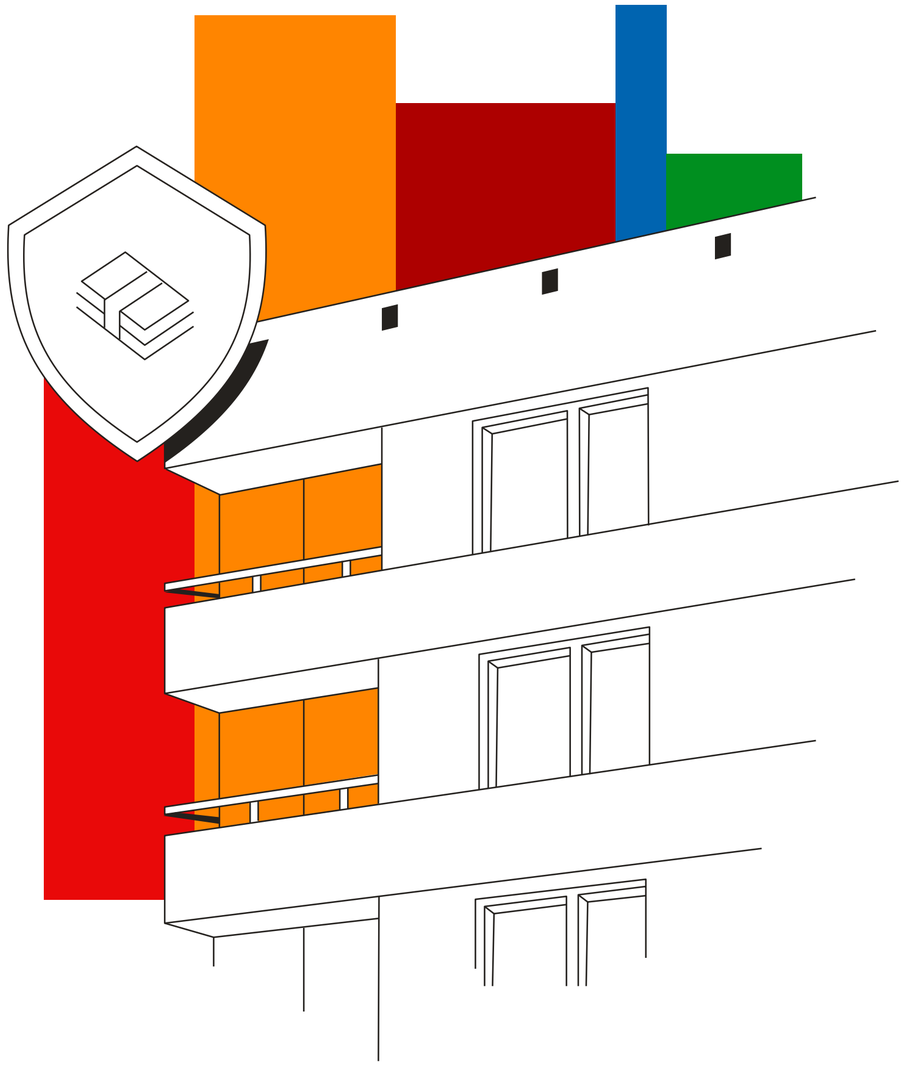
mBank

jak przeprowadzają się Polacy?

portret klienta hipotecznego mBanku



nasz cel: budować długoletnie relacje z klientami i być z nimi w ważnych momentach życia

pozycja rynkowa

#1 lider we wzroście portfela hipotecznego po 2Q, **19,5% r/r** [1]

#2 w sprzedaży kredytów hipotecznych w 3Q ’26[2]

16,6 mld finansowania kredytów hipote-cznych w mBanku 1Q-3Q ’26[1]

1,55 mld wartość wniosków złożonych w procesie cyfrowym **9M 2026**

za każdym kredytem hipotecznym stoi konkretny cel klienta

48 tys. klientów wsparliśmy w realizacji marzenia o własnym mieszkaniu lub domu

7,1 tys. kredytów na nieruchomości energooszczędne[3]

1 Na podstawie danych ZBP, wolumen wg daty podpisania umowy kredytowej,
2 Dane NBP
3 Kredyty hipoteczne zabezpieczone nieruchomościami spełniającymi kryterium efektywności energetycznej - Top 15% lub NZEB-10%

dane: opracowanie DKP, źródło: wnioski o kredyt hipoteczny w mBanku 2022-2026 , dane GUS

Upraszczamy finansowanie tego, co dla klientów najważniejsze.

