

# PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

**WRZESIEŃ**  
2022



Statystyki z 37 portali dostarcza:



**UNIREPO**





**BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

# 2/3 MIESZKAŃ TYLKO U POŚREDNIKÓW

## 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.

Ogółem we wrześniu na 37 portalach monitorowanych przez serwis Unirepo pojawiło się 961 916 ogłoszeń nieruchomości. To ponownie bardzo niska wartość, choć i tak dodano ponad 80 tys. ogłoszeń więcej niż miesiąc temu. Wzrosła również liczba unikalnych, aktualnych na koniec miesiąca ofert sprzedaży mieszkań i domów:

	SPRZEDAŻ		WYNAJEM	
	153 500 <b>+13,8%</b>	62 500 <b>-27,9%</b>	mieszkania	
	88 000 <b>+16,3%</b>	8 500 <b>-7,0%</b>	domy	
	28 500 <b>-5,6%</b>	79 500 <b>-9,7%</b>	nieruchomości komercyjne	
	197 500 <b>+7,2%</b>		działki	

\* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku

Partnerzy:

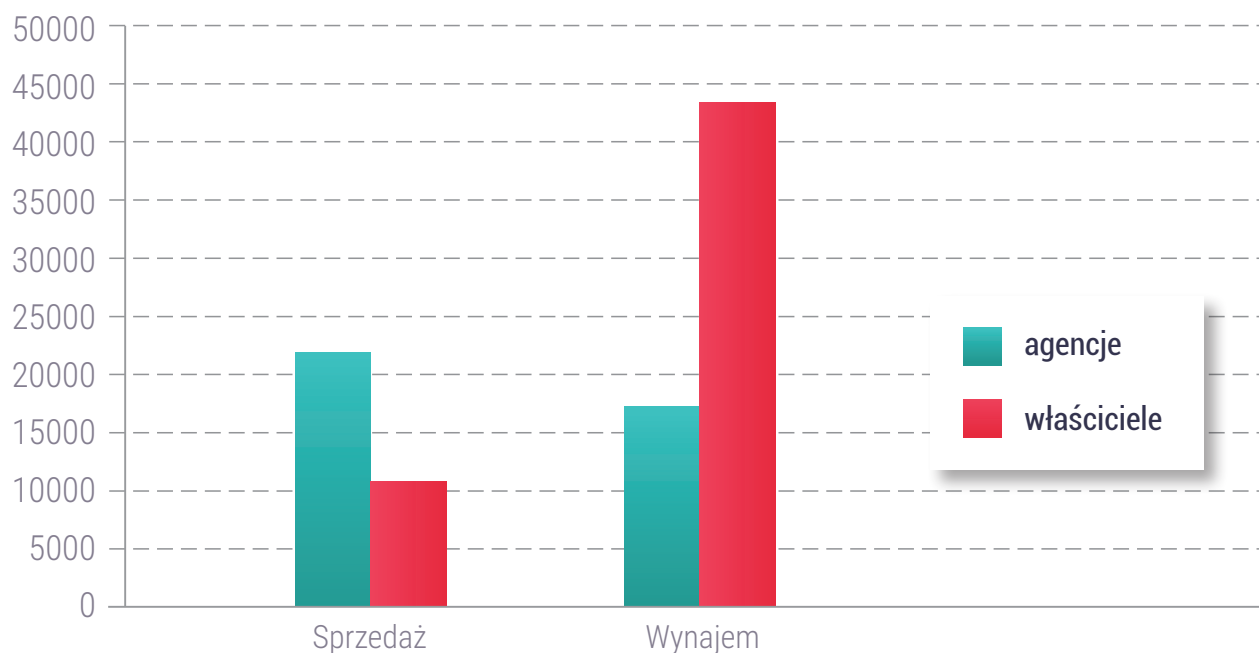


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nie będziemy nikogo trzymać w niepewności. Główny wniosek, płynący z poprzednich analiz, pozostaje w mocy – oferty wynajmu to wciąż bardziej domena właściciela, ale sprzedaż zwykle wymaga fachowego wsparcia pośrednika.

Zarówno w bieżącym, niespokojnym roku, jak i w poprzednich dwóch naznaczonych pandemią latach, procentowe odchylenia od złotego podziału rynku w stosunku 2 do 1 były niewielkie.

