

# PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

**PAŹDZIERNIK**  
2020



Statystyki z 38 portali dostarcza:



# TRIKI POŚREDNIKÓW WPROWADZAJĄ CHAOS NA PORTALACH NIERUCHOMOŚCI

W październikowym numerze „Portali ogłoszeniowych w liczbach” bierzemy pod lupę ogłoszenia bezpośrednie. Naszym celem było ustalenie, ile z nich opublikowanych zostało naprawdę przez właścicieli. Okazuje się, że średnio 11% ofert, opisanych jako prywatne, umieszczonych zostało w Internecie przez pośredników!

**W październiku na 38 monitorowanych przez serwis Unirepo portalach pojawiło się łącznie 1 589 481 ogłoszeń sprzedaży i wynajmu nieruchomości. To zdecydowanie rekord ostatnich miesięcy.**

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	598 324	401 249	mieszkań
	155 790	21 627	domów
	41 054	160 661	nieruchomości komercyjnych
	210 663		działek

W tej liczbie znajdują się 338644 ogłoszenia, których autorzy twierdzą, że są one bezpośrednie. Niemal 40 tysięcy z nich to ogłoszenia agentów nieruchomości podszywających się pod osoby prywatne.

Partnerzy:



## **Dlaczego agenci podszywają się pod właścicieli?**

Najważniejszą przyczyną tego stanu rzeczy jest zapewne ograniczone zaufanie kupujących do pośredników, z którym nierozdzielnie związana jest wrodzona w nas chęć wynegocjowania jak najniższej ceny.

Kupujący, w powszechnym mniemaniu, nie zyskuje na pośrednictwie agenta wiele. Być może jedynie większą gwarancję uczciwego i profesjonalnego podejścia. Wielu nabywców uznaje, że to za mało by opłacać usługi agencji i woli zgłosić się bezpośrednio do właściciela danej nieruchomości.

Skąd więc pomysł agentów na publikowanie ogłoszeń jako bezpośrednich? Przecież fortel zostanie prędzej czy później odkryty przez potencjalnego kupującego. To dla agencji jest już jednak nieistotne. Ile osób, które wykonają telefon w przeświadczeniu, że dzwonią do właściciela zrezygnuje, gdy dowie się, że stoi za nim agencja nieruchomości? Kupujący przede wszystkim nie chcą także tracić czasu na przeglądanie setek zduplikowanych ofert agencyjnych zapychających wiele portali. Wolą więc zawęzić poszukiwania do ogłoszeń bezpośrednich. Gdy uda się już znaleźć ciekawą ofertę, informacja kim rzeczywiście jest oferent dla wielu nie jest kluczowa. Pamiętajmy, że jako osoby prywatne kupujący nie mają dostępu do narzędzi takich jak Unirepo, odsiewających agencyjne duplikaty automatycznie. Są one zarezerwowane wyłącznie dla pośredników.

