Warszawa, 17.04.2025 r.

Autor: [RynekPierwotny.pl](https://rynekpierwotny.pl/)

**Pierwszy kwartał 2025 pod lupą deweloperów. Co dalej z rynkiem mieszkaniowym? [SONDA]**

**RynekPierwotny.pl zapytał przedstawicieli firm deweloperskich o to, jak oceniają sprzedaż mieszkań w pierwszym kwartale 2025 roku. Wnioski? Początek roku upłynął pod znakiem wstrzymywania przez klientów decyzji o zakupie, ale nie brakuje sygnałów, że rynek może wkrótce złapać wiatr w żagle. Deweloperzy mówią o stabilnych wynikach, rosnącym zainteresowaniu, a także o działaniach, które mogą pobudzić sprzedaż w kolejnych miesiącach.**

**Andrzej Gutowski, Dyrektor Sprzedaży RONSON Development**

Sprzedaż mieszkań w pierwszym kwartale 2025 roku oceniamy jako porównywalną do wyników osiągniętych w IV kwartale 2024. Widać jednak coraz więcej sygnałów, że sytuacja na rynku w II kwartale może się stopniowo poprawiać. Niedawne wystąpienie prezesa NBP, miało wyraźnie „gołębi” charakter i zostało odebrane przez rynek jako zapowiedź zmiany dotychczasowej polityki. WIBOR zareagował natychmiast – jego istotny spadek pokazuje, że inwestorzy zaczynają dostrzegać realną szansę na obniżki stóp procentowych już w najbliższych miesiącach.

Dla rynku mieszkaniowego oznacza to potencjalnie przełomowy moment. Niższe stopy procentowe to lepsza dostępność kredytów hipotecznych, większa zdolność kredytowa klientów i – w konsekwencji – impuls do ożywienia popytu. Choć dziś trudno jeszcze mówić o pełnym odbiciu, widzimy światełko w tunelu. Rynkowi zaczynają sprzyjać czynniki, które przez długi czas go ograniczały – to dobry sygnał zarówno dla deweloperów, jak i dla klientów.

W drugi kwartał wchodzimy z pełnym zaangażowaniem. Na koniec kwietnia finalizujemy prace budowlane na osiedlu Nova Królikarnia, gdzie do sprzedaży pozostały już tylko 4 domy. W maju natomiast rozpoczynamy sprzedaż naszej nowej inwestycji we Wrocławiu, przy ul. Sobieskiego, oferującej atrakcyjne układy mieszkań – zarówno dwu-, jak i trzypokojowych.

Po długim weekendzie majowym, startujemy z kolejnym ważnym projektem – sprzedażą drugiego etapu inwestycji „Zielono mi”. To wyjątkowa propozycja dla osób ceniących przestronność i bliskość natury. Oferujemy domy o powierzchni aż 250 m², które łączą komfort życia z ekologicznymi rozwiązaniami w ramach koncepcji miasta-ogrodu. W tym samym czasie rozpoczynamy również sprzedaż nowych domów w Nowych Warzymicach, które stanowią idealne rozwiązanie dla osób szukających spokoju i przestronności, jednocześnie wciąż blisko miasta.

**Wojciech Dąbrowski, Kierownik ds. Sprzedaży w Invest Komfort**

W pierwszym kwartale 2025 roku odnotowaliśmy w Invest Komfort stabilny poziom sprzedaży, zgodny z naszymi założeniami. Po przewidywanym, sezonowym spadku aktywności zakupowej zimą, obserwujemy obecnie powrót do naturalnego rytmu tzw. cykli kwartalnych – spodziewamy się, że sprzedaż będzie rosła wraz z nadejściem lata i osiągnie szczyt w trzecim kwartale.

Zauważalna jest rosnąca świadomość klientów – coraz częściej mamy do czynienia z dojrzałymi decyzjami zakupowymi. Nasi klienci uważnie analizują sytuację gospodarczą, śledzą światowe i krajowe wydarzenia, reagują na zmiany stóp procentowych czy sygnały płynące z rynku finansowego. To grupa bardzo dobrze przygotowana, poszukująca nie tylko produktu wysokiej jakości, ale również długofalowej wartości.

