



## **Jak to robią w Ameryce**

**Przedstawiamy Państwu relację o pracy pośredników w obrocie nieruchomościami w Stanach Zjednoczonych. W ten sposób chcemy przybliżyć zasady działania tego rynku w kraju uważanym za symbol wolności ekonomicznej i gospodarki wolnorynkowej. W przygotowaniu poniższego materiału - na przykładzie stanu Illinois pomógł nam Henry Sakowski Broker z RE/MAX.**

Na początku trzeba wyjaśnić, że kwestie związane z funkcjonowaniem rynku nieruchomości w USA reguluje prawo stanowe. Nadawaniem licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami, w stanie Illinois, zajmuje się IDFPR (Illinois Department of Financial and Professional Regulations) przy Sekretarzu Stanu.

Aktualny stan prawny reguluje Real Estate License Act of 2000 czyli akt prawny o licencjach w branży nieruchomości z roku 2000. Według tego prawa pośrednicy podzieleni są na dwie grupy: pierwsza to „sales persons” – czyli sprzedawcy potocznie nazywani agentami oraz brokerzy (brokers).

### **Brokerzy i agenci**

Tylko brokerzy mają prawo otwierania i prowadzenia biura. Właścicielem biura nie można być bez licencji brokera. Agent, chociaż ma swoje uprawnienia do działania na rynku nieruchomości, nie może wykonywać czynności pośrednictwa bez licencji, wydawanej przez IDFPR. IDFPR wyda ją, jeżeli agent przedstawi zaświadczenie (Sponsoring Card) o zatrudnieniu przez brokera.

Ale wspomniany Act uległ już modyfikacji i od 1-go maja 2011 roku kategorie pośredników i kryteria nadawania uprawnień zawodowych zostały zmienione.

Nie będzie już „Sales Persons” czyli agentów. Dotychczasowym agentom dano rok na zdanie egzaminów brokerskich. Egzaminy jednorazowe mogą zdać jako tzw. Proficiency Exam (egzamin zawodowy/umiejętnościowy) lub poprzedzony 30 godzinnym kursem szkolnym i stanowym. Posiadacze licencji brokera nie muszą zdawać żadnych dodatkowych egzaminów.

Brokerzy, którzy prowadzą biuro, muszą zdać tzw „Proficiency Exam” aby uzyskać licencję tzw. Managing Broker (brokera zarządzającego) lub ukończyć 45-cio godzinny kurs finalizowany egzaminem wewnętrznym i stanowym.

Tak więc od 01.05.2011 będą dwie kategorie pośredników: Brokerzy oraz Brokerzy zarządzający nadzorujący brokerów prowadzących biura.

**Jak zostać brokerem czyli co trzeba umieć**

Aby otrzymać uprawnienia Brokera trzeba ukończyć 120 godzinny kurs, zakończony egzaminem szkolnym i stanowym. Broker zarządzający musi mieć dwa lata praktyki brokerskiej odbytej w ostatnich trzech latach i ukończyć 165 godzinny kurs, zakończony egzaminem szkolnym i stanowym. Co dwa lata, zarówno brokerzy jak też brokerzy zarządzający muszą wykazać się uczestnictwem w ustawicznym szkoleniu zawodowo-kształcącym – minimum 24 godziny edukacyjne.

Trzeba mieć ukończone 21 lat aby uczestniczyć w kursach dla pośredników, organizowanych przez specjalistyczne szkoły, szkoły wyższe, oraz biura, które mają uprawnienia do prowadzenia takich szkoleń. Trzeba też legitymować się przynajmniej świadectwem ukończenia szkoły średniej. Tematyka kursów kształcenia pośredników to między innymi:

- Transakcje kupna i sprzedaży (prawo, rodzaje własności, prawny/geograficzny opis nieruchomości, tytuł, obciążenia, oferty, reklama, wycena, finansowanie, zamknięcie transakcji, kodeks etyczny)
- Administrowanie/Zarządzanie biurem; prawo nadawania licencji, oferty kupna, kontrakty/formy, stosunki i formy zatrudnienia
- Kontrakty kupna-sprzedaży i przeniesienia własności, kontrakty sprzedaży nieruchomości, formy/druki zamknięcia transakcji, odebranie nieruchomości oraz prawo pierwokupu, relacje najemca- wynajmujący
- Ubezpieczenia
- Zarządzanie nieruchomościami
  
- Marketing
  
- Finansowanie

**Zawieranie umowy**

Każda osoba, która pracuje z klientem musi mieć licencję i musi pracować pod nadzorem tylko jednego brokera. Może wykonywać wszystkie czynności zarezerwowane dla pośredników.



Umowy ustne nie są zabronione ale są tzw. „Unenforceable”, czyli niewykonalne. Dlatego nie stosuje się umów ustnych. Umowy zobowiązują obie strony do wykonania zawartych tam ustaleń. Broker za obietnicę zapłaty prowizji zobowiązuje się, we współpracy ze wszystkimi profesjonalistami, do podjęcia działań prowadzących do sprzedaży nieruchomości w określonym czasie, czyli znalezienia „Ready, Willing and Able to buy” (gotowego, chcącego i posiadającego możliwości kupca). Ważnymi elementami umowy są marketing i warunki współpracy.