## **Czym są multiportale i dlaczego mają ograniczoną skuteczność?**

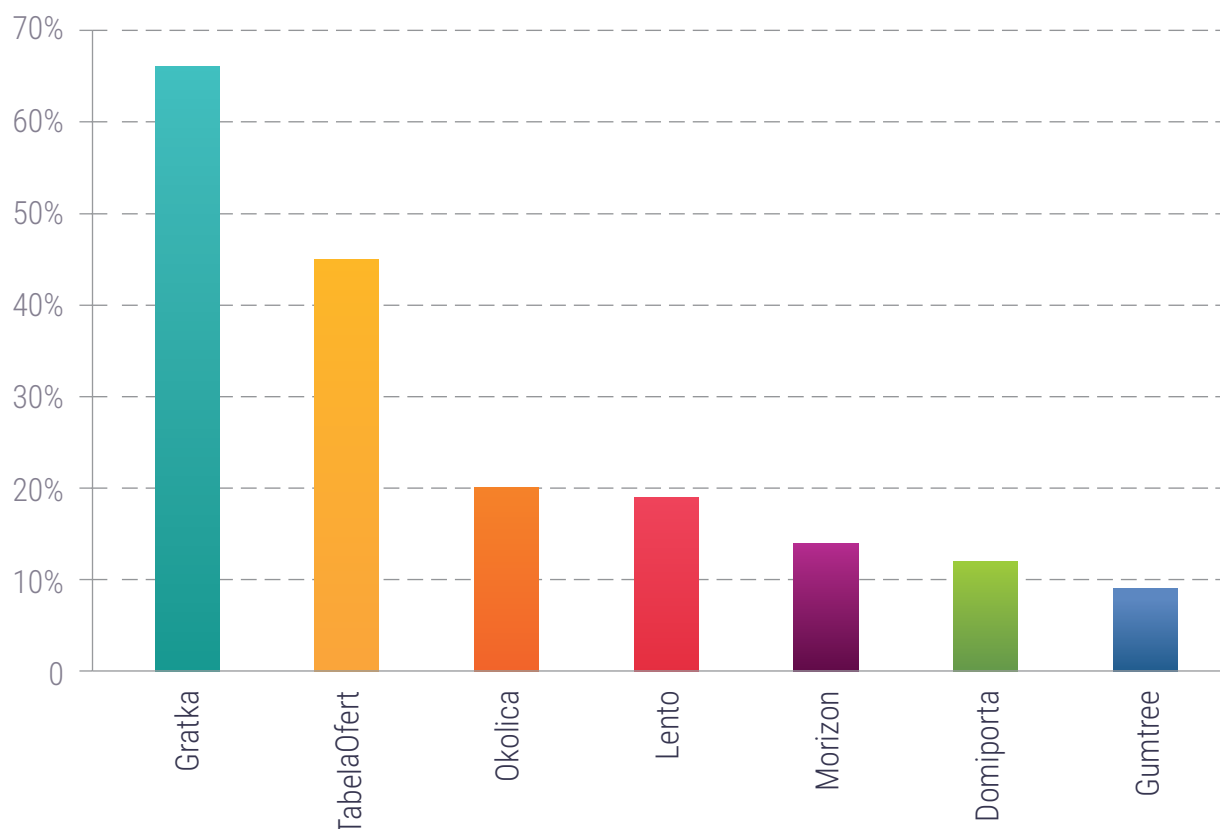
Inną kategorią ofert sprawiających trudności portalom ogłoszeniowym są publikacje tzw. multiportali, czyli stron oferujących użytkownikom jednoczesną publikację ogłoszenia na kilku lub nawet kilkudziesięciu portalach.

Choć z perspektywy oferenta brzmi to zachęcająco, to niestety na większości portali takie ogłoszenia tworzą ofertowy śmietnik. Większość stron z ogłoszeniami traktuje je jak oferty agencyjne, co znacznie obniża ich skuteczność. Chlubnym wyjątkiem jest tu serwis Morizon, który potrafi rozpoznać ogłoszenia z multiportali i prawidłowo klasyfikuje je jako bezpośrednie.

## **Jak portale radzą sobie problemem fałszywego klasyfikowania ogłoszeń?**

Na popularnych portalach, takich jak Gumtree, Domiporta czy Morizon współczynnik ogłoszeń niewłaściwie oznaczonych jako bezpośrednie waha się między 10 a 15%, czyli na średnim poziomie.

## Fałszywie bezpośrednie



Warto zwrócić uwagę na stosunkowo niewielki odsetek fałszywych ofert bezpośrednich w serwisie Gumtree. Portal ten z pewnością nie należy do szczególnie restrykcyjnych pod względem selekcji ofert. Tu jednak staje na wysokości zadania.

Wstydlivym liderem okazuje się serwis Gratka, gdzie fałszywe ogłoszenia bezpośrednie stanowią aż 66% wszystkich publikacji. W październiku oznaczało to ponad 11 tysięcy oszukanych ofert! Warto jednak zauważyć, że serwis Gratka nie pozwala na zawężenie wyników wyszukiwania do samych ogłoszeń prywatnych. Oferty takie nie są też specjalnie oznaczone, jak to ma miejsce na pozostałych portalach.

A zatem jeśli zamiast nazwy firmy przy ogłoszeniu pojawia się samo imię i nazwisko, można mieć nadzieję, że będzie to ogłoszenie bezpośrednie. Tak się jednak zazwyczaj nie dzieje i dopiero po wykonaniu telefonu okazuje się, że po drugiej stronie kryje się agent.

**66% fałszywie  
bezpśrednich  
ofert na Gratce**

Z kolei na uznanie za wyniki w walce z fałszywymi ofertami bezpośrednimi zasługują serwisy takie jak Sprzedajemy czy Ogloszenia.trojmiasto.pl, gdzie pomimo sporej liczby ofert współczynnik niewłaściwych klasyfikacji wyniósł odpowiednio 3% i 4%.

