

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

STYCZEŃ
2022

Statystyki z 38 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

OGŁOSZENIA BEZPOŚREDNIE NA OTODOM NADAL NAJDROŻSZE

W bieżącym wydaniu przyjrzelśmy się cennikom bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży nieruchomości. Czy cena jest kluczowym czynnikiem przy wyborze portalu? Jak radzą sobie darmowe serwisy?

Ogółem w styczniu na 38 monitorowanych przez serwis Unirepo portalach pojawiło się 1 091 773 ogłoszeń sprzedaży i wynajmu nieruchomości. To nieco więcej niż w świątecznym grudniu, ale zarazem o 25% mniej niż rok temu.

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	490 226	213 478	mieszkań
	105 114	15 316	domów
	23 430	92 693	nieruchomości komercyjnych
	151 444		działek

W styczniu opublikowano 153 325 prywatnych ofert sprzedaży, przy czym po wyeliminowaniu podbić i odświeżeń należy założyć, że bliższa prawdy jest liczba 90 000. Około połowa to oferty mieszkań na sprzedaż. Mnożąc tę liczbę przez ceny ogłoszeń na odpowiednich portalach (co jest znacznym uproszczeniem) otrzymujemy kwotę rzędu 1,7 miliona złotych. Z tego ok. 1,5 mln (ok. 90%) trafiło do Grupy OLX! A przecież ogłoszenia domów, działek czy lokali użytkowych, a także ogłoszenia wynajmu nie są w większości darmowe. Mówimy tu więc o rynku wartym kilka milionów miesięcznie.

Porównanie cenników ogłoszeń portali nieruchomościowych nie jest zadaniem łatwym. Serwisy te oferują wiele opcji wyróżnienia, podbicia ofert, dodania przyciągających uwagę znaczników, czy opublikowania ogłoszenia w więcej niż jednym medium. Również czas

Partnerzy:



UNIREPO

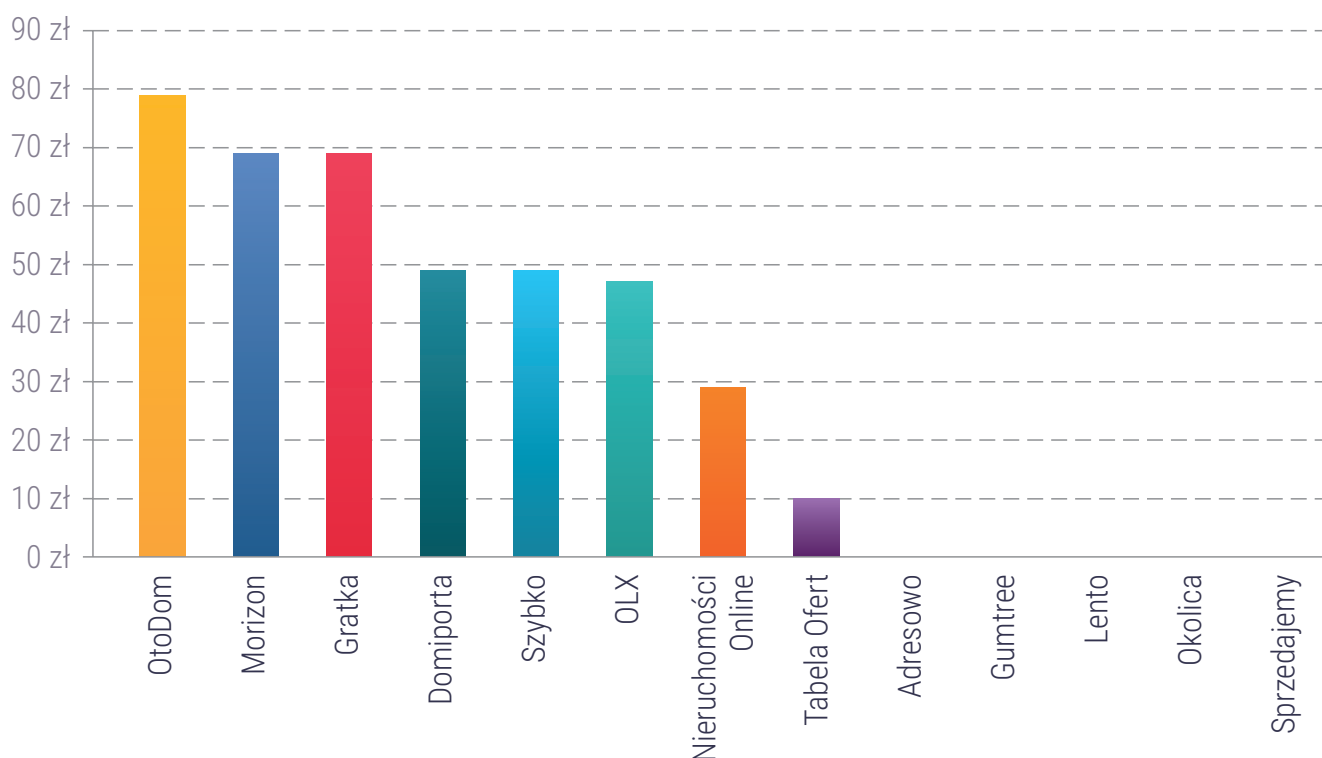
BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

wyświetlania ogłoszenia na stronie bywa zróżnicowany, nie wspominając już o zakupach pakietów ogłoszeń, czy modnemu ostatnio różnicowaniu ceny w zależności od lokalizacji nieruchomości. 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 i zarazem czyni z Adresowo wyjątkowego gracza na rynku.

