

KAROLINA CHRABĄSZCZ*

Pośrednik w obrocie nieruchomościami jako podmiot rynkowy

Słowa kluczowe: pośrednik w obrocie nieruchomościami, licencje zawodowe, rynek nieruchomości

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie zawodu pośrednika na rynku nieruchomości. Artykuł prezentuje aktualne regulacje prawne dotyczące dostępu do zawodu, czyli umożliwiające zdobycie państwowej licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami. Poprzez analizę opinii konsumentkiej na forach internetowych podejmuje próbę odpowiedzi na pytanie, czy zawód ten jest zawodem potrzebnym i szanowanym. Artykuł prezentuje niezbędne i pomocne kwalifikacje, cechy usposobienia i umiejętności potrzebne do wykonywania tego zawodu oraz wzory zachowań pośrednika.

1. Wprowadzenie

Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami został uregulowany wprowadzeniem ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami. Rozwój tego zawodu był wielofazowy. W pierwszej formie, zawód ten był reprezentowany przez biura pośredniczące w wymianie informacji między nabywcami a sprzedającymi. W latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku nastąpił szybki rozwój firm pośrednictwa. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami wprowadziła licencje uprawniające do wykonywania zawodu pośrednika oraz zarządcy nieruchomości oraz uprawnienia dla rzeczoznawców majątkowych. Centralny Rejestr Pośredników w Obrocie Nieruchomościami został opublikowany przez nieistniejący już Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast w 2001 roku (Henzel, 2007, s. 18). Obecnie, rejestr ten jest publikowany na stronach Ministerstwa In-

* Mgr Karolina Chrabąszcz – asystent, Katedra Nieruchomości i Ubezpieczeń, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, kontakt e-mail: k.chrabaszcz@mwse.edu.pl.

frastruktury (Centralny Rejestr Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, 2010). Według stanu na dzień 22 lutego 2010 roku, licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami posiada 13 132 osób. Dla porównania, licencjonowanych zarządców nieruchomości jest 18 045, a rzeczoznawców majątkowych 4983. Najwięcej licencjonowanych pośredników działa w województwie mazowieckim – 1847, następnie w województwie małopolskim – 1009, śląskim – 999, dolnośląskim – 698. Najmniejszą liczbą profesjonalistów w tym zakresie dysponują województwa: świętokrzyskie – 86, lubuskie – 112, lubelskie – 114, podlaskie – 149. Kadra pośredników w obrocie nieruchomościami w Polsce jest stosunkowo dobrze wykształcona: 65% pośredników posiada wyższe wykształcenie. W porównaniu z rzeczoznawcami majątkowymi (95%) nie jest to imponujący odsetek, ale zbliżony do poziomu wykształcenia zarządców nieruchomości (Kałkowski, 2009, s. 61–63).

2. Istota działalności pośrednika na rynku nieruchomości

Pośrednik w obrocie nieruchomościami zajmuje się obsługą transakcji o charakterze rynkowym, zwłaszcza transakcjami kupna – sprzedaży praw własności do nieruchomości, ograniczonych praw rzeczowych, najmu czy dzierżawy. Może również świadczyć usługi doradcze, wykonywać ekspertyzy w zakresie gospodarowania nieruchomościami (Belniak, Nalepka, 2009, s. 28–29). Pośrednik spotyka się z klientem, którego celem jest wynajem bądź sprzedaż nieruchomości, ogląda nieruchomość, sprawdza jej stan prawny, weryfikuje dokumenty, aż do momentu podpisania z klientem umowy o pośrednictwo. Od tego momentu poszukuje dla klienta kupca bądź najemcy. Pośrednik wykonuje zlecenie również dla drugiej strony transakcji, tzn. podpisuje umowę o pośrednictwo z klientem poszukującym konkretnej nieruchomości na wynajem, bądź w celu zakupu. Do zadań pośrednika należą także negocjacje z klientami czy kompletowanie dokumentów dla notariusza (Burdzy, 2009).