WYSZUKIWARKA OKAZJI  
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



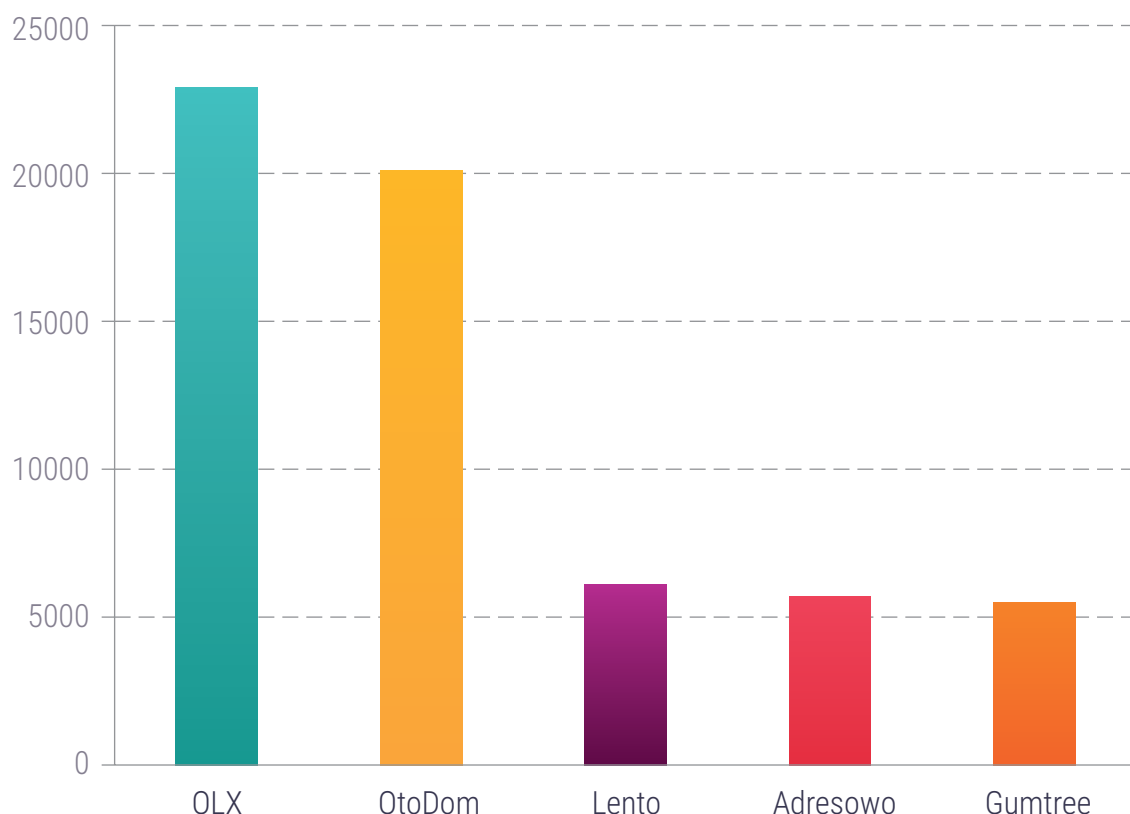
**adradar**

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

[Sprawdź](#)



## Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie



**MARCIN JAŃCZUK**  
METROHOUSE

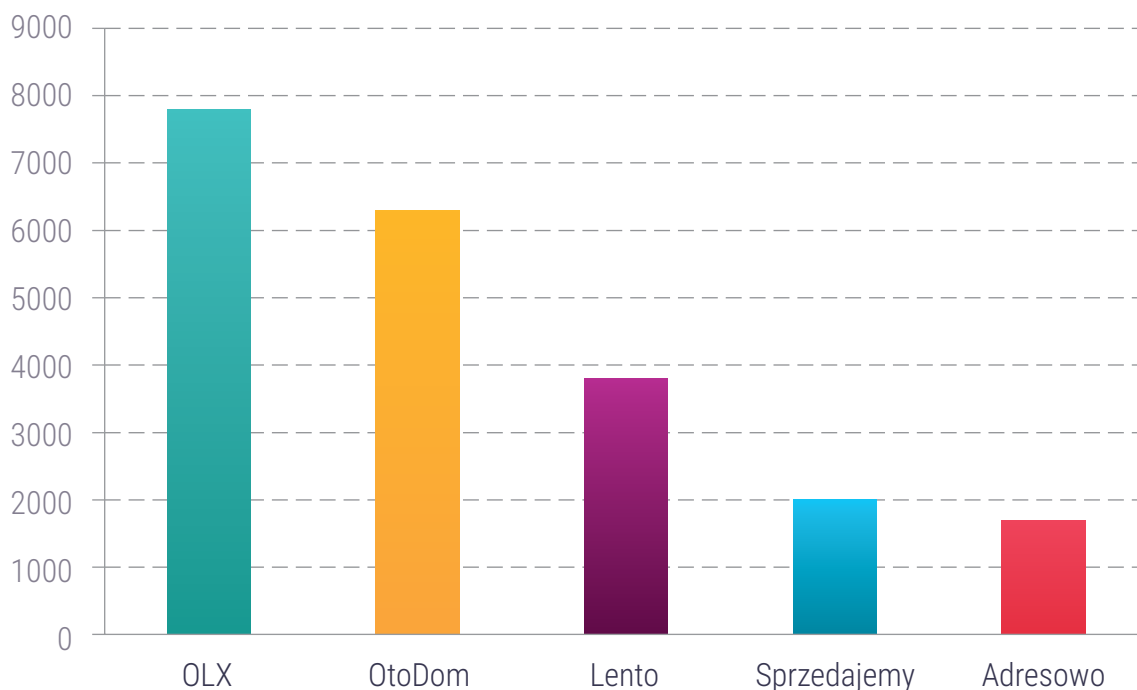
Sprzedający mieszkania upodobali sobie zamieszczanie ofert zwłaszcza na dwóch portalach, czyli OLX i OTODOM. Wydaje się, że duży wpływ na taki stan rzeczy ma oferta tych serwisów skierowana do indywidualnych klientów – przy zamieszczeniu ogłoszenia na Otodom w wariantcie optymalnym, oferta jest także widoczna na OLX-ie. Dość wysoka cena ekspozycji ogłoszenia na obu portalach nie jest, jak widać, barierą we współpracy z portalem. Zapewne duże znaczenie ma tu pozycjonowanie marek OTODOM i OLX, prowadzone kampanie, a może przeświadczenie klientów o większej skuteczności tych serwisów. Pozostałe portale z czołówki kuszą darmowym zamieszczaniem ogłoszeń, co nie przekłada się jednak na możliwość skutecznego konkurowania z liderami. Zdumiewający jest brak w czołówce innych znanych marek, co być może świadczy o świadomej strategii oparcia biznesu na ofertach agencyjnych i inwestycjach deweloperów.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Domy sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie



**MACIEJ BIS**  
EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Jest oczywiste, że pośrednik podszywający się pod osobę prywatną chce wyrzucić na potencjalnie zainteresowanych osobach wrażenie, jakoby dane ogłoszenie nie zawierało dodatkowo płatnej prowizji za usługi pośrednika. Przy umowach otwartych jednoznacznie jest to negatywna praktyka. W przypadku posiadania ofert na wyłączność, gdzie jedynym zleceniodawcą pośrednika jest strona sprzedająca, wydaje się na pierwszy rzut oka, że „fałszywie bezpośrednie” ogłoszenie może nie mieć negatywnego wpływu na portfel kupującego. Niestety, ostatecznie prowizję pośrednika zawsze płaci kupujący, niezależnie od tego, kto fizycznie wykonuje przelew. Szukając ofert prywatnych, strona kupująca liczy na niższą cenę, niższą o koszt prowizji agencji. I ma prawo czuć się potraktowana nie do końca uczciwie.

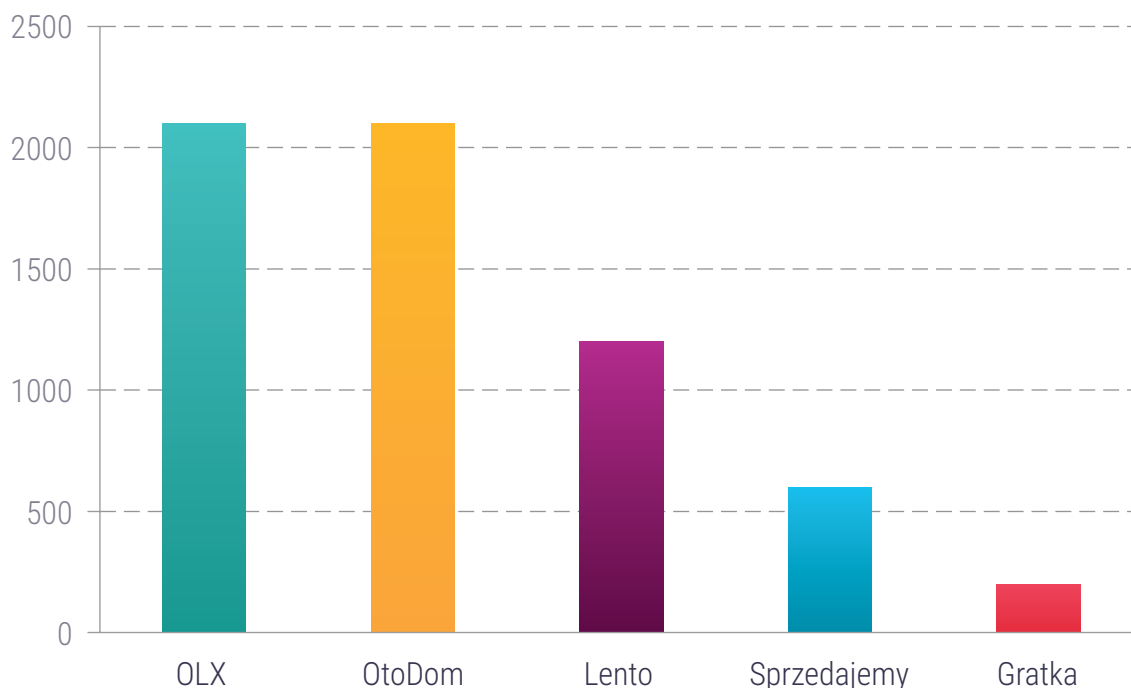
Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Nieruchomości komercyjne sprzedaż

