



## **Kupujący nie płaci prowizji? Kupujący płaci za wszystko!**

**Ostatnio pojawiło się w mediach wiele entuzjastycznych tekstów na temat inicjatywy jednego z biur nieruchomości reklamującego się hasłem „Kupujący nie płaci prowizji”.**

W tej sprawie należy się potencjalnym klientom rynku nieruchomości pewne wyjaśnienie. Już od lat 90 Polska Federacja Nieruchomości stara się przekonać swoich członków do przyjęcia zasad pracy takich jakie stosowane są na najlepiej rozwiniętych rynkach nieruchomości jak np. w USA i Kanadzie, gdzie wynagrodzenie dla pośrednika pobierane jest zawsze przy sprzedaży nieruchomości od tego klienta – który sprzedaż zgłosił. Trzeba jednak podkreślić, że oferta sprzedaży nieruchomości trafia tam tylko do jednego tylko pośrednika w obrocie nieruchomościami (brokera), co oznacza, że umowy są zawierane w systemie na wyłączność. Żadne biuro nieruchomości nie przyjmie do swojej bazy ofert - nieruchomości, której właściciel już ma podpisaną umowę z innym biurem. To jest zrozumiałe, bo nie wstawiamy przecież towaru np. do kilku sklepów skoro towar jest jeden.

W takiej sytuacji wynagrodzenie na rzecz pośrednika potrąca się z zapłaty kupującego (zazwyczaj na rachunek powierniczy prowadzony przez pośrednika - brokera). A więc pośrednik ma zagwarantowane wynagrodzenie za wykonanie zadania sprzedaży. Wynagrodzenie tkwi w cenie, którą płaci kupujący. Nie oznacza to jednakże, że jest doliczane do ceny nieruchomości. Cena jest bowiem ceną jaką uda się wynegocjować na rynku. Procentowa wysokość wynagrodzenia pośrednika jest ustalana w negocjacjach sprzedającego z pośrednikiem przy jeszcze nieznanym cenie transakcyjnej. Zasada, że wynagrodzenie za doprowadzenie i sfinalizowanie transakcji pobiera się od osoby, która uzyskuje z tej transakcji pieniądze – jest całkiem logiczna i uzasadniona. W sumie – cenę i tak płaci kupujący i nie interesuje go jaka część tej kwoty trafi do brokera.

W Polsce wykształcił się model zgłaszania sprzedaży tej samej nieruchomości kilku biurom jednocześnie i pobierania wynagrodzenia przez pośrednika od obu stron. Ale – uwaga: standardy zawodowe jednoznacznie mówią, że wynagrodzenie można pobrać wyłącznie wtedy gdy jest umowa z klientem. Czy to sprzedającym czy kupującym. Umowa ta powinna określić wymagania klienta, po spełnieniu których zapłaci on pośrednikowi wynagrodzenie. Umowa ta jest także potwierdzeniem odpowiedzialności pośrednika za wykonaną usługę. Oznacza możliwość dochodzenia odszkodowania, jeżeli w wyniku transakcji klient poniósłby szkodę. Oczywiście w umowie musi być wskazany pośrednik w obrocie nieruchomościami czyli osoba z licencją odpowiedzialna za czynności pośrednictwa wynikające z umowy – bo tylko taki pośrednik jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej. Tu warto przypomnieć, że nazwa „Pośrednik w obrocie nieruchomościami” jest tytułem prawnie strzeżonym i używać go mogą jedynie osoby z licencją



PFRN nie godzi się z hasłem reklamowym „kupujący nie płaci prowizji” bo z powyższego opisu sytuacji wynika, że jest to nieprawda. Standardy zawodowe obowiązujące pośredników w obrocie nieruchomościami w art. 25 ujmują te kwestie jednoznacznie: „Pośrednikowi nie wolno oferować usług pośrednictwa poniżej kosztów ich świadczenia lub przedstawiając jako wolne od wynagrodzenia”.

Hasło kupujący nie płaci prowizji jest chwytem reklamowym – ale sprzecznym z zasadami etycznymi obowiązującymi pośredników. Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami uważany za zawód zaufania publicznego ponieważ powierza się mu wrażliwe dane o stanie majątkowym a nawet rodzinnym klienta. W takiej sytuacji posługiwanie się sloganem, zawierającym nieprawdziwą informację – uważamy za niewłaściwe.

