Rynek mieszkaniowy – III kw. 2026:



Analiza na podstawie danych tabelaofert.pl

Michał Pająk

Dyrektor Departamentu Funduszy Nieruchomości
Zarządzający Funduszem

Kluczowe Dane

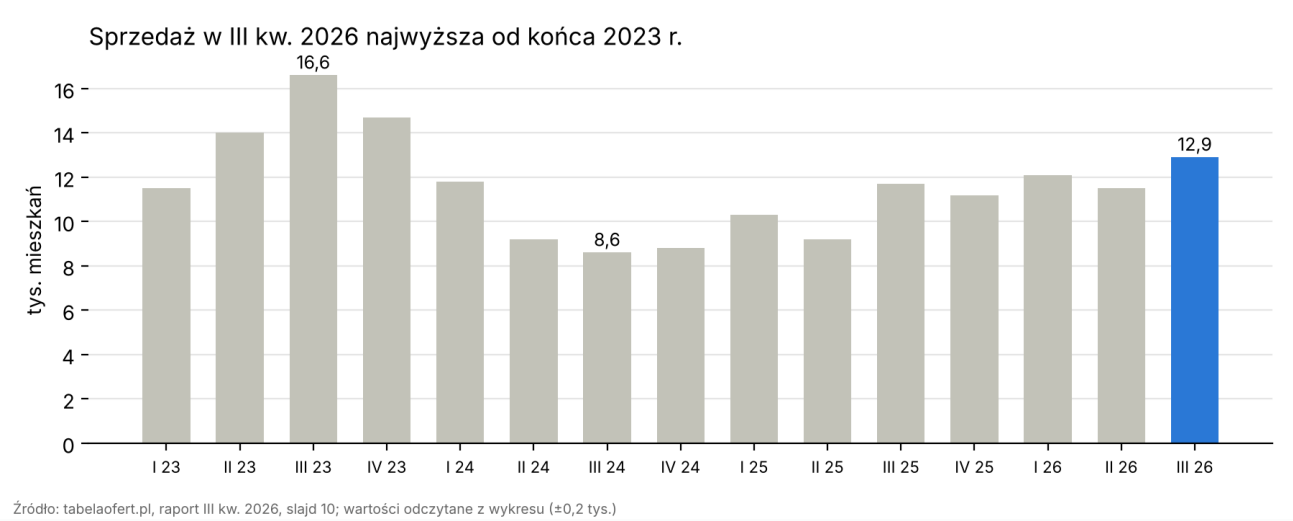
III kwartał 2026 przyniósł najwyższą sprzedaż od końca 2023 r. (12,9 tys. mieszkań, +12,3% kw/kw), ale nie rozładował nadpodaży: oferta zatrzymała się na poziomie ok. 70 tys., a liczba mieszkań gotowych pobiła rekord. Ceny pozostają stabilne, z umiarkowanym wzrostem rocznym ok. 4%.

- Popyt się ożywił. Sprzedaż w 7 największych rynkach wzrosła o 12,3% kw/kw i 10,6% r/r. Każdy miesiąc III kwartału przekroczył 4,2 tys. transakcji.
- Podaż nie maleje. Deweloperzy wprowadzili 13,5 tys. nowych mieszkań – tyle samo co w II kw. i o 45% więcej niż rok wcześniej. Nowe projekty niemal równoważą sprzedaż.
- Rekord mieszkań gotowych. Ok. 19,7 tys. lokali w ofercie to mieszkania już ukończone; ich udział wzrósł do 28,1% (+9,1 p.p. r/r).
- Wyprzedaż oferty się poprawia. Wskaźnik spadł z ok. 6,0 do 5,4 kwartału – obecna oferta zostałaby sprzedana przy bieżącym tempie w ok. 16 miesięcy.
- Ceny stabilne. Średnia cena ofertowa wzrosła o ok. 1% kw/kw i ok. 4% r/r; Warszawa jako jedyna zanotowała spadek kwartalny (-0,8%).
- Rynki się rozjeżdżają. Warszawa i Trójmiasto są najbliżej równowagi, wskaźnik wyprzedaży w kwartałach to 4,1–4,5, Łódź i Katowice nadal mają duże nadwyżki aż 8,4–10,1 kwartałów.
- Ryzyka na IV kwartał. Inflacja wróciła do 4,1% r/r, WIBOR 6M rośnie powyżej stopy referencyjnej (3,75%), a oprocentowanie kredytów stoi w miejscu ok. 6,0%. To realnie oddala obniżki stóp.

Wskaźnik (7 rynków)	III kw. 2026	Zmiana kw/kw	Zmiana r/r
Nowo wprowadzone mieszkania	13,5 tys.	-0,1%	+45,3%
Sprzedaż mieszkań	12,9 tys.	+12,3%	+10,6%
Współczynnik wyprzedania oferty (kwartały)	5,4	-0,6	-0,6
Oferta mieszkań	70,2 tys.	+0,7%	+0,2%
Udział mieszkań gotowych	28,1%	+3,1 p.p.	+9,1 p.p.

