

# RAPORT

Szybko.pl i Expandera - Niezależnego Doradcy Finansowego

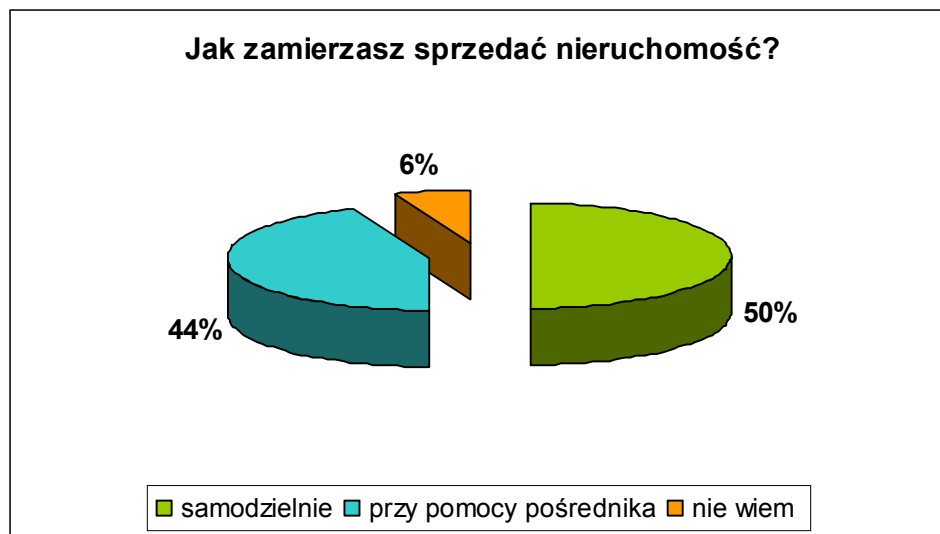


## **Brak zaufania i oszczędność – główne motywy sprzedających**

WARSZAWA, KRAKÓW, GDAŃSK, POZNAŃ, WROCŁAW,  
KATOWICE, ŁÓDŹ, OLSZTYN, TORUŃ, OPOLE, BIAŁYSTOK,  
LUBLIN, GDYNIA, SZCZECIN, Sopot

## Właściciele wolą sprzedać bezpośrednio

Sprzedaż nieruchomości w obecnych warunkach rynkowych nie należy do łatwych przedsięwzięć. W 2007 roku wystarczyło zamieścić ogłoszenie w jednym serwisie internetowym lub w prasie i po kilku dniach można było podpisywać umowę. Teraz potrzeba na to kilkunastu tygodni, a nawet miesięcy oraz szeregu zabiegów marketingowych. Proces sprzedaży jest czasochłonny i często skomplikowany, ale mimo to 50% osób ankietowanych przez serwis [www.szybko.pl](http://www.szybko.pl) deklaruje iż podejmie się sprzedaży samodzielnie. 44% decyduje się od razu na pomoc agencji pośrednictwa, a 6% nie ma sprecyzowanych planów.

