**Warszawa, 17.09.2025 r.**

**Mieszkaniowi Debiutanci. To oni rozdają karty na rynku mieszkaniowym**

**Na rynku pojawiła się nowa grupa kupujących mieszkania. Są elastyczni i mniej przewidywalni. Odkryte ceny tylko wzmacniają te cechy - twierdzą eksperci portalu RynekPierwotny.pl.**

Nie znają jeszcze swojej zdolności, nie zawężają lokalizacji do jednej dzielnicy i są otwarci na zmiany swoich pierwotnych założeń. Tacy są *Mieszkaniowi Debiutanci*, czyli osoby, które dopiero zaczynają poszukiwania na rynku nowych mieszkań. Ich obecność na portalach ogłoszeniowych jest coraz bardziej zauważalna. Jak wynika z danych [RynekPierwotny.pl](http://rynekpierwotny.pl), 40% *Mieszkaniowych Debiutantów* rozgląda się za mieszkaniem na terenie całego miasta i jego obrzeży, a 43% szuka w kilku dzielnicach jednocześnie. Tym samym to właśnie ta grupa nadaje dziś nową dynamikę popytowi na rynku.

**Szeroka oferta i wzrost zapytań**

Od połowy 2024 roku liczba zapytań o mieszkania systematycznie rosła. W pierwszym kwartale 2025 roku osiągnęła historyczny szczyt - była aż o 31% wyższa niż w najlepszym miesiącu z okresu obowiązywania programu “Bezpieczny Kredyt 2”. Te dane pokazują, że popyt wrócił na rynek z dużą siłą.

Nie oznacza to jednak, że sprzedaż mieszkań rośnie równie dynamicznie. Równolegle wzrosła bowiem liczba dostępnych inwestycji - oferta na rynku jest dziś wyjątkowo szeroka, co sprawia, że ten sam klient rozważa równocześnie kilka projektów. W praktyce popyt “rozcieńcza się” i deweloperzy mają coraz trudniejsze zadanie, by przyciągnąć i zatrzymać uwagę potencjalnych kupujących. W tym rozdrobnionym krajobrazie wyróżniają się właśnie *Mieszkaniowi Debiutanci.*

- *Warto zwrócić szczególną uwagę na tę grupę klientów, zwłaszcza że mamy do czynienia z nową sytuacją na rynku, jaką jest odsłonięcie cen* - mówi Marek Wielgo, ekspert portalu RynekPierwotny.pl. *Mieszkaniowi Debiutanci nie będą już musieli dzwonić do deweloperów, aby rozeznać się pod kątem cen. Będą kontaktować się tylko z tymi firmami, których oferta wyda im się naprawdę interesująca” - dodaje ekspert.*

*Obraz zawierający tekst, diagram, Wykres, linia

Zawartość wygenerowana przez AI może być niepoprawna.*

**Kim jest nowa grupa klientów?**

To przede wszystkim single i pary bez dzieci. W większości nie posiadają jeszcze własnego lokum, a ich pierwsze wybory koncentrują się na mieszkaniach 2-pokojowych. Dla wielu z nich budżet w okolicach 700 tys. zł stanowi górną granicę możliwości. Ponieważ są to często osoby przyjezdne do miast, niepowiązane rodzinnie z konkretną dzielnicą, kluczowa staje się elastyczność lokalizacyjna – aż 80% nie wskazuje jednej preferowanej dzielnicy, liczy się cena i standard projektu.

Obraz zawierający tekst, zrzut ekranu, diagram, Wykres

Zawartość wygenerowana przez AI może być niepoprawna.

**Aktywni, ale rozproszeni**

*Mieszkaniowi Debiutanci* dopiero badają rynek, ale to właśnie oni generują dziś największą liczbę zapytań. Stali się ważnym graczem, podczas gdy liczba inwestorów spadła o połowę względem 2023 roku. Deweloperzy muszą więc dostosować strategie sprzedaży – stawiając na jakość, transparentność i edukację finansową nowych klientów.

Co istotne, aż ponad 40% *Debiutantów* nie zna swojej zdolności kredytowej, a więc zaczyna od swobodnego „rozglądania się”. To potwierdzają dane RynekPierwotny.pl – 70% ruchu generują osoby dopiero orientujące się w rynku.

