

## **Umowy na wyłączność ze sprzedającym - tak, ale umowy z kupującym również**

**Pośrednikom w obrocie nieruchomościami – a więc tym z zawodową licencją – zadaliśmy pytania dotyczące umów na wyłączność – czyli umów na sprzedaż nieruchomości zawieranych tylko z jednym pośrednikiem: czy proponują je klientom, czy klienci chętnie je zawierają, czy wymagają aby drugą stroną transakcji obsługiwał inny pośrednik, dlaczego umowy z jednym pośrednikiem z trudem przebijają się na rynku. Wyniki są zaskakujące – bo okazuje się, że wyraźnie rośnie popularność tego rodzaju umów – a co ciekawsze – przybywa biur nieruchomości, które zawierają wyłącznie takie umowy.**

Umowy na wyłączność na ogół proponują klientom wszyscy Pośrednicy w obrocie nieruchomościami. Ale akceptuje je średnio 66 proc. ich klientów. Około 17 proc. pośredników stwierdziło, że klienci generalnie odmawiają podpisywania umów na wyłączność, co wcale nie znaczy – że po rozmowie z pośrednikiem ich nie podpiszą. Ponad jedna trzecia pośredników powiedziała nam, że niemal wszyscy ich klienci (90 do 100 proc.) godzą się na umowy na wyłączność. Wydaje się, że w takich przypadkach często do podpisania umowy na wyłączność skłania marka biura i jego dobre rekomendacje byłych klientów. Ponad połowa pośredników wskazała też, że powyżej 80 proc. ich klientów wie co oznacza umowa na wyłączność. Ponad połowa pośredników stwierdziła też, że wszyscy ich klienci godzą się na obsługę obu stron transakcji przez tego samego pośrednika. Pośrednicy pytani o odmowy - odpowiadali, że średnio 10 proc. klientów nie wyraża zgody, aby transakcje obsługiwał ten sam pośrednik.

Co wynika z naszej sondy? To, że umowy na wyłączność – a więc zlecenie sprzedaży tylko jednemu pośrednikowi coraz bardziej się upowszechnia. Zazwyczaj bowiem dzieje się na obecnym bardzo trudnym rynku tak, że najpierw klient próbuje sprzedać nieruchomość sam, zamieszczając oferty w internecie i oczekując relatywnie wysokiej ceny. Gdy się nie uda sprzedać – zgłasza nieruchomość do kilku biur nieruchomości. Gdy i tu brakuje sukcesu – decyduje się na jedno biuro nieruchomości i podpisuje umowę z klauzulą wyłączności. Coraz więcej biur zwłaszcza tych z ugruntowaną na rynku marką – nie godzi się na tzw. umowy otwarte, **Szymon Sędek z Kancelarii A.S. Sędek z Gdyni** oznajmia wprost: „*klientami są tylko Ci, którzy akceptują umowy na wyłączność*”.

*Aby wyeksponować ofertę należy zainwestować znaczne pieniądze w reklamę, a nie jest to możliwe bez gwarancji wynagrodzenia na odpowiednich zasadach co stanowi umowa na wyłączność* – mówi pośrednik w obrocie nieruchomościami **Jacek Sojecki z Nieruchomości Sojeczcy z Gdyni**. I podkreśla, że jego biuro pracuje tylko na umowach na wyłączność i dla strony sprzedającej bo „*można służyć tylko jednemu Bogowi*”, w przypadku pracy dla dwóch stron ewidentnie ma miejsce konflikt interesów. Agencja Sojeczcy nie jest wyjątkiem w północnej Polsce. „*Na naszym terenie tylko takie umowy podpisujemy i są one bardzo*

popularne. Unikamy podpisywania umów otwartych” - mówi **Lilla Budynek z biura Budynek s.c.** działająca na terenie Darłowa i Sławna.

„Umowy powinny być zawierane zdecydowanie z jednym pośrednikiem - twierdzi **Beata Kaczyńska ze Słupska** – wtedy ma on gwarancje wynagrodzenia – więc inwestuje w ofertę – zadowolony jest kupujący, bo nie zapłacił prowizji, sprzedający – bo szybko sprzeda a pośrednik - bo zarobi”.

„Dbam o pieniądze klienta” – podkreśla **Joanna Maskulanis z biura nieruchomości z Wrocławia** – „przecież teraz, jeśli składa on zlecenie u kilku pośredników to w myśl biznesu – zatrudnia w jednej sprawie kilka osób (firm). W efekcie za pracę tych wszystkich osób powinien zapłacić, z czego klient w praktyce nie zdaje sobie sprawy i nie wywiązuje się z zawartych umów, bo do tego przyzwyczał go rynek. U mnie klient ma na wstępie wyjaśniony powyższy system i to pozwala mi na pozyskiwanie umów na wyłączność”.

