

PODMIOTOWA STRUKTURA RYNKU NIERUCHOMOŚCI W KONTEKŚCIE JEGO PROFESJONALNEJ OBSŁUGI

podmioty transakcji nieruchomościowych – część 1

ELŻBIETA GOŁĄBESKA ■ ALDONA HARASIMOWICZ



Elżbieta Gołąbeska • Aldona Harasimowicz

**PODMIOTOWA STRUKTURA
RYNKU NIERUCHOMOŚCI W KONTEKŚCIE
JEGO PROFESJONALNEJ OBSŁUGI –
PODMIOTY TRANSAKCJI NIERUCHOMOŚCIOWYCH
CZĘŚĆ 1**



OFICyna WYDAWNICZA POLITECHNIKI BIAŁOSTOCKIEJ
BIAŁYSTOK 2025

Recenzent:
dr Teresa Mikulska

Redaktor naukowy dyscypliny inżynieria lądowa, geodezja i transport:
prof. dr hab. inż. Katarzyna Zabielska-Adamska

Redakcja i korekta językowa:
Katarzyna Duniewska

Skład i okładka:
Marcin Dominów

Zdjęcia na okładce:

MrWashingt0n: <https://pixabay.com/illustrations/ai-generated-house-architecture-9031388/>
sohag_hawlder: <https://pixabay.com/illustrations/business-customer-recruitment-8788601/>

© Copyright by Politechnika Białostocka, Białystok 2025

ISBN 978-83-68077-80-3
ISBN 978-83-68077-81-0 (e-Book)
DOI: 10.24427/978-83-68077-81-0



Publikacja jest udostępniona na licencji
Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0
(CC BY-NC-ND 4.0).

Pełną treść licencji udostępniono na stronie
creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.pl.
Publikacja jest dostępna w Internecie na stronie Oficyny Wydawniczej PB.

Druk: Agencja Reklamowa TOP Anieszka Łuczak

Oficina Wydawnicza Politechniki Białostockiej
ul. Wiejska 45C, 15-351 Białystok
e-mail: oficina.wydawnicza@pb.edu.pl
www.pb.edu.pl

Spis treści

Wprowadzenie (<i>Elżbieta Gołąbeska, Aldona Harasimowicz</i>)	5
Rozdział 1	
Kupujący i sprzedający jako reprezentanci popytu i podaży na rynku nieruchomości (<i>Aldona Harasimowicz</i>).....	9
1.1. Specyfika i rodzaje podmiotów dokonujących transakcji na rynku nieruchomości	9
1.2. Równowaga między kupującymi (popytem) i sprzedającymi (podażą) na rynku nieruchomości.....	13
1.3. Pozacenowe czynniki wpływające na liczbę kupujących i sprzedających na rynku nieruchomości.....	16
Rozdział 2	
Deweloper jako główny uczestnik pierwotnego rynku nieruchomości (<i>Elżbieta Gołąbeska</i>)	21
2.1. Działalność firm deweloperskich w Polsce efektem rozwoju rynku nieruchomości	21
2.2. Istota działalności deweloperskiej i jej funkcje na rynku nieruchomości	27
2.3. Czynniki rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce.....	35
2.4. Regulacje prawne dotyczące działalności deweloperskiej.....	44
2.5. Rodzaje ryzyka inwestycyjnego firm deweloperskich	47
2.6. Konkurencyjność firm deweloperskich na rynku mieszkaniowym	56
Rozdział 3	
Pośrednik w obrocie nieruchomościami jako reprezentant obu stron transakcji (<i>Aldona Harasimowicz</i>).....	61
3.1. Kształtowanie się zawodu pośrednika na rynku nieruchomości w Polsce	61
3.2. Istota działalności pośrednika w obrocie nieruchomościami.....	65
3.3. Umowa z klientem jako podstawa działań pośrednika w obrocie nieruchomościami	67
3.4. Współpraca pośrednika w obrocie nieruchomościami z innymi podmiotami.....	69
3.5. Odpowiedzialność prawna pośrednika w obrocie nieruchomościami	71
3.6. Etyka zawodowa pośrednika w obrocie nieruchomościami.....	77

Rozdział 4

Doradca na rynku nieruchomości jako profesjonalny opiekun klienta

(Aldona Harasimowicz)	81
4.1. Doradztwo na rynku nieruchomości jako specjalistyczna usługa ekspercka	81
4.2. Cechy i umiejętności dobrego doradcy na rynku nieruchomości	84
4.3. Istota pracy doradcy na rynku nieruchomości	87
4.4. Sposób prezentacji efektów pracy klientowi	89
4.5. Zasady postępowania w pracy doradcy na rynku nieruchomości	92
4.6. Etyka i wymagania w zawodzie doradcy na rynku nieruchomości	95

Rozdział 5

Notariusz jako gwarant bezpiecznej transakcji

(Elżbieta Gołąbeska)	99
5.1. Historia notariatu w Polsce	99
5.2. Regulacje prawne i zasady uzyskiwania uprawnień zawodowych notariusza	101
5.3. Rola i zadania notariusza w transakcjach nieruchomościowych	103
5.4. Opłaty notarialne	108
5.5. Wzmocnienie roli notariusza w kontekście rozwoju rynku nieruchomości w Polsce	109
5.6. Odpowiedzialność zawodowa i organizacje notariuszy	112
Bibliografia	119
Spis tabel	127
Spis rysunków	129
Streszczenie	131
Abstract	133

Wprowadzenie

Problematyka dotycząca działalności różnych podmiotów na rynku nieruchomości, a szczególnie ich roli w kontekście realizowania określonych zadań, jest niezwykle istotna, gdyż rynek ten ciągle się rozwija, a jego znaczenie w polskiej gospodarce rośnie. Podejmowanie efektywnych działań w tym obszarze wymaga jednak nie tylko posiadania szerokiej wiedzy, ale także określonych kompetencji, znajomości przepisów prawnych, a przede wszystkim dbałości o dobre funkcjonowanie przedsiębiorstwa poprzez wyznaczenie jasnego podziału ról i eliminację nieetycznych zachowań.

Książka *Podmiotowa struktura rynku nieruchomości w kontekście jego profesjonalnej obsługi – podmioty transakcji nieruchomościowych* prezentuje kompleksową i aktualną wiedzę na temat roli podmiotów zaangażowanych w proces transakcji nieruchomościowych. Struktura opracowania obejmuje pięć rozdziałów, z których każdy poświęcony został innemu podmiotowi.

Najważniejszymi uczestnikami rynku nieruchomości, bez których nie mógłby on w ogóle istnieć, są kupujący i sprzedający, czyli aktorzy reprezentujący popyt i podaż. Z tego powodu to właśnie im poświęcono rozdział pierwszy, ze szczególnym uwzględnieniem charakterystyki ich poszczególnych rodzajów. Nie bez znaczenia w tym przypadku pozostaje zrozumienie samej specyfiki popytu i podaży na rynku nieruchomości oraz czynników wpływających na wielkość zgłaszanego przez te podmioty zapotrzebowania w zakresie transakcji rynkowych, dlatego ta tematyka również została poruszona.

Istotnymi uczestnikami, dostarczającymi nieruchomości na rynek, są deweloperzy, którzy zostali opisani w rozdziale drugim. Należy podkreślić, że działalność firm deweloperskich w Polsce z jednej strony jest efektem rozwoju rynku nieruchomości, a z drugiej w sposób istotny sama ten rozwój determinuje. Rozważając istotę działalności deweloperskiej i jej funkcji na rynku, nie sposób pominąć kwestii regulacji prawnych, które przyczyniły się do jej usystematyzowania, co w efekcie spowodowało istotny wzrost liczby oddawanych do użytku mieszkań, które powoli, ale sukcesywnie wypełniają lukę mieszkaniową w Polsce. Z uwagi na fakt, że omawiany sektor działalności wiąże się z różnymi ryzykami, deweloperzy muszą umieć umiejętnie nimi zarządzać, a ponadto pamiętać o wciąż zwiększającej się konkurencji w tej branży, co sprawia, że powinni także stale podnosić konkurencyjność swojej firmy.

Ważnym podmiotem uczestniczącym w transakcjach nieruchomościowych jest niewątpliwie również pośrednik w obrocie nieruchomościami, którego istotnej roli poświęcono rozdział trzeci. W przypadku tego zawodu niezbędna jest przede

wszystkim znajomość wymagań wynikających z istniejących uwarunkowań prawnych. Obowiązujące przepisy regulują także zakres działań podejmowanych przez agenta nieruchomości i zasady dostępu do informacji, jakie może on pozyskiwać w ramach realizowanego zlecenia. Należy pamiętać, że profesja pośrednika w obrocie nieruchomościami to również odpowiedzialność zawodowa – zarówno etyczna, jak i, przede wszystkim, prawna, i to w dość szerokim zakresie. Znajomość powyższych zagadnień jest niezbędna dla świadczenia usług pośrednictwa na wysokim poziomie, tj. w pełni profesjonalnych, szczególnie w sytuacji deregulacji tego zawodu, jaka miała miejsce w 2014 roku.

Coraz istotniejszą rolę na rynku nieruchomości, z uwagi na rosnącą liczbę transakcji, ich wysoką wartość, a także coraz większe znaczenie nieruchomości jako przedmiotu inwestowania, odgrywają doradcy, którzy są pewnego rodzaju opiekunami klienta i to właśnie o nich traktuje rozdział czwarty. Szczególna uwaga poświęcona została uwarunkowaniom decydującym o jakości pracy i profesjonalizmie doradcy, a także pokazaniu, na czym polega taka działalność zawodowa, między innymi w kontekście pracy dla klienta czy przestrzegania zasad etyki zawodowej. Należy pamiętać, że u podstaw pracy doradcy leży rozwiązywanie problemów, z jakimi zwracają się do niego klienci, a to oznacza konieczność znajomości określonych zasad postępowania oraz przestrzegania tych wytycznych. Poza specjalistyczną wiedzą i doświadczeniem wysoki profesjonalizm doradcy jest również efektem pewnych predysponujących do wykonywania tego zawodu cech charakteru czy wypracowanych umiejętności.

Transakcje nieruchomościowe charakteryzują się z różnych względów wysokim stopniem ryzyka, dlatego uznaje się, że gwarantem bezpiecznego przeniesienia praw do nieruchomości jest poświadczający to notariusz, któremu poświęcono rozdział piąty. W przeciwieństwie bowiem do innych dóbr i usług przeniesienie praw do nieruchomości odbywa się przy udziale notariusza, a dokumentem to potwierdzającym jest akt notarialny. Należy podkreślić, że bezpieczeństwo transakcji zależy nie tylko od właściwych kompetencji notariusza, ale też zachowania przez niego etyki zawodowej. Historia notariatu w Polsce sięga roku 1284, jednak jego rola znacznie wzrosła wraz z rozwojem wolnego rynku, czyli po roku 1989, na którym nieruchomość stała się powszechnym przedmiotem transakcji.

Dobór uczestników, którym poświęcono tę publikację jest nieprzypadkowy. Książka stanowi pierwszą z dwóch planowanych części i opisuje podmioty w sposób bezpośredni uczestniczące w transakcjach nieruchomościowych – albo w roli stron umowy, albo w charakterze jednostek zapewniających profesjonalną obsługę. Druga część publikacji, zatytułowana *Podmiotowa struktura rynku nieruchomości w kontekście jego profesjonalnej obsługi – podmioty obsługi technicznej*, traktować będzie o zarządcy jako gwarancie utrzymania nieruchomości w stanie niepogorszonym, rzeczoznawcy majątkowym jako specjaliście określającym wartość nieruchomości, architekcie i planiście jako projektantach przestrzeni, o jednostkach samorządu terytorialnego i Urzędzie Skarbowym jako ekspertach od podatków i opłat i wreszcie o kredytodawcach jako przedsiębiorcach zapewniających finansowanie transakcji.

Obie części będą stanowiły zwartą całość, która może okazać się przydatna dla szerokiego grona odbiorców: studentów kierunków gospodarka przestrzenna i budownictwo, pracowników jednostek samorządu terytorialnego oraz instytucji związanych z szeroko rozumianym rynkiem nieruchomości, a także wszystkich, którzy mogą być aktywnymi uczestnikami tego rynku i korzystać z usług opisanych podmiotów.

Elżbieta Gołqbeska i Aldona Harasimowicz

Rozdział 1

Kupujący i sprzedający jako reprezentanci popytu i podaży na rynku nieruchomości

1.1. Specyfika i rodzaje podmiotów dokonujących transakcji na rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości można określić jako ogół relacji występujących między jego uczestnikami, przy czym podstawą kształtowania się każdego rynku jest proces wymiany danego dobra następujący w sposób ciągły i powszechny. Tym samym trzon rynku nieruchomości stanowią podmioty dokonujące na nim transakcji, w tym transakcji kupna i sprzedaży. Należy jednak pamiętać, że nieruchomości mogą być nie tylko przedmiotem kupna/sprzedaży, ale również zamiany, zrzeczenia się, oddania w użytkowanie wieczyste, w najem lub dzierżawę, w użyczenie czy oddania w trwałe zarząd¹. W związku z tym również struktura podmiotowa jest w tym przypadku bogatsza niż na innych rynkach. Pojawiają się na nim nie tylko kupujący i sprzedający (którzy kupują lub sprzedają prawo własności niczym nieograniczone, ograniczone innym prawem, na czas oznaczony lub nieoznaczony), ale także właściciele i najemcy oraz właściciele i dzierżawcy².

Warto również wspomnieć, że relacje zachodzące pomiędzy uczestnikami rynku nieruchomości wykraczają poza stosunki wymiany, obejmują bowiem również stosunki niemające charakteru rynkowego. W obszarze transferu praw dotyczących korzystania z nieruchomości zaliczyć można do nich również między innymi eksmisję, wywłaszczenie, uwłaszczenie czy darowiznę³.

Ta różnorodność podmiotów występujących na rynku nieruchomości oraz ich działań pozwala na wyróżnienie w jego ramach czterech podsystemów⁴:

1. Obrotu nieruchomościami, którego celem jest przenoszenie praw własności do nieruchomości między uczestnikami rynku.

¹ E. Kucharska-Stasiak, M. Załęczna, K. Żelazowski, *Wpływ procesu integracji Polski z Unią Europejską na rozwój rynków nieruchomości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 10.

² Ibidem, s. 11.

³ Ibidem, s. 23.

⁴ M. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2006, s. 88.

2. Inwestowania w nieruchomości, którego celem jest wzrost użyteczności nieruchomości, a w konsekwencji jej wartości.
3. Finansowania nieruchomości, którego celem jest sprzedaż pieniądza mająca umożliwić zawieranie transakcji na rynku nieruchomości.
4. Zarządzania nieruchomościami, którego celem jest zapewnienie właścicielowi dochodów z najmu nieruchomości, przy jednoczesnym utrzymaniu jej wartości, a nawet jej wzroście.

Nabywcy nieruchomości stanowią stronę popytową w podsystemie obrotu nieruchomościami, czyli są podmiotami zgłaszającymi zapotrzebowanie na daną nieruchomość, które poparte jest finansowymi możliwościami jej zakupu. W rzeczywistości jest to bardzo różnorodna grupa, składająca się tak z osób fizycznych, jak i osób prawnych. Podmioty po stronie popytowej rozróżnia się również na podmioty prywatne i publiczne. Podmioty prywatne (zarówno osoby fizyczne, jak i prawne) podejmują decyzję oraz ryzyko związane z zakupem nieruchomości na własny rachunek i nie podlegają żadnym zewnętrznym ograniczeniom. Jest to ich własna decyzja, za którą odpowiadają swoim kapitałem⁵.

Niemniej jednak przeniesienie własności nieruchomości pomiędzy dwiema stronami transakcji musi odbyć się zgodnie z istniejącymi wymogami prawa dotyczącymi tego procesu, o których jest mowa w kodeksie cywilnym. Własność nieruchomości nie może być więc przeniesiona ani pod warunkiem, ani z zastrzeżeniem terminu, a jeżeli umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości została jednak zawarta pod warunkiem lub z zastrzeżeniem terminu, do przeniesienia własności potrzebne jest dodatkowe porozumienie stron, obejmujące ich bezwarunkową zgodę na niezwłoczne przejście własności⁶. Ponadto umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości powinna być zawarta w formie aktu notarialnego⁷.

Podmioty publiczne mają zaś dodatkowo prawnie narzucone pewne ograniczenia lokowania środków finansowych w nieruchomości⁸. Również sposób gospodarowania nieruchomościami stanowiącymi własność podmiotów publicznych – w tym kupno i sprzedaż – podlegają określonym przepisom, na przykład na podstawie Ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami⁹. Akt ten reguluje między innymi kwestie związane z nabyciem nieruchomości z uwzględnieniem prawa pierwokupu, określaniem wartości nieruchomości czy jej zbywania na drodze bezprzetargowej lub w przetargu.

Twórców popytu w podsystemie obrotu nieruchomościami można także podzielić ze względu na powód zakupu nieruchomości, a mianowicie na użytkowników

⁵ M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 139.

⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, art. 157 (Dz.U. z 2024 r., poz. 1061).

⁷ Ibidem, art. 158.

⁸ M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 139.

⁹ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2024 r., poz. 1145).

oraz inwestorów¹⁰. Użytkownicy potrzebują nieruchomości do zaspokojenia własnych potrzeb, takich jak posiadanie miejsca do mieszkania, zwiększenie poczucia bezpieczeństwa czy prestiżu, a także jako miejsca do prowadzenia działalności przynoszącej dochód. Inwestorzy nabywają natomiast nieruchomość, traktując ją jako aktywo finansowe. W tej grupie można wyodrębnić trzy rodzaje inwestorów: właściciele, spekulanci i akcjonariusze. Inwestor-właściciel nabywa nieruchomość w celu jej wynajęcia lub wydzierżawienia i czerpania z tego tytułu długoterminowych korzyści majątkowych, zaś inwestor-spekulant, aby ponownie sprzedać ją w stosunkowo krótkim czasie. Dąży on do uzyskania szybkiego zwrotu kapitału poprzez krótką i intensywną eksploatację nieruchomości bądź kupuje ją, licząc na wzrost cen i sprzedaż z zyskiem (tzw. gra na hossę). Inwestor-akcjonariusz lokuje natomiast kapitał w akcje instytucji inwestujących w nieruchomości¹¹.

Należy podkreślić, że rozgraniczenie inwestorów na powyższe grupy jest płynne, co oznacza, że dany inwestor może być jednocześnie na przykład inwestorem-spekulantem i inwestorem-akcjonariuszem bądź inwestor-właściciel może dbać o nieruchomość, w której mieszka, oczekując wzrostu jej wartości. Niemniej jednak wszyscy inwestorzy ponoszą ryzyko związane ze zmianą wartości swojej nieruchomości, zaś największe ryzyko ponoszą inwestor-spekulant i inwestor-akcjonariusz¹².

Ze względu na sposób zorganizowania na rynku nieruchomości inwestorów można podzielić na dwie grupy: indywidualnych i instytucjonalnych. Inwestorzy indywidualni posiadane środki finansowe lokują głównie na rynku mieszkaniowym, rzadziej w nieruchomościach komercyjnych czy w akcjach instytucji posiadających nieruchomości. Inwestorzy instytucjonalni to natomiast instytucje finansowe zajmujące się profesjonalnym lokowaniem powierzonych środków finansowych. Do tej kategorii należą fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne i instytucje ubezpieczeniowe. Tworzą one tzw. portfele inwestycyjne, w których jako jeden z instrumentów finansowych znajdują się nieruchomości¹³.

W podsystemie obrotu nieruchomościami sprzedający stanowią stronę podażową rozumianą jako suma wszystkich nieruchomości zaoferowanych do sprzedaży w danym miejscu i czasie. Należy jednak podkreślić, że w rzeczywistości przedmiotem obrotu pomiędzy sprzedającym a kupującym jest nie tyle sama nieruchomość, co prawo własności do niej. Istotne jest również to, iż podaż na rynku obrotu nieruchomościami nie jest tożsama z istniejącym zasobem nieruchomości. Zasób nieruchomości to bowiem liczba istniejących w danym miejscu nieruchomości, są to więc wszystkie budynki i budowle wzniesione w przeszłości, niezależnie od stopnia i sposobu

¹⁰ E. Kucharska-Stasiak, *Zachodnie rynki nieruchomości*, Twigger, Warszawa 2004, s. 17.

¹¹ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 54.

¹² Ibidem.

¹³ Ibidem, s. 55.

ich obecnego użytkowania.¹⁴ Podaż stanowią natomiast te nieruchomości z zasobu, które zaoferowano do sprzedaży (w szerszym ujęciu, tj. uwzględniającym nie tylko transakcje kupna i sprzedaży, byłyby to także oferty wynajmu czy zamiany).

Podaż nieruchomości zgłaszają ich właściciele lub osoby, którym udzielono pełnomocnictwa do sprzedaży, a także deweloperzy dostarczający nowych powierzchni zabudowanych. Oferta może być zgłaszana na rynku samodzielnie (np. ogłoszenia w mediach, na banerach) lub zostać przekazana profesjonalnemu pośrednikowi w obrocie nieruchomościami¹⁵.

W rzeczywistości po obu stronach transakcji kupna-sprzedaży dokonywanych na rynku nieruchomości, tj. po stronie popytu i podaży, znajdują się te same rodzaje podmiotów: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, instytucje finansowe i ubezpieczeniowe, państwo reprezentowane przez rządowe i samorządowe podmioty publiczne oraz organizacje pozarządowe. Razem tworzą one system podmiotowy na rynku obrotu nieruchomościami składający się z¹⁶:

- podsystemu gospodarstw domowych,
- podsystemu instytucji publicznych i prywatnych,
- podsystemu przedsiębiorstw i instytucji rynkowych.

Celem podejmowanych decyzji dotyczących transakcji na rynku nieruchomości przez gospodarstwa domowe jest zaspokojenie jego potrzeb lub jednostkowych potrzeb osób wchodzących w jego skład. Gospodarstwa te, będące konsumentami, dokonują wyborów, kierując się wysokością swoich dochodów, indywidualnymi preferencjami, upodobaniami, przyzwyczajeniami oraz tradycją, ale także obiektywnymi przesłankami płynącymi z otoczenia (np. gospodarczego).

Podsystem instytucji publicznych i prywatnych na rynku nieruchomości obejmuje podmioty, których działalność nie jest nastawiona na zysk, lecz na realizację określonych celów, na przykład społecznych, ekologicznych (np. stowarzyszenia, fundacje) czy też zaspokojenie potrzeb określonej społeczności (np. samorząd terytorialny).

W przypadku przedsiębiorstw i instytucji rynkowych ich działalność nastawiona jest na osiąganie nadwyżki przychodów nad kosztami, a więc na zysk finansowy. Grupa podmiotów zaliczanych do tego podsystemu jest różnorodna pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym.

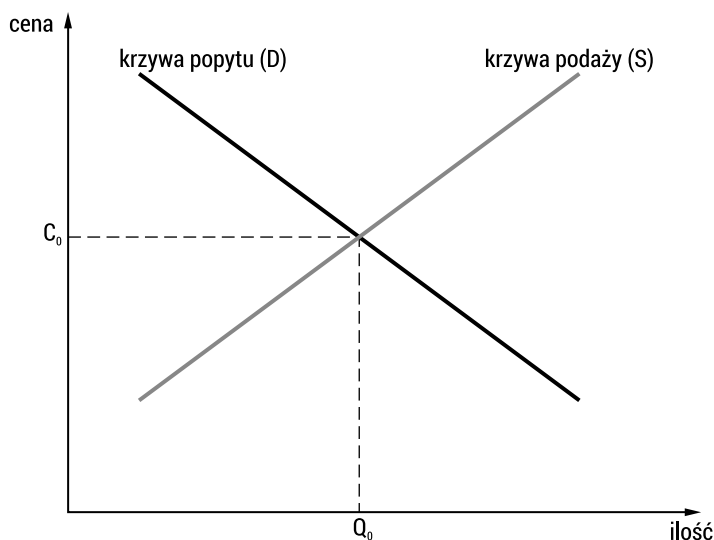
¹⁴ S. Belniak, M. Wierzchowski, *Źródła informacji o nieruchomościach*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2003, s. 54.

¹⁵ M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 141.

¹⁶ E. Stachura, *Marketing na rynku nieruchomości*, PWE, Warszawa 2007, s. 21.

1.2. Równowaga między kupującymi (popytem) i sprzedającymi (podażą) na rynku nieruchomości

W ujęciu graficznym krzywa popytu (D) obrazowana jest jako malejąca funkcja ceny, co oznacza, że wraz ze wzrostem ceny następuje spadek popytu, zaś spadek ten, przy założeniu *ceteris paribus*, będzie powodował wzrost zgłaszanego zapotrzebowania na nieruchomości. Odwrotna zależność obrazowana jest przez krzywą podaży (S), gdzie wzrost cen nieruchomości skutkuje wzrostem ich podaży, a spadek ceny – spadkiem podaży (*ceteris paribus*) (rysunek 1.1). Punkt przecięcia się krzywych wyznacza tzw. punkt równowagi, oznaczający, że wielkości popytu i podaży przy danej cenie (C_0) są takie same (Q_0).



RYSUNEK 1.1. Popyt i podaż na rynku nieruchomości

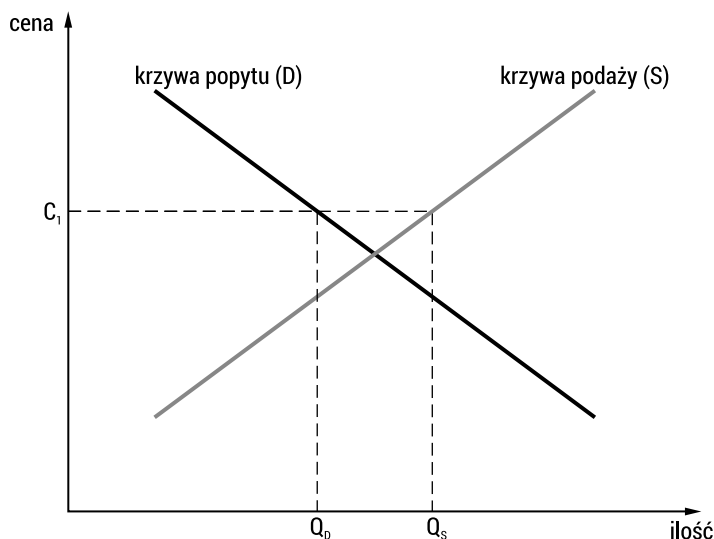
ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

W rzeczywistości sytuacja na rynku nieruchomości jest dynamiczna, w związku z czym stan równowagi nie jest w tym przypadku stanem ciągłym, a raczej krótkotrwałym. Choć rynek przez większość czasu jedynie stale dąży do stabilności, a wspomniany punkt równowagi można w zasadzie uznać za teoretyczny, to z pewnością istnieje on faktycznie, nawet jeśli w praktyce nie zawsze udaje się zidentyfikować taki moment.

Zakładając nawet, że punkt równowagi na rynku nieruchomości jest nieuchwytny, znajomość jego teoretycznych reguł funkcjonowania ułatwia zrozumienie zasad praktycznego oddziaływania rynku nieruchomości na poszczególne sfery życia społecznego i gospodarczego. Jest to o tyle ważne, że rynek nieruchomości stanowi przedmiot,

na który wszyscy jego użytkownicy wywierają ogromny wpływ, zaś najsłabszym z nich, tak przedmiotem, jak i celem tego wpływu (a często manipulacji), jest klient reprezentujący popyt¹⁷.

Stan nierównowagi na rynku nieruchomości oznacza, że rozmiary popytu i podaży nie są takie same. W sytuacji, gdy cena nieruchomości ustanowiona będzie powyżej ceny równowagi (C_1), liczba osób zgłaszających chęć nabycia nieruchomości (Q_D) będzie mniejsza niż liczba osób chcących ją sprzedać (Q_S). Na rynku nastąpi więc sytuacja nadwyżki podaży nad popytem o wielkości wynoszącej $Q_S - Q_D$ (rysunek 1.2).



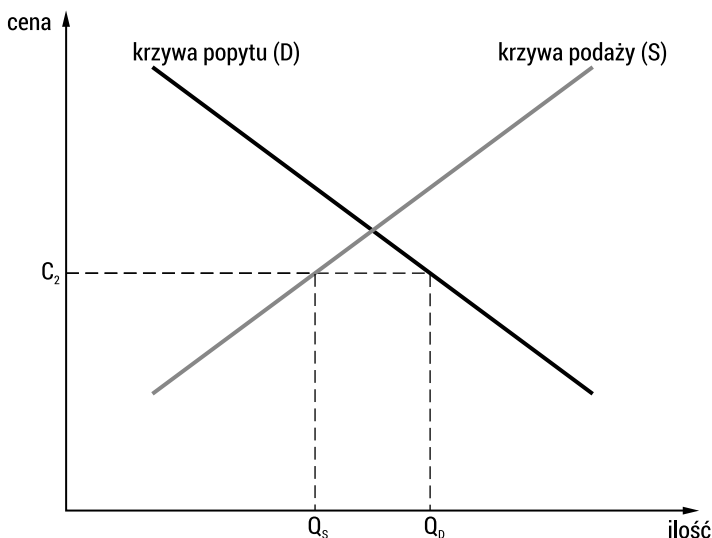
RYSUNEK 1.2. Nierównowaga na rynku nieruchomości – nadwyżka podaży nad popytem

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Przy cenie ukształtowanej poniżej ceny równowagi (C_2) będzie natomiast więcej chętnych do zakupu nieruchomości (Q_D) niż osób je oferujących (Q_S), czyli w efekcie pojawi się nadwyżka popytu nad podażą ($Q_D - Q_S$) (rysunek 1.3).

Ze względu na specyficzne cechy dobra jakim jest nieruchomość i fakt, że nie posiada ona substytutu, a jednocześnie poszczególne jej rodzaje nie są równoważne między sobą (np. nieruchomość o funkcji przemysłowej nie jest substytutem nieruchomości mieszkaniowej), popyt na nie cechuje się stosunkowo niską elastycznością. Oznacza to, że reakcja chcących kupić daną nieruchomość podmiotów na zmianę ceny w krótkim okresie będzie nieproporcjonalna do tej zmiany. Przykładowo, spadek cen nieruchomości o 10% spowoduje (zgodnie z prawem popytu) wzrost popytu, ale o mniej niż 10%.

¹⁷ M. Bryx, *Rynek nieruchomości...*, s. 26.



RYSUNEK 1.3. Nierównowaga na rynku nieruchomości – nadwyżka popytu nad podażą

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Ponadto na rynku nieruchomości występuje duża rozbieżność między tzw. popytem efektywnym, czyli możliwym do zrealizowania dzięki posiadanym zasobom finansowym, a popytem potencjalnym, oznaczającym liczbę osób, która chciałaby nabyć nieruchomość (zgłasza takie zapotrzebowanie). Ta znacząca dysproporcja między tymi, którzy potrzebują nieruchomości dla zaspokojenia swoich potrzeb, a tymi, którzy faktycznie są w stanie to zrobić, wynika z dwóch podstawowych rzeczy. Z jednej strony nieruchomość jako miejsce schronienia i bezpieczeństwa – czyli miejsce zamieszkania – stanowi dobro podstawowe dla każdego człowieka, to jest takie, które zabezpiecza jego biologiczne potrzeby. Jednak z drugiej strony nieruchomość jest bardzo kapitałochłonnym dobrem, a więc jej nabycie wymaga dysponowania znacznymi środkami finansowymi. Tym samym jest to przesłanka dla rozwoju systemu kredytowania zakupu nieruchomości i pojawienia się takich podmiotów na rynku nieruchomości, jak kredytodawcy.

W przypadku strony podażowej sytuacja jest podobna. Jej elastyczność cenowa w krótkim okresie jest niewielka – pozostaje ona stosunkowo sztywna, co wynika z faktu, że pomimo wzrostu cen nie wszystkie podmioty, które chciałyby zaoferować nieruchomość do sprzedaży, są w stanie to zrobić. Wspomniana sytuacja dotyczy przede wszystkim tych, którzy dostarczają nowe lub zmodernizowane obiekty budowlane. Wzrost podaży wymaga w tym przypadku czasu potrzebnego na uruchomienie procesu inwestycyjnego, w tym pozyskanie znaczących nakładów kapitałowych, co nie pozwala od razu reagować na zmiany cen na rynku nieruchomości – dostosowanie może nastąpić dopiero w dłuższym okresie.

1.3. Pozacenowe czynniki wpływające na liczbę kupujących i sprzedających na rynku nieruchomości

Liczba sprzedających i kupujących na rynku nieruchomości zależy od aktualnej ceny rynkowej tego dobra, a jej wahania – zgodnie z prawami popytu i podaży – wpływają odpowiednio na spadek lub wzrost rozmiarów ich obydwu. Obok ceny, będącej regulatorem procesów zachodzących na rynku (zgodnie z mechanizmem rynkowym), na liczbę osób zgłaszających chęć zakupu nieruchomości oraz tych oferujących ich sprzedaż wpływają również inne, tzw. pozacenowe, czynniki.

Wśród podstawowych pozacenowych czynników warunkujących rozmiar popytu na nieruchomości można wskazać¹⁸:

- czynniki demograficzne, takie jak liczba i struktura ludności (wiekowa, płci);
- czynniki społeczne, takie jak styl życia, model rodziny (w tym liczba małżeństw i rozwodów) czy model pracy;
- czynniki ekonomiczne, takie jak poziom dochodów i oszczędności, zdolność kredytowa, poziom zatrudnienia i bezrobocia;
- czynniki instytucjonalne, takie jak systemy publicznego wsparcia na rynku nieruchomości (np. rządowe programy mieszkaniowe, podatki i ulgi podatkowe związane z nieruchomościami).

