

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

GRUDZIEŃ
2024

Statystyki z 52 portali dostarcza:







UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

OGŁOSZENIA JAK WYPRACOWANIA NOWY TREND W OPISIE NIERUCHOMOŚCI

Przeanalizowaliśmy 166 267 agencjiowych oraz 69 787 bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży mieszkań, wystawionych na 52 portalach w grudniu 2024 r. Tak długich opisów nie było nigdy przedtem.

Po odsianiu duplikatów, statystyki aktualnych ofert nieruchomości na 52 monitorowanych przez Adradar i Unirepo portalach przedstawiają się w grudniu następująco:

	SPRZEDAŻ		WYNAJEM	
	149 000	+20,9%	60 500	-16,0% mieszkania
	97 500	+5,2%	6 500	-14,8% domy
	25 000	-3,2%	66 500	-2,6% nieruchomości komercyjne
	216 000	+1,3%		działki

* zmiany procentowe liczby ofert rok do roku



Partnerzy:



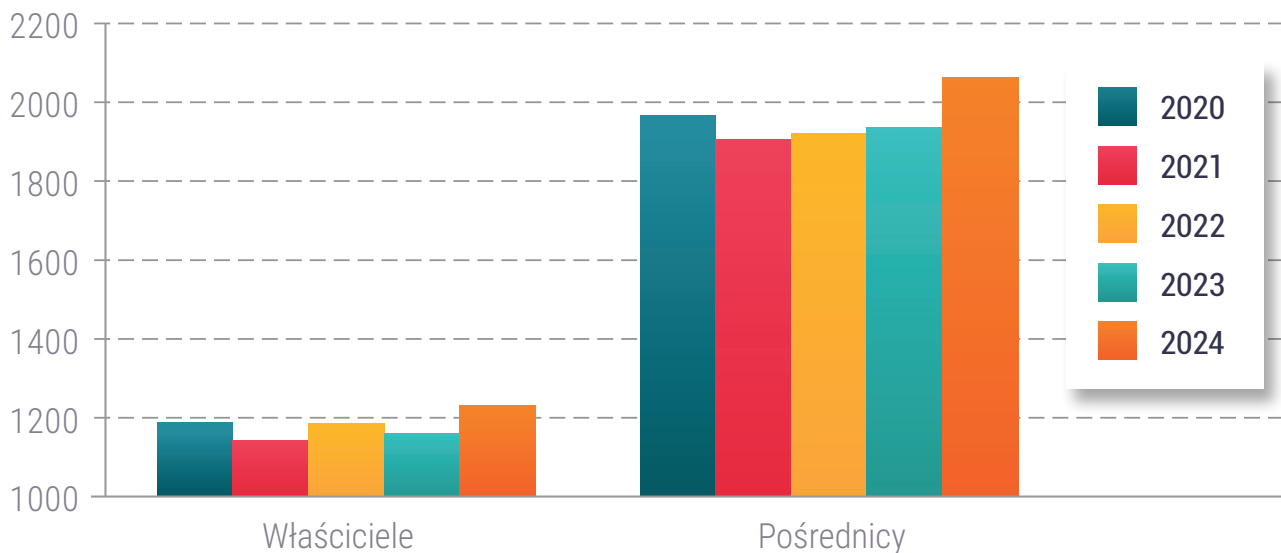
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Wyjątkowy wzrost długości opisów w 2024 roku sugeruje, że twórcy ogłoszeń osiągnęli nowy poziom elokwencji – być może dzięki rozwojowi narzędzi wspomagających, takich jak sztuczna inteligencja. Pośrednicy, którzy od dawna przodują w długości opisów, najwyraźniej przyjęli za cel maksymalne angażowanie potencjalnych klientów, niemal jak pisarze pracujący nad kolejnymi rozdziałami sagi.

Właściciele nieruchomości, zazwyczaj mniej skłonni do rozbudowy opisów swoich ogłoszeń, również wspięli się w ubiegłym roku na wyżyny swoich literackich zdolności. Czy to efekt coraz powszechniej dostępnych narzędzi AI? A może jednak narastających trudności z doprowadzeniem do transakcji? Jedno jest pewne: żyjemy w czasach, w których opowiadanie historii staje się kluczem do sprzedaży.

Średnia długość opisu ogłoszenia (mieszkania na sprzedaż)



Warto zwrócić uwagę, że w przypadku „amatorskich” opisów przygotowywanych przez właścicieli nieruchomości trudno dostrzec wyraźną tendencję. Raz decydują się na bardziej rozbudowane teksty, by w kolejnym roku postawić na zwięzłość. Potem znów piszą nieco więcej, tylko po to, by w kolejnym sezonie wrócić do krótszych form. A gdyby pokusić się o odważną hipotezę: im krótsze opisy, tym łatwiej sprzedać mieszkanie w danym roku? Co by z tego wynikło?

2020 – stosunkowo trudny czas na znalezienie kupca (zgadza się). 2021 – złoty okres dla właścicieli (również fakt). 2022 – wyzwania podobne do tych z 2020 (tak jest). 2023 – kolejny dobry rok, choć nieco ustępujący 2021. Jeśli ta teoria miałaby rację bytu, to 2024 r. należałoby uznać za wyjątkowo wymagający dla właścicieli próbujących sprzedać swoje mieszkania.

