

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

WRZESIEŃ
2021



Statystyki z 38 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

2/3 MIESZKAŃ TYLKO U POŚREDNIKÓW. CZY POLACY CENIĄ SOBIE ICH USŁUGI?

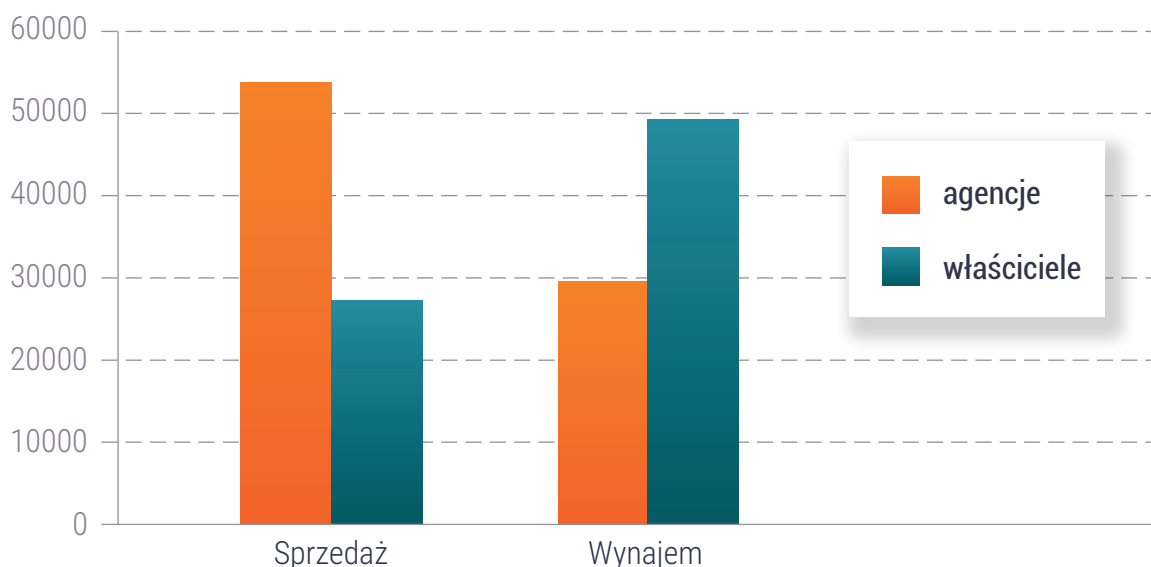
We wrześniu ubiegłego roku analizowaliśmy pozycję rynkową agencji nieruchomości. Staraliśmy się odpowiedzieć wówczas na pytanie czy Polacy, pomimo deklarowanego ograniczonego zaufania do pośredników, polegają mimo wszystko na ich usługach. Odpowiedź była jednoznaczna – oferty wynajmu ogłaszamy raczej samodzielnie, jeżeli jednak przychodzi do transakcji kupna-sprzedaży, wolimy skorzystać z pomocy fachowców. Postanowiliśmy sprawdzić, czy jest to constans na naszym rynku nieruchomości, czy też pandemia odmieniła nieco sytuację.

Łącznie we wrześniu na 38 portalach monitorowanych przez serwis Unirepo pojawiło się 1 278 886 ogłoszeń nieruchomości. To wynik bardzo bliski wartościom, jakie obserwowaliśmy miesiąc wcześniej. Może to świadczyć o postępującej stabilizacji rynku. Biorąc jednak pod uwagę niezwykle dynamiczną sytuację w kraju, równowaga ta zdaje się bardzo krucha.

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	562 994	299 322	mieszkania
	112 787	16 252	domy
	25 874	88 772	nieruchomości komercyjne
	172 797		działki

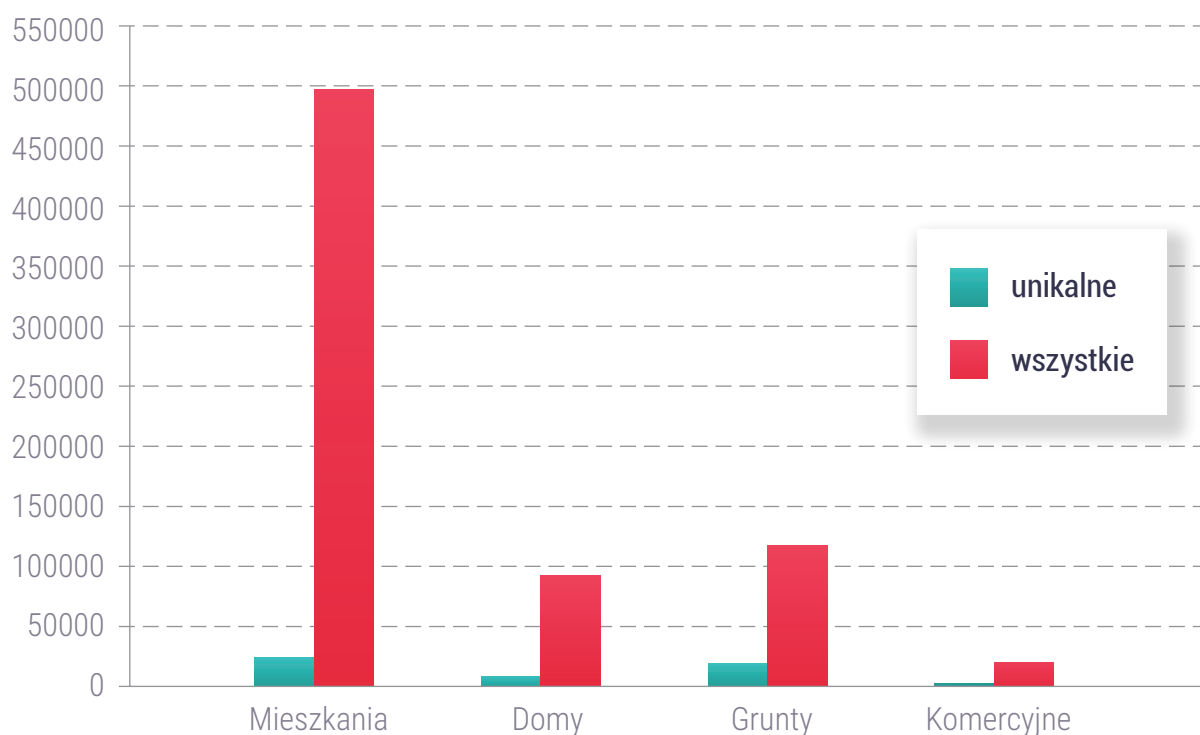
Poprzedni wrzesień, jak i cały ubiegły rok, trudno jednak uznać za wzorcowe. Nie brakowało nieprzewidzianych zdarzeń, a rynek został wywrócony do góry nogami. Czy więc tendencje, które wówczas dominowały, mają zastosowanie także w obecnym, nieco już spokojniejszym czasie?