W przypadku podaży nieruchomości o jej rozmiarach będą decydować takie czynniki pozacenowe, jak między innymi¹⁹:

- ograniczony zasób nieruchomości gruntowych (szczególnie na terenach już gęsto zabudowanych);
- istniejące zasoby nieruchomości oraz działalność związana z remontami i modernizacjami;
- dostępność wykwalifikowanych pracowników budowlanych;
- dostępność materiałów budowlanych;
- dochodowość przedsięwzięć deweloperskich (a więc wysokość kosztów i przychodów, a tym samym zysków).

¹⁸ M. Bryx, D. Brodowicz, *Rynek nieruchomości*, [w:] M. Bryx (red.), *Podstawy zarządzania nieruchomościami*, Poltext, Warszawa 2009, s. 150; M. Trojanek, *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce*, [w:] E. Kacprzak, B. Maćkiewicz, P. Motka (red.), *Uwarunkowania i rozwój rynku nieruchomości niezabudowanych na obszarach atrakcyjnych turystycznie w powiecie puławskim*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009, s. 15; J. Mołdoch, *Dynamika rynku nieruchomości a określanie ryzyka kredytowego*, „Acta Scientiarum Polonorum. Geodesia et Descriptio Terrarum” 2009, t. 8, nr 4, s. 34.

¹⁹ M. Bryx, D. Brodowicz, op. cit., s. 150; E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce...*, s. 61; K. Borowski, *Czynniki podaży i popytu na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2015, t. XCVI, s. 191; J. Mołdoch, op. cit., s. 34.

Ważnym elementem w kształtowaniu podaży na rynku nieruchomości mieszkaniowych, zwłaszcza pierwotnym, jest znajomość preferencji nabywców, co wymaga regularnego monitorowania struktury potrzeb obecnych i potencjalnych klientów oraz ich zmian w czasie. Preferencje te z jednej strony odzwierciedlają potrzeby występujące po stronie popytu, zaś z drugiej warunkują jednocześnie skłonności do wyboru określonego rodzaju nieruchomości.

Preferencje klientów na rynku mieszkaniowym są dość specyficzne i dotyczą cech fizycznych, ekonomicznych i społecznych mieszkania oraz pełnionych przez nie funkcji, a także zazwyczaj zorientowane są na rynek lokalny. Są one również kształtowane przez inne zjawiska rynkowe – mody, trendy czy nowinki techniczne. Stąd też o preferencjach mieszkaniowych często mówi się zarówno w kontekście samego mieszkania, budynku, w którym się ono znajduje, jak również otoczenia nieruchomości²⁰.

Niewątpliwie podstawowym czynnikiem determinującym wybory konsumenckie na rynku nieruchomości jest cena, jednak oprócz niej należy wskazać również inne szczegółowe oczekiwania wpływające na finalną decyzję nabywcy, należące do wyżej wskazanych kategorii preferencji. Oczekiwania osób kupujących mieszkanie związane są zazwyczaj z takimi pozacenowymi elementami, jak:

- lokalizacja;
- sąsiedztwo;
- dostępność;
- obecność w niedalekiej odległości kluczowej infrastruktury oraz terenów zielonych i rekreacyjnych (np. szkół, sklepów, parków);
- bezpieczeństwo;
- estetyka;
- rodzaj budynku, w którym znajduje się mieszkanie oraz jego kondygnacja;
- powierzchnia mieszkania i liczba izb;
- istniejące udogodnienia i wyposażenie nieruchomości mające wpływ na komfort codziennego funkcjonowania (np. przynależne miejsca parkingowe, piwnica, taras, winda, nowoczesne technologie);
- stan techniczny i funkcjonalność nieruchomości zwiększające wygodę jej użytkowania (np. odpowiedni rozkład pomieszczeń).

Jak pokazują badania rynku nieruchomości w Polsce, na wybór mieszkania (kupowanego zarówno dla zaspokojenia własnych potrzeb mieszkaniowych, jak i w celach inwestycyjnych) oprócz ceny największy wpływ mają lokalizacja nieruchomości oraz jej powierzchnia i liczba pokoi, zaś w dalszej kolejności warunki dojazdu, dostępność komunikacyjna, piętro, obecność windy czy stan techniczny budynku i mieszkania²¹. Ponadto część nabywców wskazywała jako istotne także koszty utrzymania

²⁰ Ł. Strączkowski, M. Koszel, *Rynek mieszkaniowy i polityka mieszkaniowa w dużym polskim mieście – studium przypadku Poznania*, „Studia BAS” 2021, nr 2(66), s. 154.

²¹ Narodowy Bank Polski: Departament Stabilności Finansowej, *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2022 r.*, Warszawa 2023, s. 84.

nia, posiadanie balkonu lub tarasu oraz poczucie bezpieczeństwa w danej okolicy²². Warto też zaznaczyć rolę otoczenia, również mającego wpływ na preferencje klientów, ponieważ cenią oni sobie określone sąsiedztwo lub odwrotnie, wskazują na te, którego chcieliby uniknąć. Stosunkowo dobrze postrzegane jest położenie nieruchomości w niedalekiej odległości od terenów zielonych, natomiast bliskość pubów czy placów zabaw jest znacznie mniej pożądana²³. Oczywiście należy mieć na uwadze, że poszczególne upodobania nabywców na rynku nieruchomości mieszkaniowych mogą różnić się w zależności chociażby od ich wieku, statusu rodziny czy jej stylu życia.

Wszystkich czynników wpływających na to, ile osób czy innych podmiotów będzie chciało kupić lub sprzedać nieruchomość jest wiele, a to chociażby z powodu wzajemnego oddziaływania podsystemów składających się na rynek nieruchomości, a także wpływu wywieranego przez samo otoczenie. Zmiany w systemie prawnym i gospodarczym zazwyczaj przekładają się na zachowania poszczególnych użytkowników rynku nieruchomości bezpośrednio i w krótkim czasie. Transformacje społeczne lub polityczne mają natomiast na ogół charakter zmian ewolucyjnych, zaś reakcja rynku nieruchomości na nie również pozostaje rozłożona w czasie²⁴.

W związku z tym, że rynek nieruchomości jest rynkiem nieformalnym, nie jest możliwe uzyskanie rzetelnej wiedzy odnośnie do ilości popytu i podaży przy każdym konkretnym poziomie cen. Brak przejrzystości rynku oznacza także trudniejszy dostęp do informacji o cenach transakcyjnych. Niejednokrotnie jedynym źródłem informacji pozostaje więc ujawnienie planów kupna, a w efekcie uzyskanie ceny ofertowej²⁵. Ponadto stosunki zachodzące między uczestnikami procesu obrotu nieruchomościami często pozostają silnie zniekształcone przez tzw. instytucjonalny wymiar tego rynku, czyli istniejące zasady polityczne, społeczne, gospodarcze i prawne²⁶.

To właśnie interwencjonizm państwowy jest bowiem jednym z powodów występowania deformacji w oddziaływaniu popytu i podaży na rynku nieruchomości, ponieważ potrafi on usztywnić popyt, podaż i cenę. Następstwem tej deformacji w oddziaływaniu popytu i podaży jest natomiast występowanie permanentnych stanów nierównowagi na rynku nieruchomości, które charakteryzuje nadwyżka popytu lub podaży. Stan długotrwałej nierównowagi oznacza, że rynek nieruchomości nie pozwala systemowi cen na osiągnięcie efektywności produkcyjnej i alokacyjnej²⁷. Brak równowagi między liczbą kupujących a liczbą sprzedających na rynku nieruchomości wynika, poza interwencją państwa, również z cech samej nieruchomości

²² M. Musiał, *Zarządzanie nieruchomościami mieszkaniowymi w perspektywie oczekiwań potencjalnych nabywców*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2018, nr 29, s. 72; M. Trojanek, *Preferencje nabywców na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu*, „Acta Scientiarum Polonorum. Administratio Locorum” 2009, nr 8/1, s. 18.

²³ M. Musiał, op. cit., s. 74.

²⁴ I. Foryś, *Obrót nieruchomościami jako podsystem rynku nieruchomości*, [w:] I. Foryś (red.), *Obrót nieruchomościami*, Poltext, Warszawa 2009, s. 34.

²⁵ E. Kucharska-Stasiak, *Zachodnie rynki...*, s. 20.

²⁶ Ibidem, s. 48.

²⁷ E. Kucharska-Stasiak, M. Załączna, K. Żelazowski, op. cit., s. 26–27.

jako dobra oraz niektórych cech rynku nieruchomości, monopolistycznych zachowań jego uczestników, występowania na nim efektów zewnętrznych oraz z nierównego podziału dochodów²⁸.

²⁸ Ibidem, s. 27–29.

Rozdział 2

Deweloper jako główny uczestnik pierwotnego rynku nieruchomości

2.1. Działalność firm deweloperskich w Polsce efektem rozwoju rynku nieruchomości

Rynek nieruchomości mieszkaniowych to segment, który służy zabezpieczeniu jednej z podstawowych potrzeb człowieka. Z punktu widzenia aktywności podmiotów, bez których ten rynek nie mógłby funkcjonować, istotnym jego uczestnikiem są natomiast firmy deweloperskie.

Termin „deweloper” w polskiej przestrzeni budowlanej pojawił się pod koniec XX wieku, zaś nieodłącznym elementem jego działalności były i są nieruchomości mieszkaniowe. Nie ulega wątpliwości, że inwestycje deweloperskie odgrywają kluczową rolę w polskim budownictwie mieszkaniowym, ale zanim osiągnęły taką pozycję, musiało minąć sporo czasu²⁹.

Do 1989 roku budownictwo mieszkaniowe w Polsce było w znacznym stopniu kontrolowane przez państwo. Transformacja ustrojowa, jeśli chodzi o mieszkalnictwo, miała na celu ograniczenie jego interwencji w tym sektorze. W związku z tym nastąpiła między innymi deregulacja cen mieszkań, prywatyzacja przemysłu budowlanego i usług mieszkaniowych, a także prywatyzacja mieszkań publicznych. Działania te w pierwszych latach nie były ukierunkowane na realizację nowego, określonego systemu budownictwa mieszkaniowego – przeważało budownictwo jednorodzinne, natomiast w zakresie budownictwa wielorodzinnego kończono przede wszystkim wcześniej rozpoczęte inwestycje spółdzielni mieszkaniowych³⁰.

²⁹ A. Antczak-Stępniaik, *Czynniki determinujące działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2019.

³⁰ Ministerstwo Rozwoju i Technologii, *Raport o stanie mieszkalnictwa*, [w:] Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/raport-o-stanie-mieszkalnictwa> (dostęp: 10.08.2024).

Analitycy rynku nieruchomości dzielą reformy mieszkaniowe na kilka faz. Pierwszej z nich przypisują wprowadzenie zasadniczych zmian w regulacjach prawnych, wymieniając między innymi:

- Ustawę z 28 grudnia 1989 roku o uporządkowaniu stosunków kredytowych, która uchyliła nałożone na banki obowiązki w zakresie dostępu do kredytów, warunków ich spłaty oraz oprocentowania.
- Ustawę z 10 maja 1990 roku – Przepisy wprowadzające ustawę o samorządzie terytorialnym i ustawę o pracownikach samorządowych, która poddała municypalizacji część mienia państwowego, w tym również zasoby mieszkań czynszowych będące własnością Skarbu Państwa.
- Ustawę z 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, która wprowadziła podatek od dochodów osobistych oraz system jego indywidualnych rozliczeń i umożliwiła wprowadzenie ulg budowlanych i remontowych.
- Ustawę z 29 września 1990 roku o zmianie ustawy o gospodarce gruntami i wywłaszczaniu nieruchomości, która umożliwiła sprzedaż nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa i gmin po cenach rynkowych³¹.

Druga faza reformy, przypadająca na połowę lat 90., koncentrowała się ściśle na przebiegu procesu inwestycyjnego w budownictwie, gospodarowaniu istniejącym zasobem nieruchomości oraz tworzeniu warunków do jego rozwoju. Przyjęto szereg ustaw, do których zaliczyć można:

- Ustawę z 24 czerwca 1994 roku o własności lokali, która przywróciła i ujednoliciła zasady dotyczące odrębnej własności mieszkań i współwłasności nieruchomości.
- Ustawę z 2 lipca 1994 roku o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych, dzięki której najem stał się domeną prawa cywilnego. Zlikwidowano ustalane centralnie czynsze urzędowe, w zamian wprowadzono zaś zasadę, że ustalane przez gminy czynsze regulowane stosowane są tylko w przypadkach określonych ustawą.
- Ustawę z 7 lipca 1994 roku o zmianie ustawy Prawo spółdzielcze oraz niektórych innych ustaw, dzięki czemu nastąpiło uznanie własności spółdzielczej za własność prywatną, zaś spółdzielnie uzyskały prawo budowy mieszkań na wynajem. Jednocześnie nowe rozwiązania dopuściły możliwość uzyskiwania mieszkań przez osoby prawne i umożliwiły osobom fizycznym posiadanie więcej niż jednego mieszkania własnościowego.
- Ustawę z 7 lipca 1994 roku o zagospodarowaniu przestrzennym, która racjonalizowała procedury decyzyjne w procesie wyznaczania terenów pod budownictwo mieszkaniowe.
- Ustawę z 7 lipca 1994 roku Prawo budowlane, dzięki której usprawniono i ujednolicono procedury postępowania w procesie inwestycyjno-budowlanym, ograniczono

³¹ *Zamierzenia rządu w sferze polityki mieszkaniowej państwa*, <https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-zamierzenia-rzadu-w-sferze-polityki-mieszkaniowej-panstwa,nId,3394902> (dostęp: 10.08.2024).

samowole budowlane oraz stworzono warunki do podnoszenia standardów w budownictwie.

- Ustawę z 12 października 1994 roku o zasadach przekazywania zakładowych budynków mieszkalnych przez przedsiębiorstwa państwowe, która dała możliwość oddawania budynków mieszkalnych przez przedsiębiorstwa państwowe gminom lub spółdzielniom mieszkaniowym.
- Ustawę z 30 listopada 1995 roku o pomocy państwa w spłacie niektórych kredytów mieszkaniowych, refundacji bankom wypłaconych premii gwarancyjnych oraz zmianie niektórych ustaw, która była próbą kompleksowej ustawowej regulacji kwestii pomocy państwa w spłacie tzw. starych kredytów mieszkaniowych poprzez wprowadzenie normatywu spłaty kredytu oraz stworzenie rozbudowanego systemu zachęt do szybszej spłaty kredytu.
- Ustawę z 26 października 1995 roku o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego, która dała podstawy organizacyjne działalności kas mieszkaniowych oraz społecznego budownictwa czynszowego w formule towarzystw budownictwa społecznego (TBS) oraz powołała do życia Krajowy Fundusz Mieszkaniowy.
- Ustawę z 1 sierpnia 1997 roku o zmianie ustawy o niektórych formach popierania budownictwa mieszkaniowego oraz o zmianie niektórych ustaw, która przyniosła korzystne zmiany w zakresie warunków kredytowania inwestorów społecznego budownictwa czynszowego.
- Ustawę z 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami, która poza kompleksowym uregulowaniem spraw związanych z władaniem i obrotem nieruchomościami zawierała wiele korzystnych rozwiązań w zakresie możliwości pozyskiwania i udostępniania przez gminy nieruchomości na cele mieszkaniowe.
- Ustawę z 29 sierpnia 1997 roku o listach zastawnych i bankach hipotecznych, ustalając podstawy organizacyjne wyspecjalizowanych instytucji finansowych i banków hipotecznych oraz zasady emisji instrumentu ich refinansowania na rynku kapitałowym, czyli listu zastawnego³².

Wymienione działania w sferze regulacji prawnych oraz zmiany gospodarcze, społeczne i polityczne, które zaszły w kraju, stworzyły niezbędne podstawy dla rozwoju rynku nieruchomości. Gospodarka wolnorynkowa wykreowała warunki sprzyjające rozwojowi przedsiębiorczości również w sektorze budownictwa, a tym samym umożliwiła pojawienie się nowego podmiotu, jakim był deweloper. Tabela 2.1 prezentuje zestawienie danych, z których wynika, że od 1990 roku formy budownictwa takie, jak spółdzielcze, gminne i zakładowe powoli wygasły na rzecz nowopowstających inwestycji firm deweloperskich, które, obok indywidualnego budownictwa mieszkaniowego, z dużą intensywnością wkroczyły na rynek.

³² Ibidem.

TABELA 2.1. Struktura budownictwa mieszkaniowego w Polsce w latach 1990–2023 (liczba mieszkań oddanych do użytku)

Rok	Liczba mieszkań ogółem		Indywidualne		Deweloperskie		Spółdzielnie mieszkaniowe		Pozostałe (gminne, TBS, zakładowe)	
	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%
1990	134,2	100	47,4	35,3	–	–	68,4	51,0	18,4	13,7
1991	136,9	100	40,0	29,2	–	–	83,6	61,1	13,3	9,7
1992	133,0	100	36,9	27,7	–	–	84,3	63,4	11,8	8,9
1993	94,4	100	33,4	35,4	0,5	0,5	50,0	53,0	10,5	11,1
1994	76,1	100	35,5	46,7	1,4	1,8	31,8	41,8	7,4	9,7
1995	67,1	100	31,7	47,2	2,8	4,2	26,8	39,9	5,8	8,7
1996	62,1	100	30,1	48,5	2,7	4,3	24,6	39,6	4,7	7,6
1997	73,7	100	35,1	47,7	5,1	6,9	28,1	38,1	5,4	7,3
1998	80,6	100	37,3	46,3	9,0	11,2	28,0	34,7	6,3	7,8
1999	82,0	100	33,3	40,6	14,2	17,3	27,5	33,5	7,0	8,6
2000	87,7	100	35,5	40,5	20,7	23,6	24,4	27,8	7,1	8,1
2001	105,9	100	40,6	38,3	29,4	27,8	25,8	24,4	10,1	9,5
2002	97,6	100	52,4	53,7	22,0	22,5	15,4	15,8	7,8	8,0
2003	162,7	100	118,0	72,5	23,8	14,6	12,0	7,4	8,9	5,5
2005	114,0	100	63,3	55,5	33,0	29,0	8,2	7,2	9,5	8,3
2006	115,4	100	57,6	49,9	38,0	32,9	9,0	7,8	10,8	9,4
2007	133,7	100	71,6	53,6	45,7	34,2	8,2	6,1	8,2	6,1
2008	165,1	100	83,3	50,5	66,7	40,4	8,6	5,2	6,5	3,9
2009	160,0	100	72,0	45,0	72,3	45,2	7,3	4,6	8,4	5,2
2010	135,8	100	70,4	51,8	53,5	39,4	5,1	3,8	6,8	5,0
2011	131,0	100	73,6	56,2	48,8	37,2	3,8	2,9	4,8	3,7
2012	152,9	100	81,0	53,0	63,6	41,6	4,2	2,7	4,1	2,7
2013	145,1	100	81,2	56,0	56,4	38,9	3,5	2,4	4,0	2,7
2014	143,2	100	76,1	53,1	59,1	41,3	3,5	2,5	4,5	3,1
2015	147,7	100	67,8	45,9	74,4	50,4	2,1	1,4	3,5	2,3
2016	162,7	100	78,1	48,0	78,4	48,2	2,8	1,7	3,4	2,1
2017	178,3	100	82,7	46,4	89,8	50,4	2,4	1,3	3,4	1,9
2018	185,0	100	66,2	35,8	112,3	60,7	3,0	1,6	3,5	1,9
2019	207,2	100	69,6	33,6	130,9	63,2	2,1	1,0	4,6	2,2
2020	221,5	100	74,0	33,4	142,7	64,4	1,5	0,7	3,3	1,5
2021	26,3	100	9,8	37,2	16,1	61,2	0,2	0,8	0,2	0,8

Rok	Liczba mieszkań ogółem		Indywidualne		Deweloperskie		Spółdzielnie mieszkaniowe		Pozostałe (gminne, TBS, zakładowe)	
	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%	tys.	%
2022	238,6	100	90,8	38,0	144,0	60,4	1,5	0,6	2,3	1,0
2023	221,3	100	79,4	35,9	137,6	62,2	1,0	0,4	3,3	1,5

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz raportów o stanie mieszkalnictwa w Polsce.

Analiza danych z tabeli 2.1 uwidacznia, że deweloperzy nieprzerwanie od lat 90. odgrywają kluczową rolę na rynku nieruchomości w Polsce, ponadto zwiększając jeszcze w kolejnych latach swój udział w liczbie oddawanych do użytku lokali mieszkalnych. Można więc powiedzieć, że to właśnie ich działalność przyczyniła się do dynamicznego wzrostu podaży mieszkań, która mimo tego i tak nie nadąża za popytem. W efekcie firmy deweloperskie stały się głównym graczem na rynku mieszkaniowym, zaś opcja transakcji w formie kupna-sprzedaży najbardziej powszechna.

Jak podaje Agata Antczak-Stępniak³³, działalność deweloperska na polskim rynku zaczęła się rozwijać dopiero pod koniec lat 90. XX wieku, a wyraźny wzrost jej aktywności nastąpił po roku 2000, co zresztą można odczytać z powyższej tabeli. Początkowo deweloperzy najwięcej inwestycji realizowali w Warszawie, co uwarunkowane było łatwością uzyskania tam kredytu niezbędnego do realizacji ich przedsięwzięć. W innych dużych miastach w Polsce firmy deweloperskie rozpoczęły swoją działalność nieco później.

W pierwszych latach działalności deweloperskiej na polskim rynku nieruchomości brakowało odpowiednich regulacji prawnych, co stwarzało ryzyko zarówno dla samych deweloperów, jak i nabywców mieszkań dostarczanych przez nich na rynek. Wprowadzenie umowy deweloperskiej oraz wejście w życie w 1994 roku ustawy o własności lokali, w której to pojawiły się dwa terminy: „mieszkania na sprzedaż i na wynajem”³⁴, uregulowało nieco tę działalność. Największy istotny wzrost liczby mieszkań przeznaczonych na sprzedaż lub wynajem, zgodnie z tym co podaje Antczak-Stępniak³⁵, nastąpił w latach 2008–2009, kiedy to wysoki popyt, a także wizja potencjalnego zysku zachęcały deweloperów do realizacji swoich przedsięwzięć. Kolejny wzrost odnotowano w roku 2012, a następnie w latach 2015 i 2017, co związane było z rozszerzaniem się dotychczasowych działalności oraz ogólnym wzrostem zaangażowania podmiotów w rozwój rynku nieruchomości mieszkaniowych.

Polski rynek mieszkaniowy, mimo wyraźnego wzrostu liczby oddawanych do użytku mieszkań, nadal charakteryzuje się niedostatecznym stanem zasobów. Sytuację mieszkaniową w naszym kraju ocenia się jako jedną z najtrudniejszych

³³ A. Antczak-Stępniak, op. cit.

³⁴ K. Kania, *Przedsięwzięcia deweloperskie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2019.

³⁵ Antczak-Stępniak, op. cit.

w Europie. Pomimo dynamicznego wzrostu, szczególnie w ostatnich latach, liczby dostarczanych na rynek mieszkań oraz jednej z najwyższych wartości dodanej brutto generowanej przez sektor budownictwa, Polska niezmiennie boryka się z deficytem mieszkań, który szacowany jest na ok. 2,4 miliona lokali. Obserwuje się, że wobec tego polityka mieszkaniowa państwa skupia się głównie na zwiększaniu liczby dostępnych mieszkań, przy jednoczesnym niewystarczającym nacisku na poprawę ich jakości i dostępności³⁶. Efektywna polityka mieszkaniowa powinna jednak ponadto uwzględniać zaangażowanie określonych podmiotów w działania na rzecz mieszkalnictwa i sprzyjać wszelkim inicjatywom mieszkaniowym. Działania w tej sferze należałoby ukierunkować nie tylko na poprawę poziomu życia ludności, ale także na właściwą obsługę rynku i współpracę jego poszczególnych uczestników między sobą oraz stworzenie odpowiednich warunków dla rozwoju budownictwa. Istotną rolę w tej kwestii odgrywają między innymi właśnie firmy deweloperskie.

Magdalena Gostkowska-Drzewicka³⁷ określa dewelopera jako przedsiębiorcę skoncentrowanego na zagospodarowaniu nieruchomości gruntowej, który tworzy unikalną koncepcję planowanej inwestycji, a następnie ją realizuje. W tym kontekście kluczowym elementem działalności deweloperskiej jest zatem zdolność do kreatywnego kształtowania przestrzeni, która oznacza umiejętność dostrzegania funkcji, jaką dana przestrzeń powinna pełnić. Efektem działań dewelopera jest powstanie nieruchomości budynkowej (w tym przypadku mieszkaniowej), wieńczącej cały proces, który zaczyna się od opracowania koncepcji określającej rodzaj i funkcje nieruchomości, poprzez stworzenie projektu architektonicznego, aż do jego realizacji. Przyczynia się to do konstytuowania, redefiniowania i nadawania nowych znaczeń przestrzeni, umożliwiając ludziom użytkowanie jej w inny sposób niż dotychczas, zwłaszcza w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu i w kontekście upływającego czasu.

Gostkowska-Drzewicka traktuje przy tym dewelopera jako inwestora. Powołując się na Marka Bryxa³⁸, podaje, że takim mianem można określić osoby podejmujące inwestycje socjalne lub inwestujące w nieruchomości nie jedynie po to, aby osiągnąć zysk, ale również w celu zaspokojenia własnych potrzeb. W podobny sposób definiuje się inwestorów w Wielkiej Brytanii, stąd przy tłumaczeniu słowa *developer* na język polski zasadne jest utożsamianie go ze słowem „inwestor”. W takim ujęciu, jak kontynuuje Gostkowska-Drzewicka, należy odnieść działalność dewelopera nie tylko do przedsięwzięć mających na celu rozwój nieruchomości, ale również do osiągania dochodu, co z kolei jest powiązane z towarzyszącym temu procesowi ryzykiem. Deweloperzy, realizując swoje inwestycje jako przedsiębiorcy, chcą uzyskać jak największy zysk, sprzedając je lub wynajmując. Celem, jaki przed nimi stoi, jest osiągnięcie takiego dochodu, który będzie przekraczał wymagany przez nich

³⁶ B. Samorek., M. Cichocki, *Raport: Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych*, Obserwatorium Polityki Miejskiej, Instytut Rozwoju Miast i Regionów, Warszawa-Kraków 2023.

³⁷ M. Gostkowska-Drzewicka, *Istota działalności deweloperskiej w literaturze przedmiotu*, „Problemy Rozwoju Miast” 2007, nr 4.

³⁸ M. Bryx, *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Poltext, Warszawa 2001.

poziom zysku, ale przede wszystkim pokrywał koszty poniesione w związku z realizacją inwestycji. Gostkowska-Drzewicka³⁹ twierdzi, że dochodzi do tego wówczas, gdy przewidywana wartość nieruchomości po zakończeniu procesu deweloperskiego przewyższa koszty nabycia gruntu oraz wszystkie koszty związane z realizacją projektu, przy uwzględnieniu wymaganego przez dewelopera poziomu zysku. Innymi słowy, deweloper podejmuje działania mające na celu stworzenie nieruchomości o wartości, która umożliwi mu osiągnięcie zysku, przy czym proces ten musi być ekonomicznie opłacalny, aby przedsiębiorstwo deweloperskie mogło rozwijać się i odnosić sukcesy. W ujęciu ekonomicznym działalność deweloperska nie polega wyłącznie na dostarczaniu mieszkań na rynek w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, ale skierowana jest głównie na osiąganie dochodu ze sprzedaży bądź wynajmu zrealizowanych inwestycji. W obydwu przypadkach zasadniczym celem działalności deweloperskiej jest dążenie do maksymalizacji wartości przedsięwzięcia w długim okresie.

Kazimierz Kirejczyk i Jacek Łaszek⁴⁰, definiując dewelopera, określają go jako budowniczego mieszkań, przypisując go jednocześnie do konkretnego segmentu rynku nieruchomości. W takim ujęciu klasyfikują istotną pozycję tego przedsiębiorcy, który w odpowiedzi na stale rosnący popyt dostarcza znaczącą liczbę mieszkań na rynek. Warto podkreślić, że działalności deweloperskiej nie powinno się ograniczać jedynie do budownictwa mieszkaniowego, jednak właśnie w tym sektorze wykazują oni niezmiennie największą aktywność⁴¹.

2.2. Istota działalności deweloperskiej i jej funkcje na rynku nieruchomości

Rozpoczynając rozważania nad istotą działalności deweloperskiej, należałoby sprowadzić je do znaczenia samego słowa „deweloper”, które to pochodzi z języka angielskiego⁴². Jego geneza związana jest z czasownikiem *develop* oznaczającym ‘rozwijać się’, a w przypadku nieruchomości gruntowych – ‘zagospodarowywać’. Zgodnie z tym, co podaje dalej Gostkowska-Drzewicka⁴³, w przypadku stosowania tego terminu w celu opisu działalności gospodarczej rozumie się go jako użytkowanie gruntu tak, aby móc otrzymać z niego to, co jest potrzebne każdemu człowiekowi.

³⁹ M. Gostkowska-Drzewicka, *Kondycja finansowa jako wyznacznik pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw deweloperskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2015.

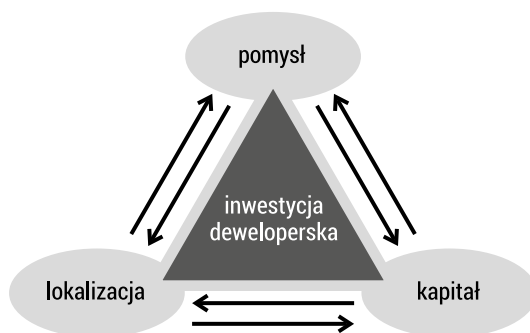
⁴⁰ K. Kirejczyk, J. Łaszek, *Vademecum dewelopera*, KIN, Kraków 2007.

⁴¹ A. Goldiszewicz, *Treść i charakter prawny umowy deweloperskiej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.

⁴² M. Gostkowska-Drzewicka, *Istota działalności deweloperskiej...*

⁴³ Ibidem.

Istotą działalności deweloperskiej jest złożony, długotrwały, a przede wszystkim wymagający specjalistycznej wiedzy i doświadczenia proces deweloperski. Inwestycja deweloperska, w ujęciu modelowym, traktowana jest natomiast jako rezultat połączenia trzech elementów: pomysłu, lokalizacji i kapitału, które to definiują warunki niezbędne dla jej zaistnienia. Pomysł może być wynikiem inicjatywy inwestycji deweloperskiej, której autorem jest zazwyczaj deweloper. To właśnie on odpowiedzialny jest w takiej sytuacji za wybranie odpowiedniej lokalizacji pozwalającej na efektywne zagospodarowanie przestrzeni oraz pozyskanie źródeł finansowania (kapitału). Inicjatywa inwestycyjna może również pochodzić od właściciela kapitału, poszukującego pomysłu na jego zainwestowanie oraz dogodnej lokalizacji dla realizacji inwestycji⁴⁴.



RYSUNEK 2.1. Istota inwestycji deweloperskiej

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: M. Gostkowska-Drzewicka, *Istota działalności deweloperskiej...*

Gostkowska-Drzewicka⁴⁵ w procesie deweloperskim wyróżnia dwie fazy: przedrealizacyjną i realizacyjną. W fazie przedrealizacyjnej, poza pojawieniem się pomysłu na przedsięwzięcie, deweloper podejmuje określone kroki, do których zalicza się:

- nabycie praw do gruntu;
- uzyskanie pozwoleń (np. pozwolenie na budowę);
- analizę rynku nieruchomości pod kątem: popytu, podaży, preferencji nabywców, możliwości lokalizacyjnych czy opłacalności inwestycji;
- ustalenie źródeł finansowania (własne lub zewnętrzne);
- przygotowanie struktury organizacyjnej i zarządzającej planowanego przedsięwzięcia;
- podpisywanie umów oraz przeprowadzanie negocjacji;
- przygotowanie projektu planowanej inwestycji.

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Ibidem.

Faza realizacyjna wiąże się z budową nieruchomości i wszystkimi działaniami, które są niezbędne do jej sfinalizowania. W tej fazie deweloper nawiązuje współpracę z firmami, które zobowiązują się do urealnienia planowanej przez niego inwestycji (wykonawcy, inżynier nadzorujący prace budowlane), a także podmiotami, które będą chętne, by je nabyć. Po zakończeniu prac związanych z budową ma on za zadanie przygotować niezbędną dokumentację, na podstawie której odda obiekt budowlany do użytkowania.

Jeżeli chodzi o fazę dodatkową – tzw. fazę eksploatacji, którą wskazuje się w szerszym ujęciu procesu deweloperskiego – łączy się ona z takimi czynnościami, jak⁴⁶:

- wybór sposobu zarządzania nieruchomością;
- rozbudowa lub modernizacja połączona ze zmianą funkcji użytkowej;
- działalność operacyjna.

Można zatem powiedzieć, że istota działalności deweloperskiej polega na realizacji procesu inwestycji obejmującego kilka etapów, którego efektem jest oddanie obiektu budowlanego do użytkowania, z przeznaczeniem na sprzedaż lub wynajem. W przypadku budowania na sprzedaż w procesie inwestycji występują dwie wspomniane fazy: przedrealizacyjna oraz realizacyjna. Jeżeli natomiast przeznaczeniem jest wynajem, to poza dwiema pierwszymi fazami występuje wówczas dodatkowo faza eksploatacji.

