

# PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

## E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

**STYCZEŃ**  
2021

Statystyki z 38 portali dostarcza:



**UNIREPO**

**BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

# OTO DOM, OTO DROGI DOM, CZYLI KTO ZARABIA NA OFERTACH BEZPOŚREDNICH?

**Ogółem w styczniu na 38 monitorowanych przez serwis Unirepo portalach pojawiło się 1 439 363 ogłoszeń sprzedaży i wynajmu nieruchomości. To nieco więcej niż w świątecznym grudniu.**

|                                                                                     | SPRZEDAŻ | WYNAJEM |                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------|---------|----------------------------|
|  | 587 402  | 370 139 | mieszkań                   |
|  | 135 166  | 18 569  | domów                      |
|  | 29 099   | 109 346 | nieruchomości komercyjnych |
|  | 189 577  |         | działek                    |

Tym razem przyjrzelśmy się dokładnie cennikom bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży nieruchomości. Czy cena jest kluczowym czynnikiem przy wyborze portalu? Jak radzą sobie darmowe serwisy? W styczniu opublikowano 164 208 ofert prywatnych, przy czym po wyeliminowaniu podbić i odświeżeń należy założyć, że bliższa prawdy jest liczba 98 500. Połowa to oferty mieszkań na sprzedaż. Mnożąc tę liczbę przez ceny na odpowiednich portalach, co jest oczywiście sporym uproszczeniem, otrzymujemy kwotę rzędu 1,5 miliona złotych. Z tego 1,370 mln (ok. 92%) trafiło do Grupy OLX!

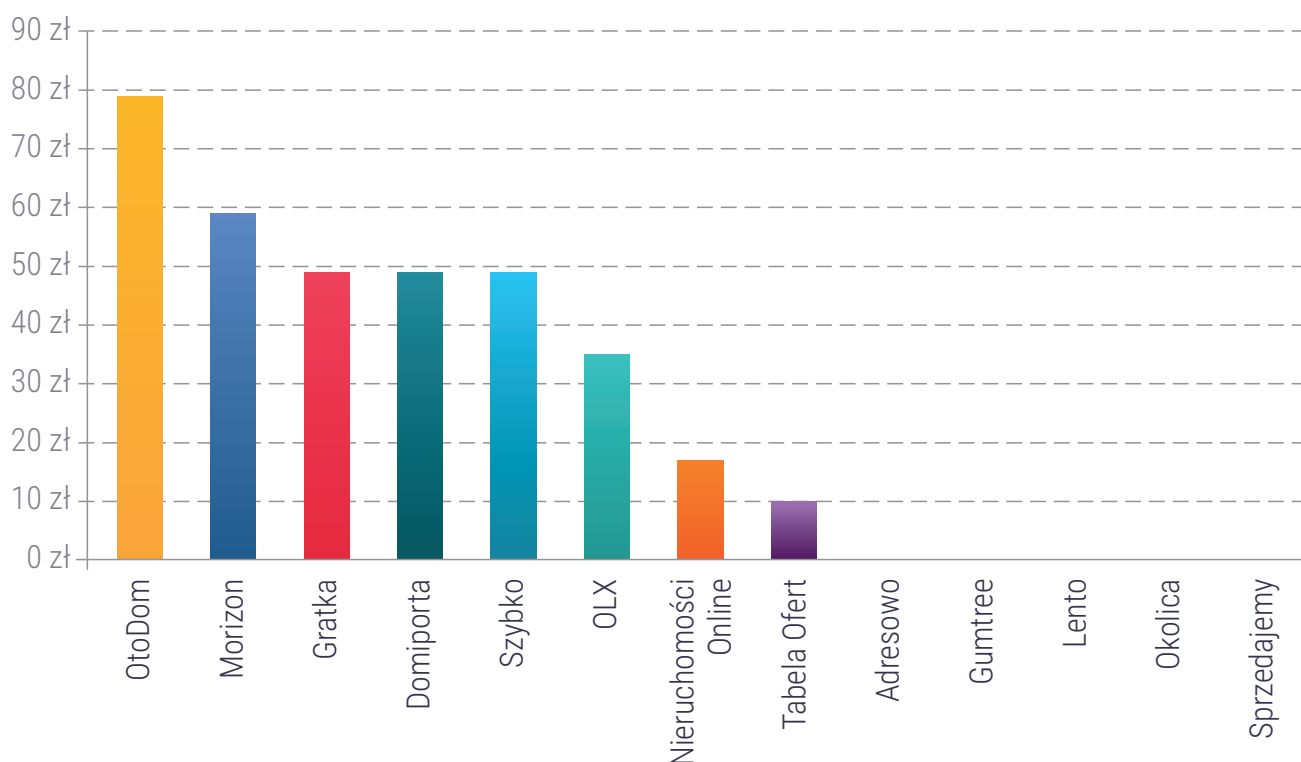
Porównanie cenników ogłoszeń portali nieruchomościowych nie jest zadaniem łatwym. Serwisy te oferują bowiem wiele opcji wyróżnienia, podbicia ofert, dodania przyciągających uwagę znaczników czy opublikowania ogłoszenia w więcej niż jednym medium. Również czas wyświetlania ogłoszenia na stronie bywa zróżnicowany. Nawet standardowe, niepromowane ogłoszenia nieco różnią się na poszczególnych portalach. Np. opublikowanie oferty w serwisie Adresowo może być darmowe, jednak należy pamiętać, że wówczas koszt przechodzi na potencjalnego kupca, który musi zapłacić by odsłonić nasz numer telefonu. To z pewnością ogranicza efektywny zasięg oferty.

