

# PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

**STYCZEŃ**  
2024

Statystyki z 37 portali dostarcza:







**UNIREPO**

**BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

# UMIARKOWANE PODWYŻKI CEN OGŁOSZEŃ BEZPOŚREDNICH

Obiektem naszej analizy będą bezpośrednie publikacje dotyczące sprzedaży mieszkań w Warszawie, wykupione na okres 30 dni, bez promowania. Czy ceny ogłoszeń rosną podobnie jak ceny nieruchomości? Czy cena publikacji ma wpływ na wybór portalu?

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

	SPRZEDAŻ		WYNAJEM	
	131 000 -14,3%	82 500 +24,1%	mieszkania	
	94 500 +5,2%	8 000 -1,8%	domy	
	27 000 -2,9%	74 000 -6,9%	nieruchomości komercyjne	
	217 500 +7,7%		działki	

\* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku

Analiza porównawcza cenników zawsze stanowi wyzwanie. Często zdarza się, że usługi, które na pierwszy rzut oka wydają się tańsze, w rzeczywistości obciążone są dodatkowymi opłatami, niwelującymi różnicę w cenie. Ta zasada znajduje odzwierciedlenie również w sektorze nieruchomości, gdzie każda platforma oferująca ogłoszenia ma swoje unikalne usługi dodatkowe. Mogą to być opcje takie jak promowanie, odświeżanie ofert, lepsze pozycjonowanie, czy specjalne oznaczenia. Ponadto, niektóre pakiety mogą oferować rozszerzenie zasięgu poprzez publikację ogłoszenia na wielu portalach lub przedłużenie jego aktywności.

Partnerzy:



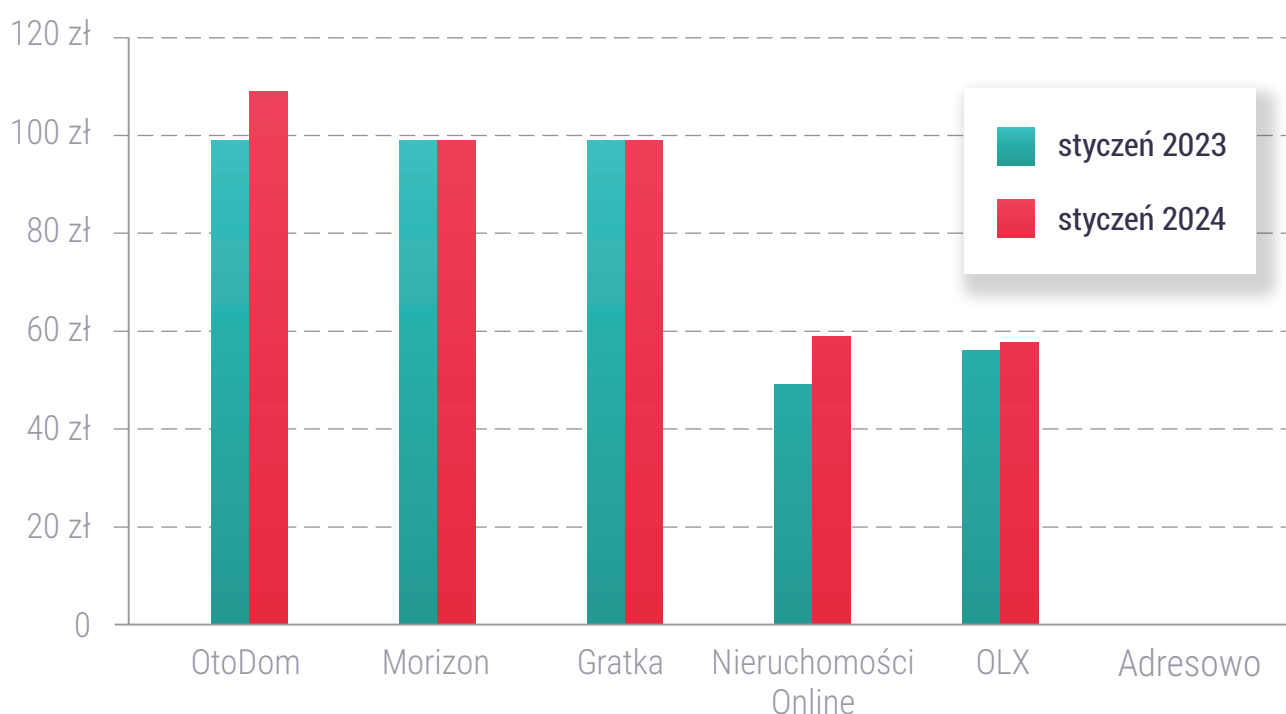
UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nawet najprostsze ogłoszenia, wydające się być wolne od dodatkowych kosztów, potrafią przynieść niespodzianki. Na przykład, serwis Adresowo oferuje bezpłatną publikację ogłoszeń, jednak nie jest to działalność non-profit. Portal ten przerzuca koszty na potencjalnych kupujących, którzy muszą uiścić opłatę, by uzyskać dostęp do numeru telefonu sprzedającego. Sprzedający może się od takiej opłaty uwolnić inwestując w ogłoszenie premium. Z kolei platformy takie jak OLX czy Gratka prezentują różnorodność modeli, łącząc ogłoszenia darmowe z płatnymi. Budując zaufanie poprzez pomoc w codziennych transakcjach, jak sprzedaż przedmiotów użytku domowego czy odzieży, skłaniają użytkowników do powrotu przy kategoriach wagi ciężkiej, takich jak handel nieruchomościami.