Teoretycznie klient może zgłosić nieruchomość do kilku agencji – nie jest to zabronione, lecz w praktyce raczej się nie zdarza. Powszechny jest system zawierania umów tylko na wyłączność czyli z jednym pośrednikiem.

### **Jak praktycznie dochodzi do transakcji**

Jeżeli Broker reprezentuje biuro, zaś inny pośrednik reprezentuje kupującego, inny sprzedającego, nie ma konfliktu interesów. W przypadku, kiedy ten sam pośrednik reprezentuje kupującego i sprzedającego to jest tzw. podwójnym agentem (dual agent) i musi uzyskać na to pisemną zgodę obu stron czyli sprzedającego i kupującego.

Po zawarciu umowy ze sprzedającym broker kontaktuje się z klientem wg indywidualnych ustaleń i wypracowanych metod współpracy. Nie ma tu ścisłych reguł. Informacje o zainteresowaniu nieruchomością – agent przekazuje sprzedającemu jeżeli takie zdarzenia się pojawiają czyli np. klient obejrzy nieruchomość i zgłasza do niej uwagę.

Ile transakcji zawiera biuro czy agent miesięcznie? Dobre biuro nawet kilkadziesiąt, ale pośrednik najwyżej kilka.

Na ogół każdy klient ma swojego agenta, który w jego imieniu negocjuje transakcję. Klientom nie wolno kontaktować się ze sobą a agentom - z nie swoim klientem. Umowę przedwstępną kupna-sprzedaży przygotowuje Agent kupującego. Po wynegocjowaniu i podpisaniu przez obie strony staje się ona kontraktem czyli umową sprzedaży. Umowy na ogół zawierane są w biurze, ale jeżeli klient woli inne miejsce – to agent się dostosuje do jego życzeń.

Również rolą agenta jest przygotowanie nieruchomości do sprzedaży, jej dokładny opis, zrobienie pomiarów, zdjęć, planów itp. Sprzedający raczej nie bywa obecny przy oglądaniu nieruchomości przez potencjalnego klienta. Wręcz się tego nie zaleca z uwagi na subiektywne oceny oglądających.

**Rozliczenie transakcji – ile to kosztuje**

Broker nie musi się obowiązkowo ubezpieczać od OC, ale raczej to robi, bo konsekwencje mogą być niewyobrażalne. Dobre biura ubezpieczają się na minimum milion dolarów. Biuro, które chce współpracować z bankami, sprzedając ich nieruchomości musi ubezpieczyć się na przynajmniej 2 miliony dolarów.

Wysokość prowizji jest zawsze negocjowana. Ustalanie poziomu prowizji między biurami jest zabronione przez prawo Anti Trust Law. Jednakże w Chicago zwyczajowo prowizja jest na poziomie 5-6 proc. i jest płacona przez sprzedającego i jest ona zawsze dzielona po połowie, pomiędzy agenta reprezentującego sprzedającego i kupującego. Przy nieruchomościach komercyjnych sięga nawet 6-8 proc. Broker w swoim biurze może proponować prowizję na poziomie, który uważa za stosowny.

Zamknięcie transakcji następuje w tzw. Title Company, która ubezpiecza tytuł własności. Wszystkie środki finansowe (gotówka kupującego, kredyt bankowy, opłaty sprzedawcy) przeznaczone na zakup/sprzedaż nieruchomości, ale i na zapłatę prowizji, podatków i innych opłat, spływają do Title Company i są przez nią rozdzielane odpowiednim podmiotom biorącym bezpośredni jak i pośredni udział w transakcji.

Wszystkie szanujące się biura mają swoje strony w Internecie. NAR czyli National Association of Realtors - Krajowe Stowarzyszenie Realtorów Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej jest największą organizacją na świecie zrzeszającą specjalistów rynku nieruchomości ma jedną z najlepszych stron, która zintegrowana jest ze wszystkimi MLS-am. Oferty są dokładnie opisane. Musi być w nich podana cena i dokładny adres, dobre zdjęcia i podany szybki kontakt z agentem. Nieruchomość musi być możliwa do obejrzenia w dowolnym czasie, ale przede wszystkim w soboty, niedziele i wieczorami.

Nie ma obaw, że kupujący i sprzedający będą „dogadywać się” pomijając pośrednika, wszak oferta jest podpisana przez agenta, sprzedający ma z nim umowę, a system rozliczeń jest taki, że klient nie ma możliwości nie zapłacenia prowizji – o ile agent wykonał swoją pracę.

---

**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](http://www.pfrn.pl) (PFRN) jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została*

**POLSKA FEDERACJA**



**RYNKU NIERUCHOMOŚCI**

Materiał prasowy – 25 listopada 2010 roku

*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 Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej (dawna: Konfederacja Pracodawców Polskich).*