

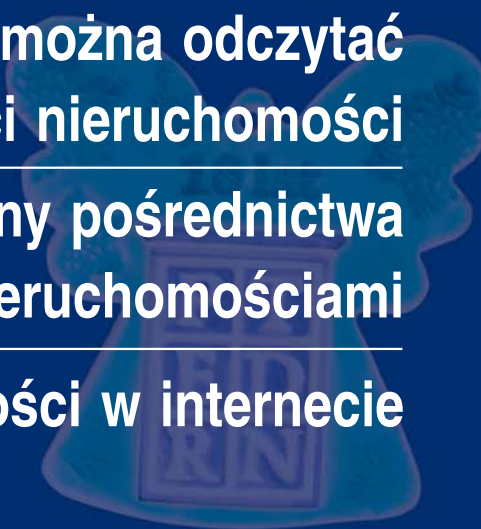
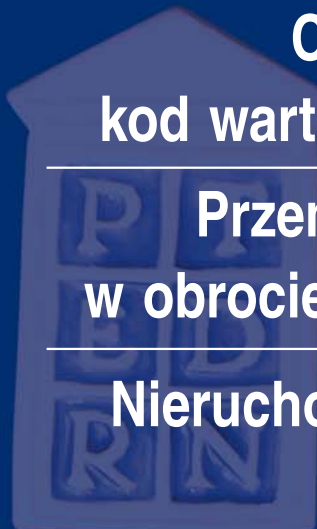
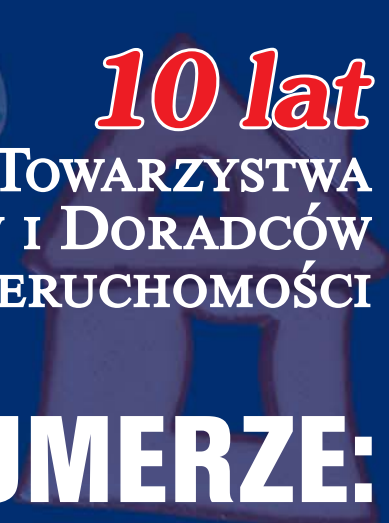


DORADCA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Numer 1

Styczeń 2014



10 lat

POWSZECHNEGO TOWARZYSTWA
EKSPERTÓW I DORADCÓW
RYNKU NIERUCHOMOŚCI

W NUMERZE:

Czy można odczytać
kod wartości nieruchomości

Przemiany pośrednictwa
w obrocie nieruchomościami

Nieruchomości w internecie



domygrunty.pl

**Powszechny Portal
Pośredników Nieruchomości**



domygrunty.pl

**Najlepszych Przyjaciół
mamy w sobie !!!**



domygrunty.pl

Rekomendacja:



domygrunty.pl

Od redakcji

Oddajemy w Państwa ręce pierwszy numer pisma „Doradca Rynku Nieruchomości”. Pismo – nasza własna środowiskowa gazeta, magazyn, kwartalnik, (a może rocznik?) ma być odtrutką na pojawiającą się ostatnio w życiu politycznych i gospodarczym pochwałę wyższości niekompetencji nad rozumem.

Dziesięć lat temu 19 grudnia 2003 roku Ogólnopolski Zjazd Założycielski Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, który się odbył w Łodzi, zaakceptował dokumenty Zjazdowe w tym Statut Towarzystwa i tak powstała nasza Organizacja.

Powołaliśmy organizację niezależną, otwartą dla wszystkich profesjonalistów rynku nieruchomości, pośredników w obrocie nieruchomościami, rzeczoznawców majątkowych i zarządców nieruchomości i innych z nieruchomościowej branży. Organizacja nasza jest powszechna bo otwarta dla wszystkich głodnych wiedzy i jednocześnie jest elitarna bo poprzez wiedzę tworzymy elitę.

W obliczu deregulacji widzimy dobitnie, że to co kiedyś było ciekawym projektem (powstanie PTEiDRN), intuicyjnym antycypowaniem zdarzeń, dzisiaj stało się szansą dla środowiska rynku nieruchomości. Poszukiwanie wiedzy to rzecz ambitna i po prostu fajna.

Pismo „Doradca Rynku Nieruchomości” ma być materialnym świadectwem wyżej określonej postawy afirmacji permanentnej edukacji. W naszym piśmie będziemy szukać odpowiedzi na pytania związane z szeroko rozumianym rynkiem nieruchomości.

„Doradca Rynku Nieruchomości” zaczyna jako pismo papierowe. Będzie jednak dostępne w Sieci, bo taki jest znak czasu. Zaczynamy więc.

Zbigniew Kubiński

Spis treści

Czy można odczytać kod wartości nieruchomości	4
Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (cz. 1).....	7
Zmiana po zmianie.....	11
Pośrednik, doradca.... kto????.....	14
Nieruchomości w internecie	15
Czy banki i media są faktycznymi sprawcami wrzawy w branży nieruchomości?	16
Lokalizacja to nie wszystko	19
Kredyt a rozwój.....	20
Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości po nowelizacji.....	23
Program MdM jeszcze nie wszedł w życie a już poddawany jest ostrej krytyce. Czy jednak niesie jakąś nadzieję?	29
VARIA	
Próba standaryzacji ekspertyzy, opracowania i opinii wg standardów Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości	30
Regulamin tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN	32
Regulamin Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN.....	33
MINIMUM PROGRAMOWE dla kandydatów na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN	35
Wyciąg z Uchwały Zarządu PTEiDRN z dnia 15 czerwca 2013 roku.....	38
LICENCJE POŚREDNIKÓW I ZARZĄDCÓW NIERUCHOMOŚCI BĘDĄ KONTYNUOWANE. Decyzja Zarządu Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości	39
Obchody 10 lecia PTEiDRN. 14-15 grudnia 2013 r. VIII Ogólnokrajowa Konferencja Rynku Nieruchomości – Seminarium Powszechnej Akademii Rynku Nieruchomości PTEiDRN. Zostań Doradcą Rynku Nieruchomości PTEiDRN.	40
Powstała Kapituła Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości.....	41

Doradca Rynku Nieruchomości. Pismo bezpłatne.
Wydawca Powszechno Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości.
Warszawa adres do korespondencji 90-418 Łódź Al. Kościuszki 3.
Redakcja: 90-418 Łódź Al. Kościuszki 3, tel. 42 632 12 34,
e mail: biuro@profesjonalista.net, www.profesjonalista.net
Redaguje Kolegium:
Zbigniew Kubiński (redaktor naczelny), Bogusław Jęcek (sekretarz redakcji), Andrzej Jakiel, Tomasz Bleszyński. Redakcja zastrzega sobie dokonywanie w nadesłanych materiałach zmian.
Nie zamówionych materiałów nie zwracamy.

Czy można odczytać kod wartości nieruchomości

Wprowadzenie

Wspólną kategorią, łączącą wszystkich uczestników rynku nieruchomości, jest kategoria wartości. Interesuje ona kupujących, którzy chcą nabyć najchętniej za cenę poniżej wartości, sprzedających, którzy chcą uzyskać cenę co najmniej na poziomie wartości, rzeczoznawców szacujących poziom wartości, pośredników, uczestniczących w transakcjach i świadomych faktu trudności sprzedaży przy cenach powyżej wartości, zarządców, których zadaniem jest postrzeganie nieruchomości jako kapitału, który nie może stracić na wartości, a także instytucje kredytujące ten rynek, które przyjmują hipotekę jako prawną formę zabezpieczenia kredytu. Ten katalog zainteresowanych stron ujawnia ważność tej kategorii na rynku nieruchomości.

Okazuje się jednak, że kategoria ta jest trudna do zdefiniowania i zinterpretowania na gruncie ekonomii. Od głębokiej starożytności budziła i budzi ona emocje. O trudnościach **zdefiniowania** tej kategorii niech świadczy urywek książki R. Rybarskiego, wydanej w 1923 r. „... niektórych badaczy do tego stopnia zniechęciły dociekania nad problemem wartości w teorii ekonomii, że chcą wprost uniknąć tego pojęcia, uważając je za źródło bezpłodnych odróżnień i logomachij. Większość uczonych stara się podać określenie istoty zjawisk gospodarczych i zakresu badania naszej nauki w sposób nie dotyczący zagadnienia wartości”¹. Rozważania nad wartością, które realizowały filozoficzne podejście do ekonomii, popularne jeszcze w XVIII i XIX wieku, stały się mniej popularne w XX wieku. „Punk ciężkości w poglądach ekonomicznych przesunął się wyraźnie w stronę aplikacyjnej funkcji ekonomii”². Ekonomiści coraz częściej używają określenia „wartość” w sensie ogólnym, subiektywnym, potocznym.

Dyskusje nad kategorią wartości pozostają istotne na obszarze rynku nieruchomości, wykazując znacznie jeszcze większe różnicowanie. Jest ono szczególnie widoczne nie tyle w definicji wartości, co w jej interpretacji, przekładając się na proces określania jej poziomu.

Wypowiedz o wartości nieruchomości rodzi dodatkowe trudności, co wynika z cech nieruchomości, takich, jak: stałość w miejscu, złożoność, różnorodność a także z cech rynku nieruchomości, takich jak: mała efektywność tego rynku, niejednorodność czy niedoskonałość.

Warto podkreślić, że nie wszystkie rynki eksponują tak, jak rynek nieruchomości, kategorie wartości. Na rynkach uznanych za wysoce efektywne, na których ceny szybko i w pełni odwzorowują zmiany zachodzące w otoczeniu, uczestnicy zastępują kate-

gorię wartości kategorią ceny. Przykładem takiego rynku jest rynek papierów wartościowych. Niestety, rynek nieruchomości jest rynkiem mało efektywnym, rynkiem na którym cena nie może stanowić jedyne go parametru wyznaczającego wartość.

Skoro na rynku nieruchomości króluje kategoria wartości, jej właściwe zrozumienie, właściwa interpretacja niesie nie tylko walory teoretyczne ale posiada silne walory aplikacyjne.

Katalog wartości na rynku nieruchomości

Cechą charakterystyczną kategorii wartości jest jej różnorodność. Kiedy wypowiadamy słowo wartość, każdy może inaczej ją postrzegać. Zróżnicowany katalog wartości zawiera: wartość rynkową i wartości nierynkowe.

Najczęściej poszukiwaną przez uczestników rynku nieruchomości wartością jest wartość rynkowa. Stanowi ona przedmiot wyceeny m.in. dla celów kupna- sprzedaży, naliczania opłat, podatków (z wyjątkiem podatku od nieruchomości), odszkodowań, wniesienia nieruchomości w formie aportu do spółki, zabezpieczenia wierzytelności kredytodawcy w banku uniwersalnym. Oprócz wartości rynkowej uczestnicy rynku poszukują również wartości nierynkowych, takich m.in. jak: wartość odtworzeniowa (np. dla celów wywłaszczeniowych, kiedy nie można określić wartości rynkowej), wartość indywidualna, zwana wartością inwestycyjną, która odzworowuje potencjał tkwiący w nieruchomości postrzegany (czy osiągnąć) przez konkretnego uczestnika rynku, wartość godziwa dla celów sprawozdawczości finansowej, wartość bankowo-hipoteczna jako podstawa zabezpieczenia wierzytelności w banku hipotecznym czy wartość katastralna, która w przyszłości stanowić będzie podstawę określania podatku od nieruchomości.

O ile definicja i interpretacja wartości nierynkowych jest raczej zrozumiała i akceptowalna, interpretacja wartości rynkowej nie jest jednoznaczna i stanowi przedmiot głębokich polemik, także w środowisku rzeczoznawców majątkowych.

Problemy definicyjne i interpretacyjne wartości rynkowej

Definicje wartości rynkowej nieruchomości w wielu krajach zawarte są m. in. w standardach zawodowych rzeczoznawców majątkowych. Historia powstania standardów zawodowych nie jest długa. Pierwsze standardy opublikowane zostały w Wielkiej Brytanii w 1975 roku, wkrótce opracowało je również środowisko zawodowe w Stanach Zjednoczonych. Wystąpiło dążenie do ich ujednoczenia na szczeblu kontynentu europejskiego, czego wyrazem jest powstanie Europejskich Standardów Wyceny a także na szczeblu światowych, czego wyrazem są Międzynarodowe Standardy Wyceny. Kategoria ta definiowana jest również w innych

¹ Rybarski R., Wartość, kapitał ni dochód, Gebethner i Wolff, Warszawa-Kraków-Lublin-Lódź-Poznań-Wilno-Zakopane, New York, The Polish Book Importing, C.O INC, 1923, s.10

² Zadora H., red. 2004, Wartość w naukach ekonomicznych, Wyd. Politechniki Śląskiej, Gliwice

dokumentach o randze międzynarodowej. Przykładowo, dla potrzeb rachunkowości definicja zawarta jest w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości,

Na wszystkich poziomach standardów wyceny: poziomie międzynarodowym, europejskim i krajowym wystąpiło silne dążenie do ujednoczenia pojęcia „wartość rynkowa”. Jedną z przyczyn ujednoczenia jest globalizacja. Jednolita definicja ma sprzyjać przepływowi kapitału, umożliwiać obsługę inwestorów zagranicznych przez krajowych rzeczoznawców majątkowych, zwiększać bezpieczeństwo obrotu. Komitet Międzynarodowych Standardów Wyceny (KMSW) zobligował kraje członkowskie do przyjęcia i przestrzegania definicji i interpretacji wartości rynkowej: „Organizacje członkowskie są zobowiązane zawiadomić KMSW o wszelkich istotnych różnicach między standardami krajowymi a międzynarodowymi, aby o tych różnicach mogła być następnie poinformowana wspólnota międzynarodowa”³ (MSW, s. 24). Komitet ustalił, że w przypadku „...wystąpienia rozbieżności, rzeczoznawcy winni obliczyć i wyjaśnić będące konsekwencją tych rozbieżności różnice w wartości” (MSW, s. 28).

Na szczeblu międzynarodowym wartość rynkowa definiowana jest jako:

„...szacunkowa kwota, jaką w dniu wyceny można uzyskać za składnik mienia, zakładając, że strony mają s t a n o w c z y z a m i a r z a w a r c i a u m o w y, s ą o d s i e b i e n i e z a l e ż n e, d z i a ł a j ą z r o z e z n a n i e m i p o s t ę p u j ą r o z w ą ż n i e, n i e z n a j d u j ą s i ę w s y t u a c j i p r z y m u s o w e j o r a z u p ł y n ą ł o d p o w i e d n i o k r e s e k s p o n o w a n i a n i e r u c h o m o ś c i n a r y n k u (M S W, s. 86-87).

Międzynarodowe Standardy Wyceny nie tylko zdefiniowały wartość rynkową, ale podały wymiar pojęciowy każdego elementu definicji. Dla dalszych rozważań istotna jest interpretacja niektórych elementów definicyjnych:

- „szacowana kwota” oznacza wyrażoną w pieniądzu cenę płatną za składnik mienia podczas transakcji rynkowej; jest to najbardziej prawdopodobna cena, rozumiana jako typowa, najczęściej występująca cena na rynku.
- „w dniu wyceny” oznacza, że wartość rynkowa jest właściwa dla danego momentu w czasie, dla danej daty odzwierciedla stan rynku w dniu wyceny. Stanowi ona hipotezę ceny przy założeniu, że upłynął okres potrzebny do jej prezentacji na rynku i do negocjacji ceny, co oznacza, że wartość określona jest na dany dzień przy założeniu, że dzień wyceny jest tożsamy z dniem realizacji celu wyceny. Założenie to wynika z próby pokonania cechy wartości, jaką jest jej dynamika czyli zmienność w czasie.

Elementem interpretacji (nie definicji) wartości rynkowej jest zapis, że wartość rynkowa musi być określona przy założeniu optymalnego sposobu użytkowania. Optymalny sposób użytkowania oznacza najbardziej prawdopodobne wykorzystanie, które jest fi-

zycznie możliwe, odpowiednio uzasadnione, prawnie dopuszczalne, finansowo wykonalne i dające najwyższą wartość wycenianego składnika mienia. Koncepcja najkorzystniejszego sposobu użytkowania, wprowadzona w Stanach Zjednoczonych w 1903 roku, jest dobrze rozumiana i powszechnie stosowana na kontynencie europejskim. Warunek optymalnego sposobu wykorzystania, jako jedynie możliwego sposobu wykorzystania nieruchomości, został zapisany w Międzynarodowych Standardach Wyceny w 2005 roku, stwarzając źródło swoistej rewolucji dla rozumienia tej wartości na forum Europy, w tym również w Polsce. W krajach europejskich, na wzór regulacji brytyjskich, wartość rynkowa mogła być określana jako wartość dla aktualnego, alternatywnego a także optymalnego sposobu wykorzystania. Zakładała zatem, że optymalny sposób stanowi jedno z możliwych przyjmowanych założeń dotyczących sposobu wykorzystania na etapie ich wyceny. Specyfiką brytyjskiego podejścia do definicji wartości rynkowej jest możliwość jej określenia przy przyjęciu bardziej łagodnego założenia niż przy najkorzystniejszym sposobie użytkowania- przy określeniu wartości nie musi być spełniony jeden z założeń wartości a mianowicie zgodność z prawem na dzień wyceny. Wartość rynkowa może być określona również przy założeniu tzw. wartości nadziei (hope value), jeżeli rynek odzwierciedla już przewidywany wzrost wartości w cenach, czyli nabywcy są gotowi zapłacić za daną nieruchomość więcej niż by wynikało z aktualnych uwarunkowań prawnych, kierują się przyszłym potencjalnym sposobem użytkowania. Taka interpretacja wartości wynika z systemu planistycznego w Wielkiej Brytanii, gdzie pewność otrzymania pozwolenia na budowę pojawia się dopiero po wydaniu decyzji władz lokalnych o warunkach zabudowy. Przed tą decyzją należy tylko przypuszczać, czyli mieć nadzieję, że władze lokalne pozytywnie potraktują wniosek. Przed wydaniem decyzji wartość rynkowa będzie niższa niż po jej wydaniu ale już będzie uwzględniała wartość nadziei. Koncepcja brytyjska została zaaprobowana przez Europejską Grupę Rzeczoznawców Majątkowych (TEGoVA), twórcę Europejskich Standardów Wyceny. W siódmym wydaniu Standardy wprowadzają możliwość określenia wartości rynkowej na podstawie oczekiwanego przez rynek potencjału nieruchomości, niezgodnego ze stanem prawnym w dniu wyceny.⁴

Zmiany, wprowadzone w ESW można uznać wręcz za rewolucyjne, przyczyniają się one bowiem do rozszerzenia koncepcji wartości rynkowej, ujawniają jednak dwoistość jej interpretacji na świecie: w MSW wartość rynkowa oparta jest na zasadzie „highest and best use”, w Europie na „hope value”

Przedmiotem dyskusji, toczących się wokół wartości rynkowej na forum międzynarodowym ponadto jest::

- sama definicja wartości: czy powinna to być definicja opisowa czy matematyczna. Spór toczy się o to, czy definicja powinna skupiać się na konkretnej liczbie (definicja werbalna)

³ Międzynarodowe Standardy Wyceny 2005, (wydanie polskie), PFSRM, IVSC

⁴ Europejskie Standardy Wyceny, 2012, PFSRM, w trakcie wydania

czy na kształtowaniu się możliwych cen (definicja statystyczna). Bez względu na przyjmowane założenia (highest and best use czy hope value), przedstawiona za MSW definicja wartości rynkowej jest tradycyjną, werbalną definicją, która posługują się wiele organizacji, w tym Komitet Międzynarodowych Standardów Wyceny (twórca MSW), TEGoVA, twórca ESW, wiele krajowych organizacji rzeczoznawców majątkowych. Do definicji opisowej odwołuje się także Unia Europejska. Oprócz definicji opisowej proponowana jest definicja statystyczna, oparta na metodach analiz statystycznych.⁵

– sposób odwzorowania rynku nieruchomości: czy w okresie prognozy osiągnięcia zmiennego strumienia dochodów zmienność podyktowana jest zmianami, zachodzącymi na rynku nieruchomości, spowodowanymi zmiennym poziomem popytu i podaży czy zmianami, na nieruchomości, wynikającymi z założeń do wyceny, dotyczącymi prowadzonych remontów, modernizacji, dochodzenia do rynkowego poziomu wypełniania ale według stanu rynku na dzień wyceny. Na kontynencie europejskim zwyciężyła koncepcja mniej rynkowa- zmiany w dochodach podyktowane są zmianami, zachodzącymi na nieruchomości. Takie rozwiązanie, chociaż wydaje się być mniej rynkowe, jest zdecydowanie bezpieczniejsze dla wszystkich uczestników rynku, ograniczając tzw. niepewność wyceny, prowadząc do mniejszych rozbieżności pomiędzy wyceną a wyceną.

– sposób wyrażenia wyniku szacunku: czy powinna to być jedna liczba czy przedział wartości. Chociaż rynek nieruchomości posługuje się przedziałami wartości, uczestnicy rynku oczekują wypowiedzi punktowej, w postaci jednej liczby.

Pomimo uregulowań międzynarodowych w poszczególnych krajach: mogą wystąpić dla celów szczególnych odrębne definicje, np. w Polsce definicja wartości rynkowej w ustawach podatkowych, która znacząco odbiega od definicji międzynarodowych. Niektóre kraje, takie jak Polska przyjęła- co wynika z porównania przytoczonej definicji z definicją w ustawie o gospodarce rynkowej- definicję nieco zmodyfikowaną w relacji do uregulowań europejskich i światowych, nie zatracając jej istoty.

Czy wartość rynkowa odwzorowuje rynek czy jest mitem

Cele, dla których poszukiwana jest wartość rynkowa wymaga **obiektywizacji** rynku. Wymóg ten, silnie akcentowany na gruncie teorii ekonomii, wymaga, by wartość, jako hipoteza ceny odzwierciedlała najczęściej występujące, czyli typowe zachowania uczestników rynku. Nasuwa się oczywiście pytanie, czy jest taka wartość, która obiektywizuje rynek, czy jest swoista obiektywna prawda o tym rynku. To dylemat pojawiający się nie tylko na gruncie ekonomii. Przykładowo, próbują na to odpowiedzieć bohaterowie Mrożka. Jeden z bohaterów Mrożka Kogut, zwolennik prawdy

obiektywnej twierdzi, że jego prawda jest większa. Jego rozmówca Lis komentuje, że niestety, ta prawda jest bezimienna. Kogut, broniąc prawdy obiektywnej dodaje, że jest za to powszechna. Lis mu na to odpowiada: powszechna, czyli pusta.

Czy wartość rynkowa, która ma odwzorować prawdę o rynku jest bezimienna, jest pusta? Trudno zaprzeczyć, że dalsze wgłębianie się w interpretację wartości rynkowej prowadzi do dość zaskakujących wniosków: chociaż wszyscy uczestnicy interesują się jej poziomem, założenia przyjmowane do jej określenia podważają jej powagę. Przyjrzyjmy się im bliżej.

Definicja wartości rynkowej oparta jest – chociaż nie jest to wyraźnie zaznaczone – na założeniu, że rynek znajduje się w stanie równowagi.⁶ Wniosek ten wynika z przyjętych założeń, charakteryzujących warunki rynkowe zawierania transakcji i ich interpretacji, a mianowicie: jest chętny kupujący i sprzedający, co oznacza, że siła nabywców i sprzedawców utrzymuje się na tym samym poziomie. Dodatkowe części definicyjne wzmacniają koncepcję rynku zrównoważonego- wyeliminowany jest specjalny kupujący i specjalny sprzedający oraz zakłada się, że stan rynku, z którego pochodzą dowody rynkowe, był taki sam, jak w dniu wyceny. Na zrównoważonym rynku poziomy wartości i cen powinny być zbliżone. Gdy siły sprzedających i kupujących są odmienne, ceny będą systematycznie wyższe lub niższe od wartości- na rynkach zwyżkujących może wystąpić przewaga kupujących nad sprzedającymi, w rezultacie ceny mogą przewyższać wartość, na rynkach zniżkujących, gdy liczba nabywców spada a rośnie liczba ofert sprzedaży, ceny będą oscylowały poniżej wartości.

Immanentną cechą rynku nieruchomości jest występowanie stanów permanentnej nierównowagi w ujęciu klasycznym, co sugerowałoby trwałe różnice pomiędzy ceną a wartością, Jak słusznie podkreśla Brown i Matysiak, podważałoby to doradztwo nieruchomościowe, oparte na wartościach a pomiar efektywności, oparty na wartościach, byłby zawodny.⁷

Wycena odwzorowuje wartość w dniu dokonywania transakcji. Niestety, odwzorowuje ona stan rynku z okresu wcześniejszego, nawet dużo wcześniejszego niż data wyceny. Rzeczoznawca nie posiada bowiem aktualnych, z dnia wyceny notowań cen. Specyfika rynku nieruchomości, na którą składa się m. in.:

- relatywnie mała liczba zawieranych transakcji,
- mała przejrzystość tego rynku (bowiem informacje cenowe nie są powszechnie dostępne dla jego uczestników),
- mała efektywność tego rynku, która oznacza, że ceny nie odwzorowują w pełni wszystkich zmian zachodzących w otoczeniu,

powoduje, że rzeczoznawca określa wartość na podstawie danych historycznych. Analizuje on rynek, pozyskując informacje „twarde”, niepodważalne oraz „miękkie”, dyskusyjne, ujawniające

⁵ Por. m.in. M.Kummerow, Thinking Statistically About Valuations, „The Appraisal Journal”, July 2000

⁶ Podkreślają to Brown i Matysiak. Por.G.R.Brown, G.Matysiak, Real Estate Investment. A Capital Market Approach, Financial Times, Prentice Hall, , 2000, r.7

⁷ Tamże

postawy i tendencje w negocjacjach. Wartość odwzorowuje sposób, w jaki interpretowana jest przez niego informacja, zebrana na rynku. Oznacza to, że nigdy nie jest pozbawiona subiektywizmu.

Wnioski

Przedstawione rozważania ujawniają złożoność kategorii, jaką jest wartość, w tym wartość rynkowa. Pomimo prawie trzydziestoletnich starań, nie udało się doprowadzić do jednej, identycznej interpretacji wartości rynkowej. Założenia przyjmowane przy jej wyznaczeniu ujawniają, problemy na etapie jej obiektywizacji na dzień wyceny. Rozważania te nie podważają jednak celowości jej określania. Pomimo wielu mankamentów pozostaje ona podstawową kategorią na rynku nieruchomości, poszukiwaną przez jego uczestników.

Ewa Kucharska-Stasiak



Prof. dr hab. Ewa Kucharska-Stasiak

Przebieg pracy zawodowej (w uczelniach wyższych):

– 1975 – 1976 – asystent – Uniwersytet Łódzki, – 1976 – 1990 – adiunkt, – 1990 – dr habilitowany nauk ekonomicznych, profesor Uniwersytetu Łódzkiego, – 2000 – profesor nauk ekonomicznych

Członkostwo w towarzystwach naukowych: – Towarzystwo Naukowe Nieruchomości, ERES – Europejskie Towarzystwo Naukowe Nieruchomości

Nagrody i wyróżnienia:

– Nagroda Ministra Transportu i Budownictwa za pracę zbiorową „Zachodnie rynki nieruchomości” – 2006

– Nagroda Rektora UŁ I stopnia za książkę „Nieruchomość w gospodarce rynkowej” – 2007

Przemiany pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (cz. 1)

Każda profesja posiada swoje przyjemne i uciążliwe strony, nie sie potencjalne sukcesy i porażki, posiada swoje cienie i blaski. Nie inaczej jest z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Co prawda to nowy zawód, zaledwie z kilkunastoletnim stażem, ale dynamicznie rozwijający się w gospodarce wolnorynkowej.