W przypadku niektórych platform, takich jak OLX, wdrożono mechanizm „dynamicznego cennika” w kluczowych działach. To podejście sprawia, że finalna cena za umieszczenie ogłoszenia staje się znana użytkownikowi dopiero w momencie jego dodawania. Cena ta jest kalkulowana przez algorytm, który bierze pod uwagę różne zmienne, przede wszystkim rodzaj nieruchomości i jej lokalizację, choć nie wyklucza wpływu dodatkowych czynników. W związku z tym, mieszkańcy Warszawy mogą spodziewać się, że za publikację swoich ofert będą musieli zapłacić najwięcej.

Jako że Warszawa jest największym rynkiem nieruchomości w Polsce, zdecydowaliśmy się na porównanie kosztów ogłoszeń właśnie w tym mieście:

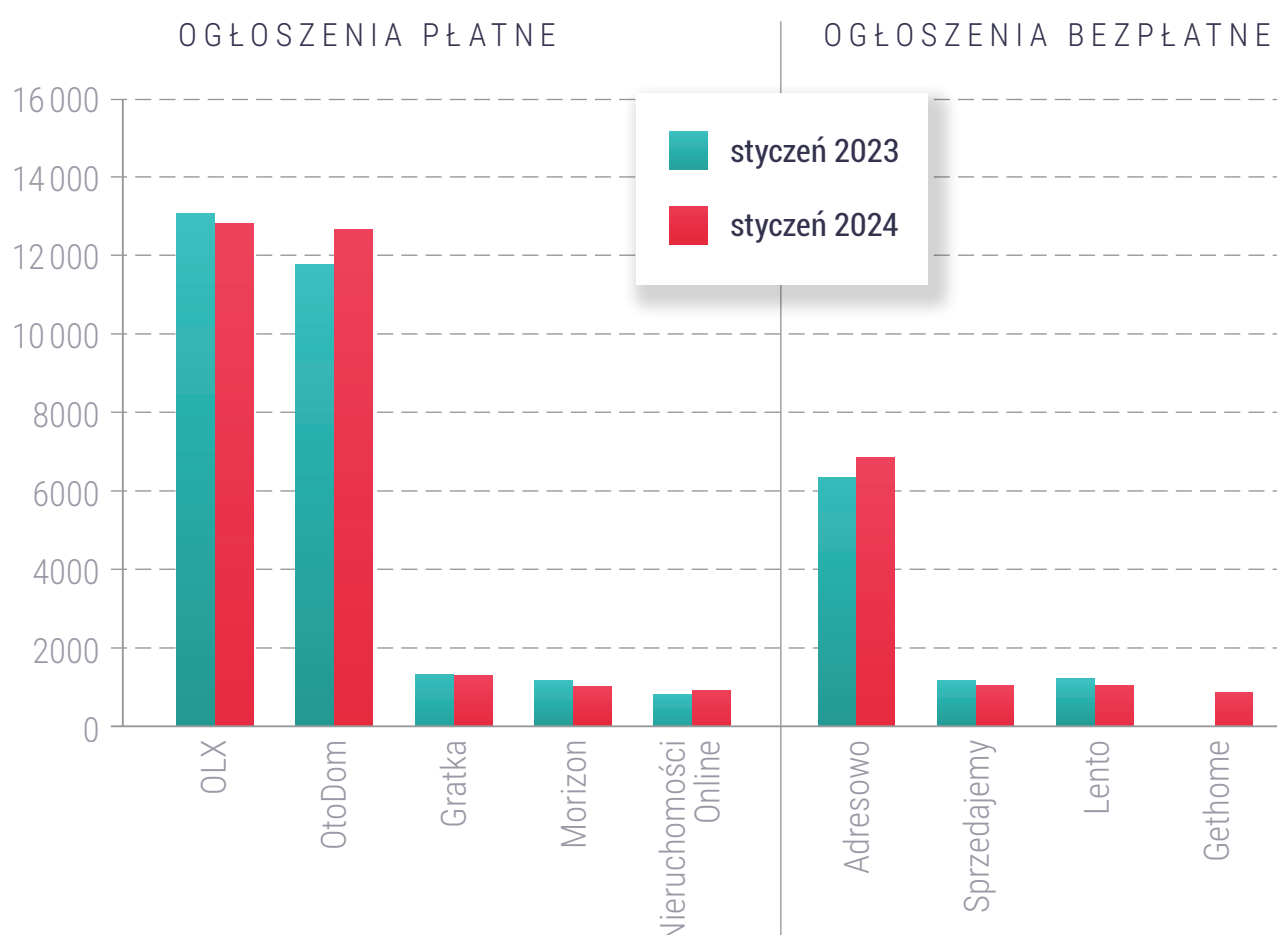
## Cena ogłoszenia prywatnego (mieszkanie na sprzedaż, Warszawa)



Jak widać podwyżki nie są zbyt okazałe. Średnio wyniosły one 4.2%, a więc sporo mniej niż inflacja zaraportowana przez GUS za rok 2023. Pozornie może to dziwić, bowiem rozpędzony Bezpiecznym Kredytem rynek wywindował ceny ofertowe do niebotycznych poziomów. A ceny ogłoszeń ledwie drgnęły? Okazuje się jednak, że w całym roku 2022 na monitorowanych przez nas portalach dodano 984 tys. prywatnych ogłoszeń mieszkań na sprzedaż. W kolejnym roku było to tylko 880 tys. To o ponad 10% mniej. Być może skoro popyt okazał się mniejszy osoby zarządzające serwisami ogłoszeniowymi nie zdecydowały się na znaczące podwyżki?

