

# PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

## E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

**GRUDZIEŃ**  
2022


Na zdjęciu: Inwestycja **iHOME HARMONY** w pobliżu Jeziora Kamionkowskiego koło Torunia realizowana przez agencję nieruchomości „**adresujemy.pl**” ze Słupska.

Statystyki z 37 portali dostarcza:



**UNIREPO**





**BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

Chcesz żeby zdjęcie domu, w którego sprzedaży pośredniczysz, znalazło się na okładce? Obserwuj  **UNIREPO**

# OGŁOSZENIA NIE ZNIKAJĄ JUŻ TAK SZYBKO. SĄ ZA TO NIECO DŁUŻSZE

Przeanalizowaliśmy 196 130 agencyjnych oraz 63 743 bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży mieszkań, wystawionych na 37 portalach w grudniu 2022 r. Nie było niespodzianki: biura pośrednictwa tworzą znacznie dłuższe opisy nieruchomości niż osoby prywatne.

Po odsianiu duplikatów, statystyki aktualnych ofert nieruchomości na 37 monitorowanych przez Unirepo portalach przedstawiają się w grudniu następująco:

	SPRZEDAŻ		WYNAJEM	
	149 000 <b>+21,3%</b>	60 000 <b>-13,4%</b>	mieszkania	
	88 500 <b>+22,8%</b>	8 000 <b>0,0%</b>	domy	
	27 500 <b>-5,2%</b>	77 500 <b>-9,5%</b>	nieruchomości komercyjne	
	195 500 <b>+9,2%</b>		działki	

\* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku

## Opisy właścicieli nieco się wydłużyły

Gdy rok temu publikowaliśmy podobny raport, nie spodziewaliśmy się, że sytuacja na rynku ulegnie tak diametralnym zmianom. Okazuje się jednak, że pewne elementy pozostają takie same. Jednym z tych niezmienników na przestrzeni ostatnich lat jest długość tekstowych

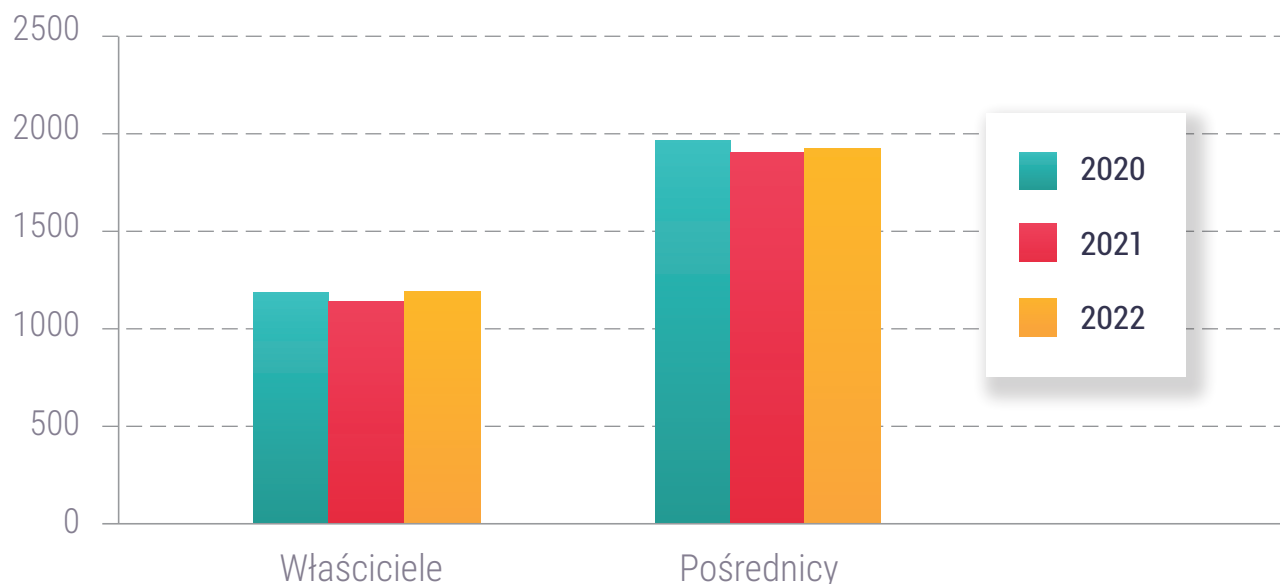
Partnerzy:



UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

opisów w ogłoszeniach. Profesjonalni ogłoszeniodawcy upodobali sobie długość w okolicach 1900 znaków (czyli standardowej strony maszynopisu). Z kolei osoby sprzedające swoje mieszkanie na własną rękę trzymają się bardziej 1400 liter.

