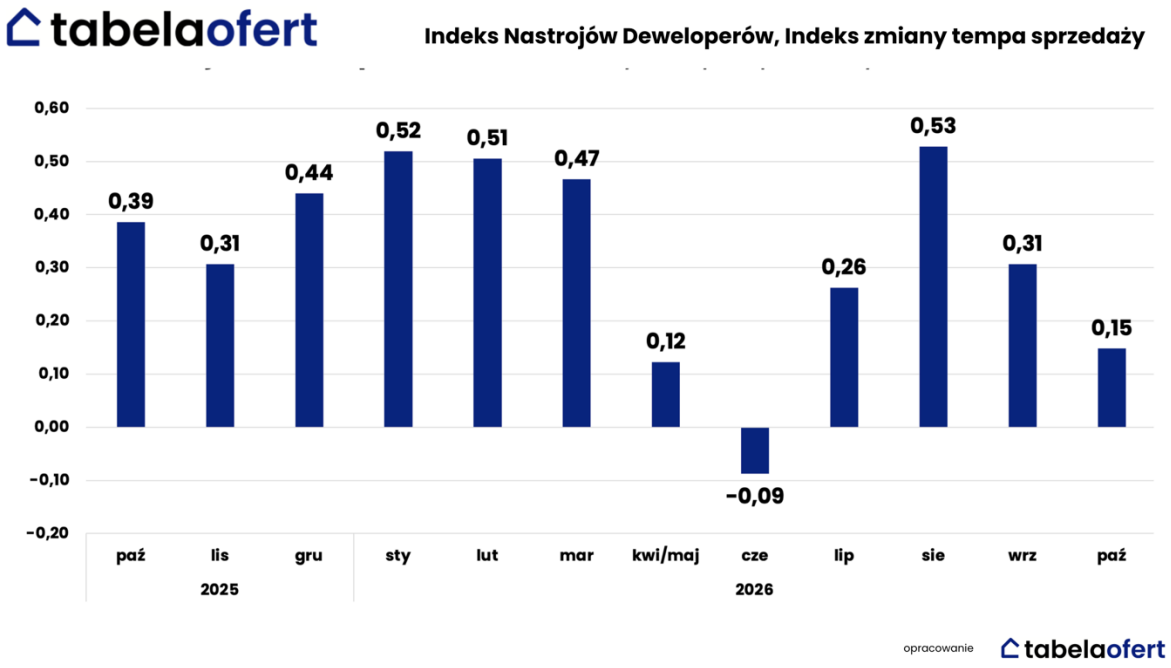
tabelaofert

Warszawa 2.11.2026

Najlepszy kwartał roku, a optymizm deweloperów słabnie. Co dzieje się ze sprzedażą mieszkań?

Najlepszy kwartał sprzedażowy 2026 roku nie przełożył się na większy optymizm deweloperów. Choć sprzedaż mieszkań przyspieszyła wcześniej niż oczekiwano, firmy z większą ostrożnością oceniają perspektywy na ostatnie miesiące roku. Tak wynika z październikowego Indeksu Nastrojów Deweloperów przygotowanego przez portal mieszkaniowy Tabelaofert. Indeks Zmiany Tempa Sprzedaży spadł z 0,31 do 0,15. Nie musi to jednak oznaczać pogorszenia koniunktury, lecz zmianę punktu odniesienia po wyjątkowo dobrym kwartale. Jednocześnie deweloperzy wolą dziś koncentrować się na sprzedaży mieszkań niż na podnoszeniu ich cen.