Unikalne oferty nieruchomości - 09.2021



Jak widać przytoczona powyżej złota prawda ma zastosowanie niezależnie od rynkowych wahań. Obserwujemy niemalże lustrzane odbicie przewagi agencji po stronie sprzedaży i prywatnych oferentów w segmencie wynajmu. Dokładny podział rynku to 38/62 w przypadku wynajmu i 66/34 dla sprzedaży. Jak się to ma do danych sprzed roku? Okazuje się, że w segmencie sprzedażowym nie zmieniło się absolutnie nic. Udział w rynku obu kategorii oferentów był dokładnie taki sam. Biorąc pod uwagę wszystkie zmiany i wahania nastrojów z jakimi mieliśmy do czynienia w ciągu ostatniego roku, zachowanie status quo jest paradoksalnie dość zaskakujące. Nieznacznie, choć zauważalnie, zmieniła się sytuacja na rynku wynajmu. We wrześniu 2020 roku 58% wszystkich unikalnych ofert wynajmu nieruchomości pochodziło bezpośrednio od właścicieli. Obecnie najem podnosi się powoli z pandemicznej zapaści, lecz biura nieruchomości wciąż nieco odpuszczają ten temat, czego rezultatem jest zwiększony udział ofert prywatnych. Nie znaczy to jednak, że agenci całkiem próżnują. Niestety często ich działalność skupia się na taśmowym powielaniu ogłoszeń na wielu portalach. We wrześniu spośród prawie 730 tys. ogłoszeń sprzedaży opublikowanych przez agencje tylko nieco ponad 50 tys. stanowiły unikalne oferty. Oznacza to, że aż 93% wszystkich publikacji stanowiły duplikaty. W przypadku segmentu mieszkań było to nawet 95%!

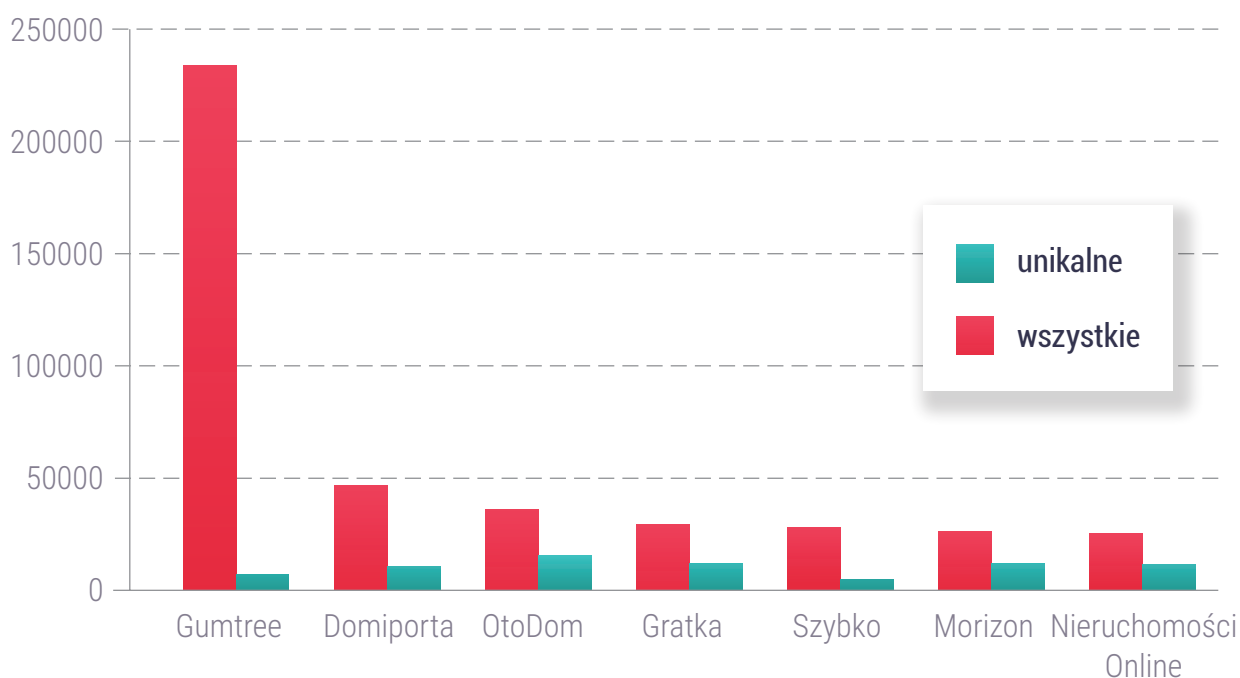
Agencyjne ogłoszenia sprzedaży nieruchomości 09.2021



Za niemal połowę wszystkich duplikatów odpowiada serwis Gumtree. Odsetek unikalnych publikacji nie przekracza tam 3%. Warto przy tym wspomnieć, że właściciele znacznie rzadziej decydują się na duplikowanie swoich ofert. W przypadku bezpośredniej sprzedaży aż 20% ogłoszeń to unikalne, niepublikowane wcześniej oferty.

Które portale są obecnie bastionem biur nieruchomości i czy coś zmieniło się w tym zakresie w ciągu ostatnich 12 miesięcy?

