieszkania kupowane z myślą

o późniejszym wynajmie. Wzrosty cen zrobiły swoje. Osoby lokujące swoje oszczędności w nieruchomościach zauważają obniżenie rentowności inwestowania w takie aktywa i przytaczają się do dużej grupy oczekujących na kolejne spadki.

W takim środowisku rynkowym nie jest zaskoczeniem wydłużający się czas sprzedaży mieszkań, który w zależności od lokalizacji, trwa od 4 do 5 miesięcy. Wzrasta jednak odsetek mieszkań, które są eksponowane na rynku znacząco dłużej. Najczęściej jest to pokłosie niezbyt dobrze oszacowanej ceny ofertowej już na starcie sprzedaży, ale też nieprzejednanego stanowiska samych sprzedających, w których cały czas tli się nadzieja uzyskania ceny zbliżonej do tych sprzed roku.

Niełatwe czasy nadeszły także dla deweloperów. Dane z rynku pierwotnego pokazują, że poza Krakowem, gdzie wystąpiły symboliczne spadki, w pozostałych największych miastach ceny utrzymują się na stabilnych poziomach, a czasem widoczne są nawet niewielkie wzrosty. To jednak tylko statystyka. Negocjacje cen możliwe są dopiero w biurach sprzedaży. Zakrojone na szeroką skalę kampanie marketingowe deweloperów jasno dają w swoim przekazie do zrozumienia, że są oni otwarci na rozmowy o końcowej cenie. Zapewne pole do negocjacji nie jest tak duże, jak niejednokrotnie wyobrażają to sobie klienci, ale przestrzeń do rozmów, której przez długi czas nie była, pojawiła się ponownie.

Zapraszamy do zapoznania się z 24-tą edycją raportu Barometr Metrohouse i Credipass, który przygotowujemy przy wsparciu portalu RynekPierwotny.pl.

Czy wiesz, że:



Mimo wysokiego popytu na mieszkania, klienci odraczają jednak decyzję o zakupie.

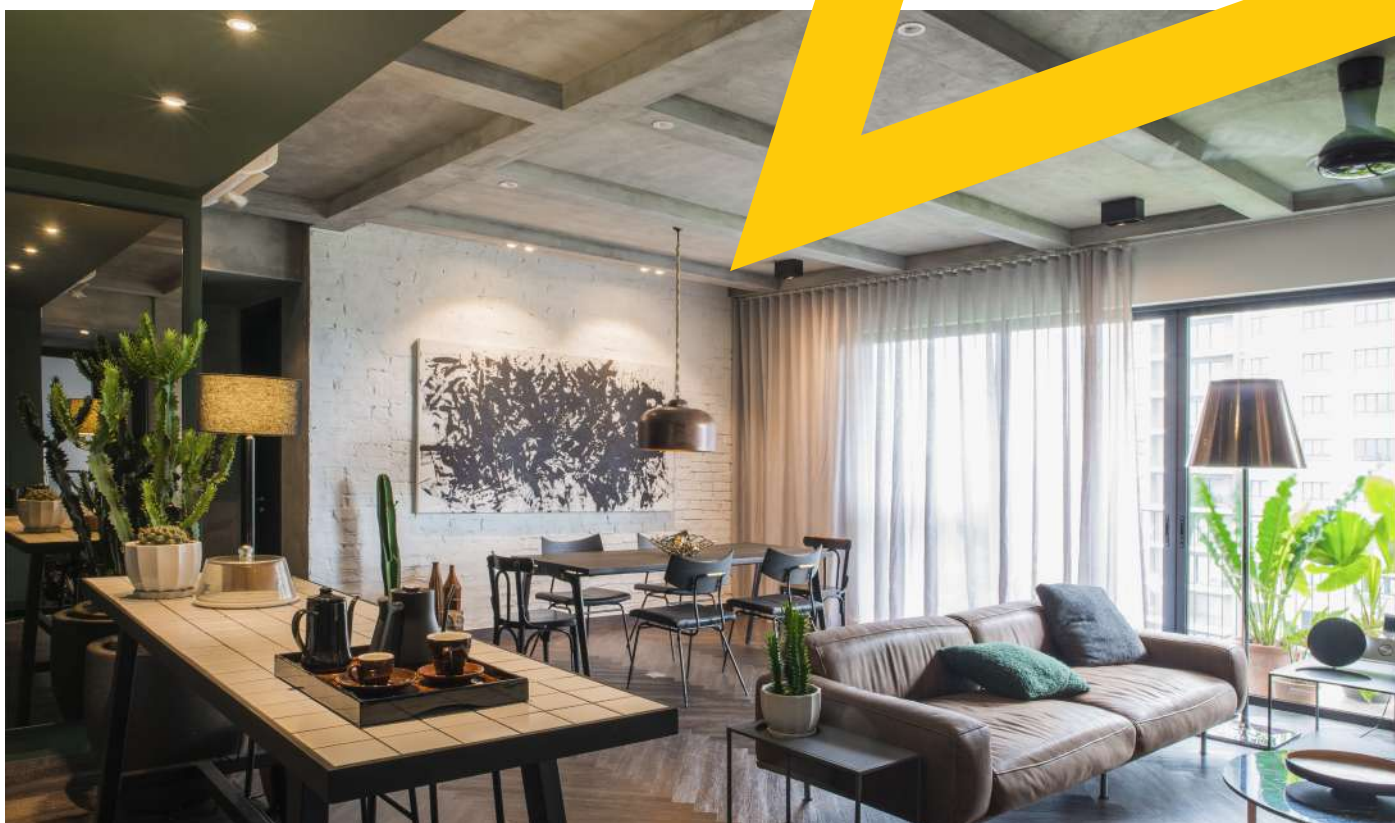


Najwyższe spadki cen na rynku wtórnym widoczne są w Łodzi.



Wartość zaciąganych kredytów hipotecznych w I kw. 2025 wyniosła 21 mld zł.

Rynek wtórny



Marcin Jańczuk

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

Średnie ceny transakcyjne mieszkań na rynku wtórnym

Wysoka podaż mieszkań na rynku wtórnym przy znacząco ograniczonym popycie może oznaczać tylko jedno. W tabeli średnich cen transakcyjnych po długim czasie pojawiają się korekty cen w dół. W transakcjach przeprowadzanych za pośrednictwem agentów Metrohouse w każdym z analizowanych miast ceny były niższe niż w końcówce 2024 r. Perturbacje cenowe przeżywa łódzki rynek mieszkań, gdzie średnia cena m kw. w transakcjach z I kw. 2025 r. była niższa

o 9 proc. niż kwartał wcześniej. Ciekawe, że średnie ceny z początku tego roku są niższe niż w analogicznym okresie 2024 r. W każdym z miast zwiększają się możliwości negocjowania cen. Przedłużająca się sprzedaż powoduje presję na obniżki już na etapie ekspozycji oferty. Dodatkowe kilka procent można wynegocjować od ostatniej ceny ofertowej. W transakcjach pojawiają się coraz liczniejsze przykłady spektakularnych efektów negocjacji.

