

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

LUTY
2021

Statystyki z 38 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

TANIE I DROGIE MIESZKANIA, CZY TRAFIAJĄ NA TE SAME PORTALE?

Postanowiliśmy zbadać, czy wszystkie portale koncentrują się na tych samych grupach klientów. Czy są portale przyciągające głównie sprzedających mieszkania o niższym standardzie, a obok nich – serwisy adresowane do segmentu premium?

Ogółem w lutym na 38 monitorowanych przez serwis Unirepo portalach pojawiło się 1 330 584 ogłoszeń sprzedaży i wynajmu nieruchomości.

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	550 183	361 481	mieszkań
	118 051	16 082	domy
	26 151	90 392	nieruchomości komercyjne
	168 182		działki

Przeanalizowaliśmy dogłębnie 550 183 ogłoszenia sprzedaży i przyjrzelśmy się prezentowanym w nich cenom ofertowym nieruchomości. Z uwagi na regionalny charakter niektórych portali, postanowiliśmy skupić się na największym polskim rynku – ukochanej przez jednych, a znienawidzonej przez innych stolicy. Średnia cena metra kwadratowego mieszkania z rynku wtórnego w Warszawie wahała się, w zależności od portalu, od 11 507 zł do 12 136 zł. To aż 5,5% różnicy!

Partnerzy:



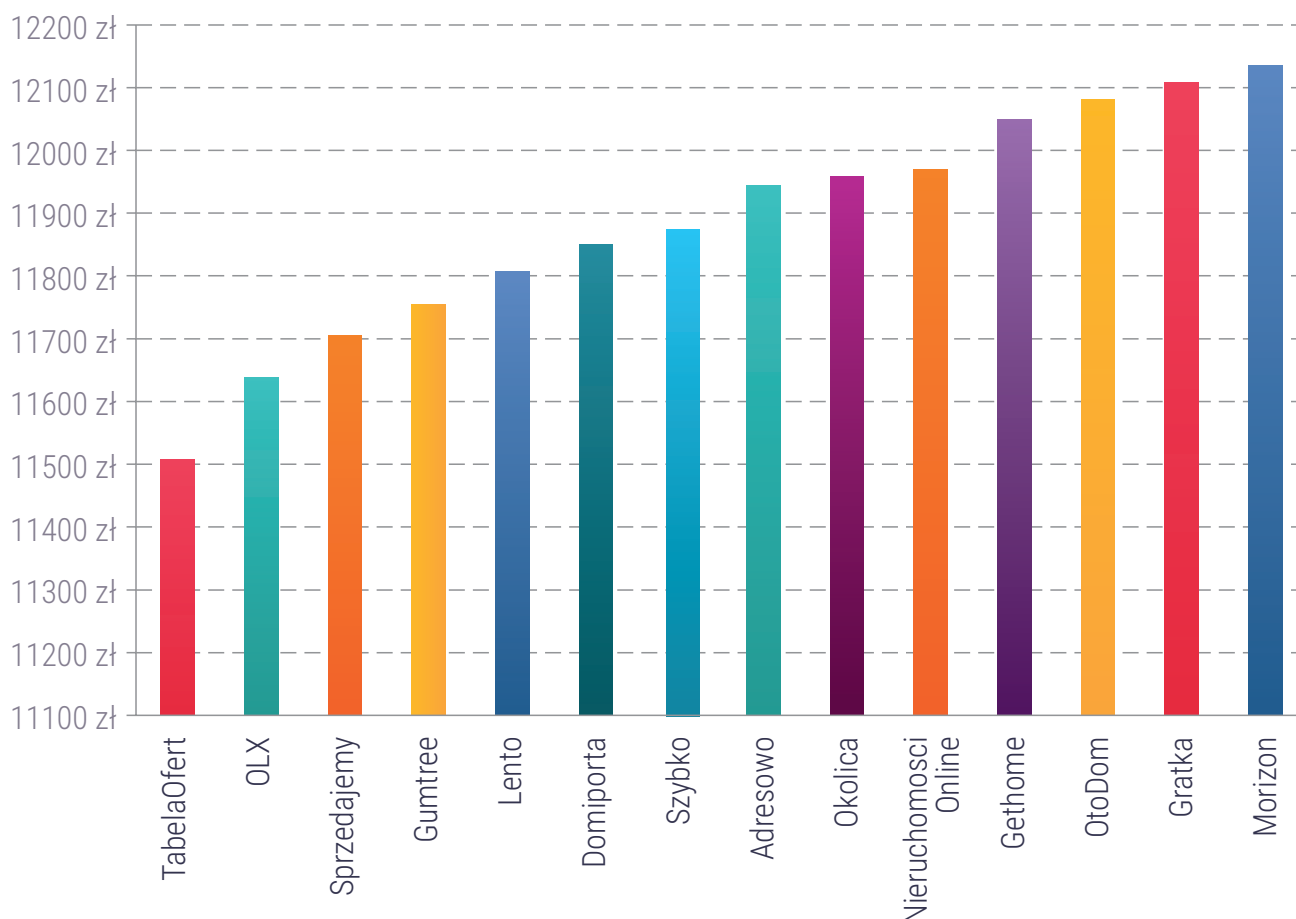
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Różnice w cenach ofertowych mieszkań na poszczególnych portalach zapewne nikogo nie dziwią. W powszechnej świadomości niektóre marki kojarzą się z większym prestiżem i ofertami z segmentu premium, a inne raczej z masową produkcją niskiej wartości ofert. Można by się również spodziewać, że zestawienie takie będzie korespondować z cennikami publikacji ogłoszeń na poszczególnych portalach, które przedstawialiśmy w ubiegłym miesiącu. Czy jednak rzeczywiście serwisy płatne, specjalistyczne, kojarzone z „wyższą półką” ofert publikują ogłoszenia droższe niż bezpłatne serwisy z tzw. mydłem i powidłem?