Inne serwisy, takie jak OLX, budują swoją pozycję rynkową dzięki publikacji bezpłatnych ogłoszeń sprzedażowych w większości kategorii ogłoszeń drobnych, a zarabiają na tej popularności wymagając płatności m.in. za nieruchomości. Z kolei Lento publikuje ogłoszenia bezpłatnie, jednak wprowadza limity bezpłatnych ogłoszeń (50 w przypadku mieszkań na sprzedaż).

Warto pamiętać także, że niektóre serwisy uzależniają cenę ogłoszenia od lokalizacji nieruchomości. Na takie szczególne traktowanie zasługuje zwykle Warszawa lub całe województwo mazowieckie. Dlatego jako modelową przyjęliśmy ofertę sprzedaży mieszkania w Warszawie, wykupioną na 30 dni, bez dodatkowego promowania.

Tak wygląda pełne zestawienie cen na najpopularniejszych serwisach z ogłoszeniami bezpośrednimi:

## Cena ogłoszenia prywatnego (mieszkanie na sprzedaż, Warszawa)

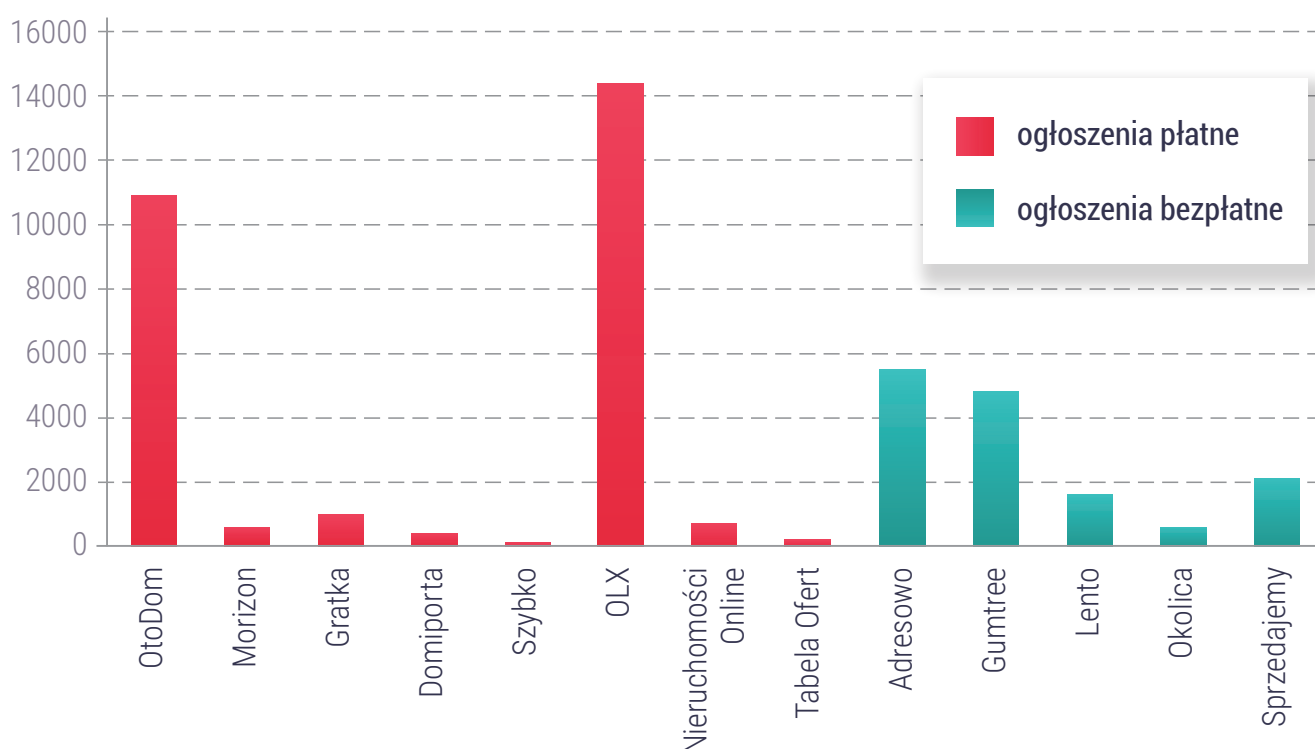


Jak widać na wykresie, cenowe widełki proponowane przez poszczególne serwisy są bardzo szerokie. Jednak popularne wśród ogłoszeniodawców serwisy znajdziemy zarówno pośród tych bezpłatnych, jak i tych, którym trzeba uiścić opłatę kilkudziesięciu złotych.

Sam wykres cen za ogłoszenie nie daje nam jednak pełnego obrazu sytuacji. Pierwsze pytanie, jakie się nasuwa, to czy koszt publikacji ogłoszenia wpływa na ich liczbę? Czy bezpłatne serwisy są zdecydowanie bardziej popularne wśród ogłoszeniodawców? Okazuje się, że jest to bardziej skomplikowana kwestia, zależna od większej liczby czynników.

## Nowe ogłoszenia bezpośrednie mieszkania na sprzedaż

(Styczeń 2021 r., bez ogłoszeń podbitych)



Biorąc pod uwagę, że poprzednio na wykresie po lewej stronie mieliśmy serwisy płatne, a po prawej darmowe, można by spodziewać się, że sytuacja zostanie odwrócona i najpopularniejsze serwisy znajdziemy po prawej. Tak się jednak nie stało. Zdecydowanie najwięcej ogłoszeń bezpośrednich odnajdziemy na serwisach płatnych, i to wcale nie tych najtańszych.

