

PORTALE OGŁOSZENIOWE W LICZBACH

E-MIESIĘCZNIK DLA BRANŻY NIERUCHOMOŚCI

WRZESIEŃ
2026

Statystyki z 52 portali dostarcza:



UNIREPO

**BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW**

POLACY KURCZOWO TRZYMAJĄ SIĘ POŚREDNIKÓW NIERUCHOMOŚCI

Polacy podobno nie przepadają za pośrednikami nieruchomości. Czy jednak równie niechętnie korzystają z ich usług? Sprawdzamy, ilu właścicieli powierza agencjom sprzedaż mieszkania, a ilu woli działać samodzielnie. I dlaczego na rynku najmu proporcje wyglądają zupełnie inaczej?

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

	SPRZEDAŻ	WYNAJEM	
	134 000 -11,3%	88 500 +9,3%	mieszkania
	85 000 -14,6%	5 500 -8,3%	domy
	27 000 -6,9%	67 000 +0,0%	nieruchomości komercyjne
	184 000 -4,4%		działki

* zmiany procentowe liczby aktualnych ofert rok do roku



Choć pośrednicy nieruchomości nie zawsze cieszą się najlepszą opinią wśród Polaków, wielu właścicieli już na początku sprzedaży mieszkania decyduje się powierzyć ją profesjonalnemu biuru. Czy przedłużające się spowolnienie na rynku wtórnym zmieniło coś w tym podejściu?

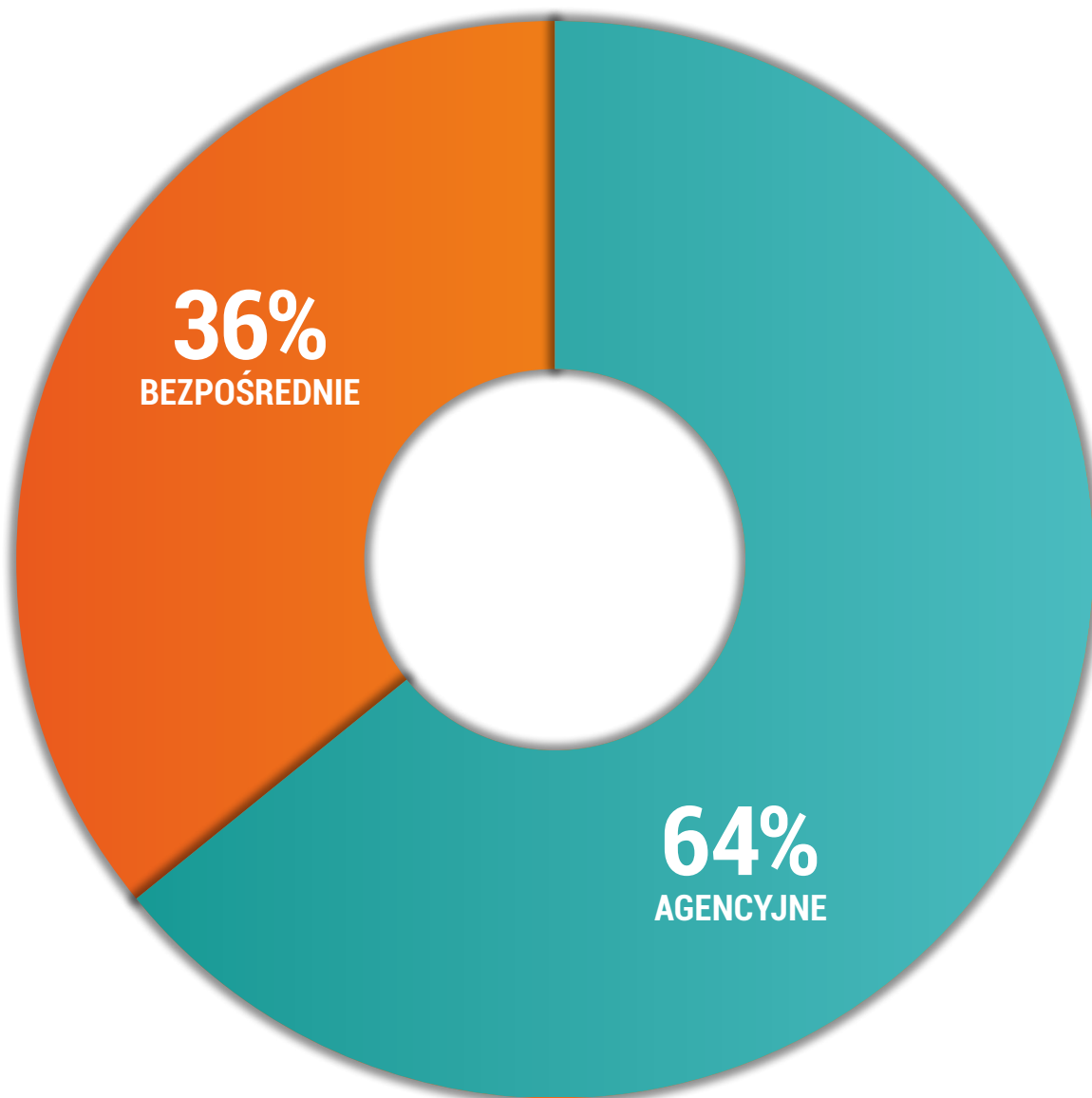
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Mieszkania na sprzedaż – oferty nowo wprowadzone na rynek