– ogłoszenia bezpośrednie



**IWO GURDEK**  
NOWODWORSKI ESTATES

Dość często pojawiającym się zarzutem pod adresem agentów nieruchomości jest stosowanie przeróżnych, czasami wątpliwych moralnie, zabiegów, które mogą wprowadzić klientów w błąd. Najczęstszym z nich jest właśnie publikowanie przez pośredników swoich ogłoszeń jako „bezpośrednich” ofert od właściciela mieszkania. Potencjalnie taka oferta faktycznie ma szansę zyskać większą liczbę wyświetleń od osób, które na wstępie zrezygnowały z ofert od pośredników. Jest to jednak działanie bardzo krótkowzroczne. Docelowo udział agenta musi jednak wyjść na jaw, dlatego skutkuje to niestety zepsuciem relacji i negatywnym odbiorem zarówno oferty, jak i samego pośrednika. Każdy sam najlepiej wie, kogo prędzej poleci swoim znajomym: naciągacza, który szuka jednorazowego zarobku czy partnera, z którego wiedzy, doświadczenia i ekspertyzy możemy korzystać przy każdej transakcji.

Partnerzy:

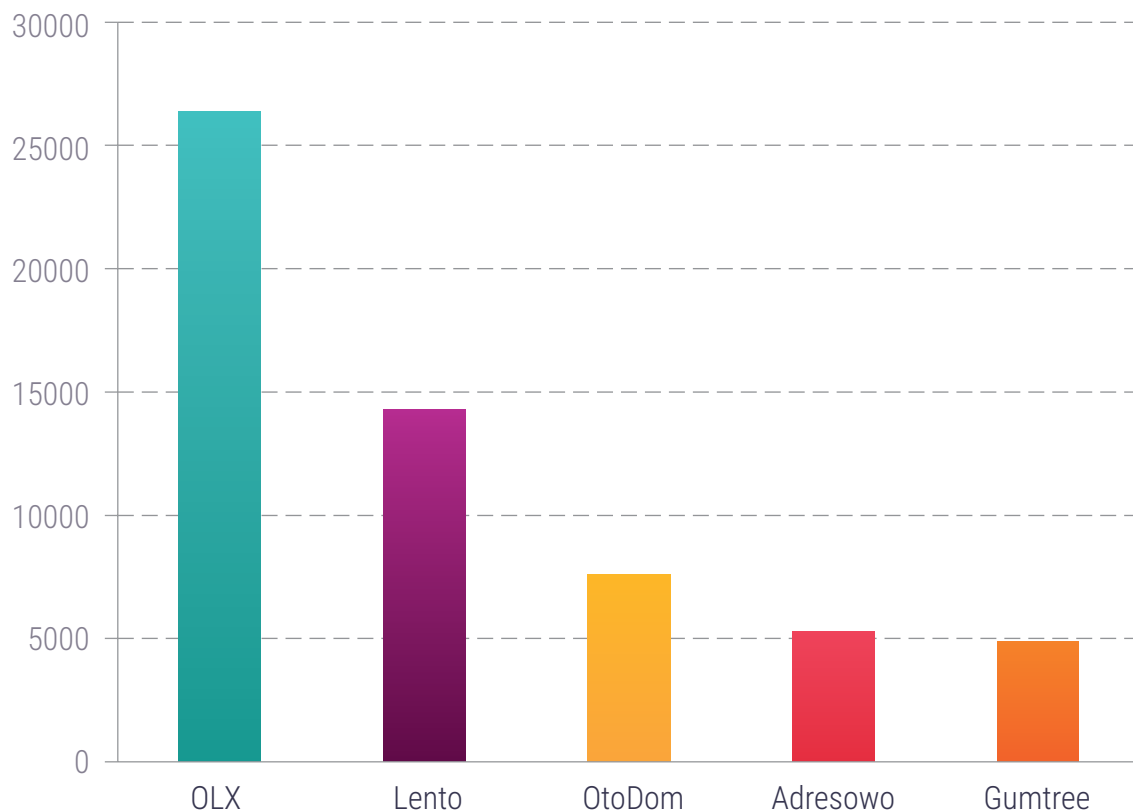


**UNIREPO**

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW



## Działki sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie



**KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI**  
SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI

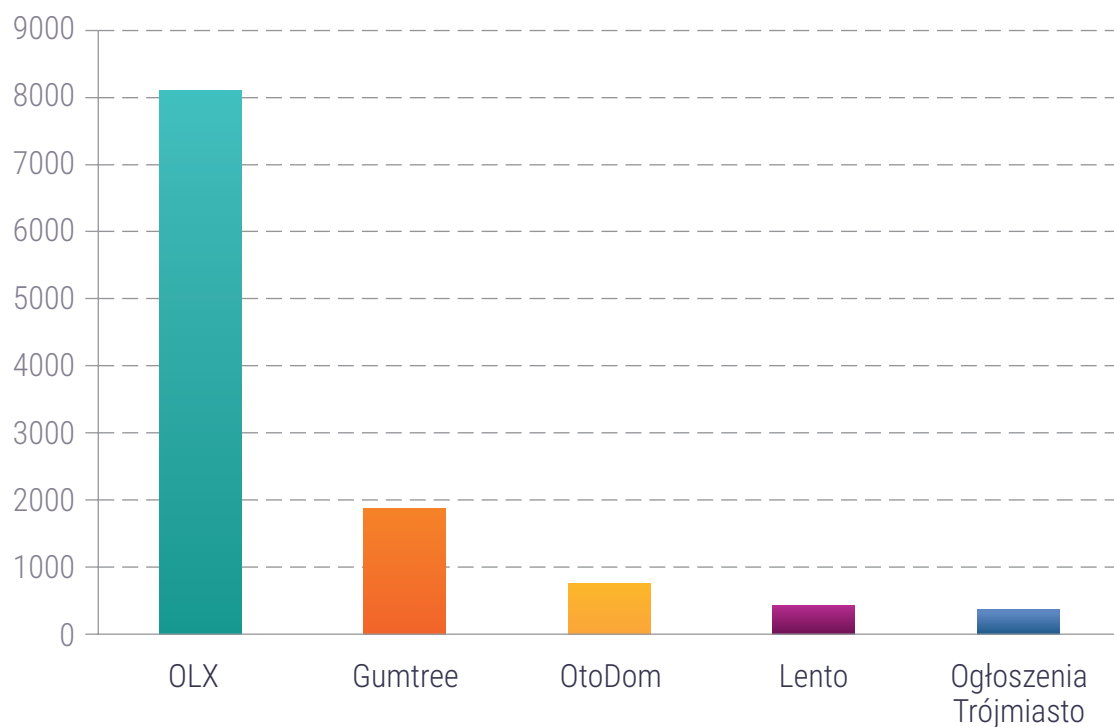
OLX niepodzielnie rządzi jako portal pierwszego wyboru wśród osób zamierzających sprzedać działkę. Nie dziwi wysoka pozycja Lento. Świetne pozycjonowanie oraz brak opłat za publikację ogłoszenia w wersji podstawowej to poważne atuty. Sprzedaż działki jest dłuższym procesem, więc to tutaj szukałbym osób, które zrezygnowały z comiesięcznego przedłużania płatnego ogłoszenia i chętnie podejmą rozmowy na temat ceny oferowanej przez nich nieruchomości.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Mieszkania na wynajem – ogłoszenia bezpośrednie



**ROBERT KULIGA**  
MIESZKANICZNIK



Wykres odzwierciedla stan faktyczny dla większości głównych miast w Polsce, gdzie OLX i Gumtree wiodą prym. Właśnie tam właściele mieszkań na wynajem zazwyczaj najchętniej wstawiają ogłoszenia swoich nieruchomości na wynajem, a najemcy szukają ofert.