## Średnia długość opisu (ogłoszenia mieszkania na sprzedaż)



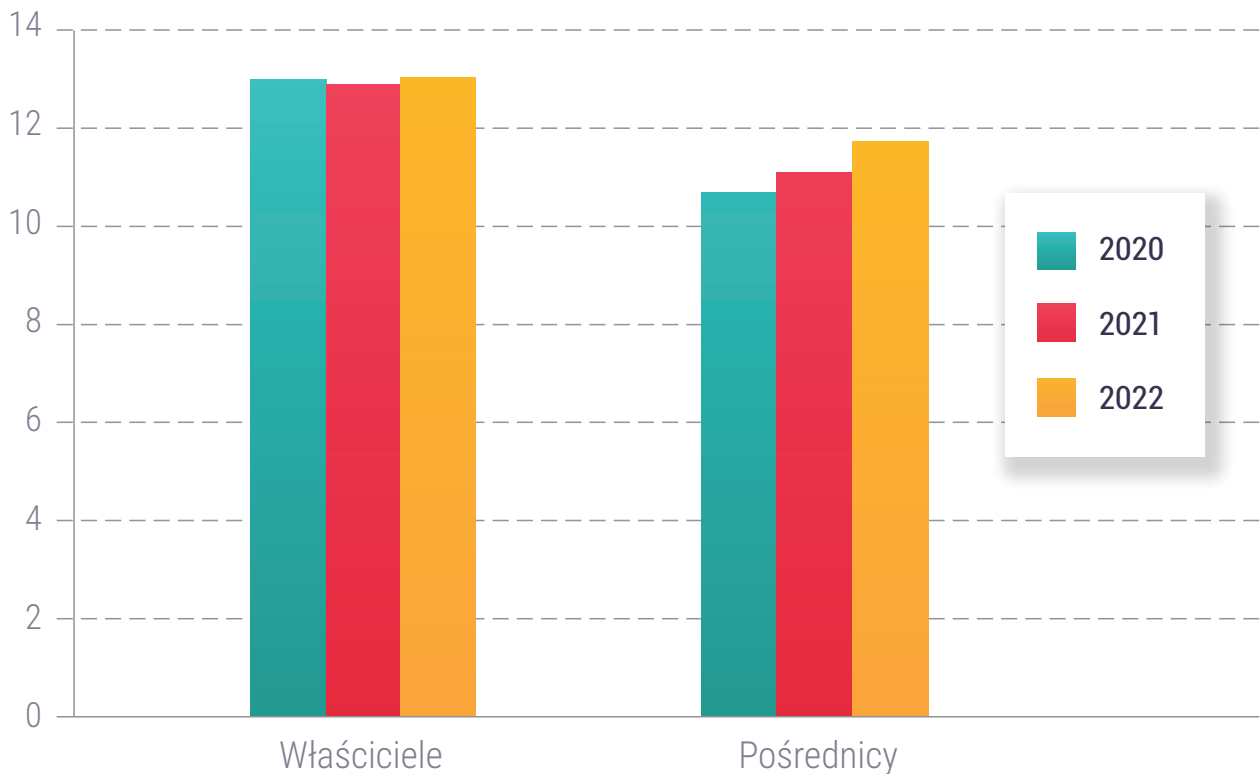
Być może warto odnotować, że na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy długość „amatorskich” opisów nieznacznie wzrosła (o ok. 4%). Czy to kolejny argument za tym, żeby uznać że coraz trudniej jest sprzedać mieszkanie? Wydawać by się mogło, że w obecnych czasach treści tekstowe będą coraz bardziej skracane – jesteśmy raczej przyzwyczajani do dużej ilości krótkich, lekkostrawnych informacji. Filmy prezentujące nieruchomości, czy wirtualne spacerunki również powinny działać na rzecz skracania opisów, a tak się jednak nie dzieje.

Warto także zauważyć, że w grudniu aż 92% nieruchomościowych ogłoszeń okazało się duplikatami wcześniejszych publikacji. Na pewno dużo łatwiej jest zmodyfikować treść swojego wcześniejszego ogłoszenia, uzupełnić je o informacje, o których zapomniano się przy jego wystawianiu, niż napisać je całkowicie od zera. Ten czynnik także może mieć wpływ na średnią długość opisu: jeszcze rok temu mieszkania zniknęły z oferty nawet jeśli w ogóle nie były opisane. Teraz, gdy nikt nie dzwoni, ogłoszeniodawca na pewno zada sobie pytanie czy jest to tylko kwestia zbyt wysokiej ceny, czy niewystarczająco zachęcającego, budzącego zbyt mało pozytywnych emocji opisu.

### Pierwsze wizualne wrażenie

Wzrok jest naszym najważniejszym zmysłem. A zatem pierwszą rzeczą, jaka przykuwa uwagę odbiorcy ogłoszenia, są zdjęcia. Kto dodaje ich do ogłoszeń więcej, pośrednicy czy osoby prywatne?