Dążymy do dalszej stabilizacji tempa sprzedaży, jednocześnie wprowadzając do oferty wyjątkowe projekty, które odpowiadają na potrzeby świadomych nabywców. Realizujemy sprzedaż kluczowych inwestycji – Miasto GDY w centrum Gdyni oraz OFF Miasto w rewitalizowanym Dolnym Mieście w Gdańsku. Wprowadziliśmy mieszkania w standardzie MOVE IN. Niedługo do oferty dołączą również Legionów 121 w Gdyni oraz kolejny etap Wita 77.

**Piotr Ludwiński, Dyrektor Sprzedaży w Archicom**

Pierwszy kwartał 2025 roku oceniamy bardzo pozytywnie – sprzedaliśmy 530 lokali, co oznacza blisko 30-procentowy wzrost w porównaniu do analogicznego okresu rok wcześniej. Taki wynik to efekt zarówno utrzymującego się popytu, jak i konsekwentnej rozbudowy oferty w kluczowych lokalizacjach – nie tylko we Wrocławiu, ale też w Krakowie, Łodzi czy Warszawie. Widzimy, że klienci chętniej podejmują decyzje zakupowe, szczególnie gdy inwestycje są dobrze skomunikowane, oferują zróżnicowane metraże i mają atrakcyjne otoczenie. W drugim kwartale spodziewamy się dalszego utrzymania tempa, również dzięki rosnącej liczbie przekazań – tylko w kwietniu oddajemy do użytkowania ponad 120 lokali. Przez cały 2025 rok planujemy przekazać ok. 2300 mieszkań, a większość z nich trafi do właścicieli w drugiej połowie roku. Dodatkowo uważnie obserwujemy zmieniające się preferencje klientów. Elastyczność i skala działania w ramach Grupy pozwalają nam na dalsze poszerzanie oferty oraz uruchamianie nowych projektów.

**Andrzej Gorgoń, Dyrektor ds. Marketingu YIT w Polsce**

Rynek nieruchomości niezmiennie pozostaje wrażliwy na wysokie koszty kredytów i niepewność regulacyjną, co również miało swoje odzwierciedlenie w pierwszym kwartale 2025 r. Początek roku to także czas, który klienci zwykle wykorzystują na przegląd ofert, co może wpływać na opóźnienie ich rozstrzygnięć dotyczących zakupu nieruchomości. Dlatego rynek może podchodzić do prognoz z pewną ostrożnością.

Przewagą konkurencyjną YIT jest zróżnicowane portfolio inwestycji i atrakcyjne lokalizacje, które pozwalają stabilnie funkcjonować nawet w tak wymagającym otoczeniu rynkowym. Tworzymy zarówno mieszkania o podwyższonym standardzie i modne lofty, jak i funkcjonalne metraże dla rodzin. Atutem wszystkich naszych inwestycji jest wygodne usytuowanie na mapach polskich miast: Gdańska, Krakowa, Warszawy. Np. nasz krakowski projekt Portowa Zabłocie znajduje się w jednej z najdynamiczniej rozwijających się w ostatnim czasie krakowskich dzielnic, słynącej z industrialnego charakteru. W Gdańsku jesteśmy obecni w dzielnicy Młode Miasto, w sąsiedztwie Europejskiego Centrum Solidarności i Starego Miasta, nieopodal historycznej bramy Stoczni Gdańskiej. A w stolicy nasze osiedle jest tuż obok Parku Henrykowskiego, na terenie zabytkowej drożdżowni, w którą umiejętnie wkomponowaliśmy mieszkania.

W YIT nie uzależniamy więc oferty od kolejnych kwartałów. O jej atrakcyjność dbamy przez cały czas, ściśle dopasowując się do potrzeb naszych klientów. Wiemy, jak ważna jest transakcja, którą chcą z nami przeprowadzić, dlatego zapewniamy im indywidualne podejście i wsparcie na każdym etapie zakupu.

**Katarzyna Mirota, Head of Sales & Marketing, Matexi Polska**

Zainteresowanie klientów zakupem mieszkań na rynku pierwotnym pozostaje stabilne, jednak obserwujemy wydłużenie procesu decyzyjnego, co sprawia, że finalizacja transakcji wymaga obecnie więcej czasu. Mimo to podtrzymujemy nasz tegoroczny cel sprzedaży 400-500 mieszkań klientom indywidualnym. W pierwszym kwartale 2025 r. zawarliśmy łącznie 71 umów deweloperskich. Wierzymy, że planowane na drugi kwartał wprowadzenie do sprzedaży dwóch nowych inwestycji pozwoli nam przyspieszyć tempo sprzedaży i odpowiedzieć na potrzeby rynku.