Agencyjne ogłoszenia sprzedaży mieszkań - 2021.09



Partnerzy:



UNIREPO

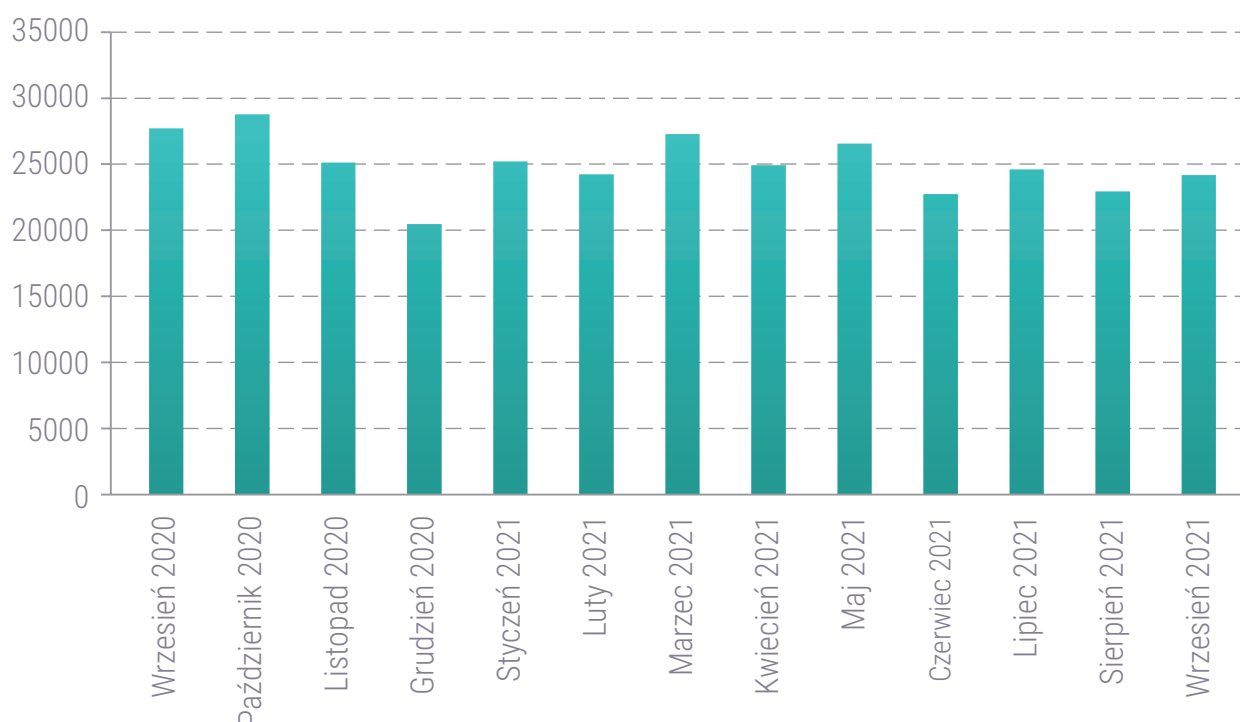
BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Wyniki przedstawione na wykresie nie są zaskoczeniem. Ogłoszenia agencyjne rzecz jasna masowo trafiają na bezpłatne Gumtree. We wrześniu opublikowano tam ponad 230 tys. ogłoszeń sprzedaży mieszkań przez pośrednika, aż o 35 tys. więcej niż rok wcześniej. Nie oznacza to jednak, że na Gumtree znajdziemy najwięcej nowych ofert i pozostałymi serwisami nie warto się w ogóle interesować. Jak już wspomnieliśmy serwis ten nie ma sobie równych pod względem produkcji duplikatów. Biorąc pod uwagę unikalne oferty, Gumtree znalazłoby się na przedostatnim miejscu powyższego wykresu.

Prawdziwą mekką dla pośredników okazuje się serwis OtoDom. To tu znajdziemy zdecydowanie najwięcej świeżych, niepublikowanych nigdzie wcześniej ofert. Co więcej, pokrycie rynku przez ten portal sięga 65%. Niewiele gorzej radzi sobie też grupa Morizon-Gratka, a także serwis Domiporta. Na OtoDom znajdziemy także największą bazę aktualnych ofert sprzedaży, choć tu przewaga nad konkurencją nie jest już tak duża.

Na przestrzeni ostatniego roku aktywność pośredników kształtowała się następująco:

Unikalne oferty sprzedaży mieszkań publikowane przez pośredników



Wahania podaży ofert mieszkań publikowanych przez pośredników są stosunkowo niewielkie. W większości można je uzasadnić sezonowymi zmianami aktywności charakterystycznymi dla całego rynku nieruchomości. Schemat ten zaburza jedynie burzliwa jesień ubiegłego roku, gdy rynek szukał odbicia po okresie lockdownu oraz poprzedni grudzień, który był zdecydowanie najsłabszym miesiącem od dawna.

Można zatem pokusić się o stwierdzenie, że pandemiczna zawierucha nie odbiła się negatywnie na znaczeniu pośredników dla polskiego rynku nieruchomości. Na pytanie jak zmieniła się sytuacja w poszczególnych segmentach rynku odpowiedzą nasze comiesięczne wykresy.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź

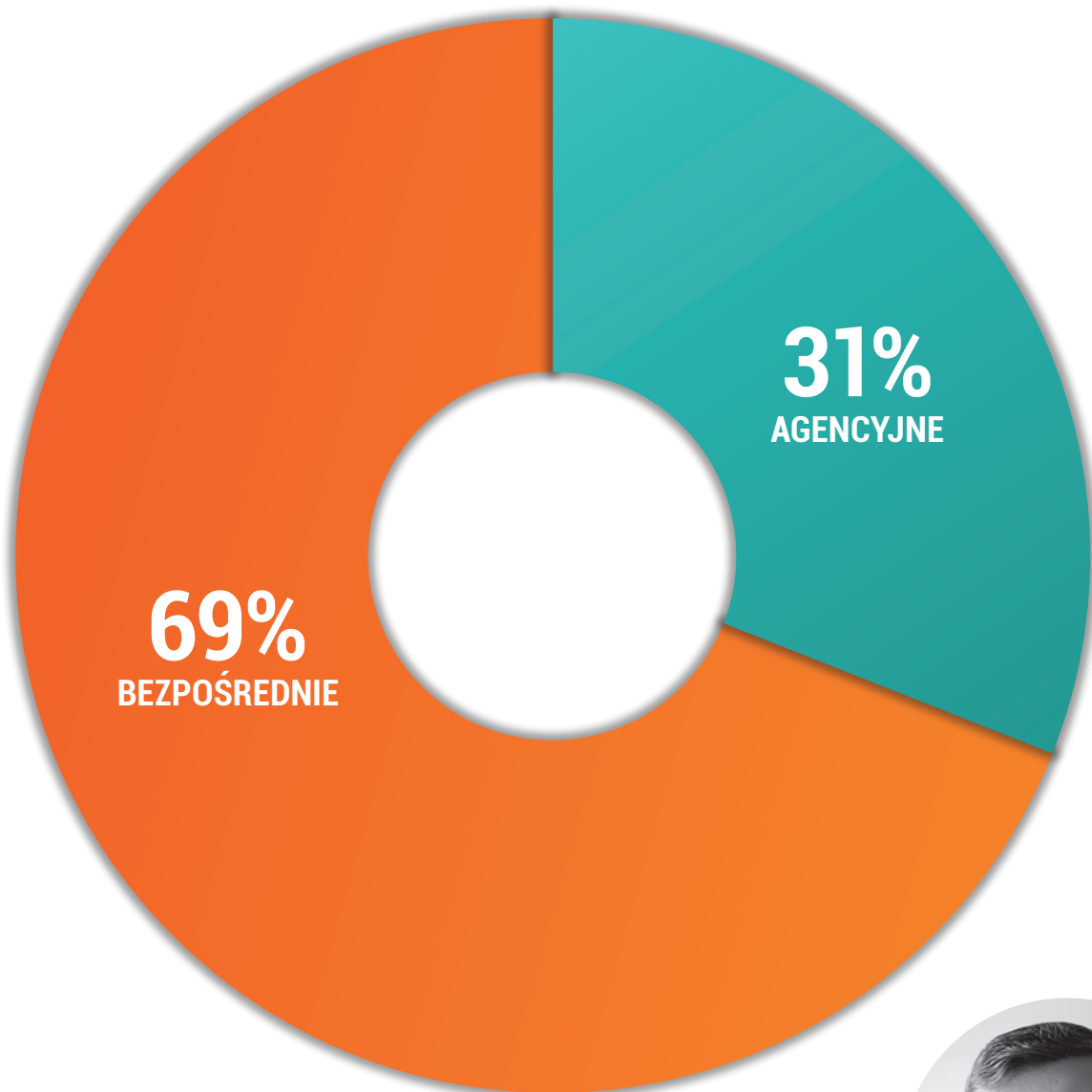


**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Unikalne oferty wynajmu mieszkań

We wrześniu na rynku pojawiło się 20000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii.



BARTŁOMIEJ GŁUCHOWSKI
ADRADAR/UNIREPO



W naszym kraju wiele osób zajmuje się wynajmem mieszkań niejako z konieczności. Z jednej strony często nie chcemy pozbywać się lokali, które od wielu lat były w rodzinie. Z drugiej strony, przy dzisiejszym oprocentowaniu lokat, zakup i wynajem mieszkania staje się substytutem bankowego produktu. Z trzeciej strony w końcu, jest całkiem spora grupa osób, które wynajem traktują jako swój główny biznes. We wszystkich tych przypadkach prowizja agencji nieruchomości nie jest czymś mile widzianym: wolimy poświęcić swój czas, niż wykupić usługę w zewnętrznej firmie. W tych okolicznościach wynik pośredników – 31% - oceniam jako duży sukces.

Partnerzy:

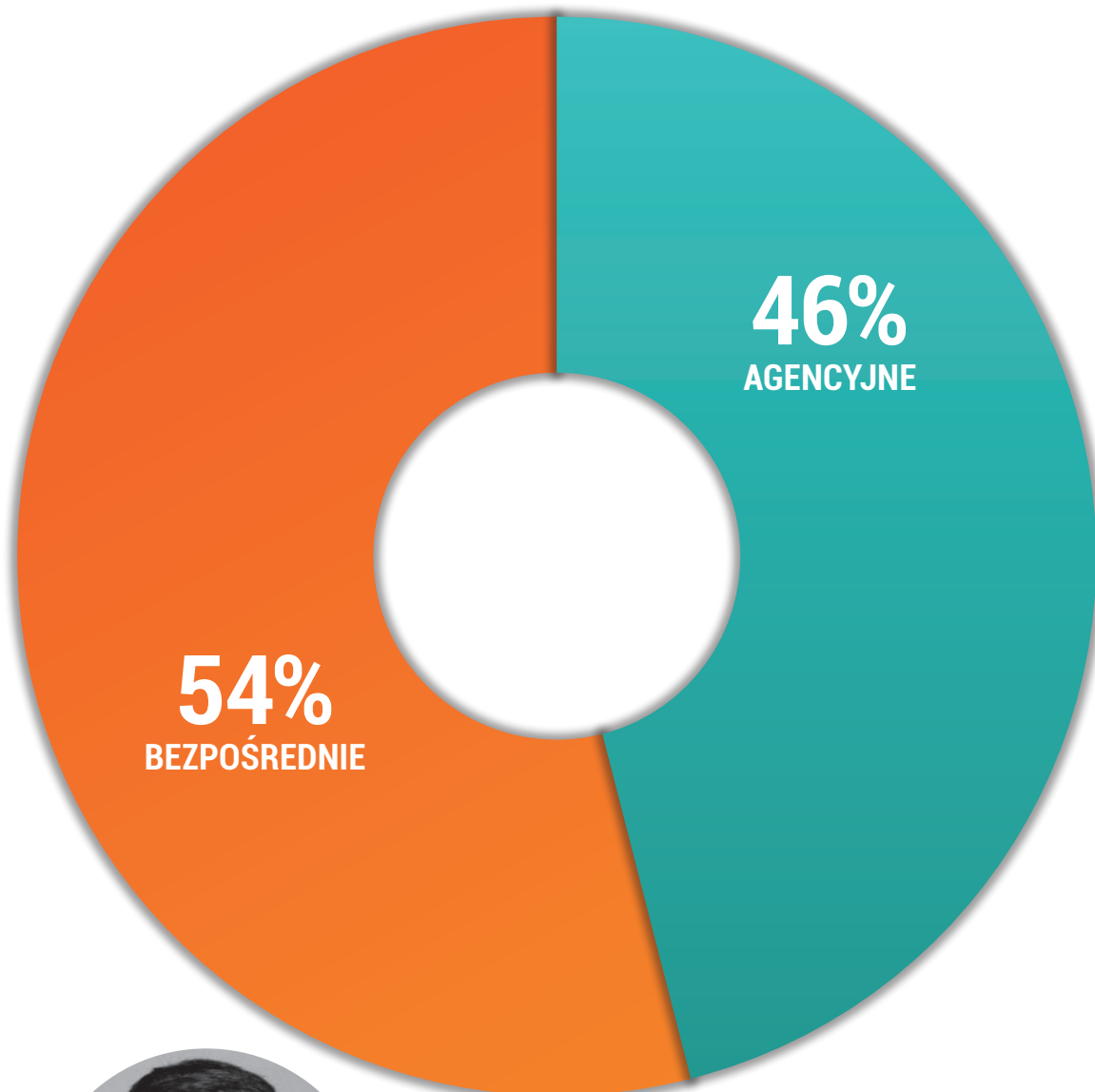


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Unikalne oferty wynajmu domów

We wrześniu na rynku pojawiło się 1100 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii.