Okazuje się, że sytuacja jest daleko bardziej skomplikowana, choć w powyższych stwierdzeniach kryje się ziarno prawdy:

Średnia cena za m² w zależności od portalu (mieszkanie na sprzedaż, Warszawa)



Z jednej strony po części potwierdza się teza, że najtańsze mieszkania znajdziemy na portalach wielobranżowych, na których nieruchomości stanowią tylko część oferty. Co więcej, Sprzedajemy, Gumtree i Lento to portale bezpłatne. Z drugiej strony jednak liderujący w „rankingu taniości” serwis TabelaOfert zajmuje się wyłącznie nieruchomościami i pobiera opłaty (choć niewielkie) za publikację ogłoszeń.

Wyróżnia się także płatny OLX. Należy jednak pamiętać, że jest to serwis niezwykle popularny wśród osób prywatnych. W przeciwieństwie do pośredników, nie doliczają one do ceny ofertowej prowizji. Jest to czynnik, który ma istotny wpływ na całe zestawienie. Portale chętnie wykorzystywane przez agencje mają zdecydowanie wyższą średnią cenę ofertową. I choć teza ta statystycznie się potwierdza, to znowu przeczy jej TabelaOfert, gdzie ogłoszenia prywatne stanowią mniej niż 1% wszystkich publikacji.

Jak widać, serwisy uznawane za prestiżowe, takie jak OtoDom czy Morizon, rzeczywiście znalazły się na podium portali z najwyższymi cenami. Rozdzielając je w zestawieniu Gratka to jednak znowu wyjątek od reguły, portal wielobranżowy z pewnością nie kojarzony z nieruchomościami typu premium. Już samo słowo „gratka” kojarzy się raczej ze sprzedażą okazijną. Warto przypomnieć jednak, że cała trójka liderowała również naszemu zestawieniu najdroższych ogłoszeń bezpośrednich. Tuż za nimi uplasował się publikujący wyłącznie ogłoszenia agencyjne serwis Gethome.

Wspomniany wcześniej odbiór społeczny danego portalu nie jest jednak pozbawiony znaczenia. Wystawiający prestiżową nieruchomość w centrum Warszawy woli umieścić ogłoszenie na portalach, gdzie kupujący wyszukują podobne lokale, a nie mieszkania do generalnego remontu z małych miasteczek powiatowych. Jest to swego rodzaju samospełniająca się przepowiednia – portale promujące się jako ekskluzywne i profesjonalne budują sobie dokładnie taką bazę ogłoszeń.

Choć różnica w średniej cenie na poziomie 600 zł może nie wydawać się znacząca, to pamiętajmy, że przy średniej wielkości mieszkania o powierzchni 50 metrów przekłada się to na cenę wyższą lub niższą o 30 000 zł.

Należy tu zaznaczyć, choć nie ma to wpływu na ogólne wnioski, że dokładne liczby prezentowane w zestawieniu mogą być nieco przekłamane. Niestety wciąż popularna jest na niektórych portalach praktyka publikowania ofert deweloperskich w kategorii rynku wtórnego. Zaburza to nieco faktyczny obraz cen w tym segmencie. Być może to właśnie stąd wzięta się dość zaskakująca pozycja serwisu TabelaOfert?

Nasz wykres wygląda ciekawie również w zestawieniu z liczbą ogłoszeń publikowanych przez poszczególne portale. Okazuje się bowiem, że... nie zachodzi tu absolutnie żadna relacja. Wśród najbardziej płodnych serwisów odnajdziemy zarówno tańsze Gumtree czy OLX, jak i droższe OtoDom i Gratkę. Pokazuje to, że w tym wypadku rzeczywiście nie liczy się ilość, a jakość.

Średnia cena ofertowa na rynku wtórnym w Warszawie według naszych obliczeń wyniosła w lutym 11 844 zł, czyli mniej więcej tyle ile w serwisie Domiporta. Spośród 14 największych ogólnopolskich serwisów pięć oferowało nieruchomości po niższej uśrednionej cenie, a osiem po wyższej. Jest to efekt dużej liczby tanich ogłoszeń publikowanych w serwisach OLX i Gumtree, które zaniżają ogólną średnią.