## OtoDom: Średnia liczba zdjęć w ogłoszeniu (mieszkania na sprzedaż)

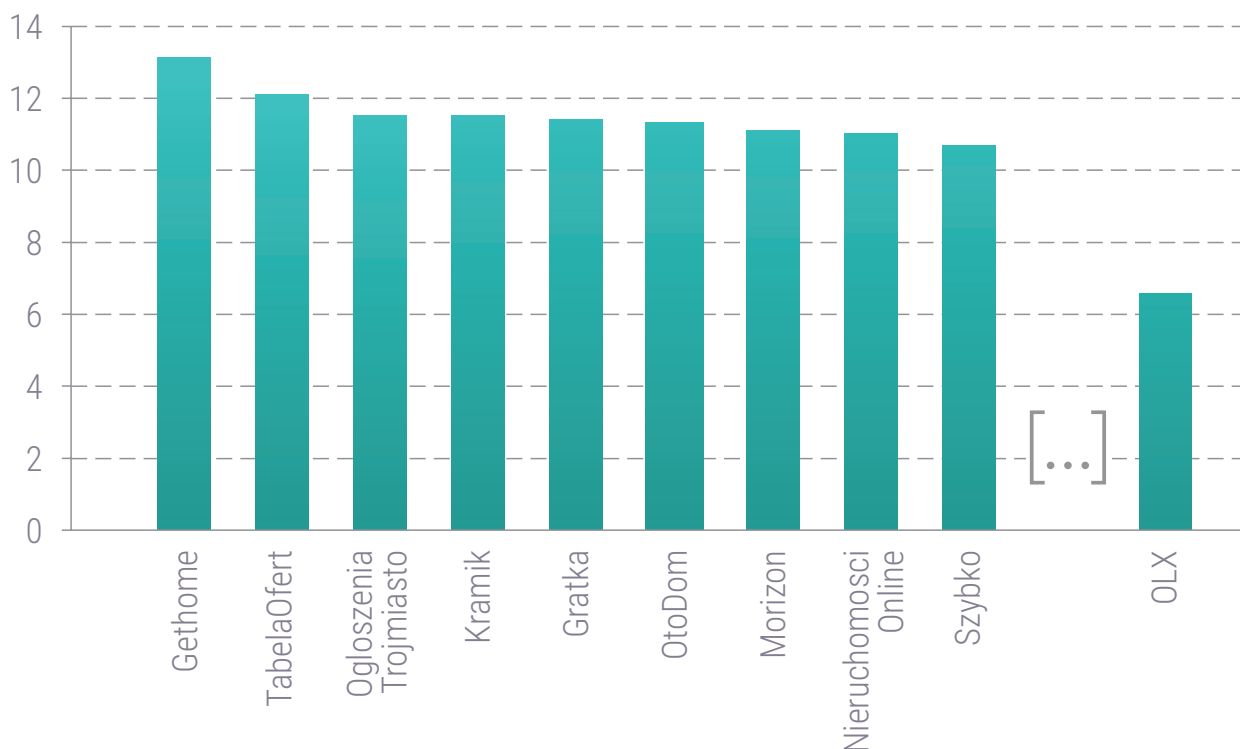


Niektóre portale znacznie ograniczają liczbę zdjęć możliwych do dodania, dlatego średnia z wszystkich serwisów nie byłaby miarodajna. Za reprezentatywny przykład wzięliśmy zatem portal OtoDom. Jest to serwis ważny zarówno z punktu widzenia właścicieli, jak i agencji. Co więcej, posiada stosunkowo duży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

Na wykresie zarysowuje się wyraźna tendencja. Pośrednicy z roku na rok dodają do ogłoszeń coraz więcej zdjęć. Jeśli ten trend się utrzyma, to za kilka lat dościgną pod tym względem ogłoszeniodawców prywatnych, którzy ani myślą by dodać do ogłoszenia czternastą fotografię. Zatrzymali się dokładnie na pechowej trzynastce. Trzeba jednak zauważyć, że jest to stosunkowo duża liczba. Jest to tym bardziej zaskakujące, że skoro pośrednicy poświęcają więcej czasu na tworzenie dłuższych opisów tekstowych, to wydawać by się mogło, że powinni także dokładniej fotografować nieruchomości. A może te dodatkowe zdjęcia właścicieli kompensują braki w opisie?

W tym miejscu warto sprawdzić na których portalach znajdziemy najwięcej zdjęć nieruchomości:

## Średnia liczba dodanych zdjęć w grudniu 2022



Liderem niezmiennie pozostaje stosunkowo nowy portal Gethome, który powiększył przez rok swój wynik o około jedno dodatkowe zdjęcie. Jest to zaskakujące, gdyż statystycznie większą liczbę zdjęć dodają właściciele. Tymczasem na Gethome znajdziemy jedynie ogłoszenia od pośredników. Co ciekawe, podium naszego rankingu nie uległo w ciągu roku zmianie. Czołowe portale idą praktycznie łeb w łeb. Różnice nie są duże – w zasadzie można uznać, że wszędzie średnia wynosi dokładnie 11 zdjęć. Do zestawienia celowo dodaliśmy OLX. Nie jest to co prawda najgorszy w naszym rankingu portal. Ale wynik 6.5 zdjęcia na pewno nie napawa dumą właścicieli tego serwisu. Z drugiej strony ogólna przewaga OLX nad konkurentami, zwłaszcza w segmencie ofert bezpośrednich jest tak znaczna, że nie wypada ich krytykować. Może mała liczba zdjęć jest elementem minimalistycznej strategii, w której nie potapała się konkurencja?

WYSZUKIWARKA OKAZJI  
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

[Sprawdź](#)



