

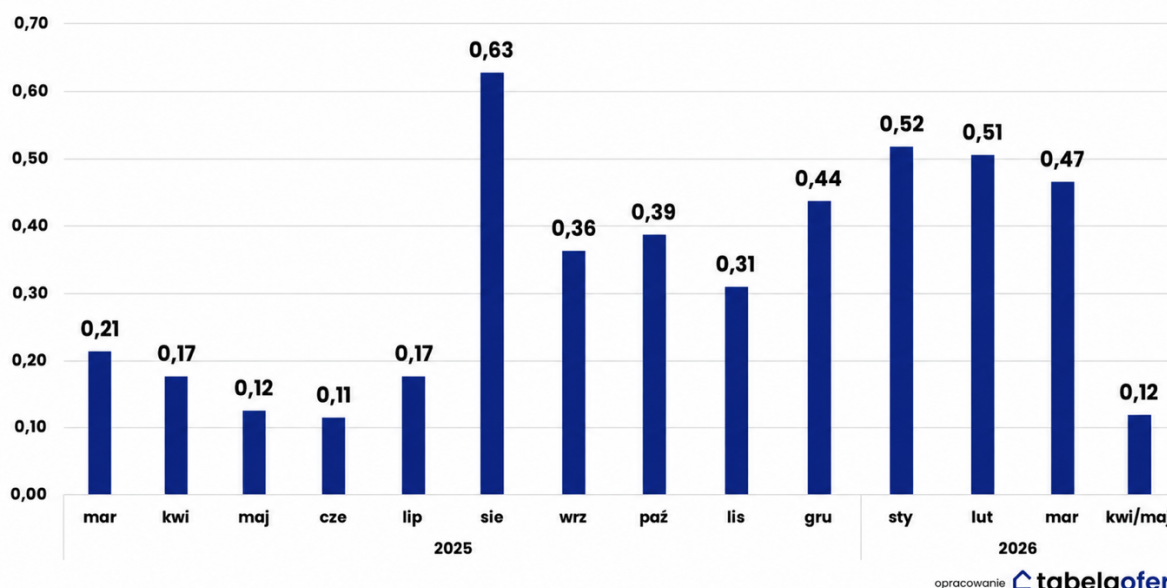
## Koniec optymizmu. Deweloperzy: będziemy sprzedawać wolniej, ale w podobnych cenach

Rynek mieszkaniowy mówi dziś dwoma głosami. Deweloperzy po mocnym początku roku wyraźnie ostrożniej patrzą na sprzedaż i w większości zakładają brak zmian w cennikach. Klienci wciąż boją się wzrostu cen – wynika z majowego Indeksu Nastroju Deweloperów przeprowadzonego przez portal mieszkaniowy Tabelaofert.

Większość badanych deweloperów (70%) przewiduje utrzymanie obecnych cenników połączonego ze spowolnieniem tempa sprzedaży. Z badania IBRiS dla portalu Tabelaofert wynika natomiast, że w największych miastach wzrostu cen mieszkań spodziewa się aż 58% ankietowanych. To pokazuje, że choć rynek wyraźnie zwolnił po stronie oczekiwanych sprzedażowych, wśród klientów nadal silna jest obawa, że odkładanie decyzji zakupowej może oznaczać wyższe ceny w przyszłości.



