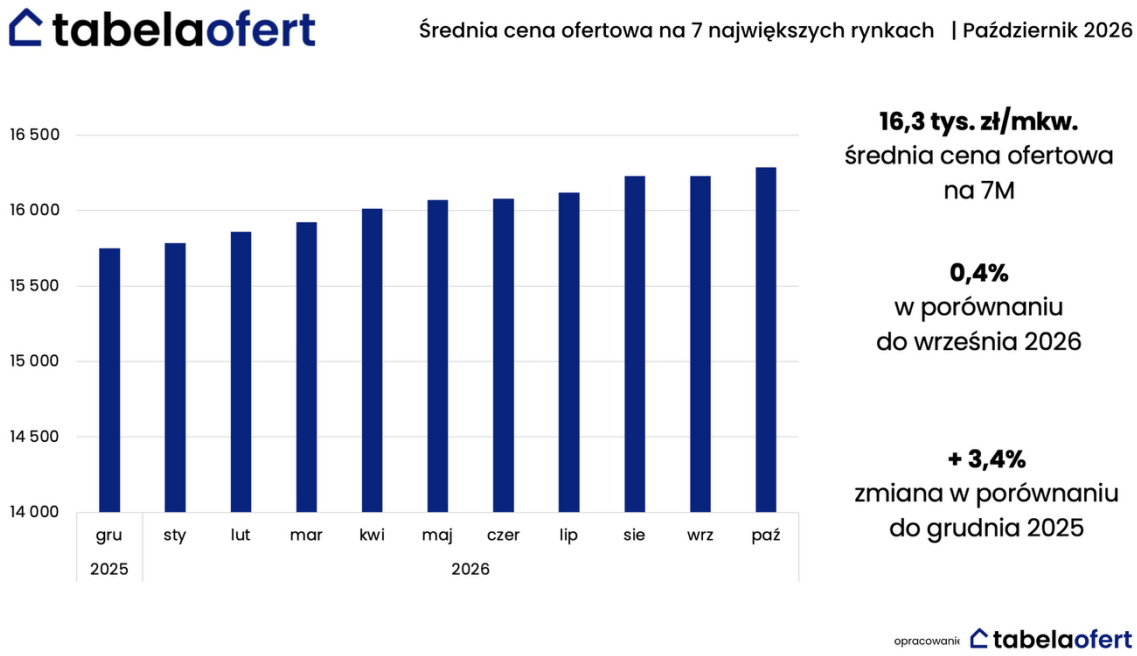
Warszawa 9.11.2026

Kupujący przyspieszają. Sprzedaż mieszkań najwyższa w tym roku

Październik przyniósł rekordową sprzedaż nowych mieszkań w 2026 roku. Na siedmiu największych rynkach deweloperzy sprzedali blisko 4,7 tys. lokali, o 7% więcej niż we wrześniu. To kolejny miesiąc wysokiej aktywności kupujących, która tym razem przełożyła się również na spadek liczby mieszkań dostępnych w sprzedaży – co oznacza, że więcej mieszkań się sprzedaje niż jest wprowadzana na rynek. Mimo rosnącego popytu ceny pozostają stabilne – w październiku średnia cena ofertowa wzrosła zaledwie o 0,4%, a od początku roku o 3,4%, osiągając poziom 16 286 zł za mkw. – wynika z najnowszego Barometru Cen Mieszkań przygotowanego przez portal mieszkaniowy Tabelaofert.



- Kupujący nie zwalniają tempa, bo coraz częściej zastanawiają się, czy za kilka miesięcy warunki zakupu mieszkania nie będą mniej korzystne. Niepewność dotycząca przyszłego oprocentowania kredytów i zdolności kredytowej może skłaniać do szybszego podejmowania decyzji. Jednocześnie po raz pierwszy od wielu miesięcy obserwujemy spadek liczby mieszkań dostępnych w sprzedaży na wszystkich siedmiu największych rynkach. To ważny sygnał, choć na razie za wcześnie, by mówić o trwałej zmianie trendu – komentuje Robert Chojnacki założyciel Tabelaofert.