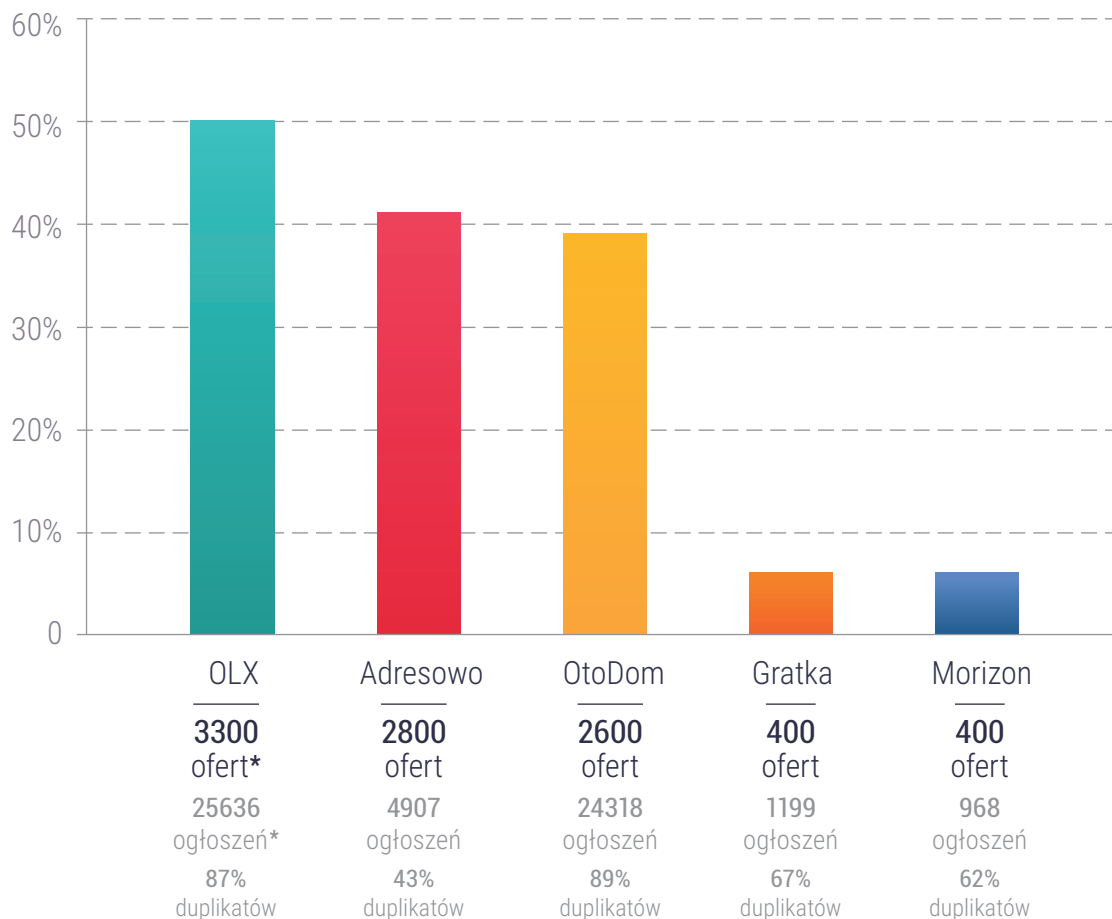
TERAZ TAKŻE PRZETARGI  
I LICYTACJE KOMORNICZE



# Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednio

W listopadzie na rynku pojawiło się 6700 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*



**ALEH TUR**  
TUR NIERUCHOMOŚCI

Przed portalami otwierają się ciekawe perspektywy. Trudności ze sprzedażą mieszkania z pewnością zmuszą część właścicieli do szukania nowych rozwiązań, a jednym z nich może być właśnie dodanie ogłoszenia na kolejnym portalu. Jest to też spora szansa dla pośredników. Pozyskać ofertę będzie o wiele łatwiej. Niestety na wypłatę trzeba poczekać aż do sprzedaży.

Partnerzy:



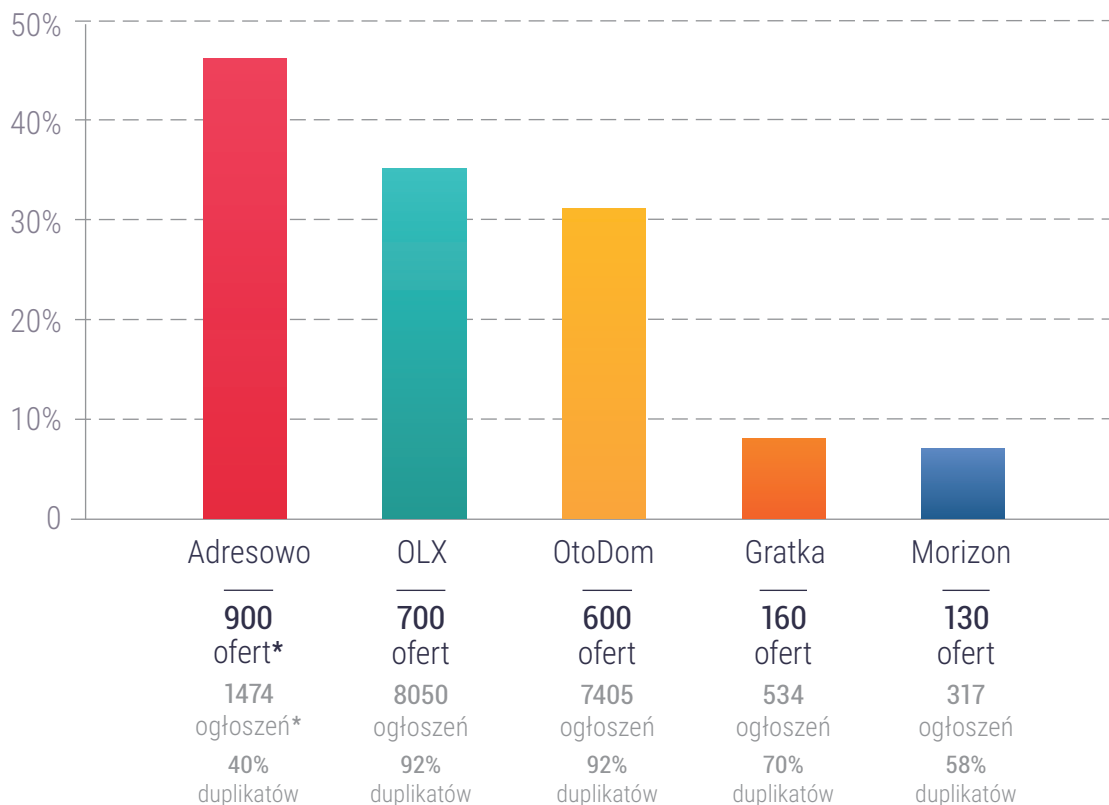
**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW



## Domy na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W listopadzie na rynku pojawiło się 1900 nowych, 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

Jeszcze do niedawna, kiedy popyt na nieruchomości zdecydowanie górował nad podażą, kwestie efektywnego marketingu, w tym profesjonalnego przygotowywania ogłoszeń, w niejednym biurze schodziły na dalszy plan. Ponieważ klientów popytowych było pod dostatkiem kluczową sprawą było pozyskiwanie ofert sprzedaży. Sytuacja jednak diametralnie się zmieniła - ofert sprzedaży powoli, ale konsekwentnie przybywa, natomiast zabiegać trzeba o chętnych na ich zakup.