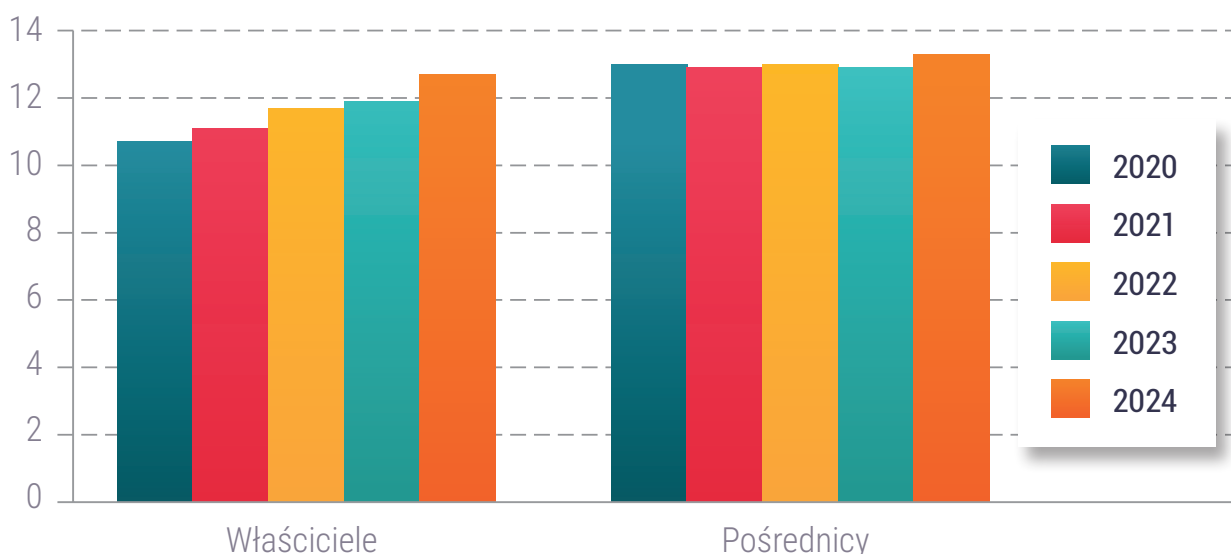
Czy to przypadek, czy może rzeczywiście coraz trudniej o szybki sukces na rynku?

Warto również zauważyć, że w grudniu aż 90% ogłoszeń sprzedaży mieszkań stanowiło duplikaty wcześniejszych publikacji. Nic dziwnego – znacznie łatwiej jest zmodyfikować istniejące ogłoszenie, uzupełniając je o pominięte wcześniej informacje, niż stworzyć całkiem nową treść od podstaw. W przypadku ogłoszeń przygotowywanych przez agencje nieruchomości dodatkowym czynnikiem są różnego rodzaju formułki prawne, które często zostają dodane do treści. Coraz częściej pojawiają się też informacje związane z charakterystyką energetyczną nieruchomości, co jest odpowiedzią na coraz bardziej złożone regulacje prawne. Wszystkie te elementy znacząco wpływają na średnią długość ogłoszeń, wydłużając je i nadając im bardziej formalny charakter.

Obraz wart tysiąca słów

Wzrok odgrywa decydującą rolę w postrzeganiu otoczenia, dlatego to właśnie zdjęcia najbardziej przyciągają uwagę osób przeglądających ogłoszenia. Kto zatem zamieszcza więcej zdjęć w ogłoszeniach – pośrednicy czy prywatni ogłoszeniodawcy?

OtoDom: Średnia liczba zdjęć w ogłoszeniu (mieszkania na sprzedaż)

