

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

GRUDZIEŃ
2021

Statystyki z 38 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

OGŁOSZEŃ CORAZ MNIEJ, A ICH TREŚĆ CORAZ KRÓTSZA.

CZY RYNEK NIERUCHOMOŚCI CAŁKIEM OPUSTOSZEJE?

W numerze obejmującym dane za grudzień 2020 analizowaliśmy różnice pomiędzy długością opisów zamieszczanych w ogłoszeniach przez właścicieli oraz przez agencje nieruchomości. Łatwo udało się wykazać, że ogłoszenia publikowane przez pośredników są o 2/3 dłuższe od tych stworzonych przez bezpośrednich właścicieli. Czy sytuacja w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy uległa zmianie? Otóż okazuje się, że zarówno właściciele, jak i pośrednicy postanowili jeszcze bardziej skrócić opisy swoich ogłoszeń. Co jest tego przyczyną?

Łącznie w grudniu na 38 portalach monitorowanych przez serwis Unirepo pojawiło się 967 239 ogłoszeń nieruchomości.

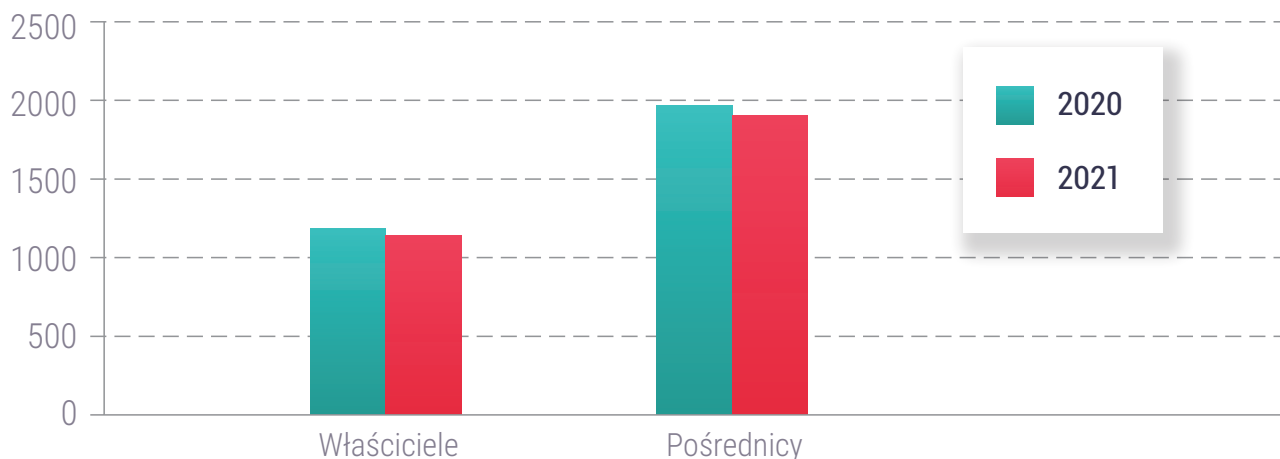
	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	446 193	180 474	mieszkania
	94 026	14 058	domy
	23 762	73 105	nieruchomości komercyjne
	135 553		działki

To absolutny negatywny rekord od kiedy obserwujemy rynek. Dalej spada również liczba nowych, unikalnych ogłoszeń oraz ofert aktualnie dostępnych na portalach. Można próbować tłumaczyć to okresem świąteczno-noworocznym, jednak dane mówią same za siebie. Rok wcześniej w grudniu dodano prawie 420 tys. ogłoszeń więcej! Popyt znacznie wyprzedzający podaż może doprowadzić do dużych zmian na rynku nieruchomości.

Krótko i na temat

Stosunek długości opisów podawanych w ogłoszeniach przez właścicieli i pośredników w grudniu 2021 roku oraz rok wcześniej kształtował się w następujący sposób:

Średnia długość opisu – ogłoszenia mieszkania na sprzedaż



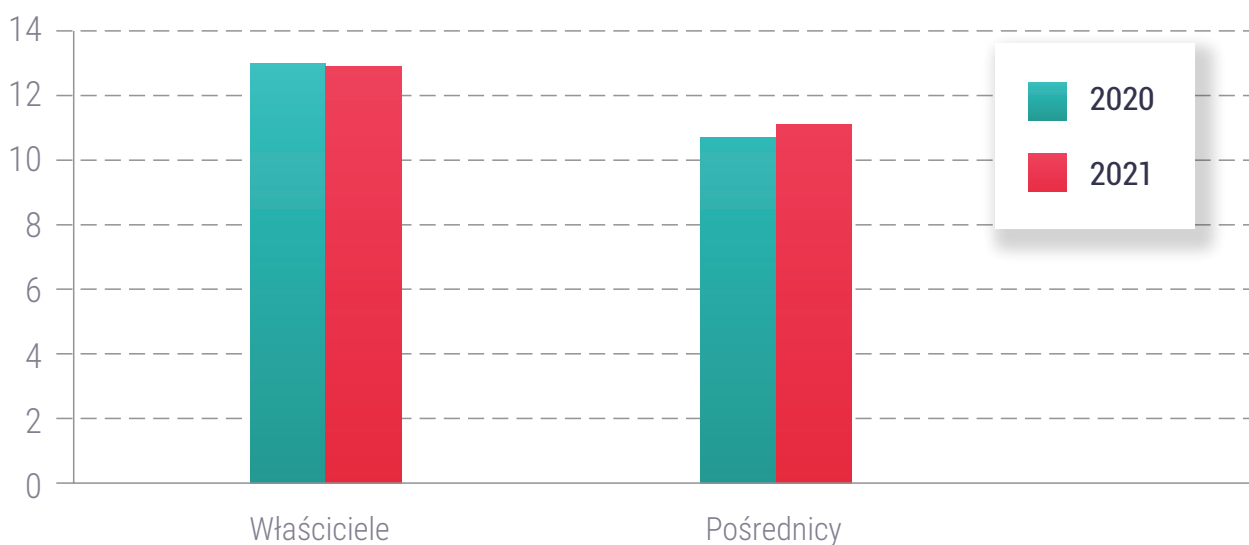
W obu przypadkach zauważalny jest niewielki, około 5% spadek długości opisów. Stosunek pomiędzy tekstami pośredników i właścicieli pozostał mniej więcej taki sam – teksty agentów są około 65% dłuższe. Oczywiście należy pamiętać, że są to średnie wartości. Nie oznacza to więc, że każdy z ogłoszeniodawców skrócił swoją publikację o 2-3 zdania, a każde ogłoszenie od pośrednika będzie dłuższe niż bezpośrednio. Wiele z nich wciąż jest podobnej objętości, jednak część wystawiających ogłoszenia zdecydowała się je znacząco skrócić. Powodów może być wiele. Pierwszym i najważniejszym z nich jest rozgrzany do czerwoności rynek. Nieruchomości znikają w znacznie szybszym tempie niż pojawiają się nowe, a w niektórych segmentach interesujących ofert zaczyna po prostu brakować. Powoduje to nie tylko wciąż galopujący wzrost cen, ale też mniejsze zaangażowanie sprzedających. Po co drobiazgowo opisywać nieruchomość i robić dziesiątki zdjęć, skoro i tak się sprzeda?

Innym powodem, choć wynikającym z tego pierwszego jest czas, jaki potencjalny kupujący lub pośrednik poświęca na zapoznanie się z jednym ogłoszeniem. Na tak dynamicznym rynku większość przeglądających portale ogłoszeniowe nie ma czasu dogłębnie analizować szczegółów technicznych nieruchomości. Czasami kluczowy jest jedynie rzut oka i dane ogłoszenie albo jest odrzucane, albo chwytamy za słuchawkę i dzwoniemy. W dzisiejszym świecie dobre pierwsze wrażenie, niestety bądź stety, jest niejednokrotnie ważniejsze niż bogata i interesująca treść.

Nieruchomości kupujemy oczami

Ludzie kierują się w pierwszej kolejności wzrokiem, więc pierwszą rzeczą, jaka przykuwa uwagę odbiorcy ogłoszenia, są zdjęcia. Kto dodaje ich do ogłoszeń więcej, pośrednicy czy agencje?

OtoDom: Średnia liczba zdjęć w ogłoszeniu – mieszkania na sprzedaż



Niektóre portale znacznie ograniczają liczbę zdjęć możliwych do dodania, dlatego średnia z wszystkich serwisów nie byłaby miarodajna. Za reprezentatywny przykład wzięliśmy zatem portal OtoDom. Jest to serwis ważny zarówno z punktu widzenia właścicieli, jak i agencji. Co więcej, posiada stosunkowo duży limit liczby zdjęć.

Wykres wskazuje, że ostatni rok nie przyniósł żadnych drastycznych zmian w kwestii liczby dodawanych zdjęć. W przypadku ogłoszeń bezpośrednich nie zmieniło się właściwie nic. Większym zaangażowaniem wykazali się jednak pośrednicy, którzy statystycznie publikowali więcej fotografii oferowanych nieruchomości niż przed rokiem. Być może nie jest to przypadek. Wiemy już, że w ogłoszeniach pojawia się mniej treści. Idąc za wszechobecnym trendem wizualizacji przekazu, tekst może być powoli zastępowany zdjęciami. Kto wie, może wkrótce standardem będzie wirtualny spacer po nieruchomości dołączony do każdego ogłoszenia? Które z popularnych portali znajdują się w awangardzie postępującego procesu wizualizacji ogłoszeń?

Średnia liczba dodanych zdjęć w grudniu 2021



Zwycięsko z tego starcia wychodzi Gethome. Jest to dość zaskakujące, bowiem statystycznie większą liczbę zdjęć dodają właściciele, tymczasem na Gethome znajdziemy jedynie ogłoszenia od pośredników. Dużo zdjęć pojawia się również w mniejszych serwisach, takich jak TabelaOfert czy Ogłoszenia Trójmiasto. Ciekawie wygląda to w porównaniu do naszego wykresu z poprzedniego miesiąca, gdzie okazało się, że w serwisie TabelaOfert jest największy odsetek ofert zupełnie pozbawionych zdjęć. Inne ogłoszenia muszą to więc nadrabiać z nawiązką. Średnio ponad 10 zdjęć pojawia się również na portalu OtoDom. Jednak limit wynosi tam do 20 fotografii, więc jest jeszcze miejsce na poprawę. Na szarym końcu zestawienia znajdziemy Gumtree oraz OLX. Tam jednak limit wynosi odpowiednio 12 i 8 zdjęć, więc siłą rzeczy ogólna średnia jest zaniżona.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź



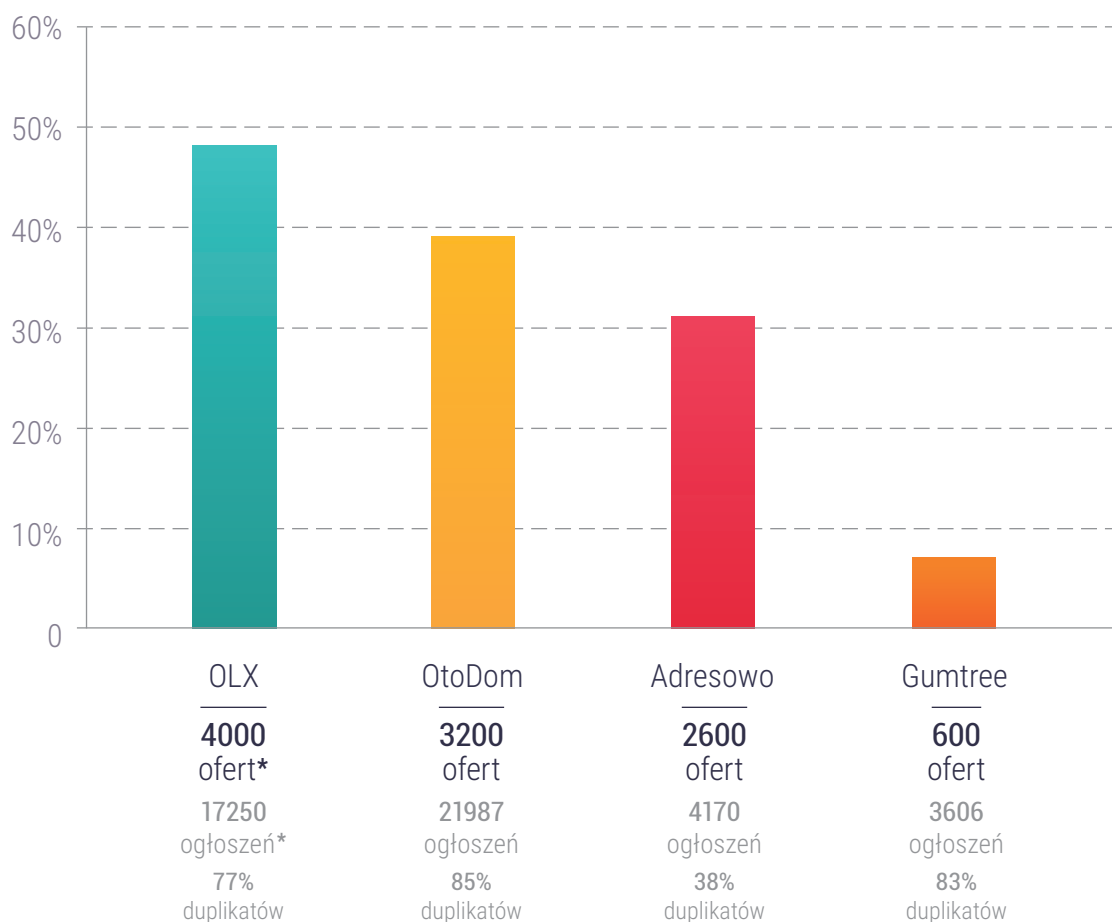
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 8300 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

BARTŁOMIEJ GŁUCHOWSKI
ADRADAR/UNIREPO



Chyba dla nikogo nie jest niespodzianką, że niekwestionowanym królem w segmencie ofert bezpośrednich jest OLX. Co jest tajemnicą sukcesu tego serwisu? Otóż na pewno nie jest to duża liczba zdjęć w ogłoszeniach. O ile sprzedając fotel, otrzymany w spadku po babci, 1-2 zdjęcia w zupełności wystarczą, o tyle w przypadku mieszkań, zwłaszcza dużych, chcemy obejrzeć znacznie więcej fotografii. Limity ustanowione przez OLX są tutaj zdecydowanie za małe. Jak widać nawet gigant tego segmentu ma jeszcze spore pole do usprawnień i to w najbardziej fundamentalnych obszarach.

Partnerzy:



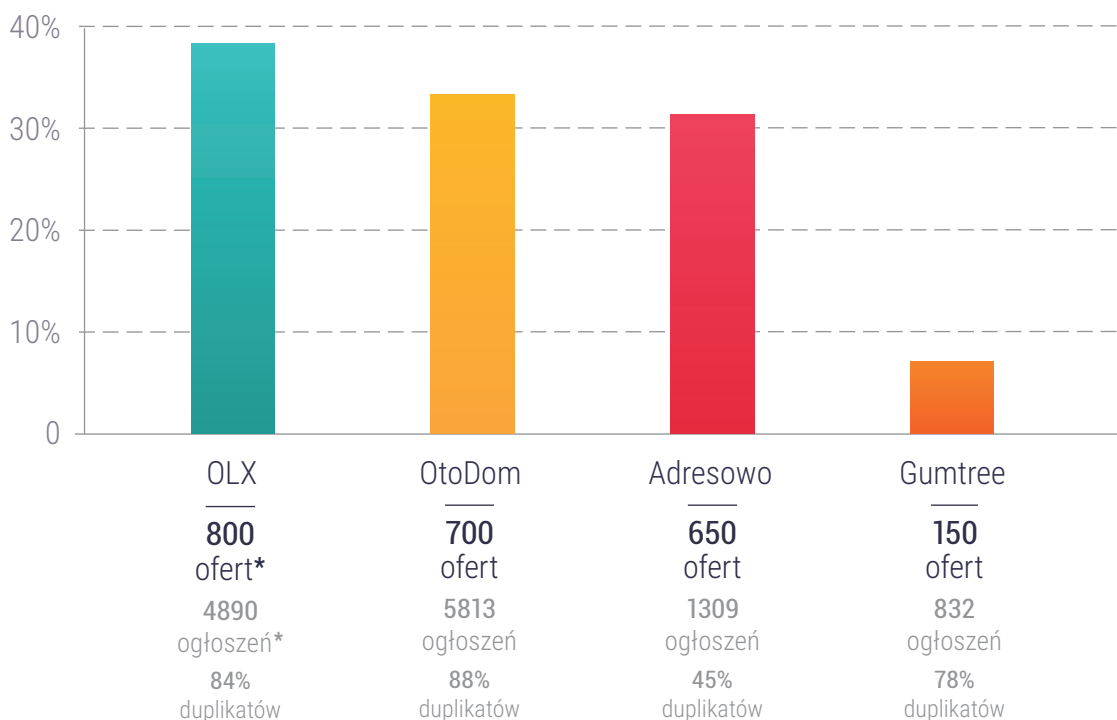
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 2100 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Każde opublikowane w internecie ogłoszenie ze zdjęciami i informacjami o oferowanej nieruchomości jest dla klienta popytowego nie tylko pierwszym, jeszcze wirtualnym kontaktem z tą nieruchomością, ale również pierwszym, jakże ważnym, kontaktem z oferentem - właścicielem, a najczęściej opiekującym się ofertą pośrednikiem. To właśnie jakość ogłoszenia, na którą składają się nie tylko efektowne, profesjonalne zdjęcia, ale przede wszystkim zakres i szczegółowość podanych informacji, sposób skomponowania treści i wyeksponowania atutów nieruchomości, poprawność ortografii i interpunkcji, etc. odpowiadają za tzw. „pierwsze wrażenie”, czyli ocenę zarówno nieruchomości jak i ogłoszeniodawcy dokonywaną przez klienta podświadomie, na podstawie bardzo szybko przeprowadzonego procesu poznawczego. Zwykle jest ona pozytywna lub negatywna, rzadko neutralna.



MARCIN DROGOMIRECKI
GRUPA MORIZON
– GRATKA

Partnerzy:



adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI



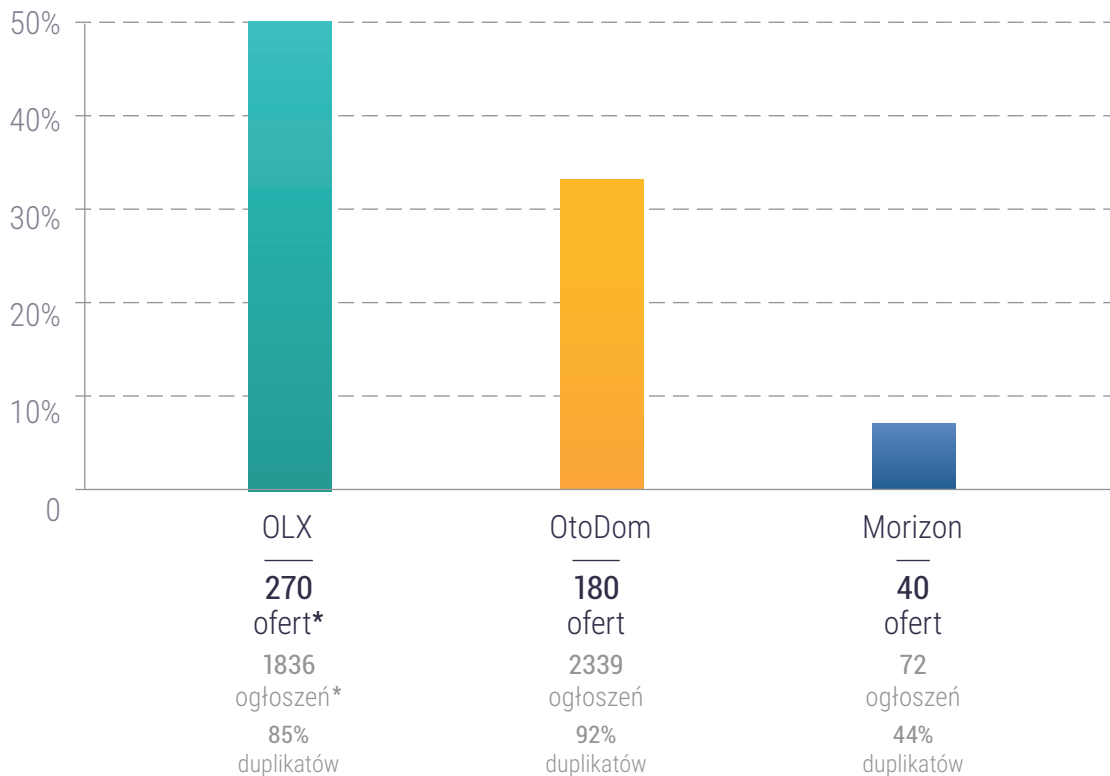
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Lokale komercyjne na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 540 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



MARCIN DROGOMIRECKI
GRUPA MORIZON – GRATKA

W najlepiej pojętym interesie autora ogłoszenia, w szczególności pośrednika nieruchomości, jest zrobienie „dobrego wrażenia” na kliencie już na tym wstępnym etapie zawiązywania relacji. Relacji, która od samego początku powinna opierać się na zaufaniu, poczuciu bezpieczeństwa, rozumieniu potrzeb i wzajemnym szacunku.