Przejmujemy formalności i ograniczamy wysiłek klienta:

- **2 tys. klientów skorzystało z cyfrowego procesu** w rok od uruchomienia
- **zmniejszamy wysiłek i realizujemy wybrane czynności za klienta** (np. formalności związane z wpisem do księgi wieczystej)
- Decyzja kredytowa nawet w **15 minut**

Budujemy partnerskie relacje na przyszłość.

Odpowiadamy na różne potrzeby i sytuacje klientów.

- oferujemy konkurencyjne warunki, **szczególnie dla klientów mBanku**
- **odpowiedzieliśmy na potrzeby klientów zamożnych,** zwiększając maksymalne metraże finansowanych nieruchomości i maksymalny wiek kredytobiorców
- Klientom, którzy spłacają kredyt hipoteczny w innych bankach, **oferujemy możliwość refinansowania kredytu w mBanku**

Confidential - Not for Public Consumption or Dis

blisko 8 na 10 kredytów hipotecznych służy zakupowi mieszkania

Zakup mieszkania pozostaje dominującym celem kredytów hipotecznych.

struktura celów kredytowych w 2026 r.



78,5% zakup mieszkania



9,2% zakup domu



7,9% budowa domu



4,4% zakup działki

co się zmienia?

- zakup mieszkania pozostaje dominującym celem
- po kilku latach spadków wraca zainteresowanie budową domów
- liczba wniosków na budowę domu wzrosła o **20,3% r/r**
- całkowity wolumen wniosków wzrósł o **7,4% r/r**
- w 2026 r. mediana wielkości nieruchomości wynosi: **54,78 m²**

Polacy korzystają z kredytu hipotecznego na różnych etapach życia. Coraz częściej nie kupują pierwszej nieruchomości, ale kolejną.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

kredyt hipoteczny odpowiada dziś na potrzeby różnych etapów życia

status mieszkaniowy klientów ubiegających się o kredyt

cztery największe grupy



31,1%
mieszkanie z rodziną



30,3%
wynajem



28,8%
własne mieszkanie



7,0%
własny dom

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

nie ma jednego polskiego marzenia mieszkaniowego

hipoteka finansuje dziś różne etapy życia

29 lat
pierwsze własne mieszkanie

35 lata
większe mieszkanie lub zmiana standardu

42 lata
poszukiwanie innych funkcji nieruchomości



wniosek

Coraz częściej kredyt hipoteczny nie służy wejściu na rynek mieszkaniowy, ale realizacji kolejnych potrzeb mieszkaniowych.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

pierwsze mieszkanie wciąż napędza rynek

Młodzi klienci wybierają duże miasta i kompaktowe mieszkania

profil klienta

- mediana wieku: 29 lat
- mediana mieszkania: 48 m²
- mediana kredytu: 392 tys. zł
- **55,9%** ma mniej niż 30 lat
- 65% nieruchomości znajduje się w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców

Pierwsze mieszkanie nie oznacza dziś mikrokawalerki. Typowy wybór to lokal o powierzchni blisko 50 m² w dużym mieście.

najpopularniejsze miasta



pokolenie trzydziestolatków odpowiada dziś za największą część popytu mieszkaniowego

klienci w wieku 30-39 lat

46,6 %

wszystkich klientów hipotecznych

500 tys. zł

mediana kredytu

61 m2

mediana mieszkania

co czwarty

klient kupuje lub buduje dom

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

a co z osobami, które mają już swoją nieruchomość?

klienci posiadający własne mieszkanie

36 lat

mediana wieku

65 m2

nowe mieszkanie

klienci posiadający własny dom

42 lata

mediana wieku

46 m2

kupowane mieszkanie

Posiadanie nieruchomości nie kończy mieszkaniowych potrzeb Polaków.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

zmienia się struktura polskich gospodarstw domowych

stan cywilny	2022	2026
kawaler/panna	36,5%	40,2%
żonaty/zamężna	49,2%	44,9%
rozwiedziony/a	4,4%	5,4%

Rynek hipoteczny coraz mocniej odzwierciedla przemiany społeczne: późniejsze zakładanie rodzin oraz wzrost liczby jednoosobowych gospodarstw domowych.



Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

samodzielny kredyt nie zawsze oznacza życie w pojedynkę

kim są dzisiejsi single?

40,2 %
klientów hipotecznych

53,6 m2
mediana mieszkania

58,8 %
kupuje nieruchomość w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców

44,2 %
składa wniosek z inną osobą

44,3 %
mieszka z rodziną

Tradycyjne definicje gospodarstw domowych coraz słabiej opisują potrzeby mieszkaniowe klientów.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

małżeństwa częściej wybierają domy i lokalizacje podmiejskie

profil małżeństw korzystających z kredytu hipotecznego

27,7 %
kupuje dom

14,3 %
buduje dom

33,5 %
wybiera wieś lub lokalizacje podmiejskie

145 m2
mediana domu

505 tys. zł
mediana kredytu

Wraz z rozwojem rodziny rośnie zainteresowanie większym metrażem, domami i życiem poza miastem.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

zmiana etapu życia = nowa potrzeba mieszkaniowa

Rosnąca grupa klientów poszukuje mieszkania po zmianach życiowych.

profil klienta po rozwodzie

375 tys. zł
mediana kredytu

51 m2
mediana mieszkania

38 %
utrzymuje inne osoby

40-49 lat
najliczniejsza grupa wiekowa

Zmiana sytuacji życiowej staje się jednym z nowych źródeł popytu mieszkaniowego.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

Polacy częściej zmieniają mieszkanie niż miasto

co dzieje się po zakupie nieruchomości?

60%

klientów pozostaje w mieście tej samej wielkości lub przeprowadza się do podobnego ośrodka

wniosek

Przeprowadzka najczęściej oznacza zmianę standardu życia, a nie zmianę miasta.

Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

przeprowadzka do mniejszego miasta lub miejscowości

kierunek zmiany	mniejszy ośrodek
pierwsze mieszkanie	22%
kolejne mieszkanie	26%

Wraz z wiekiem i zmianą sytuacji rodzinnej rośnie zainteresowanie mniejszymi miastami i lokalizacjami podmiejskimi.



Confidential - Not for Public Consumption or Distribution

odległości

Wybory są przede wszystkim lokalne.

83,2%

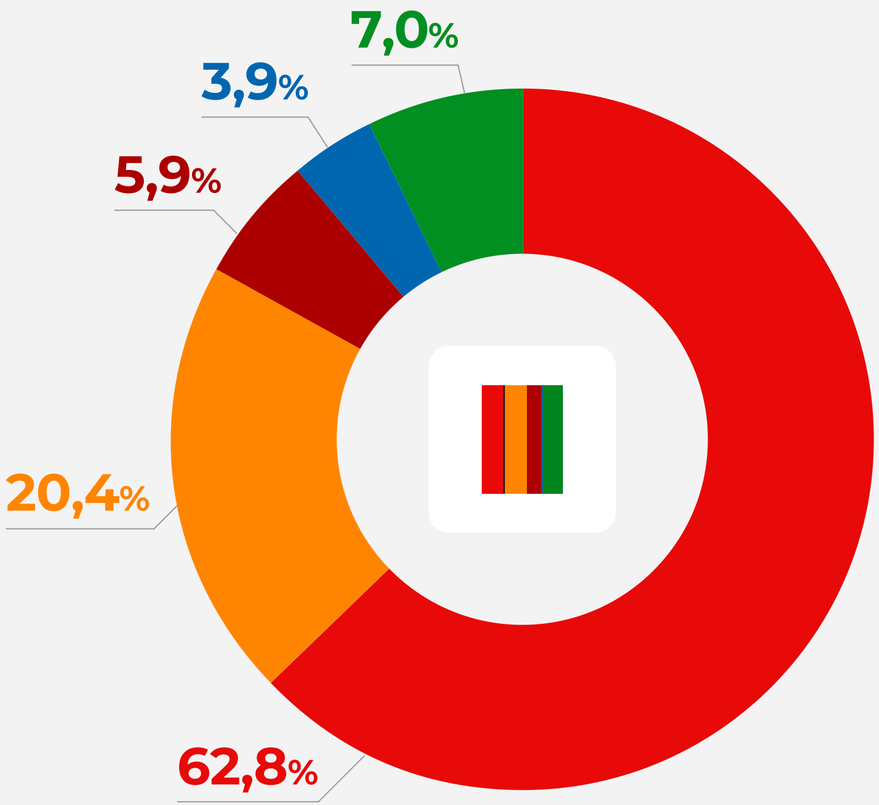
osób wybiera nieruchomość do 25 km od miejsca zamieszkania.