KRZYSZTOF KOTLARSKI
ADRADAR/UNIREPO

Jak łatwo zauważyć, teza że oferty wynajmu są domeną prywatnych właścicieli nie sprawdza się w stu procentach. Rzeczywiście 2/3 ofert wynajmu mieszkań publikowanych jest bezpośrednio. Jednak w przypadku domów jest to już tylko 54%. Segment nieruchomości komercyjnych jest już zaś zdominowany przez agencje – aż 71% wszystkich ofert publikowanych jest przez pośredników.

Partnerzy:



adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI

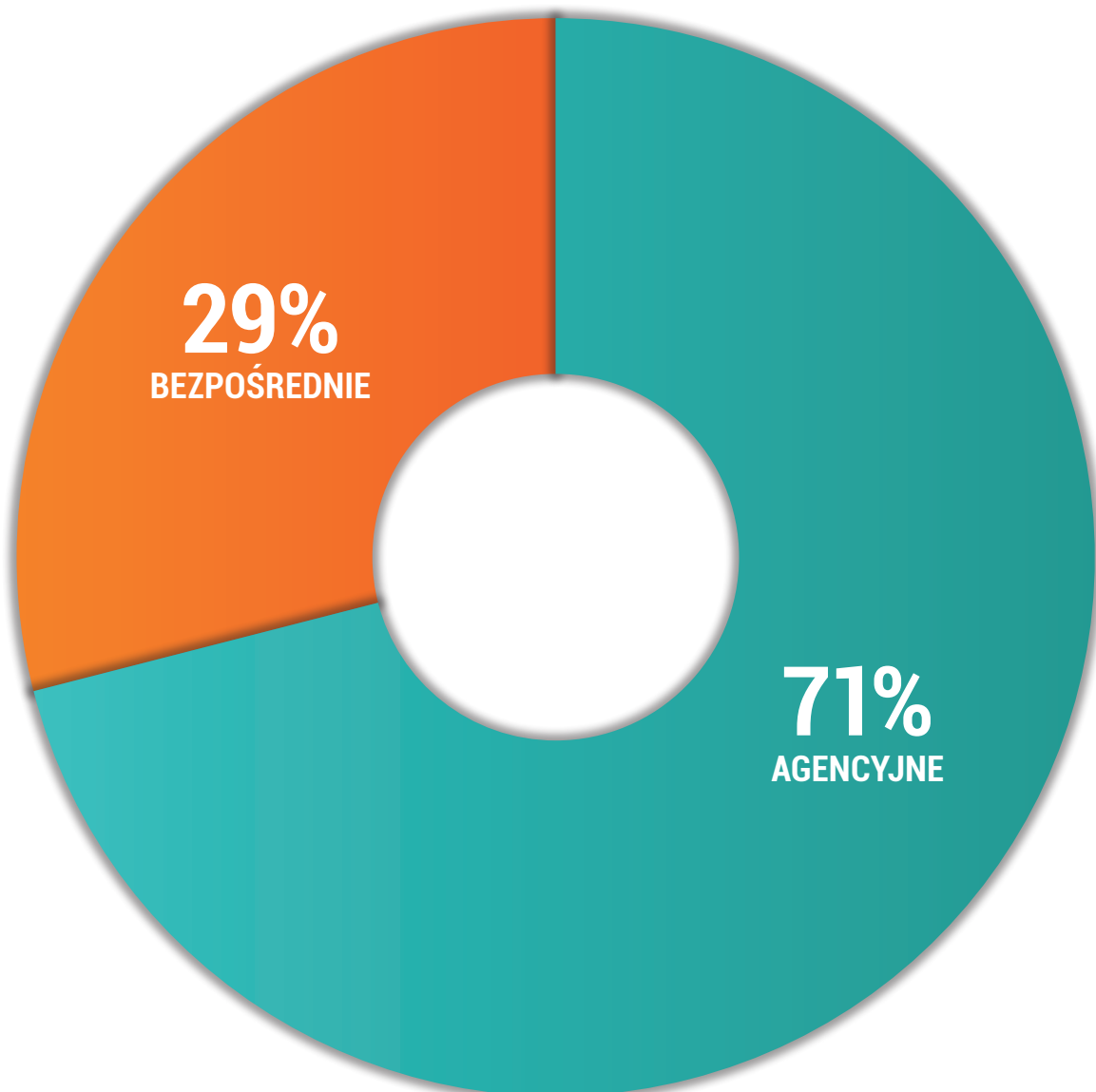


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Unikalne oferty wynajmu lokali komercyjnych

We wrześniu na rynku pojawiło się 8600 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii.



Obsługa klientów na rynku wynajmu lokali komercyjnych jest bardziej złożona aniżeli obsługa klientów na rynku najmu mieszkań. Pośredniczenie w zawieraniu umów, których przynajmniej jedną stroną jest podmiot gospodarczy wymaga głębokiej wiedzy o rynku, dobrej znajomości zasad jakimi się rządzi oraz umiejętności budowania dobrych relacji i wzajemnego zaufania między stronami. Dlatego wysoki odsetek ofert wynajmu lokali użytkowych, jaki mają w swojej gestii pośrednicy, chyba nie jest dla nikogo zaskoczeniem. Biorąc pod uwagę fakt, że rynek nieruchomości komercyjnych nieustannie się rozwija i profesjonalizuje, a oczekiwania klientów co do bezpieczeństwa zawieranych umów stale rosną, można się spodziewać, że udział biur nieruchomości w tym segmencie rynku będzie się dalej zwiększał.



