

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

WRZESIEŃ
2020



Statystyki z 38 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

POLAK WYNAJMUJE SAM, ALE SPRZEDAŻ POWIERZY JUŻ AGENTOWI

We wrześniowym numerze zajmiemy się analizą znaczenia agencji nieruchomości na polskim rynku. Chcemy również dowiedzieć się, w jakim stopniu Polacy polegają na pośrednikach przy poszukiwaniu potencjalnego kupującego bądź najemcy.

We wrześniu na 38 monitorowanych przez serwis Unirepo portalach pojawiło się łącznie 917795 ogłoszeń sprzedaży nieruchomości:



548 839 mieszkań



143 425 domów



196 570 działek



28 961 nieruchomości komercyjnych

Na niemal 549 000 ogłoszeń mieszkań do sprzedania, zamieszczonych na 38 monitorowanych przez serwis Unirepo portalach, aż 87% stanowiły publikacje agencyjne. Dlaczego zatem twierdzimy, że oferty agencji to „tylko” 69% rynku?

Według naszych danych, po odsianiu duplikatów, na rynek wtórny wprowadzono nieco ponad 40 tysięcy mieszkań do sprzedania. W 69% przypadków (ok. 28 tysięcy ofert) były to oferty agencyjne, dla których próżno szukać w Internecie bezpośredniego numeru telefonu do właściciela.

Partnerzy:



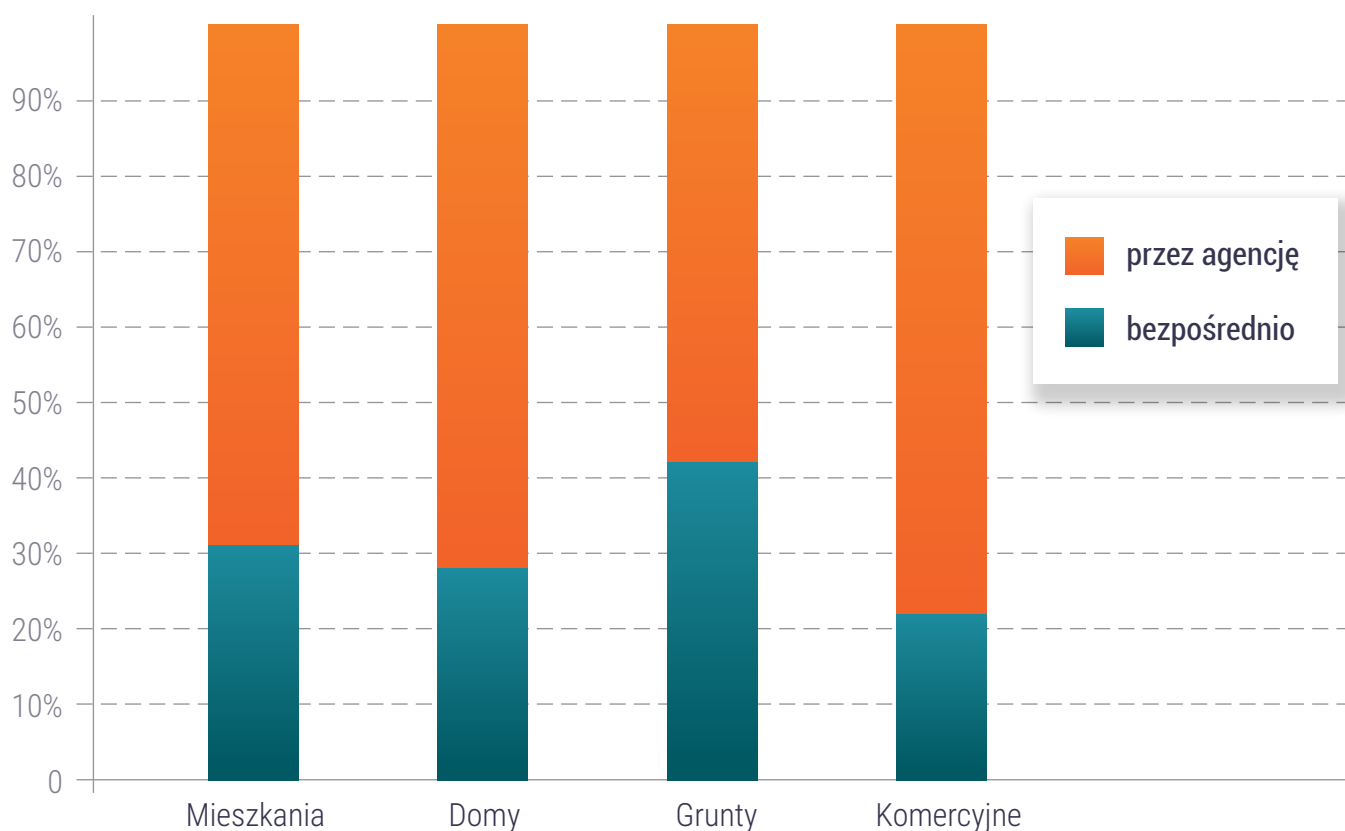
adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Sprzedaż nieruchomości. Bezpośrednio, czy przez agencję?