Na obsługiwanych przez nas rynkach w Warszawie i Krakowie dostrzegamy stabilną równowagę między podażą a popytem. Szacujemy, że obecny poziom wyprzedaży oferty odpowiada sześciu kwartałom, co świadczy o zdrowej sytuacji rynkowej. Jednocześnie uważamy, że dalsze ożywienie sprzedaży mogłoby zostać wsparte przez odpowiednie działania systemowe. Potencjalne uruchomienie rządowego programu wsparcia z pewnością miałoby wpływ na rynek, jednak z naszej perspektywy większą wartość przyniosłyby rozwiązania skoncentrowane na stronie podażowej.

Obecnie jednym z głównych wyzwań pozostają ograniczona dostępność gruntów oraz długotrwałe i skomplikowane procedury administracyjne. Usprawnienie tych procesów, w tym szybsze uwalnianie terenów pod zabudowę i przyspieszenie procedur związanych z uzyskiwaniem pozwoleń na budowę, mogłoby znacząco poprawić warunki działalności deweloperów. W efekcie przełożyłoby się to na większą podaż mieszkań i ograniczenie presji na wzrost cen, co byłoby korzystne dla całego rynku.

**Grzegorz Smoliński, Członek Zarządu Dom Development**

Początek 2025 roku przyniósł kontynuację trendów widocznych pod koniec poprzedniego roku, w tym stabilizację cen mieszkań na rynku pierwotnym. Było to efektem zwiększającej się z każdym kwartałem oferty mieszkań. Jednocześnie Rada Polityki Pieniężnej utrzymała poziom stóp procentowych, co powoduje, że kredyty hipoteczne w Polsce nadal należą do najdroższych w Unii Europejskiej.

Mimo wymagających warunków rynkowych konsekwentnie realizujemy nasze cele sprzedażowe. Potwierdziliśmy to już w ubiegłym roku, osiągając rekordowy poziom sprzedaży mieszkań, a w 2025 roku utrzymujemy ten trend – w pierwszym kwartale znaleźliśmy nabywców na 1 033 lokale.

W tym okresie największym zainteresowaniem klientów cieszyły się: Dzielnica Mieszkaniowa Metro Zachód, Osiedle Wilno i Osiedle Urbino w Warszawie, Konstelacja oraz Osiedle przy Błoniach w Trójmieście, Hubska 100, Osiedle Międzyleska i Braniborska 80 we Wrocławiu, a także Osiedle Mieszkaniowe Górka Narodowa w Krakowie.

Dzięki sprawnemu uruchamianiu nowych projektów oraz szerokiej i zróżnicowanej ofercie dysponujemy dużym potencjałem do dalszego rozwoju. Jesteśmy dobrze przygotowani, aby rok 2025 był dla Spółki lepszym od 2024, a długo wyczekiwane rozpoczęcie cyklu obniżek stóp procentowych może dodatkowo pobudzić popyt i ułatwić realizację naszych założeń

**Adam Urbański, Dyrektor Sprzedaży TDJ Estate**

Sprzedaż mieszkań w I kwartale 2025 r. – zgodnie z naszymi przewidywaniami – utrzymała się na poziomie zbliżonym do wyników wypracowanych przez TDJ Estate w IV kwartale 2024 r. Podobnie jak w drugiej połowie 2024 r., główną grupę nabywców stanowili klienci kupujący mieszkania na własne potrzeby. Jednocześnie obserwujemy wzrost popytu na nieruchomości wśród inwestorów. Znaczącą część wszystkich transakcji stanowią transakcje gotówkowe lub z wykorzystaniem kredytu jako formy uzupełniającego finansowania.

W II kwartale 2025 r. koncentrujemy się na finalizacji III etapu inwestycji Zielona Dolina. To kluczowy moment – mieszkania są już niemal gotowe do odbioru, co daje klientom możliwość obejrzenia lokalu przed zakupem oraz szybkiego wprowadzenia się. W kontekście kosztów finansowania i planowania budżetu, taka możliwość jest niezwykle cenna.