Jaka jest rola pośrednika w obrocie nieruchomościami na rynku nieruchomości? Wyraża się ona w profesjonalizmie ludzi, którzy ten zawód wykonują. Pośrednik, doprowadzając do zawarcia transakcji, czyni to w sposób najkorzystniejszy pod względem finansowym dla swojego zlecniodawcy. Jego zadaniem jest przygotowanie i doprowadzenie do zawarcia transakcji w jak najkrótszym czasie, przy równoczesnym zapewnieniu stronom bezpieczeństwa poprzez sprawdzenie wszelkich okoliczności prawnych i faktycznych, związanych z transakcją i jej przedmiotem. Pierwszym krokiem jest pomoc klientowi w podjęciu decyzji, jak postąpić: sprzedać, wynająć, kupić czy wydzierżawić nieruchomość. W dalszej kolejności następuje ustalenie ceny czy też finansowych możliwości i oczekiwań klienta. Pośrednik poszukuje drugiej strony transakcji, doprowadza do takiej zgodności stanowisk, aby możliwe było zawarcie umowy. Równocześnie pośrednik bada okoliczności faktyczno-prawne, ustala terminy, treść umowy notarialnej. Zdarza się, że sytuacja

wymaga podpisania wstępnej umowy i dokonania czynności, takich jak opłacenie podatku spadkowego czy uzyskanie zgody sądu na dysponowanie majątkiem małoletniego. Umowa końcowa jest ukoronowaniem wysiłków pośrednika. Często bywa tak, że po doprowadzeniu do zawarcia transakcji pośrednik nadal pomaga klientowi w czynnościach takich, jak umowa z elektrownią, gazownią itp. (Brzeski, 1996, s. 37–38). Pośrednik musi również współpracować z innymi podmiotami działającymi na rynku, takimi jak: rzeczoznawcy majątkowi, zarządcy nieruchomości, doradcy, notariusze, architekci, nadzór budowlany, służby geodezyjne, banki czy firmy ubezpieczeniowe. Celem współpracy pośrednika z osobami świadczącymi obsługę prawną jest uzyskanie pomocy zarówno dla siebie, jak i dla klienta (Brzeziński, 2002, s. 153). Zatem jest to zawód o szerokim wachlarzu działań. Pośrednik stał się jednym z podmiotów kreujących rynek nieruchomości, prowadząc analizy tego rynku (Karpiński, 2007, s. 23).

2.1. Proces uzyskiwania uprawnień zawodowych

Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami to działalność zawodowa, która może być wykonywana wyłącznie zgodnie z zasadami określonymi w ustawie o gospodarowaniu nieruchomościami. Prawo wykonywania zawodu, jak i posługiwania się tytułem pośrednika w obrocie nieruchomościami przysługuje od momentu wpisu do centralnego rejestru pośredników w obrocie nieruchomościami. Zawód ten musi być wykonywany w zgodzie z przepisami prawnymi, standardami zawodowymi i etyką zawodową. Zgodnie z ustawą o gospodarowaniu nieruchomościami, licencję zawodową w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami nadaje się osobie fizycznej, mającej pełną zdolność do czynności prawnych, nie karanej za przestępstwa przeciwko mieniu, dokumentom, za przestępstwa gospodarcze, za fałszowanie pieniędzy, papierów wartościowych, znaków urzędowych, za składanie fałszywych zeznań oraz za przestępstwa skarbowe.

Kandydat starający się o nadanie licencji musi mieć wykształcenie wyższe z zakresu gospodarowania nieruchomościami, które spełnia minimalne wymogi programowe dla studentów podyplomowych w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Potwierdzenie spełnienia przez studia wyższe minimalnych wymogów programowych dla studiów podyplomowych następuje na podstawie zaświadczenia uczelni. Jeżeli kandydat nie ma wykształcenia wyższego, o którym mowa powyżej, musi podjąć studia podyplomowe z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Kolejnym obowiązkowym etapem jest odbycie co najmniej półrocznej praktyki zawodowej w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, przy czym liczba godzin przeznaczona na realizację programu praktyki nie może być mniejsza niż dwieście. W ramach praktyki, kandydat na pośrednika w obrocie nieruchomościami musi samodzielnie sporządzić szczegółowy opis transakcji, zapoznać się ze sposo-

bem korzystania z rejestrów i ewidencji prowadzonych przez sądy, gminy oraz starostów i innych dokumentów zawierających dane wykorzystywane w trakcie wykonywania pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. W trakcie trwania praktyki kandydat zapoznaje się z organizacyjno-prawnymi formami prowadzenia działalności zawodowej pośrednika, przygotowuje projekt umowy pośrednictwa, przeprowadza badania wybranych nieruchomości ze wskazaniem na cechy, mogące mieć wpływ na cenę zbycia lub poziom czynszu. Zapoznaje się z kolejnymi czynnościami przy realizacji różnych transakcji, dokumentami niezbędnymi do zawarcia umów sprzedaży, najmu, dzierżawy i zamiany. Kandydat musi zapoznać się z możliwością pozyskania informacji o nieruchomościach z ksiąg wieczystych, katastru nieruchomości oraz ustaleń miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Praktyka daje możliwość uczestniczenia w oględzinach wybranych nieruchomości, sporządzenia opisu tych nieruchomości, ich oceny.