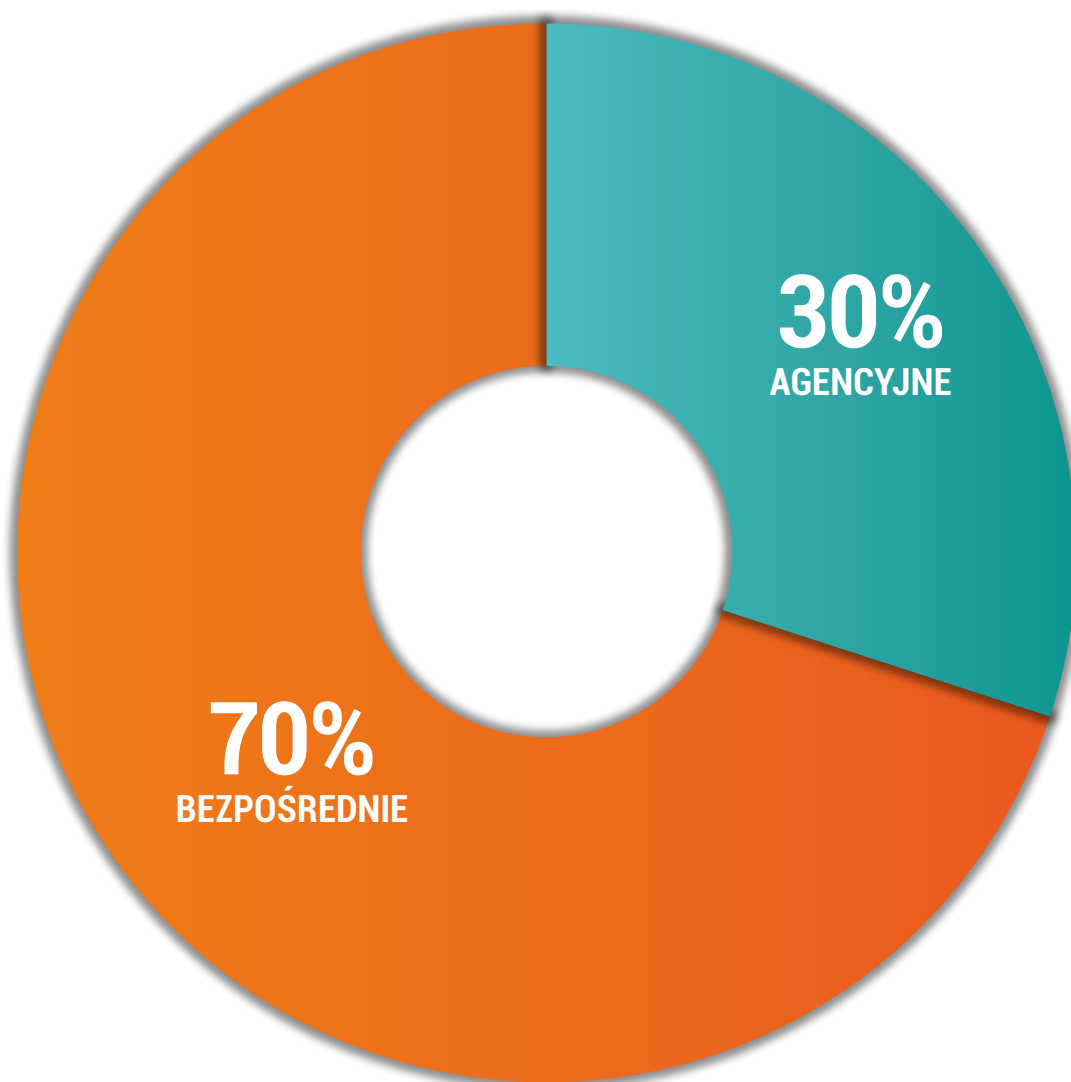
Mimo że od lat mówi się o rosnącej niezależności sprzedających, dane uparcie temu przeczą. Nadal niemal dwie trzecie mieszkań trafiających na rynek wtórny dostępnych jest do kupienia wyłącznie za pośrednictwem agencji. Ta złota proporcja zdaje się być odporna na wszelkie rynkowe zawirowania. Co roku liczymy, że wreszcie wydarzy się coś, co pozwoli nam napisać o tym zjawisku coś nowego. Mamy nawet w zanadru kilka chwytliwych tytułów. Niestety, znów muszą poczekać. W tym roku nie drgnęło dosłownie nic!

Na początku sprzedażowej drogi właściciele odpowiadają za 36% mieszkań trafiających na rynek wtórny. Jednak im dłużej przyglądamy się ofercie dostępnej na portalach, tym bardziej proporcje przesuwają się na korzyść pośredników. Wśród wszystkich aktywnych ofert udział mieszkań dostępnych bezpośrednio wynosi już tylko 26%. Innymi słowy, zaledwie co czwarte mieszkanie można kupić bez udziału agencji.

Skąd bierze się ta różnica? Nasuwają się dwa możliwe wyjaśnienia. Być może prywatni właściciele skuteczniej znajdują nabywców, a ich ogłoszenia po prostu szybciej znikają z portali. Ale równie dobrze może działać mechanizm odwrotny: mieszkanie przez jakiś czas nie znajduje kupca, właściciel traci cierpliwość i ostatecznie powierza sprzedaż pośrednikowi. Zapewne oba zjawiska występują jednocześnie. Pytanie tylko, które z nich ma większy wpływ na statystyki. W przypadku tego drugiego scenariusza pojawia się jeszcze jeden ciekawy szczegół. Internet ma wyjątkowo dobrą pamięć, więc bardziej dociekliwi kupujący potrafią odnaleźć pierwotne ogłoszenie wraz z numerem telefonu właściciela. Dla pośrednika, który właśnie przejął ofertę, niekoniecznie jest to wiadomość dnia.