Kształtowanie się średnich cen transakcyjnych mieszkań

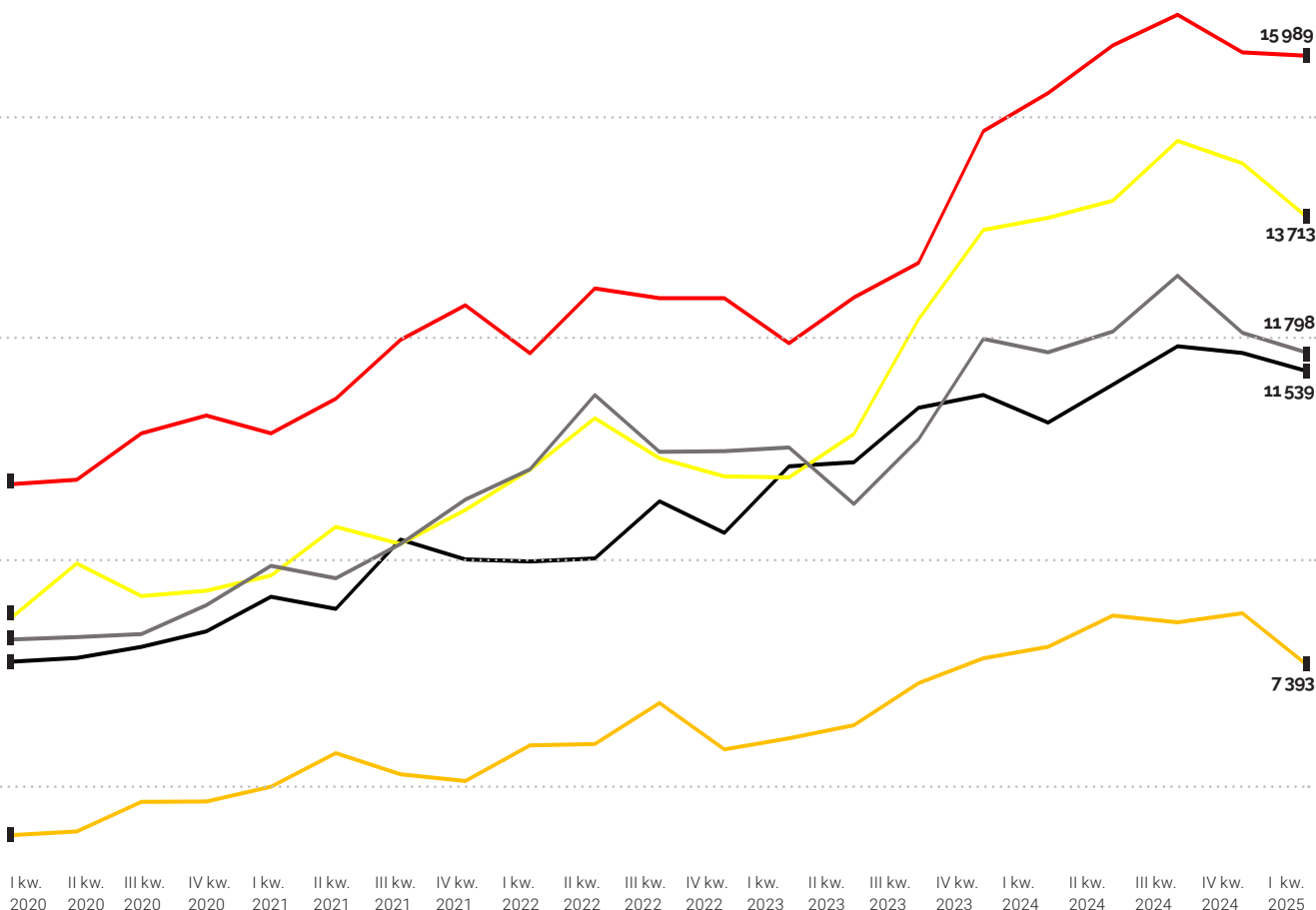
17500

15000

12000

9000

6000

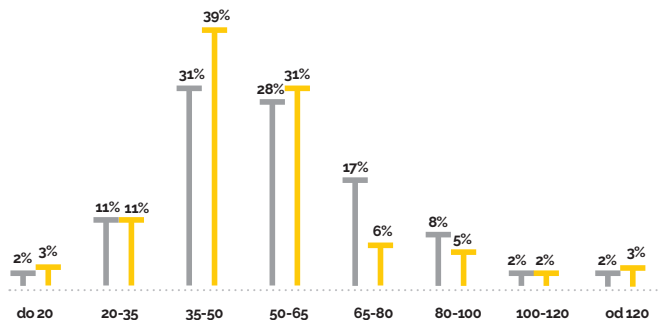


MIASTO	Średnia cena transakcyjna w I kw. 2025	Różnica kw./kw.	Różnica r/r	Różnica między pierwszą a ostatnią ceną ofertową	Negocjacje	Średnia cena nabywanego mieszkania	Średni metraż nabywanego mieszkania
Wrocław	11 539 zł	-2,2%	6,7%	6,2%	1,6%	550 000 zł	48
Kraków	13 713 zł	-5,2%	0,1%	4,4%	4,7%	560 000 zł	41
Warszawa	15 989 zł	-0,3%	3,4%	5,7%	1,4%	844 000 zł	53
Gdańsk	11 798 zł	-2,3%	-0,1%	5,1%	2,7%	649 000 zł	53
Łódź	7 393 zł	-9,0%	-3,4%	6,3%	1,3%	423 000 zł	55

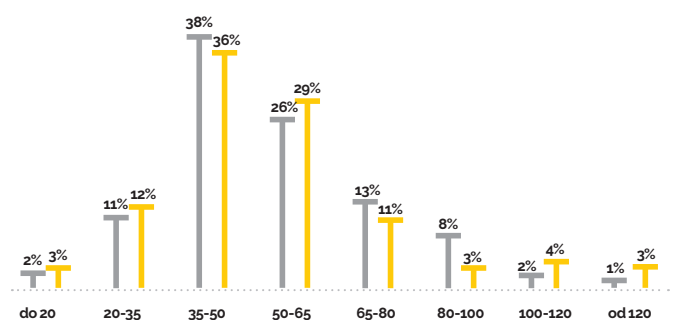
Powierzchnia (m²)

T 2024 kw. I T 2025 kw. I

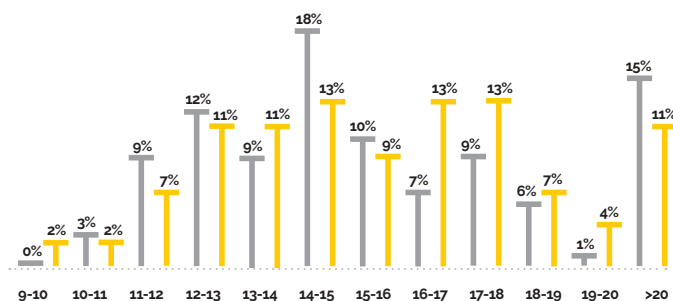
Warszawa



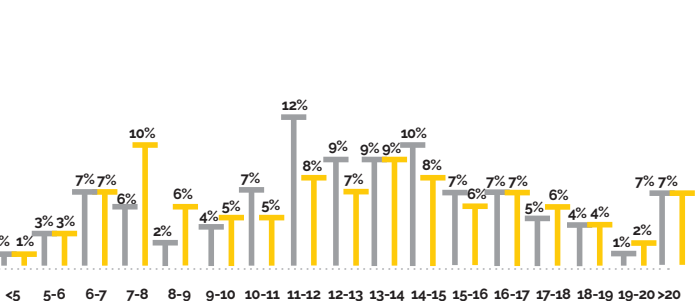
5 MIAST

Cena za m² (w tys. PLN)