## Unikalne oferty mieszkań dodane we wrześniu 2022

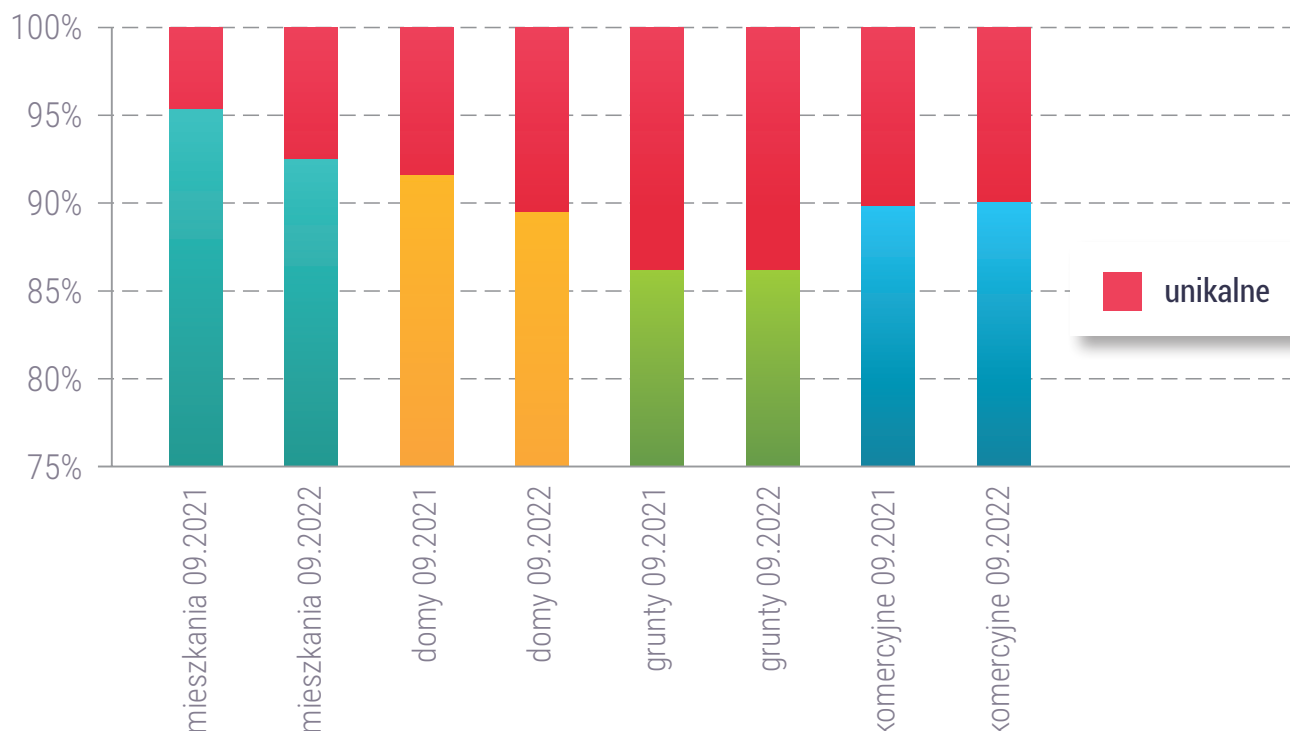


Tym razem, w przeciwieństwie do sytuacji sprzed roku, nie mamy do czynienia z lustrzanym odbiciem rynku sprzedaży i wynajmu. W przypadku sprzedaży mieszkań stosunek procentowy segmentu agencyjnego i prywatnego utrzymał się na poziomie 65/35. Oczywiście w kategorii wynajmu dominują z kolei osoby prywatne. Aż 74% wszystkich mieszkań wystawionych na wynajem oferowana jest przez właścicieli. Ofert wynajmu pojawiło się też znacznie więcej niż publikacji sprzedażowych. Trudno jednoznacznie stwierdzić, czy jest to efekt wstrzymywania się ze sprzedażą w czasach galopującej inflacji, zbyt wysokich kosztów usług pośredników, czy po prostu głęboko zakorzenionej mentalności „zrób to sam”.

W porównaniu z wrześniem 2020 roku udział ofert bezpośrednich wzrósł już o 7 punktów procentowych, a zatem analogicznie spadła popularność pośredników. Może mieć to związek z trudnościami w zdobyciu najemców, jakie miały miejsce w pierwszym okresie pandemii i zmuszały wynajmujących do skorzystania z pomocy wyspecjalizowanych biur nieruchomości.

Pocieszającym jest za to fakt, że agencje nieruchomości istotnie ograniczyły praktykę seryjnego powielania publikowanych ogłoszeń, które zapychały internetowe portale. We wrześniu ubiegłego roku aż 93% wszystkich publikacji stanowiły duplikaty. W 2022 było ich 89%.

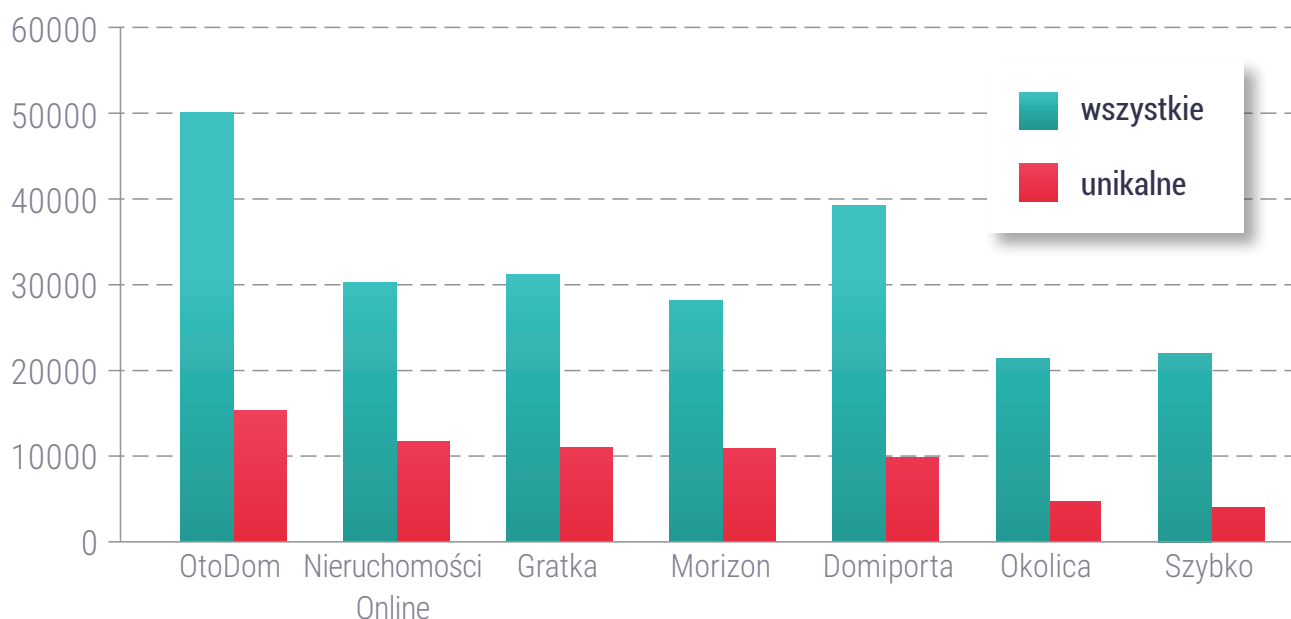
## Duplikaty w agencyjnych ogłoszeniach sprzedaży nieruchomości



Oczywiście w ubiegłym roku, za niemal połowę wszystkich duplikatów odpowiadał serwis Gumtree. Odsetek unikalnych publikacji wynosił tam zaledwie 3%. Nie dziwi więc spadek liczby powielonych ogłoszeń po zamknięciu tego portalu. Znacząco, bo z poziomu 81% do 87%, zwiększył się udział duplikatów wśród publikacji bezpośrednich.

Które portale są obecnie ulubieńcami biur nieruchomości?

