

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

CZERWIEC
2026

Statystyki z 52 portali dostarcza:



GWAŁTOWNY SPADEK OFERTY DOMÓW

W rekordowym sierpniu 2024 r. na rynku wtórnym dostępnych było do kupienia 104,5 tys. domów. Od tamtej pory oferta drastycznie się kurczy.

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

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	140 000 -9,1%	84 000 +12,8%	mieszkania
	86 000 -12,7%	5 500 -15,4%	domy
	27 500 -5,2%	67 500 -1,5%	nieruchomości komercyjne
	195 500 -2,3%		działki

* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku



Po pandemicznej zawierusze wydawało się, że rynek domów wreszcie odzyskał równowagę. Przypomnijmy: w 2020 roku nagłe marzenie o życiu poza miastem, najlepiej z własnym kawałkiem zieleni, przetoczyło się wśród narodu z ogromną siłą. Oferta domów została wtedy mocno przebrana, a liczba unikalnych ogłoszeń spadła z okolic 100 tys. do niespełna 75 tys. Później podaż stopniowo się odbudowywała i w 2024 roku wróciła do poziomów zbliżonych do tych sprzed pandemii. Mogło się więc wydawać, że rynek nauczył się funkcjonować w nowej rzeczywistości. Najnowsze dane studzą jednak ten optymizm. Od kilku miesięcy oferta domów wyraźnie się kurczy, a skala spadku jest zbyt duża, by przypisać to przypadkowi.

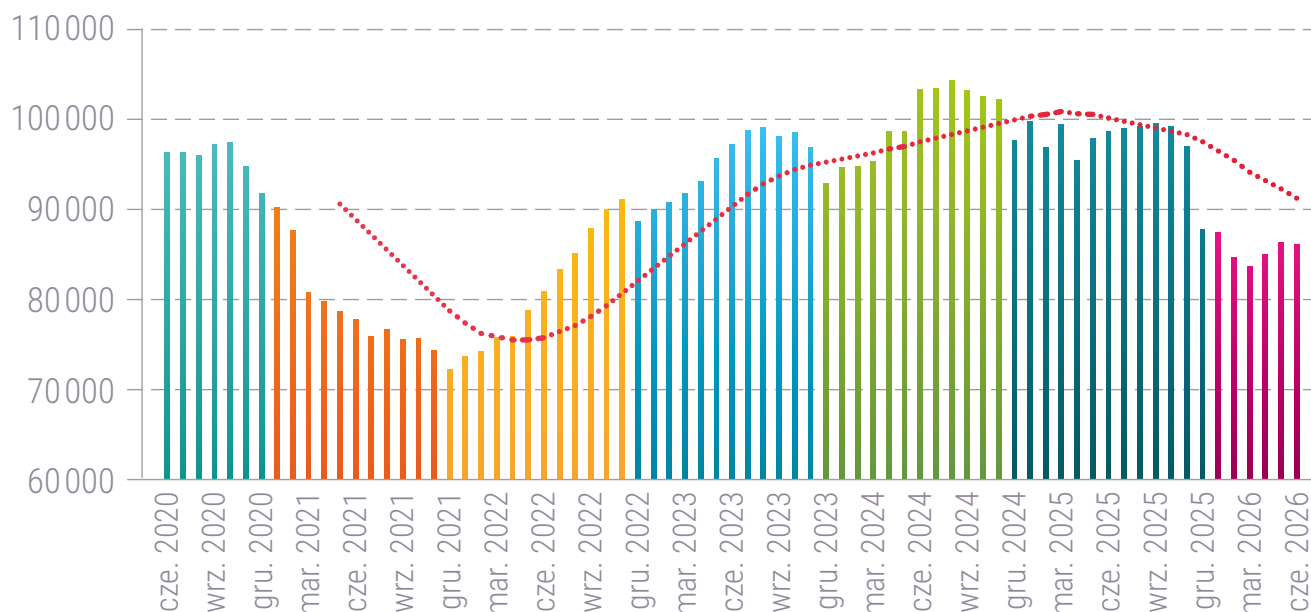
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Aktualne, unikalne oferty sprzedaży domów (po odsianiu duplikatów)