Indeks Nastrojów Deweloperów, Indeks zmiany tempa sprzedaży



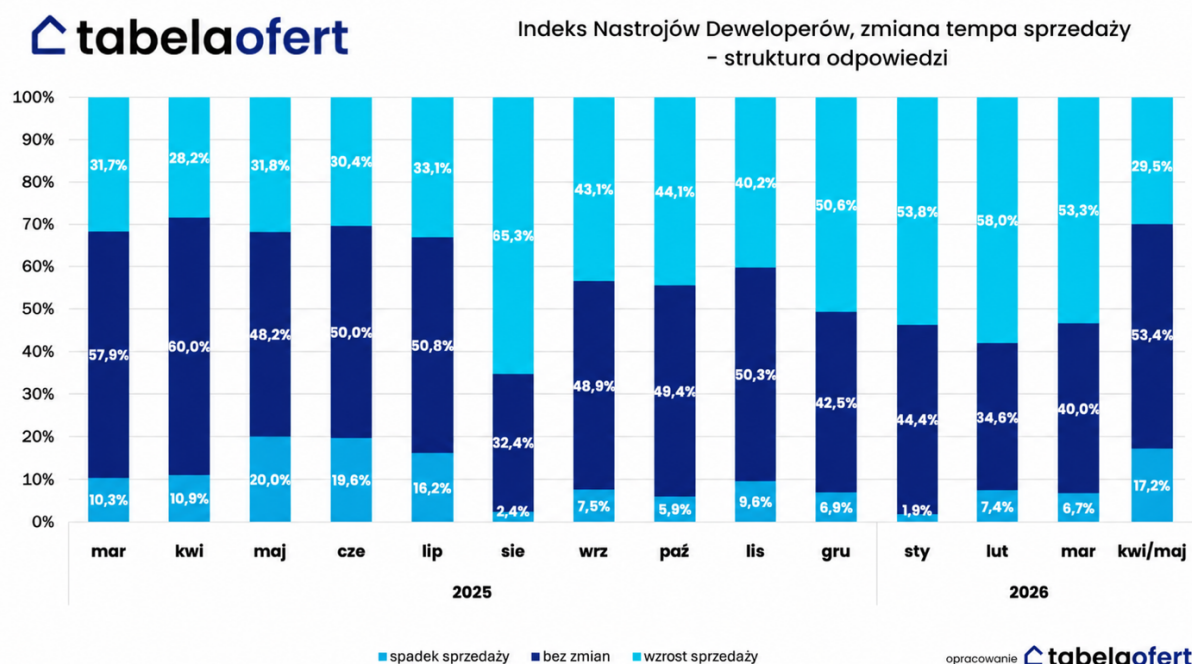
- Majowy spadek nastrojów sprzedażowych nie jest zaskoczeniem. On dość dobrze oddaje to, co widać dziś w biurach sprzedaży: klientów jest mniej, decyzje zakupowe trwają dłużej, a sama obecność zainteresowanego nie oznacza już szybkiej transakcji. Rynek nie zamarł, ale skończył się moment, w którym deweloperzy mogli liczyć, że popyt sam będzie przyspieszał z miesiąca na miesiąc. Teraz o każdą sprzedaż trzeba po prostu mocniej powalczyć - ceną, produktem, lokalizacją i elastycznością rozmów z klientem – komentuje Robert Chojnacki, założyciel i wiceprezes portalu mieszkaniowego Tabelaofert.

## Znacznie mniej firm liczy na dalsze przyspieszenie sprzedaży

Za spadkiem majowego Indeksu stoi przede wszystkim gwałtowne ograniczenie liczby firm, które spodziewają się dalszego wzrostu tempa sprzedaży. W maju takiej odpowiedzi udzieliło 29,5% firm deweloperskich, podczas gdy w poprzednim badaniu było to 53,3%.

To oznacza, że grupa respondentów liczących na dalsze przyspieszenie rynku skurczyła się niemal o połowę. Tak silna zmiana pokazuje, że wcześniejszy optymizm bardzo szybko zderzył się z bardziej wymagającą rzeczywistością sprzedażową.