Niemal 12 tys. złotych za metr kwadratowy mieszkania w stolicy może wielu szokować. Warto jednak pamiętać, że mówimy tu o cenach ofertowych. Ceny transakcyjne póki co nie są aż tak wysokie, choć przekroczyły już kwotę 10 000 zł. Według danych NBP na koniec ubiegłego roku wynosiły bowiem średnio 10 072 zł. Choć rzecz jasna w ciągu ostatnich dwóch miesięcy ceny stołecznych nieruchomości dalej rosły, wciąż oznacza to różnicę na poziomie przynajmniej 1500 zł, która stanowi pole do negocjacji pomiędzy kupującym, a sprzedającym. Czy ten margines negocjacyjny różni się w zależności od portalu? Tego niestety nasze automatyczne algorytmy nie są w stanie zbadać, ale liczymy na odpowiedź naszych czytelników.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź

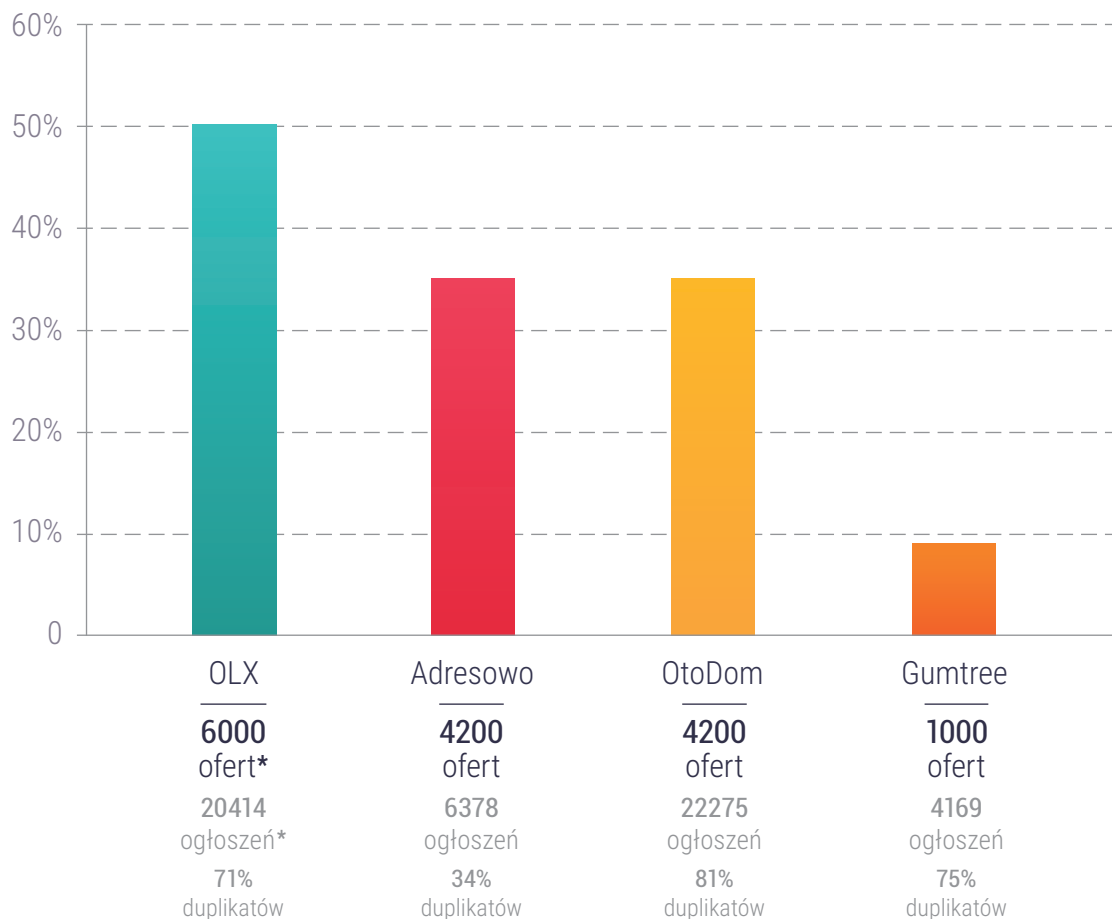


**TERAZ TAKŻE DOMY, DZIAŁKI
I NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE**

Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W lutym na rynku pojawiło się 12000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



MARCIN JAŃCZUK
METROHOUSE

Przytaczane statystyki dotyczące najpopularniejszych kanałów publikacji bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży nie są zaskoczeniem. Właściciele nieruchomości na sprzedaż wystawiając swoje oferty kierują się dwoma czynnikami – albo popularnością i co za tym idzie zasięgami portali, albo brakiem opłat za publikację ogłoszenia. Dlatego też w zestawieniu widzimy znane marki serwisów z obydwu kategorii. Łączona oferta OTODOM i OLX daje znaczną przewagę nad innymi serwisami i dla wielu sprzedających jest swoistym „must have”. Uzupełnieniem publikacji są bezpłatne media – zwykle te, które już funkcjonują w świadomości klienta lub te, które właściwie wyeksponowane w wyszukiwarkach są traktowane jako potencjalne źródło pozyskiwania oferentów.

