

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

STYCZEŃ
2025



Statystyki z 52 portali dostarcza:





UNIREPO


**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

CENY OGŁOSZEŃ BEZPOŚREDNICH STANEŁY W MIEJSCU

Przeanalizowaliśmy ponad 225 tys. bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży nieruchomości dodanych w styczniu. Skoncentrowaliśmy się na publikacjach osób prywatnych dotyczących sprzedaży mieszkań w Warszawie, wykupionych na okres 30 dni, bez promowania. Czy spowolnienie na rynku zatrzymało tendencję portali do podnoszenia cen?

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

	SPRZEDAŻ		WYNAJEM	
	161 500 +23,3%		77 000 -6,7%	mieszkania
	100 000 +5,3%		8 900 -3,9%	domy
	31 000 +15,3%		75 500 +2,3%	nieruchomości komercyjne
	212 000 -2,5%			działki

* zmiany procentowe liczby ofert rok do roku  adradar

Porównywanie cenników to zawsze skomplikowane zadanie. Często usługi, które początkowo wydają się tańsze, w rzeczywistości wiążą się z ukrytymi kosztami, które niwelują początkową oszczędność. Podobna sytuacja występuje w branży nieruchomości, gdzie każda platforma ogłoszeniowa oferuje różne dodatkowe opcje. Mogą one obejmować takie usługi jak promowanie ofert, ich odświeżanie, lepsze pozycjonowanie czy wyróżnianie ogłoszeń. Dodatkowo niektóre pakiety zapewniają większy zasięg dzięki publikacji na różnych portalach lub wydłużają czas wyświetlania oferty.

Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nawet najprostsze ogłoszenia, które na pierwszy rzut oka wydają się wolne od dodatkowych opłat, mogą skrywać nieoczekiwane koszty. Przykładem jest serwis Adresowo, który umożliwia bezpłatną publikację ofert, ale nie działa na zasadzie non-profit. W tym modelu finansowym to kupujący ponoszą opłatę za dostęp do numeru telefonu sprzedającego. Alternatywnie, sprzedający może uniknąć tej bariery, wykupując ogłoszenie premium. Natomiast platformy takie jak OLX czy Gratka stosują różnorodne podejścia, łącząc oferty darmowe z płatnymi. Dzięki budowaniu zaufania poprzez ułatwianie codziennych transakcji, np. sprzedaży używanych przedmiotów czy odzieży, zachęcają użytkowników do ponownego skorzystania z serwisu przy bardziej wartościowych kategoriach, takich jak sprzedaż nieruchomości.

Na niektórych platformach, takich jak OLX, wprowadzono system dynamicznego cennika w wybranych kategoriach. Oznacza to, że ostateczny koszt publikacji ogłoszenia jest ujawniany dopiero w momencie jego dodawania. Algorytm odpowiedzialny za wycenę uwzględnia różne czynniki, w tym przede wszystkim typ nieruchomości i jej lokalizację, choć mogą mieć na nią wpływ również inne zmienne. W praktyce oznacza to, że użytkownicy z Warszawy muszą liczyć się z wyższymi opłatami za zamieszczanie ogłoszeń niż osoby z mniejszych miejscowości.

Jako że Warszawa jest największym rynkiem nieruchomości w Polsce, zdecydowaliśmy się na porównanie kosztów ogłoszeń właśnie w tym mieście:

Cena ogłoszenia bezpośredniego (mieszkanie na sprzedaż, Warszawa)