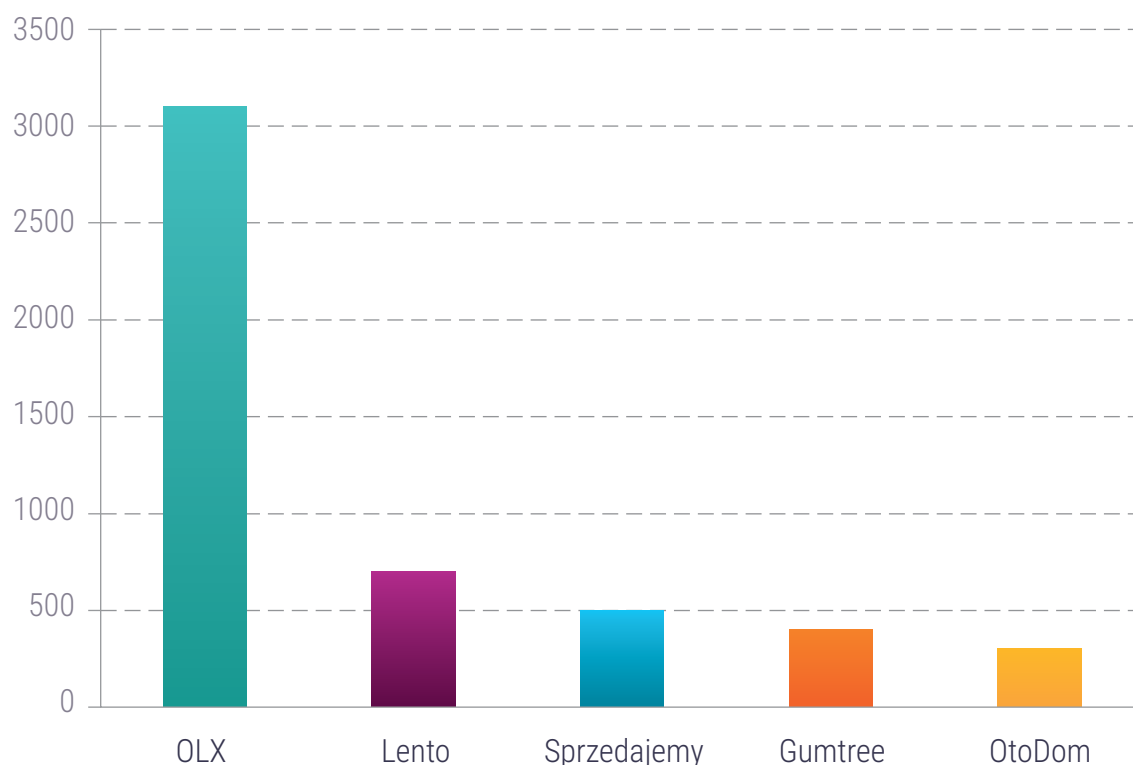
Są miasta gdzie faktycznie OLX wysunął się już na prowadzenie, jednak w wielu Gumtree dalej pozostaje realną skuteczną alternatywą dla wynajmujących i najemców. Nowym trendem natomiast nie ujętym na wykresie są media społecznościowe np. Facebook z którego korzysta coraz szersze grono internautów i to zarówno wynajmujących jak i najemców.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Domy na wynajem – ogłoszenia bezpośrednie



**TOMASZ LEBIEŹ**  
EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Uważam, że „podszywanie się” pod osoby prywatne nie ma większego sensu, jednak warto zadać sobie pytanie, ilu przedsiębiorców zajmujących się pośrednictwem prowadzi również obrót nieruchomościami na własny rachunek? Moim zdaniem wielu, ponieważ to lepsze zajęcie niż pośrednictwo.

Posługując się analizą opartą na porównywaniu numerów telefonów, algorytm mógł zaliczyć do kategorii „podszywanie się” również nieokreśloną bliżej ilość Pośredników, sprzedających lub wynajmujących swoje własne nieruchomości.

Nie poznamy prawdziwej skali tego zjawiska ze 100-procentową pewnością, dopóki „ręcznie” nie zweryfikujemy tych ogłoszeń. Tylko kto będzie mieć tyle samozaparcia, aby wykonać ponad 30 tysięcy kontroli?

