



Monitor Nastrojów Klientów Nieruchomości

II edycja raportu Otodom o nastrojach
klientów rynku nieruchomości

WRZESIEŃ 2024 - CZERWIEC 2025

otodom **KANTAR**

Barometr oczekiwań cenowych

Ocena sytuacji w kolejnych 12 miesiącach

Kwartał		2024 Q4	2025 Q1	2025 Q2
▲	Wzrosną	62,5%	54,6%	49,9%
▼	Spadną	14%	19,5%	18,9%
✕	Bez zmian	23,5%	18,9%	31,2%

Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

		2024 12	2025 01	2025 02	2025 03	2025 04	2025 05	2025 06
▲	Wzrosną	54,7%	54%	58%	52%	51,7%	45,5%	52,5%
▼	Spadną	18,7%	16%	18,5%	25%	18,7%	22,5%	15,5%
✕	Bez zmian	26,6%	30%	23,5%	23%	29,6%	32%	32%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Barometr oczekiwań cenowych wg płci i wieku respondentów

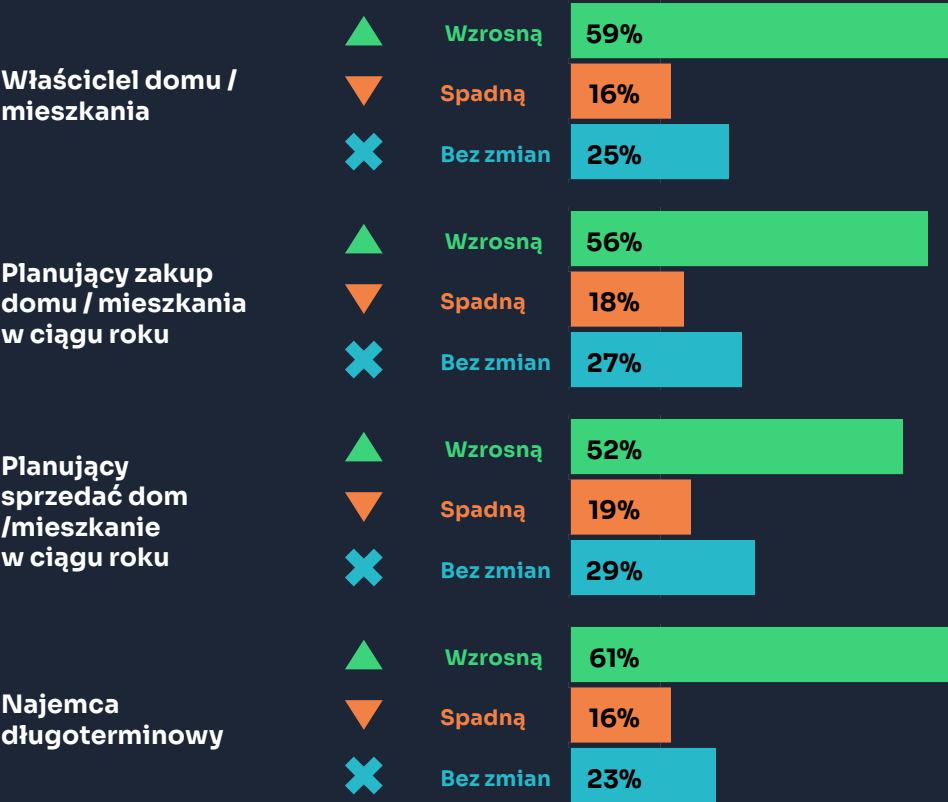
Ocena sytuacji w kolejnych 12 miesiącach

		Kobieta	Mężczyzna	Wiek 18-34	Wiek 35-55	Wiek 56-65
▲	Wzrosną	60%	54%	66%	53%	53%
▼	Spadną	15%	18%	12%	18%	19%
✕	Bez zmian	25%	28%	21%	29%	28%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Marzec 2025 (n=2119)

Barometr oczekiwań cenowych wg statusu mieszkaniowego respondentów

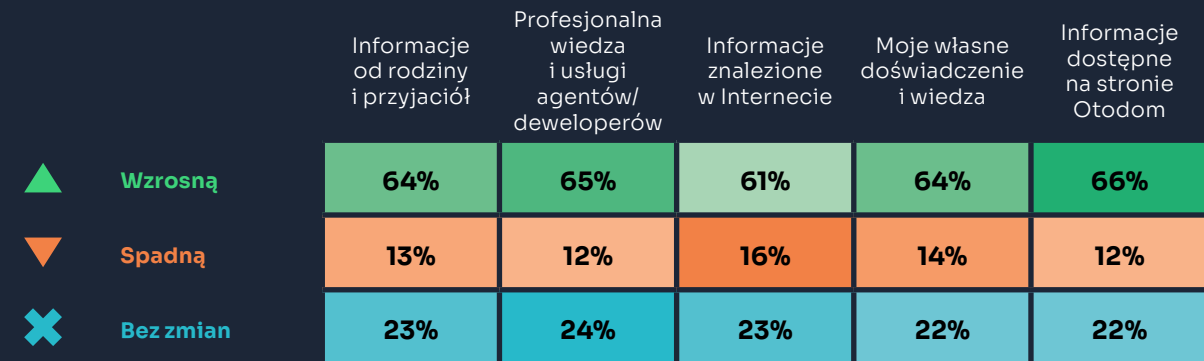
Ocena sytuacji w kolejnych 12 miesiącach