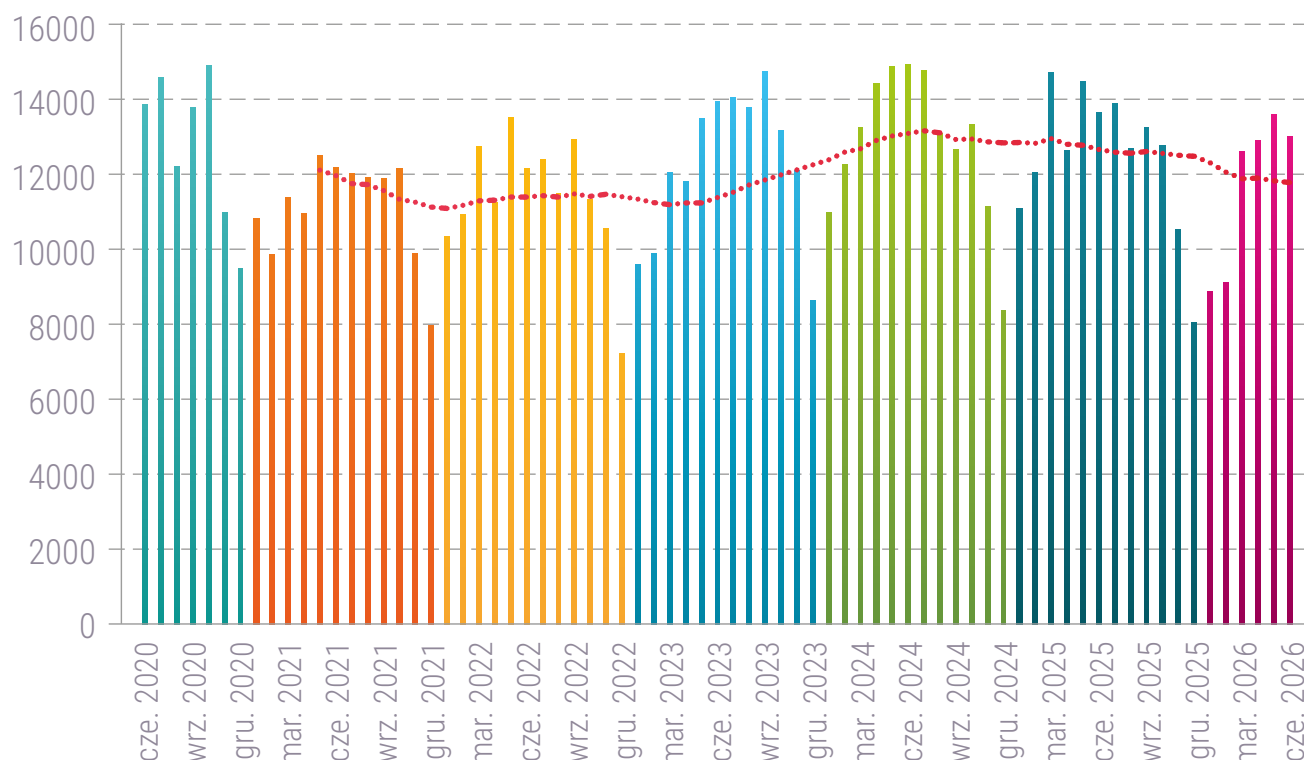
Na początku lat dwudziestych (tak, brzmi to trochę jak wstęp do filmu o Alu Capone, ale mamy oczywiście na myśli lata dwudzieste XXI wieku) dom pod miastem urósł do rangi dobra niemal strategicznego. Część kupujących działała błyskawicznie, zwłaszcza ci, którzy mieli większy budżet i mogli zamienić mieszkanie w mieście na własny kawałek zieleni. Z drugiej strony wielu właścicieli wstrzymało się ze sprzedażą. W czasie niepewności, pracy zdalnej i kolejnych ograniczeń dom z ogrodem nagle stał się czymś więcej niż nieruchomością – prywatnym schronem, biurem, placem zabaw i sanatorium w jednym.

Odbudowa oferty rozpoczęła się dopiero wraz z wygaszaniem pandemicznych restrykcji, ale rynek nie wrócił już do dawnego punktu wyjścia. Początek 2022 roku zbiegł się z wojną na Ukrainie, gwałtownym wzrostem inflacji i późniejszymi podwyżkami stóp procentowych. Te wydarzenia zmieniły zarówno możliwości zakupowe klientów, jak i kalkulacje właścicieli. Dzisiejszy spadek liczby ofert pokazuje, że segment domów nadal pozostaje wyjątkowo wrażliwy na nastroje, koszt pieniądza i poczucie bezpieczeństwa.

Skoro wiemy już, że domów wystawionych na sprzedaż ubywa, pozostaje pytanie: skąd właściwie bierze się ten spadek? Możliwości są zasadniczo dwie. Albo właściciele rzadziej wystawiają nowe oferty, albo z rynku znikają ogłoszenia już istniejące.

W tym drugim przypadku przyczyn może być kilka: dom mógł się sprzedać, właściciel mógł zmienić zdanie, uznać że „za tyle to nie oddam”, albo po prostu zmęczyć się procesem sprzedaży. Tego na podstawie danych z portali nie rozstrzygniemy. Dzięki technologii Adradar możemy jednak sprawdzić, jak wygląda napływ nowych ofert – a dokładniej: ile domów jest świeżo wprowadzanych do sprzedaży na rynku wtórnym, niezależnie od portalu, na którym są ogłaszane.

Domy nowo wprowadzone na rynek wtórny



I tu pojawia się spora niespodzianka: napływ nowych ofert jest zasadniczo stabilny! Miesięcznie na rynek trafia zwykle około 12–14 tys. domów, a więc nie widać gwałtownego załamania po stronie właścicieli dopiero rozpoczynających sprzedaż. Innymi słowy: kurek z nowymi ofertami nie został zakręcony.

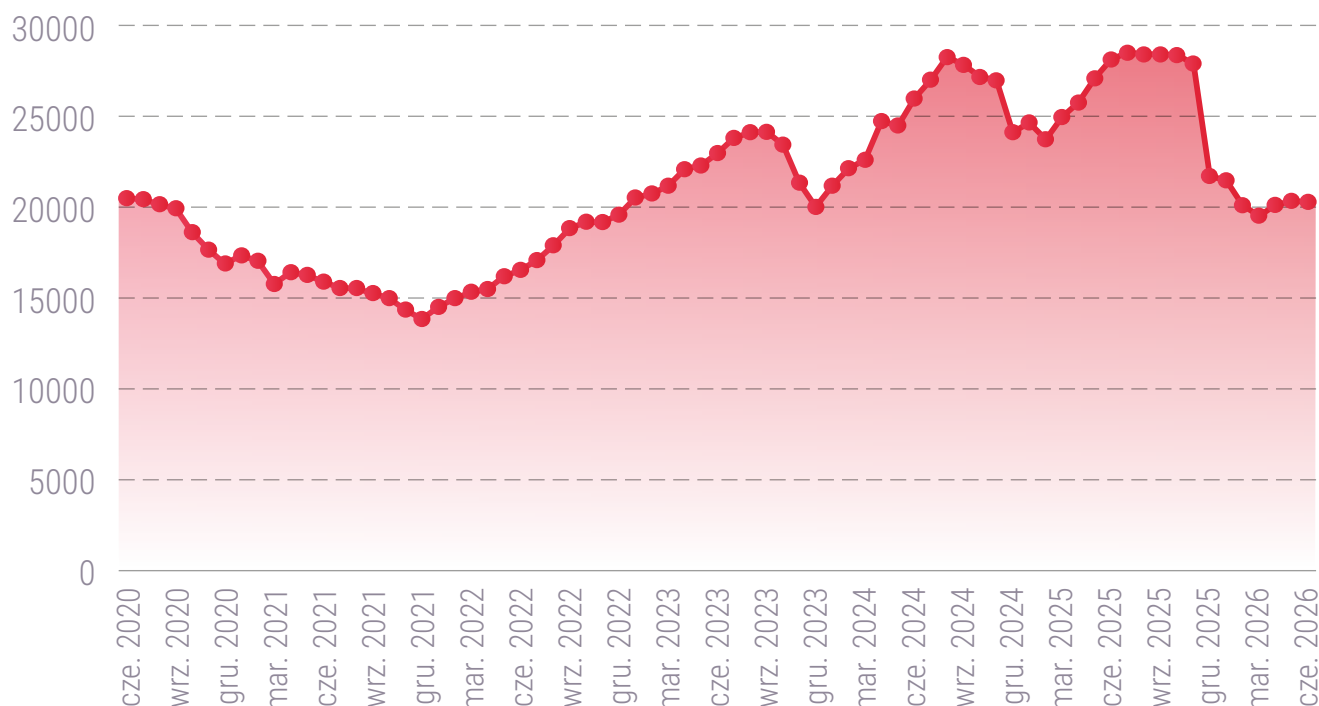
Skoro więc nowych domów dopływa mniej więcej tyle co wcześniej, a całkowita oferta wyraźnie się kurczy, to znaczy, że z rynku znikają przede wszystkim oferty „stare”. Część z nich zapewne kończy się transakcją – zwłaszcza że dane transakcyjne pokazują, iż domy jednorodzinne w I kwartale 2026 r. drożały szybciej niż duże mieszkania, co może świadczyć o wciąż żywym popycie na ten segment.

