

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

STYCZEŃ
2026

Statystyki z 52 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

OTODOM PODWYŻSZA CENY O 70%

Po przeanalizowaniu niemal 139 tys. bezpośrednich ogłoszeń sprzedaży nieruchomości dodanych w styczniu, możemy przedstawić kolejny raport cenowy. Obiektem naszej analizy będą bezpośrednie publikacje dotyczące sprzedaży mieszkań w Warszawie, wykupione na okres 30 dni, bez promowania. Czy przy takiej skali podwyżek nadal możemy mówić o spowolnieniu na rynku?

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

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	141 500 -12,4%	77 000 +0,0%	mieszkania
	87 500 -12,5%	5 500 -31,3%	domy
	28 000 -9,7%	68 000 -9,9%	nieruchomości komercyjne
	183 500 -13,4%		działki

* zmiany procentowe liczby ofert rok do roku

 adradar

Porównywanie cenników portali ogłoszeniowych to zadanie znacznie trudniejsze, niż mogłoby się wydawać. To, co na pierwszy rzut oka wygląda na atrakcyjną ofertę, często w praktyce okazuje się obudowane dodatkowymi opłatami. W branży nieruchomości standardem są różnego rodzaju usługi dodatkowe: promowanie ogłoszeń, ich odświeżanie, wyróżnianie, lepsze pozycjonowanie czy rozszerzanie zasięgu poprzez publikację w sieci powiązanych serwisów. Część pakietów oferuje też wydłużony czas emisji.

Partnerzy:



UNIREPO

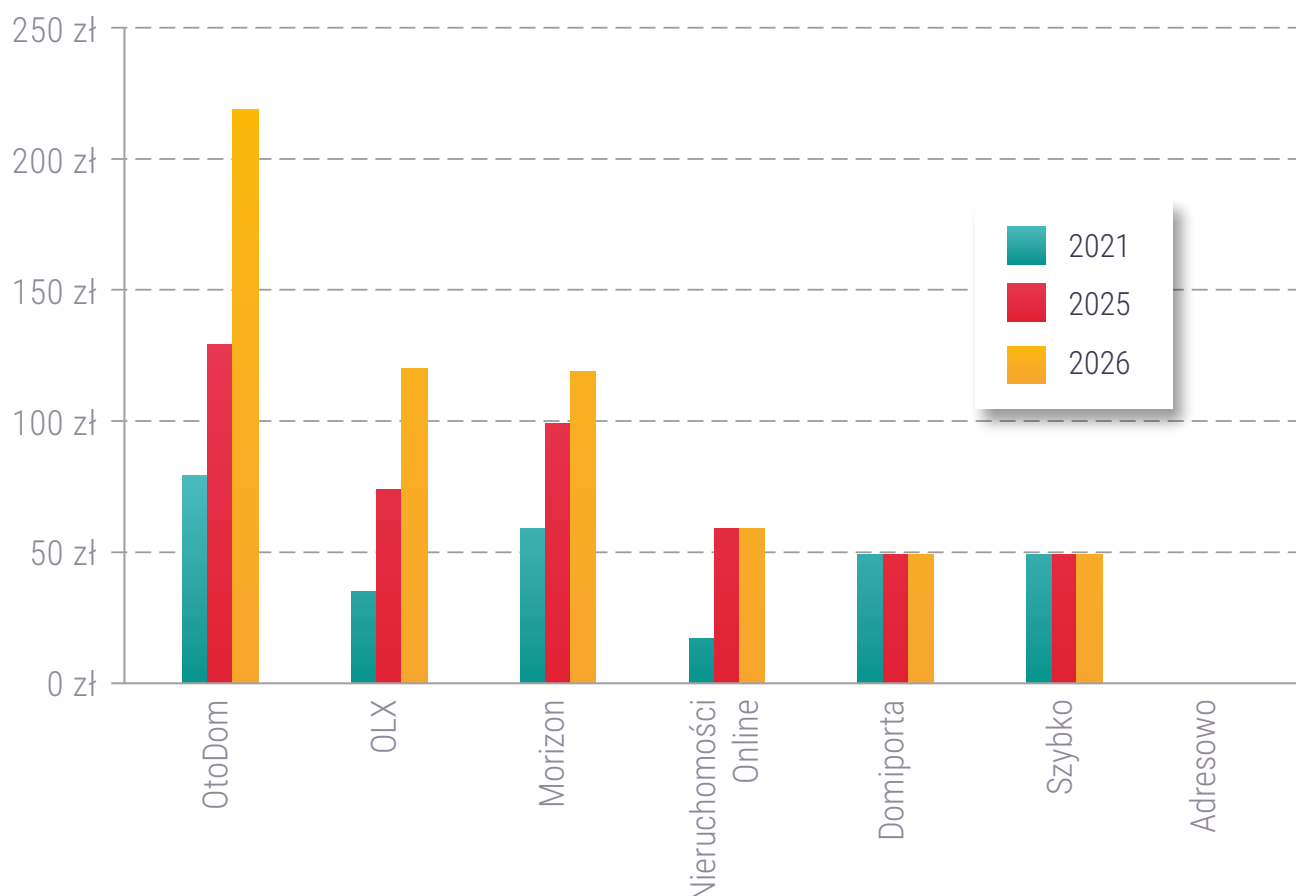
BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nawet ogłoszenia określane jako „darmowe” rzadko oznaczają brak kosztów w ogóle – różnica polega jedynie na tym, kto ostatecznie je ponosi. Przykładem jest Adresowo, gdzie publikacja oferty jest bezpłatna, ale dostęp do numeru telefonu sprzedającego wymaga opłaty po stronie kupującego. Sprzedający może ten mechanizm ominąć, wykupując ogłoszenie premium. Z kolei platformy takie jak OLX czy Gratka łączą modele darmowe i płatne, bazując na zaufaniu użytkowników budowanym przy okazji codziennych, drobnych transakcji, a następnie przenoszonym na kategorie o znacznie większej wartości – jak nieruchomości.

