

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

GRUDZIEŃ
2025

Statystyki z 52 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

OPISY OGŁOSZEŃ NIERUCHOMOŚCI NA KRZEMOWYCH STERYDACH

Przeanalizowaliśmy 137 857 agencyjnych oraz 53 797 bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży mieszkań, wystawionych na 52 portalach w grudniu 2025 r. Tak rozbudowanych opisów pośredników nie notowaliśmy nigdy wcześniej.

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

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	135 000 -9,1%	65 000 +7,4%	mieszkania
	87 500 -10,3%	5 500 -15,4%	domy
	27 500 +10,0%	67 000 -5,3%	nieruchomości komercyjne
	180 500 -16,4%		działki

* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku



adradar

Rok 2025 nie przynosi wyhamowania trendu, a jego wyraźne rozwarstwienie. To pośrednicy wchodzi na zupełnie nowy poziom rozbudowy opisów – średnia długość tekstów tworzonych przez agencje rośnie w tempie, które śmiało można nazwać wykładniczym. Ogłoszenia coraz częściej przypominają starannie napisane historie, a nie tylko techniczne opisy nieruchomości. Niezależnie od tego, czy to efekt powszechnego wykorzystania narzędzi AI, walki o widoczność w wyszukiwarkach czy rosnącej konkurencji, jedno jest jasne: agencje postawiły na narrację na całego.

Partnerzy:

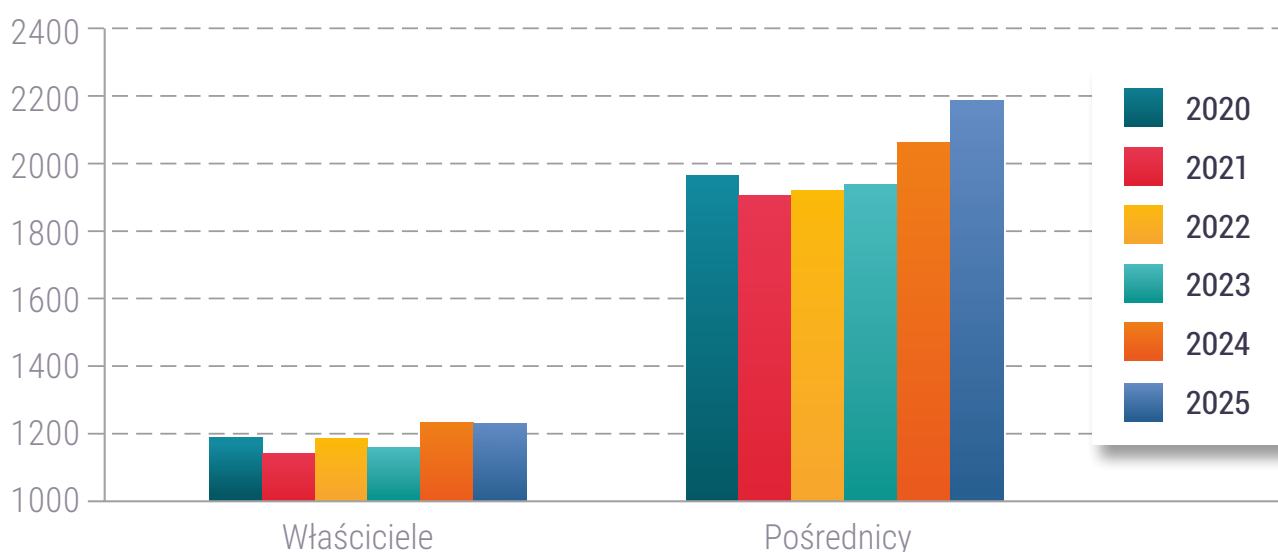


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Na tym tle właściciele mieszkań wydają zaskakująco zachowawczo. Po zeszłorocznym skoku długość opisów ogłoszeń prywatnych praktycznie się nie zmienia. Wygląda więc na to, że literacka ofensywa to domena profesjonalistów, podczas gdy osoby prywatne zatrzymały się na poziomie „wystarczająco dobrym”. W efekcie coraz częściej już po samym opisie można zgadnąć, kto stoi za ogłoszeniem.

Średnia długość opisu ogłoszenia (mieszkania na sprzedaż)



Warto zwrócić uwagę, że w przypadku „amatorskich” opisów przygotowywanych przez właścicieli nieruchomości trudno mówić o wyraźnym trendzie wzrostowym. Po większych wahaniami w poprzednich latach, w 2025 roku długość opisów ogłoszeń prywatnych praktycznie zatrzymała się w miejscu, ale na rekordowo wysokim poziomie. Właściciele ani nie „rozpisali się” bardziej, ani nie przeszli masowo na ultra-zwięzłość.

To ciekawy kontrast wobec pośredników, którzy w 2025 wyraźnie dokręcają śrubę długości opisów. A gdyby mimo wszystko pokusić się o hipotezę: im trudniej sprzedać mieszkanie, tym bardziej rośnie pokusa, żeby „dopisać” argumentów w ogłoszeniu? W takim ujęciu stabilizacja po stronie właścicieli mogłaby sugerować raczej brak jednoznacznego sygnału z rynku – ani euforii, ani paniki. Oczywiście to tylko trop, ale warto go mieć z tyłu głowy, gdy patrzymy na dalsze dane.