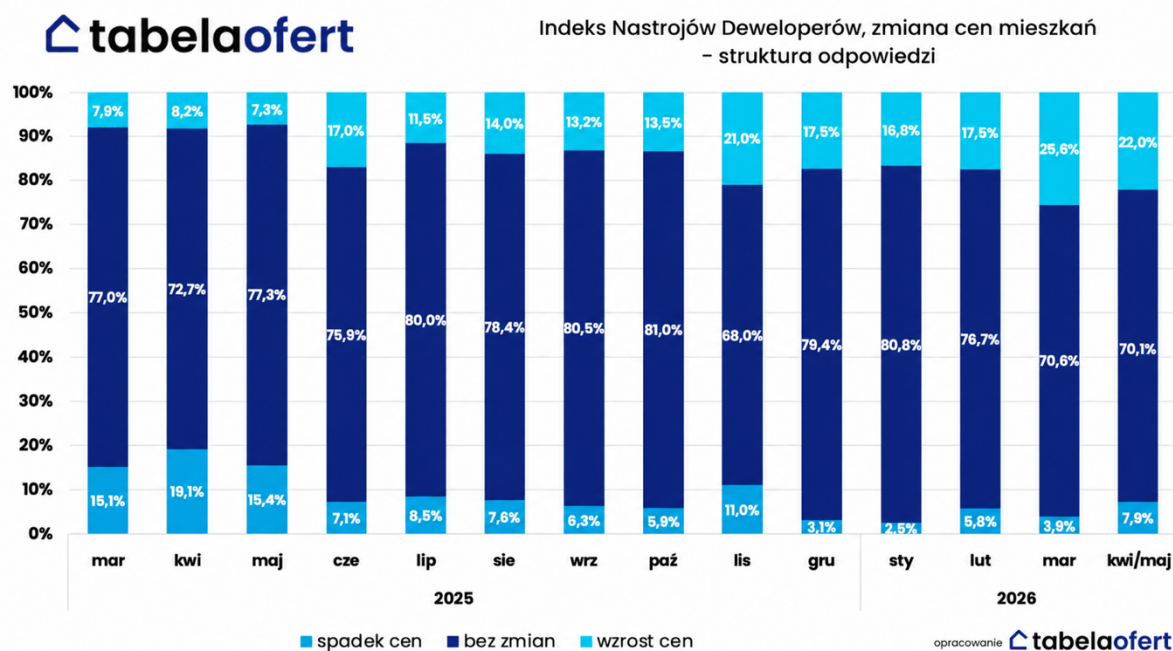
Jednocześnie większość firm nie zakłada jeszcze pogorszenia sytuacji. Najczęściej wybieraną odpowiedzią było utrzymanie obecnego tempa sprzedaży - wskazało ją 53,4% respondentów. Spadku sprzedaży spodziewa się jednak już 17,2% badanych deweloperów. To nie jest obraz rynku w załamaniu, ale rynek wyraźnie traci komfort. Coraz mniej firm liczy na samoczynne przyspieszenie popytu, a coraz więcej zakłada, że najbliższe miesiące będą wymagały aktywniejszej pracy z klientem i większej konkurencji między projektami.



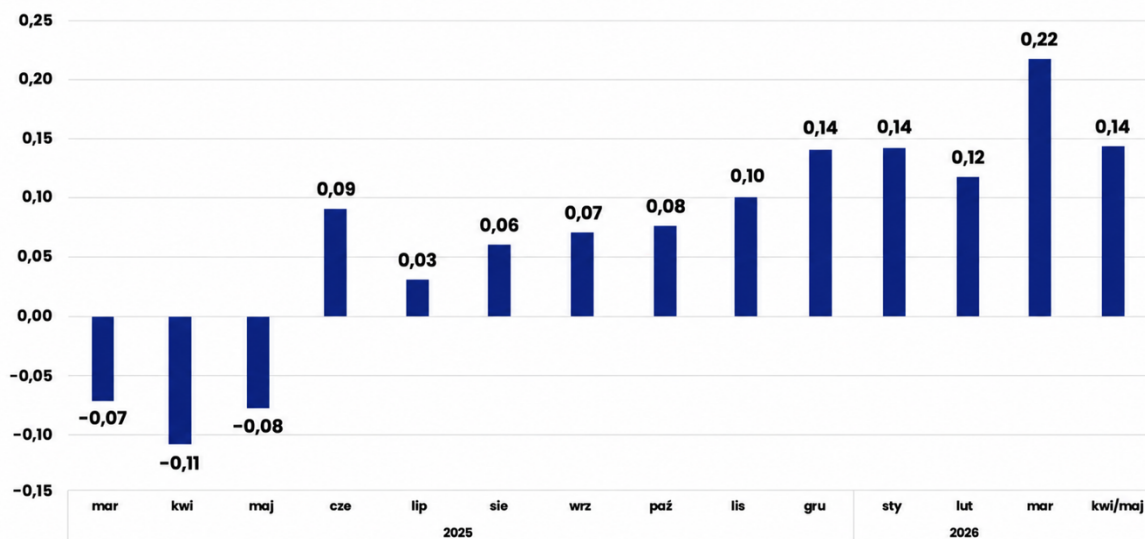
- Ten odczyt dobrze pokazuje zmianę fazy rynku. Jeszcze niedawno wielu deweloperów zakładało, że sprzedaż będzie dalej przyspieszać niemal siłą rozpędu. Dziś coraz częściej dominuje założenie, że trzeba będzie przede wszystkim utrzymać obecne tempo. To duża różnica. Rynek nie załamał się, ale stał się znacznie bardziej wymagający: słabsze projekty, gorsze lokalizacje albo zbyt ambitne ceny będą dużo szybciej weryfikowane przez klientów – dodaje Robert Chojnacki