Dodatkową komplikacją jest dynamiczny system ustalania cen stosowany przez niektóre serwisy, m.in. OLX. Ostateczna opłata za publikację ogłoszenia znana jest dopiero w momencie jego dodawania. Algorytm bierze pod uwagę typ nieruchomości, lokalizację oraz inne czynniki rynkowe. W efekcie koszt wystawienia mieszkania w Warszawie może być wyraźnie wyższy niż w mniejszych miastach.

Ponieważ stolica pozostaje największym i najbardziej konkurencyjnym rynkiem w Polsce, to właśnie na przykładzie Warszawy postanowiliśmy porównać aktualne koszty publikacji ogłoszeń.

Cena ogłoszenia bezpośredniego (mieszkanie na sprzedaż, Warszawa)



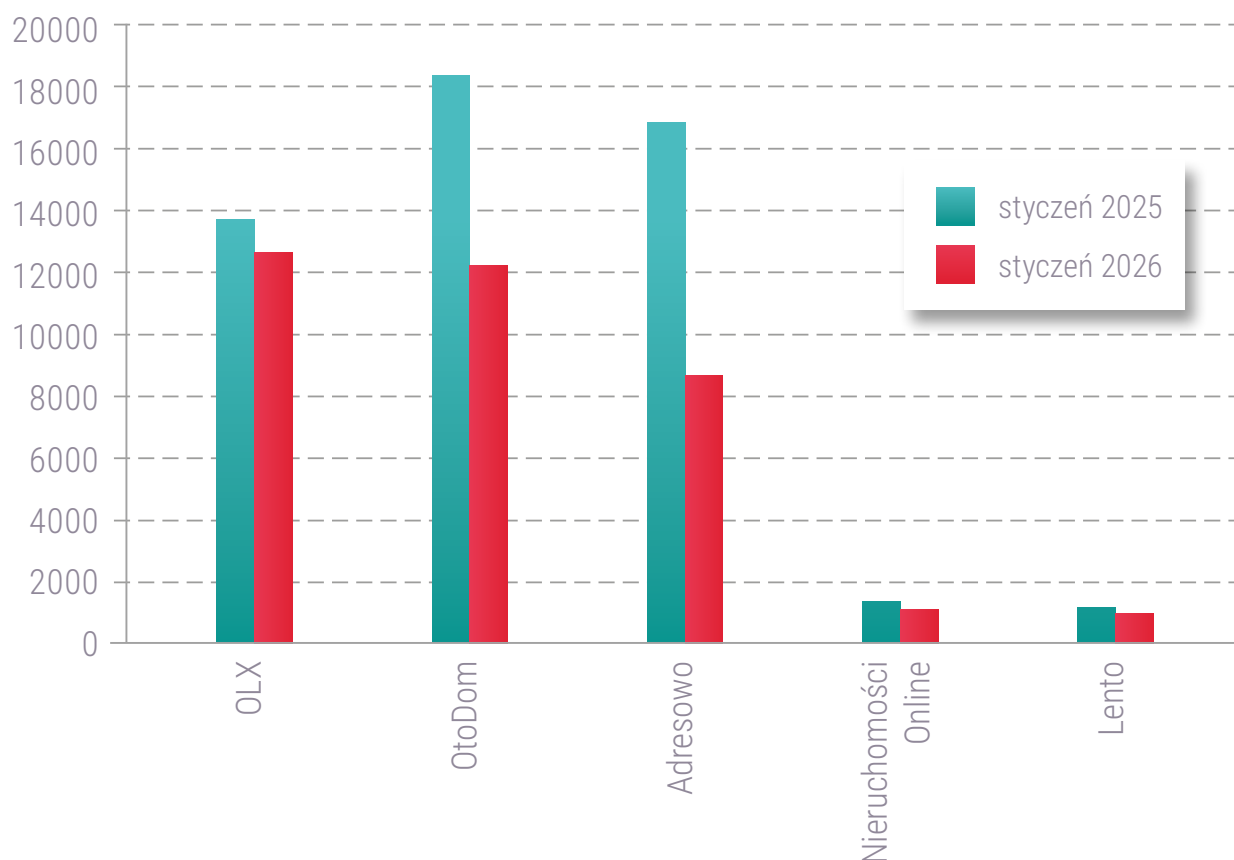
Jeśli ktoś miał wątpliwości, kto rozdaje karty na rynku ogłoszeń – po 2025 roku raczej już ich nie ma. OtoDom wystrzelił z ceną w okolice 220 zł za ogłoszenie prywatne w Warszawie! To już nie kosmetyczna korekta, lecz skok, który trudno przeoczyć. Co więcej, w ciągu roku testowano nawet poziom 258 zł za pojedynczą publikację. I mówimy tu wyłącznie o podstawowym wariancie ogłoszenia – bez dodatkowych promowań, podbić czy rozszerzenia emisji na OLX. Trudno o bardziej czytelny sygnał, że lider rynku bada granice cenowej wytrzymałości sprzedających.