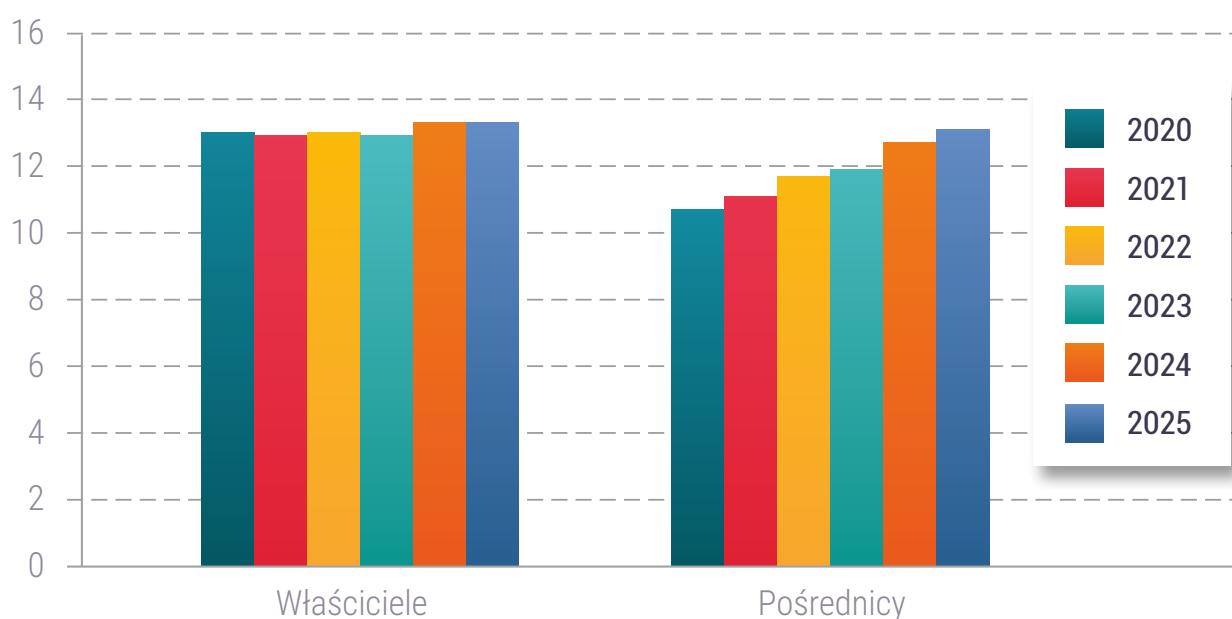
Warto również zauważyć, że w grudniu aż 88% ogłoszeń sprzedaży mieszkań stanowiły duplikaty wcześniejszych publikacji. Trudno się temu dziwić – znacznie łatwiej jest rozbudować lub skorygować istniejące ogłoszenie, dodając brakujące informacje, niż przygotowywać zupełnie nową treść od zera.

W przypadku ofert tworzonych przez agencje nieruchomości dochodzi do tego jeszcze jeden element: zestaw powtarzalnych formułek prawnych, które na stałe weszły do treści ogłoszeń. Pojawiają się w nich także informacje dotyczące charakterystyki energetycznej nieruchomości, będące odpowiedzią na rosnącą liczbę i złożoność regulacji. Wszystkie te dodatki wyraźnie wpływają na średnią długość ogłoszeń, czyniąc je dłuższymi i bardziej formalnymi niż jeszcze kilka lat temu.

Obraz wart tysiąca słów

Wzrok odgrywa kluczową rolę w odbiorze ofert nieruchomości, dlatego to zdjęcia w pierwszej kolejności przyciągają uwagę osób przeglądających ogłoszenia. Kto więc stawia na bogatszą oprawę wizualną – pośrednicy czy prywatni ogłoszeniodawcy?