## Deweloperzy nie zakładają przecen, klienci boją się podwyżek

Dane dotyczące cen pokazują dużo spokojniejszy obraz niż ten obserwowany w publicznej dyskusji o rynku mieszkaniowym. W majowym badaniu 70,1% deweloperów przewiduje brak zmian w cennikach, 22% spodziewa się wzrostu cen, a 7,9% oczekuje spadków. Oznacza to, że firmy deweloperskie w większości nie widzą dziś ani przestrzeni do mocnych podwyżek, ani przestrzeni do szerokich przecen.



Sam Indeks Zmiany Cen Mieszkań obniżył się wobec wcześniejszego rekordowego odczytu, ale nadal pozostaje dodatni. To oznacza, że oczekiwania cenowe deweloperów osłabły, lecz nie przeszły w stronę prognoz spadkowych. Rynek częściej zakłada utrzymanie obecnych poziomów cen niż ich wyraźną korektę.



opracowanie  **tabelaofert**

Jednym z powodów, dla których deweloperzy nie zakładają szerokich przecen, pozostają koszty realizacji inwestycji. Firmy zwracają uwagę na ceny materiałów budowlanych, transportu, wykonawstwa i finansowania projektów. Dlatego słabsze oczekiwania sprzedażowe mogą ograniczać skłonność do podwyżek, ale nie oznaczają automatycznie przestrzeni do obniżania cen, szczególnie w nowych inwestycjach wprowadzanych do sprzedaży.

Na tym tle wyraźnie odróżniają się nastroje potencjalnych kupujących. Z badania IBRIŚ dla portalu Tabelaofert wynika, że w największych miastach wzrostu cen mieszkań spodziewa się 58% ankietowanych. Spadków oczekuje jedynie 7,9%, a stabilizacji 17,5% badanych.

To pokazuje, że klienci nadal patrzą na rynek przez pryzmat doświadczeń ostatnich lat.

badanie **IBRIS** dla **tabelaofert**opracowanie  

– W oczekiwaniach cenowych widać dziś wyraźny rozdźwięk między deweloperami a kupującymi. Firmy najczęściej zakładają utrzymanie obecnych cenników, natomiast klienci dużo częściej obawiają się wzrostu cen. To efekt pamięci poprzedniego cyklu, w którym mieszkania drożały szybko, a zwlekanie z decyzją zakupową często działało na niekorzyść kupujących – komentuje Katarzyna Tworska dyrektor zarządzający Rednet24

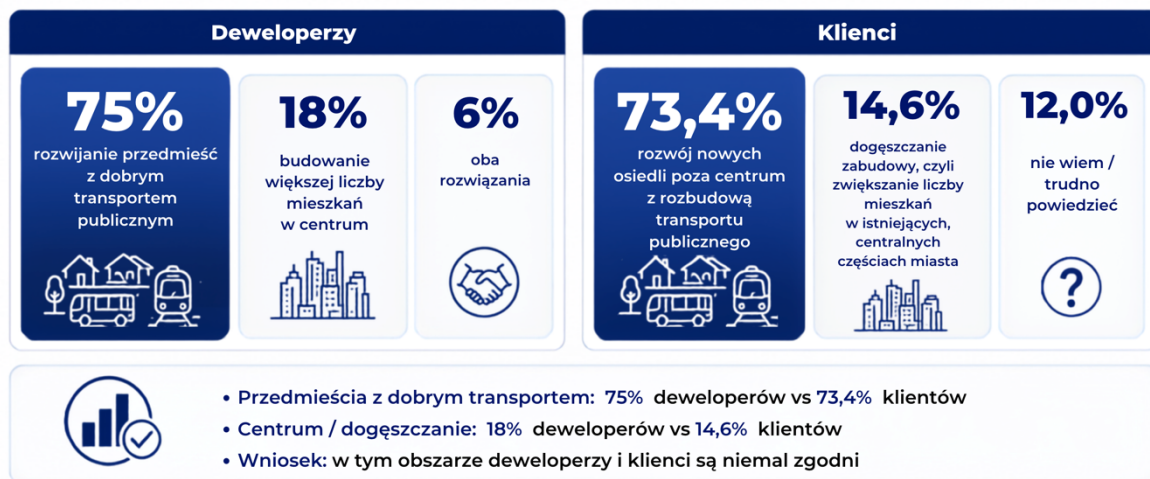
**Przedmieścia łączą deweloperów i klientów**