Średnia to **25,4 km** od miejsca zamieszkania, ale mediana wynosi tylko **6,2 km**.

21,4%

klientów ma ten sam kod pocztowy zamieszkania finansowanej nieruchomości.

jak daleko przeprowadzają się klienci?



legenda

- do 10 km (włącznie) **62,8%**
- powyżej 10 do 25 km **20,4%**
- powyżej 25 do 50 km **5,9%**
- powyżej 50 do 100 km **3,9%**
- powyżej 100 km **7,0%**

dane: opracowanie DKP, źródło: wnioski o kredyt hipoteczny w mBanku 2022-2026 , dane GUS

Informacje Służbowe podmiotu z Grupy mBank - objęte ochroną | mBank Groups entity Business information - protected

powiaty

59,6%

kredytobiorców pozostaje w tym samym powiecie.

Największe przepływy prowadzą z dużych miast do otaczających je powiatów.

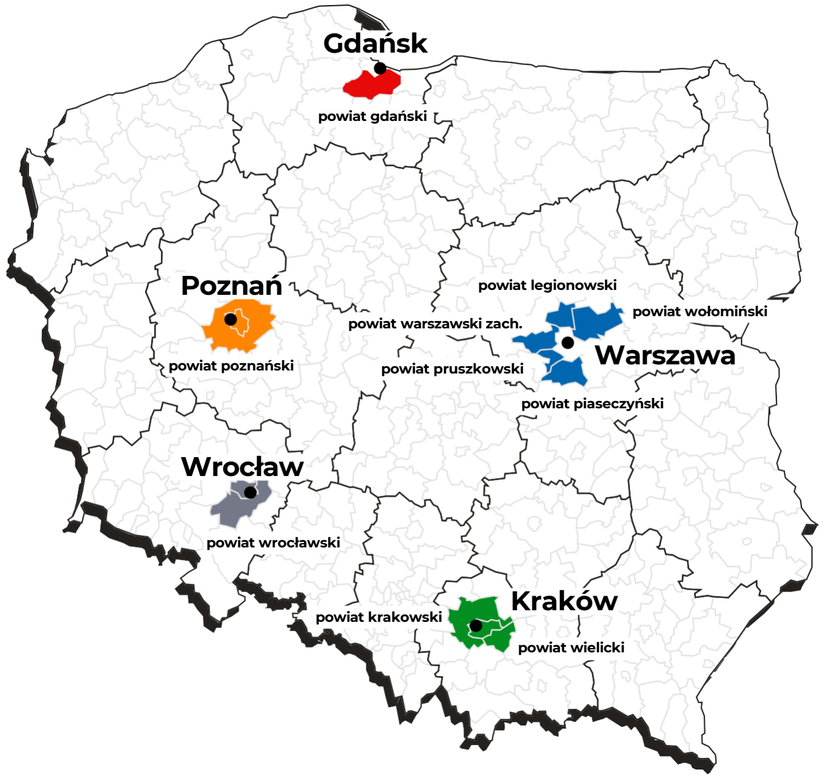
Spośród osób wybierających nieruchomość w innym powiecie

80,6%

pozostaje w tym samym województwie – to wzorzec zgodny z suburbanizacją.

top 10 kierunków migracji między powiatami w Polsce

(najczęstsze kierunki przemieszczania osób)



Największe dodatnie saldo mają powiaty **piaseczyński, poznański i wrocławski**. Największe ujemne saldo mają **Warszawa, Wrocław i Kraków**.

top 10 kierunków migracji

1	Powiat m. Poznań	poznański
2	Powiat m. Wrocław	wrocławski
3	Powiat m. Warszawa	piaseczyński
4	Powiat m. Warszawa	wołomiński
5	Powiat m. Warszawa	pruszkowski
6	Powiat m. Kraków	krakowski
7	Powiat m. Warszawa	warszawski zach.
8	Powiat m. Warszawa	legionowski
9	Powiat m. Kraków	wielicki
10	Powiat m. Gdańsk	gdański

legenda

- miasto na prawach powiatu (powiat źródłowy)
- granice powiatów
- granice województw

dane: opracowanie DKP, źródło: wnioski o kredyt hipoteczny w mBanku 2022-2026 , dane GUS

źródło: opracowanie własne na podstawie podanej tabeli

Confidential - Not for Public Consumption or Dis

miasto czy wieś

Wybór lokalizacji wyraźnie zależy od celu finansowania. Przy zakupie ponad połowa klientów wybiera nieruchomość w dużym mieście.