Warto pamiętać, że zamieszczanie w internecie niskiej jakości ogłoszeń może niweczyć wysiłek wkładany w budowę własnej marki agenta, szkodzić renomie biura i przyczyniać się do wyrabiania negatywnych opinii o zawodzie pośrednika w obrocie nieruchomościami. Dlatego upowszechniamy wiedzę w tym zakresie podczas organizowanych szkoleń i zachęcamy do stałego podnoszenia jakości ogłoszeń, m.in. wprowadzając do oferty serwisów Grupy Morizon-Gratka nowe narzędzie do samodzielnego tworzenia i dodawania w ogłoszeniach wirtualnych spacerów.

Partnerzy:



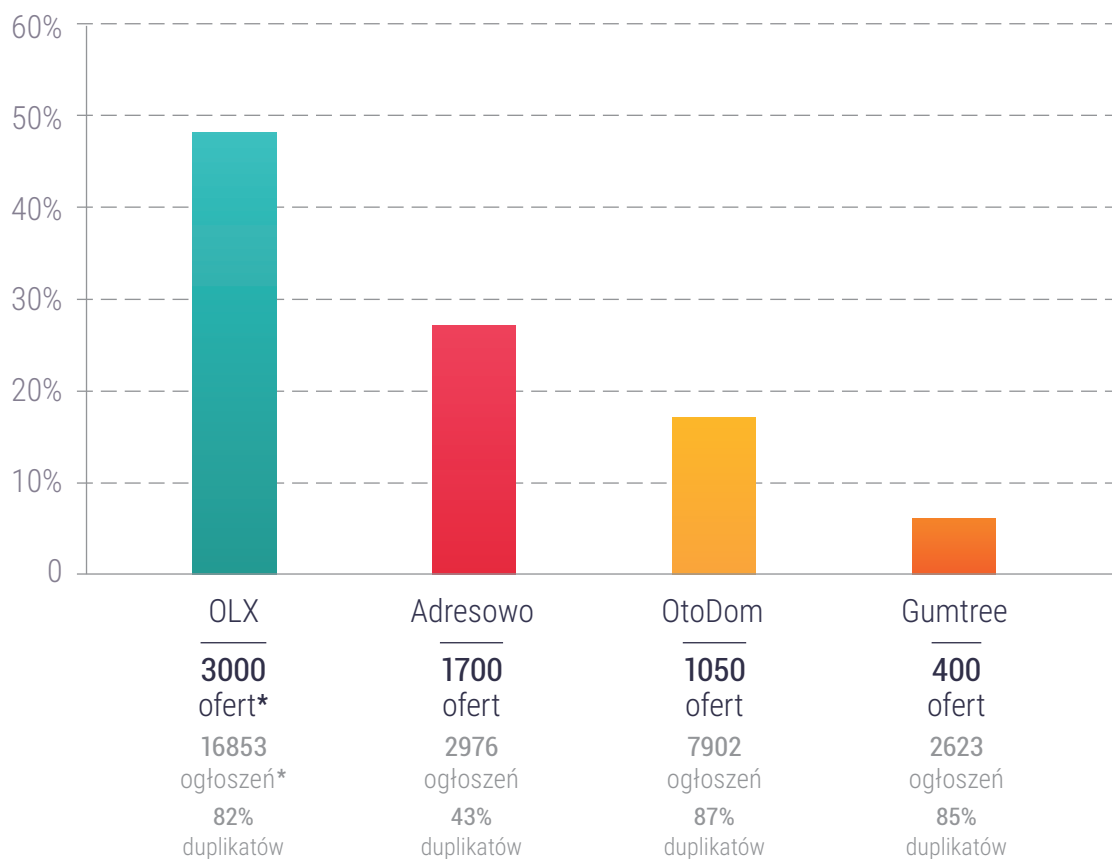
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 6300 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

Krótsze ogłoszenia i mniejsza ich liczba? To ciekawe zjawisko. Brak chęci do tworzenia kreatywnych opisów wynika najczęściej z przeświadczenia, że przecież i tak się sprzeda. Mniejsza liczba ofert może potwierdzać, że faktycznie wybór jest mniejszy, gdyż kupujący wszystko co ciekawe zdążyli już na rynku wyszukać. Tylko jak się mają do tego wieści o nadchodzącym spowolnieniu? Na nie musimy jeszcze krótką chwilę poczekać.

Partnerzy:



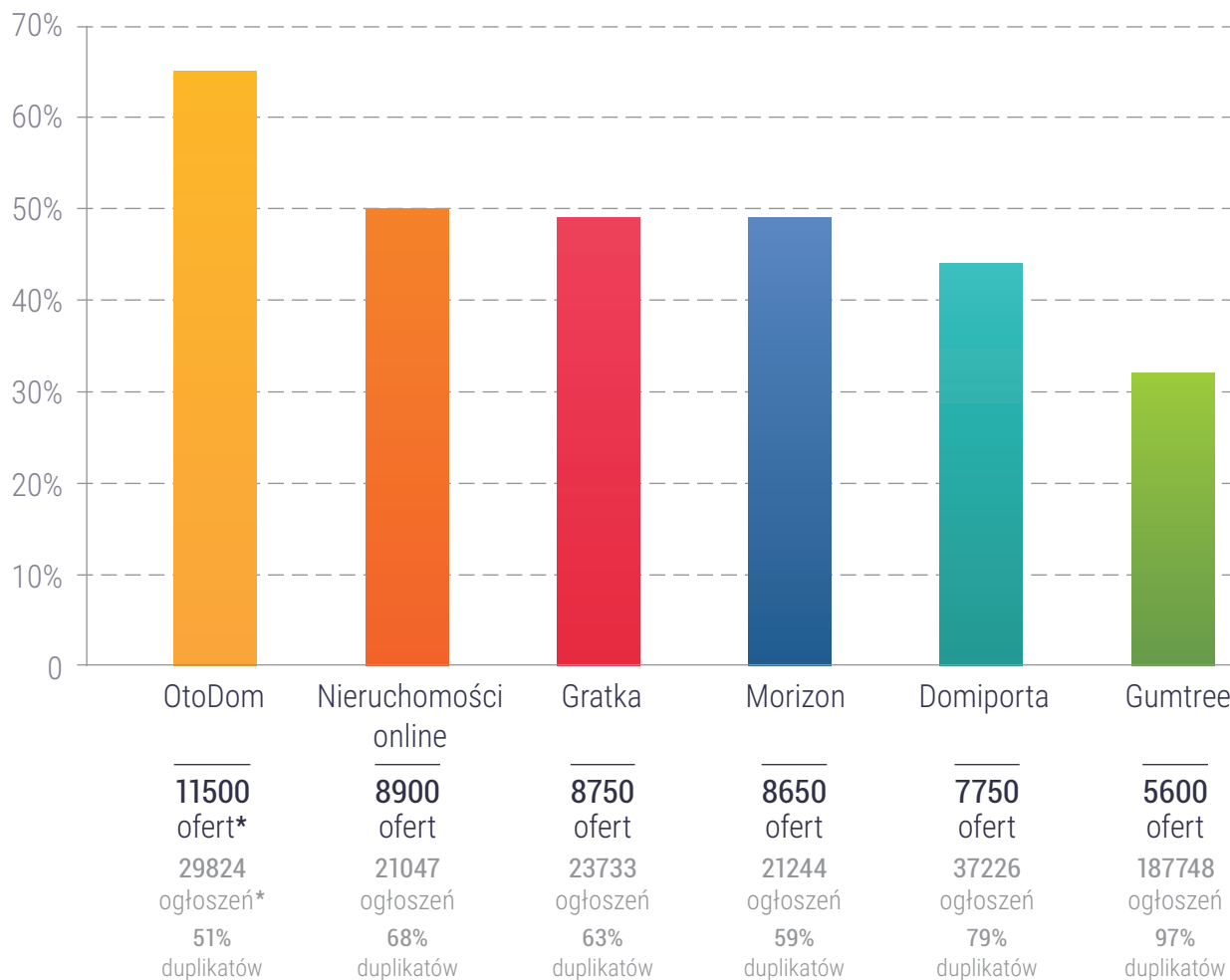
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 17700 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



Spadek podaży dotyczy zarówno sprzedaży, jak i wynajmu. W przypadku najmu liczba wszystkich dodanych ogłoszeń, a także unikalnych ofert, zmalała o 15% w stosunku do ubiegłego miesiąca. W segmencie sprzedażowym ubyło nieco mniej wszystkich publikacji – 11%, ale pojawiło się aż o 20% mniej unikalnych ofert.

Partnerzy:



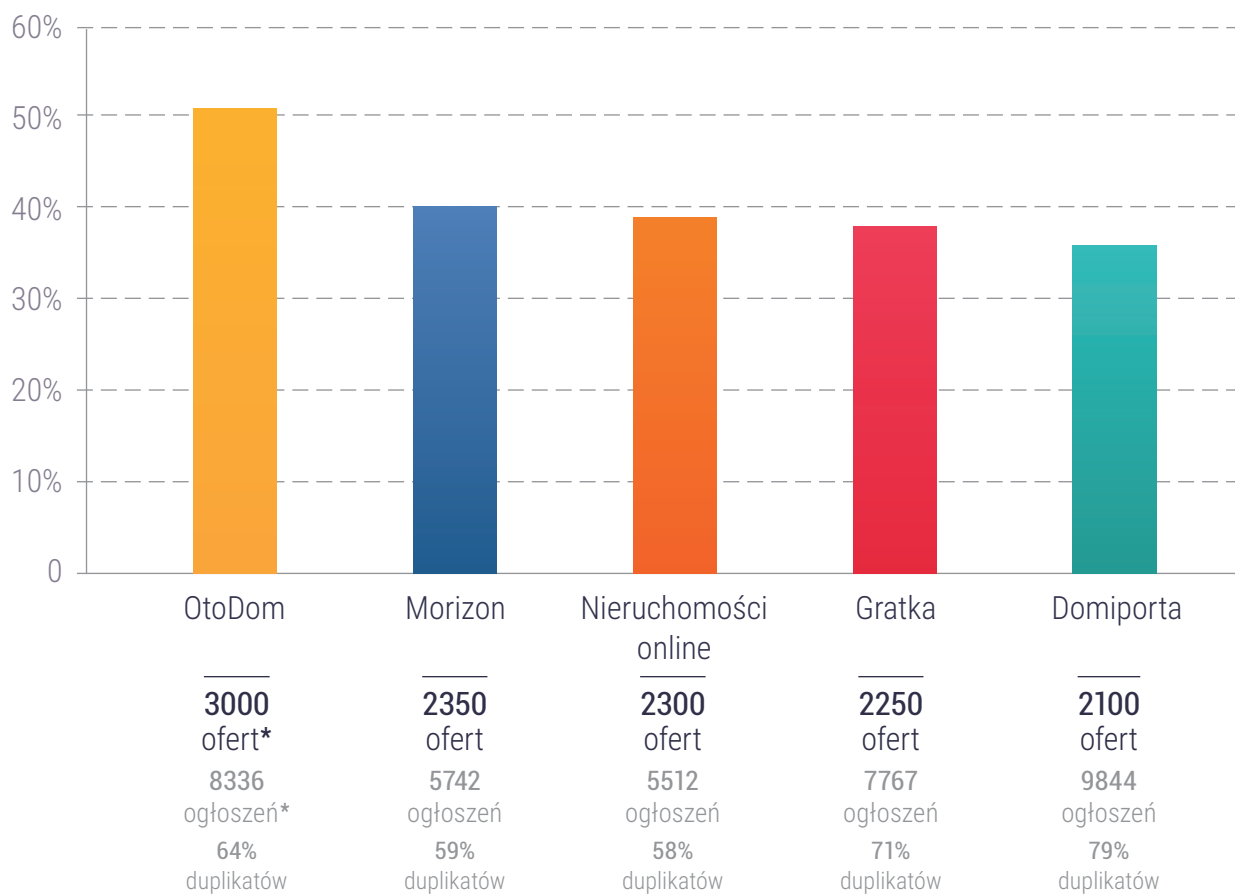
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 5900 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