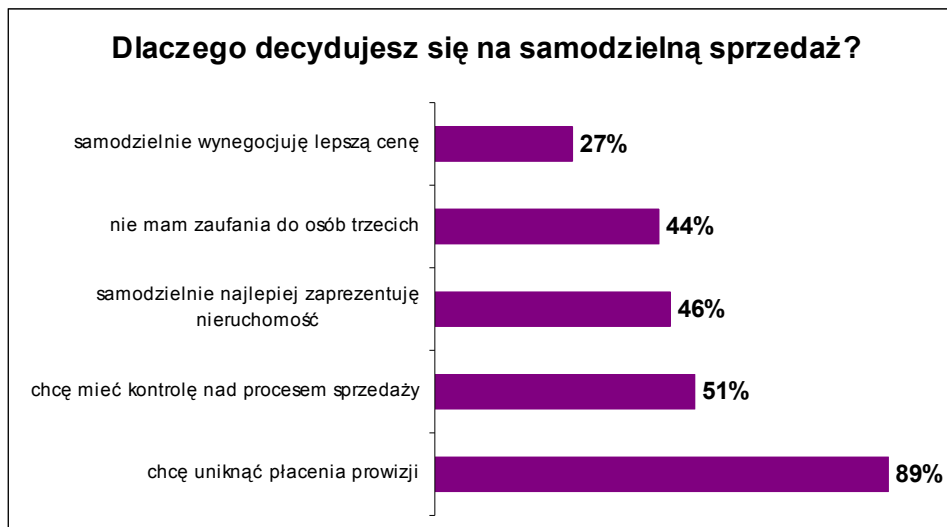


Źródło: Raport Szybko.pl i Expandera

## Chcą zaoszczędzić i nie ufają pośrednikom

Głównym powodem podjęcia decyzji o samodzielnej sprzedaży jest oszczędność. 89% ankietowanych osób, które rezygnują z usług pośrednika jako główny powód podają chęć uniknięcia płacenia prowizji od transakcji. Wysokość prowizji nie jest regulowana przepisami. Zwyczajowa wysokość to około 3 proc. wartości transakcji, jeżeli pośrednik zawiera umowę z dwiema stronami. Przy umowie na wyłączność, najczęściej jednostronnej prowizja bywa wyższa, ale też nie zawsze. Kwota rzędu kilkunastu tysięcy, którą sprzedający musi wydać na wynagrodzenie pośrednika, jest rzeczywiście wysokim wydatkiem. Należy jednak pamiętać, że prowizja podlega negocjacji, a w umowie pośrednictwa powinniśmy precyzyjnie określić wymagania, które stawiamy agentowi.

Pieniądze to główny choć nie jedyny powód niechęci do pośredników. W przypadku dużych pieniędzy, które wchodzi w grę przy sprzedaży nieruchomości, dużą rolę odgrywa czynnik psychologiczny. 51% osób zadeklarowało, iż chce samodzielnie kontrolować proces sprzedaży, a 44% przyznaje się do braku zaufania do osób trzecich.



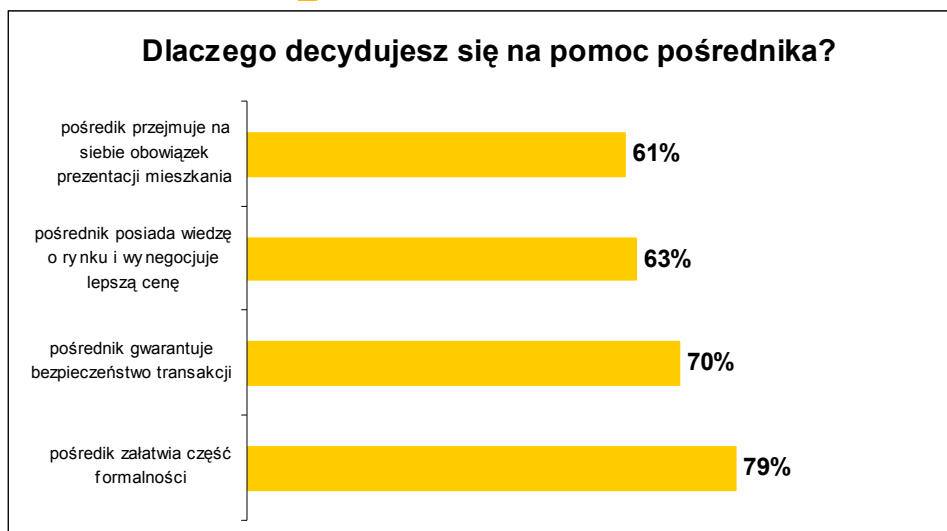
**Źródło: Raport Szybko.pl i Expandera. Istniała możliwość wyboru więcej niż 1 odpowiedzi, dlatego wyniki nie sumują się do 100%**

### Jednak ostatecznie płacą agentowi kilka tysięcy

Choć współpracę z pośrednikami, od samego początku procesu sprzedaży, deklaruje 44% ankietowanych, to w większości przypadków ostatecznie sprzedający angażuje agenta. Świadczy o tym chociażby odsetek ofert bezpośrednich w serwisach internetowych. Bezpośrednie oferty sprzedaży mieszkań (na przykładzie Warszawy) stanowią 1,4% wszystkich ofert w przypadku serwisu [www.szybko.pl](http://www.szybko.pl), na stronie gratka.pl jest ich 0,09%, a w przypadku oferty.net i domiporta.pl ten odsetek wynosi ok. 0,7%. Problemy i długi czas potrzebny na zawarcie transakcji sprzedaży skłaniają ostatecznie właścicieli do zatrudnienia pośrednika.

Oszczędność czasu i bezpieczeństwo transakcji to dwa zasadnicze powody, dla których jesteśmy skłonni poświęcić kilka lub kilkanaście tysięcy z przychodu za sprzedaż nieruchomości. 79% ankietowanych chętnie uniknie załatwiania części formalności oraz wizyt w sądach i urzędach. 61% osób, które decydują się na zatrudnienie pośrednika, z radością zrezygnuje z prezentowania swojej nieruchomości.

Ankieta wykazuje, że osoby, które świadomie współpracują z pośrednikiem wiedzą, że profesjonalny, licencjonowany pośrednik gwarantuje im bezpieczeństwo transakcji, zarówno dzięki swojej znajomości rynku, jak i ubezpieczeniu od odpowiedzialności cywilnej, które pokrywa szkody w przypadku zawarcia wadliwej umowy sprzedaży. Dodatkowo 1/3 badanych przyznaje, że nie wie jak przygotować nieruchomość na sprzedaż, ani jakie dokumenty są niezbędne aby doprowadzić do transakcji kupna-sprzedaży, a następnie ją zamknąć.