Inne serwisy, takie jak OLX, budują swoją pozycję rynkową dzięki publikacji bezpłatnych ogłoszeń 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 (30 w przypadku mieszkań na sprzedaż, choć jeszcze rok temu było to 50).

Warto pamiętać także, że niektóre serwisy uzależniają cenę ogłoszenia od lokalizacji nieruchomości. Na szczególne traktowanie zasługuje zwykle Warszawa lub całe województwo mazowieckie. Co ciekawe – na taką politykę zdecydował się ostatnio OLX. Dlatego jako modelową przyjęliśmy ofertę sprzedaży mieszkania w Warszawie, wykupioną na 30 dni, bez dodatkowego promowania. Warto pamiętać, że miasto stołeczne to połowa polskiego rynku nieruchomości (jeśli chodzi o liczbę ogłoszeń). Poniżej prezentujemy pełne zestawienie cen na najpopularniejszych serwisach z ogłoszeniami bezpośrednimi:

Cena ogłoszenia prywatnego (mieszkanie na sprzedaż, Warszawa)

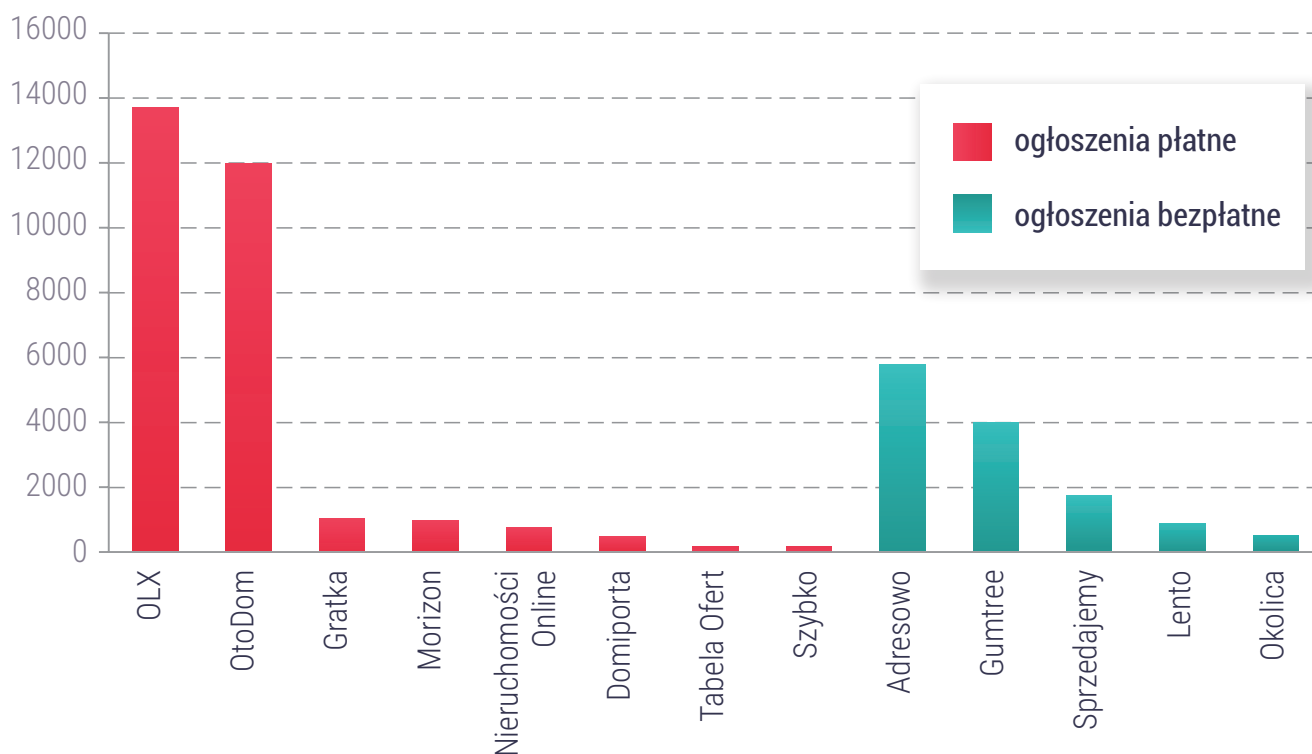


W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy część portali zdecydowała się na dość znaczne podwyżki. Nominalnie najwięcej zażądała Gratka – cena wzrosła tutaj o 20 zł (41%). Godnym podkreślenia jest fakt, że cennik Otodom nie uległ w tej kategorii zmianie. Niemniej serwis ten nadal jest najdroższy.