Ale druga możliwość jest równie ciekawa: część właścicieli mogła po prostu się poddać. Domy, zwłaszcza te droższe, sprzedają się wolniej – analizy renomowanych ośrodków wskazują, że szczególnie nieruchomości powyżej 1 mln zł natrafiają na psychologiczną barierę po stronie kupujących. Jeśli więc telefon nie dzwoni, negocjacje ciągną się miesiącami, a oczekiwana cena nie chce się spotkać z realnym popytem, część sprzedających mogła uznać, że lepiej zdjąć ofertę i poczekać.

W efekcie rynek domów wygląda dziś trochę jak filtr: nowe ogłoszenia nadal wpadają do lejka, ale stare znikają szybciej niż jeszcze niedawno. Pytanie brzmi tylko, czy są one „wymiatane” przez kupujących, czy raczej chowane z powrotem do szuflady przez rozczarowanych właścicieli.

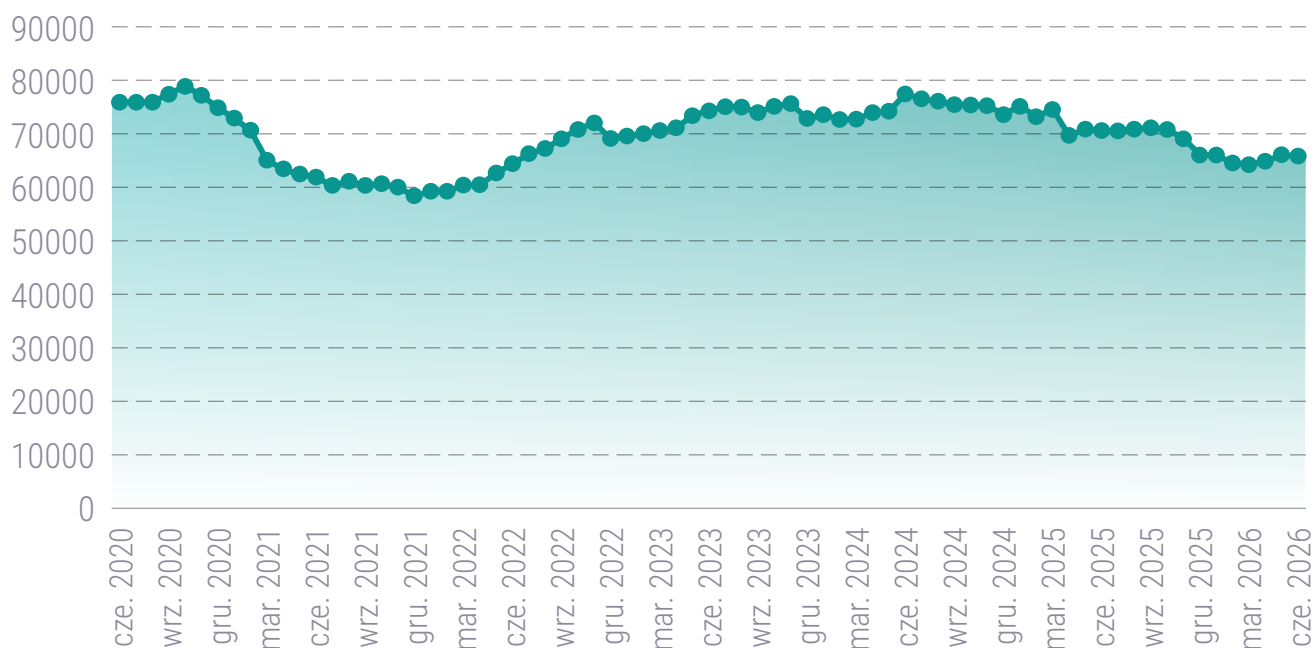
Zobaczmy teraz kto króluje na rynku domów jednorodzinnych. Czy są to osoby prywatne niekorzystające z usług pośredników?

Domy oferowane bezpośrednio (po odsianiu duplikatów)



Jeszcze niedawno mogło się wydawać, że właściciele coraz śmielej przejmują ten segment. Liczba domów oferowanych bezpośrednio rosła od 2022 roku i w szczytowym momencie zbliżyła się do 28 tys. ofert. Pod koniec 2025 roku nastąpiło jednak gwałtowne tąpnięcie – oferta bezpośrednia skurczyła się w krótkim czasie do okolic 20 tys. domów!