Majowe badanie pokazuje też wyraźną zmianę w myśleniu o kierunkach rozwoju nowych inwestycji mieszkaniowych. Zapytani o to, co będzie lepsze dla rynku: budowanie większej liczby mieszkań w centrach miast czy rozwijanie przedmieść z dobrym transportem publicznym, deweloperzy zdecydowanie wskazali na drugi wariant. Rozwój przedmieść wybrało 75% respondentów, podczas gdy inwestycje w centrach miast wskazało 18% badanych, a 6% opowiedziało się za podejściem łączonym.

*- To wybór bardzo pragmatyczny. Centra miast pozostaną atrakcyjne i prestiżowe, ale ich potencjał podażowy jest coraz bardziej ograniczony. Brakuje gruntów, ceny działek są wysokie, a przygotowanie inwestycji bywa skomplikowane i kosztowne. W efekcie nowe projekty w centrach wymagają cen, które coraz trudniej pogodzić z ostrożniejszą postawą klientów – dodaje Robert Chojancki*

Przedmieścia dają większą dostępność gruntów, możliwość realizacji większych inwestycji i szansę na zaoferowanie większych mieszkań w bardziej akceptowalnych cenach. Coraz większe znaczenie mają też jakość otoczenia, dostęp do zieleni, funkcjonalny metraż

i możliwość pracy hybrydowej. Warunek jest jednak kluczowy: dobra komunikacja publiczna. Bez niej rozwój przedmieść grozi chaotyczną suburbanizacją. Z nią może stać się realną odpowiedzią na potrzeby rynku.



Źródło: badanie Tabelaofert i IBRIS, maj 2026

opracowanie  

Co ważne, podobnie myślą także potencjalni kupujący. Z badania IBRIS dla portalu mieszkaniowego Tabelaofert wynika, że rozwój nowych osiedli poza centrum, pod warunkiem dobrej komunikacji publicznej, popiera 73,4% ankietowanych. Dogęszczanie zabudowy w istniejących częściach miasta wskazało niespełna 15% badanych. To oznacza, że w tym obszarze oczekiwania klientów i deweloperów są wyjątkowo zbieżne.

– Przez lata przedmieścia traktowano jak kompromis. Dziś coraz częściej to centrum jest kompromisem: mniejszy metraż, wyższa cena i ograniczona dostępność nowych projektów. Jeżeli za przedmieściami idzie dobra komunikacja publiczna, to dla wielu rodzin wybór staje się oczywisty. Deweloperzy też to widzą — tam, gdzie w centrum kończą się grunty i ekonomika projektu przestaje się spinać, rynek będzie szukał nowych kierunków – komentuje Ewa Palus, główna analityczka portalu mieszkaniowego Tabelaofert.

Wątek ten dobrze wpisuje się w dyskusje prowadzone podczas Tabelaofert TALKS, gdzie mocno wybrzmiał wpływ demografii na przyszłość rynku mieszkaniowego. Rynek nie będzie już mógł opierać się wyłącznie na przekonaniu, że popyt sam się pojawi. Coraz większe znaczenie będzie miało dopasowanie oferty do realnych możliwości i potrzeb gospodarstw domowych.

Majowy indeks pokazuje więc rynek, który wchodzi w fazę ostrożnego realizmu. Deweloperzy widzą słabsze tempo sprzedaży, ale nie wierzą w głębokie przeceny. Jednocześnie coraz wyraźniej wskazują, że przyszły rozwój podaży będzie przesuwiał się poza ścisłe centra miast — pod warunkiem, że przedmieścia będą dobrze skomunikowane i projektowane jako pełnowartościowe miejsca do życia.