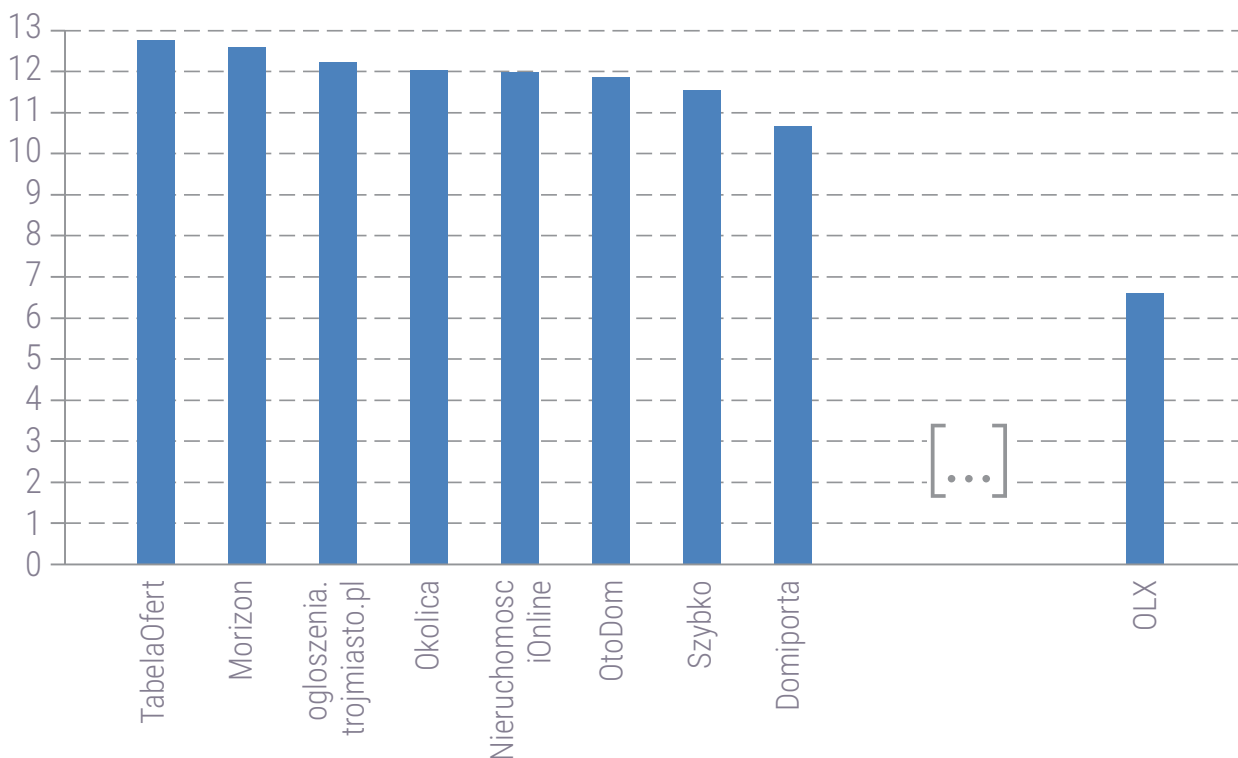


Niektóre portale znacznie ograniczają liczbę zdjęć możliwych do dodania, dlatego średnia z wszystkich serwisów nie byłaby miarodajna. Za reprezentatywny przykład wzięliśmy zatem portal OtoDom. Jest to serwis ważny zarówno z punktu widzenia właścicieli, jak i agencji. Co więcej, posiada stosunkowo duży limit zdjęć.

Wykres ukazuje wyraźną tendencję: co rok pośrednicy zamieszczają w ogłoszeniach coraz obszerniejszą galerię. W tym roku niemal dogonili już osoby prywatne! Dotychczas stabilna, średnia liczba zdjęć dodawanych przez prywatnych właścicieli w tym roku drgnęła i nieco przekroczyła 13. Wygląda na to, że za rok to pośrednicy staną na najwyższym stopniu podium.

Sprawdźmy teraz na których portalach znajdziemy najwięcej zdjęć nieruchomości:

Średnia liczba dodanych zdjęć w grudniu 2024



Na szczycie rankingu średniej liczby zdjęć dodawanych do ogłoszeń w grudniu 2024 roku ponownie króluje TabelaOfert, która może pochwalić się wynikiem przekraczającym 13 zdjęć na ogłoszenie. Z niewielkim dystansem za liderem uplasowały się portale Morizon oraz ogłoszenia.trojmiasto.pl, które również utrzymują bardzo wysoki standard (około 12 zdjęć). Czołówka wykazuje niezwykle wyrównany poziom – w granicach 11-12 zdjęć – co dowodzi, jak istotną rolę odgrywa aspekt wizualny w prezentacji ofert. Czołówkę zamyka Domiporta z wynikiem około 10 zdjęć – wynik niezły, ale wyraźnie odstający od liderów. Portali o średniej poniżej 10 zdjęć nie pokazujemy na wykresie. Jednak dla porównania widoczny jest niezmienny od lat słupek OLX (6,6 zdjęcia na ogłoszenie). OLX znacząco odbiega od reszty portali i sugeruje, że narzucone przez właściciela tego serwisu ograniczenie cały czas pozostaje poniżej oczekiwań rynku i współczesnych standardów.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

[Sprawdź](#)



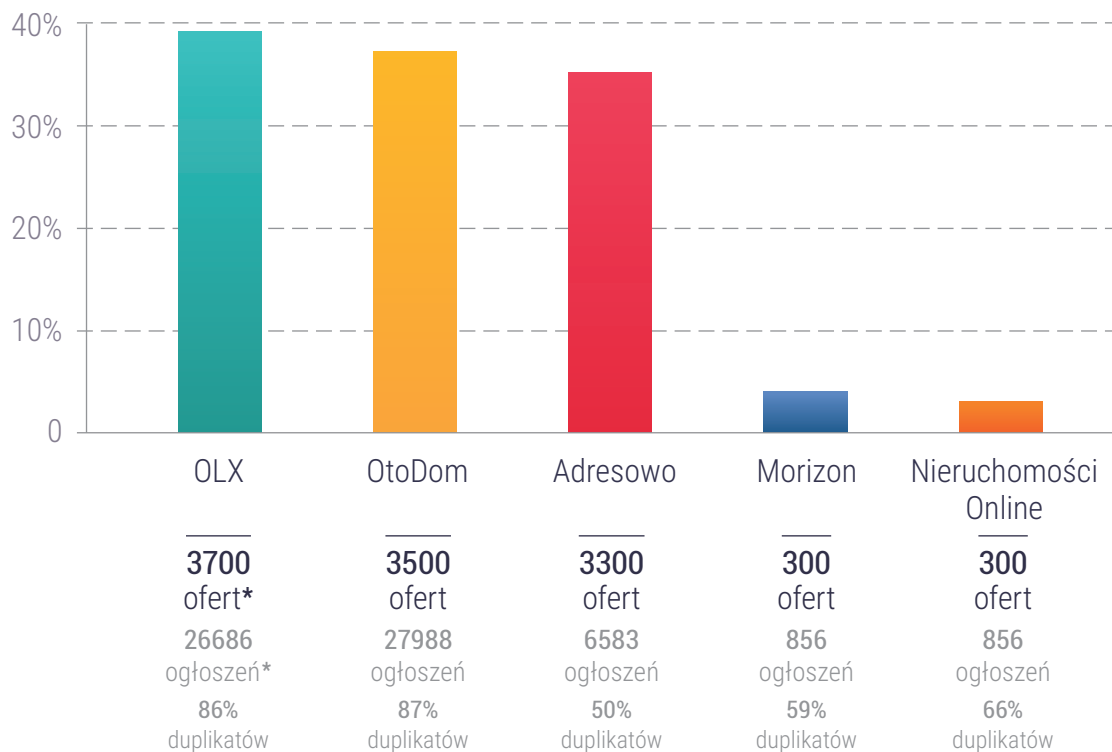
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednio

W grudniu na rynku pojawiło się 8500 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



MARCIN DROGOMIRECKI
DROGOMIRECKI NIERUCHOMOŚCI

Przedstawione w biuletynie wyniki analiz obszerności opisów i ilości zamieszczanych w ogłoszeniach zdjęć jawią się jako doskonałe zwierciadło zmian zachodzących na rynku nieruchomości w ostatnich latach. Z jednej strony widać w nich to, że im trudniej jest pozyskać klienta popytowego, tym więcej wysiłku wkładamy w przygotowanie atrakcyjnej treści i zdjęć, które mają go zainteresować i zachęcić do kontaktu. Z drugiej - faktem jest, że i do pośrednictwa szybkim krokiem wkracza sztuczna inteligencja, która z łatwością generuje opisy ofert. Warto jednak pamiętać, że z transakcjami na rynku nieruchomości wiążą się silne, ludzkie emocje, które wciąż lepiej rozpoznaje i lepiej nimi zarządza dobry pośrednik niż AI.

Partnerzy:



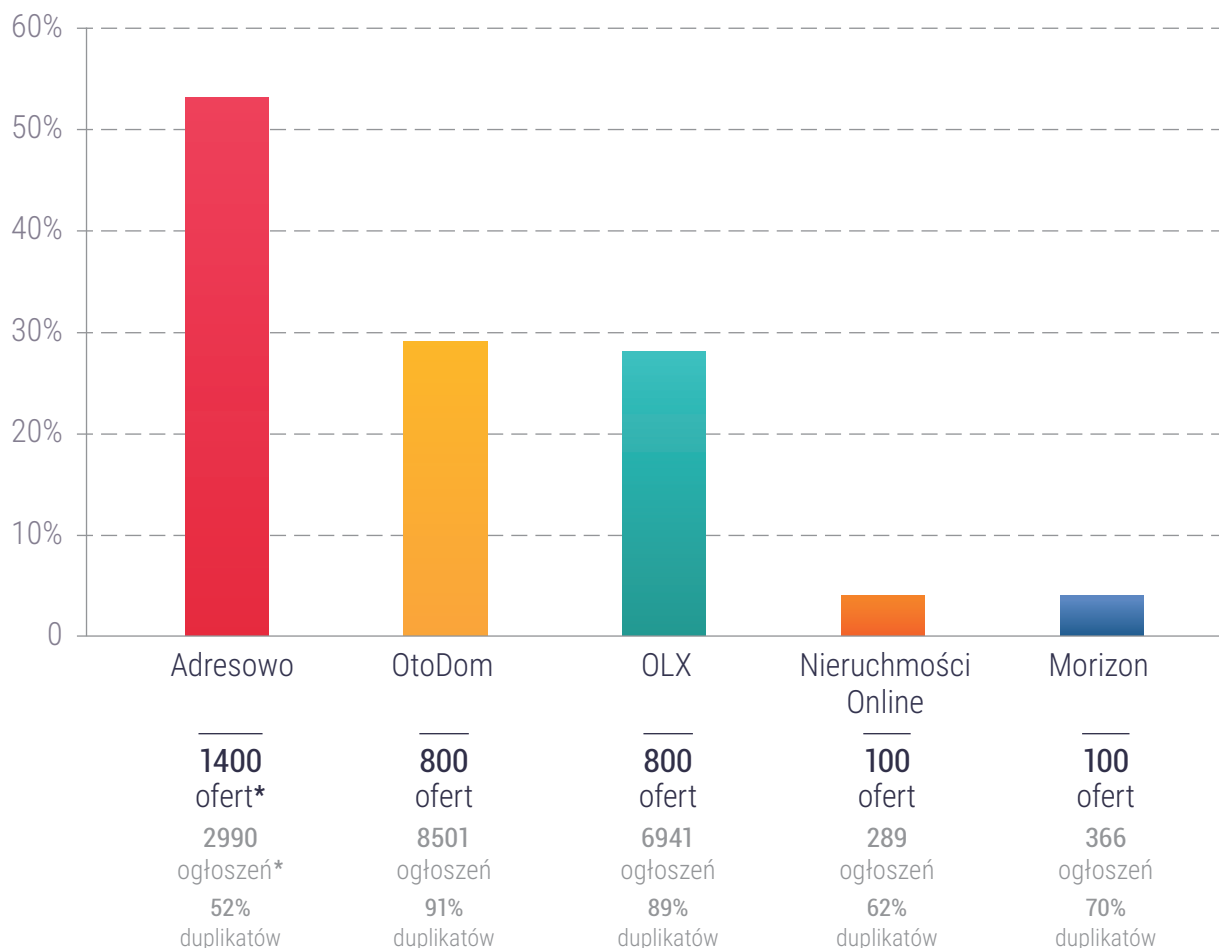
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 2700 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



ALEH TUR
TUR NIERUCHOMOŚCI

Czy treść ogłoszenia domu na sprzedaż powinna być dłuższa niż w przypadku mieszkania lub działki? Zdecydowanie tak! Wszak dom, to nieruchomość gruntowa, ale zabudowana więc do opisanego mamy nie tylko uroki czterech ścian, ale i działkę. Dla części osób istotne będą wnętrza, dla innych ogród, dla jeszcze innych okolica. Jest o czym pisać. Wystarczy chcieć.