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Barometr oczekiwań cenowych wg źródeł wiedzy na temat rynku nieruchomości

Ocena sytuacji w kolejnych 12 miesiącach



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Komentarz eksperta:



Katarzyna Kuniewicz
Otodom

W II kwartale 2025 roku wciąż największą grupę stanowiły osoby przekonane, że w kolejnych 12 miesiącach ceny nieruchomości będą rosły. Natomiast analiza badań miesięcznych wskazuje, że od października 2024 roku do czerwca 2025 roku udział tej grupy wśród wszystkich ankietowanych zmniejszył się o 15 punktów procentowych.

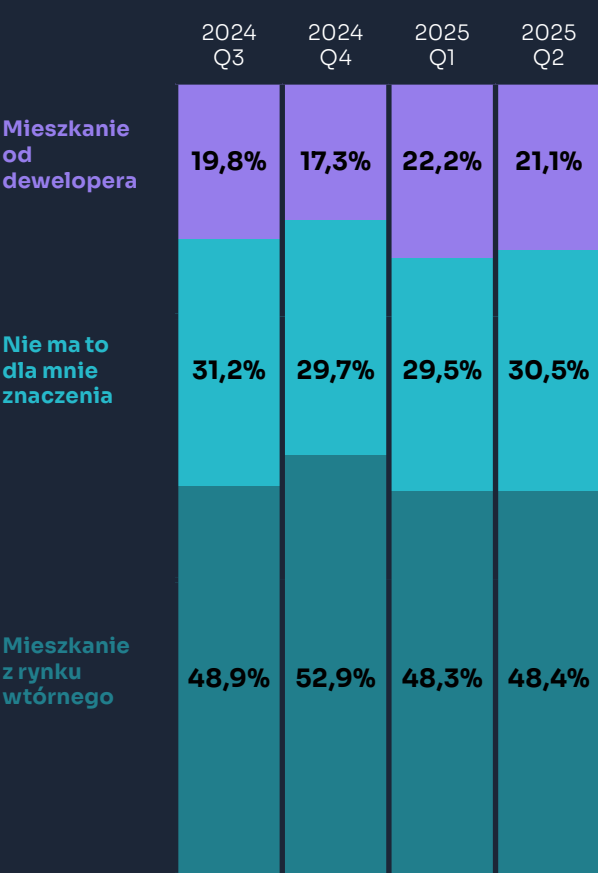
Wciąż większymi optymistami jeśli chodzi o zmiany cen są mężczyźni i osoby starsze ale nawet wśród najmłodszych dorosłych i kobiet wyraźnie rośnie grupa zwolenników tezy, że w najbliższych miesiącach ceny będą się stabilizować.

Wyrażana przez badanych chęć zakupu mieszkania od firmy deweloperskiej rośnie z kwartału na kwartał (od Q4 2024 do Q2 2025 o 4 p.p.). Uzasadnienie dla tej tendencji znajdujemy nie tylko w coraz

lepszych ocenach ogólnej działalności firm deweloperskich (wzrost o 3 p.p. Q2 2025 do Q1 2025) ale również we wzroście liczby pozytywnych ocen dotyczących jakości realizowanych przez deweloperów inwestycji oraz coraz lepszej jakości obsługi klienta.

