



„Betonowe złoto” w 2026 roku: czy nieruchomości to wciąż bezpieczna przystań, czy już przewartościowana kotwica?

Agnieszka Pilcicka

Starszy Analityk Rynku Nieruchomości

ANALIZA CENTRUM AMRON

9 lutego 2026





Początek 2026 roku na polskim rynku nieruchomości to moment napięcia pomiędzy dwiema siłami o rzadko spotykanym natężeniu. Z jednej strony obserwujemy rekordowe ceny mieszkań w aglomeracjach, nakazujące ostrożność. Z drugiej – bezprecedensową skalę płynnych oszczędności gospodarstw domowych. Kwota zgromadzona na rachunkach bieżących Polaków przekroczyła bilion złotych, a na lokatach terminowych znajduje się kolejne ponad 400 mld zł. To obraz społeczeństwa, które mimo inflacyjnych turbulencji ostatnich lat dysponuje znaczną siłą nabywczą.

Pytanie, które coraz częściej zadają sobie zarówno inwestorzy, jak i zwykli kupujący, brzmi: czy ten kapitał – zachęcany obniżkami stóp procentowych z 2025 roku – ponownie ruszy na rynek nieruchomości, realizując narodowe „marzenie o betonie”? A może mieszkanie przestało być oczywistym wyborem i coraz częściej przypomina kotwicę ograniczającą finansową elastyczność?

Koniec jednokierunkowej ulicy

Przez ponad dekadę polski rynek mieszkaniowy przypominał prosta drogę prowadzącą ku bogactwu. Niskie stopy procentowe, ograniczona podaż i dynamiczny wzrost cen sprawiały, że niemal każda decyzja zakupowa kończyła się sukcesem. Mieszkanie było nie tylko dobrem użytkowym, lecz także niemal automatyczną polisą chroniącą kapitał przed inflacją.

Rok 2026 przynosi jednak weryfikację tego modelu. Choć cykl obniżek stóp stał się faktem, ceny mieszkań znajdują się na bardzo wysokich poziomach, zbliżonych do historycznych maksimów. W takich warunkach nieruchomości przestaje być wyborem domyślnym, a coraz częściej staje się aktywem wymagającym chłodnej kalkulacji, realistycznych założeń i długiego horyzontu.

Ożywienie bez euforii

Grudzień 2025 roku przyniósł wyraźne ożywienie na rynku pierwotnym. Zamiast sezonowego spowolnienia pojawił się wzrost liczby wprowadzanych do sprzedaży mieszkań, a wolumen transakcji niemal zrównał się z nową podażą. Była to reakcja na poprawę dostępności kredytu, a nie „przypadkowy pik”.

Jednocześnie nie pojawiło się zjawisko masowej paniki zakupowej, tzw. FOMO (Fear of Missing Out) znane z wcześniejszych lat. Zamiast emocjonalnych decyzji obserwowaliśmy stopniowy powrót popytu opartego na kalkulacji. Fundament psychologiczny rynku pozostaje jednak silny – według raportu „Barometr Gotowości Inwestycyjnej Polaków 2025”, posiadanie nieruchomości wciąż zajmuje pierwsze miejsce w hierarchii inwestycyjnych aspiracji Polaków. Nadaje to popytowi charakter strukturalny, a nie wyłącznie cykliczny.

Paradoks taniego pieniądza

Jednym z największych mitów obecnego rynku jest przekonanie, że „teraz opłaca się kupować, bo kredyt jest tani”. Symulacja zakupu 50-metrowego mieszkania w dużej aglomeracji pokazuje, jak złudne jest to założenie.



TABELA 1: PORÓWNANIE KOSZTÓW ZAKUPU (MIESZKANIE 50 M2)

Parametr	Zakup w szczycie stóp (2023)	Zakup po obniżkach (2026)	Dynamika zmiany
Cena transakcyjna m ²	12 500 zł	15 500 zł	+24,0%
Wartość lokalu	625 000 zł	775 000 zł	+150 tys. zł
Wymagany wkład własny (20%)	125 000 zł	155 000 zł	+30 tys. zł
Oprocentowanie kredytu	8,50%	5,70%	-2,8 p.p.
Kwota kredytu	500 000 zł	620 000 zł	+120 tys. zł
Szacowana rata miesięczna (25 lat)	ok. 4 230 zł	ok. 3 920 zł	-310 zł