Zaledwie w 1997 roku ustawodawca powołał pośrednictwo w obrocie nieruchomościami do prawnego i gospodarczego życia, a już 2013 roku politycy wykreślili go z systemu prawnego, pozwalając wykonywać zawód każdemu, niezależnie od posiadanych umiejętności i wiedzy, nie mówiąc już o wykształceniu, doświadczeniu, uczciwości czy zdrowiu psychicznym. Deregulacja dotknęła także dziesiątki innych zawodów.

W wąsko wyspecjalizowanym współczesnym świecie, również w rozwijającej się Polsce, pośrednictwo będzie zapewne nadal funkcjonowało, jednakże zakres świadczonych usług i sposób ich wykonywania będą się zmieniały i to nie tylko ze względu na deregulację, ale także postęp technologiczny, głównie informatyzację życia. Wszechobecny Internet i wzrastające umiejętności z jego korzystania stają się coraz powszechniejszym interdyscyplinarnym źródłem informacji, również o pierwotnym i wtórnym rynku nieruchomości, procedurach administracyjnych i prawnych, procesach inwestycyjnych, technologii budowlanej, a także ekonomii, marketingu, psychologii sprzedaży. Nie oznacza to, że Internet wyprze pośrednictwo, ale zapewne zmieni jego dotychczasowy kształt.

Główną przyczyną korzystania z usług pośrednictwa jest konieczność podejmowania dziesiątków czynności technicznych, proceduralnych, prawnych i marketingowych, zmierzających

do kupna bądź sprzedaży nieruchomości. Pomimo dostępnej wiedzy internetowej, tylko część osób zamierzających zbyć lub nabyć nieruchomość podejmuje te starania samodzielnie. Większość nie ma czasu albo odwagi podejmować indywidualne internetowe studiowanie niezbędnych zagadnień. Obawa przed popełnieniem błędu, niedostrzeżeniem niezgodności stanu prawnego lub faktycznego nieruchomości, zabezpieczeniem zapłaty, uzgodnieniem wszystkich koniecznych warunków przyszłej transakcji oraz zebraniem różnorodnych dokumentów – staje się zbyt duża, aby świadomie podejmować ryzyko samodzielnego prowadzenia sprawy.

Głównie dwa elementy wpływają na korzystanie z usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami: zapewnienie bezpieczeństwa przyszłej transakcji i oszczędność czasu. To miejsce wypełnić powinni przygotowani zawodowo fachowcy.

Szczególnie teraz, gdy nie tylko fachowcy, ale także przypadkowi „optymiści” zabiorą się za wykonywanie pośrednictwa, właściwym wydaje się podjęcie rozważań o faktach i mitach pośrednictwa, mocnych i słabych stronach profesji, teraźniejszości i przyszłości zawodu.

Powszechnie w społecznym odbiorze występuje kilka stereotypowych poglądów i osądów dotyczących pośredników: wysokie dochody, niewielki nakład pracy, duża swoboda gospodarowania czasem pracy. I jeszcze jeden – zła konotacja samej nazwy profesji.

Dochody pośrednika

W obiegowej opinii najistotniejszym przymiotem pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest realna możliwość osiągnięcia

przyzwoitych dochodów, a przy sprzyjających okolicznościach możliwość osiągnięcia materialnego sukcesu. To prawda, ale sprzed wielu lat.

W dobie recesji i czającego się od kilku lat ogólnoswiatowego kryzysu finansowego wygórowane apanaże z pośrednictwa pozostają raczej w sferze mitów.

Spektakularnego sukcesu nie osiągnie się pośrednicząc w sprzedaży czy najmie nieruchomości mieszkaniowych. Można się spodziewać znacznych dochodów, gdy przedmiotem obrotu są nieruchomości komercyjne lub duże przedsięwzięcia deweloperskie, ale tylko w okresie zrównoważonej gospodarki.

Istotnym elementem osiągnięcia sukcesu jest umiejętność i odwaga wykorzystywania nadarżających się, a zarazem sprzyjających, okoliczności. Tej umiejętności i odwadze towarzyszyć musi refleks, upór i pracowitość podporządkowująca pozostałe płaszczyzny życia pośrednika w dążeniu do zamierzonego zawodowego celu. Taki zespół cech posiadają jednak nieliczni, nieliczni też osiągają sukces.

Większość pośredników rozmija się ze sprzyjającymi okolicznościami, bądź poprzez ich niedostrzeżenie, bądź też poprzez brak umiejętności lub odwagi w ich podejmowaniu. Obawy i zahamowania zamazujące biznesową perspektywę czynią z pośrednika zwykłego wyrobniaka. Jeśli wynikają one z osobowości pośrednika, można powiedzieć, że wybrał niewłaściwy zawód. Jeśli jednak powstają z niedostatecznej wiedzy fachowej, wówczas lepiej by został dobrym osiedlowym pośrednikiem niż narażał na niebezpieczeństwo klientów, samego siebie, a także wizerunek zawodu, podejmując się spraw przekraczających posiadane kompetencje, predyspozycje oraz dostępne zaplecze prawne, ekonomiczne, administracyjne i techniczne.

Pośrednictwo od wielu już lat nie polega tylko na życiowej zaradności, żyłce handlowej, telefonie i porannym czytaniu ogłoszeń z prasy codziennej, a następnie udawaniu klienta przy oglądaniu wybranych mieszkań. Co prawda, jeszcze niektórzy pracując w taki reliktowy sposób próbują się utrzymać, ale postęp techniczny, świadomość konsumentów i obecne standardy obsługi klientów bezpowrotnie zmiatają ich z rynku.

Współczesne pośrednictwo, pomimo wykorzystywania nowych technologii internetowych i marketingowych, to mozolna, czasochłonna i wyczerpująca praca.

Zła sława

Na wszelkiego rodzaju pośrednictwie, w tym także nieruchomości, cieniem kładzie się dość powszechny w minionej epoce realnego socjalizmu – występujący niestety nadal – nie najlepszy odbiór społeczny.

W minionej epoce władze wyrugowały pośrednictwo z systemu prawnego na kilkadziesiąt lat. W podległych publikatorach zawsze przedstawiały społeczeństwu pośredników w szarych barwach, z dużą dozą nieufności, czasem i pogardy. Nagłaśniały każdy

przypadek patologii. Takie podejście do pośrednictwa miało w owych czasach podłoże ideologiczne, które było namiastką wolnego rynku, a więc znienawidzonego kapitalizmu. Było też trudnym do penetracji przez państwowe służby obszarem życia społeczno-gospodarczego. Przez lata utrwalano wizerunek pośrednika jako cwaniaka, naciągacza, a nawet hochsztaplera.

Zdumiewające, że współcześni deregulatorzy posługiwali się podobną, przepelnioną pogardą, retoryką przy publicznie prezentowanych uzasadnieniach deregulacji zawodu pośrednika i zarządcy. Niekorzystne wyobrażenia o zawodzie pośrednika zakorzenione zostało na szczęście tylko w starszym pokoleniu. Pokolenie młode i najmłodsze jest raczej wolne od tego typu negatywnych konotacji. Po transformacji ustrojowej na wizerunek pośredników niekorzystnie wpłynęło kilkanaście przypadków nieprawidłowych działań, choć w każdej grupie zawodowej zdarzają się czarne owce, ludzie chciwi lub niekompetentni. Tego typu medialne doniesienia dotyczyły także lekarzy, adwokatów, prokuratorów czy profesorów uniwersyteckich.

Przyjęta ustawą o gospodarce nieruchomościami (uogn) nazwa zawodu, poprzez historyczne konotacje, a także zmieniający się zakres usług pośrednictwa, powinna być zastąpiona określeniem znacznie bardziej przyjaznym, a zarazem w pełni komunikatywnym. Niegdyś środowisko krakowskie zaproponowało „nieruchomiść”, ale określenie to, poza częścią poznańskiego środowiska zawodowego, które używa jej do dzisiaj, nie przyjęło się. Obecnie w powszechnym użyciu funkcjonuje wiele zastępczych określeń pośrednika jak: agent, broker, doradca, specjalista czy inspektor ds. nieruchomości. W powszechnym użyciu najczęściej występuje jednak agent nieruchomości. Każde z tych określeń nie jest jednak precyzyjne. Wydaje się, że zmiana nazwy zawodu powinna pozostać istotnym wyzwaniem dla środowiska zawodowego.

Swoboda działania

Pozytywną przesłanką pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest duża swoboda działania przejawiająca się na kilku płaszczyznach.

- Po pierwsze, obecny stan prawny nie ogranicza zakresu przedmiotowego ani podmiotowego świadczenia usług pośrednictwa. Ograniczeń tych nie powinno być tym bardziej po całkowitej deregulacji. Można pośredniczyć we wszystkich rodzajach nieruchomości i praw z nimi związanych. Można także wykonywać usługi na rzecz wszystkich kontrahentów indywidualnych i instytucjonalnych: przedsiębiorstw państwowych, samorządów terytorialnych, jednostek państwowych, obcych przedstawicielstw dyplomatycznych, wszelkiego rodzaju spółek krajowych i zagranicznych, związków wyznaniowych, banków, syndyków – katalog nie jest w żaden sposób ograniczony;
- Po drugie, forma prowadzenia pośrednictwa w obrocie nieruchomościami nie jest niczym ograniczona. Najwięcej jest ma-

tych firm jednoosobowych bądź rodzinnych. Występują także spółki osobowe i kapitałowe. Jest również w kraju kilka spółek akcyjnych.

- Po trzecie, pośrednicy są w pełni gospodarzami własnego czasu pracy. Świadomość takiego komfortu jest istotną zaletą, pozwalającą na gospodarowanie czasem aktywności zawodowej dostosowanym do swoich indywidualnych potrzeb i upodobań. Przy dzisiejszych nowoczesnych nośnikach informacji ten komfort dodatkowo wzrasta. Nie oznacza to jednak, że pośrednik przy nikłym nakładzie pracy osiągnie sukces finansowy. Wielu pośredników często zapomina o rodzinnych obowiązkach i każdą wolną chwilę poświęca na poszukiwanie ofert, kojarzenie stron, załatwianie formalności, przeprowadzanie wizji lokalnych i okazań nieruchomości, organizację negocjacji, bieganie po różnych instytucjach i wykonywanie wielu innych czynności pośrednictwa. Jednakże przy dobrej organizacji pracy można godzić ze sobą aktywność zawodową, rodzinę i hobby, a przy rozbudowanej strukturze organizacyjnej także odpocząć na dłuższym urlopie dwa razy w roku. To istotna zaleta zawodu;
- Po czwarte, swoboda działania pośrednika przejawia się także możliwością specjalizacji. Prowadzenie działalności dostosowanej do własnych talentów, upodobań lub/i potrzeb lokalnego rynku nieruchomości to duża zaleta. Większość pośredników prowadzi usługi dotyczące wszystkich nadarzających się rodzajów nieruchomości i dla wszystkich podmiotów. Jednak część profesjonalistów zawęża spektrum swojego działania do wąskiego wycinka rynku nieruchomości – powierzchni magazynowo-składowych, budownictwa deweloperskiego, terenów inwestycyjnych, kwater studenckich, a nawet obiektów zabytkowych. Tego typu wyspecjalizowanie przynosi konkretne efekty ekonomiczne, organizacyjne i marketingowe. Co prawda, specjalizacja usług pośrednictwa występuje raczej w dużych aglomeracjach miejskich lub ważniejszych ośrodkach logistycznych kraju, ale w dobie wszechobecnego Internetu wymóg lokalizacyjny zaciera się.

Nie są to zapewne wszystkie elementy swobody prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie usług pośrednictwa, ale w niewielu profesjach występuje równocześnie ich tak wiele. Należy jednak podkreślić, że korzystanie z tych swobód jest możliwe tylko przy dobrej organizacji pracy. Pośrednik pracujący w źle zorganizowanej firmie, pochłonięty wieloma równoległe bieżącymi sprawami, jest znacznie mniej efektywny i zbyt szybko się wypala. Przykładów takich jest wiele, szczególnie w sieciowych biurach nieruchomości.

Koszty ponoszone przez pośrednika

Obowiązująca jeszcze ustawa o gospodarce nieruchomościami definiuje pośrednictwo, jako podejmowanie działań zmierzających do nabycia lub zbycia nieruchomości (albo innych praw z ni-

mi związanych) na rzecz osób trzecich. Wystarczy czynić same starania, aby klient, w ramach stosunku zobowiązaniowego, zapłacił pośrednikowi umówione wynagrodzenie, bez konieczności osiągnięcia rezultatu w postaci zakupu lub sprzedaży, najmu, dzierżawy czy też zamiany nieruchomości.

Realia polskiego rynku są jednak inne. W praktyce, chcąc sprostać oczekiwaniom klientów, powszechnie stosuje się umowy pośrednictwa uzależniające otrzymanie wynagrodzenia od doprowadzenia przez pośrednika do zawarcia przez klienta umowy oczekiwanej. Jest to niewątpliwie rozwiązanie korzystniejsze dla konsumenta, ale nie do końca korzystne dla pośrednika.

Przyjęcie towaru na półkę, czyli przyjęcie do sprzedaży czy najmu nieruchomości, związane jest z koniecznością ponoszenia przez pośrednika kosztów, które zwrócą się tylko w przypadku dośnięcia do transakcji. Koszty te są znaczne, bo obejmują, oprócz czasu pracy pośrednika poświęconego na obsługę klienta, także koszty przejazdów, analizy dokumentów, badania stanu faktycznego nieruchomości, wykonania sesji fotograficznej, kompletowania dokumentów, pozyskiwania odpisów, wypisów i zaświadczeń z różnych instytucji. Najwięcej kosztuje promocja oferty nieruchomości polegająca na opracowaniu programu promocji, umieszczaniu ogłoszeń prasowych, internetowych i gablotowych, wywieszaniu banerów, tablic i innych urządzeń reklamowych. Czasem są to także ogłoszenia reklamowe w telewizji kablowej, lokalnych stacjach radiowych, rzadziej w telewizji publicznej czy komercyjnej. Obok kosztów jednostkowych pośrednik ponosi także koszty ogólne związane z utrzymaniem i sprawnym funkcjonowaniem biura, połączeń telefonicznych i internetowych, ubezpieczeń, utrzymaniem pracownika biurowego, obsługi prawnej i księgowej. To także koszty ustawicznych przejazdów, podnoszenia wiedzy fachowej, szkolenia agentów, reklamy ogólnej itp.

Koszty utrzymania biura nieruchomości, jak i utrzymania każdej poszczególnej oferty, są znaczne. Jeśli pośrednik nie sfinalizuje jednej transakcji to jakoś to przeżyje, jeśli dziesięć to już odczuje finansowe obciążenie poniesionych kosztów. A jeśli kilkadziesiąt ofert nie znajdzie nabywcy?

Ilość ofert

Skoro utrzymanie każdej oferty jest kosztem ponoszonym przez pośrednika, to powstaje pytanie, czy warto pozyskiwać nieskończoną ilość ofert. Mając pełną świadomość, że i tak wszystkich ofert nie uda się sfinalizować – nie tylko ze względu na ich atrakcyjność – czy można je mnożyć? Wszystkie ktoś musi obsłużyć. Co prawda uogn dopuszcza możliwość wspomagania się pośrednika osobami świadczącymi czynności pomocnicze, jednakże czynności pośrednictwa powinien wykonać sam pośrednik. Ustawodawca, resort budownictwa, a także organizacje zawodowe nie zdefiniowały przez minione lata, które czynności zastrzeżone są dla pośrednika, stąd też dziesiątki tysięcy pomocników pośredników obsługują rynek nieruchomości. Tylko od odpowiedzialności

„nadzorującego” pośrednika zależy, jaki zakres czynności wykonują jego pomocnicy.

Powróćmy do ilości ofert, jakimi skutecznie może zajmować się pośrednik. „Łapanie” wszystkich ofert wydaje się mało uczciwe w stosunku do klientów.

Zazwyczaj nie są one dokładnie zbadane, właściwie udokumentowane, a cena takich ofert bardzo często odbiega od realiów lokalnego rynku nieruchomości. Należy wspomnieć także o nieczystych praktykach niektórych biur, które ogłaszają oferty bez zawartych umów, kopiując je bezprawnie z Internetu czy prasy. Tego typu praktyki należą do negatywnych zachowań i wymagają zdecydowanego rugowania z rynku.

W USA agent nieruchomości ma przydzieloną określoną ilość ofert, nad którymi zobowiązany jest pracować. Jest ich najczęściej do dwudziestu i tylko wybitni agenci otrzymują więcej. W przypadku sprzedaży jakiejś oferty dostaje od pryncypała nową ofertę.

Jak jest u nas, można sprawdzić na stronach internetowych biur – ilu mają agentów i ile ofert. W wielu przypadkach okaże się, że na jednego agenta może przypadać sto, a nawet kilkaset ofert. Nie trzeba wyjaśniać, że prowadzenie tylu spraw jednocześnie staje się iluzją.

Są jednak biura, które racjonalnie i uczciwie podchodzą do realizacji zawartych umów i rzeczywiście dokładają dużo uwagi i troski, aby nad każdą ofertą uczciwie pracować. Praca nad ofertą to nie tylko okresowe umieszczanie ogłoszeń w prasie lokalnej i na stronie internetowej biura, to także szybka reakcja na każde zapytanie potencjalnego klienta, okazywanie nieruchomości w czasie dogodnym dla zainteresowanych, często w weekendy.

To także organizacja spotkań negocjacyjnych, sporządzanie protokołów uzgodnień, wspomaganie klienta zainteresowanego oferowaną nieruchomością w pozyskaniu finansowania. To okresowe informowanie klienta zamawiającego usługę pośrednictwa o podejmowanych czynnościach, przebiegu okazań nieruchomości, przekazywanie wniosków i uwag zainteresowanych – czyli raportowanie klienta, będące ważnym elementem pośrednictwa pod względem handlowym, marketingowym i wizerunkowym. Utrzymywanie częstego kontaktu z klientem, informowanie o postępach prowadzonej sprawy buduje zaufanie do pośrednika i pozwala klientowi na podejmowanie koniecznych decyzji, także w zakresie urealniania ofertowej ceny nieruchomości.

Każdy z nas, powierzając swoją sprawę jakiegokolwiek fachowcowi, chce wiedzieć, co się ze sprawą dzieje, jakie są szanse jej załatwienia i jakie występują trudności, kiedy można się spodziewać finalizacji. Nie ma nic gorszego niż pozostawienie na długie miesiące klienta bez informacji o ważnej dla niego sprawie. Niestety, takie zaniedbania są dość częste w branży nieruchomościowej i należy uznać je za lekceważenie klienta i podważanie zaufania do siebie i firmy.

Andrzej Jakiel

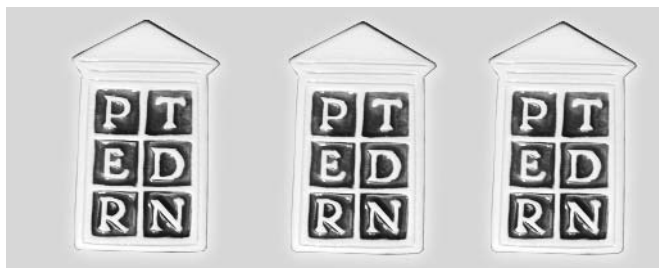
Analitik i doradca rynku nieruchomości, pośrednik lic. nr 15, prezes OSRN, wiceprezydent Federacji PPRN, prezes Korporacji Mediator Nieruchomości Sp. z o.o.



Andrzej Jakiel

Magister prawa, absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Wrocławskiego. Z gospodarką nieruchomością związany od 1979 roku. Od 1990 roku przedsiębiorca, analityk i doradca rynku nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami – licencja państwowa nr 15. Działacz ruchu

zawodów rynku nieruchomości. Prezes Opolskiego Stowarzyszenia Rynku Nieruchomości w Opolu, wiceprezydent Federacji Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości w Warszawie, przewodniczący komisji rewizyjnej PTE-iDRN, z-ca redaktora naczelnego miesięcznika „Opolski Rynek Nieruchomości”. Wykładowca na kursach specjalistycznych i kilku wyższych uczelniach. Autor licznych publikacji, opracowań i analiz z zakresu prawa i rynku nieruchomości.



GALACTICA VIRGO

kompleksowe oprogramowanie
dla biur nieruchomości

- dostęp online, gdziekolwiek jesteś
- wszystkie dane i dokumenty w jednym miejscu
- automatyczny eksport ofert na portale
- integracja ze stroną www
- wiele przydatnych narzędzi

www.virgo.galactica.pl

Zmiana po zmianie...

Informacja o deregulacji zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości dotarła do zainteresowanych w błyskawicznym tempie, wywołując ogromne poruszenie. Trudno się temu dziwić. Otrzymanie licencji pośrednika, bądź zarządcy nieruchomości, wymagało nie tylko ukończenia studiów wyższych, lecz także studiów podyplomowych, poniesienia wielu kosztów finansowych oraz przeznaczenia na ten cel kilku lat swojego życia. Kandydaci na pośrednika lub zarządcę uczyli się nocami, pisali prace, podczas weekendów zamiast czas spędzać z dziećmi, z rodziną, dojeżdżali nawet po kilkaset kilometrów na zajęcia, nocowali w hotelach, odbywali najróżniejsze praktyki, zdawali egzaminy wymagające nieprawdopodobnie trudnej i specjalistycznej wiedzy, do tego poważnie uszczuplając swoje budżety rodzinne i prywatne, by w efekcie otrzymać upragnioną licencję. Licencjonowani pośrednicy i zarządcy zrzeszali się w różnych stowarzyszeniach i federacjach, gdzie wypracowali własne standardy zawodowe, procedury związane z wykonywaniem zawodu, gdzie systematycznie dokształcali się w wielu potrzebnych im dziedzinach. Wszystkie te działania miały na celu monitorowanie i weryfikowanie działań podejmowanych przez pośredników i zarządców nieruchomości oraz stworzenie takiego środowiska prawno-konsultingowego, aby praca pośrednika i zarządcy mogła podlegać weryfikacji i ocenie środowiska branżowego pod kątem profesjonalnego zaspokojenia interesów klienta. Do tego środowiska zawodowego dostęp miał każdy, kto wykazał się dużą wytrwałością, wysoką inteligencją, siłą woli, hartem ducha oraz chęcią wykonywania zawodu pośrednika bądź zarządcy. Przez lata powstało i nadal powstaje poważne, decyzyjne i opiniotwórcze środowisko Nieruchomistów, obejmujące całą Polskę i niemal każdy jej najmniejszy zakątek. Pewnego dnia ktoś we władzach uznał, że owa wypracowana przez lata oraz przez tysiące pośredników i zarządców struktura i dorobek zawodowy nie tylko jest niepotrzebny, lecz wręcz ogranicza możliwość wykonywania zawodu pośrednika i zarządcy (sic!). W efekcie pojawiła się propozycja zniesienia wymogu posiadania licencji, a co za tym idzie, także wyższego wykształcenia i ukończenia studiów podyplomowych. Jaka była reakcja środowiska na tę propozycję? Nietrudno się domyślić. Reakcja pośredników i zarządców z psychologicznego punktu widzenia była ze wszech miar właściwa i można dodać, że przebiegała i nadal przebiega „zgodnie z planem”. Cóż to za plan? Otóż każda zmiana, która dotyka ważnych obszarów naszego życia pociąga za sobą pojawienie się w naszych sercach i umysłach określonych stanów emocjonalnych, które zostały zbadane przez psychologów i określone mianem psychologia zmiany.

Dlaczego zmiana wymaga dociekań psychologicznych? Przecież zmiana jest tym, co towarzyszy nam w każdej chwili naszego życia, następuje szybciej lub wolniej, lecz wciąż jest. Zmiana to

postęp. Zmiana to rozwój, to nowy stan rzeczy. Mimo to dla wielu z nas zmiana kojarzy się z czymś, co jest przykre, bolesne, nieprzyjemne. Dlaczego? Ten nieprzyjemny stan pojawia się wówczas, gdy wokół nas dzieje się coś, co burzy nasz dotychczasowy porządek. Na codzień żyjemy w otaczającej nas rzeczywistości, bardziej lub mniej nam przyjaznej, lecz jej najważniejszą cechą jest to, że jest ona nam znana, że wiemy, jak się w niej poruszać, czego unikać, dokąd pójść, jak i gdzie załatwić daną sprawę. Żyjemy w tak zwanej strefie komfortu, którą sami sobie stworzyliśmy. Bywa, że ta strefa komfortu jest dla nas bardzo trudna, lecz tylko dlatego, że jest nam znana, decydujemy się w niej pozostawać. Bywa, że strefa komfortu, w której się poruszamy jest dla nas przyjazna, czujemy się w niej szczęśliwi, spełnieni, zadowoleni z życia. Wówczas pragniemy, aby było tak zawsze, aby te szczęśliwe chwile, dni i miesiące trwały bez końca, więc tym bardziej chcemy w tej strefie komfortu pozostać i wykluczamy jakąkolwiek zmianę. Reagujemy negatywnie na zmianę lub choćby na zamiar jej wdrożenia, gdyż wyjście ze strefy komfortu jest dla większości z nas nieprzyjemne, pełne lęków i obaw przed nieznanym, niewiadomym. Wiele osób traktuje wprowadzaną zmianę, jako nakaz, przymus, presję, jako coś, co burzy dotychczasowy porządek, co niesie ze sobą chaos, niepewność i ruinę. Zatem, gdy ktoś lub coś naruszy naszą strefę komfortu (szczególnie, gdy dzieje się to bez naszej wiedzy, bez naszej zgody i bez naszego udziału) wówczas reagujemy na zmianę dość gwałtownie, odczuwając przy tym wiele emocji negatywnych. Niemniej jednak nasz stan emocjonalny będzie ulegał nieustannym przemianom, gdyż nieświadomie będziemy realizować ów plan, czyli proces psychologiczny związany z pojawieniem się zmiany.

Badania pozwoliły wyodrębnić i nazwać poszczególne stany emocjonalne, będące reakcją na zaistniałą zmianę. Chcąc odnieść się do zmiany w sposób świadomy i konstruktywny, trzeba wiedzieć, że wprowadzanie i zaistnienie zmiany to proces, na który składają się kolejne etapy, pojawiające się w naszej świadomości, w naszych emocjach, w naszej psychice. Na ogół przechodzimy przez kolejne etapy, od pierwszego do ostatniego i lepiej jest, gdy je przejdziemy bez omijania, któregoś z nich. Psychologiczny cykl zmiany szczegółowo opisuje wielu autorów, między innymi Elisabeth Kubler Ross. Według badaczy poszczególne etapy reakcji na zmianę są następujące:

1. Etap zaskoczenia, szok, zdziwienie.

Na tym etapie reagowania na zmianę zadajemy sobie i innym pytania: Jak to, deregulacja?!; Czy ja dobrze słyszę?; O co chodzi?!; Też coś!; Co za niedorzeczny pomysł! Jesteśmy głęboko poruszeni i zdezorientowani. Wydaje nam się, że nie może zdarzyć się to, co jest planowane lub, to co już się stało. Jest to ten etap,

w którym dużą rolę odgrywają silne emocje będące skutkiem pozbawienia nas poczucia bezpieczeństwa, jakie dawała nam strefa komfortu. Po ogłoszeniu przez Rząd propozycji ustawy o deregulacji, pojawiły artykuły w prasie, w telewizji, w Internecie informujące o zamierzeniach władz. Środowisko pośredników i zarządców było mocno poruszone, odpowiedziało falą zaskoczenia i niedowierzania, by potem przejść do negocjowania propozycji Rządu.