Nawiązując do wymienionych faz oraz etapów podejmowanych przez dewelopera, Agnieszka Goldiszewicz⁴⁷ podaje, że deweloper, rozpoczynając działalność, na wstępie tworzy koncepcję swojego projektu, który chce urealnić, a następnie wyznacza dalsze działania, jakie musi podjąć, by tego dokonać. W celu rozpoczęcia realizacji planowanej koncepcji musi jednak najpierw pozyskać grunt, który najczęściej nabywa na własność (choć może też nabyć go na wieczyste użytkowanie). Ważne jest, aby poinformować o tym również potencjalnych nabywców, którzy są zainteresowani oferowanym przez niego przedsięwzięciem. Deweloper, planując inwestycję, musi też bowiem myśleć o oczekiwaniach i preferencjach przyszłych kupujących, gdyż to właśnie oni stanowią dla niego gwarancję osiągnięcia zysku. Goldiszewicz⁴⁸ przedsięwzięcie deweloperskie określa zatem jako proces obejmujący budowę i inne ogólne czynności niezbędne do jej rozpoczęcia, a także oddanie budynku do użytkowania. Uważa, że: „Przedsięwzięcie deweloperskie traktować należy jak proces, którego przeprowadzenie ma umożliwiać zrealizowanie skutku rzeczowego umowy – przeniesienia własności określonej w umowie nieruchomości na nabywcę”⁴⁹.

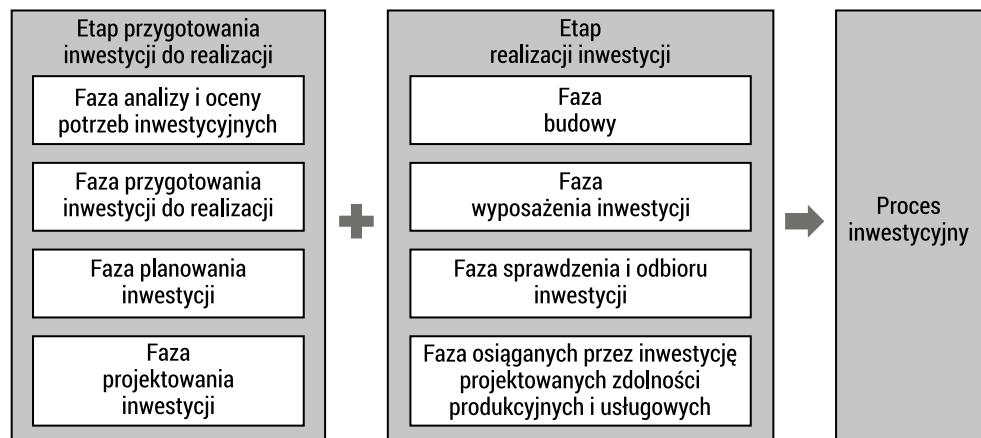
⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ A. Goldiszewicz, op. cit.

⁴⁸ Ibidem.

⁴⁹ Ibidem.

Goldiszewicz⁵⁰ proces inwestycyjny dzieli też w nieco inny sposób, wyróżniając jego dwa etapy: pierwszy związany z przygotowaniem inwestycji do realizacji, zaś drugi z realizacją inwestycji. Każdy z nich dzieli się dodatkowo na cztery fazy zaprezentowane na rysunku 2.2.



RYSUNEK 2.2. Proces inwestycyjny działalności deweloperskiej

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: A. Goldiszewicz, op. cit.

W pierwszym etapie – przygotowania inwestycji do realizacji – oprócz przeprowadzenia analizy rynku, weryfikacji oczekiwań nabywców oraz określenia samej idei projektu ważne jest, aby deweloper odpowiednio przygotował przedsięwzięcie do realizacji, czyli wybrał właściwą lokalizację i skompletował wszystkie dokumenty niezbędne do otrzymania decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. W tym etapie można wyróżnić także fazę planowania inwestycji, w której spotyka się coraz częściej działalność niewspomnianych wcześniej podmiotów, jakimi są land deweloperzy. Jak podaje Katarzyna Kania⁵¹, land deweloper to tzw. deweloper gruntowy, czyli przedsiębiorca przygotowujący działkę gruntu, tak aby stała się ona przyzwoitym produktem możliwym do zabudowy określonym obiektem przynoszącym dochód. Z kolei Goldiszewicz⁵² określa go jako nabywcę nieruchomości gruntowej, którego celem jest zwiększenie jej wartości poprzez podział lub scalenie, przekwalifikowanie bądź wyposażenie w konieczną infrastrukturę, a następnie sprzedaż, na przykład deweloperowi, który planuje realizację określonej inwestycji. Zatem, zgodnie z tym, co podaje dalej Kania, działalność land deweloperów powinno rozumieć się jako formę działalności inwestycyjnej o szczególnym charakterze, ukierunkowaną na przeobrażenie gruntu możliwego do wykorzystania

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ K. Kania, *Typologia działalności land deweloperskiej w Polsce*, „Świat Nieruchomości” 2017, nr 1(99).

⁵² A. Goldiszewicz, op. cit.

w przyszłości w konkretnym i zamierzonym celu. Analizując typologię podmiotów zaangażowanych w cały proces, w Polsce można wyróżnić ich kilka rodzajów, a mianowicie: firmy deweloperskie, firmy land deweloperskie, gminy, fundusze inwestycyjne oraz inwestorów prywatnych. Różnią się oni od siebie przede wszystkim pod względem celów, jakie sobie stawiają, lokalizacji posiadanych gruntów oraz rodzajów projektów land deweloperskich. W ramach procesu realizowanego przez dewelopera może zatem zawierać się także działalność land deweloperska, której celem jest podnoszenie wartości gruntów i przygotowanie ich tak, aby ułatwić rozpoczęcie realizacji planowanego przedsięwzięcia.

W drugim etapie – realizacji inwestycji – punktem wyjścia jest faza budowy, która realizowana jest na przygotowanym terenie, zgodnie z zatwierdzonym projektem i warunkami określonymi w pozwoleniu na budowę. Deweloper odpowiedzialny jest również za właściwe wyposażenie inwestycji w niezbędne media oraz infrastrukturę towarzyszącą. Nieodłącznym elementem procesu deweloperskiego są również kontrola i odbiór obiektu zgodnie z wymogami zależnymi od jego przeznaczenia, a następnie sprzedaż lub wynajem wybudowanych mieszkań.

Nieco bardziej dokładnie proces deweloperski rozpatruje Kania⁵³, podkreślając, że aby dobrze opracować projekt planowanej inwestycji, deweloper musi dodatkowo przeprowadzić także wszelkiego rodzaju analizy w celu zdobycia informacji z różnych obszarów. Stąd działalność deweloperską autor ten traktuje jako proces bardziej złożony, na który składają się między innymi analizy projektowe, prawno-polityczne, finansowe oraz analizy rynku i konkurencji. Dewelopera uznaje za twórcę procesu przekształcenia nieruchomości, a do jego zadań zalicza:

- stworzenie wizji, pomysłu przekształcenia nieruchomości, odpowiednie zdefiniowanie projektowanego przedsięwzięcia, jego ocenę rynkową i finansową, określenie strategii postępowania i planu realizacyjnego oraz organizację i aktywny nadzór od początku aż do ukończenia całości projektu;
- zaprojektowanie i zbudowanie obiektów wraz z uzyskaniem wymaganych pozwoleń;
- zapewnienie finansowania całego przedsięwzięcia poprzez wykonanie studiów wykonalności, zidentyfikowanie źródeł finansowania i pozyskanie wymaganych środków, kontrolę finansową wszystkich faz realizacji i eksploatacji przedsięwzięcia;
- zbadanie fragmentu otoczenia ekonomiczno-społecznego, czyli rynku, którego częścią będzie przekształcana nieruchomość, stworzenie i wprowadzenie w życie strategii marketingowej, określenie i pozyskanie grupy użytkowników, wynajem powierzchni;
- utrzymanie przekształconej nieruchomości w należytym stanie.

⁵³ K. Kania, *Przedsięwzięcia...*

Inni autorzy proces deweloperski przedstawiają również jako układ kolejnych etapów. Robert Bucoń⁵⁴ na przykład wyróżnia ich pięć (rysunek 2.3).



RYСУNEK 2.3. Etapy procesu deweloperskiego

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: R. Bucoń, op. cit.

Ewa Kucharska-Stasiak⁵⁵ istotę działalności deweloperskiej sprowadza natomiast do jeszcze bardziej szczegółowych działań, wśród których samo nabycie gruntu pod inwestycję może przyjmować różne formy, takie jak:

- Zakup gruntu, często rolnego, lub nabycie prawa użytkowania wieczystego gruntu, doprowadzenie do zmiany jego przeznaczenia w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego (MPZP), podział gruntu na mniejsze działki, ich uzbrojenie, a następnie sprzedaż innym deweloperom lub inwestorom. Poprzez zmianę sposobu użytkowania, uzbrojenie terenu i jego podział deweloper przyczynia się do wzrostu wartości nieruchomości.
- Zakup gruntu, rozpoczęcie realizacji inwestycji i sprzedaż nieruchomości w trakcie realizacji. Ten model organizacyjny pojawia się najczęściej w przypadku realizacji osiedli domków jednorodzinnych lub mieszkań w tzw. małych domach. Zainicjowanie całego procesu prowadzi do znacznego wzrostu wartości nieruchomości.
- Zakup gruntu, realizacja przedsięwzięcia inwestycyjnego i sprzedaż zabudowanej nieruchomości nowemu właścicielowi.
- Znalezienie odpowiedniego terenu do realizacji inwestycji, wyszukiwanie potencjalnych inwestorów i podpisanie z nimi umowy zapewniającej deweloperowi prawo do nadzorowania całego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Zakres wspomnianych działań jest, jak widać, bardzo zróżnicowany. W zależności od rodzaju i zakresu planowanej inwestycji deweloper podejmuje odmienne decyzje zmierzające do realizacji danego celu inwestycyjnego. Należy podkreślić, że znalezienie właściwej lokalizacji inwestycji i sposób nabycia gruntu stanowią punkt wyjścia

⁵⁴ R. Bucoń, *Wspomaganie decyzji deweloperskich w przygotowaniu inwestycji mieszkaniowych*, „Budownictwo i Architektura” 2014, t. 13, nr 4.

⁵⁵ E. Kucharska-Stasiak, *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.

całego przedsięwzięcia. Rozważając istotę działalności deweloperskiej, zazwyczaj poświęca się bowiem mało uwagi temu etapowi, który jednak z punktu widzenia dewelopera jest niezwykle ważny i może decydować o powodzeniu całej inwestycji.

Rozważając istotę działalności deweloperskiej, należałoby szczegółowo skupić się na aktywności deweloperów i stawianych przez nich głównych celach – budowie nowych mieszkań i ich rozwoju. Działalność związana z rozwojem nieruchomości może być podjęta w każdym, dowolnie wybranym etapie cyklu jej istnienia. Deweloper, planując przedsięwzięcie, może zakupić daną nieruchomość, a następnie podjąć działania, które będą pozytywnie wpływać na jej rozwój, po czym sprzedać ją lub wynająć jako gotowy produkt.

TABELA 2.2. Rodzaje przedsięwzięć i zadań deweloperskich

Lp.	Rodzaj przedsięwzięcia deweloperskiego	Zadania
1.	Bank ziemi	Nabywanie oraz niezbywanie gruntów w celu dalszego inwestowania w nie w przyszłości z uwagi na ich atrakcyjność, którą mogą zyskać na skutek dynamicznej sytuacji na rynku oraz zmieniających się trendów
2.	Pakiety gruntowe	Zakup dziewiczych terenów, a następnie zwiększanie ich wartości poprzez przygotowywanie koncepcji, opracowań, schematów finansowania oraz dokonywanie zmian w zagospodarowaniu przestrzennym
3.	Przeobrażenie gruntu	Ulepszanie gruntów w celu ich późniejszej sprzedaży pod zabudowę (działalność land deweloperów)
4.	Budowa	Budowa budynków i ich sprzedaż
5.	Eksploatacja	Zakup gruntów od land deweloperów i realizacja zaplanowanych inwestycji, a następnie ich sprzedaż lub wynajem. Eksploatacja jest konsekwencją sposobu zarządzania daną inwestycją
6.	Remont	Odzyskanie wartości budynków, które zostały utracone podczas eksploatacji, i dalsze użytkowanie ich aż do chwili, kiedy zostanie podjęta decyzja o zagospodarowaniu terenów w inny sposób (moment, w którym wartość gruntu będzie wyższa od wartości budynków)
7.	Ponowny rozwój	Przygotowanie nowego projektu zagospodarowania danego terenu w celu jego odzyskania

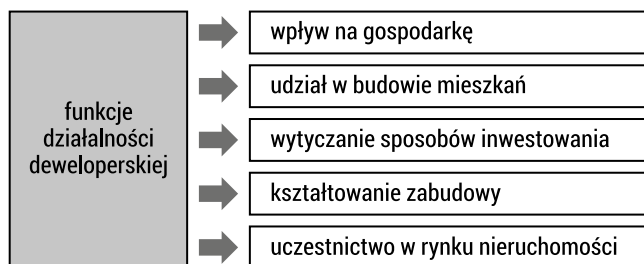
ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: K. Kania, *Przedsięwzięcia...*

Tabela 2.2 przedstawia rodzaje przedsięwzięć, które mogą być podejmowane przez deweloperów i na które składają się określone zadania. Ich realizacja jest możliwa pod warunkiem, że deweloper posiada umiejętności i środki finansowe oraz jest gotów do podjęcia ryzyka związanego z całą inwestycją.

Ponadto nie należy zapominać, że deweloperzy nie funkcjonują w izolacji, ale często korzystają z usług doradców i konsultantów, którzy mogą pomagać im w podejmowaniu właściwych decyzji i realizowaniu inwestycji w sposób bezpieczny i efektywny. Do grona wspomnianych ekspertów zaliczyć można między innymi⁵⁶:

- doradców w dziedzinie nieruchomości, którzy mogą wspomagać dewelopera w szczegółowych analizach rynku czy ocenie lokalizacji;
- rzeczoznawców majątkowych;
- pośredników w obrocie nieruchomościami;
- zarządców nieruchomości;
- innych specjalistów, takich jak: doradcy finansowi, prawnicy, inspektorzy nadzoru czy agenci ubezpieczeniowi.

Działalność firm deweloperskich pozostaje także w ścisłej korelacji z innymi sektorami gospodarki, ale przede wszystkim pełni określone funkcje w sektorze nieruchomości (rysunek 2.4).



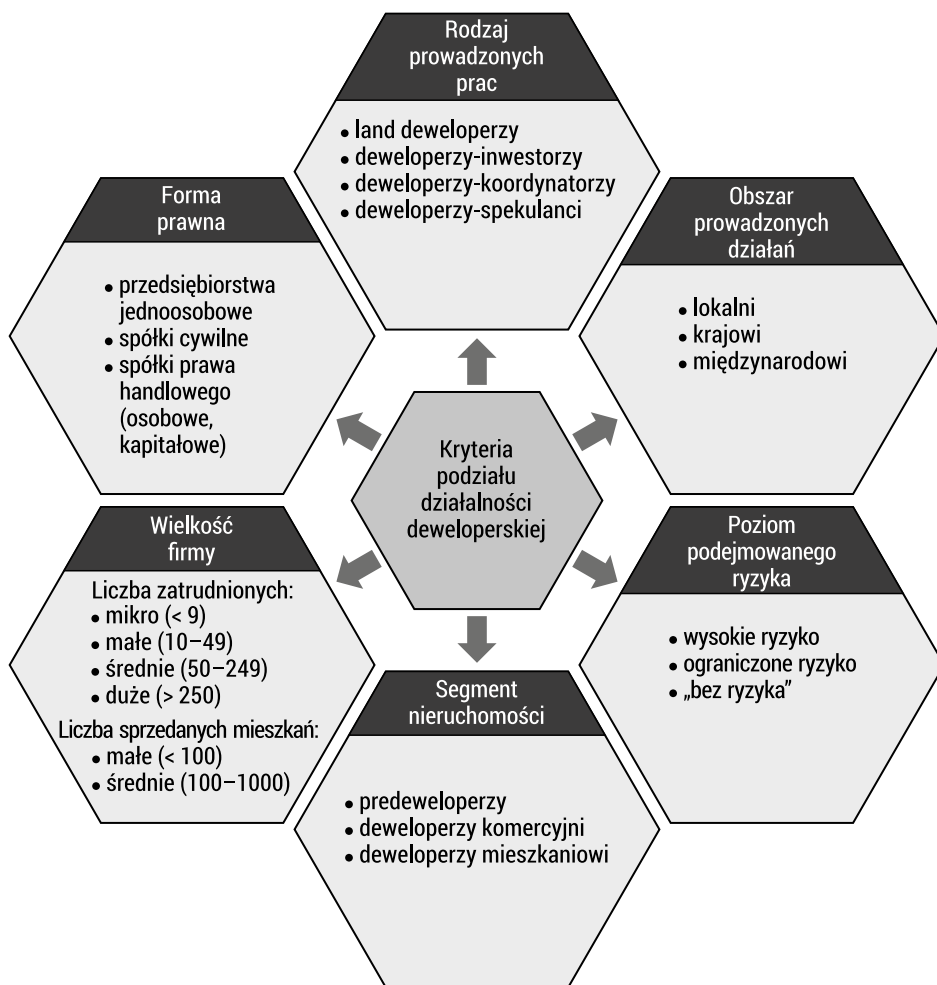
RYСУNEK 2.4. Funkcje działalności deweloperskiej

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: K. Kania, *Przedsięwzięcia...*

Analizując istotę działalności deweloperskiej, warto również zwrócić uwagę na zróżnicowaną klasyfikację tej działalności w zależności od kryterium podziału. Kania⁵⁷ przedstawia ją, odwołując się do kryteriów: formy prawnej, rodzaju prowadzonych prac, obszaru prowadzonych działań, wielkości firmy, segmentu nieruchomości oraz poziomu podejmowania ryzyka (rysunek 2.5).

⁵⁶ E. Gołąbeska, *Rynek nieruchomości i jego podmioty*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2007.

⁵⁷ K. Kania, *Przedsięwzięcia...*



RYSUNEK 2.5. Klasyfikacja działalności deweloperskiej

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: K. Kania, *Przedsięwzięcia*....

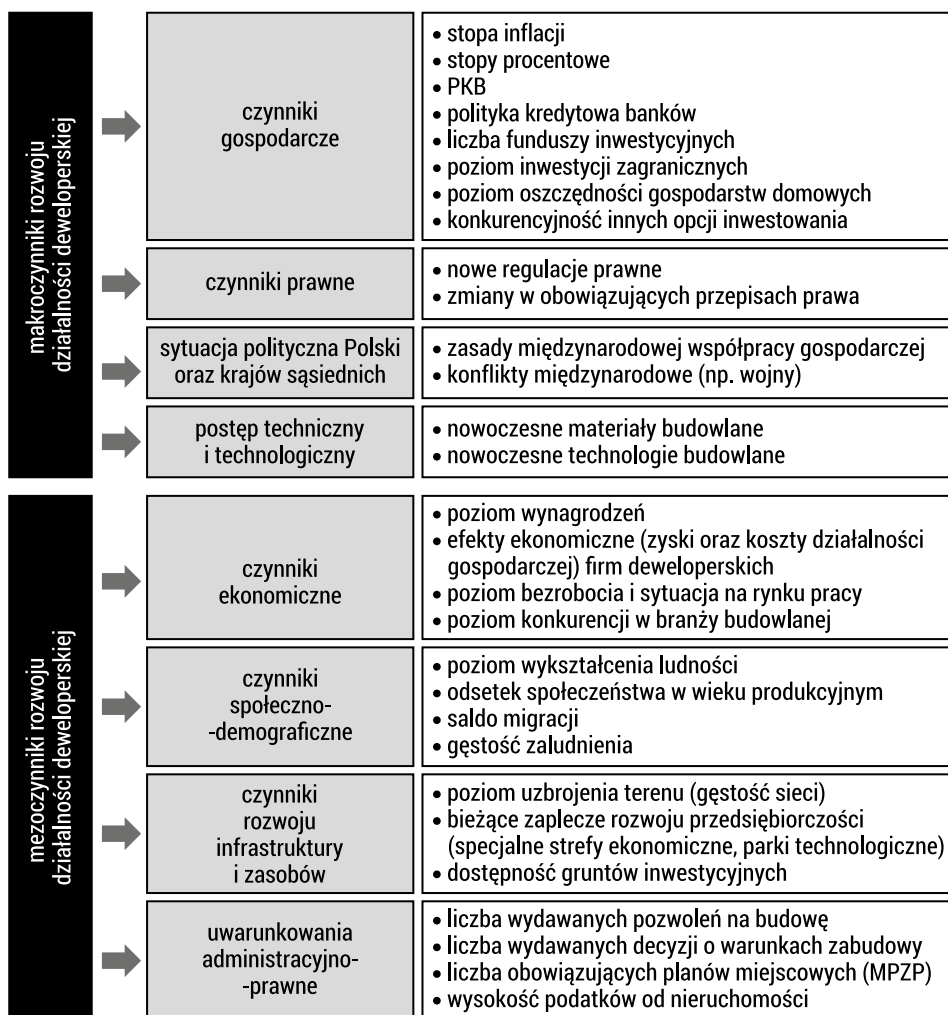
2.3. Czynniki rozwoju działalności deweloperskiej w Polsce

Działalność deweloperska w Polsce niewątpliwie rozwija się dynamicznie, a z roku na rok nie tylko przybywa nieruchomości wprowadzanych przez deweloperów na rynek, ale pojawia się także coraz więcej ich rodzajów. Intensywność działalności deweloperskiej kształtują określone czynniki, do których zalicza się przede wszystkim:

- regulacje prawne (w tym umowę deweloperską oraz ustawę o własności lokali),
- możliwość uzyskania kredytów inwestycyjnych,

- warunki uzyskiwania pozwoleń na budowę,
- pojawienie się inwestorów zagranicznych.

Biorąc pod uwagę makro- (ogólnokrajowe) i mezoczynniki (lokalne) opracowane przez Antczak-Stępnia⁵⁸, determinujące dynamikę rozwoju działalności deweloperskiej obserwowaną od 1990 roku na polskim rynku mieszkaniowym, można wyróżnić ich następujące grupy (rysunek 2.6):



RYSUNEK 2.6. Czynniki wpływające na rozwój działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym w Polsce

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: A. Antczak-Stępnia, op. cit.

⁵⁸ A. Antczak-Stępnia, op. cit.

W grupie makroczynnika wskazywanych na rysunku 2.6 istotne znaczenie można przypisać czynnikom gospodarczym, które często nazywa się także ogólnogospodarczymi. Z uwagi na to, że nieruchomości na rynku reprezentują pewną określoną wartość, ważnym elementem mającym znaczenie dla rozwoju firm deweloperskich jest inflacja. Od jej poziomu zależą bowiem ceny towarów (w tym przypadku materiałów budowlanych, sprzętu itp.) i usług (ceny robocizny, usług podwykonawców, projektantów itp.) związanych między innymi z budową nieruchomości. Ponadto należy zauważyć, że istotną konsekwencją inflacji są zmiany poziomu stóp procentowych nie tylko kredytów inwestycyjnych, z których korzystają deweloperzy, ale także kredytów hipotecznych, którymi posilkują się nabywcy nieruchomości dostarczanych na rynek przez deweloperów. W pierwszym przypadku wysokość stóp procentowych odzwierciedla koszt uzyskania kapitału i ma w przypadku deweloperów ogromne znaczenie, jeżeli chodzi o kredyty udzielane na realizację inwestycji. Oprocentowanie kredytów uzależnione jest od poziomu stopy referencyjnej wpływającej na poziom stopy procentowej, na podstawie której banki udzielają pożyczek innym bankom. Stopa referencyjna obliczana jest natomiast w oparciu o publikowaną stopę bazową. Zaciąganie kredytów przez deweloperów, jak również w drugim przypadku – przez potencjalnych nabywców mieszkań – jest zjawiskiem powszechnym, co oznacza, że czynnik ten ma kluczowe znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej.

Wśród czynników ogólnogospodarczych, które również wymienia Antczak-Stępnia⁵⁹, istotną rolę przypisuje się też PKB (produktowi krajowemu brutto). Krzysztof Hajder i Maciej Górny⁶⁰ twierdzą nawet, że PKB uznawany jest za najpotężniejszy wskaźnik statystyczny na świecie. Informuje on nie tylko o ilości towarów i usług, które zostały wytworzone i wyświadczone w określonym czasie w danym kraju, ale stanowi również ogólny wskaźnik rozwoju gospodarczego. PKB obejmuje działalność gospodarczą, która jest podejmowana i wykonywana na terenie danego państwa przez działające tam podmioty. Sylwia Machowska-Okrój⁶¹ traktuje go jako podstawową miarę wzrostu gospodarczego, a także czynnik, który jest niezmiernie ważny dla kształtowania dobrobytu społecznego. Uważa też, że stanowi on podstawę innych wskaźników, które wykorzystywane są do badania postępu gospodarczego. W celu porównania wzrostu gospodarczego pomiędzy krajami wykorzystuje się natomiast PKB *per capita*. Antczak-Stępnia⁶² podaje, że PKB *per capita* w Polsce wyraźnie wzrosło do 2017 roku w porównaniu z rokiem 1990, do czego przyczyniło się między innymi przystąpienie naszego kraju do Unii Europejskiej. Rozwój gospodarki Polski jest w głównej mierze konsekwencją poprawy produktywności oraz wysokiego popytu

⁵⁹ Ibidem.

⁶⁰ K. Hajder, M. Górny, *Wysokość wskaźnika PKB a poziom szczęśliwości obywateli*, „Środkowoeuropejskie Studia Polityczne” 2019, nr 1.

⁶¹ S. Machowska-Okrój, *Wzrost gospodarczy a dobrobyt ekonomiczno-społeczny w wybranych krajach europejskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2014, t. 2, nr 35.

⁶² A. Antczak-Stępnia, op. cit.

wewnętrznego i wysokiego poziomu eksportu. Stąd należy podkreślić, że wśród podmiotów przyczyniających się do rozwoju gospodarczego powinno wymienić się deweloperów. Poziom PKB łączy się z ich obecnością na rynku dwojako – kształtowany jest poprzez ich działalność, a także jednocześnie ma wpływ na ich aktywność i rozwój.

Kolejnym wyróżnionym czynnikiem jest polityka kredytowa banków, która wyraża się ilością przyznawanych kredytów mieszkaniowych uwarunkowaną popytem na nieruchomości, co z kolei przekłada się na aktywność deweloperów. Jak widać wyraźnie, te dwie sfery przenikają się więc wzajemnie. Można stwierdzić, że nie byłoby kredytów mieszkaniowych, gdyby nie rynek nieruchomości, podobnie jak nie byłoby rynku mieszkaniowego, gdyby nie rynek kredytów. Aktywność kredytowa banków ma ogromne znaczenie dla potencjalnych nabywców zainteresowanych inwestowaniem w nieruchomości. Dotyczy to zarówno tych, którzy mieszkania kupują, jak i tych, którzy je budują (m.in. deweloperów). Jak podaje Katarzyna Dąbrowska⁶³, ilość i wartość udzielanych przez banki kredytów w ostatnich latach jest wysoka, co wynika między innymi z obniżenia przez banki kosztów okołokredytowych oraz stóp procentowych, a także całościowego złagodzenia polityki kredytowej (np. wymogów stawianych kredytobiorcom).

Kolejnymi czynnikami warunkującymi rozwój działalności deweloperskiej są liczba funkcjonujących funduszy inwestycyjnych, które mogą inwestować w nieruchomości, oraz poziom inwestycji zagranicznych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do kraju stanowią pozytywne zjawisko w kontekście działalności deweloperskiej. Warto podkreślić, że uczestniczący w rynku mieszkaniowym inwestorzy zagraniczni, w tym przypadku deweloperzy, nie stanowią istotnej konkurencji dla polskich firm deweloperskich, przede wszystkim z tego względu, że nadal jest ich stosunkowo niewielu. Pozytywną konsekwencją ich obecności w Polsce są za to przede wszystkim nowo tworzone miejsca pracy, co z kolei wpływa na wzrost zamożności społeczeństwa, a zarazem chęć inwestowania jego członków między innymi w nieruchomości.

Jeszcze innym wymienionym czynnikiem gospodarczym, który ma istotne znaczenie dla rozwoju działalności deweloperskiej, jest poziom oszczędności gospodarstw domowych. Jego spadek, równocześnie ze zmniejszającą się liczbą udzielanych kredytów, może bowiem doprowadzić do osłabienia efektywnego popytu na nieruchomości, a tym samym mniejszego zainteresowania mieszkaniami dostarczanyymi przez deweloperów na rynek.

Ostatni omawiany czynnik to konkurencyjność różnych opcji, w które można inwestować. Antczak-Stępniać⁶⁴ podaje, że bezpośrednio inwestowanie w budownictwo nie jest obecnie bardzo popularne. Osoby chcące zainwestować swój kapitał wybierają głównie sektor motoryzacyjny, IT, maszyny oraz wyposażenie, a także usługi biznesowe. Jest to ważne, albowiem ilość inwestorów, a w szczególności tych, którzy chcą inwestować w mieszkania, świadczy o racjonalnej ilości produkowanej podaży.

⁶³ K. Dąbrowska, *Zagrożenia na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe ZPSB. Firma i Rynek” 2019, nr 1(55).

⁶⁴ A. Antczak-Stępniać, op. cit.

Gostkowska-Drzewicka⁶⁵ w kontekście czynników gospodarczych wpływających na działalność deweloperską odnosi się dodatkowo do prognoz rozwoju gospodarczego wyrażonego stopą bezrobocia (niewspomnianą wcześniej), stopą wzrostu PKB, poziomem rozwoju rynku kapitałowego oraz stopą inflacji. Podkreśla, że takie prognozy, tworzone podczas ogólnej analizy rynku, są niezwykle istotne. Dzięki perspektywicznemu spojrzeniu na dany obszar można bowiem przewidywać, jak będzie kształtował się on w niedalekiej przyszłości. Uważa także, że to od tego zależy między innymi poziom popytu na nieruchomości. Można bowiem z łatwością zauważyć, że omawiane prognozy odnoszące się do wymienionych czynników są bardzo ważne nie tylko dla samego rynku nieruchomości i jego otoczenia, ale przede wszystkim dla wspomnianego procesu decyzyjnego deweloperów. Mogą oni dzięki temu przewidywać przyszłe zapotrzebowanie konsumentów, a tym samym dopasowywać swoją ofertę do ich potencjalnych potrzeb pod względem rodzaju nieruchomości i ich lokalizacji.

Kolejną grupę makroczynników stanowią czynniki prawne bądź instytucjonalno-prawne. Mowa tu o przepisach prawa – uchwalanych ustawach oraz ich zmianach, do których deweloperzy muszą się dostosowywać. Należy jednak zaznaczyć, że wprowadzenie konkretnych ustaw związanych z działalnością deweloperską w pewnym stopniu przyczyniło się wręcz do jej rozwoju (w szczególności dotyczy to ustawy deweloperskiej). Faktycznie, niektóre z przepisów niewątpliwie ułatwiają deweloperom prowadzenie działalności i wpływają na nią korzystnie, zaś inne mogą ją nieco utrudniać. Deweloperzy muszą więc liczyć się z tym, że zachodzące w przepisach zmiany mogą tak upraszczać, jak i ograniczać podejmowane przez nich kroki. Podsumowując, można stwierdzić, że mają one bardzo istotny wpływ na funkcjonowanie branży, jednak stosując się do nich, deweloperzy mogą z satysfakcją rozwijać swoją działalność, jeśli tylko pozwalają sobie na to, na co pozwala im prawo.

Kolejnym ważnym makroczynnikiem jest istniejąca sytuacja polityczna w Polsce oraz w krajach sąsiadujących. Antczak-Stępniański stwierdza⁶⁶, że czynniki te są niełatwe do opisanego, jednak mają bardzo istotne znaczenie dla działalności deweloperskiej oraz jej rozwoju, gdyż sytuacja polityczna i związane z nią wydarzenia wywierają znaczny wpływ na decyzje podejmowane przez deweloperów odnośnie do obecnych i przyszłych inwestycji. Można to zauważyć, biorąc pod uwagę choćby wojnę na Ukrainie. Polski rynek nieruchomości, a w szczególności rynek deweloperski, wyraźnie i w szybkim tempie zareagował na to wydarzenie. Szczególnie odczuwalne okazało się to we wschodnich regionach naszego kraju, gdzie nie tylko inwestycje nieco przyhamowały, co z kolei spowodowało zmniejszenie oferty podaży, ale też zmalała liczba transakcji, a ceny nieruchomości nieznacznie spadły.

Ostatnimi z omawianych makroczynników są postęp techniczny i technologiczny w polskim budownictwie mieszkaniowym. Rozwój nowoczesnych technologii w zakresie stosowanych materiałów budowlanych, a także wdrażanie innowacji w technikach budowania mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania i rozwoju

⁶⁵ M. Gostkowska-Drzewicka, *Istota działalności deweloperskiej...*

⁶⁶ A. Antczak-Stępniański, op. cit.

działalności deweloperskiej. Przyczyniają się one bowiem między innymi do urozmaicenia oferty deweloperów poprzez wprowadzanie do niej nowoczesnych mieszkań i domów wykorzystujących zieloną energię czy systemy inteligentne, a także poprzez wdrożenie budownictwa energooszczędnego, które wpływa na polepszenie jakości oddawanych obiektów. Jednocześnie wpisuje się to w aktualne preferencje nabywców, wśród których obserwuje się wzrost zainteresowania takimi rozwiązaniami. Pojawianie się na rynku nowych technologii i materiałów oraz popularyzacja wiedzy na ten temat wśród konsumentów zdecydowanie pozytywnie wpływają na rozwój polskich deweloperów.