Cena ogłoszenia to jedno, ale jak wygląda liczba publikacji? Czy bezpłatne serwisy są zdecydowanie bardziej popularne wśród ogłoszeniodawców? Okazuje się, że gdyby nie Grupa OLX, wniosek taki byłby jak najbardziej uprawniony, co obrazuje poniższy wykres:

Nowe ogłoszenia bezpośrednio mieszkania na sprzedaż

(Styczeń 2022 r., bez ogłoszeń podbitych)

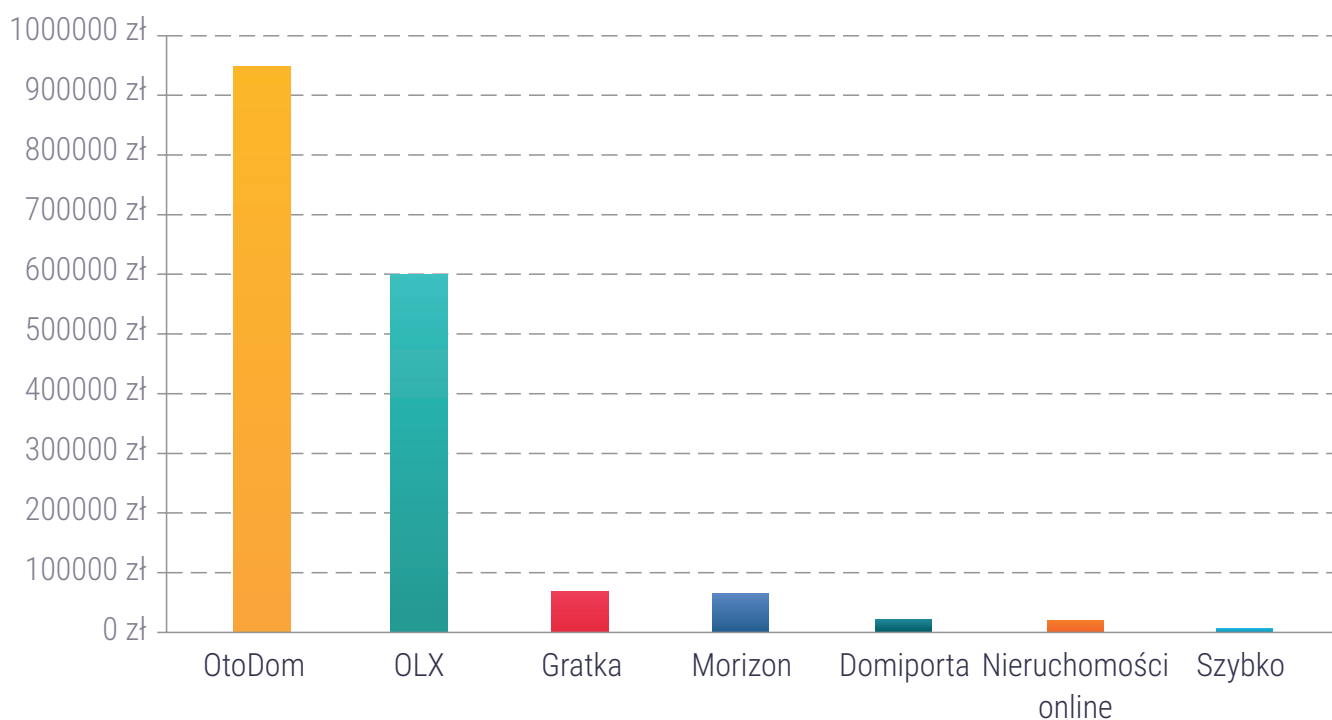


Jako nowe ogłoszenia potraktowaliśmy wszystkie publikacje, które nie zostały podbite, lecz dla których od podstaw stworzono ogłoszenie. Obejmuje to także duplikaty, czyli co prawda nowe publikacje, ale dotyczące oferowanej wcześniej nieruchomości.

Podobnie jak rok temu, paradoksalnie najwięcej ogłoszeń bezpośrednich odnajdziemy w serwisach płatnych. W styczniu zdecydowanie najwięcej takich ogłoszeń pojawiło się na OLX (13700) oraz OtoDom (12000). Najlepiej z bezpłatnych portali wypadło Adresowo (5800), a także Gumtree (4000). 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. Dla dobra rynku i różnorodności oferty warto zatem trzymać kciuki za tandem Morizon-Gratka, który jest w jakimś sensie podobny do liderów. Czy grupie tej uda się odnieść podobny sukces w segmencie ofert bezpośrednich? Będziemy to skrupulatnie śledzić.

Szacunkowe przychody portali z tytułu publikacji bezpośrednich ogłoszeń mieszkań na sprzedaż. (Styczeń 2022 r.)



Ze względu na coraz bardziej skomplikowane cenniki, zakupy pakietowe oraz różnorodność dodatkowych opcji promowania ogłoszeń, ciężko jest rozliczyć portale co do złotówki. Widać jednak, że na ogłoszeniach bezpośrednich można solidnie zarobić. Warto odnotować znaczną poprawę wyników Grupy Morizon-Gratka w stosunku do zeszłego roku. Może jeszcze nie jest to wyraźnie widoczne na wykresie (Otodom także zwiększył swoje przychody), ale widać tutaj ruch w dobrą stronę.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź



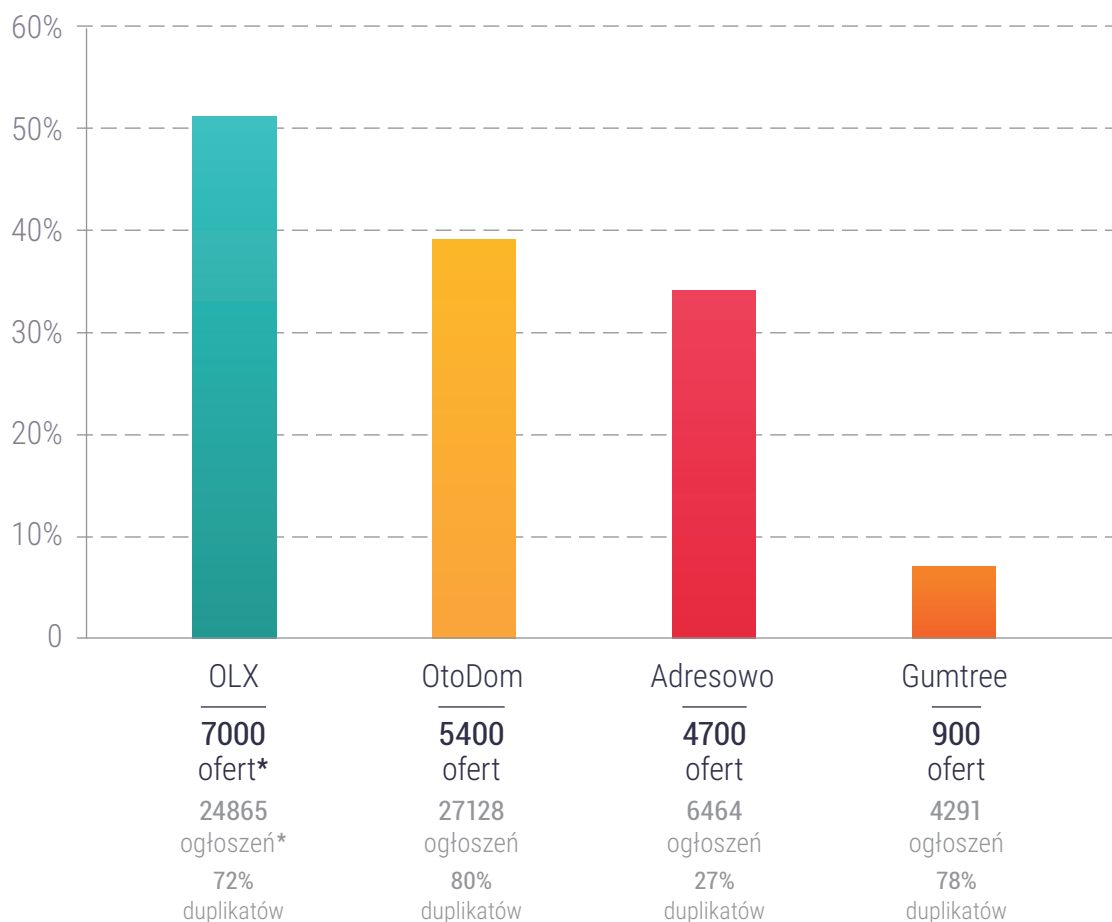
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku wtórnym pojawiło się 13800 świeżo wprowadzonych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



MARCIN DROGOMIRECKI
GRUPA MORIZON
– GRATKA

Rynek ogłoszeń bezpośrednich jest spory i każdy liczący się gracz na rynku chce mieć w nim swój udział. Gra o zyski z tego źródła jest jednak w dużej mierze uwarunkowana indywidualną strategią firmy, tj. tym, która grupa klientów jest postrzegana jako kluczowa i której interes jest stawiany na pierwszym miejscu.

Serwisy Grupy Morizon-Gratka, które także umożliwiają zamieszczanie na swych łamach ogłoszeń bezpośrednich, od zawsze skupiają się na świadczeniu najwyższej jakości usług, przede wszystkim skutecznym pozyskiwaniu klientów, dla swoich partnerów - biur nieruchomości i deweloperów. Współpraca z nimi, inaczej niż w przypadku ogłoszeniodawców indywidualnych, opiera się na trwałych, często już wieloletnich umowach i budowanych przez lata, pozytywnych relacjach.

Partnerzy:



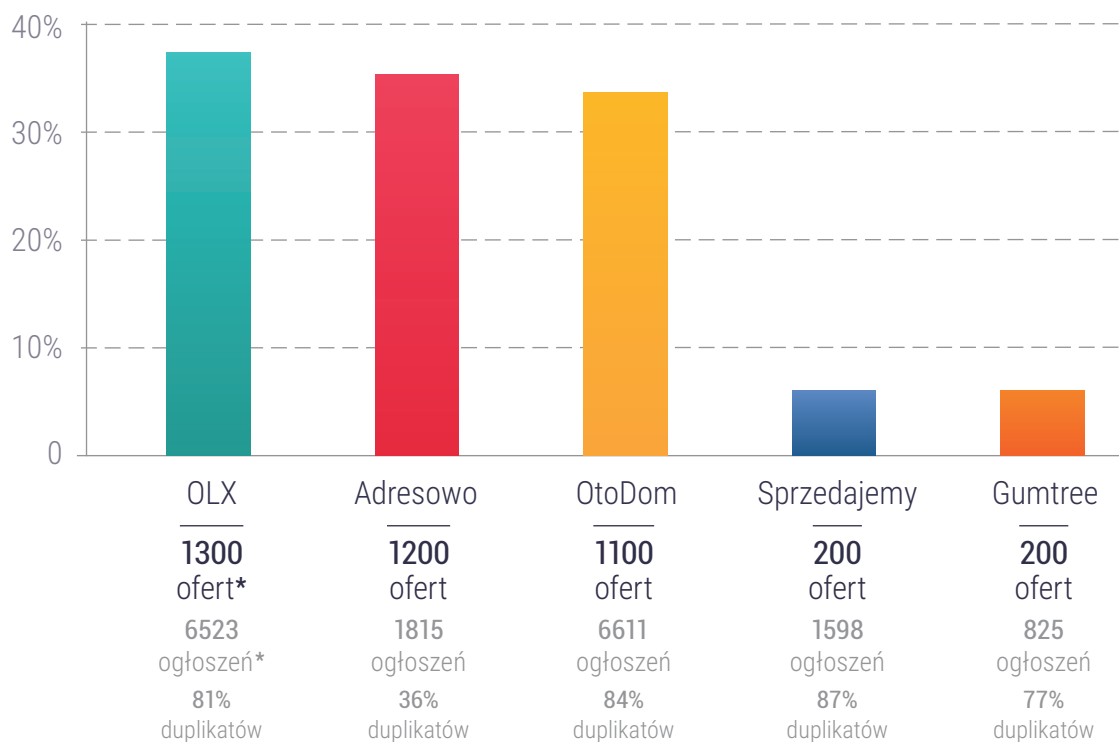
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 3300 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