Źródło: tabelaofert.pl, Rynek mieszkaniowy – podsumowanie III kwartału 2026 (21.10.2026) oraz webinar.

Popyt i sprzedaż



Źródło: tabelaofert.pl, raport III kw. 2026, slajd 10; wartości odczytane z wykresu (±0,2 tys.)

W III kwartale sprzedano 12,9 tys. mieszkań – to trzeci z rzędu kwartał powyżej 11 tys. i wyraźne odbicie od dołka z 2024 r. (ok. 8,6 tys.).

Rozkład w miesiącach. Lipiec, sierpień i wrzesień przyniosły po 4,2–4,4 tys. transakcji, wobec 3,7 tys. w czerwcu. W przeliczeniu na dzień roboczy najlepszy był sierpień (ok. 210), wrzesień dał 198 – nieco mniej, ale wciąż powyżej średniej z I półrocza. Rekordem roku pozostaje styczeń (ok. 225 dziennie).

Co napędziło ożywienie.

- Kredyt. Średnie oprocentowanie nowych kredytów hipotecznych spadło z ok. 9,4% (koniec 2022) do 5,9–6,1% w 2026 r. Udział zakupów za gotówkę spadł w II kw. 2026 do 45% (z 58% w I kw.) – czyli rośnie rola kupujących z kredytem.
- Mieszkania gotowe. W sierpniu i wrześniu 34–37% sprzedaży stanowiły lokale ukończone. Kupujący wybierają mieszkania „od ręki”, a deweloperzy chętniej negocjują ich ceny.
- Obawy przed podwyżkami. W badaniu IBRiS 49% klientów spodziewa się wzrostu cen, tylko 7% – spadku. Takie oczekiwania przyspieszają decyzje.

Czy to trwała poprawa? Raczej stabilizacja niż boom. Indeks Zmiany Tempa Sprzedaży wśród deweloperów spadł z 0,53 w sierpniu do 0,31 we wrześniu: 39% firm widzi wzrost sprzedaży, 53% brak zmian, 8% spadek. Sprzedaż wciąż jest o ok. 20–35% niższa niż w latach 2018–2021 (14–19 tys. kwartalnie).

Podaż: oferta i rekordowa liczba mieszkań gotowych

Oferta utrzymuje się na wysokim poziomie 70,2 tys. mieszkań, a coraz większa jej część to lokale już ukończone. To główny problem rynku: popyt rośnie, ale nie nadąża za strumieniem mieszkań oddawanych do użytku.

Oferta ogółem. Od szczytu w II kw. 2025 (ok. 73 tys.) oferta waha się w przedziale 67–71 tys. Dla porównania w latach 2018–2023 wynosiła zwykle 45–57 tys. Rynek trwale przeszedł na wyższy poziom podaży.

Nowe projekty. Deweloperzy wprowadzili 13,5 tys. mieszkań – praktycznie tyle samo co w II kw. (-0,1%), ale o 45% więcej niż w słabym III kw. 2025 (ok. 9,3 tys.). W tym kwartale nowe projekty i sprzedaż były prawie zrównoważone (13,5 vs 12,9 tys.), więc oferta nie spada. Najwięcej nowości wprowadzono w Warszawie (ok. 4,5 tys.) i Trójmieście (ok. 2,5 tys. – rekord okresu).

Mieszkania gotowe – dlaczego jest ich tak dużo.

- Liczba gotowych lokali w ofercie wzrosła do ok. 19,7 tys. – ponad dwukrotnie więcej niż na koniec 2024 r. (ok. 8,7 tys.).
- Ich udział w ofercie to 28,1%, wobec 10–18% w latach 2020–2024.
- To skutek boomu startów budów w 2024 r. (do 17 tys. nowych mieszkań kwartalnie), kiedy sprzedaż spadła do 8,6–9,2 tys. Projekty z tamtego okresu są teraz kończone, a część lokali nie znalazła nabywców w trakcie budowy.

Kiedy liczba gotowych zacznie spadać. Struktura oferty według terminu realizacji pokazuje, że presja jeszcze potrwa:

Termin ukończenia	Udział w ofercie
Mieszkania gotowe	28,1%
Do końca 2026	7,9%
I półrocze 2027	11,9%
II półrocze 2027	17,7%
I półrocze 2028	14,0%
II półrocze 2028	8,6%
2029–2030	1,8%

Do końca 2027 r. ukończonych zostanie kolejne 37,5% obecnej oferty (ok. 26 tys. lokali). Jeśli ich sprzedaż przed odbiorem nie przyspieszy, pula mieszkań gotowych może rosnąć co najmniej do połowy 2027 r. Spadek jest realny dopiero wtedy, gdy kwartalna sprzedaż trwale przewyższy nowe wprowadzenia.