Partnerzy:

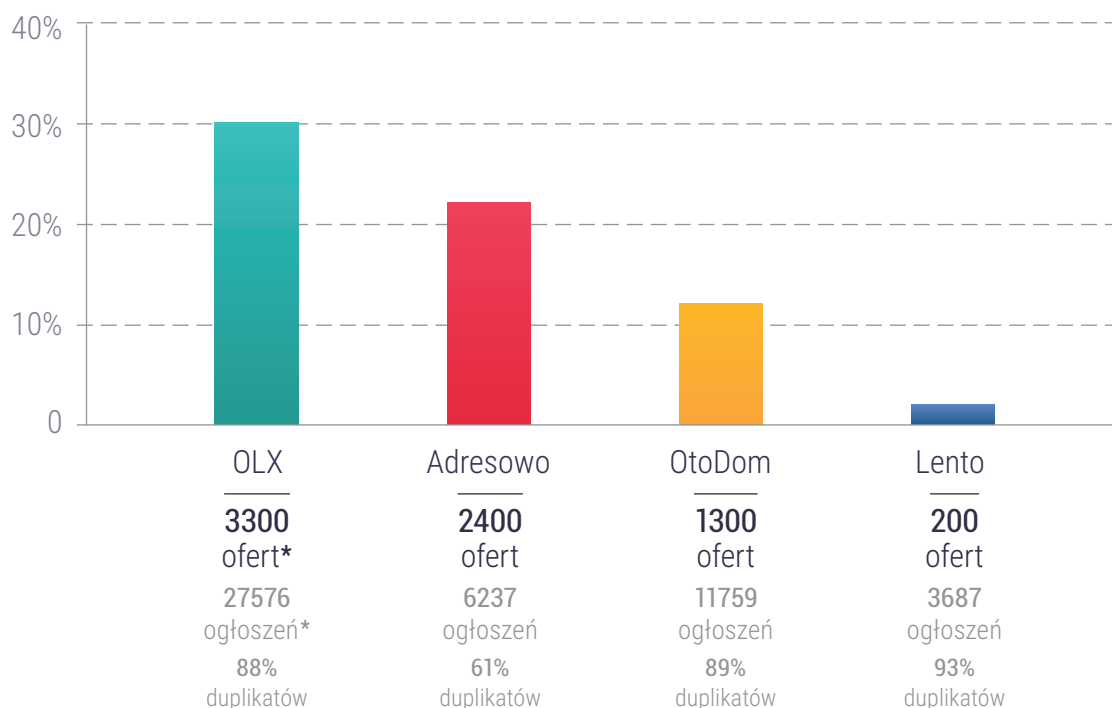


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednio

W grudniu na rynku pojawiło się 11000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI

SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



Długość jest ważna. Mimo powszechnego przekonania, że klienci nie czytają opisów. Brak powszechnej chęci na lekturę nie oznacza, że w opis nikt nie zagląda. Ten powinien być tworzony właśnie z myślą o tej nielicznej grupie osób, które lubią najpierw zapoznać się ze szczegółami, a dopiero potem zadzwonić. Esteta zadowolony się dobrymi zdjęciami, ale osoba o podejściu analitycznym doceni opis oprowadzający ją po całej nieruchomości prezentując przy tym najważniejsze jej atuty.

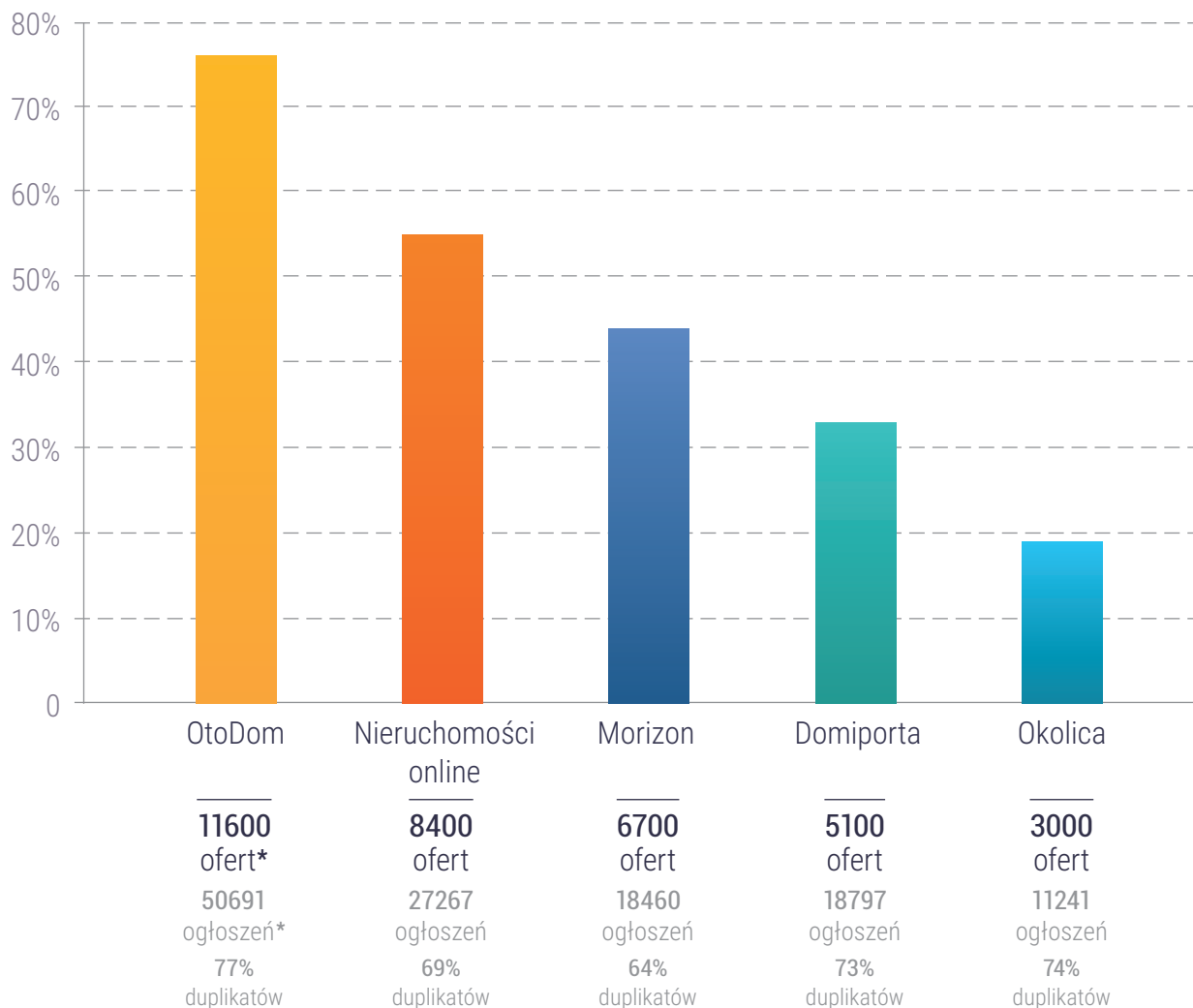
Partnerzy:



Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 15300 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



**BARTŁOMIEJ
GŁUCHOWSKI**
ADRADAR/UNIREPO

Nie pamiętam kiedy ostatnio jakiś portal osiągnął pułap 75-procentowego pokrycia rynku. A taki właśnie jest grudniowy współczynnik Otodom. Wynik na tym poziomie oznacza, że tylko jedno z czterech agencyjnych mieszkań nie trafia na ten portal. Trudno się oprzeć wrażeniu, że im bardziej lider podnosi ceny tym więcej biur się do niego garnie. Zwróćmy też uwagę, że portalu Szybko nie ma w pierwszej piątce.

Partnerzy:



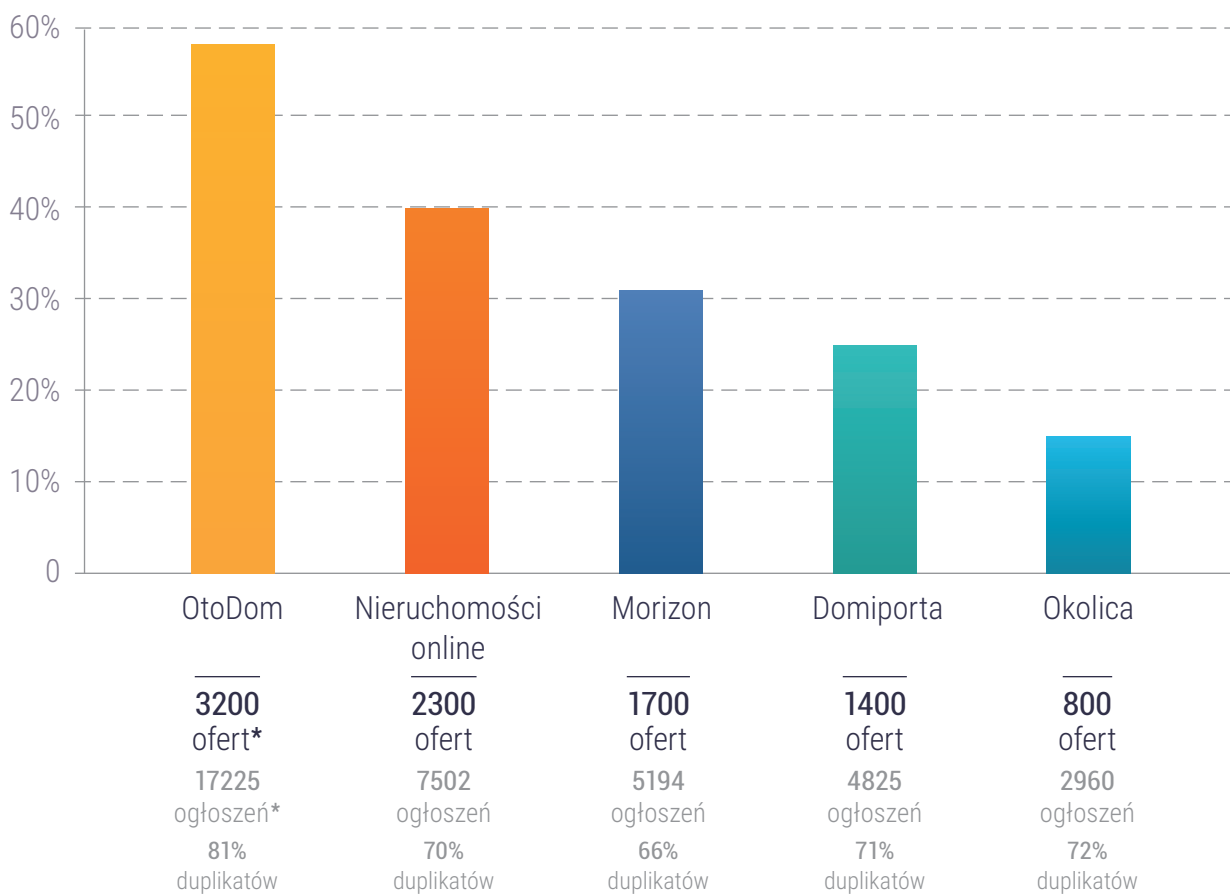
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 5600 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