2. Etap negacji, zaprzeczenia temu, co dzieje.

Na tym etapie cyklu reagowania na zmianę nie chcemy przyjąć do wiadomości tego, co się dzieje, odrzucając wszelkie informacje na temat zmiany. Po prostu nie wierzymy, że jest to możliwe. Chcemy wierzyć w to, że życie toczy się dalej po staremu, że wszystko będzie tak jak było. Zadajemy sobie pytania: Czy to na pewno dotyczy pośredników obrocie nieruchomościami?; Zarządca bez licencji? Niemożliwe!; Nie wierzę, żeby to była prawda!; To jest nieprawdopodobne; To chyba jakaś pomyłka!; Może to żart?; Jak to możliwe? Trzeba poczekać aż sprawa się wyjaśni. Na tym etapie zmiany wśród pośredników i zarządców mnożyły się teorie i argumenty wskazujące na szkody, jakie poczyni wprowadzenie Ustawy. Powoływano się na opinie biegłych autorytetów rynku nieruchomości. Wykazano czarno na białym, że proponowana Ustawa jest po prostu zła i żadną miarą nie może być wdrożona. Kiedy jednak okazało się, że wdrożenie Ustawy nadal jest planowane i Rząd przy swojej propozycji pozostaje wówczas w środowisku Nieruchomistów zawrzało, pojawiło się oburzenie, niezadowolone i gniew – czyli przeszliśmy do kolejnego etapu procesu reagowania na zmianę.

3. Etap oburzenia, gniewu, złości.

Po etapie zaprzeczania, gdy dociera do nas, że zmiana jest nieunikniona, gdy sprawy posuwają się dalej, przychodzi czas na oburzenie, na negowanie i dogłębne krytykowanie propozycji zmiany, bądź zmiany już wdrażanej. Towarzyszą nam wówczas emocje negatywne, jesteśmy pełni złości, gniewu, niezadowolenia. Wyrażamy negatywne opinie, krytykujemy propozycje i wdrażane zmiany, osądzamy od czci i wiary jej autorów, znajdując mnóstwo argumentów przeciw zmianie i wróżąc jej totalne niepowodzenie. To na tym etapie wprowadzania ustawy o deregulacji w mediach pojawiły się gorące protesty pośredników i zarządców nieruchomości, umieszczano wypowiedzi i komentarze autorytetów naukowych wskazujące na apokaliptyczną przyszłość funkcjonowania rynku nieruchomości po wprowadzeniu ustawy o deregulacji zawodu pośrednika i zarządcy nieruchomości. To wówczas uczestnicy rynku nieruchomości zorganizowali uliczny protest i ulicami Warszawy przemaszewali pośrednicy, zarządcy oraz wszyscy ci, którzy solidaryzują się ze środowiskiem Nieruchomistów. Niemniej jednak, gdy sprzeciwy i protesty okazały się właściwie bezskuteczne wówczas nastąpił czas rozmów, negocjacji, w psychologii nazywany etapem targowania się.

4. Etap targowania się.

W sytuacji, gdy oburzenie, złość, protest są bezowocne podejmujemy próby, których celem jest zachowanie dotychczasowego status quo. Chcemy powrócić do strefy komfortu i szukamy sposobów, imamy się różnych rozwiązań, poszukujemy wszelkich dostępnych możliwości i kontaktów, by odwrócić postępującą koleję rzeczy. Szukamy autorów zmiany, chcemy przekonać ich do swoich racji i nakłonić jeśli nie do zaniechania dalszych działań to przynajmniej do ich ograniczenia.

Próbujemy odwrócić bądź zmienić kierunek planowanych lub dokonywanych zmian, chcemy ochronić siebie lub zachować jakąkolwiek część z naszej umykającej już strefy komfortu. Na tym etapie zarówno pośrednicy, jak i zarządcy nieruchomości pisali petycje do władz, poszukiwali kontaktów i możliwości spotkania się z przedstawicielami rządu, podejmowali dyskusje, toczyli debaty na możliwie najwyższych szczytach. Na tym etapie pośrednicy i zarządcy nieruchomości podjęli wiele intensywnych działań, mających na celu doprowadzenie do bezpośredniego spotkania z autorami zmiany, które w efekcie niewiele przyniosły. Brak istotnych rezultatów podejmowanych działań sprawia, że często przechodzimy do kolejnego etapu procesu zmiany – do wycofania się z poczuciem przegranej, z poczuciem bezsilności, bezsensu i bezradności.

5. Wycofanie się. W niektórych przypadkach może pojawić się depresja (zależy od tego, jakiego obszaru naszego życia dotyczy zmiana).

Na tym etapie mamy wrażenie, że osoba, w życiu której zmiana pojawia się, przestaje walczyć. Możemy mieć wrażenie, że się poddała, że trwa w jakimś zawieszeniu. Staje się bierna, apatyczna, smutna, rozżalona, ma poczucie, że została oszukana, czuje się nieszanowana, pozostawiona sama sobie.

Wielu pośredników na tym etapie rozpamiętywało chwile i czas, gdy niemal nadludzkim wysiłkiem zabiegali o otrzymanie licencji, gdy uczyli się po nocach, pisali prace, jeździli na egzaminy, gdy później w pocie czoła angażowali się w działalność na rzecz stowarzyszenia, federacji pośredników, czy zarządców nieruchomości. Wielu z nich ma poczucie, że oddali tej działalności kawałek swojego życia, a dzisiaj okazało się to zupełnie niepotrzebne, nieważne, nieistotne, włożona energia, ogromny wysiłek stały się bezsensowne, a przeznaczony na te działania czas – stracony bezpowrotnie. Smutek i przygnębienie trwają, zbierają swoje żniwo do czasu, gdy zaczynamy dokonywać racjonalizacji, by w efekcie przejść do kolejnego etapu procesu zmiany, czyli gdy zaczynamy brać pod uwagę zaproponowane rozwiązania, gdy chcemy je poznać bliżej, zastanowić się nad nimi, chcemy je zweryfikować od nowa.

W tym momencie przechodzimy do etapu racjonalizacji i akceptacji, czyli rozważamy, że być może zmiana ta ma sens, być może należy przestać walczyć z wiatrakami.

6. Etap akceptacji.

Etap akceptacji połączony z racjonalizacją charakteryzuje się tym, że przekonujemy się iż zmiana jest nieodwołalna, że w nowej rzeczywistości przyjdzie nam żyć i nadal funkcjonować, że zmiana zmianą, a życie toczy się dalej. Uświadamiamy sobie również, że mamy wybór – możemy trwać w uporze i trzymać się swojej strefy komfortu lub z niej wyjść, by przekonać, że poza strefą komfortu można żyć i pracować. Wielu pośredników i zarządców nieruchomości uświadomiło sobie, że mimo zmiany przepisów swoją pracę nadal mogą wykonywać tak jak dotychczas, że ich biuro nadal istnieje, że nadal mają swoich klientów, że właściwie ich codzienne funkcjonowanie może być takie jak dotychczas. Zmieniło się otoczenie, mogą się pojawić nowe zjawiska, nowe trendy, które trzeba obserwować i reagować na nie. Wiele osób zaczęło dostrzegać pozytywne aspekty zmiany, znalazło dla siebie nowe obszary realizacji swoich zamierzeń, których celem jest utrzymanie się na rynku i zabieganie o nowych klientów. Ważne jest dostrzeżenie plusów całej sytuacji, gdyż posiadanie licencji, a co za tym idzie wyższego wykształcenia i studiów podyplomowych, może wzmocnić pozycję pośredników i zarządców nieruchomości na rynku usług, gdy deregulacja wejdzie w życie. Być może posiadana licencja paradoksalnie okaże się wyznacznikiem wyższej jakości usługi. Prawdopodobnie po wprowadzeniu Ustawy o deregulacji, pojawią się nieuczciwi wykonawcy usługi pośrednictwa i zarządzania, których rynek szybko zweryfikuje. Wówczas być może pojawi się konieczność powstania struktury, uwiarygodniającej posiadane przez wykonawcę kwalifikacji, a taką strukturą mogą okazać się działające organizacje zrzeszające Nieruchomistów. Być może zmieni się nomenklatura i nazewnictwo usługodawców – na przykład zamiast tytułu pośrednik w obrocie nieruchomości lub zarządca nieruchomości zacznie funkcjonować tytuł doradca nieruchomości? Czas pokaże, co przyniesie Ustawa o deregulacji, jakie zmiany pojawią się na rynku nieruchomości, bo z całą pewnością zmiany się pojawią. Taka jest kolej rzeczy, tak musi być. Nikt z nas nie jest w stanie przewidzieć skutków wprowadzenia Ustawy o deregulacji, a to, co wiemy dzisiaj oznacza jedynie, że Rząd ma przygotowaną Ustawę o deregulacji i zamierza ją wdrożyć.

Możemy zastanawiać się jak to będzie, gdy Ustawa wejdzie w życie, możemy poświęcić na to swój czas i swoją energię, lecz czy warto? Czy temu właśnie chcemy poświęcić kawałek swojego życia? Możemy ten czas i energię przeznaczyć na szukanie rozwiązań w zmieniającej się rzeczywistości, by iść dalej, by się rozwijać, realizować swoje własne plany i zamierzenia, by realizować swój własny pomysł życia. Otwartość na zmiany jest jednym z podstawowych elementów decydujących o sukcesie. Ludzie, którzy odnieśli sukces biznesowy, naukowy, sportowy, osobisty, życiowy to ludzie, którzy zdecydowali się wyjść ze strefy komfortu, by zmierzyć się z życiem, które poza tą strefą komfortu wciąż jest. Życie poza strefą komfortu niesie ze sobą wiele nowych możliwości,

z których możemy skorzystać lub też nie, lecz z całą pewnością życie po zmianie ma zupełnie inną perspektywę i prowadzi nas dalej.



Grażyna Białopiotrowicz

Trener biznesu, trener rozwoju osobistego i umiejętności interpersonalnych, specjalista w zakresie kreowania wizerunku medialnego osób publicznych. Autorka i realizatorka programów biznesowych z zakresu profesjonalnej obsługi klienta, skutecznej komunikacji interpersonalnej, psychologii sprzedaży, strategii wpływu społecznego oraz stresu zawodowego. Prowadzi treningi dla menedżerów, kadry kierowniczej oraz pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta. Osobisty doradca osób publicznych w zakresie rozwoju własnego oraz kreowania pozytywnego wizerunku. Posiada wiele publikacji na temat psychologii obsługi klienta, stresu zawodowego i komunikacji interpersonalnej. Współpracuje, jako wykładowca z Katedrą Inwestycji i Nieruchomości Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Od 2000 roku systematycznie prowadzi szkolenia dla Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, a od 2004 roku – dla Zarządców Nieruchomości.

Autorka książek: Psychologia w pracy zarządcy nieruchomości COIB Warszawa 2005, Psychologia sprzedaży nieruchomości Poltext Warszawa 2011, Kreowanie wizerunku w biznesie i polityce Poltext Warszawa 2010, Sztuka aktywności Poltext Warszawa, I innych.

Współautorka książek: Nieruchomości w Polsce. Pośrednictwo i zarządzanie. Kompendium Europejski Instytut Nieruchomości Warszawa Kraków 2008, Obrót nieruchomościami Praca zbiorowa pod red. I. Foryś Poltext Warszawa 2008, 3. Zarządzanie mikroprzedsiębiorstwem pod red. E. Lisowskiej i R. Kasprzaka SGH Warszawa 2008.

Zaprasza na swoją stronę internetową: www.gbialopiotrowicz.com.pl



Pośrednik, doradca.... kto????

Będzie inaczej, już niedługo i nie mam co do tego żadnych wątpliwości. Zmienia się Europa, nasz kraj i rynek nieruchomości, którego uczestnikami wszyscy jesteśmy, wreszcie zmienia się klient na tym rynku, jego potrzeby, mentalność i oczekiwania. Nie oczarujemy go już hasłem sprawdzę dla Pana/Pani stan prawny nieruchomości, sam sobie sprawdzi – w internecie, nie oczarujemy go hasłem publikujemy oferty na wszystkich portalach – sam sobie opublikuje, za stówę zrobią to za niego wyspecjalizowane firmy, nie oczarujemy go hasłem profesjonalnej sesji zdjęciowej nieruchomości – sam ma lustrzaną dużo lepszą niż nasza i poradników jak zrobić profesjonalnie sesję znajdzie całe mnóstwo – w internecie a jakże... a kwestie podatkowe odnajdzie na wielu forach internetowych... W zakamarki rynku do niedawna zarezerwowanego tylko dla nielicznych coraz agresywniej i silniej zapuszczają się inni ze swoimi pomysłami i radami w jednym celu – aby doradzić jak sprzedać i na tym zarobić.

Przed nami zmiana związana z deregulacją zawodu, dopuszczeniem do jego wykonywania praktycznie każdego i do tego bez przygotowania merytorycznego i praktycznego. Jak wiadomo powszechnie w środowisku budzi ona raczej negatywne emocje i nie ma zbyt wielu zwolenników. Jeśli jednak już bez emocji przyjrzymy się obecnie panującemu zjawiskom, to dojdziemy do wniosku, że rynek i bez ustawy jest... zderegulowany. Wystarczy, że zamiast pośrednika obsługuje nas doradca klienta (i doradza jak sprzedać lub kupić nieruchomość) a praktycznie wówczas nie podlega żadnej odpowiedzialności ani wymogom ustawy...

Gdybyśmy ściśle trzymali się litery prawa i zacytowali fragment ustawy o gospodarce nieruchomościami (...) Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami polega na zawodowym wykonywaniu przez pośrednika w obrocie nieruchomościami czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów: nabycia lub zbycia praw do nieruchomości (...) to dojdziemy do wniosku, że pośrednictwem staje się już home staging i mnóstwo innych usług, które w żaden sposób regulowane nie są.

Gdzie w takim razie miejsce dla pośrednika, do niedawna uważanego za osobę najważniejszą do świadczenia usług związanych z obrotem nieruchomościami ...? Jak powinien zmienić się i ewoluować zawód tak, aby nie tylko zachować prestiż, ale stale i niezmienne go podnosić?

Tak jak nierozzerwalnym ogniwem szeroko pojętych usług na rynku nieruchomości jest człowiek, jest nim również i Bank. Co by tu dużo nie pisać bez Banków nie ma obrotu i nie ma rynku nieruchomości. Wiemy doskonale, że wybór odpowiedniego źródła finansowania zakupu wymarzonego mieszkania jest tak samo ważny jak wybór samej oferty. Bez odpowiedniej wiedzy z zakresu

warunków umów kredytowych oraz zobowiązań i kosztów wokół kredytowych radość z zakupu wymarzonego mieszkania może szybko zamienić się w prawdziwy koszmar. I to właśnie w tym sektorze widzę miejsce dla fachowca pośrednika oraz doradcy finansowego.

Swobodne poruszanie się w problematyce kredytowo-finansowej jest absolutnym priorytetem i przyszłością naszego zawodu. Nie inaczej przecież robią znane nam doskonale agencje sieciowe, które jako pierwsze połączyły oba produkty i coraz agresywniej oprócz samej nieruchomości oferują mnóstwo dodatkowych,, atrakcji". Po co wysłać klienta zdecydowanego na zakup do innego doradcy po kredyt? Dlaczego to nie my mamy być tą właściwą osobą, która wytłumaczy i przeprowadzi przez zawiłości bankowych procedur i wymogów? Dlaczego mamy trwonić tak wielki potencjał zaufania, którym obdarzył nas kupujący czy sprzedający i bez mrugnienia okiem oddawać jego finansową przyszłość komuś innemu? Możemy biadolić i narzekać na banki, ale prawda jest taka, że jesteśmy na nie skazane... tak już jest, i jedyne co możemy... a właściwie musimy zrobić to, to stać się ekspertami i w tej bardzo ważnej dziedzinie.

Skoro poszerzamy swoją wiedzę z zakresu obrotu nieruchomościami, to i kształcimy się i zdobywamy wiedzę na temat procedur bankowych, produktów finansowych i ubezpieczeń. To właśnie najczęściej zakup nieruchomości jest tym pierwszym i bardzo ważnym kontaktem naszego klienta z wymienionymi powyżej produktami. To właśnie tutaj mamy ogromną przewagę nad biurami sieciowymi, powstającymi agencjami nieruchomości bankowymi. Nie jesteśmy przecież związani kapitałowo z żadną instytucją finansową, nie mamy targetów sprzedażowych a więc mamy szansę przedstawić naszemu klientowi najlepsze rozwiązania finansowe. Niech nasza obiektywna opinia będzie tym, co nas wyróżnia, to my wytłumaczymy kupującemu co to jest WIBOR, marża, wyłączenie odpowiedzialności w ubezpieczeniu, jak zawrzeć solidną umowę ubezpieczenia mieszkania tak aby w przypadku nieszczęścia otrzymać odszkodowanie. Skoro kompletujemy dokumentację nieruchomości, pobieramy odpisy, mapy, zaświadczenia, pomagamy wypełniać wnioski sądowe to wypełniamy z klientem wnioski kredytowe, przygotowujemy dokumentację do banków. Wbrew pozorom deregulacja otwiera przed nami również nowe możliwości, już wkrótce aby być doradcą ubezpieczeniowym również nie będzie potrzebna żadna licencja. Obecnie w naszym kraju ponad 25 banków oferuje produkty hipoteczne, jest w czym wybierać i co porównywać, niechaj zatem to u nas trwa wieczna promocja i dostępna jest dobra oferta. Dlaczegoż to wreszcie właściciel firmy, która właśnie kupiła za naszym pośrednictwem grunt inwestycyjny nie może właśnie dostać dobrego kredytu firmowego? Stać nas na taka rozrzutność i nonszalancję? Bądźmy osobą, która otworzy oczy

klientowi na kruczki zapisów umów ubezpieczeniowych, wytłumaczmy, że lepiej czasem mieć kilka setnych punktów procentowych w marży niż złudzenie bezsensownego tzw. ubezpieczenia od utraty pracy forsowanego przez banki. Nie każdy wie, że przeciętny okres trwania kredytu hipotecznego w naszym kraju to 8 lat. Jeśli będziemy aktywnym uczestnikiem tego rynku jesteśmy w stanie powiadomić naszego klienta o korzystniejszej ofercie i w ten sposób pozwolimy zaoszczędzić na racie kredytu jednocześnie podtrzymując tak ważne relacje. I na koniec najważniejsze, prawda jest taka, że jeśli po prowizję bankową nie schylimy się My, zrobi to na pewno ktoś inny...

Maciej Ellmann



Maciej Ellmann

Licencja nr 565, pośrednik od 1997 r., 15 lat w Poznaniu, obecnie we Wrocławiu. Obsługa rynku wtórnego i pierwotnego, doradztwo inwestycyjne, peła obsługa w zakresie obsługi transakcji, w tym organizacja i pomoc w zdobyciu kredytów hipotecznych, zlecenia wycen i usług geodezyjnych. Członek PFRN, stowarzyszenia PSP w Poznaniu, współpraca z DK NOTUS o. WROCLAW. były członek zarządu PSP.

Nieruchomości w internecie

Stary pośrednik w świecie Nowych Mediów

Pod koniec XIX wieku ogłoszono koniec fizyki. Uczeni z niekłamną satysfakcją oznajmiali, że dokonały się już wszystkie możliwe odkrycia. Nie było tajemnic dla elektryczności, optyki, magnetyzmu czy mechaniki. Gdy jeden z późniejszych wielkich fizyków – Max Planck – rozmyślał nad własną przyszłością, wielu jego kolegów zamiast fizyki, doradzało mu matematykę. Wszak fizyka się skończyła, więc nie powinien w nią inwestować. Jakże się myłono.

W 1905 roku młody urzędnik patentowy z Zurychu opublikował 5 artykułów, z których 3 zmieniły oblicza nauki. Nic nie było już takie samo a to, co kilka lat wcześniej uznano za koniec, stało się początkiem nowego porządku.

Historia lubi nas zaskakiwać, chociaż jak śpiewał Sting, niczego się od niej nie uczymy. W podobną pułapkę wpadł inny, tym razem współczesny uczyony – filozof Francis Fukuyama. W 1989 roku opublikował esej, który wieszczzył koniec historii. Myśliciel stwierdził w nim, że pokonując komunistyczny reżim i wstępując na drogę demokracji, jako cywilizacja osiągnęliśmy szczyt naszych możliwości. Może nie jest on najdoskonalszy, ale – jak mawiał Leibnitz – najlepszy z możliwych. Doświadczenia ostatnich lat – kryzys gospodarczy, bańka na rynku nieruchomości, kryzys finansowy sugerują, że nie jest tak do końca z tym końcem.

Szczególnie, jeśli weźmiemy pod uwagę „nowy wymiar demokracji” i porządku społecznego, z jakim mamy do czynienia dzięki Internetowi. Nowe media zmieniły sposób postrzegania i rozumienia świata. A wszystko dzięki relacjom. Nigdy dotąd tak obcy sobie ludzie z tak różnych stron i o tak wielu poglądach nie mieli okazji spotkać się, porozmawiać i zaprzyjaźnić. Idea społecznego dialogu zaczęła się urzeczywistniać. Klarownym tego przykładem jest rynek nieruchomości.

Jak było

Jeszcze kilkanaście lat temu umieszczenie oferty nieruchomości w biurze, w gazecie, zostawienie kartki z ogłoszeniem na klat-

ce czy tablicy osiedlowej było najefektywniejszym sposobem promocji. Biur nieruchomości było tyle, ile w czasach kryzysu oszczędności na kontaktach, a możliwości sprzedaży ograniczały się do jednego, dwóch mediów. Profesjonalizacja postępowała bardziej w kierunku bieżącej obsługi klienta niż strategicznego myślenia. Kupujący musieli fatygować się i odwiedzać po kilkanaście biur, przeglądać papierowe oferty i często „w ciemno” decydować się na tę czy inną nieruchomość. Chociaż dziś te czasy minęły, to jednak nie dla wszystkich.

Niestety wiele biur nie dostrzegając zmieniającej się rzeczywistości, nadal lokuje ciężko wypracowane pieniądze w nieefektywne formy sprzedaży. Nie chce wykorzystać siły Internetu i poprawić stan firmowych kont. I nie chodzi tu o założenie firmowej strony internetowej czy choćby dodanie ogłoszeń do jednego z wielu portali. Chodzi o coś więcej – o maksymalnie efektywne wykorzystanie tych kanałów sprzedaży, które za granicą są absolutnym „must”. Jednym słowem, dobre dni dla firmowych stron biur nieruchomości i portali się skończyły.

Jak jest

Dziś ponad 80% transakcji na rynku nieruchomości ma swój początek w Internecie. Na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat czas spędzony w sieci zwiększył się o blisko 450%. Oznacza to, że przed monitorem komputera czy innego urządzenia mającego dostęp do sieci średnio przesiadujemy prawie 4 godziny dziennie. Gro z tego czasu zabierają nam portale społecznościowe. I to właśnie one są coraz bardziej istotnym kanałem propagacji informacji. Jak z nich korzystamy? Dzwonimy, piszemy sms-y, robimy zdjęcia i udostępniamy je na portalach. Wymieniamy się informacjami, tymi prywatnymi i branżowymi, sprawdzamy pogodę, godziny odjazdu autobusów, premiery filmów czy menu w naszej ulubionej restauracji. Nieruchomości też tam muszą być. I muszą zostać podane równie przystępnie, jak wspomniana lista potraw.

Marketing nieruchomości musi uwzględniać „bycie widocznym” dla użytkowników. Do domu coraz częściej wracamy po telefon niż

portfel. Dlaczego? Ponieważ telefon jest naszym prywatnym, pół-zawodowym i zawodowym centrum dostępu do świata. Z poziomu tego elektronicznego pudełka jesteśmy w stanie załatwić praktycznie wszystko. Sprawdzić lokalizację oferty, przeszedł pod kątem dostępu do środków komunikacji czy placówek publicznych interesujące nas okolice, przeanalizować ceny ofertowe czy bezpośrednio skontaktować się z ogłoszeniodawcą i umówić na spotkanie. Wszystko zdalnie, bezpiecznie i szybko.

Kilkanaście lat wstecz to klienci odwiedzali biura nieruchomości. Ale dłużej już tak nie będzie. Teraz to biura muszą zaglądać do domów kupujących, bo dziś świat jest w ich „palcach”. Świat jest mobile.

Jak nie będzie

Z pewnością za „x” lat 100% użytkowników nie będzie poszukiwało informacji o nieruchomościach w sieci. Zawsze znajdą się kanały bezpośrednie, zawsze pewna część informacji nie będzie mogła być ujawniona publicznie a jedynie rozpowszechniona w wąskim kręgu znajomych. Ale to nie znaczy, że wartość online nie wzrośnie. Wręcz przeciwnie. Jak więc będzie wyglądała przyszłość?

Po pierwsze, klienci nie będą kupowali samodzielnie – będą w coraz większym stopniu korzystali z rekomendacji. Świetnym tego przykładem są wszelkie serwisy aukcyjne i sklepy internetowe. Idea oceniania kontrahenta, wystawiania mu noty i komentowania jest niczym innym, jak „sąsiedzki” poleceniem. W nieruchomościach rekomendacje offline przerodzą się w online. Nie będziemy pytać dobrych znajomych, którego pośrednika polecają, lecz naszych subskrybentów czy fanów na portalu społecznościowym. To oni wskażą nam kierunek poszukiwań i renomę biura.

Po drugie, klienci nie będą szukać nieruchomości z poziomu własnego, jakże przytulnego domu – będą to robić gdziekolwiek się znajdą. W pracy, na spotkaniu biznesowym, w autobusie, na spacerze, na lunchu czy na imprezie. Każda chwila jest dobra,

aby uzyskać wartościową informację, a urządzenia mobilne realizują tę potrzebę w 100%. Nieruchomości muszą być mobile.

Po trzecie, klienci nie będą akceptować zdawkowych informacji. Do tej pory, co jest kompletnie niezrozumiałe, gro ogłoszeń zawiera dwa wiersze opisu, kilka parametrów technicznych, zero danych geolokalizacyjnych i do tego kiepskiej jakości zdjęcia. W moim odczuciu to rychły, Fukuyamowski koniec amatorszczyzny. Konsumenty będą wymagać więcej. Zakup nieruchomości jest jedną z najważniejszych decyzji w życiu. Aby podjąć ją w pełni świadomie i bezpiecznie, klient musi otrzymać wszystko to, co jest w kręgu jego zainteresowania. I to on ma o tym decydować. Nie ogłoszeniodawca.

Jack Trout w swoich „22 niezmiennych prawach marketingu” na pierwszym miejscu umieścił to najważniejsze – „lepiej być pierwszym niż lepszym”. Warto się śpieszyć i zostać online, wejść do domu klienta, bo potem pozostanie nam już tylko albo szukanie niszy, albo bezproduktywna walka z wieloma na jednym ringu. Każdy będzie wygrywał rundę, bo trafi przypadkowo przeciwnika, lecz nikt nie wygra starcia. A zwycięzca może być tylko jeden.