Partnerzy:



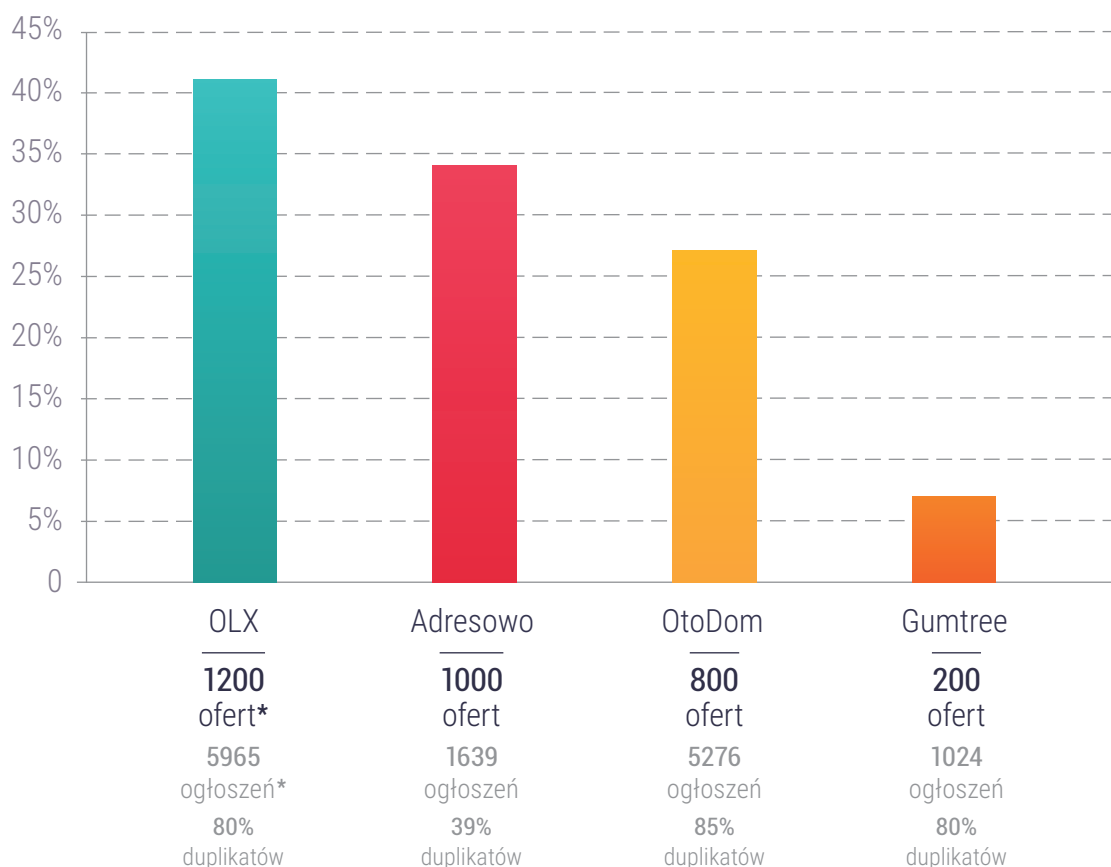
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W lutym na rynku pojawiło się 2950 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



MACIEJ BIS
EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Wyniki zestawień danych zawartych w bieżącym numerze wskazują jasno, że „wartość rynkowa nieruchomości” to jedynie metafora. Nieruchomość nie ma stałej cechy pt. „wartość rynkowa”, a jedynie istnieje prawdopodobieństwo (wyższe lub niższe), że sprzeda się w danej cenie. Należy wziąć pod uwagę częsty konflikt interesów pomiędzy stroną kupującą a stroną sprzedającą. Cena, jaką sprzedający chciałby uzyskać, nie zawsze jest ceną, którą kupujący chciałby zapłacić. Zawsze zatem powinno się traktować cenę ofertową jako zaproszenie do rozmów, nie zaś jako wyznacznik wartości rynkowej nieruchomości.

Partnerzy:



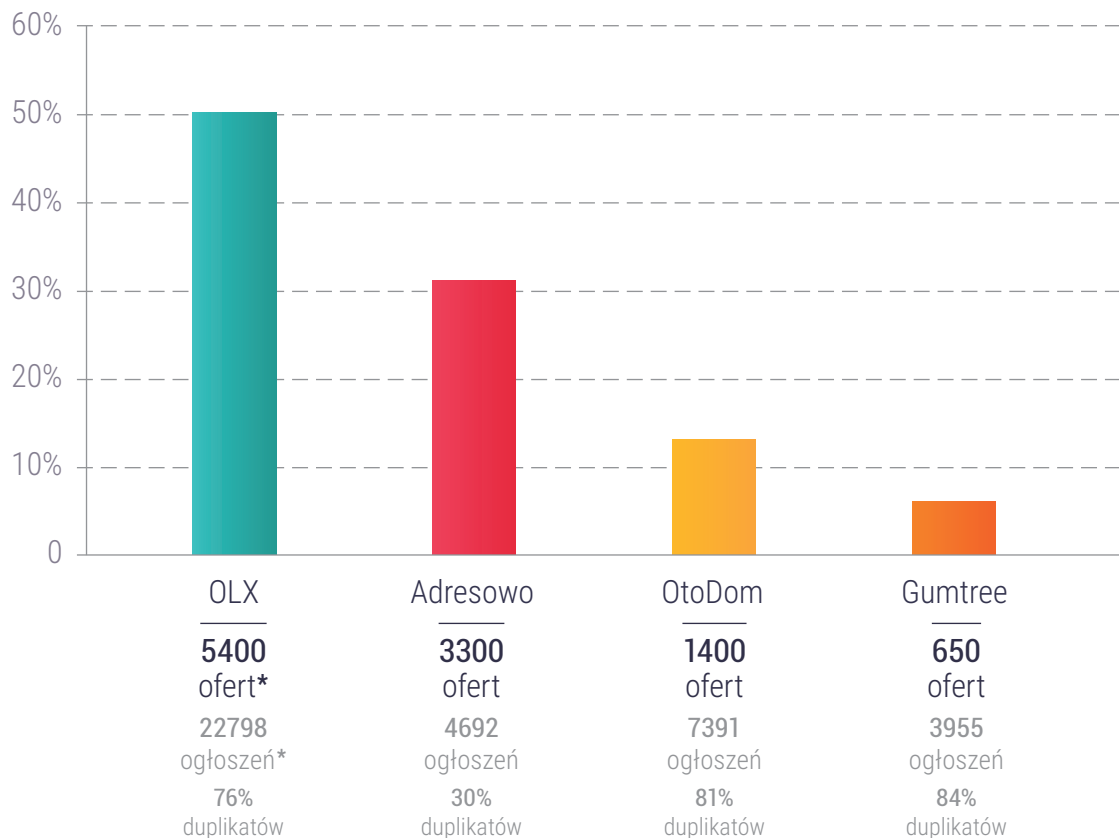
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Działki sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W lutym na rynku pojawiło się 10700 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



