

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

WRZESIEŃ
2024

Statystyki z 52 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

TYLKO CO TRZECIE MIESZKANIE DOSTĘPNE BEZ POŚREDNIKA

Pomimo deklarowanej przez wielu Polaków niechęci do pośredników, fakty pokazują, że ich usługi wciąż cieszą się dużym zainteresowaniem. Sprawdziliśmy, czy obserwowany na rynku zastój, wynikający z zakończenia programu Bezpieczny Kredyt 2% oraz braku jego kontynuacji, wpłynął na tę tendencję.

Po odsianiu duplikatów, statystyki aktualnych ofert nieruchomości na 52 monitorowanych przez Adradar i Unirepo portalach przedstawiają się we wrześniu następująco:

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	160 000 +18,3%	86 000 +5,6%	mieszkania
	103 500 +5,3%	7 500 -11,3%	domy
	26 500 +2,0%	71 500 +3,3%	nieruchomości komercyjne
	241 000 +13,1%		działki

* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku

Mimo że powszechnie uważa się, że Polacy są sceptyczni wobec pośredników, to w rzeczywistości wielu z nas od samego początku transakcji wybiera współpracę z profesjonalnym biurem. Czy sygnalizowany przez ekspertów zastój na rynku zmienił cokolwiek w tym aspekcie?

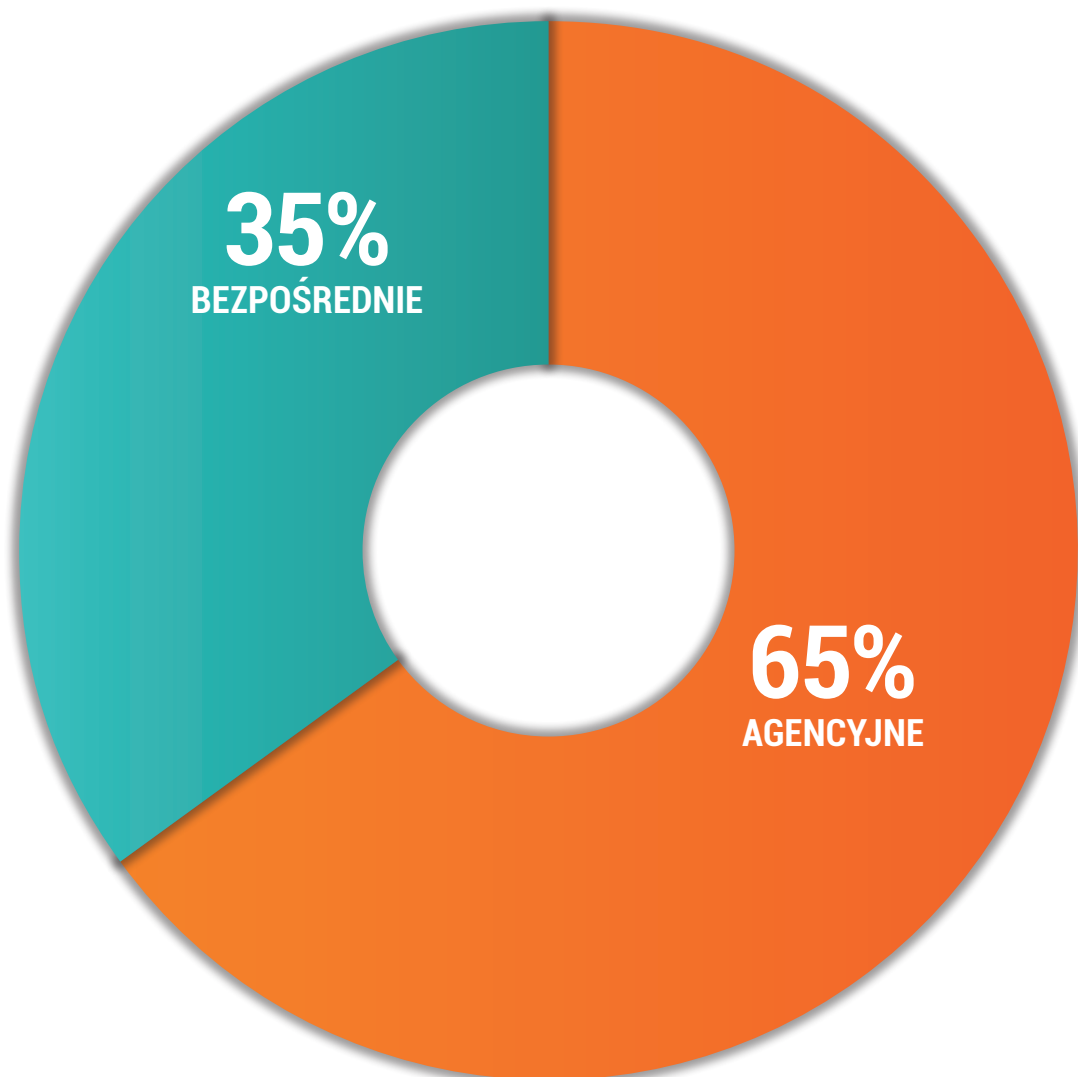
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania na sprzedaż – oferty nowo wprowadzone na rynek