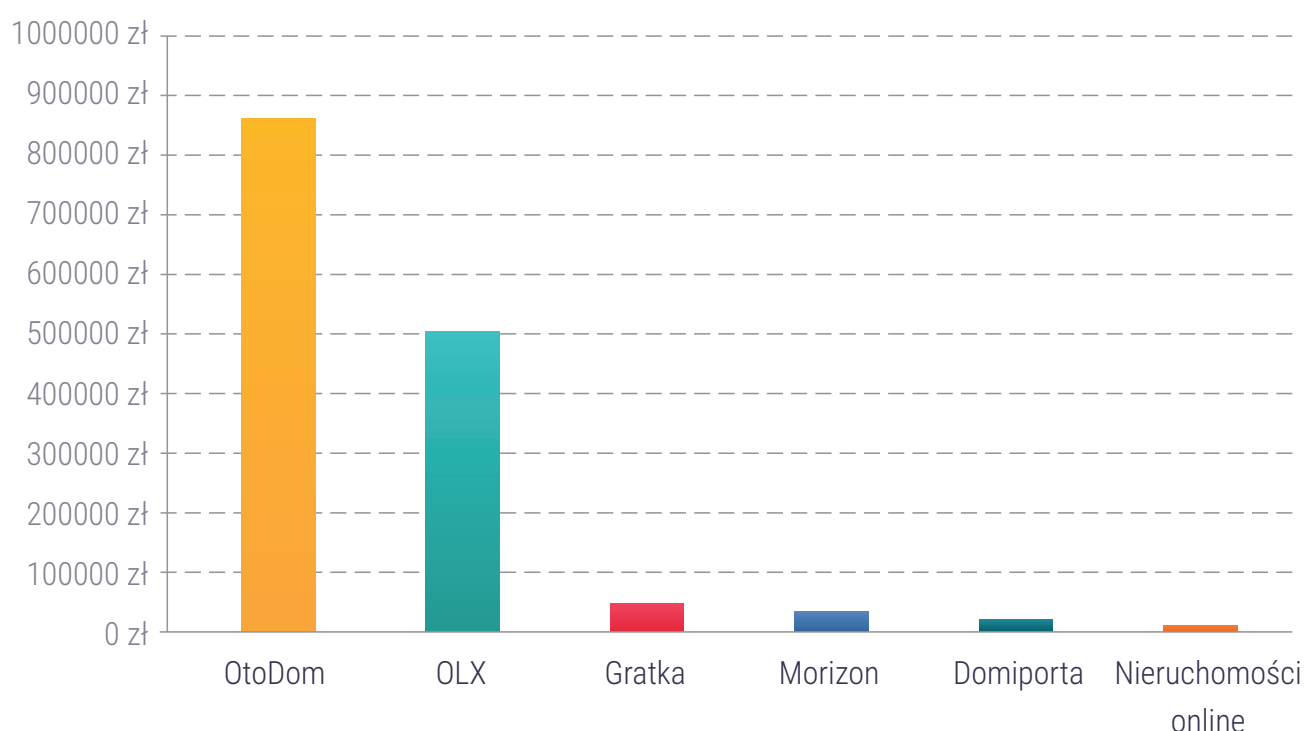
Jako nowe ogłoszenia potraktowaliśmy wszystkie publikacje, które nie zostały podbite, lecz dla których od podstaw stworzono nowe ogłoszenie. Obejmuje to także duplikaty, czyli nowe publikacje, dotyczące już oferowanej nieruchomości.

W styczniu zdecydowanie najwięcej takich ogłoszeń pojawiło się na płatnych serwisach: OLX (14400) oraz OtoDom (10900). Najlepiej z bezpłatnych portali wypadło Adresowo (5500), a także Gumtree (4800).

Warto przy tym pamiętać, że zarówno OLX, jak i OtoDom są częścią tej samej Grupy OLX. Biorąc to pod uwagę, pozycja lidera ogłoszeń bezpośrednich jest bezdyskusyjna – na serwisach Grupy OLX dodano więcej publikacji niż na wszystkich pozostałych razem wziętych. W przypadku olx.pl może mieć to związek właśnie ze wspomnianą budową popularności i pozytywnego wizerunku marki poprzez segment ofert bezpłatnych.

Należy też zaznaczyć, że część ogłoszeń bezpośrednich dodawanych jest przy użyciu narzędzi pokroju „100portali.pl”, które - jak sama nazwa wskazuje - umożliwiają zamieszczenie ogłoszenia bezpośredniego na wielu portalach jednocześnie. Według nas zjawisko to nie ma jednak kluczowego wpływu na prezentowane dane.

## Szacunkowe przychody portali z tytułu publikacji bezpośrednich ogłoszeń mieszkań na sprzedaż. (Styczeń 2021 r.)



Z przyczyn opisanych wyżej, nasz wykres przychodów portali na pewno nie mógłby być podstawą zeznania podatkowego dla Urzędu Skarbowego. Ale z całą pewnością pokazuje, że na ogłoszeniach bezpośrednich można solidnie zarobić. Niestety nie każdemu się to udaje. Dlaczego Grupa OLX tak bardzo dystansuje gracza nr 2 na tym rynku, czyli grupę Morizon-Gratka ze stajni Ringier Axel Springer Polska? Czy biurom nieruchomości przeszkadza to, że ich oferty tak często sąsiadują z ofertami prywatnymi? Sądząc po wynikach portalu OtoDom w segmencie agencyjnym nie jest to uprawniony wniosek.

