Prime Time PR
Halszki 28, 30-611 Kraków
12 313 00 87

Artykuł:	**Data:**
Na rynku brakuje małych mieszkań	29.07.2025

Na rynku brakuje małych mieszkań

Kompaktowe mieszkania cieszą się niesłabnącym zainteresowaniem, ale ich dostępność jest rekordowo niska. Lokale do 50 mkw stanowią nawet 10 proc. deficytu na rynku pierwotnym i 25 proc. na wtórnym. Problem dotyczy singli, młodych par i inwestorów – i wyraźnie komplikuje start tym, którzy nie mają rodzinnego wsparcia.

Średnia powierzchnia w dół...

W ostatnich latach rynek mieszkaniowy konsekwentnie przesuwa się w stronę mniejszych metraży. Jak wynika z danych GUS, średnia powierzchnia mieszkań oddawanych do użytku w budynkach wielorodzinnych spadła z ponad 53 mkw. pięć lat temu do 51,9 mkw. w pierwszej połowie 2024 roku. Trend ten utrzymał się również w 2025 roku – wg GUS w I kwartale przeciętny metraż nowego mieszkania wyniósł już tylko 50,7 mkw. – *To naturalna reakcja na wzrost cen i zmianę stylu życia nowych pokoleń. Nawet jeśli dziś mniejsze mieszkania postrzegane są jako kompromis, w dłuższej perspektywie stają się coraz bardziej strategicznym zasobem. Zmieniający się model życia – późniejsze zakładanie rodzin, mobilność*

zawodowa, wzrost popularności pracy zdalnej oznacza, że zapotrzebowanie na kompaktowe lokale utrzyma się przez kolejne lata. Mniejsze mieszkania są nie tylko tańsze w zakupie i utrzymaniu, ale też łatwiejsze do wynajęcia – co sprawia, że stają się idealnym wyborem zarówno dla osób kupujących pierwsze „M", jak i dla inwestorów szukających stabilnych aktywów – mówi Grzegorz Woźniak, prezes spółki Q3D Locum.

… ale małych mieszkań wciąż brakuje

Pomimo tego, dostępność lokali do 50 mkw. pozostaje ograniczona. Według danych NBP, w I kwartale 2025 roku aż 10 proc. nowych inwestycji na rynku pierwotnym w ogóle nie oferowało mieszkań o powierzchni do 50 mkw. Jeszcze gorzej wygląda sytuacja na rynku wtórnym – luka sięga tam aż 25 proc. To nie tylko statystyka – to realna bariera dla młodych nabywców, którzy często i tak już muszą zmagać się z wysokimi stopami procentowymi, wkładem własnym czy niestabilnością zatrudnienia. Dla nich dostęp do mniejszych, a więc bardziej dostępnych cenowo mieszkań, może decydować o tym, czy w ogóle wejdą na rynek. Dlaczego więc deweloperzy nie odpowiadają masowo na ten widoczny sygnał z rynku? – *Kluczowa jest tu logika kosztów i warunków inwestycyjnych. Budowa mniejszych mieszkań na pierwszy rzut oka może wydawać się korzystna – więcej lokali na tej samej działce to potencjalnie więcej sprzedaży. Jednak w praktyce to większe jednostki mieszkaniowe pozwalają efektywniej rozłożyć koszty części wspólnych, infrastruktury czy miejsc garażowych. Co więcej, często to właśnie większe mieszkania przyciągają klientów rodzinnych, uznawanych za „bezpieczniejszych" z punktu widzenia płynności sprzedaży* – mówi Bartłomiej Rzepa, członek zarządu spółki realizującej inwestycję Osiedle Symbioza. – *Istotną barierą są również*

lokalne plany zagospodarowania przestrzennego, które w wielu miastach wciąż promują zabudowę o profilu „rodzinnym" – czyli z przewagą mieszkań o powierzchni 60–80 mkw. i więcej. Taka filozofia planistyczna, choć uzasadniona demograficznie jeszcze dekadę temu, dziś rozmija się z rzeczywistą strukturą popytu – dodaje.

Strategiczny moment

Według Eurostatu, między 2015 a 2024 rokiem liczba gospodarstw jednoosobowych w UE wzrosła o 16,9 proc., natomiast w Polsce ich udział sięgnął 8,8 proc. Wpisuje się to w szerszą transformację rynku nieruchomości, w której elastyczność metrażu i funkcjonalność stają się równie ważne jak lokalizacja czy standard wykończenia. – *W takich warunkach utrzymywanie modelu inwestycyjnego skoncentrowanego wyłącznie na mieszkaniach 3- i 4-pokojowych może oznaczać niedostosowanie produktu do rzeczywistego klienta. Deweloperzy, którzy odpowiednio wcześnie przeanalizują lokalny mikroklimat popytowy i dostosują układy lokali do potrzeb odbiorców – nie tylko zwiększą tempo sprzedaży, ale również zmniejszą ryzyko przestojów inwestycyjnych. A oznacza to jedno: inwestycje w mniejsze lokale, realizowane z głową i dostosowane do lokalnych realiów mogą stać się jednym z bardziej stabilnych filarów biznesu. Wymaga to jednak odejścia od schematów, otwartości na zmiany w prawie lokalnym i lepszej współpracy z samorządami, które coraz częściej deklarują chęć rewizji przestarzałych norm urbanistycznych. Potrzeba jednak konkretów – nie deklaracji* – mówi Bartłomiej Rzepa.