## Agencyjne ogłoszenia sprzedaży mieszkań wrzesień 2022



Partnerzy:



UNIREPO

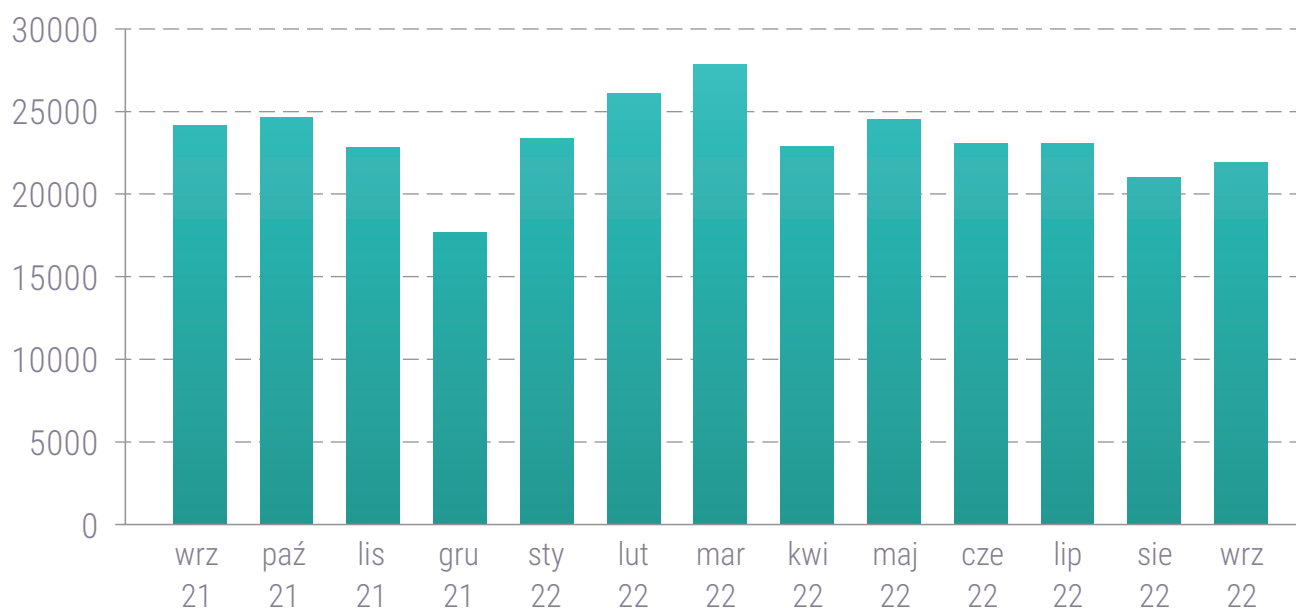
BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Największy udział w schedzie po Gumtree otrzymał OtoDom. Niestety składa się ona w większości z powielonych ogłoszeń. Nowych publikacji, w porównaniu z ubiegłym rokiem, jest na tym portalu aż o 15 tys. więcej. Tymczasem liczba unikalnych, nowo dodanych ofert jest niemal taka sama, jak we wrześniu 2021. Istotny wzrost odsetka duplikatów zanotował również serwis Nieruchomości Online. Na portalu tym znajdziemy też najwięcej ofert lokali poza OtoDom. Liczba unikalnych publikacji sprzedaży mieszkań przez pośrednika wzrosła jedynie na Adresowo, które otworzyło się ostatnio na współpracę z agencjami. Wszystkie inne czołowe serwisy wprowadziły we wrześniu na rynek mniej unikalnych nieruchomości, niż przed rokiem.

Pokrycie rynku przez portal OtoDom to osiągnęło już poziom 70%. Ponad połowę wszystkich mieszkań na sprzedaż wystawionych we wrześniu przez pośredników znajdziemy także w serwisie Nieruchomości Online.

Na przestrzeni ostatniego roku aktywność pośredników kształtowała się następująco:

## Unikalne oferty sprzedaży mieszkań wprowadzone na rynek przez pośredników



Zmiany, jakie można zaobserwować w ciągu roku, mają raczej charakter sezonowy. Podobnie jak w innych segmentach rynku, w okresie świąt Bożego Narodzenia pośrednicy obniżają nieco tempo pracy, by z nową energią wystartować na wiosnę. Choć w bieżącym roku przełom lutego i marca przyniósł wiele niespodziewanych zdarzeń, nie wpłynęły one natychmiast na pracę pośredników. Da się jednak zauważyć nieznaczny spadek liczby mieszkań oferowanych na sprzedaż, na rzecz wynajmu. Popyt ze strony najemców wzrósł bowiem znacznie od momentu wybuchu wojny w Ukrainie. Biura nieruchomości zajmują wciąż silną pozycję na polskim rynku, choć została ona nieco naruszona, ze względu na przesunięcie środka ciężkości z segmentu sprzedaży, na wynajem. Szczegółowych danych dostarczają nasze comiesięczne wykresy.