Aby przystąpić do odbycia praktyki, kandydat składa do organizatora praktyki zawodowej wniosek o odbycie praktyki i wydanie dziennika praktyk. Koszt wydania dziennika praktyki zawodowej obejmuje koszty druku, koszty prowadzenia rejestru wydanych dzienników praktyki zawodowej i nie może przekraczać kwoty 100 zł. Praktyka rozpoczyna się w dniu dokonania w dzienniku praktyki zawodowej pierwszego wpisu, a kończy się w dniu dokonania ostatniego wpisu w tym dzienniku. Organizator praktyki zawodowej, potwierdzając spełnienie warunków praktyki, sprawdza w obecności kandydata jego praktyczne przygotowanie do wykonywania zawodu pośrednika na podstawie sporządzonego opisu transakcji (Rozporządzenie 2008a). Praktykę można odbyć u licencjonowanych pośredników w obrocie nieruchomościami, którzy mają zgodę ministerstwa na prowadzenie takiej praktyki, jak również w stowarzyszeniach, federacjach, wyższych uczelniach. Ważne jest, aby kandydat upewnił się, iż organizator praktyki ma ku temu wymagane uprawnienia.

Zgodnie z art. 182 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami, osoba nie mająca obywatelstwa polskiego może otrzymać licencję zawodową pośrednika w obrocie nieruchomościami po spełnieniu warunków z art. 182 ust. 1 tejże ustawy oraz po wykazaniu się biegłą znajomością języka polskiego (Jaworski, 2007).

2.2. Stowarzyszenia i organizacje zawodowe

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami organizują się w liczne towarzystwa regionalne. Obecnie w Polsce działa w sumie dwadzieścia pięć towarzystw regionalnych, do których należy łącznie około 1700 pośredników. Stowarzyszenia te utworzyły Polską Federację Rynku Nieruchomości (PFRN) z siedzibą w Warszawie (Kałkowski, 2009, s. 64). 21 kwietnia 1999 roku Federacja zawarła porozumienie z Prezesem Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast w sprawie organizowania postępowania kwalifikacyjnego, związanego z nadawaniem licencji zawodowych

w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, a 22 grudnia 1999 roku porozumienie w sprawie organizowania praktyk zawodowych w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. PFRN jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji z osobowością prawną, utworzonym w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami, pod nazwą Polska Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Aktualnie Federacja działa na rzecz i w interesie 25 regionalnych stowarzyszeń w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających blisko 3000 osób. Działalność PFRN jest nakierowana na zapewnienie prawidłowego rozwoju polskiego rynku nieruchomości poprzez dostarczanie usług na najwyższym poziomie, stworzenie systemów informacyjnych dla potrzeb społeczeństwa i rządu oraz jednoczenie wszystkich profesjonalistów rynku nieruchomości (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010b).

3. Zasady pracy pośrednika

Zakres czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami określa umowa pośrednictwa, wymagająca formy pisemnej pod rygorem nieważności (Belniak, Nałepka, 2009, s. 28; Ustawa, 1997, art. 180, pkt. 3). Pośrednik przygotowuje umowę o pośrednictwo, której nie powinno się podpisywać bez dogłębnej analizy. Dobrym i korzystnym zwyczajem jest zapoznanie się ze wzorem umowy na kilka dni przed jej podpisaniem, aby móc dobrze przemyśleć wszystkie zawarte w niej zapisy. Standardowo w umowie z pośrednikiem powinny być określone:

- strony umowy (dane pośrednika i osoby kupującej/sprzedającej nieruchomości),
- przedmiot umowy – poszukiwana nieruchomość, określenie dzielnic, w jakich może się znajdować, limit cenowy – górny (w przypadkach kupna nieruchomości) czy dolny (w przypadku sprzedaży),
- termin, na jaki strony zawierają umowę – możliwe są trzy terminy: 3-, 6- czy też 12-miesięczny; dopuszczalne jest ustalenie, że umowa zostaje zawarta aż do dnia skutecznej sprzedaży/zakupu nieruchomości,
- wynagrodzenie pośrednika – w większości przypadków prowizyjne, od 1,5 do 6% wartości nieruchomości, przy czym wysokość prowizji uzależniona jest od tego, czy zgodnie z umową ma ją zapłacić wyłącznie jedna strona (najczęściej sprzedający – jest to tzw. umowa na wyłączność podlegająca prowizji od 4,5 do 6%, atrakcyjniejsza dla ewentualnych kupców), czy też umowa, w której prowizję płacą obydwie strony transakcji – wtedy jest to tzw. umowa otwarta, zgodnie z którą wysokość prowizji wynosi od 1,5 do 3%,
- termin, w jakim należy uiścić wpłatę prowizji,
- wskazanie, czy klient korzysta tylko z jednej, czy też z wielu agencji – nie jest to obowiązkowy zapis, jednak warto domagać się jego umieszczenia, jeśli zależy

nam na współpracy tylko z jedną agencją – pośrednik będzie miał wówczas pewność, iż jest wyłącznym dysponentem naszej oferty i jemu przypadnie prowizja, będzie więc starał się jak najszybciej i zgodnie z naszymi wymaganiami dokonać transakcji,

- sposób prezentacji ogłoszenia – czy będzie to ogłoszenie w prasie lokalnej lub ogólnopolskiej, reklama internetowa, czy też ogłoszenie wywieszone na balkonie domu – warto dokładnie ustalić sposób prezentacji ofert, wpływa to bowiem na skuteczność ogłoszenia, a także na ogólną wysokość prowizji,

- przyczyny ewentualnego rozwiązania umowy, terminy jej wypowiedzenia i wzajemne zobowiązania obu stron z tego tytułu,

- ustalenie, czy na pośredniku ciąży obowiązek skompletowania dokumentów niezbędnych do realizacji transakcji sprzedaży, takich jak na przykład: aktualny wypis z księgi wieczystej, wypis z ewidencji gruntów, plany techniczne domu, potwierdzenia dokonywanych przeglądów i zaświadczenie z urzędu gminy o opłaceniu należnego podatku od nieruchomości,

- zapisy ułatwiające dokonywanie rozliczeń finansowych – przykładowo taki, iż pieniądze za sprzedawaną nieruchomość wpłacane będą przez kupującego na rachunek powierniczy i po podpisaniu aktu notarialnego wypłacane sprzedającemu,

- zapisy, że umowa jest sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach oraz że w sprawach przez nią nieuregulowanych będą stosowane przepisy kodeksu cywilnego,

- data i miejsce zawarcia umowy,

- własnoręczne podpisy obu stron umowy.

Zdarza się, iż w umowie umieszczane są zapisy niezrozumiałe, niezgodne z prawem, dające zbyt duże uprawnienia pośrednikom. Niezgodne ze standardami są zapisy takie, jak na przykład: zobowiązanie klienta do zapłaty prowizji, nawet w sytuacji, jeśli umowa została już rozwiązana; zastrzeżenie, iż w czasie trwania umowy nie można jej zmienić czy zapisy nakładające na klienta obowiązek zapłaty odsetek od nieuiszczonej terminowo prowizji, a wysokość tych odsetek może wynosić nawet 2% za każdy dzień zwłoki, co w praktyce jest lichwą itp. (Ustawa, 1964; Ustawa, 2000; Portal Mieszkaniowy, 2008).

3.1. Szkolenia i podnoszenie kwalifikacji

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 17 kwietnia 2008 roku w sprawie stałego doskonalenia zawodowego przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami musi odbyć 24 godziny edukacyjne w ciągu roku kalendarzowego. Dla osób, które uzyskały licencję zawodową w danym roku, roczny okres rozliczeniowy rozpoczyna się z dniem 1 stycznia kolejnego roku. Dokumentem potwierdzającym wypełnienie tego obowiązku jest zaświadczenie wydane przez organizatora kształcenia (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010a).

3.2. Standardy zawodowe

Pośrednik w obrocie nieruchomościami musi działać w zgodzie ze Standardami Zawodowymi Pośredników w obrocie nieruchomościami. Standardy zawodowe pośredników, zgodnie z art. 4 pkt 14 ustawy o gospodarce nieruchomościami, stanowią reguły postępowania przy wykonywaniu zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010e). Zgodnie ze standardami, pośrednik jest zobowiązany kierować się zasadami etyki zawodowej, postępować tak, aby chronić interesy osób, na rzecz których wykonuje czynności pośrednictwa z uwzględnieniem zasady uczciwego traktowania wszystkich stron transakcji. Pośrednik powinien dokładać wszelkiej staranności przy wykonywaniu czynności pośrednictwa. Nie może wykonywać działań niezgodnych z prawem czy ze standardami zawodowymi, postępować w sposób godzący w interesy zatrudniającego go przedsiębiorcy, rozpowszechniać nieprawdziwych bądź wprowadzających w błąd informacji o innych pośrednikach.