Jak wobec tego kształtuje się liczba publikacji na poszczególnych portalach? Czy bezpłatne Adresowo konsekwentnie zwiększa swoje zasięgi?

## Nowe ogłoszenia bezpośrednie mieszkania na sprzedaż (Styczeń 2023/2024 r.)



Nowe ogłoszenia, na potrzeby powyższego zestawienia, to takie, które nie są podbiciami i edycjami starszych publikacji, lecz zostały na nowo stworzone od podstaw. Krótko mówiąc takie, za które publikujący musiał zapłacić standardową stawkę.

Ogromnym zaskoczeniem jest spadek liczby ogłoszeń na OLX. Portal ten nadal pozostaje liderem, jednak wobec znacznego wzrostu liczby ofert prywatnych na siostrzanym Otodom pozycja ta wydaje się zagrożona. Warto jednak zauważyć, że spora część ogłoszeń z Otodom publikowanych jest automatycznie w OLX. Nie mierzymy niestety skali tego zjawiska, ale oznacza to, że mimo wszystko to właśnie OLX powinien być pierwszym wyborem dla łowców ofert prywatnych.

W tym kontekście precyzyjna podwyżka o dokładnie 1,59 zł, prowadząca do nowej ceny 57,59 zł, może wydawać się nietypowa. Zwłaszcza w sytuacji, gdzie większość serwisów preferuje okrągłe kwoty (ale zawsze z „9” na końcu). Możliwe, że OLX musiał dostosować ceny, aby odzwierciedlić zmiany w kosztach zewnętrznych, takich jak opłaty licencyjne, koszty oprogramowania, czy zmiany w stawkach za usługi trzecich stron, co również mogło doprowadzić do specyficznej kwoty. Arkusz w Excelu wykazał, że koszty wzrosły o 2,84%, a z takimi wytycznymi się przecież nie dyskutuje.

Kolejnym ciekawym wnioskiem jest znaczny wzrost liczby ogłoszeń na Otodom mimo przebicia psychologicznej bariery 100 zł za publikację. Dla porównania, grupa Morizon-Gratka postanowiła utrzymać swoją cenę na poziomie 99 zł. Niemniej jednak liczba ogłoszeń na jej portalach delikatnie zmalała.

Również Nieruchomosci-Online aktualizują konsekwentnie swój cennik. Dość powiedzieć, że na przestrzeni ostatnich trzech lat cena prywatnej publikacji wzrosła w tym serwisie trzyipółkrotnie! Nie zmienia to faktu, że portal ten odnotowuje systematyczny wzrost liczby ofert bezpośrednich, aczkolwiek wciąż pozostaje w tyle za tandemem Morizon-Gratka.

Wśród portali bezpłatnych (choć zapewne do czasu!) warto odnotować pojawienie się nowego gracza – Gethome. Początkowo portal opierał się wyłącznie na ofertach agencyjnych. Słupek związany z tym serwisem jest już widoczny na naszym wykresie, jednak pozostaje na razie delikatnie w tyle za swoimi niszowymi konkurentami – Sprzedajemy i Lento. Za to Adresowo konsekwentnie pnie się w górę. Serwis ten jest w połowie drogi do zrównania się z OLX. To doskonały wynik, gratulujemy!

WYSZUKIWARKA OKAZJI  
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

[Sprawdź](#)