Łukasz Kruszewski

Łukasz Kruszewski

Dyrektor ds. zarządzania marką we freedom nieruchomości. Zajmuje się komunikacją marketingową w obszarze nieruchomości i wpływem nowych mediów na budowanie marek. Z branżą związany od 2007 roku. Zdobywał doświadczenie prowadząc własne biuro nieruchomości, współpracując z agencjami marketingowymi oraz koordynując realizację projektów unijnych m.in. w branży nieruchomości. Promotor nowoczesnego podejścia do marketingu nieruchomości. Wyznawca idei zmiany standardów obsługi rynku pod kątem zarządzania doświadczeniem klienta. Z zawodu pośrednik, z zamiłowania filozof, z pasji marketer. Autor bloga – niestandardowo na temat nieruchomości: www.lukaszkruszewski.pl



Czy banki i media są faktycznymi sprawcami wrzawy w branży nieruchomości?

We wtorek, 20 czerwca 2006 r., dziesiątki gazet w całym kraju opublikowały tzw. raport „Jak Real Estate Cartel” szkodzi konsumentom i jak konsumenci mogą się przed nim chronić,” napisany przez dyrektora wykonawczego Federacji Konsumentów Ameryki (CFA).

Potem następny „kwiatek”, opublikowany tego samego dnia w New York Times przez Brookings Institution – artykuł pt. „Commission Accomplished” dołączył ze swoją ironiczną i złośliwą kry-

tyka branży nieruchomości oraz wysokości prowizji. Oba raporty są bezwstydnymi karykaturalnymi opiniami, a co dziwne pojawiły się dokładnie w tym samym dniu. Dlaczego?

Dziesiątki serwisów informacyjnych radośnie dołączyły do obdzierania piór w branży nieruchomości poprzez publikowanie kawałka opinii FKA (CFA) jako news'u informując, że grupa konsumentów nazywa branżę nieruchomości „kartelem”. Żadna z gazet nie zadała sobie trudu zadania pytania, dlaczego raport CFA

oprócz opinii ich autorów, nie zawierał jakiegokolwiek analizy faktów, danych lub choćby cytatów konsumentów, w interesie których, jak twierdzi, został sporządzony. Argumenty branży nieruchomości dotyczącej prowizji, zostały totalnie zignorowane przez całą prasę.

To nie jest dziennikarstwo. To jest zмова i współudział w konspiracji. I nie bez powodu można stwierdzić, że prasa jest częścią innego kartelu pt. „Zamien- Agent-Nami”.

Przed wszystkim, prawdziwi dziennikarze powinni zadać sobie podstawowe pytanie, dlaczego bez cienia wątpliwości faworyzują jedną stronę, nie zadając sobie trudu pokazania drugiej. Choćby tylko z tego powodu powinni być wykluczeni z zawodu. Z tego samego powodu dla, którego odmawiają agentom prawa do przyzwoitego wynagrodzenia, tj. Etyki.

Oto kilka pytań, które powinny przejść przez głowy „żurnalistów”:

Dlaczego opinia dwóch firm podana została jako news? I co mogły one zyskać uderzając w branżę nieruchomości?

Czy ta historia jest prawdziwa? Czy może być uzasadniona? Czy podane są fakty?

Gwoli uczciwości, w pewnym momencie raport CFA nadmienia badania, które wykazały, że prowizje spadły aż o dwa punkty w całym kraju, ale nie wymienia źródła. A jeśli prowizja spada, to o co jest ten cały lament? W tym momencie każdy przyzwoity dziennikarz powinien nabrać podejrzeń co do sposobu nagłośnienia tematu.

Następne pytanie.

Dlaczego teraz? Przypadek? Dwie prestiżowe firmy konsumenckie uderzają w prowizje agentów dokładnie w tym samym dniu? Wzbudza to podejrzenia a co najmniej zdziwienie.

Spójrzmy na to inaczej. Kto jest zainteresowany wykorzystaniem największych gazet w kraju do rozbijania branży nieruchomości? I dlaczego każda z tych gazet popiera się nawzajem? Dlaczego Chicago Tribune, Los Angeles Times, Washington Post i dziesiątki innych poruszają ten temat dokładnie w taki sam sposób, nie przywiązując żadnej wagi do argumentów drugiej strony?

Dobry dziennikarz powinien zadać sobie pytanie: Czy może prasa ma tutaj też coś do zyskania? A może jest częścią Kartelu „Zamień-Agent-Nami”? Kontynuujmy nasz research.

(Nawiasem mówiąc, nie musimy udowadniać, że mamy do czynienia z kartelem prasowym. Analogicznie, stosując metody prasy, sugeruję, że istnieje, podobnie jak instytucje badawcze i gazety zrobiły to z Agentami. Zobaczmy, czy możemy uzasadnić istnienie kartelu „Zamień-Agent-Nami”? „kilkoma faktami.

Dwie czcigodne instytucje badawcze uderzają w prowizje agentów dokładnie tego samego dnia, używając największych tytułów prasowych. Zbieg okoliczności? Nie wierzę. Perfidnie zaplanowany atak. Więc kim są generałowie?

Spróbujmy znaleźć ich używając procedur śledztwa dziennikarskiego. Mamy już: Co się stało i gdzie? Teraz kolej na: Kto? Kiedy? i Dlaczego?

Kto: Obie organizacje twierdzą, że badania, które przeprowadzają mają służyć konsumentom. Naprawdę? A może wyniki „badan” szybciej byłoby znaleźć u donatorów i sponsorów tych instytucji. Kto zamówił tzw. raporty i redakcyjne opinie do publikacji i co mógł na tym zyskać?

Niespodzianka?! Nie trzeba daleko szukać aby dowiedzieć się kto. Zgadnijcie, kto był głównym donatorem/sponsorem Federacji Konsumentów Ameryki od 2001 roku? Prawidłowa odpowiedź jest... Bank of America! – wiodący propagator i lobbysta, na rzecz wpuszczenia banków i instytucji finansowych do handlu nieruchomościami.

A Brookings Institution? LendingTree i Bank of America sfinansowała raport tej instytucji, który był bardzo niekorzystny dla branży nieruchomości i wywołał taką wrzawę.

Następne pytanie:

Kiedy: Sądząc po dacie publikacji tych dwóch raportów jest oczywiste, że były obliczone na wyrządzenie maksymalnej szkody branży nieruchomości. Dlaczego ten dzień, Wtorek, 20 czerwca 2006 był tak ważny? Dlaczego raport ten, właśnie tego dnia koncentrował uwagę tak wielu graczy rynkowych?

Okazuje się, że powód był bardzo ważny. Otóż, w tym tygodniu, Kongresman Mike Oxley – przyjaciel banków i wrogo nastawiony do branży nieruchomości, przewodniczący Komitetu ds. Usług Finansowych (który nadzoruje banki) miał zaplanowane prowadzenie przesłuchań na temat rynku nieruchomości.

Okazało się, że największe kontrybucje w kampanii elekcyjnej kongresmana, pochodziły od banków komercyjnych. Po tych rewelacjach, kongresman wycofał się z „ustawionych” przesłuchań, kompromitując tym samym ich temat. Sam Oxley stanął przed zarzutami złamania prawa dotyczącymi finansowania kampanii wyborczej.

Następne pytanie:

Dlaczego: Co wszyscy zamieszani w tę aferę mają do wygrania? Nie jest dla nikogo tajemnicą, że banki chciałyby wejść w biznes nieruchomości i wykorzystają wszystko, od Skarbu Państwa, przez Kongres i HUD, do Departamentu Sprawiedliwości włącznie, aby osiągnąć swój cel. To one są prawdziwymi, bezwzględными przywódcami kartelu „Zamień-Agent-Nami”.

Nie są jednak samotni. Mają gorliwego sojusznika w mediach, zwłaszcza w prasie, która próbuje zbić swój kapitał na lukratywnym rynku nieruchomości rzucając na pożarcie agentów nieruchomości.

Większość głównych gazet, które opublikowały raport CFA rozpoczynający tą całą wrzawę o prowizjach, są partnerami w strategicznym przedsięwzięciu nazywanym Classified Ventures. „Partnerami strategicznymi”, których celem jest, wspólne zmaksymalizowanie przychodów z internetowych ogłoszeń reklamowych, w takich kategoriach jak samochody, mieszkania i inne nieruchomości”, okazały się min. Chicago Tribune Company i Washington Post Company, właściciele największych czasopism w kraju.

Wypychane coraz bardziej przez Craigslist i eBay, nie wspominając Realtor.com, członkowie prasowego kartelu zdeterminowani są odzyskać biznes reklamowy we wspomnianych kategoriach. Zarządzane przez byłego „executive” Banku of America, Tima Fagan, Classified Ventures jest właścicielem HomeGain, firmy, która daje agentom możliwość konkurowania o klientów na internecie. Jednym z kryteriów jest prowizja! Agent pobierający najmniejszą prowizję może dostać poleconego klienta, za którego musi oddać dużą część swojego wynagrodzenia. Innym popularnym pomysłem na kruszenie prowizji są rabaty dla kupujących oferowane, przez portale takie jak HomeGain czy Lending Tree, pokrywane przez opłaty agentów, za zrekomendowanych klientów, pochodzących z tych portali. Właściciele ogłaszanych nieruchomości nie mają pojęcia, że to tak naprawdę z ich opłat za usługę kupujący dostają te upusty ale za to np. HomeGain postrzegany jest prawie jak Robinhood a agent...? Ciekawe jakich nowych pomysłów wkrótce będziemy świadkami.

Ponieważ krajowe MLSY odmówiły prasie dostępu do swoich baz danych, np. Classified Venture portal internetowy, kontrolujący działy reklamowe, udostępnił wszystkim sprzedającym bez agentów, swoje strony we wszystkich oddziałach krajowych, podczas gdy agenci muszą słono płacić za umieszczanie swoich ofert. Nie zmieniło to poziomu sprzedaży bezpośrednich w skali kraju (ok. 5%) Konkludując, cała ta akcja i dalsze działania kartelu bankowo/prasowego spaliły na panewce.

Niewątpliwa nauuczka dla branży nieruchomości; Nie karm bestii, która Cię zniszczy. Jeśli pieniądze przemawiają do sponsorów, ich brak, przemówi do publikatorów.

Jeśli chodzi o sponsorów takich jak Kartel Bankowy, sytuacja została wyjaśniona prawnie w 2011 roku.

W marcu 2011, prezydent Obama podpisał ustawę prawną FY2009 Omnibus Appropriations Act, zabraniającą na stałe, wchodzenie banków w handel nieruchomościami, prowadzenie biur nieruchomości i zarządzanie nieruchomościami. Powód; Banki mogłyby wytworzyć antykonkurencyjną i antykonsumencką siłę w sektorze finansowym, która w konsekwencji doprowadziłaby do podwyższenia kosztów nabywających nieruchomości. Ustawa ta jest odpowiedzią na propozycje Federal Reserve Board and the U. S. Treasury Department z 2001 pozwalającą bankom prowadzenia własnych biur handlu i zarządzania nieruchomościami.

Propozycje ustawy z 2001-go roku można ogólnie scharakteryzować jako próba zamachu na istniejący porządek prawny, na rynku nieruchomości. A oto krotka jej charakterystyka;

- Federalne subsydia otrzymywane przez banki mogłyby być używane w biznesie nieruchomości.
- Agenci, zatrudnieni przez banki koncentrowaliby się na realizacji potrzeb akcjonariuszy.

- Ogromne konglomeracje bankowe z rządowymi subsydiami mogłyby wyeliminować niezależne agencje nieruchomości, przyczyniając się do zmniejszenia pola konkurencyjności oferowanego konsumentom.

Konsumenci, zwłaszcza pierwszy raz nabywający nieruchomości, mogliby odczuć niekorzystne tego skutki będąc klientami agentów bankowych.

- Pracowników banku nie obowiązywałby stosunek powiernictwa z klientem, który zachodzi w przypadku niezależnego (niezależny podmiot gospodarczy) agenta i klienta.
- Głównym celem brokera/agenta bankowego byłaby sprzedaż pożyczek hipotecznych i innych produktów finansowych na najbardziej korzystnych warunkach dla swoich macierzystych firm oraz ochrona integralności portfolio finansowego konglomeratu finansowego, dla którego pracują.

System prawny, w którym funkcjonuje do dzisiaj (na szczęście nie zmienionym) branża nieruchomości jest transparentny i satysfakcjonujący tych, którym służy tj. konsumentom. Brokerzy i menadżerowie (w zarządzaniu) konkurują ze sobą i zabiegają na rynku o konsumenta, nie obciążając podatnika w rozwoju swojego biznesu.

Sukces agentów zależy od tego, jak dobrze służą potrzeba swoich klientów. W USA, zarejestrowanych jest ponad milion agentów, którzy specjalizują się w usługach i wspomagają swoje lokalne społeczności, a nie wysysają z nich pieniądze, wspomagając w ten sposób Wall Street.

Celem niezależnego brokera/agenta jest;

- Znaleźć najlepsze rozwiązania satysfakcjonujące potrzeby klienta. Niemal 100% agentów to samo zatrudniający się, których binez zależy od ich reputacji i opinii klienta.
- Pracować tak z klientem, aby proces kupna i sprzedaży był pozytywnym doświadczeniem a marzenie o posiadaniu domu nie było zdeformowane.

Problem z bankami został zamieniony na ścisłą współpracę z biurami nieruchomości na czym korzystają wszyscy a przede wszystkim wspólni klienci.

Sprawa zagospodarowania (zawłaszczenia) rynku nieruchomości przez media, zwłaszcza te elektroniczne, nie jest rozwiązana. Walka o klienta jest bardzo zacięta i podstępna, i jak zwykle to bywa, zakończy się kompromisem. Media, do osiągnięcia swojego celu używają agentów a sprytni brokerzy uczą się jak zamienić je (media) w swoje narzędzia pracy.

Na podstawie źródeł New York Times, Chicago Tribune, Washington Post i NAR

Henry Sakowski

Lokalizacja to nie wszystko

Moda na ciekawe lokalizacje na rynku nieruchomości zmienia się bardzo szybko. Dlatego też wykreowanie nowej lokalizacji nie jest specjalnie trudne. Wystarczy przygotować opasły raport zachwalający walory nie tylko rynku, ale i naszej inwestycji w nowej lokalizacji. Zaprezentować go szumnie w mediach, i bez skrępów wciskać ten nowy atrakcyjny projekt. Nakręcona w ten sposób koniunktura bardzo pomaga pozbyć się mieszkań czy nieruchomości w słabych i nieznanach lokalizacjach. Jeśli taka kampanię marketingową wzmocnimy promocyjną ceną, gratisami czy znanym celebrytą efekt może być zadawalający. Kupujący bardzo często nie orientują się w realiach rynku, nie śledzą aktualnych trendów, ufają raportom, tabelkom, wykresom i promocjom.

Takie „czary mary” firm analitycznych obserwuję od lat, co ciekawe inwestorzy kupują tę ładnie zapakowaną obłudę. Niektóre firmy „raportowe” prowadzą też działalność polegającą na sprzedaży różnego rodzaju inwestycji i nieruchomości. Bardzo chętnie korzystają z takich sztuczek marketingowych niektóre firmy deweloperskie sprzedając swoje inwestycje.

Przygotowanie rzetelnego raportu o polskim rynku nieruchomości jest bardzo trudne. Sprawę pogarsza brak dostępu do wiarygodnych danych. Ceny transakcyjne zakupionych nieruchomości nie są powszechnie osiągalne a jeśli już to w małym procencie i tylko dla wybranych. Firmy badawcze nie mogąc dotrzeć do dobrych źródeł informacji o rynku, opierają swe analizy na cenach ofertowych, wstępnych preferencjach kupujących. W takim kształcie dane rynkowe są bardzo złudne i nieprecyzyjne, nie odzwierciedlają rzeczywistość rynku oraz wpływają na nieracjonalne postawy inwestorów oraz ich klientów. Dopiero po czasie rynek brutalnie weryfikuje te raporty, klienci są często bardzo rozczarowani, że podjęli decyzje zakupu wymarzonego „M” w oferowanej lokalizacji, ale autorów to już nie interesuje. Z ich punktu widzenia biznes się udał, a to przecież najważniejsze.

Celem rzetelnego raportu rynku nieruchomości jest przede wszystkim ustalenie czynników wpływających na rozmiary popytu i podaży w poszczególnych segmentach i w kontekście dochodowości danego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Podobnie jak w przypadku pojedynczej nieruchomości, również z otoczeniem związane są określone charakterystyczne uwarunkowania. Otoczenie decyduje o postrzeganiu nieruchomości na rynku. Dotyczy to w znacznym stopniu istniejących czynników zewnętrznych, ale również zmian i przewidywań na przyszłość. Rzeczoznawcom majątkowym często kładzie się do głowy zasadę, że najważniejsza jest 3 x lokalizacja, która jest głównym czynnikiem wzrostu wartości nieruchomości, jednak po latach doświadczeń i setkach oględzin uważam, że najważniejszym elementem stanowiącym o atrakcyjności i rentowności przyszłej inwestycji jest funkcjonalność danej nieruchomości. Skutecznie wykorzystując

drzemiący w nieruchomości potencjał, możemy nie tylko uzyskać stałe i dobre dochody, ale też stopniowo wpływać na sąsiedztwo, co na pewno przyczyni się do stworzenia „pozytywnej lokalizacji”.

Każda nieruchomość posiada określony potencjał możliwości jej wykorzystania. Dokonując wyboru „dobrej lokalizacji” należy przeanalizować wszystkie czynniki i odpowiedzieć na wiele pytań. W jakiej odległości znajduje się nieruchomość od centrum miasta, czy posiada dobrą infrastrukturę techniczną, społeczną, czy są dogodne dojazdy z pobliskich dzielnic, centrum miasta. Jak wygląda okolica nie tylko latem, ale i zimą. Ocena lokalizacji nieruchomości przez potencjalnych nabywców nie jest obiektywna, kierują się subiektywnymi odczuciami i własnymi potrzebami i przyzwyczajeniami. Dlatego też, niektórzy wolą mieszkać w centrum miasta, a inni w podmiejskich miasteczkach czy przyległych gminach.

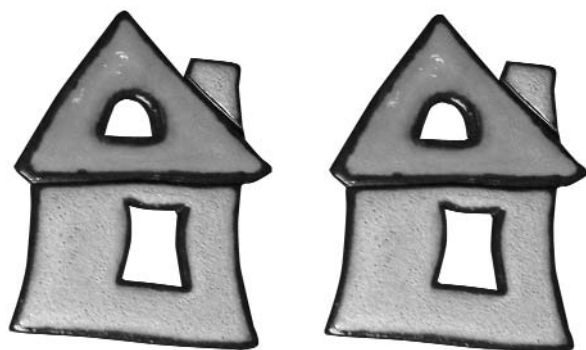
Specyficzne cechy nieruchomości kształtują prawa i charakter obrotu na rynku nieruchomości. Lokalizacja to nie wszystko, nieruchomości obronią się same oczywiście przy pomocy fachowców.

Tomasz Bleszyński doradca rynku nieruchomości



Tomasz Bleszyński

Doradca rynku nieruchomości, pośrednik w obrocie nieruchomościami z ponad 23 letnim stażem. Doradca REAS Consulting, Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej Północ S. A., Partner Międzynarodowej Kancelarii Gospodarczej, audytor energetyczny, Coach biznesowy, bloger. Wykładowca akademicki, prelegent na konferencjach, seminariach, szkoleniach. Autor kilkuset publikacji prasowych w mediach, uczestnik audycji radiowych i telewizyjnych poświęconych min. ekonomicznym, prawnym zagadnieniom polskiego i zagranicznego rynku nieruchomości oraz analiz, raportów, prognoz i komentarzy. Członek min. Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej, Polskiego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, obrońca z urzędu Komisji Odpowiedzialności Zawodowej, Wiceprezydent Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości oraz wielu innych organizacji biznesowych. www.tomaszbleszynski.pl



Kredyt a rozwód

Obrót prawny nieruchomościami z udziałem małżonków jako stron czynności cywilnoprawnej, ze szczególnym uwzględnieniem instytucji kredytu hipotecznego.

Zagadnienia, którą wiążą się z obrotem nieruchomościami w Polsce, bardzo często dotyczą kwestii związanych ze statusem osób, które uczestniczą w czynnościach cywilnoprawnych. A prościej rzecz ujmując – skuteczność tych czynności bardzo często uzależniona jest od prawidłowego ustalenia statusu kontrahentów – osób fizycznych – w aspekcie ich stanu cywilnego. Wiele z tych problemów dotyczy tematyki małżeńskiej – a ściślej – odpowiedzi na pytanie, czy i w jaki zakresie małżonkowie mogą swobodnie rozporządzać, i jakimi składnikami swojego majątku, i to zarówno w trakcie, jak i po rozwiązaniu małżeństwa, a w tym i podczas trwania separacji. Najczęstsza kwestia, jaka na tym tle pojawia się, to ustalenie, co należy wiedzieć, aby skutecznie zbyć albo nabyć nieruchomość należącą do byłych współmałżonków, których małżeństwo rozwiązano przez rozwód, a których nieruchomość obciążona jest kredytem. Opierając się na własnym doświadczeniu radcy prawnego, udzielającego pomocy prawnej rozwodzącym się małżonkom, można stwierdzić, że nierzadka to sytuacja, gdy byli małżonkowie nie są w stanie ponieść ciężaru spłat rat kredytu po rozwiązaniu małżeństwa przez rozwód i decydują się na sprzedaż takiego składnika majątku wspólnego. Tej tematyce zdecydowano zatem poświęcić poniższy tekst.

Tytułem krótkiego wstępu trzeba od razu zaznaczyć, że nie ma w polskim prawie jednego, obligatoryjnego sposobu regulowania stosunków małżeńskich majątkowych, lecz możliwe jest skorzystanie z jednego z kilku, niezależnych od siebie modeli, w zależności od woli małżonków. Ich wybór natomiast zadecyduje o tym, jakie będą losy poszczególnych składników majątku nabywanych w trakcie trwania małżeństwa oraz po jego ewentualnym rozwiązaniu. Zgodnie z art. 31 krip¹ z chwilą zawarcia małżeństwa powstaje między małżonkami z mocy ustawy wspólność majątkowa (wspólność ustawowa) obejmująca przedmioty majątkowe nabyte w czasie jej trwania przez oboje małżonków lub przez jednego z nich (majątek wspólny). Istnieją również przedmioty majątkowe nieobjęte wspólnością ustawową, do których zaliczyć m.in. można przedmioty majątkowe nabyte przed powstaniem wspólności ustawowej; przedmioty majątkowe nabyte przez dziedziczenie, zapis lub darowiznę, chyba że spadkodawca lub darczyńca inaczej postanowił (gdyby więc miała miejsce sytuacja polegająca na wyłącznym obdarowaniu syna działką gruntu, z pominięciem synowej, wówczas w ogóle problem ewentualnej dalszej zgody małżonki na zbycie takiej nieruchomości nie powstaje).

Ważne jest natomiast, że **w czasie trwania wspólności ustawowej żaden z małżonków nie może żądać podziału majątku wspólnego. Nie może również rozporządzać ani zobowiązywać się do rozporządzania udziałem, który w razie ustania wspólności przypadnie mu w majątku wspólnym lub w poszczególnych przedmiotach należących do tego majątku.** Doprecyzowują ten stan rzeczy liczne orzeczenia sądów powszechnych i Sądu Najwyższego, jak choćby uchwała SN z 8 lutego 1994 roku, III CZP 3/94 OSNC 1994/9/168: „**w czasie trwania małżeństwa nie jest dopuszczalne rozporządzenie przez małżonków wspólnym własnościowym spółdzielczym prawem do lokalu mieszkalnego na rzecz majątku odrębnego jednego z małżonków**”. Na podstawie art. 37 krip wywodzi się nadto, że zgoda drugiego małżonka jest potrzebna do dokonania: czynności prawnej prowadzącej do zbycia, obciążenia, odpłatnego nabycia nieruchomości lub użytkowania wieczystego, jak również prowadzącej do oddania nieruchomości do używania lub pobierania z niej pożytków; czynności prawnej prowadzącej do zbycia, obciążenia, odpłatnego nabycia prawa rzeczowego, którego przedmiotem jest budynek lub lokal; czynności prawnej prowadzącej do zbycia, obciążenia, odpłatnego nabycia i wydzierżawienia gospodarstwa rolnego lub przedsiębiorstwa; darowizny z majątku wspólnego, z wyjątkiem drobnych darowizn zwyczajowo przyjętych. **Ważność umowy, która została zawarta przez jednego z małżonków bez wymaganej zgody drugiego, zależy od potwierdzenia umowy przez drugiego małżonka.** Druga strona może wyznaczyć małżonkowi, którego zgoda jest wymagana, odpowiedni termin do potwierdzenia umowy; staje się wolna po bezskutecznym upływie wyznaczonego terminu. Jednostronna czynność prawna dokonana bez wymaganej zgody drugiego małżonka jest nieważna. Jeżeli na podstawie czynności prawnej dokonanej przez jednego małżonka bez wymaganej zgody drugiego osoba trzecia nabywa prawo lub zostaje zwolniona od obowiązku, stosuje się odpowiednio przepisy o ochronie osób, które w dobrej wierze dokonały czynności prawnej z osobą nieuprawnioną do rozporządzania prawem. Jak słusznie podkreśla Sąd Najwyższy w wyroku z 8 stycznia 2003 roku (II CKN 1106/00, LEX nr 78879) „art. 37 k. r. o. nie dotyczy czynności prawnych małżonka związanych z jego majątkiem odrębnym. Art. 36 i 37 k. r. o. pozostają w normatywnym związku i z treści tego już pierwszego wynika, że przepisy te dotyczą podejmowanych przez małżonka czynności faktycznych

¹ Przepisów: ustawy z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy (zm. Dz. U. z 2012 r., Nr 98, poz. 579; Dz. U. z 2011 r., Nr 149, poz. 887; Dz. U. z 2011 r., Nr 75, poz. 398; Dz. U. z 2010 r., Nr 125, poz. 842; Dz. U. z 2008 r., Nr 220, poz. 1431; Dz. U. z 2007 r., Nr 192, poz. 1378; Dz. U. z 2007 r., Nr 134, poz. 947; Dz. U. z 2007 r., Nr 121, poz. 831; Dz. U. z 2004 r., Nr 162, poz. 1691; Dz. U. z 2003 r., Nr 130, poz. 1188; Dz. U. z 2001 r., Nr 128, poz. 1403; Dz. U. z 2000 r., Nr 122, poz. 1322; Dz. U. z 1999 r., Nr 52, poz. 532; Dz. U. z 1998 r., Nr 117, poz. 757; Dz. U. z 1995 r., Nr 83, poz. 417; Dz. U. z 1990 r., Nr 34, poz. 198; Dz. U. z 1986 r., Nr 36, poz. 180; Dz. U. z 1975 r., Nr 45, poz. 234; Dz. U. z 1972 r., Nr 49, poz. 317;) (dalej zw. krip)

i prawnych odnoszących się do majątku wspólnego a nie do majątków odrębnych każdego z małżonków.”