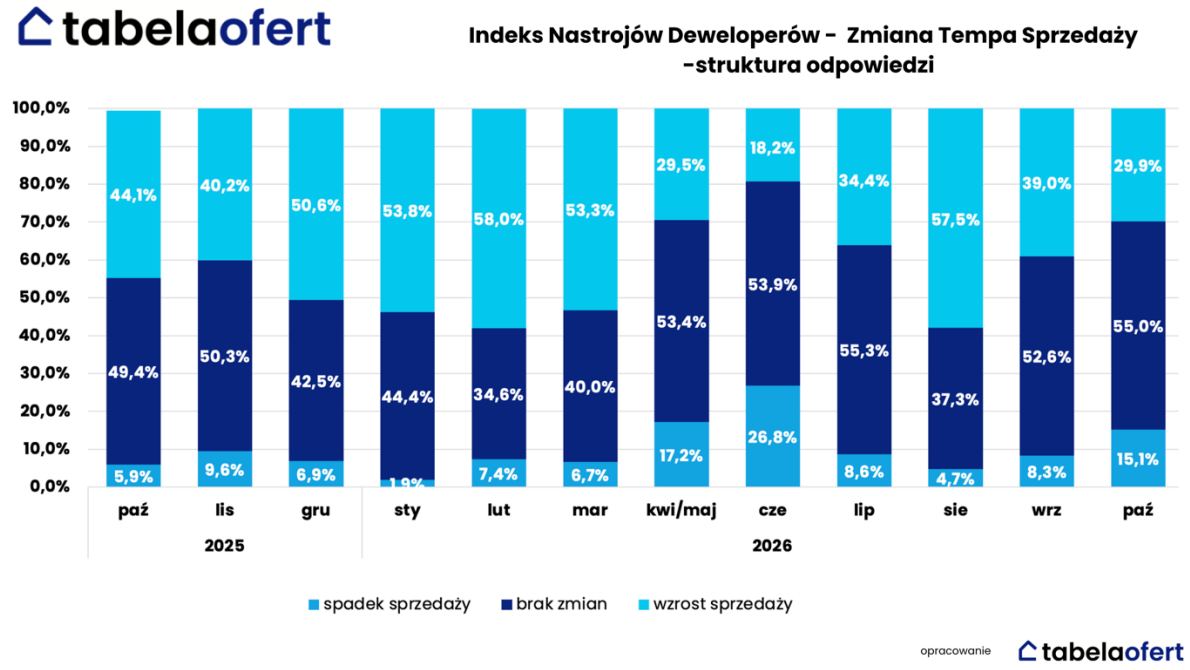
- Spadek indeksu może sugerować, że sytuacja na rynku się pogarsza, ale w rzeczywistości jest odwrotnie. Sprzedaż przyspieszyła wcześniej niż zakładano. Deweloperzy oceniają dziś perspektywy z zupełnie innego poziomu niż jeszcze przed wakacjami. Dlatego utrzymanie obecnego tempa sprzedaży może oznaczać równie dobry wynik, jak wzrost prognozowany kilka miesięcy temu. To, co latem byłoby odbierane jako poprawa, dziś może być oceniane jako brak zmian. Nie jest to więc oznaka słabości rynku, lecz urealnienie prognoz po bardzo dobrym kwartale – komentuje Robert Chojnacki, założyciel portalu mieszkaniowego Tabelaofert.

Tabelaofert.pl sp. z o.o.
bok@tabelaofert.pl
www.tabelaofert.pl
ul. Krakowiaków 50
02-255 Warszawa
NIP 5222895454

Co drugi deweloper przewiduje utrzymanie tempa sprzedaży

Październikowe badanie pokazuje, że 55% deweloperów przewiduje utrzymanie dotychczasowego tempa sprzedaży mieszkań. Niemal 30% zakłada dalsze przyspieszenie, a 15% spodziewa się spowolnienia. Jeszcze we wrześniu wzrost tempa sprzedaży prognozowało 39% firm, a spadek zaledwie 8%.

Zmiana jest więc wyraźna, ale nie oznacza przewagi pesymistycznych prognoz. Nadal niemal dwukrotnie więcej deweloperów przewiduje przyspieszenie sprzedaży niż jej spowolnienie. Największą grupę stanowią jednak firmy, które zakładają utrzymanie obecnego tempa.