BARTŁOMIEJ BARANOWSKI DOMIPORTA.PL



Historia i zaangażowanie sprzedają - oto główna zasada storytellingu. Tę wiedzę posiada coraz więcej osób, stąd nie może dziwić fakt, coraz dłuższych opisów. Ale wydaje mi się, że to nie tylko kwestia używania AI, co zdecydowanie ułatwia pracę przy opisie.

Wzrasta czas potrzebny na sprzedaż nieruchomości. A sprzedawcom (czy to profesjonalnym, czy prywatnym) zależy na czasie. Przygotowanie atrakcyjnego wizualnie, merytorycznego opisu może przyspieszyć ten proces. Po drugie. Wymyślenie opisu wydaje się najprostszym ze sposobów uatrakcyjnienia oferty.

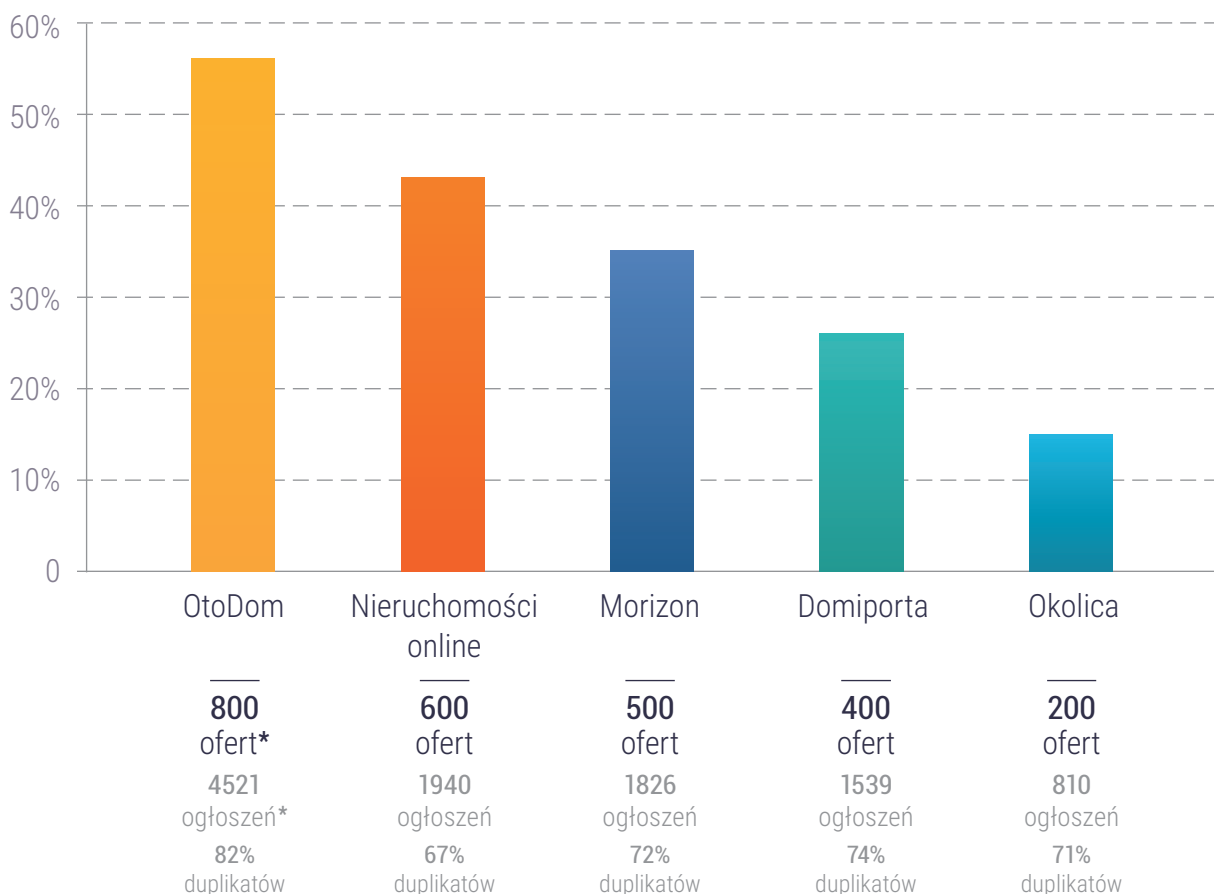
Partnerzy:



Nieruchomości komercyjne na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 1500 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Obecnie w Polsce na sprzedaż wystawionych jest ok. 25 000 nieruchomości komercyjnych. Pojawia się jednak pytanie – czym jest taka nieruchomość? Mamy tu niestety pełną rozpiętość – od gospodarstwa rolnego poprzez lokale usługowe, całe biurowce aż do starych fabryk i terenów przemysłowych. Ponieważ liczba ofert jest stosunkowo stabilna można w dużym uproszczeniu założyć, że skoro na rynek trafia co miesiąc ok. 1500 takich nieruchomości, to tyle samo musi się sprzedawać. To całkiem sporo, zwłaszcza że średnia wartość transakcji jest dość wysoka.