Partnerzy:

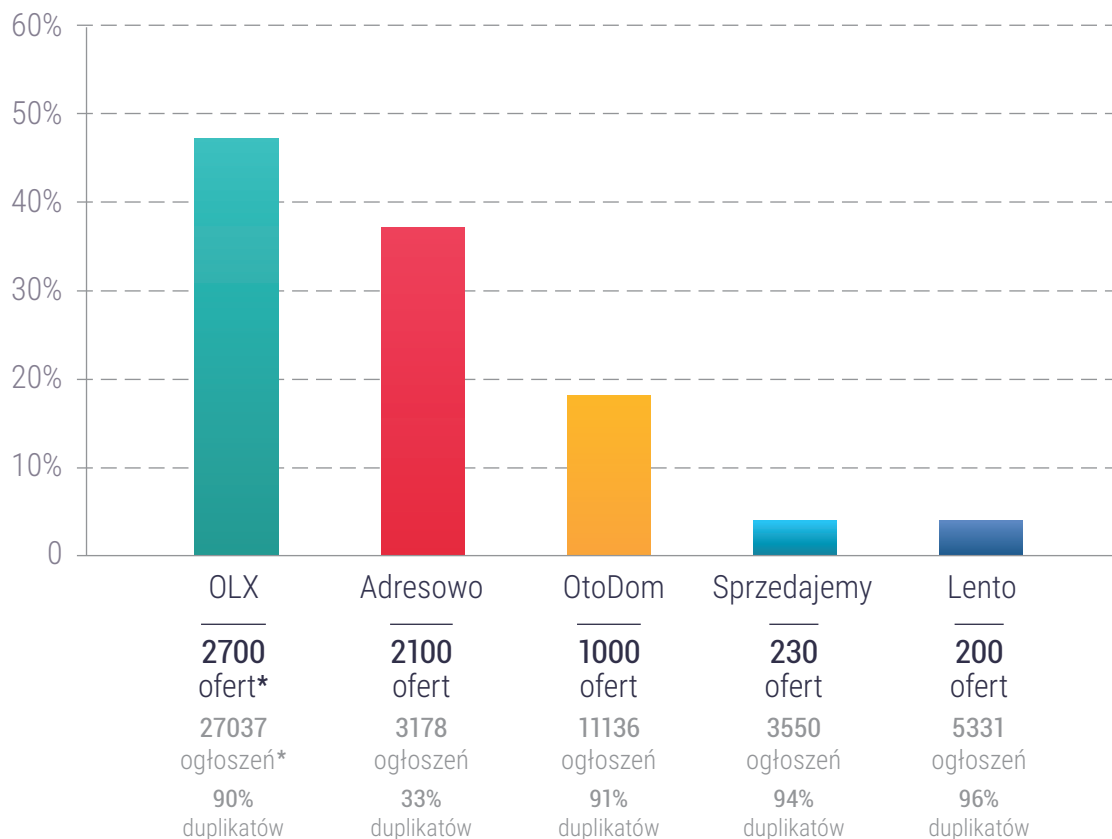




## Grunty na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednio

W listopadzie na rynku pojawiło się 5700 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

Ogłoszenie o sprzedaży działki musi być długie jeśli chcemy przekazać klientowi choć podstawowe informacje o ofercie. Przeznaczenie działki w planie, ewentualne warunki zabudowy, położenie na obszarach chronionego krajobrazu, melioracja, dostęp do mediów, wymiary, ukształtowanie czy wiedza o już pozyskanych decyzjach administracyjnych dotyczących dalszego losu terenu to tylko niewielki fragment wiedzy, którą może być zainteresowany nabywca. Przy tak mnogiej ilości parametrów nie wyobrażam sobie kopiowania treści ogłoszeń, gdyż trudno o dwie takie same działki.

Partnerzy:

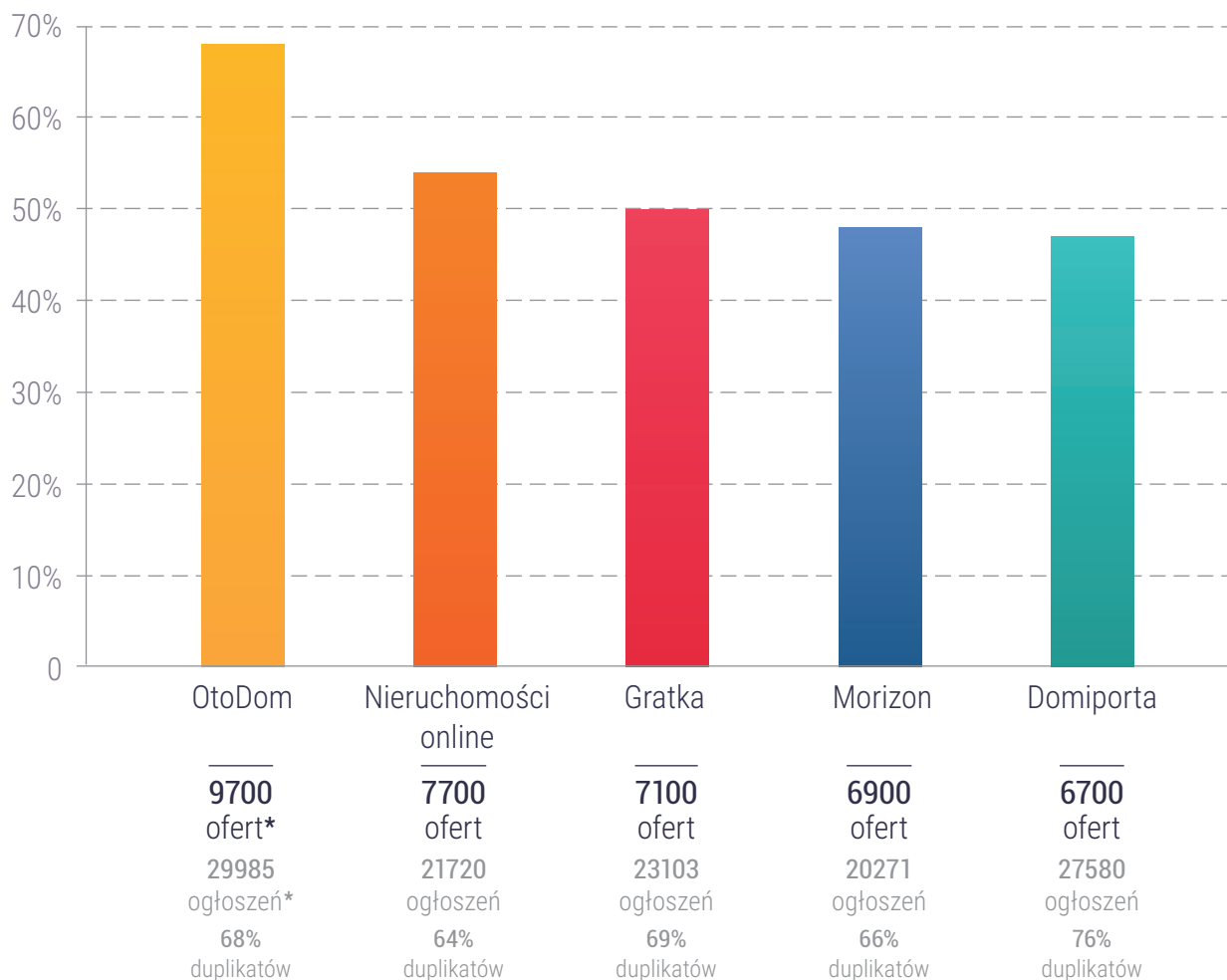


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W listopadzie na rynku pojawiło się 19600 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*



**MARTA  
BACZEWSKA-GOLIK**  
RUSZAMY NIERUCHOMOŚCI

Prawdą jest, że dobre zdjęcie przyciąga wzrok. W dużej mierze jest pierwszym impulsem do decyzji czy chcę zgłębić dane ogłoszenie. Osoby, które robią dużą liczbę transakcji na rynku wiedzą, że szczegółowy opis jest istotny dla osoby, która ma podjąć niezwykle ważną dla siebie decyzję zakupową. Dlatego nie dziwią mnie wyniki analizy długości opisów w zestawieniu ogłoszeniodawców prywatnych i biur pośrednictwa. Dodam, że dobry opis to nie tylko taki, który wzbudza emocje, ale taki, który odpowiada na pytania jakie się rodzą w głowie nabywcy po obejrzeniu zdjęć, które są pierwszym etapem selekcji.

Partnerzy:



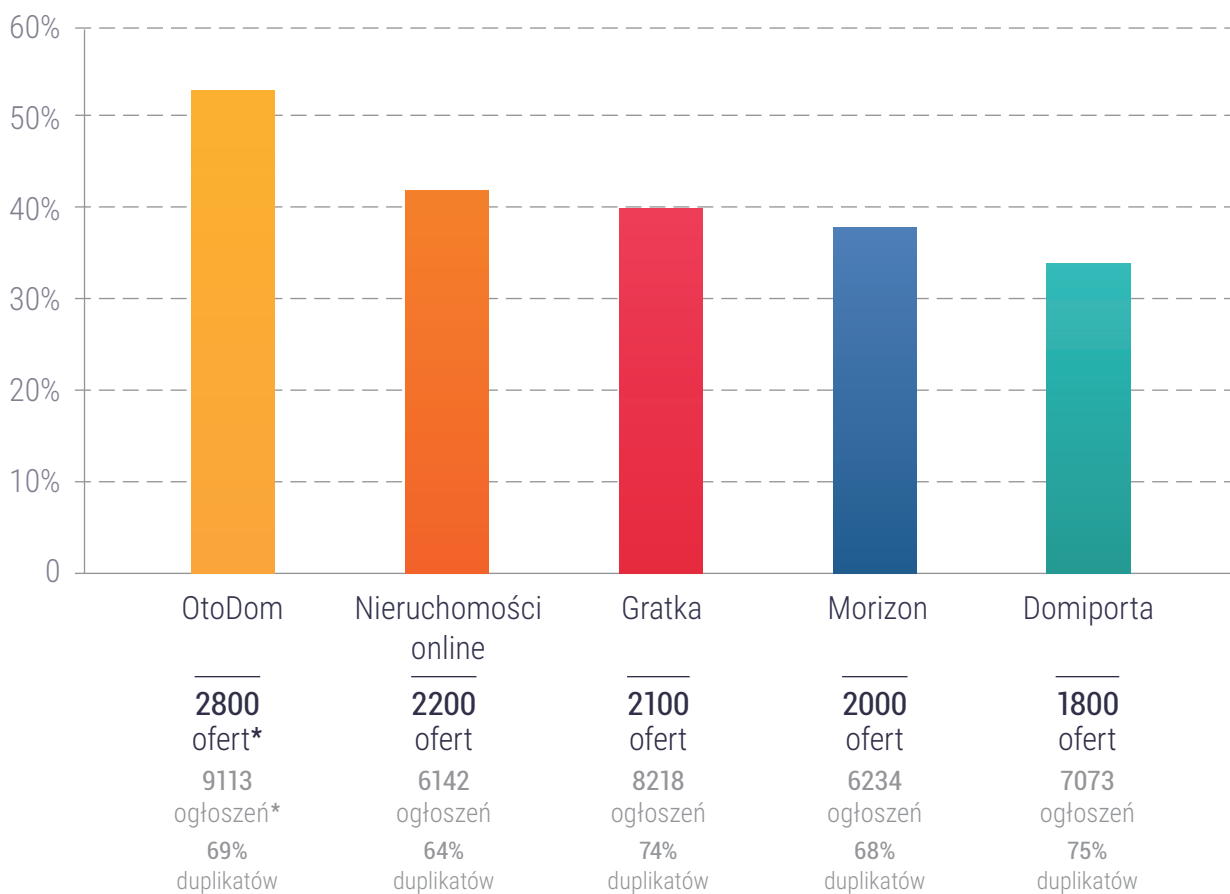
**UNIREPO**

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Domy na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W listopadzie na rynku pojawiło się 5300 nowych, 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



Obecnie niezwykle ważne jest zwiększenie skuteczności ogłoszeń sprzedaży, poprzez docieranie z nimi do jak najszerszego grona potencjalnych klientów, efektywne pozycjonowanie oraz - co nie wymaga dodatkowych nakładów - dbanie o najwyższą jakość treści ogłoszeń, czyli staranne redagowanie opisów, dodawanie atrakcyjnych zdjęć i planów, a co za tym idzie - prezentowanie profesjonalizmu i zaangażowania biura oraz agenta obsługującego ofertę.

Partnerzy:

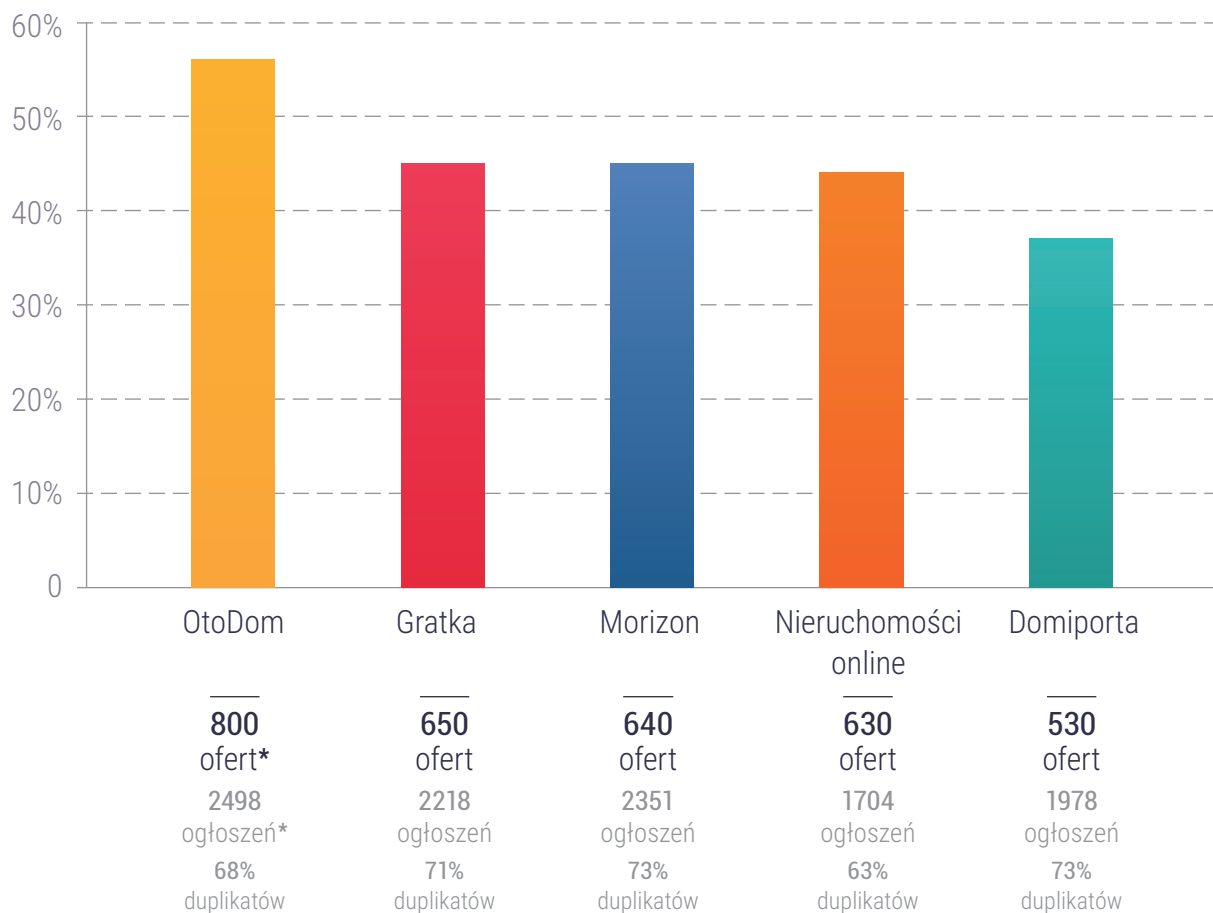


UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Lokale komercyjne na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W październiku na rynku pojawiło się 1420 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