Warszawa

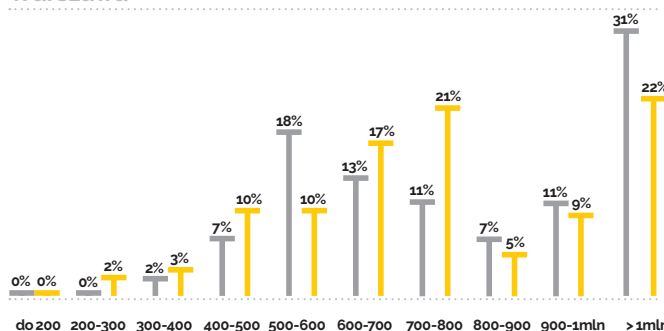


5 MIAST

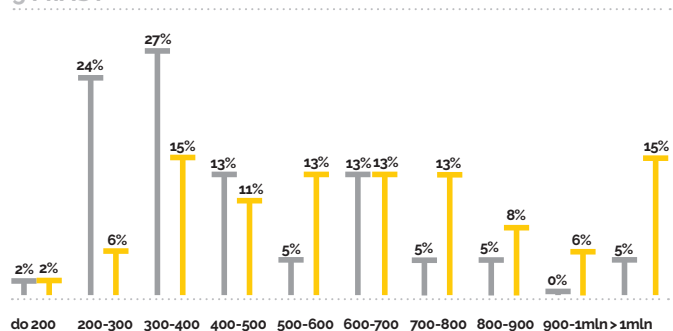


Cena całkowita (w tys. PLN)

Warszawa



5 MIAST

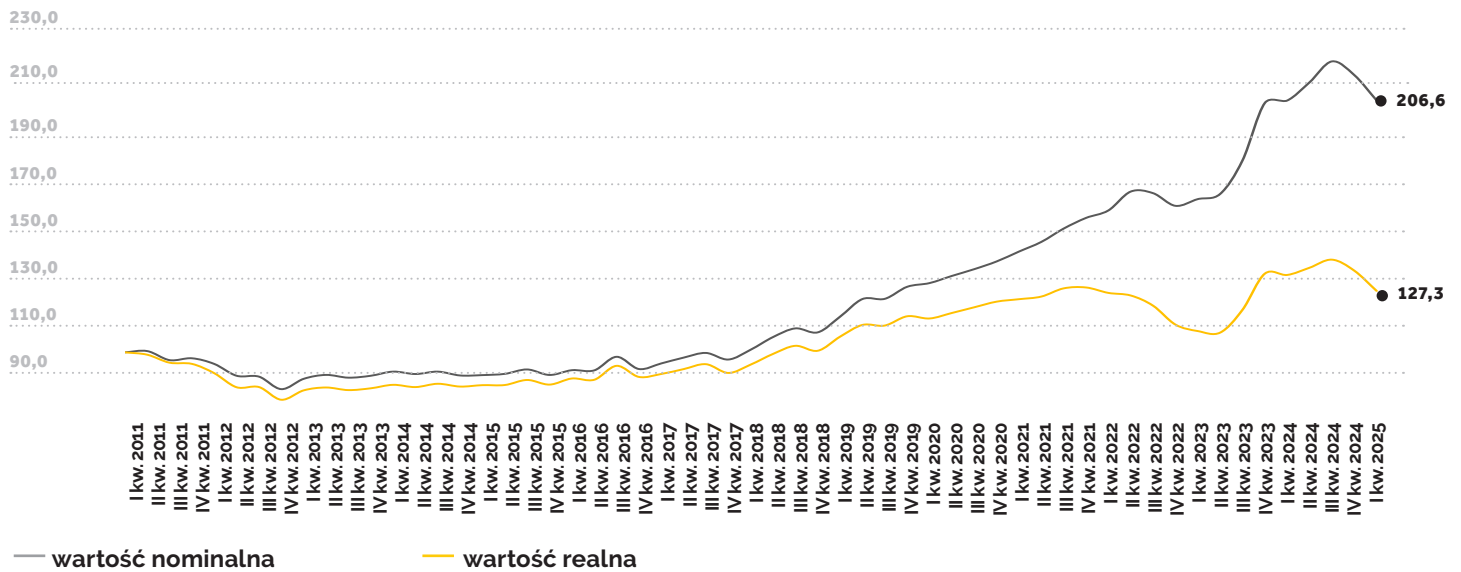


Parametry transakcji na rynku wtórnym

W każdym z największych miast szczególnym zainteresowaniem nabywców cieszą się lokale między 35 a 50 m kw. W stolicy wyraźnie mniej transakcji realizowano w segmencie mieszkań powyżej 65 m kw. O ile przed rokiem było to 29 proc. całej sprzedaży, to w pierwszych miesiącach 2025 r. udział takich transakcji spadł do 16 proc. W efekcie mniej też jest transakcji, w których cena transakcyjna przekracza milion.

W Warszawie trudno jest znaleźć mieszkanie w cenie nieprzekraczającej 10 tys. zł za m kw. Jednocześnie nieznacznie zmniejsza się udział transakcji, których cena przekracza 20 tys. zł za metr (z 15 na 11 proc.). 38 proc. wszystkich sprzedaży to lokale w limitach cen 600-800 tys. zł. Co trzecie mieszkanie w koszyku transakcji z 5-ciu największych miast nabywano za kwotę poniżej 500 tys. zł. Jest to spora zaletą Łodzi, gdzie nadal ceny m kw. odstają od grupy największych polskich miast.

Indeks cen mieszkań

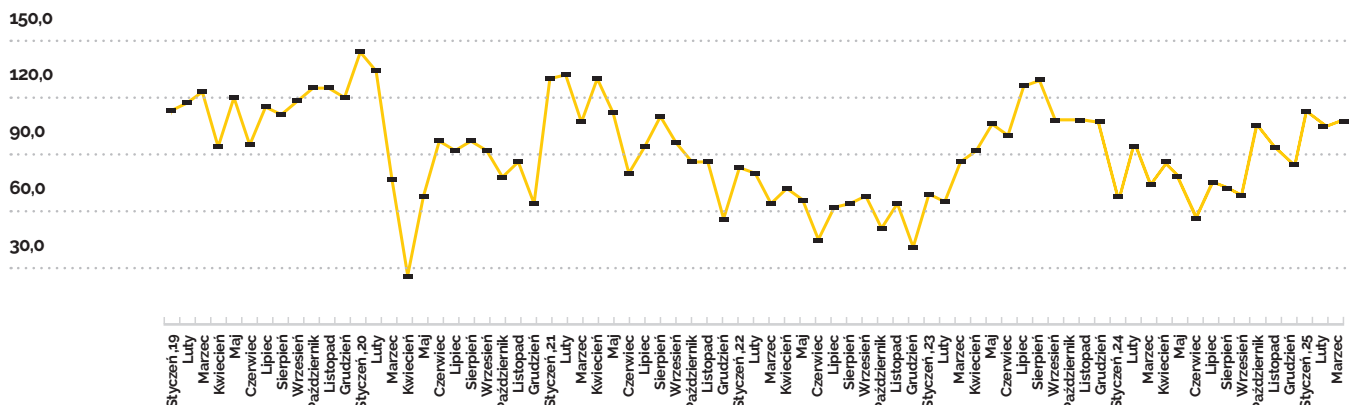


To już drugi z kolei kwartał, w którym Indeks Cen Mieszkań odnotowuje spadki. Nadal mamy do czynienia z wysoką podażą mieszkań, co znajduje odzwierciedlenie w zwiększonych możliwościach negocjacji cen. Właściciele mieszkań dokonują korekt cen ofertowych, jednak nawet proces urealniania cen często nie przynosi efektu w postaci zwiększonego zainteresowania. Hamulcem dla ożywienia rynku są w dalszym ciągu wysokie stopy procentowe, a w ślad za nimi

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

Niezbyt aktywny rynek transakcyjny jest pokłosiem braku decyzyjności strony podaźowej, co z jednej strony wynika z wysokich cen kredytów, a z drugiej – spadku aktywności inwestycyjnej klientów gotówkowych. To nie oznacza jednak, że na rynku brakuje klientów. Odczyty odzwierciedlające aktywność klientów indeksu wydają się być dość optymistyczne. Nie ma to jeszcze widocznego przełożenia na liczbę



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

Nawet bez analizowania danych, tylko na podstawie obserwacji rynkowych, widoczny jest trend wydłużania się czasu sprzedaży wystawionych ofert. Niekorzystna sytuacja sprzedażowa dotyczy wszystkich trzech segmentów lokalizacji. W stolicy na sprzedaż lokalu z rynku wtórnego czekamy średnio ponad miesiąc dłużej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Jeszcze bardziej pesymistyczne dane dotyczą pozostałych lokalizacji, gdzie na sprzedaż trzeba czekać prawie 5 miesięcy. Wyjątkowo wysoka podaż ofert powoduje, że wystawione do sprzedaży mieszkanie zyskuje w oczach potencjalnych zainteresowanych dopiero w momencie znaczącej korekty ceny.

