

Umiarkowane zainteresowanie usługami pośrednictwa w obrocie nieruchomościami nie wynika z braku zaufania do pośredników. Główną barierą jest dotychczasowy model wynagradzania pośredników: pobieranie prowizji od obu stron transakcji.

Kiedy w 2008 r. Metrohouse i działający w Trójmieście Partnerzy Nieruchomości rozpoczynali swoje akcje marketingowe promujące pobieranie prowizji tylko od strony sprzedającej nieruchomości, nie wrócono im powodzenia. Jako przykład przytaczano agencje, które rezygnowały z podobnych akcji ze względu na brak przełożenia na wyniki finansowe firmy, czy brak zrozumienia wśród konkurencji.

- Na początku naszych akcji pojawiły się pogłoski, że jest to kolejna pusta akcja marketingowa. Rozsiewano nieprawdziwe informacje, że nie pobieranie prowizji od kupującego skutkuje wyższą prowizją od sprzedającego, że promujemy w ten sposób nieatrakcyjne nieruchomości, które mają niewielką szansę na pomyślną sprzedaż w rozsądnym czasie, wspomina Michał Kosiedowski, prezes Partnerzy Nieruchomości sp. z o.o. – Jednak podejmując się zmian w modelu wynagrodzenia pośredników spodziewaliśmy się, że początki działania będą trudne. Nasz upór sprawił, że model działania został w pełni zaakceptowany przez klientów i odniósł sukces.

Model zaproponowany przez Metrohouse i Partnerzy Nieruchomości jest prosty. Osoba, która jest zainteresowana nabyciem nieruchomości z bazy agencji, ostatecznie płaci za nią cenę, którą wynegocjuje z właścicielem. Nic ponadto. Od sprzedającego agencja pobiera standardową prowizję.

- Dotychczas w polskich warunkach byliśmy przyzwyczajeni do nieco innego modelu, mówi Mariusz Kania, prezes Metrohouse S.A. – Założmy, że klient zainteresuje się mieszkaniem oferowanym przez pośrednika. Nawiązuje z nim kontakt, podpisuje umowę pośrednictwa i po oględzinach decyduje się na zakup. Jeżeli strony doszły do porozumienia, to przy tradycyjnym sposobie pobierania prowizji od obu stron transakcji kupujący dodatkowo musi zapłacić pośrednikowi prowizję, np. 2,9% ceny nieruchomości + VAT. U nas prowizję zapłaci tylko sprzedający. Można powiedzieć, że z pełnym przekonaniem pozbawiliśmy się połowy naszych prowizji.

Proponowany model nie pobierania prowizji od kupującego przyczynia się do zwiększenia zainteresowania usługami pośredników i umacnia wartość polskiego rynku pośrednictwa. W opinii zarządu Metrohouse i Partnerzy Nieruchomości pobieranie prowizji tylko od sprzedających nieruchomości zrównoważy dopływ grupy klientów kupujących, którzy do tej pory nie korzystali z biur nieruchomości z oszczędności.

– Według badań MB SMG/KRC wykonanych na zlecenie Metrohouse pod koniec 2008 r. średnio 20 proc. transakcji sprzedaży mieszkań w największych polskich miastach jest zawieranych przy pomocy pośredników, mówi Grzegorz Kędzierski z zarządu Metrohouse. – Dodatkowo, badania wskazują, że 45 proc. nabywców mieszkań, którzy nie korzystają z usług pośredników jako główną przyczynę wymienia potrzebę płacenia prowizji. Wprowadzenie przez wszystkich pośredników podobnego modelu współpracy z pośrednikiem będzie skutkować kilkukrotnym wzrostem popytu na usługi. Nawet w okrzykniętym kryzysowym 2009 r. udało nam się odnieść sukces, jakim jest najlepsze zamknięcie roku od czasu istnienia firmy. Nie udało by się tego osiągnąć, gdyby nie odcięcie się od tradycyjnego sposobu wynagradzania pośrednika.

Pośrednicy oponujący przeciw takiemu modelowi podkreślają, że pobieranie wynagrodzenia tylko od jednej strony transakcji doprowadzi do pogorszenia wyników finansowych agencji. – To błędne przekonanie, mówi Mariusz Kania. – Wraz ze skokowym wzrostem cen nieruchomości, wzrosły również prowizje pośredników, które są bezpośrednio zależne od cen rynkowych. Być może dlatego tak trudno jest się przestawić na niższe obroty od każdej transakcji. Wyobraźmy sobie jednak, że mała rodzinna agencja przeprowadzająca obecnie 3-4 transakcje w miesiącu dzięki pobieraniu wynagrodzenia od jednej strony transakcji jest w stanie obsłużyć ich co najmniej dwa razy tyle. Może też korzystać z naszej bazy ofert. Jeżeli klient innego pośrednika nabydzie nieruchomość z naszej bazy, solidarnie dzielimy się z tym pośrednikiem prowizją, którą otrzymujemy od sprzedającego.

Dodatkowym pozytywnym aspektem podkreślanym przez promotorów modelu „Kupujący Nie Płaci Prowizji” i „0% Prowizji” jest uporządkowanie systemu wynagrodzeń pośredników i dążenie do systemu pracy na umowach z klauzulą wyłączności. – Klienci biur nieruchomości są często zdezorientowani. Brak jasnych reguł wynagradzania pośrednika prowadzi do ograniczonego zaufania do całej branży. Ideałem byłoby dążenie do współpracy z klientem sprzedającym na podstawie umowy z klauzulą wyłączności. Myślę, że jesteśmy na dobrej drodze ku całkowitemu przemodelowaniu pośrednictwa w Polsce, podsumowuje Michał Kosiedowski.

Model pobierania prowizji od jednej strony transakcji staje się coraz popularniejszy wśród pośredników. Na fali zainteresowania akcją, 136 przedsiębiorców z całej Polski w kwietniu br. powołało do życia Polską Izbę Nieruchomości, która została zarejestrowana w sierpniu br. Jednym z celów statutowych Izby jest standaryzacja wynagrodzeń pośredników w obrocie nieruchomościami.

Metrohouse