



Pośrednik musi wiedzieć więcej

Tym razem zapytaliśmy pośredników w obrocie nieruchomościami o ich ocenę relacji klientami, którzy zgłaszają nieruchomość do sprzedaży. Okazało się, że jedynie 16 proc. pośredników twierdzi, że klienci z nieruchomościami do sprzedania od razu zgłaszają się do biura nieruchomości, aż – 84 proc. twierdzi, że klienci przychodzą do nich po próbach samodzielnej sprzedaży trwających przynajmniej trzy miesiące do pół roku. W ogólnie panującej opinii – pośrednik w obrocie nieruchomościami to osoba, która jedynie wskazuje adres nieruchomości, a wynagrodzenie pośrednika to „pieniądze za nic”. Jak wynika z przeprowadzonej ankiety jest to bardzo mylna opinia, gdyż klienci trafiający do biur nieruchomości wiedzą czego oczekiwać od pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Płace i wymagania

Czego klient wymaga od pośrednika: 74 proc. pośredników stwierdza, że klienci oczekują od nich zagwarantowania bezpiecznej zapłaty, 90 proc. - że klient oczekuje przygotowania akcji ogłoszeniowej i marketingowych, 52 proc. pośredników uważa, że klient chce aby przygotować mu okazanie nieruchomości, 57 proc. ma pomóc w przygotowaniu umowy przedwstępnej, zaś 36 proc. pośredników spotkało się z oczekiwaniem pomocy w uzyskaniu kredytu. Pośrednicy w obrocie nieruchomościami podkreślają, że klienci dodatkowo oczekują pomocy w gromadzeniu wszelkich dokumentów niezbędnych do zawarcia transakcji u notariusza (na ogół pośrednik im tam towarzyszy i to on uważnie wysłuchuje aktu notarialnego).

Henryka Wilczyńska, pośredniczka z Człuchowa taki zakres pomocy uważa za oczywisty: „Klienci są często zagubieni w przygotowaniu dokumentacji tak do notariusza jak i do banku” - mówi.

Dorota Przybylska pośredniczka z Poznania wlicza konkretnie jakie czynności przy transakcjach wykonuje dla swoich klientów: „załatwianie wszystkich spraw np. podatkowych, dochodowych i innych, jeżeli takowe są, a są darowizny, spadki, meldunki, różne postanowienia sądowe, nakazy komornicze i trzeba przez te wszystkie sprawy przejść aby przygotować nieruchomość do sprzedaży.”

Bożena Jaszczyńska z agencji Pionier w Szczecinie uzupełnia tę listę o kolejne zadania wyznaczane przez klienta: „regulowanie błędów w księdze wieczystej, ujawniania tam budynków łącznie z ujawnieniem we wpisie do ewidencji, zorganizowanie prac geodezyjnych w przypadku podziału nieruchomości czy wydzielenia z niej części, naprawiania różnych zagmatwanych sytuacji prawnych nieruchomości, ustalania sposobu użytkowania przy współwłasności, określenie przebiegu przyszłych arterii szybkiego ruchu w stosunku do nabywanej nieruchomości itp. **Joanna Kucińska ze Szczytna** dodaje: „pozyskania warunków zabudowy, pomoc w przeprowadzeniu postępowania



Materiał prasowy PFRN – 11 kwietnia 2011 roku

spadkowego, postępowaniu związanym z ustanowieniem drogi koniecznej, w zniesieniu współwłasności, wszystkich działań związanych z wyjaśnieniem stanu prawnego nieruchomości”.

Niekiedy pośrednik pomaga też zorganizować i przeprowadzkę. **Żaneta Schulz, pośredniczka ze Szczecin** zwraca uwagę, że klienci domagają się też „*informacji dotyczących skutków prawnych i podatkowych zbycia/wynajęcia nieruchomości.*”

Leszek Hardek z Torunia mówi wprost: „*98 proc. klientów uważa, że wszystkie powyższe informacje i wyjaśnienia to bezpłatna informacja udzielona przez pośrednika i absolutnie nie zdaje sobie sprawy z tego co pośrednik powinien zrobić i ile czasu to zabiera (co wiąże się z konkretnymi kosztami a tak naprawdę jest główną częścią świadczonej usługi) a wynagrodzenie kojarzą jedynie ze wskazaniem kontrahenta!*”

Coraz większe zaufanie przy negocjacjach i okazaniu nieruchomości

Czy sprzedający nieruchomość godzą się na prezentacje nieruchomości bez swojej obecności, jak to praktykuje się w krajach zachodnich? Tak – twierdzi 62 proc. - pośredników. Pośrednicy z krajów wysoko rozwiniętych co do zasady nie okazują nieruchomości w towarzystwie właścicieli chodzi bowiem o to by nie krępować potencjalnych klientów w wyrażaniu swoich opinii. Właściciel nie widzi konieczności swojej obecności przy okazywaniu nieruchomości gruntowej. Aż 82 proc. pośredników informuje, że klienci powierzają im negocjacje cenowe, jedynie 26 proc. pośredników spotkało się z żądaniem uczestnictwa ich klientów we wszystkich rozmowach prowadzonych z potencjalnymi nabywcami.

Co wynika z tego wizerunku relacji klient sprzedający i pośrednik? Przede wszystkim to, że większość klientów próbuje najpierw samemu sprzedać nieruchomość. Gdy to się nie udaje szuka pomocy pośrednika – ale też i obdarza go coraz większym zaufaniem.

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).