3.3. Obowiązkowe ubezpieczenie

Osoby fizyczne, mające licencję pośrednika są zobowiązane do ubezpieczenia OC przepisami ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami. Ubezpieczenie gwarantuje pewność i bezpieczeństwo działania, ochronę finansową na wypadek nieprzewidzianych okoliczności spowodowanych albo bezpośrednim działaniem pośrednika, albo osób wykonujących czynności pośrednictwa pod jego nadzorem. Obowiązek ubezpieczenia powstaje nie później, niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia czynności pośrednictwa. Ubezpieczenie obejmuje okres 12 miesięcy. Rozporządzenie Ministra Finansów określa minimalną sumę na jaką musi ubezpieczyć się zobowiązany do ubezpieczenia. Jest to kwota 25 000 euro. Gwarantuje to spełnienie obowiązku, minimum ochrony, ale nie zapewnia bezpieczeństwa w codziennym działaniu. Dobrym rozwiązaniem jest dopasowanie sumy ubezpieczenia do indywidualnych potrzeb danego pośrednika (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010f). Dnia 12 listopada 2010 roku Sejm uchwalił ustawę o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, która likwiduje obowiązek ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej dla przedsiębiorców prowadzących działalność między innymi w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010c).

4. Ocena roli pośrednika na rynku nieruchomości

W Polsce powszechne jest przekonanie, iż korzystanie z usług pośrednika w obrocie nieruchomościami to marnotrawstwo pieniędzy. Na taki negatywny wizerunek

pośrednika pracuje duża część branży, a przede wszystkim pośrednicy bez licencji zawodowej. Faktem jest, że w wielu sytuacjach życiowych, w przypadku chęci kupna, sprzedaży lub wynajmu nieruchomości pomoc pośrednika może okazać się kluczowa, może pomóc w uniknięciu oszustów. Współpracując z pośrednikiem oszczędza się czas, a niejednokrotnie i pieniądze. Zadaniem pośrednika powinno być zatem doradztwo, przedstawienie indywidualnej oferty, czuwanie nad przebiegiem wszystkich procedur dokumentacyjnych, sporządzenie ekspertyz i opracowanie umów, ale przede wszystkim zaoszczędzenie czasu klienta oraz wykluczenie ewentualnych strat. Szukając odpowiedniego pośrednika należy sprawdzić, czy jego licencja jest ważna. Rzadko który klient sprawdza agencję w centralnym rejestrze pośredników. Z rejestru tego, prowadzonego przez Ministerstwo Infrastruktury (dane dostępne są na stronie internetowej: www.mi.gov.pl), można się dowiedzieć, czy agent ma licencję zawodową uprawniającą go do zajmowania się obrotem nieruchomościami. Warto się również przekonać czy jest on zrzeszony w jakiejś organizacji zawodowej. Stowarzyszenia i federacje skupiające osoby wykonujące zawody związane z rynkiem nieruchomości dbają o przestrzeganie standardów, jakości usług oraz etyki zawodowej, dokształcając swoich członków (Portal Mieszkaniowy, 2008). Ważne, aby upewnić się czy wybrany pośrednik ma aktualne ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej. Jest to bardzo istotne zwłaszcza dla kupujących, ponieważ ubezpieczenie to chroni przed finansowymi skutkami zakupu nieruchomości z nieuregulowanym stanem prawnym bądź obciążeniem hipotecznym.

A jakie informacje i opinie na temat pracy pośrednika można znaleźć na forach internetowych? Niestety, w większości negatywne. Klienci biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami skarżą się na niekompetencję pośredników, z którymi mieli do czynienia. Inną kwestią jest to, iż będąc klientem agencji nieruchomości mamy małą szansę na spotkanie z licencjonowanym pośrednikiem, a jedynie z asystentami pośrednika, którzy nie mają licencji, a bardzo często niezbędnej wiedzy. Co więcej, niezbyt znacząca rzesza pośredników ma wykształcenie prawnicze, finansowe czy budowlane, choć w ostatnich latach, ze względu na fakt, iż egzaminy prawnicze zdaje pomyślnie niewielka liczba osób, wielu aplikantów próbuje swoich sił w nieruchomościach. Nie do zaakceptowania jest to, iż bardzo często na rynku działają ludzie z przypadku, a rynek nie jest w stanie sam weryfikować tego, ze względu na małą liczbę (raz na kilka/kilkanaście lat bądź raz w życiu) transakcji dokonywanych przez te same osoby.