Domy oferowane tylko przez biura (po odsianiu duplikatów)



Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Tegoroczne dane mocno zmieniają obraz rynku. Jeszcze rok temu można było pisać, że segment agencyjny jest spokojnym stabilizatorem, a oferty bezpośrednie – bardziej nerwowym barometrem nastrojów. Dziś ten podział nadal częściowo działa, ale skala zmian po stronie prywatnych sprzedających jest na tyle duża, że trudno przejść nad nią do porządku dziennego. Po stronie biur nieruchomości spadek również jest widoczny, ale znacznie łagodniejszy. Oferta agencyjna nie trzyma już tak sztywno poziomu 70–75 tys. jak wcześniej, jednak jej korekta ma bardziej stopniowy charakter. Choć i tutaj koniec roku przyniósł wycofanie ok. 4 tys. domów, którego nie udało się odbudować wiosną. Pośrednicy nadal pełnią rolę stabilizatora rynku domów, choć nawet ten bufor zaczyna się kurczyć.

W efekcie rynek bezpośredni pozostaje najlepszym wskaźnikiem szybkich zmian nastrojów. Gdy właściciele wierzą w dobrą sprzedaż, liczba ofert prywatnych rośnie bardzo szybko. Gdy entuzjazm gaśnie, spadek bywa równie gwałtowny. I właśnie z takim ruchem mamy obecnie do czynienia.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

Sprawdź



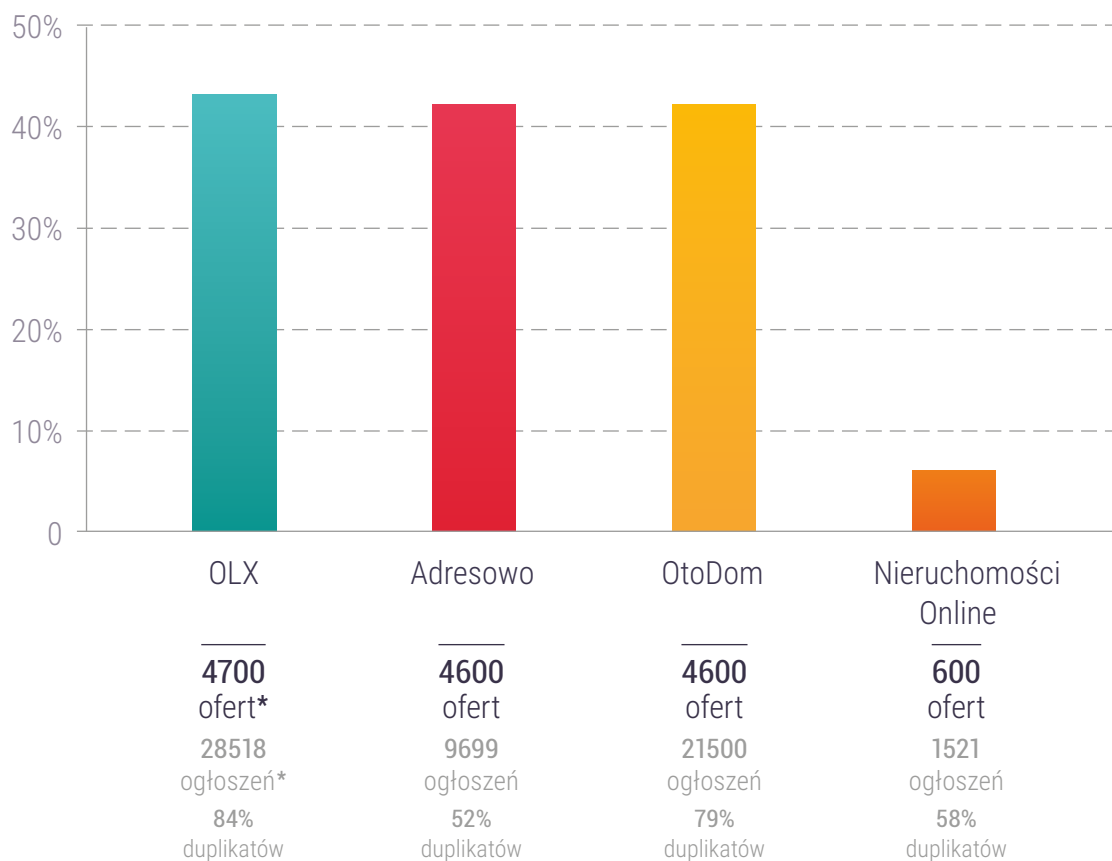
**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W czerwcu na rynku pojawiło się 10900 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*



MARCIN DROGOMIRECKI

POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI,
EKSPERT GRUPY MORIZON-GRATKA

Rynek sprzedaży domów jest mocno skorelowany z rynkiem sprzedaży mieszkań, zwłaszcza tych o większych metrażach. W dobie relatywnie wysokich cen dużych lokali i ich umiarkowanego wyboru część klientów decyduje się na zakup za podobną cenę domu; czasem niedużego segmentu, a nie wolnostojącej willi z dużą działką, ale jednak domu. Osobną kwestią jest postępująca profesjonalizacja usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Jej efektem jest m.in. rosnąca liczba ofert dostępnych jedynie w trybie off-market, czyli niewidocznych dla algorytmów Adradar.