WYSZUKIWARKA OKAZJI  
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

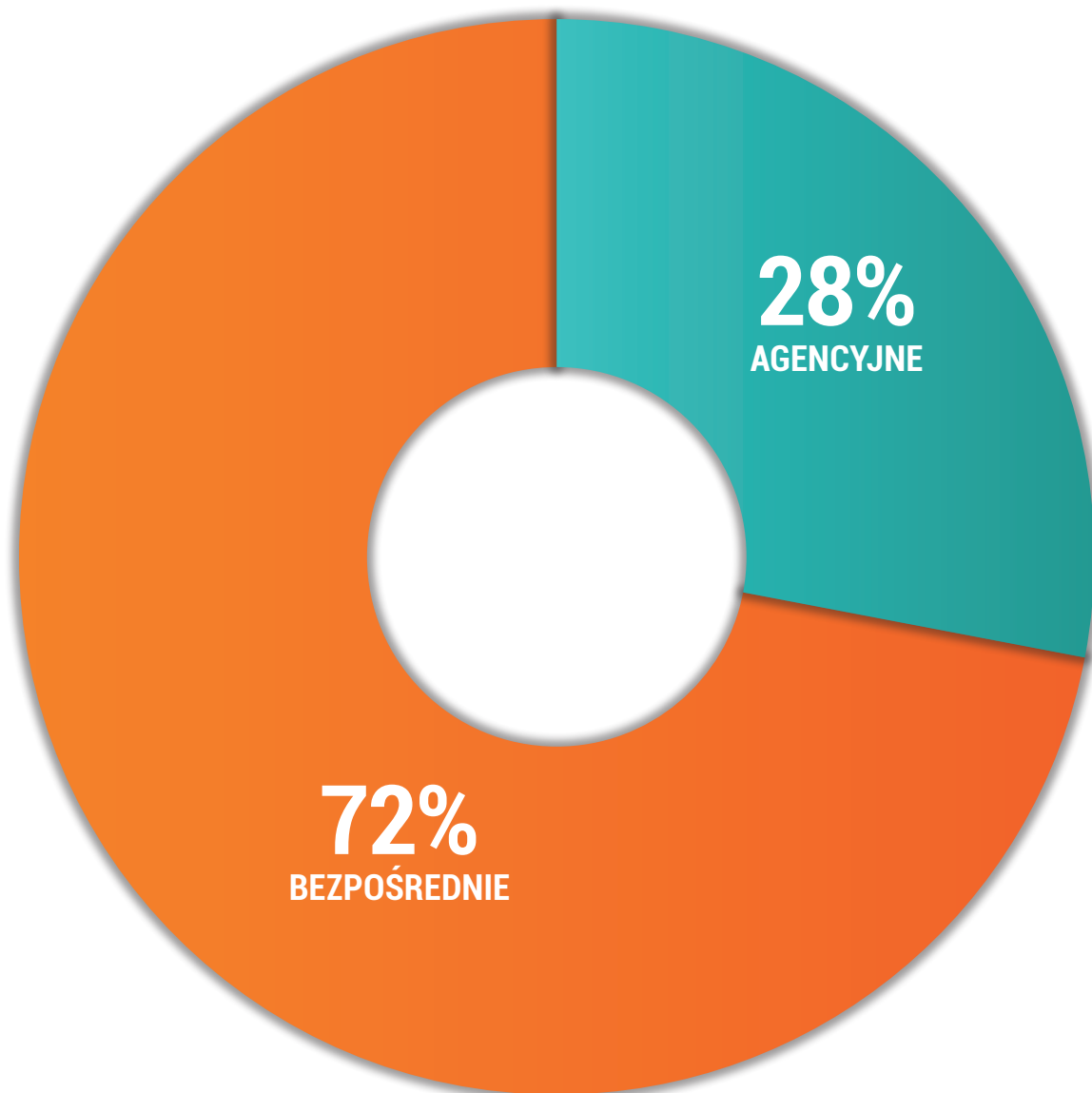
[Sprawdź](#)



TERAZ TAKŻE PRZETARGI  
I LICYTACJE KOMORNICZE



## Unikalne oferty mieszkań na wynajem dodane we wrześniu



Zamieścić ogłoszenie w Internecie potrafi obecnie (prawie) każdy. Zaprezentować mieszkanie znuzonemu poszukiwaniami najemcy – także (w obecnej sytuacji rynkowej wystarczy w zasadzie otworzyć drzwi i wpuścić do środka oglądającego). Dlatego według mnie kluczowym czynnikiem, który mógłby zdecydować o zaangażowaniu do tego procesu pośrednika, byłaby umiejętność weryfikacji najemcy. Gdyby jeszcze ubezpieczenie OC pośrednika pokrywało straty, które potencjalnie może wyrządzić nierzetelny lokator, pomarańczowy kawałek tortu z napisem „bezpośrednie” zniknąłby z wykresu. Z drugiej strony, przy obowiązującym w Polsce prawie, ryzyko jest jednak tak duże, że wysokość prowizji za taką usługę odstraszyłaby wszystkich chętnych. Nie liczyłbym zatem na szybkie odwrócenie się tej proporcji.



**BARTŁOMIEJ  
GŁUCHOWSKI**  
ADRADAR/UNIREPO

Partnerzy:

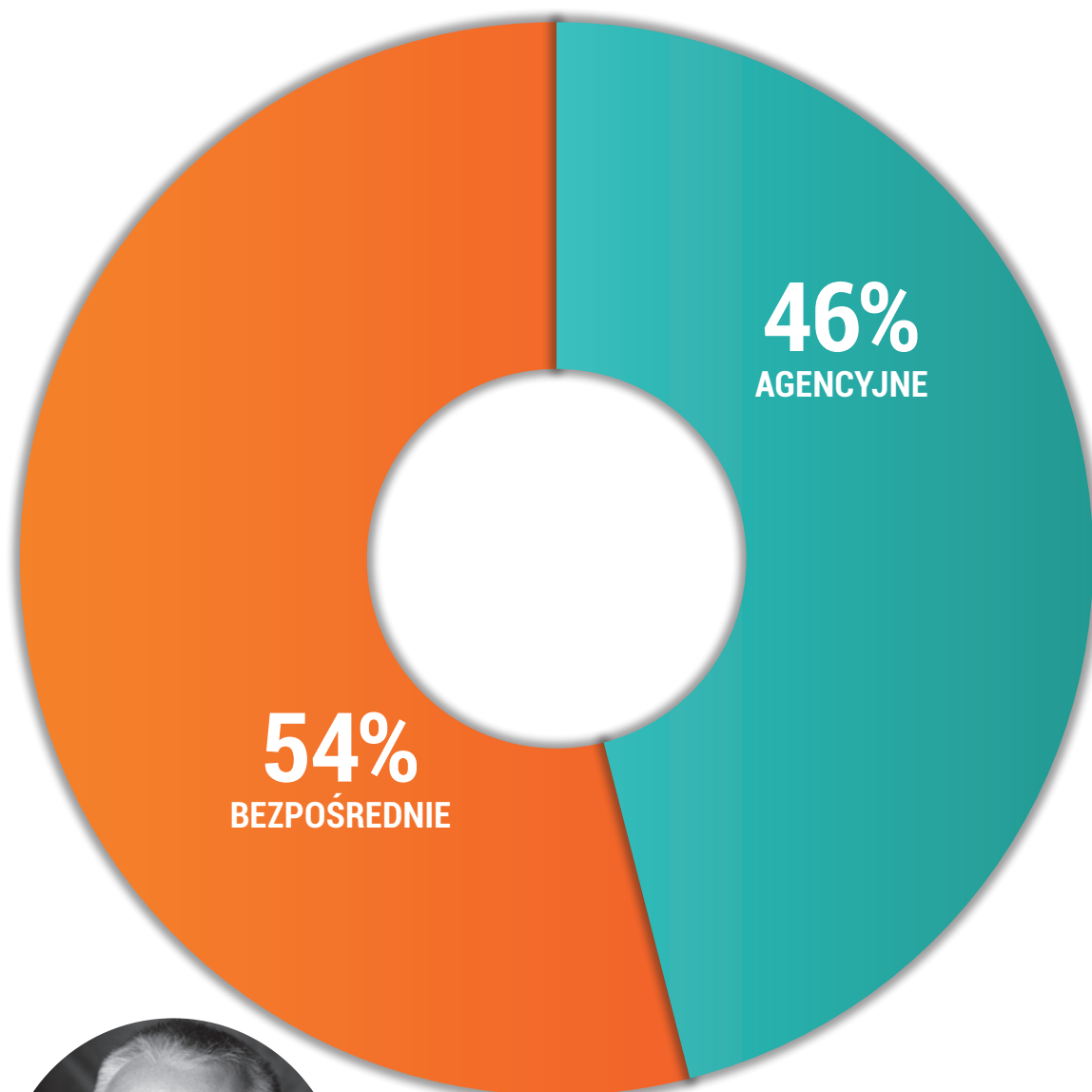


**adradar**  
PRZESZUKIWARKA  
PORTALI NIERUCHOMOŚCI



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Unikalne oferty domów na wynajem dodane we wrześniu