W nadchodzących miesiącach planujemy także uruchomienie dwóch nowych inwestycji. Pierwsza z nich powstanie w południowej części Katowic i wyróżniać się będzie nowoczesną, nietuzinkową architekturą, starannie zaprojektowanymi przestrzeniami wspólnymi oraz dużymi apartamentami z przestronnymi tarasami na najwyższych kondygnacjach. Druga inwestycja to projekt zlokalizowany w północnej części Krakowa. W ramach I etapu oferujemy szeroką gamę lokali – od kompaktowych kawalerek po przestronne mieszkania czteropokojowe, a także lokale usługowe. Integralnym elementem osiedla będzie realizowany równolegle park linearny, stanowiący zielone zaplecze rekreacyjne dla przyszłych mieszkańców.

**Tomasz Kaleta, Dyrektor Zarządzający ds. Sprzedaży i Marketingu w Develii**

Pierwszy kwartał 2025 roku zamykamy bardzo dobrym wynikiem – sprzedaliśmy 951 mieszkań na podstawie umów deweloperskich i przedwstępnych wobec 1038 w analogicznym okresie 2024 roku. Choć oznacza to spadek o 8% rok do roku, w porównaniu z III i IV kwartałem ubiegłego roku odnotowaliśmy wzrost. Mimo braku rządowego programu wsparcia oraz utrzymujących się wysokich stóp procentowych, sprzedaż pozostaje stabilna, a nawet wykazuje lekki trend wzrostowy.

Obserwujemy również rosnący popyt ze strony klientów kredytowych – według danych Biura Informacji Kredytowej, w marcu br. o kredyt mieszkaniowy wnioskowało łącznie 36,9 tys. osób, co stanowi najwyższy wynik od stycznia 2024 roku. Spodziewamy się, że czynnikiem wspierającym rynek nieruchomości mieszkaniowych w kolejnych kwartałach będzie prognozowana obniżka stóp procentowych, które nadal należą do najwyższych w Europie.

W drugim kwartale br. planujemy wprowadzić do sprzedaży dwie nowe inwestycje: Przy Parku Vita we Wrocławiu i Trzcinowa Vita w Warszawie, a także kolejne etapy realizowanych już projektów: City Vibe w Krakowie, Orawska Vita i WUWA Vita we Wrocławiu oraz Ceglana Park w Katowicach.

**Justyna Hamrol-Wasielewska, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Eiffage Immobilier Polska**  
  
Porównując dane 1 kwartału rok do roku, możemy mówić o podobnych wynikach sprzedażowych, z tą różnicą, że 1 kwartał 2025 roku cechuje większy wzrost sprzedaży odnotowywany z miesiąca na miesiąc. Obserwujemy, że rynek nabiera tempa, co stanowi dobry prognostyk na kolejne kwartały. Choć otoczenie rynkowe jest wymagające, to spodziewane rozpoczęcie cyklu obniżek stóp procentowych powinno stopniowo aktywizować klientów.

**Małgorzata Wiśniewska, Dyrektor Sprzedaży w Cordia Polska**

Sprzedaż mieszkań w I kwartale oceniamy dobrze. Utrzymywała się na stabilnym poziomie, a nam udało się zrealizować założone cele w większości naszych projektów. Kluczowym czynnikiem wpływającym na popyt, a więc i poziom sprzedaży pozostaje oczywiście dostępność kredytów hipotecznych, silnie powiązana z poziomem stóp procentowych. Ponieważ w tym zakresie nic się nie zmieniło i nie było tak wyczekiwanej decyzji ze strony RPP, udział klientów kredytowych w rynku pozostaje mocno ograniczony.

Na drugi kwartał 2025 roku mamy zaplanowany m.in. start kolejnej budowy w Gdańsku. Będziemy też przygotowywać kilka warszawskich projektów, które zamierzamy uruchomić w najbliższych miesiącach. Na nadchodzący kwartał spoglądamy z optymizmem. Ostatnie wypowiedzi RPP pozwalają spodziewać się luzowania polityki pieniężnej, co jest bardzo dobrą wiadomością dla rozważających zakup mieszkania na kredyt. W związku z tym liczymy na dalszą stabilizację rynku oraz istotne obniżki stóp procentowych, które według zapowiedzi RPP już w 2026 r. mogą spaść z 5,75% do 3,5%. To z pewnością przełoży się na wzrost popytu.