Ceny: stabilnie, z lekką tendencją wzrostową

Średnia cena ofertowa wzrosła w III kw. o ok. 1% kw/kw i ok. 4% r/r. To czwarty z rzędu kwartał wzrostów w okolicach 1%, po zatrzymaniu w III kw. 2025 (0,0%). Roczna dynamika lekko przyspieszyła (z ok. 2,7% w I kw. do ok. 4,1%), ale jest daleko od 10–15% z lat 2021–2024.

Ceny w miastach (zł/m², wartości przybliżone z wykresów):

Miasto	Cena III kw. 2026	Zmiana kw/kw	Zmiana r/r	Gotowe vs w budowie
Warszawa	ok. 19 250	-0,8%	+5,2%	gotowe droższe (ok. 20,5 vs 18,9 tys.)
Trójmiasto	ok. 18 400	+0,5%	+2,9%	gotowe droższe (ok. 19,9 vs 18,1 tys.)
Kraków	ok. 17 300	+1,6%	+3,3%	gotowe droższe (ok. 17,9 vs 17,1 tys.)
Wrocław	ok. 15 800	+1,3%	+6,6%	gotowe tańsze (ok. 15,3 vs 16,1 tys.)
Poznań	ok. 14 450	+1,0%	+6,0%	gotowe wyraźnie tańsze (ok. 12,5 vs 15,5 tys.)
Katowice	ok. 12 550	+0,9%	-0,5%	gotowe tańsze (ok. 12,2 vs 12,9 tys.)
Łódź	ok. 11 600	+1,7%	+2,0%	zbliżone (ok. 11,5 vs 11,7 tys.)

Gotowe vs w budowie. W Warszawie, Trójmieście i Krakowie mieszkania gotowe są droższe – nabywcy płacą premię za lokal „od ręki”. W Poznaniu, Wrocławiu i Katowicach jest odwrotnie: gotowe lokale są tańsze, co sugeruje, że to niesprzedane lokale z gorszymi parametrami albo deweloperzy przeceniają zalegające mieszkania. W Poznaniu różnica sięga ok. 19%.

Nastroje deweloperów i klientów.

- We wrześniu 75% deweloperów nie planowało zmian cen, ok. 20% zapowiadało podwyżki, a tylko 4,8% obniżki. Indeks Zmiany Cen wzrósł do 0,16 – najwyżej od marca.
- Klienci są bardziej „jastrzębi”: 49% oczekuje wzrostu cen, 22% stabilizacji, 7% spadku (IBRiS dla tabelaofert).

Rabaty czy podwyżki? Dane wskazują raczej na powolne, selektywne podwyżki niż na przeceny. Wyjątkiem są rynki z nadwyżką gotowych lokali i projekty nieatrakcyjne lokalizacyjnie – tam negocjacje cenowe pozostają realne. Spadek cen w Warszawie (-0,8% kw/kw) to prawdopodobnie efekt struktury nowej oferty (więcej projektów w tańszych dzielnicach), a nie przecen.

Jeden rynek, różne scenariusze

Poprawa objęła wszystkie miasta, ale z bardzo różnego poziomu. Współczynnik wyprzedania oferty (ile kwartałów trwałaby sprzedaż obecnej oferty przy bieżącym tempie) dzieli rynki na trzy grupy.

Miasto	Sprzedaż III kw. (szt.)	Zmiana kw/kw	Zmiana r/r	Oferta (szt.)	Oferta r/r	Wyprzedanie (kw.)
Warszawa	ok. 4 100	+6,8%	-1,2%	ok. 16 900	+2,7%	4,1
Trójmiasto	ok. 2 020	+4,8%	+33,0%	ok. 9 000	+0,5%	4,5
Poznań	ok. 1 580	+40,9%	+19,5%	ok. 8 000	-2,7%	5,1
Wrocław	ok. 1 740	+16,6%	+8,5%	ok. 9 500	-9,1%	5,5
Kraków	ok. 1 790	+4,4%	+1,6%	ok. 11 400	+2,9%	6,4
Łódź	ok. 1 090	+8,4%	+22,0%	ok. 9 200	+8,2%	8,4
Katowice	ok. 610	+47,0%	+37,6%	ok. 6 100	b.d.	10,1

Rynki najbliżej równowagi – Warszawa i Trójmiasto. Oferta wystarcza na nieco ponad rok sprzedaży. Warszawa ma jednak najsłabszą dynamikę r/r (-1,2%) i jako jedyna rośnie ofertą szybciej niż sprzedażą; to tu ceny spadły kw/kw. Trójmiasto to najmocniejsza historia roku: +33% sprzedaży r/r przy stabilnej ofercie, mimo rekordowych nowych wprowadzeń.