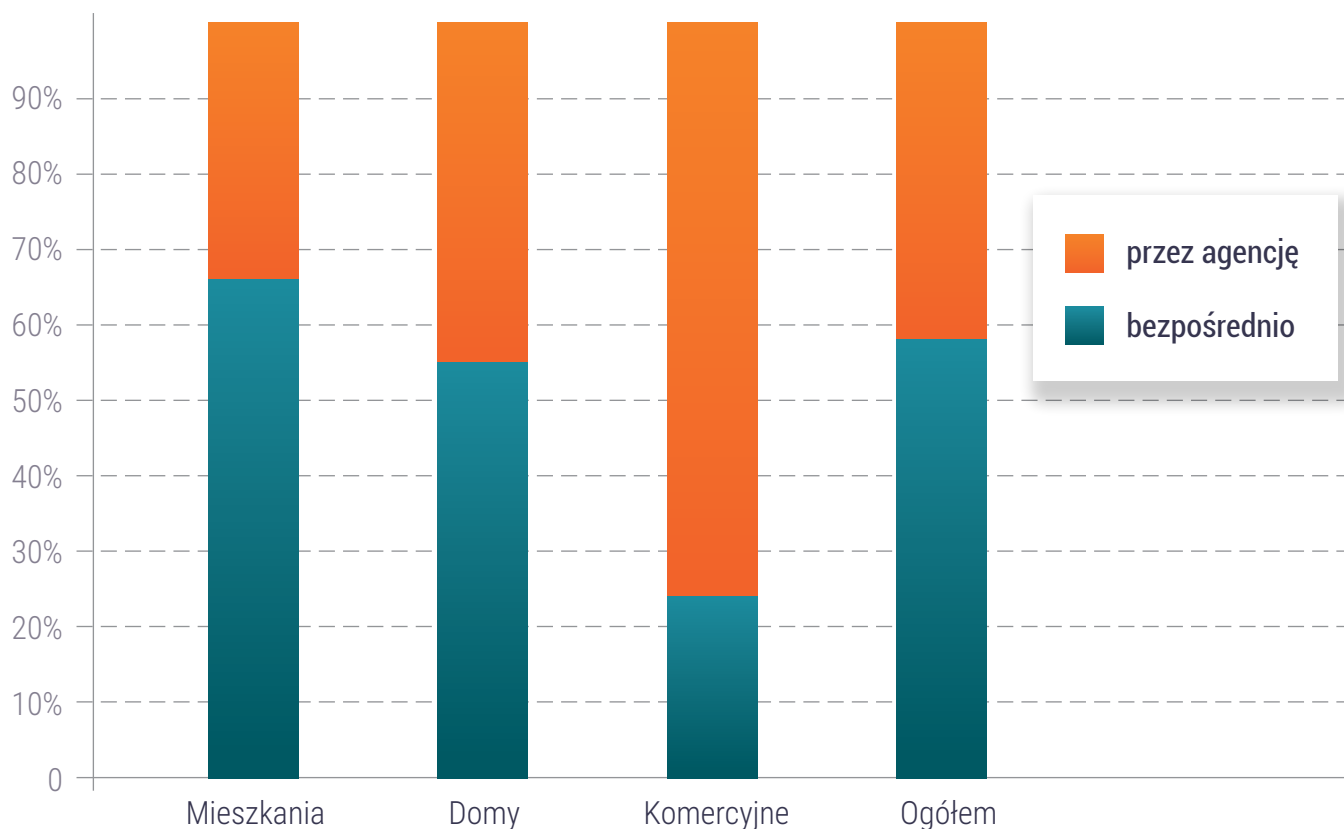


Jedynie w przypadku gruntów siły są mniej więcej wyrównane. 58% działek dostępnych jest tylko w agencjach. A to oznacza, że aż 42% gruntów na sprzedaż ogłaszanych jest bezpośrednio. Może to wynikać z faktu, że oferty działek, znacznie częściej niż domów, a tym bardziej mieszkań, dotyczą małych wiosek i obszarów niezabudowanych. W takich miejscach trudniej nawiązać współpracę z agentem niż w wielkim mieście. Tymczasem bezpośrednio ogłoszenie w Internecie opublikować może każdy, niezależnie od miejsca zamieszkania.

Warto też zauważyć, że w przypadku obiektów komercyjnych udział ofert bezpośrednich wyniósł jedynie 22%. Czyżby właściciele tego rodzaju nieruchomości byli zbyt zapracowani aby samodzielnie zajmować się sprzedażą? A może ten segment wymusza na pośrednikach wyższe standardy obsługi klientów? Być może tu również wpływ ma czynnik większej aktywności agencji w miastach, gdzie ofert nieruchomości biznesowych jest najwięcej.

Wynajem. Bezpośrednio czy przez agencję?

* oferty nieruchomości na wynajem (unikalne, po odsianiu duplikatów).



Jak widać, segment wynajmu prezentuje się zgoła odmiennie od rynku sprzedaży. Ogółem w Internecie pojawiło się we wrześniu 566669 ogłoszeń wynajmu, z czego tylko 92300, czyli 16% stanowiły unikalne oferty.