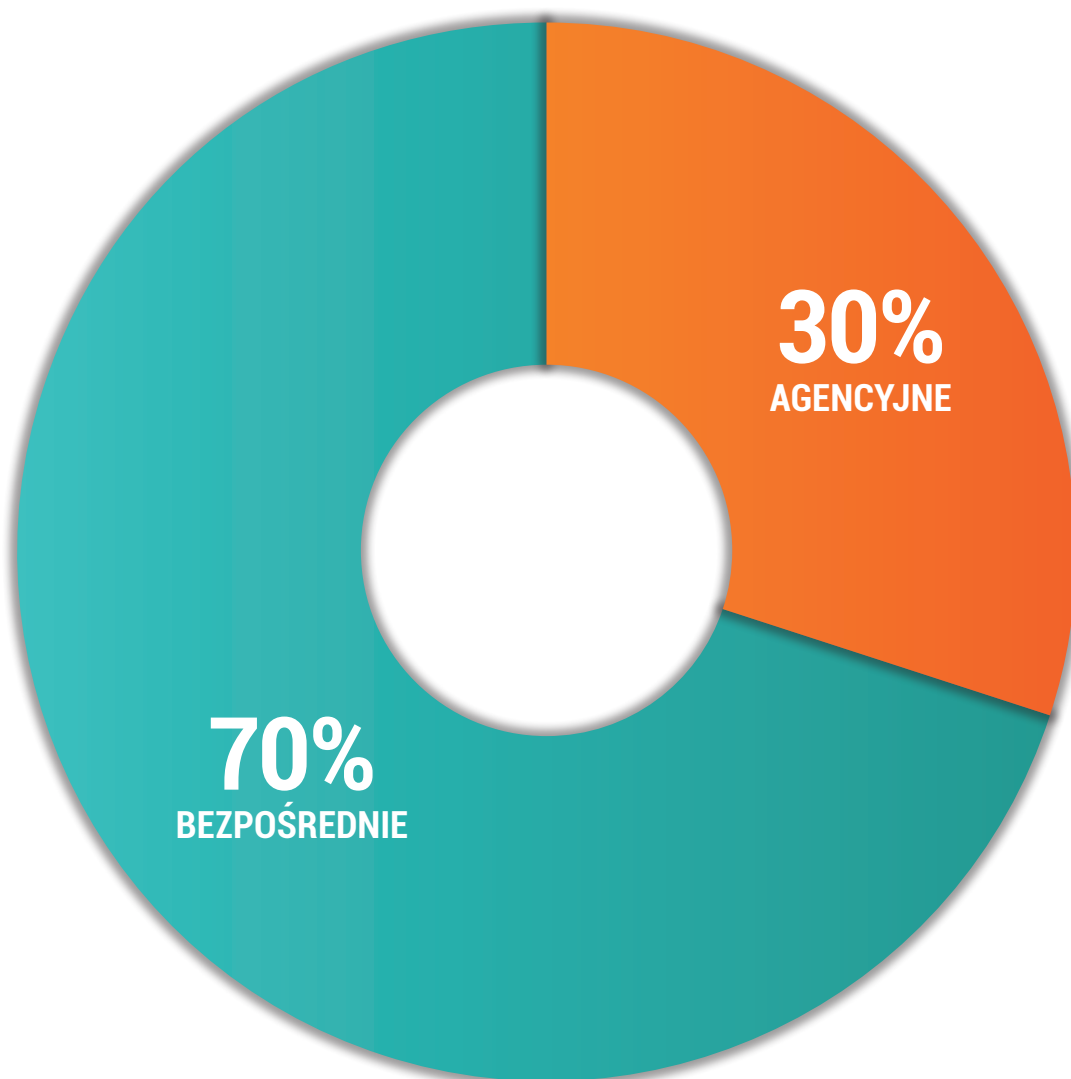


Okazuje się, że nie. Nadal aż $\frac{2}{3}$ mieszkań wprowadzanych na rynek wtórny dostępnych jest tylko w agencjach. Ta złota proporcja zdaje się być niezachwiana od lat. Co rok liczymy, że uda się na ten temat napisać coś ciekawszego. Mamy już nawet przygotowanych kilka krzykliwych tytułów. A tu nic z tego. Nic nie chce się zmienić ...

O ile jednak w momencie wprowadzania na rynek mieszkania oferowane bezpośrednio stanowią 35% oferty, to już chwilę potem odsetek ten spada do 30%. Możliwości są dwie. Albo właścicielom dużo szybciej udaje się sprzedaż (część osób celowo odsiewa w swoich poszukiwaniach ofertę agencyjną, co według nas jest drastycznym błędem). Druga możliwość jest o 180 stopni odmienna: w trudnych czasach osobom prywatnym sprzedaż nie idzie i trafiają w ramiona pośredników. Która z opcji jest bliższa prawdy? Zachęcamy do uważnego przeczytania opinii naszych niestrudzonych komentatorów (poniżej, pod wykresami). To oni mają wiedzę z pierwszej ręki. My analizujemy tylko cyferki. A z nich wynika, że mieszkań na rynku wtórnym jest obecnie o niemal 20% więcej niż rok temu!