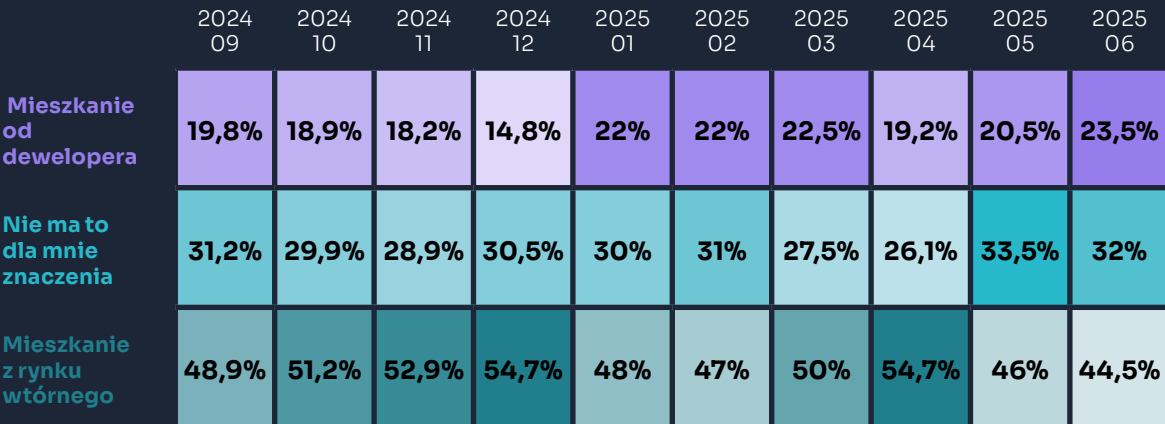
Poważnym problemem w odbiorze społecznym i wśród klientów firm deweloperskich pozostaje – co potwierdza badanie – zjawisko patodeweloperki. Niemal 70% badanych wskazuje, że patodeweloperka to zjawisko powszechne. Co ciekawe rośnie udział osób, które wybierają neutralną odpowiedź na pytanie o powszechność tego zjawiska na rynku pierwotnym. W II kwartale 2025 roku udział takich odpowiedzi zwiększył się o 4 p.p. w stosunku do wyników z poprzedniego kwartału i sięgnął 24%.

Rynek pierwotny czy wtórny?



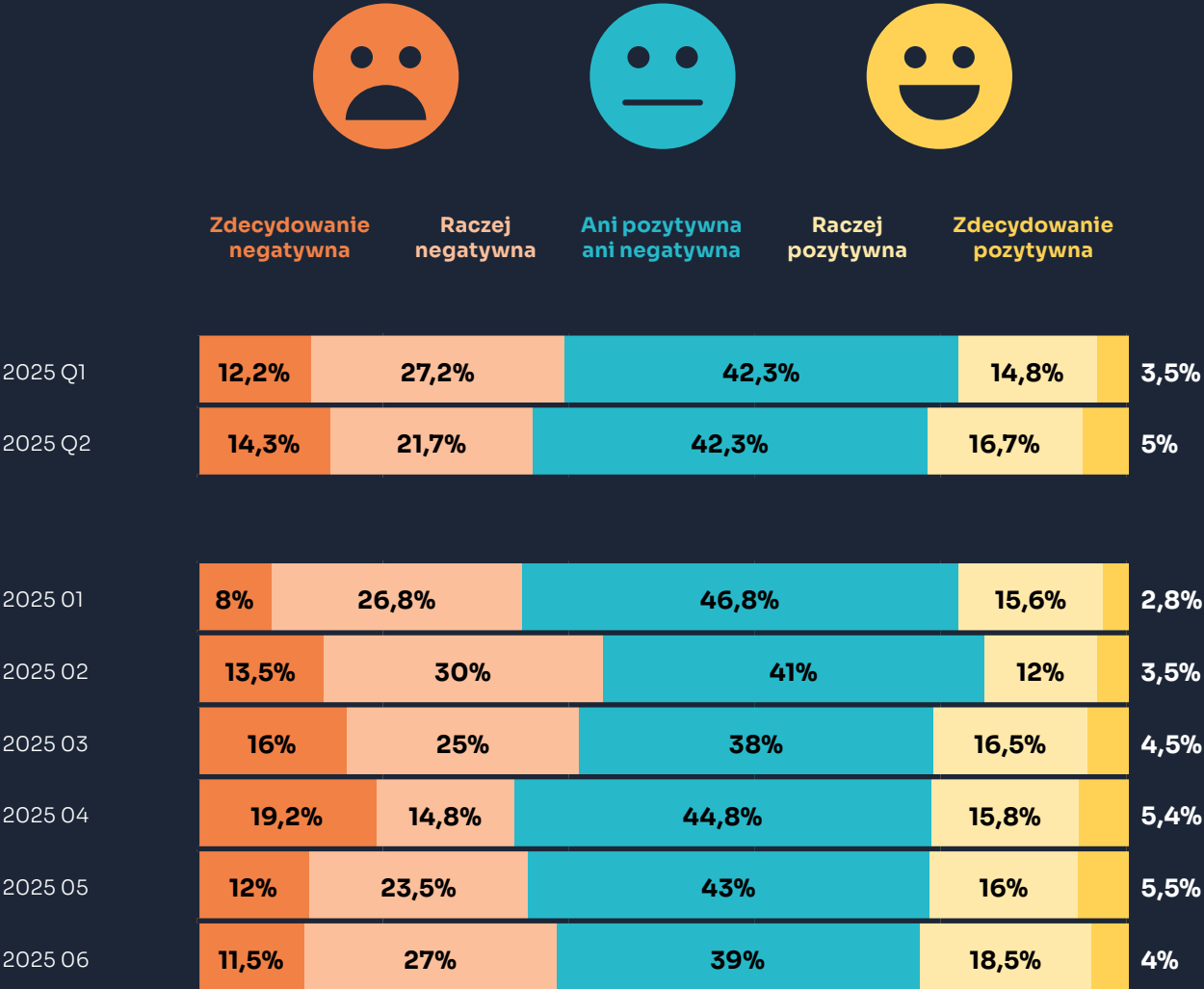
Sytuacja mieszkaniowa a wybór między rynkiem pierwotnym a wtórnym:

- 51% osób w procesie zakupu mieszkania/domu chce kupić lokal z rynku wtórnego
- 28% osób aktualnie najmujących mieszkanie na krótki okres czasu chce kupić mieszkanie od dewelopera
- 32% osób planujących sprzedać mieszkanie w kolejnych 6 miesiącach chce kupić mieszkanie od dewelopera
- 55% aktualnie sprzedających mieszkanie / dom
- 34% osób, które wynajmowały mieszkanie ponad rok temu kupiłoby lokal z rynku wtórnego



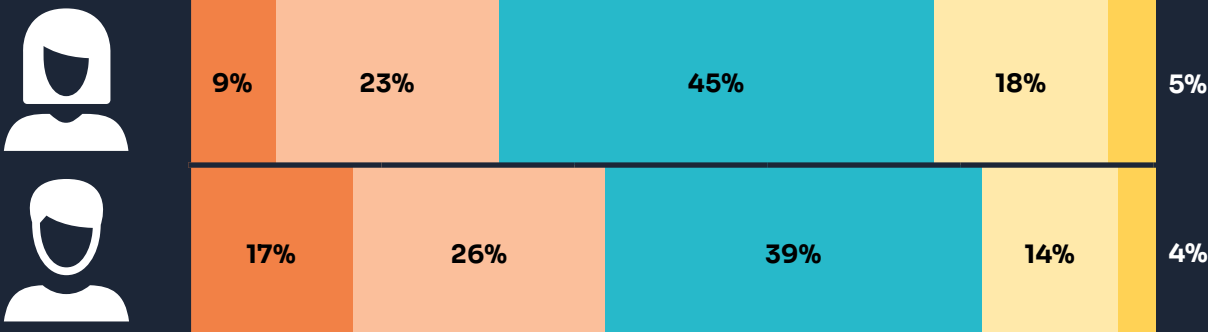
Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Ocena działalności firm deweloperskich



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Ocena działalności firm deweloperskich z podziałem na płeć



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena działalności firm deweloperskich wg statusu mieszkaniowego respondentów



Najbardziej negatywną ocenę wystawiają deweloperom osoby, które ponad rok temu sprzedawały nieruchomość (52%), wynajmowały dla siebie mieszkanie długoterminowo (51%) oraz te które obecnie są w roli najemcy (46%)

Wśród osób, które chcą kupić nieruchomość najgorszą ocenę wystawiają osoby, które planują taką inwestycję za rok i więcej (40%)



Wśród osób planujących zakup nieruchomości od dewelopera negatywna ocena występuje na równi z pozytywną (30% vs 31%), natomiast wśród zwolenników rynku wtórnego negatywne zdanie o firmach deweloperskich ma 42% respondowanych (wobec 18% pozytywnych ocen)



Najbardziej pozytywną ocenę wystawiają deweloperom osoby, które w kolejnych 6 miesiącach planują sprzedać nieruchomość (40%) a także te, które chcą wynajmować lokal przez kolejne 12 miesięcy (33%)

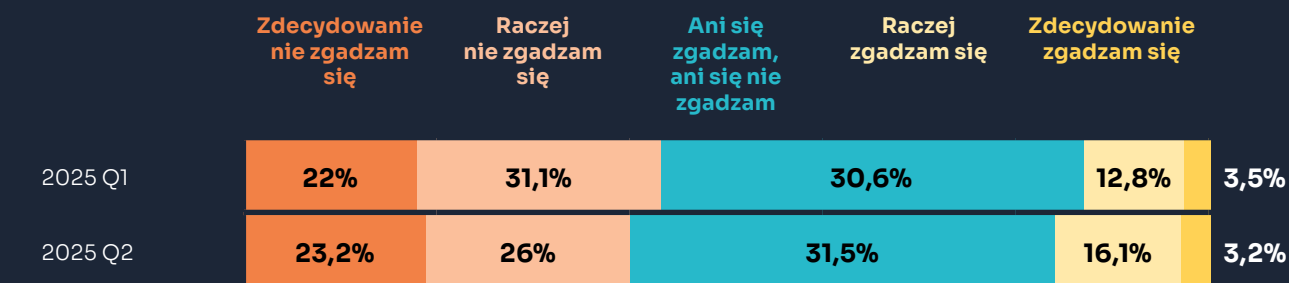
Ocena poziomu zaufania do firm deweloperskich

	Zdecydowanie nie są godne zaufania	Raczej nie są godne zaufania	Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam	Raczej są godne zaufania	Zdecydowanie są godne zaufania	
2025 Q1	20,2%	26,5%	36,3%	12,9%		4,2%
2025 Q2	22,4%	22,7%	35,2%	16,4%		3,3%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena firm deweloperskich w Polsce

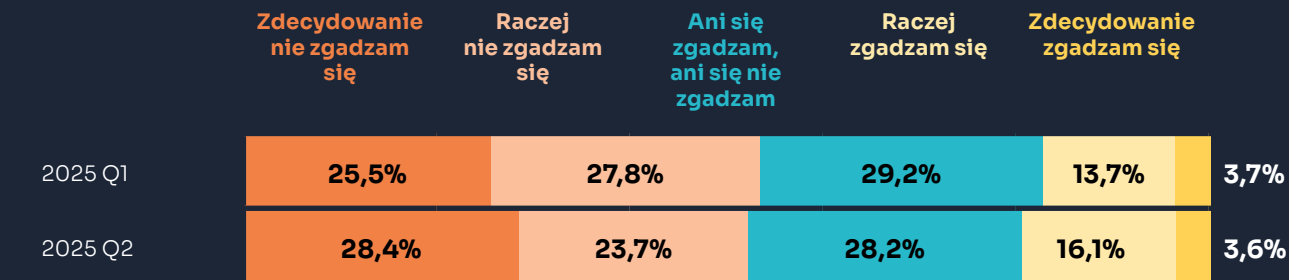
Czy uczciwie opisują swoje inwestycje?



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena firm deweloperskich w Polsce

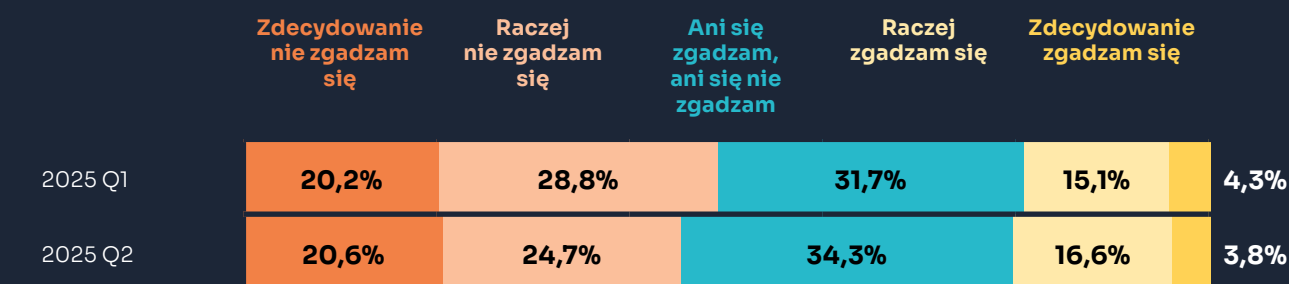
Czy interesują się potrzebami społeczności, dla której budują mieszkania



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena firm deweloperskich w Polsce

Czy budują mieszkania wysokiej jakości?



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena firm deweloperskich w Polsce

Czy budują inwestycje dostosowane do potrzeb Klientów?

	Zdecydowanie nie zgadzam się	Raczej nie zgadzam się	Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam	Raczej zgadzam się	Zdecydowanie zgadzam się	
2025 Q1	15,5%	24,3%	33,2%	21,8%		5,1%
2025 Q2	17,2%	22,1%	32,8%	23,1%		4,8%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena firm deweloperskich w Polsce

Czy budują ekologicznie dbając o środowisko?

	Zdecydowanie nie zgadzam się	Raczej nie zgadzam się	Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam	Raczej zgadzam się	Zdecydowanie zgadzam się	
2025 Q1	22,5%	28,9%	31,7%	13,5%		3,4%
2025 Q2	24,2%	26,9%	30,3%	15,1%		3,5%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Ocena firm deweloperskich w Polsce

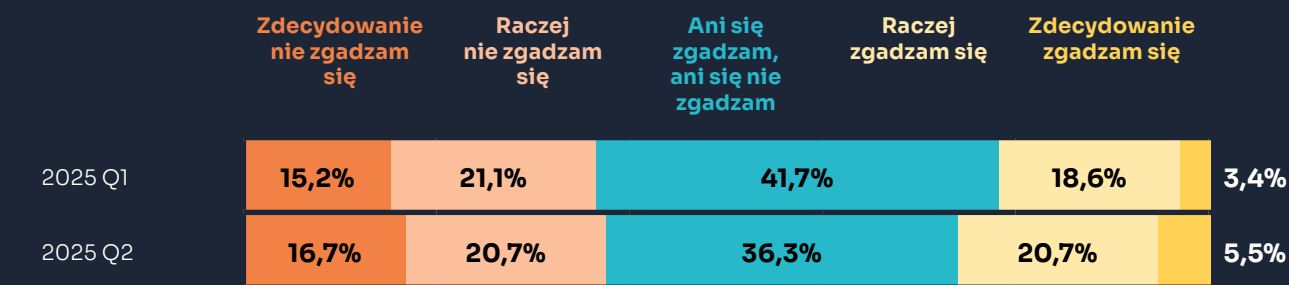
Czy oferowane przez deweloperów mieszkania są warte swojej ceny?

	Zdecydowanie nie zgadzam się	Raczej nie zgadzam się	Ani się zgadzam, ani się nie zgadzam	Raczej zgadzam się	Zdecydowanie zgadzam się	
2025 Q1	26,2%	30,9%	25,5%	13,5%		3,8%
2025 Q2	28%	25%	28,7%	14,4%		3,8%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

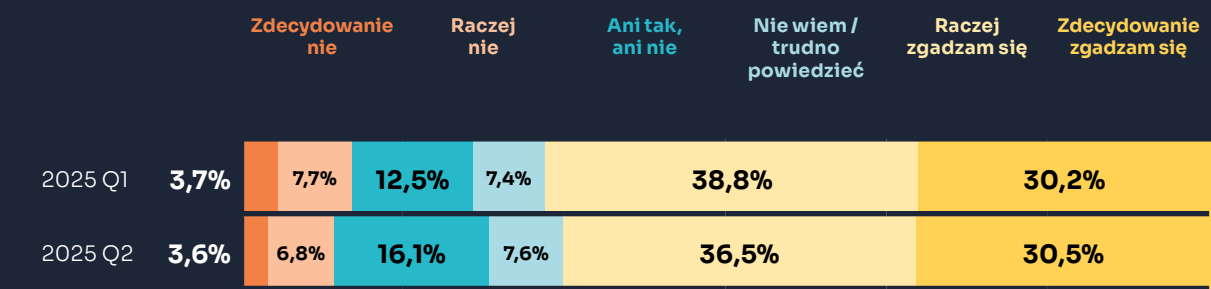
Ocena firm deweloperskich w Polsce

Czy mają wysoki standard obsługi klienta?



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Czy patodeweloperka jest powszechna?



Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Grudzień 2024 - Czerwiec 2025 (n=1253)

Komentarz eksperta:



Agata Stachowiak
Otodom

Na podstawie analizy danych z badania przeprowadzonego przez firmę Kantar w okresie od września 2024 do czerwca 2025 roku, można zauważyć wyraźną dominację rynku mieszkań używanych nad ofertą deweloperską. Ponad połowa respondentów (51%) wskazuje na mieszkania z rynku wtórnego jako swój pierwszy wybór przy planowaniu zakupu nieruchomości, przy czym regionalnie ta przewaga jest szczególnie widoczna w centralnej Polsce. Jednocześnie znacząca część potencjalnych nabywców – około jedna piąta badanych – nadal wykazuje preferencje wobec zakupu mieszkań bezpośrednio od deweloperów. Interesujące jest to, że 30% ankietowanych pozostaje niezdecydowanych co do wyboru między rynkiem pierwotnym a wtórnym. Analiza pokazuje, że szczególnie skłonne do inwestowania w nowe mieszkania deweloperskie są osoby planujące zbywanie swojej obecnej nieruchomości w ciągu najbliższych sześciu miesięcy – aż 32% z tej grupy preferuje ofertę deweloperską. Prawdopodobnie stanowią oni grupę inwestorów lub osób dokonujących wymiany mieszkaniowej, które dzięki kapitałowi uzyskanemu ze sprzedaży, mogą poszukiwać nieruchomości o wyższym standardzie czy atrakcyjniejszej lokalizacji. Drugą istotną grupą zainteresowaną mieszkaniami od deweloperów są osoby korzystające z najmu krótkoterminowego (28%), które być może ze względu na przejściową sytuację życiową preferują gotowe do zamieszkania lokale, nie wymagające dodatkowych nakładów remontowych.