WYSZUKIWARKA OKAZJI  
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



**adradar**

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź



TERAZ TAKŻE DOMY, DZIAŁKI  
I NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

RABAT

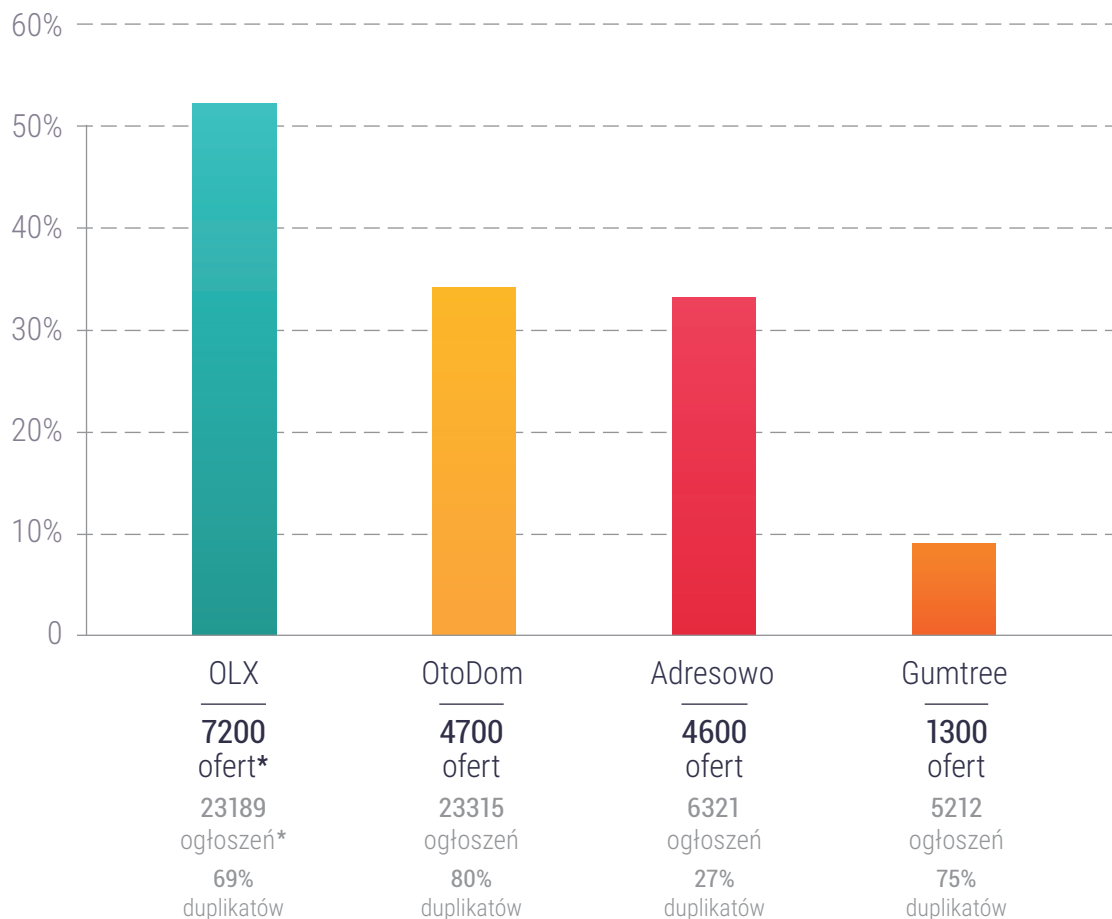
**-30%**

Z KODEM POWL211

# Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 14000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*



**MARCIN JAŃCZUK**  
METROHOUSE

Strategia pobierania opłat za zamieszczanie ogłoszeń w portalach jest bardzo różna. Klienci przywykli do modelu, w którym płacą za publikację ogłoszenia za określoną liczbę dni. Czasem w pakiecie otrzymują dostępne formy jego promowania. Tak jest w przypadku najbardziej popularnych serwisów. Jest jednak jedno „ale”. Rzadko zdarza się bowiem sprzedaż w ciągu pierwszych tygodni ekspozycji oferty na rynku. Wtedy trzeba pamiętać o odnowieniu ogłoszenia i ponownej opłacie, o czym sprzedający często zapominają i dopiero po fakcie, gdy telefon milczy, ponownie aktywują ofertę. Można także skorzystać z bezpłatnych serwisów, jednak tu często spotkamy się albo z ograniczeniem dostępności ogłoszenia dla internauty (model, w którym za dostęp do informacji płaci potencjalny kupujący) lub po prostu z ograniczonym zasięgiem tych portali.

Partnerzy:



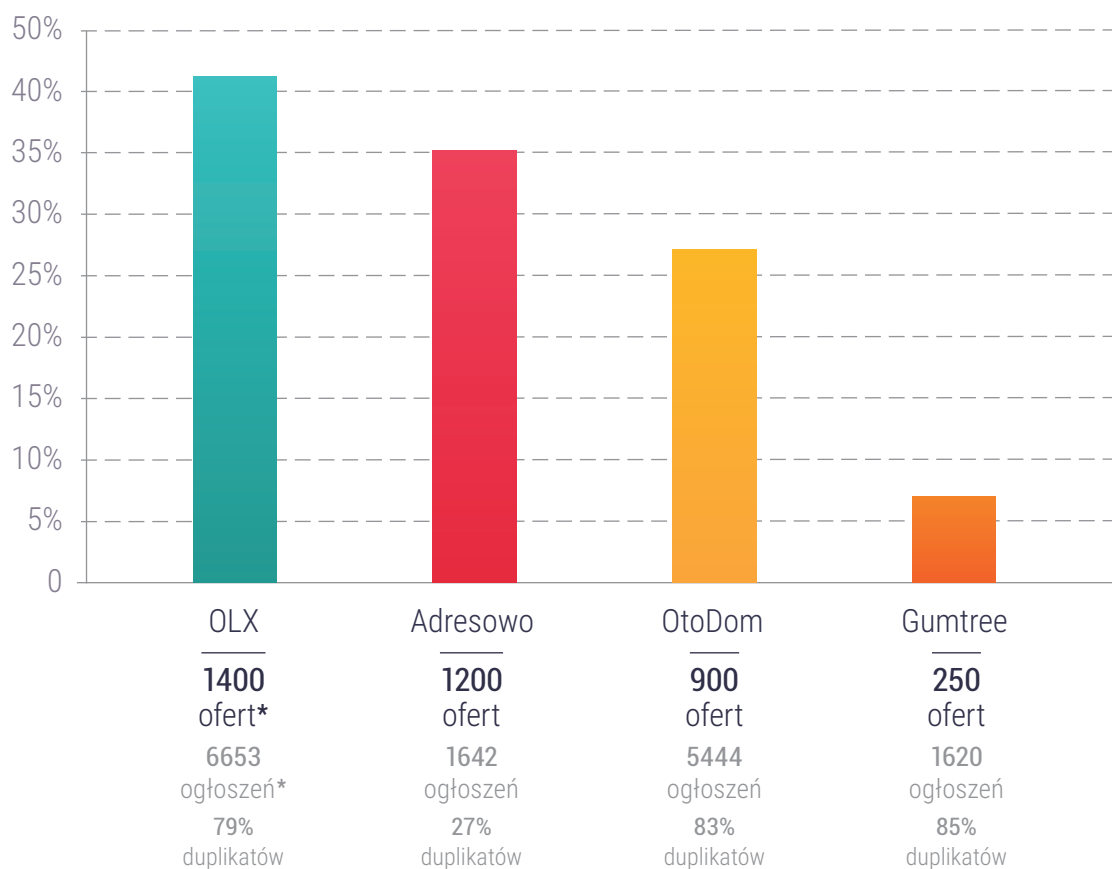
**UNIREPO**

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Domy sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 3400 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Partnerzy:



UNIREPO

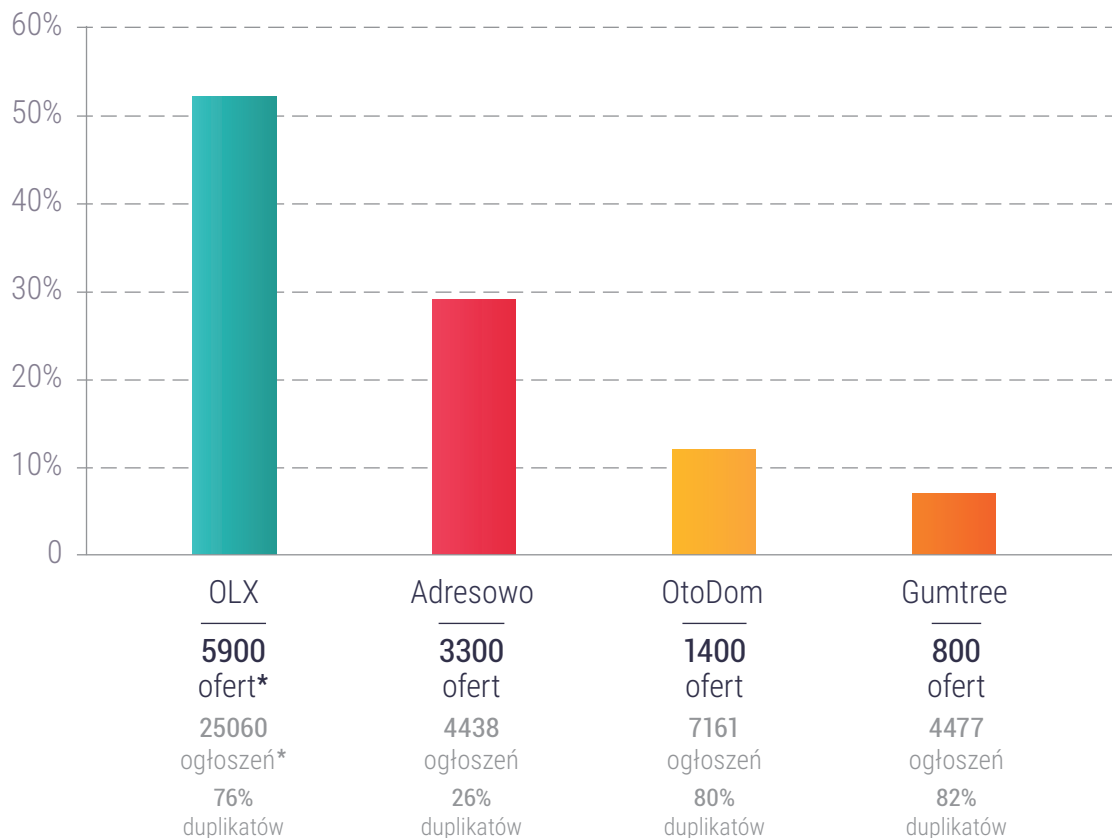
BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW



## Działki sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 11400 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



Budżet, jaki ogłoszeniodawca wydaje miesięcznie na utrzymanie nieruchomości, oraz na działania sprzedażowe, a w tym na promocję ogłoszeń ma znaczący wpływ na zmianę ceny w czasie. Lepiej sprzedać, niż przez długi czas sprzedawać. Tutaj pojawia się przewaga działek, dla których nie ma stałych kosztów utrzymania. Czy to właśnie z tej przyczyny ogłoszeniodawcy tak chętnie ogłaszają grunty na płatnych portalach?