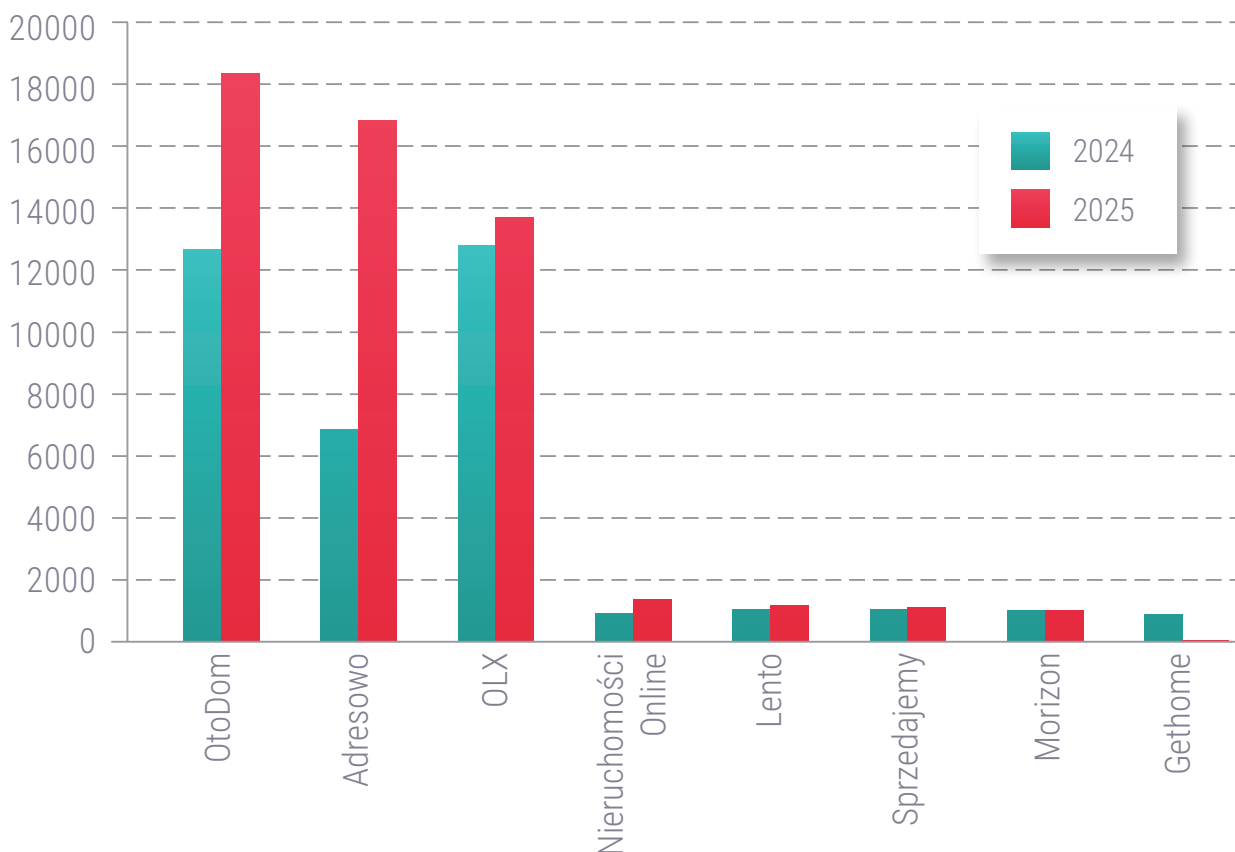


Jak widać większość portali nie zdecydowała się na podwyżki. Wyjątkiem jest Grupa OLX. Otodom po przekroczeniu bariery 100 zł za ogłoszenie nie zatrzymał się i wywindował cenę do 129 zł (wzrost o 18%). Z kolei OLX zafundował nam podwyżkę o – bagatela – 28%! Nie widać jednak aby te zmiany przyczyniły się do odwrotu ogłoszeniodawców.

Dla nas z kolei rok 2024 przyniósł ciekawy rekord. Po raz pierwszy od naszego startu w 2017 r. udało nam się na przestrzeni 12 miesięcy znaleźć w Internecie ponad milion ogłoszeń bezpośrednich. Oczywiście, jest to w dużej mierze zasługa ciągłego rozwoju naszej przeszukiwarki portali Adradar i skanowania coraz większej liczby lokalnych serwisów. Kluczowym czynnikiem wydaje się jednak znaczne zwiększenie aktywności ogłoszeniodawców. A ci, przy trudnościach ze sprzedażą, celują w masowym powielaniu swoich anonsów, które nasza sztuczna inteligencja musi potem odsiewać.

Jak wobec tego kształtuje się liczba publikacji na poszczególnych portalach? Czy bezpłatne Adresowo konsekwentnie zwiększa swoje zasięgi?

Liczba nowych ogłoszeń bezpośrednich (mieszkania na sprzedaż)



Nowe ogłoszenia, na potrzeby powyższego zestawienia, to takie, które nie są podbiciami i edycjami starszych publikacji, lecz zostały na nowo stworzone od podstaw. Krótko mówiąc takie, za które publikujący musiał zapłacić standardową stawkę. Dane oczywiście mają charakter przybliżony.

Wnioski z powyższego zestawienia są niezmiernie ciekawe. Po pierwsze widać, że mimo ciągłego podnoszenia stawek liczba ogłoszeń na najdroższym portalu rośnie w ogromnym tempie. Warto także zauważyć, że spora część ogłoszeń z Otodom publikowanych jest automatycznie w OLX. Ale nie w drugą stronę.