Przechodząc do analizy mezoczynników wpływających na działalność deweloperską, należy najpierw podkreślić, że te rozpatrywać trzeba w ujęciu lokalnym. Dotyczy to między innymi pierwszego z czynników, czyli poziomu wynagrodzeń – pożądanym jest oczywiście wysoki, gdyż taki przyczynia się do wzrostu aktywności deweloperów. Siła nabywczą społeczeństwa determinuje zaś popyt na mieszkania, a to napędza firmy deweloperskie do tworzenia podaży. Poziom wynagrodzeń ma też istotny wpływ na zdolność kredytową nabywców.

Kolejnym czynnikiem z omawianej grupy są efekty ekonomiczne uzyskiwane przez firmy deweloperskie. Deweloper musi w sposób przemyślany planować swoją działalność pod kątem finansowym, tak aby była ona dla niego w jak największym stopniu satysfakcjonująca. Ważne jest przede wszystkim to, jakie koszty ponosi w związku z jej prowadzeniem oraz to, jaki zysk może uzyskać⁶⁷. Można z dużym prawdopodobieństwem założyć, że jeżeli realizowana przez niego inwestycja okaże się w pełni opłacalna, przyczyni się to do wzrostu jego dalszej aktywności i zwiększenia motywacji do działania.

Poziom stopy bezrobocia wraz z ogólną sytuacją na rynku pracy stanowią kolejny czynnik ekonomiczny, który również ma niebagatelny wpływ na rozwój działalności deweloperskiej. Wzrost zamożności społeczeństwa nie tylko pobudza bowiem chęć jego członków do inwestowania (w tym w nieruchomości mieszkaniowe), ale przede wszystkim w ogóle stwarza takie możliwości. Niekorzystna sytuacja na rynku pracy, niskie płace i wysoki poziom bezrobocia powodują natomiast, że konsumenci skupiają się na realizacji bardziej podstawowych potrzeb i nie są skłonni, bądź nie mogą sobie pozwolić, na zakup tak drogich aktywów jak nieruchomości.

Ostatni omawiany czynnik ekonomiczny, czyli poziom konkurencji w sektorze budownictwa, jest czynnikiem szczególnym – należy podkreślić, że może on doprowadzić nawet do bankructwa i upadku niektórych firm deweloperskich. Rozwój gospodarczy kraju, w tym także rozwój działalności deweloperskiej, to oczywiście zjawisko pozytywne, aczkolwiek jego niejako immanentną częścią są różnego rodzaju ryzyka, w tym ryzyko związane z konkurencją i konkurencyjnością. Z jednej strony konkurencja na rynku może bowiem stanowić zagrożenie dla rozwoju firmy, jednak warto podkreślić, że z drugiej może okazać się dla deweloperów swoistą drogą do sukcesu – czynnikiem napędzającym ich działalność do tego, aby stawała się lepsza, a uzyskiwane

⁶⁷ Ibidem.

produkty wyróżniały się spośród już istniejących i dzięki temu zachęcały do ich nabycia. Ponadto deweloperzy, jeżeli uznają to za korzystne, mogą nawiązywać z innymi podmiotami lub firmami współpracę, co w pewnym stopniu i w określonych sytuacjach może ułatwiać im realizację lub prowadzenie zamierzonej działalności.

Kolejna grupa mezoczynników to czynniki społeczno-demograficzne (m.in. liczba zawieranych małżeństw, liczba urodzeń, wielkość i struktura gospodarstw domowych oraz prognozy w tym zakresie na najbliższe lata). Jako pierwszy z nich, ze względu na jego znaczną wagę, warto wymienić poziom wykształcenia ludności. Wysokie wykształcenie społeczeństwa wiąże się bowiem z licznymi umiejętnościami posiadanymi przez jego członków, a także ma wpływ na ich ambicje dotyczące poszukiwania pracy w lepszym i zapewniającym wyższe zarobki sektorze. Ludzie kształcąc się, rozwijają wyobraźnię, a także zyskują szeroką wiedzę na określone tematy, dzięki czemu łatwiej im podejmować działania mogące podnosić także ich status finansowy. Deweloperzy, którzy potrzebują wykształconych podmiotów do realizacji swojej działalności, nie pozostają więc wobec tego czynnika obojętni. Ponadto bogatsze społeczeństwo będzie wykazywało większą inicjatywę, jeśli chodzi o poprawę swojego poziomu życia, co wyrażać się będzie między innymi we wzroście popytu na mieszkania.

Kolejnym ważnym czynnikiem społeczno-demograficznym jest liczba ludności w wieku produkcyjnym. Od 1995 do 2004 roku odnotowano jej gwałtowny wzrost, co z kolei napędzało rozwój przedsięwzięć deweloperskich⁶⁸. W tym okresie występował duży popyt na mieszkania, a ponadto ich ceny były stosunkowo wysokie. Widać więc, że czynnik ten jest niezwykle istotny, ponieważ to, jak duża część społeczeństwa to osoby w wieku produkcyjnym, ma bezpośrednie przełożenie na fakt, jak duże jest zapotrzebowanie na nieruchomości, ponieważ to głównie ta grupa je kupuje.

Podobnie ważny jest również poziom migracji. Znaczna liczba napływającej ludności powoduje, że popyt na mieszkania rośnie, co równocześnie wpływa na wzrost cen. To z kolei stanowi impuls do działania dla deweloperów, którzy chętniej realizują wtedy swoje inwestycje.

Ostatnim czynnikiem z tej grupy jest gęstość zaludnienia, która oznacza liczbę osób zamieszkującą w danym miejscu w stosunku do jego powierzchni. Wartość ta świadczy przede wszystkim o tym, czy dużo osób pozostaje na danym terytorium oraz o tym, jak kształtuje się przyrost naturalny. Wszystko to będzie natomiast wiązało się z szybszym lub wolniejszym rozwojem danego miejsca, a więc również z poziomem i tempem rozwoju działalności deweloperskiej.

Przechodząc do kolejnej grupy mezoczynników – rozwoju infrastruktury i zasobów – w pierwszej kolejności trzeba by wymienić stopień uzbrojenia terenu. Deweloperzy chcą, aby grunty, na których będą realizowali inwestycje były w pełni uzbrojone, czyli miały dostęp do odpowiednich mediów. Mowa tutaj o sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, drogowej, energetycznej, gazowej, światłowodowej i innych. Jest to kluczowe, albowiem brak wyposażenia w którąś z nich może wiązać się z dodatkowymi kosztami w związku z ich przyłączeniem, co z kolei prawdopodobnie spowoduje spadek atrakcyjności terenu.

⁶⁸ Ibidem.

Dla działalności deweloperskiej ma również znaczenie dostępność zaplecza rozwoju przedsiębiorczości. Jest to więc kolejny czynnik wspomagający działalność deweloperską, ponieważ zapewnia pracodawców i sprzyja rozwojowi innowacji, niezwykle ważnych dla budownictwa⁶⁹.

Ostatni czynnik z analizowanej grupy to dostępność gruntów inwestycyjnych. Ich ilość przekłada się na zakres potencjalnej realizacji przedsięwzięć budowlanych. Jeżeli w danym miejscu jest wiele terenów, na których można budować, to właśnie tam deweloperzy mają szanse rozwoju swojej działalności.

Grupa z obszaru mezczynników, która pozostała jako ostatnia do analizy to uwarunkowania administracyjno-prawne. Jako pierwszy czynnik należy wskazać liczbę pozwoleń na budowę wydawanych między innymi deweloperom. Pozwalają one formalnie na rozpoczęcie budowy, co ma oczywiście kluczowy wpływ na możliwość realizacji zaplanowanych przedsięwzięć inwestycyjnych.

Równie ważna jest także liczba wydawanych decyzji o warunkach zabudowy w przypadku, gdy na danym terenie brak jest miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Z jednej strony oznacza to dodatkowy koszt dla deweloperów, z drugiej jednak stwarza możliwość rozwoju planów i zamierzeń dotyczących przyszłych inwestycji.

Następnym czynnikiem jest liczba obowiązujących miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, które określają, gdzie i co można budować. Ułatwiają one deweloperom funkcjonowanie, gdyż nie muszą już oni ubiegać się między innymi o wydanie decyzji o warunkach zabudowy, co znacznie wydłużyłoby czas rozpoczęcia realizacji inwestycji.

Ostatni z czynników w tej grupie to wysokość podatku od nieruchomości. Jeżeli jest on stosunkowo niski, zachęca to do nabywania gruntów przez samych deweloperów, a także do zakupu nieruchomości przez potencjalnych nabywców. Istotne jest, co podkreśla również Antczak-Stępniać, że deweloper musi płacić wspomniany podatek do czasu przeniesienia praw własności na osobę nabywającą nieruchomość⁷⁰. Dopiero w chwili zmiany właściciela deweloper zostaje z niego zwolniony. Ich niski poziom przyczynia się więc do pobudzenia aktywności deweloperów na rynku i wzrostu popytu ze strony nabywców.

Analizując czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorstw deweloperskich opisane w literaturze, można natknąć się na ich różne klasyfikacje. Elżbieta Kanak i Mirosława Pluta-Olearnik⁷¹ dokonują tego podziału inaczej niż Antczak-Stępniać, wyróżniając czynniki zewnętrzne i wewnętrzne.

⁶⁹ Ibidem.

⁷⁰ Ibidem.

⁷¹ E. Kanak, M. Pluta-Olearnik, *Uwarunkowania rozwoju polskich przedsiębiorstw deweloperskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2014, nr 34(823).

Według wspomnianych autorek czynniki zewnętrzne dzielą się na te występujące w dalszym i bliższym otoczeniu. Wśród tych pierwszych wyróżnia się przede wszystkim dobrą kondycję gospodarki, o której świadczą niska inflacja, niski poziom bezrobocia, wysoki poziom PKB i niski poziom stóp procentowych. Następnie wyodrębnia się uwarunkowania ekonomiczne, do których należy istotna z perspektywy deweloperów polityka kredytowa banków. W grupie czynników zewnętrznych wyróżnia się również uwarunkowania technologiczne, a więc wszelkiego rodzaju stosowane w branży nowoczesne rozwiązania. Kolejna grupa czynników to uwarunkowania polityczno-prawne, które wiążą się z interwencją państwa. Należą do nich dopłaty do kredytów mieszkaniowych (w przypadku indywidualnych klientów), wprowadzenie ustawy deweloperskiej oraz dopłaty do budowy coraz bardziej popularnych domów energooszczędnych. Następnie wyróżnia się czynniki społeczno-kulturowe, a wśród nich zmieniający się styl życia społeczeństwa, który daje deweloperom sygnał o tym, czego potrzebują ludzie i jaką podaż powinni tworzyć. Ostatnia grupa to czynniki demograficzne, czyli między innymi liczba mieszkańców oraz liczba osób w wieku produkcyjnym oraz przedprodukcyjnym.

Jeśli chodzi o czynniki występujące w bliższym otoczeniu, które pobudzają rozwój przedsiębiorstw deweloperskich, w pierwszej kolejności należy wymienić obecność podmiotów nawiązujących relacje z deweloperami, a więc konkurentów, dostawców, nabywców, wykonawców, a także różnego rodzaju instytucji. Warto w tym miejscu wspomnieć również o możliwości stosunkowo łatwego wejścia na rynek mieszkaniowy przez firmy. Okoliczność tę można więc także uznać za czynnik pozytywnie wpływający na rozwój przedsiębiorstw deweloperskich.

Rozwój przedsiębiorczości deweloperskiej, traktowanej jako całościowy złożony proces wpływający na modyfikację elementów składowych przedsiębiorstwa, zmienność ich poziomu oraz struktury w taki sposób, aby przynosiło ono jak najwięcej korzyści jego posiadaczom, zależy od wielu czynników zarówno wewnętrznych (leżących po stronie dewelopera), jak i zewnętrznych (niezależnych od dewelopera), które wspólnie kreują warunki sprzyjające tego rodzaju działalności.

Reasumując, można stwierdzić, że do rozwoju działalności deweloperskiej, realizacji przedsięwzięć poszczególnych podmiotów, ich pomysłów i inwestycji przyczynia się szereg różnorodnych czynników. Powyżej szczegółowo je scharakteryzowano, podkreślając, że każdy z nich ma istotne znaczenie dla deweloperów. Porównując natomiast sposób patrzenia Antczak-Stępnia i Gostkowskiej-Drzewickiej na to zagadnienie, można zauważyć, że w większości pokrywają się one ze sobą. Nie należy jednak zakładać, że jedynie to, co zostało do tej pory przedstawione, ma wpływ na rozwój przedsiębiorczości deweloperskiej w Polsce. Dałoby się na pewno z łatwością znaleźć kilka innych dodatkowych uwarunkowań, wśród których można wymienić chociażby atrakcyjność danego miasta i lokalizację wybraną przez dewelopera.

2.4. Regulacje prawne dotyczące działalności deweloperskiej

Działalność deweloperska w Polsce rozpoczęła się na początku lat 90. ubiegłego wieku (tabela 2.1) wraz z transformacją systemu z gospodarki centralnie planowanej na gospodarkę rynkową. Początkowo brakowało przepisów prawnych, które regulowałyby ten rodzaj działalności inwestycyjnej, zaś rynek deweloperski rządził się swoimi prawami, co z jednej strony dawało deweloperom wiele możliwości działania, ale z drugiej wiązało się też z dużym ryzykiem zarówno dla nich samych, jak i nabywców dostarczanych przez nich mieszkań i domów. Niewątpliwie należało więc opracować przepisy, które określałyby ramy prawne tej działalności i dawały poczucie bezpieczeństwa transakcji obu stronom umowy.

Podstawowym dokumentem regulującym przepisy dotyczące działalności deweloperskiej jest ustawa deweloperska, a dokładniej mówiąc ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, która weszła w życie dopiero w 2011 roku i była pierwszym aktem normatywnym w polskim prawie szczegółowo regulującym zagadnienia dotyczące transakcji zachodzących na rynku deweloperskim. Barbara Błach-Bujak podaje⁷², że przed wprowadzeniem ustawy nie istniały przepisy, które chroniłyby klientów przed nieuczciwą działalnością deweloperską. Ustawodawca, opracowując i urealniając tę ustawę, miał na celu głównie ochronę interesów nabywcy i do tego zasadniczo odniósł jej treść.

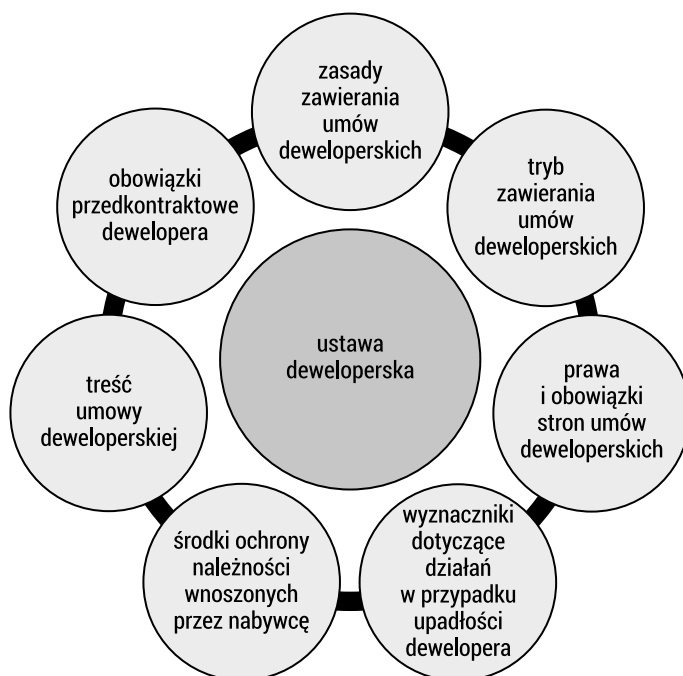
Najważniejszym założeniem ustawy było wprowadzenie kontroli dotyczącej wpłat środków na mieszkania, które nie zostały jeszcze wybudowane⁷³. Wcześniej klienci nie podlegali ochronie, jeśli chodzi o dostarczane deweloperom środki finansowe (przedpłaty), a tym samym nie mieli pewności, czy ich pieniądze faktycznie zostaną przekazane na budowę ich mieszkań. Wszystko opierało się jedynie na zasadzie wzajemnego zaufania, potwierdzonego co prawda umową dwustronną, która jednak nie dawała w rzeczywistości żadnej ochrony prawnej. W efekcie często skutkowało to tym, że w przypadku niezrealizowania inwestycji przez firmę deweloperską i ogłoszenia przez nią upadłości klienci nigdy nie odzyskiwali powierzonych deweloperowi pieniędzy.

Przed wejściem w życie ustawy deweloperskiej, w okresie dynamicznego rozwoju rynku nieruchomości, który to charakteryzował zdecydowanie wyższy od podaży popyt, deweloperzy mieli zdecydowanie silniejszą pozycję w porównaniu z nabywcami, a kierowanie się wyłącznie zasadami współżycia społecznego było niewystarczające z punktu widzenia klienta z uwagi na częste ich ignorowanie. Sporządzano umowy, które zazwyczaj miały być docelowo niekorzystne dla klientów, zabezpieczając

⁷² B. Błach-Bujak, *Zakres podmiotowy ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego*, „Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ” 2016, nr 6(28).

⁷³ Ibidem.

wyłącznie interesy deweloperów. Przede wszystkim brak przepisów chroniących nabywców, ale także gwałtowne inwestowanie na rynku nieruchomości spowodowane jego szybkim rozwojem, przyczyniły się do tego, że deweloperzy zmuszali nabywców do wnoszenia kolejnych dopłat (pokrywających rzekomo nieprzewidziane wydatki związane na przykład ze wzrostem cen materiałów i usług budowlanych), a jednocześnie często nie kończyli rozpoczętych inwestycji bądź też w ostateczności ogłaszali upadłość. Konieczność opracowania i wprowadzenia przepisów regulujących stosunki pomiędzy deweloperami a nabywcami wykazał Trybunał Konstytucyjny, wydając w 2010 roku odnoszące się do tego postanowienie. Jego intencją było uzupełnienie luki prawnej w celu zapewnienia spójnego systemu prawnego w kraju oraz, już kilkakrotnie wyżej wspomniana, ochrona nabywców będących stroną umowy deweloperskiej. Wprowadzenie ustawy deweloperskiej przyczyniło się do zwiększenia bezpieczeństwa nabywców oraz wzrostu rzetelności firm deweloperskich.

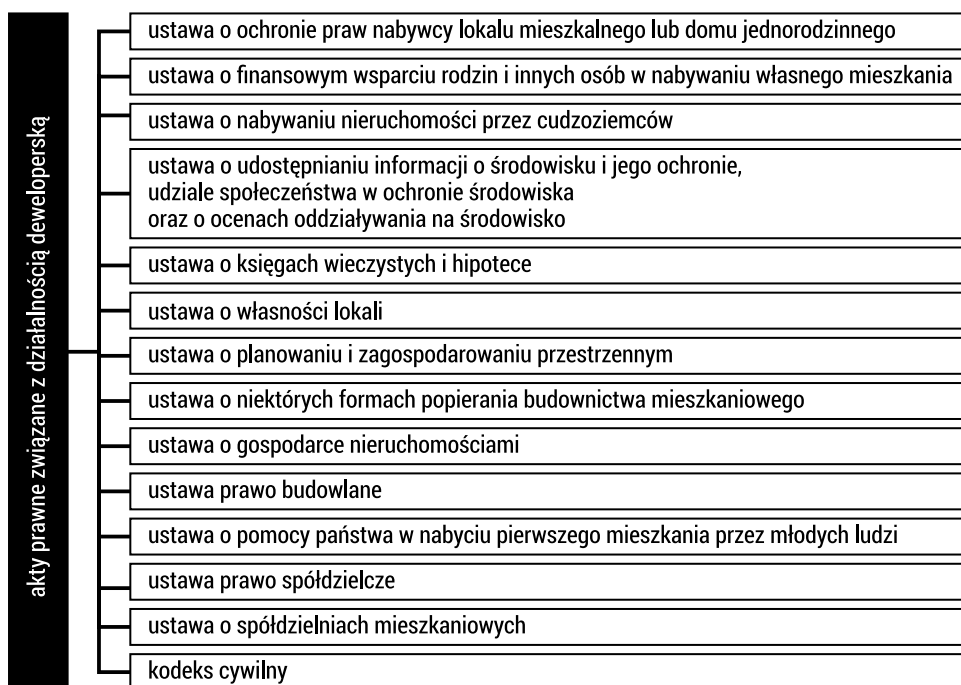


RYSUNEK 2.7. Zakres zagadnień związanych z działalnością deweloperską określonych w ustawie deweloperskiej

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie ustawy o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. 2021, poz. 1177).

Ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu porusza między innymi kwestie przedstawione na rysunku 2.7. Przede wszystkim przedstawia ona zbiór przepisów regulujących działalność deweloperów, ale także, oprócz ustalenia poszczególnych zasad, praw i obowiązków oraz środków ochrony, określa

treść umowy deweloperskiej. Jest to niezwykle ważne, albowiem jej postanowienia sprawiedliwie dzielą pomiędzy deweloperem a nabywcą korzyści wynikające z transakcji. Zawierana między nimi transakcja powinna faktycznie jednej i drugiej stronie przynieść satysfakcję, a ponadto być odpowiednio zabezpieczona na wypadek wystąpienia niekorzystnych zdarzeń lub okoliczności. Ustawą deweloperską w znacznym stopniu chroni nabywcę i nakłada na deweloperów określone zasady postępowania. Zobowiązuje ich między innymi do podejmowania nakazanych z góry kroków, bez realizacji których nie będzie możliwe zawarcie z nabywcą ostatecznej umowy deweloperskiej. Istotne przy tym jest, że omawiane przepisy odnoszą się także do umowy przedwstępnej. Co ważne, w szczególnych przypadkach nabywców chroni możliwość odstąpienia od wspomnianych umów. W oparciu o powyższe uznaje się, że ustawa deweloperska jest najważniejszym dokumentem regulującym działalność deweloperską. Nie jest jednak dokumentem jedynym – wiele innych istniejących przepisów także reguluje działalność podejmowaną przez deweloperów.



RYSUNEK 2.8. Akty prawne związane z działalnością deweloperów w Polsce

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: A. Antczak-Stępiak, op. cit. oraz Internetowego Systemu Aktów Prawnych (ISAP).

Deweloperzy, aby mogli legalnie realizować swoje inwestycje, muszą znać i przestrzegać szeregu ustaw towarzyszących. Co prawda jedynie ustawa deweloperska odnosi się bezpośrednio do ich działalności, ale dozwolone ramy ich postępowania wyznaczają również ustawy takie, jak między innymi: kodeks cywilny, ustawa Prawo budowlane, ustawa Prawo spółdzielcze czy ustawa o własności lokali. Zawód dewelopera, z uwagi na wielość i złożoność podejmowanych działań, niewątpliwie wymaga posiadania interdyscyplinarnej wiedzy z zakresu różnych dziedzin szeroko pojętego rynku nieruchomości. Realizując swoje inwestycje, deweloperzy współpracują z licznymi podmiotami i instytucjami, stąd są zobowiązani przestrzegać aktualnych przepisów dotyczących nie tylko bezpośrednio ich profesji. Rysunek 2.8 przedstawia kluczowe akty prawne związane z działalnością deweloperską.

2.5. Rodzaje ryzyka inwestycyjnego firm deweloperskich

Deweloper to nie tylko budowniczy dostarczający mieszkania na rynek, ale przede wszystkim inwestor, którego celem jest pomnażanie zainwestowanego kapitału. Wiadome jest, że każda inwestycja wiąże się z ryzykiem, a deweloperzy od początku swojej działalności mierzą się z różnymi jego rodzajami. Wraz z rozwojem rynku nieruchomości i zachodzącymi w związku z tym zmianami w regulacjach prawnych, warunkach ekonomiczno-gospodarczych, politycznych czy wreszcie z tymi bezpośrednio związanymi z nabywcami, rodzaje i rozmiary poszczególnych rodzajów ryzyka zmieniają się, ale jako takie nieodłącznie towarzyszy ono deweloperom jako inwestorom. Rynek nieruchomości jest na tyle specyficzny, że problem może pojawić się już na etapie identyfikacji źródeł i rodzajów ryzyka. W literaturze wskazuje się przynajmniej kilka klasyfikacji ryzyka, z jakim może spotkać się inwestor. Elżbieta Gołąbeska⁷⁴ ryzyko ponoszone przez dewelopera w działalności inwestycyjnej na rynku nieruchomości mieszkaniowych dzieli na dwie grupy: ryzyko otoczenia zewnętrznego inwestycji oraz ryzyko wewnętrzne inwestora. Uważa ponadto, że na ryzyko otoczenia zewnętrznego inwestor zasadniczo nie ma żadnego wpływu, niemniej jednak powinien znać jego źródła i konsekwencje. Z ryzykiem wewnętrznym może sobie poradzić pod warunkiem właściwej jego analizy i pomiaru. Tylko takie podejście stanowi bowiem gwarancję osiągnięcia zysku i zadowolenia z prowadzonej działalności.

⁷⁴ E. Gołąbeska, *Sieć ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2018.



RYSUNEK 2.9. Klasyfikacja ryzyka inwestycyjnego firm deweloperskich na rynku nieruchomości

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie: E. Gołąbeska, *Sieć ryzyka inwestycyjnego...*

W pierwszej grupie – dotyczącej ryzyka otoczenia zewnętrznego inwestycji – wskazano dwanaście rodzajów ryzyka, na które deweloper zasadniczo nie ma żadnego wpływu. Powinien jednak być go świadomy i uwzględniać je przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Wspomniane rodzaje to:

1. **Ryzyko rynkowe** w inwestycjach deweloperskich, podczas omawiania którego należy przede wszystkim dokonać analizy aktywności rzezonego rynku. Jeśli w przypadku transakcji kupna-sprzedaży popyt na określone towary przera-
sta podaż, wówczas ceny rynkowe kształtują się na względnie wysokim poziomie. Taka sytuacja jest korzystna dla inwestora, należy jednak liczyć się z tym, że zmiana proporcji pomiędzy popytem a podażą może skutkować spadkiem cen, co często jest trudne do przewidzenia. Za źródło ryzyka rynkowego można więc uznać zmiany cen nieruchomości będących przedmiotem obrotu. Na ten rodzaj ryzyka składają się ryzyko stopy procentowej, ryzyko kursu walut czy ryzyko cen materiałów i usług budowlanych. Deweloper powinien uwzględnić również ryzyko konkurencji, które wynika nie tylko z samej obecności konkurentów na rynku, ale także z taktyki ich działania. Konkurencja naturalnie związana jest z prawami rynku i z jednej strony może szkodzić inwestorowi, zaś z drugiej motywować go do wyťažonych i bardziej innowacyjnych działań. Inwestor powinien jednak mimo wszystko doceniać doświadczenie konkurencji i dokładać wszelkich starań, aby poradzić sobie z tym wyzwaniem. Na rynku deweloperskim konkurencja jest duża, a ostatecznie o wyborze danej firmy decyduje klient, który sugeruje się już nie tylko niską ceną, ale coraz częściej wysoką jakością wykonania. Deweloper

nastawiony na sukces powinien z najwyższą starannością dbać o wykonanie, dotrzymanie czasu realizacji, a przede wszystkim dostosowanie się do preferencji potencjalnych nabywców.

2. **Ryzyko stopy procentowej** dotyczące możliwości poniesienia strat związanych z niekorzystnymi zmianami bankowych stóp procentowych, które powodują obniżenie oczekiwanych dochodów ze sprzedaży mieszkań. Na ten rodzaj ryzyka szczególnie narażone są firmy deweloperskie finansujące swoje inwestycje z zaciągniętych kredytów oraz lokujące nadwyżki środków pieniężnych w postaci depozytów bankowych. Cechą charakterystyczną stóp procentowych jest bowiem ich niestabilność, zaś ich zmiany mogą nieść ze sobą niebezpieczeństwo niekorzystnego wpływu na dochody i wartość posiadanych aktywów deweloperów, a w konsekwencji na ich sytuację finansową.
3. **Ryzyko walutowe**, które swego czasu odgrywało ważną rolę w procesie inwestycji nieruchomościowych. Niekorzystne wahania kursów walut prowadziły do spadku zyskowności danych inwestycji, zachwiania płynności, a w konsekwencji do ich upadłości. Ryzyko walutowe dotyczyło tych inwestorów, którzy posiadali w swoich portfelach instrumenty wyrażone w innej walucie niż polski złoty. Zmiana kursów walutowych często powodowała, że stopy zwrotu wyrażone w dwóch walutach różniły się, na przykład zysk uzyskany w dolarach malał w sytuacji aprecjacji złotego wobec dolara i odwrotnie. Zmiany te mogły zatem przynosić inwestorowi zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki, w zależności od kierunku zmian wartości waluty. Swego czasu większość inwestorów na sfinansowanie inwestycji zaciągała kredyty w obcej walucie, gdyż banki chętnie oferowały tego typu, niżej oprocentowane niż złotówkowe, pożyczki. Ich zaciąganie było jednak opłacalne jedynie pod warunkiem, że był to kredyt krótkoterminowy. W przypadku planów budowy, która potencjalnie może trwać na przykład trzy lata, ryzyko związane ze zmianą kursu walut było mniejsze niż w przypadku zaciągania takiego kredytu na okres przykładowo trzydziestu lat. Kredyt walutowy nie jest natomiast opłacalny w sytuacji, gdy kredytobiorca zamierza spłacać go przez kilkanaście lub kilkadziesiąt lat.
4. **Ryzyko zmiany cen towarów i usług**, definiowane jako ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami cen materiałów i usług budowlanych, niesie szczególne konsekwencje dla kosztów realizacji inwestycji deweloperskich, przychodów ze sprzedaży mieszkań, zysku, a w końcu również dla opłacalności całości inwestycji.
5. **Ryzyko inflacji** dotyczy zmniejszającej się siły nabywczej kapitału, który został ulokowany w zakupie nieruchomości lub sytuacji, gdy dochód z inwestycji nie dorównuje zbyt szybko wzrastającym kosztom jej utrzymania⁷⁵. Ten rodzaj ryzyka działa na podobnych zasadach co ryzyko stopy procentowej i jest z nim powiązany. Istnieje duża zależność pomiędzy wysokością inflacji a wysokością stóp procentowych – inflacja znacznie wpływa na cenę instrumentów finansowych i może powodować zachwiania na rynku, co skutkuje zaistnieniem powyższego

⁷⁵ Ibidem.

ryzyka. W przypadku działalności deweloperskiej ryzyko inflacji jest stosunkowo istotne, chociażby z uwagi na fakt, że cała inwestycja (od momentu jej rozpoczęcia do momentu sprzedaży gotowych mieszkań) jest rozłożona w czasie, co może wpływać niekorzystnie na ostateczny rachunek zysku ze sprzedaży⁷⁶.

6. **Ryzyko finansowe** związane z posiadaniem nieruchomości jest rezultatem możliwości zaciągnięcia kredytu na sfinansowanie jej zakupu pod zabezpieczenie hipoteczne⁷⁷. Ryzyko finansowe określa się jako stan niepewności związany z finansowaniem inwestycji kapitałem obcym, podczas gdy czas trwania tego zadłużenia jest długi. Należy pamiętać, że korzystanie z kapitału dłużnego wiąże się nie tylko z koniecznością spłaty w określonym czasie kwoty samej pożyczki, ale także naliczonych odsetek oraz dodatkowych obciążeń finansowych związanych z obsługą kredytu. Anatoliusz Kopczuk i Marek Proniewski podają, że przy długim okresie kredytowania na ryzyko finansowe istotny wpływ mają trudne do określenia wahania stóp procentowych⁷⁸.
7. **Ryzyko prawne** dotyczyło na polskim rynku nieruchomości przede wszystkim początkowego okresu działalności firm deweloperskich, w którym nie istniały stosowne regulacje prawne w odniesieniu do tego rodzaju inwestycji, zaś kiedy się pojawiły, to albo były niespójne, albo często się zmieniały, co mogło destabilizować działalność deweloperską. Mogło to prowadzić do opóźnień w procesie inwestycyjnym, co stanowiło w tym zakresie największe ryzyko dla deweloperów. Ryzyko prawne nadal jednak istnieje na rodzimym rynku nieruchomości, co związane jest z niestabilnością, a przy tym także nieprzejrzystością polskiego systemu prawnego, które to są spowodowane przez zmiany przepisów i niespójne interpretacje prawa, wysoki stopień sformalizowania regulacji prawnych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne. To wszystko może powodować niepewność co do ostatecznych efektów działań podejmowanych przez deweloperów na rynku nieruchomości. Magdalena Kalasińska uważa⁷⁹, że ryzyko zmian przepisów prawnych może doprowadzić do wzrostu obciążeń finansowych i w rezultacie wpłynąć na obniżenie wartości zysków z inwestycji. Ryzyko prawne dotyczy także procedur administracyjnych i w tym przypadku jest związane z długością załatwiania pozwoleń formalnych (np. pozwolenia na budowę). Jedną z barier utrudniających dostęp do terenów inwestycyjnych stanowi brak planów miejscowych (MPZP) w wielu gminach w Polsce. Doprowadza to do znacznego wydłużenia okresu oczekiwania na wydanie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu, która jest konieczna w procesie starania się o uzyskanie pozwolenia na rozpoczęcie

⁷⁶ Ibidem.

⁷⁷ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce...*

⁷⁸ A. Kopczuk, M. Proniewski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna regionu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2005.