Pewnie wielu z Was zastanawia się, czy to już koniec nieruchomościowej hossy. Otóż według mnie ... o nie nie, tak łatwo nie będzie! Potrzymam Was trochę w niepewności! Ale tylko do soboty 5 marca – wtedy spotykamy się w Hotelu Airport Okęcie w Warszawie, gdzie odbędzie się **Akademia Ekspertów Nieruchomości**. Wydarzenie organizuje Aleh Tur. Wspólnie z kolegami, którzy regularnie pojawiają się na łamach naszego biuletynu, spróbujemy przeanalizować możliwe scenariusze dla rynku nieruchomości w Polsce. Do zobaczenia!

Partnerzy:



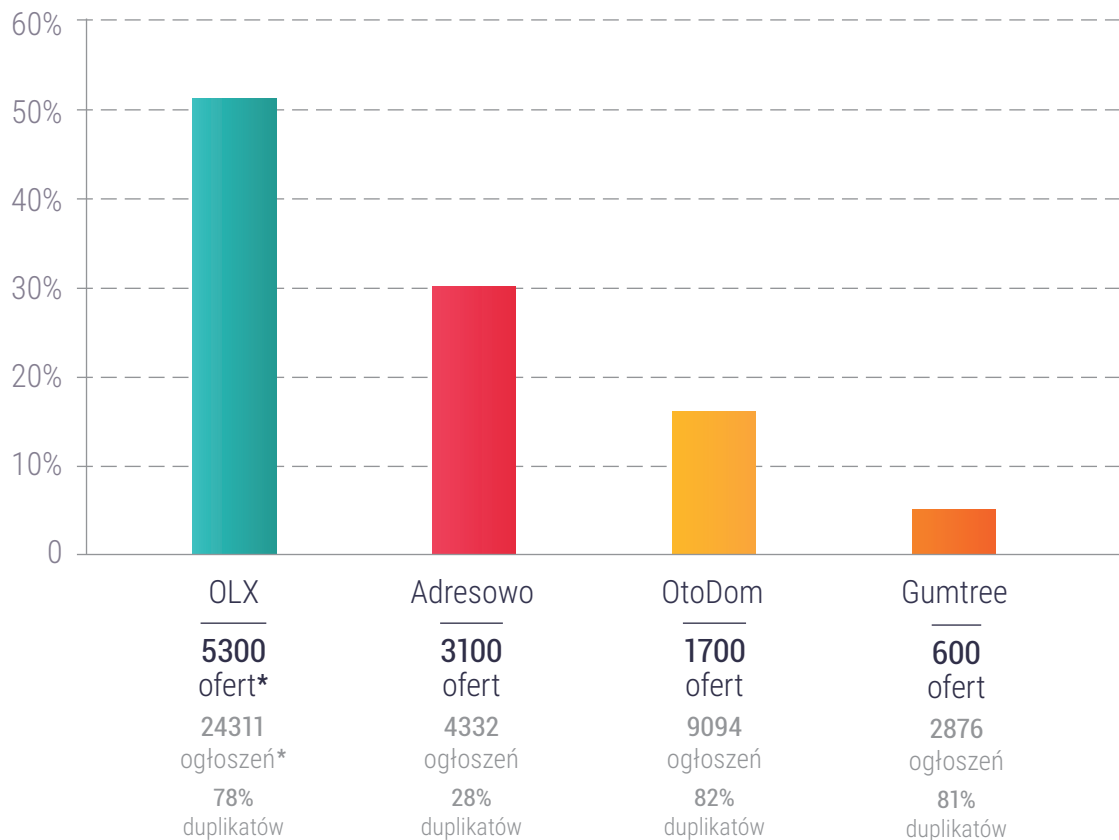
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Działki sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 10500 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



Fakt, że na drogim portalu ogłaszane są drogie nieruchomości powinien być dobrą lekcją dla pośredników. Ci najczęściej konkurują między sobą obniżając stawki swoich prowizji, co prowadzi do spadku opłacalności ich działań i pracy z mniej wymagającymi klientami. Jak widać dobrą strategią może być podniesienie stawek, zwiększenie jakości, a w efekcie poprawa rentowności własnego biznesu.