**MARCIN DROGOMIRECKI**  
GRUPA MORIZON – GRATKA

Proporcje ilości ofert z poszczególnych segmentów rynku oferowanych przez pośredników nieruchomości vs. przez osoby prywatne odzwierciedlają poziom trudności w przeprowadzeniu transakcji. O ile znalezienie klienta na najem mieszkania - zwłaszcza w czasach boomu na rynku najmu - i podpisanie z nim umowy nie wydaje się szczególnie trudne ani skomplikowane, to już w przypadku oferowania do wynajmu domu czy nieruchomości komercyjnej „przeciętny Kowalski” wie, że nie jest to zadanie łatwe i bezproblemowe. Jeszcze bardziej złożony i obarczony znacznie większym ryzykiem jest proces sprzedaży nieruchomości. Dlatego w tym przypadku jeszcze wyraźniej widać prawidłowość, że im więcej właściciel nieruchomości ma do stracenia i im bardziej jest tego świadom, tym chętniej zwraca się po pomoc do doświadczonego pośrednika.

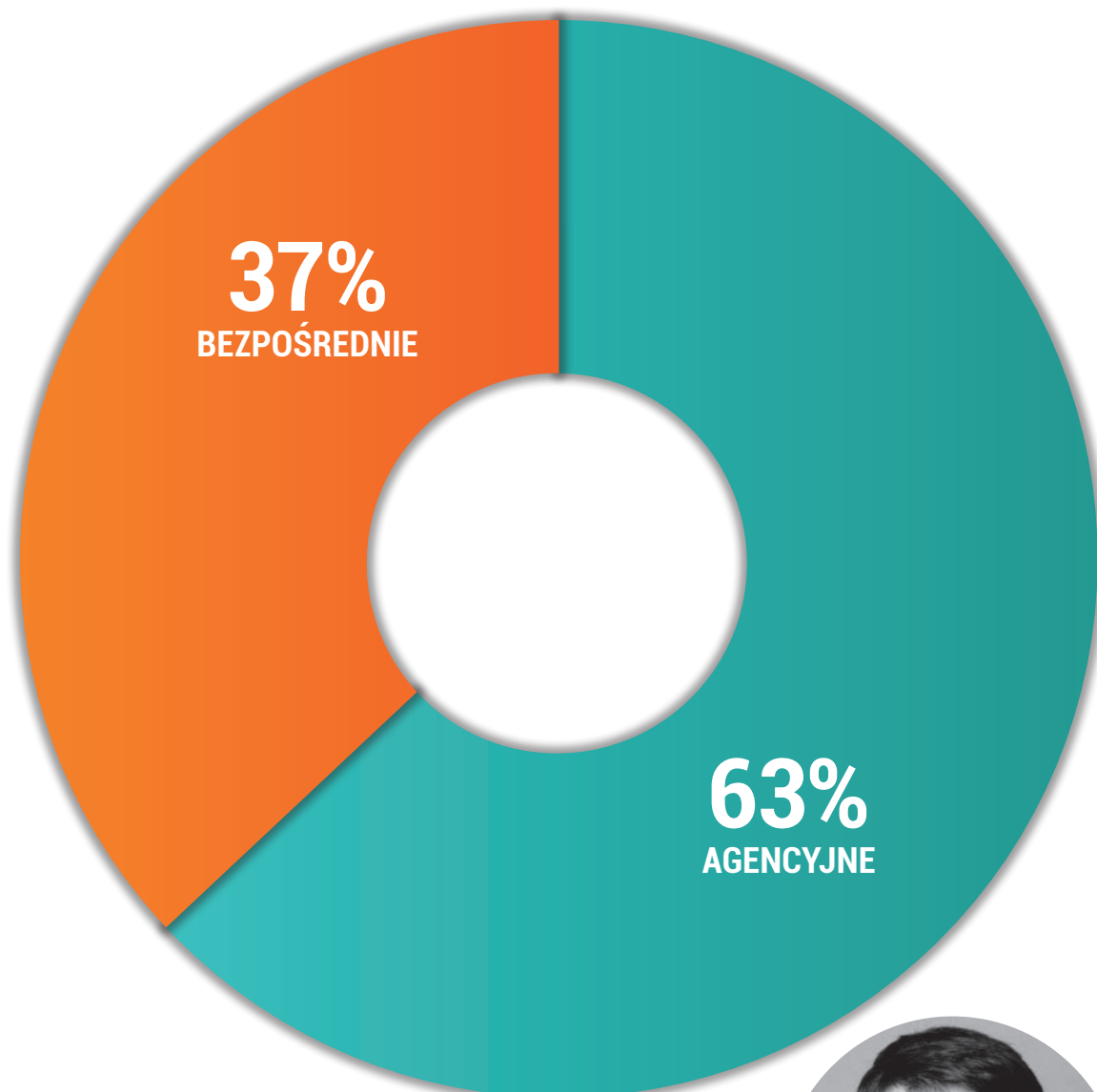
Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW



## Unikalne oferty nieruchomości komercyjnych na wynajem dodane we wrześniu



**KRZYSZTOF KOTLARSKI**  
ADRADAR/UNIREPO

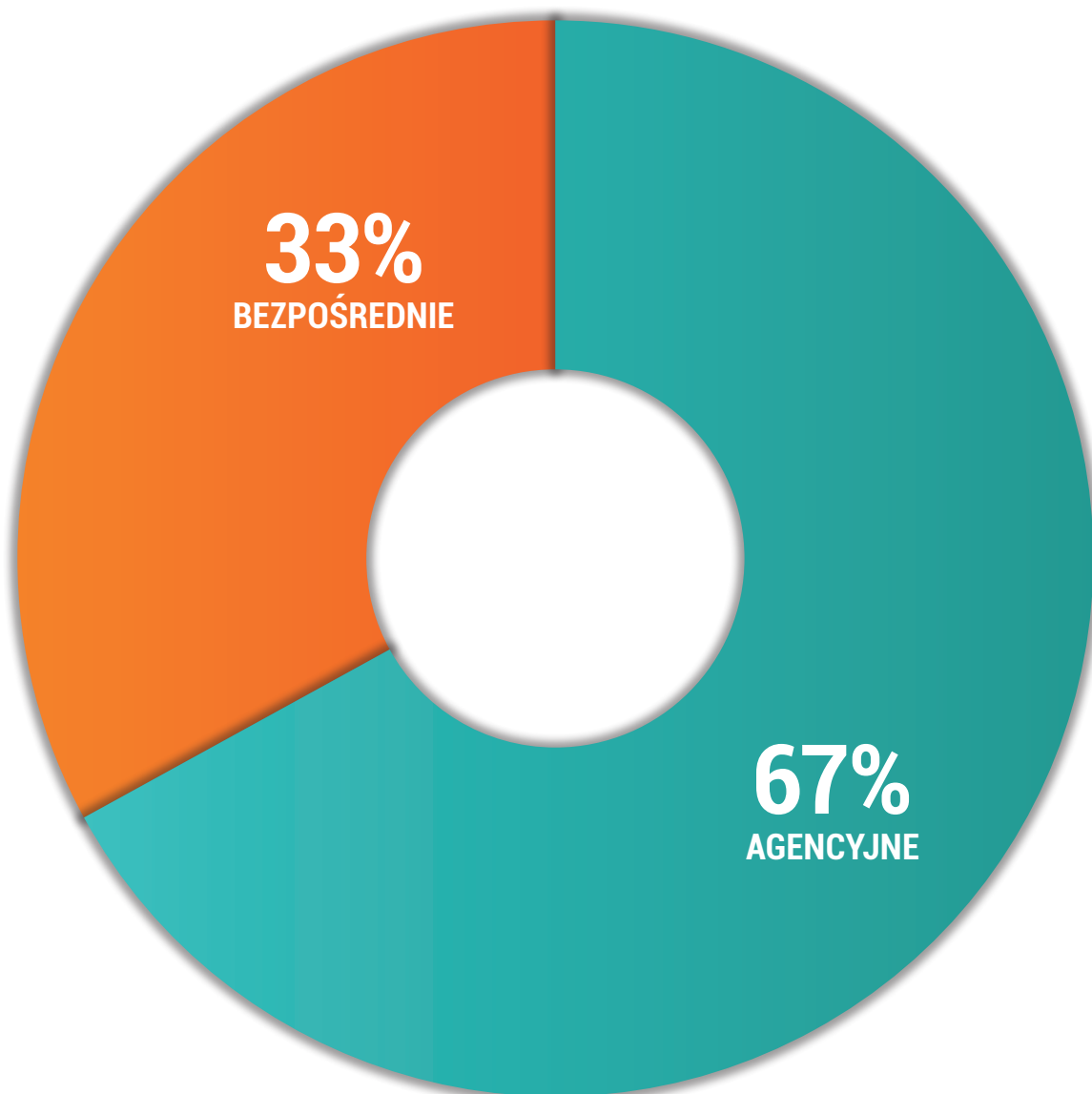
Segment nieruchomości komercyjnych to jedyna część rynku najmu, gdzie większość ofert, i to dość zdecydowaną (63%), wystawiają pośrednicy. Jest to intuicyjnie zrozumiałe. Jeżeli mamy do wynajęcia mieszkanie, czy nawet dom, jesteśmy bardziej związani z daną nieruchomością, a formalności są prostsze. Poszukiwania najemcy do nieruchomości komercyjnej to bardziej skomplikowany proces. W wielu przypadkach po drugiej stronie transakcji właściciel spotyka wówczas groźny dział prawny firmy czy spółki, przychodzący ze skomplikowaną umową. Zdecydowanie łatwiej zrzucić te obowiązki na pośrednika.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Unikalne oferty sprzedaży mieszkań dodane we wrześniu



Agenci nieruchomości to przede wszystkim specjaliści od spraw trudnych, skomplikowanych, wymagających wiedzy i czasu. Nieodwracalnie skończyła się era transakcji do których należało skompletować zaświadczenie ze spółdzielni mieszkaniowej i można było podpisywać umowę sprzedaży. Dziś nabywcy zwracają się z tematami, które wymagają coraz większego zaangażowania, czasem nawet mediacji wewnątrz rodziny, po to by osiągnąć cel, jakim jest wystawienie oferty do sprzedaży. Dlatego w każdych warunkach rynkowych zawód ten będzie pożądanym, co nie oznacza, że nie będą się zmieniać akcenty rynkowe i rodzaj produktów w portfolio agencji.