JULIA KOLMER
ADRADAR/UNIREPO

Posucha na portalach dotknęła nie tylko ogłoszenia bezpośrednie, ale także pośredników. Co ciekawe, obie kategorie ogłoszeniodawców odczuły to w niemal identycznym stopniu. W przypadku właścicieli pojawiło się w grudniu 12% mniej ogłoszeń, w tym o 18% mniej unikalnych ofert. Agenci opublikowali odpowiednio 13% mniej ogłoszeń i 17% mniej unikatów.

Partnerzy:



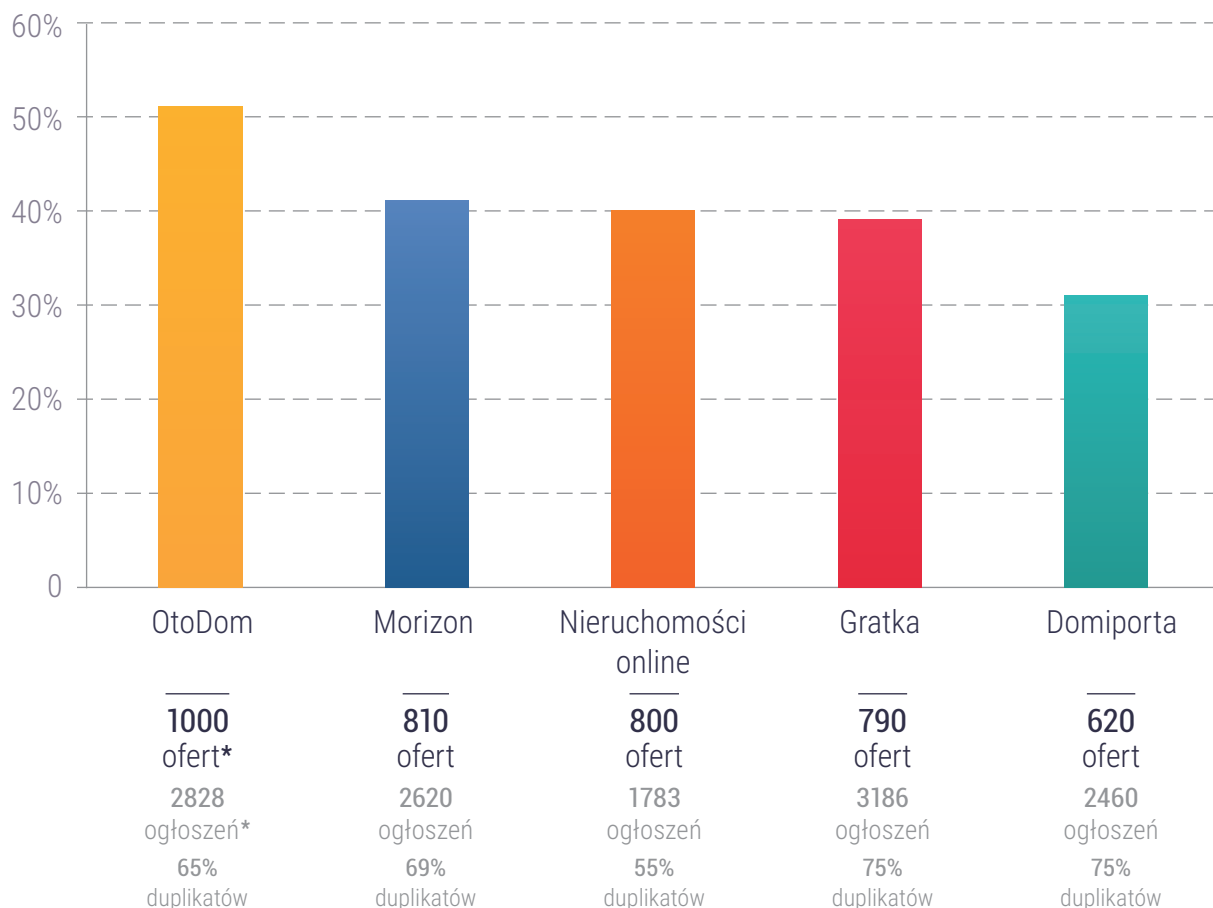
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Lokale komercyjne na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 1980 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Ciekawy obraz wyłania się również z analizy ofert z podziałem na poszczególne kategorie nieruchomości. Okazuje się, że problem słabnącej podaży dotyczy całego spektrum rynku. Liczba ofert zmalała o kilkanaście procent bez względu na to, czy mówimy o mieszkaniach czy o gruntach. W przypadku bezwzględnej liczby ogłoszeń, zdecydowanie najwięcej ubyło lokali komercyjnych, aż 18%, a najmniej działek – 11%. Odwrotnie jest w przypadku unikalnych ofert. Pula nowych oferowanych nieruchomości komercyjnych skurczyła się o 14%, zaś domów i gruntów aż o 20%.