OLX również dokłada swoje, choć przy nim podwyżki wyglądają wręcz skromnie. Na tle konkurencji widać wyraźnie, że Grupa OLX przestała bawić się w półśrodki.

Reszta rynku zachowuje względny spokój – Morizon i Gratka podnoszą stawki umiarkowanie, Domiporta i Szybko trzymają linię, a Adresowo wciąż gra własną, odmienną strategią.

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

Liczba nowych ogłoszeń bezpośrednich (mieszkania na sprzedaż)



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. Dane oczywiście mają charakter przybliżony.

Wnioski z powyższego zestawienia są co najmniej interesujące. Po pierwsze – widać, że podwyżki cen jednak nie przeszły całkowicie bez echa. Zarówno OtoDom, jak i OLX notują spadek liczby nowych ogłoszeń bezpośrednich względem stycznia ubiegłego roku. Nie jest to tąpnięcie, ale sygnał ostrzegawczy – najwyraźniej próg bólu części sprzedających został osiągnięty.

Co ciekawe, spadek widać także na Adresowo. A to już może zastanawiać, bo mówimy przecież o serwisie umożliwiającym bezpłatną publikację. Czyżby sama „darmowość” przestała być wystarczającą zachętą? A może jest trochę tak, że Adresowo w dużej mierze żywi się ogłoszeniami, które wcześniej pojawiły się na innych portalach – oferując sprzedającym dodatkową, bezpłatną ekspozycję? Jeśli liderzy lekko przyhamowali, to i tam dopływ świeżych ofert siłą rzeczy musiał się skurczyć.

Nieruchomosci-Online, Lento oraz kilka innych serwisów pozostają w swoim segmencie stabilne, choć ich skala działania nadal znacząco odbiega od pierwszej trójki.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź



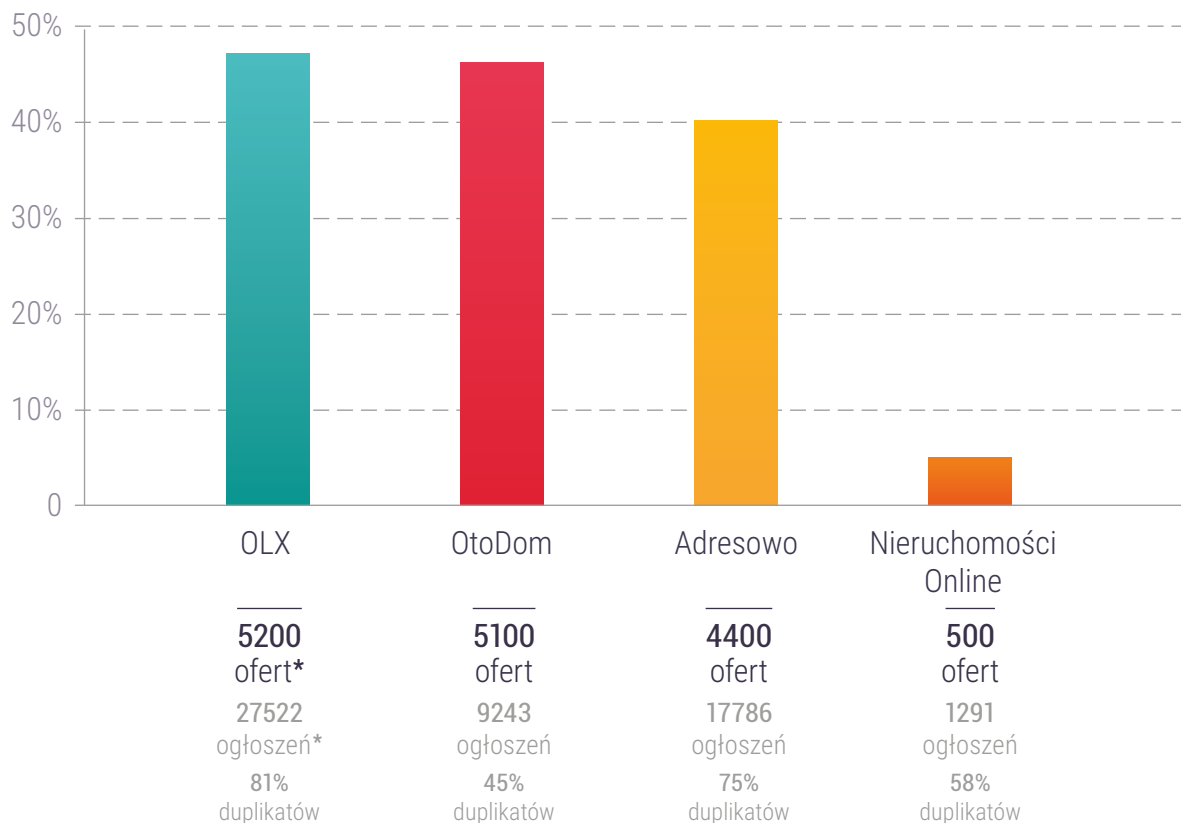
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku wtórnym pojawiło się 11000 świeżo wprowadzonych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

*nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)



MARCIN DROGOMIRECKI
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI,
EKSPERT GRUPY MORIZON-GRATKA

Podwyżki stawek za publikację ogłoszeń bezpośrednich to dla portali ogłoszeniowych oczywisty sposób na zwiększenie dochodów. Warto jednak pamiętać, że wysoki próg wejścia na rynek z własną (pojedynczą) ofertą ma swoje dobre strony - jest dla właścicieli nieruchomości jednym z istotniejszych argumentów przemawiających za powierzeniem poszukiwania klienta na zakup/najem nieruchomości profesjonalnemu pośrednikowi.

Partnerzy:



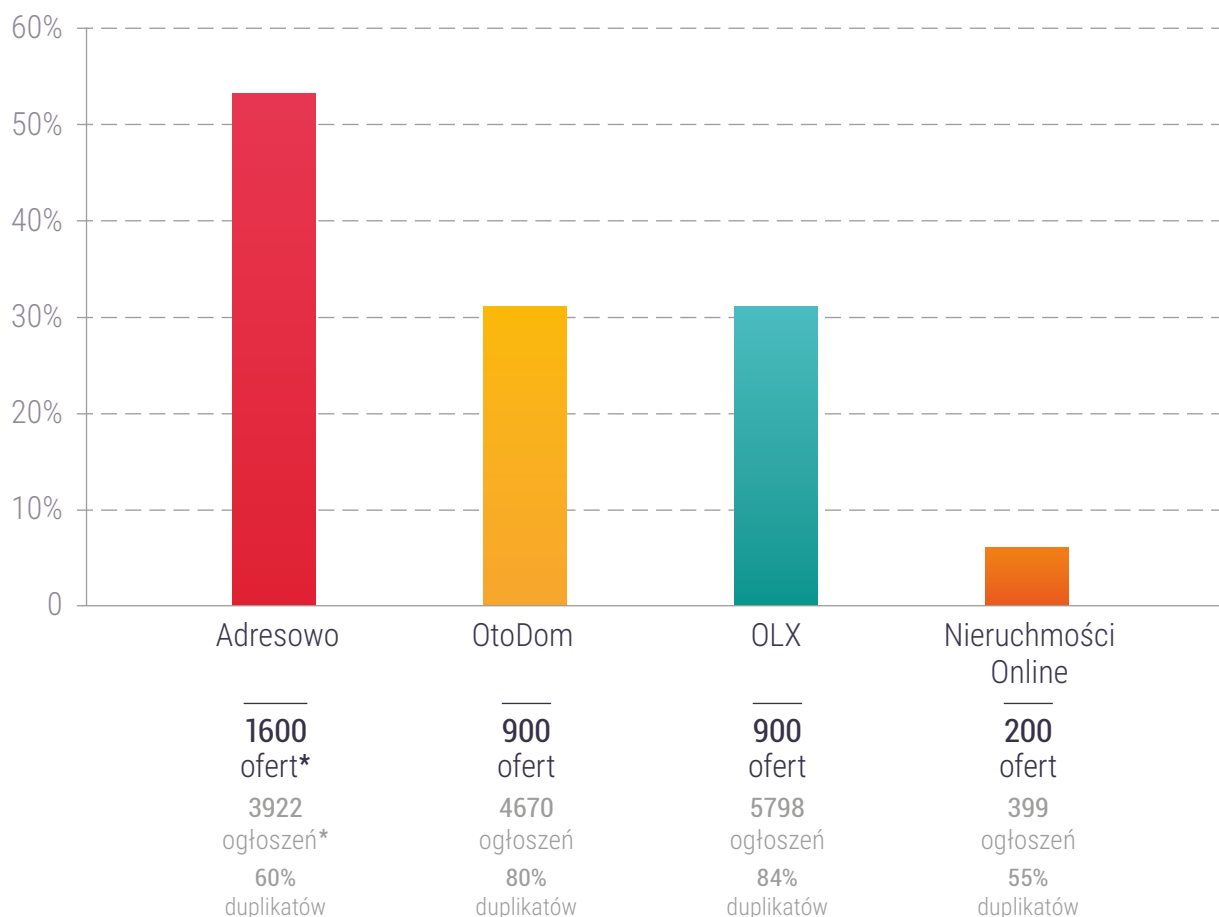
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 3000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

*nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)



ALEH TUR
TUR NIERUCHOMOŚCI

Sprzedaż domu nigdy nie była tania. Może inaczej: jeśli miała to być dobra sprzedaż, to nie mogła być tania. Zawsze przed zaproszeniem klientów warto przykręcić poluzowane zawiasy i zamalować plamy na ścianach. Teraz do kosztów wynikających z tych działań dochodzi wyasygnowanie konkretnej kwoty na publikację ogłoszenia na portalach. W przypadku domu, który sprzedaje się o wiele dłużej niż mieszkanie kwota ta na pewno nie będzie pomijalna w comiesięcznych rachunkach.