Przyjrzyjmy się teraz rynkowi wynajmu mieszkań:

Mieszkania na wynajem – oferty nowo wprowadzone na rynek

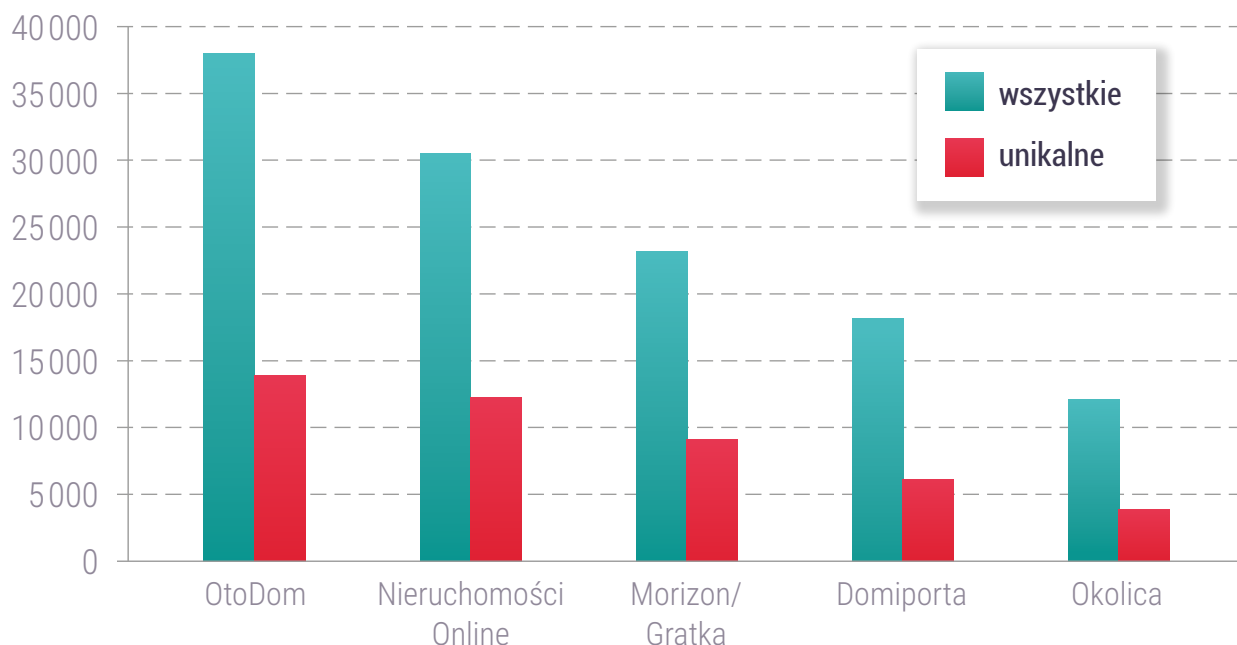


Na rynku najmu proporcje są niemal lustrzanym odbiciem tych obserwowanych przy sprzedaży mieszkań. Tutaj to właściciele rozdają karty - aż 70% z nich decyduje się szukać najemcy na własną rękę, bez angażowania agencji. Skąd tak duża różnica? Czy znalezienie lokatora jest na tyle

proste, że pomoc pośrednika okazuje się zbędna? A może właściciele uznają, że prowizja jest zbyt wysoka w stosunku do wartości transakcji? Nie można też wykluczyć, że sami pośrednicy mniej chętnie angażują się w obsługę najmu, koncentrując wysiłki na bardziej dochodowej sprzedaży. Zapewne prawda, jak to zwykle bywa, leży gdzieś pośrodku.

Które portale są obecnie ulubieńcami biur nieruchomości?

Agencyjne mieszkania na sprzedaż - wrzesień 2026



Po tegorocznej awanturze wokół cennika OtoDom można było oczekiwać, że pośrednicy gremialnie zatrzasną drzwi za liderem rynku. Przypomnijmy: wiosną portal wprowadził nowy model rozliczeń, uzależniający opłaty m.in. od wartości nieruchomości oferowanych przez agencje. Posypały się protesty, część biur zaczęła wycofywać ogłoszenia, a sprawą zainteresował się nawet UOKiK, wszczynając postępowanie wyjaśniające. A jednak wrześniowe statystyki pokazują, że rozwód z OtoDom wcale nie przychodzi tak łatwo.

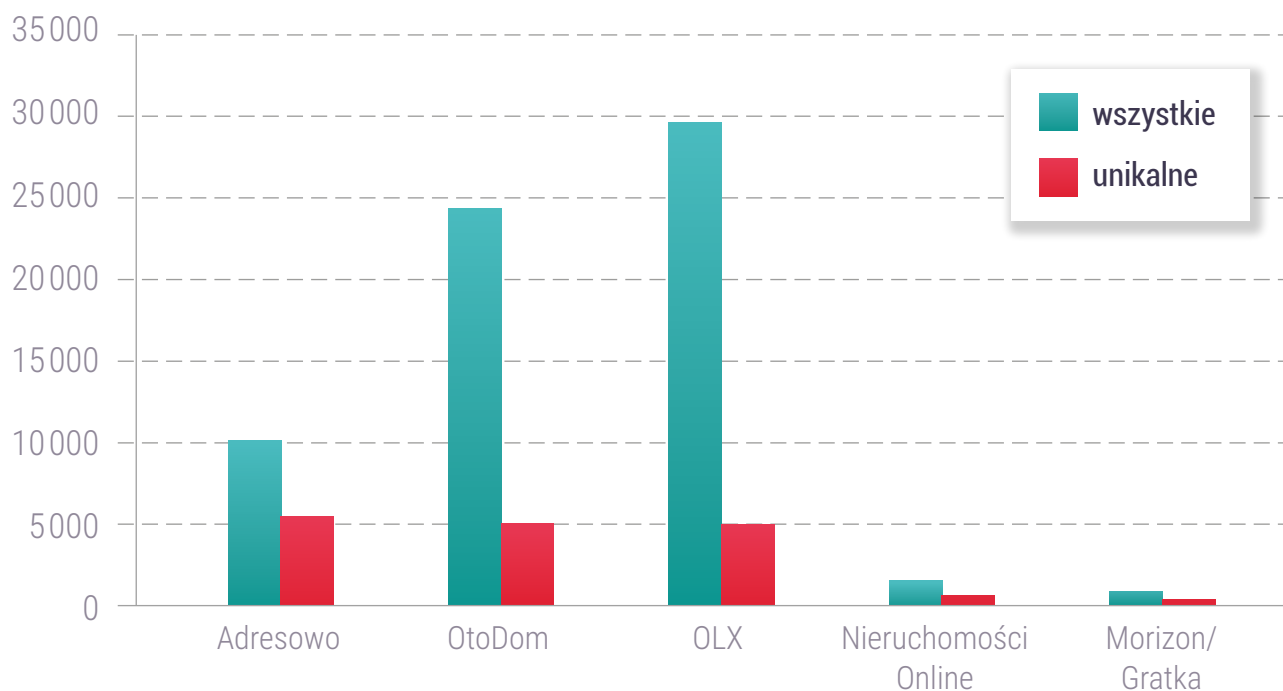
Portal nadal pozostaje niekwestionowanym liderem. We wrześniu pośrednicy opublikowali tam blisko 38 tys. ogłoszeń sprzedaży mieszkań, z czego niespełna 14 tys. dotyczyło nieruchomości trafiających do Internetu po raz pierwszy. Dla porównania – na wszystkich monitorowanych portalach pojawiło się łącznie około 20 tys. takich mieszkań. Oznacza to, że na OtoDom znajdziemy siedem na dziesięć mieszkań oferowanych wyłącznie przez agencje. Pozostałe 30% rynku jest jednak dostępne tylko u konkurencji. Warto przy tym pochwalić Nieruchomosci-Online, które z wynikiem około 12 tys. świeżych ofert depczą liderowi po piętach.