Z punktu widzenia czynności pośredniczenia w obrocie nieruchomościami niebagatelne znaczenie ma teza zawarta w wyroku SN z 13 czerwca 2001 roku, w brzmieniu: „**Kontrahent umowy zawartej z jednym z małżonków, który celowo nie żąda jej potwierdzenia przez drugiego małżonka (art. 37 § 2 k. r. o.) i wyraża tym szkodę osobie trzeciej, ponosi odpowiedzialność na podstawie art. 415 k. c.**”. Co prawda obecny był do 2005 roku pogląd, że „notariusz nie może odmówić sporządzenia aktu notarialnego, w którym tylko jeden z małżonków przenosi wchodzącą w skład majątku wspólnego własność nieruchomości. Mamy wówczas do czynienia z czynnością tzw. kulejącą (*negotium claudicans*). Brak zgody drugiego małżonka nie powoduje ani nieważności, ani wzruszalności tej umowy, powstaje natomiast sytuacja bezskuteczności zawieszanej do chwili jej potwierdzenia albo odmowy potwierdzenia. Druga strona (powiernik) jest dostatecznie zabezpieczona, gdyż może usunąć stan zawieszenia tej umowy przez wyznaczenie małżonkowi, którego zgoda jest wymagana, odpowiedniego terminu do jej potwierdzenia.”² **Po 20 stycznia 2005 roku, z uwagi na zmianę przepisów kodeksu rodzinnego i opiekuńczego wprowadzonego ustawą z dnia 17 czerwca 2004 r. o zmianie ustawy – Kodeks rodzinny i opiekuńczy oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 162, poz. 1691) nastąpiła zmiana praktyki w tym zakresie i obecnie, powołując się na treść art. 37 krip, równoczesna zgoda małżonka jest powszechnie wymagana.** Trzeba mieć i to na uwadze, że brak zgody jest tego rodzaju przeszkodą, która skutkuje dalej bowiem „dokonanie wpisu hipoteki na podstawie niepełnej czynności prawnej stoi w wyraźnej sprzeczności z ogólnymi funkcjami ksiąg wieczystych i już choćby z tego względu nie jest możliwe. Dlatego sąd wieczystoksięgowy przed dokonaniem wpisu powinien domagać się dołączenia do dokumentów bankowych zgody małżonka na obciążenie hipoteką nieruchomości stanowiącej wspólność małżeńską.”³

Oprócz opisanego powyżej, istnieją również tzw. **umowne ustroje majątkowe** – małżonkowie mogą przez umowę zawartą w formie aktu notarialnego wspólność ustawową rozszerzyć lub ograniczyć albo ustanowić rozdzielność majątkową lub rozdzielność majątkową z wyrównaniem dorobków (umowa majątkowa). Umowa taka może poprzedzać zawarcie małżeństwa. Umowa majątkowa małżeńska może być zmieniona albo rozwiązana. W razie jej rozwiązania w czasie trwania małżeństwa, powstaje między małżonkami wspólność ustawowa, chyba że strony postanowiły inaczej. **Małżonek może powoływać się względem innych osób na umowę majątkową małżeńską, gdy jej zawarcie oraz rodzaj były tym osobom wiadome.** Do ustanowionej umową wspólności majątkowej stosuje się odpowiednio przepisy o wspól-

ności ustawowej, z zachowaniem pewnych odrębności przewidzianych przez część przepisów krip. W razie umownego ustanowienia rozdzielności majątkowej, każdy z małżonków zachowuje zarówno majątek nabyty przed zawarciem umowy, jak i majątek nabyty później. Każdy z małżonków zarządza samodzielnie swoim majątkiem. Wówczas zgoda małżonka na dokonanie czynności dotyczącej nieruchomości, należącej przecież do majątku odrębnego, nie jest oczywiście wymagana.

Ważne, że na podstawie art. 52. § 1. krip z ważnych powodów każdy z małżonków może żądać ustanowienia przez sąd rozdzielności majątkowej, żądać tego może także wierzyciel jednego z małżonków, jeżeli uprawdopodobni, że zaspokojenie wierzytelności stwierdzonej tytułem wykonawczym wymaga dokonania podziału majątku wspólnego małżonków. **Rozdzielność majątkowa powstaje z dniem oznaczonym w wyroku, który ją ustanawia.** W wyjątkowych wypadkach sąd może ustanowić rozdzielność majątkową z dniem wcześniejszym niż dzień wytoczenia powództwa, w szczególności, jeżeli małżonkowie żyli w rozłączeniu.

Orzeczenie separacji powoduje powstanie między małżonkami rozdzielności majątkowej. Z chwilą zniesienia separacji powstaje między małżonkami ustawowy ustrój majątkowy. Na zgodny wniosek małżonków sąd orzeka o utrzymaniu między małżonkami rozdzielności majątkowej.

Należy pamiętać, że ustanowienie rozdzielności nie jest równoznaczne z podziałem majątku – to kolejna czynność, którą małżonkowie muszą podjąć, by się definitywnie w zakresie majątkowym rozliczyć.

Podsumowując tę część informacji, należy podkreślić, że bardzo istotne z punktu widzenia prawidłowego przeprowadzenia czynności prawnej dotyczącej nieruchomości, jest ustalenie stanu cywilnego kontrahentów wraz z ustaleniem ustroju majątkowego małżeńskiego i źródła pochodzenia nieruchomości (majątek wspólny, majątek odrębny). To determinuje bowiem, kto do czynności prawnej powinien przystąpić w charakterze strony.

Z chwilą rozwiązania małżeństwa przez rozwód natomiast – a dokładniej rzecz ujmując z chwila uprawomocnienia się orzeczenia o rozwodzie – powstaje między małżonkami **rozdzielność majątkowa** (o ile już nie panowała uprzednio na skutek zawartej w trakcie trwania małżeństwa umowy małżeńskiej majątkowej opisanej powyżej). Niezwykle rzadko jednak w orzeczeniu o rozwiązaniu małżeństwa przez rozwód sąd równocześnie dokonuje podziału majątku. Przesłanką do orzekania w tym zakresie jest wniosek jednego z małżonków, wówczas sąd może w wyroku orzekającym rozwód dokonać podziału majątku wspólnego, jeżeli przeprowadzenie tego podziału nie spowoduje nadmiernej zwłoki w postępowaniu (art. 58 § 3 krip). Sposoby podziału majątku i długów małżonków po rozwodzie mogą być natomiast różne. Podział ma-

² A. Bieranowski, Przewłaszczenie nieruchomości na zabezpieczenie a małżeńska wspólność ustawowa, Rejent z 2000 r., nr 12, str.39.

³ A. Dobaczewska, Wpis hipoteki na podstawie dokumentów bankowych, elektroniczny zbiór aktów prawnych Lex, nr publikacji 26883/4.

jątku może zostać dokonany **umownie** bądź **na drodze sądowej**. Gdy w grę wchodzi podział umowy, należy zachować formę aktu notarialnego dla wszystkich czynności dotyczących nieruchomości. Najczęściej jednak podział majątku następuje w odrębnym postępowaniu przed sądem cywilnym. Gdy zatem nieobciążona kredytem nieruchomość była przedmiotem podziału, wówczas dla pewności obrotu należy żądać okazania aktu notarialnego, z którego treści wyniknie, kto jest właścicielem nieruchomości, bądź prawomocnego postawienia sądu w tym zakresie, niezbędne jest również sprawdzenie stanu księgi wieczystej.

Gdy w grę wchodzi pasywa, sytuacja komplikuje się jednak, bowiem **długi zaciągnięte w trakcie trwania małżeństwa, wspólnie, przez współmałżonków, na podstawie czynności cywilnoprawnej, obciążają ich co do zasady, nadal**. Na podkreślenie zasługuje fakt, że sąd oczywiście może oznaczyć w orzeczeniu sposób podziału majątku w ten sposób, że jeden ze współmałżonków będzie miał przyznane prawo do nieruchomości i zobowiązany będzie do regulowania rat kredytu. Wobec banku jednak oboje małżonkowie, mimo rozwiązania małżeństwa przez rozwód i mimo podziału majątku, pozostają stronami umowy kredytowej. W takiej sytuacji zaleca się zatem podjęcie próby zmiany umowy kredytowej z bankiem. Kluczowa jest w tym momencie zdolność kredytowa tego, kto zechce wziąć na siebie ciężary spłaty rat kredytu (por. art. 69 i nast. prawa bankowego, Dz. U. 2002.72.665 -j. t.). Jak się bowiem słusznie podkreśla, sam podział – czy to umowy czy sądowy – nie powoduje zmiany odpowiedzialności kontraktowej z tytułu zawartej umowy kredytowej. Na podstawie art. 519 § 1 k. c. byli małżonkowie mogą co najwyżej rozważać tzw. **przejęcie długu. Wówczas osoba trzecia (np. matka, ojciec, konkubent, nowy małżonek) może wstąpić na miejsce dłużnika (czyli jednego ze współmałżonków), który zostaje z długu zwolniony**. Przejęcie długu może nastąpić: przez umowę między wierzycielem a osobą trzecią za zgodą dłużnika; oświadczenie dłużnika może być złożone którejkolwiek ze stron albo przez umowę między dłużnikiem a osobą trzecią za zgodą wierzyciela; oświadczenie wierzyciela może być złożone którejkolwiek ze stron; jest ono bezskuteczne, jeżeli wierzyciel nie wiedział, że osoba przejmująca dług jest niewypłacalna. Innymi słowy, **każdorazowo bank musi wyrazić zgodę na zmianę podmiotową umowy**.

Zatem, nawet po rozwodzie, strony umowy kredytowej ponoszą nadal odpowiedzialność cywilną za wykonanie ciężącego na nich zobowiązania, a przepisy prawa bankowego oraz przepisy prawa cywilnego o przejęciu długu mogą jedynie stać się podstawą zmiany umowy kredytowej w tym zakresie.

Na marginesie należy zauważyć, że zgodnie z art. 65 ust. 1 ustawy o księgach wieczystych i hipotece, istotą zabezpieczenia wierzycielności kredytodawcy wobec kredytobiorcy (ców) można nieruchomość obciążyć prawem, na mocy którego wierzyciel mo-

że dochodzić zaspokojenia z nieruchomości bez względu na to, czyją stała się własnością, i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela nieruchomości. Decyzją nabywcy zatem będzie, czy zechce nieruchomość nabyć, czynność taka jest bowiem możliwa i prawem dopuszczalna.

Podsumowując:

1. Każdorazowo, gdy kontrahentami są osoby fizyczne, należy dążyć do ustalenia, jaki jest ich stan cywilny. W zależności od tego, kolejnym etapem jest zbadanie, czy i jaki ustrój małżeński majątkowy panuje między współmałżonkami. Dzięki temu wiadomo będzie, kto powinien uczestniczyć w czynności prawnej i być jej stroną.
2. W dalszej kolejności, przy ustaleniu, że osoba jest w związku małżeńskim w ustroju wspólności majątkowej niezbędne jest ustalenie, czy współmałżonek godzi się na czynność cywilnoprawną opisaną w art. 37 krip.
3. Gdy kontrahentem jest osoba stanu wolnego, należy ustalić, czy, w wypadku nieruchomości obciążonej kredytem, był współmałżonek był bądź jest również kredytobiorcą, bowiem wówczas, w zależności od rozstrzygnięcia sądu i modyfikacji umowy kredytowej, stronami mogą być oboje kredytobiorcy, mimo że nie są już współmałżonkami, i mimo faktu, że sąd przyznał nieruchomość jednej ze stron. Rozwód nie niweczy zobowiązań wynikających z zawartej umowy kredytu.
4. Zawsze bezwzględnie konieczne jest zasięgnięcie informacji o stanie nieruchomości ujętym w księdze wieczystej, co możliwe jest już na etapie wstępnym poprzez zasięgnięcie informacji na stronie <http://ekw.ms.gov.pl/pdcbdkw/pdcbdkw.html> (kontrahent powinien figurować w dziale informującym o tym, kto jest właścicielem nieruchomości, a bank jest wpisany wyłącznie jako wierzyciel w dział IV KW, gdzie wpisuje się hipoteki). Obrót nieruchomościami obciążonymi hipoteką jest bowiem możliwy i prawem dopuszczony, a nadto, jak można przewidywać, wkrótce i powszechny.

Dr Małgorzata Wysoczyńska, radca prawny Łd – M 1272

Opracowano na dzień 05.22.2012 r., na podstawie przepisów: ustawy z dnia 25 lutego 1964 r. Kodeks rodzinny i opiekuńczy (zm. Dz. U. z 2012 r., Nr 98, poz. 579; Dz. U. z 2011 r., Nr 149, poz. 887; Dz. U. z 2011 r., Nr 75, poz. 398; Dz. U. z 2010 r., Nr 125, poz. 842; Dz. U. z 2008 r., Nr 220, poz. 1431; Dz. U. z 2007 r., Nr 192, poz. 1378; Dz. U. z 2007 r., Nr 134, poz. 947; Dz. U. z 2007 r., Nr 121, poz. 831; Dz. U. z 2004 r., Nr 162, poz. 1691; Dz. U. z 2003 r., Nr 130, poz. 1188; Dz. U. z 2001 r., Nr 128, poz. 1403; Dz. U. z 2000 r., Nr 122, poz. 1322; Dz. U. z 1999 r., Nr 52, poz. 532; Dz. U. z 1998 r., Nr 117, poz. 757; Dz. U. z 1995 r., Nr 83, poz. 417; Dz. U. z 1990 r., Nr 34, poz. 198; Dz. U. z 1986 r., Nr 36, poz. 180; Dz. U. z 1975 r., Nr 45, poz. 234; Dz. U. z 1972 r., Nr 49, poz. 317;), ustawy Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz. U. 1964 nr 16 poz. 93), ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe (Dz. U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665), ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece. (Dz. U. 2001.124.1361).

Dr Małgorzata Wysoczyńska, radca prawny OIRP w Łodzi, wykładowca akademicki prowadzący zajęcia poświęcone prawnokarnej ochronie administracji publicznej, ustrojowi organów ochrony prawnej, korporacjom prawnym i organizacji sądownictwa i prokuratury, wykładowca uniwersyteckich studiów podyplomowych w zakresie prawnej obsługi przedsiębiorcy, wykładowca uniwersyteckich kursów na aplikacje prawnicze z biegłą, certyfikowaną znajomością języka angielskiego na poziomie *The Certificate of Proficiency*, opiekun naukowy w *Studenckiej Poradni Prawnej KLINICE PRAWA – KLINICE PRAW DZIECKA WPIA UŁ*, koordynator programu grupy sądowej specjalizacji prawnokarnej, we współpracy z Sądem Okręgowym w Łodzi, członek Zespołu Programowego WPIA UŁ, podzespołu ds kierunku prawo wdrażającego pod kierunkiem prof. M. Zirk – Sadowskiego standardy Krajowych Ram Kwalifikacji na WPIA UŁ, wykładowca Okręgowej Izby Radców Praw-

nych w Łodzi z zakresu prawa karnego i praw człowieka, certyfikowany trener zasad etyki radcy prawnego Krajowej Izby Radców Prawnych, Członek Komisji Ministra Sprawiedliwości ds. przeprowadzania radcowskiego egzaminu zawodowego, Przewodnicząca Komisji ds. przeprowadzania kolokwium przy Radzie Okręgowej Izby Radców Prawnych w Łodzi. Obecnie podejmowanym obszarem badawczym w rozprawie habilitacyjnej są zagadnienia dotyczące podstaw odpowiedzialności dyscyplinarnej i karnej prawników. Przedmiotem zainteresowania są przede wszystkim kwestie materialnoprawne, takie jak: przesłanki odpowiedzialności zawodowej oraz ich porównanie do przesłanek odpowiedzialności karnej, odpowiedzialność zawodowa a odpowiedzialność karna i ich wzajemne relacje. W zakresie zainteresowania zawodowego w aspekcie obsługi i pomocy prawnej świadczy pomoc prawną w zakresie prawa karnego, cywilnego, rodzinnego, praw człowieka.

Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości po nowelizacji

Własność a użytkowanie wieczyste

Własność była i jest podstawowym stosunkiem społecznym w każdej epoce rozwoju ludzkości oraz w każdej ustrojowej formacji państwowej. Powszechnie przyjmuje się, że własność jest prawem dającym uprawnionemu najpełniejszą władzę nad rzeczą, jest prawem względnie pełnym. Jego granice określają przede wszystkim ustawy, ale także wzgląd na interesy innych podmiotów (por.: Skowrońska-Bocian 1999: 361). Jako instytucja prawa cywilnego własność jest prawem bezwzględny, czyli skutecznym wobec każdej osoby trzeciej, którego przedmiotem są rzeczy.

Natomiast użytkowanie wieczyste jest prawem rzeczowym, usytuowanym między własnością a ograniczonymi prawami rzeczowymi. W hierarchii poglądowej jest ono bliższe prawu własności. Może ono być ustanawiane na rzecz osób fizycznych lub prawnych na gruntach należących do Skarbu Państwa oraz (od 27.05.1990 r., tj. od wejścia w życie ustawy z dnia 17.05.1990 r. o podziale zadań i kompetencji określonych w ustawach szczególnych pomiędzy organy gminy a organy administracji rządowej oraz o zmianie niektórych ustaw, Dz. U. Nr 34, poz. 198, ze zm.) – jednostek samorządu terytorialnego lub ich związków.

Prawo to jest kreowane przez art. 232 § 1 Kodeksu cywilnego, zgodnie z którym:

„Grunty stanowiące własność Skarbu Państwa a położone w granicach administracyjnych miast oraz grunty Skarbu Państwa położone poza tymi granicami, lecz włączone do planu zagospodarowania przestrzennego miasta i przekazane do realizacji zadań jego gospodarki, a także grunty stanowiące własność jednostek

samorządu terytorialnego lub ich związków, mogą być oddawane w użytkowanie wieczyste osobom fizycznym i osobom prawnym.”

Treścią prawa użytkowania wieczystego jest – w granicach, określonych przez ustawy, zasady współżycia społecznego oraz umowę o oddanie w użytkowanie wieczyste – korzystanie z gruntu z wyłączeniem innych osób oraz rozporządzanie tym prawem.

Podstawowym sposobem uzyskania prawa użytkowania wieczystego jest umowa zawarta ze Skarbem Państwa lub jednostką samorządu terytorialnego.

Umowa ta ma z punktu właściciela charakter rozporządzający, zaś z punktu widzenia użytkownika wieczystego – zobowiązujący. Musi być zawarta w formie aktu notarialnego, a wpis prawa użytkowania wieczystego do księgi wieczystej ma charakter konstytutywny. Wpis ten ma moc wsteczną i obowiązuje od daty złożenia wniosku o wpis. Konsekwentnie zatem od tej daty należy liczyć okres, na który grunt oddano w użytkowanie wieczyste. Okres ten wynosi w zasadzie 99 lat, a jedynie w wypadkach wyjątkowych, gdy cel gospodarczy nie wymaga oddania gruntu na tak długi czas, dopuszczalne jest ustanowienie użytkowania wieczystego na okres krótszy, jednak nie mniej niż 40 lat.

Użytkowanie wieczyste zostało wprowadzone do systemu prawa polskiego ustawą z dnia 14.07.1961 r. o gospodarce terenami w miastach i osiedlach (Dz. U. Nr 32, poz. 159, ze zm.). Jego kształt ustrojowy został następnie doprecyzowany w ustawie z dnia 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, ze zm.) i z niewielkimi modyfikacjami przetrwał do dziś (art. 232-243 k. c.).

Należy przy tym zwrócić uwagę, że jeżeli nieruchomości gruntowa oddana w użytkowanie wieczyste jest zabudowana, to musi nastąpić równoczesna sprzedaż budynków i innych urządzeń położonych na tym gruncie.

Prawo użytkowania wieczystego jest zbywalne, podlega dziedziczeniu i egzekucji. Zgodnie z łacińską zasadą *nemo plus iuris in alium transferre potest, quam ipse habet* (nikt nie może przenieść na drugą osobę więcej praw, aniżeli sam posiada) użytkownik wieczysty może rozporządzać wyłącznie swoim prawem. Może więc rozporządzać przysługującym mu prawem użytkowania wieczystego, a nie samym gruntem jako rzeczą.

Nieruchomość gruntowa oddana w użytkowanie wieczyste, tak zabudowana, jak i niezabudowana, może być sprzedana wyłącznie użytkownikowi wieczystemu, a z dniem zawarcia umowy sprzedaży prawo użytkowania wieczystego wygasa z mocy prawa. Wyjątkiem od tej reguły jest przeniesienie własności nieruchomości gruntowej oddanej w użytkowanie wieczyste, w drodze umowy, między Skarbem Państwa a jednostką samorządu terytorialnego lub pomiędzy tymi jednostkami. Takie przeniesienie prawa własności nie zmienia statusu prawnego użytkownika wieczystego. Powinien on być jednak o takim fakcie powiadomiony. Powiadomienie takie ma charakter czysto techniczny i jest jedynie wyrazem chęci upodmiotowienia wieczystego użytkownika.

Przekształcenie użytkowania wieczystego na tle polskiego ustawodawstwa

Użytkowanie wieczyste odgrywało istotną rolę zwłaszcza w okresie, kiedy nie istniała możliwość nabywania gruntów państwowych na własność. Stało się to możliwe dopiero od 5.12.1990 r. wraz z wejściem w życie ustawy z dnia 29.09.1990 r. o zmianie ustawy o gospodarce gruntami i wywłaszczaniu nieruchomości (Dz. U. Nr 79, poz. 464, ze zm.). W ciągu ostatnich lat zasadność utrzymywania tej instytucji była przedmiotem licznych kontrowersji w doktrynie i praktyce. Z jednej strony użytkowanie wieczyste bywa krytykowane jako relikw socjalizmu i nieznanne Europie Zachodniej dziwactwo, a z drugiej podkreślane jest jego znaczenie dla promowania rozwoju budownictwa mieszkaniowego, uzyskiwania regularnych dochodów przez gminy bez wyzbywania się przez nie własności nieruchomości oraz kontrolowania sposobu zagospodarowania przestrzennego (por.: Skwarło 2008: 20-21 oraz Podleś 2007: 77-82). W ciągu ostatnich kilku lat można zaobserwować tendencję do poszerzenia możliwości przekształcania użytkowania wieczystego we własność, co wydaje się wskazywać na dążenie ustawodawcy do stopniowej likwidacji użytkowania wieczystego.

Próby rozwiązania w tym zakresie zawierały przepisy ustawy z dnia 4.09.1997 r. o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego przysługującego osobom fizycznym w prawo własności (t. j.: Dz. U. z 2001 r. Nr 120, poz. 1299). Wobec stwierdzenia przez Trybunał Konstytucyjny niekonstytucyjności znacznej części przepisów tej ustawy, została ona znówelizowana ustawą z dnia 21.06.2001 r. o zmianie ustawy o przekształceniu prawa wiecz-

stego użytkowania wieczystego przysługującego osobom fizycznym w prawo własności (Dz. U. Nr 72, poz. 749).

Prawie równocześnie Sejm RP uchwalił nową ustawę z dnia 26.07.2001 r. o nabywaniu przez użytkowników wieczystych prawa własności nieruchomości (Dz. U. Nr 113, poz. 1209 ze zm.). Obowiązywała ona częściowo równolegle z ustawą z 1997 r.

Wprowadzony mechanizm został następnie w sposób istotny zmieniony ustawą z dnia 11.04.2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz. U. Nr 64, poz. 592, ze zm.). Ustawa ta przerzuciła koszty przekształcania na Skarb Państwa oraz wprowadziła zasadę, że nabycie własności następuje z mocy prawa z dniem, w którym decyzja organów administracji o nabyciu prawa własności stała się ostateczna. Uchwalenie przywołanych wyżej ustaw wiązało się wyraźnie z obawami części społeczeństwa polskiego związanymi z perspektywą nieodległego już wejścia Polski do Unii Europejskiej i brakiem w tym kontekście prawa własności nieruchomości położonych na terenach przyłączonych do Polski w wyniku drugiej wojny światowej. Ustawa o nabywaniu przez użytkowników wieczystych prawa własności nieruchomości z 2001 r. była przedmiotem ośmiu wniosków do Trybunału Konstytucyjnego i jednej skargi konstytucyjnej. Pisma te nie doprowadziły jednak do skutecznej kontroli konstytucyjności przepisów tej ustawy, m.in. ze względu na niespełnienie warunków dopuszczalności oraz utratę mocy obowiązującej przez tę ustawę (por. np. postanowienia z: 21.10.2003 r., sygn. K 10/02, OTK ZU nr 8/A/2003, poz. 88 i 9.01.2006 r., sygn. K 44/04, OTK ZU nr 1/A/2006, poz. 9).

Po raz trzeci próba kompleksowego uregulowania tej problematyki została podjęta w ustawie z dnia 29.07.2005 r. o przekształceniu prawa wieczystego użytkowania w prawo własności (Dz. U. Nr 175, poz. 1459 ze zm.), którą z dniem 13.10.2005 r. uchylone zostały poprzednie rozwiązania ustawowe w tym zakresie. W ten sposób uporządkowana została w końcu ta ważna i niepotrzebnie zagmatwana ze względów czysto politycznych, materia. Ustawa ta – po kilku nowelizacjach – obowiązuje do dzisiaj. W swoim pierwotnym kształcie umożliwiała dokonanie przekształcenia osobom fizycznym, które w dniu jej wejścia w życie (tj. 13.10.2005 r.) były użytkownikami wieczystymi nieruchomości zabudowanych na cele mieszkaniowe lub zabudowanych garażami albo przeznaczonych pod tego rodzaju zabudowę oraz nieruchomości rolnych. Żądanie takie przysługiwało również osobom fizycznym będącym ich następcami prawnymi.

Ponadto z żądaniem przekształcenia użytkowania prawa wieczystego takich nieruchomości mogły wystąpić także:

- 1) osoby fizyczne i prawne będące właścicielami lokali, których udział w nieruchomości wspólnej obejmuje prawo wieczystego użytkowania (również te, które nabyły udział w wieczystym użytkowaniu już po dniu wejścia w życie ustawy),
- 2) spółdzielnie mieszkaniowe będące właścicielami budynków mieszkalnych lub garaży, a także ich następcy prawni (zarówno osoby fizyczne, jak i prawne).

Możliwość wystąpienia z żądaniem przekształcenia prawa użytkownika wieczystego w prawo własności ograniczono w czasie do dnia 31.12.2012 r.

Nabywając własność nieruchomości jej dotychczasowy użytkownik wieczysty miał obowiązek uiszczenia opłaty z tytułu przekształcenia w wysokości ustalonej przez organ właściwy do wydania decyzji uwłaszczeniowej na podstawie – stosowanych odpowiednio – art. 67 ust. 1, art. 68 ust. 1, art. 69 oraz art. 70 ust. 2-4 ustawy o gospodarce nieruchomościami (dalej: ugn). Stanowiła ona różnicę pomiędzy wartością nieruchomości a wartością użytkownika wieczystego na niej ustanowionego, obliczonego przez pomnożenie wartości nieruchomości przez współczynnik korygujący.

Zgodnie z pierwotną wersją ustawy o przekształceniu z 2005 r. od opłat za przekształcenie możliwe było uzyskanie dwóch rodzajów bonifikat fakultatywnych, udzielanych za zgodą wojewody (nieruchomości państwowe) lub właściwej rady lub sejmiku (nieruchomości samorządowe) w wysokości określonej przez te podmioty. Pierwsza z nich została uregulowana w art. 4 ust. 3 ustawy o przekształceniu z 2005 r. i mogła przysługiwać wyłącznie od opłat za przekształcenie nieruchomości rolnych. Druga zaś wynikała z odesłania do art. 68 ust. 1 ugn zawartego w art. 4 ust. 2 ustawy o przekształceniu z 2005 r. i uzależniała skorzystanie z bonifikaty od spełnienia jednego z kilku alternatywnych kryteriów przedmiotowych (np. przeznaczenia nieruchomości na cele mieszkaniowe, infrastrukturalne czy inne cele publiczne), podmiotowych (np. prowadzenia przez użytkowników określonych rodzajów niezarobkowej działalności publicznej) lub ich kombinacji (np. przekształcania nieruchomości przejętej przed 5.12.1990 r. na rzecz jej poprzedniego właściciela, będącego dotychczasowym użytkownikiem wieczystym, lub jego następcę prawnego – bonifikata temporalna). W rezultacie system przyznawania bonifikat był zdecentralizowany – każdorazowo o ich zastosowaniu i wysokości decydowały organy właściwe do wydania decyzji przekształceniowej.