Przyjrzyjmy się teraz rynkowi wynajmu mieszkań, który nota bene też znacznie poszerzył swoje zasoby (o 6% mieszkań więcej niż rok temu):

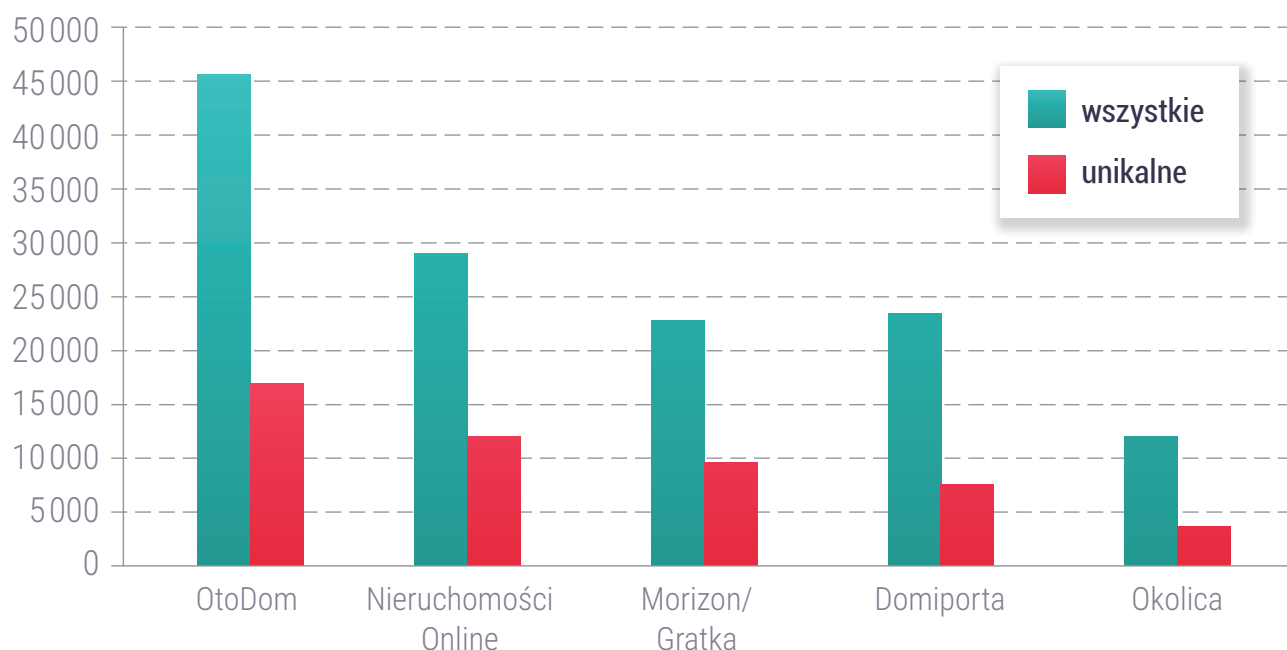
Mieszkania na wynajem – oferty nowo wprowadzone na rynek



Jak widać jest tutaj dokładnie na odwrót niż w przypadku sprzedaży. Ostatni rok powiększył jeszcze tę różnicę. Czy obecnie wynajem mieszkania jest na tyle prosty, że aż 70% aspirujących „landlordów” decyduje się obsługiwać go samodzielnie? Warto podkreślić, że ten trend stopniowo, ale konsekwentnie umacnia się na przestrzeni ostatnich lat. Trudno jednoznacznie wskazać, co jest głównym powodem: łatwość w znalezieniu najemcy, wysokie ceny usług pośredników, czy może mniejsze zainteresowanie pośredników tym segmentem rynku?

Które portale są obecnie ulubieńcami biur nieruchomości?