	I kw. 2024	I kw. 2025
Warszawa	75	116
5 największych miast	93	142
pozostałe miasta	121	145

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 i Praga Południe to dwie dzielnice, w których pośrednicy Metrohouse odnotowują w ostatnich miesiącach największą liczbę transakcji. Ich atutami są dostępność komunikacyjna, a także zróżnicowane budownictwo, które zaspokaja zarówno klientów poszukujących budżetowych nieruchomości, kupowanych jako pierwsze mieszkanie, ale też umożliwia realizację zakupów lokali w podwyższonym

segmencie, których także po praskiej stronie Wisły nie brakuje. Wysoki odsetek zakupów na Białołęce świadczy o tym, że niższa cena bywa właściwym magnesem, który generuje popyt. W tej dzielnicy znajdziemy mieszkania w cenach, których próżno szukać w lewobrzeżnej Warszawie. Dla wielu nabywców jest to bezdyskusyjny czynnik, który prowadzi do transakcji.

Dzielnica	IV kw. 2024 - I kw. 2025
Bemowo	7,4%
Białołęka	13,3%
Bielany	5,9%
Mokotów	17,8%
Ochota	5,2%
Praga-Południe	16,3%
Praga Północ	1,7%
Rembertów	<1,0%
Śródmieście	3,0%
Targówek	4,4%
Ursus	3,0%
Ursynów	8,9%
Wawer	<1%
Wesoła	<1%
Wilanów	1,5%
Włochy	2,0%
Wola	5,9%
Żoliborz	2,2%

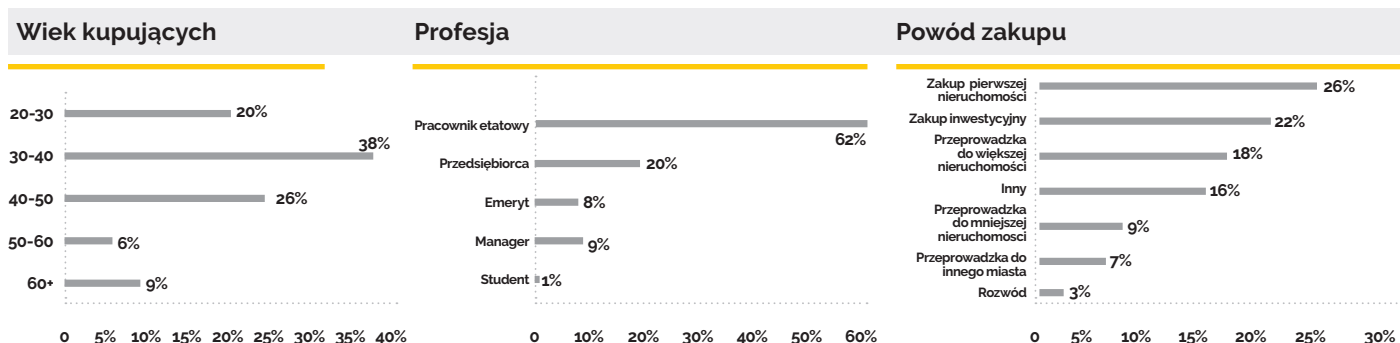


Metodologia: Wyniki w oparciu o transakcje sprzedaży mieszkań na rynku wtórnym realizowane przez pośredników Metrohouse w IV kw. 2024 r. i I kw. 2025 r.

Profil Kupujących

Jedynie co piąte mieszkanie jest nabywane przez osoby w wieku poniżej 30 lat. Jednocześnie 26 proc. klientów kupujących mieszkanie za pośrednictwem Metrohouse deklaruje, że jest to zakup pierwszego mieszkania w życiu. To właśnie tej grupie kupujących najbardziej doskwierają wysokie koszty

pozyskania kredytu, który w wielu przypadkach na tym etapie życia jest zwyczajnie nieosiągalny. Warto zwrócić uwagę na niski odsetek zakupów inwestycyjnych. Taki cel zakupu deklaruje 22 proc. nabywców.

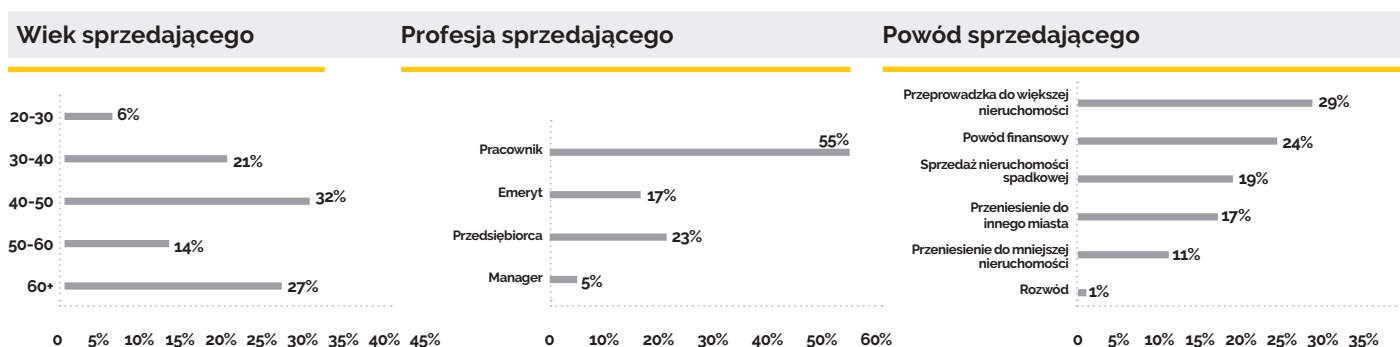


Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	448 000 zł	53	Emeryt	428 000 zł	51	Przeniesienie się do innego miasta	385 000 zł	58
30-40	494 000 zł	55	Manager	695 000 zł	58	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	406 000 zł	49
40-50	426 000 zł	48	Pracownik	380 000 zł	50	Przeprowadzka do większej nieruchomości	612 000 zł	66
50-60	447 000 zł	46	Przedsiębiorca	532 000 zł	56	Zakup inwestycyjny	402 000 zł	45
60+	621 000 zł	54	Student	520 000 zł	48	Zakup pierwszej nieruchomości	410 000 zł	50
						Rozwód	374 000 zł	50

Profil Sprzedających

29 proc. zbywców łączy sprzedaż swojej nieruchomości z potrzebą powiększenia przestrzeni życiowej. Tak wysoki odsetek odpowiedzi sugeruje, że nie tylko nieruchomości z segmentu lokali najszybciej zbywalnych (czyli do 40 m kw.) są produktem poszukiwanym na rynku. Istotny procentowy

udział w transakcjach stanowią osoby powyżej 60-tego roku życia. Coraz częściej zdarza się, że zamieniają oni dotychczasowe lokum na takie, które bardziej odpowiada ich potrzebom na tym etapie życia.