Źródło: opracowanie własne

Kupujący w 2026 roku płaci za porównywalne mieszkanie około 150 tys. zł więcej niż nabywca z 2023 roku. Niższa o 300 zł rata jest okupiona znacznie wyższym długiem nominalnym oraz koniecznością wyłożenia dodatkowych 30 tys. zł na start. Bariera wejścia na rynek nie maleje – w wielu przypadkach wręcz rośnie. To skutecznie tłumi impulsywność i sprawia, że kredyt staje się narzędziem optymalizacji, a nie emocjonalnym wyzwalaczem.

Popyt wraca, ale zmienił charakter

Popyt, który w latach wysokich stóp procentowych został zamrożony, w 2026 roku stopniowo wraca na rynek. Nie rozlewa się jednak równomiernie po całym kraju. Najszybciej odbudowuje się tam, gdzie fundamenty pozostają silne: w dużych miastach, w lokalizacjach o dobrej dostępności komunikacyjnej oraz funkcjonalnych metrażach.

Charakter popytu uległ wyraźnej zmianie. Dominują zakupy motywowane realnymi potrzebami mieszkaniowymi, a nie spekulacją. Klienci są bardziej selektywni, a decyzje zakupowe rzadziej podejmowane pod presją czasu czy strachu przed „uciekającą ceną”. W efekcie różnice pomiędzy projektami dobrze zaprojektowanymi a tymi, które powstały w warunkach boomu, stają się coraz bardziej widoczne. Rynek premiuje jakość, lokalizację i funkcjonalność, a nie sam fakt posiadania oferty.

Podaż i "lepkość cen"

Po stronie podaży sytuacja ma charakter pozornie paradoksalny. Liczba dostępnych mieszkań pozostaje wysoka, co w klasycznym ujęciu powinno wywierać presję na spadek cen. Tymczasem ceny w większości lokalizacji pozostają stabilne. Wysokie koszty realizacji inwestycji i ostrożna polityka deweloperów powodują, że rynek wszedł w fazę tzw. lepkości cenowej. Zamiast korekt częściej obserwowane są negocjacje, elastyczność warunków sprzedaży oraz bonusy pozacenowe (np. garaż w cenie). To środowisko korzystne dla kupujących, ale nie oznaczające taniego rynku. Ceny mieszkań w 2026 roku są raczej wysokie, ale stabilne i przewidywalne.



Potencjał oszczędności

Warto przy tym pamiętać, że stabilizacja cen w ujęciu nominalnym nie oznacza automatycznie realnych zysków. W wielu miastach rynek wciąż kompensuje inflację z poprzednich lat, a realna stopa zwrotu z mieszkań pozostaje niska. To nie jest środowisko bańki spekulacyjnej, ale również dalekie od rynku oferującego szybkie i łatwe zyski. Nieruchomość coraz rzadziej pełni funkcję aktywa ofensywnego – częściej staje się narzędziem ochrony kapitału, wymagającym długiego horyzontu i realistycznych oczekiwań.

Bilion złotych zgromadzony na rachunkach Polaków robi ogromne wrażenie. Ostatni raz tak wysoka chęć gromadzenia środków miała miejsce w 2019 roku, co zwiastowało okres bardzo intensywnych zakupów inwestycyjnych. Jednak dziś sytuacja jest inna. Inflacja wróciła w okolice celu, a lokaty i obligacje skarbowe oferują realnie dodatnie stopy zwrotu. Presja na „ucieczkę z gotówką”, charakterystyczna dla lat 2022–2023, wyraźnie osłabła.

Dodatkowo popyt inwestycyjny zderza się z twardą matematyką rentowności. Rynek najmu po okresie dynamicznych wzrostów czynszów wszedł w fazę stabilizacji – oferuje przewidywalne, ale umiarkowane dochody, coraz bardziej przypominając długoterminowy instrument dochodowy niż źródło spektakularnych zysków.

Gdzie podziało się FOMO?