Agencyjne mieszkania na sprzedaż - wrzesień 2024

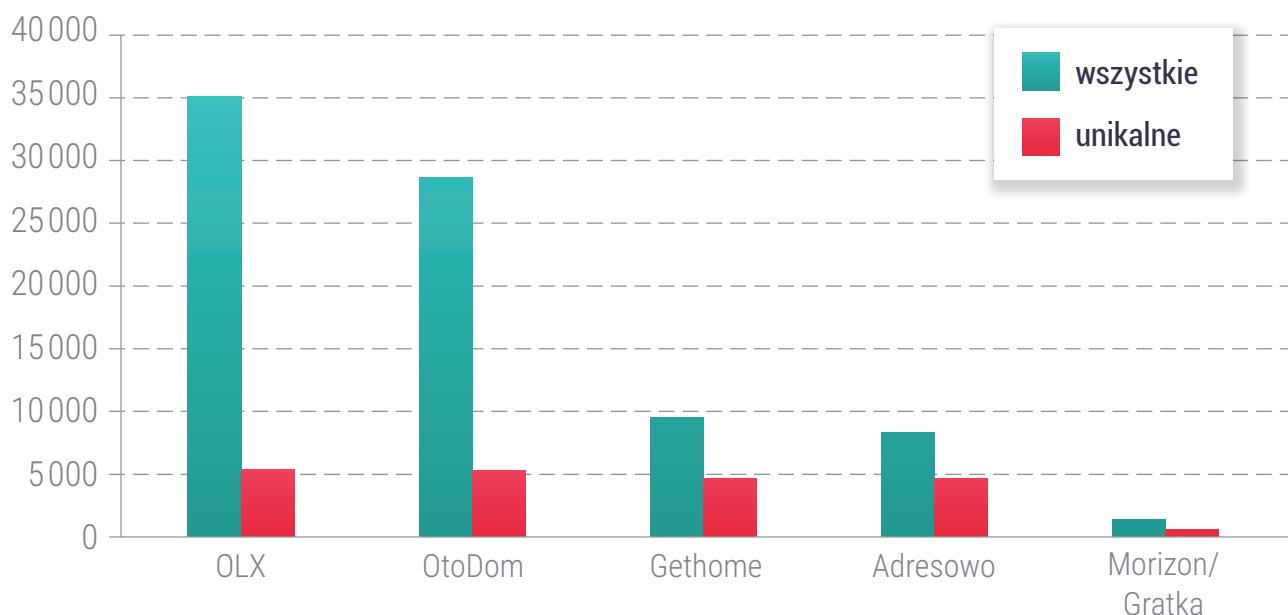


OtoDom nadal zdecydowanie dominuje na rynku. To właśnie na tej platformie pojawia się najwięcej ogłoszeń, a jednocześnie są one najbardziej interesujące. Przez „interesujące” mamy na myśli oferty, które pojawiają się w sieci po raz pierwszy. Często takie nieruchomości szybko się pojawiają i równie szybko znikają. We wrześniu agencje opublikowały na OtoDom niemal 17 tysięcy takich właśnie świeżych ofert sprzedaży mieszkań z rynku wtórnego. Łącznie na wszystkich portalach wystawiono w tym czasie 23 tysiące mieszkań. Wniosek: w OtoDom znajdziemy trzy z czterech mieszkań dostępnych wyłącznie w agencjach. Z tym jednym brakującym (czyli 25% rynku!) zapoznamy się tylko u konkurencji. Przypominamy oczywiście, nie bez kryptoreklamy, że Adradar pokazuje mieszkania ze wszystkich portali: agencyjne i bezpośrednie. Przy każdej bezpośredniej ofercie widać ogłoszenia skopiowane przez agencje. Dlatego ważna uwaga: jeśli na którymkolwiek portalu mieszkanie wystawił właściciel, nie wlicza się ono do statystyk na tym wykresie.

Pierwszą piątkę opuścił w tym roku portal Szybko.pl. Liczba publikowanych tam ogłoszeń agencyjnych przewyższa Okolica.pl. Jednak w kategorii ofert unikalnych, po odfiltrowaniu duplikatów, o włos wygrywa Okolica.

W tym roku w zestawieniu nie ma już osobnych słupków dla Morizon i Gratka. Baza ofert nieruchomości tych serwisów została niedawno ujednolicona. Serwisy te stoją zatem razem na trzecim stopniu agencyjnego podium, choć warto odnotować, że na Domiporta pojawiło się nieco więcej ogłoszeń. Ich jakość, patrząc przez pryzmat unikalnych ofert, jest jednak sporo niższa.

Bezpośrednie mieszkania na sprzedaż - wrzesień 2024



O ile pierwsze dwa miejsca nie budzą zdziwienia – króluje OLX do spółki z Otodom, to już na trzeciej lokacie mamy do czynienia z niespodzianką. Uważni czytelnicy na pewno zauważyli brak portalu Gethome w zestawieniu agencyjnym. Tymczasem serwis ten pojawił się w klasyfikacji bezpośredniej! Co prawda nie można powiedzieć, że podium nie jest zagrożone – Adresowo depta mu mocno po piętach. Oba te serwisy trzeba pochwalić za bardzo mały (relatywnie) odsetek zdublowanych ogłoszeń prywatnych. Pamiętajmy jednak, że OLX opiera się na popularnym mechanizmie podbić. Ta strategia sugerować ma, że podbite ogłoszenie jest nowością. Tandem Morizon-Gratka nie wypada w kategorii ogłoszeń prywatnych zbyt okazale. Owszem, odnotowujemy piątą lokatę w naszym rankingu. Ale przepaść do czwartego w zestawieniu Adresowo jest ogromna. To samo tyczy się Nieruchomosci-Online, które nie zmieściły się na wykresie, osiągając jednak wynik tylko nieznacznie gorszy niż Morizon.

Na kolejnych stronach prezentujemy udział poszczególnych segmentów ogłoszeniodawców w ofertach nowo wprowadzonych na rynek. Statystyki ofert zalegających na portalach mogą być – jak w przypadku działek – zgoła odmienne.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