Ustawa o przekształceniu z 2005 r. była następnie kilka razy nowelizowana. Najważniejsze zmiany wprowadziła do niej ustawa z dnia 7 września 2007 r. o zmianie ustawy o przekształceniu prawa użytkownika wieczystego w prawo własności nieruchomości oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 191, poz. 1371), która weszła w życie z dniem 1.01.2008 r. Wprowadziła ona wiele korzystnych dla użytkowników wieczystych zmian, m.in. wprowadzono zasadę, że osobie fizycznej, której dochód miesięczny na jednego członka rodziny w gospodarstwie domowym nie przekracza przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej za ostatnie półrocze roku poprzedzającego rok, w którym wystąpiła ona z żądaniem przekształcenia prawa użytkownika wieczystego w prawo własności nieruchomości, ogłaszanego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, organ właściwy może, na jej wniosek, udzielić nawet 90 % bonifikaty od opłaty, jeżeli nieruchomość jest zabudowana na cele mieszkaniowe albo przeznaczona

pod tego rodzaju zabudowę. Natomiast w przypadku osób fizycznych, które prawo użytkownika wieczystego uzyskały przed dniem 5.12.1990 r. oraz ich następców prawnych, organ właściwy do wydania decyzji był zobowiązany udzielić, na ich wnioski, 50 % bonifikaty od opłaty. Te właśnie zmiany zostały zaskarżone do Trybunału Konstytucyjnego przez kilka miast (Józefów, Rudę Śląską i Radków).

Skutki prawne wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 stycznia 2010 r.

W wyroku z dnia 26.01.2010 r. (sygn. akt K 9/08) Trybunał Konstytucyjny orzekł, że zaskarżone przepisy art. 4 ust. 8 i 9 ustawy z dnia 29.07.2005 r. o przekształceniu prawa użytkownika wieczystego w prawo własności nieruchomości (Dz. U. Nr 175, poz. 1459 z późn. zm.) są niezgodne z art. 165 ust. 1 oraz art. 167 ust. 1 i 2 Konstytucji w zakresie w jakim wskazują, że udzielenie bonifikaty jest obowiązkiem organu jednostki samorządu terytorialnego właściwego do wydania decyzji przekształceniowej. Na skutek tego orzeczenia wskazane przepisy straciły moc z upływem 18 miesięcy od dnia ogłoszenia wyroku w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej tzn. z dniem 8 sierpnia 2011 r.

W uzasadnieniu wyroku Trybunał Konstytucyjny podzielił zdanie wnioskodawców, że dotychczasowi właściciele nieruchomości nie mają ani możliwości odmówienia udzielenia bonifikaty osobom spełniającym ustawowe warunki (jest to tzw. decyzja związana, wydawana automatycznie w wypadku stwierdzenia, że zostały spełnione przesłanki ustawowe), ani też wpływu na ich minimalną. W istocie więc decyzję o tym, czy i na jakich warunkach dokonać przekształcenia, podejmuje wyłącznie użytkownik wieczysty. Żądanie udzielenia bonifikaty jest zaś wiążące dla drugiej strony dotychczasowej umowy o ustanowienie użytkownika wieczystego – właściciela nieruchomości. Innymi słowy, skutkiem wniosku użytkownika jest niejako automatyczne udzielenie bonifikaty co najmniej w wysokości wskazanej w art. 4 ust. 8 i 9 ustawy o przekształceniu z 2005 r. W opinii Trybunału Konstytucyjnego, mechanizm ten stanowi niedozwoloną ingerencję w prawo własności, przysługujące jednostkom samorządu terytorialnego bezpośrednio na podstawie przepisów Konstytucji (art. 165). Pozbawia bowiem te podmioty jakiegokolwiek kontroli nad nieruchomościami oddanymi w użytkowanie wieczyste, zmuszając je do automatycznego akceptowania każdego wniosku o dzielenie bonifikaty, bez względu na ocenę celowości przekształcenia danej nieruchomości. Trybunał Konstytucyjny podzielił także zastrzeżenia wnioskodawców wobec art. 4 ust. 8 i 9 ustawy o przekształceniu z 2005 r. z punktu widzenia art. 167 ust. 1 i 2 Konstytucji. Nie ulega wątpliwości, że obowiązkowe udzielenie bonifikaty przy przekształceniu użytkownika wieczystego we własność powoduje zmniejszenie dochodów jednostek samorządu terytorialnego na obydwa wskazane we wnioskach sposoby. Po pierwsze, pozbawia ono dotychczasowych właścicieli własności nieruchomości za cenę znacznie odbiegającą od wartości rynkowej nieruchomości (10% w wypadku

art. 4 ust. 8 oraz 50% w wypadku art. 4 ust. 9 ustawy o przekształceniu z 2005 r.). Po drugie, powoduje ono także utratę pożytków cywilnych w postaci opłat rocznych za użytkowanie wieczyste przekształcanych nieruchomości. Równocześnie Trybunał Konstytucyjny zdecydował o odroczeniu utraty mocy obowiązującej przez art. 4 ust. 8 i 9 ustawy o przekształceniu z 2005 r. we wskazanym zakresie na 18 miesięcy. Miało to na celu zapewnienie ustawodawcy odpowiedniego czasu na podjęcie działań legislacyjnych przywracających stan zgodności z Konstytucją.

Realizując obowiązek dostosowania przepisów do wyroku Trybunału Konstytucyjnego Sejm RP uchwalił w dniu 28.07.2011 ustawę o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 187, poz. 1110).

Zakres podmiotowy i przedmiotowy ustawy o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego w prawo własności po nowelizacji.

W wyniku nowelizacji z dnia 28.07.2011 r. zarówno podmiotowy jak i przedmiotowy zakres ustawy o przekształceniu prawa wieczystego użytkowania w prawo własności uległ znacznemu poszerzeniu. Ustawa nowelizująca została opublikowana w dniu 8.09.2011 r. i weszła w życie po 30 dniach, tzn. 9.10.2011 r.

I tak z żądaniem przekształcenia prawa użytkowania wieczystego nieruchomości w prawo własności mogą obecnie wystąpić prawie wszystkie osoby fizyczne i prawne będące w dniu 13.10.2005 r. (dzień wejścia w życie ustawy o przekształceniu prawa wieczystego użytkowania w prawo własności) użytkownikami wieczystymi nieruchomości niezależnie od jej przeznaczenia, a także ich następcy prawni (zarówno osoby fizyczne, jak i prawne). Jedynym ograniczeniem jest tu termin wejścia w życie pierwotnej ustawy. Z tego kręgu wyłączono jednak:

- nieruchomości oddane w użytkowanie wieczyste Polskiemu Związkowi Działkowców;
- nieruchomości oddane w użytkowanie wieczyste państwowym i samorządowym osobom prawnym, a także spółkom handlowym, w odniesieniu do których Skarb Państwa lub jednostka samorządu terytorialnego jest podmiotem dominującym w rozumieniu ustawy z dnia 29.07.2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. z 2009 r. Nr 185, poz. 1439 oraz z 2010 r. Nr 167, poz. 1129);
- nieruchomości, wobec których toczy się postępowanie administracyjne, mające na celu nabycie nieruchomości lub jej części pod inwestycję celu publicznego.

Z żądaniem przekształcenia prawa użytkowania wieczystego nieruchomości w prawo własności nieruchomości, mogą również wystąpić:

- osoby fizyczne i prawne będące właścicielami lokali, których udział w nieruchomości wspólnej obejmuje prawo użytkowania wieczystego,

– spółdzielnie mieszkaniowe będące właścicielami budynków mieszkalnych lub garaży.

Wspomniane wyżej ograniczenie terminowe (czyli nabycie prawa wieczystego użytkowania przed dniem 13.10.2005 r.) nie dotyczy jednak:

- osób fizycznych, które użytkowanie wieczyste uzyskały na podstawie art. 7 dekretu z dnia 26.10.1945 r. o własności i użytkowaniu gruntów na obszarze m. st. Warszawy (Dz. U. Nr 50, poz. 279) oraz
- osób fizycznych i prawnych będących właścicielami lokali, których udział w nieruchomości wspólnej obejmuje prawo użytkowania wieczystego.

Ustawą z dnia 28.07.2011 r. uchylony został przepis art. 1 ust. 5, zgodnie z którym uprawnienie do wystąpienia z żądaniem przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości wygasło z dniem 31.12.2012 r. Zniesione zostało zatem istniejące dotychczas ograniczenie czasowe, a rozszczenie o przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości stało się rozszczeniem bezterminowym.

Uporządkowana została także kwestia nieruchomości będących przedmiotem współużytkowania wieczystego. Co do zasady z żądaniem przekształcenia powinni wystąpić wszyscy współużytkownicy wieczysti.

Z żądaniem mogą także wystąpić użytkownicy wieczysti, których suma udziałów wynosi co najmniej połowę, jednakże wówczas jeżeli choćby jeden współużytkownik wieczysty zgłosi sprzeciw wobec złożonego wniosku, postępowanie przekształceniowe zostaje przez właściwy organ zawieszony i odpowiednie zastosowanie znajduje art. 199 Kodeksu cywilnego.

W wyniku omawianej nowelizacji poszerzony został także krąg następców prawnych użytkowników wieczystych, którym przysługuje rozszczenie o przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości.

Zgodnie z dotychczasowym brzmieniem przepisu art. 1 ust. 3 ustawy o przekształceniu (w związku z art. 1 ust. 1 i 1a) z żądaniem tego przekształcenia mogły wystąpić jedynie osoby fizyczne będące następcami prawnymi osób fizycznych będących w dniu wejścia w życie ustawy (13.10.2005 r.) użytkownikami wieczystymi nieruchomości zabudowanych na cele mieszkaniowe lub zabudowanych garażami albo przeznaczonych pod tego rodzaju zabudowę oraz nieruchomości rolnych. Krąg ten został poszerzony o następców prawnych uprawnionych podmiotów do żądania przekształcenia będących osobami prawnymi, a ponadto należy pamiętać, iż znacznie został rozszerzony (podmiotowo i przedmiotowo) krąg uprawnionych do przekształcenia. Tak więc w rezultacie z żądaniem przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości mogą również wystąpić osoby fizyczne i prawne będące następcami prawnymi będących w dniu 13.10.2005 r. użytkownikami wieczystymi nieruchomości:

- 1) osób fizycznych i prawnych,

2) osób fizycznych, które użytkowanie wieczyste uzyskały w zamian za wywłaszczenie lub przejęcie nieruchomości grunтовой na rzecz Skarbu Państwa na podstawie innych tytułów, przed dniem 5.12.1990 r.,

3) spółdzielni mieszkaniowych będących właścicielami budynków mieszkalnych lub garaży.

Natomiast bez ograniczeń czasowych, roszczenie o przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości przysługuje następcom prawnym:

- 1) osób fizycznych, które użytkowanie wieczyste uzyskały na podstawie art. 7 dekretu z dnia 26.10.1945 r. o własności i użytkowaniu gruntów na obszarze m. st. Warszawy (Dz. U. Nr 50, poz. 279),
- 2) osób fizycznych i prawnych będących właścicielami lokali, których udział w nieruchomości wspólnej obejmuje prawo użytkowania wieczystego.

Można zatem stwierdzić, że zniesione zostały wszelkie podmiotowe ograniczenia dotyczące następców prawnych osób (fizycznych i prawnych) uprawnionych do żądania przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości.

Oplaty za przekształcenie

Postępowanie o przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności toczy się na wniosek zainteresowanego podmiotu. Wniosek ten podlega rozpatrzeniu przez właściwy organ, a następnie wydawana jest decyzja administracyjna. Ustawa o przekształceniu nie przewiduje żadnych terminów do rozpatrzenia tego wniosku, tak więc należy stosować terminy wynikające z Kpa.

Zgodnie z art. 35 Kpa organy administracji publicznej obowiązane są załatwiać sprawy bez zbędnej zwłoki, czyli możliwie szybko i nie wydłużając czasu załatwiania sprawy ponad niezbędną miarę.

Decyzje o przekształceniu prawa wieczystego użytkowania w prawo własności wydaje:

- 1) starosta – w przypadku nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa, w tym również nieruchomości, w stosunku do których prawo własności Skarbu Państwa wykonują inne państwowe osoby prawne,
- 2) organ wykonawczy jednostki samorządu terytorialnego – w przypadku nieruchomości stanowiących własność tych jednostek.

Przekształcenie prawa wieczystego użytkowania w prawo własności co do zasady następuje odpłatnie, dlatego też właściwy organ w decyzji o przekształceniu ustala opłatę z tego tytułu przy odpowiednim zastosowaniu przepisów art. 67 ust. 3a i art. 69 ugn, co oznacza, że cenę nieruchomości ustala się w wysokości równej jej wartości, a na poczet ceny nieruchomości zalicza się kwotę równą wartości prawa użytkowania wieczystego tej nieruchomości, określoną według stanu na dzień sprzedaży. Opłata ta, na wniosek użytkownika wieczystego, może być rozłożona na ra-

ty, na czas nie krótszy niż 10 lat i nie dłuższy niż 20 lat, chyba że sam wnioskodawca wystąpi o okres krótszy niż 10 lat.

Nieuiszczona część opłaty rozłożonej na raty podlega oprocentowaniu przy zastosowaniu stopy procentowej równej stopie redyskonta weksli stosowanej przez Narodowy Bank Polski. Jednakże wojewoda w stosunku do nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa, a właściwa rada lub sejmik w stosunku do nieruchomości stanowiących własność jednostek samorządu terytorialnego, mogą wyrazić zgodę na zastosowanie, innej stopy procentowej.

Wierzytelność z tytułu opłaty za przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności podlega zabezpieczeniu hipoteką przymusową na nieruchomości objętej tym przekształceniem. W przypadku przekształcenia udziału w prawie użytkowania wieczystego nieruchomości, związanego z odrębną własnością lokalu, hipoteka przymusowa obciąża nieruchomość lokalową osoby, na rzecz której nastąpiło przekształcenie.

Organ właściwy do wydania decyzji może udzielić bonifikaty od opłaty za przekształcenie prawa wieczystego użytkowania w prawo własności, jednakże za zgodą odpowiednio:

- 1) wojewody, wyrażoną w formie zarządzenia – w przypadku nieruchomości stanowiącej własność Skarbu Państwa albo
- 2) właściwej rady lub sejmiku, wyrażoną w formie uchwały – w przypadku nieruchomości stanowiącej własność jednostki samorządu terytorialnego.

Bonifikaty te mają charakter fakultatywny, a więc zależny jedynie od woli odpowiednio wojewody (wyrażonej w formie zarządzenia) albo organu stanowiącego jednostki samorządu terytorialnego (wyrażonej w formie uchwały).

Realizując wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26.01.2010 r. ustawodawca ograniczył zakres obligatoryjnych 50% bonifikat do:

- 1) osób fizycznych, które prawo użytkowania wieczystego nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa uzyskały przed dniem 5.12.1990 r., oraz ich następców prawnych,
- 2) użytkowników wieczystych nieruchomości (lub ich części) wpisanych do rejestru zabytków.

W razie zbiegu praw do bonifikat z różnych tytułów stosuje się jedną bonifikatę najkorzystniejszą dla użytkownika wieczystego.

Jeżeli w okresie ostatnich dwóch lat przed dniem złożenia wniosku o przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości była dokonana aktualizacja opłaty rocznej z tytułu użytkowania wieczystego, to dla ustalenia opłaty za przekształcenie przyjmuje się wartość nieruchomości określoną dla celów tej aktualizacji.

Udzielona bonifikata podlega zwrotowi (po waloryzacji) jeżeli osoba, na rzecz której zostało przekształcone prawo wieczystego użytkowania w prawo własności nieruchomości przed upływem 5 lat, licząc od dnia przekształcenia, zbyła lub wykorzystwała nieru-

chomość na inne cele, niż te, które stanowiły podstawę udzielenia bonifikaty. Nie dotyczy to:

- 1) zbycia na rzecz osoby bliskiej (w rozumieniu ugn),
- 2) spółdzielni mieszkaniowej w przypadku ustanowienia odrębnej własności na rzecz członków oraz
- 3) właścicieli lokali, którym przekształcono udział w prawie wieczystego użytkowania w prawo własności.

W szczególnie uzasadnionych przypadkach organ może odstąpić od żądania zwrotu bonifikaty, za zgodą odpowiednio wojewody (wyrażona w formie zarządzenia) albo właściwej rady lub sejmiku (wyrażona w formie uchwały).

Od zasady odpłatności przekształcenia prawa wieczystego użytkowania w prawo własności ustawodawca uczynił wyjątek na rzecz:

- 1) będących osobami fizycznymi użytkownikami wieczystymi, którym oddano nieruchomości w użytkowanie wieczyste w zamian za wywłaszczenie lub przejęcie nieruchomości gruntowej na rzecz Skarbu Państwa na podstawie innych tytułów, przed dniem 5.12.1990 r. lub ich następców prawnych,
- 2) osób fizycznych, które uzyskały użytkowanie wieczyste na podstawie art. 7 dekretu z dnia 26.10.1945 r. o własności i użytkowaniu gruntów na obszarze m. st. Warszawy (Dz. U. Nr 50, poz. 279) lub ich następców prawnych,
- 3) spółdzielni mieszkaniowych lub ich następców prawnych, będących użytkownikami wieczystymi lub współużytkownikami wieczystymi nieruchomości, które uzyskały użytkowanie wieczyste w jeden z wyżej określonych sposobów.

Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości na rzecz tych podmiotów następuje nieodpłatnie.

Można zatem stwierdzić, że nieodpłatne przekształcenie przysługuje jedynie osobom fizycznym i spółdzielniom mieszkaniowym (oraz ich następcom prawnym), których wcześniej odebrano ich własność. Warto przy tym wspomnieć, iż problematyka tzw. nieruchomości warszawskich nie doczekała się do dzisiaj rozwiązania.

Podsumowanie

Użytkowanie wieczyste – jako instytucja prawa cywilnego – zostało wprowadzone do systemu prawa polskiego ponad 50 lat temu w okresie realnego socjalizmu. Jego funkcją było udostępnienie gruntów państwowych pod prywatne budownictwo w miastach i osiedlach. Socjalistyczne państwo nie chciało się pozbyć własności ziemi, a jednocześnie zdecydowało się na wykorzystanie potencjału sektora prywatnego dla zaspokojenia potrzeb społecznych w zakresie budownictwa mieszkaniowego. Prawo to było poprzedzone przez takie twory prawne, jak wieczysta dzierżawa, prawo zabudowy, czy też prawo własność czasowa.

Wraz ze zmianą ustroju przywrócona została możliwość nabywania nieruchomości państwowych na własność. Jednocześnie pojawił się inny typ nieruchomości publicznych – nieruchomości jednostek samorządu terytorialnego. Zasadność utrzymywania in-

stytucji użytkowania wieczystego stała się przedmiotem licznych kontrowersji w doktrynie i praktyce. Jego krytycy podkreślają szczególnie, że prawo to jest nieznanne w Europie Zachodniej i stanowi swego rodzaju relikw socjalizmu. Jego zwolennicy podkreślają natomiast, że ma ono duże znaczenie dla uzyskiwania regularnych dochodów przez gminy bez wyzbywania się przez nie własności nieruchomości, a ponadto daje możliwość kontrolowania sposobu zagospodarowania przestrzennego.

Po uchwaleniu w 1997 r. Konstytucji, która z poszanowania prawa własności uczyniła jedną z podstawowych zasad ustrojowych, pojawiła tendencja do odchodzenia od użytkowania wieczystego, a wraz z nią – próby uregulowania zasad przekształcenia tego prawa we własność. Tendencja ta podsycana była przez część skrajnie myślących polityków. Wpływ polityki na stanowienie prawa w tym obszarze okazał się szczególnie silny, co skutkowało (i poniekąd nadal skutkuje) tym, że wiele tworzonych reguł prawnych nie przetrwało próby kontroli ich konstytucyjności. Zmieniające się kilkakrotnie przepisy dotyczące przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości (bądź też nabywania prawa własności przez użytkowników wieczystych) były przedmiotem wielu krytycznych orzeczeń Trybunału Konstytucyjnego. Ostatnia nowelizacja, będąca również konsekwencją takiego orzeczenia, budzi nowe wątpliwości. Szczególnie kontrowersyjne jest nadanie prawa do przekształcenia charakteru rozszczenia i znacznego rozszerzenia kręgu uprawnionych podmiotów. Pozbawia to gminy prawa do swobodnego rozporządzania swoją własnością. Zdaniem kręgów samorządowych sprzedaż nieruchomości komunalnych powinna się odbywać na zasadach rynkowych oraz mieć charakter dobrowolny. Ponadto gminy pozbawione zostały „odgórnie” i bez żadnej rekompensaty dochodów, które mogłyby uzyskiwać z tytułu opłat rocznych za użytkowanie wieczyste. Budzi to uzasadnione wątpliwości co do zgodności znowelizowanych przepisów z art. 21, art. 64 oraz art. 167 ust. 4 Konstytucji RP.

Roman Doganowski

Bibliografia

- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. Nr 78 poz. 483 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (tj.: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 24 czerwca 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (t. j.: Dz. U. z 2010 r. Nr 102, poz. 651 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 4 września 1997 r. o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego przysługującego osobom fizycznym w prawo własności (t. j.: Dz. U. z 2001 r. Nr 120, poz. 1299),
- Ustawa z dnia 26 lipca 2001 r. o nabywaniu przez użytkowników wieczystych prawa własności nieruchomości (Dz. U. Nr 113, poz. 1209)

Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz. U. Nr 64, poz. 592, z późn. zm.)

Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o przekształceniu prawa wieczystego użytkowania w prawo własności (Dz. U. Nr 175, poz. 1459 z późn. zm.)

Ustawa z dnia 28 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 187, poz. 1110)

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 stycznia 2010 r., sygn. akt K 8/08
Bieniek G., red. (2001), Komentarz do ustawy o gospodarce nieruchomościami, Zielona Góra: ZCO

Bieniek G., Rudnicki S. (2007), Nieruchomości. Problematyka prawna, Warszawa: C. H. Beck

Gniewek E. (2000), Prawo rzeczowe, Warszawa: C. H. Beck

E. Skowrońska-Bocian (1999) w: Pietrzykowski K. red., Kodeks cywilny. Komentarz, Warszawa: C. H. Beck

Podleś P. (2007), Przekształcanie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności, Warszawa: C. H. Beck

Skwarło R. (2008), Ustawa o przekształceniu prawa użytkowania wieczystego w prawo własności nieruchomości. Komentarz, Warszawa: Wolters Kluwer

Zoll F. (1931), Prawo cywilne, Poznań: WIN



Roman Doganowski

Ma wieloletnie doświadczenie w zakresie pośrednictwa i doradztwa na rynku nieruchomości. Przez wiele lat był także członkiem Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej. Jest wykładowcą akademickim (PWSZ Sulechów i Uniwersytet Zielonogórski). Wcześniej był samorządowcem – prezydentem miasta, radnym i ekspertem sejmowym Związku Miast Polskich. Brał udział we wszystkich pracach legislacyjnych związanych z ustawą o gospodarce nieruchomościami i jej wielokrotnymi nowelizacjami. Jest autorem wielu publikacji, jak np. Ustrój i zadania samorządu terytorialnego, WSZAP, Sulechów 2001, Działalność samorządu terytorialnego na rynku kapitałowym i budżet zadaniowy jako instrumenty zarządzania rozwojem lokalnym, [w:] Zarządzanie rozwojem lokalnym, PWSZ, Sulechów 2003, Gospodarowanie nieruchomościami, PWSZ, Sulechów 2010, Obrót nieruchomościami w teorii i w praktyce PWN, Warszawa 2012.

Program MdM jeszcze nie wszedł w życie a już poddawany jest ostrej krytyce. Czy jednak niesie jakąś nadzieję?

Ogólnie o programie MdM

Program wspomagania budownictwa mieszkaniowego „Mieszkanie dla Młodych” de facto dedykowany jest przez ustawodawcę deweloperom i bankom.

Deweloperom – bo program dotyczy wspierania zakupów mieszkań tylko z rynku pierwotnego, czyli nowych mieszkań i domów, nigdy jeszcze nie zasiedlonych, wybudowanych tylko przez przedsiębiorców w ramach prowadzonej działalności gospodarczej.

Bankom- bo zgodnie z art. 3 ustawy o pomocy państwa w nabywaniu pierwszego mieszkania przez ludzi młodych dofinansowanie wkładu własnego może zostać udzielone nabywcy, gdy zaciągnie na ten cel kredyt w instytucji kredytującej.

Uprawnionymi do dofinansowania zakupu mieszkania w programie MdM są tylko:

- osoby, które nie ukończyły 35 roku życia,
- nie były i nie są właścicielami lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego,
- nie są właścicielami spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego lub domu w spółdzielni mieszkaniowej,

– jeśli natomiast uprawniony do dofinansowania jest najemcą jakiegokolwiek lokalu mieszkalnego lub przysługuje mu lokatorskie prawo do lokalu, musi taką umowę rozwiązać i lokal mieszkalny opróżnić w terminie 6 miesięcy.

Program wprowadza także limity wartości metra kwadratowego powierzchni mieszkania lub domu, które mogą podlegać dofinansowaniu zakupu. Nie wymaga tłumaczenia, że limity te są dość niskie i trudnym będzie skorzystanie z programu.

Poza wartościowymi limitami są także kolejne ograniczenia – powierzchnie mieszkań lub domów jednorodzinnych. Powierzchnie mieszkaniowe nie mogą przekraczać dla mieszkań 75 m. kw., a dla domów 100 m. kw. W przypadku wychowywania trójki dzieci, powierzchnię zwiększa się o 10 m. kw.

Warunków i ograniczeń jest znacznie więcej, ale z uwagi na ograniczone miejsce nie ma możliwości na ich wytakowanie.

Wyłączenia

Ustawa posiada piękną nazwę, i na tym jej wyjątkowość się kończy.

Poprzez wykluczenie z programu ludzi powyżej 35 roku życia, poprzez ograniczenie zakresu przedmiotowego tylko do mieszkań

z rynku pierwotnego oraz stworzeniu warunków do skorzystania z programu tylko części młodych ludzi, mieszkających w wielkich miastach, ustawa o MdM nie niesie realnej pomocy państwa dla obywateli pragnących zaspokoić lub polepszyć swoich warunków mieszkaniowych.

Obok wyłączenia z programu osób starszych, dzieli się także ludzi młodych na grupę mieszkańców dużych miast, gdzie nadal kwitnie budownictwo deweloperskie, i grupę znacznie liczniejszą - mieszkańców Polski powiatowej – gdzie nic się nie buduje, a jeżeli już, to nie w tak niskich, nieopłacalnych cenach, jaką przewidują wprowadzone ustawą limity.

Ceny mieszkań

Ceny mieszkań na rynku wtórnym w całej Polsce zależą do lokalizacji i standardu mieszkania. Dla przykładu, w centrum Opola ceny sięgają 4.400 zł za m. kw., natomiast na peryferyjnych osiedlach są wyraźnie niższe, nawet 3.200 zł za m. kw. Średnia cena wynosi więc ok. 3.700 zł za m. kw. Natomiast ceny na rynku pierwotnym w Opolu średnio kształtują się na poziomie 4.500 zł za m. kw.