Brak gorączki w biurach sprzedaży wynika z trzech kluczowych czynników psychologicznych i behawioralnych. Po pierwsze, erozji zaufania do interwencji państwa na rynku mieszkaniowym, ukształtowanej przez doświadczenia z programami „Bezpieczny Kredyt 2%” oraz zapowiedziami kolejnych dopłat - społeczeństwo przestało wierzyć w szybkie, darmowe prezenty od państwa. Kupujący nauczyli się, że zapowiedzi dopłat najczęściej kończą się skokowym wzrostem cen nieruchomości, który niweluje korzyść z dopłaty. Po drugie, realnej alternatywy w postaci obligacji i lokat. Mimo obniżek stóp, obligacje skarbowe (szczególnie te oparte na inflacji z poprzednich lat) wciąż pracują w portfelach Polaków. Poczucie bezpieczeństwa, jakie daje „czysty pieniądź” na subkoncie w banku, wygrywa z perspektywą zmagania się z najemcą i remontami. Po trzecie, ze zmęczenia cenowego, tzn. Polacy osiągnęli psychologiczną barierę akceptacji cen, a widok 20 tys. zł za metr kwadratowy w standardzie popularnym w dużym mieście przestał szokować, a zaczął zniechęcać.

Rynek wszedł w fazę „wait-and-see”, co wynika z prostej niemożności sfinansowania zakupu bez drastycznego obniżenia standardu życia. Może się to jednak niedługo zmienić. Deweloperzy w grudniu wprowadzili do sprzedaży rekordowe 5,3 tys. mieszkań i uzyskali pozwolenia na budowę 20 tys. mieszkań, co można interpretować jako przygotowanie do ofensywy. Deweloperzy budują ofertę, spodziewając się, że dalsze obniżki stóp w połączeniu ze wzrostem płac przełamią psychologiczną barierę. Wtedy część kapitału może ponownie ruszyć w stronę nieruchomości. I właśnie w tym momencie pojawia się ryzyko, że nieruchomości – kupowana pod presją – stanie się kotwicą.

Nieruchomość jako kotwica

Zbyt wysoka cena zakupu sprawia, że nieruchomości traci swoje defensywne cechy. Przy obecnych wycenach relacja zysku do ryzyka staje się mniej atrakcyjna, szczególnie jeśli uwzględnimy następujące czynniki:



- **Stopy zwrotu:** Przy obecnych cenach zakupu, rentowność najmu w dużych miastach oscyluje wokół 3,5 - 4,5% netto. To poziom porównywalny z bezpiecznymi instrumentami finansowymi, które nie wymagają zarządzania, remontów ani ponoszenia ryzyka pustostanów. Nieruchomość kupowana na szczycie wyceny przestaje być oczywistą alternatywą inwestycyjną.
- **Pułapka płynności:** Akcje można sprzedać w 3 sekundy. Obligacje w 2 dni. Mieszkanie w 2026 roku sprzedaje się średnio 6-9 miesięcy, o ile nie chcemy drastycznie schodzić z ceny. W dobie niepewności geopolitycznej zamrożenie kilku milionów złotych w betonie może być strategicznym błędem.
- **„Wampiry energetyczne”:** Dyrektywa EPBD sprawia, że świadomość ekologiczna przestaje być hobby, a staje się przymusem finansowym. Mieszkania w starych kamienicach lub blokach z wielkiej płyty, które nie przeszły termomodernizacji, zaczynają być wyceniane z „dyskontem energetycznym”. Koszt modernizacji lokalu może wkrótce przewyższyć potencjalne zyski ze wzrostu jego wartości.
- **Demografia:** To nie jest problem, który uderzy jutro – w mniejszych miastach to problem już dziś. Koncentracja popytu w 5 największych metropoliach sprawia, że inwestycje w mniejszych miejscowościach stają się pułapką braku najemcy.

W takich warunkach beton przestaje być „złotem” z definicji, a zaczyna być aktywem wymagającym aktywnego zarządzania i gotowości na długi horyzont.

Gdzie nieruchomości wciąż mają sens?

Nie oznacza to jednak, że mieszkania jako inwestycje są skreślone. Nieruchomości nadal pełnią rolę twardego aktywa i ochrony kapitału w długim terminie. Wygrywają jednak tylko w określonych segmentach: dobrze zlokalizowanych, odpowiadających realnym potrzebom demograficznym, z rentownością wyraźnie przewyższającą bezpieczne alternatywy. Coraz większe znaczenie zyskuje skala, profesjonalizacja i odporność na wahania cyklu.

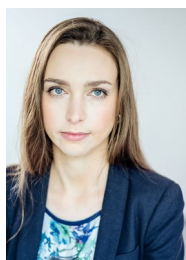
Scenariusze na lata 2026–2028

Najbardziej prawdopodobny pozostaje scenariusz umiarkowanej stagnacji: ceny transakcyjne stoją w miejscu lub rosną o 2-3% rocznie (poniżej inflacji), rynek staje się rynkiem kupującego (jest czas na negocjacje, oglądanie i wybieranie „perełek”), a zyski osiągają ci, którzy potrafią selekcjonować okazje. Scenariusz gwałtownego powrotu FOMO wymagałby połączenia bardzo niskich stóp i silnego wzrostu płac. Wtedy kapitał z lokat masowo ruszyłby na rynek, tworząc ostatnią wielką falę wzrostową tej dekady. Z kolei korekta cenowa pozostaje możliwa jedynie w przypadku silnego szoku zewnętrznego (geopolityka) - „lewarowani” inwestorzy zostaliby zmuszeni do wyprzedzaży, co mogłoby obniżyć ceny o 10-15%. Dla osób kupujących na szczycie w 2024/25 oznaczałoby to utratę całego wkładu własnego.



Podsumowanie

Rynek mieszkaniowy w Polsce w 2026 roku nie znajduje się ani w fazie bańki, ani w fazie załamania. Jest to rynek dojrzały, stabilny i wyraźnie bardziej wymagający niż w poprzednich cyklach. „Betonowe złoto” nie przestało istnieć, ale przestało świecić jednakowo dla wszystkich. Bezpieczną przystanią pozostaje tylko dla tych, którzy potrafią realistycznie ocenić koszt kapitału, rentowność i ryzyko płynności. Dla pozostałych może stać się kotwicą – ciężarem ograniczającym elastyczność finansową na lata. W 2026 roku prawdziwym luksusem nie jest posiadanie wielu mieszkań. Jest nim płynność finansowa i spokój, którego beton – kupiony za wszelką cenę – może łatwo pozbawić.



Agnieszka Pilcicka

Starszy Analityk Rynku Nieruchomości

e-mail: agnieszka.pilcicka@amron.pl

Centrum AMRON

Centrum AMRON to profesjonalny ośrodek analityczno-badawczy, świadczący usługi w zakresie monitorowania i analiz rynku obrotu nieruchomości. Od ponad 20 lat z powodzeniem dostarczamy naszym klientom i partnerom zweryfikowaną informację o rynku nieruchomości, wyjaśniamy zjawiska na nim zachodzące, a także zapewniamy dostęp do rzetelnej informacji gospodarczej. Specjalizujemy się w badaniu zmian cen transakcyjnych nieruchomości i ich wpływu na perspektywy rozwoju polskiego rynku mieszkaniowego – jako jedyny podmiot na rynku obrazujemy zmiany na rynku kredytów hipotecznych, dzięki uzupełnieniu danych z AMRON danymi z Systemu SARFiN. W odróżnieniu od innych podmiotów zajmujących się analizą rynku nieruchomości, nasze opracowania prezentują rzeczywisty obraz rynku, oparty na cenach transakcyjnych. Zapewniamy wielostronny obraz rynku nieruchomości oparty na kompleksowej analizie czynników makro- i mikroekonomicznych oraz szerokim horyzoncie czasowym, uwzględniającym dane historyczne, bieżące oraz prognozy.

NOTA PRAWNA

Dane wykorzystane w niniejszej analizie zebrane zostały z dołożeniem należytej staranności i rzetelności. Mimo to Centrum AMRON zastrzega, iż przedstawione informacje mają charakter wyłącznie poglądowy i nie mogą być traktowane jako usługi doradztwa ani jakiegokolwiek inne usługi. Centrum AMRON nie ponosi jakiegokolwiek odpowiedzialności za skutki wykorzystania informacji zawartych w analizie, a w szczególności z tytułu jakiegokolwiek decyzji lub działania podjętego na podstawie tych informacji. Niniejsza publikacja jest chroniona prawami autorskimi – każdorazowe upowszechnienie całości lub części analizy wymaga powołania się na źródło prezentowanych danych.

Centrum AMRON działa w imieniu i na rzecz Związku Banków Polskich, właściciela Systemu AMRON.