**Edyta Kołodziej, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w NICKEL Development**

Ostatnie miesiące na rynku mieszkaniowym w Poznaniu i całej Polsce przyniosły wyraźne sygnały stabilizacji. Dynamika wzrostu cen wyhamowała (według Otodom Analytics w styczniu [średnia cena za m2](https://rynekpierwotny.pl/ceny/mieszkania/) mieszkania na rynku pierwotnym wyniosła 12 668 zł i była o 0,4% niższa niż w grudniu 2024 r.) a popyt dostosowuje się do nowych warunków.

Dziś kluczowe dla rynku pierwotnego są dwa elementy: ewentualna zmiana polityki stóp procentowych oraz oczekiwania związane z programem „Klucz do mieszkania”. Choć ten ostatni dotyczy rynku wtórnego, jego potencjalne uruchomienie może wpłynąć na decyzje kupujących. Część osób, które obecnie rozważają zakup nowego mieszkania, może wstrzymywać się z decyzją, czekając na możliwość skorzystania z dopłat na rynku wtórnym. Może to na krótki czas osłabić popyt na rynku pierwotnym, ale w dłuższej perspektywie nie spodziewamy się drastycznych zmian – wciąż mamy silną grupę klientów zainteresowanych nowymi inwestycjami.

Jeśli chodzi o kredyty hipoteczne – według danych BIK liczba osób wnioskujących o takie wsparcie w lutym 2025 roku wzrosła o 17% w stosunku do stycznia br. Dodatkowo, średnia wnioskowana kwota była rekordowo wysoka, ponieważ wynosiła prawie 450 tys. zł. To przekłada się m.in. na wzrost zainteresowania naszych klientów większymi, droższymi mieszkaniami, często wykończonymi pod klucz.

Co więcej, oczekiwania dotyczące obniżki stóp procentowych w drugiej połowie 2025 roku mogą dodatkowo pobudzić rynek. Z prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego wynika, że cykl łagodzenia polityki pieniężnej może rozpocząć się w kolejnych miesiącach, choć tempo tych zmian będzie stopniowe. Ekonomiści ING Banku Śląskiego zwracają uwagę, że inflacja spada szybciej niż pierwotnie zakładał NBP, co zwiększa prawdopodobieństwo wcześniejszych cięć stóp procentowych. Dla deweloperów i kupujących oznacza to, że dostępność kredytów może się poprawić, co wpłynie na większą aktywność na rynku.

Równocześnie podaż mieszkań na rynku pierwotnym utrzymuje się na wysokim poziomie. Jak wynika z raportu GUS, liczba oddanych do użytku przez deweloperów mieszkań wzrosła w styczniu 2025 roku o 12,9% w stosunku do analogicznego okresu w 2024 roku. To efekt intensywnej działalności deweloperów, którzy przez ostatnie lata odpowiadali na wysokie zapotrzebowanie na nowe mieszkania. Na podstawie raportu Otodom Analytics, w styczniu tego roku Poznań wyróżniał się na tle innych dużych miast stosunkowo niską liczbą nowych mieszkań wprowadzonych na rynek (76 sztuk) w stosunku do liczby sprzedanych mieszkań – 325 mieszkań. Całkowita oferta deweloperów na tym rynku wyniosła w pierwszym miesiącu tego roku niemal 6900 mieszkań.

Podsumowując, w 2025 roku rynek pierwotny wchodzi w fazę stabilizacji. Nie spodziewamy się gwałtownych wzrostów ani spadków cen, lecz ich stopniowego hamowania. Klienci mają coraz większy wybór mieszkań, a stabilizująca się sytuacja kredytowa powinna dodatkowo wspierać decyzje zakupowe. W Nickel Development skupiamy się na dostarczaniu inwestycji, które odpowiadają na zmieniające się potrzeby rynku, oferując mieszkania i domy w lokalizacjach zapewniających komfort i wysoką jakość życia – np. II etap nagrodzonego tytułem „Inwestycja Roku 2024” Osiedla Naturama na poznańskim zielonym Strzeszynie, czy XII etap oferujący gotowe do odbioru domy i mieszkania w Dąbrówce pod Poznaniem. Drugi kwartał tego roku w NICKEL Development stać będzie pod znakiem II etapu poznańskiej Warzelni, na temat której wkrótce będziemy mogli przekazać więcej informacji.