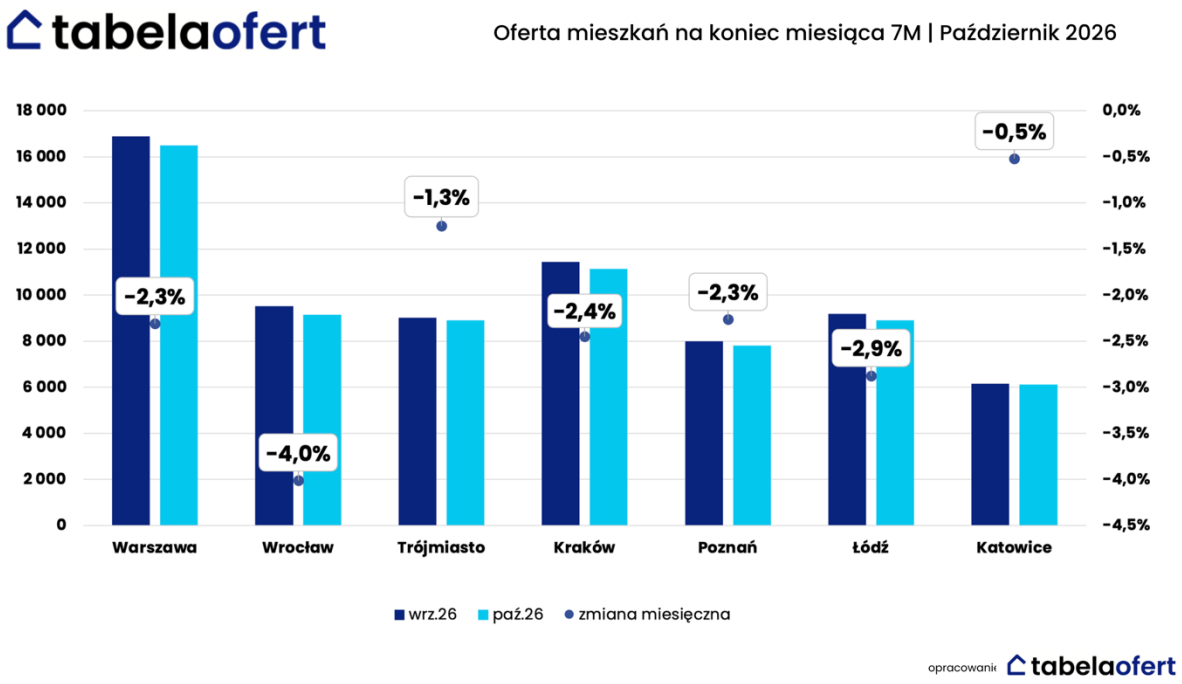
Oferta mieszkań zaczęła się kurczyć

W październiku deweloperzy wprowadzili do sprzedaży na siedmiu największych rynkach blisko 3 tys. mieszkań, niemal o połowę mniej niż we wrześniu, kiedy oferta powiększyła się o 5,6 tys. nowych lokali.

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

Na koniec miesiąca w ofercie pozostawało 68,5 tys. mieszkań, o 2,3% mniej niż miesiąc wcześniej. Spadek odnotowano we wszystkich siedmiu analizowanych miastach, a największy we Wrocławiu, gdzie liczba dostępnych lokali zmniejszyła się o 4%.