Nie trudno przewidzieć, że MdM nie będzie miał wpływu na rynek wtórny, nie tylko dlatego, że program nie obejmuje tego rynku, ale także dlatego, że ceny mieszkań używanych w 2014 roku nadal będą spadać – już nie tak dynamicznie, jak w kilku minionych latach – ale spadek nadal będzie widoczny.

Ceny na rynku pierwotnym powinny oscylować w granicach wysokości limitów przewidzianych programem MdM na dany kwartał. Można więc przypuszczać, że wzrostu cen w przyszłym roku nie będzie.

Rodzina na swoim a MdM

Porównując nowy program MdM z obowiązującym do niedawna programem „Rodzina na swoim” należy stwierdzić, że dawny

program był przez swoją powszechność i dostępność dobrym programem, który zwiększał koniunkturę, szczególnie w końcowym okresie jego obowiązywania. Natomiast program „Mieszkanie dla młodych” jest znacznie gorszy przez swoją elitarność, znacznie zawężony zakres przedmiotowy i krąg adresatów (tylko rynek pierwotny, wiek uprawnionych, limity cenowe, wymogi formalne).

Wnioski końcowe

W skali makroekonomicznej intencje rządu są zrozumiałe, bo rynek budowlany jest kołem zamachowym każdej gospodarki i należy go wspierać. Nie rozumiem jednak faworyzowania ustawą sektora bankowego, poprzez uzależnienie korzystania z programu tylko przy zakupie mieszkania przy udziale kredytu bankowego.

Opozycja sejmowa podczas procesu legislacyjnego wносиła o poszerzenie zakresu przedmiotowego programu MdM o rynek wtórny, niestety wnioski te nie zostały przyjęte. To wielka szkoda dla statystycznych Kowalskich i dla całego rynku nieruchomości, gdyż rynek wtórny ma znacznie większy udział w sprzedaży mieszkań od rynku pierwotnego.

Warto zwrócić uwagę, że Kowalscy powyżej 35 roku życia, także ci, których nie stać na nowe mieszkania, też muszą gdzieś mieszkać! Co więc z obywatelami, którzy już wyrosli wiekowo z programu. Czy im przez najbliższe pięć lat żadna pomoc w uzyskaniu własnego mieszkania od Państwa się nie należy, czy są za starzy, aby warto było im pomagać?

Program MdM można porównać do abstrakcyjnej sytuacji – objęcia dopłatami budżetowymi zakup paliwa tylko dla posiadaczy samochodów w kolorze różowym.

Andrzej Jakiel, analityk i doradca rynku nieruchomości, prezes OSRN, wiceprezydent F PPRN, prezes Korporacji Mediator Nieruchomości

Próba standaryzacji ekspertyzy, opracowania i opinii wg standardów Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości

Ekspertyza w zakresie rynku nieruchomości

Ekspertyza, to badanie faktów, dowodów w celu wydania orzeczenia, decyzji. Ekspertyza polega na usystematyzowanym badaniu, analizie zebranych faktów, dokumentów, dowodów. Ekspertyza służy, jako podstawa dla podjęcia decyzji, wydania orzeczenia. Ekspertyza na rynku nieruchomości to np. ekspertyza opłacalności zakupu danej nieruchomości przeznaczonej następnie na wynajem.

Ekspertyza według standardu PTEiDRN powinna zawierać:

1. Określenie podmiotu opracowującego ekspertyzę.
2. Określenie przedmiotu ekspertyzy.
3. Określenie zamawiającego ekspertyzę.
4. Wskazanie, że ekspertyzę wykonano w oparciu o standardy Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości.
5. Miejsce i datę wykonania ekspertyzy.
6. Wstęp.
7. Określenie celu sporządzenia ekspertyzy.

8. Treść właściwa:

- analiza stanu prawnego przedmiotowej nieruchomości
 - opisy zbadanych dokumentów źródłowych wraz z ich określeniem
- analiza miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego
- analiza stanu technicznego przedmiotowej nieruchomości
 - opisy zbadanych dokumentów źródłowych wraz z ich określeniem
- analiza eksploatacji przedmiotowej nieruchomości
 - opisy zbadanych dokumentów źródłowych wraz z ich określeniem
- analiza finansowo-księgowa przedmiotowej nieruchomości
 - opisy zbadanych dokumentów źródłowych wraz z ich określeniem
 - badanie innych dokumentów wraz z ich określeniem
- analiza rynku lokalnego i odniesienia do nieruchomości podobnych.

9. Analiza konkurencji (tam, gdzie to może być konieczne).

10. Wykonanie analizy SWOT (tam, gdzie to może być konieczne).

11. Określenie ryzyka.

12. Wnioski.

13. Klauzule i zastrzeżenia.

14. Pieczęć i podpisy wykonawców ekspertyzy.

15. Wykaz zbadanych dokumentów.

16. Dokumentacja fotograficzna z wykazem zdjęć.

Opracowanie w zakresie rynku nieruchomości

Opracowanie to dzieło omawiające temat związany z rynkiem nieruchomości czy to ze względu na przedmiot obrotu (patrz – dana nieruchomość), czy też ze względu na zjawisko występujące na danym rynku nieruchomości (na przykład spadek cen nieruchomości wywołany budową spalarni śmieci); praca poświęcona zagadnieniu, tematowi związanemu z rynkiem nieruchomości (np. opracowanie dotyczące warunków prawnym i ekonomicznym inwestowania na danym lokalnym rynku nieruchomości).

Opracowanie według standardu PTEiDRN powinna zawierać:

1. Określenie podmiotu opracowującego.
2. Określenie przedmiotu opracowania (przedmiot obrotu lub zjawisko rynkowe).
3. Określenie zamawiającego opracowanie.
4. Wskazanie, że opracowanie wykonano w oparciu o standardy Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości.
5. Miejsce i datę wykonania opracowania.
6. Wstęp.
7. Określenie celu sporządzenia opracowania.
8. Treść właściwa opracowania:
 - charakterystyka lokalnego rynku nieruchomości w segmencie będącym przedmiotem opracowania

- analiza stanu prawnego przedmiotowej nieruchomości
- analiza miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego
- analiza stanu technicznego przedmiotowej nieruchomości lub
- opis zjawiska występującego na lokalnym rynku nieruchomości
- analiza eksploatacji przedmiotowej nieruchomości
- analiza innych powiązanych z przedmiotem opracowania dokumentów lub zjawisk
- analiza rynku lokalnego i odniesienia do nieruchomości podobnych lub zjawisk podobnych.

9. Analiza konkurencji (tam, gdzie to może być konieczne).

10. Wnioski końcowe (ujęte w krótkich określeniach)

- tu należy wskazać zalecenia dotyczące prawdopodobieństwa wystąpienia pewnych zjawisk istotnych dla zamawiającego; w przypadku braku pewności wystąpienia określonych zjawiska należy wskazać, że dane zjawiska są prawdopodobne, ale nie konieczne do zaistnienia.

11. Pieczęć i podpisy wykonawców opracowania.

12. Dokumentacja fotograficzna z wykazem zdjęć.

Komentarz:

Jak widać gołym okiem, opracowania w stosunku do ekspertyz mają szerszy zakres tematyczny i wymagają obok rejestrowania i kojarzenia faktów także pewnej umiejętności patrzenia horyzontalnego i zarazem dalekowzrocznego. Jest to opis rzeczywistości poszerzony o dające się przewidzieć zjawiska, tendencje i procesy dokonywany w oparciu o znajomość rynku nieruchomości, makro i mikroekonomii, demografii, statystyki, polityki i wielu innych dziedzin nauki i życia społecznego.

Opinia w zakresie rynku nieruchomości i poradnictwo

Doradztwo w ścisłym znaczeniu jest to udzielanie porad. Doradztwo na rynku nieruchomości nie mające charakteru wykonywania ekspertyz lub opracowań jest de facto **poradnictwem w zakresie rynku nieruchomości**.

Charakteryzuje się najbardziej uproszczoną analizą problemu i najczęściej wykonywane jest w formie ustnej bez opracowywania dokumentów w formie pisemnej. Może jednak przybierać postać dokumentu – opinii w zakresie rynku nieruchomości.

Udzielanie porad drobnych występuje nagminnie. Nie jest jednak często przez zawody rynku nieruchomości traktowane, jako doradztwo rynku nieruchomości, pomimo, że jest nim niewątpliwie.

Weźmy kilka przykładów:

- zapytanie klienta: co zrobić żeby przygotować do sprzedaży nieruchomość pod względem faktycznym lub prawnym
- Wzgląd faktyczny np. wymalowanie ścian, uprzątnięcie terenu
- wzgląd prawny np. uzyskanie odpowiednich dokumentów np. postanowienia o stwierdzeniu nabycia spadku, uzyskania

określonych zaświadczeń z urzędu skarbowego, ujawnienie budynku w ewidencji.

Jeśli pytania te rodzą się w ramach obsługi klienta w oparciu o umowę pośrednictwa czy zarządu, koszt porady wliczony jest w usługę. Jeśli jednak klient z ulicy przychodzi do fachowca rynku nieruchomości po tego typu poradę wówczas udzielanie jej jest świadczeniem usługi dla ludności – usługi doradztwa rynku nieruchomości. Powinno mieć formę odpłatną.

Opinia według standardu PTEiDRN powinna być wykonywana w następujący sposób:

1. Poinformowanie klienta o odpłatnym charakterze usługi.
2. Określenie przez klienta przedmiotu opinii (może być to przedmiot obrotu lub zjawisko rynkowe).
3. Podanie ceny przez doradcę i jej przyjęcie.

4. Zapoznanie się z przedmiotem opinii (nieruchomością, sytuacją prawną, sytuacją życiową klienta) w oparciu o przeprowadzony wywiad z klientem.
5. Dokonanie „odręcznej” analizy przedłożonych przez klienta dokumentów.
6. Dokonanie „odręcznej” analizy problemu.
7. Wydanie opinii uwzględniającej stwierdzony stan faktyczny oraz jego skutki, następstwa.
8. Wskazanie na niebezpieczeństwa i zagrożenia.
9. Wskazanie optymalnego sposobu rozwiązania problemu lub ułatwienia sprawy.

Regulamin tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN

§ 1. [Uzyskanie tytułu]

Tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN otrzymuje osoba spełniająca następujące warunki:

- 1) posiada licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami, licencję zarządcy nieruchomości lub uprawnienia rzeczoznawcy majątkowego.
- 2) opanowała minimum programowe dla Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN uchwalone przez Zarząd PTEiDRN.
- 3) uczestniczyła w co najmniej 5 sesjach Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN.
- 4) wykazała się niezbędną wiedzą w zakresie doradztwa rynku nieruchomości zgodnie z minimum programowym opisanym w pkt. 2. potwierdzoną zdaniem egzaminem końcowym przed Centralną Komisją Kwalifikacyjną Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

§ 2. [Uprawnienia]

1. Prawo do używania tytułu Doradcy uzyskuje się z dniem wpisu do Publicznego Rejestru Doradców PTEiDRN umieszczonego na stronie Internetowej PTEiDRN po otrzymaniu Certyfikatu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN.
2. Doradca Rynku Nieruchomości PTEiDRN otrzymuje legitymację Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN wg wzoru zatwierdzonego przez Zarząd PTEiDRN.
3. Doradca Rynku Nieruchomości PTEiDRN może oznakować miejsce swojej działalności instalacjami informacyjnymi i szyldami wg wzoru ustalonego przez Zarząd PTEiDRN.

§ 3. [Obowiązki]

1. Doradca Rynku Nieruchomości przestrzega prawa, standardów zawodowych swojego zawodu rynku nieruchomości, Kodeksu Etyki i Standardy Zawodowe DRN PTEiDRN ustalone przez Walne Zgromadzenie PTEiDRN.

2. Doradca Rynku Nieruchomości uczestniczy w kształceniu ustawicznym wg zasad określonych uchwałą Zarządu PTEiDRN.

§ 4. [Odpowiedzialność dyscyplinarna]

1. Doradca Rynku Nieruchomości nie wypełniający obowiązków określonych w par. 3. Poności odpowiedzialność dyscyplinarną określoną w pkt. 2.
2. Doradca Rynku Nieruchomości może być ukarany następującymi karami dyscyplinarnymi:
 - a) upomnieniem,
 - b) naganą,
 - c) odebraniem tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN z możliwością powtórnego ubiegania się o jego uzyskanie,
 - d) odebraniem tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN bez możliwości powtórnego ubiegania się o jego uzyskanie.
3. O zastosowaniu kary decyduje w formie uchwały Zarząd PTEiDRN.
4. Od uchwały Zarządu PTEiDRN określonej w punkcie 3 o zastosowaniu kar określonych punktem 2 przysługuje odwołanie do najbliższego Walnego Zgromadzenia PTEiDRN.

§ 5. [Postanowienia końcowe]

1. Regulamin wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2012 roku i obejmuje osoby rozpoczynające edukację w ramach sesji Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN od 2012 roku.
2. Osoby, które uczestniczyły do końca 2011 roku chociażby w jednej sesji Powszechnej Akademii Nieruchomości mogą się ubiegać o tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN do końca 2012 roku na dotychczasowych zasadach, bez obowiązku zdawania egzaminu końcowego określonego w par. 1 pkt. 4.

Regulamin Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN

Na podstawie uchwały z dnia 15 czerwca 2013 roku Zarządu Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie w sprawie powołania, organizacji, zasad funkcjonowania Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN oraz przeprowadzania postępowań kwalifikacyjnych dla kandydatów na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN, wprowadza się niniejszy Regulamin Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej.

§ 1.

[Zakres przedmiotowy]

Regulamin określa:

- 1) organizację Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej,
- 2) sposób i tryb przeprowadzania postępowania kwalifikacyjnego,
- 3) wzory dokumentów związanych z postępowaniem kwalifikacyjnym.

§ 2.

[Skład Komisji]

W skład Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej, zwanej dalej CKK, wchodzi:

- 1) przewodniczący;
- 2) wiceprzewodniczący,
- 3) członkowie CKK.

§ 3.

[Prace i zadania CKK]

1. Pracami Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej kieruje przewodniczący. W razie niemożności wykonywania obowiązków przez przewodniczącego jego zadania wykonuje wiceprzewodniczący lub inny członek Komisji.
2. Do zadań przewodniczącego CKK należy w szczególności:
 - 1) organizowanie i koordynowanie prac CKK,
 - 2) współpraca z Zarządem PTEiDRN w zakresie ustalania terminów postępowań kwalifikacyjnych oraz z Prezydentem PTEiDRN w zakresie powoływania do składu zespołu kwalifikacyjnego przedstawicieli nauki,
 - 3) powoływanie składów zespołów kwalifikacyjnych,
 - 4) ocena prawidłowości przeprowadzania postępowań kwalifikacyjnych,
 - 5) rozpatrywanie ewentualnych skarg na członków CKK, dotyczących przeprowadzania postępowań kwalifikacyjnych,
 - 6) składanie Zarządowi PTEiDRN rocznych sprawozdań z prac Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej w terminie do końca marca następnego roku.

3. Obsługę organizacyjną oraz administracyjno-biurową Komisji zapewnia Sekretariat PTEiDRN.

§ 4.

[Przeprowadzenie postępowań kwalifikacyjnych]

1. Sekretariat PTEiDRN zabezpiecza odpowiednie pomieszczenie do przeprowadzenia postępowania kwalifikacyjnego umożliwiające samodzielne rozwiązywanie testów przez kandydatów oraz odpowiednią ilość druków, testów oraz szablonów.
2. Uczestnik postępowania, który podejmie próbę niesamodzielnego rozwiązywania testów podlega wykluczeniu z postępowania kwalifikacyjnego i otrzymuje ocenę negatywną.
3. Oba etapy postępowania przeprowadza się tego samego dnia. W uzasadnionych przypadkach Prezydent PTEiDRN w uzgodnieniu z przewodniczącym CKK etap drugi postępowania może wyznaczyć w dniu następnym.
4. W przypadku zaliczenia przez kandydata pierwszego etapu postępowania z wynikiem pozytywnym a niemożliwości uczestniczenia kandydata w drugim etapie postępowania, dopuszcza się możliwość przystąpienia do drugiego etapu postępowania w następnym ogłoszonym terminie postępowań kwalifikacyjnych. W takim przypadku kandydat dokona dodatkowej opłaty, której wysokość określi w uchwale Zarząd PTEiDRN.
5. W przypadku powstania w trakcie przeprowadzania postępowania kwalifikacyjnego dekompletacji składu zespołu kwalifikacyjnego, przewodniczący CKK dokona doraźnego uzupełnienia składu zespołu spośród członków CKK.
6. Bazę pytań testowych i problemowych opracowują członkowie Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej na wezwanie przewodniczącego CKK. Raz do roku dokonuje się przeglądu pytań celem ich aktualizacji. Przewodniczący na bieżąco będzie usuwał z bazy pytania uznane za nieprecyzyjne, niejednoznaczne lub błędne.
7. Pytania przygotowane na wyznaczone postępowanie kwalifikacyjne posiadają charakter poufny do czasu ich ujawnienia kandydatom podczas postępowania. Przewodniczący CKK przekazuje pytania do Sekretariatu PTEiDRN w zalakowanej kopercie. Kopertę z pytaniami testowymi podczas pierwszego etapu postępowania kwalifikacyjnego otwiera w obecności wszystkich kandydatów przewodniczący zespołu kwalifikacyjnego. Pytania problemowe podczas drugiego (ustnego) etapu zadają członkowie zespołu kwalifikacyjnego spośród przygotowanej bazy pytań problemowych lub definiując je sa-

modzielnie z równoczesnym obowiązkiem wpisania ich treści do protokołu pomocniczego.

§ 5.

[Pierwszy etap postępowania kwalifikacyjnego]

1. Etap pierwszy pisemny polega na rozwiązaniu 40 pytań testowych jednokrotnego wyboru w czasie 40 minut.
2. Po przeprowadzonym pierwszym etapie postępowania zespół kwalifikacyjny dokonuje oceny poprawności rozwiązania testu. Za poprawną odpowiedź na pytanie testowe otrzymuje się 1 punkt, za negatywną 0 punktów.
3. Wynik pozytywny uzyskuje się przy poprawnym rozwiązaniu co najmniej 70 % pytań testowych. Osiągnięcie pozytywnego wyniku postępowania kwalifikacyjnego w pierwszym etapie upoważnia do przystąpienia kandydata do drugiego etapu postępowania. Wynik negatywny pierwszego etapu kończy postępowanie kwalifikacyjne.
4. Wyniki pierwszego etapu postępowania ogłasza się niezwłocznie po sprawdzeniu testów przez zespół kwalifikacyjnych poprzez wywieszenie w wyznaczonym miejscu obiektu, w którym odbywa się postępowania, listy uczestników dopuszczonych kandydatów do etapu drugiego.

§ 6.

[Drugi etap postępowania kwalifikacyjnego]

1. Drugi etap postępowania kwalifikacyjnego polega na ustnej odpowiedzi na minimum trzy pytania problemowe z zakresu ogłoszonego Minimum programowego. Wybór pytań dokonują członkowie zespołu kwalifikacyjnego.
2. Zespół kwalifikacyjny umożliwia uczestnikowi postępowania swobodę wypowiedzi. Odpowiedź na pytania nie jest limitowana czasowo.
3. Zespół kwalifikacyjny dokonuje oceny poprawności odpowiedzi. Za poprawną odpowiedź na zadane pytanie otrzymuje się 1 punkt, za uznanie odpowiedzi jako niepełnej 0,5 punktu, za brak poprawnej odpowiedzi 0 punktów.
4. W przypadku rozbieżności pomiędzy członkami zespołu kwalifikacyjnego w ocenie odpowiedzi, przewodniczący zespołu zarządza głosowanie. W przypadku braku rozstrzygnięcia w drodze głosowania decydujący głos w ocenie odpowiedzi przysługuje przewodniczącemu zespołu.
5. Wynik pozytywny etapu drugiego postępowania uzyskuje się poprzez ocenę odpowiedzi dokonaną przez zespół kwalifika-

cyjny na poziomie, co najmniej 60 % zadanych pytań. Uzyskanie oceny mniejszej niż 60 % zadanych pytań kończy postępowanie kwalifikacyjne z wynikiem negatywnym.

6. Przy uzyskaniu negatywnej oceny postępowania kwalifikacyjnego na drugim etapie istnieje możliwość przystąpienia do kolejnego postępowania kwalifikacyjnego w terminie nie przekraczającym 18 miesięcy od postępowania, w którym uzyskano wynik negatywny. Po upływie tego terminu postępowanie rozpoczyna się od początku (od etapu pierwszego).
7. Wynik postępowania kwalifikacyjnego ogłasza się uczestnikom niezwłocznie po przeprowadzeniu etapu drugiego postępowania.

§ 7.

[Terminy i dokumentacja postępowania kwalifikacyjnego]

1. Postępowania Kwalifikacyjne odbywają się w terminach i miejscach Sesji Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN (PAN). Zarząd podejmuje uchwałę o przeprowadzeniu postępowania kwalifikacyjnego i ogłasza na stronie internetowej www.profesjonalista.net
2. Kandydat do tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN składa do Sekretariatu PTEiDRN wniosek o przystąpienie do postępowania kwalifikacyjnego wg wzoru stanowiącego załącznik nr 1. Do wniosku dołącza się dowód wniesienia opłaty kwalifikacyjnej. O terminie postępowania kwalifikacyjnego kandydat zostanie powiadomiony pocztą elektroniczną na wskazany we wniosku adres mailowy.
3. Z postępowania kwalifikacyjnego sporządza się protokół pomocniczy, w którym przewodniczący zespołu umieszcza uzyskane oceny poszczególnych etapów postępowania oraz treść pytań zadanych podczas etapu drugiego (ustnego). Protokół podpisują wszyscy członkowie zespołu. Do protokołu dołącza się oceniony test z etapu pierwszego. Wzór protokołu stanowi załącznik nr 2.
4. Po przeprowadzonym postępowaniu kwalifikacyjnym przewodniczący zespołu przekazuje kompletną dokumentację do Sekretariatu PTEiDRN celem nadania przez Zarząd tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN oraz wpisania do rejestru doradców i przygotowania certyfikatu. Po dokonaniu tych czynności dokumentację archiwizuje się.
5. Regulamin wchodzi w życie z dniem 1 lipca 2013 roku.

Przyjęto uchwałą Zarządu PTEiDRN dn. 15.06.2013



MINIMUM PROGRAMOWE

dla kandydatów na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN

Minimum programowe określa zagadnienia tematyczne obowiązujące kandydatów na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN przystępujących do postępowania kwalifikacyjnego. Zagadnienia podzielone są na cztery grupy tematyczne, a pod każdą grupą zamieszczono zalecaną literaturę i źródła prawne.

Grupy tematyczne obejmują:

- I. Zagadnienia prawne
- II. Zagadnienia ekonomiczne
- III. Zagadnienia techniczne
- IV. Zagadnienia interpersonalne

Na poszczególne grupy tematyczne składa się ogólnie dostępna bogata literatura tematu, orzecznictwo, akty prawne oraz materiały dydaktyczne Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN prowadzonej od 2006 roku.

Celem należytego przygotowania do postępowania kwalifikacyjnego kandydat powinien zgłębić objęte Minimum programowym zagadnienia, korzystając z proponowanej literatury i samodzielnie pozyskanych źródeł wiedzy.

Ukończenie postępowania kwalifikacyjnego z wynikiem pozytywnym i uzyskanie tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN będzie możliwe poprzez wykazanie się interdyscyplinarną wiedzą teoretyczną i praktyczną niezbędną do poprawnego wykonywania usług doradcy rynku nieruchomości.

I. Zagadnienia prawne obejmują:

1. Znajomość ustawy o gospodarce nieruchomościami, w szczególności w zakresie:
 - a. Zasobów nieruchomości
 - b. Użytkowania wieczystego
 - c. Cen, opłat i rozliczeń za nieruchomości
 - d. Scaleń i podziałów nieruchomości
 - e. Prawa pierwokupu nieruchomości
 - f. Wywłaszczenia nieruchomości i odszkodowaniach za wywłaszczone nieruchomości oraz zasad ich zwrotu
 - g. Kosztach budowy urządzeń infrastruktury technicznej
 - h. Określania wartości nieruchomości
 - i. Badaniu rynku nieruchomości
 - j. Uwłaszczeniu osób prawnych
2. Zagadnienia prawa cywilnego obejmujące głównie:
 - a. Podstawowe zasady prawa cywilnego
 - b. Zdolność prawna i zdolność do czynności prawnych
 - c. Zagadnienia dotyczące mienia
 - d. Czynności prawne, ich formy i wady
 - e. Pełnomocnictwo – rodzaje i formy, w tym prokura
 - f. Przedawnienie roszczeń i jego skutki
 - g. Własność – treść, wykonywanie, nabycie, utrata, ochrona
 - h. Zasiedzenie

- i. Współwłasność
 - j. Użytkowanie wieczyste
 - k. Ograniczone prawa rzeczowe
 - l. Służebności, w tym służebność przesyłu
 - m. Zobowiązania, w tym wykonanie i skutki ich niewykonania
 - n. Bezpodstawne wzbogacenie i czyny niedozwolone
 - o. Sprzedaż
 - p. Rękojmia za wady
 - q. Prawo odkupu i prawo pierwokupu
 - r. Umowa o roboty budowlane
 - s. Najem i dzierżawa nieruchomości
 - t. Najem lokali mieszkalnych, w tym najem okazjonalny
 - u. Spadki – dziedziczenie ustawowe i testamentowe
 - v. Ustawowy i umowny ustrój majątkowy
 - w. Wspólność i rozdzielność majątkowa
 - x. Pokrewieństwo i powinowactwo
3. Planowanie przestrzenne
 4. Prawo geodezyjne i kartograficzne
 5. Normowanie stanów prawnych nieruchomości
 6. Własność lokali
 7. Spółdzielczość mieszkaniowa i jej przekształcenia
 8. Księgi wieczyste i hipoteka
 9. Ochrona środowiska, w tym: wycinka drzew lub krzewów – zezwolenie, zwolnienia, opłaty
 10. Ochrona gruntów rolnych i leśnych
 11. Odrobnienia gruntów
 12. Kształtowanie ustroju rolnego
 13. Niedozwolone klauzule umowne a rynek nieruchomości, budownictwa deweloperskiego i spółdzielni mieszkaniowych
 14. Ochrona danych osobowych
 15. Ograniczenia przedsiębiorczości na rynku nieruchomości
 16. Obowiązki dewelopera – ustawowe zabezpieczenia interesu konsumentckiego
 17. Ograniczenia w nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców

Źródła:

- Ustawa z 27.03.2003 o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym, Dz. U. 2012.647 – tekst jednolity*
- Ustawa z 17.05.1989 Prawo geodezyjne i kartograficzne, Dz. U. 2010.193.1287 – tekst jednolity*
- Ustawa z 21.08.1997 o gospodarce nieruchomościami, Dz. U. 2010.102.651 – tekst jednolity*
- Ustawa z 14.06.1960 Kodeks postępowania administracyjnego, Dz. U. 2013.267 – tekst jednolity*
- Ustawa z 06.07.1982 o księgach wieczystych i hipotece, Dz. U. 2001.124.1361 – tekst jednolity*

Ustawa z 23.04.1964 Kodeks cywilny, Dz. U. 1964.16.93 z późn. zm.

Ustawa z 17.11.1964 Kodeks postępowania cywilnego Dz. U. 1964.43.296 z późn. zm.

