



Warszawa, dnia 3 stycznia 2012 roku

**Stanowisko Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości
w sprawie artykułu opublikowanego przez Gazetę Wyborczą
pt. „Zawód wliczony w cenę domu”**

Gazeta Wyborcza opublikowała w dniu 27 grudnia 2011 roku wywiad Redaktora Bartosza Sendrowicza z doktorem Stanisławem Tyszką, dyrektorem Centrum Analiz Fundacji Republikańskiej pt: „**Zawód wliczony w cenę domu**”. Treść wywiadu znajduje się na stronie internetowej gazety (http://wyborcza.pl/1,75248,10872905,Zawod_wliczony_w_cene_domu.html)

W swojej wypowiedzi dr Stanisław Tyszka posłużył się przykładem pośrednika w obrocie nieruchomościami – jako zawodu, do którego dostęp jest blokowany. Cytat z wywiadu: *„W raporcie naszej fundacji postulujemy otwarcie 278 zawodów - co ułatwiłoby też życie zwykłym ludziom. Weźmy np. zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami. Żeby nim zostać, trzeba wydać kilkanaście tysięcy złotych, mieć odpowiednie wykształcenie i licencję. Pośrednik pobiera prowizję od obu stron transakcji. Efekt jest taki, że sprzedający nie chce tracić, więc podwyższa cenę nieruchomości o tę prowizję. Otwarcie dostępu do tego zawodu obniżyłoby cenę nieruchomości. Tak jest np. w Czechach - wystarczy zarejestrować działalność i można pośredniczyć w obrocie nieruchomościami!”*.

Takie jest zdanie doktora Stanisława Tyszki. A jak jest naprawdę?

Aby otrzymać licencję zawodową pośrednika należy wykazać się ukończonymi dowolnymi studiami wyższymi oraz studiami podyplomowymi kierunkowymi, lub studia wyższe kierunkowe, w trakcie których realizowana jest tzw. minimum programowe określone przez ministra właściwego do spraw budownictwa. Wykaz zagadnień wchodzących w skład wskazanej podstawy programowej jest udostępniony na stronie Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej.

Następnie należy odbyć 6-miesięczną praktykę pod nadzorem osoby z licencją zawodową pośrednika w obrocie nieruchomościami. Praktyka może być też realizowana w formie warsztatów organizowanych przez lokalne stowarzyszenia pośredników lub firmy zewnętrzne. Koszty takich warsztatów są dość zróżnicowane. Jeżeli więc kandydat na pośrednika w obrocie nieruchomościami ponosi kilkutyśne koszty – to są to koszty uzyskania kwalifikacji a nie zezwoleń na prowadzenie działalności w zakresie obrotu nieruchomościami, te bowiem rejestruje na zasadach ogólnych.

Przykładowo – koszt wspomnianych studiów podyplomowych w państwowej uczelni w Szkole Głównej Handlowej wynosi 6900 zł, w prywatnej Wyższej Szkole Gospodarowania Nieruchomościami – 3000 zł. Koszty warsztatów organizowanych przez stowarzyszenia pośredników wynosi od 1500 – 2500 zł, ale praktykę można odbywać w biurze nieruchomości pod nadzorem osoby z licencją pośrednika w obrocie nieruchomościami i nierzadko jest to praktyka bezpłatna.

Koszt postępowania kwalifikacyjnego w Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, gdzie do przyznania licencji pośrednika należy złożyć dokumenty potwierdzające uzyskanie wymaganych kwalifikacji oraz oświadczenie o niekaralności – wynosi 400 zł.

Z powyższych informacji wynika więc jednoznacznie, że kilkutyśne koszty – są kosztami nauki w szkołach wyższych. Wymagania dotyczą dość szczegółowej wiedzy prawniczej, ekonomicznej oraz finansowej – niezbędnej dla bezpiecznego i zgodnego z prawem obrotu nieruchomościami. Rozumiemy więc, że postulat zniesienia uprawnień zawodowych potwierdzających jedynie wysokie kwalifikacje pośredników wiązałyby się z dopuszczeniem do działania zmierzającego do zawarcia transakcji przez osoby trzecie – „pośredników”, którym nie stawia się żadnych wymagań dotyczących kwalifikacji, wiedzy, etyki zawodowej czy niekaralności np. za oszustwa.



Warto tu nadmienić, że zawód ten wykonuje wielu prawników, między innymi dlatego, że w innych zawodach prawniczych np. adwokata, notariusza, radcy prawnego zdobycie uprawnień jest znacznie trudniejsze i więcej kosztuje kandydata.

Czy pośrednik pobiera prowizję od obu stron transakcji?

W tej dziedzinie dyrektor Centrum Analiz Fundacji Republikańskiej głosi również niesprawdzone opinie. Zaczniemy od tego, że korzystanie z usług pośrednika nie jest obowiązkowe a wynagrodzenie za te usługi określa w każdym przypadku umowa z klientem. W niej ustala się wynagrodzenie. Zwyczajowo jest to około 3 proc. wartości transakcji, ale bywa, że jest to wynagrodzenie na niższym poziomie, lub określane kwotowo – adekwatnie do zakresu obowiązków pośrednika.

Dr Tyszka twierdzi, że pośrednik pobiera prowizję od obu stron transakcji. Może tak być, ale żeby pobierać wynagrodzenie od obu stron, pośrednik musi reprezentować obie strony transakcji a na to, zgodnie ze standardami zawodowymi obowiązującymi wszystkich pośredników, musi uzyskać ich zgodę na piśmie.