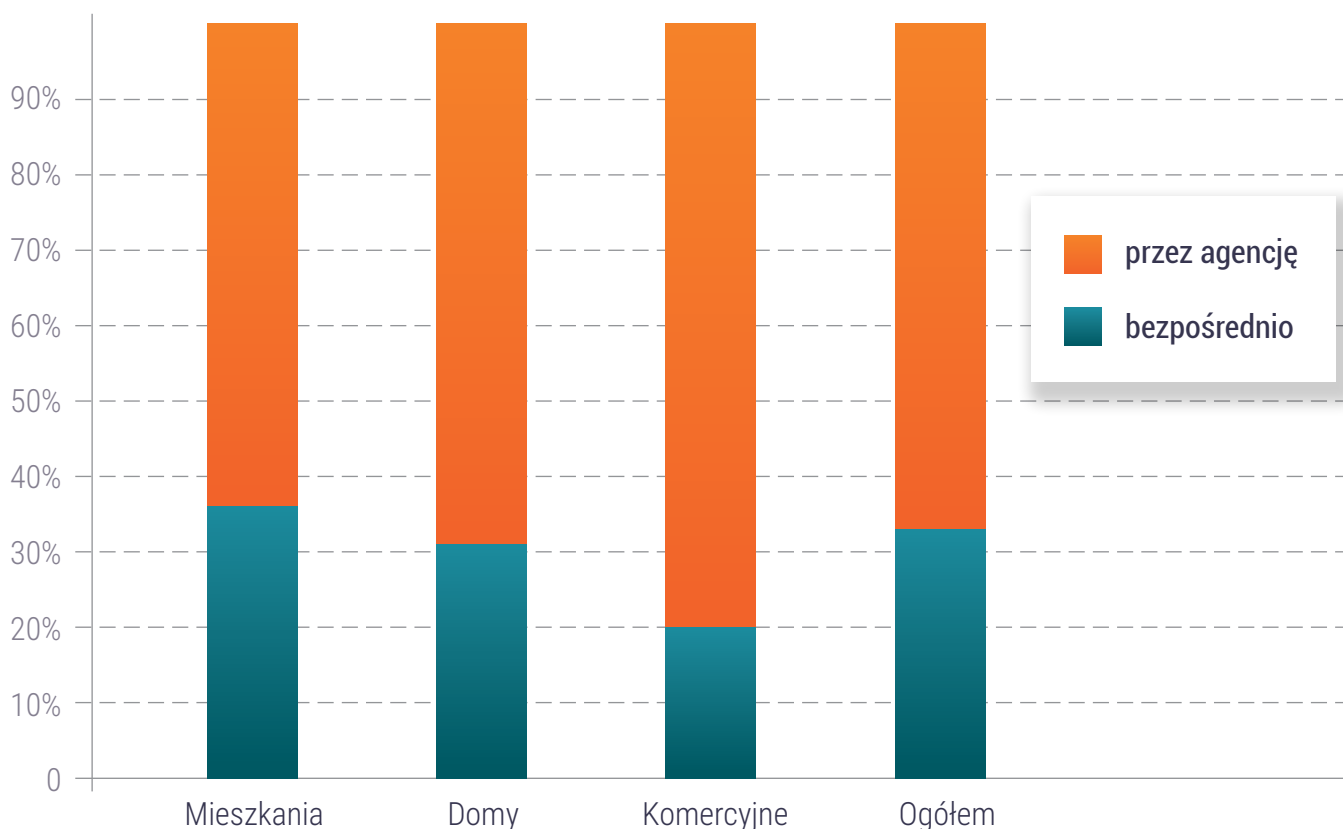
Z naszej analizy wynika, że wynajem nieruchomości większość z nas stara się przeprowadzać własnymi siłami. W rezultacie 58% mieszkań, domów i nieruchomości komercyjnych do wynajęcia pojawia się wyłącznie w postaci ofert bezpośrednich. Szczególnie widoczne jest to w przypadku mieszkań na wynajem, czyli zdecydowanie największej części tego rynku. Tu aż $\frac{2}{3}$ wszystkich ofert pochodzi bezpośrednio od właścicieli, co stanowi odwrócenie sytuacji o 180 stopni w porównaniu z rynkiem sprzedaży. Jedynym odstępstwem od tego trendu są lokale użytkowe, które w $\frac{3}{4}$ przypadków wystawiane są wyłącznie przez agencje. Wynika to jednak ze specyfiki tych nieruchomości.

Czemu Polacy w większości przypadków nie decydują się na zlecenie znalezienia najemcy pośrednikom? Zapewne składa się na to kilka czynników. Przede wszystkim, w erze przed pandemią, znalezienie potencjalnego najemcy zwykle nie było trudne. Poza tym dla wielu właścicieli dodatkowy koszt związany z pośrednictwem, w wysokości jednomiesięcznego czynszu najmu, to opłata zdecydowanie zbyt wygórowana. Co więcej, przy sprzedaży nieruchomości korzystamy z usług pośrednika raz i mamy problem z głowy. W przypadku wynajmu najczęściej szuka się najemcy raz do roku. A zatem prowizja dla agencji nieruchomości to dość istotny, cykliczny koszt w całym procesie.

Również część najemców z góry odrzuca oferty wystawiane przez pośredników. Wiedzą, że oprócz kaucji i czynszu za pierwszy miesiąc (co i tak dla wielu osób jest ogromnym obciążeniem) trzecią tego rzędu opłatę będą musieli uiścić pośrednikowi.