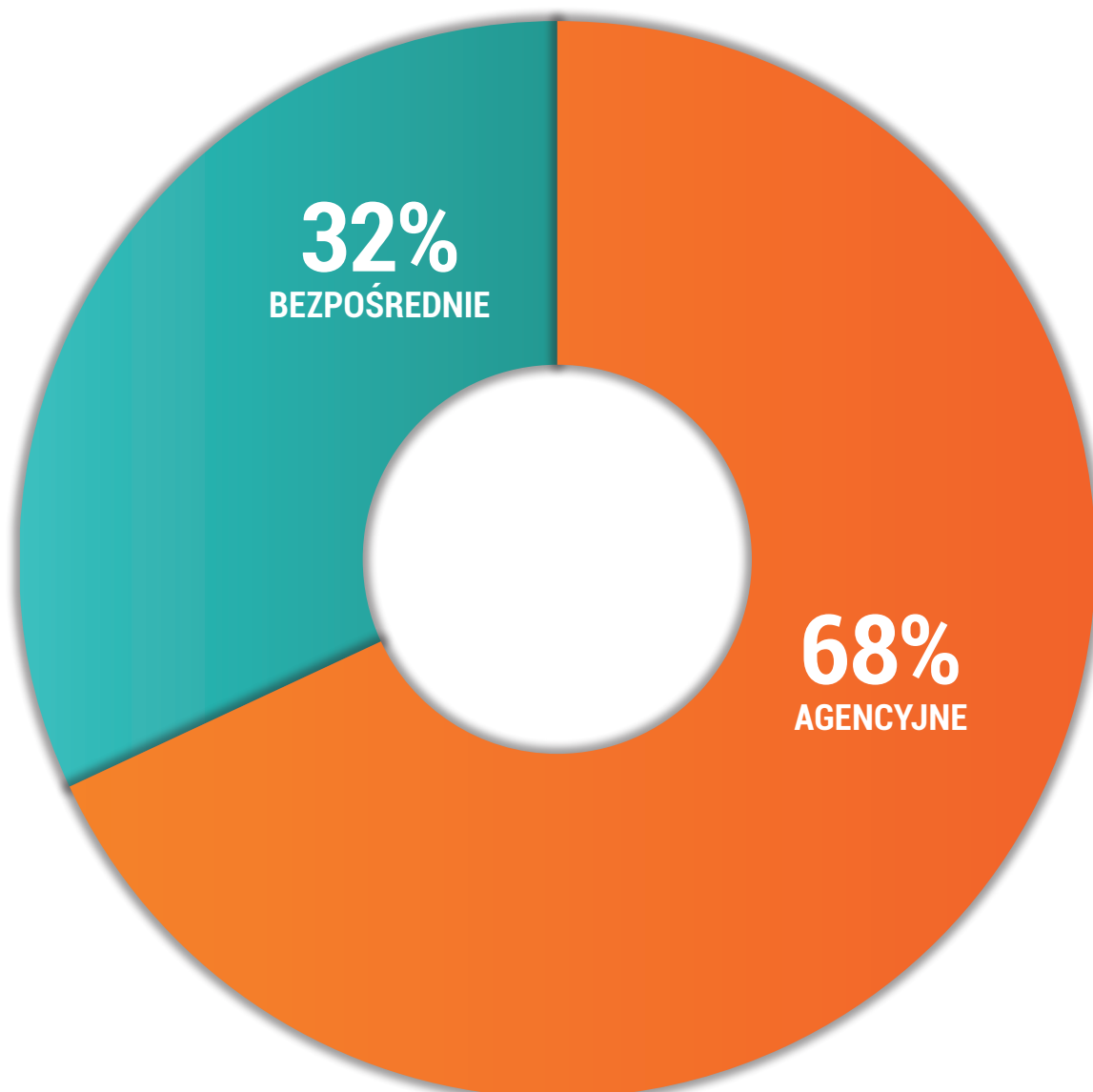
Sprawdź



**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Domy na sprzedaż – oferty nowo wprowadzone na rynek



**MARCIN
DROGOMIRECKI**
DROGOMIRECKI
NIERUCHOMOŚCI

Samodzielna sprzedaż nieruchomości nie jest rzeczą łatwą ale nie niemożliwą. Jeżeli ktoś oferuje nieruchomość standardową, z raczej nieskomplikowanym stanem prawnym, a do tego ma dużo wolnego czasu, dobre rozeznanie rynku, smykałkę do handlu, jest komunikatywny i ma dużą determinację, by zrealizować transakcję samodzielnie, to jest szansa, że poradzi sobie bez pomocy pośrednika. Jednak wiele osób zamiast samemu mierzyć się z niełatwym wyzwaniem, tracić czas i nerwy, a przede wszystkim ryzykować tym, że coś pójdzie nie tak i z małej oszczędności wyniknie wielka strata, woli powierzyć sprzedaż swojej nieruchomości specjalistom. Dla jednych i drugich jest miejsce na rynku.

Partnerzy:



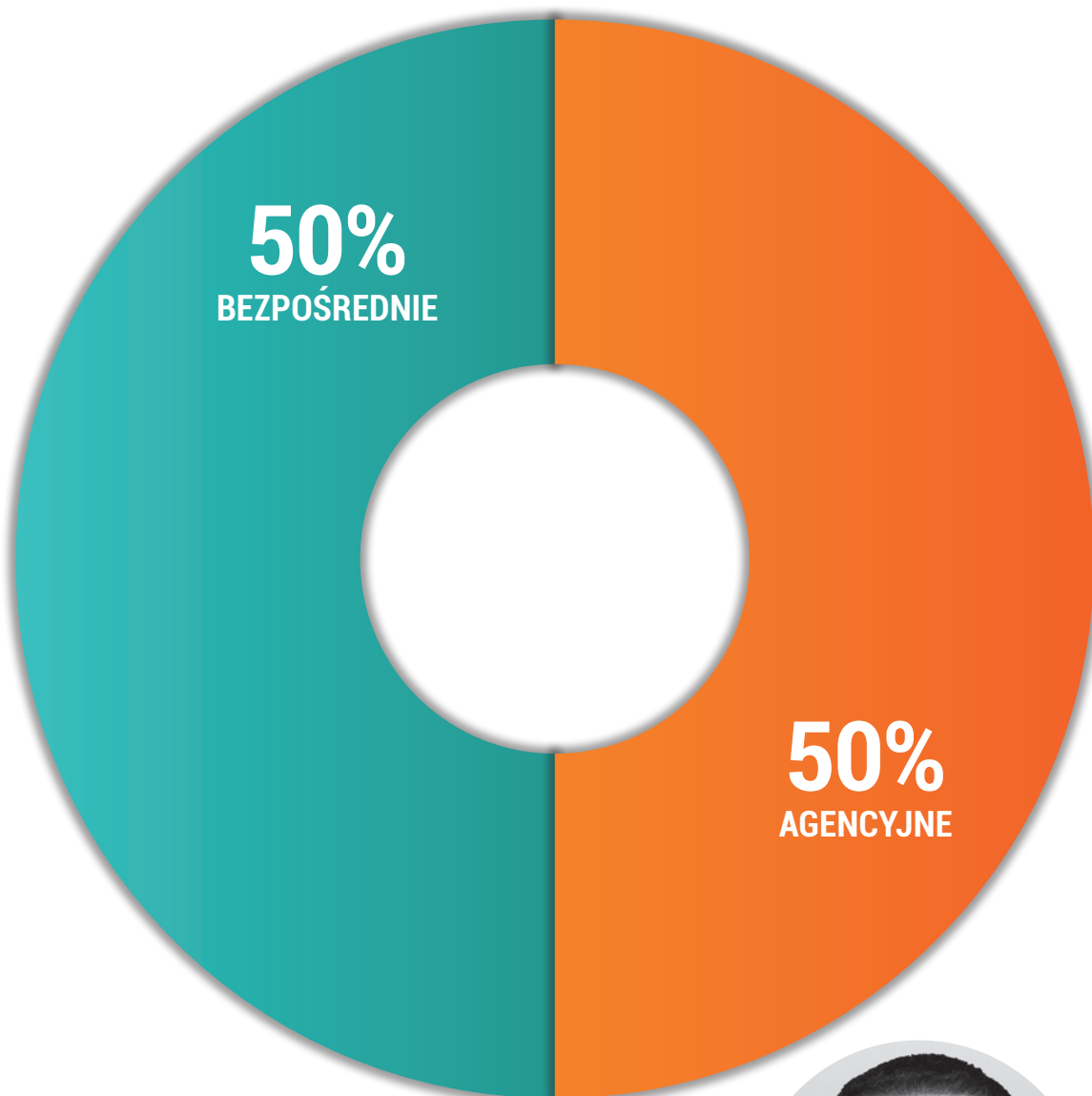
adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Działki na sprzedaż – oferty nowo wprowadzone na rynek



KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI
SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



Pięćdziesięcioprocentowy udział ofert agencyjnych w nowych ofertach działek wprowadzanych na rynek pozwala wyciągnąć interesujące wnioski. Z jednej strony połowa właścicieli wie już, że sprzedaż gruntu wymaga odpowiedniego przygotowania. Z drugiej nadal pozostaje połowa rynku do zagospodarowania. Przewagami dla pośredników będą tutaj nie tylko ich wiedza, ale i umiejętność podnoszenia wartości gruntu, uzyskiwanie stosownych decyzji i pozwoleń, czy kreowanie ofert w ten sposób by najlepiej trafiać w rynkowe potrzeby.

Partnerzy:

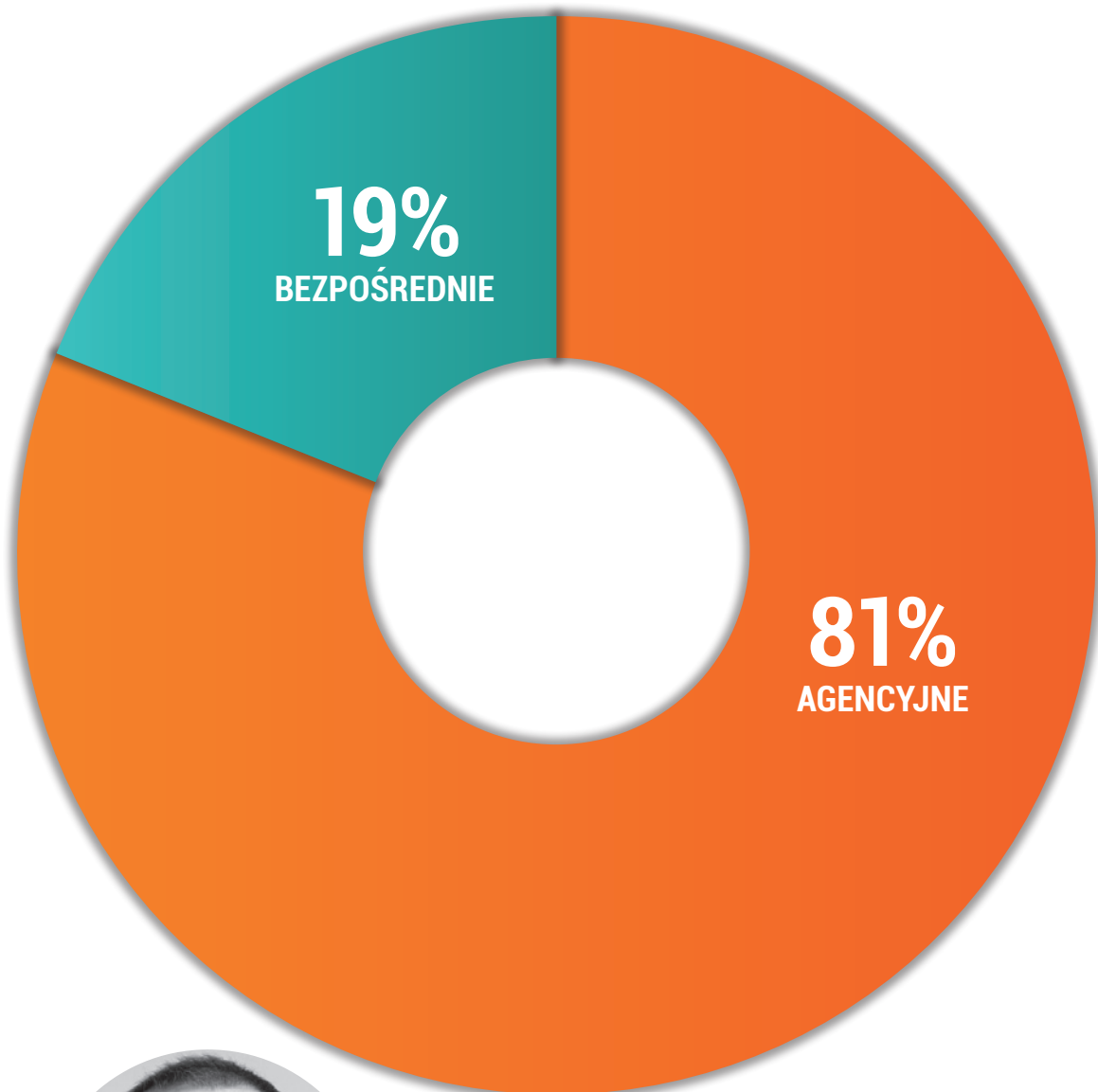


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne na sprzedaż

– oferty nowo wprowadzone na rynek



ALEH TUR
TUR NIERUCHOMOŚCI

Pośrednicy rządzą komercją! Dane nie pozostawiają złudzeń. Dlaczego? Częścią powodów będzie profesjonalizacja obrotu takimi nieruchomościami. Możliwość uzyskania konkretnych, zweryfikowanych