Największa ciekawostka dla osób pilnie śledzących sposoby działania portali, to wyjątkowo niski odsetek duplikatów na portalu, który pozyskuje ogłoszenia poprzez ich duplikowanie od konkurencji. Okazuje się, że model darmowych ogłoszeń w znacznym stopniu zniechęca ogłoszeniodawców do powrotu na płatne portale.

Partnerzy:



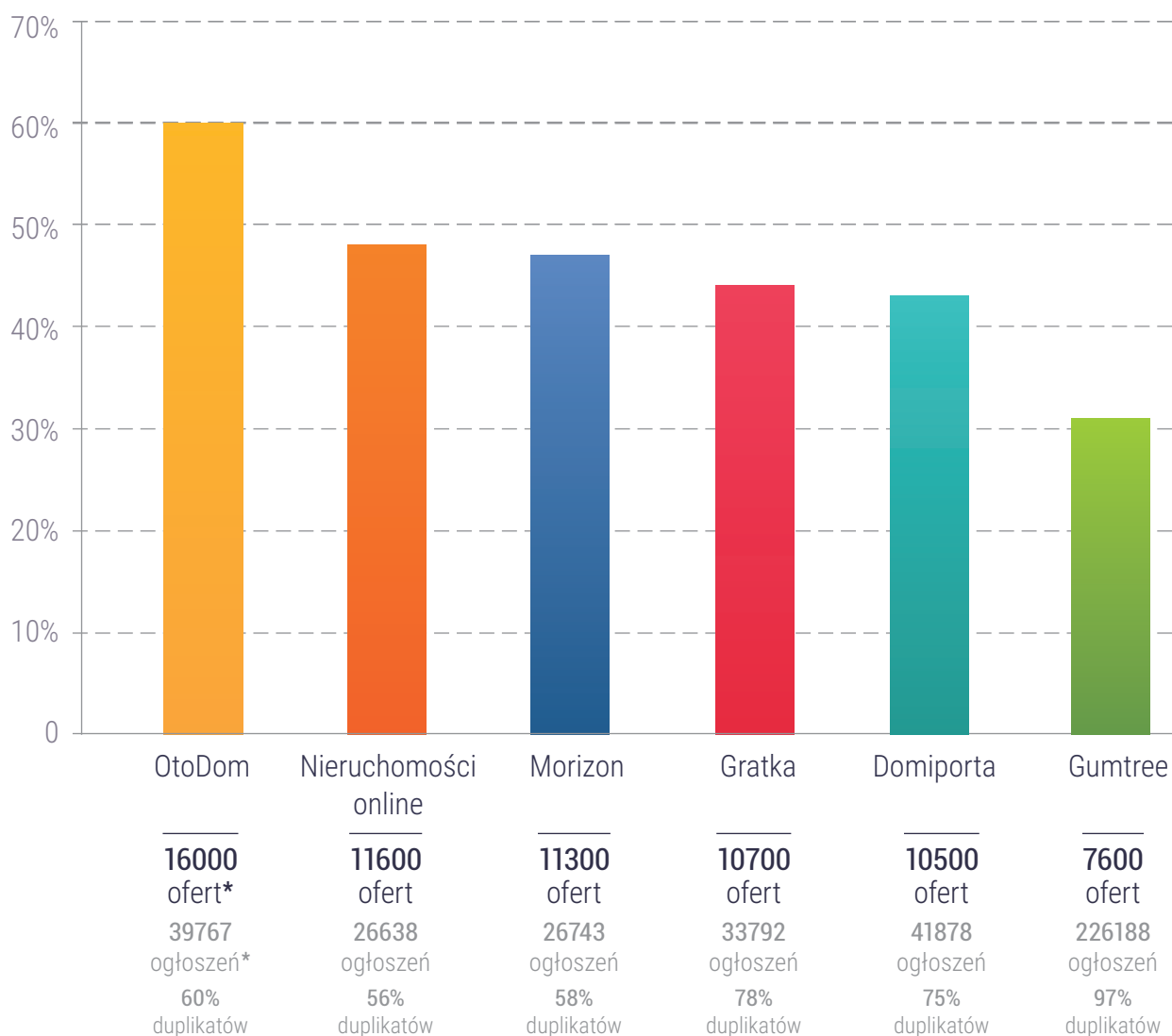
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W lutym na rynku pojawiło się 24200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Gdybym nie dysponował statystykami dostarczonymi przez Unirepo, jako portal z najtańszymi mieszkaniami w ciemno obstałbym Gumtree. Okazuje się jednak, że i w tej kategorii prym wiedzie OLX. Cóż, jeśli teoria nie zgadza się z faktami, to tym gorzej dla faktów.