⁷⁹ M. Kalasińska, *Sekurytyzacja aktywów bankowych*, Wydawnictwo Związku Banków Polskich, Warszawa 2007.

budowy. Ewa Siemińska podaje⁸⁰, że część inwestorów narzeka również na problemy związane z dużą stronnicością urzędników pracujących w różnych gminach przy wydawaniu wspomnianych decyzji. Świadczy to o braku przejrzystości stosowanych procedur administracyjnych. Autorka zwraca ponadto uwagę na fakt, że przepisy prawne oraz wymagania formalne obowiązujące w Polsce są niejednoznaczne, a ich interpretacja pozostaje często subiektywna bądź okazuje się wzajemnie sprzeczna, co przyczynia się do powstania chaosu prawnego, a to skutkuje coraz mniejszą liczbą realizowanych inwestycji mieszkaniowych.

8. **Ryzyko polityczne**, związane z aktualnie dziejącymi się wydarzeniami i decyzjami politycznymi podejmowanymi w kraju, odnosi się głównie do regulacyjnej funkcji państwa i obejmuje działania utrudniające realizację przedsięwzięć inwestycyjnych (np. procedurę zakupu gruntu). Do decyzji politycznych, które mogą wpływać na rynek nieruchomości, zarówno negatywnie jak i pozytywnie, można zaliczyć np. wynik wyborów prowadzący do zmiany rządzącej opcji politycznej. Sytuacja polityczna może przyczyniać się do rozwoju, ale też do destabilizacji rynku nieruchomości. Ryzyko polityczne dotyczy również zmian w ustawodawstwie mieszkaniowym, budowlanym oraz podatkowym.
9. **Ryzyko wzrostu kosztów**, które wynika między innymi z długiego okresu realizacji inwestycji i jest bardzo istotne z punktu widzenia dewelopera. We wczesnym stadium procesu inwestycyjnego trudno o sporządzenie wystarczająco dokładnej prognozy odnośnie do potencjalnych kosztów jego realizacji, co w praktyce uniemożliwia określenie ostatecznego poziomu wydatków aż do zakończenia procesu budowy. Jeśli chodzi o budownictwo, czas jest w tym przypadku najistotniejszym czynnikiem ryzyka. Przekroczenie planowanych okresów realizacji i/lub ekspozycji rynkowej wiąże się z dodatkowymi obciążeniami dotyczącymi chociażby obsługi kredytu. Powody opóźnień mogą stać po stronie dewelopera (np. zła organizacja procesu budowy) lub być od niego niezależne (np. zbyt długi czas oczekiwania na wydanie pozwolenia na budowę). Nadmiarowe koszty mogą też wynikać z konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów warunkujących uzyskanie niezbędnych pozwoleń, zaistnienia opóźnień w budowie wskutek nieprzewidzianych wydarzeń, a także z wprowadzanych w projektach zmian niezależnych od dewelopera. Przekroczenie kosztorysu może także być spowodowane nieprecyzyjnymi zapisami w umowach przetargowych bądź błędami w dokumentacji. Ryzyko przekroczenia kosztów można natomiast ograniczyć poprzez ich stałą kontrolę kosztów i dokładne planowanie odpowiednich rezerw zależnych od stanu zaawansowania prac. Nie bez znaczenia jest też odpowiednie formułowanie umów z projektantami i partnerami, a także ich rozważny dobór pod kątem adekwatnego doświadczenia i specjalizacji. Ryzyko wzrostu kosztów ma też związek z przedłużającym się inwestowaniem w daną nieruchomość, zanim

⁸⁰ E. Siemińska, *Ryzyko inwestowania i finansowania na rynku nieruchomości w kontekście etyki i społecznej odpowiedzialności*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2013.

zostanie ona sprzedana bądź w okresie trwania rękojmi⁸¹. W przypadku nieruchomości budynkowej lub lokalowej dotyczy to na przykład napraw, usuwania wad fizycznych, usterek itp., co ostatecznie przyczynia się do zwiększenia nakładów finansowych w stosunku do planowanych na początku inwestycji.

10. **Ryzyko podatkowe**, które dotyczy między innymi możliwości zmiany stawek podatkowych w trakcie realizacji i funkcjonowania projektu inwestycyjnego, choć na szczęście w polskim systemie podatkowym takie zmiany nie następują zbyt często. Inwestorów na rynku nieruchomości (w tym deweloperów) w większym stopniu dotyczy sam fakt, że podatki w Polsce są wysokie niż perspektywa zmiany ich poziomu. Przedsiębiorcy budowlani bezwzględnie muszą pamiętać o ich uwzględnieniu już na etapie planowania inwestycji. Inną kwestią jest wprowadzanie różnego rodzaju ulg podatkowych, które niekoniecznie bezpośrednio dotyczą dewelopera, a bardziej jego klienta. Mogą one jednak stanowić pośrednie ryzyko, ponieważ w momencie zniesienia określonej ulgi (bądź jej zmiany) pojawia się niebezpieczeństwo nieutrzymania bądź trudności w pozyskaniu klienta.
11. **Ryzyko demograficzne**, które dotyczy w szczególności nieruchomości mieszkaniowych. Względy demograficzne oraz powiązane z nimi potrzeby mieszkaniowe społeczeństwa deweloperzy postrzegają jako czynnik determinujący popyt. W kontekście podaży uznają natomiast, że wpływ na powodzenie inwestycji mają przede wszystkim ilość i struktura zasobu mieszkaniowego oraz koniunktura na rynku nieruchomości⁸². Ważna jest też struktura populacji w kontekście charakterystyki potencjalnych nabywców oraz takie czynniki, jak: saldo migracji, wskaźnik przyrostu naturalnego czy struktura gospodarstw domowych. Ponadto na konkretne potrzeby mieszkaniowe ma wpływ struktura wiekowa ludności (inne są potrzeby osób starszych, inne młodych). Jednocześnie procesy demograficzne pośrednio warunkują również kreowanie określonych preferencji na rynku nieruchomości, ukierunkowując zgłaszane na rynku potrzeby mieszkaniowe i wpływają na powstawanie nowych form zaspokajania tych potrzeb. Uwarunkowania demograficzne oddziałują także na kształtowanie się popytu na lokale mieszkalne. Zahamowanie wzrostu liczby ludności zazwyczaj koreluje ze zmniejszaniem się potrzeb mieszkaniowych społeczeństwa.
12. **Ryzyko zmiany preferencji nabywców** wynikające z faktu, że wraz z poprawą poziomu życia ludności pojawiają się odmienne zachowania nabywcze konsumentów oraz inaczej kształtują się ich preferencje co do wielkości i jakości wykończenia mieszkań. Ryzyko to koresponduje także z ryzykiem związanym z jakością nieruchomości (dotyczącym na przykład jej funkcjonalności czy nowoczesności), a także zmianą dochodów w gospodarstwach domowych, modelu życia, modelu rodziny, popytu itp. Z tego względu niezwykle istotne jest, aby przed przystąpieniem do inwestycji deweloper zbadał rzeczne preferencje na lokalnym rynku.

⁸¹ Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz.U. z 2024 r., poz. 1796) oraz przepisy kodeksu cywilnego.

⁸² E. Gołąbeska, *Sieć ryzyka inwestycyjnego...*

Gołąbeska uważa⁸³, że nieatrakcyjna oferta wydłuży czas sprzedaży bądź wynajmu nieruchomości, a przy tym pochłonie dodatkowe koszty związane z reklamą i promocją. W świetle dużego deficytu mieszkaniowego inwestor może mylnie sugerować się tym, że nabywca za wszelką cenę dąży do zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych i nie zwróci uwagi na jakość wykonania czy funkcjonalność obiektu.

Drugą grupę rodzajów ryzyka stanowią te składające się na ryzyko wewnętrzne dewelopera. Deweloper może mieć na nie wpływ, o ile uwzględni je w swoim procesie inwestycyjnym. W tej grupie mamy do czynienia z dziesięcioma rodzajami ryzyka:

1. **Ryzyko popytu na nieruchomości**, które zwiastuje możliwość wydłużenia czasu sprzedaży (lub wynajmu) w stosunku do terminu założonego na początku. Może to być spowodowane nieatrakcyjną lokalizacją, zbyt wysoką ceną bądź niewłaściwym marketingiem. To ryzyko może także wynikać ze złej reputacji firmy albo obecności atrakcyjnej konkurencji, która z powodzeniem zaspokaja popyt. Kucharska-Stasiak zwraca ponadto uwagę⁸⁴, że w przypadku najmu ryzyko generowania dochodów zależne jest również od harmonogramu jego wygasania i odnawiania, ryzyka niewypłacalności najemców czy wreszcie od liczby najemców w budynku. Gołąbeska twierdzi natomiast⁸⁵, że inwestując w nieruchomości mieszkaniowe lub grunty, deweloper może spodziewać się większego popytu aniżeli w przypadku na przykład nieruchomości komercyjnych. W związku z tym, przy nadal dużym deficycie mieszkaniowym, z jednej strony ten rodzaj ryzyka można uznać za stosunkowo niewielki. Z drugiej jednak, biorąc pod uwagę fakt, że mieszkanie jest dobrem drogim, wymagającym od potencjalnego nabywcy posiadania znacznego kapitału, nie można zignorować tego rodzaju ryzyka lub całkowicie go wyeliminować. Nieruchomość mieszkaniowa, ze względu na swoją kapitałochłonność, jest aktywem o małej płynności, co może generować duże straty dla dewelopera. Czas potrzebny na wyjście z inwestycji często okazuje się natomiast zbyt długi.
2. **Ryzyko podaży nieruchomości**, które to może ściśle wiązać się z ryzykiem popytu oraz zmianą preferencji nabywców, a także zmianą systemu kredytowego (np. wzrost stóp procentowych czy trudności w uzyskaniu kredytu). Deweloper powinien uwzględniać tego typu zagrożenia już na etapie planowania inwestycji – analiza sytuacji demograficznej, stopy inflacji, stopy bezrobocia, warunków kredytowych, programów mieszkaniowych, a wreszcie upodobań i oczekiwań potencjalnych klientów przyczyni się do zmniejszenia tego rodzaju ryzyka. W sytuacji zbyt długo trwającego wysokiego popytu na mieszkania deweloper, starając się za nim nadążyć, buduje coraz więcej, co ostatecznie może spowodować tzw. nadpodaż i trudności w znalezieniu nabywcy. Ryzyko podaży może

⁸³ Ibidem.

⁸⁴ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce...*

⁸⁵ E. Gołąbeska, *Sieć ryzyka inwestycyjnego...*

natomiast przejawiać się brakiem mieszkań na danym rynku lokalnym. Taka sytuacja może z kolei pobudzić konkurencję, która stanie się kolejnym czynnikiem ryzyka.

3. **Ryzyko cen** mogące dotyczyć zarówno gwałtownego ich wzrostu, jak i spadku, co w obydwu przypadkach może okazać się niebezpieczne dla dewelopera. W sytuacji, gdy ceny nieprzerwanie rosną przez dłuższy czas, wraz z kosztowniejszym dostępem do kredytu hipotecznego oraz wkradającym się niepokojem dotyczącym ewentualnego kryzysu na rynku kredytów hipotecznych, może pojawić się spadek popytu mieszkaniowego, co z kolei zachwieje cenami nieruchomości. W sytuacji spadku cen spodziewana jest natomiast wyprzedaż mieszkań, a to może doprowadzić do utraty zakładanego przez dewelopera zysku.
4. **Ryzyko czasu realizacji inwestycji** wynikające z tego, że poziom jej opłacalności uwarunkowany jest też czasem realizacji przedsięwzięcia. Zbyt długi okres zamrożenia środków finansowych w określonej inwestycji może bowiem okazać się niekorzystny dla dewelopera.
5. **Ryzyko związane ze stanem prawnym nieruchomości**, które jest jednym z bardziej istotnych, jakie mogą zagrażać transakcjom rynkowym. Już na etapie zawierania transakcji występuje niebezpieczeństwo związane z kwestiami niedopełnienia wymogów formalno-prawnych oraz nieprawidłową oceną faktycznego stanu prawnego nieruchomości. Identyfikacji potencjalnego ryzyka związanego ze stanem prawnym nieruchomości oraz oceny jego wpływu na transakcję i planowaną inwestycję można dokonać w badaniu *due diligence*, które dostarcza deweloperowi wiedzy niezbędnej do opracowania struktury transakcji i dokumentacji kontraktowej zabezpieczającej jego interesy. Wynik tego badania często wpływa na samą strukturę transakcji poprzez zawarcie umowy przedwstępnej, która daje czas na usunięcie wykrytych nieprawidłowości. Najważniejszą kwestią jest sprawdzenie potencjalnych obciążeń dotyczących nieruchomości (np. występowania ograniczonych praw rzeczowych, w tym służebności) zapisanych w księdze wieczystej i porównanie zawartych w niej informacji z danymi widniejącymi w ewidencji gruntów i budynków. Jakiegokolwiek rozbieżności powinny wzbudzić czujność dewelopera (np. różnice w wielkości powierzchni użytkowej). Należy też pamiętać, że nie wszystkie informacje o obciążeniach nieruchomości znajdują się w księdze wieczystej (np. umowa dożywocia). Nieuregulowany stan prawny nieruchomości może być skutkiem braku wiarygodnych i wystarczających informacji bądź nierozstrzygniętych sporów między stronami zainteresowanymi tą nieruchomością. Może to utrudniać lub nawet uniemożliwić realizację planowanych działań inwestycyjnych. Siemińska twierdzi⁸⁶, że ryzyko to wymaga czasu na przeprowadzenie negocjacji celem osiągnięcia porozumienia, które jest koniecznym warunkiem rozpoczęcia działań inwestycyjnych dotyczących określonej nieruchomości.

⁸⁶ E. Siemińska, op. cit.

6. **Ryzyko związane ze stanem technicznym nieruchomości** jest ryzykiem specyficznym dla deweloperskich inwestycji budowlanych i wynika między innymi z warunków gruntowych i atmosferycznych. Zmiany morfologiczne gruntów, często nieudokumentowane, wymagają stosowania wzmocnień podłoża i fundamentów. Szczególne zagrożenia z tym związane występują przy budowie obiektów usytuowanych blisko lub graniczących z istniejącymi budynkami wysokimi o nieznacznym zagłębieniu. Pociąga to za sobą ryzyko dotyczące jakości planowanej nieruchomości, które ma bardzo duże znaczenie, ponieważ może się zdarzyć, że nawet bardzo dużym nakładem pracy, czasu i kosztów nie uda się uniknąć wszystkich usterek⁸⁷. Problemy mogą też wynikać z samej inwestycji budowlanej, która w wyniku oszczędności, pośpiechu, zastosowania tańszych materiałów, często też nienależytej staranności wykonania, odstępstw od projektu w konsekwencji prowadzi do niewłaściwego stanu technicznego obiektu.
7. **Ryzyko związane z lokalizacją nieruchomości**, które stanowi jedno z najistotniejszych, zaś wynika z faktu, iż otoczenie, w jakim dana nieruchomość się znajduje, ma duży wpływ na opłacalność inwestycji. Decydując się na inwestowanie w daną nieruchomość, deweloper powinien przede wszystkim zapoznać się z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego, dzięki któremu pozyska wiedzę na temat innych planowanych działań na danym obszarze. Niestety, w wielu miejscowościach w Polsce takich planów nie ma. Decydując się mimo tego na zakup na przykład nieruchomości gruntowej, deweloper podejmuje więc pewne ryzyko. Może się bowiem okazać, że po ustaleniu dla tego obszaru miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego dana nieruchomość zmieni swoje przeznaczenie (np. zostanie wydzielona pod drogę) i realizacja planowanej przez dewelopera inwestycji może w ogóle nie dojść do skutku. Ryzyko związane z lokalizacją nieruchomości może też dotyczyć niepożądanych zjawisk naturalnych (np. powodzie, podtopienia, ruchy masowe zwane osuwiskami), właściwości gruntu (np. obecność niewypałów, zanieczyszczeń gruntowych, złóż archeologicznych), a także zagrożeń środowiskowych (np. położone w pobliżu stare glinianki, koryta rzek, zanieczyszczenia gruntu). Wystąpienie któregośkolwiek z wymienionych zagrożeń może ograniczyć realizację inwestycji, znacząco podnieść jej koszty, a w najgorszym przypadku nawet uniemożliwić. Ponadto tego typu zagrożenia wpływają na obniżenie ostatecznej ceny sprzedaży nieruchomości.
8. **Ryzyko zarządzania i administrowania** obejmujące między innymi umiejętność doboru nabywców (bądź najemców), jak i samego zarządcy. W celu zminimalizowania ryzyka niepozyskania najemców należałoby w wyniku przemyślanej strategii zarządzania przede wszystkim dotrzeć do nich, wykorzystując wiedzę na temat rynku nieruchomości oraz procedur marketingowych. W przypadku nieruchomości budynkowej deweloper musi sam podejmować decyzje dotyczące ulepszeń i modernizacji oraz zbierać czynsz albo może w tym celu zatrudnić

⁸⁷ Ibidem.

zarządcę. Gołąbeska zwraca uwagę⁸⁸, że ta usługa nie zwalnia jednak dewelopera całkowicie z obowiązku zarządzania. Zarządca uprawniony jest bowiem jedynie do wypełniania czynności tzw. zwykłego zarządu (m.in. przygotowywanie budżetów nieruchomości, czyli planów finansowych czy sporządzanie sprawozdań finansowych dla właściciela), do których nie należy na przykład podejmowanie decyzji o obciążeniu nieruchomości prawami osób trzecich, decyzji remontowych czy modernizacyjnych. Zarządzanie wymaga czasu i wysiłku ze strony dewelopera, jednak jeżeli nie będzie on aktywnie uczestniczył w tym procesie, jego inwestycja może stracić na wartości.

9. **Ryzyko braku stabilności finansowej** związane z niebezpieczeństwem utraty płynności finansowej w konsekwencji błędów popełnionych na dowolnym etapie inwestycji. Inwestowanie wymaga bowiem odpowiedniego finansowania, by mogło przynieść oczekiwany zysk. Deweloper może natomiast dysponować środkami własnymi, środkami klientów bądź pochodzącymi z kredytu. W najgorszym wypadku brak płynności finansowej może doprowadzić do bankructwa, a ostatecznie do upadku firmy deweloperskiej.
10. **Ryzyko braku doświadczenia** związane z popełnianiem już na etapie projektowania inwestycji wielu błędów proceduralnych, które nie tylko opóźnią realizację przedsięwzięcia, ale też pośrednio przyczynią się do wzrostu kosztów, wydłużenia czasu realizacji przedsięwzięcia czy wreszcie dopuszczą do działania potencjalnie lepszą konkurencję. W tym przypadku chodzi nie tylko o to, że na danym terenie pojawią się inne firmy oferujące podobny produkt, ale też o to, że ten produkt będzie cieszył się większą popularnością.
11. **Ryzyko konkurencyjności**, które to w przypadku działalności deweloperskiej dotyczy przede wszystkim jakości wykonania budynku. W obecności dużej konkurencji na rynku deweloper powinien dołożyć wszelkich starań, aby jego docelowy produkt został wykonany z dobrych materiałów, a jakość wykonania była jak najlepsza, czego powszechnie oczekują obecnie potencjalni nabywcy. Konkurencyjność dotyczy jednak nie tylko jakości wykonania, ale też cen, lokalizacji, rodzaju oferty (w przypadku mieszkań istotną kwestią jest powierzchnia, rozkład pomieszczeń itp.) bądź też coraz częściej oferowanych przy zakupie bonusów (np. miejsce parkingowe w cenie lokalu).

2.6. Konkurencyjność firm deweloperskich na rynku mieszkaniowym

Z uwagi na wysoki deficyt mieszkaniowy oraz wzrost poziomu zamożności społeczeństwa, działalność deweloperska w Polsce zyskała na popularności. Obecność deweloperów na rynku stała się szczególnie widoczna po roku 2000 i dotyczyła głównie

⁸⁸ E. Gołąbeska, *Sieć ryzyka inwestycyjnego...*

budownictwa mieszkaniowego. Z roku na rok rósł udział budowanych przez nich mieszkań w ogólnej liczbie tych oddawanych do użytku. Rosła też konkurencja, która spowodowała, że inwestycje deweloperskie stawały się coraz bardziej dopracowane pod względem jakościowym, a także lepiej dopasowane do preferencji nabywców. Atrakcyjniejsze były także lokalizacje, a realizowane obiekty cechowały się nowoczesną architekturą, ciekawym designem oraz rozwiązaniami nastawionymi na energooszczędność, coraz częściej wykorzystującymi zieloną energię.

Przedsiębiorstwa deweloperskie, by móc utrzymać się na wymagającym rynku, muszą być coraz bardziej konkurencyjne. Chcąc wyróżnić się na tle innych firm z branży, muszą poszukiwać dodatkowych atutów. Agnieszka Dziadosz podaje⁸⁹ szereg czynników, które jej zdaniem mają wpływ na konkurencyjność, a do najważniejszych zalicza renomę firmy, jakość wykonania, terminowość i cenę. Za istotne uznaje także proces obsługi klienta, stosowaną technologię oraz doświadczenie firmy w obszarze działalności budowlanej.

Na konkurencyjność wpływ ma również powodzenie przedsięwzięć deweloperskich wyrażone liczbą sprzedanych mieszkań i zadowolonych klientów. Jak podkreśla Kania,⁹⁰ sukces realizowanych przez deweloperów inwestycji zależy od zaangażowania właściwych zasobów ludzkich, dysponowania odpowiednimi środkami materialnymi oraz prawidłowego wykorzystania specjalistycznej wiedzy, a także od wielu innych czynników, takich jak czas, lokalizacja czy struktura przedsięwzięcia. Ponadto istotne jest, aby monitorować nowe trendy, być otwartym na oczekiwania i potrzeby klientów oraz wdrażać innowacyjne rozwiązania technologiczne, które ostatnio stają się nie tylko modne, ale i okazują się komfortowe podczas późniejszego użytkowania obiektów. Deweloperzy, aby móc osiągnąć sukces, muszą więc otworzyć się między innymi na dostosowanie domów i mieszkań do wykorzystania systemów i urządzeń do automatyki domowej.

Nadal niezmiennie uważa się także, że jednym z kluczowych czynników decydujących o sukcesie realizowanych przez deweloperów inwestycji jest atrakcyjność lokalizacji. Należy przez to rozumieć między innymi dostępność różnorodnej i rozwiniętej infrastruktury technicznej (sieć energetyczna, gazociąg, wodociąg, kolektor ściekowy, internet), ekonomicznej (usługi w zakresie transportu, komunikacji i handlu) czy społecznej (obiekty stanowiące materialną podstawę przekazu usług socjalnych i kulturalnych, tj. szpitale, szkoły, przedszkola, obiekty kulturalne, obiekty sportowe). Konkurencyjność firm deweloperskich zależy też od struktury danego przedsięwzięcia, która powinna umożliwiać racjonalne programowanie i planowanie inwestycji oraz konsekwentną jej realizację. Organizacja procesu inwestycyjno-budowlanego oraz właściwe zarządzanie nim wpływają bowiem na jakość i koszty realizowanego przedsięwzięcia deweloperskiego.

⁸⁹ A. Dziadosz, *Działalność deweloperska na budowlanym rynku mieszkaniowym*, „Świat Nieruchomości” 2008, nr 63.

⁹⁰ K. Kania, *Przedsięwzięcia...*

Popularność danej firmy deweloperskiej i jej inwestycji zależy przede wszystkim od stopnia dopasowania oferty do preferencji nabywców. Takie podejście stanowi punkt wyjścia do uzyskania oczekiwanego, satysfakcjonującego zysku. Chcąc dopasować swoją ofertę do potencjalnych nabywców, deweloperzy muszą zatem wiedzieć, co budować, czyli na jaki rodzaj nieruchomości występuje ostatnio popyt, oraz gdzie budować, czyli które miejsca według klientów są najbardziej atrakcyjne. Niezwykle ważna jest również analiza zapotrzebowania na nowe nieruchomości, która pozwala ocenić potencjalny popyt w konkretnej lokalizacji. Może się bowiem okazać, że rzeczywisty popyt zaspokajany jest w pełni przez rynek wtórny. Ponadto należy zwracać uwagę na to, jakiego rodzaju nieruchomości poszukują nabywcy: mieszkań czy domów, a wreszcie, czy bardziej pożądane przez konsumentów są oferty sprzedaży, czy wynajmu. Ważna jest przy tym również jakość wybudowanych mieszkań i domów – kupujący zwracają szczególną uwagę na trwałość użytych materiałów oraz, coraz częściej, na zastosowane rozwiązania energooszczędne.

Istotne jest, aby firmy deweloperskie, konkurując ze sobą, analizowały wymienione wyżej czynniki i umiejętnie dostosowywały realizowane projekty do swoich możliwości, tak aby w konsekwencji okazywały się one najlepsze na rynku. Konkurencja i chęć zwiększania popularności wymuszają więc na firmach deweloperskich ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań, które będą wyjątkowe, zaskoczą otoczenie i podniosą atrakcyjność ich oferty. Należy podkreślić, że jednocześnie muszą one dbać również o właściwy marketing oferowanych inwestycji, który w znacznej mierze pomaga osiągnąć przewagę nad konkurencją i w rezultacie doprowadzić do szybkiej sprzedaży lub wynajmu, pozwalając na osiągnięcie możliwie najwyższego zysku. Z uwagi na to, że realizowanych przedsięwzięć jest dużo i są one zróżnicowane, deweloperzy muszą podejmować rozbudowane działania marketingowe. Mirko Düssel opisuje⁹¹ marketing wręcz jako najważniejszy czynnik, dzięki któremu wiele przedsiębiorstw łatwiej radzi sobie z pojawiającymi się trudnościami. Dzieli go na dwa elementy: funkcję oraz sposób myślenia. Funkcja związana jest z organizacją (firmą) i traktuje marketing jako część tej firmy. Firma zaś dzieli się na funkcje (działy), spośród których jedna jest przypisana marketingowi. Sposób myślenia odnosi się natomiast do całej kadry organizacji (szefa oraz pracowników). Chodzi o to, aby nie tylko podwładni, ale też zarząd firmy angażowali się w działania marketingowe. Myślenie marketingowe ma na celu pozyskanie klientów i zapewnienie im satysfakcji z nabytych nieruchomości. Takie podejście do marketingu daje przewagę nad innymi, konkurencyjnymi firmami deweloperskimi.

Reasumując, można stwierdzić, że konkurencja pobudza konkurencyjność. Dzięki temu, że firm deweloperskich stale przybywa, jakość przekazywanych na rynek inwestycji jest coraz wyższa, co niewątpliwie stanowi pozytywną konsekwencję tego zjawiska. Jednocześnie jednak deweloperzy, którzy dopiero wchodzą na rynek i nie mają wypracowanej marki, znajdują się w znacznie trudniejszej sytuacji. Niemniej jednak, z pewnej perspektywy może stać się to atutem – zawsze mogą oni konkurować ceną

⁹¹ M. Düssel, *Marketing w praktyce*, BC Edukacja Sp. z o.o., Warszawa 2009.

i jakością. Ważne jest tylko właściwe skalkulowanie kosztów i zysków, tak aby firma miała szansę na rozwój, a nie jedynie na szybkie bankructwo. Niezależnie od tego, czy firma dopiero wchodzi na rynek, czy jest już rozwinięta i dobrze działająca, powinna do każdego przedsięwzięcia podchodzić z należytą starannością, zapoznając się z miejscem planowanej inwestycji i oczekiwaniami potencjalnych nabywców, a także przeprowadzając dokładne badanie rynku w celu poznania jego specyfiki. Przede wszystkim nie powinna jednak lekceważyć konkurencji, która może okazać się nie lada zagrożeniem.

Rozdział 3

Pośrednik w obrocie nieruchomościami jako reprezentant obu stron transakcji

3.1. Kształtowanie się zawodu pośrednika na rynku nieruchomości w Polsce

Pośrednik w obrocie nieruchomościami reprezentuje zarówno stronę podażową, jak i popytową, a jego zadaniem jest doprowadzenie do zawarcia między nimi transakcji. Rozwój pośrednictwa w obrocie nieruchomościami spowodował, że stało się ono zawodem pełniącym określone funkcje społeczno-gospodarcze.

Dzięki wiedzy o wielkości i strukturze popytu oraz podaży, kształtowaniu się cen i występujących na rynku nieruchomości tendencjach pośrednik stał się jednym z podmiotów kreujących ten rynek. Dodatkowo, posiadając istotną wiedzę o specyfice lokalnego rynku nieruchomości, agent nieruchomości pełni funkcję czynnika go stymulującego. Dzięki swojej kompleksowej wiedzy pośrednik zapewnia stronom transakcji szeroko pojęte bezpieczeństwo, także w znaczeniu prawnym. Agent nieruchomości występuje również jako wyspecjalizowany organizator transakcji, potrafiący zazwyczaj sprawniej niż same jej strony przeprowadzić negocjacje, uzgodnić warunki umowy i wykonać niezbędne czynności przygotowawcze⁹².

Inaczej ujmując, agent nieruchomości jest pośrednikiem w tworzeniu relacji między stronami transakcji w procesie zakupu, sprzedaży, zamiany, najmu lub wynajmu nieruchomości. Jego działalność opiera się więc na usługach wobec osób trzecich. Obok działań związanych z organizowaniem transakcji rynkowych pośrednik może świadczyć również usługi doradcze czy wykonywać ekspertyzy z zakresu określonych aspektów rynku nieruchomości.

Ramy zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami zostały określone przez Ustawę o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 roku. Jej wejście w życie 1 stycznia 1998 roku przede wszystkim uporządkowało stan prawny związany z wykonywaniem tego zawodu. W ten sposób powstała definicja wspomnianej profesji, a także sprecyzowane zostały przedmiot i prawa pośrednika oraz kryteria

⁹² W. Karpiński, *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 25.

odpowiedzialności zawodowej⁹³. Ponadto w początkowym okresie funkcjonowania zawodu agenta nieruchomości ustawodawca założył konieczność jego regulowania, wprowadzając obowiązek uzyskania licencji przyznającej odpowiednie uprawnienia. Zgodnie z ówczesnym prawodawstwem pośrednikiem w obrocie nieruchomościami mogła więc być osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową nadaną przez Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast na podstawie postępowania kwalifikacyjnego zakończonego pozytywnym wynikiem.

Postępowanie kwalifikacyjne przeprowadzała Państwowa Komisja Kwalifikacyjna (PKK), którą powoływał Prezes Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast z udziałem osób wskazanych przez ministra sprawiedliwości oraz organizacje zawodowe rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości⁹⁴ (w kolejnych latach PKK powoływali minister infrastruktury i minister właściwy do spraw budownictwa, gospodarki przestrzennej i mieszkaniowej na drodze zarządzenia, z udziałem osób wskazanych przez organizacje zawodowe rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości). Osoby, którym nadano uprawnienia i licencje zawodowe podlegały wpisowi do centralnego rejestru pośredników w obrocie nieruchomościami i z dniem wpisu do niego uzyskiwały prawo do wykonywania czynności zawodowych⁹⁵.

Uzyskanie licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami uzależnione było od spełnienia przez kandydata określonych w ustawie wymogów, a mianowicie⁹⁶:

- Musiał on posiadać pełną zdolność do czynności prawnych.
- Nie mógł być karany za przestępstwa przeciwko mieniu, dokumentom, przestępstwa gospodarcze, fałszowanie pieniędzy, papierów wartościowych, znaków urzędowych, przestępstwa skarbowe oraz inne przestępstwa mające znaczenie ze względu na wykonywany zawód (np. składanie fałszywych zeznań).
- Musiał posiadać co najmniej wykształcenie średnie.
- Musiał ukończyć kurs kwalifikacyjny (przy czym z tego warunku zwolnione były osoby, które ukończyły studia wyższe o specjalności związanej z gospodarką nieruchomościami).
- Musiał odbyć praktykę zawodową z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.
- Musiał przejść z wynikiem pozytywnym postępowanie kwalifikacyjne, w tym zdać egzamin uprawniający do uzyskania licencji zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami.

Należy jednak zwrócić uwagę, że początkowo, tj. przez okres trzech lat od wejścia w życie omawianej ustawy, można było uzyskać licencję w tzw. trybie specjalnym, głównie na podstawie posiadanych doświadczeń zawodowych. W przypadku

⁹³ Ibidem, s. 24.

⁹⁴ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce..., art. 191.

⁹⁵ Ibidem, art. 193.

⁹⁶ Ibidem, art. 182.

udokumentowanej praktyki zawodowej dłuższej niż pięć lat kandydat na pośrednika był zwalniany zarówno z kursu, jak i zdawania egzaminu⁹⁷.

Nowelizacja ustawy o gospodarce nieruchomościami w 2003 roku, na skutek sugestii Sejmowej Komisji Infrastruktury i jej ekspertów w zakresie zawodów licencjonowanych, doprowadziła do zwiększenia wymagań zawodowych dotyczących pośredników w obrocie nieruchomościami⁹⁸. Zgodnie z nowymi wymogami osoba ubiegająca się o licencję pośrednika musiała mieć wykształcenie wyższe oraz zamiast kursu kwalifikacyjnego ukończyć studia podyplomowe z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (oprócz osób, które ukończyły studia wyższe, których program uwzględniał co najmniej minimalne wymogi programowe dla studiów podyplomowych z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami)⁹⁹.

Na początku 2004 roku zlikwidowany został Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, a jego obowiązki przejęło Ministerstwo Infrastruktury (zaś później, na skutek kolejnych zmian instytucjonalnych, był to minister właściwy do spraw budownictwa, gospodarki przestrzennej i mieszkaniowej). Powołano również nową Państwową Komisję Kwalifikacyjną.

Do września 2004 roku praktyki zawodowe odbywały się według reguł określonych w rozporządzeniu Rady Ministrów z 18 sierpnia 1998 roku w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami dotyczących działalności zawodowych oraz regulaminie wydanym przez Prezesa Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast w 1999 roku. Kolejna regulacja w tym zakresie została wprowadzona rozporządzeniem ministra infrastruktury z 17 lutego 2005 roku w sprawie nadawania uprawnień i licencji zawodowych w dziedzinie gospodarowania nieruchomościami oraz doskonalenia kwalifikacji zawodowych przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości¹⁰⁰.