Partnerzy:



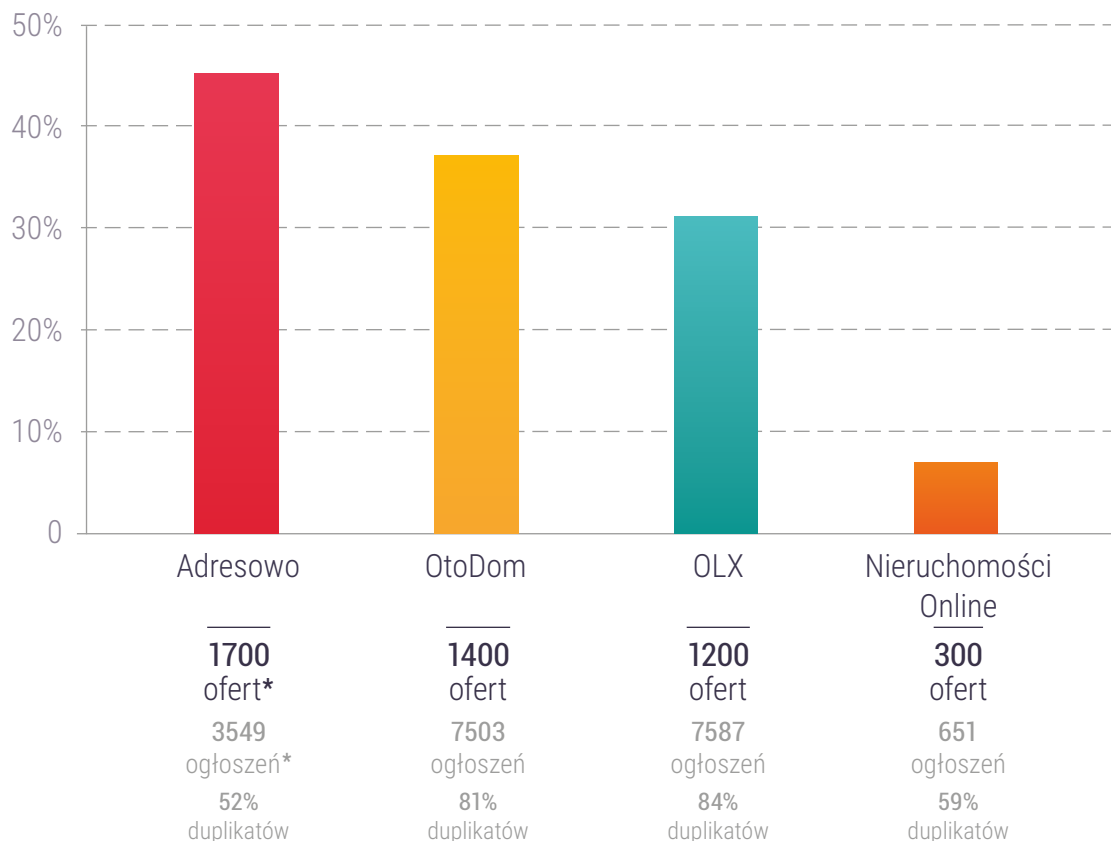
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W czerwcu na rynku pojawiło się 3800 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

JACEK SZCZECIŃSKI
REAL ESTATE AGENT. MAŁYCHA AGENCY



Coraz częściej widzę, że klienci kierują wzrok w stronę domów. Wiele osób ma poczucie, że mieszkania są dziś już mocno przecenione, a domy – zwłaszcza te z ogródkiem – wciąż oferują więcej za swoją cenę. Swoje robi też demografia. Pokolenie ostatniego wyżu dorosło, zakłada rodziny i zaczyna szukać większej przestrzeni do życia. Nie bez znaczenia jest również rosnące rozwarstwienie majątkowe – bardzo dobrze sprzedają się nawet najdroższe nieruchomości. Czy oznacza to przełożenie na korektę cen mieszkań? Wątpię.

Partnerzy:



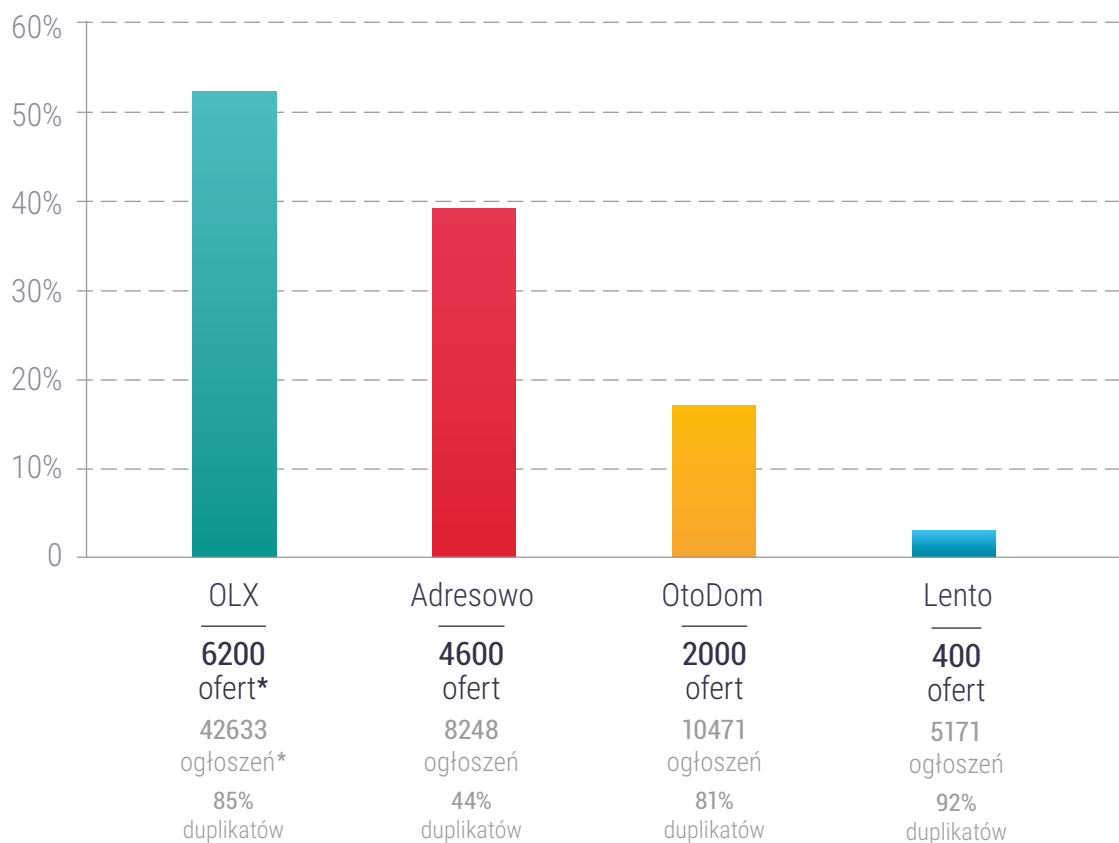
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty sprzedaż – ogłoszenia bezpośrednie

