



Rynek nieruchomości w ocenie pośredników w obrocie nieruchomościami

Zapytaliśmy pośredników w obrocie nieruchomościami o ocenę minionego roku. Ich opinia jest o tyle istotna, że pracują bezpośrednio przy transakcjach w kontakcie z klientem. Są uczestnikami negocjacji cenowych, mają możliwość widzieć zderzenie popytu z podażą. Ich pesymizm lub optymizm wynika z własnych biznesowych doświadczeń.

78,6 procent pytanym ocenilo rok 2010 jako rok kryzysu. Taka opinia przewaza nawet w grupie tych pośredników, którym udało się przeprowadzić na rynku mieszkań czy gruntów więcej transakcji niż w roku 2009. Jedna trzecia pośredników zawarła bowiem w 2010 roku więcej transakcji na rynku mieszkań niż w roku 2009. Na rynku gruntów większą liczbę transakcji w roku 2010 sygnalizowało 20 proc. pytanym. Na rynku nieruchomości komercyjnych ponad 83,3 proc stwierdziło, że zawarło mniej transakcji niż w poprzednim roku. Przekonanie o kryzysie nie występuje więc razem ze spadkiem liczby transakcji. Ten paradoks oceny wynika z faktu, że pośrednicy sygnalizują wyraźne zmniejszenie swoich wynagrodzeń przy zwiększonym nakładzie pracy.

- *Rok stracony pod względem biznesowym* - mówi o minionym roku pośrednik w obrocie nieruchomościami a zarazem rzeczoznawca majątkowy **Kazimierz Pochaba z agencji Best w Cieszynie** - *wysoko dochodowe w przeszłości biuro, które prowadzę od 14 lat, stało się firmą mało opłacalną. - Gdyby nie to że jestem rzeczoznawcą i mam dodatkowe źródło dochodu musiałbym się poważnie zastanowić czy nie zmienić branży* - podkreśla.

Ten wykwalifikowany specjalista opisuje jeszcze jedno zjawisko: *„Pośrednicy angażują do pracy nie przygotowanych pracowników z zadaniem przyjęcia w tygodniu określonych ilości ofert i sprzedaży w miesiącu określonej ilości nieruchomości. W tej sytuacji osoby te przyjmują nieruchomości po cenach stanowczo zawyżonych tylko po to aby w dalszym ciągu pracować”*.

Patologie rynku dostrzega też pośredniczka w obrocie nieruchomościami **Alicja Dorocińska z Grodziska Mazowieckiego**: *„Niektóre biura zaśmiecają portale internetowe klonami ofert, czasami już nieaktualnych, nie podejrzewając, że umieszczając 4-5 stron takiego samego ogłoszenia zniechęcają klienta poszukującego do odwiedzania tych portali i obejrzenia pozostałych ofert*.



Materiał prasowy – styczeń 2011

*Na pewno byłoby łatwiej wszystkim biurom, gdyby udało się zmienić podejście sprzedających i przejście na umowy na wyłączność – sugeruje **Alicja Dorocińska***

Przypomnijmy, że umowa określana jako umowa na wyłączność to umowa zawarta tylko z jednym biurem nieruchomości. W umowie określa się wtedy wymagania wobec pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz jego wynagrodzenie. Trudno jest określić wymagania gdy zleca się sprzedaż nieruchomości wielu biurom nieruchomości a tylko jedno może otrzymać pieniądze za doprowadzenie transakcji. W takiej sytuacji biura nie inwestują w kosztowną promocję ofert a jak podkreśla Dorocińska: „Ze względu na dużą liczbę ofert sprzedaży duży wysiłek musimy włożyć w reklamę.”

Na co był popyt ?

Zdaniem 83,3 proc. pośredników dominowało zainteresowanie mieszkaniami o powierzchni od 30 do 50 mkw. Z ankiety wynika spadek zainteresowania lokalami o powierzchni do 30 mkw. i powyżej 50 mkw. Spadek zainteresowania wyraźnie koreluje z tendencją zniżkową cen – ale w grupie lokali powyżej 50 mkw. Ceny najmniejszych lokali trzymają się dość stabilnie, i tylko niespełna 5 proc. zauważyło tendencje w tym segmencie rynku tendencję do wzrostu cen. Niemal trzy czwarte pytanym pośredników wskazuje, że ceny lokali powyżej 50 mkw. spadały.

Jeżeli chodzi o zainteresowanie domami i działkami budowlanymi to zdecydowanie ponad 90 proc. pośredników stwierdziło, że jeżeli już szukano domów to wyłącznie małych do 150 mkw., jeżeli poszukiwane były działki budowlane – to te do 1000 mkw. – ewentualnie popyt przesunął się na działki siedliskowe czyli gospodarstw rolnych. Największymi przeszkodami zdaniem ponad 70 proc. pośredników – były zbyt wysokie ceny a w konsekwencji też odmowy kredytowania przez banki.

Zapytaliśmy również pośredników w obrocie nieruchomościami o tendencje cenowe w roku 2010 w różnych grupach nieruchomości.

Aż 42 proc. pośredników wskazało stabilność cen mieszkań małych do 30 mkw., 38 proc. pośredników zauważyło tendencje do obniżki cen w najbardziej pożądanej grupie lokali 30 do 50 mkw., a prawie trzy czwarte pytanym wskazało tendencje do obniżek cen w grupie mieszkań o powierzchni większej niż 50 mkw.; 60 proc. pośredników zauważało też malejące ceny działek budowlanych i siedliskowych. Ponad 52 proc. wskazało też na zniżkową tendencję cen najmu.