Ustawa z 21.06.2001 o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i zmianie Kodeksu cywilnego, Dz. U. 2005.31.266 – tekst jednolity

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 grudnia 2011 r. w sprawie szczegółowego trybu postępowania w sprawach o opróżnienie lokalu lub pomieszczenia albo o wydanie nieruchomości, Dz. U. 2012.11

Ustawa z 24.06.1994 o własność lokali, Dz. U. 2000.80.903 – tekst jednolity

Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z 19.12.1994 w sprawie trybu egzekucji z lokali stanowiących odrębne nieruchomości, Dz. U. 1994.136.710

Ustawa z 16.09.1994 Prawo spółdzielcze, Dz. U. 2003.188.1848 – tekst jednolity

Ustawa z 24.03.1920 o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców Dz. U. 2004.167.1758 – tekst jednolity

Ustawa z 26.10.1995 o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego, Dz. U. 2013.255 – tekst jednolity

Ustawa z 15.12.2000 o spółdzielniach mieszkaniowych, Dz. U. 2003.119.1116 – tekst jednolity

Ustawa z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych, Dz. U. 2004.121.1266 – tekst jednolity

Ustawa z dnia 3 lutego 1995 o ochronie gruntów rolnych i leśnych, Dz. U. 1995.16.78 Ustawa z 11.04.2003 o kształtowaniu ustroju rolnego, Dz. U. 2012.803 – tekst jednolity

Ustawa z 25 lutego 1964 Kodeks rodzinny i opiekuńczy, Dz. U. 2012.788 – tekst jednolity

Ustawa z 15.09.2000 Kodeks spółek handlowych, Dz. U. 2000.94.1037

Przykładowa literatura:

- G. Bieniek i in., Komentarz do kodeksu cywilnego – Księga trzecia Zobowiązania, Warszawa 2007
- E. Gniewek, Prawo rzeczowe, wyd. 7, Warszawa 2008
- J. Chałas i in., Kodeks postępowania cywilnego po zmianach z wyjaśnieniami ekspertów, Warszawa 2006
- A. Mączyński, Prawo do mieszkania w świetle Konstytucji RP, w: Godność człowieka a prawa ekonomiczne i socjalne, Biuro RPO, Warszawa 2003
- A. Doliwa, Prawo mieszkaniowe. Komentarz, Warszawa 2006
- R. Strzelczyk, A. Turlej, Własność lokali. Komentarz, Warszawa 2007
- R. Strzelczyk, Prawo obrotu nieruchomościami. C. H. Beck, Warszawa 2010
- E. Bończak-Kucharczyk, Ustawa o gospodarce nieruchomościami. Komentarz, Warszawa 2011
- A. Stefańska, Elektroniczna księga wieczysta. Warszawa 2006

- F. Zoll, M. Olczyk, M. Pecyna, Ustawa o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy oraz o zmianie kodeksu cywilnego. Komentarz, Warszawa 2002

- B. Rakoczy, Ustawa o lasach. Komentarz, Warszawa 2010

- M. Żak, Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców. Komentarz do zmian wprowadzonych ustawą z dnia 20 lutego 2004 r. o zmianie ustawy o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców oraz ustawy o opłacie skarbowej, Warszawa 2004

- W. Morawski (red.), T. Brzezicki, K. Lasiński-Sulecki, O. Łunarski, P. Majka, J. Wantoch-Rekowski, Podatek od nieruchomości w orzecznictwie sądów administracyjnych. Komentarz. Warszawa 2012

- K. Płonka-Bielanin, T. Moll, Partnerstwo publiczno-prywatne. Komentarz, Warszawa 2012

- K. Pietrzykowski, Spółdzielnie mieszkaniowe. Komentarz, Warszawa 2006

- A. Jedliński, Prawa do lokali w spółdzielniach mieszkaniowych, Gdańsk 2005

- Belniak S., Rozwój rynku nieruchomości w Polsce na tle krajów wysoko rozwiniętych, Kraków 2001,

- Almanach polskiego rynku nieruchomości, Polska Federacja Rynku Nieruchomości, Warszawa 2003

II. Zagadnienia ekonomiczne obejmują:

1. Nieruchomość jako dobro ekonomiczne
 - a. Cechy nieruchomości
 - b. Cykl życia nieruchomości
 - c. Funkcje nieruchomości w gospodarce rynkowej
2. Rynek nieruchomości oraz podstawy jego funkcjonowania
 - a. Definicja, miejsce i rola rynku nieruchomości
 - b. Cechy rynku nieruchomości
 - c. Funkcje pełnione przez rynek nieruchomości
 - d. Popyt, podaż i cena na rynku nieruchomości
 - e. Badanie i analiza rynku, w tym analiza SWOT
3. Wartość nieruchomości
 - a. Istota i kategoria wartości ekonomicznej
 - b. Czynniki wpływające na poziom wartości ekonomicznej nieruchomości
 - c. Cena a wartość nieruchomości
4. Inwestowanie w nieruchomości
 - a. Nieruchomość jako przedmiot inwestowania
 - b. Zalety i wady inwestowania w nieruchomości
 - c. Nieruchomość jako źródło uzyskiwania dochodu
 - d. Nieruchomość jako instrument chroniący przed inflacją
 - e. Nieruchomość jako podstawa osiągnięcia ulg podatkowych
 - f. Nieruchomość jako podstawa zabezpieczenia kredytu
 - g. Nieruchomość jako niepodzielny instrument finansowy
 - h. Ryzyko inwestowania w nieruchomości
 - i. Nieruchomość jako inwestycja aktywna, wymagająca zarządzania

- j. Metody niwelowania wad nieruchomości jako instrumentu finansowego
 - k. Inwestorzy na rynku nieruchomości
4. Podatki w nieruchomościach
- a. Podatek dochodowy od sprzedaży nieruchomości
 - b. Opodatkowanie najmu
 - c. Ulgi i zwolnienia podatkowe
 - d. Opodatkowanie działalności gospodarczej w zakresie zawodów rynku nieruchomości
- Źródła:**
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1991 nr 80, poz. 350 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 1992 nr 21, poz. 86 z późn. zm.).
- Przykładowa literatura:**
- E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa 2006
 - A. Hopfer, R. Cellmer, *Rynek nieruchomości*, Olsztyn 1997
 - E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomości a rynek*, Warszawa, 1997 rok
 - K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, Warszawa 2006
 - H. Henzel, *Inwestycje na rynku nieruchomości*, Katowice 2004
 - M. Bryx, *Rynek nieruchomości*, Warszawa 2006
 - Brodziński M. G., Jankowski J., *Mieszkalnictwo w gospodarce rynkowej*, Warszawa 2004,
 - Bryx M., Matkowski R., *Inwestycje w nieruchomości*, Warszawa 2001,
 - Brzeski W. J., *Sektor nieruchomości w gospodarce rynkowej*, Świat Nieruchomości nr 46/2004,
 - Bryx M., *Rynek nieruchomości w Polsce*, Praca Zbiorowa, Wybrane aspekty inwestowania na rynku nieruchomości w Polsce, red. M. Bryx, R. Matkowski, Warszawa 2001,
- III. Zagadnienia techniczne obejmują:**
1. Zagadnienia prawa budowlanego, w tym:
 - a. Warunki techniczne, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie
 - b. Prawa i obowiązki uczestników procesu budowlanego
 - c. Projekt budowlany
 - d. Odstępstwa od projektu budowlanego (istotne i nieistotne – procedury)
 - e. Organy administracji architektoniczno-budowlanej
 - f. Pozwolenie na budowę
 - g. Proces budowy obiektu budowlanego
 - h. Dziennik budowy
 - i. Oddawanie do użytku obiektów budowlanych
 - j. Utrzymanie obiektów budowlanych
 - k. Książka obiektu budowlanego
 2. Decyzje administracyjne w procesie inwestycyjnym
 3. Skutki prawne samowoli budowlanej i sposoby jej legalizacji
 4. Prawo do dysponowania nieruchomością na cele budowlane
 5. Ochrona zabytków
 6. Inwentaryzacja obiektu budowlanego
 7. Analiza due diligence
 8. Komerccjalizacja obiektów
 9. Zarządzanie nieruchomościami, w tym:
 - a. Specyfika zarządzania nieruchomościami
 - b. Umowa o zarządzanie
 - c. Zarząd nieruchomością wspólną
 - d. Zarząd wspólnoty mieszkaniowej
 - e. Tryb podejmowania uchwał i ich zaskarżanie
 - f. Zebranie właścicieli
 - g. Wpływ zarządzania na wartość nieruchomości
 - h. Plan zarządzania
 - i. Planowanie prac remontowych
 - j. Nadzór nad wykonywaniem prac remontowych i skutków usuwania awarii
 - k. Przychody i koszty związane z użytkowaniem nieruchomości
 10. Gospodarka odpadami i ściekami
 11. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, w tym:
 - a. Zakres podmiotowy i przedmiotowy pośrednictwa
 - b. Umowa pośrednictwa
 - c. Prawa i obowiązki zamawiającego
 - d. Prawa i obowiązki pośrednika
 - e. Badanie lokalnego rynku nieruchomości pod kątem poziomu cen sprzedaży i wysokości czynszów najmu
 - f. Badanie porównawcze stanu dokumentacyjnego nieruchomości ze stanem faktycznym
 - g. Czynności pośrednictwa
 12. Charakterystyka energetyczna budynków i audyt energetyczny, w tym:
 13. Rzeczoznawstwo majątkowe, w tym rodzaje i metody wyceny nieruchomości
 14. Standardy zawodów rynku nieruchomości
 15. Metodologia opracowywania raportów diagnostycznych na polskim rynku nieruchomości
 16. Doradztwo rynku nieruchomości jako samodzielna profesja
 17. Interdyscyplinarność doradztwa rynku nieruchomości
 18. Standard PTEiDRN wykonywania ekspertyzy
 19. Standard PTEiDRN wykonywania opracowania
 20. Standard PTEiDRN wykonywania opinii
 21. Umowa o doradztwo na rynku nieruchomości
 22. Wykorzystanie nowoczesnych technologii w pracy zawodów rynku nieruchomości
- Źródła:**
- Ustawa z 07.07.1994 Prawo budowlane, Dz. U. 2010.243 – tekst jednolity
- Rozporządzenie z 12.04.2002 w sprawie określenia warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie, Dz. U. 2002.75.690

Ustawa z 23.07.2003 o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami, Dz. U. 2003.162.1568

Ustawa z 27.04.2001 Prawo ochrony środowiska, Dz. U. 2008.25.150 – tekst jednolity

Ustawa z 14.12.2012 o odpadach, Dz. U. z dnia 8 stycznia 2013

Ustawa z 7. 06.2001 o zbiorowym zaopatrzeniu w wodę i zbiorowym odprowadzaniu ścieków, Dz. U. 2006.123.858 – tekst jednolity

Przykładowa literatura:

- R. Dziwiński, P. Ziemiński, Prawo budowlane. Komentarz, wyd. II, Warszawa 2006
- M. Cherka (red.), P. Antoniuk, F. Elżanowski, K. Wąsowski, Ustawa o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami. Komentarz, Warszawa 2010
- P. Bojarski, W. Radecki, J. Rotko, Ustawa o zbiorowym zaopatrzeniu w wodę i zbiorowym odprowadzaniu ścieków. Komentarz, Warszawa 2011
- J. Olszewska-Stompel, Rodzaje dokumentów, jakich może żądać zamawiający od wykonawcy, oraz formy, w jakich te dokumenty mogą być składane. Komentarz Lex/El. 2012
- W. Radecki, Utrzymanie czystości i porządku w gminach. Komentarz, wyd. IV, Warszawa 2012
- Hopfer Andrzej prof. zw. dr hab., Rynek nieruchomości, Internet <http://www.wsgn.pl/druki/195.pdf>
- ConsulTriX K. Górak, Analiza due diligence, Internat 2008, archiwum. parp. gov. pl/partnerinfo/przewodnik/01dz36. rtf
- M. Bryx, Wprowadzenie do zarządzania nieruchomością, Warszawa 2004,
- A. Nalepka, Zarządzanie zasobami mieszkaniowymi w Polsce, Kraków 2007,
- E. Bończak-Kucharczyk, Własność lokali i wspólnota mieszkaniowa. Komentarz, Warszawa 2010,

IV. Zagadnienia interpersonalne obejmują:

1. Sztuka budowania relacji z klientami
2. Wizerunek biznesowy
3. Wizerunek miejsca pracy
4. Etykieta telefoniczna
5. Etykieta biznesowa
6. Zasady wyznaczania celów
7. Elementy osiągnięcia zamierzonych celów
8. Automatyzacja
9. Komunikacja werbalna i niewerbalna
10. Sztuka komunikowania się
11. Pokonywanie barier komunikacyjnych
12. Zarządzanie emocjami
13. Etapy prowadzenia negocjacji
14. Strategie wpływu społecznego
15. Własne doświadczenia w relacjach z klientami
16. Obsługa klienta trudnego

Przykładowa literatura:

- G. Białopiotrowicz, Psychologia sprzedaży nieruchomości, Warszawa 2010
- A. Collins, Język ciała, gestów i zachowań, Warszawa 2003
- A. Ygnasik, Sztuka przekonywania, Warszawa 1994
- S. Vieyra, Składniki sukcesu pośrednika i zarządcy nieruchomości, Warszawa 2002
- G. Białopiotrowicz, Kreowanie wizerunku w biznesie i polityce, Warszawa 2010

Opracowała Centralna Komisja Kwalifikacyjna PTEiDRN

Stan na czerwiec 2013 rok

Za CKK Andrzej Jakiel, przewodniczący

Przyjęto uchwałą Zarządu PTEiDRN dnia 15. 06. 2013 roku.

Wyciąg z Uchwały Zarządu PTEiDRN z dnia 15 czerwca 2013 roku

Zarząd Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie podejmuje uchwałę w sprawie określenia kosztów postępowania kwalifikacyjnego dla kandydata na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN oraz ustalenia wynagrodzenia dla członków Centralnej Komisji Kwalifikacyjnej o następującej treści:

1. Ustala się odpłatność kandydatów na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN za przystąpienie do dwuetapowego postępowania kwalifikacyjnego przed Centralną Komisją Kwalifikacyjną Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN w wysokości 190 zł.

2. W przypadku uzyskania przez przystępującego do postępowania kwalifikacyjnego kandydata na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN negatywnej oceny na którymkolwiek z etapów postępowania, nie należy się zwrot wniesionej opłaty w jakiegokolwiek części lub całości.

3. W przypadku pozytywnego zaliczenia pierwszego etapu postępowania kwalifikacyjnego a nie uzyskania oceny pozytywnej za drugi etap postępowania, kandydat ma prawo w okresie 18 miesięcy przystąpić ponownie do drugiego etapu postępowania za dodatkową odpłatnością w wysokości 90 zł.

4. Opłaty, o których mowa w pkt. 1 i 3, powinny być dokonana przez kandydata na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN na 30 dni przed wyznaczonym terminem postępowania kwalifikacyjnego a dowód wpłaty wraz z wnioskiem o przystąpienie do postępowania kwalifikacyjnego przesłany – z zachowaniem wyznaczonego terminu – na adres Sekretariatu Zamiejscowego PTEiDRN w Łodzi przy Al. Kościuszki nr 3 (kod: 90-418) lub pocztą elektroniczną na adres: biuro@profesjonalista.net

Przyjęto jednogłośnie.

Łódź, 15.06.2013

LICENCJE POŚREDNIKÓW I ZARZĄDCÓW NIERUCHOMOŚCI BĘDĄ KONTYNUOWANE. Decyzja Zarządu Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości

Zarząd Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości w dniu 4 października 2013 roku w trosce o jakość świadczonych przez pośredników i zarządców nieruchomości usług, dobro konsumentów i uczciwą konkurencję, przyjął uchwałę w sprawie budowy społecznego dobrowolnego systemu licencji F PPRN dla pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości.

- Zarząd F PPRN informuje**, że F PPRN od 1 stycznia 2014 roku obejmuje dobrowolnym społecznym systemem licencjonowania F PPRN zainteresowanych pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości – wszystkie osoby, które dotychczas posiadały licencje nadane w trybie ustawy o gospodarce nieruchomościami, jako kontynuację dotychczasowego systemu licencjonowania, jednakże wolnego od dotychczasowych wad i dostosowanego do nowoczesnego rynku nieruchomości.
- Zarząd F PPRN informuje**, że F PPRN dobrowolnym społecznym systemem licencjonowania obejmuje wszystkie zainteresowane osoby, nie posiadające dotąd licencji, które po spełnieniu wymagań kompetencyjno-jakościowych i programowych ustalonych przez F PPRN również będą mogły otrzymać licencję.
- Zarząd F PPRN informuje**, że dobrowolny społeczny system licencjonowania F PPRN – kompetencyjno – jakościowy będzie miał charakter powszechny, niezależny od członkostwa lub braku takiego członkostwa w jakimkolwiek stowarzyszeniu lub federacji. Zasady funkcjonowania systemu zostaną opublikowane przed końcem 2013 roku.
- Zarząd F PPRN informuje**, że dobrowolny społeczny system licencjonowania F PPRN będzie rekomendowany opinii publicznej jako system promowania profesjonalistów rynku nieruchomości.

5. **Zarząd F PPRN informuje**, że powyższe decyzje i ustalenia Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości powstały wskutek powzięcia informacji w dniu 3 października 2013 roku o podjęciu przez Polską Federację Rynku Nieruchomości budowy separatystycznego systemu licencjonowania zawodów rynku nieruchomości (pośrednictwa i zarządzania nieruchomościami), mimo prowadzonych rozmów o budowaniu wspólnego projektu. Zarząd ze zdumieniem przyjął uchwałę Rady Krajowej Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, która w naszym rozumieniu jest faktycznym odstępniem od uruchomienia wspólnego systemu potwierdzania kwalifikacji zawodowych w ramach porozumienia 9. Federacji i wprowadzaniu własnych rozwiązań. Zarząd Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości z ubolewaniem przyjmuje także informację o zawarciu porozumienia o budowie jeszcze innego systemu certyfikacji zarządców nieruchomości przez kolejne federacje.

Zarząd Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości wyraża żal, że takimi działaniami zaprzeczona została możliwość konsolidacji organizacji zawodowych w celu wspólnej pracy na rzecz środowiska zawodów rynku nieruchomości.

6. **Zarząd Federacji Porozumienia Polskiego Rynku Nieruchomości** zapewnia środowisko rynku nieruchomości, że po wejściu życie deregulacji F PPRN będzie wspierała społecznym systemem licencyjnym FPPRN wszystkich pośredników i zarządców nieruchomości, nie patrząc na ich przynależność. W warunkach konkurencji sami zainteresowani wybiorą produkt dla nich najlepszy.

Przyjęto w dniu 4 października 2013 roku Warszawa

Za Zarząd Federacji F PPRN

Prezydent

Zbigniew Kubiński



NIERUCHOMOŚCI
WŁASNOŚCI
WOLNY RYNEK
PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Obchody 10 lecia PTEiDRN. 14-15 grudnia 2013 r.

VIII Ogólnokrajowa Konferencja Rynku Nieruchomości – Seminarium Powszechnej Akademii Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

Zostań Doradcą Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

Tematyka. Podstawowe problemy rynku nieruchomości na koniec 2013 roku i na przyszłość. Behawioralne zachowania na Rynku Nieruchomości. Legislacyjne losy zawodów Rynku Nieruchomości. Nowe rozwiązania sieciowe i informatyczne dla rynku nieruchomości. System kompetencyjny zawodów rynku nieruchomości po deregulacji. Wypalenie zawodowe w pracy pośrednika nieruchomości – jak sobie radzić w dobie kryzysu.

Pierwszy dzień 14 grudnia (sobota) 2013

Seminarium w pierwszym dniu będzie się składać z dwóch części:

I część: Behawioralne zachowania na rynku nieruchomości, Legislacyjne losy zawodów rynku nieruchomości, 10 lat minęło wprowadzenie do obchodów 10 lecia PTEiDRN.

Uroczyste wręczenie wyróżnień i nagród dla wybitnych osób szczególnie zasłużonych dla polskiego rynku nieruchomości. Medal Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości.

II część: Nowe rozwiązania sieciowe i informatyczne dla rynku nieruchomości.

Nowe wyzwania na nowe czasy – portale nieruchomościowe a profesjonalści rynku nieruchomości. Razem czy osobno? Konkurencja czy współpraca?

Tematyka seminariów będzie dotyczyła między innymi:

1. Innowacje w prezentacji ofert na rynku nieruchomości.
2. Wsparcie środowiska rynku nieruchomości poprzez portale nieruchomościowe
3. Systemy doradcze i eksperckie jako narzędzie pracy nowoczesnego biura nieruchomości.
4. Narzędzia obsługi biur nieruchomości. Nowoczesne oprogramowanie biur nieruchomości

Celem przedstawionych seminariów jest przedstawienie nowych rozwiązań sieciowych i informatycznych dla rynku nieruchomości.

Drugi dzień 15 grudnia (niedziela) 2013

Seminarium w drugim dniu będzie się składać z kolejnych dwóch części:

III część: „System kompetencyjny zawodów rynku nieruchomości po deregulacji.”

IV część: „Wypalenie zawodowe w pracy profesjonalistów rynku nieruchomości – jak sobie radzić w dobie kryzysu”.

Sesja odbywa się w ramach obchodów 10-lecia Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości. Towarzystwo PTEiDRN zostało założone w dniu 19 grudnia 2003 roku. Ogólnopolski Zjazd Założycielski, który się odbył w Łodzi, zaakceptował dokumenty Zjazdowe w tym Statut Towarzystwa. Powstała elitarna, autonomiczna organizacja rynku nieruchomości.

Nasze Towarzystwo to elitarna propozycja dla całego rynku nieruchomości, nie tylko w zakresie prowadzenia usług doradztwa ale także rozwijania profesji pośrednika, zarządcy i rzeczoznawcy majątkowego. Nasze Towarzystwo urzeczywistnia idee ciągłej edukacji, wzajemnej sympatii i szacunku. Chcemy być elitą poprzez wiedzę. PTEiDRN, uruchomiliśmy wyjątkowe przedsięwzięcie edukacyjne Powszechną Akademię Nieruchomości PTEiDRN – Nieustającą Akcją Szkoleniową dla osób chcących zdobyć ekskluzywny i elitarny tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości nadawany przez nasze Towarzystwo. W obliczu deregulacji nasze Towarzystwo to bezpieczna i przyjazna przystań.



*Plakietka zjazdu założycielskiego PTEiDRN
w Łodzi z grudnia 2003 roku.*

Powstała Kapituła Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości

Zarząd PTEiDRN wdrożył kolejną inicjatywę. Dobiegający już prawie ćwierćwiecza wolny rynek nieruchomości w Polsce, zasługuje na podsumowanie. Nie chodzi bynajmniej o analizy ekonomiczne i prawne bowiem są one przedmiotem ożywionej bieżącej dyskusji, bardziej chodzi o spojrzenie na wydarzenia na rynku nieruchomości w sensie osób, które brały udział w jego budowie i tworzeniu.

Koniec roku 2013 to kres dobrych rozwiązań zawodowych w obszarze rynku nieruchomości. Zasada kompetencji i wiedzy jako kryterium bezpiecznego dla rynku świadczenia usług przez pośredników w obrocie nieruchomościami i przez zarządców nieruchomości sprawdzała się przez ostatnie 16 lat.

W tym czasie biorąc pod uwagę wszystkich pośredników, zarządców i rzeczoznawców wykształconych zostało blisko 60 tysięcy specjalistów. Wiedza dotycząca nieruchomości jest szeroka związana jest z wieloma aspektami życia od kwestii finansowych, prawnych, technicznych, aż do kwestii ochrony zdrowia a nawet życia.

Od nowego 2014 roku wiedza i standardy zawodowe przestają być jakimkolwiek kryterium formalnych dla świadczenia usług pośredniczenia i zarządzania w obszarze nieruchomości. Okazją do przemyśleń jest także 10 rocznica powstania Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości.

Dla podziękowania tym, którzy przyczyniali się i przyczyniają dla podniesienia spraw nieruchomości na profesjonalny poziom, tym którzy byli wychowawcami dla profesjonalistów, którzy byli wolontariuszami organizacji zawodowych ustanowiony został wyjątkowy medal Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości. Medal, którego projekt opracowany został przez wybitnego artystę Profesora łódzkiej Akademii Sztuk Pięknych Pana Włodzimierza Morawskiego.

Na awersie wyjątkowego medalu o wartości także kolekcjonerskiej umieszczony został stylizowany orzeł z rozpostartymi skrzydłami leżący nad polskim krajobrazem. Wokół napis Zasłużony dla Polskiego Rynku Nieruchomości.

Na rewersie w otoczeniu liści laurowych symbolizujących chwałę, umieszczona została łacińska paremia „Pro aequo et bono” – „Według Tego Co Słuszne I Dobre”.

Medal ten wręczany będzie, poczynając od grudnia 2013 roku tym, którzy w swoim życiu zawodowym, społecznym budowali i budują nowoczesny rynek nieruchomości. Pro Aequo Et Bono. Obsługę organizacyjną i finansową Kapituły Medalu zapewni PTEiDRN.



DRUKARNIA OFFSETOWA POLYDRUK

Łódź, ul. Zaolziańska 54
tel. 42 640 32 37
e-mail: polydruk@gazeta.pl

Firma zajmuje się kompleksową obsługą poligraficzną od projektu poprzez skład, druk, aż po wykończenie introligatorskie. W skład oferty wchodzi między innymi:

KALENDARZE

POCZTÓWKI

ULOTKI

TECZKI

FOLDERY I KATALOGI

KOPERTY

KSIĄŻKI

BLOCZKI REKLAMOWE

PAPIER FIRMOWY

BLOCZKI SAMOKOPIUJĄCE

PLAKATY

NAKLEJKI

Sigma

93-480 Łódź, ul. Libijska 4a
tel. kom. 508 390 666
e-mail: biuro@sigma-druk.com.pl
www.sigma-druk.com.pl

PERSONALIZACJA DRUKÓW
DRUK RECEPT
NUMEROWANIE DRUKÓW
PROJEKTY GRAFICZNE
PRZYGOTOWANIE DO DRUKU

Dotrzyj do nowych klientów

Wyprzedź swoją konkurencję i dotrzyj do zupełnie nowych grup klientów dzięki aplikacji mobilnej Nieruchomosci-online.pl



Wszystkie

INFORMACJE O TWOICH
NIERUCHOMOŚCIACH
JAK NA DŁONI!



Poznaj możliwości aplikacji:
www.nieruchomosci-online.pl/aplikacja

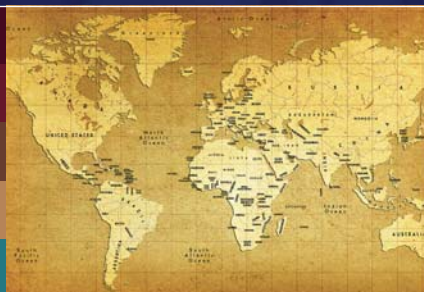




A&A MARKETING
NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNE

LIDER RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH W ŁODZI
ZNAMY SIĘ NA NIERUCHOMOŚCIACH

NAJWIĘKSZY WYBÓR POWIERZCHNI
BIUROWYCH / HANDLOWYCH / MAGAZYNOWYCH / PRODUKCYJNYCH



BIURO OBSŁUGI KLIENTA
PIOTRKOWSKA 146, 90-063 ŁÓDŹ
TEL. 42 632 00 00
BIURO@AIA.PL

WWW.NIERUCHOMOSCI.AIA.PL