

Pośrednicy walczą o klientów

## Z kartą rzetelniej

**C**hcą zerwać z opinią, że żerują na swoich klientach i wykluczyć czarne owce, które de facto to robią. Pośrednicy w obrocie nieruchomości debatowali wczoraj w stolicy o tym, jak efektywniej obsługiwać kupujących, sprzedających i wynajmujących. Pomóc w tym ma karta praw klienta. Konferencję zorganizowało Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomości skupiające największą liczbę członków.

Przyjęcie i stosowanie się do zawartych w karcie zasad ma dowodzić rzetelności i uczciwości pośrednika. Tych, którzy mimo wszystko zawiodą, będzie można z „klubu” wykluczyć po sygnałach klientów świadomych swoich praw i korzyści płynących z pomocy specjalistów. Obecnie takiej wiedzy ponoć brak. – Zdarza się, że oczekiwania cenowe klienta są nierealne, ale nikt mu tego nie mówi. Bywa też tak,

że człowiek decyduje się na samodzielną sprzedaż i, owszem, oszczędza na prowizji, ale traci znacznie więcej na transakcji – mówi Tomasz Lebieź, członek zarządu Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.

Na klientów czyha wiele pułapek, o czym przekonują się uczestnicy setek tysięcy transakcji zawieranych w trwającym nie tylko w stolicy boomie mieszkaniowym. Zwłaszcza teraz, tuż przed wejściem w życie przepisów zmniejszających atrakcyjność kredytów. – Ludzie się spieszą z zakupem mieszkań, a w umowach developerskich zaczęły pojawiać się niedozwolone klauzule, np. zmieniające ceny czy dające prawo sprzedającemu do wycofania się z umowy – wymienia Aleksander Scheller, prezydent PFRN. Chronić przed tym ma właśnie karta, o którą już zaczęli występować stołeczni pośrednicy. (MOD)