**KRZYSZTOF
KOTLARSKI**
ADRADAR/UNIREPO

Partnerzy:



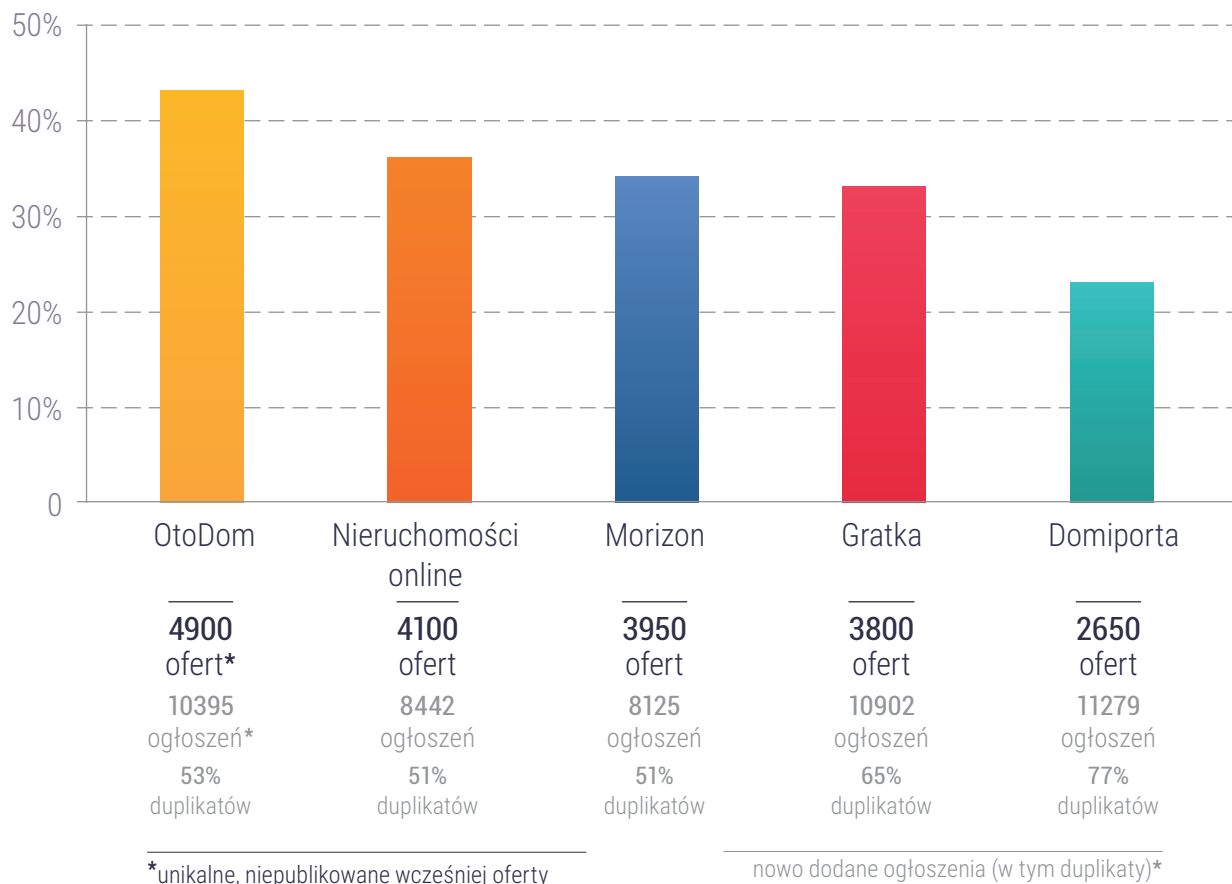
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 11500 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



Jeżeli obecne trendy będą kontynuowane, to rozwarcie nożyc pomiędzy słabnącą podażą i rosnącym popytem stanie się dramatyczne. Tym bardziej, że inwestorzy, szczególnie duzi inwestorzy instytucjonalni, jakoś sobie z tą sytuacją poradzą. Jednak dla kupujących dla siebie i potrzebujących nieruchomości tu i teraz może w pewnym momencie ich zabraknąć. Już teraz kupujący nie mogą długo zastanawiać się nad wyborem nieruchomości, gdyż często znika ono jeszcze w trakcie gdy czytamy ogłoszenie. Opisy stają się więc krótsze, a rośnie liczba zdjęć. Jedno krótkie spojrzenie i decyzja dzwoniemy bądź nie. Czas pokaże czy stanie się to nową rzeczywistością na rynku nieruchomości.

Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

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

BEZPOŚREDNIE OFERTY NIERUCHOMOŚCI Z 38 PORTALI



**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