Finalnie czas trwania i program praktyk zawodowych dla kandydatów na pośredników w obrocie nieruchomościami określało Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 15 lutego 2008 roku w sprawie nadawania uprawnień i licencji zawodowych w dziedzinie gospodarowania nieruchomościami. Zgodnie z umieszczonymi tam wymogami taka praktyka zawodowa nie mogła trwać krócej niż sześć miesięcy, z tym że liczba godzin przeznaczona na realizację programu praktyki nie mogła być mniejsza niż dwieście¹⁰¹.

Z początkiem 2014 roku, na mocy Ustawy z dnia 13 czerwca 2013 roku o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, nastąpiło uwolnienie zawodu

⁹⁷ M. Bryx, *Finansowanie inwestycji...*, s. 144.

⁹⁸ Ibidem.

⁹⁹ Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2004 Nr 141, poz. 1492, pkt 119).

¹⁰⁰ W. Karpiński, op. cit., s. 81.

¹⁰¹ Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 15 lutego 2008 r. w sprawie nadawania uprawnień i licencji zawodowych w dziedzinie gospodarowania nieruchomościami, art. 5 (Dz.U. Nr 31, poz. 189).

pośrednika w obrocie nieruchomościami. Tym samym zniesione zostały obowiązki posiadania licencji przez pośrednika oraz stałego doskonalenia kwalifikacji zawodowych¹⁰². Warto wspomnieć, że przed wprowadzeniem powyższych zmian zawarcie umowy o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami z osobą nieposiadającą licencji dotknięte było wadą nieważności¹⁰³.

Brak konieczności posiadania odpowiedniego wykształcenia, odbycia praktyki, a także zaświadczenia o niekaralności oznaczały, że wymagające wiedzy z zakresu prawa, finansów, budownictwa, a nawet psychologii czynności w obrocie nieruchomościami w imieniu klienta mógł od tej pory wykonywać każdy. W związku z tym wiele osób obawiało się, że coraz częściej będzie dochodziło do nieprzestrzegania prawa i standardów zawodowych oraz łamania zasad etyki zawodowej¹⁰⁴.

TABELA 3.1. Zakres regulacji prawnych odnośnie do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce

Lata	Regulacje
1990–1997	• brak regulacji odnośnie do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami
1998–2013	• obligatoryjne regulacje odnośnie do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami
od 2014	• brak regulacji obligatoryjnych odnośnie do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami, • dobrowolne systemy certyfikacji tworzone przez stowarzyszenia i organizacje zawodowe

ŹRÓDŁO: A. Miklaszewska, *Instytucjonalne uwarunkowania zmian zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2019, t. CXII, s. 308, <https://doi.org/10.26485/SPE/2019/112/17> (dostęp: 12.07.2024).

Jak można zauważyć, kształt zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami od początku lat 90. minionego stulecia do momentu obecnego przeszedł więc ewolucję od zupełnego braku jego prawnego usankcjonowania, poprzez wprowadzenie znaczących uwarunkowań regulacyjnych, aż do częściowej deregulacji, czyli uwolnienia zawodu (tabela 3.1).

¹⁰² Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów (Dz.U., poz. 829, s. 45/102).

¹⁰³ B. Ziemblicki, *Zagrożenia umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami z punktu widzenia pośrednika – wybrane zagadnienia*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu” 2014, nr 372, s. 415, <https://doi.org/10.15611/pn.2014.372.32> (dostęp: 12.07.2024).

¹⁰⁴ A. Piasecka, *Etyka zawodowa pośrednika w obrocie nieruchomościami w świetle deregulacji zawodu*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 180, cz. 2, s. 218.

3.2. Istota działalności pośrednika w obrocie nieruchomościami

Zgodnie z obecnymi zapisami ustawy o gospodarce nieruchomościami pośrednik w obrocie nieruchomościami to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami¹⁰⁵. Samo pośrednictwo w obrocie nieruchomościami polega natomiast na odpłatnym wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów¹⁰⁶:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości;
- nabycia lub zbycia spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu;
- najmu lub dzierżawy nieruchomości lub ich części;
- innych niż wyżej wymienione, których przedmiotem są prawa do nieruchomości lub ich części.

Doprowadzenie do zawarcia transakcji wymaga od pośrednika podjęcia różnych działań związanych przede wszystkim z gromadzeniem i analizowaniem informacji, przekazywaniem ich klientom oraz wspieraniem ich procesów decyzyjnych¹⁰⁷. Działania te wiążą się z wykonywaniem określonych czynności zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Do działań po stronie podaży należą między innymi określenie oczekiwań sprzedającego i ich weryfikacja. Dotyczy to takich kwestii, jak cena, czas sprzedaży, termin otrzymania zapłaty czy możliwość fizycznego przekazania nieruchomości nowemu właścicielowi. Pośrednik powinien weryfikować oczekiwania klienta w kontekście istniejącej sytuacji na rynku nieruchomości. Sprzedający bardzo często mają bowiem wygórowane oczekiwania co do ceny, za którą chcą zbyć nieruchomość, zaś celem działań pośrednika powinno być w tym przypadku osiągnięcie porozumienia z potencjalnym klientem i nawiązanie współpracy¹⁰⁸.

Do innych czynności, które pośrednik w obrocie nieruchomościami podejmuje po stronie podaży, należą weryfikacja stanu prawnego nieruchomości (na podstawie odpowiednich dokumentów), wizja lokalna oraz ustalenie możliwości wykorzystania nieruchomości. Wszystko to stanowi nieodzowny element rzetelnie wykonywanej pracy pośrednika i jest gwarantem jego profesjonalizmu. Intensywność i rodzaj działań pośrednika nie zawsze są jednak takie same. Zakres czynności, które będzie podejmował pośrednik, określa umowa pośrednictwa, wymagająca formy pisemnej lub elektronicznej pod rygorem nieważności. W związku z zawartą umową pośrednictwa pośrednik, wykonując swoje czynności, ma prawo wglądu do¹⁰⁹:

- ksiąg wieczystych;

¹⁰⁵ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce..., art. 170a.

¹⁰⁶ Ibidem, art. 170b.

¹⁰⁷ M. Bryx, *Finansowanie inwestycji...*, s. 148.

¹⁰⁸ Ibidem, s. 149.

¹⁰⁹ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce..., art. 181a.

- katastru nieruchomości;
- ewidencji sieci uzbrojenia terenu;
- tabel taksacyjnych i map taksacyjnych tworzonych na podstawie art. 169;
- planów miejscowych, decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu oraz planów ogólnych gmin;
- rejestrów cen nieruchomości;
- rejestrów osób, którym przysługują spółdzielcze własnościowe prawa do lokalu oraz prawa odrębnej własności lokalu;
- ewidencji ludności w zakresie obowiązku meldunkowego;
- świadectw charakterystyki energetycznej.

Ponadto pośrednik ma prawo do pobierania z powyższych niezbędnych odpisów, wypisów i zaświadczeń.

Dostęp do wymienionych źródeł informacji jest możliwy w przypadku łącznego spełnienia trzech przesłanek¹¹⁰:

1. Korzystanie z informacji odbywa się w ramach wykonywanej działalności zawodowej.
2. Korzystanie z informacji dotyczy działalności związanej z zawartą umową pośrednictwa.
3. Pozyskiwanie danych dotyczy jedynie zakresu objętego umową.

Dostęp do informacji regulowany w powyższy sposób dotyczy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, nie uwzględnia natomiast uprawnień pośrednika w innych obszarach jego działalności zawodowej, takich jak wykonywanie opracowań, ekspertyz czy prowadzenie doradztwa związanego z rynkiem nieruchomości. W takich sytuacjach dostęp do publicznych baz danych odbywa się na zasadach ogólnych¹¹¹.

Zakres działań pośrednika po stronie popytu również wynika z umowy zawartej pomiędzy nim a klientem chcącym nabyć nieruchomość. Niemniej do katalogu podstawowych działań pośrednika w obrocie nieruchomościami na początku należy w tym przypadku sprecyzowanie oczekiwań klienta i wspólne z nim określenie cech poszukiwanej nieruchomości. Kolejnym krokiem powinno być określenie przez pośrednika możliwości finansowych klienta uwzględniających nie tylko cenę zakupu nieruchomości, ale również inne należności związane z transakcją czy wynikające z umowy pośrednictwa (np. wynagrodzenie pośrednika).

Po uzgodnieniu powyższych warunków zadaniem pośrednika jest znalezienie i zaprezentowanie klientowi spełniających wymagania ofert. W przypadku zainteresowania wybraną propozycją pośrednik będzie wspierał klienta w uzgodnieniach mających doprowadzić do zawarcia transakcji kupna-sprzedaży. Jego rola na tym etapie to między innymi pomoc w uzgodnieniu ostatecznej ceny transakcyjnej,

¹¹⁰ W. Karpiński, op. cit., s. 278.

¹¹¹ Ibidem.

wysokości ewentualnego zadatku oraz terminów dotyczących podpisania umowy kupna-sprzedaży (właściwej i ewentualnie przedwstępnej) oraz przekazania nieruchomości. Pośrednik w obrocie nieruchomościami powinien również zweryfikować stan prawny nieruchomości, określić jej stan fizyczny w momencie wydawania jej kupującemu, a także inne warunki związane z finalizacją transakcji.

3.3. Umowa z klientem jako podstawa działań pośrednika w obrocie nieruchomościami

Agent nieruchomości, działając na rzecz klienta, może zająć dwa stanowiska – mediatora i negocjatora¹¹². Jako mediator występuje, gdy obydwie strony transakcji, tj. zarówno kupujący, jak i sprzedający, są jego klientami. Reprezentuje on wtedy każdą ze stron i musi wypracować kompromis między nimi. Jako negocjator wspiera natomiast swojego klienta w podjęciu decyzji, między innymi wskazując mocne i słabe strony danej nieruchomości, również w kontekście innych ofert dostępnych na rynku nieruchomości. Warto podkreślić, że agent nieruchomości jest w stanie lepiej zabezpieczyć interesy klienta, jeżeli pełni funkcję rzecznika tylko jednej ze stron.

Jednym z podstawowych elementów kształtujących relacje agenta nieruchomości z klientem jest umowa pośrednictwa. Choć ustawa o gospodarce nieruchomościami wskazuje, że zakres czynności pośrednika określa umowa pośrednictwa, to jednak nie zostało w niej doprecyzowane, co wchodzi w zakres czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. W celu jego ustalenia zasadne wydaje się więc odwołanie w tym zakresie do praktyki wypracowanej na podstawie poprzednio obowiązujących przepisów¹¹³.

Ustawa o gospodarce nieruchomościami nie wskazuje ponadto, jakie przepisy należy stosować w odniesieniu do umowy o pośrednictwo w obrocie nieruchomościami w zakresie nieuregulowanym przez tę ustawę. Wątpliwości powstają w kwestii dotyczącej tego, czy stosować należy przepisy kodeksu cywilnego o zleceniu (art. 734–751) czy umowy agencyjnej (art. 758–764). Z istniejącego orzecznictwa wynika, że umowa pośrednictwa jest najbardziej zbliżona nie do umowy zlecenia, lecz do umowy agencyjnej. Pośrednictwo polega bowiem na wykonywaniu czynności faktycznych, a nie prawnych, dodatkowo pośrednik działa samodzielnie i nie ma obowiązku stosowania się do zaleceń zlecającego. Bezpośrednim celem działań pośrednika nie jest wywołanie określonego skutku prawnego, lecz stworzenie warunków, w których zawarcie głównej umowy będzie możliwe, ale już z udziałem tylko samych

¹¹² M. Bryx, *Finansowanie inwestycji...*, s. 152.

¹¹³ T. Skotarczak, M. Błaszke, *Kwalifikacje zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami po zniesieniu państwowej licencji*, „Studia i Prace WNEiZ US” 2018, nr 54/1, s. 173–174, <https://doi.org/10.18276/sip.2018.54/1-13> (dostęp: 14.07.2024).

zainteresowanych. Pośrednik nabywa natomiast prawo do wynagrodzenia tylko wtedy, gdy stworzone przez niego warunki doprowadziły zainteresowanych do zawarcia umowy, a zatem całe ryzyko gospodarcze spoczywa na nim¹¹⁴.

W polskiej praktyce gospodarczej wypracowane zostały dwa rodzaje umów pośrednictwa: umowy na wyłączność oraz umowy bez wyłączności (otwarte), które ze względu na termin można dodatkowo podzielić na umowy na czas określony (minimum sześć miesięcy) lub na czas nieokreślony¹¹⁵.

Bez względu na rodzaj umowy powinna ona jednak zawsze zawierać takie elementy, jak¹¹⁶:

1. Strony umowy wraz z dokładnym wskazaniem tożsamości każdej z nich – zarówno klienta, jak i pośrednika.
2. Przedmiot umowy (m.in. cechy poszukiwanej/sprzedawanej nieruchomości czy limit cenowy – górny w przypadkach kupna nieruchomości lub dolny w przypadku sprzedaży).
3. Zakres czynności, które mają zostać wykonane.
4. Wskazanie rodzaju umowy – z klauzulą wyłączności lub bez takiej klauzuli.
5. Stawka oraz sposób obliczenia i wypłaty wynagrodzenia za wykonaną usługę.
6. Czas trwania umowy oraz warunki jej wypowiedzenia.
7. W przypadku reprezentowania dwóch stron transakcji – pisemna zgoda zamawiających co do wykonywania czynności pośrednictwa na ich rzecz.
8. Inne istotne postanowienia, które strony, uznając za kluczowe, zdecydowały się do umowy wprowadzić (np. klauzule zawierające zastrzeżenie kar umownych).
9. Data i miejsce zawarcia umowy.
10. Własnoręczne podpisy obu stron umowy.
11. Załączniki (w tym obowiązkowo umowa OC pośrednika).

Przygotowany wzór umowy pośrednictwa, którym będzie posługiwał się w swojej pracy agent nieruchomości, dobrze jest skonsultować z prawnikiem. Pozwoli to bowiem nie tylko odpowiednio zabezpieczyć interesy klientów, ale także samego pośrednika (np. kwestię prowizji). Ponadto zawarcie w umowie pośrednictwa (świadomie lub nie) tzw. klauzul niedozwolonych (abuzywnych) skutkować może jej unieważnieniem i tym samym utratą wynagrodzenia przez agenta.

Należy pamiętać, że funkcja pośrednika w obrocie nieruchomościami nie ogranicza się tylko do kojarzenia potencjalnych stron transakcji. W rzeczywistości jest to także poszukiwanie jak najlepszego rozwiązania dla klienta oraz zapewnienie mu

¹¹⁴ B. Ziemblicki, op. cit., s. 416.

¹¹⁵ K. Mulawa, *Podwójny problem agencji na przykładzie odpowiedzialności zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce*, „Ekonomia XXI Wieku” 2014, nr 1(1), 2, s. 46, <https://doi.org/10.15611/e21.2014.1.03> (dostęp: 14.07.2024).

¹¹⁶ K. Mulawa, op. cit., s. 47; K. Chrabąszcz, *Pośrednik w obrocie nieruchomościami jako podmiot rynkowy*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie” 2010, nr 1(15), s. 23.

bezpieczeństwa poprzez sprawdzenie wszelkich okoliczności prawnych i faktycznych związanych z transakcją i jej przedmiotem. Czasami będzie to również pomoc w uzyskaniu dogodnego kredytu hipotecznego. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, jak wspomniano, wykracza więc poza kojarzenie stron, stanowi zaś szeroko pojętą profesjonalną pomoc udzielaną klientowi¹¹⁷.

Mimo że usługa pośrednictwa obejmuje wiele czynności wykonywanych podczas całego cyklu przygotowawczego zawarcia umowy transakcyjnej, klient może wyznaczyć pośrednikowi tylko pewne określone zadania do wykonania. Nie muszą one także dotyczyć wszystkich faz związanych z przygotowaniem transakcji. W związku z tym można więc mówić o pośrednictwie w wąskim i szerokim znaczeniu. W pierwszym przypadku zestaw faktycznych czynności będzie sprowadzał się na przykład do udostępnienia oferty nieruchomości z zestawem informacji o charakterze przedmiotowo-podmiotowym. W drugiej sytuacji zaś, poza kojarzeniem stron, będzie to cały katalog działań – od weryfikacji stanu prawnego i faktycznego nieruchomości, poprzez prezentację ofert, negocjacje (mediacje), doradztwo, aż po zebranie odpowiednich dokumentów i wykonanie innych czynności niezbędnych do sfinalizowania transakcji¹¹⁸.

3.4. Współpraca pośrednika w obrocie nieruchomościami z innymi podmiotami

Obecnie profesjonalne wykonywanie zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami wymaga szerokiej wiedzy nie tylko z zakresu nieruchomości, ale także ekonomii, prawa, doradztwa (np. podatkowego, finansowego) czy nawet psychologii. Ponadto część podejmowanych przez niego działań niejednokrotnie znajduje się w obszarze innych zawodów, takich jak doradca podatkowy, rzeczoznawca majątkowy, geodeta czy architekt. Oczywiście nie chodzi tu o to, żeby agent nieruchomości przejmował zadania innych podmiotów, ale niektóre elementy jego pracy wymagają posiadania wiedzy ze wspomnianych obszarów, na przykład w celu określenia przybliżonej wartości nieruchomości dla ustalenia ceny ofertowej.

Szerokie spektrum wiedzy niezbędnej do rzetelnego wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami, ale również oczekiwania klienta powodują, że dzisiaj pośrednictwo zawiera w sobie także elementy doradztwa. Należy jednak podkreślić, że w tym przypadku doradztwo, jako składowa działań pośrednika, powinno być ukierunkowane na stworzenie kontrahentom możliwości zawarcia transakcji¹¹⁹.

W związku z powyższym niezwykle pomocne jest podejmowanie przez pośrednika współpracy z przedstawicielami innych grup zawodowych oraz instytucjami

¹¹⁷ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce...*, s. 56.

¹¹⁸ W. Karpiński, op. cit., s. 25.

¹¹⁹ Ibidem, s. 70.

związanymi z obrotem nieruchomościami, w szczególności z osobami reprezentującymi zawody prawnicze – w tym przypadku przede wszystkim w celu ustalenia i ewentualnej regulacji stanu prawnego nieruchomości. Głównym konsultantem pośrednika jest tu notariusz, który ocenia jakość i przydatność dokumentów zgromadzonych przez pośrednika w celu sporządzenia aktu notarialnego związanego z obrotem nieruchomością oraz określa rodzaj umowy i innych czynności prawnie przewidzianych do sfinalizowania określonej transakcji¹²⁰. Inne podmioty, z którymi pośrednik często podejmuje współpracę, to rzeczoznawcy majątkowi, zarządcy nieruchomości, doradcy, architekci, geodeci, deweloperzy, banki oraz firmy ubezpieczeniowe.

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami mogą zrzeszać się w różnego rodzaju profesjonalnych organizacjach powstających w sposób dobrowolny w celu rozwijania wspólnych zainteresowań czy też w celach zawodowych. Pierwsze tego typu stowarzyszenia pojawiły się na początku lat 90. minionego stulecia. Najbardziej znane federacje nieruchomości w Polsce to Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomości i Polska Federacja Rynku Nieruchomości¹²¹.

Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomości funkcjonuje od 2014 roku i jest największą polską organizacją samorządu gospodarczego zrzeszającą przedsiębiorców związanych z zarządzaniem nieruchomościami oraz pośrednictwem w obrocie nieruchomościami, w tym ich związki oraz inne organizacje i jednostki organizacyjne o statusie przedsiębiorcy. Podstawowym zadaniem tej organizacji jest podejmowanie wszelkich możliwych działań na rzecz przedsiębiorców oraz osób fizycznych związanych z zarządzaniem nieruchomościami oraz pośrednictwem w obrocie nieruchomościami w obszarach: organizacyjnym, szkoleniowym, technicznym, gospodarczym, ekonomicznym, ustrojowym i prawnym¹²².

Polska Federacja Rynku Nieruchomości jest natomiast dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została utworzona w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami i do lutego 1997 roku funkcjonowała pod nazwą Polska Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Obecnie organizacja ta działa na rzecz i w interesie szesnastu regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających prawie 2000 osób. Celem działania Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości jest zapewnienie prawidłowego rozwoju polskiego rynku nieruchomości poprzez dostarczanie usług na najwyższym poziomie, tworzenie systemów informacyjnych na potrzeby społeczeństwa i rządu oraz jednoczenie wszystkich profesjonalistów rynku nieruchomości¹²³.

¹²⁰ Ibidem, s. 335.

¹²¹ Ł. Kubacki, *Zarządzanie biurem nieruchomości na przykładzie częstochowskiej kancelarii nieruchomości*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2018, nr 29, s. 127.

¹²² *Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomości*, [w:] Wikipedia. Wolna Encyklopedia, https://pl.wikipedia.org/wiki/Krajowa_Izba_Gospodarki_Nieruchomo%C5%9Bciami (dostęp: 16.07.2024).

¹²³ *O nas*, [w:] Polska Federacja Rynku Nieruchomości, <https://pfrn.pl/pages/41> (dostęp: 16.07.2024).

3.5. Odpowiedzialność prawna pośrednika w obrocie nieruchomościami

Pośrednik w obrocie nieruchomościami powinien być osobą wiarygodną i godną zaufania, tak aby zagwarantować bezpieczeństwo przeprowadzanych transakcji. W związku z tym istnieją określone wymogi dotyczące jego niekaralności. Działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami może być wykonywana przez¹²⁴:

1. Osobę fizyczną, która nie została prawomocnie skazana za umyślne przestępstwo przeciwko działalności instytucji państwowych oraz samorządu terytorialnego, przeciwko wymiarowi sprawiedliwości, przeciwko wiarygodności dokumentów, przeciwko mieniu, przeciwko obrotowi gospodarczemu i interesom majątkowym w obrocie cywilnoprawnym, przeciwko obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi, za przestępstwo, o którym mowa w art. 165a kodeksu karnego, przestępstwo popełnione w celu osiągnięcia korzyści majątkowej lub osobistej lub umyślne przestępstwo skarbowe.
2. Osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, w której wspólnicy, którym powierzono prowadzenie spraw spółki, uprawnieni do reprezentacji spółki lub członkowie organów zarządzających nie zostali prawomocnie skazani za przestępstwo, o którym mowa w punkcie pierwszym, lub umyślne przestępstwo skarbowe.

Osoba prowadząca działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami podlega odpowiedzialności cywilnej za szkodę, którą może swoimi czynnościami spowodować. W związku z tym, zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami, pośrednik podlega obowiązkowemu ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone w związku ze świadczonymi przez siebie usługami. Jeżeli pośrednik w obrocie nieruchomościami wykonuje czynności przy pomocy innych osób działających pod jego nadzorem podlega on również ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone ich działaniem¹²⁵.

Do każdej umowy pośrednictwa, którą agent zawiera ze swoim klientem, musi załączyć kopię dokumentu ubezpieczenia aktualnego na dzień zawarcia umowy pośrednictwa. W przypadku wszelkich zmian w ubezpieczeniu lub wykupienia nowego ubezpieczenia pośrednik ma obowiązek poinformowania o tym klienta, przekazując mu kopię nowego dokumentu ubezpieczenia. Jeżeli pośrednik nie dopełni powyższych formalności pomimo wezwania w formie pisemnej do przedłożenia kopii dokumentu ubezpieczenia w ciągu siedmiu dni, klient ma prawo wypowiedzieć umowę pośrednictwa ze skutkiem natychmiastowym¹²⁶.

¹²⁴ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce..., art. 180a.

¹²⁵ Ibidem, art.181, pkt 3a.

¹²⁶ Ibidem, art.181, pkt 3b.

Szczegółowy zakres ubezpieczenia obowiązkowego dla pośredników w obrocie nieruchomościami, termin powstania obowiązku ubezpieczenia oraz jego minimalną sumę gwarancyjną określa minister właściwy do spraw instytucji finansowych w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw budownictwa, planowania i zagospodarowania przestrzennego oraz mieszkalnictwa, po zasięgnięciu opinii Polskiej Izby Ubezpieczeń na drodze rozporządzenia.

Zgodnie z zapisami zawartymi w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 26 kwietnia 2019 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pośrednika w obrocie nieruchomościami ubezpieczeniem OC jest objęta odpowiedzialność cywilna pośrednika w obrocie nieruchomościami za szkody wyrządzone działaniem lub zaniechaniem ubezpieczonego w okresie ubezpieczenia w związku z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Dotyczy to również osób, przy pomocy których pośrednik wykonuje swoje czynności i będących pod jego nadzorem¹²⁷.

Obowiązek ubezpieczenia OC powstaje nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia wykonywania czynności w związku z pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Istnieją jednak szkody, których ubezpieczenie nie obejmuje. Są to¹²⁸:

- szkody polegające na uszkodzeniu, zniszczeniu lub utracie rzeczy wyrządzone przez ubezpieczonego małżonkowi, wstępnemu, zstępnemu, rodzeństwu, a także powinowatemu w tej samej linii lub stopniu, osobie pozostającej w stosunku przysposobienia oraz jej małżonkowi, jak również osobie, z którą ubezpieczony pozostaje we wspólnym pożyciu;
- szkody polegające na zapłacie kar umownych;
- szkody powstałe wskutek działań wojennych, rozruchów i zamieszek, a także aktów terroru.

Minimalna suma gwarancyjna ubezpieczenia OC pośrednika w odniesieniu do jednego zdarzenia oraz do wszystkich zdarzeń w okresie ubezpieczenia nie dłuższym niż 12 miesięcy wynosi równowartość 25 000 euro w złotych¹²⁹.

Oprócz odpowiedzialności cywilnej pośrednik w obrocie nieruchomościami może podlegać także odpowiedzialności karnej, jeśli swoją działalnością naruszy przepisy prawa karnego. Działania mające znamiona przestępstwa dotyczą w tym przypadku następujących sytuacji¹³⁰:

- przestępstwa oszustwa,
- nadużycia zaufania,
- fałszerstwa dokumentów,

¹²⁷ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 kwietnia 2019 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pośrednika w obrocie nieruchomościami, art. 2, pkt 1–2 (Dz.U., poz. 804).

¹²⁸ Ibidem, art. 2, pkt 3.

¹²⁹ Ibidem, art. 4.

¹³⁰ W. Karpiński, op. cit., s. 369–377.

- ukrywania dokumentów,
- przestępstwa skarbowego,
- przestępstwa przeciwko ochronie danych osobowych,
- naruszenia obowiązków związanych z przeciwdziałaniem wprowadzeniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł.

Popelnienie przez agenta nieruchomości przestępstwa oszustwa odnosi się przede wszystkim do doprowadzenia innej osoby do niekorzystnego rozporządzania własnym lub cudzym mieniem poprzez wprowadzenie jej w błąd albo wyzyskanie błędu lub jej niezdolności do należytego pojmowania przedsiębranego działania¹³¹. Tego typu sytuacje najczęściej mają miejsce wobec osób z ograniczoną świadomością swoich czynów, na przykład z uwagi na zaawansowany wiek, stan władz umysłowych bądź chwilowe zakłócenie czynności psychicznych związane z nadużyciem alkoholu lub substancji odurzających. Nieuczciwe zachowanie pośrednika może polegać w tym przypadku na stworzeniu u klienta mylnego przekonania co do bardzo niskiej ceny nieruchomości i doprowadzeniu do transakcji za tę cenę. Przestępcze wykorzystanie błędu może natomiast polegać na przemilczeniu istotnych informacji, co wpływa na niezgodną z rzeczywistością ocenę sytuacji przez klienta. Warto podkreślić, że nie ma tutaj znaczenia, czy agent nieruchomości działał sam, czy też na polecenie przyszłego nabywcy¹³².

Przestępstwo nadużycia zaufania polega na tym, iż osoba mająca w obowiązku zajmować się sprawami majątkowymi lub działalnością gospodarczą danej osoby lub podmiotu nadużyła udzielonych jej uprawnień lub nie dopełniła ciążącego na niej obowiązku, co doprowadziło do wyrządzenia znacznej szkody majątkowej¹³³.

Przestępstwo przeciwko wiarygodności dokumentów ma miejsce, jeżeli ktoś podrabia lub przerabia dokument lub takiego dokumentu jako autentycznego używa. To samo dotyczy wypełnienia blankietu opatrzonego cudzym podpisem niezgodnie z wolą podpisanego i na jego szkodę albo używanie takiego dokumentu¹³⁴. Będzie to więc sytuacja, kiedy pośrednik podrobi autentyczny dokument albo przerobi dokument oryginalny i/lub użyje takich dokumentów, przy czym nie ma znaczenia kwestia ewentualnych korzyści, jakie mógłby on uzyskać. Rzeczą drugorzędną jest to, czy agent nieruchomości popełnił przestępstwo, bo uzupełniał brakujące do przeprowadzenia transakcji dokumenty, czy też chodziło mu o przyspieszenie transakcji. Użycie przez pośrednika sfałszowanego dokumentu może być umyślne, czyli popełnione z zamiarem bezpośrednim, lub z zamiarem ewentualnym, gdy przypuszczał on, że dokument, którym się posługuje, może być fałszywy i przysłał na taką ewentualność¹³⁵.

¹³¹ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny, art. 286. § 1 (Dz.U. z 2025 r., poz. 383).

¹³² W. Karpiński, op. cit., s. 369.

¹³³ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks..., art. 296. § 1.

¹³⁴ Ibidem, art. 270. § 1.

¹³⁵ W. Karpiński, op. cit., s. 371.

W ramach odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciwko dokumentom karze podlega również osoba ukrywająca lub usuwająca dokument, którym nie ma prawa wyłącznie rozporządzać. Dotyczy to także niszczenia, uszkodzania oraz czynienia bezużytecznym takich dokumentów¹³⁶. Agent nieruchomości nie ma wyłączności w rozporządzaniu powierzonymi dokumentami i bez względu na etap wykonywania czynności zmierzających do zawarcia transakcji na żądanie klienta ma obowiązek wydać dokumenty stanowiące jego własność. Chodzi tu zarówno o dokumenty uzyskane bezpośrednio od klienta, jak i pobrane w urzędach na podstawie upoważnienia udzielonego w ramach umowy pośrednictwa lub odrębnego umocowania¹³⁷.

Jeśli chodzi o przestępstwa skarbowe mogące pojawić się w procesie obrotu nieruchomościami, mowa tu przede wszystkim o uszczupleniu należnego podatku na skutek złożenia organowi podatkowemu, innemu uprawnionemu organowi lub płatnikowi deklaracji lub oświadczenia, w którym podana została nieprawda lub zatajona prawda albo niedopełniony został obowiązek zawiadomienia o zmianie objętych nimi danych¹³⁸. Najczęściej dotyczy to sytuacji związanej z ustaleniem ceny lub wartości nieruchomości przez strony transakcji z udziałem pośrednika i przekazania tych danych notariuszowi sporządzającemu umowę. Odpowiedzialność za składanie fałszywych oświadczeń obniżających wpływy skarbu państwa może dotyczyć obu stron umowy. Jeżeli pośrednik biorący udział w przygotowaniu transakcji nakłania chociażby jedną ze stron do zaniżenia ceny lub wartości w akcie notarialnym, uzasadniając to na przykład obniżeniem kosztów umowy w interesie którejś ze stron, naraża się na odpowiedzialność karną. Takiej samej odpowiedzialności podlega agent nieruchomości udzielający rad w celu zaniżenia wartości przedmiotu transakcji. Zarówno podżeganie, jak i pomocnictwo pośrednika w tego rodzaju działaniach są więc karalne, co istotne – nawet wtedy, gdy strony umowy temu nie ulegną i podadzą rzeczywistą wartość nieruchomości¹³⁹.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami podczas wykonywania swojej pracy ma do czynienia także z danymi osobowymi, przetwarzanie których musi odbywać się zgodnie z przepisami dotyczącymi ich ochrony. Podstawą są tutaj Ustawa z dnia 14 grudnia 2018 roku o ochronie danych osobowych przetwarzanych w związku z zapobieganiem i zwalczaniem przestępczości oraz Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 roku w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE.

Dane osobowe to informacje o zidentyfikowanej lub możliwej do zidentyfikowania osobie fizycznej, a ich przetwarzanie oznacza operację lub zestaw operacji wykonywanych na tych danych lub ich zestawach w sposób zautomatyzowany lub niezautomatyzowany, na przykład zbieranie, utrwalanie, organizowanie, porządkowanie,

¹³⁶ Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks..., art. 276.

¹³⁷ W. Karpiński, op. cit., s. 372.

¹³⁸ Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy, art. 56. § 1 (Dz.U. z 2024 r., poz. 628).

¹³⁹ W. Karpiński, op. cit., s. 375.

przechowywanie, adaptowanie lub modyfikowanie, pobieranie, przeglądanie, wykorzystywanie, ujawnianie poprzez przesłanie, rozpowszechnianie lub innego rodzaju udostępnianie, dopasowywanie lub łączenie, ograniczanie, usuwanie lub niszczenie¹⁴⁰.