Partnerzy:



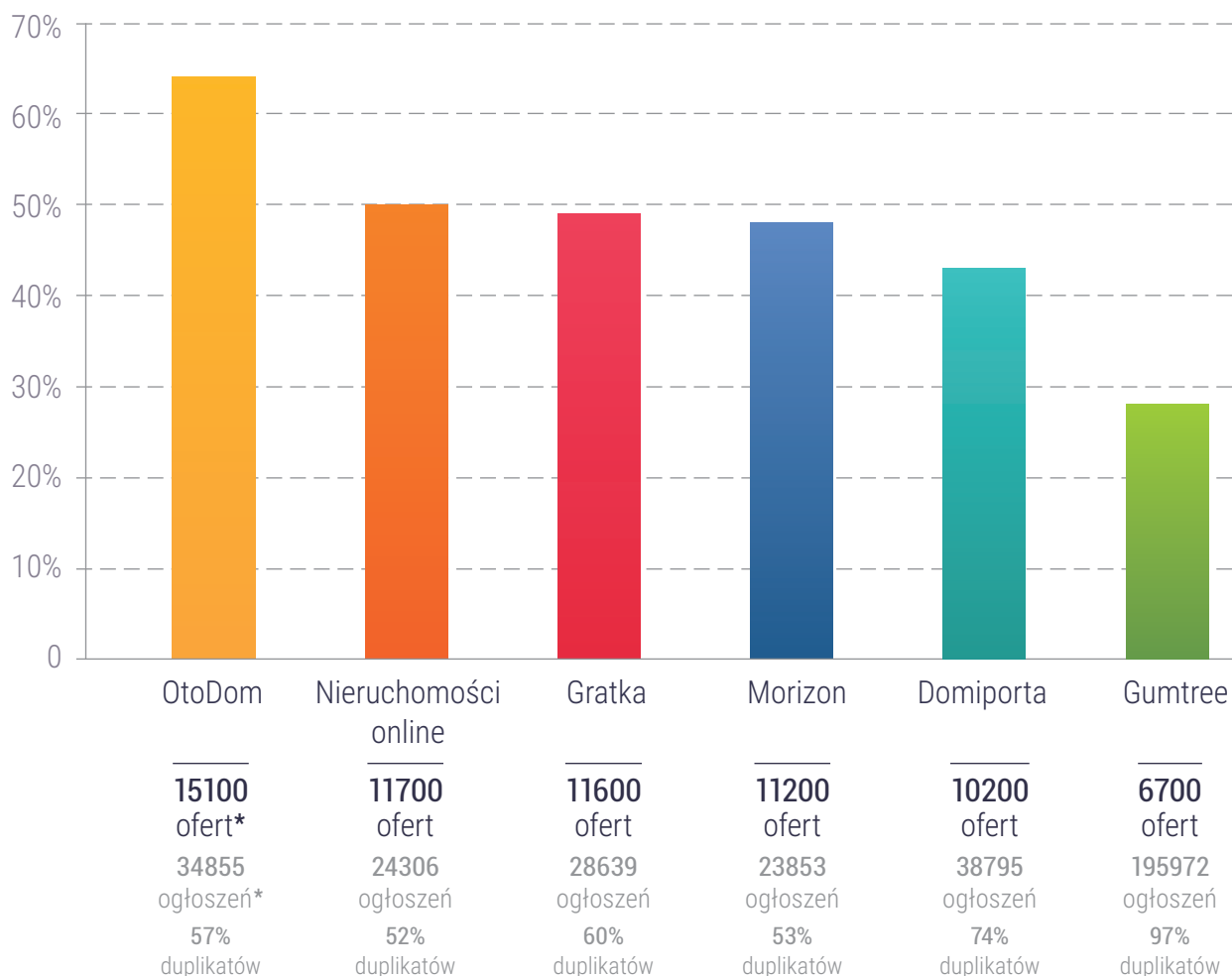
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 23400 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Sposób percepcji rynku reklamowego przez pośredników kredytowych a ich klientów jest zupełnie inny. Pośrednicy dysponują o wiele szerszym zakresem narzędzi marketingowych, które wykorzystują przy promocji oferty. Indywidualni sprzedawcy skupiają się jednak na tych, które najlepiej znają – czy to z kampanii w mediach, czy też z osobistych doświadczeń z serwisów ogłoszeniowych. Jak pokazują statystyki, pomimo dość wysokich cen publikacji ogłoszeń, sprzedawcy skupiają się na wąskim gronie portali. To dość wyraźny sygnał dla pozostałych graczy, którzy być może będą musieli zintensyfikować działania promocyjne. Przecież decyzje sprzedających są w prostej linii odzwierciedleniem stopnia zaufania do poszczególnych portali.