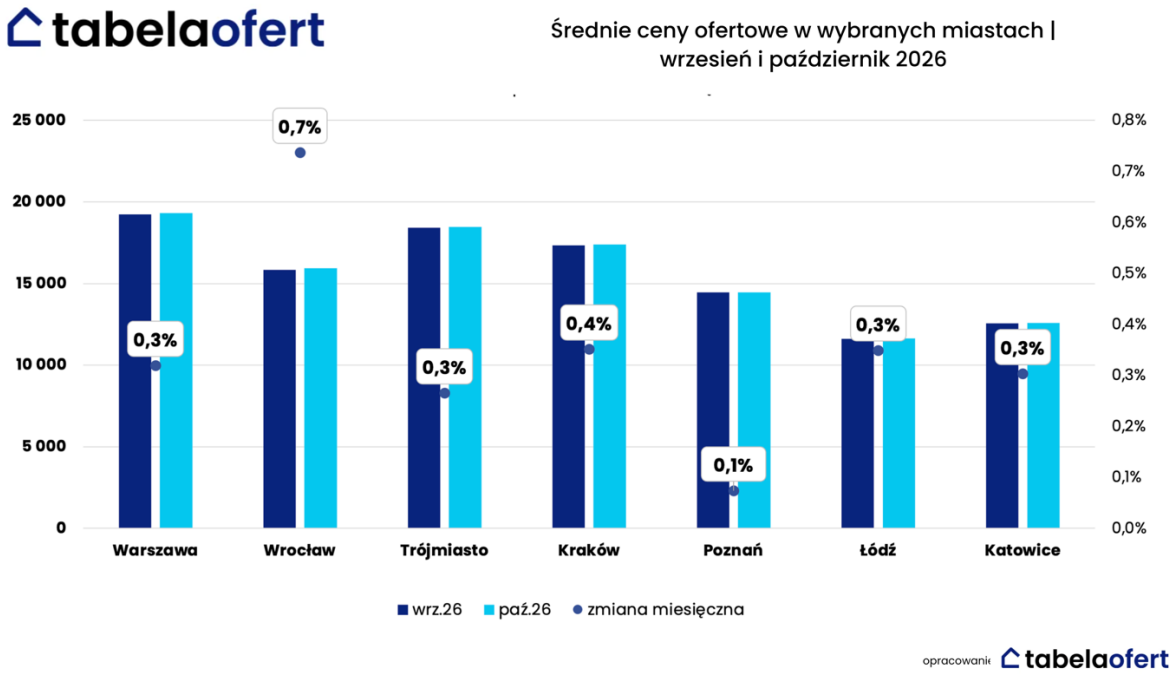
Mimo spadku całkowitej oferty kupujący nadal mieli do wyboru blisko 20 tys. mieszkań w zakończonych inwestycjach. Gotowe lokale stanowiły 29% wszystkich mieszkań dostępnych na siedmiu największych rynkach, ale odpowiadały aż za 38% sprzedanych mieszkań.



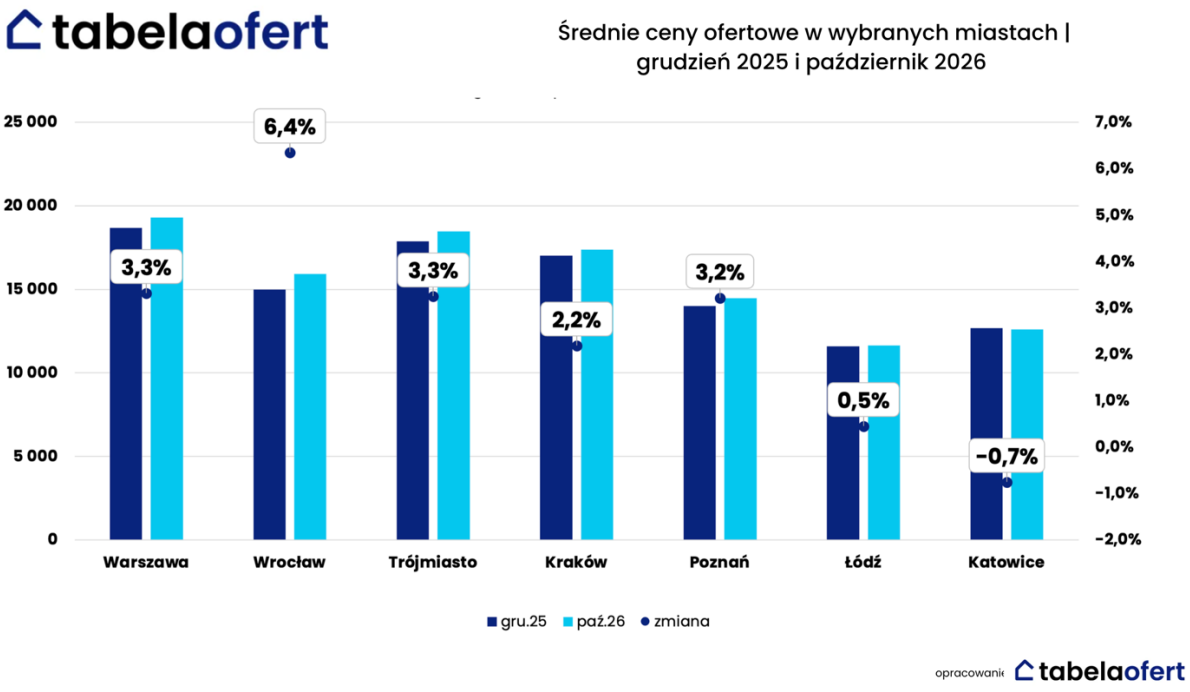
– Gotowe mieszkanie ma dziś przewagę, której nie da się przecenić – kupujący dokładnie widzi, za co płaci, i nie musi czekać na zakończenie budowy. Jednocześnie deweloperom zależy na szybkiej sprzedaży ukończonych lokali, ponieważ oznaczają one zamrożony kapitał i koszty finansowania. To stwarza kupującym większe możliwości negocjowania ceny i warunków zakupu. Gotowe mieszkanie może więc oznaczać nie tylko szybszą przeprowadzkę, ale również korzystniejszą transakcję – komentuje Katarzyna Tworska, dyrektor zarządzająca Rednet Partners.