Ogłoszenia nieruchomości na wynajem

* (z wliczonymi duplikatami):



Warto jednak zaznaczyć, że mimo przewagi właścicieli na rynku wynajmu pod względem unikalnych ofert, to biorąc pod uwagę wszystkie publikowane ogłoszenia, agencje ponownie wysuwają się na czoło. Za sprawą lawinowego powielania ofert $\frac{2}{3}$ wszystkich publikacji w Internecie pochodzi od agencji.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

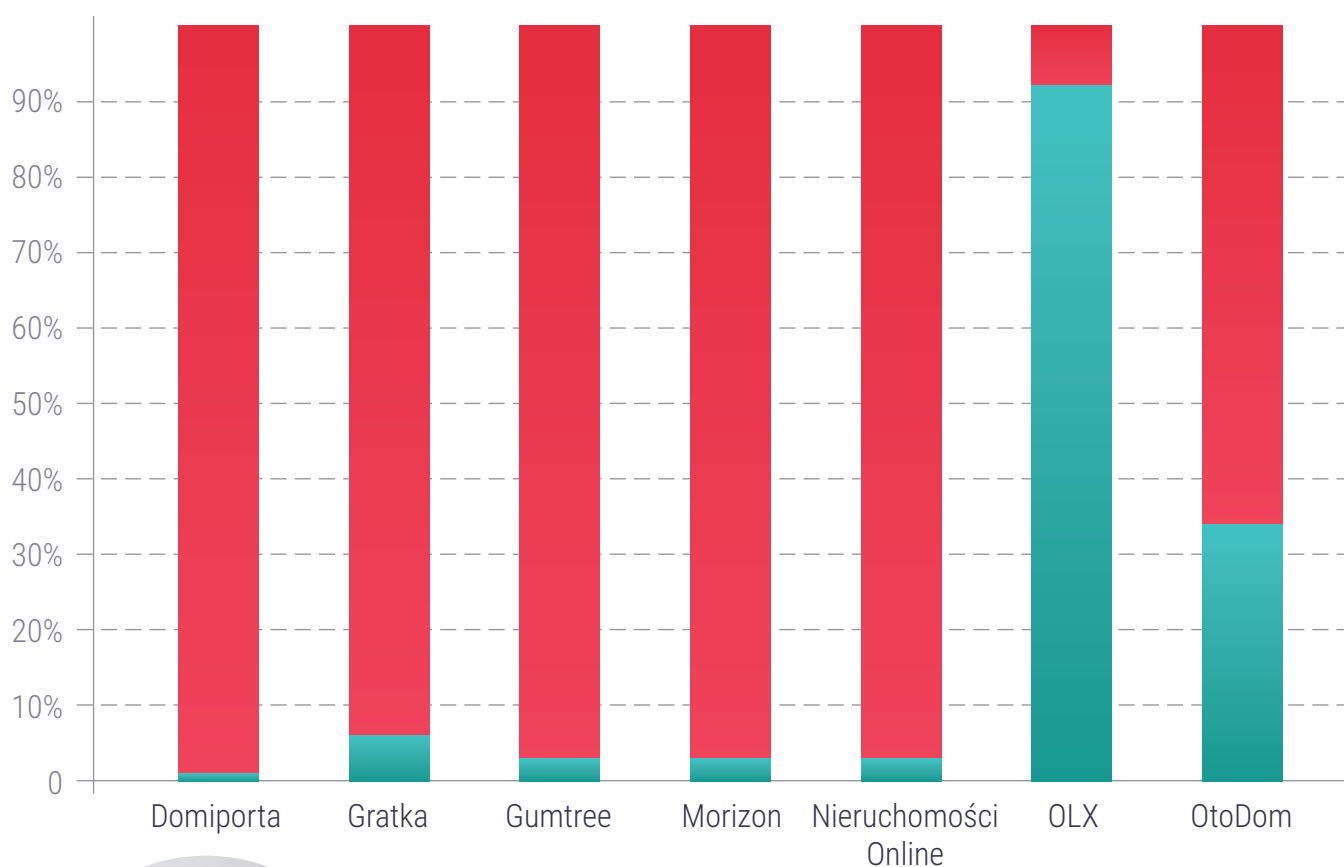
PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

[Sprawdź](#)



A jak proporcje między ogłoszeniami bezpośrednimi i agencyjnymi wyglądają na najpopularniejszych portalach ogłoszeniowych? Obrazujemy to na poniższych wykresach. Jako wyznacznik przyjęliśmy liczbę faktycznych ogłoszeń, jaka pojawiła się na danym portalu. Pokazuje to ogromną skalę duplikowania ofert przez agencje, szczególnie te najczęściej odwiedzane przez użytkowników. Dość powiedzieć, że poza serwisami OLX i OtoDom średnia liczba bezpośrednich ogłoszeń nie przekracza 10%.

Mieszkania na sprzedaż



BARTŁOMIEJ GŁUCHOWSKI
ADRADAR/UNIREPO

 agencyjne
 bezpośrednie

Czy kluczem do popularności danego portalu nie jest po prostu liczba dostępnych na nim ofert bezpośrednich? W świadomości wielu naszych rodaków utarło się przekonanie, że bezpośrednio znaczy tanio. Może to dlatego serwisy z grupy OLX cieszą się tak dużą popularnością?