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

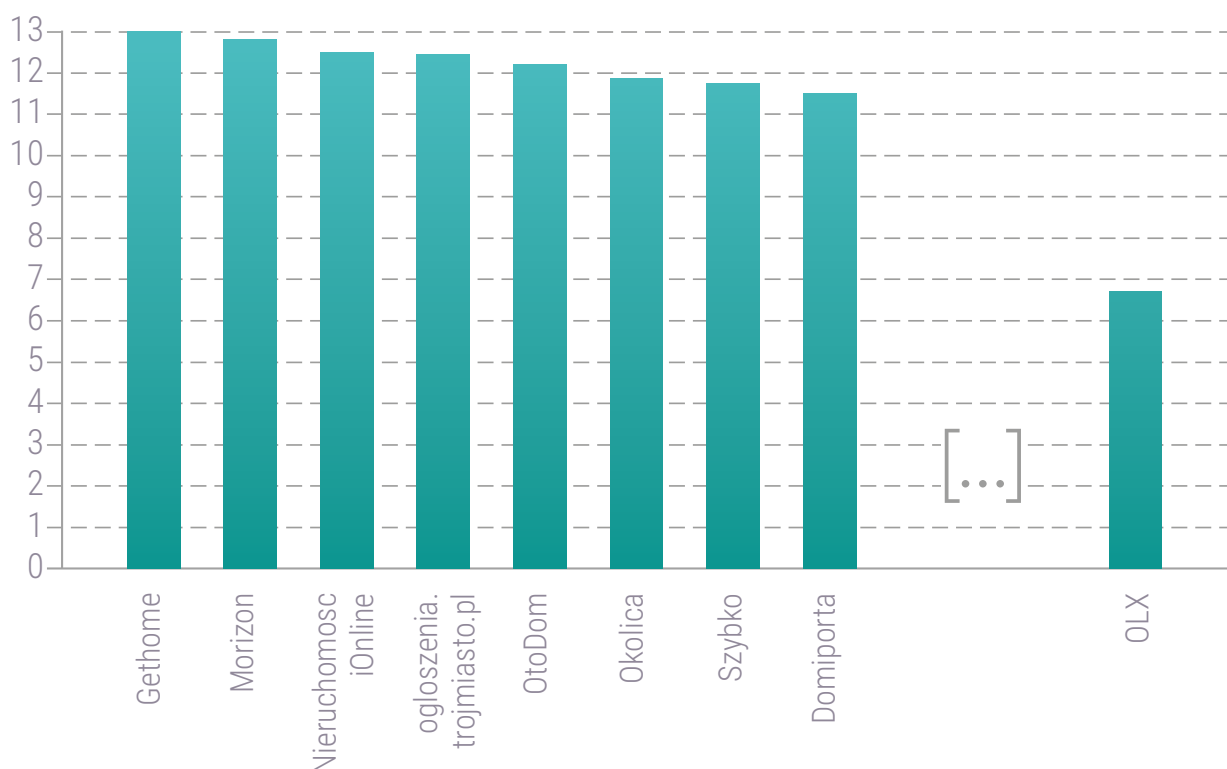


Część portali znacząco ogranicza liczbę zdjęć, które można dodać do ogłoszenia, dlatego liczenie średniej dla wszystkich serwisów nie dawałoby miarodajnych wyników. Z tego względu jako punkt odniesienia wybraliśmy portal OtoDom – istotny zarówno dla właścicieli mieszkań, jak i agencji, a przy tym oferujący stosunkowo wysoki limit zdjęć w ogłoszeniach.

Wykres pokazuje wyraźny trend: z roku na rok pośrednicy publikują coraz bogatsze galerie zdjęć. I stało się: w roku 2025 dogonili pod tym względem osoby prywatne! Jeśli tempo zmian się utrzyma, to w kolejnym roku to pośrednicy staną na najwyższym stopniu podium pod względem liczby prezentowanych zdjęć. Pytanie: czemu zajęło im to aż tyle lat?

Sprawdźmy teraz na których portalach znajdziemy najwięcej zdjęć nieruchomości:

Średnia liczba dodanych zdjęć w grudniu 2025



Na czele zestawienia średniej liczby zdjęć dodawanych do ogłoszeń w grudniu 2025 roku znalazł się GetHome, który jako jedyny przekracza poziom 13 zdjęć na ofertę. Tuż za nim uplasowały się Morizon-Gratka oraz Nieruchomosci Online. Cała czołówka mieści się w bardzo wąskim przedziale 12–13 zdjęć. To kolejny dowód na to, że standard wizualnej prezentacji ofert na największych portalach jest dziś bardzo wyrównany i wysoki.

Dopiero w dalszej części stawki znajduje się OtoDom z solidnym, ale jednak odstającym od czołówki poziomem, co może zaskakiwać. Różnice między portalami są jednak niewielkie, co sugeruje, że rynek doszedł do pewnego konsensusu co do „optymalnej” liczby fotografii w ofercie sprzedaży mieszkania.

Na tle tej grupy niezmiennie wyróżnia się OLX, gdzie średnia liczba zdjęć wynosi zaledwie około 6–7. Ten wynik od lat pozostaje daleko poniżej rynkowych standardów i jasno pokazuje, że ograniczenia narzucane przez serwis nadal istotnie wpływają na sposób prezentacji ofert – niezależnie od rosnących oczekiwań użytkowników.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź



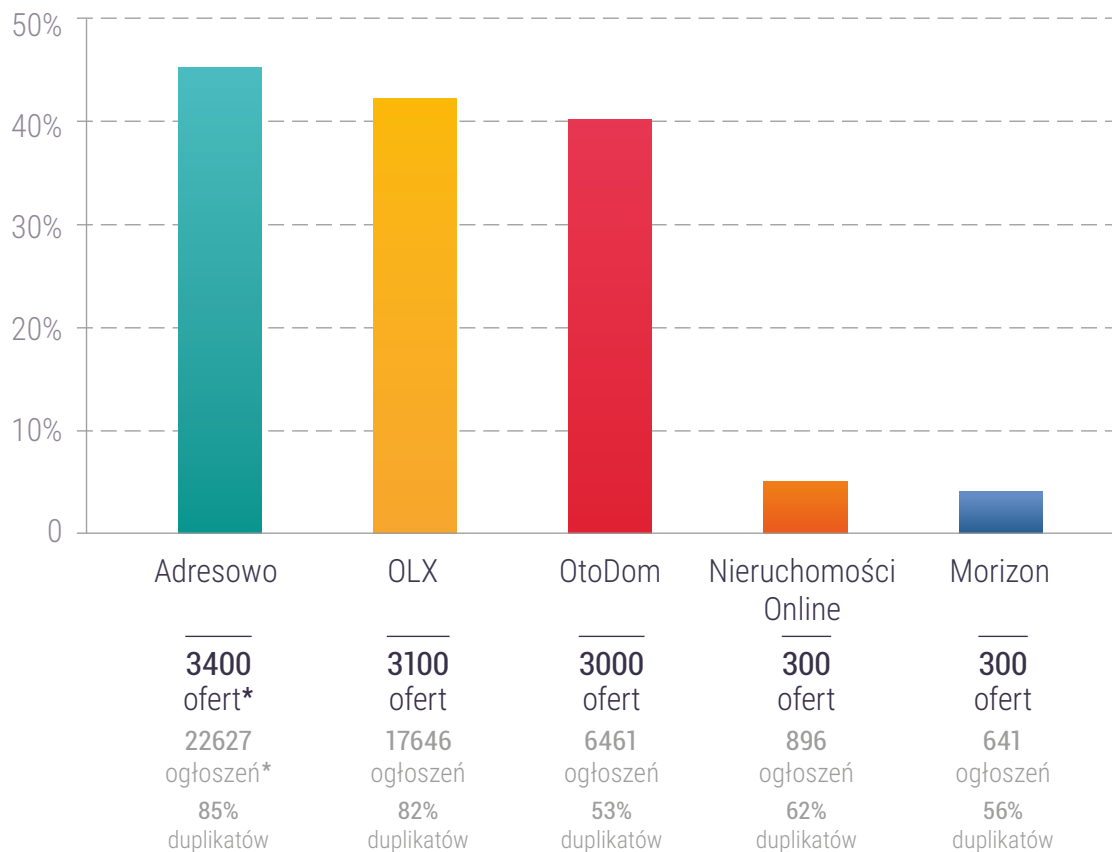
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 7450 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

Sztuczna inteligencja zadomowiła się w biurach pośrednictwa na dobre. Opisy mieszkań puchną z akapitu na akapit i coraz częściej przypominają mini-eseje zamiast zwykłych ogłoszeń. Jest w tym jednak pewien paradoks. Skoro pośrednicy nauczyli się już pisać tak dużo, to dlaczego zajęło im aż tyle lat, żeby dogonić właścicieli pod względem liczby dodawanych zdjęć?

Partnerzy:



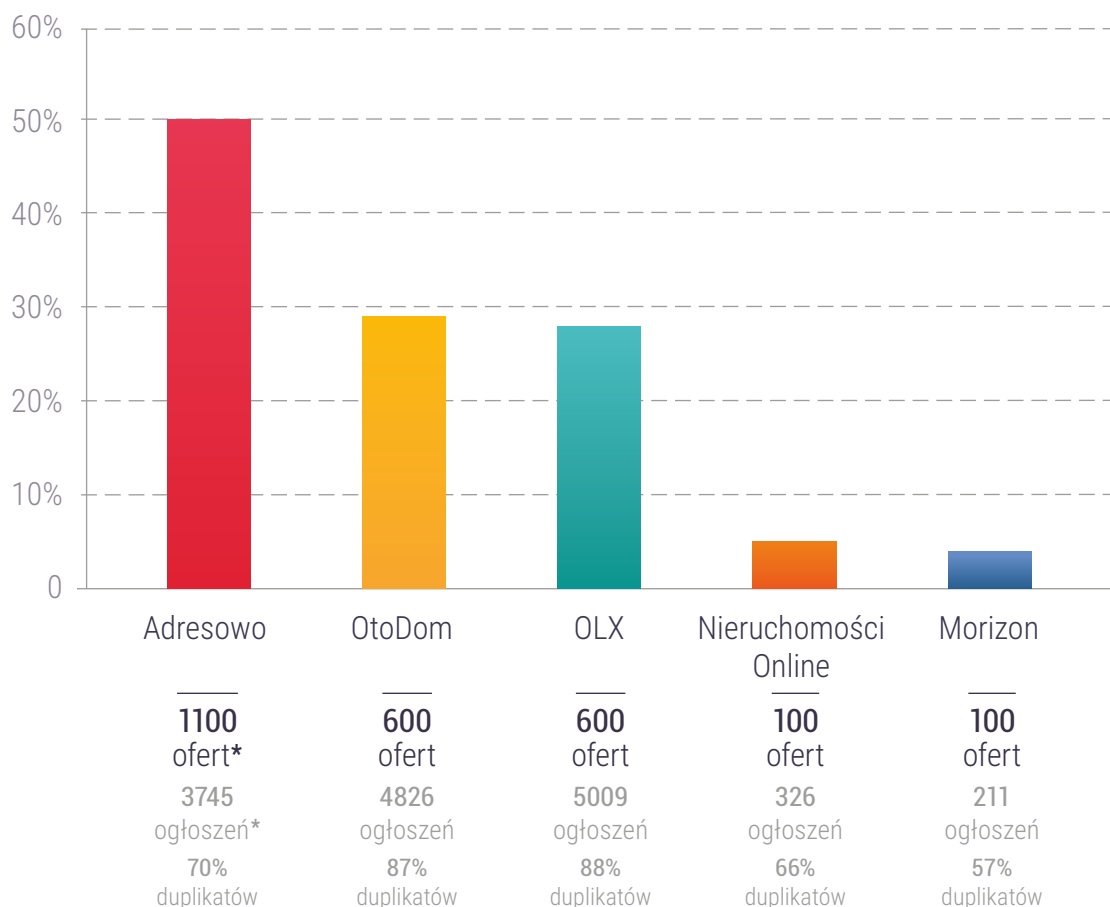
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 2200 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