A gdyby tak sprawdzić średnią cenę, ale tylko w ogłoszeniach bezpośrednich? No tak. OLX: 11 660, Gumtree: 11 220.

A zatem fakty mogą spać spokojnie, chociaż 400 zł to niewielki margines bezpieczeństwa.



**BARTŁOMIEJ
GŁUCHOWSKI**
ADRADAR/UNIREPO

Partnerzy:



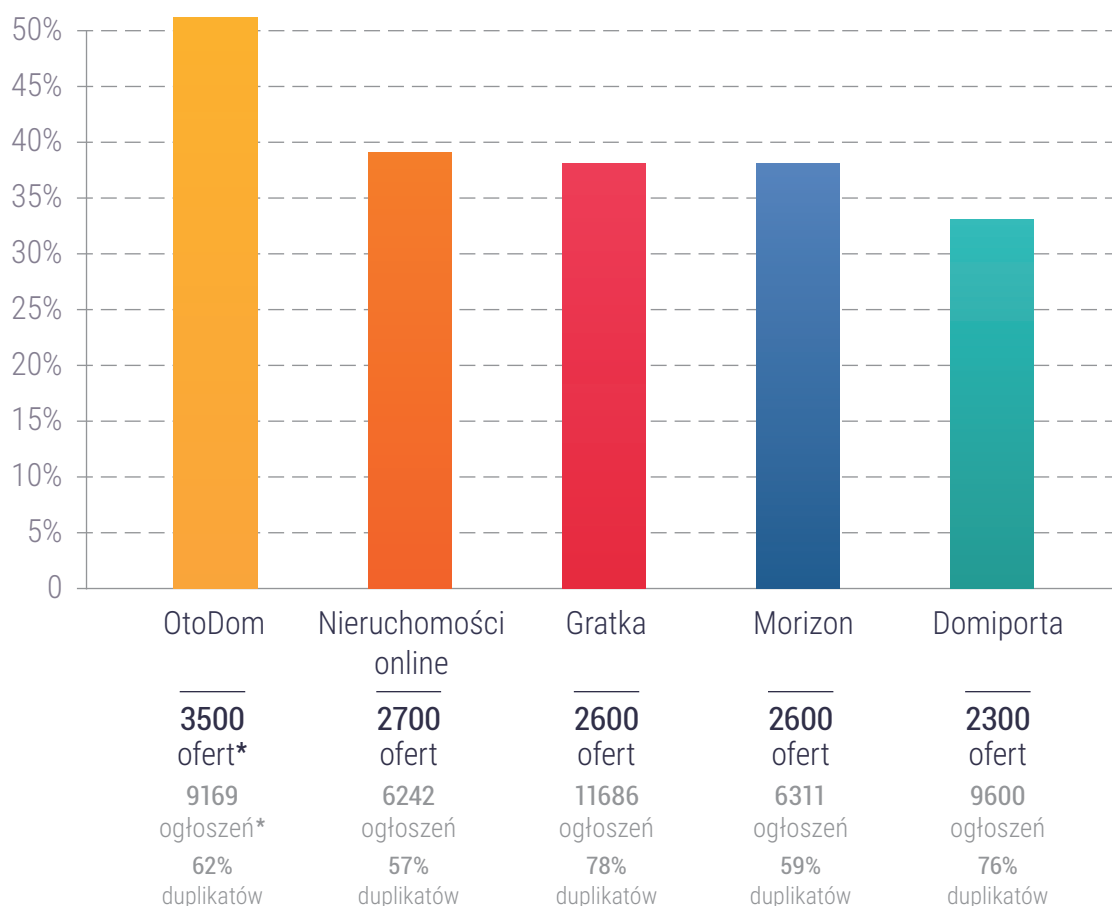
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W lutym na rynku pojawiło się 6900 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

KRZYSZTOF KOTLARSKI
ADRADAR/UNIREPO



Opinie o Warszawie w innych regionach Polski nie zawsze są przychylne. Bez względu jednak na to, co myślimy o stolicy, trudno nie przyznać, że doskonale sprawdza się dla celów statystycznych. Jasne, ceny tu wciąż są najwyższe w kraju (choć Trójmiasto czy Wrocław intensywnie pracują nad zmniejszeniem różnicy), ale ogromna ilość ogłoszeń dotyczących Warszawy sprawia, że dane ze stolicy są najpełniejsze. Skrajne oferty nie mają tu istotnego wpływu na ogólną średnią. To tu jest najwięcej oferentów, inwestorów i pośredników. Ciekawi nas jednak, jak podobne zestawienie wyglądałoby na mniejszym rynku? Czy różnice byłyby znaczniejsze?

