



Czy warto zatrudnić pośrednika nieruchomości?



Pośrednik nieruchomości - czy warto go zatrudnić?

Coraz więcej osób korzysta z usług pośredników nieruchomości w celu znalezienia wymarzonego domu lub mieszkania, a także podczas poszukiwań kupca dla swojej nieruchomości. Dlaczego warto skorzystać z pomocy agencji nieruchomości i w czym może pomóc dobry pośrednik?

Pośrednik w obrocie nieruchomościami - na czym polega praca agenta?

Pośrednik nieruchomości to osoba pomagająca w sprzedaży lub zakupie nieruchomości. Do zadań agenta pośredniczącego w sprzedaży i zakupie należą:

- sprawdzanie stanu prawnego nieruchomości;
- pobranie wyciągu z księgi wieczystej i zaświadczenia ze wspólnoty lub spółdzielni mieszkaniowej;
- przygotowanie wypisu z ewidencji gruntów i budynków;
- przygotowanie dokumentacji niezbędnej do podpisania umowy przedwstępnej i umowy notarialnej;
- przygotowanie umowy przedwstępnej;
- przygotowanie protokołu wydania nieruchomości.

Agent ubezpieczeniowy współpracuje z biurem notarialnym i dba o to, żeby notariusz otrzymał odpowiednie dokumenty, a przy tym uzgadnia z nim termin podpisania umowy notarialnej dogodny dla obu stron transakcji. Pośrednictwo nieruchomości jest polecane szczególnie osobom, które nie mają czasu samodzielnie poszukiwać



najemcy lub kupca, nie mają czasu na tworzenie ogłoszeń i nie chcą zajmować się kwestiami formalnymi.

Agent nieruchomości - czy warto skorzystać z usług pośrednika?

Współpraca z biurem nieruchomości umożliwia bezpieczne przeprowadzenie procesu sprzedaży lub zakupu domu czy mieszkania i znosi ze stron transakcji problematykę formalności. Doświadczony agent obrotu nieruchomościami zna specyfikę rynku i jest w stanie pomóc zarówno osobom szukającym domu, mieszkania czy działki, jak i Klientom planującym sprzedaż nieruchomości.

Agencja nieruchomości ma kontakt ze specjalistami związanymi z rynkiem nieruchomości: notariuszami, prawnikami i rzeczoznawcami, a często też z ekipami budowlano-remontowymi, które są w stanie wykonać stosowne prace w obiektach. Agent nieruchomości może współpracować również z fotografem, który wykona profesjonalne zdjęcie nieruchomości zwiększające szanse jej sprzedaży lub wynajmu oraz z firmami świadczącymi usługi home staging polegającymi na przygotowaniu nieruchomości do sprzedaży, lub wynajmu. Zatrudnienie pośrednika nieruchomości mimo konieczności poniesienia kosztu prowizji tak naprawdę minimalizuje wydatki związane z samodzielnym przygotowaniem nieruchomości i jej szybkiej sprzedaży lub wynajmie w korzystnej cenie. Pośrednik nieruchomości często jest w stanie znacznie skrócić czas potrzebny na sprzedaż lub wynajem tzw. trudnych nieruchomości - wymagających remontu czy źle zlokalizowanych.

Biuro nieruchomości pomaga oszczędzić pieniądze

Pomoc biura nieruchomości jest nieoceniona w sytuacji, kiedy kluczowa jest optymalizacja kosztów zakupu lub wynajmu nieruchomości. Praca agenta nieruchomości nie sprowadza się jedynie do poszukiwania konkretnego mieszkania czy domu, ale często dotyczy też negocjowania warunków cenowych i optymalizacji formalności, co ostatecznie doprowadza do zmniejszenia kosztów transakcji.

Doświadczeni pośrednicy nieruchomości dysponują siecią kontaktów w postaci bazy klientów zainteresowanych zakupem lub wynajmem nieruchomości spełniających konkretne parametry. Dostępność takiej bazy może potencjalnie skrócić czas realizacji transakcji i pozwolić na zakup lub sprzedaż w czasie dobrej sytuacji na rynku nieruchomości.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami jest coraz popularniejszą usługą. Do niedawna na zatrudnienie pośrednika nieruchomości decydowali się w głównej mierze właściciele drogich nieruchomości - dużych domów, mieszkań w miastach czy drogich działek.