Partnerzy:



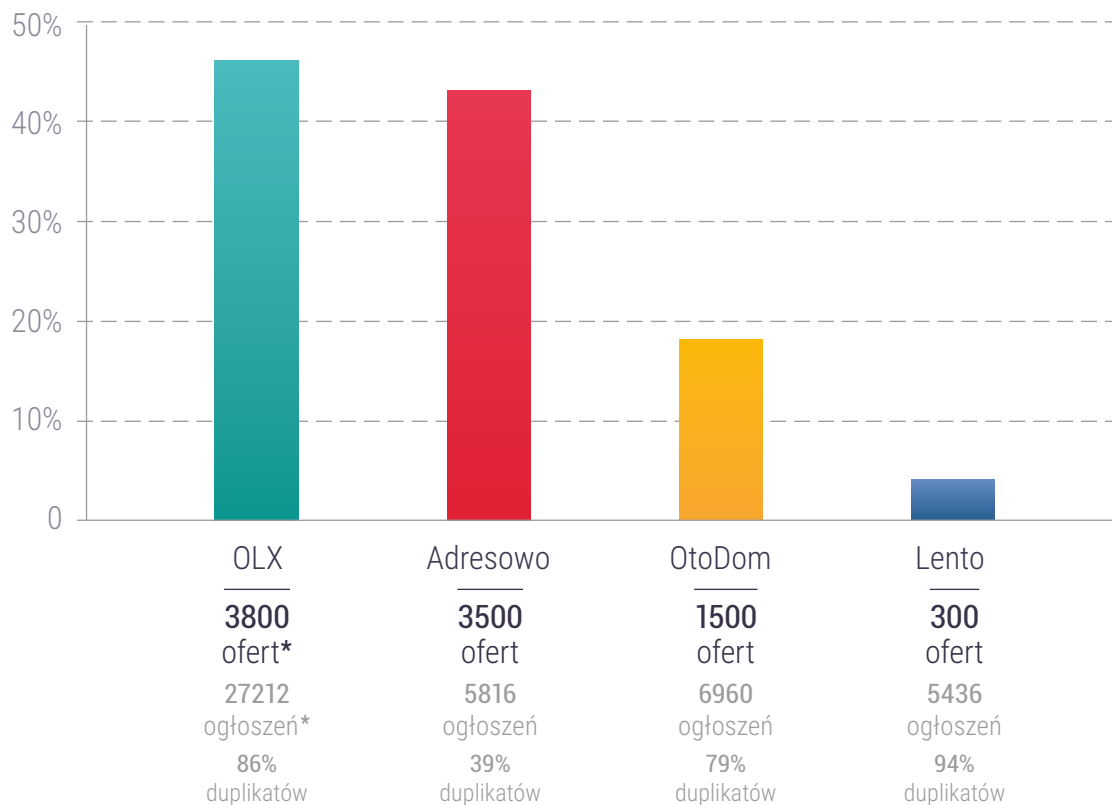
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W styczniu na rynku pojawiło się 8200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



Ofert gruntów na sprzedaż na portalach jest coraz mniej, ale rośnie ich liczba w mediach społecznościowych lub innych darmowych i nisko kosztowych kanałach. Za wartość dobrze prowadzonego i skutecznie wyróżnianego ogłoszenia po roku można odłożyć na jakąś tanią działkę w mniej atrakcyjnej okolicy. To wyraźnie pokazuje, że ceny ogłoszeń na portalach dawno straciły już kontakt z rzeczywistością polski powiatowej.

Partnerzy:



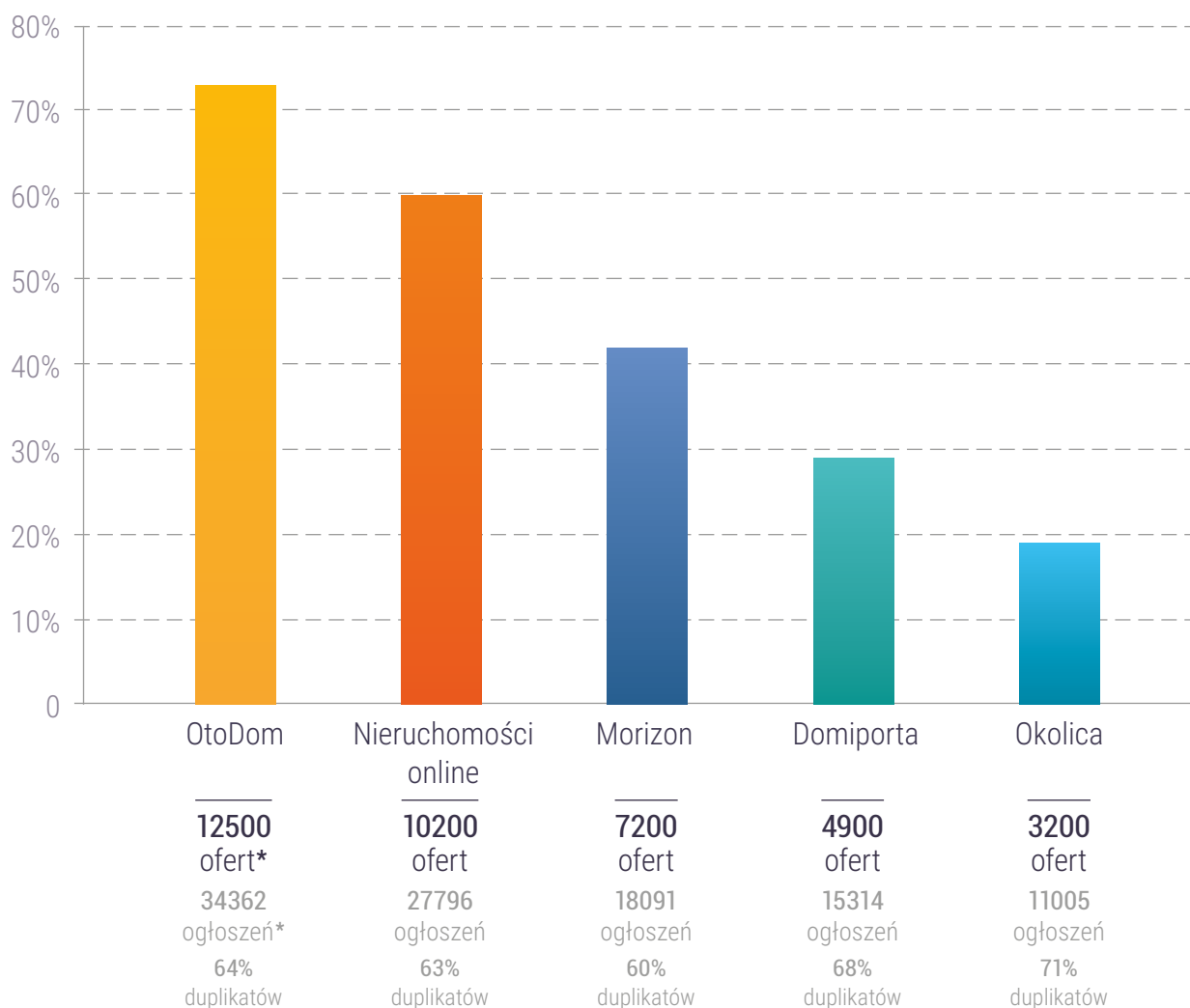
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 17200 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



**JACEK
SZCZECIŃSKI**
REAL ESTATE AGENT.
MAŁYCHA AGENCY

Sam kiedyś sprzedawałem lokale przez portale - koszt niski, zasięg niezły. Tyle że samo ogłoszenie nie sprzedaje. W tej cenie nie ma aktywnego docierania do kupujących, telefonów do agentów z bazą klientów, realnej analizy ceny rynkowej ani strategii negocjacyjnej. A prawda jest taka, że kupujący nie spędzają dni na portalach. To nie koszt ogłoszenia decyduje o wyniku sprzedaży, lecz jakość procesu.

Partnerzy:



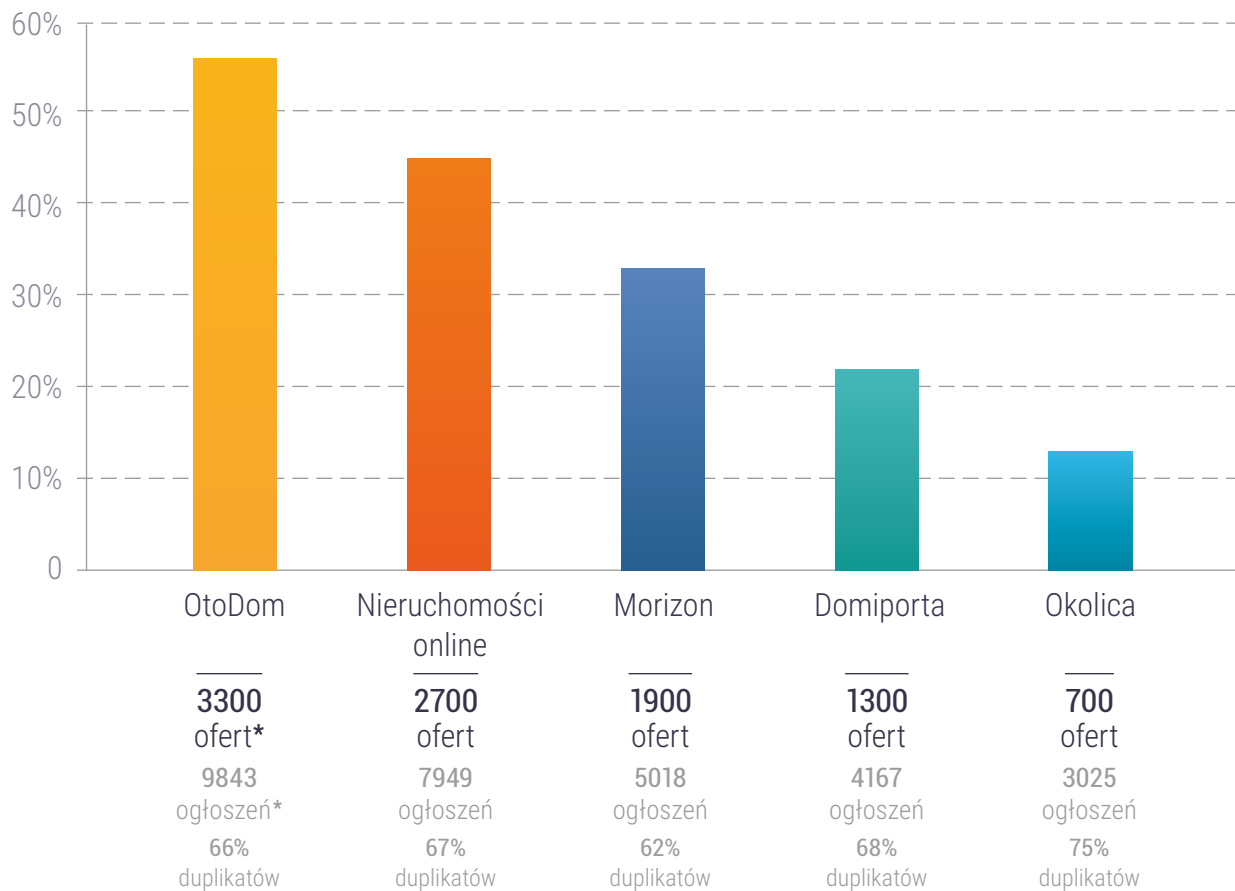
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