Wygląda więc na to, że mimo głośnych protestów OtoDom nadal pozostaje dla wielu biur zbyt ważnym kanałem sprzedaży, by całkowicie z niego zrezygnować. Pytanie, czy tak silna pozycja lidera nie zachęci go do dalszego testowania cierpliwości pośredników. Zwłaszcza że - jak pokazują nasze dane - konkurencja ma całkiem sporo do zaoferowania.

Na koniec przypomnijmy ważną zasadę naszej metodologii. Jeśli właściciel opublikował ogłoszenie bezpośrednio choćby na jednym z 52 monitorowanych portali, mieszkanie nie trafia do powyższego zestawienia – nawet jeśli równolegle reklamuje je kilka agencji. W Adradar traktujemy je bowiem jako ofertę bezpośrednią.

A gdzie ogłaszają się osoby prywatne?

Bezpośrednie mieszkania na sprzedaż - wrzesień 2026



Na pierwszy rzut oka wykres może wydawać się nieco dziwny. Przecież OLX zdecydowanie prowadzi pod względem liczby publikowanych ogłoszeń, za nim plasuje się OtoDom, a dopiero na trzecim miejscu Adresowo. Wystarczy jednak spojrzeć na czerwone słupki, żeby odkryć prawdziwą niespodziankę. Najwięcej świeżych, unikalnych ofert mieszkań pojawia się właśnie na Adresowo! I to pomimo tego, że łączna liczba publikacji jest tam niemal trzykrotnie mniejsza niż na OLX.

Skąd ten paradoks? Przede wszystkim nie interesuje nas, ile razy dane mieszkanie zostało wystawione, odświeżone czy podbite na liście wyników. Znacznie cenniejsza jest informacja, gdzie pojawiają się nieruchomości, których wcześniej na rynku nie było. Tymczasem OLX od lat intensywnie korzysta z mechanizmu podbić, a część ofert z OtoDom trafia tam dodatkowo w ramach płatnego promowania (i vice-versa). Nic więc dziwnego, że turkusowe słupki imponują rozmiarem. Czerwone wyglądają już jednak znacznie skromniej.

Adresowo zasługuje w tym roku na szczególne gratulacje. Ponad 5 tys. świeżych ofert przy około 10 tys. wszystkich publikacji to naprawdę przyzwoity wynik. Dla porównania, na OLX przy niemal 30 tys. ogłoszeń liczba tych unikalnych nie sięga nawet 5 tys.

Nie zapominajmy przy tym, że prywatni sprzedający nie zawsze kierują się rankingami popularności serwisów. Czasem wybierają portal z przyzwyczajenia, czasem z polecenia znajomego, a czasem po prostu dlatego, że publikacja jest bezpłatna. I właśnie dlatego ciekawe okazje mogą pojawiać się w miejscach, które większość kupujących omija szerokim łukiem.

Na końcu zestawienia pozostają Nieruchomosci-Online oraz Morizon/Gratka. Ich udział w segmencie ofert bezpośrednich nadal jest niewielki. Nie oznacza to jednak, że można je całkowicie zignorować. W końcu wystarczy jedno mieszkanie wystawione na mało popularnym portalu, żeby ktoś znalazł okazję życia. Pod warunkiem oczywiście, że w ogóle tam zajrzy. A może lepiej, żeby zrobił to za niego Adradar?

Poniżej prezentujemy udział poszczególnych segmentów ogłoszeniodawców w ofertach nowo wprowadzanych na rynek. Statystyki ofert zalegających na portalach mogą być zgoła odmienne.