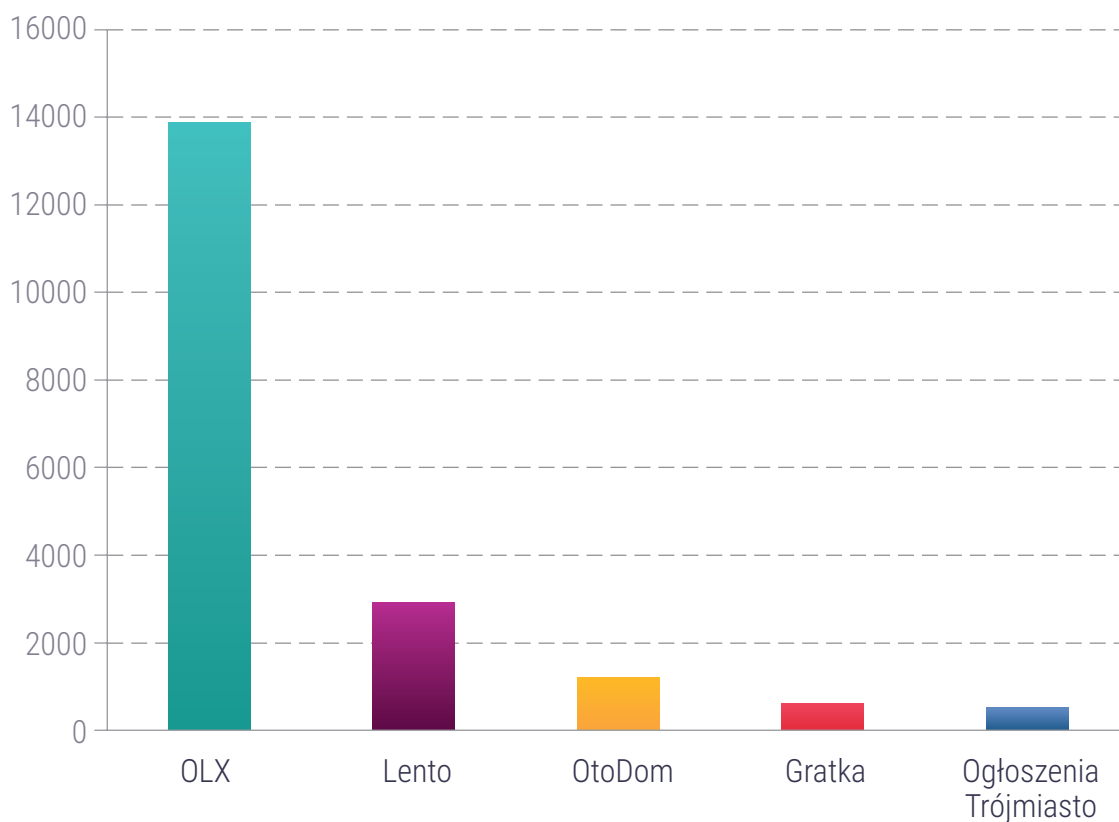
Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Nieruchomości komercyjne wynajem

– ogłoszenia bezpośrednie



**MARCIN DROGOMIRECKI**  
MORIZON



Niechlubne praktyki pojedynczych pośredników, podszywających się pod osoby prywatne, kładą się cieniem na całą grupę zawodową. Nieuczciwość nielicznych „czarnych owiec”, zwłaszcza gdy zostaje nagłośniona przez rozczarowanych klientów, niweczy efekty pracy profesjonalnych pośredników, firm i organizacji, które zachęcają do korzystania z usług pośredników podkreślając znaczenie ich udziału w bezpiecznym przeprowadzeniu procesu kupna-sprzedaży czy wynajmu nieruchomości.

Oszukane ogłoszenia nie przynoszą też splendoru portalom – użytkownicy chętniej szukają ogłoszeń tam, gdzie są one pewne i wysokiej jakości. Dlatego w interesie wszystkich – zarówno portali jak i samych pośredników – jest skuteczna walka z wszelkiego rodzaju nieuczciwymi praktykami, których celem jest pozyskanie klienta poprzez wprowadzenie go w błąd.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Jak widać w naszych zestawieniach, ulubione portale prywatnych oferentów dość dobrze radzą sobie z wykrywaniem podstępów biur nieruchomości. Wyjątkiem jest tu Lento. W większości kategorii znajdziemy ten serwis w trójce najaktywniejszych, jeśli chodzi o ogłoszenia bezpośrednie. Niestety niemal 1/5 tak naprawdę pochodzi od pośredników. Nie oznacza to jednak, że pozostałe serwisy z czołówki są wolne od tej bolączki. Pamiętajmy, że średnia dla wszystkich portali to 11%.

Dla prywatnych inwestorów, poszukujących okazji na flipa lub wynajem, fałszywe bezpośrednie ogłoszenia mogą stanowić poważny problem. Jeszcze bardziej irytująca jest ta działalność dla samych agencji nieruchomości. Pośrednicy poszukujący ofert do pozyskania z pewnością są niepokieszeni, gdy co chwilę okazuje się, że nieruchomość jest już oferowana przez inną agencję.

Biura nieruchomości mogą jednak, w przeciwieństwie do indywidualnych inwestorów, skorzystać z profesjonalnych narzędzi, które poprawnie klasyfikują publikacje pośredników, takich jak Unirepo. Dzięki temu w większości przypadków mogą dotrzeć do oryginalnej publikacji faktycznego właściciela, a jednocześnie otrzymują podgląd, które agencje podchwyciły już daną ofertę.

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 AGENCYNIE  
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**