



Dlaczego pośrednicy upierają się przy licencjach?

Przypomnijmy – licencje nie są wymagane do prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Taką działalność może prowadzić każdy. Licencja jest wymagana do wykonywania czynności pośrednictwa czyli obsługi transakcji na rynku nieruchomości. Przyznawana jest osobom fizycznym, które się o nią ubiegają i spełnią wymagania kwalifikacyjne, a więc:

Po pierwsze – ukończą studia kierunkowe – czyli uwzględniające program określony przez ministra infrastruktury. Po drugie – jeżeli kandydat na pośrednika ma inne niż kierunkowe wykształcenie wyższe musi dla zdobycia pełnych kwalifikacji ukończyć studia podyplomowe zawierające wspomnianą podstawę programową.

Następnie kandydat na pośrednika powinien odbyć co najmniej 6 – miesięczną praktykę pod nadzorem osoby z licencją pośrednika w obrocie nieruchomościami lub na specjalnych warsztatach.

27 maja 2010 roku w siedzibie Konfederacji Pracodawców Polskich odbył się panel dyskusyjny „Konsekwencje zmian w ustawie o gospodarce nieruchomościami proponowanych w projekcie ustawy dereglamentacyjnej” z udziałem organizacji skupiających profesjonalistów rynku nieruchomości oraz przedstawicieli resortu infrastruktury oraz resortu gospodarki.

Podstawowym argumentem resortu gospodarki prezentowanym też w uzasadnieniu do projektu ustawy jest argument o tym, że dostęp do zawodu utrudniają wysokie koszty zdobycia licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami, które resort gospodarki szacuje nawet na 20 tys. zł. Warto przypomnieć, że to nie są „opłaty za licencję”. Opłata za postępowanie kwalifikacyjne pobierana przez resort infrastruktury – wynosi 400 zł. PFRN zadziwiły jednak informacje na jakich bazuje resort gospodarki, iż praktyka zawodowa to koszt 12 tys. złotych.

Semestr nauki na studiach podyplomowych kosztuje w zależności od uczelni nawet kilka tysięcy zł. Wysokich kwalifikacji wymaga się dziś w wielu instytucjach i trudno np. czynić zarzut bankom, czy urzędom państwowym, że utrudniają dostęp do pracy – żądając na określone stanowiska – ukończenia wyższych studiów. Dziś młodzi ludzie mają świadomość, że wiedzę rynek wycenia wysoko, stąd i wysokie koszty nauki.

Wg szacunków **prof. Krystyny Dziworskiej, kierującej Katedrą Inwestycji na Uniwersytecie Gdańskim**, obecnie na studiach magisterskich na kierunkach przygotowujących do pracy na rynku nieruchomości – tylko na uczelniach państwowych jest około 3 tys. studentów.

- *Co ja mam im powiedzieć* – pytała prof. Dziworska, na spotkaniu w Konfederacji Pracodawców Polskich - *że niepotrzebnie zainwestowali swój czas i pieniądze w naukę, bo do pracy na rynku nieruchomości wyższe studia nie będą już potrzebne?* Niektórzy z nich całkiem serio rozważają pozwanie Skarbu Państwa o odszkodowanie.

Prof. Dziworska zwróciła uwagę, że na jej uczelni – na miejsce na studiach podyplomowych czeka się w kolejce. Uczelnia bowiem nie zwiększa liczby studiujących aby nie obniżyć poziomu nauczania, a chętnych do pracy na rynku nieruchomości nie brakuje.

-*Jeżeli uważamy, że praca pośrednika to kojarzenie kupującego ze sprzedającym to jest to argument wyjątkowo mało racjonalny* – twierdzi prof. Dziworska – *bowiem rynek nieruchomości jest częścią rynku kapitałowego, a nikt nie zgłasza propozycji aby znieść licencje doradców finansowych, tak by każdy miał prawo zarządzać powierzonym mu przez klientów kapitałem.*

Janusz Lisiecki z Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami i radca prawny, który na rynku nieruchomości działa już 20 lat, czyli od przemian ustrojowych w Polsce - zwracał uwagę, że praktycznie zawód ten 20 lat temu dopiero powstawał. - *To my, pośrednicy stworzyliśmy sobie miejsca pracy oferując nasze usługi i wykazując potrzebę ich istnienia* – podkreślał. Zwracał też uwagę, że polscy pośrednicy starali się wdrażać zasady obowiązujące w najbardziej liberalnej gospodarce USA, gdzie obsługę transakcji na rynku nieruchomości powierza się osobom po serii ostrych egzaminów, wymagania kwalifikacyjne są bardzo wysokie a pośrednicy - obowiązkowo ubezpieczeni od odpowiedzialności cywilnej. Taki model bowiem stwarza dużą ochronę klienta.

Dlaczego pośrednicy w Polsce wybrali model amerykański, nie np. europejski, gdzie w niektórych krajach Europy Zachodniej licencje nie są wymagane?

Nie zapominajmy, że Europa Zachodnia ma kilkusetletnie tradycje gospodarki rynkowej i mogły się tam wykształcić przez wiele lat tradycje standardów etycznych i dobrych praktyk w relacjach gospodarczych. Polska wraca do gospodarki szanującej prawa rynkowe i swobody w podejmowaniu decyzji gospodarczych po kilkudziesięcioletniej przerwie, w czasie której praktycznie obrotu nieruchomościami nie było. Pośrednictwo rodziło się na rynku pozbawionym tradycji i regulacji, a także bez uporządkowanej dokumentacji dla nieruchomości. To oczywiście rodzi wysokie ryzyko transakcji zwłaszcza, że wiedza społeczeństwie na temat rynku nieruchomości jest bardzo skromna. W tej sytuacji niezbędne było dla bezpieczeństwa obrotu postawienie pośrednikom wysokich wymagań kwalifikacyjnych i etycznych.