Jako fan nowych technologii nie mogłem przejść obojętnie obok szansy jaką stwarza wykorzystanie AI do tworzenia skutecznych opisów nieruchomości. To działa! Problem w tym, że aby uzyskać dobrą odpowiedź, trzeba umieć zadać dobre pytania. Sztuczna inteligencja domyślnie nie zdaje nam pytań uzupełniających, nie zawsze rozumie nasze intencje, nie zawsze wie jaki efekt chcemy osiągnąć.

Partnerzy:



adradar
PRZESZUKIWARKA
PORTALI NIERUCHOMOŚCI



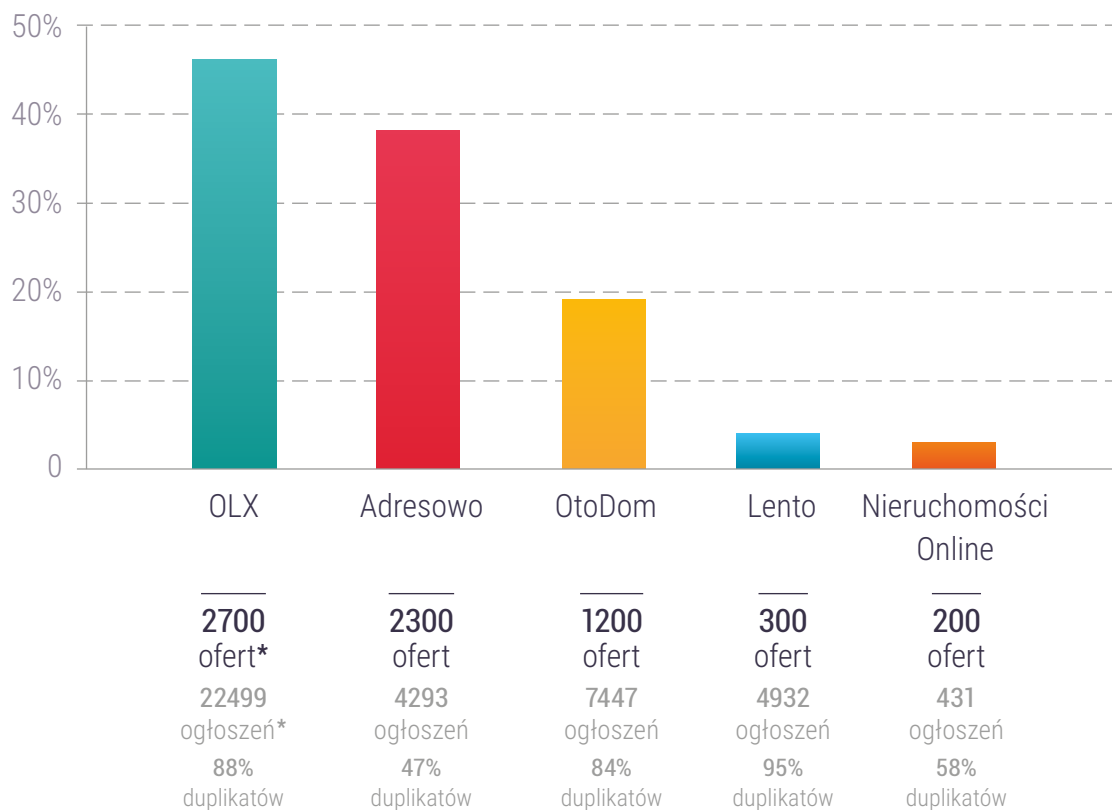
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W grudniu na rynku pojawiło się 6000 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

AI ma swoje dobre jak i złe strony. To narzędzie i można je wykorzystać zarówno w dobry sposób, jak i w zły. Kwieciste opowieści o rewelacyjnych apartamentach na 25 metrach kwadratowych to nie jest właściwy kierunek. Klient nadal ceni konkrety, ale też chciałby być częścią jakiejś pasjonującej historii. Połączenie tych dwóch światów może okazać się być kluczem do sukcesu.

Partnerzy:



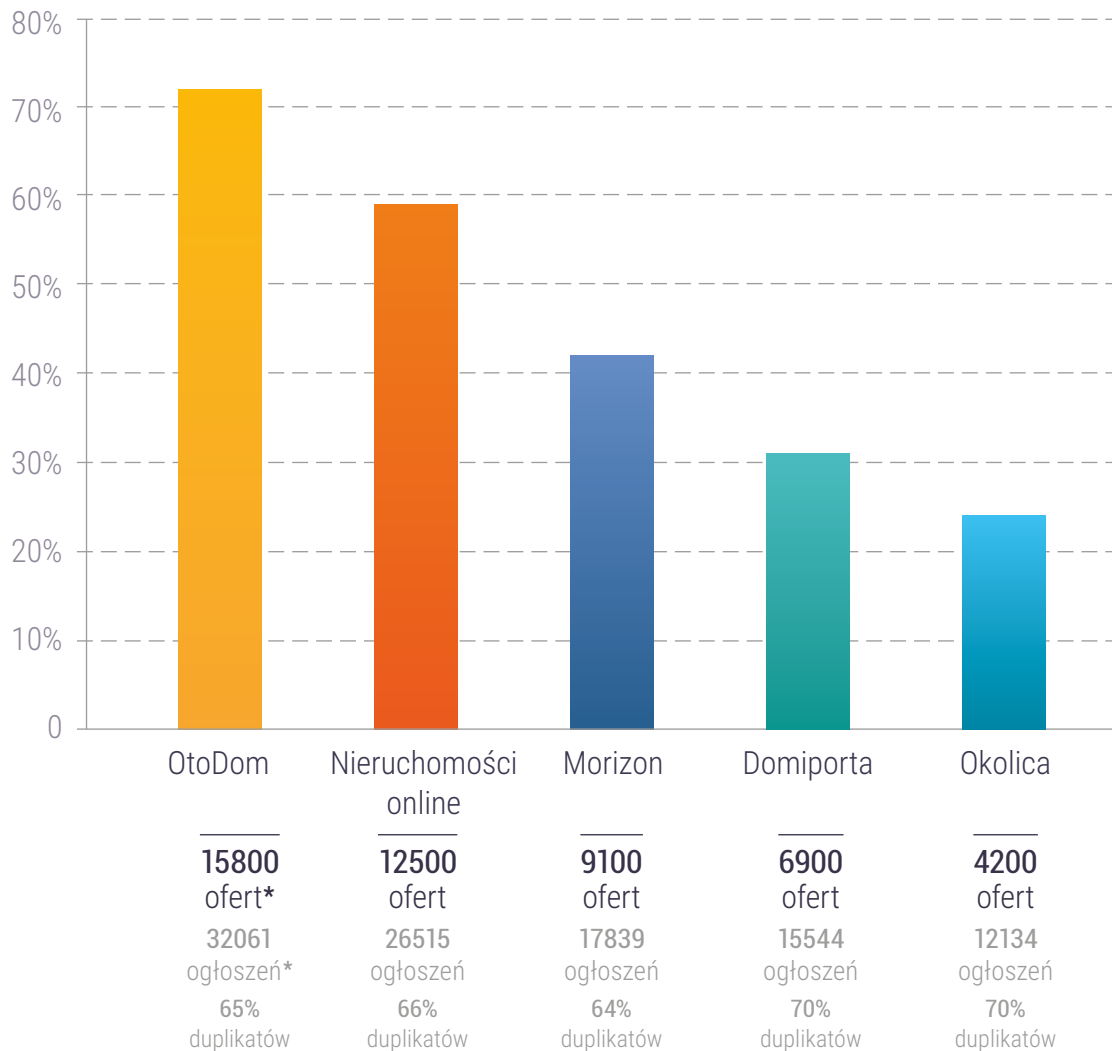
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 15400 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

W pracy z klientami regularnie obserwuję, że skuteczność oferty nie wynika z emocjonalnych określeń, lecz z jakości informacji. Opisy w stylu „cudowny taras”, „wyjątkowy apartament” czy „fantastyczne wykończenie” nie sprzedają nieruchomości premium. Doświadczeni klienci nie szukają zachwyty klient czy pośrednika, lecz konkretnej informacji, logiki i obiektywizmu. Profesjonalny opis to precyzyjne dane, neutralny ton i dbałość o szczegóły – uważam, że to jest nieodzowna część standardu nowoczesnego pośrednictwa.



JACEK SZCZECIŃSKI
REAL ESTATE AGENT.
MAŁYCHA AGENCY

Partnerzy:



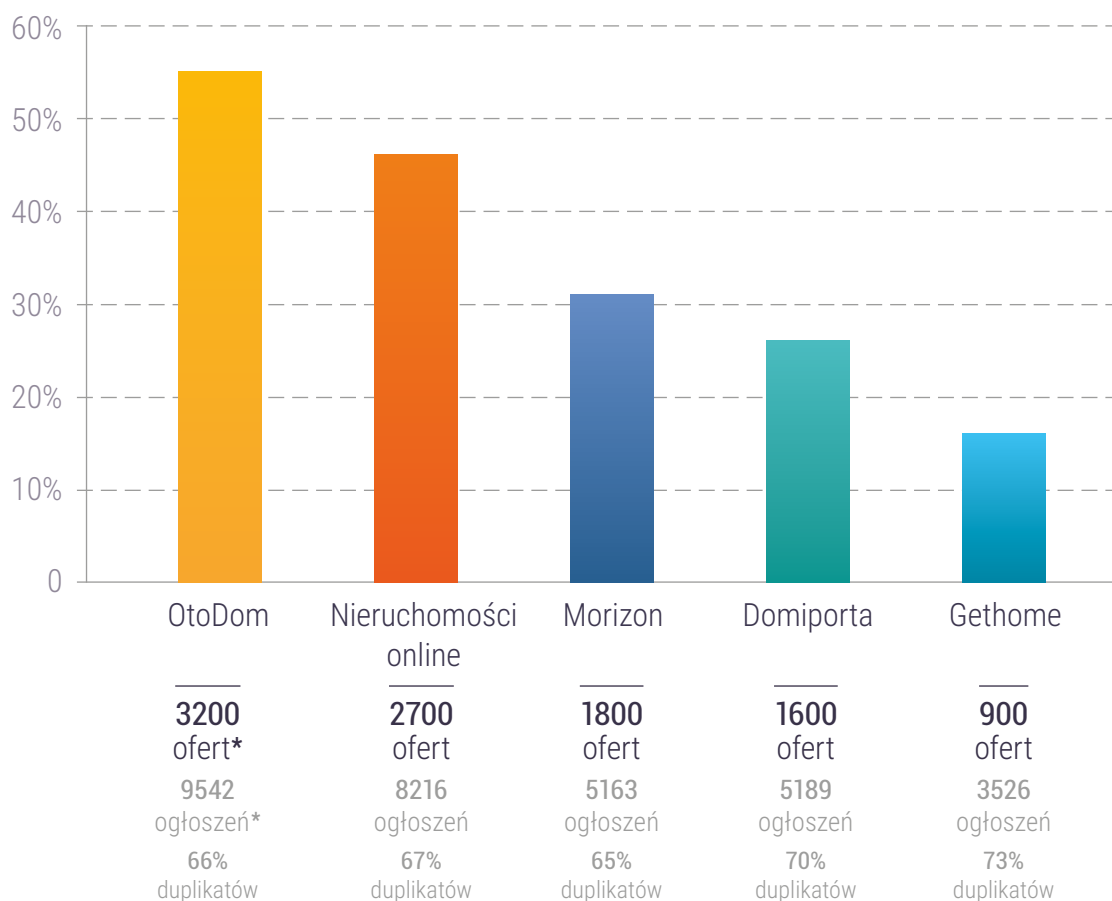
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 5900 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



ROBERT KĘDZIERSKI
DOMIPORTA.PL

Dane grudniowe potwierdzają fundamentalną zmianę w podejściu do tworzenia ogłoszeń nieruchomości. Wykładniczy wzrost długości opisów agencyjnych to bezpośredni efekt demokratyzacji narzędzi AI – pośrednicy zyskali dostęp do technologii, która jeszcze dwa lata temu była domeną specjalistów. Co istotne, właściciele prywatni nie podążyli tą ścieżką, utrzymując opisy na stabilnym poziomie. Powstaje więc naturalny filtr: rozbudowana narracja coraz częściej zdradza profesjonalne pochodzenie oferty.

Partnerzy:



UNIREPO

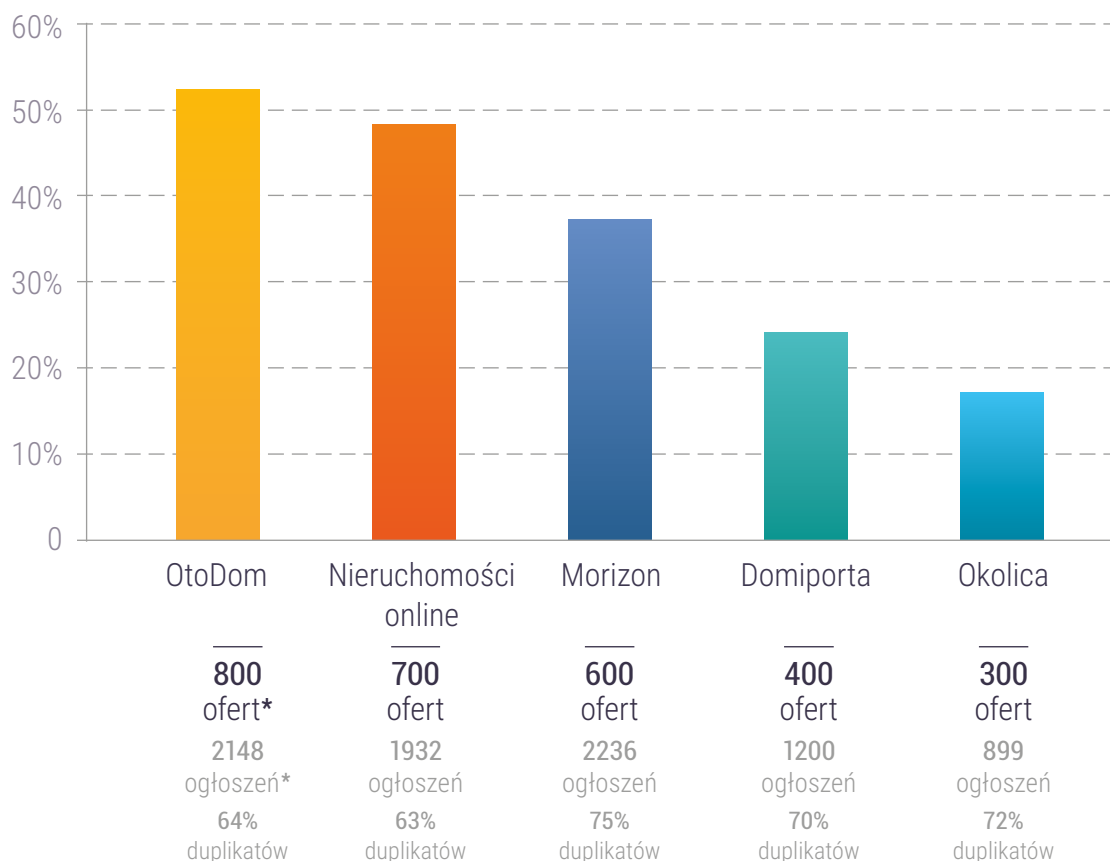
BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne sprzedaż