JULIA KOLMER
ADRADAR/UNIREPO

Partnerzy:



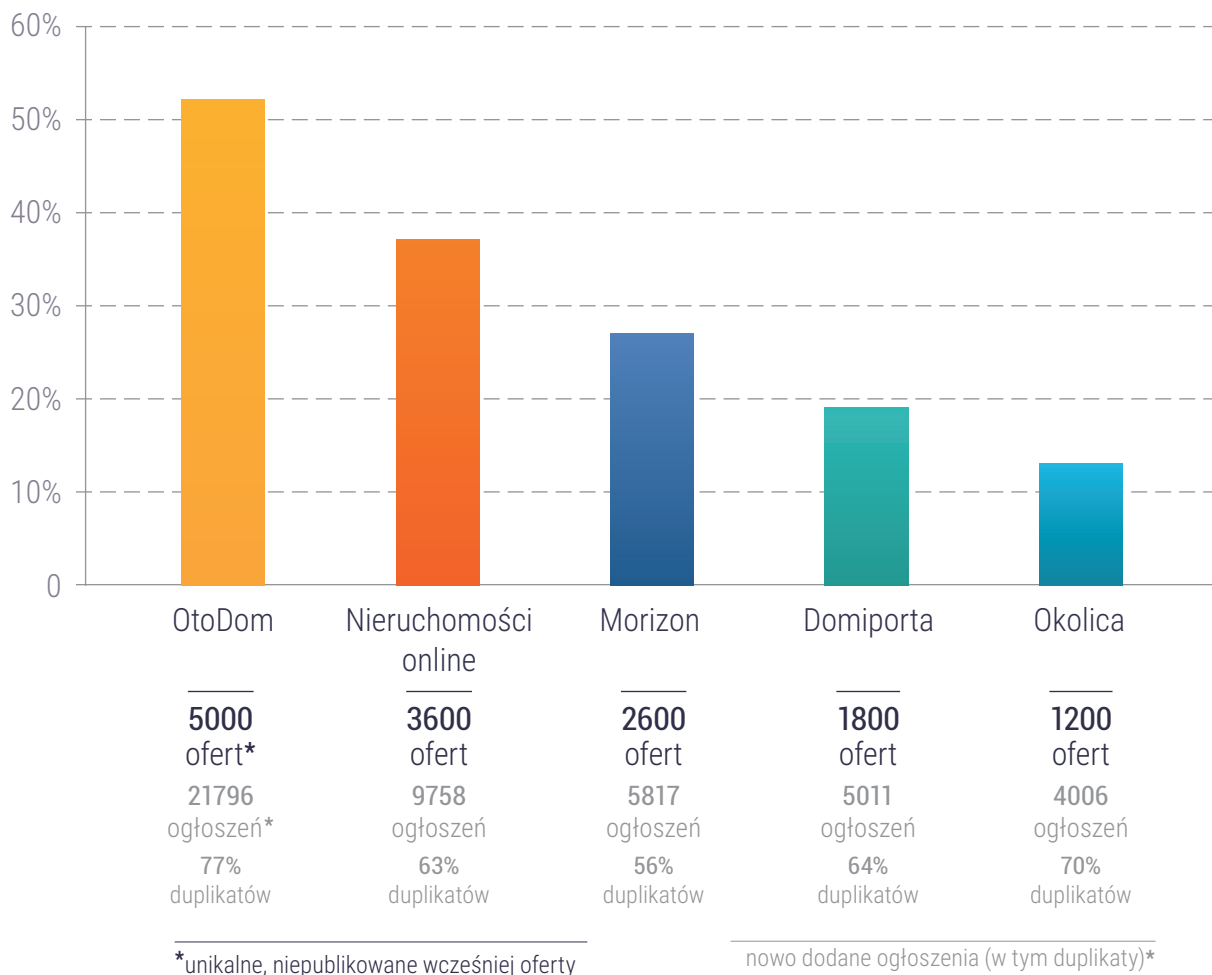
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 9600 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



Tradycyjnie w okresie świątecznym spadła nieco aktywność na rynku nieruchomości.

Jednak obserwacja rocznego trendu może być alarmująca:

- wzrost liczby mieszkań dostępnych do kupienia o ponad 20%,
- spadek puli lokali dla najemców o 16%.

To dosyć drastyczne ruchy jak na obciążony ogromną bezwładnością rynek nieruchomości. Jedynie w segmencie działek mamy do czynienia ze względną stabilizacją oferty. Czy rok 2025 przyniesie stabilizację w obrębie całego rynku? Gdyby nie skomplikowana sytuacja geopolityczna można by było tak przypuszczać.

Partnerzy:



UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Zachęcamy do skorzystania z naszego narzędzia
dla biur nieruchomości

BEZPOŚREDNIE OFERTY NIERUCHOMOŚCI Z 52 PORTALI



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW



ILE AGENCJI
POZYSKAŁO
DANĄ OFERTĘ?



NOTATKI
I PRZYPOMNIENIA



OFERTY AGENCYJNE
NIEDOSTĘPNE
BEZPOŚREDNIO

[Zamów bezpłatny okres testowy](#)



Wydawca: Uniradar sp. z o.o., ul. Wołoska 58/62, 02-507 Warszawa
Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy, KRS 0000825245
NIP 5213888348. Kapitał zakładowy 7500 zł, info@unirepo.pl | tel. 22 230 26 48

Zachęcamy do bezpłatnej prenumeraty