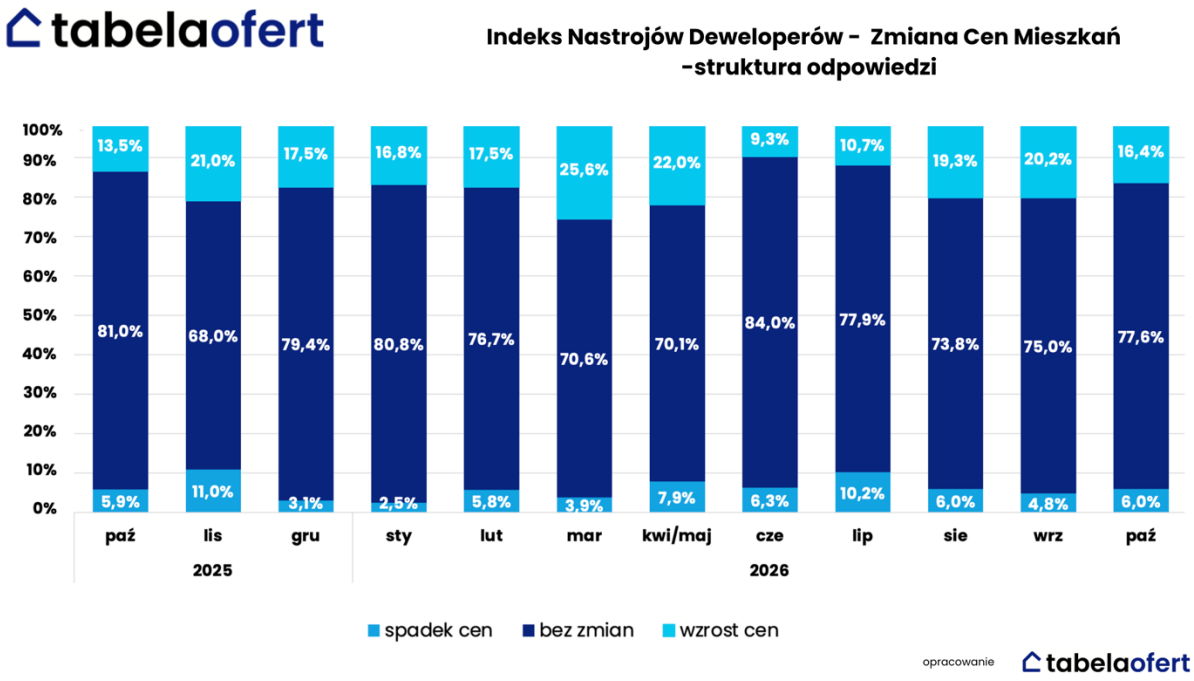


– Część kupujących, którzy na początku roku odkładali decyzję o zakupie mieszkania, wróciła na rynek, ale nie oznacza to, że są gotowi kupić dowolny lokal. Dla tej grupy liczy się nie tylko lokalizacja, ale również całkowita cena mieszkania, jego metraż i wysokość miesięcznej raty kredytu. Deweloperzy, których oferta nie odpowiada możliwościom finansowym klientów, nie odczują więc poprawy sprzedaży w takim samym stopniu jak konkurenci. To może tłumaczyć, dlaczego firmy tak różnie oceniają perspektywy na końcówkę roku – komentuje Ewa Palus główny analityk Tabelaofert.

Tabelaofert.pl sp. z o.o.
bok@tabelaofert.pl
www.tabelaofert.pl
ul. Krakowiaków 50
02-255 Warszawa
NIP 5222895454

Deweloperzy wolą sprzedawać niż podnosić ceny

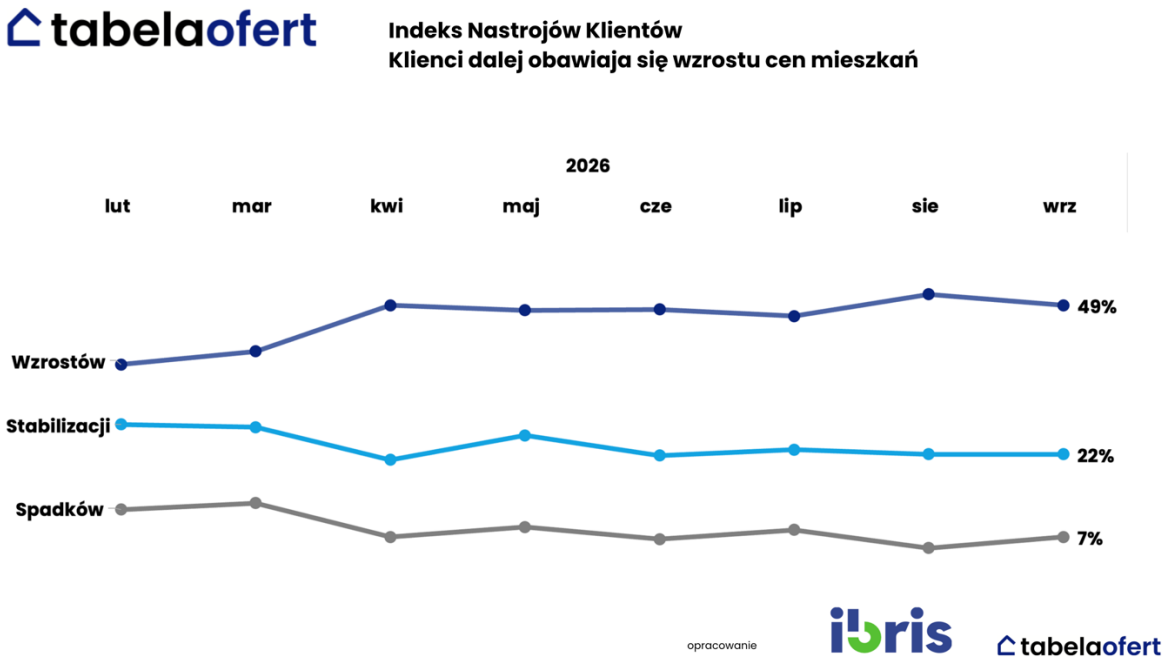
Na rynku mieszkaniowym utrzymuje się wyraźna rozbieżność między oczekiwaniami kupujących a prognozami deweloperów. We wrześniu niemal połowa badanych klientów spodziewała się wzrostu cen mieszkań. Tymczasem w październiku takiego scenariusza oczekiwało zaledwie 16,4% deweloperów, wobec 20,2% we wrześniu i 19,3% w sierpniu. Blisko 78% firm przewiduje obecnie utrzymanie cenników na dotychczasowym poziomie.



