

Rozmowa z **Katarzyną Kwiatkowską**, prezesem firmy K&G Partners, licencjonowanym pośrednikiem w obrocie nieruchomościami

Za co płacimy pośrednikowi

W: Za co właściwie płacimy pośrednikowi prowizję? Płacimy, gdy sprzedajemy i gdy kupujemy nieruchomości. Wytykają to polskim agencjom pośredniczą z USA i Kanady. Na rozwiniętych rynkach zachodnich prowizje są co prawda wyższe, ale płaci je tylko sprzedający.

KATARZYNA KWIATKOWSKA: Dla pośredników pobieranie prowizji od obu stron transakcji nie jest sytuacją komfortową. Nasze środowisko dąży do wypracowania takich standardów, aby pobierać prowizję od jednej strony, czyli tylko od sprzedającego. Należy jednak wiedzieć, że to wynagrodzenie będzie dwukrotnie wyższe. Taki system wynagradzania stosowany jest w większości krajów Europy oraz w USA – prowizje sięgają 6-7 proc. Kupujący jest zwolniony z wynagradzania reprezentującego go pośrednika. Po transakcji pośrednicy dzielą między sobą prowizję od sprzedającego. W USA reprezentowanie obu stron transakcji uznaje się za wysoce nieetyczne. Kodeks etyki pośredników w Polsce nie zabrania takiego sposobu pracy, chociaż sugeruje reprezentację jednej ze stron transakcji. Od kwietnia tego roku pośrednicy koszańscy stosują 6-procentową prowizję wyłącznie od sprzedającego. Klienci są bardzo zadowoleni. Mam nadzieję, że ten przykład posłuży całemu polskiemu środowisku pośredników.

Rozumiem, że przy sprzedaży nieruchomości trzeba się dziś sporo napracować. Prowizja od sprzedającego ma swoje uzasadnienie. Ale w warunkach naszego rynku większe ryzyko transakcji ponosi jednak kupujący. I chyba nie powinniśmy się godzić na to, aby obie strony reprezentował ten sam pośrednik.

Rzeczywiście, sprzedaż nieruchomości wymaga dużej pracy. Nieruchomość należy przygotować do sprzedaży. Pośrednik musi zapoznać się dokładnie ze stanem prawnym nieruchomości, ewentualnymi obciążeniami, stanem technicznym itd., aby kupujący otrzymał rzetelną informację. Dokładne poznanie zalet i wad nieruchomości pozwala pośrednikowi bardzo precyzyjnie wskazać poziom ceny, jaką rynek jest w stanie zaakceptować. Przy jej prawidłowym ustaleniu nieruchomość sprzedaje się szybko i wszystkie strony transakcji są zadowolone.

Dążymy do tego, aby sprzedający i kupujący byli reprezentowani przez swojego pośrednika. Poza tym nasze środowisko współpracuje ze sobą bardzo ściśle i często w transakcji uczestniczą pośrednicy z dwóch różnych firm. Około 25 proc. transakcji w mojej firmie zawartych jest przy współpracy z innymi firmami i procent ten stale rośnie.

Czego się dowiem o działce budowlanej, którą kupuję w pani agencji, za jakie informacje zapłacę prowizję?

W mojej firmie można otrzymać pełną informację na temat stanu prawnego nieruchomości, wypis z księgi wieczystej, mapy działki, informacje o mediach, o otoczeniu działki, a w wielu przypadkach także informacje na temat planowanych inwestycji w okolicy. Prowizję płaci się dopiero w przypadku zakupu przedstawionej działki. Jednak najważniejszą informacją dla kupującego jest to, czy interesująca go nieruchomość jest tyle warta, ile żąda sprzedający, czy nie straci na tej inwestycji. Bardzo chętnie doradzamy naszym klientom. Jak widać, nasz zawód zmierza w kierunku doradztwa.

Pośrednicy coraz częściej proponują klientowi umowę na wyłączność. Oznacza to, że czy pośrednik przyprowadzi nam klienta, czy sami go znajdziemy to prowizję zainkasuje. Na jak długo zawiera się umowę na wyłączność?

W przypadku mieszkań do 50 mkw. umowę na wyłączność zawieramy ze sprzedającym na co najmniej 3 miesiące, przy większych mieszkaniach – na 6 miesięcy, przy apartamentach – na 8 – 12 miesięcy, a przy sprzedaży domów – na minimum rok.

Domy się tak trudno sprzedają?

Może to trwać nawet dwa lata. Właściciele domów często traktują je bardzo emocjonalnie i ma to odzwierciedlenie w cenie. Nie dostrzegają, że dom, z którym związanych jest wiele ich przeżyć, na rynku może mieć wartość działki minus koszt wyburzenia. Dotyczy to szczególnie domów sprzed 30 – 40 lat, których po prostu nie oplaca się remontować. W przypadku zbyt zawyżonej ceny nieruchomości nie przyjmujemy jej do sprzedaży na wyłączność.

Ładne, ciekawe domy szybko znajdują nabywcę. Niedawno sprzedaliśmy dom w ciągu dwóch tygodni. Obecnie zauważamy pewne ożywienie na rynku domów pod Warszawą. Coraz więcej mieszkańców stolicy chce uciekać na przedmieścia.

A jakie niebezpieczeństwo czyha na klienta, który nie skorzysta z pomocy pośrednika?

Podam przykład: obecnie zaczął się sezon na kupowanie niedużych mieszkań dla studentów przybywających do Warszawy z innych miast. Rodzice płacą, ale właścicielem ma być dziecko. To błąd. Niepracujący wcześniej student nie posiada udokumentowanych przychodów i urząd skarbowy wezwie go do złożenia wyjaśnień. Niewykluczone, że wymierzy podatek od darowizny pieniężnej. Rodzice powinni



BARBARA GLIZ

kupić mieszkanie na siebie, a następnie darować je dziecku, bo jeśli dziecko nie ma mieszkania, to darowizna lokalu jest zwolniona z podatku. Trudno uwierzyć, ale połowa klientów tego nie wie. Inny przykład: kupujemy dom w stanie surowym. Jeżeli dokładnie nie opiszemy jego stanu technicznego w akcie notarialnym – urząd skarbowy uzna cenę za заниżoną i będą kłopoty. Dom w stanie surowym musi mieć niższą wartość od wartości domu już gotowego, nawet do 50 proc. ceny transakcyjnej. Przy kupnie bardzo taniej, okazjonalnej nieruchomości należy zamówić jej wycenę u rzeczoznawcy majątkowego z uprawnieniami przed zawarciem aktu notarialnego, aby uniknąć kłopotów z urzędem skarbowym.

Ale to już prawie doradztwo podatkowe!

Bo pośrednictwo w obrocie nieruchomościami to dziedzina interdyscyplinarna.

Obliczałam kiedyś, że zawarcie transakcji z deweloperem wymaga znajomości co najmniej 10 ustaw.

Przygotowując się do egzaminu na pośrednika musiałam opanować 2000 stron samych aktów prawnych.

Widziała pani American Beauty?

O, tak.

A działa pani z taką determinacją jak bohaterka tego filmu, pośredniczka w obrocie nieruchomościami?

Jeszcze nie, ale do tego zmierzamy.

Rozmawiała: Krystyna Milewska