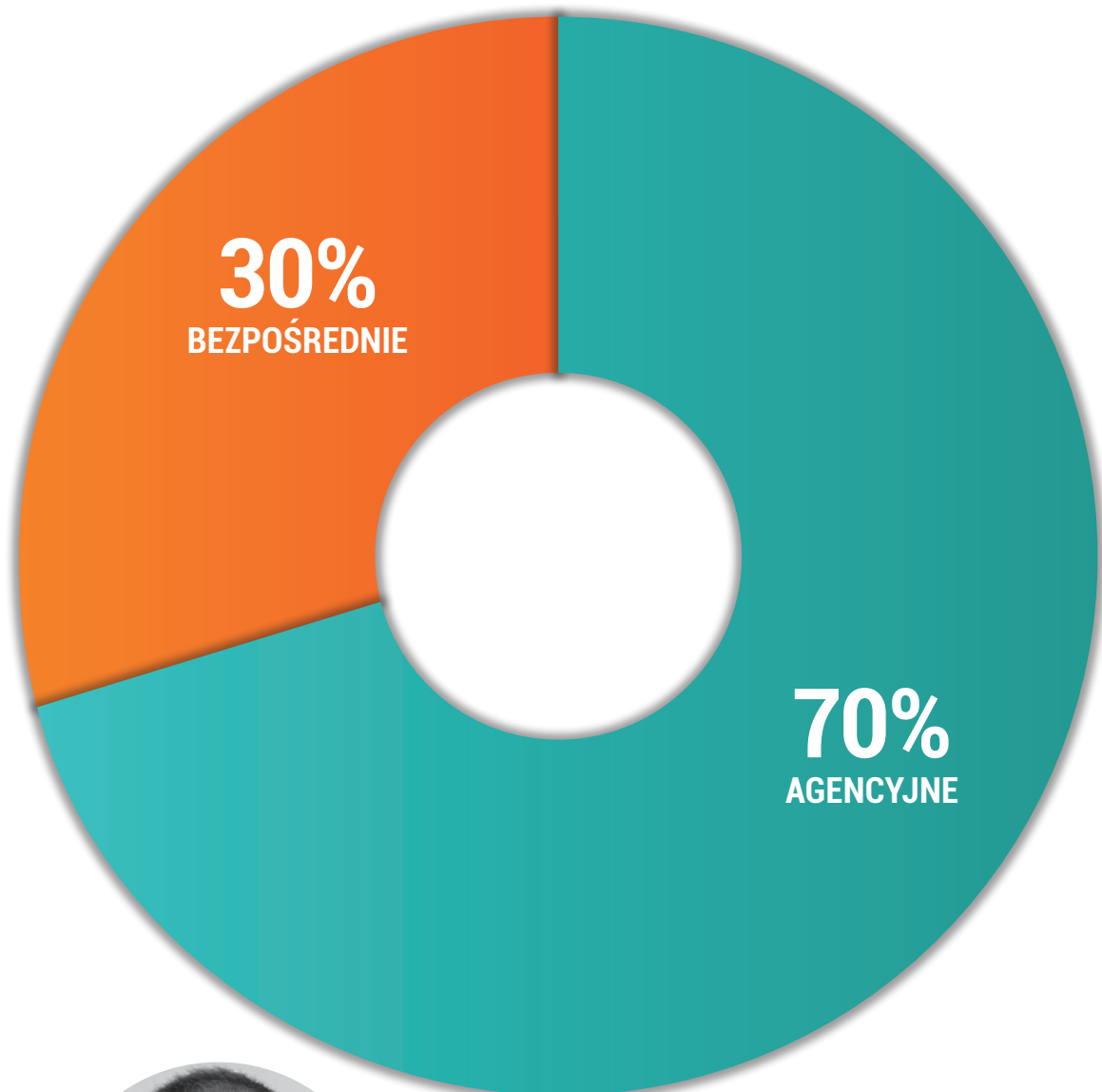
**MARCIN JAŃCZUK**  
METROHOUSE

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Unikalne oferty sprzedaży domów dodane we wrześniu



**ALEH TUR**  
TUR NIERUCHOMOŚCI

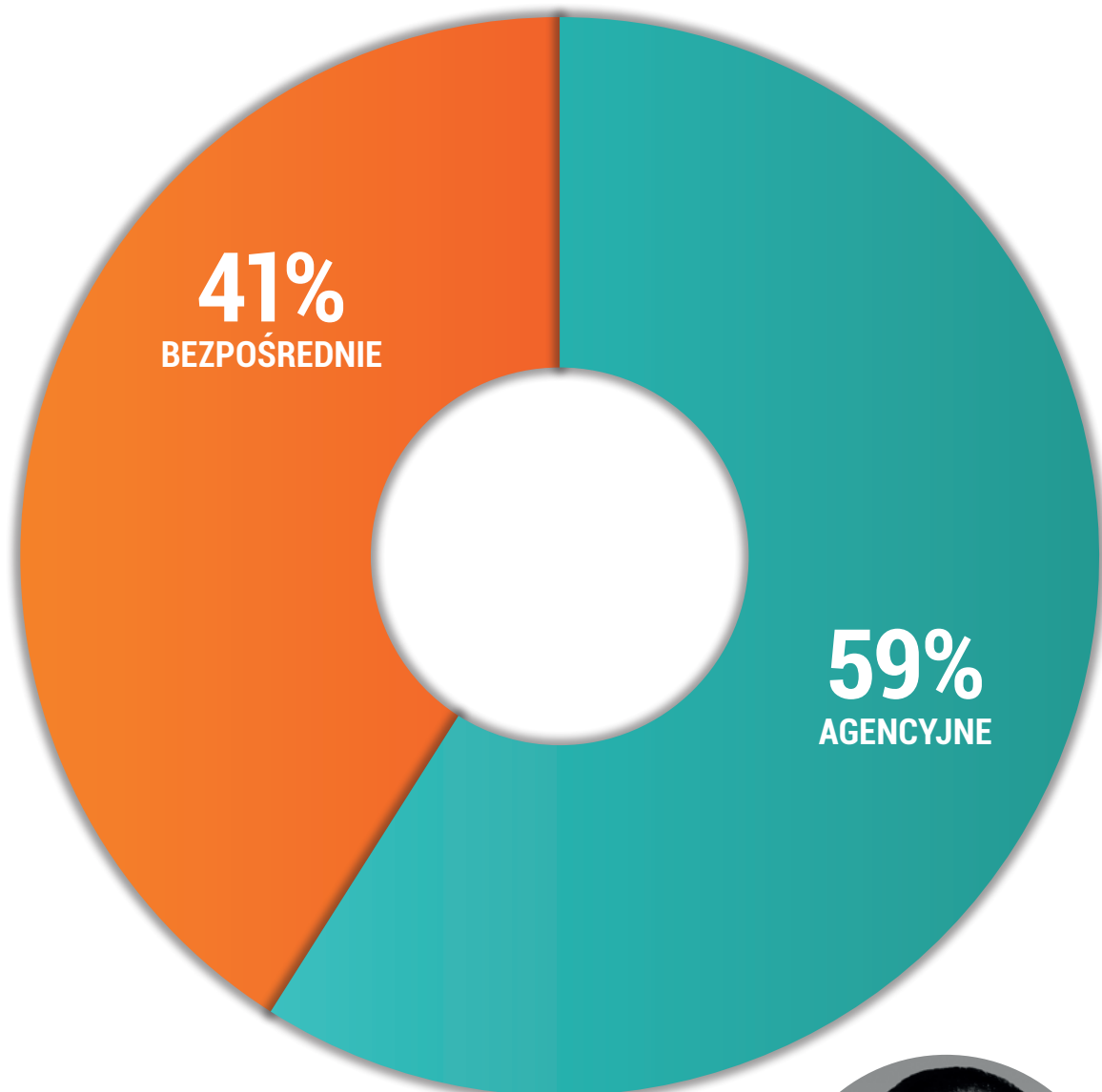
Na rynku najmu jest jeszcze duża przestrzeń dla działań pośredników. Można nawet stwierdzić, że w ostatnim czasie jest ona większa, gdyż rosnące ceny najmu generują budżet na zapłatę za fachową pomoc. Ta coraz częściej jest doceniana. Dostęp do narzędzi ułatwiających weryfikację potencjalnego najemcy to tylko jedna z przewag pośrednika na tym rynku. Za rok odsetek ofert agencyjnych zapewne wzrośnie.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Unikalne oferty działek na sprzedaż dodane we wrześniu



**KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI**  
SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



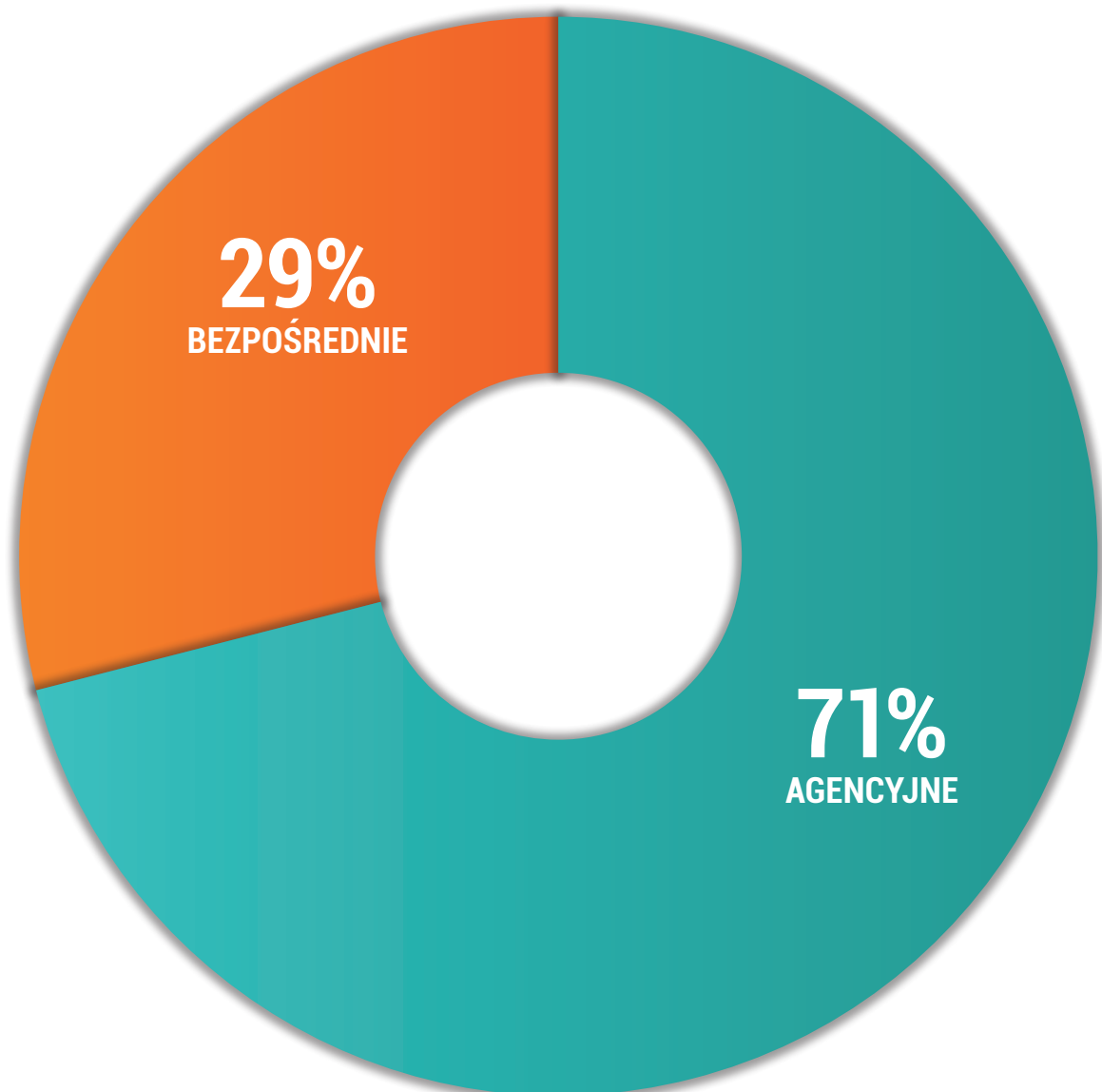
Na podstawie wykresu można by wnioskować, że klienci wolą sprzedawać grunt za pośrednictwem agencji nieruchomości. W części przypadków tak jest, ale sprawa ma drugie dno. Sprzedaż gruntu to najczęściej długotrwały proces. Właściciel nie zna wszystkich wad i zalet swojej działki, nie wie jaki jest jej stan prawny. Dowiaduje się tego dopiero od kolejnych klientów o ile ci posiadają wiedzę i chęci do przeprowadzenia weryfikacji. Upiływający czas przekonuje właścicieli do oddania sprawy w ręce profesjonalisty, choć i u niego część gruntów może zalegać w ofercie przez dłuższy czas.

Partnerzy:



**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Unikalne oferty nieruchomości komercyjnych na sprzedaż dodane we wrześniu



Powyższe wykresy wskazują, że w segmencie wynajmu na współpracę z agencjami decyduje się obecnie mniej osób niż rok temu.

W przypadku sprzedaży mieszkań i domów statystyki w zasadzie nie uległy zmianie, co jest dość zaskakujące. Wydawać by się mogło, że przy obecnych trudnościach ze sprzedażą coraz więcej właścicieli będzie powierzało swoje nieruchomości profesjonalistom, a tak się na razie nie dzieje.

Natomiast jeśli chodzi o działki udział agencji obniżył się o 4 punkty procentowe (zmiana z 63% na 59%). Być może biura uznały, że przy obecnym stanie rynku w tym segmencie nie da się dobrze zarobić?

Partnerzy:



UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Zachęcamy do skorzystania z naszego narzędzia  
dla biur nieruchomości

## BEZPOŚREDNIE OFERTY NIERUCHOMOŚCI Z 37 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