MARCIN JAŃCZUK
METROHOUSE

Partnerzy:



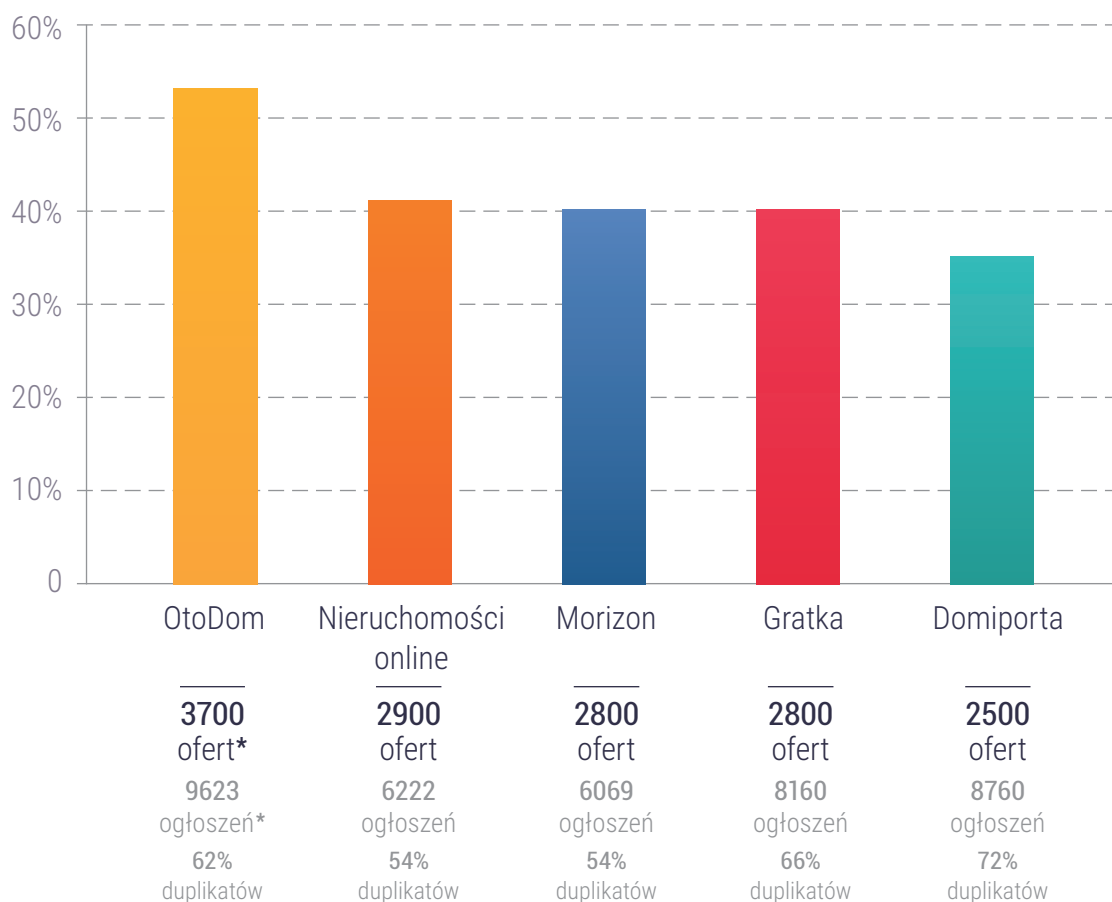
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 7000 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

Polski rynek sprzedaży nieruchomości jest mocno rozgrzany. Od stycznia 2022 r., ze względu na wzrost stóp procentowych, zmniejsza się na terenie Polski liczba klientów kredytujących zakup. W związku z tym, że podaż nieruchomości przeznaczonych do sprzedaży, utrzymuje się na wysokim poziomie, nie dziwi chęć korzystania z portali specjalizujących się w kojarzeniu sprzedających z kupującymi. Perspektywa dla portali wygląda dobrze: prawdopodobnie rynek jest w stanie zaakceptować jeszcze wyższe ceny ogłoszeń od aktualnie oferowanych.

Partnerzy:



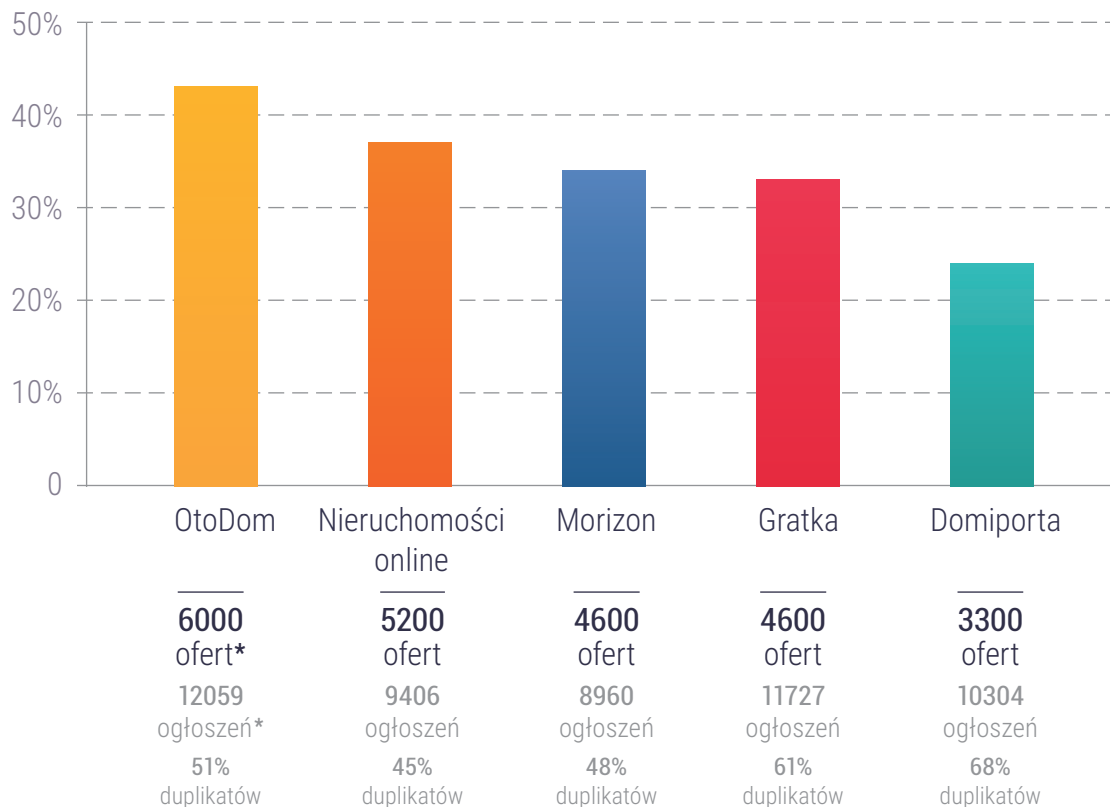
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Działki sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 13800 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