Październikowy Indeks Zmiany Cen Mieszkań wyniósł 0,10. Jego dodatnia, ale niska wartość pokazuje, że w prognozach deweloperów nie widać silnej presji na podwyżki. Nawet najlepszy pod względem sprzedaży kwartał tego roku nie przełożył się na wyraźnie bardziej optymistyczne oczekiwania cenowe. Poprawa sprzedaży nie oznacza więc automatycznie wzrostu cen mieszkań.

Niepewność gospodarcza budzi obawy kupujących.

Obawy kupujących przed wzrostem cen mieszkań utrzymują się od kilku miesięcy. We wrześniu podwyżek spodziewało się 49% badanych, w sierpniu 51%, a w lipcu 47%. Oznacza to, że niemal co drugi potencjalny nabywca wciąż bierze pod uwagę scenariusz droższych mieszkań. Ta ostrożność nie musi jednak wynikać wyłącznie z obserwacji rynku nieruchomości. Na oczekiwania klientów wpływa również ich ocena sytuacji gospodarczej i niepewność dotycząca przyszłych kosztów życia.



– Kupujący patrzą na rynek mieszkań przez pryzmat tego, co dzieje się wokół nich. Rosnące koszty życia, ceny żywności, paliw czy energii oraz niepewna sytuacja geopolityczna sprawiają, że obawiają się kolejnych podwyżek, również na rynku nieruchomości. Deweloperzy patrzą na tę sytuację inaczej. Widzą, jak długo sprzedają się poszczególne mieszkania, i wiedzą, że w warunkach niepewności trudno przerzucać kolejne koszty na kupujących. Wiele inwestycji zostało już zaplanowanych i wycenionych, dlatego dziś ważniejsze jest skuteczne prowadzenie sprzedaży niż podnoszenie cenników. To nie oznacza, że mieszkania zaczną masowo tanieć, ale pokazuje, dlaczego obawy kupujących przed podwyżkami są znacznie większe niż oczekiwania samych deweloperów – dodaje Ewa Palus

Przyszłość rynku rozstrzygnie się na etapie planowania inwestycji

Dobry wynik sprzedaży w trzecim kwartale nie oznacza, że deweloperzy mogą planować kolejne inwestycje według dotychczasowych schematów. Rynek staje się bardziej wymagający, a decyzje podejmowane dziś będą miały znaczenie przez wiele kolejnych lat. Coraz ważniejsze będzie więc nie tylko reagowanie na bieżący popyt, lecz także przewidywanie, jak zmienią się potrzeby mieszkaniowe Polaków.

– Najbliższe lata nie będą wyścigiem o to, kto wybuduje więcej mieszkań, ale sprawdzianem tego, kto lepiej rozumie, dla kogo je buduje. Zmiany demograficzne będą wpływać nie tylko na liczbę kupujących, ale również na to, gdzie i jak będą chcieli mieszkać. Dla wielu rodzin dobrze skomunikowane obrzeża miast mogą okazać się atrakcyjniejsze niż centra. Większe mieszkanie, dostęp do zieleni, szkół i usług to często lepsze warunki do wychowywania dzieci. Przyszłość należy do deweloperów, którzy potrafią zaplanować inwestycję nie tylko pod dzisiejszego klienta, ale również pod potrzeby kolejnych pokoleń – dodaje Robert Chojnacki,