Ceny ciągle zbyt wysokie

*Istniała duża trudność w przekonaniu sprzedających, że ceny znacznie spadły w porównaniu z wcześniejszym okresem wielkiego ich wzrostu i należy je znacznie obniżyć by zwrócić uwagę kupujących - zauważa **Jadwiga Kaczmarek z Agencji Certus w Kołobrzegu.***



Zdaniem wielu pośredników sprzedający ciągle wierzą w powrót hossy:

*Jedną z przyczyn utrzymywania się cen nieruchomości na dość wysokim poziomie, często przekraczającym możliwości finansowe potencjalnych kupujących, były – prezentowane w mediach – wypowiedzi wielu analityków i tzw. znawców rynku nieruchomości, zapowiadające rychły wzrost cen nieruchomości (w 2010 r.) na poziomie nawet do 10 proc. – uważa pośredniczka w obrocie nieruchomościami **Grażyna Czaplicka z Olsztyna** i dodaje, że: „Prognozy nie sprawdziły się, ale zostały pozytywnie przyjęte przez oferujących nieruchomości do sprzedaży, stąd brak chęci korekty cen”.*

Zdaniem blisko 74 proc. pośredników banki zaostrzyły kryteria przyznawania kredytów a na zbyt wysokie ceny nakładają się odmowy kredytowania z banków.

Nie wszyscy jednak patrzą na kryzysową sytuację pesymistycznie. Niektórzy – jak pośrednik w obrocie nieruchomościami **Łukasz Gilis z Milanówka** – dostrzegają pozytywne strony „trudnego rynku”: *Trudności na rynku nieruchomości spowodowały, że klienci zaczęli doceniać swojego pośrednika - sprzedający i kupujący więcej nas „słuchają”, bo bez specjalisty bardzo trudno jest sprzedać nieruchomość za dobrą, rynkową cenę.*

Optymistycznie patrzy też na rynek **Danuta Hanuszewska z Agencji Forum w Gdyni**: *W ostatnich tygodniach można zaobserwować, że rynek wtórny obrotu nieruchomościami wychodzi z zapaści. Wzrasta ilość klientów poszukujących nieruchomości. Co najważniejsze można zaobserwować wzrost aktywności banków w udzielaniu kredytu.*

Pracujcie wszyscy – pieniądze otrzyma jeden

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami sygnalizują też obniżenie prestiżu zawodu: *„Nowe zasady przyznawania licencji zawodowych nie wpłynęły dobrze na wizerunek zawodu pośrednika ponieważ ilość nie idzie w parze z jakością. Biura zaczęły konkurować ze sobą obniżając wynagrodzenia na co zarówno sprzedający jak i kupujący reagują w ten sposób, że spodziewają się najwyższej jakości usług za przysłowiową złotówkę.”* - twierdzi pośredniczka w obrocie nieruchomościami **Katarzyna Jaroszewska z Kędzierzyna-Koźla**.

Marian Łukuć z Bydgoszczy sugeruje, że *„brak konsolidacji pośredników powoduje drastyczne obniżanie poziomu wynagrodzenia, a co za tym idzie - jakości obsługi”*

Pośredniczka w obrocie nieruchomościami **Henryka Wilczyńska** twierdzi, że elementem stabilizującym ceny w 2010 roku był „Program Rodzina na swoim”. Elementem ożywiającym rynek



Materiał prasowy – styczeń 2011

wtórną była natomiast zapowiedź ograniczenia RnS do rynku pierwotnego, które Henryka Wilczyńska recenzuje następująco: *Znana jest już w Polsce sytuacja, gdy rząd by zaspokoić potrzeby deweloperów i ich malejące zyski, wprowadza tego typu ograniczenia.*

Henryka Wilczyńska zwraca też uwagę na następujący paradoks: *Pomimo malejących wynagrodzeń od początku roku utrzymywała się tendencja wzrostowa cen mieszkań i tłumaczy to występującym w Polsce niedoborem tego dobra.*

Anna Irczyk z centrum Delta w Gdańsku zauważyła kryzys nie tylko na rynku mieszkaniowym „*Wyraźnie zmalał popyt na rynku nieruchomości – sygnalizuje - komercyjnych. poszukiwano małych powierzchni biurowych i magazynowych, z wyraźnym zwróceniem uwagi na koszty eksploatacyjne (szczególnie dot. ogrzewania, ochrony) i niski czynsz najmu*”.

Reasumując – obraz rynku opisywany przez pośredników w obrocie nieruchomościami nie jest optymistyczny. Widzą oni ciągle zbyt wysokie ceny – bo popyt zgłaszają grupy o relatywnie niższych dochodach. Stąd pozorna obfitość ofert – i zastój w transakcjach.

Na tę sytuację nakłada się uzasadniona frustracja licznej grupy pośredników w obrocie nieruchomościami, szczególnie tych z wysokimi kwalifikacjami. Na ich nastrój niewątpliwie wpłynęła całoroczna wojna o licencje, brak zrozumienia ze strony rządu, że rynek ten powinien być przejrzysty a pracującym na nim specjalistom należy stawiać wysokie wymagania co do kwalifikacji i przestrzegania standardów etycznych. Tymczasem tych – którzy domagali się wiedzy i standardów etycznych, sprawdzonych metod pracy spotyka lekceważenie ze strony rządowej zamiast wsparcia. Ciągłe też stronę rządową i potencjalnych klientów trudno przekonać do zawierania umów o pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości z jednym biurem pośrednictwa (tzw. umowa na wyłączność), a nie kilkoma. Polska jest takim dziwnym krajem, gdzie uważa się, że pośrednicy w obrocie nieruchomościami powinni w grupie co najmniej kilku starać się sprzedać tę samą nieruchomość, nawet ponosząc nakłady na promocję i reklamę zaś tylko jeden otrzymywałby za to wynagrodzenie.

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 (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).