Rynki w poprawie – Poznań i Wrocław. Najwyraźniejsza poprawa w kwartale: Poznań +41% kw/kw, a oferta spada. Wrocław ma najmocniejszy spadek oferty r/r (-9,1%) i najszybszy roczny wzrost cen (+6,6%). Oba rynki szybko przechodzą z nadpodaży do równowagi.

Kraków – stabilnie, bez przełomu. Sprzedaż i oferta prawie bez zmian; wskaźnik 6,4 oznacza ponad półtora roku zapasu.

Rynki z nadwyżką – Łódź i Katowice. Mimo silnych wzrostów sprzedaży (Katowice +47% kw/kw, Łódź +22% r/r) to nadal rynki z dużą nadpodażą. W Katowicach wskaźnik spadł z ok. 14,8 do 10,1, ale to wciąż ok. 2,5 roku sprzedaży. Łódź jako jedyne miasto zwiększyła ofertę r/r o ponad 8%. To tu ceny rosną najwolniej lub spadają (Katowice -0,5% r/r).

Otoczenie makro i perspektywy na IV kwartał

Deweloperzy wchodzą w jesień z optymizmem, ale warunki finansowania przestały się poprawiać, a ryzyko droższego kredytu rośnie.

Stopy procentowe. Stopa referencyjna NBP wynosi 3,75% bez zmian od marca 2026 (po cyklu obniżek z 5,75% w 2025 r.). WIBOR 6M od marca jest powyżej stopy referencyjnej i we wrześniu–październiku lekko rośnie (ok. 3,9%). Rynek przestał więc wyceniać dalsze obniżki.

Inflacja. CPI wzrosła z 2,5% r/r w czerwcu do 4,1% we wrześniu 2026 – powyżej górnej granicy celu NBP (3,5%). To główny argument przeciw obniżkom, a w skrajnym scenariuszu – za podwyżką stóp.

Kredyt hipoteczny. Średnie oprocentowanie nowych kredytów stoi w miejscu w przedziale 5,9–6,1% (ostatni odczyt 6,0%). Pomaga, że udział kredytu w transakcjach rośnie (zakupy za gotówkę 45% w II kw. 2026), ale oznacza to też większą wrażliwość popytu na stopy.

Scenariusze na IV kwartał.

- Bazowy (najbardziej prawdopodobny w świetle danych): sprzedaż ok. 11–13 tys., ceny +0,5–1,5% kw/kw, dalszy wzrost liczby mieszkań gotowych. Historycznie IV kwartał nie ma stałego wzorca – w 2023 i 2025 r. był słabszy od III, w 2020, 2021 i 2024 r. mocniejszy.
- Pozytywny: utrzymanie tempa III kw., deweloperzy zaczynają stopniowo podnosić ceny w Warszawie, Trójmieście i Wrocławiu.
- Negatywny: dalszy wzrost inflacji i WIBOR, droższy kredyt, wyhamowanie sprzedaży i większa skłonność do rabatów na mieszkaniach gotowych, szczególnie w Łodzi i Katowicach.

Wnioski i uwagi

Rynek mieszkaniowy jest w fazie powolnego wychodzenia z nadpodaży: popyt wyraźnie się odbudował, ale podaż – szczególnie mieszkań gotowych – rośnie równie szybko.

Najważniejsze wnioski.

- Ożywienie w III kw. jest realne i szerokie (wzrost sprzedaży we wszystkich 7 miastach kw/kw), ale bez cech boomu – sprzedaż jest nadal o kilka tysięcy niższa niż w latach 2018–2021.
- Rekordowa pula mieszkań gotowych to „opóźniony rachunek” za starty z 2024 r. Przy obecnym harmonogramie realizacji raczej nie zacznie spadać przed połową 2027 r.
- Ceny są stabilne, z przewagą sygnałów na stopniowe podwyżki. Szersze rabaty są bardziej prawdopodobne lokalnie (Łódź, Katowice, mieszkania gotowe w Poznaniu i Wrocławiu) niż w całym rynku.
- Największe ryzyko dla IV kw. leży poza rynkiem mieszkaniowym : przyspieszająca inflacja i rosnący WIBOR mogą zatrzymać spadek kosztu kredytu, od którego zależy coraz większa część popytu.

Uwagi metodologiczne.

- Dane dotyczą rynku pierwotnego w 7 aglomeracjach i obejmują ceny ofertowe, nie transakcyjne.

Materiał wyłącznie marketingowy i informacyjny. Nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej, porady, oferty ani zaproszenia do nabycia instrumentów finansowych. Dane cenowe dotyczą cen ofertowych (nie transakcyjnych) na 7 największych rynkach. Przed decyzją należy samodzielnie ocenić ryzyko.