Jak wybrać dobrego pośrednika w obrocie nieruchomościami?

Wybór pośrednika nieruchomości powinien być podyktowany nie tylko lokalizacją i dostępnością, ale też potwierdzonym doświadczeniem. Pośrednik nieruchomości nie musi mieć już licencji agenta nieruchomości, ale jeśli działa na rynku od dłuższego czasu, z pewnością dysponuje taką licencją, a jej numer można sprawdzić na stronie <https://rejestr.pfrn.pl/posrednicy>.

Zanim skorzystasz z konkretnej oferty, upewnij się, że znasz warunki współpracy i w pełni je akceptujesz. Warto też zwrócić uwagę na referencje i ogólnodostępne opinie w internecie na wizytówkach Google czy na profilach społecznościowych prowadzonych przez poszczególne agencje. O polecenie dobrego pośrednika możesz poprosić też rodzinę lub znajomych - najlepiej osoby, które stosunkowo niedawno korzystały z takich usług.

Zarobki pośrednika nieruchomości

Wynagrodzenie dla pośrednika nieruchomości obejmuje nie tylko znalezienie odpowiedniego domu czy mieszkania lub poszukiwanie najemcy/kupcy, ale też całą gamę formalności związanych z wynajmem lub sprzedażą. Zarobkiem agenta nieruchomości jest prowizja od transakcji w wysokości konkretnego procenta



wartości transakcji – zwykle od 3% do 10%. System prowizyjny jest sprawiedliwy i klarowny. Wyższa prowizja obowiązuje w przypadku sprzedaży ziemi, natomiast sprzedaż mieszkania lub domu jest obłożona niższą prowizją, gdyż sfinalizowanie tych transakcji nie wymaga aż takich dużych nakładów czasu i wydatku pieniędzy na reklamę. Wysokość prowizji jest też zależna od zakresu pracy agenta. W przypadku podstawowej usługi prowizja zwykle jest niższa, natomiast obsługa wraz z usługami dekoratora wnętrz czy fotografa będzie droższa.

Umowa z agencją nieruchomości - otwarta czy na wyłączność?

Podjęcie współpracy z pośrednikiem w obrocie nieruchomościami wymaga podpisania stosownej umowy określającej obowiązki pośrednika. W obrocie nieruchomościami stosuje się dwa wzory umów: otwartą lub na wyłączność.

- Umowa otwarta umożliwia Klientowi współpracę z więcej niż jedną agencją nieruchomości, więc dom lub mieszkanie może się pojawić w ofercie kilku pośredników. Ten rodzaj umowy jest bardzo popularny, ale w niektórych przypadkach negatywnie wpływa na atrakcyjność nieruchomości.
- Umowa na wyłączność zakłada, że Klient będzie korzystał z usług tylko jednego biura. W takim przypadku nieruchomości Klienta mogą być postrzegane jako atrakcyjniejsze (z uwagi na mniejszą dostępność), a dodatkowo zakres obsługi w przypadku umowy na wyłączność jest też szerszy niż dla umowy otwartej.

Jak zostać agentem nieruchomości?

Praca w charakterze agenta nieruchomości nie wymaga obecnie posiadania licencji wydawanej przez PFRN, a do wykonywania tego zawodu wystarczy wykształcenie średnie. Przyszli agenci chętnie jednak wyrabiają sobie stosowne licencje, by zwiększyć wiarygodność i nie odstawać ze swoją ofertą od pośredników, którzy działają na rynku od dłuższego czasu i dysponują licencjami.

Osoba planująca rozpoczęcie pracy w charakterze pośrednika, musi zdobyć stosowną wiedzę (np. na kursie), a jeśli planuje zatrudnienie na podstawie umowy o pracę, taki kurs może przejść też u przyszłego pracodawcy. Pośrednik działający samodzielnie musi wykupić ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej. Przyszły agent powinien dysponować prawem jazdy kat. B oraz umiejętnościami interpersonalnymi. Przydadzą się też umiejętności negocjacyjne i dobra organizacja czasu pracy.