W czerwcu na rynku pojawiło się 11900 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

Tematem cały czas aktualnym dla właścicieli nieruchomości gruntowych jest reforma planowania przestrzennego. Część gmin jest już na finiszu prac z planami, część nawet nie podjęła rękawicy. Bez względu na powyższe - czas na uzyskanie korzystnych decyzji o warunkach zabudowy by ochronić swoje grunty przed utratą wartości zaczyna nieubłaganie dobiegać końca.

Partnerzy:



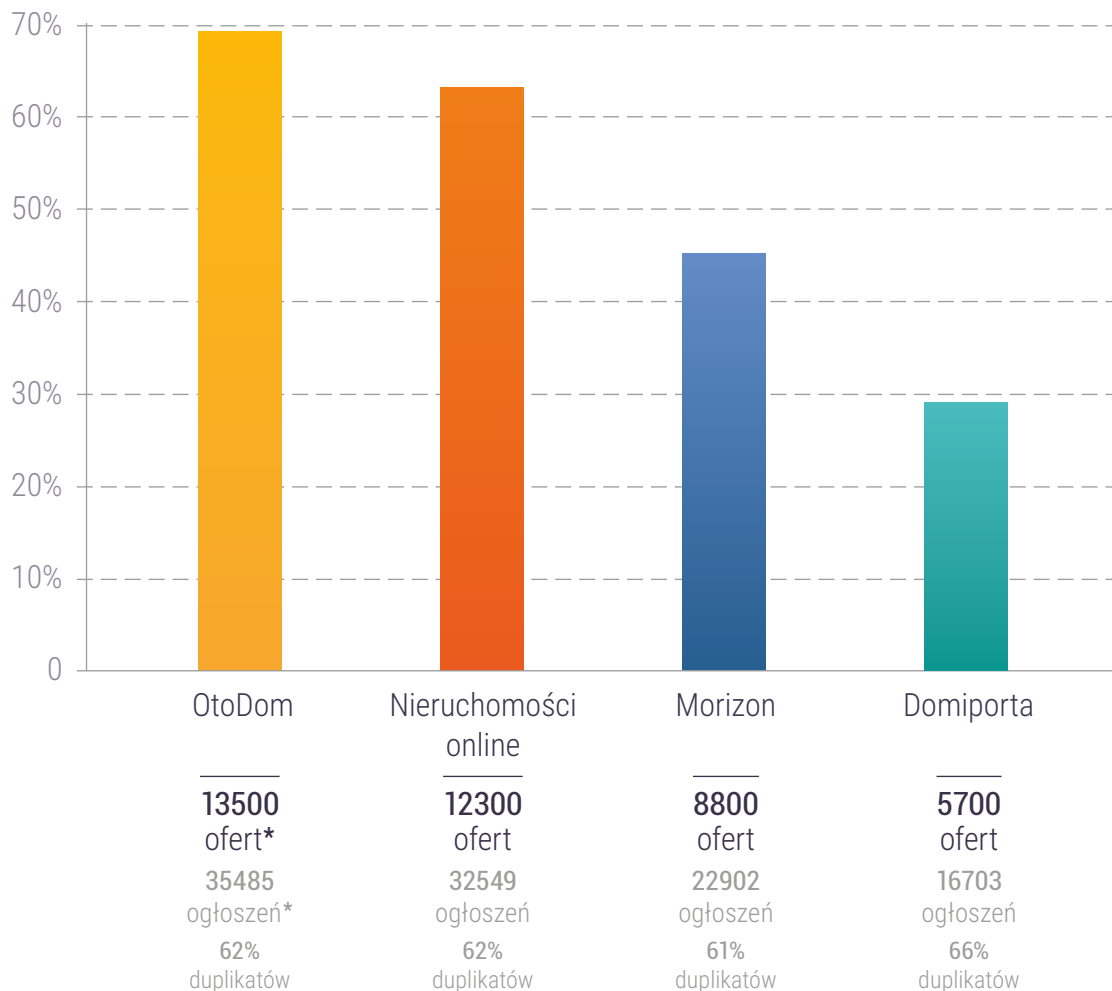
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W czerwcu 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)*



ALEH TUR
TUR NIERUCHOMOŚCI

Mniej mieszkań? Nie do końca. Faktem jest, że oferta dostępnych na rynku wtórnym mieszkań może sprawiać wrażenie skromniejszej, ale pamiętajmy, że dla skutecznego pośrednika nie jest to problemem. Ten może dotrzeć do osób, które swoje oferty publikowały, ale z publikacji po czasie zrezygnowały. Co jest powodem ich decyzji? Dość często jest to trudność z uzyskaniem satysfakcjonującej oferty.