### **Czy wolno pobierać wynagrodzenie od obu stron?**

Teoretycznie nie ma zakazu obsługiwanego i sprzedającego i kupującego. Ale to oznacza, że pośrednik chcąc reprezentować obie strony transakcji – musi z dwiema stronami zawierać umowę.

I tu powinien mieć zgodę obu stron, że akceptują sytuację, w której pośrednik jest reprezentantem obu stron transakcji. A na to klient nie musi się godzić, o czym mówi art. 24 standardów zawodowych: „Pośrednik może wykonywać czynności pośrednictwa na rzecz obu stron transakcji pod warunkiem uzyskania ich pisemnej zgody.”

Czy w takim razie jest możliwe, że zgłasza się klient poszukujący nieruchomości i nie chce zawierać umowy z pośrednikiem, posiadającym już umowę ze sprzedającym (a pamiętajmy – że pośrednik może prezentować jedynie te oferty nieruchomości - na które zawarł umowę pośrednictwa ze sprzedającym). Czy pośrednik może odmówić pokazania oferty nieruchomości, gdy kupujący nie chce zawierać umowy o pośrednictwo? Nie może, bo działałby na szkodę klienta sprzedającego. W praktyce więc kupujący nie musi zawierać umowy, ani płacić oddzielnego wynagrodzenia, które przecież tkwi w cenie.

Aby transakcja była bezpieczna nieruchomość musi mieć sprawdzony stan prawny, techniczny, muszą być też informacje o kosztach eksploatacji nieruchomości. Pośrednik w obrocie nieruchomościami posiada kwalifikacje – potwierdzone licencją - niezbędne do przeprowadzenia transakcji i jeżeli do swojej bazy ofert wprowadza nieruchomość to musi ją sprawdzić, opisać, zrobić zdjęcia i szczegółowo ustalić stan prawny i inne. To wymaga wiedzy oraz czasu i zrozumiałe, że pośrednikowi opłaca się te prace wykonać jedynie wtedy gdy ma umowę na wyłączność, czyli zagwarantowane wynagrodzenie, jeżeli dojdzie do transakcji.

Obserwujemy jednak zjawisko, że coraz częściej do pośrednika trafia klient nabywający nieruchomość – z prośbą aby obsłużył transakcję. Sytuacja kupującego jest bowiem trudniejsza, szczególnie gdy brakuje mu wiedzy na temat rynku nieruchomości. Sprzedający po zawarciu transakcji zostaje z



---

**Materiał prasowy**

pieniężmi. Te są policzalne, jednorodne. Nabywca zostaje z nieruchomością o bardzo wielu różnorodnych cechach. Wiele z nich ujawni się dopiero po latach np. ta czy wartość nieruchomości będzie rosła czy spadała, czy lokalizacja okaże się atrakcyjna czy uciążliwa, jakie są koszty utrzymania nieruchomości i ile faktycznie nakładów ona wymaga. Nabywca potrzebuje wielu szczegółowych informacji, potrzebuje też określenia perspektywy dla nabywanej nieruchomości. Potrzeba naprawdę fachowej wiedzy o tym specyficznym rynku, na którym obraca się ogromnym majątkiem – aby doprowadzić do transakcji, która zadowoli klienta. Są też klienci, którzy mają sprecyzowane wymagania i oczekiwania co do poszukiwanych nieruchomości i tylko wykwalifikowany pośrednik z dobrą znajomością rynku i dostępem do baz danych jest w stanie im taką nieruchomość znaleźć oraz bezpiecznie przeprowadzić transakcję. PFRN zaleca korzystanie z usług pośrednika sprzedającym i kupującym jak również zawieranie umów z jednym pośrednikiem (wiele biur nieruchomości pracuje już w takim systemie) i pobieranie wynagrodzenia od jednej strony transakcji czyli sprzedającego – jako standard. Nie wyklucza to zawierania umowy z kupującym na wykonanie również czynności pośrednika dla niego. Nie popieramy natomiast stosowania sloganów reklamowych sugerujących, że usługa jest wykonywana darmo, bo jest to sprzeczne z etyką i standardami zawodowymi.

---

**OLIMPIA BRONOWICKA - Rzecznik prasowy Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości**  
(pośrednik w obrocie nieruchomościami licencja nr 4782)  
**Tel. 509-679-642**

*Polska Federacja Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie [www.pfrn.pl](http://www.pfrn.pl) (PFRN) jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została utworzona w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami. W chwili obecnej PFRN działa na rzecz i w interesie 24 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających ponad 3000 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej (dawna: Konfederacja Pracodawców Polskich).*