Druga sprawa: wystrzał ogłoszeń na Adresowo. Według nas jest on spowodowany czynnikami technicznymi – w styczniu na Adresowo zaszły pewne zmiany w strukturze serwisu i część ogłoszeń policzyła się jako nowe. Na zestawienie unikalnych ofert nie ma to jednak wpływu.

Nowością w tym roku jest wprowadzenie opłat przez Sprzedajemy.pl. Czy liczba ogłoszeń w związku z tym jakoś drastycznie spadła? Nie. Co prawda serwis ze zbliżonego segmentu, Lento, urósł nieco bardziej. Ale zakładając, że za każde z tysiąca dodanych ogłoszeń ktoś zapłacił 29,99 zł pojawia nam się w budżecie dodatkowe 30 tys. zł brutto (na samych mieszkaniach do sprzedania). Prawdopodobnie zatem był to dobry ruch!

Nieruchomosci-Online zamroziły swój cennik i może w związku z tym portal ten odnotował wzrost liczby ofert bezpośrednich. Gratulujemy czwartego miejsca, jednak nie możemy niestety napisać, że do podium zabrakło tak niewiele...

Dociekliwi czytelnicy spytają zapewne dlaczego zapomnieliśmy o aktualnym słupku Gethome. Otóż nie zapomnieliśmy. Ku naszemu zdziwieniu oferty bezpośrednie pojawiają się obecnie na Gethome w śladowych ilościach i dlatego jest on ledwie widoczny na wykresie. Jak się dowiedzieliśmy, portal zdecydował się obecnie na ukierunkowanie swojej działalności głównie na współpracę z agencjami pośrednictwa nieruchomości.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

[Sprawdź](#)



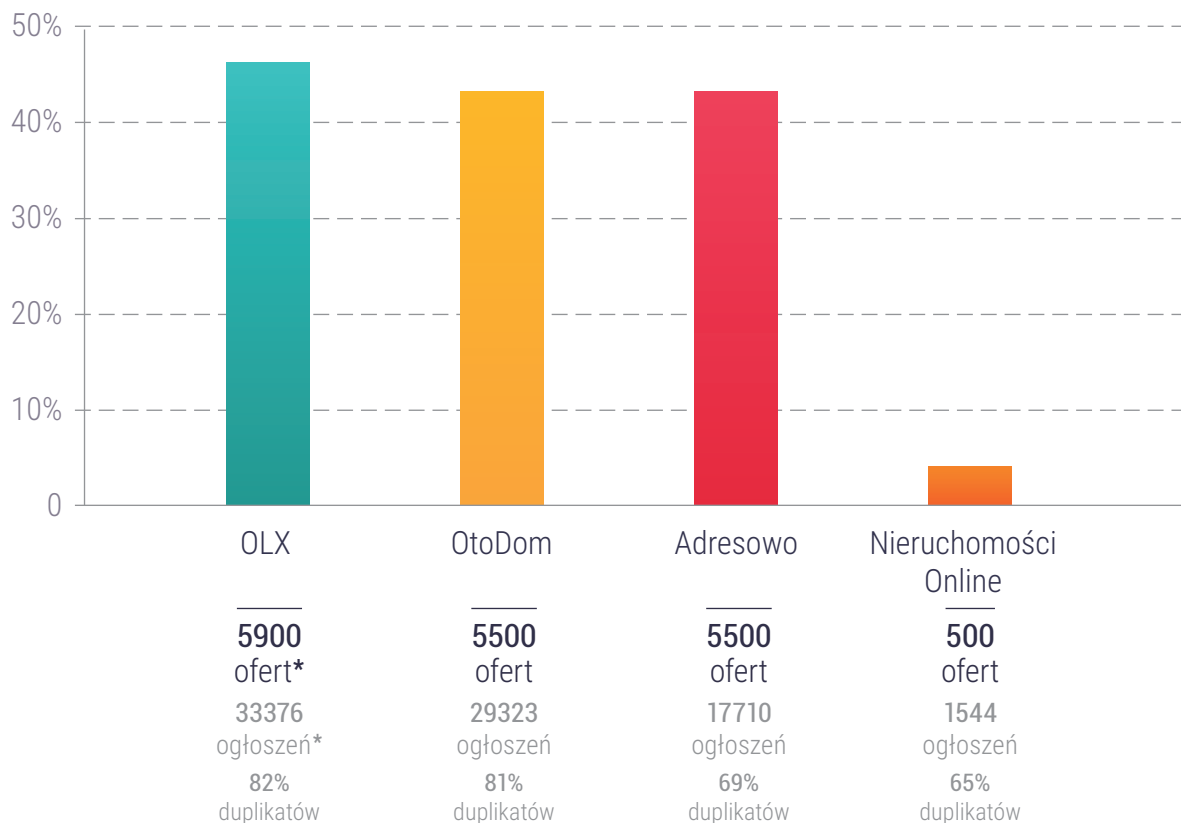
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku wtórnym pojawiło się 12800 świeżo wprowadzonych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

*nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)



MARCIN DROGOMIRECKI
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI,
EKSPERT GRUPY MORIZON-GRATKA

Dane zaprezentowane w niniejszym biuletynie jednoznacznie dowodzą, że strategie biznesowe poszczególnych portali ogłoszeniowych znacznie się od siebie różnią. Grupa Morizon-Gratka niezmiennie skupia się na szeroko zasięgowej promocji ofert swoich partnerów biznesowych - biur nieruchomości i deweloperów - i skutecznym pozyskiwaniu dla nich wartościowych klientów popytowych. Z tego względu zasilanie bazy ofertami bezpośrednimi - choć generującymi przychód, to jednak w pewnym stopniu konkurencyjnymi - jest sprawą drugorzędą.

Partnerzy:

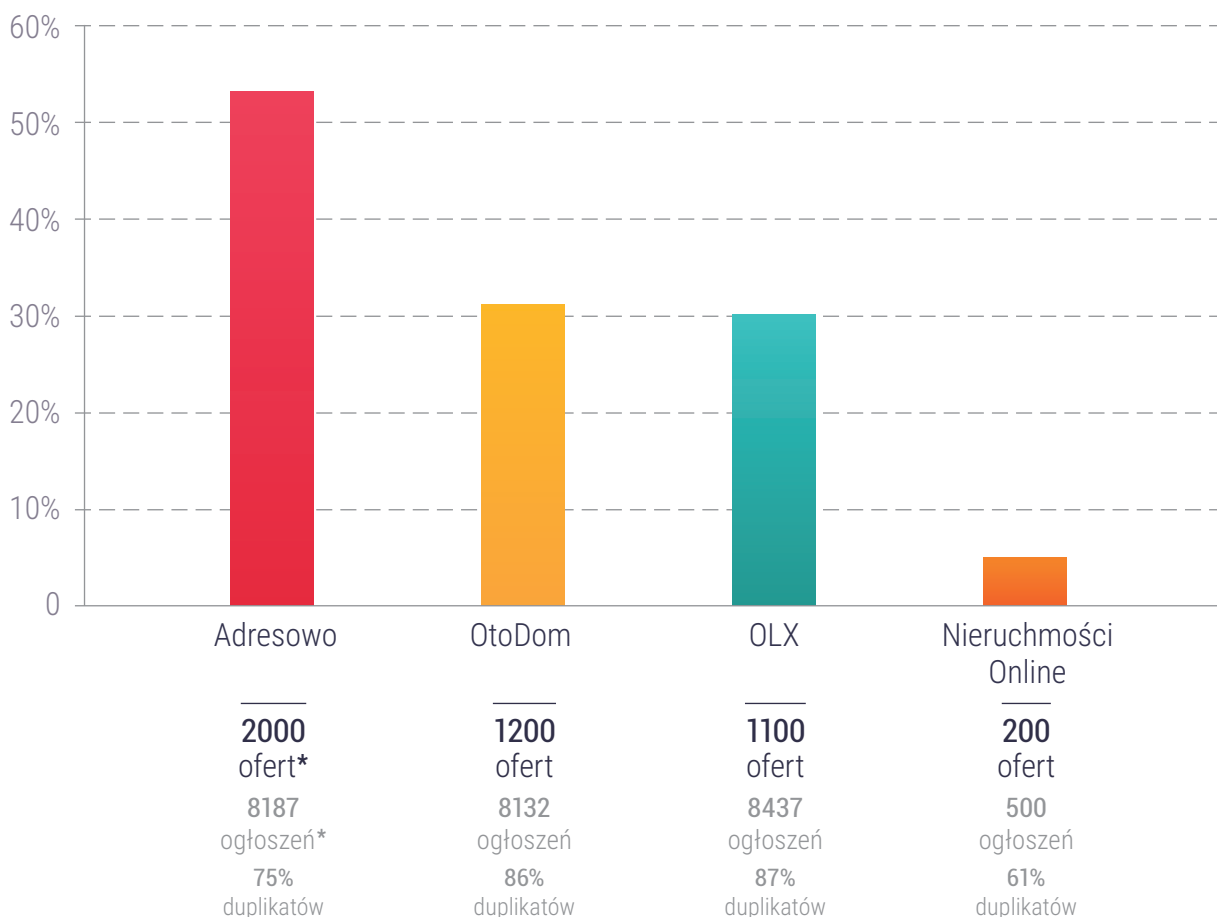


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 3800 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

*nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)



ALEK TUR
TUR NIERUCHOMOŚCI

Ceny to tylko połowa rynkowej układanki. Drugą jej połową są transakcje. Te, po słabszych wynikach z grudnia dość szybko wróciły do normalnych poziomów. Póki co rynek nie ma powodów do zmartwień. Jeśli ktoś chce sprzedać i ma przy okazji do tych zamiarów rozsądne podejście to transakcja nie będzie problemem.

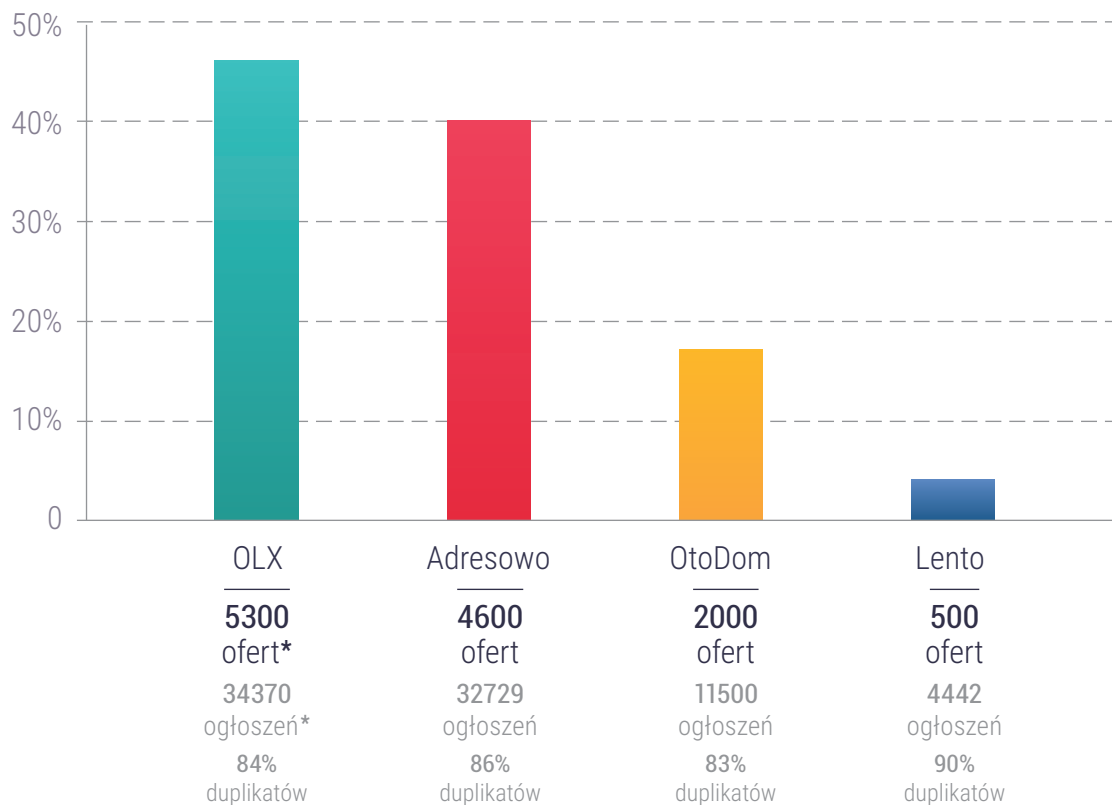
Partnerzy:



Grunty na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednio

W styczniu na rynku pojawiło się 11500 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI

SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



Rynek gruntów jest w dość nietypowej sytuacji. Z jednej strony w większych miastach nadal dobre działki deweloperskie sprzedają się na pniu bijąc kolejne rekordy cenowe. Z drugiej w niektórych częściach kraju, szczególnie tych mniej popularnych, sprzedaż gruntu staje się sporym wyzwaniem. Można oczekiwać, że mimo przedłużenia terminu na wprowadzenie planów ogólnych właśnie tak będzie wyglądał krajobraz po reformie planistycznej.

Partnerzy:

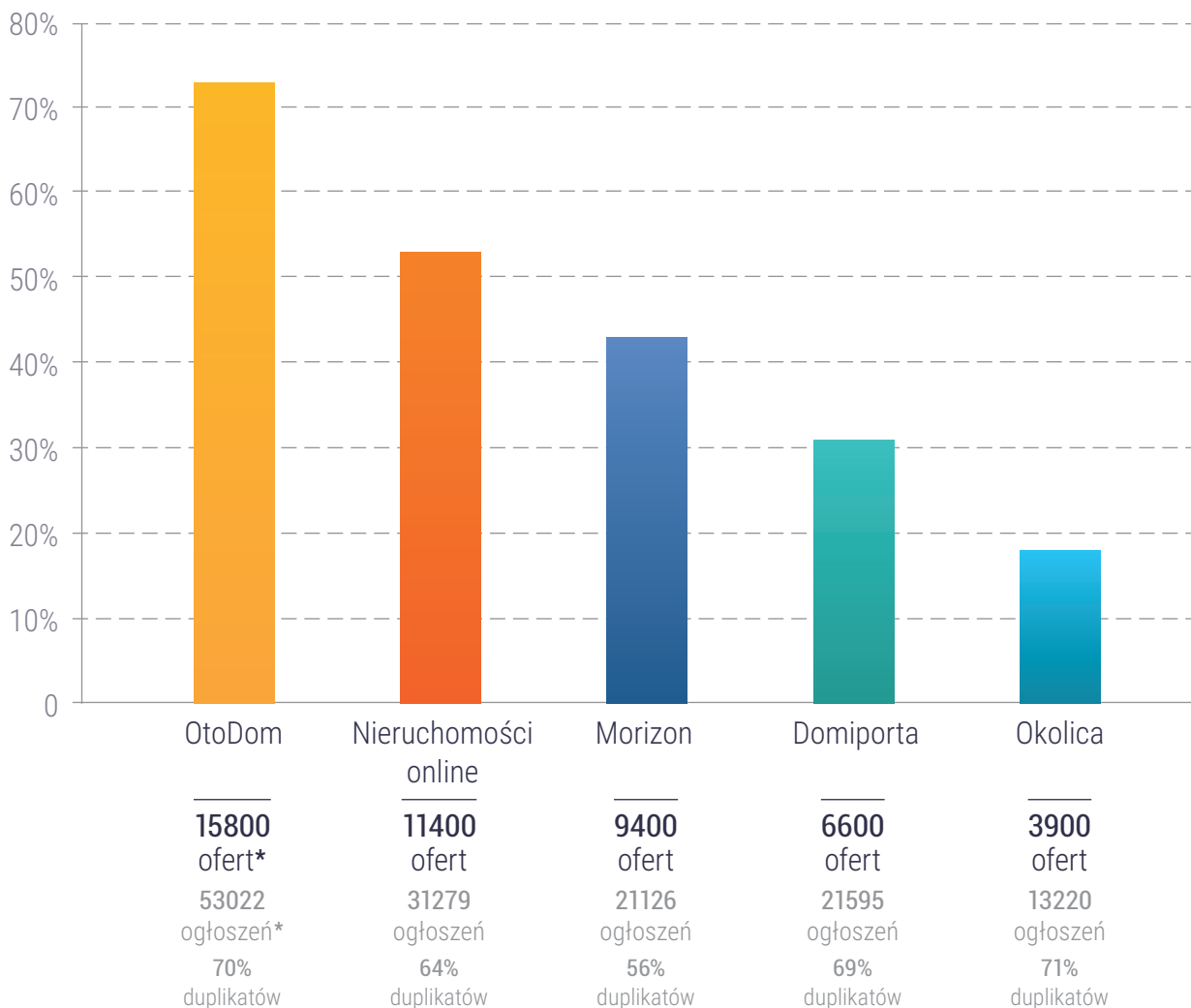


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 21600 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



**BARTŁOMIEJ
GŁUCHOWSKI**
ADRADAR/UNIREPO

Podniesienie cen przez Grupę OLX jest dość wyraźnym sygnałem dla konkurentów. Ale także dla pozostałych uczestników rynku. Mimo tak wysokich stawek liczba ogłoszeń na portalach Grupy bije rekordy. Jestem jednak przekonany, że część ogłoszeniodawców zaczęła albo wkrótce zacznie szukać tańszych alternatyw. Co innego zapłacić raz za ogłoszenie, które natychmiast doprowadzi do transakcji. A co innego miesiącami je ponawiać, bezskutecznie czekając na telefony zainteresowanych kupnem.