WYSZUKIWARKA OKAZJI
DLA INWESTORÓW I FLIPERÓW



adradar

PRZESZUKIWARKA PORTALI NIERUCHOMOŚCI

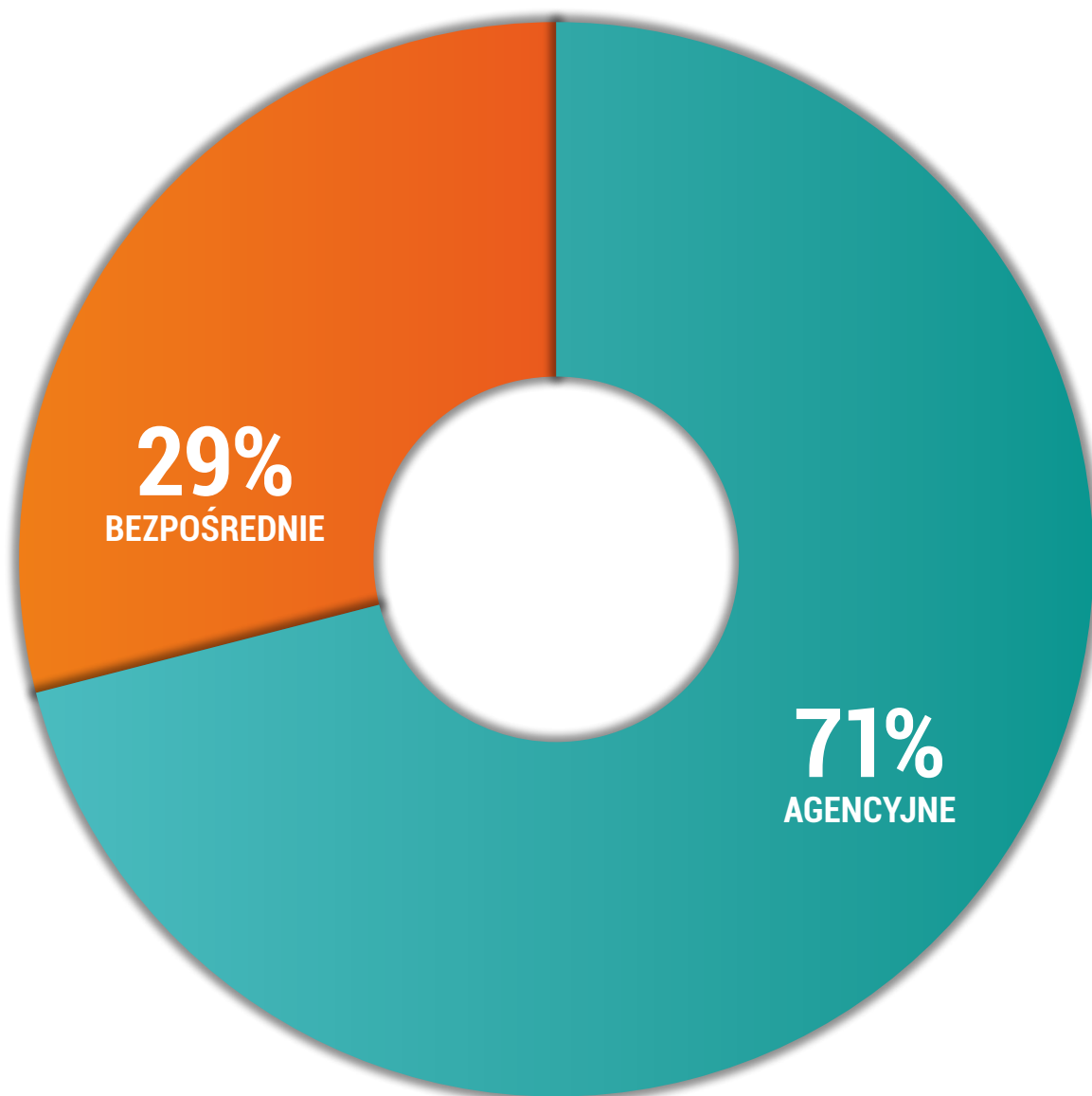
Sprawdź



**TERAZ TAKŻE PRZETARGI
I LICYTACJE KOMORNICZE**



Domy na sprzedaż – oferty nowo wprowadzone na rynek



BARTŁOMIEJ GŁUCHOWSKI
ADRADAR/UNIREPO

Odsetek osób, które decydują się na samodzielną sprzedaż domu, jest tylko o 7 punktów procentowy niższy niż w przypadku mieszkań. To ciekawe, bo wydawać by się mogło, że sprzedaż domu jest zadaniem o wiele trudniejszym. Podkreślimy jednak, że wykres obrazuje domy ogłaszane po raz pierwszy. Idę o zakład, że po wielomiesięcznej ciszy w telefonie wiele domów trafia w ramiona pośredników.