Źródło: Raport Szybko.pl i Expandera. Istniała możliwość wyboru więcej niż 1 odpowiedzi, dlatego wyniki nie sumują się do 100%

**Marta Kosińska, Ekspert Szybko.pl**

[marta.kosinska@szybko.pl](mailto:marta.kosinska@szybko.pl)

tel. 0 600 242 245



## **EXPANDER – NIEZALEŻNY DORADCA FINANSOWY**



### **Niezależny Doradca Finansowy**

Expander jest największym na rynku niezależnym doradcą finansowym. Na sieć Expandera składa się 51 oddziałów w całej Polsce, w których pracuje ponad 180 doradców finansowych. Expander nie jest częścią grupy kapitałowej, która realizowałaby swoją politykę sprzedażową poprzez tę firmę.

Fundamentalne znaczenie w budowaniu relacji z klientem ma system premiowania doradców, który jest tak skonstruowany, aby dla doradcy Expandera nie miało znaczenia, do jakiego banku skieruje wniosek o kredyt hipoteczny. Expander współpracuje w zakresie oferty kredytowej z 23 bankami, a ponadto łącznie z 30 TFI, towarzystwami ubezpieczeń na życie i innymi partnerami w zakresie produktów oszczędnościowych, inwestycyjnych, emerytalnych i ochronnych. W oddziałach

Expandera można zaciągnąć kredyt hipoteczny, kredyt oferowany w ramach programu „Rodzina na swoim”, a także kredyt refinansowy, konsolidacyjny i pożyczkę gotówkową. Dostępność wszystkich tych produktów w jednym miejscu pozwala stworzyć pełny model finansów osobistych. Każdy klient po przyjeździe do oddziału Expandera, w przyjaznej atmosferze, otrzyma rekomendację najlepszych ofert i wybierze produkt najlepiej dostosowany do swoich potrzeb. Właścicielem 60% udziałów w Expanderze jest konsorcjum funduszy private equity zarządzane przez Innova Capital, a pozostałych 40% GE Money.

**SERWIS SZYBKO.PL**

Skala możliwości, jaką daje Internet jest nieporównywalna z żadnym innym medium. Dostęp do milionów Internatów przy jednoczesnym braku ograniczeń czasowych stawia Internet na lepszej pozycji niż telewizję.

**Szybko.pl** jako jeden z największych polskich serwisów nieruchomości nieustannie pracuje nad zwiększeniem liczby osób, które zapoznają się z ofertami sprzedaży i wynajmu nieruchomości oraz danymi i analizami rynku. W chwili obecnej istnieje sieć portali tematycznych, specjalizujących się w obrocie różnymi typami nieruchomości czy też skierowanych do określonych grup osób. Są to:

[www.szybko.pl](http://www.szybko.pl)

[www.szybkowynajem.pl](http://www.szybkowynajem.pl)

[www.szybkokomercyjne.pl](http://www.szybkokomercyjne.pl)

[www.bezpośrednio-nieruchomosci.pl](http://www.bezpośrednio-nieruchomosci.pl)

[www.szybkostancje.pl](http://www.szybkostancje.pl)

[www.dom.money.pl](http://www.dom.money.pl)

[www.nieruchomosci.zumi.pl](http://www.nieruchomosci.zumi.pl)

[www.students.pl](http://www.students.pl), [www.studentnews.pl](http://www.studentnews.pl)

W październiku 2009 uruchomione zostały dwa portale anglojęzyczne: [www.property-in-poland.pl](http://www.property-in-poland.pl) oraz [www.commercial-realestate.pl](http://www.commercial-realestate.pl). Oferty z **szybko.pl** są bez żadnych dodatkowych kosztów tłumaczone i umieszczane w obu tych portalach. W ten sposób oferty dotrą do zagranicznych inwestorów, osób przyjeżdżających do pracy w Polsce, studentów zagranicznych, turystów.

W styczniu 2010 na polski rynek wszedł największy irlandzki serwis nieruchomości daft.ie. Nowy serwis daft.pl powstaje w ścisłej współpracy z Szybko.pl – ogłoszenia na daft.pl pojawiają się tylko i wyłącznie za pośrednictwem serwisu [www.szybko.pl](http://www.szybko.pl). Współpraca z grupą Daft pozwoli na umocnienie pozycji Szybko.pl na polskim rynku i dotarcie do nowej grupy Internautów – ponad miliona Polaków, którzy wyemigrowali na Wyspy Brytyjskie i świetnie znają markę Daft.