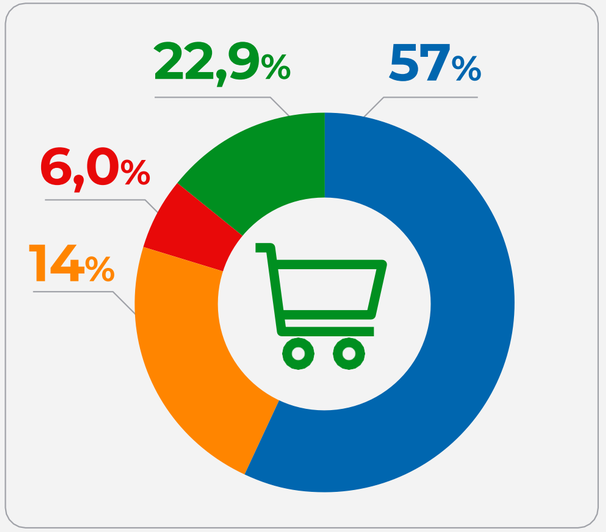
TOP 6 miast nabywanych nieruchomości:

1. Warszawa
2. Wrocław
3. Kraków
4. Gdańsk
5. Łódź
6. Poznań

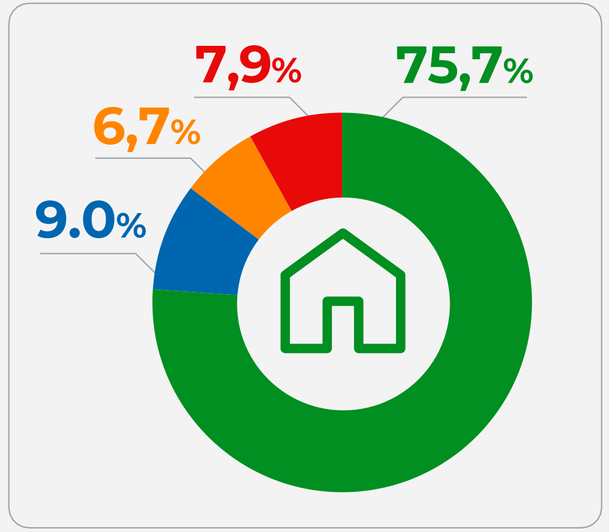
Ranking top miast jest stabilny w latach 2022-2026

Lokalizacja ma znaczenie.
Różne potrzeby, wspólny kierunek.

zakup
udział według lokalizacji



budowa
udział według lokalizacji



legenda małe miasto · średnie miasto · duże miasto · wieś

legenda wielkości miejscowości:

małe miasto: do 20 tys. mieszkańców
średnie miasto: 20–100 tys. mieszkańców
duże miasto: powyżej 100 tys. mieszkańców
wieś: obszary wiejskie

dane: opracowanie DKP, źródło: wnioski o kredyt hipoteczny w mBanku 2022-2026 , dane GUS

nowe potrzeby mieszkaniowe będą napędzać przyszły popyt

źródła przyszłego wzrostu

1



pierwsze mieszkanie

wejście na rynek mieszkaniowy nowych grup klientów

2



zamiana na większe

poprawa standardu lokalizacji i komfortu życia

kluczowa grupa: 36 – 44 lata

3



domy i strefy podmiejskie

rosnące zainteresowanie większą przestrzenią poza centrami miast

4



remont i efektywność energetyczna

modernizacja mieszkań oraz ograniczenie kosztów energii

5



mieszkania dopasowane do etapu życia

lokale odpowiadające potrzebom seniorów oraz zmieniającej się strukturze gospo-darstw domowych

jak mBank odpowiada na te potrzeby

większa elastyczność finansowania

- maksymalny wiek kredytobiorcy (wiek + okres kredytowania) zwiększony **z 67 do 75 lat**
- finansowanie większych nieruchomości: **domów do 500 m² i działek do 5000 m²**

mniej formalności

- automatyczne wyceny i analizy prawne mieszkań w dużych miastach
- cyfrowy proces i lepsza oferta hipoteczna dla singli kupujących nieruchomość na rynku wtórnym