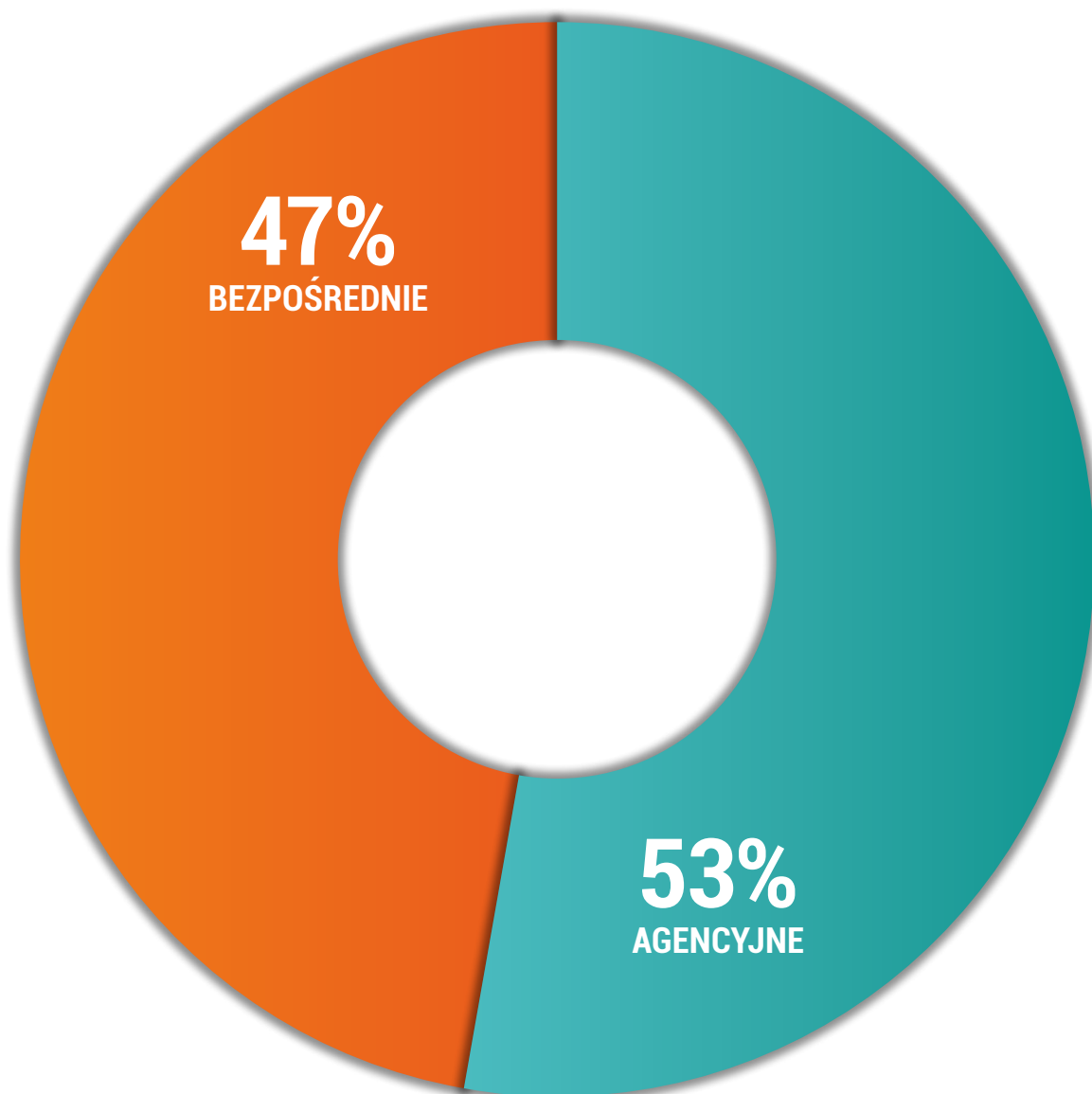
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Działki na sprzedaż – oferty nowo wprowadzone na rynek



KRZYSZTOF DERDZIKOWSKI
SZKOLENIA NIERUCHOMOŚCI



Właściciele działek na sprzedaż mają dwie główne strategie: sprzedam sam, lub... sam nie sprzedam. Niby proste, a jednak za tymi dwoma podejściami kryje się więcej niż tylko pozory. Samodzielna sprzedaż najczęściej ogranicza się do ograniczenia budżetu marketingowego, a więc i do mniejszej obecności oferty na płatnych portalach. Jeśli już oferta ma być na portalach to najczęściej trafia ona do pośrednika.

Partnerzy:

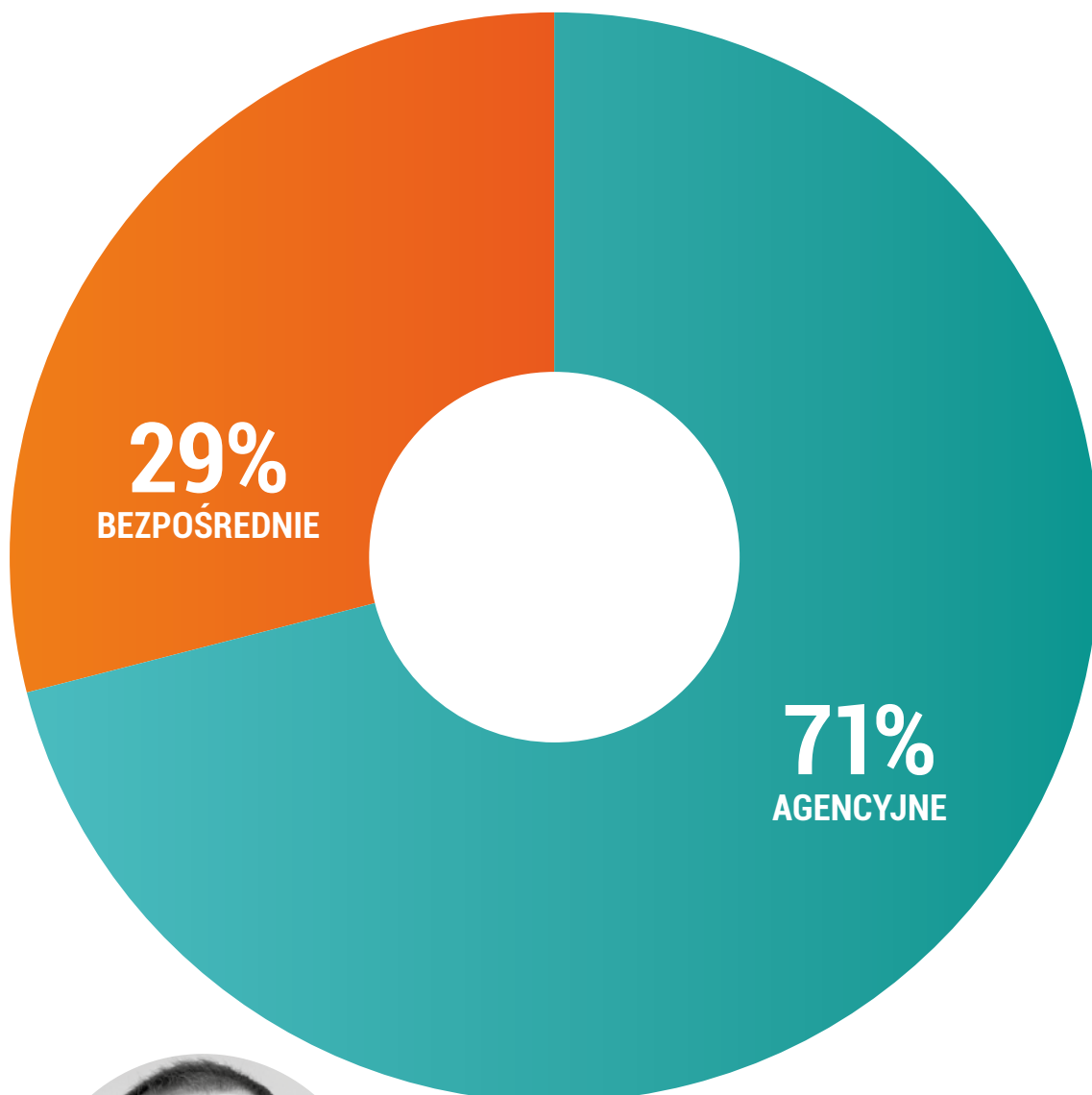


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne na sprzedaż

– oferty nowo wprowadzone na rynek



ALEH TUR
TUR NIERUCHOMOŚCI

Dlaczego pośrednicy mniej chętnie zajmują się najmem? Odpowiedź znajdziemy w cennikach portali ogłoszeniowych. Te już od dawna nie należą do najniższych. O ile sprzedaż nieruchomości generuje najczęściej solidny zastrzyk gotówki dla biura, tak najem przez część z nich realizowany jest niechętnie, bo nakłady pracy jak i kapitału nadal są duże, ale efekt ekonomiczny jest niewielki.

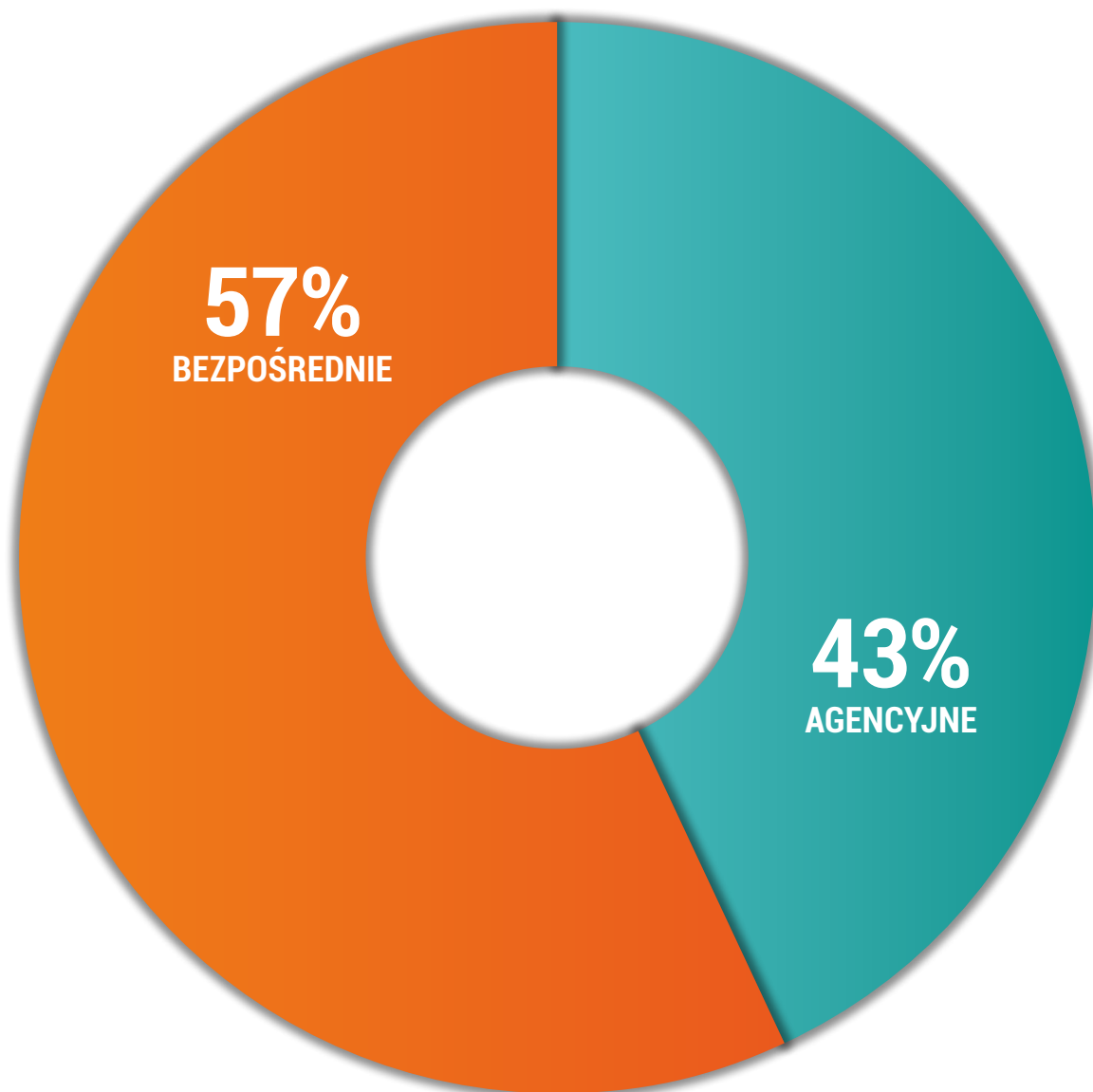
Partnerzy:



UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Domy na wynajem – oferty nowo wprowadzone na rynek



JACEK SZCZECIŃSKI
REAL ESTATE AGENT. MAŁYCHA AGENCY



Dane Adradar z września 2026 r. pokazują, że 64% nowych ofert sprzedaży mieszkań trafia na rynek wyłącznie przez agencje. To mocny sygnał, ale nie dowód, że pośrednik zawsze sprzedaje skuteczniej. Z mojego doświadczenia wynika, że kluczowa jest wycena, strategia dotarcia do kupujących i umiejętność negocjacji. Właściciel może sam opublikować ogłoszenie. Pytanie, czy potrafi równie skutecznie przeprowadzić całą transakcję. Wartość pośrednika mierzy się nie liczbą publikacji, lecz wartością oferty dla klienta.