Wiek	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Profesja	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż	Powód	Średnia cena transakcyjna	Średni metraż
20-30	361 000 zł	43	Emeryt	356 000 zł	52	Powód finansowy	516 000 zł	57
30-40	493 000 zł	52	Manager	759 000 zł	54	Przeprowadzka do mniejszej nieruchomości	506 000 zł	52
40-50	470 000 zł	52	Pracownik etatowy	398 000 zł	50	Przeprowadzka do większej nieruchomości	451 000 zł	57
50-60	500 000 zł	54	Przedsiębiorca	535 000 zł	57	Przeniesienie się do innego miasta	412 000 zł	49
60+	406 000 zł	54				Sprzedaż nieruchomości spadkowej	350 000 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

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

Jest już pewne, że I kw. 2025 r. przyniósł ożywienie sprzedażowe na rynku pierwotnym mieszkań. Potwierdzają to między innymi dane BIG DATA RynekPierwotny.pl. Rodzi się zatem pytanie, jak wyższa sprzedaż deweloperów (w połączeniu z nadal dużą ofertą rynkową), wpłynęła na ceny nowych mieszkań

w największych miastach. Jak zwykle, odpowiedzi na to pytanie udzielają eksperci portalu RynekPierwotny.pl w ramach swojej kwartalnej analizy. Warto zacząć od podstaw, czyli zmian średniej ofertowej ceny 1 mkw. z dużych rynków.

Warszawa powróciła cenowo do III kw. 2024 roku

Obserwacja zmian cenowych z I kw. 2025 r. prowadzi do całkiem ciekawych wniosków. Wspomniane zmiany średniej

ofertowej ceny 1 mkw. nowych mieszkań z największych rynków wyglądały następująco:

Warszawa	Kraków	Łódź
17 878 zł/wzrost o 1,3%	16 508 zł/spadek o 0,1%	11 473 zł/bez zmian (0%)
Wrocław	Poznań	Gdańsk
14 764 zł/wzrost o 0,4%	13 397 zł/wzrost o 0,6%	16 993 zł/wzrost o 3,1%

Uwagę na pewno może zwracać przypadek Warszawy, która pod względem cenowym powróciła do poziomu z III kw. 2024 r. Przypomnijmy, że koniec minionego roku przyniósł w stolicy spadek średniej ofertowej stawki z deweloperskich cenników o 1,2%. Dodatnia zmiana z I kw. 2025 r. (+1,3%) skompensowała w całości wpływ wcześniejszego spadku. Dużo większym, kwartalnym wzrostem od warszawskiego (+3,1%) cechował się natomiast Gdańsk. Stolica Pomorza pod koniec I kw. 2025 r. już dość zdecydowanie

wyprzedzała cenowo Kraków. To wiele osób może uznać za niespodziankę.

Przez dwa kwartały, czyli IV kw. 2024 r. i I kw. 2025 r. średnia ofertowa cena nowych mieszkań z Gdańska wzrosła o niemal 1100 zł/mkw., co jest sytuacją niemal bez precedensu. Z kolei w Krakowie średnie ceny nowego metrażu na początku 2025 r. spadły o symboliczne 0,1%. Była to jedyna ujemna zmiana kwartalna w grupie sześciu badanych miast.

Zmiany średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań w metropoliach (I kw. 2025 r./IV kw. 2024 r.)

Miasto	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - I kw. 2025 r.	Średnia ofertowa cena 1 m kw. nowych mieszkań - IV kw. 2024 r.	Kwartałna zmiana średniej ofertowej ceny 1 m kw. nowych mieszkań
Warszawa	17 878 zł	17 649 zł	+1,3%
Kraków	16 508 zł	16 522 zł	-0,1%
Łódź	11 473 zł	11 473 zł	0,0%
Wrocław	14 764 zł	14 701 zł	+0,4%
Poznań	13 397 zł	13 320 zł	+0,6%
Gdańsk	16 993 zł	16 478 zł	+3,1%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych RynekPierwotny.pl

Gdańsk udziałem drogiej „M” wyprzedza stolicę

Jeżeli chodzi o sytuację z Gdańska, to warto zwrócić uwagę na ważny aspekt, który miał duży wpływ na kształtowanie się średnich cen w I kw. 2025 r. Mianowicie, miniony kwartał w Stolicy Pomorza przyniósł kolejny wzrost udziału nowych mieszkań z ofertową ceną ponad 20 000

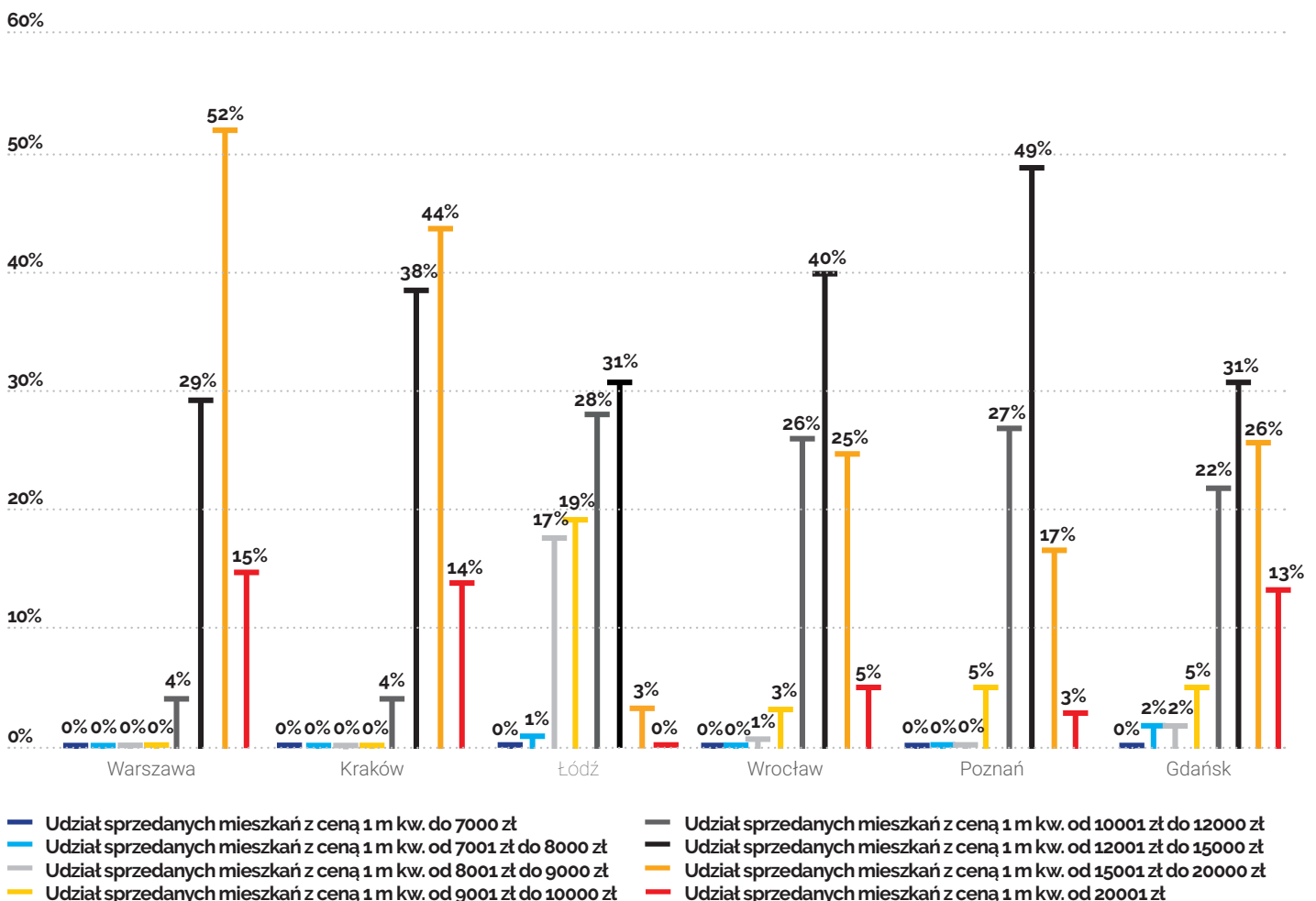
zł/mkw. (zmiana o 2 punkty procentowe). Pod względem odsetka wspomnianych mieszkań (27%), pod koniec marca br. Gdańsk wyprzedzał już nawet Warszawę (24%). Trzeci w kolejności Kraków z wynikiem na poziomie 11%, ułożył się daleko za pierwszymi dwoma miastami.