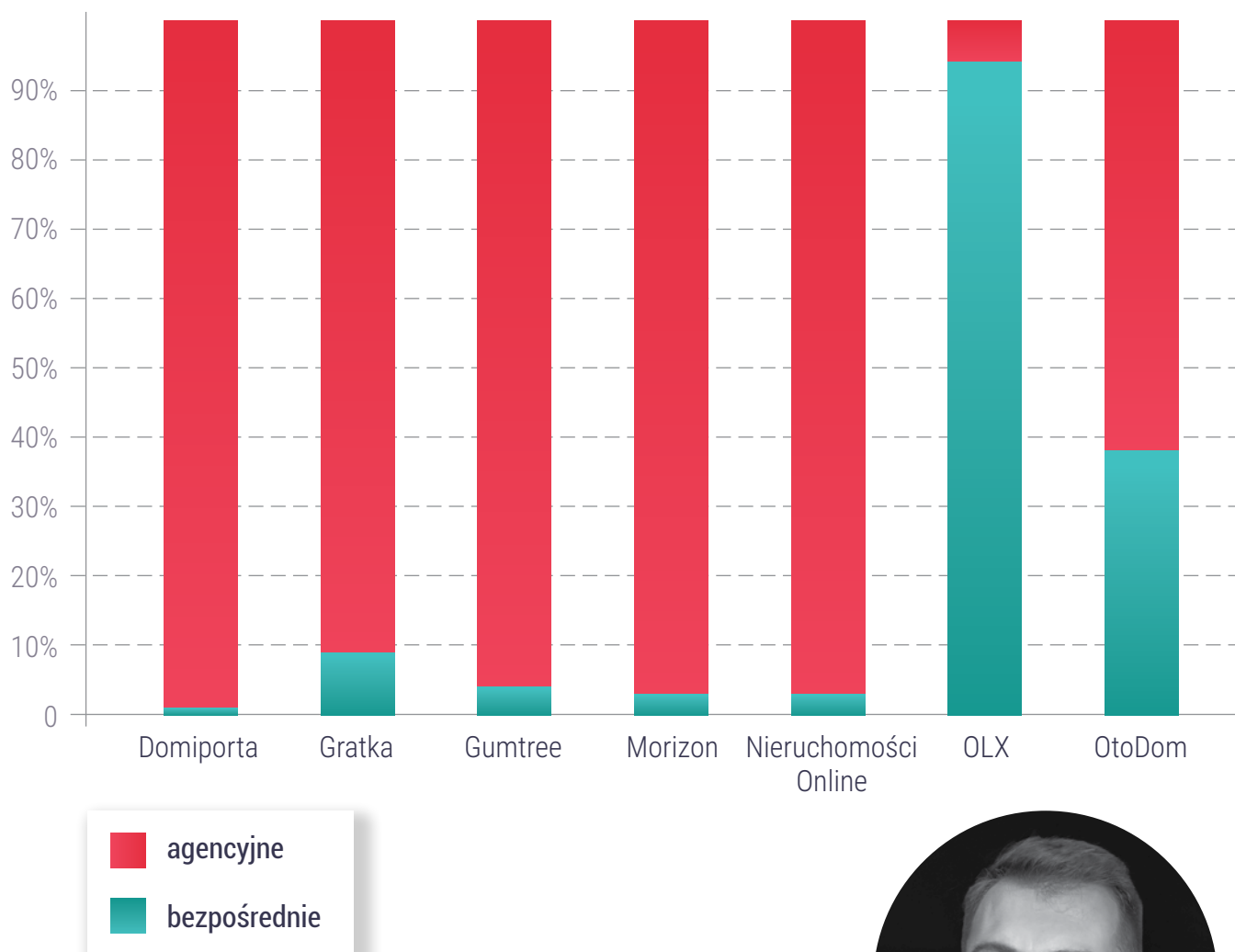
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż



MACIEJ BIS
EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Cóż to trudnego, sprzedać dom? Wystarczy wystawić ofertę, przyjąć osobę oglądającą, porozumieć się co do warunków i podpisać umowę. Polak potrafi. Przecież to banalne... w okresie wzrostu i łatwej dostępności kredytów.

W okresie spowolnienia pandemicznego, gdy w dramatyczny sposób maleje liczba klientów kredytujących zakup, pojawiają się pierwsze problemy. Brak zainteresowania, oferty znacznie poniżej oczekiwań, ogłoszenia wiszące miesiącami. Pojawia się też myśl – a może coś robię źle, może czegoś nie wiem? Wtedy ręka wędruje do telefonu, w poszukiwaniu numeru do jak najlepszego, sprawdzonego pośrednika. Nie ma, że drogo, liczy się skuteczność. Polak płaci, Polak wymaga. I modli się, by nie był tym „mądrym po szkodzie”.

Co przyniesie przyszłość, nie wiadomo. Jeśli jednak zła sytuacja na rynku kredytów hipotecznych będzie się utrzymywać, spodziewam się znaczącego wzrostu zleceń dla sprawdzonych pośredników.