Partnerzy:



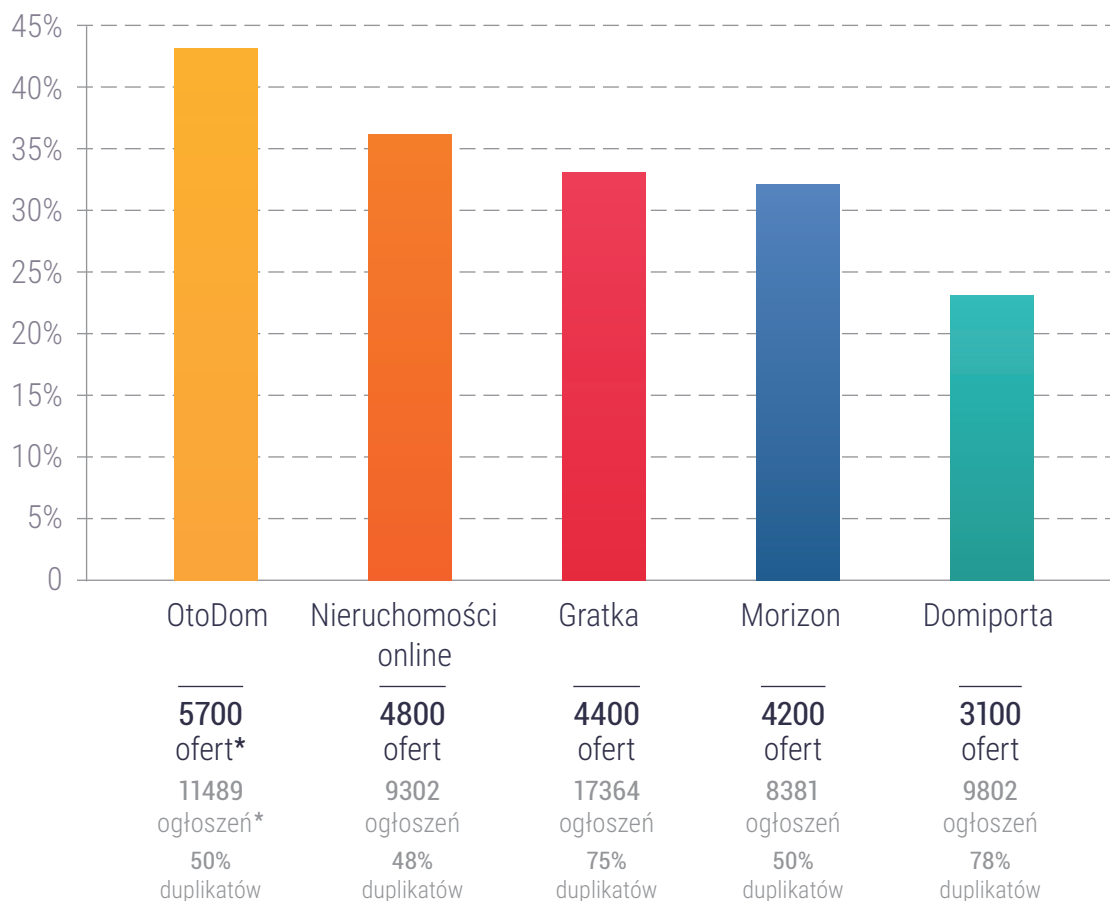
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Działki sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W lutym na rynku pojawiło się 13200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Analiza średnich cen ofert publikowanych w portalach to temat bardzo złożony.

Przeprowadzona niezbyt wnikliwie może (choć nie musi) prowadzić do błędnych wniosków. Prowadząc od ponad 10 lat systematyczne analizy ofert publikowanych w serwisie Morizon.pl, w szczególności pod kątem cen, zidentyfikowaliśmy szereg czynników które mają wpływ nie tylko na średnie ceny ale także na inny, kluczowy aspekt - jakość serwisu i jego ocenę przez użytkowników. Wśród nich w pierwszej kolejności należy wspomnieć o ofertach z błędnymi cenami. Nierealne stawki, najczęściej rażąco niskie w porównaniu ze średnią dla danej lokalizacji czy segmentu (np. kawalerka z podaną ceną 24 tys. zł zamiast poprawnej ceny - 240 tys. zł), mogą istotnie wpływać na średnią arytmetyczną nawet wtedy, gdy takich ofert jest relatywnie mało.



MARCIN DROGOMIRECKI
MORIZON

Partnerzy:



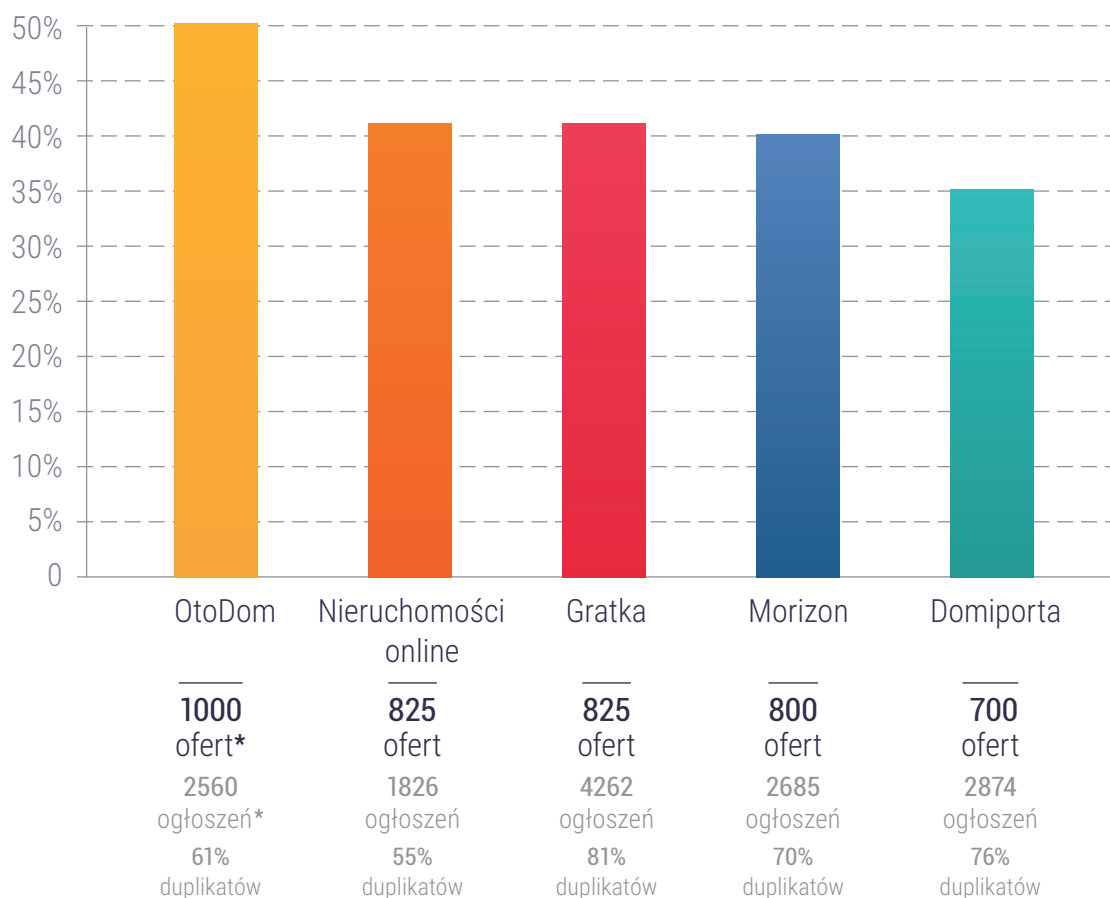
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne – ogłoszenia agencyjne

W lutym na rynku pojawiło się 2000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



**MARCIN
DROGOMIRECKI**
MORIZON

Zjawisko, które może wpływać na zaniżanie średnich cen ofertowych, to uwzględnianie w obliczeniach nieaktualnych ofert z cenami sprzed lat. Zdarza się, że oferenci celowo ich nie usuwają licząc, że atrakcyjne ceny skłonią do kontaktu z nimi nieorientowanych klientów. Większa ilość takich ofert może być efektem braku odpowiednich procedur kontroli jakości i aktualności ofert jak również niskiego lub nawet zerowego kosztu publikacji; jeżeli zamieszczenie/utrzymywanie ogłoszenia w portalu mało lub nic nie kosztuje skłonność oferentów do usuwania starych, nieaktualnych ofert jest mniejsza.

W serwisach Morizon.pl i Gratka.pl stale monitorujemy publikowane ogłoszenia. Reagując na wykrywane nieprawidłowości dbamy nie tylko o jakość prezentowanych ofert ale także o dobrą opinię wśród klientów i użytkowników. Wyższe średnie, które wykazały wyniki badania przeprowadzonego przez Unirepo, mogą być właśnie tego efektem.

Partnerzy:



adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Analizując poszczególne wykresy trudno nie odnieść wrażenia, że w lutym było mniej opublikowanych ogłoszeń niż w styczniu. To prawda. Pojawiło się ponad 100 tys. mniej publikacji niż miesiąc temu, co stanowi najniższy wynik od wielu miesięcy. Czy to kolejna stagnacja wywołana obostrzeniami związanymi z koronawirusem, czy raczej efekt normalnej zmiany koniunktury w ciągu roku? Z jednoznaczną odpowiedzią należy się jeszcze wstrzymać.

Porównując wykresy do zestawień z ubiegłego miesiąca można zauważyć, że odnotowany spadek zarówno liczby ogłoszeń, jak i unikalnych ofert, bardziej dotknął segment bezpośredni niż agencyjny. W wielu przypadkach wzrosła także liczba duplikatów, szczególnie w serwisach, które do tej pory mogły się pochwalić najniższym ich odsetkiem, takich jak Adresowo.

Kwestia samego udziału w rynku poszczególnych portali nie podlegała większym zmianom. Warto jednak zwrócić uwagę na segment działek agencyjnych. W ubiegłym miesiącu serwis Gratka niespodziewanie wskoczył tu na pozycję lidera, teraz jednak sytuacja wróciła do normy. Ma to zapewne związek z faktem, że liczba ogłoszeń w tej kategorii na Gratce spadła w stosunku do ubiegłego miesiąca aż o połowę!

Jak widać w segmencie agencyjnym zdecydowanie najlepiej radzą sobie serwisy, których ceny ofertowe znalazły się w naszym zestawieniu powyżej średniej. Jest to zapewne związane właśnie z kwestią prowizji wliczanych w cenę przez pośredników. W kategorii nieruchomości bezpośrednich sytuacja nie jest tak oczywista – popularne są zarówno tańsze Gumtree i OLX, jak i droższe Adresowo czy OtoDom.

**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