## MARTA BACZEWSKA-GOLIK RUSZAMY NIERUCHOMOŚCI



Błędnym przekonaniem jest, że klienci nie czytają opisów. Z moich doświadczeń pośredniczki i inwestorki w nieruchomości wynika, że osoby które kupują czytają i to bardzo wnikliwie. Kto nie czyta? Tak zwani „ogłądacze”. Można by ich porównać do spacerujących klientów, którzy oglądają tylko wystawy sklepowe. Jednak Ci co naprawdę mają gotowość zakupową wnikliwie przeglądają ogłoszenia. Bardzo często szukają w opisach niuansów na których im zależy, a których nie ma jak pokazać na zdjęciach jak np. strony świata czy informacji o remoncie.

Partnerzy:



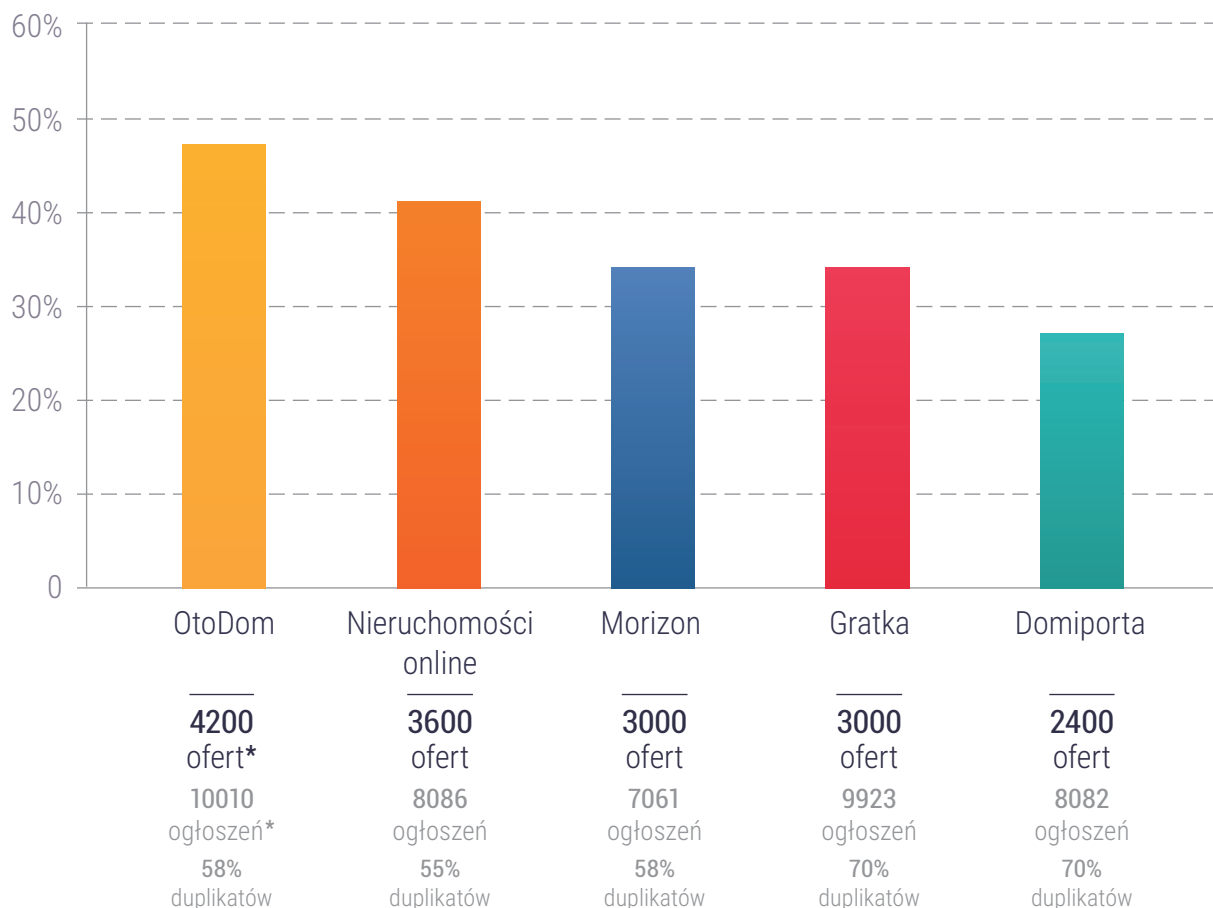
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Grunty na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W listopadzie na rynku pojawiło się 12450 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

### NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Tradycyjnie pod koniec roku spada nieco aktywność na rynku nieruchomości. Ciężko zatem ocenić czy 8 tysięcy mieszkań, które wyparowały z rynku wtórnego od listopada oznacza tylko chwilowe, świąteczne wygaszenie ogłoszeń, czy początek nowego odcinka rynkowej fali. Warto jednak przypomnieć, że na koniec roku 2021 do dyspozycji kupujących było ok. 123 tys. mieszkań. Obecnie jest ich 149 tys. To duża różnica, ale na razie nie widać w tych danych krachu na miarę końca nieruchomościowego świata. Rok to jednak w nieruchomościach dosyć krótki okres, więc na pełen obraz sytuacji musimy jeszcze trochę poczekać.

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