Obraz zawierający tekst, zrzut ekranu, Czcionka, design

Zawartość wygenerowana przez AI może być niepoprawna.

W przeciwieństwie do inwestorów, którzy działają według jasno określonych kryteriów (17% z nich ogranicza poszukiwania do jednej, precyzyjnie wybranej dzielnicy), *Debiutanci* testują kilka scenariuszy jednocześnie. Często poszerzają obszar poszukiwań lub zmieniają założenia co do metrażu i ceny, zanim zawężą wybór do konkretnej inwestycji.

*- Deweloperzy zauważają, że klienci dzwoniący w sprawie mieszkań na przykład na Białołęce pytają od razu, czy firma nie buduje też osiedli na Bemowie albo Ursusie. To najlepiej pokazuje, jak płynne stały się dziś granice poszukiwań – podkreśla Jan Dziekoński, Head of Market Insights w Dziale Research w portalu RynekPierwotny.pl*.

Analiza ruchu użytkowników potwierdza, że ścieżki poszukiwań są coraz bardziej złożone.

**Zmiany na mapie poszukiwań**

Jak wynika z danych portalu **RynekPierwotny.p**l, na siedmiu największych rynkach mieszkaniowych w Polsce, aż 89% popytu koncentruje się w dzielnicach pośrednich i na obrzeżach. Ten trend utrzymuje się od dwóch lat, niezależnie od zmian w stopach procentowych, cenach mieszkań czy programach wsparcia. Warszawa pokazuje jednak nową tendencję. Od początku 2025 roku udział mieszkań na obrzeżach wzrósł o 9 punktów procentowych kosztem dzielnic pośrednich (oddalonych od centrum, ale nie obrzeżnych). Jednocześnie centrum utrzymuje stabilne zainteresowanie, a w niektórych segmentach nawet lekko zyskuje.

**Nowy układ sił na rynku**

Pojawienie się *Mieszkaniowych Debiutantów* zmienia strukturę popytu w Polsce. To grupa otwarta i elastyczna, która potrafi szybko reagować na zmieniające się warunki rynkowe. Jednocześnie ich decyzje są mniej przewidywalne – granice poszukiwań lokalizacyjnych są płynne, a kryterium ceny i dobrej komunikacji z deweloperem odgrywa coraz większą rolę.

*Debiutanci* są też wymagający – nie akceptują ustępstw jakościowych. Cena musi być adekwatna do standardu inwestycji, a równie ważne staje się partnerskie podejście i wysoka jakość obsługi klienta.

W sytuacji, gdy popyt rozprasza się pomiędzy wieloma inwestycjami, przewagę zdobędą ci deweloperzy, którzy potrafią prowadzić dialog z różnymi segmentami kupujących – od singli szukających niewielkiego mieszkania startowego, przez inwestorów polujących na kawalerki, aż po rodziny inwestujące w większe metraże. Ostatnie miesiące pokazały, że popyt na mieszkania nie tyle słabnie, co ewoluuje. Coraz większy wpływ na rynek mają klienci, którzy dopiero rozpoczynają swoje poszukiwania i nie boją się zmieniać kryteriów. *Mieszkaniowi Debiutanc*i to grupa, której decyzje będą w najbliższym czasie kluczowe – to od nich zależy, które projekty zyskają na znaczeniu, a które pozostaną w cieniu konkurencji.

**Więcej informacji na temat aktualnych zachowań kupujących znajdziesz tutaj:**

[**https://www.youtube.com/watch?v=EC6eLiBRpfE**](https://www.youtube.com/watch?v=EC6eLiBRpfE)

**\*\*\***

**RynekPierwotny.pl** – największy ogólnopolski portal zawierający oferty mieszkań i domów od deweloperów. Od 15 lat pomaga osobom szukającym w wyborze i zakupie własnego „M”. Serwis zawiera oferty: domów, mieszkań, lokali użytkowych oraz lokali inwestycyjnych. Swoich klientów wspiera również poradami ekspertów oraz bazą wiedzy zawierającą najważniejsze kwestie związane z zakupem mieszkania na rynku pierwotnym.