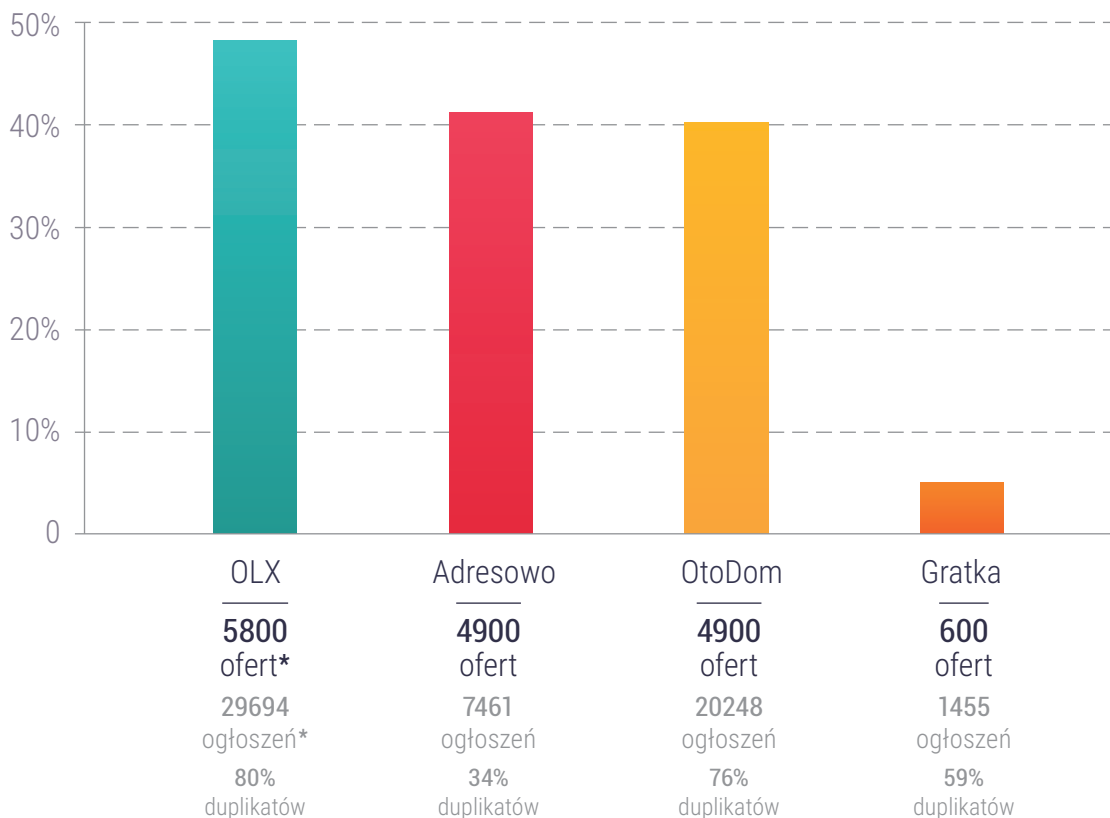
TERAZ TAKŻE PRZETARGI  
I LICYTACJE KOMORNICZE



## Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku wtórnym pojawiło się 11100 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

### NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

Zmiany na polskim rynku nieruchomości w ostatnich miesiącach rysują obraz rynku w fazie transformacji. Podaż mieszkań, która sukcesywnie spadała od listopada 2022, zaczęła wykazywać pierwsze oznaki ożywienia od początku 2024 r.

Z jednej strony, zauważamy, że pewna część właścicieli mieszkań, którzy na początku roku wycofali swoje oferty z rynku, licząc na dalszy wzrost cen, zaczyna ponownie wprowadzać swoje nieruchomości do sprzedaży. Wydaje się, że decyzja ta była podyktowana opóźnieniem we wprowadzeniu nowego programu rządowego. Z drugiej strony, jest grupa klientów, która do tej pory wstrzymywała się z decyzją o zakupie, ponieważ nie spełniali kryteriów programu „Bezpieczny kredyt 2 proc.". W tej sytuacji, zarówno wznowienie ofert sprzedaży przez właścicieli, jak i rosnące zainteresowanie kupujących, mogą stopniowo prowadzić do zwiększenia liczby transakcji na rynku. Ważne jest jednak podkreślenie, że stabilność i długoterminowe perspektywy dla rynku nieruchomości będą w dużej mierze zależały od realizacji i skuteczności zapowiadanego nowego programu rządowego.



**ARTUR OSAK**  
GRUPA MORIZON-GRATKA

Partnerzy:

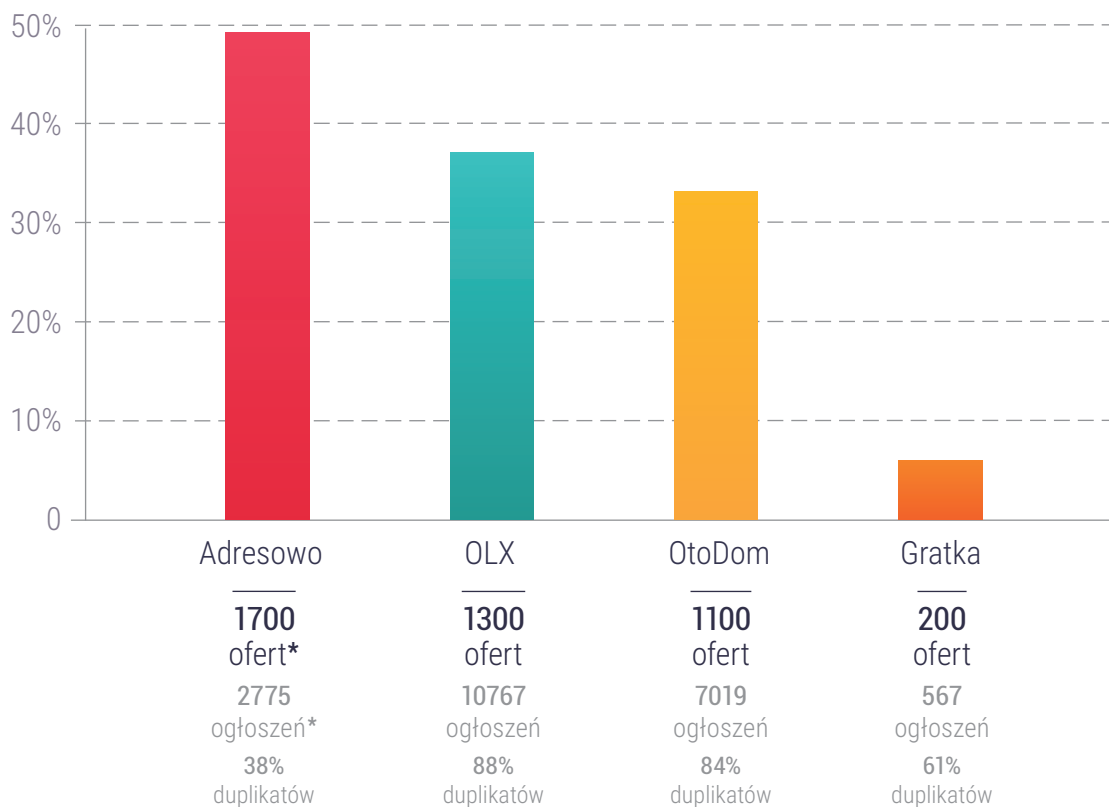


**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

## Domy na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 3500 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

Podwyżki cen ogłoszeń prywatnych w sekcji domów nie powinny wywołać zmian na rynku. Wbrew pozorom nie jest to dobra wiadomość. Większość sprzedających publikuje ogłoszenie przez określony czas i dopiero brak efektów w połączeniu z rosnącymi wydatkami skłania ich do chwilowej przerwy, dokonania zmian w ofercie, czy zwrócenia się do pośrednika. Najczęściej jest to po prostu zdjęcie oferty na jakiś czas, a to nie jest najskuteczniejsza metoda, która prowadzi do sprzedaży.