Coraz więcej biur nieruchomości – szczególnie działających w systemie MLS, przyjmuje do obrotu jedynie te oferty, na które sprzedający zawiera tylko jedną umowę tzn. „umowę na wyłączność” – od nabywających nie pobiera wynagrodzenia. Jeżeli nabywcy nieruchomości korzystają z usług pośrednika to z własnego wyboru i świadomości, że pośrednik przyjmuje odpowiedzialność za transakcję. I to się dzieje coraz częściej. Niedawno w środowisku pośredników była szeroko dyskutowana sprawa klientki, która nabywając nieruchomość poniosła stratę. Transakcja była skomplikowana, sprzedający był cudzoziemcem, nieruchomość obciążona kredytem walutowym. Oceny, kto zawinił były bardzo różne: jedni twierdzili, że pośrednik w obrocie nieruchomościami, inni z kolei, że notariusz, jeszcze inni – że bank. Ale – bez procesu sądowego - stratę pokryło biur nieruchomości, ponieważ miało z klientką umowę. Coraz częściej zwłaszcza, przy skomplikowanych transakcjach nabywcy nieruchomości zawierają umowy z biurami nieruchomości. O ile sprzedający w wyniku transakcji otrzymuje pieniądze czyli „towar” jednorodny o jednoznacznej wartości – o tyle kupujący nabywa towar o wielu cechach, które ujawnić się mogą dopiero w dłuższym czasie po transakcji. Aby zminimalizować ryzyko – nabywcy korzystają z pomocy wykwalifikowanych, renomowanych pośredników, którzy wiedzą jakie informacje są najbardziej istotne przy nabywaniu różnych rodzajów nieruchomości, jak ma być przeprowadzona transakcja, co zawrzeć w umowie przedwstępnej itp.

Czy wynagrodzenie pośrednika podwyższa ceny nieruchomości

Dr Tyszka twierdzi też, że „*Otwarcie dostępu do tego zawodu obniżyłoby cenę nieruchomości.*” Egzaminujący warunkujące dostęp do zawodu zniesiono od 2008. Od mniej więcej tego czasu obserwujemy tendencję spadkową cen nieruchomości po ich gwałtownym wzroście w latach 2005, 2006 i częściowo – 2007. Jednak żaden pośrednik nie kojarzyłby tego spadku cen ze zniesieniem egzaminów na pośrednika w obrocie nieruchomościami. Nie ma bowiem możliwości doliczania wynagrodzenia pośrednika do ceny nieruchomości. Cena jest taka, za jaką uda się sprzedać. Cena – szczególnie na rynku wtórnym – jest wynikiem swobodnej gry rynkowej, relacji popytu i podaży. Jest klasyczną ceną równowagi na lokalnym rynku. Pośrednicy nie mają możliwości prowadzenia żadnej polityki sterowania cenami w odniesieniu do nieruchomości.

Przykład Czech przedstawiony przez doktora Tyszkę – o tyle jest nietrafiony, że właśnie w Polsce każdy może bez problemu otworzyć biur nieruchomości i mamy przykłady wielu biur, w których właściciel uprawnień zawodowych nie ma. Natomiast przy obsłudze transakcji musi być wskazany pośrednik z uprawnieniami, odpowiedzialny za transakcję. W umowie pośrednictwa musi być podany numer jego uprawnień oraz oświadczenie o posiadaniu polisy OC, bo ustawowo to pośrednika a nie firmę takie ubezpieczenie obowiązuje.

Polskie regulacje dotyczące zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami nie odbiegają od przyjętych w Europie Zachodniej, a nawet w USA czy Kanadzie, gdzie zdobycie uprawnień wymaga zdania wielu egzaminów – zaś umowy wyłącznie z jednym pośrednikiem (brokerem) oraz rozliczenia przez rachunek powierniczy są standardem. Nie służy to bynajmniej blokowaniu przedsiębiorczości lecz ograniczeniu ryzyka stron transakcji. Przedmiot obrotu czyli nieruchomości mają znaczącą wartość. Transakcja oznacza często rzucanie na szalę dorobku całego życia lub podjęcie zobowiązań na całe życie. I chodzi tu o ochronę konsumenta. Warto nadmienić, że obowiązujące w Polsce



regulacje są zgodne z dyrektywami UE – które mocno podkreślają potrzebę ochrony interesów konsumenta. Zdobywanie uprawnień pośrednika w obrocie nieruchomościami nie jest więc trudne – jeżeli komuś chce się skończyć studia i zdobywać wiedzę o rynku nieruchomości. Barięą może być brak środków na otwarcie biura i jego wyposażenie. Jeszcze trudniej jest zdobyć klientów – a najtrudniej wypracować sobie pozycję na rynku. Pośrednicy wielokrotnie podkreślają, że trafiają do nich klienci „z polecenia”. Żeby być rekomendowanym na rynku obrotu trzeba posiadać wiedzę, aby przeprowadzić solidnie wiele transakcji, zdobyć uznanie i satysfakcję swoich klientów - to właśnie jest najtrudniejsze i może stanowić ograniczenie w wykonywaniu tego zawodu.

Z poważaniem
Olimpia Bronowicka
Rzecznik prasowy PFRN

Stanowisko przekazane do:

1. Redakcji Gazety Wyborczej
2. Dr Stanisława Tyszki, Dyrektora Centrum Analiz Fundacji Republikańskiej

Polska Federacja Rynku Nieruchomości (PFRN) z siedzibą w Warszawie www.pfrn.pl jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została utworzona w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami. W chwili obecnej PFRN działa na rzecz i w interesie 22 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających blisko 3500 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej.