

# RYNEK POŚREDNICTWA FINANSOWEGO



## Czy rynek pożyczek zwalnia?

Według ostatniego badania „Sektor instytucji pożyczkowych w Polsce”, przeprowadzonego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych, pierwsze półrocze minionego roku było dla instytucji pożyczkowych okresem wzrostu ogólnej wartości udzielonych pożyczek i stabilizacji bazy klientowskiej. W ostatnich latach obserwowana jest jednak zmienność dynamiki wzrostu, co świadczy o dużej wrażliwości tego sektora na zmiany regulacji.

wagę konkurencyjną w segmencie pożyczek o małych kwotach, gdzie kluczowa jest szybkość i elastyczność procesowania aplikacji. Dodatkowo, rynek „fintechowy”, będzie napędzany rozwojem e-commerce, dla którego perspektywy w Polsce są bardzo dobre. Dla instytucji pożycz-

Jednak w I połowie 2017 roku wzrosła jedynie o około 2,7 proc. w porównaniu z I półroczem 2016 roku. Widoczna jest różnica pomiędzy dynamiką wzrostu wartości portfela pożyczek a dynamiką wzrostu liczby klientów. Podobnie jak w sektorze bankowym rośnie bowiem średnia kwota pożyczki zaciąganej w instytucjach pożyczkowych, co jest efektem zwiększającej się przeciętnej kwoty dochodów w dyspozycji gospodarstw domowych w Polsce. Jeśli ten trend utrzyma się, będzie to oznaczać rosnącą, pozytywną w skutkach dla klientów konkurencję pomiędzy profesjonalnymi uczestnikami rynku. Na taką tendencję wskazują także wyniki badań KPF i IRG SGH „Sytuacja na rynku consumer finance”. Według nich, około 40 proc. tych, którzy dziś posiadają kredyt gotówkowy lub pożyczkę, planuje utrzymanie go na podobnym poziomie lub jego zwiększenie. Grupa gospodarstw domowych, które nie mają, ale planują sięgnąć po pożyczkę gotówkową, utrzymuje się na identycznym jak sześć miesięcy temu poziomie (8,1 proc. ogółu gospodarstw). Wzrost rynku pożycz-

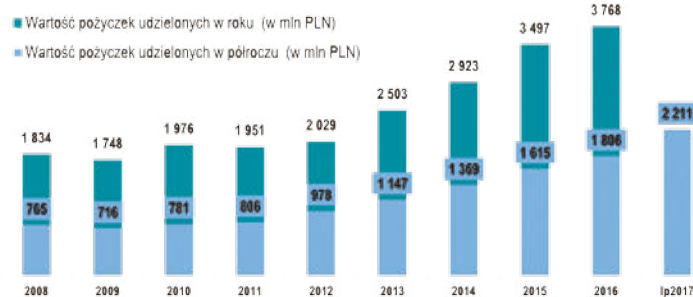
kowego może więc zostać wkrótce wyhamowany i będzie moderowany głównie wzrostem zamożności gospodarstw domowych.

### Stojąc przed wyzwaniem

Poważnym wyzwaniem dla polskiego rynku kredytu konsumenckiego, w tym pożyczkowego, są wciąż nowe regulacje i zmiany w już istniejących (wdrażane po bardzo krótkim okresie ich funkcjonowania). Są one nie tylko źródłem niepewności o przyszłość dla sektora instytucji pożyczkowych, ale także generatorem kosztów. Rosnące koszty przekładają się zaś między innymi na konieczność redukcji zatrudnienia. I półrocze 2017 r. było kolejnym, w którym wielkość zatrudnienia w tym sektorze spadła. W celu racjonalnego zarządzania kosztami, w ostatnim czasie instytucje pożyczkowe, podobnie jak banki, ograniczają liczbę oddziałów własnych na rzecz zwiększania dystrybucji poprzez oddziały partnerskie i pośredników.

[1] W badaniu udział wzięło 12 instytucji pożyczkowych – Członków KPF. Poza danymi, dostarczonymi przez te firmy, w raporcie analizowane są dodatkowo dane, podawane do publicznej informacji przez Provident Polska SA.

Wartość pożyczek udzielonych w I półroczu/roku ogółem (w mln PLN)



Źródło: Raport KPF „Sektor instytucji pożyczkowych w Polsce. I połowa 2017.”



dr Mirosław A. Bieszki

doradca KPF ds. ekonomicznych

W I połowie 2017 roku firmy, których dane zostały uwzględnione w raporcie<sup>[1]</sup>, udzieliły pożyczek o wartości 2,2 mld zł. To o 22,4 proc. więcej niż w I połowie 2016 roku, kiedy – zapewne wskutek wdrożonych wtedy nowych regulacji – dynamika wzrostu była aż dwukrotnie niższa.

Tym samym na koniec I połowy 2017 roku całkowita wartość portfela pożyczek, będącego w posiadaniu firm uczestniczących w badaniu,

powiększonego o dane Provident Polska SA, przekroczyła poziom 3,8 mld zł. Od 2009 roku obserwujemy zróżnicowany wzrost wartości udzielonych pożyczek oraz stabilny popyt na rynku pożyczek pozabankowych. Charakterystyczne dla instytucji pożyczkowych zaawansowane technologiczne daje im prze-

kowych ciekawym rynkiem z potencjałem zwiększania sprzedaży będzie segment MSP.

### Mniejszy, ale wciąż wzrost

Liczba klientów finansujących swoje przejściowe potrzeby konsumpcyjne w sektorze instytucji pożyczkowych rośnie nieprzerwanie od 2009 roku.



## RYNEK POŚREDNICTWA FINANSOWEGO

## Co wpłynie na przyszłość branży pośrednictwa?

Procesy demograficzne, zmiany w modelach biznesowych pośredników finansowych, działalność fintechów oraz zwiększający się udział kanałów zdalnych w dystrybucji produktów pośredników to najważniejsze czynniki decydujące o branży pośrednictwa finansowego w bliższej i dalszej przyszłości. Do takich wniosków doszli uczestnicy jednej z debat w ramach III Kongresu Pośrednictwa Finansowego, organizowanego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych.

Wzrost średniej długości trwania życia, zmniejszenie liczby ludności oraz starzenie się społeczeństwa to istotne elementy dla funkcjonowania wielu instytucji, w tym finansowych. Z drugiej jednak strony na rynek usług finansowych wchodzi młode generacje obywateli, którzy mają inne systemy wartości, stosunek do pracy, narzędzia komunikacji czy modele podejmowania decyzji finansowych niż poprzednie pokolenia. To dlatego pośrednicy finansowi będą musieli dostosować swoje modele biznesowe do potrzeb obecnych i przyszłych emerytów, którzy tworzą nowy segment nowy segment silver banking (gerobanking), jak również do oczekiwań pokolenia Y (tzw. milenialsów). Dla pośredników może to oznaczać określone wyzwania w zakresie modeli biznesowych, ponieważ w dającej się przewidzieć przyszłości (5-10 lat) najprostsze produkty kredytowe i finansowe będą oferowane i sprzedawane w kanałach zdalnych. W tym obszarze pośrednicy finansowi będą konkurować ze stosunkowo nowymi firmami działającymi w obszarze nowoczesnych technologii tzw. fintechami. Przechodzenie od kanałów tradycyjnych (offline) do kanałów zdalnych (online) będzie związane również z aspektami kosztowymi i poszukiwaniem przez pośredników optymalnych finansowo rozwiązań biznesowych.

**Zmiany w modelach biznesowych**  
Kolejnym ważnym dla branży zagadnieniem są możliwe zmiany w modelach biznesowych pośredników finansowych w bliższej i dalszej przyszłości. W krótkiej perspektywie sytuacja makroekonomiczna wydaje się pozytywna dla działalności pośredników. W dłuższej perspektywie istnieją jednak poważne zagrożenia dla istotnego jej pogorszenia, co mogą odczuć pośrednicy finansowi. – W krótkiej perspektywie pośred-

nictwo finansowe będzie zmierzało w kierunku doradztwa finansowego, ponieważ klienci będą oczekiwali rzetelnej informacji i porad – stwierdził Andrzej Reterski, prezes zarządu Domu Finansowego QS. – Jednak w dłuższej perspektywie można będzie spodziewać się powrotu tradycyjnego modelu pośrednictwa, bowiem gdy banki zaostrzą warunki udzielania kredytów, klienci nie będą poszukiwać najlepszych ofert na rynku, a w ogóle banków chcących im udzielić kredytu. Zwrócono także uwagę na lukę w rentowności między bankami, jako dostawcami produktów, a pośrednikami. Jak wskazał Bartłomiej Babicz, Dyrektor Obszaru Bankowości Detalicznej Nest Banku, o ile rentowność tych pierwszych, w związku nowymi regulacjami, podatkami i paropodatkami, obniżyła się, o tyle rentowność pośredników finansowych pozostała w miarę stabilna. W długim okresie będzie ona nie do utrzymania.

#### Kanał zdalny ma coraz większe znaczenie

– Wyższa rentowność sektora pośrednictwa finansowego wynika z większej swobody w prowadzeniu działalności oraz mniejszej liczby regulacji i obciążeń fiskalnych w stosunku do banków – dodał Krzysztof Opaliński, przewodniczący Rady Nadzorczej Fines. Wskazano również na przyszłą tendencję, jaką jest konsolidacja branży pośrednictwa na skutek zmian regulacyjnych oraz uniwersalizacji oferty pośredników finansowych, czyli łączenia „pod jednym dachem” produktów bankowych i pozabankowych dla konsumentów i firm. Zarówno fintechy, jak i zwiększanie udziału kanałów zdalnych w dystrybucji produktów pośredników, to kolejne istotne zagadnienia z punktu widzenia przedstawicieli branży. W najbliższej przyszłości najprostsze produkty kredytowe o charakterze masowym będą naturalnie przesuwane z kanału sta-



„  
W dłuższej perspektywie można będzie spodziewać się powrotu tradycyjnego modelu pośrednictwa, bowiem gdy banki zaostrzą warunki udzielania kredytów, klienci nie będą poszukiwać najlepszych ofert na rynku, a w ogóle banków chcących im udzielić kredytu.

cjonarnego do kanałów zdalnych. Jedynie bardziej skomplikowane produkty, np. kredyty hipoteczne czy produkty dla przedsiębiorstw, będą oferowane w sieci stacjonarnej. Być może w przyszłości za taką obsługę będzie trzeba dodatkowo płacić. We-

dług eksperów fintechy są i pozostaną konkurencją dla pośredników finansowych, ale są obszary, w których mogą współpracować, co zresztą już się dzieje na wzór poszukiwania współpracy przez tradycyjne banki z fintechami. Ważne, by pośrednicy finansowi nie przeoczyli czasu na dostosowanie swoich modeli biznesowych do konkurencji z fintechami. Jakie zmiany prognozują eksperci w zakresie produktu oferowanego przez pośredników finansowych w przyszłości? Jeszcze kilkanaście lat temu klientami pośredników byli wyłącznie konsumenci zaciągających kredyty bankowe. Od kilku lat ta sytuacja zmienia się, ponieważ wzrasta udział pożyczek pozabankowych w ogólnej sprzedaży pośredników. Według danych pośredników zrzeszonych w KPF w 2012 r. wynosił on 1 proc., zaś w połowie 2017 r. – już 15 proc. Inną odnotowaną tendencją jest wzrost udziału sprzedaży produktów kredytowych dla firm, który wobec istniejącej i pogłębiającej się luki finansowania sektora MSP ze strony banków, będzie się zwiększał. Jeśli zaś chodzi o leasing i faktoring dla przedsiębiorstw oraz korporacyjne pożyczki pozabankowe i leasing nieruchomości, to zdaniem ekspertów w tych segmentach rynku istnieje luka podażowa, która z czasem wypełni się przez podmioty oferujące tego typu usługi.

#### LIDERZY POŚREDNICTWA FINANSOWEGO 2017

##### Wartość kredytów gotówkowych

		Wartość kredytów gotówkowych (w mln zł)
1	Open Finance	840,00
2	Expander Advisors	577,77
3	mFinanse	435,34
4	Notus Finanse	103,59
5	Gold Finance	72,14
6	Alex T.Great	14,10

##### Wartość kredytów hipotecznych

		Wartość kredytów hipotecznych (w mln zł)
1	Open Finance	6 731,00
2	Expander Advisors	5 967,06
3	Notus Finanse	2 320,90
4	mFinanse	1 672,57
5	Gold Finance	713,86
6	Alex T.Great	247,50

##### Wartość produktów inwestycyjnych

		Wartość produktów inwestycyjnych (w mln zł)
1	Open Finance	364,00
2	Expander Advisors	139,73
3	Alex T.Great	0,80
4	Gold Finance	0,24

##### Wartość kredytów firmowych

		Wartość kredytów firmowych (w mln zł)
1	Expander Advisors	1013,31
2	Open Finance	769,00
3	mFinanse	395,43
4	Notus Finanse	174,07
5	Gold Finance	59,07
6	Alex T.Great	8,90

źródło: ZFPF, firmy, oprac. CBSF

## Z pomocą ekspertów



**Adrian Jarosz**

prezes Związku Firm Pośrednictwa Finansowego, prezes zarządu Expander Advisors

Dane z 2017 r. pokazują, że Polacy coraz chętniej korzystają z pomocy ekspertów finansowych w uzyskaniu kredytu hipotecznego. Według NBP w minionym roku wartość udzielonych kredytów wzrosła o 11 proc., tymczasem pośrednicy zrzeszeni w ZFPF zwiększyli ich sprzedaż aż o 17 proc. Co ciekawe, w IV kw.

udało nam się zwiększyć sprzedaż mimo, że łączna wartość kredytów hipotecznych udzielonych przez banki spadła w porównaniu do III w. aż o 10 proc. W IV kw. niemal co drugi kredyt był udzielony ze wsparciem ekspertów zrzeszonych w ZFPF. Ostatnie trzy miesiące 2017 roku sprzyjały przedsiębiorcom. Na podsta-

wie danych GUS o PKB w całym 2017 r. ekonomiści szacują, że wzrost w IV kwartale przekroczył 5 proc., a inwestycje rosły w tempie dwucyfrowym. W takich warunkach rozwijające się firmy nie bały się sięgać po zewnętrzne finansowanie. Coraz chętniej korzystały przy tym z pomocy ekspertów finansowych.



## RYNEK POŚREDNICTWA FINANSOWEGO

# Wybrać kredyt dla firmy

**Firmy w Polsce chcą się rozwijać a koniunktura gospodarcza sprzyja inwestycjom. Jak pokazują dane z raportu „Nowoczesne IT w MŚP 2017” przeprowadzonego dla Microsoft, aż 73 proc. właścicieli i pracowników z tego sektora czuje się spokojna o swoją przyszłość. Przedsiębiorcy planują również zwiększenie wydatków na elementy funkcjonowania firmy, które zwiększą jej konkurencyjność – we wspomnianym badaniu, np. dodatkowy zastrzyk gotówki na nowe technologie zadeklarowała bowiem aż połowa respondentów. Tylko czym mogą sfinansować swój rozwój, jeśli nie posiadają na to własnych środków?**

**Monika Mojzesowicz**  
ekspert ZFPF, Expander Advisors

**Ewa Kozłowska**  
ZFPF, Gold Finance

Podstawowym rozwiązaniem dla chcących rozwijać swoją firmę, jest zwykle kredyt w rachunku bieżącym. To stosunkowo wygodne rozwiązanie, bowiem przyznane środki można przeznaczyć na dowolny cel związany z prowadzeniem działalności.

### **Kredyt „w koncie”, gdy nie wiemy, ile środków dokładnie wykorzystamy**

Od typowego kredytu, produkt ten różni się tym, że odsetki naliczane są nie za dostępną kwotę, a tą faktycznie wykorzystaną. Debet zostaje automatycznie spłacany przy wpływie nowych środków. Te cechy sprawiają, że kredyt na rachunku bieżącym jest dobrym rozwiązaniem dla młodych przedsiębiorstw, którym przyznane środki mogą być potrzebne np. do utrzymania płynności finansowej, gdy muszą podjąć pewne inwestycje do realizacji kontraktu, a nie

mają jeszcze niezbędnej do tego poduszki finansowej. Taki produkt może również służyć jako wsparcie finansowe w niespodziewanych sytuacjach – samo przyznanie środków nie oznacza bowiem rozpoczęcia naliczania odsetek.

### **Kredyt obrotowy, gdy potrzebujemy większego zastrzyku gotówki**

Kredyt obrotowy to produkt stworzony do finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Biznesmeni korzystający z tego rozwiązania mogą więc przeznaczyć przyznane środki np. na pensje dla pracowników, zakup towarów czy opłacenie podwykonawców. Ten produkt znacznie różni się jednak od kredytu na rachunku bieżącym. Odsetki są bowiem naliczane od całej kwoty, a spłata zobowiązania rozłożona na równe raty płacone przez 3-6 miesięcy bądź rok. O ten rodzaj finansowania mogą starać właściciele firm już z pewną renomą na rynku, posiadający dobrą historię kredytową. Dzięki kredytowi obrotowemu, przedsiębiorca zdobywa środki na pokrycie bieżących wydatków związanych z prowadzeniem interesu. Nie jest to produkt przeznaczony wyłącznie dla przedsiębiorstw, które borykają się z problemami finansowymi, ale także dla tych,

które w związku z profilem swojej działalności nie mogą liczyć na regularne dochody lub są w trakcie rozwoju firmy.

### **Kredyt inwestycyjny, na sfinansowanie rozwoju biznesu**

Jeśli firma ma już ugruntowaną pozycję na rynku i szuka środków na dalszy rozwój, może skorzystać z kredytu inwestycyjnego. W porównaniu do kredytu obrotowego, jego spłata może być rozłożona na dużo dłuższy okres, nawet na 15-20 lat, a wysokość sięgać nawet kilku milionów złotych. Pieniądze otrzymane w ramach kredytu inwestycyjnego można jednak przeznaczyć wyłącznie na ściśle określony cel, ustalony z bankiem w momencie udzielania wsparcia. Może być to zakup środków trwałych, czyli np. sprzętu niezbędnego w prowadzeniu firmy lub remont czy budowa siedziby przedsiębiorstwa. Kredyt inwestycyjny może także pomóc w rozwinięciu bądź zmodernizowaniu procesu produkcyjnego. Przedsiębiorca, który jest zainteresowany tym rodzajem fi-

nansowania, będzie musiał wykazać przed bankiem, np. przedstawiając biznesplan, że planowana przez niego inwestycja się opłaca, czyli przyczyni do zwiększenia zysków firmy. Co więcej, musi liczyć się z dodatkowymi zabezpieczeniami ze strony kredytodawcy. Często stosowanym rozwiązaniem jest np. przekazywanie przez bank środków z kredytu bezpośrednio na konto sprzedawców czy kontrahentów biorących udział w danej inwestycji, zamiast na konto kredytobiorcy. W ten sposób bank zyskuje pewność, że kredyt zostanie sponżytkowany wyłącznie na ustalone cele. Obecna koniunktura gospodarcza sprawia, że zaciąganie zobowiązań jest stosunkowo tanim i opłacalnym rozwiązaniem, pomocnym, gdy chcemy rozwinąć swoją działalność gospodarczą. Pamiętajmy jednak, że każdy kredyt to dług, który będziemy musieli spłacić – w dłuższym bądź krótszym terminie. Jego wysokość i rodzaj warto więc dostosować zarówno do obecnej kondycji firmy, jak również planów na jej rozwój.

## Barometr Rynku Consumer Finance

Barometr Rynku Consumer Finance, określony co kwartał w badaniu „Sytuacja na rynku consumer finance” Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych oraz Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH, wyniósł w I kwartale 2018 roku 57,2. To wzrost względem poprzedniego badania o 1,2 pp. To również dwunasty z rzędu odczyt tego wskaźnika powyżej 50 punktów, co wskazuje na spodziewaną dodatnią dynamikę w nadchodzącym roku.

Podstawą konstrukcji Barometru Rynku Consumer Finance jest sytuacja w czterech obszarach oddziałujących na rynek kredytów i pożyczek konsumenckich. Obszary te uwzględniają wpływ czynników demograficznych na rynek, popyt na zakupy dóbr trwałych i skłonność do ich finansowania z kredytu, niepewność związaną z sytuacją finansową oraz wykluczenie z rynku kredytowego.

Oddziaływanie czynników demograficznych od 2007 roku systematycznie przekłada się na pogorszenie wskazań Barometru. Tak było również w bieżącym kwartale. Tym razem nie badano sytuacji w obszarze wykluczenia, jednak wskazania z października 2017 r. przedstawiają bardzo korzystny obraz w tym obszarze, a szacowany odsetek wykluczonych z rynku wynosi ok. 18 proc. Jest to wartość bardzo niska w kontekście historycznym. Średni poziom wykluczenia za ostatnie 10 lat wynosi bowiem prawie 20 proc.

Tendencje w pozostałych dwóch obszarach wchodzących w skład Barometru są niejednoznaczne. W bieżącym badaniu odnotowano pogorszenie sytuacji w obszarze prognozy sytuacji finansowej gospodarstwa domowego oraz

całej gospodarki. Należy jednak pamiętać, że wartości obserwowane w poprzednim kwartale wskazywały na najlepszą sytuację w tych obszarach od 1997 roku. W rezultacie bieżące wskazania są wciąż znacząco lepsze niż w okresie przedkryzysowym, tj. 2007 roku. W bieżącym badaniu odnotowano poprawę sytuacji w obszarze popytu na dobra trwałe i skłonności do finansowania ich zakupów ze środków obcych. Wciąż jednak gospodarstwa domowe są sceptyczne do zakupów tych produktów, a odsetek gospodarstw domowych deklarujących chęć skorzystania z oferty kredytowej jest bardzo niewielki.

Wskazania Barometru, skonfrontowane z sytuacją na rynku kredytów, pozwalają prognozować, że w kolejnych miesiącach rynek kredytu konsumenckiego będzie rósł, a tempo wzrostu powinno nawet nieznacznie przyspieszyć względem obecnie obserwowanego poziomu. – Dane z sektora finansowego potwierdzają wzrosty, a dynamika zadłużenia konsumpcyjnego gospodarstw domowych w końcu 2017 roku przyspieszyła. Zadłużenie gospodarstw domowych na cele konsumpcyjne wzrosło w grudniu o 6,3 proc. w relacji do analogicznego okresu rok temu – mówi dr Sławomir Dudek z IRG SGH. – Wartość Barometru na poziomie 57,2 pkt. wskazuje, że istnieje potencjał dla dalszego przyspieszenia wzrostu zadłużenia konsumpcyjnego gospodarstw domowych w najbliższych miesiącach. Wskaźnik ten jest bowiem tak skalibrowany, że 57,2 pkt. oznacza spodziewaną dynamikę na zadłużenia gospodarstw domowych na poziomie 7,2 proc. w najbliższych 12 miesiącach.



## Rekordowy 2017 rok dla Open Finance SA i Home Broker SA

**Open Finance SA i Home Broker SA umocniły się w 2017 roku na pozycji liderów rynku pośrednictwa finansowego oraz nieruchomościowego. Obie spółki mogą pochwalić się rekordowymi danymi.**

Sprzedaż produktów finansowych, czyli kredytów i produktów inwestycyjnych za pośrednictwem Open Finance SA wyniosła **8,7 mld złotych – to wzrost o 17 proc.** w porównaniu do 2016 roku. Natomiast wartość sprzedanych nieruchomości za pośrednictwem Home Broker SA wyniosła **3,5 mld złotych, co jest aż 20 proc. wzrostem** w odniesieniu do 2016 roku. – Wysokie standardy obsługi klientów, ciężka praca, profesjonalizm – to nasza recepta na sukces w 2017 roku. Nie ma co ukrywać – to był trudny i pełen wyzwań czas, zwłaszcza w kontekście nowych regulacji prawnych jak np. ustawy o kredycie hipotecznym czy zmieniających się okoliczności rynkowych – przede wszystkim w kontekście zakończenia programu MdM. Mimo to nasze spółki potrafiły perfekcyjnie dostosowywać się do zmian, nie tracąc na dynamice sprzedaży oraz stale pozyskując nowych klientów – mówi Przemysław Guberow, prezes zarządu Open Finance SA i Home Broker SA.

Niezmiennym atutem Open Finance SA pozostaje liczba udzielanych kredytów hipotecznych za pośrednictwem największego

pośrednika. **Wartość sprzedanych kredytów hipotecznych w całym 2017 roku wyniosła 6,7 mld złotych** (wzrost o 18 proc. w stosunku do 2016 roku). Pośrednik odnotował również kolejny rekord w kredytach firmowych. **769 mln złotych – tyle wyniosła wartość kredytów zaciąganych przez przedsiębiorców za pośrednictwem Open Finance SA w 2017 roku.** To jednocześnie **51 proc. wzrost** vs 2016 rok.

2017 rok to także okres, w którym Open Finance SA odnotował **wzrost sprzedanych produktów inwestycyjnych** za pośrednictwem spółki. Wolumen zaoferowanych obligacji, funduszy, ubezpieczeń oraz produktów regularnego oszczędzania wyniósł **364 mln złotych**, co jest wzrostem o 25 proc. w porównaniu do 2016 roku.

**Home Broker SA** też stale **umacnia swoją pozycję lidera na rynku nieruchomości.** Wartość sprzedanych nieruchomości za pośrednictwem spółki w 2017 roku wyniosła **3,5 mld złotych**, co daje mocny 20 proc. wzrost vs 2016 rok. To też sukces pod kątem pośrednictwa przy sprzedaży nieruchomości **na rynku pierwotnym**, opiekujący na kwotę **2,2 mld złotych**. To wzrost o 28 proc. w porównaniu do 2016 roku. Przez cały 2017 rok, na rynku pierwotnym, pośrednik wsparł klientów w wyborze i kupnie wymarzonego „M” **uczestnicząc w 8 074 transakcjach.** To wzrost aż o 28 proc. vs 2016 roku.

TEKST PROMOCYJNY