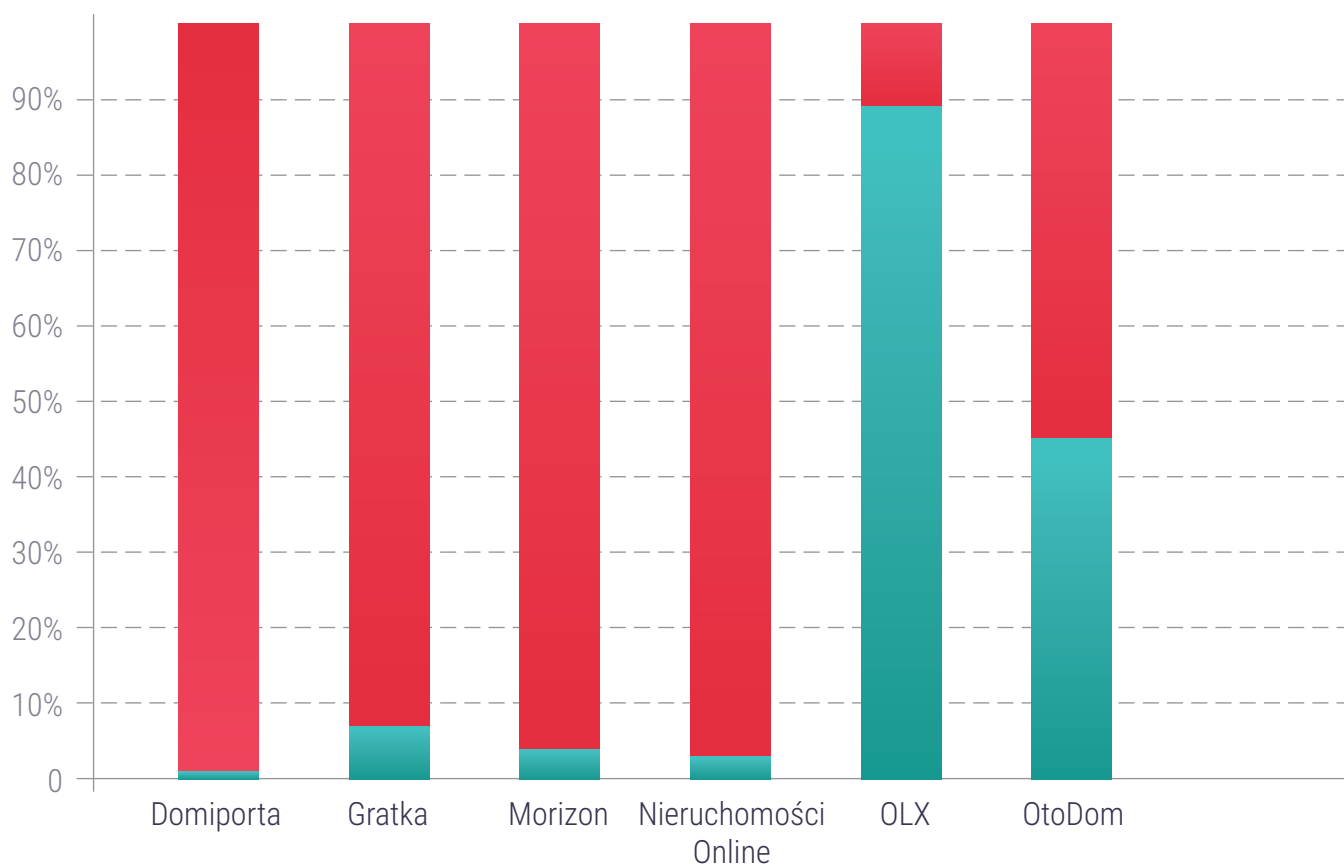
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne na sprzedaż



KRZYSZTOF KOTLARSKI
ADRADAR/UNIREPO

Nieruchomości komercyjne stanowią niezwykle ciekawy segment rynku. Z jednej strony, portale na których przeważają ogłoszenia agencyjne w przypadku nieruchomości niemieszkalnych wypełnione są publikacjami pośredników niemal w 100%. Z drugiej jednak strony, to właśnie w tym segmencie odnajdziemy najwięcej ogłoszeń bezpośrednich publikowanych na OtoDom. Z jakiegoś powodu właściciele, chcący zbyć budynki i lokale komercyjne bez udziału pośredników, upodobali sobie właśnie ten portal. Jest to odwrotny trend niż w przypadku OLX, który w tym segmencie oferuje mniej ogłoszeń bezpośrednich niż w kategorii mieszkań i domów.