Agenci nieruchomości pełnią fundamentalną rolę jako pośrednicy i doradcy w złożonym procesie kupna-sprzedaży nieruchomości. Badanie ujawnia interesujący paradoks w postrzeganiu ich usług – chociaż średnio 32% wszystkich ankietowanych traktuje ich wsparcie jako niepotrzebny koszt, osoby faktycznie zaangażowane w transakcje nieruchomościowe mają zupełnie odmienne doświadczenia. Agenci nieruchomości działają jako katalizatory procesu transakcyjnego, oferując m.in. przyspieszenie procedur – co docenia 35% osób aktywnie kupujących, 33% wynajmujących krótkoterminowo oraz aż 42% sprzedających nieruchomości; profesjonalne doradztwo – szczególnie cenione przez 42% osób planujących wynajem w perspektywie 6-12 miesięcy i 46% szukających lokali na krótki okres oraz wsparcie eksperckie – 33% osób, które dokonały zakupu w ostatnim roku lub planują go w najbliższym czasie. Warto zauważyć, że sceptycyzm wobec agentów charakteryzuje głównie osoby na etapie planowania (39% planujących zakup), podczas gdy ci, którzy faktycznie przeszli przez proces transakcyjny, znacznie wyżej oceniają profesjonalne wsparcie. Najmniejsze zaufanie do agentów wykazują osoby, które wynajęły mieszkanie ponad rok temu (19%), co może wynikać z naturalnego zaniku bezpośrednich doświadczeń z rynkiem nieruchomości. Po raz kolejny okazuje się, że praktyczne doświadczenie jest najlepszym sędzią – ci, którzy rzeczywiście przeszli przez proces transakcyjny, mają zupełnie inne spojrzenie niż osoby oceniające z dystansu.

Ocena roli agenta w procesie sprzedaży

		Inne	Nie ufam agentom nieruchomości	Nie widzę w tym wartości – to zbędny wydatek	Agent jest pomocny i wart swojej ceny	Udział agenta przyspiesza proces
2024 Q3	0,8%	14,3%	30,4%	30%	24,5%	
2024 Q4	1,6%	12,6%	31,8%	32,3%	21,8%	
2025 Q1	3,2%	12,8%	35,8%	28,2%	20%	
2025 Q2	2%	11,9%	33,2%	34%	18,9%	

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Ocena roli agenta w procesie zakupu

		Inne	Nie ufam agentom nieruchomości	Nie widzę w tym wartości - to zbędny wydatek	Agent jest pomocny i wart swojej ceny	Udział agenta przyspiesza proces
2024 Q3	2,1%	14,3%	36,7%		25,3%	21,5%
2024 Q4	2,1%	11,8%	35,9%		29,1%	21,1%
2025 Q1	3,7%	12,8%	38,5%		28,2%	16,9%
2025 Q2	1,7%	12,3%	34,8%		32,3%	18,9%

Źródło: Badanie Kantar nastrojów rynkowych klientów nieruchomości Wrzesień 2024 - Czerwiec 2025 (n=2119)

Ocena roli agenta w procesie zakupu a sytuacja mieszkaniowa:



Przyspiesza proces - najlepiej oceniają pracę agenta osoby w procesie - **35%** osób w trakcie zakupu nieruchomości, **33%** osób w procesie najmu krótkoterminowego, **42%** osób w trakcie sprzedaży

Jest pomocny i wart swojej ceny - dla **42%** osób, które planują wynająć dla siebie lokal w trakcie 6-12 miesięcy i dla **46%**, które szukają mieszkania na wynajem krótkoterminowy, **33%** którzy kupili nieruchomość w ostatnich 6-12 miesiącach lub planują to zrobić



To zbędny wydatek - zazwyczaj dla osób, które w kolejnych 6-12 miesiącach planują zakup (**39%**), sprzedaż (**38%**), wynajem (**35%**) lub sami chcą nająć lokal na dłuższy okres czasu w kolejnych 6 miesiącach (**40%**)



Zaufanie do agentów - najmniejsze u osób, które wynajęły mieszkanie ponad rok temu - **19%**

Jestem uczestnikiem rynku nieruchomości

Bardzo aktywnym

49%

ceny wzrosną

49%
kupi z rynku wtórnego,
a dla 30% nie ma to
znaczenia

Płeć

większa część kobiet niż mężczyzn jest
zdania, że ceny wzrosną

Sporadycznie obecnym

56%

ceny wzrosną

44%
kupi z rynku wtórnego,
a dla 36% nie ma to
znaczenia

Płeć

w stosunku do I kwartału 2025 nastąpił
2% spadek udziału kobiet w grupie
często aktywnej i wzrost ich udziału o 7%
w grupie sporadycznie aktywnych

Kobieta

Mężczyzna

47%

53%

Kobieta

Mężczyzna

59%

41%

Wiek

spadek częstotliwości korzystania
z rynku nieruchomości wraz z wiekiem

77%

72%

71%

18-34

35-55

56-65

23%

28%

29%

18-34

35-55

56-65

Edukacja

Wyższe

Średnie

60%

40%

Wyższe

Średnie

61%

37%

Rynek pierwotny

Ilu deweloperów korzysta z Otodom?

1 484

Ilu użytkowników ogląda oferty deweloperskie?