Ważną kwestią jest także wysoki koszt usług wykonywanych przez pośredników. Pośrednik za usługę pobiera wysoką prowizję i to często od obu stron transakcji, gdyż prawo dopuszcza taką sytuację. W przypadku nieruchomości o wartości 500 tys. zł w Warszawie, prowizja pośrednika to około 15 tys. zł plus podatek VAT. Tymczasem, za podobną usługę prawnik inkasuje kwotę około 2 tys. zł. Usługi dodatkowe pośrednika są warte około 6 tys. zł, zatem cała transakcja powinna zamknąć się w kwocie około 8 tys. zł. Jest to przynajmniej dwukrotnie mniej, niż kwota, jaką należałoby zapłacić pośrednikowi. Anonimowo i w kuluarach pośredni-

cy przyznają, iż wykonana usługa pośrednictwa nie powinna kosztować więcej niż 8 tys. zł. Są to koszty uwzględniające nakład pracy pośrednika i koszty reklamy itd., niezależnie od tego czy transakcja dotyczy nieruchomości o wartości 100 tys. czy 500 tys. zł (Forum Gazeta Prawna, 2008).

Niewłaściwym zachowaniem jest również kopiowanie i zamieszczanie na stronie internetowej własnej agencji ofert innych biur bądź prywatnych ogłoszeniodawców bez ich zgody, oraz proponowanie zmienionej ceny – wyższej bądź niższej niż w ogłoszeniu oryginalnym. Obserwowane są sytuacje, w których po kilku godzinach od ogłoszenia oferty można ją znaleźć w bazie danych innych biur pośrednictwa. Bardzo często zdarza się, iż kopiowane są także zdjęcia (objęte przecież prawem autorskim) za co można zostać ukaranym. Asystenci pośrednika, „zbierając” oferty do swojej bazy danych, bardzo często nie sprawdzają jej w rzeczywistości, nie przeprowadzają wizji lokalnej, nie kontaktują się z właścicielem, nie robią zdjęć. Takie zachowanie jest wyrazem braku szacunku dla klientów.

Warto wspomnieć również o tzw. handlu licencjami. Zdarza się, iż jeden pośrednik z licencją firmuje swoim nazwiskiem kilka agencji nieruchomości, nawet oddalonych od siebie o kilkaset kilometrów. Nadzór takiego pośrednika nad biurem jest iluzoryczny. Za takie postępowanie grozi odpowiedzialność zawodowa, utrata licencji.

Ważne, aby klienci biur nieruchomości zdawali sobie sprawę, iż nieuczciwi pośrednicy nie są bezkarni. Niezadowolony czy oszukany klient ma prawo napisać skargę do Komisji Odpowiedzialności Zawodowej przy Ministerstwie Infrastruktury, zwrócić się do komisji etyki bądź rzeczników dyscyplinarnych, działających przy stowarzyszeniach zrzeszających pośredników. Warto wspomnieć o instytucji Rzecznika Konsumenta oraz sądzie. Bardzo często źle potraktowani klienci lekceważą sobie ważność zgłaszania niezgodnych z prawem zachowań pośrednika, uważają to za stratę czasu, na czym korzystają nieuczciwi pseudofachowcy, którzy czują się bezkarni (Klukowska, 2009). Zatem zasadne wydaje się pytanie, czy nie powinno się zaostrzać warunków wydawania licencji pośrednictwa nieruchomościami? Czy rynek jest w stanie sam eliminować niewykwalifikowanych czy też nieuczciwych pośredników?