– ogłoszenia agencyjne

W grudniu na rynku pojawiło się 1500 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

ZUZANNA HRYCUNIAK
LEGE ADVISORS



W grudniu 2025 na ogólnopolskich portalach ogłoszeniowych zaobserwowano wzrost o 10,0% liczby aktualnych ofert sprzedaży względem poprzedniego roku. Wynika to przede wszystkim z faktu, że nieruchomości komercyjne szybciej się dekapitalizują, a koszty modernizacji budynku są wysokie. Właśnie takich, starszych obiektów, na rynku nieruchomości komercyjnych jest najwięcej.

Partnerzy:



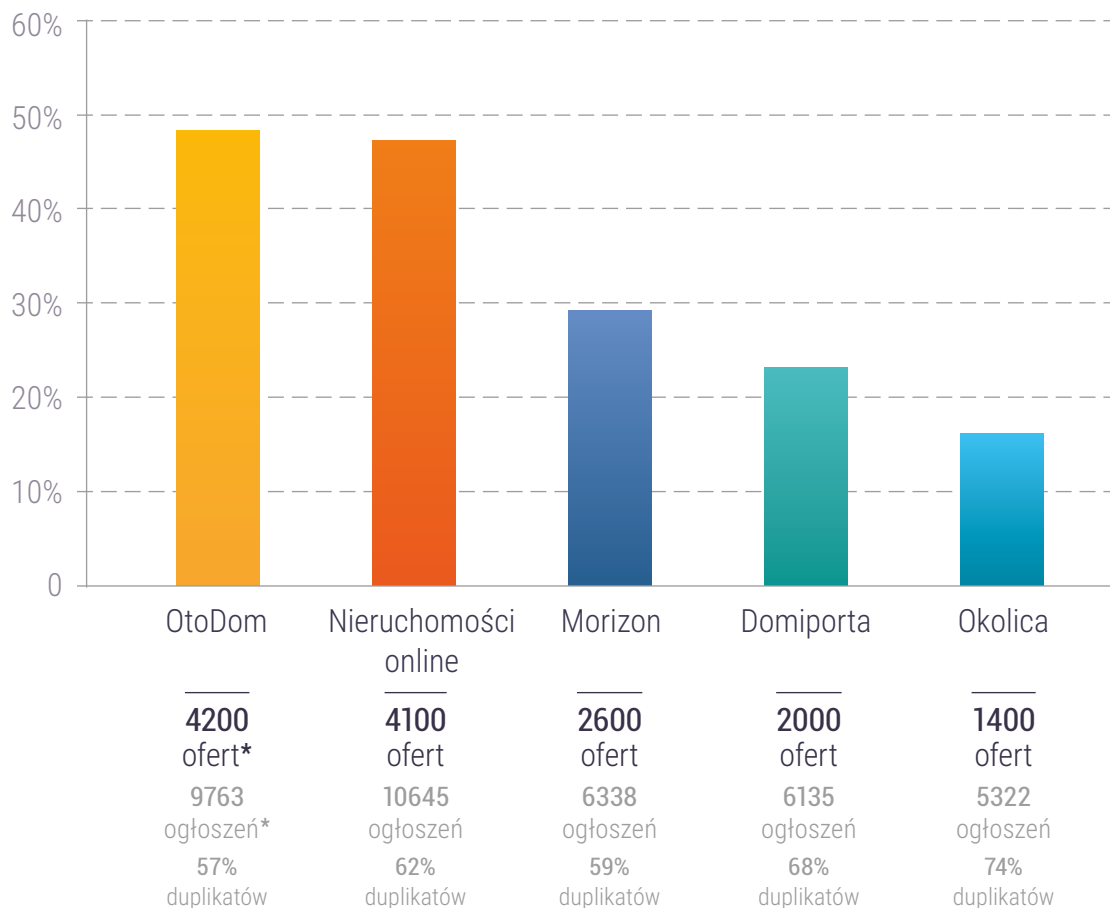
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W październiku na rynku pojawiło się 8800 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

Choć końcówka roku tradycyjnie przynosi sezonowe wyhamowanie aktywności, dane rok do roku pokazują wyraźne przetasowania po obu stronach rynku. W segmencie sprzedaży obserwujemy szeroki spadek podaży: liczba ofert mieszkań zmniejszyła się o 9%, domów o ponad 10%, a działek aż o 16%. Na tym tle wyróżniają się nieruchomości komercyjne, które jako jedyne notują dwucyfrowy wzrost liczby ofert.

Rynek najmu rysuje się mniej jednorodnie. Z jednej strony wyraźnie przybyło mieszkań do wynajęcia (+7%), z drugiej – mocno skurczyła się oferta domów (-15%) oraz lokali komercyjnych (-5%).

Może to nie rynek jest dziś najbardziej nieprzewidywalny, lecz nasze oczekiwania wobec niego – bo nieruchomości, jak zwykle, zmieniają się wolniej niż nastroje tych, którzy próbują je przewidzieć.

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?**



**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