Partnerzy:



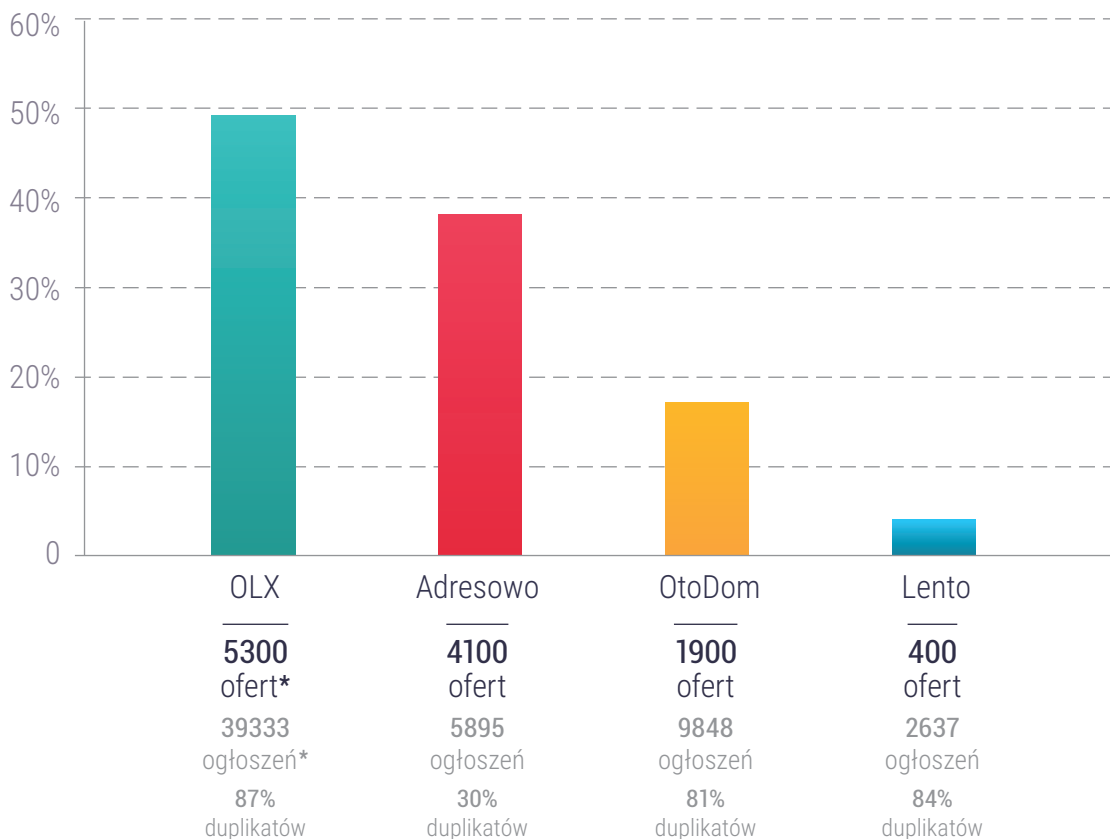
**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW



## Grunty na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednio

W styczniu na rynku pojawiło się 10800 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



Zdecydowana większość działek sprzedaje się w kwotach, które stanowią niewielki ułamek wartości domu, czy mieszkania. Ta statystyka ma też wpływ na zachowania sprzedających. Ci preferują darmowe grupy ogłoszeniowe, póki te nadal są darmowe. Ich ogłoszenia pojawiają się na płatnych portalach znacznie rzadziej. Nie są również publikowane regularnie. W tym segmencie zmiana cenników musiałaby być znacząca, aby móc zastanawiać się nad jej wpływem na rynek, lub na samych sprzedających. Na dziś pewne jest tylko tyle: liczba bezpłatnych portali maleje podobnie jak liczba tanich działek.