5. Zmiany w dostępie do usług na rynku Unii Europejskiej

W ostatnich kilku miesiącach trwały dyskusje na temat likwidacji licencji oraz ułatwienia dostępu do rynku nieruchomości. Śledząc jednak sytuację na rynkach nieruchomości w innych państwach nietrudno stanąć po stronie wymagających kryteriów, jakie należy spełnić, aby uzyskać możliwość prowadzenia działalności w zakresie pośrednictwa zgodnie z prawem. Sophie Gabard, pośredniczka działająca we Francji i w Polsce przestrzegająca podczas Konferencji „Zawody nieruchomościowe w UE i w USA” przed obniżeniem wymagań pośrednikom. Jej zdaniem we Francji

przyczyniło się to do znacznego obniżenia poziomu usług świadczonych przez pośredników, a na rynek napłynęło wiele osób o słabych kwalifikacjach, oferujących usługi o niskiej jakości (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2008). Dyrektywa unijna 2006/123/WE z dnia 12 grudnia 2006 roku o usługach na rynku wewnętrznym, zobowiązała wszystkie kraje unijne do wdrożenia jej procedur do końca 2009 roku. Idea tej dyrektywy zmierza do likwidacji barier i przełamania nagminnego utrudniania przez państwa członkowskie dostępu do własnego rynku usług podmiotom z innych krajów UE. Celem dyrektywy jest również zwiększenie swobody gospodarczej i wprowadzenie uproszczeń w procedurach związanych z rozpoczęciem i prowadzeniem działalności, a także likwidacja możliwie największej liczby koncesji, zezwoleń, wpisów do rejestrów prowadzenia działalności itp. Dyrektywa usługowa dotyczy jednak przede wszystkim działalności o charakterze gospodarczym, a nie potwierdzania kwalifikacji zawodowych, co ma miejsce w przypadku zawodów regulowanych przepisami ustawy o gospodarce nieruchomościami. Cztery federacje grupujące wszystkie zawody związane z rynkiem nieruchomości powołały oficjalny zespół lobbujący w celu utrzymania licencji zawodowych w formie uprawnień zawodowych (Pasaż finansowy, 2009). Wspomniana ustawa o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, poza opisanymi wyżej zmianami, art. 180 wprowadza zakaz łączenia wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami, jeśli tenże pośrednik prowadzi działalność gospodarczą w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami lub w ramach stosunku pracy lub umowy cywilnoprawnej u podmiotu prowadzącego działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (Polski Portal Biznesowy Bankier.pl, 2010).

6. Podsumowanie

Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami, to zawód wymagający interdyscyplinarnej wiedzy, dużego samozaparcia, odpowiedzialności, uczciwości, komunikatywności. Czy zatem powinno odejść się od wymagań dotyczących licencji, umożliwiających legalnie wykonywanie tego zawodu? Licencjonowani pośrednicy, specjaliści rynku nieruchomości twierdzą, że nie. Najnowsze ustawodawstwo w tej kwestii wskazuje, iż w najbliższych latach nie przewiduje się zniesienia obowiązku posiadania licencji zawodowej, a w kuluarach można usłyszeć głosy domagające się przywrócenia egzaminów państwowych, zaostrenia dostępu do rynku. Zatem każdy, kto poważnie myśli o zawodzie pośrednika w obrocie nieruchomościami czy też zarządcy nieruchomości powinien się spieszyć, zanim nastąpi zmiana przepisów na bardziej niekorzystne.

Niewątpliwie artykuł wskazuje, iż zawód pośrednika na rynku nieruchomości jest zawodem trudnym, wymagającym wysokich kwalifikacji, potrzebnym, ale po-

winien być wykonywany przez prawdziwych fachowców, specjalistów od rynku nieruchomości, a przede wszystkim ludzi uczciwych.