1,2 mln

II kw. 2025

Kim są osoby obecne na rynku nieruchomości, które patrzą na działania deweloperów

z zaufaniem

Płeć

wymagająco

50%

ceny wzrosną

w II kwartale 2025 o 3% więcej kobiet niż mężczyzn jest zdania, że ceny wzrosną

50%

ceny wzrosną

23%

kupi z rynku pierwotnego, a dla 33% nie ma to znaczenia

19%

wybiera przy zakupie rynek deweloperski, a dla 27% nie ma to znaczenia

Skorzysta z pomocy agentów

60%

wśród osób patrzących z zaufaniem na deweloperów większa część skorzysta również z pomocy agentów przy poszukiwaniu nieruchomości

Skorzysta z pomocy agentów

38%

57%

uważa, że patodeweloperka jest zjawiskiem powszechnym w Polsce

81%

uważa, że patodeweloperka jest zjawiskiem powszechnym w Polsce

Edukacja

Wyższe

Średnie

52%

47%

Wyższe

Średnie

71%

28%

Rynek wtórny

Ilu agentów
korzysta z Otodom?

8 029

Ilu użytkowników ogląda
oferty agentów?

12 mln

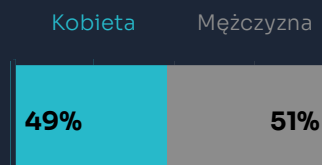
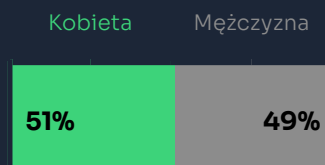
II kw. 2025

Kim są klienci, którzy skorzystaliby z pomocy
agencji nieruchomości przy zakupie lub sprzedaży?

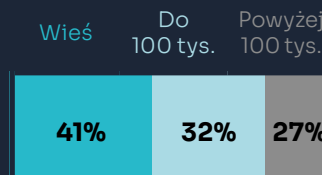
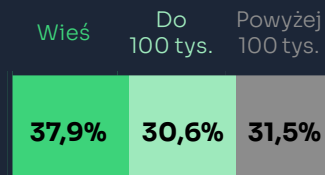
chętnie

Płeć

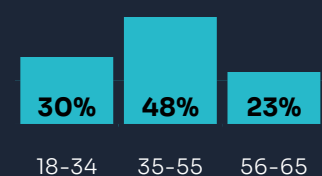
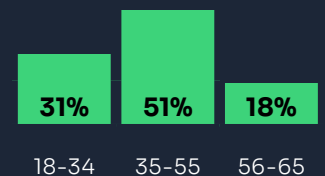
niechętnie



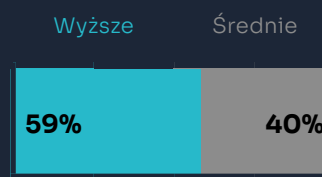
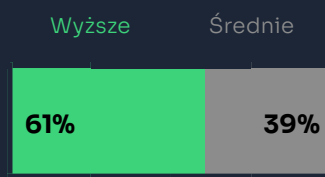
Wielkość nieruchomości



Wiek



Edukacja



Metoda badawcza

Monitor Nastrojów Klientów Nieruchomości powstał na bazie badania, które na zlecenie Otodom przeprowadza Kantar metodologią CAWI, co miesiąc od września 2024 roku do czerwca 2025.

Badanie ma charakter reprezentatywny, wzięło w nim udział 2119 ankietowanych.

Próba badawcza

Wiek: 18-65

Sprzedał / kupił / wynajął dom lub mieszkanie lub ziemię w ciągu ostatnich 12 miesięcy lub nie odrzuca takiej możliwości w ciągu najbliższych 12 miesięcy

N=200 miesięcznie

Geografia

Region:

▪ Centralny	311
▪ Południowo Zachodni	158
▪ Południowy	294
▪ Północny	241
▪ Północno Zachodni	239
▪ Wschodni	273



Otodom to najpopularniejszy serwis nieruchomości w Polsce, co potwierdza prowadzone cyklicznie niezależne badanie Mediapanel Gemius. Każdego miesiąca trafia do nas ponad 6 mln realnych użytkowników (wg danych za styczeń 2024 r.), by przeglądać i zamieszczać ogłoszenia sprzedaży i wynajmu nieruchomości: mieszkań, domów, inwestycji deweloperskich czy biur. Poza obszerną bazą ogłoszeń, Otodom sprawia, że rynek nieruchomości jest bardziej dostępny dla wszystkich interesariuszy: wspiera w transakcjach, wprowadza nowatorskie narzędzia i dzieli się najświeższymi danymi, a także pozwala spełniać marzenia o szczęśliwym domu. Otodom jest częścią Grupy OLX, która prowadzi m.in. serwisy OLX, Otomoto, Fixly i obido.

**Masz pytania?
Napisz lub zadzwoń**

Agata Stachowiak

PR Lead Otodom

E: agata.stachowiak@olx.pl

M: +48 539 260 235