Partnerzy:



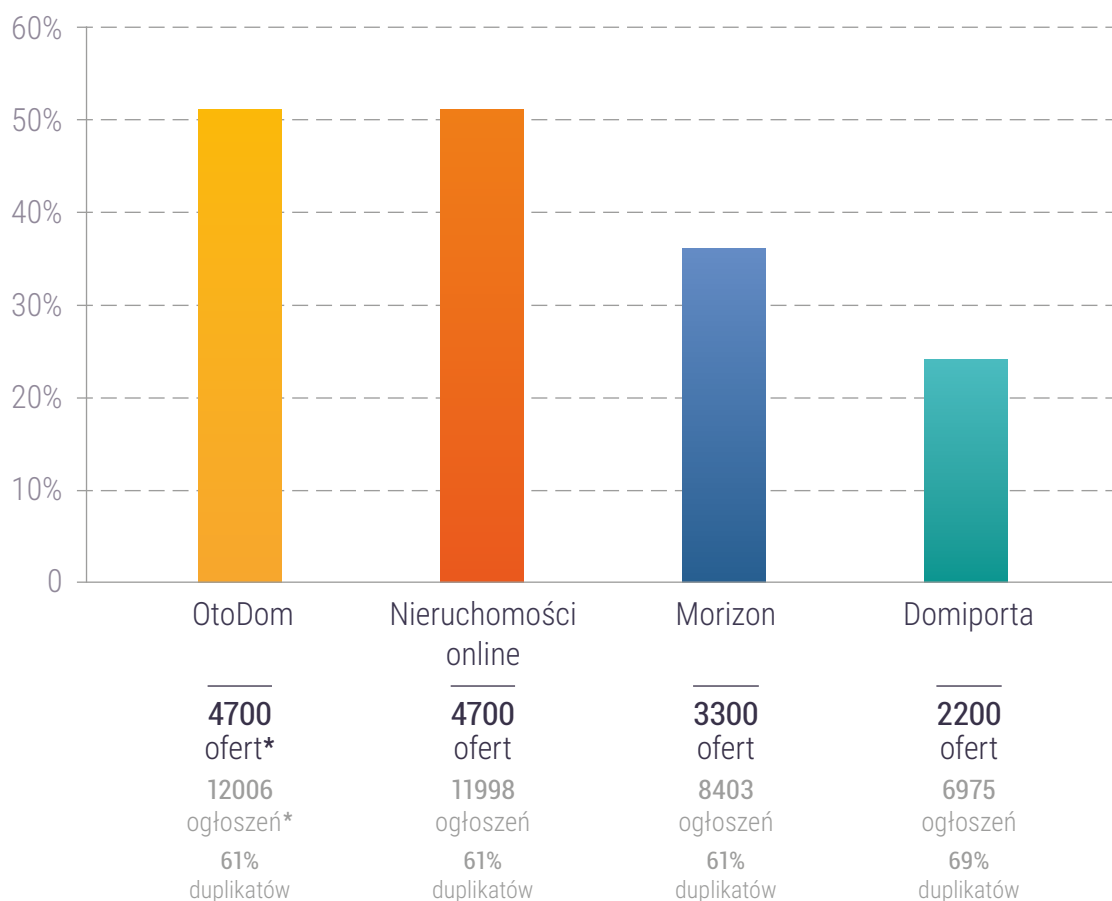
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W czerwcu na rynku pojawiło się 9200 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



Sytuacja na pewno nie jest zła, ale patrzenie przez różowe okulary na rynek też nie jest uzasadnione. Rynek domów wyraźnie się kurczy, choć napływ nowych ofert pozostaje stabilny. Sprzedających nie brakuje - to z kupującymi bywa różnie. To oznacza, że znikają głównie ogłoszenia „stare” – część sprzedaje się szybciej, a część właściciele rezygnuje. Co z tego wynika? Segment prywatny reaguje na nastroje najszybciej, co widać po spadku ofert bezpośrednich.

Partnerzy:



UNIREPO

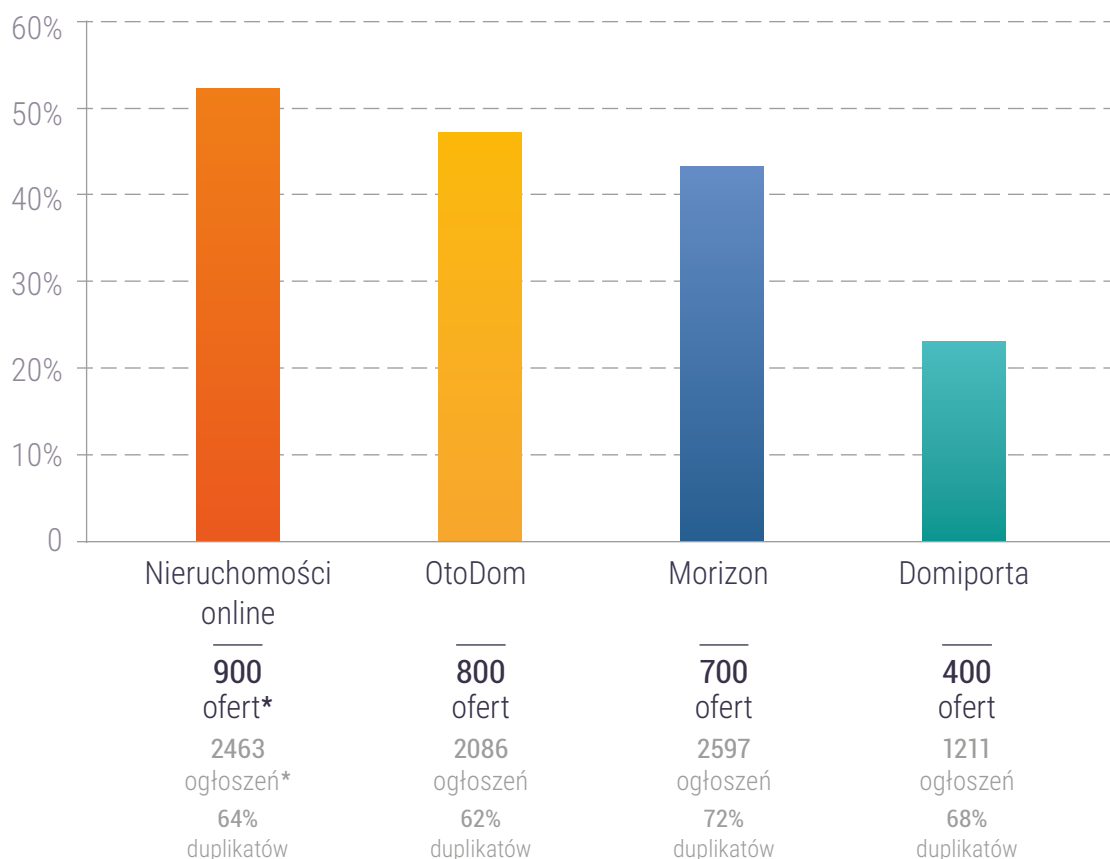
BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne sprzedaż