i porównywalnych danych powala na podejmowanie decyzji z pozycji biurka szefa, przy uniknięciu zbędnych wycieczek. To pierwszy rodzaj klientów, który zrozumiał, że atrakcyjność oferty to zespół czynników, a nie tylko ładny widok.

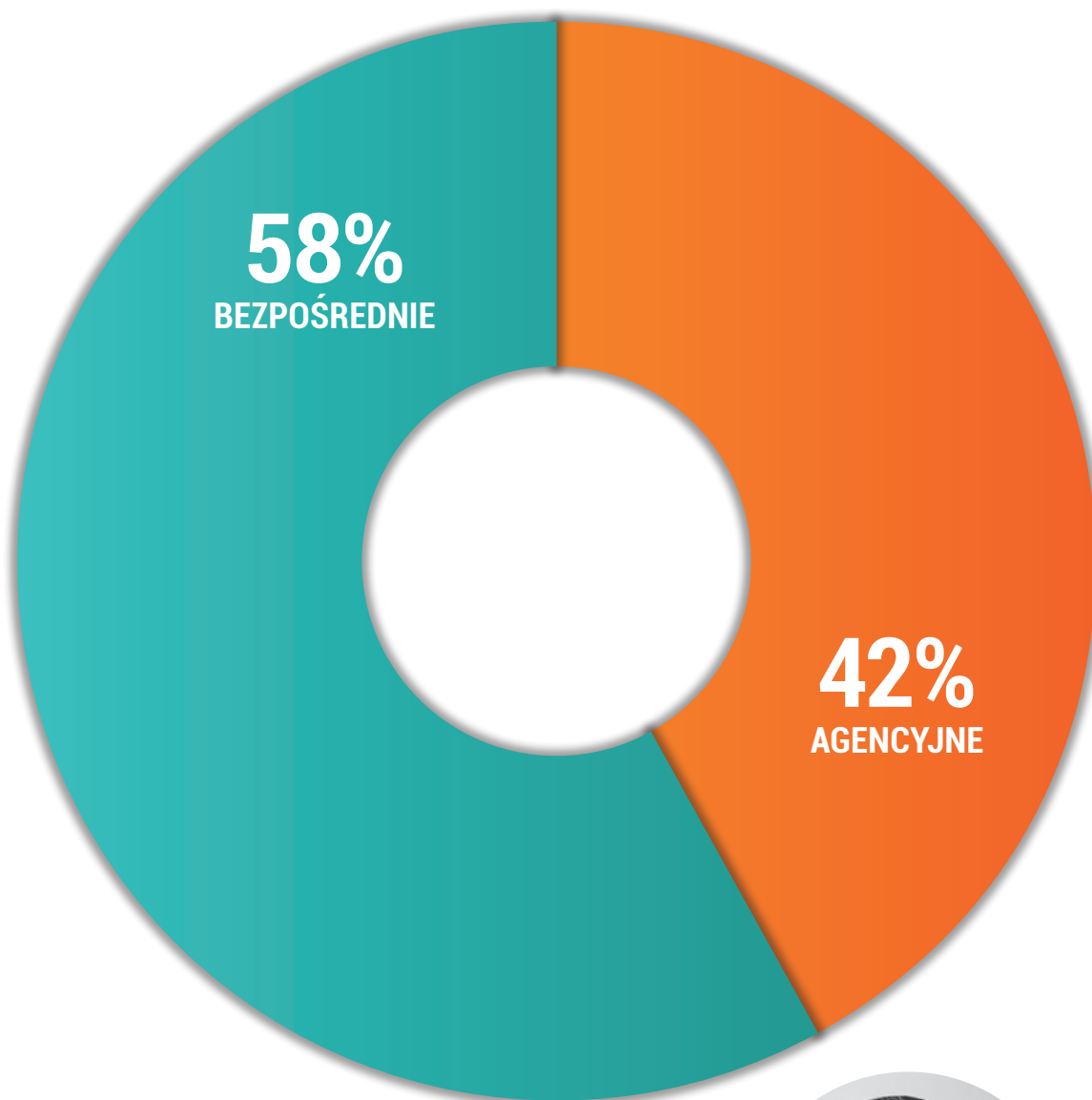
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na wynajem – oferty nowo wprowadzone na rynek



BARTŁOMIEJ GŁUCHOWSKI
ADRADAR/UNIREPO



W ciągu minionych 12 miesięcy oferta domów do wynajęcia uszczupliła się o ponad 11%. To spory ruch. Jeśli musiałbym go jakoś wytłumaczyć, to zastanowiłbym się nad rozwijającym się dynamicznie segmentem kwater pracowniczych. Domy, nawet stare i dość zaniedbane, idealnie nadają się na takie kwatery. A może mniejsze zainteresowanie powierzchniami biurowymi, wynikające z coraz bardziej powszechnej pracy hybrydowej, spowodowało że część firm przeniosła się z biurowców do kameralnych domów? Tak czy inaczej warto zauważyć, że większość domów nadal wynajmowana jest bezpośrednio.