Wrocław liderem wzrostów

W październiku zmiany średnich cen ofertowych w poszczególnych miastach były niewielkie. Największy miesięczny wzrost odnotowano we Wrocławiu (0,7%). W pozostałych sześciu rynkach zmiany nie przekroczyły 0,4%, co pokazuje, że rekordowa sprzedaż nie przełożyła się na wyraźne podwyżki średnich cen.



Inaczej wygląda sytuacja, gdy spojrzymy na zmiany od grudnia 2025 roku. Najbardziej wyróżnia się Wrocław, gdzie średnia cena ofertowa wzrosła o 6,4%. W Warszawie i Trójmieście wzrost wyniósł po 3,3%, w Poznaniu 3,2%, a w Krakowie 2,2%. W Łodzi średnia cena wzrosła zaledwie o 0,5%, natomiast Katowice są jedynym analizowanym rynkiem, na którym odnotowano spadek – o 0,7%.

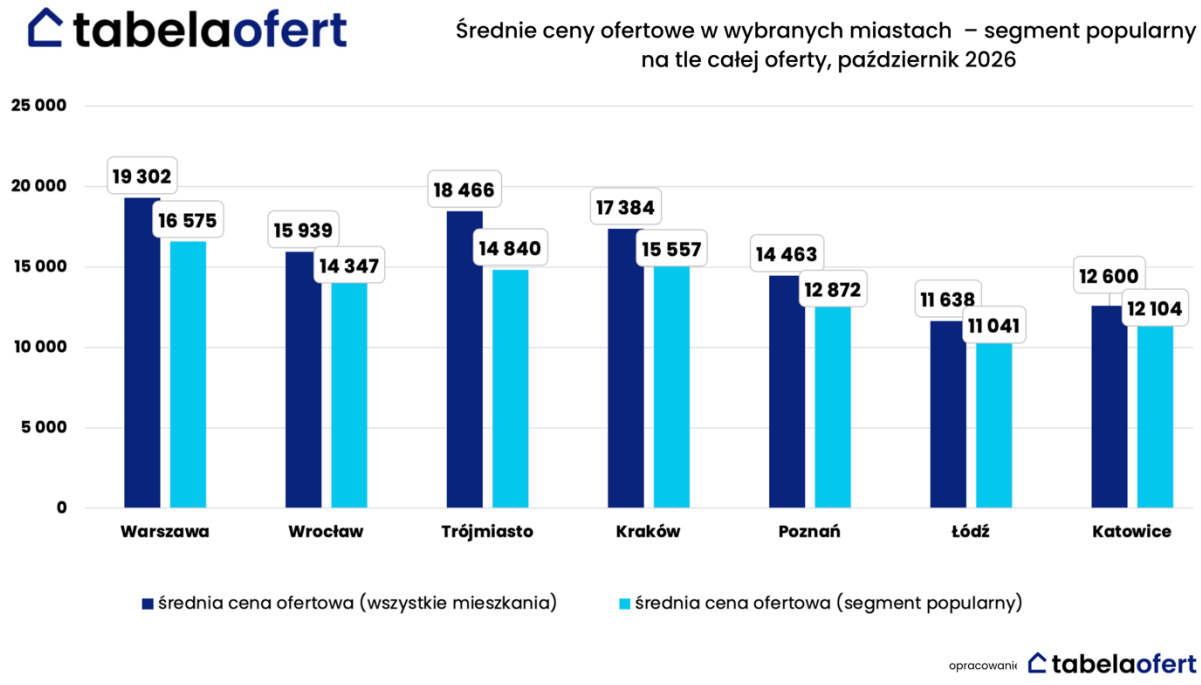


- Jeszcze niedawno tak dobra sprzedaż mogłaby być dla deweloperów sygnałem do podnoszenia cen. Dziś sytuacja wygląda inaczej. Nawet we Wrocławiu, gdzie średnia cena wzrosła od grudnia o ponad 6%, nie oznacza to, że wszystkie mieszkania podrożały. Na średnią wpływa również to, jakie inwestycje trafiają do sprzedaży i które mieszkania najszybciej znajdują nabywców. Dziś o cenach decyduje nie tylko popyt, ale przede wszystkim konkurencja o klienta - komentuje Ewa Palus, główna analityczka Tabelaofert

Średnia cena to nie wszystko. Ile kosztują mieszkania z segmentu popularnego?