Bibliografia

- Belniak S., Nalepka A. 2009. *Licencjonowane zawody obsługujące sektor nieruchomości w Polsce i ich firmy*. „Świat Nieruchomości”. Nr 70.
- Brzeski W.J. (red). 1996. *Vademecum pośrednika nieruchomości*. Kraków: Wydawnictwo KIN. ISBN 83-8657-92-8.
- Brzeziński Z. (red). 2002. *Pośrednik na rynku nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext. ISBN 83-88840-20-7.
- Burdzy I. 2009. *Pośrednik zawod z przyszłością* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: http://www.budnet.pl/Posrednik_zawod_z_przyszloscia,prawo_budowlane,a=1091.html.
- Centralny Rejestr Pośredników w Obrocie Nieruchomościami [online, dostęp: 2010-03-05]. 2010. Dostępne w Internecie: <http://www.mi.gov.pl/2-482c0defdb3dc.htm>.
- Forum Gazeta Prawna. 2008. *Prawda o pośrednikach nieruchomości* [dostęp: 2010-03-05]: Dostępne w Internecie: http://forum.gazeta.pl/forum/w,915,79410630,0,Prawda_o_posrednikach_nieruchomosci.html.
- Henzel H. 2007. *Rola pośrednika na rynku nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Difin. ISBN 978-83-7251-738-8.
- Jaworski J. 2007. *Pośrednictwo w nieruchomościach a prawo wspólnotowe. Cz. I – nabywanie i uznania kwalifikacji* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: http://www.nieruchomosci.beck.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=16&id=1061.
- Kałkowski L. (red). 2009. „Monitoring Polskiego Rynku Nieruchomości w latach 1990–2008”. Kraków: Instytut Rozwoju Miast w Krakowie.
- Karpiński W. 2007. *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck. ISBN 978-83-25507-71-8.
- Klukowska K. 2009. *Aaaaaby sprzedaż mieszkanie* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: http://wyborcza.pl/1,76842,7292382,Aaaaaby_sprzedac_mieszkanie.html?as=10&ias=10&startsz=x.
- Pasaż finansowy. 2009. *Zarządcy zostaną bez licencji* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://biznes.interia.pl/nieruchomosci/news/zarzadcy-zostana-bez-licencji,1388300>.
- Polska Federacja Rynku Nieruchomości. 2008. *Zawody Nieruchomościowe w UE i USA* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://www.pfrn.pl/page/556>.
- Polska Federacja Rynku Nieruchomości. 2010a. *Doskonalenie kwalifikacji zawodowych* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://www.pfrn.pl/page/737>.
- Polska Federacja Rynku Nieruchomości. 2010b. *Misja* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: http://www.pfrn.pl/pages/41Standardy_zawodowe.
- Polska Federacja Rynku Nieruchomości. 2010c. *Sejm uchwalił ustawę o świadczeniu usług* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://www.pfrn.pl/page/877>.
- Polski Portal Biznesowy Bankier.pl. 2010d. *Senat przyjął poprawkę do ustawy o świadczeniu usług na terenie Polski* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Senat-przyjal-poprawki-do-ustawy-o-swiadczeniu-uslug-na-terenie-Polski-2095268.html>.
- Polska Federacja Rynku Nieruchomości. 2010e. *Standardy zawodowe* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://www.pfrn.pl/page/108>.
- Polska Federacja Rynku Nieruchomości. 2010f. *Ubezpieczenia obowiązkowe* [dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://www.pfrn.pl/page/798>.

- Porozumienie [1999a] z dnia 21 kwietnia 1999 roku w sprawie organizowania postępowania kwalifikacyjnego związanego z nadawaniem licencji zawodowych w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Dz.U. UM i RM z 2001 r. Nr 1, poz. 3.
- Porozumienie [1999b] z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie organizowania praktyk zawodowych w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Dz. U. UM i RM z 2001 r. Nr 1, poz. 7.
- Portal Mieszkaniowy. 2008. *Po co komu pośrednik* [online, dostęp: 2010-03-05]. Dostępne w Internecie: <http://forum.mieszkaniowy.com/po-co-komu-posrednik-vt191.html?sid=67b4e63d81f7397f75cdf0d1b389e813>.
- Rozporządzenie [2008a] Ministra Infrastruktury z dnia 15 lutego 2008 roku w sprawie nadawania uprawnień i licencji zawodowych w dziedzinie gospodarowania nieruchomościami. Dz. U. z 2008 r., nr 31, poz. 189.
- Rozporządzenie [2008b] Ministra Infrastruktury z dnia 17 kwietnia 2008 roku w sprawie stałego doskonalenia zawodowego przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości. Dz.U. Nr 80, poz. 475.
- Ustawa [1964] z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny. Dz. U. nr 16, poz. 93 z 1964 r., ze zm.
- Ustawa [1997] z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami. Dz. U. nr 115, poz. 741.
- Ustawa [2000] z dnia 15 grudnia 2000 roku o ochronie konkurencji i konsumentów. Dz. U nr 244, poz. 2080 z 2005 r., ze zm.

Real Estate Agent as a Market Entity

S u m m a r y: The aim of the article is to present the profession of an agent on the real estate market. It presents current legal regulations about access to profession, i.e. those which allow obtaining a state license of an agent on the real estate market. The author attempts to answer the question whether this profession is wanted and respected, through analysis of consumer opinion on internet forums. The article presents essential and helpful qualifications, features of customization and abilities wanted for this practice of profession and agents' behaviour patterns.

Key words: intermediary in turn estate, license, market of estate