Partnerzy:

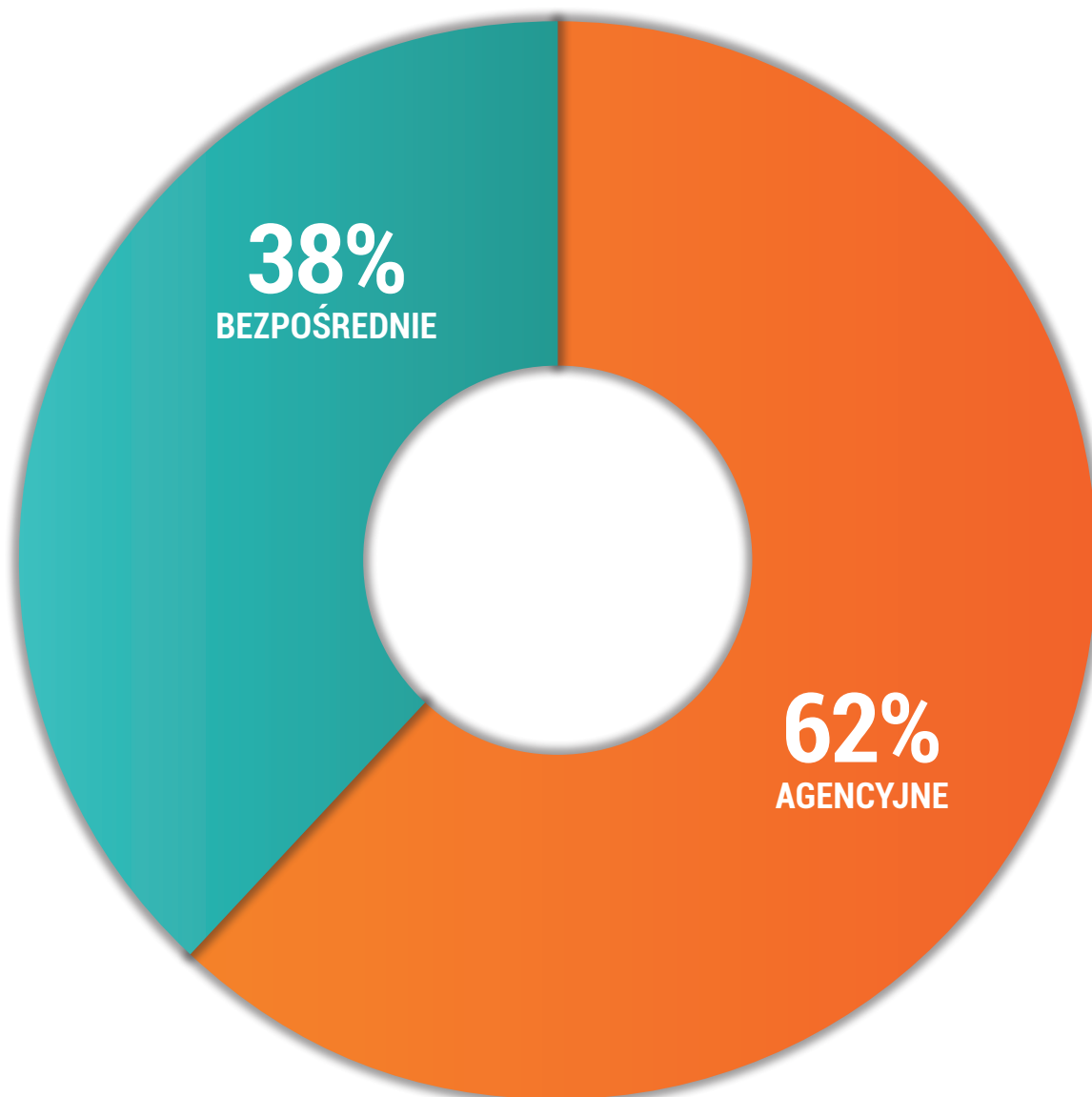


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne na wynajem

– oferty nowo wprowadzone na rynek



Po raz kolejny udział biur nieruchomości w segmencie działek na sprzedaż obniżył się. Tym razem mamy jednak do czynienia z sytuacją przełomową. W 2021 roku 63% działek było oferowanych wyłącznie przez agencję. Rok temu - 55%. W tej chwili osoby prywatne i pośrednicy podzielili się dokładnie po połowie: co druga działka wprowadzona do oferty we wrześniu wystawiona była przez osobę prywatną. Warto jednak zauważyć, że jeśli przeanalizujemy wszystkie działki dostępne na portalach, nie tylko te świeżo dodane, to proporcje ulegają znacznej zmianie. Aż 59% gruntów dostępnych jest wyłącznie u pośredników. Wygląda na to, że profesjonaliści lepiej wytrzymują długie dystanse.

Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

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

BEZPOŚREDNIE OFERTY NIERUCHOMOŚCI Z 52 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