– ogłoszenia agencyjne

W czerwcu na rynku pojawiło się 1700 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 czerwcu 2026 na rynku nieruchomości mieszkalnych liczba ofert sprzedaży oraz wynajmu domów względem zeszłego roku drastycznie spadła. Może to oznaczać, że sprzedający wstrzymują się z decyzjami o sprzedaży nieruchomości w oczekiwaniu na lepszą koniunkturę rynkową – obniżenie stóp procentowych czy nowe programy rządowe. W przypadku ofert sprzedaży i wynajmu nieruchomości komercyjnych również zauważalny jest spadek. Wśród ofert publikowanych w serwisach branżowych znaczny jest udział duplikatów (od 62 do 72% w zależności od serwisu), co wskazuje na mniejszą płynność nieruchomości komercyjnych i dłuższy czas oczekiwania na nabywcę lub najemcę.

Partnerzy:



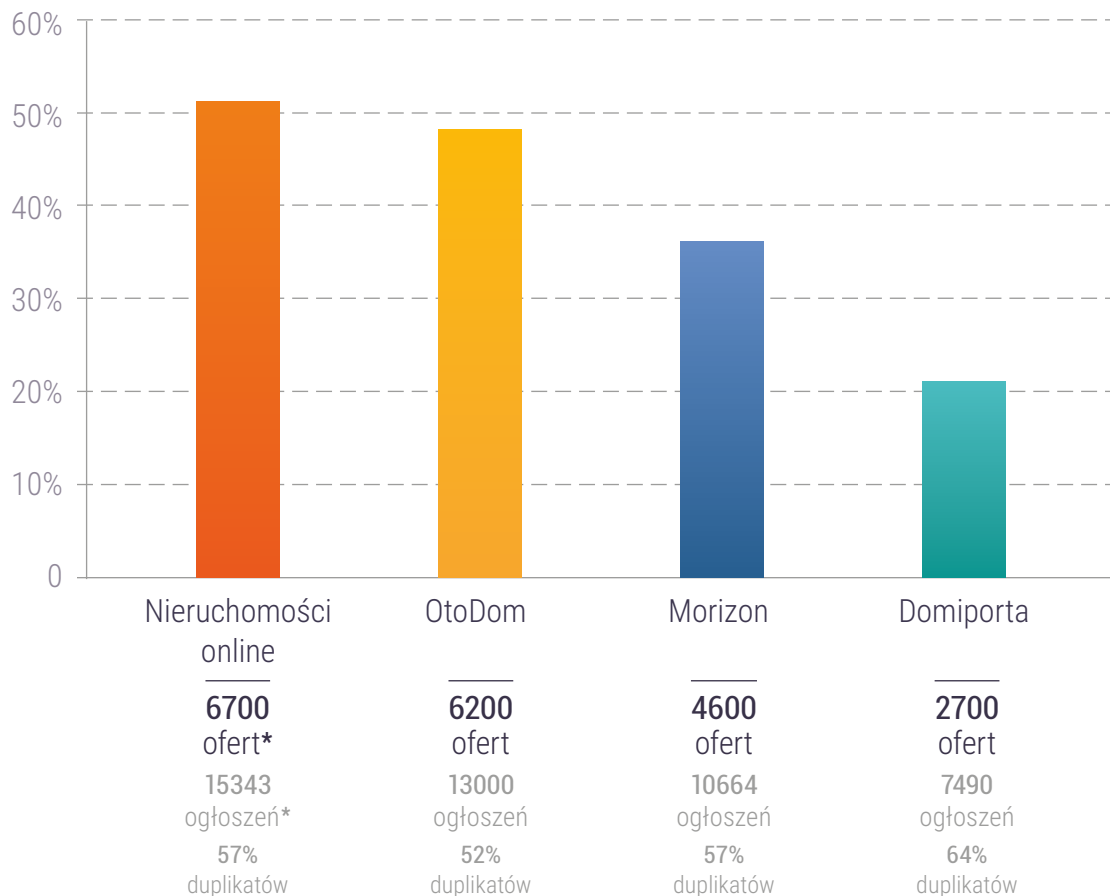
UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Grunty sprzedaż – ogłoszenia agencyjne

W czerwcu na rynku pojawiło się 13000 nowych, unikalnych ofert w tej kategorii

NIEPUBLIKOWANE WCZEŚNIEJ OFERTY – POKRYCIE RYNKU



*unikalne, niepublikowane wcześniej oferty

nowo dodane ogłoszenia (w tym duplikaty)*

W segmencie domów agencyjnych doszło do sytuacji niespotykanej od lat: ktoś wreszcie dogonił OtoDom! Połowa domów oferowanych przez biura nieruchomości trafia właśnie tam. Dokładnie taki sam wynik osiągają jednak Nieruchomosci-Online.

Problem polega na tym, że te dwie połówki nie składają się w całość. Część ofert to oczywiście te same domy, publikowane równolegle na obu portalach. Dlatego przeglądanie jednego, a nawet dwóch serwisów nadal nie daje pełnego obrazu rynku. Żeby naprawdę zobaczyć, co jest dostępne, trzeba dziś sprawdzać co najmniej 5–7 portali.

W epoce rekordowych podwyżek cen ogłoszeń na najbardziej znanych portalach, część właścicieli zaczyna szukać tańszych, mniej oczywistych miejsc publikacji. W efekcie coraz więcej ciekawych ofert trafia do niszowych serwisów, o których wielu kupujących mogło nawet nie słyszeć.

Dlatego dziś samo regularne odświeżanie największych portali może już nie wystarczyć. Warto uzbroić się w Adradar i dowiadywać się o niszowych okazjach zanim zrobią to inni.

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