

Z pośrednikiem, ale bez prowizji

USŁUGI | Niektórzy agenci nieruchomości, aby przyciągnąć klientów, rezygnują z pobierania wynagrodzenia od osób kupujących mieszkania. Zdaniem ich konkurencji łamią prawo. Czy rzeczywiście?

MICHAŁ PROSZOWSKI

Zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami pośrednik za swoje usługi powinien pobierać wynagrodzenie. Na ogół wynosi ono około 2 - 3 proc. od wartości nieruchomości (plus 22 proc. VAT) i teoretycznie podlega negocjacji. Zazwyczaj prowizję pośrednicy pobierają od obu stron transakcji. Ostatnio jednak coraz częściej odchodzą od tej reguły.

- Nie pobieramy prowizji od kupujących w przypadku lokali z rynku pierwotnego. Staramy się, aby prowizja była opłacana przez dewelopera. Nie chcemy, by ceny proponowanych nieruchomości były wyższe niż te w biurze sprzedaży inwestora - podkreśla Piotr Chamera z krakowskiego biura Immoservis. - Natomiast na rynku wtórnym prowizja pobierana jest od kupującego i sprzedającego. Czasami możemy się jednak umówić ze sprzedającym, że od kupującego prowizji nie pobierzemy, żeby sprzedaż szybciej się odbyła. Wszystko zależy od indywidualnych negocjacji.

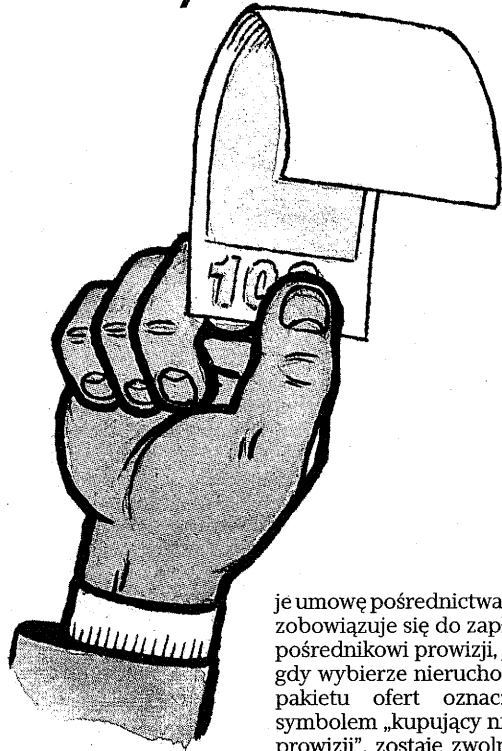
Sytuacja podobnie wygląda w katowickim biurze Alians Bis. Kupujący nie płacą wynagrodzenia w przypadku kupna nowych mieszkań. Natomiast na rynku wtórnym prowizja nie jest pobierana (lub zostaje obniżona) w przypadku lokali, co do których właściciele podpisali z pośrednikiem umowę na wyłączność.

- Umowy na wyłączność nie zdarzają się jednak często. Klientom się wydaje, że jeżeli w transakcję zaangażuje się na przykład 15 biur, to sprzedadzą lokal szybciej, a to mylnie przekonanie - twierdzi Inka Dźwierzynska, właścicielka krakowskiego biura Estate Nieruchomości.

Na rynku są również agencje, które nie zamierzają rezygnować ze swoich dochodów.

- Nie zdarza się, żeby klient kupujący lokal nie płacił u nas prowizji. Dajemy upusty, ale zawsze jedna i druga strona transakcji płaci prowizję - podkreśla Jarosław Skoczeń z biura Emmerston. - Odpowiadamy za transakcję prawnie, finansowo i przygotowujemy wszystkie do-

JANUARY N. MESSIAK



kumenty. Pośrednik żyje z prowizji. W jednym miesiącu może sprzedać dwie nieruchomości, ale potem przez pół roku może nie doprowadzić do żadnej transakcji.

Od grudnia z pobierania prowizji postanowiła zrezygnować firma Metrohouse, ale nie do końca. Jak to wygląda w praktyce?

- Każdy klient rozpoczynający z nami współpracę podpisu-

je umowę pośrednictwa. W niej zobowiązuje się do zapłacenia pośrednikowi prowizji, jednak gdy wybierze nieruchomość z pakietu ofert oznaczonych symbolem „kupujący nie płaci prowizji”, zostaje zwolniony z bezpośredniej zapłaty na rzecz pośrednika - mówi Mariusz Kania, prezes Metrohouse. - Prowizja zawarta jest w cenie placanej przez klienta, a pokrywa ją sprzedający.

Kania zapewnia, że za każdym razem jego firma informuje zainteresowanych zakupem, że nie oferuje usługi bezpłatnie, gdyż w rzeczywistości koszty obsługi przez pośrednika pokrywa strona sprzedająca i są

OPINIA

Janusz Schmidt

Polska Federacja

Rynku Nieruchomości

Reklamowanie usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jako darmowych jest niezgodne ze standardami zawodowymi pośredników, jakie zostały ustalone w 2005 roku, czyli niezgodne z prawem. Obecnie trwają prace nad nowelizacją standardów i w nowej wersji ma się znaleźć zapis, zgodnie z którym pośrednik będzie mógł poinformować kupującego, że nie płaci wynagrodzenia, ale konieczna będzie informacja, kto je zapłacił. Zazwyczaj jest

one zawarte w cenie sprzedaży. Wynagrodzenie pobierane od sprzedającego wynosi 2,9 proc.

Takie tłumaczenie nie przekonuje Daniela Białasińskiego ze Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Polskiej Centralnej. Według niego niepobieranie prowizji jest niezgodne z prawem.

- Z artykułu 180 ust. 3 i 4 ustawy o gospodarce nieruchomościami wynika, że pośrednik wykonuje swoje czynności na podstawie umowy pośrednictwa i za wynagrodzeniem. Poza

ZAWSZE KTOŚ PŁACI

ono wnoszone przez stronę sprzedającą. Takie praktyki są już od dawna stosowane na naszym rynku przez niektórych pośredników. W Polsce przyjęło się, że prowizja jest dzielona na obie strony transakcji. Inaczej sytuacja wygląda w Zachodniopomorskiem, gdzie działa Nieruchomości Giełda Aktywna (NGA). Członkowie tej grupy pracują tylko na podstawie umów z klauzulą wyłączności i w mojej opinii wyznaczają nowe standardy na rynku. Od wielu lat nie podpisują umowy z klientem kupującym i nie pobierają od niego prowizji. Podjęli uchwałę, która jest sprzeczna ze standardami zawodowymi pośredników, ale czasami przepisy prawne nie odpowiadają rzeczywistości.

tym par. 24 standardów zawodowych pośredników zabrania oferowania usług pośrednictwa jako wolnych od wynagrodzenia, co jednak nie wyklucza pobrania wynagrodzenia od jednej ze stron transakcji - podkreśla Białasiński. - Dlatego w mojej ocenie nie jest możliwe legalne oferowanie nieruchomości opatrzonych podpisem: „kupujący bez prowizji”, bądź też w bardziej łagodnej formie „całość prowizji pokrywa sprzedający”.

Więcej DA