Nieruchomości-online zdobyły w tym miesiącu wyraźne, drugie miejsce jeśli chodzi o pokrycie rynku wśród ofert agencyjnych. Tylko w segmencie obiektów komercyjnych na dającej srebrny medal pozycji uplasował się tandem Morizon-Gratka. Jak piszą twórcy portalu z Olsztyna, ich dewizą jest brak reklam i rozpraszaczy uwagi. Kończąc zatem swój komentarz, żeby nie odciągać uwagi od naszego wykresu

Partnerzy:



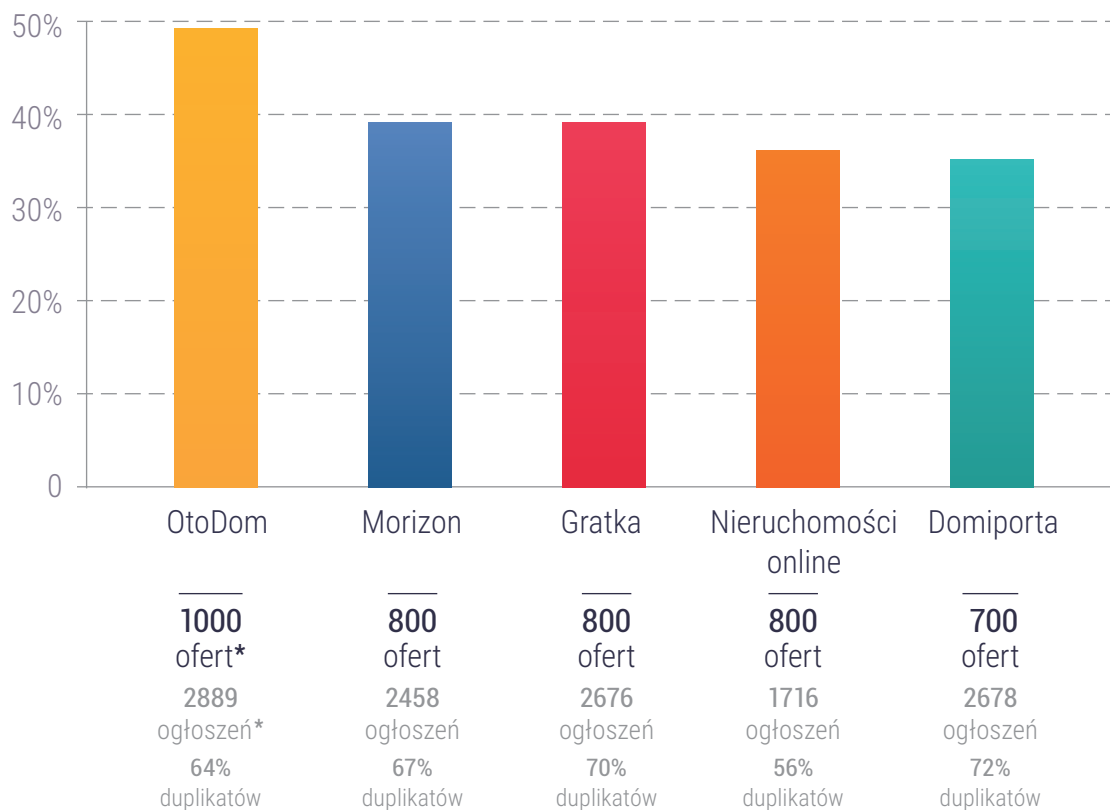
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne – ogłoszenia agencyjne

W styczniu 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)*

Od pewnego czasu na naszych wykresach jako najbardziej istotny parametr pokazujemy pokrycie rynku przez poszczególne portale. Przy czym badanym przez nas segmentem są unikalne oferty, świeżo wprowadzane na rynek wtórny. Przykładowo – OLX osiągnął w styczniu wynik 51% w kategorii mieszkań na sprzedaż wystawianych bezpośrednio. Oznacza to, że druga połowa unikalnych, nowo wystawionych mieszkań pojawiła się na jednym z pozostałych 37 monitorowanych przez Unirepo portali. Z kolei w segmencie agencyjnym uwagę przykuwa wynik Otodom – 64% pokrycia rynku w segmencie mieszkań na sprzedaż. To naprawdę zacy wynik, zwłaszcza biorąc pod uwagę narzekania pośredników na wysokość opłat w tym portalu.

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?**



**POWIADOMIENIA
O OBNIŻKACH CEN**



**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