Partnerzy:



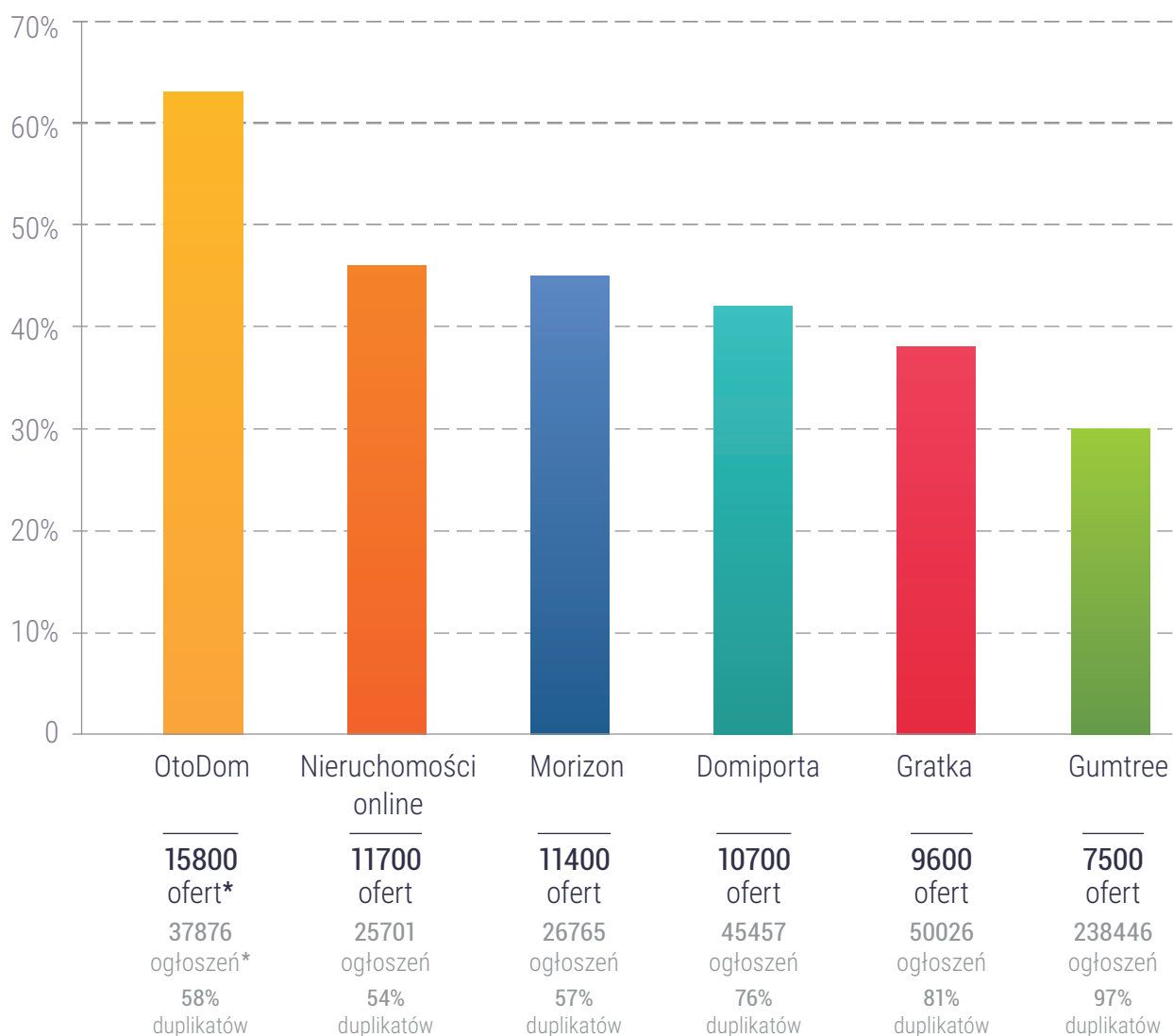
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 25200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Liczba agencyjnych duplikatów na Gumtree przeraża. Jednocześnie z naszych wewnętrznych analiz wynika, że na portalu tym jest mnóstwo – jak to sobie wewnętrznie nazywamy – „singli”. Ale nie chodzi tutaj o ogłoszenia randkowe. Chodzi o oferty, które nie są publikowane na żadnym innym portalu. Dlaczego agencje decydują się na zamieszczenie ogłoszenia tylko na jednym portalu, i to właśnie na tak bardzo zaśmieconym? Może wiedzą, że flipperzy i tak sobie takie perełki wyłowią. No tak, tylko w ten sposób koszt jest przerzucony na nas: moc obliczeniowa do filtrowania duplikatów w czasie rzeczywistym naprawdę sporo kosztuje!



**BARTŁOMIEJ  
GŁUCHOWSKI**  
ADRADAR/UNIREPO

Partnerzy:



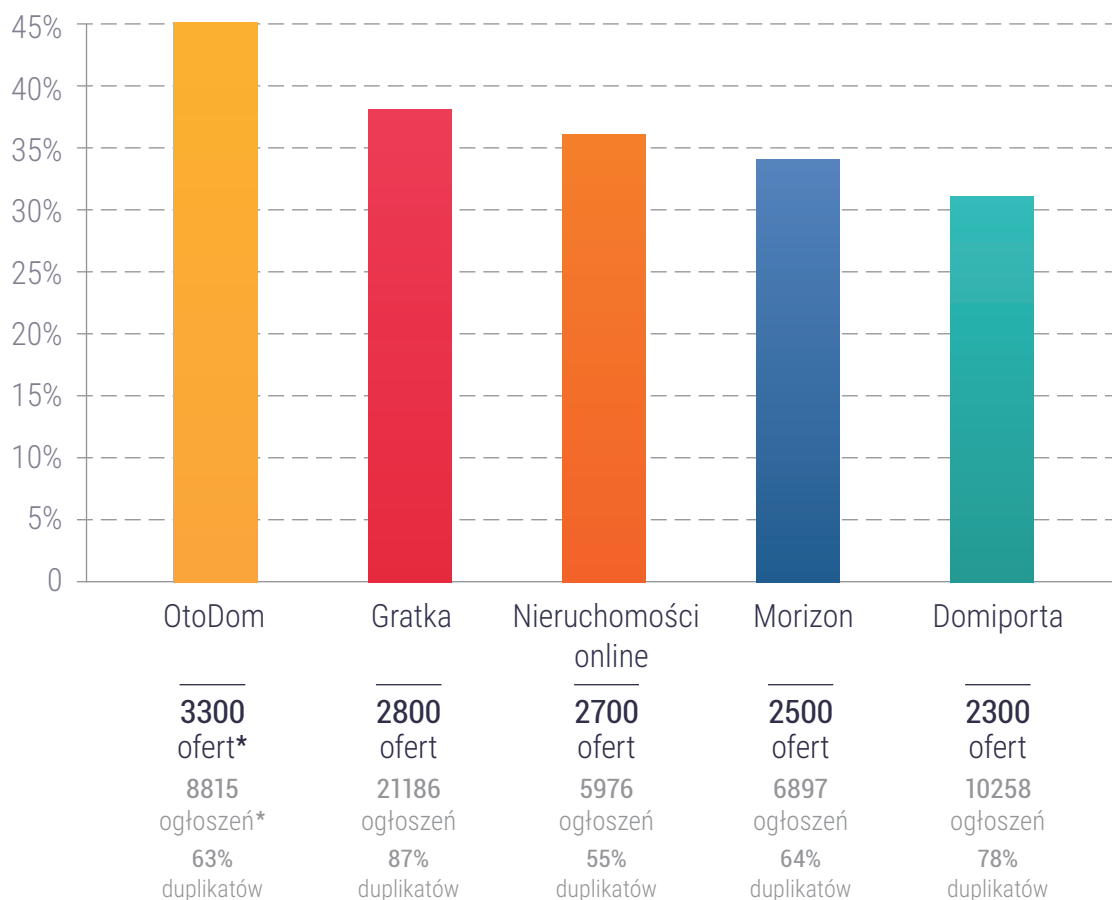
**UNIREPO**

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Domy sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 7400 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Partnerzy:



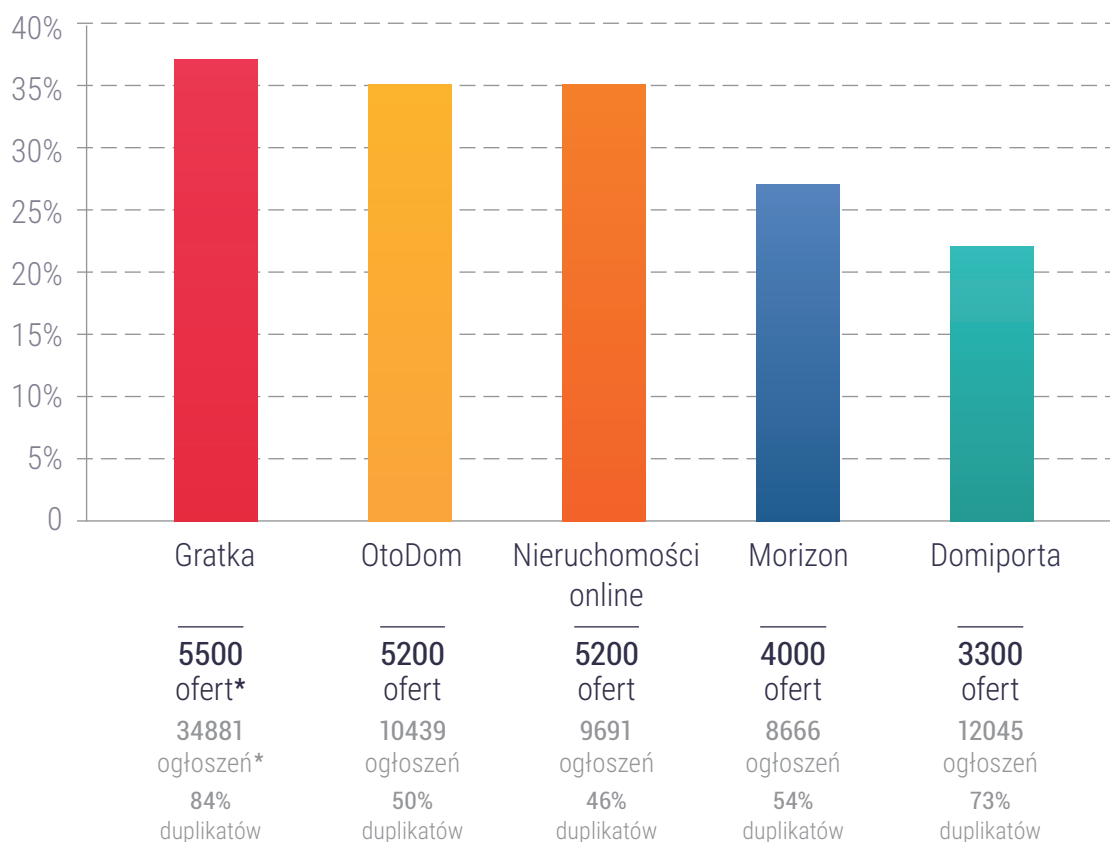
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Działki sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 14700 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

### NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Analiza popularności portali w stosunku do ceny ogłoszenia bezpośredniego pokazuje, że wbrew obiegowej opinii dla Polaków nie zawsze decydującym czynnikiem jest cena. Warto również pamiętać, że jeśli ogłoszenie pojawiło się na portalu płatnym, to wcześniej mogło pojawić się także jako bezpłatne. Choć trudno zweryfikować tę tezę, zapewne większość oferentów przy pierwszej w życiu próbie sprzedaży nieruchomości wybiera serwisy darmowe. Kluczem jest tu skuteczność. Jeżeli nieruchomość nie znajdzie nabywcy, sprzedający chętniej w przyszłości sięgnie do kieszeni. Z kolei nauczeni doświadczeniem profesjonalni inwestorzy od razu decydują się na OLX czy OtoDom. Czy oznacza to, że na bezpłatnym portalu nie znajdziemy potencjalnego kupca? Z pewnością nie, ale może to być trudniejsze.



**KRZYSZTOF  
KOTLARSKI**  
ADRADAR/UNIREPO

Partnerzy:



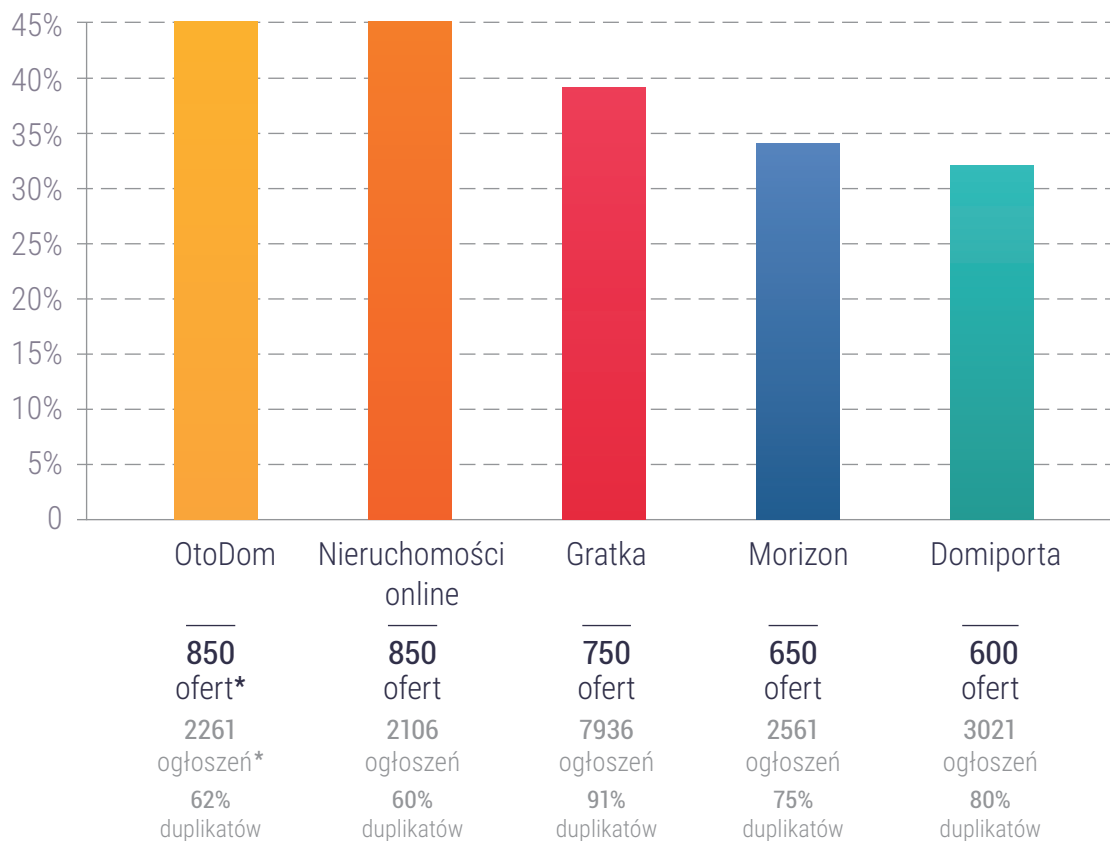
**UNIREPO**

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Nieruchomości komercyjne – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 1900 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Porównując wykresy do zestawień z ubiegłego miesiąca można zauważyć, że ogólna liczba ogłoszeń bezpośrednich wzrosła o ponad 18%, a więc blisko 25 tysięcy. W tym samym czasie liczba ogłoszeń agencyjnych utrzymała się na zbliżonym poziomie (wzrost o niecałe 4%).

Również liczba duplikatów wśród ofert bezpośrednich istotnie spadła, z poziomu 87% do około 82%. Świadczy to o dużej aktywności prywatnych ogłoszeniodawców na rynku po Nowym Roku. Wielu z nich zapewne przeczekalo okres świąteczny i dopiero potem ruszyło na poszukiwanie kupca dla swojej nieruchomości.

Na taki stan rzeczy z pewnością nie narzekają portale ogłoszeniowe, zwłaszcza te płatne. Na najpopularniejszym rynku mieszkaniowym Grupa OLX dominuje i to właśnie tam gromadzi największe wpływy z wpłat ogłoszeniodawców. Warto jednak zwrócić uwagę na portal Szybko.pl, który od niedawna ponownie pozwala na zamieszczanie ofert ogłoszeniodawcom prywatnym. Skoro portal pośredników zdecydował się na taki krok, może to oznaczać tylko jedno: pośrednicy lubią ogłoszenia prywatne. Ale boją się do tego głośno przyznać...

Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

**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**