Partnerzy:

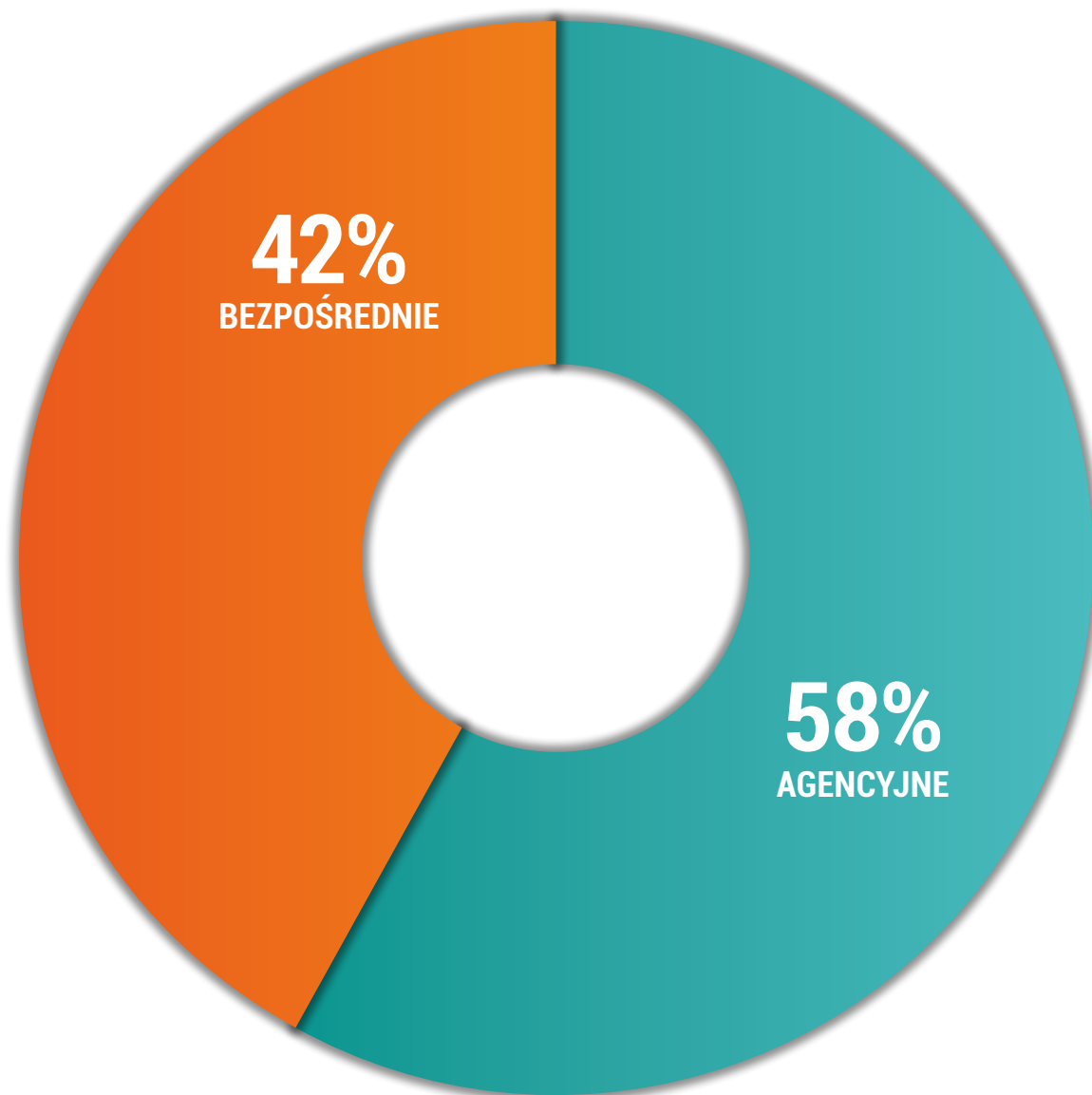


UNIREPO

BAZA OFERT PRYWATNYCH
Z PODGLĄDEM KONKURENTÓW

Nieruchomości komercyjne na wynajem

– oferty nowo wprowadzone na rynek



Po kilku latach systematycznych spadków udział biur nieruchomości w segmencie działek na sprzedaż najwyraźniej znalazł punkt równowagi. Przypomnijmy: w 2021 roku aż 63% nowo oferowanych gruntów trafiało na rynek wyłącznie za pośrednictwem agencji. Dwa lata temu właściciele i pośrednicy podzielili się tym tortem niemal po równo. Obecnie biura odpowiadają za 53% świeżo wprowadzanych działek, co sugeruje, że okres wyraźnego odwrotu od usług pośrednictwa mamy już za sobą.

Ciekawiej robi się jednak, gdy zamiast nowych ofert przeanalizujemy wszystkie działki dostępne na portalach. Tutaj przewaga agencji jest znacznie wyraźniejsza – aż 61% gruntów można znaleźć wyłącznie u pośredników. Skąd ta różnica? Być może właściciele samodzielnie sprzedają swoje działki szybciej, a może po kilku miesiącach bezskutecznych prób tracą cierpliwość i przekazują sprawę profesjonalistom. Niewykluczone, że oba zjawiska występują jednocześnie.

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