Partnerzy:



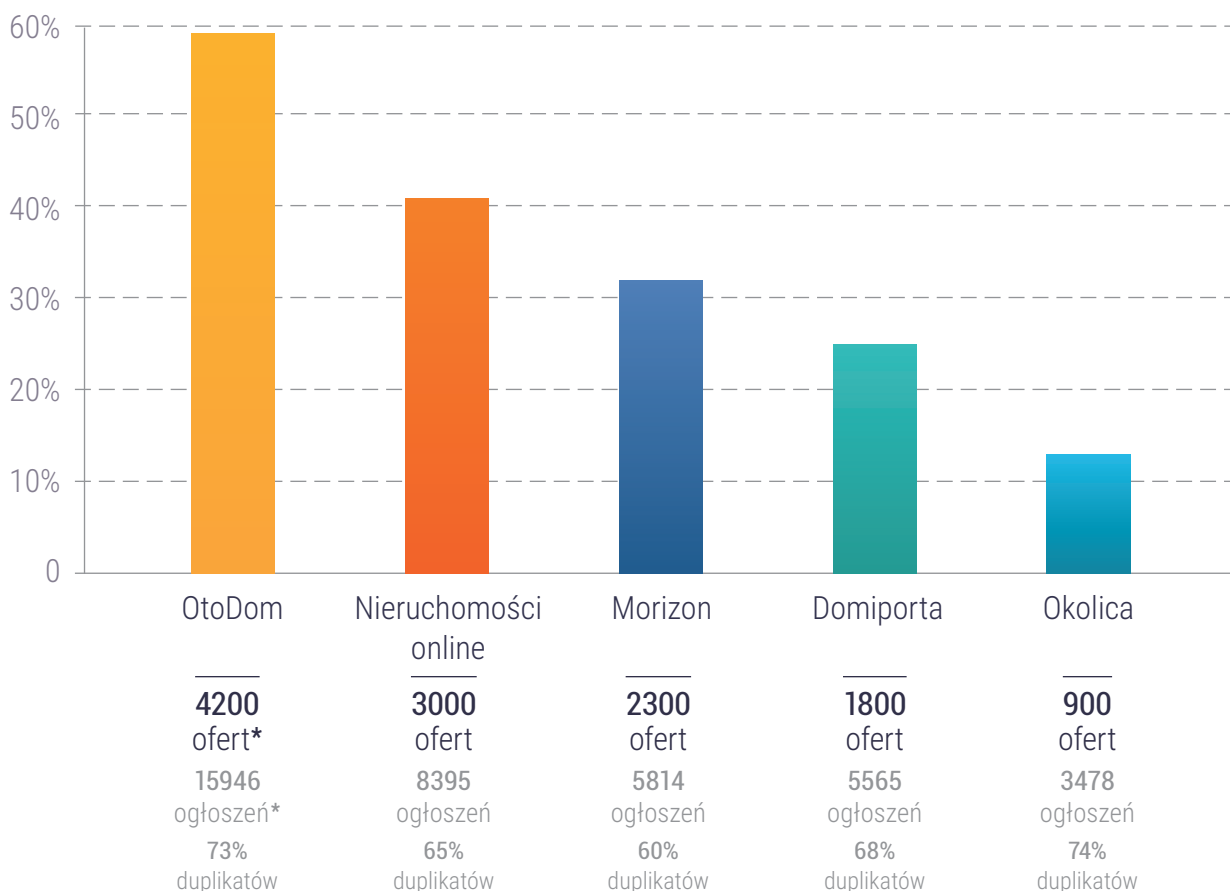
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 7200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



JULIA KOLMER
ADRADAR/UNIREPO

Domów na sprzedaż wciąż przybywa. A gdy w biurze nieruchomości pojawia się nowa oferta, to trafia przeważnie na Otodom. Dzieje się tak w 60% przypadków. W przypadku ofert prywatnych wynik nie jest już tak imponujący – tylko co trzeci dom trafia na najdroższy portal. Kupujący nie powinni zatem lekceważyć Adresowo, które wyrosło na lidera w segmencie domów oferowanych bezpośrednio.