Drogie „M” mniej poszukiwane niż pod koniec 2024 r.

Bardzo interesujące wydają się również informacje odnośnie rozkładu cenowego nowych mieszkań sprzedanych w I kw. 2025 r. na terenie największych krajowych miast. Poniższy wykres prezentuje takie statystyki z systemu BIG DATA RynekPierwotny.pl. Okazuje się, że na początku 2025 r. rozkład sprzedanych przez deweloperów mieszkań był bardziej ukierunkowany w stronę niższych cen ofertowych. Ciekawy przykład stanowi Łódź, gdzie względem IV kw. 2024 r. aż o 6 punktów procentowych wzrósł udział sprzedanych nowych mieszkań za 8000 zł/mkw. – 9000 zł/mkw. To przedział cen niewysokich jak na obecne łódzkie warunki.

We Wrocławiu wyraźnie wzrosło natomiast znaczenie przedziału cenowego 10 000 zł/mkw. – 12 000 zł/mkw. (+6 punktów procentowych). Z kolei na terenie Krakowa o 8 punktów procentowych urósł udział sprzedanych nowych mieszkań za 12 000 zł/mkw. – 15 000 zł/mkw. To sygnał sugerujący, że na rynku pojawiło się więcej nabywców ze szczuplejszym portfelem. W tym kontekście godny odnotowania jest wyraźny spadek udziału drogiej „M” z Warszawy i Gdańska (za ponad 20 000 zł/mkw.) w ogólnej sprzedaży deweloperów. W Stolicy Pomorza wyraźnie na znaczeniu zyskał natomiast segment cenowy 15 000 zł/mkw. – 20 000 zł/mkw.

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

Rok 2024 polskie banki zakończyły z bardzo dobrym wynikiem, jeśli chodzi o kredyty hipoteczne. Udzielono ich ponad 200 tys. na kwotę ponad 85 mld zł. Poprzedni rok zakończyliśmy również w atmosferze oczekiwania na zmiany – zarówno w kontekście ewentualnych obniżek stóp procentowych, jak i startu nowego programu rządowego. Rynek kredytów hipotecznych w I kwartale 2025 r. znalazł się w związku z tym w stanie wyczekiwania. Z jednej strony mamy coraz lepsze oferty banków, które walczą o klienta obniżkami marż i oprocentowania. Z drugiej strony – wysokie stopy procentowe, brak jasności co do programów wsparcia oraz niepewną sytuację makroekonomiczną skutecznie studzą entuzjazm kupujących.

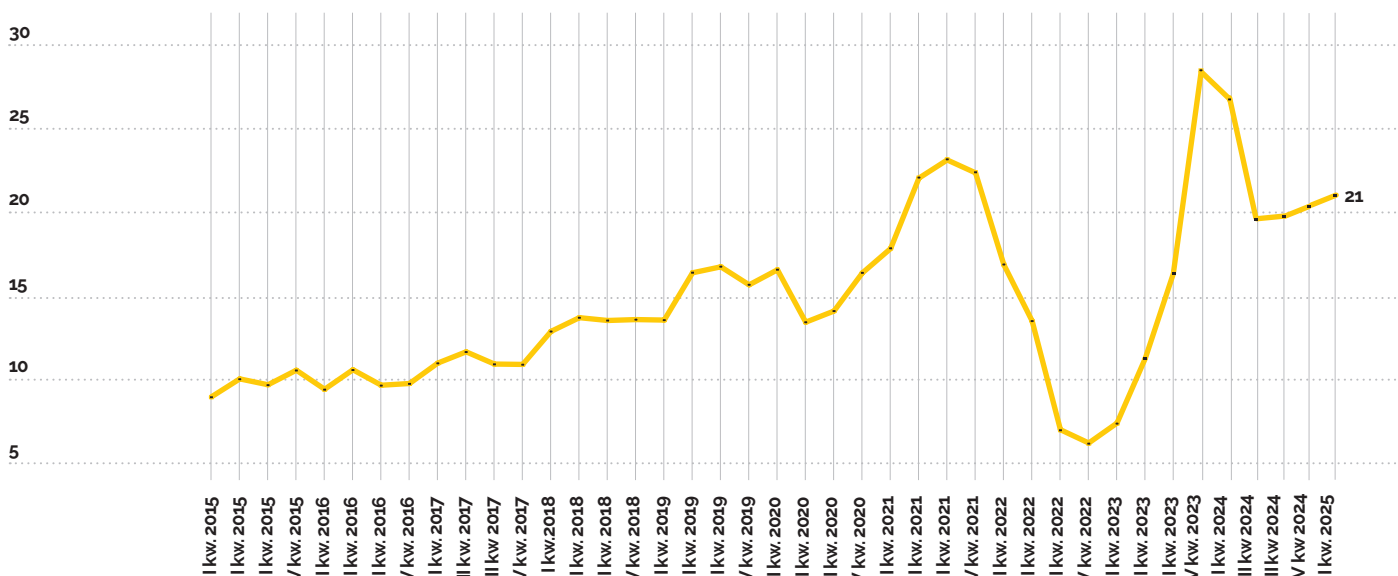
Rządowy program „Kredyt na Start” oficjalnie przechodzi do historii, a jego miejsce zajmuje nowa inicjatywa – „Pierwsze Klucze”. W odróżnieniu od poprzednika, który skupiał się na rynku pierwotnym, nowy program koncentruje się na rynku wtórnym oraz budownictwie społecznym. Brakuje wiarygodnych informacji potwierdzających postęp prac legislacyjnych. Główne założenia, które dotychczas ogłoszono obejmują dopłaty do 120 pierwszych rat kredytów hipotecznych, obniżając oprocentowanie do 1,5%, oraz możliwość uzyskania gwarancji wkładu własnego do 20% wartości nieruchomości (nie więcej niż 100 tys. zł). Program przewiduje limity cenowe – do 10 000 zł/m², a w największych miastach do 11 000 zł/m² – oraz kryteria dochodowe, które będą wpływać na wysokość dopłat. Dodatkowo, wnioski o kredyt będą przyjmowane kwartalnie, z limitem 10 000 wniosków na kwartał. „Pierwsze Klucze” mają na celu wsparcie osób kupujących pierwsze mieszkanie, jednocześnie ograniczając spekulacje na rynku nieruchomości poprzez wykluczenie z programu mieszkań

nabywanych w celach inwestycyjnych. Aktualne doniesienia wskazują, że program miałby ruszyć w drugiej połowie 2025 roku.

Z upływem kolejnych miesięcy coraz wyraźniej rysuje się nowa struktura demograficzna wśród osób sięgających po kredyt hipoteczny. Jeszcze kilka lat temu dominowali młodzi nabywcy – single lub pary przed trzydziestką – którym banki chętnie oferowały finansowanie pierwszej nieruchomości. Dziś ten obraz zaczyna ulegać wyraźnej transformacji. Obecnie główną grupą aktywnych kredytobiorców są osoby w wieku 30–40 lat, często już z ustabilizowaną sytuacją zawodową i przynajmniej częściowo zgromadzonym wkładem własnym. Rzadko kiedy obserwujemy przypadki kredytów udzielanych „na styk”. Banki preferują dziś klientów, którzy mają nie tylko dobrą historię kredytową, ale też wyraźny bufor bezpieczeństwa finansowego – zarówno pod kątem dochodów, jak i miesięcznych wydatków. Ciekawym zjawiskiem jest także rosnąca liczba klientów powracających – osób, które spłaciły już jeden kredyt hipoteczny i dziś decydują się na kolejną inwestycję mieszkaniową, często w celach najmu długoterminowego. W tej grupie dominują osoby o wysokiej zdolności kredytowej, dobrze rozeznane w realiach bankowych, które świadomie korzystają z doradztwa, aby zoptymalizować całkowity koszt finansowania.

Czy II kwartał przyniesie przełom? Wszystko zależy od działań RPP i ostatecznej decyzji w sprawie rządowego programu wsparcia kredytobiorców. Na razie trzeba uzbroić się w cierpliwość. A dla tych, którzy już dziś rozważają zakup – to dobry moment, by poszukać okazji cen i dobrze wynegocjować warunki z bankiem.

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

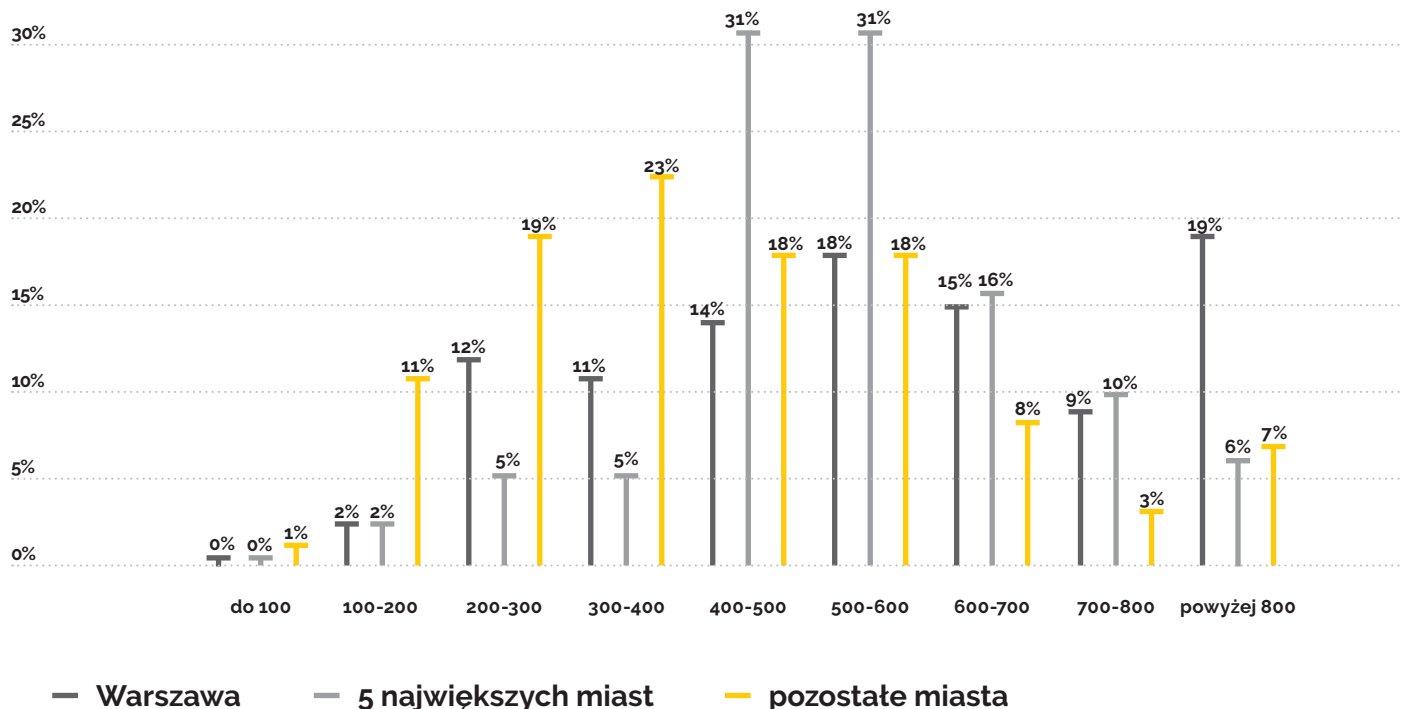


Mimo marcowego ożywienia na rynku kredytowym, cały I kw. 2025 r. był dość stabilny, jeśli chodzi o wolumeny sprzedanych kredytów. Nasze szacunki wskazują, że analizowany okres mógł być nieznacznie lepszy niż ostatni kwartał 2024 r., osiągając

wolumen 21 mld sprzedanych nowych kredytów hipotecznych. Oczywiście nie są to odczyty z serii rekordowych, ale jednocześnie trend napawa optymizmem.

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)



Co czwarty kredyt pozyskiwany przez ekspertów finansowych Credipass w Warszawie opiewał na kwoty niższe niż 400 tys. złotych. Dla porównania, poza największymi miastami takie kredyty stanowią ponad połowę wolumenu. W stolicy w I kw. dominowały kredyty w wysokości między 400 a 700 tys. zł (47 proc.). Jednocześnie zmniejszył się udział kredytów w kwocie powyżej 1 mln zł (19 proc. vs. 26 proc. w IV kw. 2024).

W pozostałych największych miastach, podobnie jak w Warszawie, przeważają kredyty w zakresach 400-700 tys. zł (71 proc.). Warto podkreślić, że kredyty poniżej 100 tys. zł występują jedynie poza największymi lokalizacjami. Przy braku dostępnych środków rzędu kilkudziesięciu tysięcy złotych, klienci decydują się raczej na kredyt gotówkowy, który mimo że jest droższy, pozbawiony jest wielu formalności towarzyszących zaciąganiu zobowiązania hipotecznego.

Średnia kwota kredytu hipotecznego

Miasto	III kw. 2023	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025
Warszawa	471 019 zł	454 252 zł	466 345 zł	557 872 zł	629 367 zł	670 409 zł	612 601 zł
5 największych miast	409 712 zł	411 061 zł	450 122 zł	518 388 zł	539 627 zł	541 219 zł	571 404 zł
pozostałe miasta	345 017 zł	383 202 zł	357 900 zł	378 220 zł	358 408 zł	361 535 zł	375 409 zł

W I kw. 2025 nabywcy realizujący transakcje w Warszawie pozyskiwali średnio o prawie 60 tys. niższe kredyty niż w końcówce ubiegłego roku. Taka sytuacja nie miała jednak miejsca w dwóch pozostałych grupach miast.

W największych lokalizacjach średnia kwota kredytu wzrosła do poziomu 571 tys. zł (+30 tys. zł), a w mniejszych ośrodkach była o prawie 14 tys. zł wyższa niż przed kwartałem.

Wysokość raty kredytu

Choć wielu spodziewało się styczniowego przyspieszenia, rzeczywistość rynkowa była daleka od optymizmu. Pierwszy kwartał 2025 r. na razie nie przyniósł wyraźnych zmian na rynku i trudno było wyłonić jednoznaczny trend. Pojawiły się sygnały ożywienia, ale zbyt słabe, by mówić o realnym odbiciu na rynku. Początek roku wyglądał znacznie słabiej niż końcówka roku poprzedniego w kontekście ceny kredytu hipotecznego. Banki z początkiem roku lekko podniosły oprocentowania kredytów, ale już w drugiej części kwartału sytuacja zaczęła wracać do poziomów z zeszłego roku. Sytuacja pod tym względem jest stabilna.