Przetwarzanie danych osobowych jest zgodne z prawem wyłącznie w przypadkach, gdy¹⁴¹:

1. Osoba, której dane dotyczą wyraziła zgodę na przetwarzanie swoich danych osobowych w jednym lub większej liczbie określonych celów.
2. Przetwarzanie jest niezbędne do wykonania umowy, której stroną jest osoba, której dane dotyczą, lub do podjęcia działań na żądanie tejże osoby przed zawarciem umowy.
3. Przetwarzanie jest niezbędne do wypełnienia obowiązku prawnego ciążącego na administratorze.
4. Przetwarzanie jest niezbędne do ochrony żywotnych interesów osoby, której dane dotyczą lub innej osoby fizycznej.
5. Przetwarzanie jest niezbędne do wykonania zadania realizowanego w interesie publicznym lub w ramach sprawowania władzy publicznej powierzonej administratorowi.
6. Przetwarzanie jest niezbędne do celów wynikających z prawnie uzasadnionych interesów realizowanych przez administratora lub przez stronę trzecią, z wyjątkiem sytuacji, w których nadrzędny charakter wobec tych interesów mają interesy lub podstawowe prawa i wolności osoby, której dane dotyczą, wymagające ochrony danych osobowych, w szczególności, gdy osoba ta jest dzieckiem.

Jeżeli przetwarzanie odbywa się na podstawie zgody, administrator musi być w stanie wykazać, że osoba, której dane dotyczą, wyraziła zgodę na ich przetwarzanie. Osoba ta ma także prawo w dowolnym momencie wycofać zgodę, przy czym wycofanie zgody musi być równie łatwe co jej wyrażenie¹⁴².

Pośrednik w obrocie nieruchomości musi nie tylko zgodnie z prawem zbierać i przetwarzać dane osobowe, ale również jest zobowiązany do zachowania bezpieczeństwa podczas tych czynności.

Musi zapewnić przetwarzanie w sposób zapewniający odpowiednie bezpieczeństwo danych osobowych, w tym ochronę przed niedozwolonym lub niezgodnym z prawem przetwarzaniem oraz przypadkową utratą, zniszczeniem lub uszkodzeniem, za pomocą odpowiednich środków technicznych lub organizacyjnych („integralność i poufność”)¹⁴³.

¹⁴⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), art. 4 (Dz.U.UE.L. Nr 119, poz. 1).

¹⁴¹ Ibidem, art. 6.

¹⁴² Ibidem, art. 8.

¹⁴³ Ibidem, art. 5, pkt f.

Oznacza to konieczność wdrożenia odpowiednich środków technicznych i organizacyjnych w celu zapewnienia stopnia bezpieczeństwa odpowiedniego do ryzyka naruszenia praw lub wolności osób fizycznych. Polegać to może między innymi na pseudonimizacji (tj. przetworzeniu danych osobowych w taki sposób, aby nie można ich było już przypisać konkretnej osobie, której dane dotyczą, bez użycia dodatkowych informacji) oraz szyfrowaniu danych osobowych, a także na zdolności do ciągłego zapewniania poufności, integralności, dostępności i odporności systemów i usług przetwarzania ¹⁴⁴.

W odniesieniu do zabezpieczenia danych osobowych pośrednik zarówno jako administrator danych, jak i podmiot je przetwarzający musi stosować środki techniczne i organizacyjne zapewniające ochronę przetwarzanych danych osobowych, co ma na celu ¹⁴⁵:

1. Uniemożliwienie osobom nieuprawnionym dostępu do sprzętu używanego do przetwarzania (kontrola dostępu do sprzętu).
2. Zapobiegnięcie nieuprawnionemu odczytywaniu, kopiowaniu, zmienianiu lub usuwaniu informacji z nośników danych (kontrola nośników danych).
3. Zapobieżenie nieuprawnionemu wprowadzaniu danych osobowych oraz nieuprawnionemu oglądaniu, zmienianiu lub usuwaniu przechowywanych danych osobowych (kontrola przechowywania).
4. Zapobieżenie korzystaniu z systemów zautomatyzowanego przetwarzania przez osoby nieuprawnione, używające sprzętu do przesyłu danych (kontrola użytkowników).
5. Zapewnienie osobom uprawnionym do korzystania z systemu zautomatyzowanego przetwarzania dostępu wyłącznie do danych osobowych objętych posiadaniem przez nie uprawnieniem (kontrola dostępu do danych).
6. Umożliwienie zweryfikowania i ustalenia podmiotów, którym dane osobowe zostały lub mogą zostać przesłane lub udostępnione za pomocą sprzętu do przesyłu danych (kontrola przesyłu danych).
7. Umożliwienie następczej weryfikacji i ustalenia, które dane osobowe zostały wprowadzone do systemów zautomatyzowanego przetwarzania, kiedy i przez kogo (kontrola wprowadzania danych).
8. Zapobieżenie nieuprawnionemu odczytywaniu, kopiowaniu, zmienianiu lub usuwaniu danych osobowych podczas ich przekazywania lub podczas przenoszenia pomiędzy nośnikami danych (kontrola transportu).
9. Zapewnienie przywrócenia zainstalowanych systemów w razie awarii (odzyskiwanie).
10. Zapewnienie działania funkcji systemu, zgłaszania występujących w nim błędów (niezawodność) oraz odporności przechowywanych danych na uszkodzenia spowodowane błędym działaniem systemu (integralność).

¹⁴⁴ Ibidem, art. 32.

¹⁴⁵ Ustawa z dnia 14 grudnia 2018 r. o ochronie danych osobowych przetwarzanych w związku z zapobieganiem i zwalczaniem przestępczości, art. 39 (Dz.U. z 2023 r., poz. 1206).

Kwestie danych osobowych mogą co prawda wydawać się niezbyt istotne w przypadku działalności agenta nieruchomości, niemniej jednak należy pamiętać, że za nieprzestrzeganie przepisów związanych z ich ochroną grożą sankcje karne. Osoba, która przetwarza dane osobowe, choć nie jest to dopuszczalne lub nie ma do tego uprawnienia, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat dwóch¹⁴⁶.

Agent nieruchomości jako przedsiębiorca podlega również odpowiedzialności wynikającej z Ustawy z dnia 16 listopada 2000 roku o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu. Pośrednik w obrocie nieruchomościami znalazł się w grupie „instytucji obowiązanych”¹⁴⁷, co oznacza, że ustawodawca nałożył na niego określone obowiązki, związane między innymi z prowadzeniem bieżącej analizy przeprowadzanych transakcji, a także ich rejestracji.

3.6. Etyka zawodowa pośrednika w obrocie nieruchomościami

Poza koniecznością stosowania się do wymogów prawa pośrednik w obrocie nieruchomościami powinien również postępować zgodnie z zasadami etyki zawodowej. Najogólniej ujmując, etyka zawodowa jest zastosowaniem ogólnych standardów moralnych respektowanych w danym społeczeństwie do warunków konkretnej sytuacji zawodowej¹⁴⁸.

Do momentu deregulacji zawodu pośrednik w obrocie nieruchomościami był zobowiązany do wykonywania czynności zgodnie z regułami wynikającymi z przepisów prawa i standardami zawodowymi oraz zasadami etyki zawodowej. Te ostatnie zostały opracowane przez Polską Federację Rynku Nieruchomości w porozumieniu z Powszechnym Towarzystwem Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, a następnie uzgodnione z ministrem infrastruktury i przyjęte w ramach dokumentu *Standardy zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami*. Formułował on tytułowe standardy zawodowe i omawiał wspomniane zasady etyki zawodowej pośrednika, które dotyczyły pięciu obszarów: zasad ogólnych, rzetelności zawodowej, kompetencji i profesjonalizmu, tajemnicy zawodowej oraz prestiżu zawodu¹⁴⁹.

Zgodnie z wprowadzonymi standardami pośrednik był zobowiązany postępować tak, aby chronić interesy osób, na rzecz których wykonywał czynności pośrednictwa, z uwzględnieniem zasady uczciwego traktowania wszystkich stron transakcji.

¹⁴⁶ Ibidem, art. 54.

¹⁴⁷ Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, art. 2, pkt q (Dz.U. Nr 116, poz. 1216).

¹⁴⁸ A. Piasecka, op. cit., s. 219.

¹⁴⁹ Komunikat Ministra Infrastruktury z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie uzgodnienia standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami (Dz.Urz.Min.Inf. Nr 3, poz. 14).

Powinien był on także dokładać wszelkiej staranności przy wykonywaniu czynności pośrednictwa. Nie mógł wykonywać działań niezgodnych z prawem czy ze standardami zawodowymi, postępować w sposób godzący w interesy zatrudniającego go podmiotu oraz rozpowszechniać nieprawdziwych bądź wprowadzających w błąd informacji o innych pośrednikach¹⁵⁰.

Od 1 stycznia 2014 roku standardy te nie są już jednak obowiązujące i nie sformułowano innych, których pośrednicy musieliby przestrzegać. Organizacje zrzeszające pośredników w obrocie nieruchomości nadal mogą przyjmować własne standardy stanowiące wzorce postępowania dla zrzeszonych osób i podmiotów, jednak są one jedynie na zasadzie dobrowolności przestrzegane przez zrzeszonych w danej organizacji członków. Nie ma jednak ani obowiązku zrzeszania się w takiej organizacji, ani wynikającego z ustawy obowiązku przestrzegania określonych standardów, ani też ukształtowanego ustawą mechanizmu kontrolowania przestrzegania standardów i karania za ich nieprzestrzeganie¹⁵¹.

Pomimo braku obligatoryjnych standardów zawodowych wielu specjalistów z branży nieruchomości zwraca uwagę, iż zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami stanowi przykład profesji o szerokim spektrum powinności. Oznacza to, że osoba podejmująca się wykonywania tej profesji powinna swoją postawą reprezentować określone standardy etyczne. Dotychczasowa praktyka w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami pokazała, że w tym zawodzie niezbędne są nie tylko wysokie kwalifikacje, ale istnieje również konieczność spełniania wysokich wymagań etycznych i moralnych, natomiast eliminowanie zachowań nieetycznych powinno leżeć w interesie rozwoju zawodu¹⁵².

Etyka zawodowa pośrednika powinna chronić przede wszystkim interesy klientów zamawiających usługi w obrocie nieruchomościami. Należy zauważyć, że jest ona powiązana także z regułami postępowania między współpracującymi oraz konkurującymi ze sobą przedsiębiorstwami pośrednictwa. Etyka powinna kształtować godność w zawodzie pośrednika, co z uwagi na ocenę społeczną ma istotne znaczenie praktyczne¹⁵³. W związku z tym istotna rola w tej kwestii jest przypisywana zawodowym organizacjom zrzeszającym pośredników w obrocie nieruchomościami.

Organizacje branżowe podkreślają, że deregulacja zawodu przyniosła ze sobą znaczne ryzyko dla osób korzystających z usług pośredników dopiero rozpoczynających pracę w zawodzie, nieprzygotowanych do jego wykonywania i bez odpowiednich kwalifikacji. W związku z tym zrzeszenia i organizacje zawodowe podejmują we własnym zakresie działania mające na celu potwierdzenie kompetencji i posiadanej wiedzy z zakresu obrotu nieruchomościami wśród swoich członków¹⁵⁴. W dalszym ciągu

¹⁵⁰ K. Chrabąszcz, op. cit., s. 25.

¹⁵¹ T. Skotarczak, M. Błaszke, op. cit., s. 173.

¹⁵² A. Piasecka, op. cit., s. 225.

¹⁵³ Ibidem, s. 218.

¹⁵⁴ T. Skotarczak, M. Błaszke, op. cit., s. 179.

wymagają one od nich ciągłego podnoszenia kwalifikacji i świadczenia profesjonalnych usług w celu zapewnienia usługobiorcom jak najwyższej jakości i bezbłędności wykonywanych zleceń¹⁵⁵.

Polska Federacja Rynku Nieruchomości w odpowiedzi na to, iż 1 stycznia 2014 roku przestały obowiązywać standardy zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami, 9 grudnia 2013 roku przyjęła Kodeks Etyki Pośredników w Obrocie Nieruchomościami i Zarządców Nieruchomości, który obowiązuje od początku 2014 roku. Zgodnie z przyjętymi tam zapisami prowadzenie działalności zawodowej przez pośredników w obrocie nieruchomościami wymaga dyscypliny i pogłębionej wiedzy z wielu dziedzin nauki i prawa, a wiedza ta powinna być aktualizowana¹⁵⁶.

Wśród szczegółowych zasad, które powinny obowiązywać pośredników w obrocie nieruchomościami, kodeks ten wskazuje, że pośrednik:¹⁵⁷

- Wykonując swoje czynności, wykazuje się kompetencją i profesjonalizmem.
- Wykonuje swój zawód zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa oraz kodeksu etyki zawodowej, ze szczególną starannością, właściwą dla zawodowego charakteru tej działalności.
- Zna i analizuje sytuację rynkową w zakresie niezbędnym do prawidłowej obsługi klientów.
- Nie podejmuje się wykonywania zadań, które wykraczają poza zakres jego wiedzy i doświadczenia zawodowego, chyba że uzyska zgodę klienta na współpracę ze specjalistą w danej dziedzinie.
- Doskonalą umiejętności i podnosi kwalifikacje zawodowe, w szczególności poprzez regularne uczestnictwo w ustawicznym kształceniu.

Kodeks etyki zawodowej wymienia również powinności pośrednika w stosunku do klientów. W relacjach tych agent nieruchomości¹⁵⁸:

- Nie dyskryminuje klientów ani osób trzecich ze względu na rasę, wyznanie, płeć lub pochodzenie.
- Powstrzymuje się od natrętnego nakłaniania klientów do zamówienia usługi, a w kontaktach z klientami, osobami trzecimi oraz innymi pośrednikami zawsze ujawnia swój status jako osoby działającej zawodowo.
- Informuje klienta o zasadach świadczenia usługi pośrednictwa.
- Postępuje etycznie, uczciwie i rozważnie, dbając o to, aby nie narazić klientów na szkody.
- Postępuje w stosunku do klientów lojalnie i chroni ich interesy, przestrzegając zasady poszanowania praw wszystkich zainteresowanych stron.
- Nie zataja przed klientem żadnych ofert oraz udziela jasnych, wyczerpujących i niewprowadzających w błąd informacji o przedmiocie pośrednictwa.

¹⁵⁵ Ł. Kubacki, op. cit., s. 127.

¹⁵⁶ *O nas*, [w:] Polska Federacja...

¹⁵⁷ Ibidem.

¹⁵⁸ Ibidem.

- Dbą o to, aby inna jego działalność gospodarcza lub/i zawodowa nie narażała na szkodę interesów klientów.
- Nie może być stroną transakcji, w odniesieniu do której świadczy usługi pośrednictwa.
- Nie przyjmuje bez wiedzy i zgody klienta wynagrodzenia ani żadnych innych korzyści od usługodawców zatrudnionych w związku z realizacją zadania powierzonego zarządcy przez klienta.
- W związku z realizacją umowy nie zamawia bez wiedzy i zgody klienta odpłatnych robót, towarów ani usług go obciążających.
- Przestrzega tajemnicy zawodowej odnośnie do informacji, które uzyskał w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Zasady etyki zawodowej agenta nieruchomości zostały określone również w odniesieniu do jego relacji z innymi specjalistami rynku nieruchomości. Pośrednik podczas swojej współpracy powinien przestrzegać zasad uczciwej konkurencji, lojalności i szacunku, a wypowiadając się na temat działalności prowadzonej przez innego pośrednika, zachowywać umiarkowanie i obiektywizm. Ponadto powinien on unikać wszelkich konfliktów z innymi pośrednikami, które mogłyby naruszyć interesy klienta, powstrzymywać się od zachowań mogących wyrządzić moralną lub materialną szkodę innemu pośrednikowi, a także dbać o prestiż zawodu. W obrębie swojego środowiska zawodowego pośrednik zobowiązany jest natomiast dążyć do eliminowania praktyk szkodzących klientom¹⁵⁹.

Pomimo braku obowiązku posiadania licencji zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami organizacje branżowe stworzyły własne systemy nadawania takiej licencji oraz uruchomiły swoje rejestry pośredników. Licencje tego typu mają rolę prestiżowo-wizerunkową – stanowią symbol przynależności do danej grupy profesjonalistów oraz potwierdzenie kompetencji i kwalifikacji, zaś z punktu widzenia potencjalnych klientów mają być gwarancją rzetelności i wysokiej jakości świadczonych usług.

¹⁵⁹ Ibidem.

Rozdział 4

Doradca na rynku nieruchomości jako profesjonalny opiekun klienta

4.1. Doradztwo na rynku nieruchomości jako specjalistyczna usługa ekspercka

Zasady działalności zawodowej, której przedmiotem jest gospodarowanie nieruchomościami określa Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami. Zgodnie z nią regulacje prawne dotyczą trzech zawodów: pośrednika w obrocie nieruchomościami, zarządcy nieruchomości oraz rzeczoznawcy majątkowego. Tym samym doradztwo zawodowe w Polsce nie zostało wyróżnione w sposób formalny (przez prawo) jako odrębny zawód. Niemniej jednak profesjonalne uczestnictwo we współczesnym rynku nieruchomości niejako wymusiło pojawienie się podmiotów, które dzięki posiadanej wiedzy świadczą usługi doradcze. Te z kolei mogą być oferowane, w określonym zakresie, przez pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości i rzeczoznawców majątkowych, przy czym doradztwo jest tutaj zazwyczaj ściśle powiązane z wykonywaną profesją.

Doradztwo na rynku nieruchomości nie jest zarezerwowane tylko dla powyższych zawodów, ale mogą je oferować także inne podmioty – zawodowi doradcy na rynku nieruchomości. Najogólniej mówiąc, zawodowy doradca na rynku nieruchomości to doświadczony specjalista z zakresu nieruchomości, którego zadaniem jest dbanie o interesy klienta, identyfikacja jego problemów, określenie prawidłowego toku działania, a przede wszystkim doprowadzenie do rozwiązania zaistniałych trudności¹⁶⁰.

Termin „doradztwo” funkcjonuje w wielu obszarach życia, a w słownikowym znaczeniu jest rozumiany jako udzielanie fachowych porad¹⁶¹. Będzie to więc usługa

¹⁶⁰ A. Zaremba, E. Kicka, *Podstawowe kompetencje skutecznego doradcy rynku nieruchomości*, „Studia Zarządzania i Finansów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2016, nr 10, s. 62.

¹⁶¹ *Doradztwo*, [w:] *Słownik języka polskiego PWN*, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/doradztwo.html> (dostęp: 16.08.2024).

świadczona przez jeden podmiot (osobę, instytucję) na rzecz drugiego podmiotu, który taką usługę zleca, zaś jej zakres może obejmować¹⁶²:

- pośrednictwo w zakresie przekazywania wiedzy;
- pośrednictwo w przekazywaniu specjalnych informacji;
- pomoc w rozwiązywaniu problemów;
- pomoc w podejmowaniu decyzji;
- przekazywanie informacji zmniejszających ryzyko planowanych działań;
- przygotowywanie i przekazywanie informacji służących rozwiązaniu kompleksowych problemów;
- przekazywanie specyficznej wiedzy w celu usprawnienia działań;
- identyfikację i rozwiązywanie problemów;
- przekazywanie zaleceń dotyczących usprawniania działań oraz pomoc w ich wdrożeniu;
- dawanie wskazówek dotyczących postępowania w określonej sytuacji.

W związku z powyższym podstawą pracy doradcy zawsze będą jego wiedza i doświadczenie. W celu udzielania profesjonalnych porad musi on posiadać usystematyzowaną, stale aktualizowaną wiedzę z danej dziedziny, praktyczne przygotowanie, a także mądrość wynikającą z doświadczenia życiowego¹⁶³.

Bardzo ważnym aspektem doradztwa jest zaufanie. Skuteczna współpraca doradcy z klientem to nie tylko kontrakt biznesowy, ale również budowanie trwałej relacji. Największy wpływ na to ma postępowanie według zasad i dyrektyw moralnych właściwych dla omawianej profesji. Doradztwo stanowi typowy stosunek zaufania z racji ścisłej, lecz nierównorzędnej, relacji komunikacji pomiędzy osobami, opartej na różnicy kompetencji, doświadczenia i autorytetu między doradzającym a przyjmującym radę. Podmiot zlecający, zwracając się o radę czy wydanie opinii, obdarza doradcę szczególnym zaufaniem, powierzając mu swoje problemy. W takiej sytuacji jedna ze stron jest laikiem w danej dziedzinie, czyli tym samym słabszym podmiotem, druga zaś strona to profesjonalista wysokiej klasy. Owa nierówność nakłada na doradcę odpowiedzialność za wszelkie podjęte wobec klienta czynności, które mają pomóc mu rozwiązać problem¹⁶⁴. Klient, powierzając doradcy swoje sprawy, ufa jego umiejętnościom, doświadczeniu, a także wierzy w jego uczciwość.

Doradztwo należy do usług profesjonalnych, a więc powiązanych z nauką i wysokim poziomem wiedzy, cechujących się silnym indywidualizmem procesu usługowego i wymagających wysokich kwalifikacji zawodowych zazwyczaj potwierdzonych w sposób formalny (np. dyplomem akademickim). Ponadto doradztwo należy

¹⁶² U. Skurzyńska-Sikora, *Istota, pojęcie i rodzaje doradztwa*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia” 1997, nr 31, s. 164.

¹⁶³ A. Zaremba, E. Kicka, op. cit., s. 62.

¹⁶⁴ M. Mrówka, *Moralne aspekty współczesnego konsultingu*, „Humanistyka i Przyrodoznawstwo” 2018, nr 18, s. 238.

do usług typu *human based*, co oznacza, że ważna jest nie tylko osoba i jej wiedza, ale także osobowość danego profesjonalisty.

Usługi doradcze charakteryzują się pewnymi cechami, takimi jak¹⁶⁵:

1. Niezależność – oznacza to, że doradca, dokonując oceny problemu, nie może być podporządkowany nikomu i niczemu. Niezależność ta przejawia się w aspektach:
 - technicznym (tj. formułowania opinii technicznej i służenia poradą niezależnie od tego, w co wierzy klient lub co życzy sobie usłyszeć);
 - finansowym (doradca nie czerpie zysków z działań podjętych przez klienta, będących następstwem prowadzonej ekspertyzy – niezależność finansową powinny gwarantować doradcy umowa i honorarium za usługę);
 - emocjonalnym (doradca zachowuje dystans emocjonalny bez względu na swoje sympatie, przyjaźnie czy innego rodzaju osobiste relacje, które istniały w momencie rozpoczęcia pracy nad zadaniem lub rozwinęły się w trakcie jego realizacji);
 - administracyjnym (doradca nie podlega decyzjom administracyjnym klienta, ponieważ nie jest elementem jego struktury organizacyjnej);
 - politycznym (żadne podmioty ani osoby nie mogą formalnie wpływać na doradcę, wykorzystując swoje kontakty polityczne czy członkostwo w partii politycznej lub tym podobne).
2. Czasowość – klient zwraca się do doradcy o pomoc trwającą przez określony czas i oczekuje jej w konkretnej dziedzinie, w formie ekspertyzy, analizy czy projektu. Doradca oddaje natomiast do dyspozycji klienta swój czas, poświęca uwagę danemu problemowi, wykonuje powierzone mu zadanie, zaś po zakończeniu pracy rozstaje się z klientem.
3. Są formą biznesu (z wyjątkiem usług świadczonych przez jednostki *non profit* lub dotowane przez instytucje czy fundusze celowe) – usługa doradcza jest przedsięwzięciem finansowym, które musi zostać zaakceptowane tak przez zleceniodawcę, jak i doradcę, zaś cena usługi musi pokryć poniesione przez doradcę koszty i zagwarantować mu zysk.
4. Doradca nie jest w stanie przejąć problemu klienta – działania doradcy nie zwalniają klienta z odpowiedzialności decyzyjnej i jej konsekwencji. Doradca może zapewnić sformułowanie opinii na określony temat, przeprowadzić diagnozę, opracować propozycje rozwiązań danych problemów, ale decyzję co do wykorzystania wyników jego pracy i implementację wybranych propozycji musi wziąć na siebie klient.

W odniesieniu do rynku nieruchomości doradztwo polega na zapewnieniu kompetentnej, obiektywnej i bezstronnej porady, profesjonalnej informacji i trafnego rozstrzygnięcia w zakresie zróżnicowanej i szeroko pojętej problematyki nieruchomościowej, obejmującej jeden lub wszystkie zakresy działalności spośród takich,

¹⁶⁵ S.M. Szukalski, *Usługi doradztwa biznesowego – refleksje z perspektywy konsultanta*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2015, nr 121(891), s. 168.

jak między innymi obrót, najem, zarządzanie, planowanie, finansowanie, wycena czy opinie biegłych sądowych. Zakres doradztwa może obejmować jedną lub wszystkie z powyższych usług¹⁶⁶.

Doradca rynku nieruchomości jest potocznie definiowany jako ekspert oferujący unikalną wiedzę i doświadczenie z zakresu kupna, sprzedaży i inwestowania w nieruchomości mieszkalne i komercyjne¹⁶⁷. Takie ujęcie wydaje się jednak zbyt wąskie, kiedy weźmiemy pod uwagę rzeczywisty zakres doradztwa. W szerszym ujęciu doradca rynku nieruchomości to natomiast specjalista korzystający z posiadanej wiedzy, własnej praktyki i doświadczenia w obszarach finansowania, przygotowania i prowadzenia inwestycji z zakresu nieruchomości, zarządzania istniejącym zasobem nieruchomości, planowania przestrzennego i zagospodarowania terenu, prawa budowlanego, prawa cywilnego i administracyjnego, obrotu nieruchomościami, negocjacji i psychologii sprzedaży, a także innych specjalistycznych zagadnień, procedur i mechanizmów dotyczących szeroko pojętego rynku nieruchomości i gospodarki nieruchomościami¹⁶⁸.

Rozpatrując kwestie definicyjne, należy również wspomnieć, że w zakresie doradztwa funkcjonuje także pojęcie „konsultingu”. Istnieją dwa podejścia do tych terminów – pierwsze z nich traktuje „doradztwo” i „konsulting” jako synonimy, uznając, że nie ma między nimi różnicy semantycznej. Drugie natomiast uznaje je za odmienne terminy i uważa, że „konsulting” ma szersze znaczenie niż „doradztwo”, ponieważ w przypadku tego pierwszego podejście do klienta jest bardziej kompleksowe, a pojawiające się problemy bardziej złożone. Doradztwo oznacza zaś pomoc wyłącznie w formie zaproponowania konkretnego rozwiązania danego problemu¹⁶⁹. Inaczej ujmując, konsulting jest formą bardziej kompletnej usługi, niejednokrotnie zawierającej w sobie także wdrożenie wypracowanego rozwiązania. Doradztwo to natomiast pomoc w ograniczonym zakresie, w przypadku której doradca nie ponosi konsekwencji za wprowadzenie w życie jego porad przez klienta.

4.2. Cechy i umiejętności dobrego doradcy na rynku nieruchomości

Wysoki profesjonalizm zawodowy doradcy na rynku nieruchomości wynika oczywiście z jego specjalistycznej wiedzy oraz doświadczenia. Oprócz tych elementów znaczenie mają jednak także pewne cechy charakteru czy wypracowane umiejętności.

¹⁶⁶ J. Shlaes, *Tajemnice kuchni doradcy rynku nieruchomości*, Terra Nova, Gdynia 2000 s. 5–7.

¹⁶⁷ *What is a real estate consultant?*, [w:] National Association of Realtors, <https://www.nar.realtor/being-a-real-estate-professional/real-estate-consultant> (dostęp: 16.08.2024).

¹⁶⁸ A. Jakiel, *Doradca rynku nieruchomości*, [w:] W. Baranowski, B. Chełmiński, K. Jurka, A. Nalepka, B. Rogatko, J. Schmidt (red.), *Encyklopedia wiedzy o nieruchomościach*, Europejski Instytut Nieruchomości, Kraków 2008, s. 58.

¹⁶⁹ S.M. Szukalski, op. cit., s. 167.

Wśród nich szczególną rolę odgrywają umiejętności interpersonalne, a mówiąc ściślej, umiejętności efektywnego funkcjonowania i radzenia sobie w sytuacjach społecznych. Umożliwiają one zjednywanie sobie ludzi, pozyskiwanie ich sympatii, a także wzbudzanie chęci do współpracy. Umiejętności interpersonalne są również pomocne w weryfikacji odniesionego pierwszego wrażenia¹⁷⁰.

Dobry doradca będzie ponadto odznaczał się umiejętnościami¹⁷¹:

- słuchania,
- uczenia się,
- badania stanu rzeczy,
- analizy i syntezy,
- przekazywania informacji,
- bycia elastycznym.

Umiejętność aktywnego słuchania jest niezmiernie ważna w przypadku kontaktu doradcy z klientem i oznacza nastawienie na rozmówcę i podążanie za jego tokiem myślowym, a więc zrozumienie zarówno treści samego przekazu, jak i towarzyszących mu emocji, intencji i potrzeb. Na podstawie przekazywanych przez klienta informacji i sposobu formułowania komunikatów doradca powinien wyciągnąć odpowiednie wnioski, na przykład dotyczące tego, czy sprawa jest pilna, jakie rozwiązania były już brane pod uwagę, w jakim stopniu można wykorzystać powiązania klienta, czy może jednak są one przeszkodą, kto jeszcze jest zaangażowany w sprawę, jakie jest nastawienie klienta do sprawy i jaka jest jego osobowość, a także czego klient oczekuje od spotkania i od doradcy¹⁷².

Umiejętność uczenia się jest dzisiaj szczególnie istotna ze względu na szybkie tempo zmian zachodzących we wszystkich aspektach życia. Została ona zaliczona do kluczowych kompetencji XXI wieku, zaś w 2006 roku jako „kompetencja uczenia się” weszła do katalogu tzw. kompetencji kluczowych człowieka. Umiejętność uczenia się oznacza zdolność konsekwentnego i wytrwałego przyswajania nowych informacji oraz organizowania własnego procesu uczenia się, w tym poprzez efektywne zarządzanie czasem i informacjami zarówno indywidualnie, jak i w grupach¹⁷³. W pracy doradcy samo uzyskanie nowych informacji niewiele jednak znaczy, jeżeli nie potrafi on ich poprawnie zinterpretować. Dobry doradca musi być otwarty na różne nowe i nietypowe interpretacje faktów, posiadać umiejętność ich łączenia i wykorzystywania tego, co zostało już sprawdzone w innych dziedzinach¹⁷⁴.

¹⁷⁰ J. Sobuła, *Wykorzystanie public relations w kształtowaniu wizerunku biura nieruchomości*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2015, nr 3(939), s. 141.

¹⁷¹ I. Foryś, *Doradztwo na rynku nieruchomości*, PFRN, Warszawa 2008, s. 176–181; I. Foryś, *Pośrednik jako doradca na rynku nieruchomości*, [w:] I. Foryś (red.), *Obrót...*, s. 181–182.

¹⁷² I. Foryś, *Doradztwo...*, s. 176.

¹⁷³ E. Rzońca, D. Mętrak, *Znaczenie umiejętności uczenia się przez całe życie w opinii studentów pedagogiki*, „Seminare. Poszukiwania naukowe” 2022, t. 43, nr 3, s. 110, <http://doi.org/10.21852/sem.2022.3.08> (dostęp: 21.08.2024).

¹⁷⁴ I. Foryś, *Doradztwo...*, s. 177.

Umiejętność badania stanu rzeczy oznacza w najbardziej ogólnym sensie zdolność do trafnej oceny sytuacji, w której ktoś lub coś się znajduje. Podstawą takiej oceny jest natomiast dostęp do odpowiednich informacji – doradca musi więc wiedzieć, jakie dane są mu potrzebne, a także jak je pozyskiwać. Źródłem potencjalnych informacji będą zarówno te uzyskane od klienta, jak i różne dokumenty, raporty, analizy, akty prawne czy bazy danych. Ponadto niejednokrotnie doradca wykorzystuje również swoje „własne kanały”, tj. znajomości i powiązania zawodowe. Co ważne, przy pozyskiwaniu informacji pomocne będą również pewne cechy osobowości doradcy, takie jak wytrwałość, wyczucie, takt czy przyjazne nastawienie.

Z umiejętnościami badania stanu rzeczy związane są ściśle umiejętności analizy i syntezy. Samo zebranie informacji to bowiem za mało, doradca musi również umieć je odpowiednio wykorzystać, czyli przeanalizować, tak aby móc udzielić klientowi wyczerpujących odpowiedzi. Analiza, która powinna być jedną z umiejętności dobrego doradcy, polega na rozpatrzeniu danego problemu (zagadnienia) poprzez wyodrębnienie z danej całości poszczególnych elementów i zbadaniu każdego z nich z osobna. Inaczej ujmując, jest to badanie „od ogółu do szczegółu”. Doradca, mając ogólny (całościowy) ogląd stanu rzeczy, stara się wyciągnąć wnioski dotyczące specyfiki problemu (sytuacji, zjawiska), istniejących zależności przyczynowo-skutkowych czy pewnych mechanizmów funkcjonowania.

Umiejętność syntezy w pracy doradcy polega natomiast na całościowym spojrzeniu na dany problem dzięki połączeniu razem mniejszych elementów – jest to więc proces zachodzący „od szczegółu do ogółu”. Doradca powinien więc umieć zbierać i łączyć informacje z różnych źródeł w celu uzyskania, a następnie przedstawienia szerszego obrazu sytuacji. Umiejętność syntezy pozwala zatem na zaprezentowanie danej kwestii w sposób zwięzły, z uwzględnieniem jej najważniejszych elementów.

Doradca musi więc na przykład uwzględniać możliwości wykorzystania, wartość i potencjał danej nieruchomości w odniesieniu do potrzeb klienta, a także brać pod uwagę zagrożenia wynikające z tendencji spadkowych na rynku. Jeżeli to potrafi i faktycznie działa kompleksowo, staje się cenionym doradcą, jeżeli nie – oznacza to, że z dużym prawdopodobieństwem nie posiada predyspozycji i kompetencji potrzebnych do wykonywania tego zawodu¹⁷⁵.