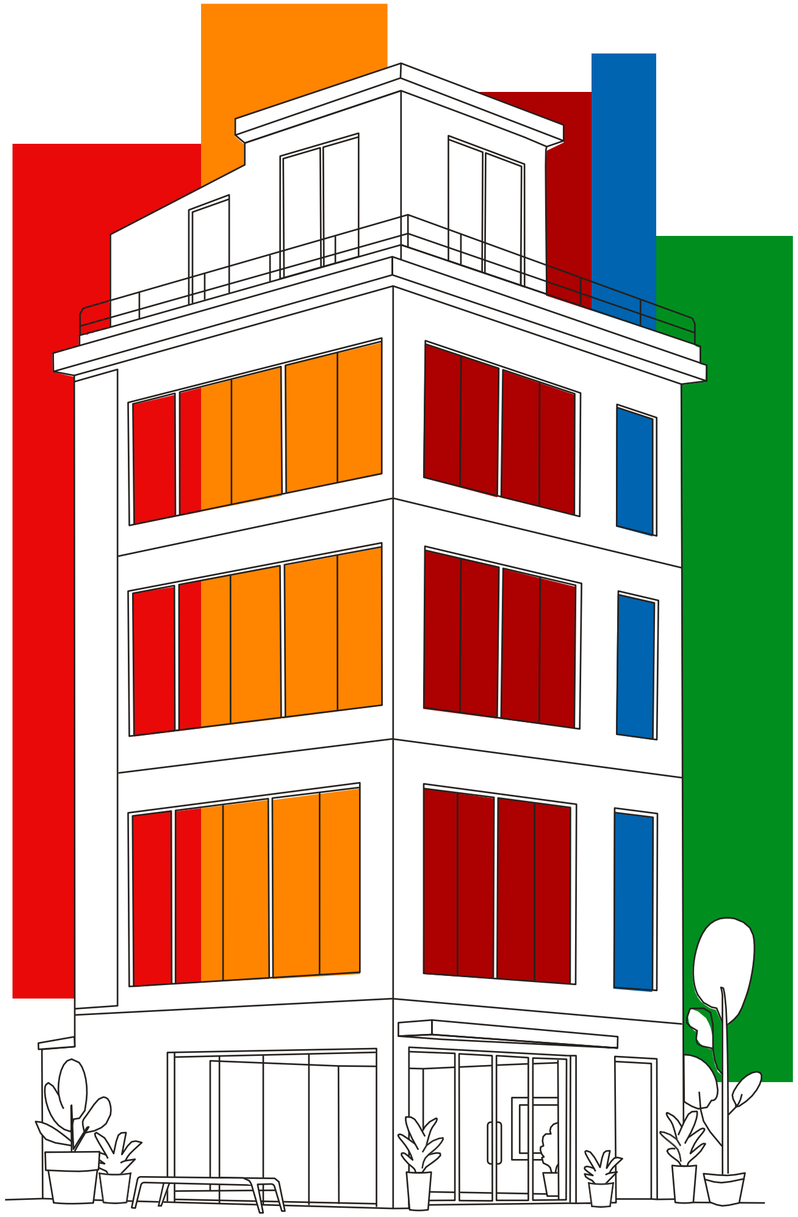
wsparcie budowy domu

- zautomatyzowana wypłata transz przy zakupie i budowie domu

przyszłość rynku mieszkaniowego to kolejne etapy życia

5 najważniejszych wniosków

- **60%** Polaków pozostaje w mieście tej samej wielkości
- **po 35. roku życia** częściej kupujemy kolejne niż pierwsze mieszkanie
- **trzydziestolatkowie** są dziś najaktywniejszą grupą kredytobiorców
- **rodziny** coraz częściej wybierają większą przestrzeń poza dużymi miastami
- **nowe potrzeby mieszkaniowe** będą jednym z najważniejszych źródeł popytu na finansowanie mieszkaniowe



Confidential - Not for Public Consumption or Distribution