Partnerzy:

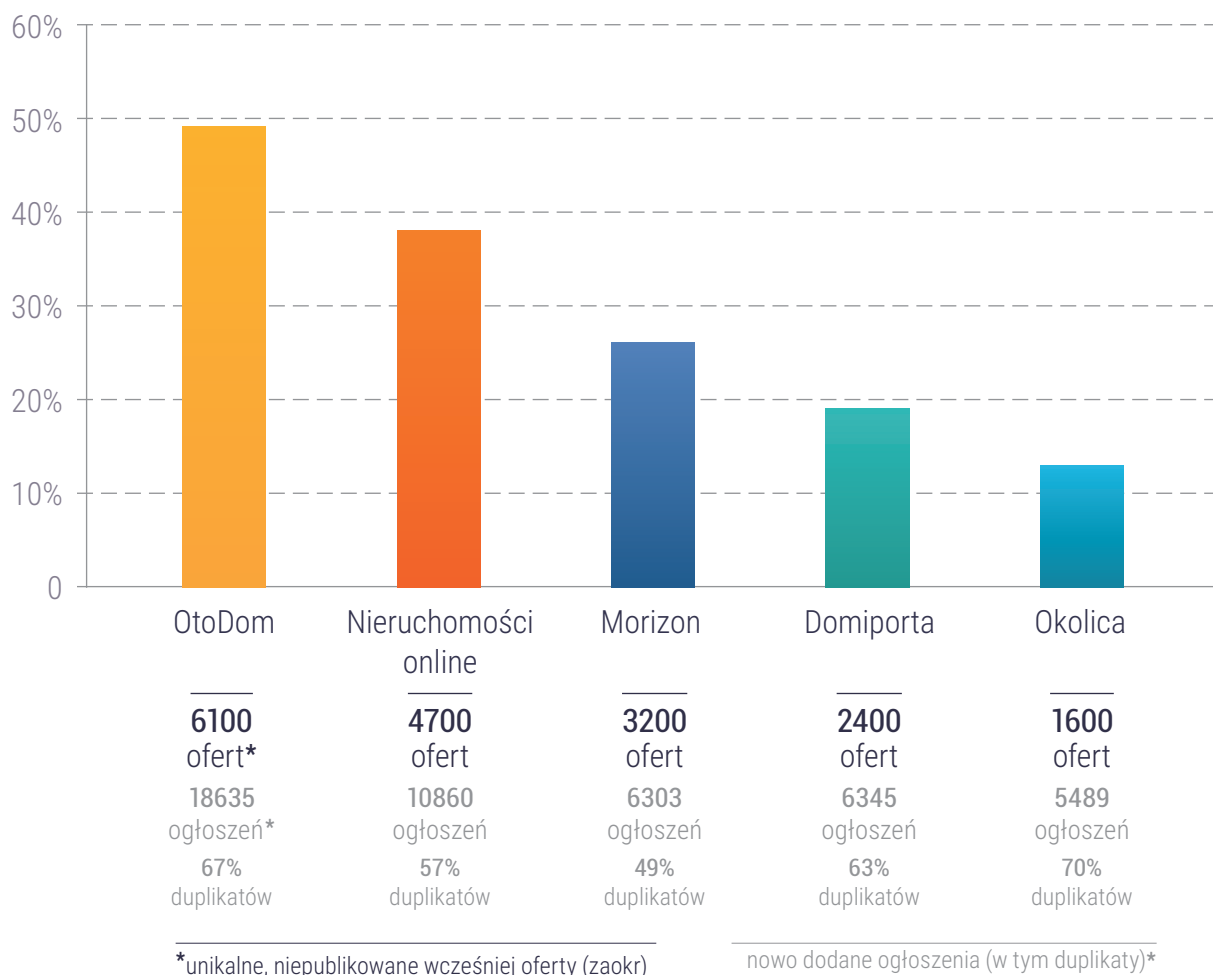


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 12300 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



W zeszłym roku, w kontekście programu Bezpieczny Kredyt 2% jako jedną z hipotez przedstawiliśmy następujące stwierdzenie: „kto mógł skorzystać z prezentu od państwa już to zrobił, a teraz czeka nas stagnacja”. Wygląda na to, że słowa te się sprawdziły. Rynek wydaje się wracać do stanu równowagi i w większości miast pojawiły się już kilkuprocentowe spadki cen transakcyjnych. Pozostaje jednak pytanie o skalę spadków i moment powrotu trendu wzrostowego. Zazwyczaj zbiegało się to w czasie z rozpoczęciem cyklu obniżek stóp procentowych. W tym roku mamy jednak do czynienia z nietypową sytuacją (potencjalne zakończenie konfliktu na Ukrainie). Jakie będą tego efekty? Niezmiernie trudno jest to przewidzieć.

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