MARCIN DROGOMIRECKI
GRUPA MORIZON – GRATKA

Partnerzy:

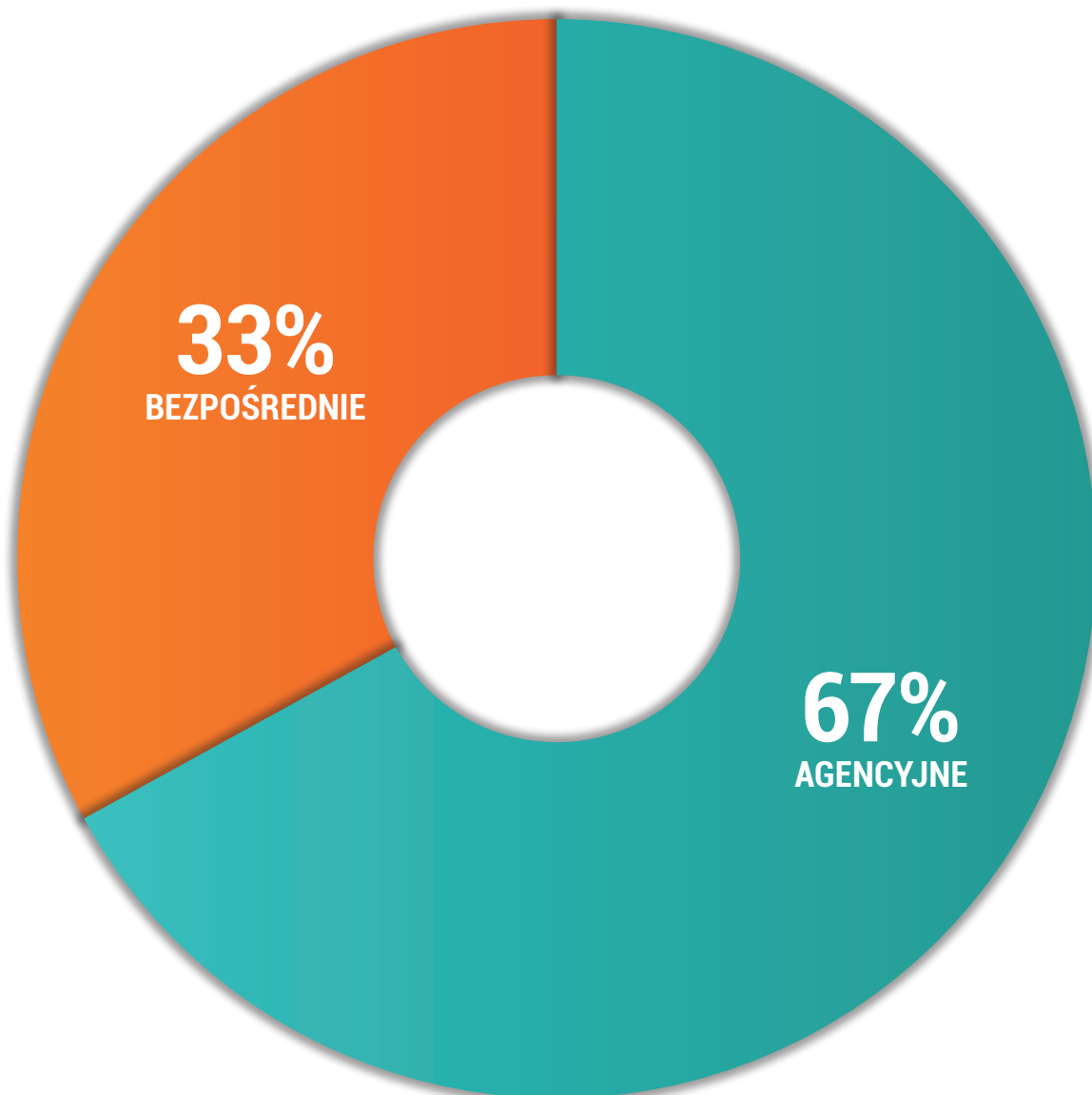


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Unikalne oferty sprzedaży mieszkań

We wrześniu na rynku pojawiło się 24200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii.



**KRZYSZTOF
KOTLARSKI**
ADRADAR/UNIREPO

Mieszkania na sprzedaż to zdecydowanie największy kąsek na polskim rynku nieruchomości. To właśnie w tej kategorii pojawia się zawsze najwięcej nowych, unikalnych ofert. Ten segment jest zdecydowanie zdominowany przez pośredników. Ci z kolei najchętniej publikują swoje ogłoszenia w serwisie OtoDom. Aż 65% wszystkich mieszkań oferowanych za pośrednictwem agencji możemy znaleźć na tym serwisie. Pozycja OtoDom pozostaje niezmienna od lat i świadczy o dużym przywiązaniu pośredników do portali, z którymi współpracują od dłuższego czasu. Wysokie wskaźniki pokrycia rynku innych serwisów sugerują jednak, że biura nieruchomości publikują nowe ogłoszenia na co najmniej kilku portalach.

Partnerzy:



adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI

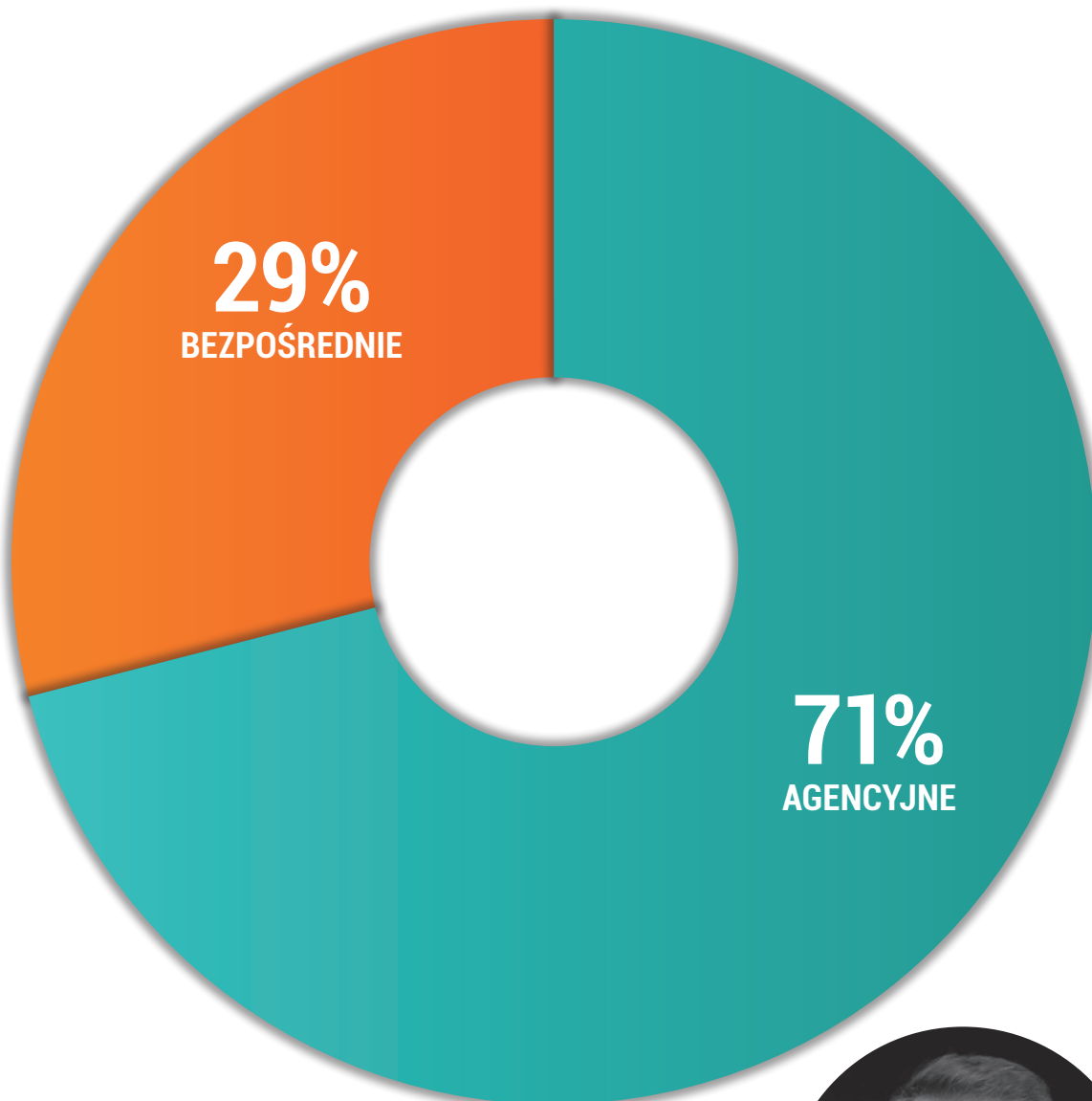


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Unikalne oferty sprzedaży domów

We wrześniu na rynku pojawiło się 8400 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii.



MACIEJ BIS
EKSPERT RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Uzyskane wyniki nie mogą dziwić. Z jednej strony, pośrednicy muszą poświęcić na wynajęcie mieszkania tyle samo, albo więcej czasu, niż na jego sprzedaż. Za wielokrotnie niższe wynagrodzenie. Spora część agencji w ogóle nie przyjmuje tego typu zleceń. Z drugiej strony, sprzedaż nieruchomości w dobrej cenie nie jest teraz łatwa, na co wpływa dosyć powszechny pesymizm w ocenie przyszłej sytuacji gospodarczej w Polsce, oraz widmo Nowego Ładu. Naturalnym odruchem sprzedającego jest skierowanie się do osoby, która profesjonalnie i skutecznie sprzedaje nieruchomości.

Partnerzy:

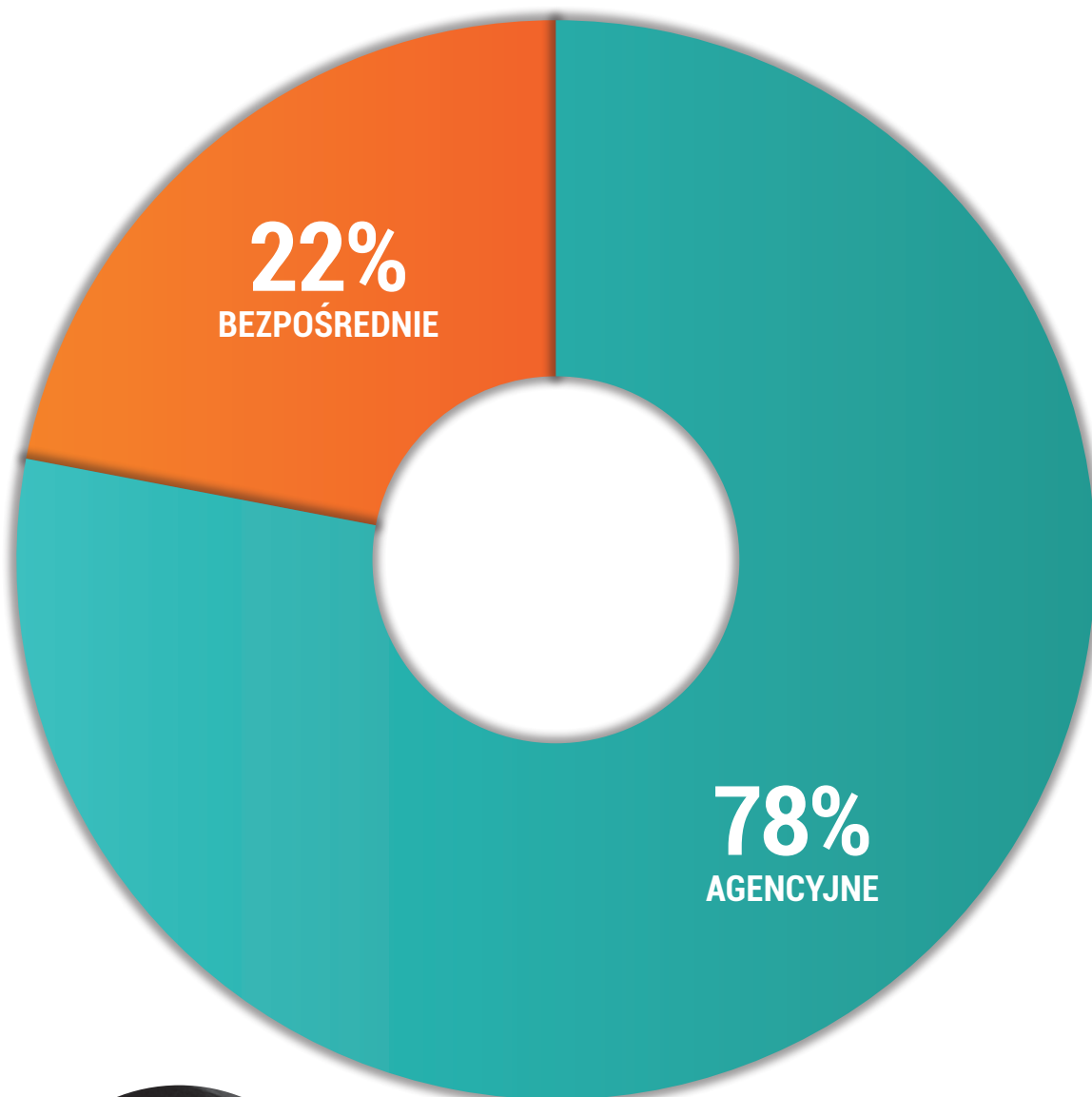


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Unikalne oferty sprzedaży lokali komercyjnych

We wrześniu na rynku pojawiło się 2300 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii



JULIA KOLMER
ADRADAR/UNIREPO

Na rynku sprzedaży domy i lokale komercyjne są częściej niż inne typy nieruchomości obsługiwane przez pośredników. Być może związane jest to z większymi trudnościami ze znalezieniem potencjalnego kupca. Stosunkowo najrzadziej zwracamy się o pomoc agencji przy sprzedaży gruntów. Tu 37% właścicieli zdecydowało się wystawić ogłoszenie osobiście.

Partnerzy:

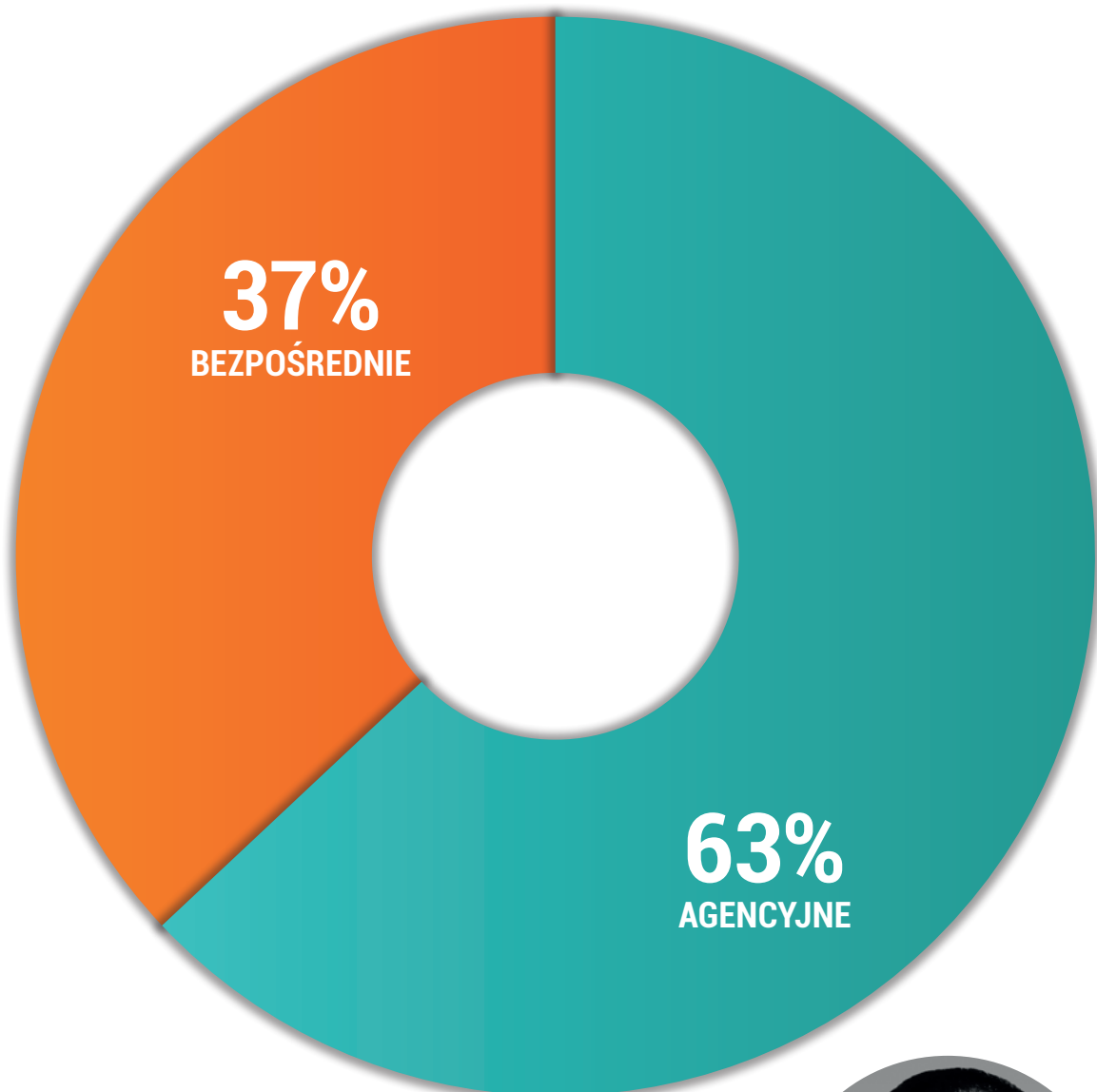


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Unikalne oferty sprzedaży działek

We wrześniu na rynku pojawiło się 18900 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii.



KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI
SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



Prywatny sprzedający najczęściej nie odnosi sukcesu w początkowych tygodniach, czy nawet miesiącach od publikacji pierwszego ogłoszenia, a to z czasem pcha go w objęcia agenta. Działka od pośrednika? Być może niechętnie, ale tylko u pośrednika jest w czym wybierać.

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