### **Dlaczego nie ma więc tylko umów na wyłączność?**

Dlaczego więc umowy z jednym pośrednikiem – choć satysfakcjonują wszystkich uczestników transakcji – nie wyeliminowały tzw. umów otwartych?

„Wśród właścicieli pokutuje przeświadczenie że jak moją nieruchomością zajmie się 5-10, a może 20 biur to super, a jak jedno biuro to mnie to ogranicza – tak przedstawia sposób myślenia wielu klientów **Paweł Sobieraj z biura PTS z Ożarowa** i dodaje iż „wielu „agentów” wręcz do tego przekonuje właścicieli, a są oni z tych firm, których celem jest jedynie podpisanie umowy – im więcej tym lepiej.”

„Na dziś mamy totalny bałagan z ofertami otwartymi, które wielokrotnie powtarzają się w prasie, na portalach i sprzedaż takiej oferty nie zależy od wkładu pracy nad nią a jest kwestią przypadku – charakteryzuje sytuację na rynku **Tadeusz Maskulanis z Agencji Dom z Wrocławia** - po sprzedaży takiej oferty figuruje ona jeszcze miesiącami na portalach i zaśmieca rynek. Dodatkowo wielokrotna obsługa tego samego klienta rodzi często konflikty pomiędzy pośrednikami i klientem ze względu na trudność ustalenia kto komu i kiedy zaprezentował nieruchomość i komu należy się wynagrodzenie – zwraca uwagę Maskulanis i dodaje: Sami jesteśmy winni temu, że umowy na wyłączność są mało popularne dlatego, że nie mówimy jednym głosem na rynku nieruchomości. Oficjalnie chcielibyśmy mieć tylko umowy na wyłączność ale gdy spotkamy w swojej pracy klienta z podpisaną umową na wyłączność to mówimy mu, że podpisał najgorszą umowę jaką mógł i żeby ją rozwiązał i u nas podpisał inną bo mamy już dla niego pewnego kupca jego nieruchomości.”

„Co przeszkadza we wprowadzeniu umów tylko z jednym pośrednikiem? Tylko bariera psychiczna samych pośredników. Boją się, że będą mieli za mało ofert. Głównym powodem chwały jest posiadanie tysiąca lub kilku tysięcy ofert. Jak kilka osób może porządnie zająć się taką liczbą ofert?”- pyta **Barbara Urbanowicz z Centrum Nieruchomości z Koszalina**.

*„Przeszkadza totalny brak świadomości klientów ale głównie osoby zawierające umowy (a w większości przypadków to agenci a nie pośrednicy) nie umieją klientom wyjaśnić różnic i korzyści”* - twierdzi **Leszek Hardek z biura Intercentrum z Torunia.**

Wielu pośredników zwraca uwagę na zjawisko „wyścigu szczurów” jakie ma miejsce w biurach zatrudniających agentów bez uprawnień zawodowych a więc pracujących pod nadzorem pośredników z licencją. Otóż ci agenci są często rozliczani z liczby podpisanych umów, chwytają się więc niewybrednych sposobów „podkradania” umów z internetu i nagabywania klientów, aby z nimi podpisali umowę.

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami wolą umowy na wyłączność. Ale – akceptują i otwarte. Jedni z konieczności, inni z przekonania. *„Moim zdaniem powinna być możliwość wyboru. Jeżeli chce zgłosić do 10 biur - jego wybór (i pośrednika, który przyjmuje ofertę)”* - uważa **Łukasz Gilis z biura nieruchomości z Milanówka.**

Ale są i poglądy takie: *„Umowy tzw. otwarte ustawowo powinny być zakazane”* - twierdzi **Waldemar Dudek z Biura Posesja z Chrzanowa.**

Pośrednicy podkreślają, że zawieranie umów z wieloma biurami na tę samą ofertę – doprowadza do sporów – komu należy się wynagrodzenie w razie sprzedaży, obniża jakość usług (bo po co inwestować w promocje oferty bez gwarancji wynagrodzenia), a tym samym – deprecjonuje to zawód pośrednika. O ile zdecydowanie pośrednicy popierają umowy na wyłączność sprzedaży – o tyle nie są przekonani o tym, aby umowy były zawierane wyłącznie ze sprzedającymi.

**Mariola Doduś z biura "A do Z" Immobilien - dzieli się swoim doświadczeniem z rynku niemieckiego** *„W mojej sytuacji w strefie, w której działam wynagrodzenie płacą kupujący bo popyt jest większy od podaży”* – podkreśla – *„pośrednik pracuje dla obydwu stron transakcji i chociaż od jednej ze stron nie konieczne pobiera wynagrodzenie to jednak ponosi odpowiedzialność za bezpiecznie przeprowadzoną transakcję dla każdej ze stron.”*

*„Moje biuro pracuje tylko w formie umów na wyłączność”* – twierdzi **Krzysztof Szewczyk z Biura Nieruchomości z Lublina** - i podsumowuje - *„tak” dla umów z jednym pośrednikiem, ale „nie” dla umów tylko ze stroną sprzedającą.*

### **Kupujący też ma prawo do umowy i ochrony interesów**

*„A dlaczego nie zawrzeć umowy tylko z kupującym i pracować wyłącznie w jego interesie? Kto płaci, ten może więcej wymagać”* - uważa **Karol Kapica z Kapica Nieruchomości z Warszawy.**

*„Są klienci którzy potrzebują pomocy i w naturalny sposób chcą za nią zapłacić. Jeśli nie my będziemy im pomagać, wyręczą nas inni np. prawnicy. Niestety mam coraz więcej informacji o klientach, którzy oczekują*



PFRN, Materiał prasowy, 16 luty 2011 roku

wykonywania dla nich prezentacji ofert bez podpisywania umowy! W przypadku odmowy, dziękują i rozłączają się"- twierdzi **Grzegorz Szawłowski z biura BHN-CHATA z Wrocławia.**

**Beata Kaczyńska z biura Nieruchomości Kaczyńska ze Słupska** uważa, że pobieranie prowizji tylko z wpływu ze sprzedaży przy umowie ze sprzedającym to bardzo dobra forma, bo „klient kupujący nie płaci wynagrodzenia, ma obsługę gratis, ma sprawdzony przez pośrednika towar czuje się bezpiecznie, pośrednik jawnie bez ukrywania adresu, szczegółowo prezentuje całą nieruchomość”.

Takiemu pogładowi przeciwstawia się **Anna Irczyc biura Centrum Delta z Gdańska**, która jest za umową na wyłączność ale uważa, że „równolegle musi funkcjonować umowa pośrednictwa na poszukiwanie bo umowa tylko na sprzedaż zachęca klienta do poszukiwania na własną rękę”. Twierdzi też, że umowa tylko na sprzedaż oznacza, że nie ma sensu tworzenia wspólnych baz danych biur pośrednictwa.

**Sebastian Karwowski z biura Indeks we Wrocławiu** uważa, że praktyka podpisywania umów z założeniem pobierania prowizji tylko od strony sprzedającej, psuje dotychczas wypracowany model obsługi klienta, niszczy współpracę pomiędzy biurami nieruchomości. „Nie zawsze metody sprawdzone np. w USA przystają idealnie do naszych warunków. Tworząc kalkę obcych standardów stajemy się mało wiarygodni w oczach klientów.”

**Jolanta Giers z agencji Emmerson w Warszawie** uważa, że umowa tylko ze sprzedającym nie wystarczy. „Z kupującym też powinna być – najlepiej z klauzulą, że jeśli pośrednik kupującego otrzyma jakieś wynagrodzenie od strony sprzedającej, to o tyle pomniejszona będzie zapłata dla biura od kupującego. Opowiada się za umowami na wyłączność – ale tylko ze sprzedającym. Kupujący powinien mieć prawo szukać mieszkania w wielu biurach .”

„Można przypuszczać, że zawieranie umów i pobieranie wynagrodzenia od obu stron transakcji bierze się i stąd, że wynagrodzenie tylko od jednej strony – musiałyby być wyższe (w USA i Kanadzie to 6 do 7 proc. wartości transakcji), a powszechnie przy obecnych wyśrubowanych cenach na rynku nieruchomości blisko 3-procentowe prowizje uważane są i tak za wysokie” – twierdzi **Wojciech Kuc, Prezydent Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.**

---

**OLIMPIA BRONOWICKA - Rzecznik prasowy Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości**

pośrednik w obrocie nieruchomościami licencja nr 4782

Tel. 509-679-642; email: [obronowicka@pfrn.pl](mailto:obronowicka@pfrn.pl)

Polska Federacja Rynku Nieruchomości (PFRN) z siedzibą w Warszawie [www.pfrn.pl](http://www.pfrn.pl) 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).