Średnie ceny ofertowe nie pokazują pełnego obrazu rynku mieszkaniowego. Wpływają na nie zarówno najdroższe apartamenty, jak i struktura mieszkań dostępnych w sprzedaży. W efekcie średnia cena metra kwadratowego może być znacznie wyższa niż cena mieszkań oferowanych w segmencie popularnym.

W Warszawie średnia cena ofertowa wynosiła w październiku 19,3 tys. zł za mkw., podczas gdy w segmencie popularnym było to 16,6 tys. zł. W Trójmieście różnica była jeszcze większa – odpowiednio 18,5 tys. zł i 14,8 tys. zł za mkw. We Wrocławiu mieszkania z segmentu popularnego kosztowały średnio 14,3 tys. zł za mkw., wobec 15,9 tys. zł dla całego rynku.



Kredytobiorcy wybierają bezpieczeństwo.

Czwarty z rzędu miesiąc dobrej sprzedaży mieszkań może mieć również związek z obawami kupujących o przyszłe oprocentowanie kredytów hipotecznych i zdolność kredytową. Osoby, które od dłuższego czasu odkładały zakup mieszkania, mogą dziś przyspieszać decyzje, nie chcąc ryzykować pogorszenia warunków finansowania. Nie oznacza to jednak, że wzrost stóp procentowych jest przesądzony.

Na początku listopada Rada Polityki Pieniężnej nie zdecydowała się na podwyżkę stóp procentowych, a notowania pięcioletniej stopy IRS, mającej wpływ na oprocentowanie kredytów ze stałą stopą, zaczęły spadać. Mimo tych sygnałów wielu kredytobiorców nadal stawia na przewidywalność kosztów finansowania.

– *Za przewidywalność raty przez najbliższe pięć lat trzeba dziś zapłacić więcej niż za kredyt ze zmiennym oprocentowaniem. Mimo tej różnicy wielu kredytobiorców nadal wybiera stałą stopę. Wolą wiedzieć, ile będą płacić co miesiąc, nawet jeśli oznacza to wyższy koszt na początku. W obecnych warunkach bezpieczeństwo domowego budżetu bywa ważniejsze niż perspektywa oszczędności. Dlatego przy zakupie mieszkania warto szukać możliwości obniżenia całkowitej kwoty kredytu, na przykład negocjując cenę nieruchomości* – komentuje Andrzej Prajsnar ekspert rynku nieruchomości w Tabelaofert.

Co przyniesie końcówka 2026 roku?

Październikowy rekord sprzedaży nie oznacza, że równie dobre wyniki zobaczymy w listopadzie i grudniu. Wyniki pierwszych dziesięciu miesięcy pokazują, że 2026 rok jest bardzo dobry dla rynku pierwotnego.

Mimo ożywienia sprzedaży trudno oczekiwać znaczących podwyżek cen. Oferta mieszkań nadal pozostaje duża, a końcówka roku tradycyjnie sprzyja promocjom. Deweloperzy, którzy chcą zrealizować roczne plany sprzedażowe, mogą częściej proponować rabaty, korzystniejsze harmonogramy płatności czy dodatkowe korzyści przy zakupie. Dla kupujących może to być dobry moment na negocjacje

- *Niektórzy oczekiwali, że jawność cen mieszkań doprowadzi do ich spadku. Tymczasem rynek robi swoje. Samo ujawnienie ceny nie sprawi, że mieszkanie stanieje, podobnie jak nie zatrzyma kupującego, który znalazł odpowiedni lokal i może sobie na niego pozwolić. Październik pokazał, że przy pełnej przejrzystości cen mieszkania sprzedają się bardzo dobrze. Klienci nie przestali kupować, zaczęli po prostu podejmować decyzje z większą wiedzą o rynku. Deweloperzy nadal muszą przekonać ich, że oferowane mieszkanie jest warte swojej ceny*- dodaje Robert Chojnacki.