Zgodnie z danymi Narodowego Banku Polskiego, w I kwartale 2025 roku stopy procentowe pozostawały na niezmiennym poziomie – stopa referencyjna NBP wyno-

siła 5,75%. Oczekiwane przez wielu obniżki nie nadeszły, mimo zapowiedzi RPP z końcówki 2024 roku, które sugerowały możliwość luzowania polityki monetarnej nawet o 1 p.p. w ujęciu całego 2025 roku. Powodem była m.in. listopadowa projekcja inflacji zakładająca jej wzrost do poziomu 5,6% w 2025 roku, co mocno ostudziło nadzieje kredytobiorców na tańszy kredyt. Najnowsza projekcja z marca 2025 zakłada już inflację średnioroczną w bieżącym roku na poziomie 4,9%, co mogłoby sugerować lepsze prognozy dla naszej gospodarki niż wcześniej zakładano. Publiczne wypowiedzi członków Rady Polityki Pieniężnej można odczytać jako informację, że obniżka stóp procentowych jest już poważnie rozpatrywana, ale są też członkowie Rady wyraźnie temu przeciwni. Potencjalną obniżkę stóp procentowych widzimy na wartościach WIBOR-u 6M i bardzo wyraźnie na wartości WIBOR-u jednorocznego.

Średnia miesięczna rata kredytu hipotecznego

Cena mieszkania	II kw. 2024		III kw. 2024		IV kw. 2024		I kw. 2025	
	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe	zmienne	stałe
800 000 zł	4 709 zł	4 496 zł	4 344 zł	4 172 zł	4 536 zł	4 326 zł	4 540 zł	4 318 zł
500 000 zł	2 943 zł	2 810 zł	2 715 zł	2 607 zł	2 835 zł	2 704 zł	2 838 zł	2 698 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 1 kw. 2025 r. 2 838 zł raty kredytu przy racie zmiennej, a przy racie okresowo stałej 2 698 zł. Wartości te są na takim samym poziomie jak

w poprzednim kwartale. Podobnie jest w przypadku kupujących mieszkanie za 800 tys. zł – w tym przypadku wartości także są porównywalne do ostatniego kwartału 2024 r. Miesięczne zobowiązania wyniosą odpowiednio 4 540 zł i 4 318 zł.

Zdolność kredytowa

W analizowanych przez nas przypadkach średnia zdolność kredytowa wyniosła dla rodziny 2+2 753 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 787 tys. zł w porównaniu do 763 tys. zł w IV kwartale 2024 r. W przypadku osób samodzielnie starających się o kredyt sytuacja także polepszyła się – wzrosła do poziomu 494 tys. zł (w 4 kw. 2024 r. wynosiła 475 tys. zł).

Średnia zdolność kredytowa

Kredytobiorca	IV kw. 2023	I kw. 2024	II kw. 2024	III kw. 2024	IV kw. 2024	I kw. 2025
Rodzina 2+2	711 000 zł	753 000 zł	771 000 zł	741 000 zł	723 000 zł	753 000 zł
Para nieformalny związek	755 000 zł	746 000 zł	742 000 zł	766 000 zł	763 000 zł	787 000 zł
Singiel	470 000 zł	469 000 zł	480 000 zł	474 000 zł	475 000 zł	494 000 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.

Jak pokazują wyniki odczytu Indeksu Popytu, na rynku mamy do czynienia z dość dużą grupą potencjalnych zainteresowanych nabyciem mieszkania. Od początku roku obserwujemy stabilny wzrost liczby nowych klientów wchodzących na rynek, co wprawdzie nie przekłada się jeszcze na proporcjonalnie zwiększony wolumen zawieranych przez nich transakcji, ale jak wiadomo, proces decyzyjny przy zakupie nieruchomości jest długotrwały. Jednakże wejście na rynek sporej grupy nowych klientów dobrze rokuje w kontekście ruchu na rynku w kolejnych miesiącach, tym bardziej, że wysoka podaż mieszkań oraz ostatnie korekty cen tworzą dla strony popytowej dobrą przestrzeń do negocjacji warunków zakupu.

Dodatkowym impulsem zakupowym może stać się w najbliższej przyszłości zapowiadane obniżenie wysokości stóp procentowych, co w rezultacie przyniesie też niższe koszty zaciągania zobowiązań kredytowych. Obecnie to właśnie wysokie koszty związane z pozyskaniem finansowania na zakup nieruchomości

są jedną z najczęściej wymienianych barier w dostępie do rynku mieszkaniowego. W analizie rynku kredytowego, dostępnej w niniejszym raporcie, jasno wybrzmiewają zmiany w demografii klientów starających się o kredyt. Zwykle są to osoby w grupie wiekowej 30-40 lat, co dobitnie pokazuje, że dopiero w tym wieku podejmujemy starania o zakup własnego M. W ostatnich latach widoczny jest wzrost średniego wieku przeciętnego nabywcy pierwszego mieszkania. Kupujący poniżej 30-tego roku życia stanowią jedynie 20 proc. klientów dokonujących transakcji za pośrednictwem Metrohouse. Właśnie najmłodsza grupa wiekowa klientów ma także największe problemy z pozyskaniem finansowania na zakup, a ich zdolność kredytowa u progu rozpoczynanej kariery zawodowej często nie pozwala na zakup lokalu o wymaganych parametrach. Póki co brakuje kompleksowych rozwiązań systemowych adresowanych właśnie do tej grupy potencjalnych nabywców. To powoduje potrzebę budowania przez nich zdolności kredytowej lub wynajem na zasadach komercyjnych.



Tomasz Przyrowski

Prezes Zarządu
Credipass Polska S.A.

Pierwszy kwartał 2025 roku upłynął pod znakiem wyczekiwania i ostrożnego optymizmu. W połowie lutego rząd ogłosił założenia nowego programu wspierającego zakup mieszkań, co natychmiast wywołało szeroką dyskusję w mediach. Po ponad roku oczekiwania ze strony klientów, zamiast uruchomienia programu, otrzymaliśmy jego kolejną odsłonę i nowe kryteria działania. Wciąż brak konkretnych terminów i szczegółów wdrożeniowych, a sama zapowiedź po raz kolejny wprowadziła niepewność rynkową. W efekcie wielu klientów wstrzymuje decyzje zakupowe, czekając na dalszy rozwój sytuacji i możliwość skorzystania ze wsparcia państwa.

Zdecydowanie silniejszym impulsem rynkowym okazała się zmiana narracji Rady Polityki Pieniężnej. Coraz więcej wskazuje na możliwość pierwszej obniżki stóp procentowych już w maju. Ekonomisci nie zastanawiają się już, czy do obniżki dojdzie, lecz o ile i czy będzie to jednorazowy ruch, czy początek cyklu łago-

dzenia polityki monetarnej. Reakcja rynku była natychmiastowa – WIBOR zaczął spadać, co w najbliższym czasie przełoży się na niższy koszt kredytu oraz poprawę zdolności kredytowej, szczególnie istotnej przy nadal wysokich cenach nieruchomości.

Wyraźnym efektem mniejszej aktywności kupujących jest natomiast korekta cen na rynku wtórnym. To pozytywny sygnał dla osób planujących zakup – pojawia się więcej przestrzeni negocjacyjnej, a presja cenowa słabnie.

Wnioski z I kwartału są umiarkowanie pozytywne. Mimo wciąż obecnej niepewności rynek wysyła pierwsze sygnały stabilizacji. Jeżeli w II kwartale potwierdzą się prognozy dotyczące stóp procentowych oraz pojawią się konkrety w sprawie programu mieszkaniowego, można spodziewać się większej aktywności zakupowej i stopniowego powrotu klientów chcących zrealizować swoje potrzeby mieszkaniowe.

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