



Pośrednicy chcą rachunku powierniczego

O rachunku powierniczym mówi się przede wszystkim w kontekście umów z deweloperami na budowę i sprzedaż mieszkania. Takie rachunki przy zakupie nowych lokali są w wielu krajach o rozwiniętych rynkach nieruchomości obowiązkowe i mają gwarantować przede wszystkim bezpieczeństwo finansowe nabywcom nieruchomości.

Niewiele osób kojarzy fakt, że rachunki powiernicze w wielu krajach o rozwiniętych rynkach nieruchomości są absolutnie obowiązkowe przy przeprowadzaniu transakcji również na rynku wtórnym. Przypomnijmy jak zamyka się transakcje w USA – co przedstawił nam broker **Henry Sakowski**: *„Zamknięcie transakcji następuje w tzw. Title Company, która ubezpiecza tytuł własności. Wszystkie środki finansowe (gotówka kupującego, kredyt bankowy) przeznaczone na zakup nieruchomości, spływają na rachunek powierniczy prowadzony (dla danej transakcji) do Title Company. Zadek pozostaje na rachunku powierniczym do czasu podpisania końcowej umowy sprzedaży. Ze środków zgromadzonych na rachunku powierniczym pokrywane są wszelkie opłaty towarzyszące transakcji tj.: podatki, opłaty sądowe, wynagrodzenie prawników, wynagrodzenie inspektorów budowlanych, wynagrodzenie Title Company, wynagrodzenie pośrednika, spłacane są zobowiązania kredytowe właściciela. Po uregulowaniu wszelkich należności i zobowiązań reszta ceny trafia do sprzedającego.”*

W Polsce takie rachunki w ogóle nie są popularne, a wiele transakcji przeprowadza się tak, że najczęściej zaliczkę na poczet ceny - kupujący wręcza w formie gotówki sprzedającemu przy podpisaniu umowy przedwstępnej. Ale ponad połowa transakcji przebiega bez udziału pośredników w obrocie nieruchomościami i nawet nie ma komu zadbać o prawidłowość przepisów umowy przedwstępnej, żeby była ona podstawą do skutecznego dochodzenia roszczeń stron – o ile nie dojdzie do transakcji. Toteż co jakiś czas bulwersują czytelników prasowe informacje o oszustach, którzy pobrali zaliczki na sprzedaż mieszkania i ...zniknęli.

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami znają łatwowierność klientów - uczestników obrotu i dlatego aż 75 proc. z nich uważa, że transakcje powinny przebiegać z udziałem obowiązkowego rachunku powierniczego, natomiast pozostali bynajmniej nie negują konieczności wprowadzenia takiego rachunku ale – nie obowiązkowo. Dlaczego tak wielu pośredników uważa a nawet dobitnie akcentuje, że rachunek powierniczy powinien być obowiązkowy? Przede wszystkim podkreślają oni bezpieczeństwo finansowe transakcji. *„Nadałoby to bezpieczny charakter transakcji, podniosłoby rangę społecznego zaufania do zawodu Pośrednika w Obrocie Nieruchomościami oraz ograniczyło szarą strefę”* – twierdzi **Pośrednik Krzysztof Szewczyk z Lublina**.

Przypomnijmy, że w razie gdy do transakcji nie dojdzie z winy kupującego – jego zadek przepada, jeżeli zaś jest to wina sprzedającego – musi zadek zwrócić w podwójnej wysokości – ale wyegzekwowanie tych roszczeń często wiąże się z długą i żmudną drogą sądową. **Henryka Wilczyńska – Pośrednik z**

**Materiał prasowy PFRN – 5 kwietnia 2011 roku**

Człuchowa podkreśla, że tego typu rachunek stanowiłby klarowny obraz każdej transakcji na rynku nieruchomości. **Agnieszka Isterewicz – Wąsowicz – Pośrednik z Warszawy** twierdzi, że „przy rachunku powierniczym nie będzie stresu związanego z tym, czy klient ureguluje wszystkie należności”. Jej zdaniem dodatkowo bardzo ważniejsze jest rozpropagowanie umów na wyłączność (tu trzeba przypomnieć, że przy umowach na wyłączność w USA czy Kanadzie współpraca polega na dzieleniu się wynagrodzeniem od sprzedającego z pośrednikiem, który przyprowadził klienta nabywcę). Zdaniem **Pośrednika Marka Zawadzkiego** „taki sposób przeprowadzania transakcji ma swoje uzasadnienie przy nieruchomościach o bardzo wysokiej cenie (kilka milionów złotych), skomplikowanej procedurze prawnej, długim czasie realizacji transakcji - co dotyczy przede wszystkim nieruchomości komercyjnych.”

Zdecydowanym zwolennikiem wprowadzenia obowiązkowego rachunku powierniczego jest **Wojciech Kuc – obecny Prezydent Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości**, który widzi jako uzasadnienie dwie kwestie: bezpieczeństwo transakcji i eliminowanie szarej strefy. Co więcej – uważa, że w tej kwestii Polska Federacja Rynku Nieruchomości powinna wystąpić z inicjatywą legislacyjną. Przypomnijmy na koniec co gwarantuje rachunek powierniczy. Składane tam pieniądze – najpierw zadatek, a potem kwota główna nie tylko są przeznaczone na zapłatę sprzedającemu – ale z nich również pokrywa się koszty transakcji, wynagrodzenie notariusza, pośrednika, innych specjalistów. W naszych warunkach taki system miałby jeszcze jedną zaletę. Otóż wszelkie te koszty pomniejszałyby w sposób udokumentowany – przychód sprzedającego – który przecież jest co do zasady opodatkowany. W przypadku zaś kupującego byłyby to udokumentowane koszty nabycia – a więc podstawa do ustalania kredytu, zaś w przyszłości gdy nieruchomość byłaby zbywana – jako koszt nabycia. Taki system działa na wykształconych rynkach nieruchomości i większość polskich pośredników – którzy mają częste kontakty ze swoimi kolegami z innych krajów chce przejąć sprawdzone wzorce – czytelne również dla zagranicznych klientów niż wymyślać nowe rozwiązania.

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.