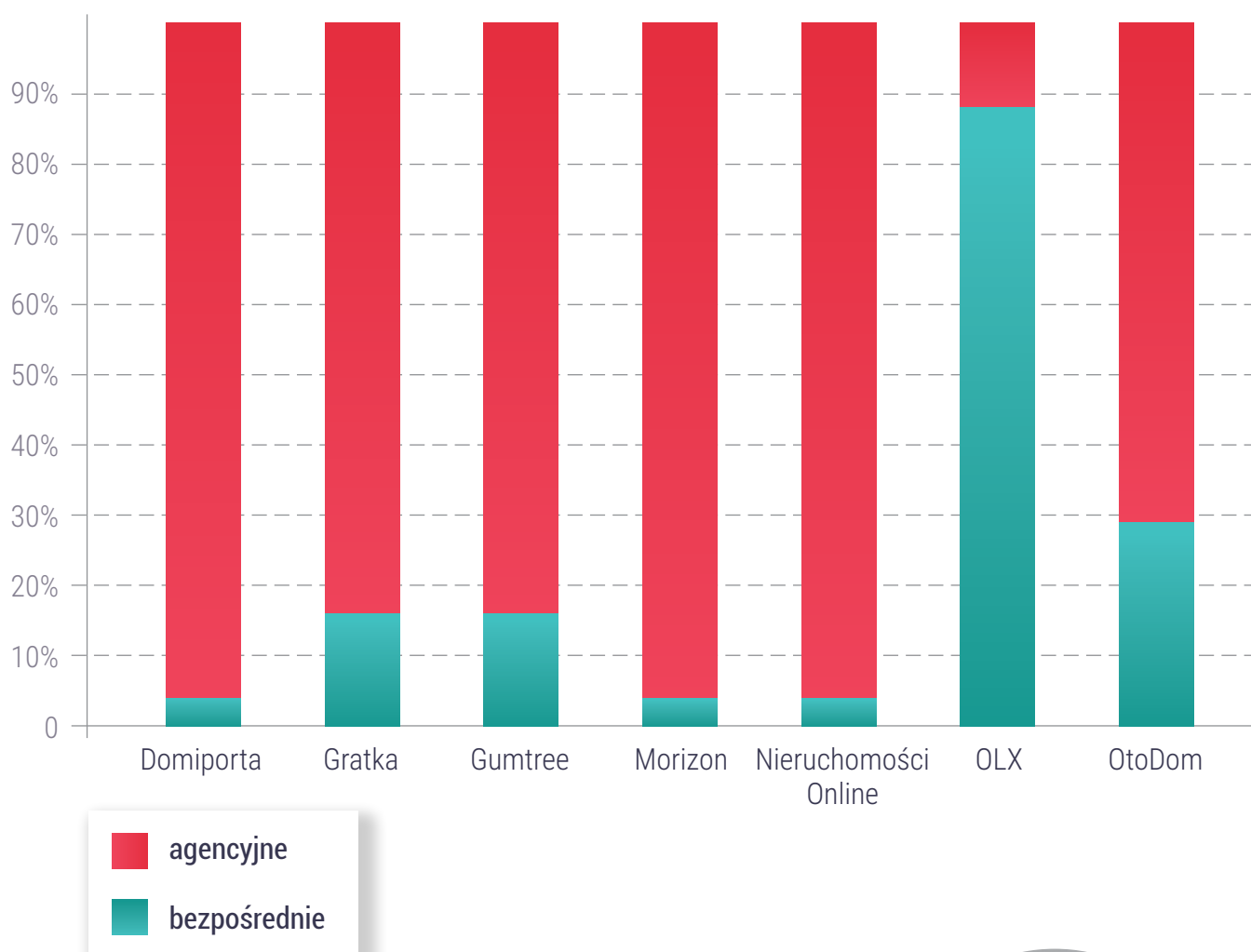
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania na wynajem:

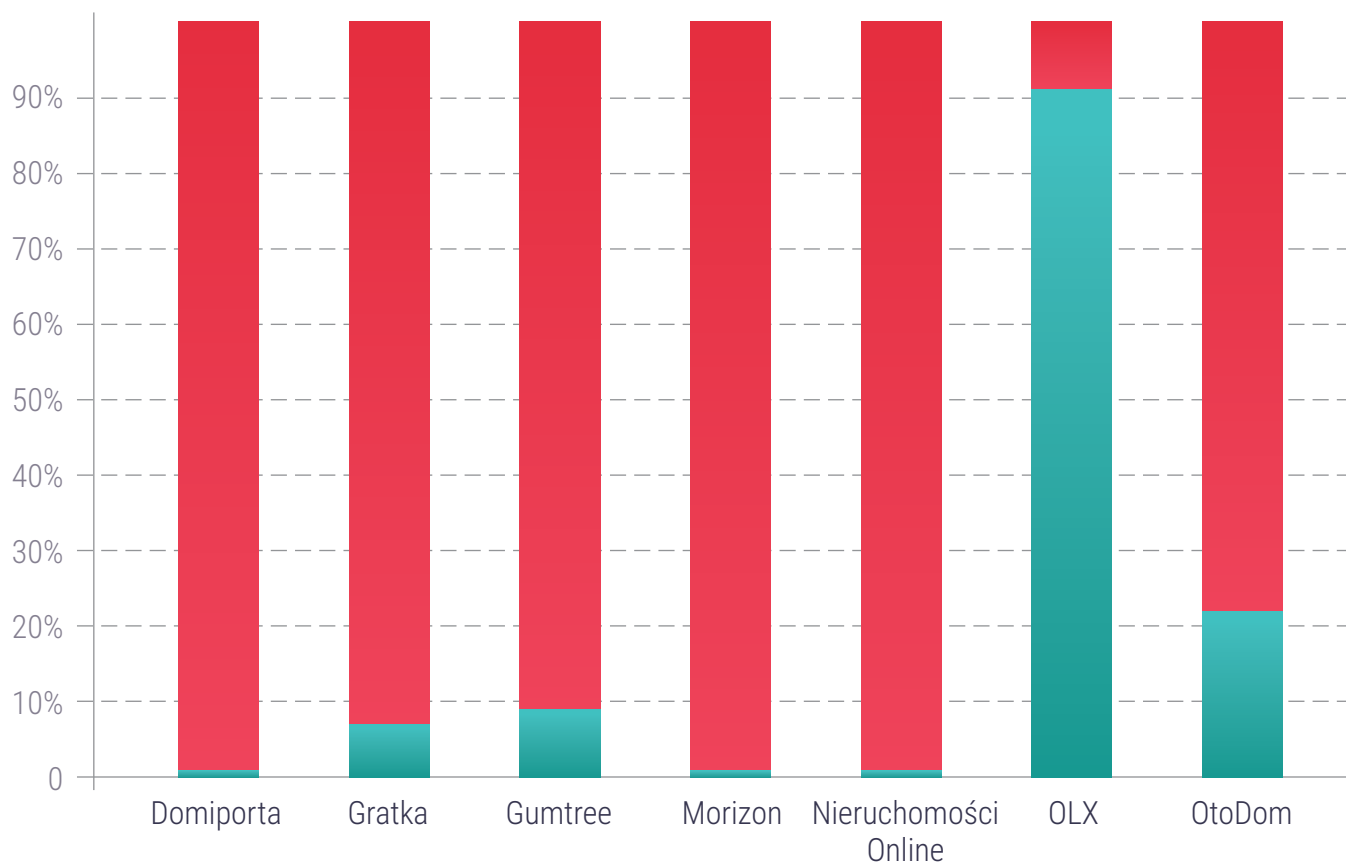


KAROLINA GRUDZIŃSKA
TUR NIERUCHOMOŚCI



Patrząc na wykresy analizujące udział pośredników w ogłoszeniach wynajmu możemy zwrócić uwagę na faktycznie niezwykle determinację agencji w chęci znalezienia najemców mieszkań. Na jedną unikalną ofertę przypada jej publikacja średnio 6 razy. Pytanie czy i jak szybko najemcy rezygnują z przekopywania się przez bliźniacze ogłoszenia pośredników w drodze do odnalezienia bezpośredniej oferty właściciela?

Domy na wynajem



 agencyjne
 bezpośrednie



ROBERT KULIGA
MIESZKANICZNIK

Według mnie jednym z powodów, dla których Polacy niezbyt chętnie korzystają z usług pośredników przy transakcjach wynajmu jest również fakt, iż niewielu agentów potrafi i chce rzetelnie wyszukać i zweryfikować najemców. Tymczasem wiedza na temat ich wiarygodności i wypłacalności jest kluczowa dla właścicieli, szczególnie biorąc pod uwagę polskie realia ustawy o ochronie praw lokatorów i obecną sytuację pandemiczną. Niestety, wielu agentów traktuje segment wynajmu jak pracę dorywczą co, biorąc pod uwagę wysokie prowizje, z pewnością nie satysfakcjonuje klientów.

Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne na wynajem



Wynajem nieruchomości komercyjnych podlega tym samym trendom, co cały segment wynajmu – dzielą i rządzą tu niemal wyłącznie agencje. Właścicielom starającym się uniknąć pracy z pośrednikiem pozostaje właściwie tylko jeden ostatni bastion, jakim jest serwis OLX. Nawet portal OtoDom, który w przypadku sprzedaży budynków i lokali niemieszkalnych oferował niemal połowę ofert bezpośrednich, w segmencie wynajmu dostosowuje się do reszty. Być może ma to związek ze wspomnianym lenistwem niektórych agentów przy szukaniu najemców i ograniczaniem się wyłącznie do wielokrotnego i masowego kopiowania ogłoszeń.

Powyższe dane pokazują, że nie tylko serwisy takie jak Gethome czy Szybko są zarezerwowane wyłącznie dla agencji nieruchomości. Niemal same publikacje agencyjne znajdują się również na takich portalach jak Morizon, Nieruchomości Online, Domiporta, Gratka, a nawet Gumtree. Podobnie jak wynikało z naszych ogólnych wyliczeń, na portalach również agenci dominują silniej w sektorze sprzedaży, niż w wynajmie. Nawet tam jednak na większości portali znajdziemy ponad 80% ogłoszeń agencyjnych.

Skoro więc 31% nieruchomości wystawionych na sprzedaż we wrześniu została upubliczniona przez właścicieli, to gdzie się one podziały? Pokazuje to nieugiętą determinację pośredników w taśmowym dublowaniu pozyskanych ofert, które następnie zasypują portale.

Obraz polskiego rynku nieruchomości, który wyłania się z przeprowadzonej analizy, jest dość klarowny. Jeżeli mamy zamiar sprzedać nieruchomość, większość z nas trafia pod opiekę pośrednika. Jeżeli interesuje nas wynajem – raczej będziemy starali się znaleźć chętnego samodzielnie.

Nieco większym wyzwaniem w ocenie Polaków jest transakcja w przypadku domów. Zdecydowanie więcej osób niż w przypadku mieszkań decyduje się wówczas na pomoc agenta, zarówno przy sprzedaży, jak i wynajmie. Z kolei oferty lokali niemieszkalnych są już zdominowane przez pośredników – w kontakcie z klientami biznesowymi wolimy postawić na specjalistów, a nie własne umiejętności.

Krajowe portale nieruchomości również są pod tym względem dość wyraźnie podzielone. Podczas gdy właściciele jak w dym uderzają na OLX, a ostatnio także Adresowo, to agencje panują niepodzielnie na większości innych serwisów. Miejsc gdzie potencjalny kupujący lub wynajmujący może zapoznać się zarówno z szerokim wyborem ogłoszeń agencyjnych, jak i bezpośrednich, jest niewiele. Zaliczyć do nich można portale OtoDom, ewentualnie Gumtree oraz serwisy regionalne, takie jak OgłoszeniaTrójmiasto.

**Zachęcamy do skorzystania z naszego narzędzia
dla biur nieruchomości**

BEZPOŚREDNIE OFERTY NIERUCHOMOŚCI Z 38 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