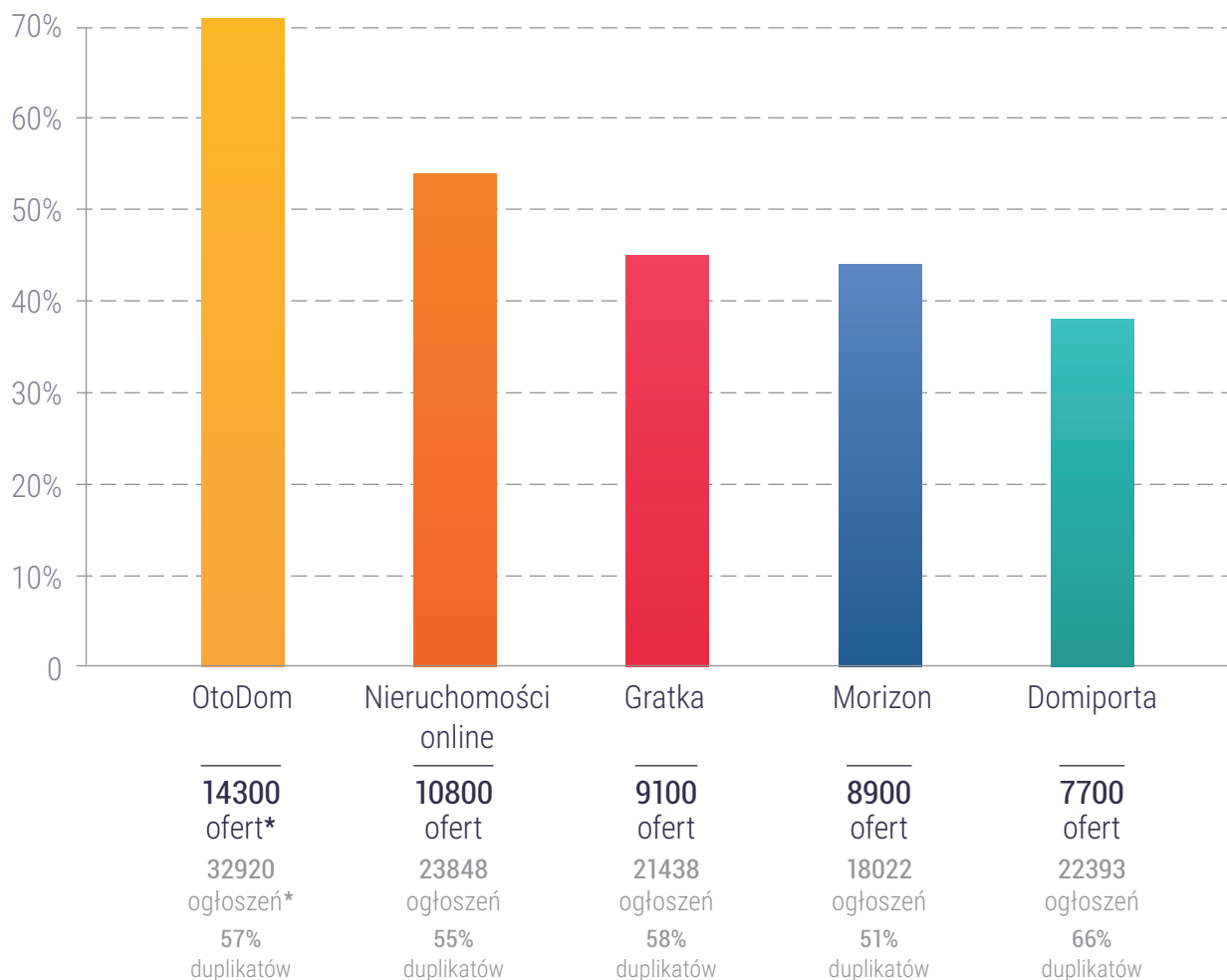
Partnerzy:



# Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 20100 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*



**MARCIN DROGOMIRECKI**  
DROGOMIRECKI  
NIERUCHOMOŚCI

Wzrosty i spadki liczby ogłoszeń bezpośrednich w portalach nieruchomościowych to wypadkowa kilku czynników: popularności portalu, kosztu publikacji ogłoszenia ale przede wszystkim sytuacji na rynku nieruchomości. Odsetek ofert bezpośrednich rośnie w okresie wzmożonego popytu, kiedy przekonanie właścicieli, że samodzielnie znajdą kupca/najemcę i przeprowadzą transakcję jest najsilniejsze. Kiedy popyt słabnie i o klienta jest coraz trudniej, sytuacja się odwraca - wtedy właściciele chętniej korzystają z pomocy doświadczonych pośredników nieruchomości. Wiele wskazuje na to, że właśnie taka zmiana nastawienia klientów podaźowych dokonuje się obecnie.

Partnerzy:



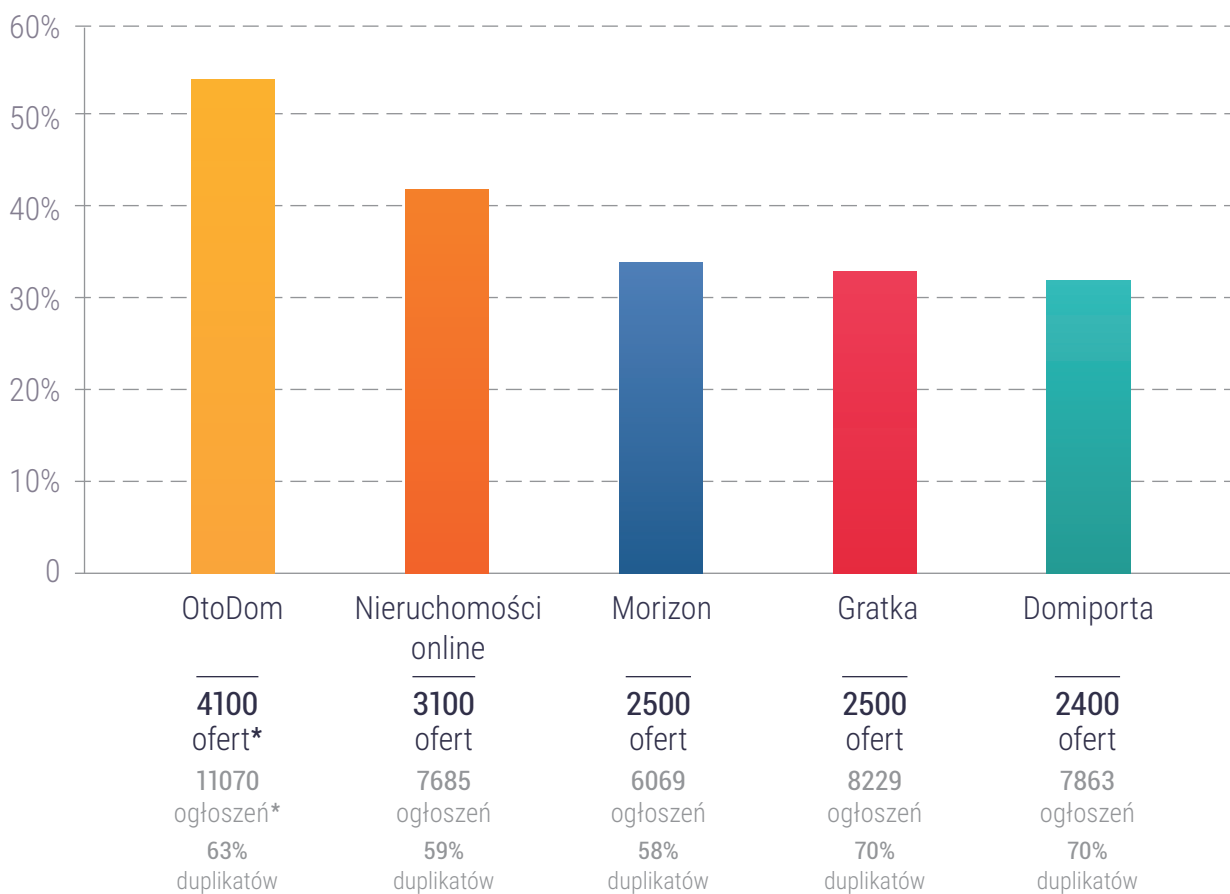
**UNIREPO**

BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Domy na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 7500 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\* unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

**MARCIN JAŃCZUK**  
METROHOUSE



Portale są otwarte na publikację ogłoszeń bezpośrednich. Z punktu widzenia biznesowego orientacja tylko na taki rodzaj ogłoszeniodawców nie jest uzasadniona. To agencje nieruchomości i deweloperzy stanowią podstawę funkcjonowania portali, a ogłoszenia bezpośrednie są jedynie uzupełnieniem oferty. Oczywiście na rynku funkcjonują serwisy oparte w przeważającej części na ogłoszeniach prywatnych, ale w tym przypadku modele biznesowe przewidują inne modele rozliczeń (np. opłaty za dostęp do kontaktów telefonicznych). Rynek jest jednak pojemny i byłby w stanie przyjąć kolejne koncepty oparte tylko na zweryfikowanych ogłoszeniach prywatnych.

Partnerzy:

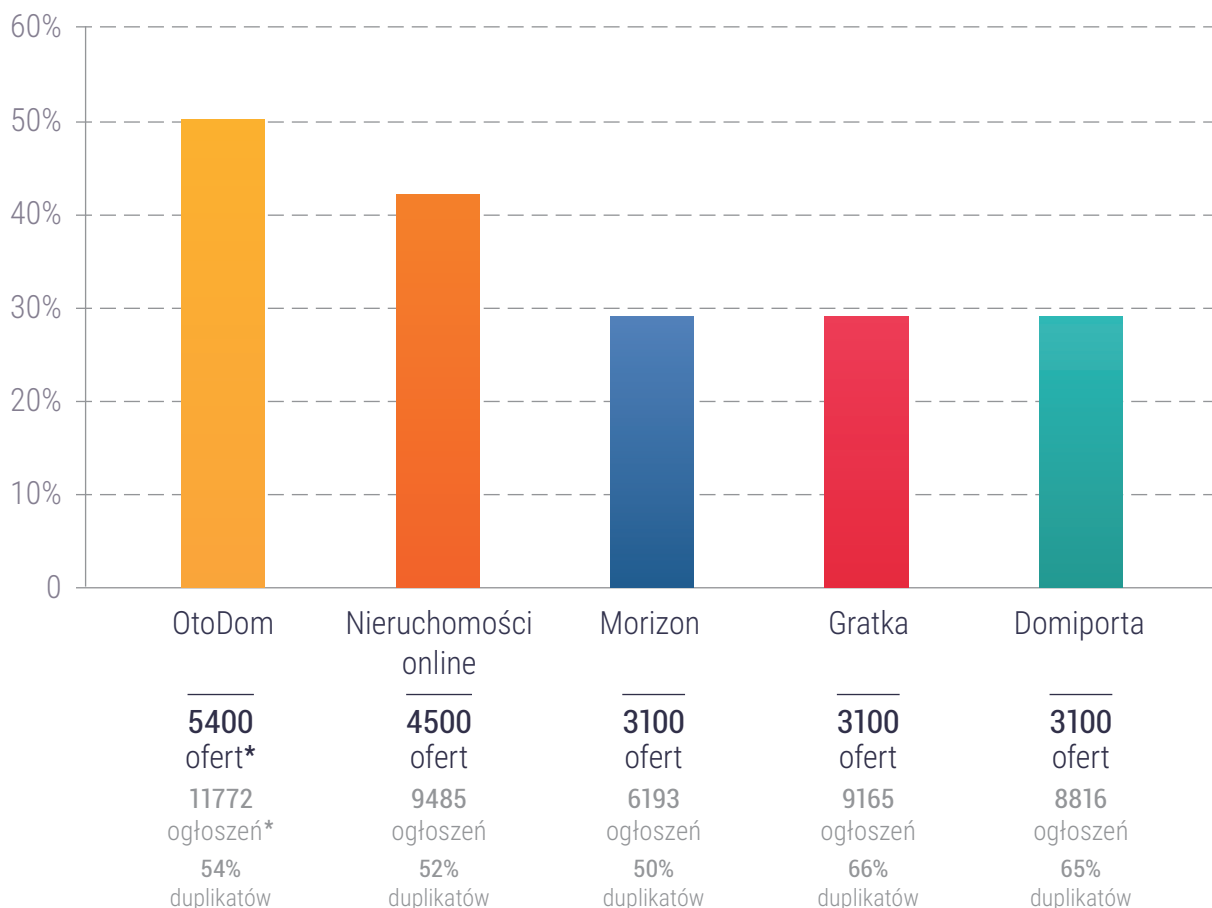


**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Grunty na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 10700 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*



**BARTŁOMIEJ  
BARANOWSKI**  
DOMIPORTA.PL

Coraz wyraźniej widać ograniczenie nowych inwestycji przez deweloperów i zachowawczą postawę właścicieli mieszkań. Ci pierwsi od dłuższego czasu nie szarżą z ogłaszaniem nowych budów. Stawiają bardzo ostrożnie kroki, obserwując zachowanie gospodarki oraz czekając na pierwsze decyzje nowego rządu dotyczące programów mieszkaniowych.