Często za wzrost cen w minionej epoce dyrektywnej gospodarki odpowiedzialnością obarczano handel, dziś pośredników w obrocie nieruchomościami obarcza się odpowiedzialnością za wysoki poziom cen nieruchomości w stosunku do dochodów. Otóż poziom cen jest rezultatem relacji podaży i popytu, kosztu pozyskania pieniądza na co akurat pośrednicy żadnego wpływu nie mają! Nie tworzą podaży nie kreują popytu ani ceny pieniędzy. Ich rolą jest zebranie informacji o towarze i przygotowanie transakcji. Za te usługi wynagradzani są wg cen umownych.

Ministerstwo gospodarki uważa, że za likwidacją zawodu przemawia fakt, że tylko 30 proc. transakcji odbywa się przy udziale licencjonowanych pośredników. Zwracamy uwagę, że te 30 proc. przyrosło w ciągu kilkunastu lat od zera a korzystanie z usługi jest dobrowolne zaś transakcje są ujawnione i opodatkowane, bowiem pośrednik płaci VAT od swojego wynagrodzenia i podatek dochodowy.

- *Czy resort ma rozeznanie jak wielka jest na tym rynku szara strefa pośrednictwa* – **pytała dr Iwona Forys**, od lat badająca rynek nieruchomości - na ten temat informacji brak. Jednak do stowarzyszeń trafia coraz więcej skarg na pośredników – po czym okazuje się, że chodzi o osoby, które nie mają ani kwalifikacji, ani licencji.

Leszek Hardek, pośrednik i przewodniczący Komisji Etyki zwracał uwagę na fakt, że resort z jednej strony likwiduje pośrednikom uprawnienia zawodowe, z drugiej wprowadza takie uprawnienia dla audytorów efektywności energetycznych. Riposta resortu gospodarki była taka, że wymagania kwalifikacyjne wobec audytorów energetycznych stawia Unia Europejska – a wobec pośredników – nie.

Kolejny argument Ministerstwa Gospodarki przeciw licencjom dla pośredników jest taki, że za prawidłowość transakcji odpowiada notariusz.

Wielokrotnie pośrednicy wyjaśniali już, że notariusz odpowiada za formę prawną aktu przeniesienia własności - ale nie za jego treść, która zawiera ustalenia stron. Zanim klient trafi do notariusza trwa długi, niekiedy wielotygodniowy proces przygotowania transakcji, w którym doradcą klienta jest pośrednik. To doradztwo obejmuje nie tylko sferę prawną, ale i ekonomiczno – finansową, lokalizacyjną, także negocjacje cenowe, ustalenie terminów, sposobów płatności oraz terminu ostatecznego aktu przeniesienia własności. W przypadku obsługi sprzedających pośrednik, nie notariusz zajmuje się też marketingiem i promocją nieruchomości. Notariusz finalizuje transakcję, żeby zaś do niej doszło – solidną pracę musi wykonać pośrednik np. towarzysząc klientom przy oglądaniu nieruchomości, pomagając w gromadzeniu dokumentów i informacji niezbędnych do podjęcia decyzji oraz przygotowując umowę przedwstępną. Trudno bowiem sobie wyobrazić, aby klient, który chce sprzedać mieszkanie, przyjmował tam przez wiele tygodni zwiedzających lokal bez rozeznania czego oni naprawdę szukają i czy rzeczywiście mają zamiar kupować nieruchomość, czy tylko ją zwiedzać.

Janusz Lisiecki dziwił się, że można w ogóle uważać, że „pośrednika może zastąpić portal internetowy”. Portal internetowy, to miejsce, gdzie każdy może wrzucić ofertę, nawet tę

nieprawdziwą. Trudno sobie wyobrazić, aby „portal” sprawdzał dokumenty nieruchomości, wniknął w zapisy ksiąg wieczystych i informował o otoczeniu nieruchomości czy planach zagospodarowania przestrzennego, a także negocjował cenę oraz warunki transakcji kupna – sprzedaży określone w umowie przedwstępnej.

Niemniej pośrednicy uważają za pozytywny fakt, że resort gospodarki rozpoczął jawną dyskusję wokół kontrowersyjnych zapisów projektu ustawy. Ta dyskusja jest niezbędna, aby wybrać rozwiązania, które nie zamkną klientom drogi do profesjonalnych usług, i nie narażą na straty ich majątku. Jawność i upublicznienie dyskusji pozwala społeczeństwu zorientować się w zawiłościach transakcji na rynku nieruchomości co w pewnym sensie ma również aspekt edukacyjny. Edukacja o rynku nieruchomości jest niezbędna w sytuacji gdy kilka pokoleń dorastało bez świadomości, że nieruchomości to kapitał i podlega regułom rynku.

OLIMPIA BRONOWICKA - Rzecznik prasowy Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości

(pośrednik w obrocie nieruchomościami licencja nr 4782

Tel. 509-679-642

Polska Federacja Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie www.pfrn.pl

(PFRN) 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 25 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających ponad 3000 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Konfederacji Pracodawców Polskich.