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

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

MARCIN JAŃCZUK
METROHOUSE



Polityka cenowa portali, zakładająca sukcesywne podwyżki zarówno dla podmiotów branżowych, ale też klientów indywidualnych, powoduje zwiększoną inwencję grup podaźowych. Pośrednicy nadal korzystają ze sprawdzonych serwisów, ale nie tyle mając na względzie ich skuteczność sprzedażową, ale oczekiwania klienta, który zwykle sprzedaż postrzega w kontekście widoczności oferty właśnie na portalach. Jednak w ostatnim czasie rynek pośrednictwa w coraz większym stopniu udowadnia, że można skutecznie działać w oparciu o bazy kontaktów, systemy MLS, rozwiązania sieciowe w modelu off-market.

Partnerzy:



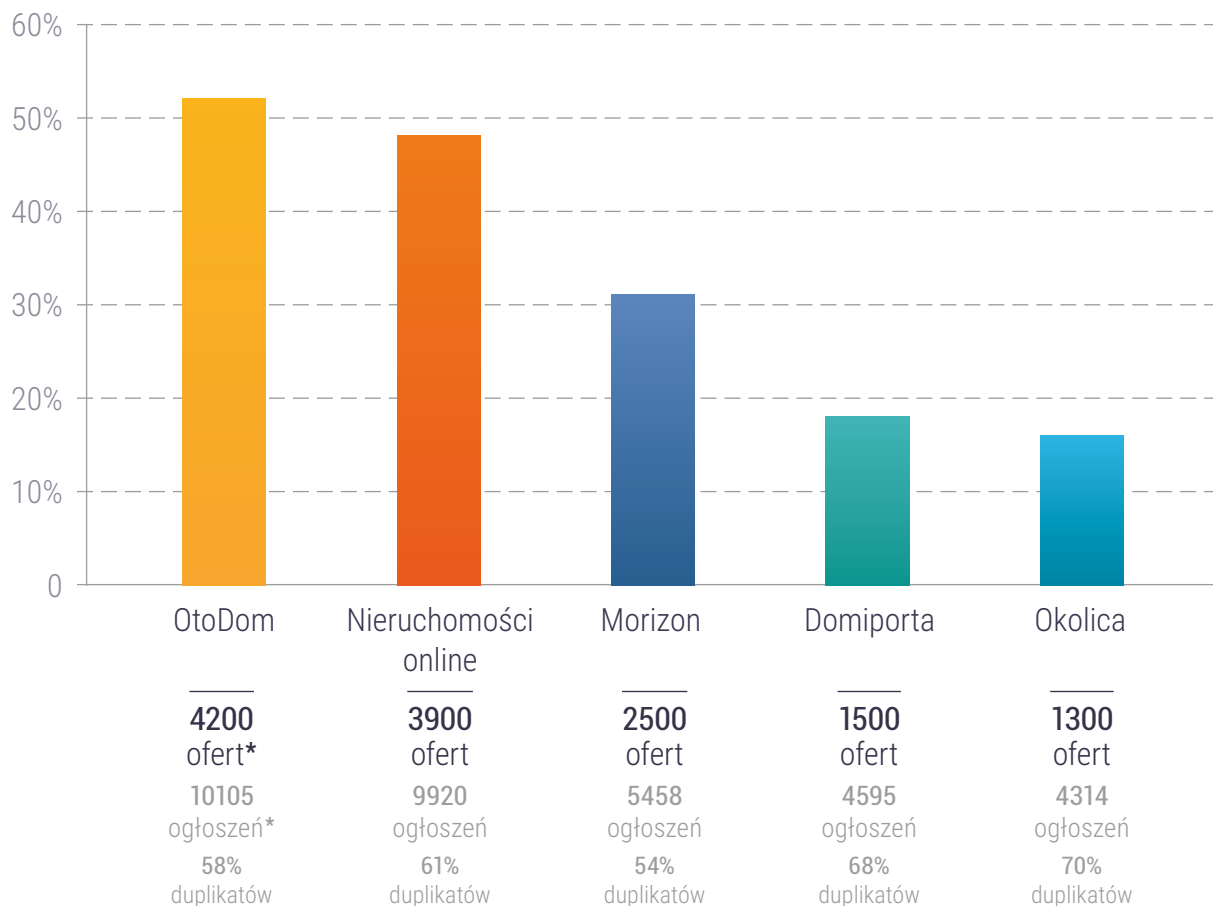
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty na sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W styczniu na rynku pojawiło się 8100 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty (zaokr.)

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



BARTŁOMIEJ GŁUCHOWSKI
ADRADAR/UNIREPO

Tak duża podwyżka cen ogłoszeń przez lidera rynku jest zaskakująca. Jasne jest jednak dla mnie, że nie została ona wprowadzona bez sprawdzenia, że rynek jest w stanie zaakceptować nowe stawki. Ogłoszenie platynowe (najdroższa opcja w Otodom) kosztuje obecnie 465 zł. Pytanie jak wiele osób wybiera tę najwyższą opcję i jak dużą przewagę ona daje?

Partnerzy:



UNIREPO

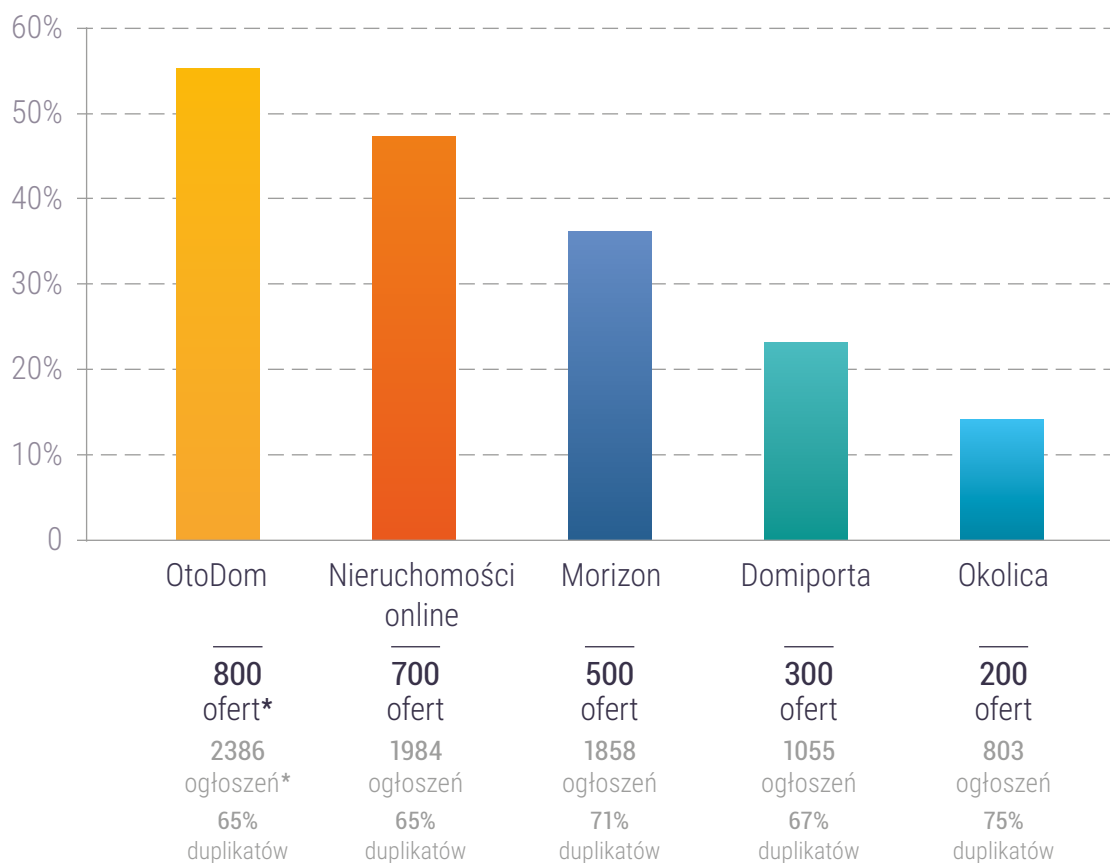
BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne sprzedaż

– ogłoszenia agencyjne

W styczniu 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)*

Podwyżka o 70% brzmi spektakularnie, ale w liczbach bezwzględnych mówimy nadal o 100–200 zł za ogłoszenie. To kwota symboliczna w porównaniu z ceną mieszkania czy prowizją agencji liczoną w tysiącach złotych. Czy naprawdę taki koszt mógł zniechęcić właścicieli do wystawienia nieruchomości na sprzedaż?

Przeanalizujemy zatem faktyczną liczbę mieszkań wprowadzonych do sprzedaży – grupując duplikaty i eliminując wielokrotne publikacje tej samej oferty. W styczniu ubiegłego roku na rynek wtórny trafiło około 13 tys. bezpośrednich mieszkań. W tym roku – zaledwie 11 tys. Taki poziom obserwowaliśmy ostatnio w styczniu 2023 roku, zatem mieści się on w szeroko pojętej normie. Kto wie, być może wysokie ceny ogłoszeń prywatnych są najlepszą strategią na skierowanie większej liczby osób w ramiona pośredników?

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