Z kolei prywatni właściciele mieszkań również nie decydują się bezrefleksyjnie na sprzedaż nieruchomości, czekając na najlepszy moment. Wszystko to sprawia, że liczba nowych ofert spada, a poszczególne serwisy nieruchomościowe nie decydują się na duże podwyżki swoich usług z obawy o odpływ mniejszej liczby oferentów

Partnerzy:

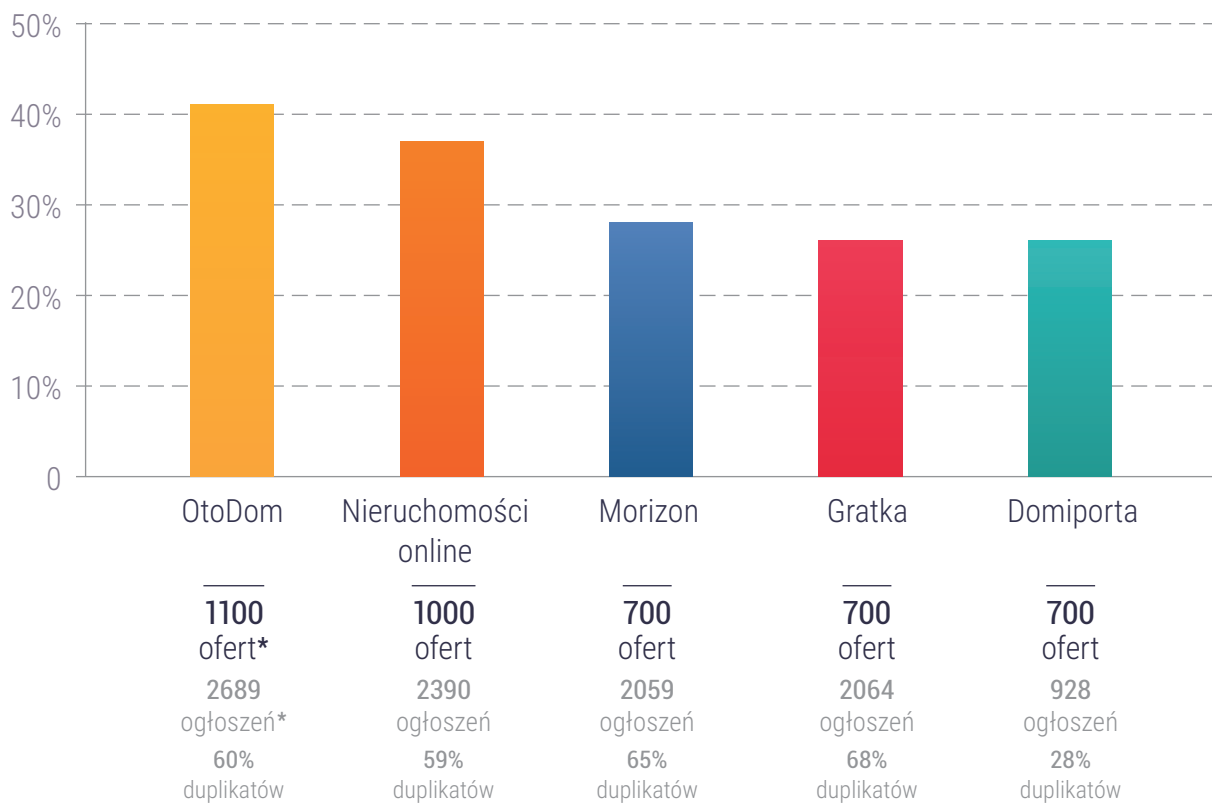


**UNIREPO** BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

# Lokale komercyjne na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 2600 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

## NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



\*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)\*

### ADRIAN BORAWSKI LEGE ADVISORS



W dalszym ciągu portal Otodom przoduje w ilości publikowanych ofert. Pomimo jednej z najwyższych cen za ogłoszenie, powyżej 100 zł, dalej jest to najczęściej używany portal w przypadku sprzedaży lokali komercyjnych. Następnym często wykorzystywanym portalem są Nieruchomości Online, które plasują się w okolicach 37% niepublikowanych wcześniej ofert na rynku. Na kolejnych miejscach znajdują się Morizon, Gratka oraz Domiporta, które mieszczą się w przedziale około 26-28% niepublikowanych wcześniej ofert na rynku. Na wszystkich z powyższych portali dochodzi do duplikowania ogłoszeń. Najwięcej zdarza się ich na portalu Gratka - 68% oraz Morizon - 65%. Najmniej powtórzeń znajduje się na portalu Domiporta, tylko 28%.

Partnerzy:



UNIREPO BAZA OFERT PRYWATNYCH  
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Zachęcamy do skorzystania z naszego narzędzia  
dla biur nieruchomości

## BEZPOŚREDNIE OFERTY NIERUCHOMOŚCI Z 37 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