Niezwykle istotną kompetencją w pracy doradcy jest również umiejętność przekazywania informacji, a więc skutecznego komunikowania się z innymi ludźmi. Doradca powinien przekazywać klientom informacje w sposób prosty i dla nich zrozumiały. Ważne jest także, aby potrafił on dopasować styl komunikacji do rozmówcy – do jednego klienta można bowiem dotrzeć poprzez przekaz oparty na konkretnych danych czy faktach (przez intelekt, logikę), a do innego przez emocje. Z umiejętnością przekazywania informacji ściśle łączy się także jedna z wcześniej omawianych umiejętności – umiejętność słuchania, która też jest oczywiście elementem komunikacji.

¹⁷⁵ Ibidem, s. 180.

Należy ponadto pamiętać, że przekazywanie informacji to nie tylko to, co ktoś mówi, czyli sam przekaz werbalny, ale również przekaz niewerbalny, który jest równie istotny w procesie komunikacji. Niejednokrotnie zdarza się, że przekaz werbalny i niewerbalny nie są ze sobą spójne. Klient słyszy na przykład pewne komunikaty od doradcy, jednak jego zachowanie (emocje, ton głosu) mogą sprawiać wrażenie braku wiarygodności czy niepewności odnośnie do tych informacji. Zdolność efektywnego komunikowania się może być wrodzona, tj. wynikająca z określonych predyspozycji fizycznych, emocjonalnych i umysłowych danej osoby, jej talentu, ale może też być umiejętnością nabytą. Chcąc odnieść sukces zawodowy, doradca na rynku nieruchomości powinien więc zadbać o to, aby umiejętność tę osiąść i rozwijać.

Doradca na rynku nieruchomości musi także cechować się elastycznością. Oznacza to przede wszystkim umiejętność ustawicznego dostosowywania się do zmiennych warunków zewnętrznych w sposób stosunkowo szybki i sprawny. Obecnie to skuteczne reagowanie na zmianę odnosi się głównie do zmian technologicznych i wymagań rynkowych. W związku z tym doradca musi wykazywać się gotowością do nauki nowych umiejętności oraz otwartością na zmiany mające miejsce w branży lub, szerzej ujmując, na rynku nieruchomości, a także w jego podsystemach i otoczeniu.

Elastyczność w przypadku doradcy na rynku nieruchomości odnosi się również do samego sposobu jego pracy. Doradca musi być dostatecznie elastyczny, tak aby móc konfrontować różne punkty widzenia. Czasami musi wykorzystywać umiejętności z zakresu matematyki czy logiki, zaś innym razem przydaje mu się znajomość ludzkiej natury. Mając do dyspozycji różne narzędzia, może dostosowywać się do możliwości, jakie stwarza rynek, tak aby być w stanie z łatwością sprostać różnym wyzwaniom¹⁷⁶.

4.3. Istota pracy doradcy na rynku nieruchomości

Sama definicja zawodu doradcy mówi o tym, że jego działania związane są z rozwiązywaniem problemów, z którymi zgłasza się do niego klient. W odniesieniu do tego można wskazać cztery typowe czynności podejmowane przez doradcę na rynku nieruchomości¹⁷⁷:

1. Diagnozowanie problemu, czyli ustalanie, czy coś nie funkcjonuje tak, jak powinno, a jeżeli faktycznie tak jest, to co jest źle i co należy z tym zrobić. Przed rozpoczęciem dalszych działań doradca musi określić źródło oraz rodzaj problemu, gdyż dopiero wtedy będzie mógł opracować odpowiedni plan dalszego postępowania.
2. Ustalenie istniejących okoliczności – w zależności od konkretnej sytuacji może to oznaczać przeprowadzenie wnikliwych analiz lub też wykonanie zaledwie kilku telefonów czy spotkań z klientem.

¹⁷⁶ Ibidem, s. 181.

¹⁷⁷ A. Zaremba, E. Kicka, op. cit., s. 64; R. Doganowski, *Doradztwo na rynku nieruchomości*, „Doradca Rynku Nieruchomości” 2015, nr 2, s. 32–33; J. Shlaes, op. cit., s. 2–3.

3. Zalecenie rozwiązań wynikających odpowiednio z dwóch wcześniejszych etapów. Doradca może zalecić właściwy tryb działania, zaś wskazówki przekazać w formie sprawozdania na piśmie, listu bądź ustnie. Często obejmują one strategię, program oraz zestaw standardów i rad.
4. Udzielenie pomocy w rozwiązywaniu problemów klienta, przy czym pomoc może oznaczać zaangażowanie się w poszukiwanie nowych możliwości, wystąpienie w charakterze biegłego przed sądem, dokonywanie wyborów, prowadzenie rekrutacji, instruktażu, a także nadzór nad agentami, usługodawcami i pracownikami klienta.

Szukanie rozwiązań problemów, z którymi do doradcy przychodzi zleceniodawca, oraz konieczność sprostania towarzyszącym temu rozmaitym okolicznościom powodują, że musi on umieć odpowiedzieć na wiele różnorodnych pytań, takich jak między innymi¹⁷⁸:

- Jak można najlepiej wykorzystać daną nieruchomość?
- Czy można poprawić zyskowność danej nieruchomości?
- Czy nieruchomość należy pozostawić w obecnym stanie, odnowić ją czy sprzedać?
- Czy opłaca się podzielić nieruchomość przed przeznaczeniem jej na sprzedaż?
- Jak skutecznie promować nieruchomość na rynku?
- Jak przygotować do pracy osoby odpowiedzialne za marketing?
- Czy zamiana nieruchomości na inną miałaby większy sens?
- Kim są potencjalni nabywcy nieruchomości?
- Jakie są możliwe sposoby sfinansowania przedsięwzięcia?
- Ile czasu zabierze sprzedaż danej nieruchomości?
- Co można zrobić, aby zwiększyć atrakcyjność nieruchomości?
- Czy zmienić przeznaczenie nieruchomości, czy też pozostawić to w gestii nabywcy?
- Jakie szanse powodzenia ma dana inwestycja?
- Jak należy zaplanować proces deweloperski?
- Na ile dany projekt jest ekonomicznie realny?
- W jaki sposób dana inwestycja wpłynie na środowisko?
- Jaki jest stopień ryzyka związany z daną inwestycją?
- Gdzie najlepiej ulokować nowe sklepy?
- Co lepiej zrobić – kupić, zbudować czy wynająć lokal?
- Ile warto zapłacić za daną nieruchomość?
- Jakich sposobów najlepiej użyć, żeby osiągnąć wyznaczony cel w negocjacjach?
- Jak można poprawić pakiet nieruchomości?

Rozwój rynku nieruchomości w Polsce przyczynił się do tego, że nieruchomość zaczęto postrzegać jako obiekt rynkowy. Stała się ona obiektem nie tylko zaspokajającym podstawowe potrzeby lokalowe, ale również dającym możliwość inwestowania, obniżania kosztów działalności gospodarczej i osiągania dochodów. To z kolei

¹⁷⁸ R. Doganowski, op. cit., s. 37.

spowodowało, że wśród zawodów kształtujących się na omawianym rynku pojawiło się zapotrzebowanie na usługi doradztwa¹⁷⁹. Stanowiło to odpowiedź na rozpoczęcie postrzegania tego rynku właśnie jako obszaru inwestowania – zwłaszcza w ostatnich latach inwestowanie w nieruchomości traktowane jest jako poważna alternatywa w stosunku do innych możliwości istniejących na rynku kapitałowym (udziałów w funduszach inwestycyjnych, lokowaniu kapitałów w akcje czy bezpieczniejsze obligacje). Doradca zaznacza swoją obecność na każdym etapie inwestowania, poczynając od określenia zasadności inwestowania w nieruchomości przy danym poziomie rozwoju rynku w porównaniu do innych możliwości ulokowania kapitału, aż po ocenę konkretnych projektów¹⁸⁰.

Doradcy mają także wiele do zaoferowania w obszarach zainteresowania agend rządowych oraz samorządu terytorialnego: w gospodarce mieszkaniowej, rozwoju gospodarczym, studiach uwarunkowań i planach zagospodarowania przestrzennego, w sprawach podatkowych i wielu innych dziedzinach. Również w sektorze prywatnym coraz większe potrzeby właścicieli nieruchomości otwierają możliwość dalszego rozwoju usług doradczych. Sprzedający i kupujący, dzierżawcy i wydzierżawiający, zarządcy i kontrolerzy – wszyscy chcą podejmować jedynie słuszne decyzje¹⁸¹.

4.4. Sposób prezentacji efektów pracy klientowi

Doradca na rynku nieruchomości, działając na zlecenie klienta i podejmując wcześniej wskazane czynności, powinien efekty swojej pracy przekazać w określonej formie. Warto podkreślić, że doradca ma dość szeroki wachlarz możliwości, jeżeli chodzi o postać, w jakiej przekaże finalny wynik swoich działań. Po pierwsze wynika to z szerokiego zakresu zagadnień mieszczących się w obszarze rynku nieruchomości, zaś po drugie jest uwarunkowane rodzajem doradztwa – tego, w jakim zakresie jest ono realizowane i czego dotyczy. Jego efekt końcowy zależy więc od samego przedmiotu umowy między doradcą a klientem.

Przykładowo, doradztwo na rynku nieruchomości wymaga systematycznego gromadzenia informacji o kształtowaniu się takich parametrów rynkowych, jak: ceny transakcyjne, czynsze, rynkowe stopy kapitalizacji, premie za ryzyko, wskaźniki pustostanów, informacje o czynnikach popytowo-podażowych, potrzeby, preferencje, przychody, koszty oraz wskaźniki techniczne. Na podstawie tych danych doradca może dokonywać różnych analiz, jak chociażby z zakresu oceny potencjałów inwestycyjnych poszczególnych rynków lokalnych, atrakcyjności inwestycyjnej różnych segmentów rynku nieruchomości generujących dochody, atrakcyjności inwestycyjnej

¹⁷⁹ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 7, 30.

¹⁸⁰ R. Doganowski, op. cit., s. 34.

¹⁸¹ Ibidem, s. 37.

poszczególnych obiektów na tle nieruchomości wyznaczających standard rynkowy dla ich danego typu czy atrakcyjności nieruchomości na tle innych instrumentów inwestycyjnych¹⁸².

Najczęściej wyniki pracy doradcy przyjmują jednak jedną z następujących form¹⁸³:

- studium opłacalności,
- analiza rynku,
- analiza najlepszego sposobu wykorzystania nieruchomości,
- analiza lokalizacji,
- analiza możliwości lokalizacyjnych,
- plan rozwoju,
- wpływ na otoczenie,
- analiza planu zagospodarowania przestrzennego,
- przegląd kierownictwa,
- analiza kosztów/zysków,
- analiza portfela.

Studium opłacalności jest analizą mającą na celu pokazanie, czy i na ile dane przedsięwzięcie będzie efektywne, przy uwzględnieniu wszystkich wydatków, jakie należy w związku z nim ponieść, oraz spodziewanych przychodów będących efektem tej inwestycji. Studium opłacalności może więc stanowić uzasadnienie dla podjęcia lub zaniechania realizacji planowanego przedsięwzięcia.

Dokument ten zawiera następujące analizy: ekonomiczną, finansową, społeczną, technologiczną, prawną, organizacyjną oraz analizę ryzyka. Dokonuje się w nim identyfikacji czynników ryzyka oraz bada prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych zagrożeń podczas realizacji projektu¹⁸⁴. W odniesieniu do rynku nieruchomości studium opłacalności wykonuje się na przykład dla projektów inwestycyjno-budowlanych czy inwestycji związanych ze zwiększeniem zysków z nieruchomości, przy założeniu ponoszenia lub nie nakładów inwestycyjnych.

Analiza rynku jest narzędziem służącym badaniu zachowań, procesów i relacji występujących na danym rynku. Może ona dotyczyć całego rynku, ale też jedynie konkretnej lokalizacji czy zastosowania. Doradca przygotowuje analizę rynku na życzenie klienta, który chciałby na przykład wiedzieć, jakiego poziomu sprzedaży może oczekiwać w sklepie na określonym terenie albo czy może liczyć na powodzenie w przypadku otwarcia punktu gastronomicznego. Poszczególne rodzaje analizy rynkowej mogą obejmować przegląd struktury demograficznej na danym obszarze oraz danych statystycznych dotyczących struktury sprzedaży, oszacowanie możliwości nabywczych osób z danej grupy demograficznej, badanie opinii publicznej oraz określenie

¹⁸² H. Henzel, K. Śmietana, A. Maszczyk, *Rynek nieruchomości jako rynek inwestycyjny – parametry oceny, tendencje zmian w latach 2007–2011*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 177, s. 135.

¹⁸³ J. Shlaes, op. cit., s. 5–7.

¹⁸⁴ J. Bizon-Górecka, J. Górecki, *Problem ryzyka w podejmowaniu decyzji w projektach inwestycyjno-budowlanych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 487, s. 47.

charakterystyki klientów i ich preferencji, a także przewidywaną wielkość sprzedaży na terenie objętym analizą¹⁸⁵.

Analiza najlepszego sposobu wykorzystania nieruchomości stosowana jest najczęściej przez rzeczoznawców majątkowych, inwestorów oraz właścicieli nieruchomości. Tego typu analiza zawiera badanie prawnie dopuszczalnych sposobów użytkowania nieruchomości, opis jej wewnętrznych cech techniczno-użytkowych, ocenę priorytetów rządowych i regionalnych oraz możliwości i chęci władz lokalnych odnośnie do wspierania rozwoju danego typu nieruchomości, a także badanie popytu na rynku w kontekście wskazanych sposobów użytkowania nieruchomości. Po otrzymaniu wyników powyższych badań dokonuje się sprawdzenia wybranych wariantów użytkowania z punktu widzenia opłacalności ekonomicznej, z uwzględnieniem uwarunkowań rynkowych, oraz formułuje się wnioski stanowiące jednocześnie konkluzję całej analizy¹⁸⁶. Największą zaletą analizy najlepszego wykorzystania nieruchomości jest fakt, że nie jest to badanie statyczne, sztywno oparte na funkcjonującym sposobie użytkowania nieruchomości, lecz jest ujmowane w sposób dynamiczny, a zatem uwzględniający możliwość zmiany funkcji nieruchomości¹⁸⁷.

Analiza lokalizacji jest opracowaniem oceniającym, czy dana nieruchomość jest odpowiednia pod kątem całości planowanej inwestycji. Powinna ona uwzględniać, adekwatnie do rodzaju inwestycji, uwarunkowania środowiskowe (np. warunki geologiczne, ukształtowanie terenu, nasłonecznienie), infrastrukturalne (np. uzbrojenie terenu, dojazd do nieruchomości), ekonomiczne (np. wielkość popytu, dostępność zasobów), społeczne (np. liczba i struktura ludności) i prawne (np. plany zagospodarowania terenu).

Podobnym narzędziem wykorzystywanym przez doradcę jest także analiza możliwości lokalizacyjnych. Różnica polega na tym, że w tym przypadku jest to opracowanie porównawcze, którego celem jest analiza kilku wybranych nieruchomości pod kątem wykorzystania ich w określonym celu.

Plan rozwoju nieruchomości jest z kolei wykorzystywany zazwyczaj w obszarze zarządzania nieruchomościami, a polega na stworzeniu określonego schematu działań zmierzających do poprawy stanu nieruchomości. Plan ten powinien zawierać takie elementy, jak: podstawowe dane o nieruchomości (m.in. forma własności, stan techniczny, potrzeby remontowe), analiza rynku nieruchomości, opis możliwości wynikających z istniejących planów zagospodarowania, analiza finansowa związana z nieruchomością (analiza przychodów i kosztów, potencjalne źródła finansowania, wartość nieruchomości), analiza SWOT nieruchomości, analiza wpływu na środowisko oraz plan realizacji przyjętego do wdrożenia wariantu poprawy stanu nieruchomości.

¹⁸⁵ J. Shlaes, op. cit., s. 5.

¹⁸⁶ S. Żróbek, *Sposób optymalnego użytkowania nieruchomości – ujęcie definicyjne i metodyczne*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2011, t. 19, nr 1, s. 21–22.

¹⁸⁷ T. Bolek, *Analiza optymalnego sposobu użytkowania w inwestycjach w przemysłowe nieruchomości zabytkowe*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2016, nr 305, s. 128.

Analiza wpływu na otoczenie oraz analiza planu zagospodarowania przestrzennego związane są z procedurą planistyczną jednostek terytorialnych. Celem pierwszej z nich jest pokazanie potencjalnego wpływu zmian w zagospodarowaniu przestrzennym danego terenu na jego wykorzystanie oraz na zmianę wartości nieruchomości sąsiednich. W drugiej sytuacji analizę taką opracowuje się natomiast w przypadku zmian w planie zagospodarowania przestrzennego dla danej nieruchomości lub części pewnego obszaru (np. dzielnicy)¹⁸⁸.

Przegląd kierownictwa jest opracowaniem oceniającym pracę podmiotu zarządzającego nieruchomościami. Analiza taka obejmuje przegląd procedur administracyjnych, sprawdzenie stanu technicznego i estetycznego budynku, jakości wykonywanych w nim usług, weryfikację polityki personalnej, a także kwestii finansowych.

Analiza kosztów i zysków dotyczy natomiast oceny efektywności danej inwestycji. Opiera się ona na identyfikacji i wyliczeniu wszystkich kosztów związanych z nieruchomością oraz na oszacowaniu istniejących oraz potencjalnych korzyści z nią związanych.

Portfel nieruchomości jest zbiorem inwestycji w różne nieruchomości, jakie posiada dany podmiot (osoba, instytucja). Usługi doradztwa na rynku nieruchomości mogą dotyczyć analizy takiego właśnie portfela. Polega to na określeniu obecnej i przyszłej optymalnej struktury posiadanych inwestycji w nieruchomości wraz z zarządzaniem nimi, tak aby zapewnić możliwie największy spodziewany zysk przy jednoczesnym minimalizowaniu poziomu ryzyka związanego z tymi przedsięwzięciami.

W celu skutecznego oddziaływania i osiągnięcia wyznaczonych efektów doradca ma do dyspozycji metody zarówno naukowe, jak i intuicyjne, oparte na wiedzy i doświadczeniu. Zwykle korzysta on równocześnie z kilku metod, ale tak rodzaj metody, jak i praca doradcza ściśle wiążą się z podmiotowym charakterem procesu doradczego, czyli z osobami doradcy i odbiorcy. Jednocześnie rodzaj zadania doradczego, cechy odbiorcy porad i możliwe do zastosowania metody warunkują formę, w której realizowane będzie doradztwo¹⁸⁹.

4.5. Zasady postępowania w pracy doradcy na rynku nieruchomości

Każdy specjalista, dbając o satysfakcję klienta oraz budowanie własnej renomy i wizerunku, będzie dążył do zachowania jak najwyższych standardów swojej pracy. Tym samym również doradca, podejmując poszczególne działania w celu realizacji przyjętego zlecenia lub rozwiązania danego problemu, musi być świadom konieczności postępowania według określonych wytycznych. Profesjonalny doradca na rynku

¹⁸⁸ A. Zaremba, E. Kicka, op. cit., s. 66–67.

¹⁸⁹ Ibidem, s. 69.

nieruchomości w swojej pracy będzie się więc kierował następującymi zasadami postępowania¹⁹⁰:

1. Weryfikowanie informacji – doradca powinien dobierać odpowiednie źródła informacji i upewnić się, czy informacje te są wystarczające. Nie może on polegać wyłącznie na informacjach dostarczonych przez klienta czy pochodzących z drugiej ręki.
2. Logika – doradca musi kierować się logicznym rozumowaniem, a więc procesem myślenia poprawnego, rzeczowego i opartego na związkach przyczynowo-skutkowych.
3. Gospodarność – dobry doradca zawsze powinien dążyć do tego, aby działając, generować jak najniższe koszty. Z drogich i czasochłonnych badań należy korzystać tylko wtedy, gdy jest to rzeczywiście konieczne. Dotyczy to także pisanie i mówienia – należy robić to w sposób zwięzły, tak aby nie marnować czasu nadmiarem słów i bezowocnych działań.
4. Dokładność – praca doradcy powinna być wykonywana z wielką starannością i dbałością o szczegóły, zaś przed wyciągnięciem wniosków należy dogłębnie przeanalizować wszystkie dostępne informacje i znane okoliczności.
5. Dobra organizacja – dla jakości pracy doradcy bardzo ważne jest właściwe planowanie wszelkich działań, a następnie uporządkowana prezentacja wyników swojej pracy klientowi. Pozwala to ograniczyć straty, a ponadto poprawić wiarygodność i zwiększyć profesjonalizm.
6. Odpowiedzialność – doradca przyjmuje odpowiedzialność moralną i prawną za swoje działania, a jego zadaniem jest dbanie nie tylko o swoje dobro, ale także o dobro klienta. Powinien on wywiązywać się ze swoich obowiązków, dotrzymywać słowa i nie uchylać się od konsekwencji dokonanych wyborów.
7. Dysponowanie aktualną wiedzą – skuteczny przepływ informacji jest niezbędny w pracy doradcy, musi on bowiem utrzymywać kontakt z klientami, pracownikami, kolegami po fachu, a także czytać literaturę fachową i pisać do branżowych czasopism. Powinien także cechować się umiejętnościami aktywnego słuchania i formułowania rzetelnych komunikatów. Klienci cenią bieżące informacje, zaś przedstawiać należy je w sposób czytelny, tak aby bez problemu dotarły do odbiorcy.
8. Efektywne zarządzanie czasem – doradca musi dobrze planować swój czas i zawsze wywiązywać się z określonych terminów. Powinien także umieć przewidywać, co i kiedy może okazać się potrzebne, aby w odpowiednim momencie móc z tego skorzystać.
9. Obiektywizm – doradca, wykonując swój zawód, powinien pozostać wolny od uprzedzeń. Prezentowane przez niego informacje i dokonywane oceny powinny być zgodne z faktami i niezależne od jego własnych emocji, przekonań czy interesów.

¹⁹⁰ Zob. R. Doganowski, op. cit., s. 38–39.

10. Sceptycyzm – doradca, pozyskując jakiekolwiek informacje, powinien podchodzić do nich sceptycznie, czyli nie akceptować wszystkiego w sposób bezkrytyczny. Musi on mieć świadomość, że w błąd mogą wprowadzić go nie tylko zewnętrzne źródła informacji, ale także i sam klient.
11. Szerokie rozeznanie – doradca musi być na bieżąco z całą problematyką szeroko pojętego rynku nieruchomości. Musi wiedzieć, co dzieje się na rynku lokalnym, w regionie i w całym kraju. Musi również stale podnosić swoje kwalifikacje. Klienci oczekują bowiem od niego znajomości najnowszych faktów, istotnych ludzi i mechanizmów funkcjonujących w tej dziedzinie.
12. Skromność – dobry doradca jest świadomy, że nie da się wiedzieć wszystkiego i musi umieć czasem przyznać się do niewiedzy. Nie będzie to oznaczać jego słabości, a wręcz przeciwnie – może dzięki temu wzbudzić większy szacunek klienta.

Oprócz przestrzegania powyższych zasad dobry doradca na rynku nieruchomości w trakcie wykonywania swojej pracy powinien wyróżniać się wiarygodnością, uczciwością, samodzielnością, rzetelnością oraz lojalnością¹⁹¹. Oznacza to, że powinien on zawsze posługiwać się prawdziwymi i zweryfikowanymi informacjami. Cięży też na nim obowiązek mówienia prawdy, oczywiście pod warunkiem, że dana osoba (klient) jest uprawniona do otrzymania takich danych. Ponadto jego uczciwość dotyczy nie tylko faktycznych czynności, ale także intencji. Samodzielność w pracy doradcy związana jest z jego neutralnością i oznacza, że jego ocena, a także wszelkie inne działania wykonywane w czasie pracy nie tylko nie mogą być nacechowane osobistymi poglądami, ale przede wszystkim powinny być wolne od presji podmiotów zewnętrznych, w tym także klienta zlecającego dane czynności.

Rzetelność w pracy doradcy to przede wszystkim należyte wykonywanie powierzonych obowiązków, zgodnie z istniejącymi wymogami i standardami. Oznacza to więc poprawność, staranność, solidność w realizacji podejmowanych działań, obowiązkowość, punktualność oraz dokładne poznanie przedmiotu badań, zadania i rzeczywistego stanu przedstawionego doradcy przedsięwzięcia. Rzetelność to również przeprowadzanie gruntownych analiz wraz z badaniem autentyczności i wiarygodności pozyskanych dokumentów oraz informacji¹⁹².

Lojalność w tym przypadku oznacza natomiast uczciwy sposób postępowania wobec ludzi, czyli, uogólniając, uczciwość w relacjach z innymi osobami. Zgodnie ze słownikowym ujęciem lojalność to: „postawa moralna polegająca na zachowaniu się wobec kogoś tak samo w jego obecności, jak i podczas jego nieobecności”¹⁹³. Dla doradcy będzie to więc uczciwa postawa wobec klienta, wobec swoich własnych wartości, a także wobec wartości wynikających z przynależności do danej grupy zawodowej.

¹⁹¹ M. Mrówka, op. cit., s. 236.

¹⁹² Ibidem.

¹⁹³ *Lojalność*, [w:] *Encyklopedia PWN*, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/lojalnosc;4009038.html> (dostęp: 28.08.2024).

W przypadku doradztwa lojalność oznacza przede wszystkim takie zachowanie wobec podmiotu zlecającego, które ma na celu niepodjęcie działań mogących mu zaszkodzić. Inaczej ujmując, lojalność to dbałość o usprawiedliwione interesy klienta oraz powstrzymywanie się od działań prowadzących do pogorszenia jego wizerunku. W związku z tym doradca powinien mieć na uwadze oraz chronić dobrze pojęte, w sensie prawnym i moralnym, interesy osobiste i majątkowe swojego klienta. Doradca nie może zachowywać milczenia co do okoliczności, które mogłyby mieć wpływ na pomyślność przedsięwzięcia zamierzonego przez podmiot zlecający. Ma również obowiązek poszanowania sfery interesów i praw pośrednich adresatów wydawanych przez niego opinii specjalistycznych. W przypadku zaistniałej szkody jednostka doradcza powinna posiadać i wdrażać odpowiednie procedury odpowiedzialności odszkodowawczej. Jeśli już dojdzie do nadużyć – czy to nieświadomych, czy zamierzonych – istotne jest zadośćuczynienie, naprawa szkody lub przeprosiny. Może to polegać na przykład na poprawieniu lub usunięciu wadliwej opinii, przywróceniu danego stanu poprzedniego, wykreowaniu stanu, który w zwykłym porządku rzeczy powinien nastąpić, naprawieniu szkody czy też zaoferowaniu kompensaty rzeczowej czy pieniężnej, czyli wynagrodzeniu za szkodę¹⁹⁴.

4.6. Etyka i wymagania w zawodzie doradcy na rynku nieruchomości

Podczas pracy doradcy na rynku nieruchomości, wykonywanej zgodnie z zaprezentowanymi zasadami, mogą czasami pojawić się pewne dylematy etyczne, gdyż zawód ten związany jest z dużą odpowiedzialnością moralną. Doradca podejmuje działalność w celu realizacji interesu klienta i w związku z tym musi uwzględniać jego wolę. Zależność taka często prowadzi do sytuacji, w której interesy klienta mogą szkodzić interesom innych grup społecznych bądź środowisku naturalnemu. Doradca powinien więc cechować się odwagą moralną i wiedzą etyczną¹⁹⁵.

Kwestia aspektów moralnych pojawia się również w kontekście odpowiedzialności doradcy za udzielane zalecenia, opinie czy rady. Jeżeli okażą się one błędne, na ogół pociąga to za sobą powstanie szkody po stronie podmiotu zlecającego, naruszającej zarówno jego sferę osobistą, jak i majątkową. Chociaż w praktyce doradca jest ubezpieczony od odpowiedzialności cywilnej, to jednak szkoda wyrządzona klientowi traktowana jest powszechnie jako wykroczenie moralne, wiąże się bowiem nie tylko ze stratą materialną, ale także z utratą zaufania, jakim klient obdarzył doradcę¹⁹⁶.

¹⁹⁴ M. Mrówka, op. cit., s. 237.

¹⁹⁵ Ibidem, s. 232.

¹⁹⁶ Ibidem.

Do efektywnego rozwiązywania konfliktów moralnych doradztwa niezbędne są jasne, trwałe, moralne i zarazem profesjonalne zasady¹⁹⁷. Dbanie o jakość pracy doradcy – jego profesjonalizm oraz etykę pracy – jest jednym z celów, jaki przyświeca idei zrzeszania się specjalistów z obszaru rynku nieruchomości w różnego rodzaju organizacje zawodowe (fundacje, stowarzyszenia czy federacje). W Polsce od 2000 do 2020 roku funkcjonowało chociażby Polskie Stowarzyszenie Doradców Rynku Nieruchomości (PSDRN). Jego powstanie było wynikiem kontaktów ze specjalistami rynku nieruchomości z zagranicy, przede wszystkim z doradcami ze Stanów Zjednoczonych. Istniejąca tam organizacja Counselors of Real Estate Association jest bowiem jedną z niewielu tego typu na świecie. Ideą przyświecającą stworzeniu podobnego stowarzyszenia w Polsce było wykreowanie specjalizacji doradcy na rynku nieruchomości i nadawanie swoim członkom korporacyjnego tytułu Doradcy Rynku Nieruchomości. Doradcy ci mieli świadczyć usługi w sposób profesjonalny i ściśle przestrzegać kodeksu etycznego. W zamyśle założycieli PSDRN miało ono być platformą zrzeszającą osoby zajmujące się szeroko pojętą obsługą rynku nieruchomości, a wśród nich również prawników, urbanistów, architektów, specjalistów rozwoju miast, finansistów i przedstawicieli innych zawodów, którzy mają odpowiednią wiedzę i reputację i z rad których gotowi są korzystać klienci¹⁹⁸.

W 2004 roku w Łodzi powstało natomiast Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości (PTEiDRN) zrzeszające pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców nieruchomości i rzeczoznawców majątkowych¹⁹⁹. Idea doradztwa, jaka przyświeca PTEiDRN w zakresie rynku nieruchomości, wynika z potrzeby wsparcia uczestników rynku nieruchomości rzetelną wiedzą fachową. Doradztwo to bowiem nie tylko możliwość otwarcia na nowe usługi dla przedstawicieli zawodów związanych z rynkiem nieruchomości, ale także szansa na podejmowanie bezpieczniejszych decyzji dotyczących nieruchomości dla innych uczestników tego rynku.²⁰⁰

Zgodnie z wymogami tej organizacji tytuł Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN i poświadczający posiadanie go certyfikat może otrzymać osoba, która²⁰¹:

- posiada aktualną licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami, aktualną licencję zarządcy nieruchomości lub uprawnienia rzeczoznawcy majątkowego;
- opanowała minimum programowe dla Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN uchwalone przez zarząd PTEiDRN;
- uczestniczyła w co najmniej pięciu sesjach Powszechnej Akademii Nieruchomości PTEiDRN lub ukończyła kurs na Doradcę Rynku Nieruchomości PTEiDRN;

¹⁹⁷ Ibidem, s. 235.

¹⁹⁸ R. Doganowski, op. cit., s. 33.

¹⁹⁹ Ibidem.

²⁰⁰ *Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN*, [w:] Federacja Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości, <https://pprn.pl/doradcy> (dostęp: 02.09.2024).

²⁰¹ *Rejestr Doradców PTEiDRN*, [w:] Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, <https://profesjonalista.net/rejestr-doradcow> (dostęp: 02.09.2024).

- wykazała się niezbędną wiedzą w zakresie doradztwa rynku nieruchomości zgodnie z minimum programowym, potwierdzoną zdaniem egzaminem końcowym przed Centralną Komisją Kwalifikacyjną Doradców Rynku Nieruchomości PTEiDRN.

Doradca na rynku nieruchomości może prowadzić swoją działalność jako przedsiębiorca (samozatrudnienie) i współpracować z różnymi podmiotami na zasadzie umów-zleceń, jednak może także pracować na etacie u innych przedsiębiorców (np. w biurach pośrednictwa w obrocie nieruchomościami) lub jednostkach publicznych – jednostkach samorządu terytorialnego czy skarbu państwa. Podmioty, które poszukują doradców do spraw nieruchomości, często podają wymagania potrzebne do podjęcia pracy w zawodzie (np. psychofizyczne czy w zakresie posiadanego wykształcenia). Definiują również zadania zawodowe takiego specjalisty, do których należą najczęściej (w zależności od rodzaju podmiotu oferującego takie zatrudnienie):²⁰²

- sporządzanie analiz i raportów z zakresu rozwoju rynku nieruchomości: planów zagospodarowania przestrzennego, propozycji inwestycyjnych, informacji o stanie rynku lokalnego, prognoz trendów w różnych segmentach rynku nieruchomości, wpływu inwestycji na otoczenie, sposobów wykorzystania nieruchomości czy analiz opłacalności, wykonalności, lokalizacji i konkurencji;
- gromadzenie interdyscyplinarnej wiedzy o branży nieruchomości;
- monitorowanie transakcji zawieranych na rynku nieruchomości;
- udzielanie porad dotyczących ryzyka inwestowania w planowane nieruchomości, pozyskiwania nieruchomości i realizacji inwestycji deweloperskich;
- opracowywanie strategii inwestycyjnych na rynku nieruchomości z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb i oczekiwań klientów;
- opracowywanie planów współpracy i pomocy przy realizacji zamierzeń inwestycyjnych klientów;
- branie udziału w negocjacjach dotyczących zakupu nieruchomości;
- dopełnianie prawnych aspektów zakupu nieruchomości;
- obsługa klienta w zakresie racjonalnego zarządzania posiadanymi nieruchomościami stanowiącymi jego inwestycję;
- przestrzeganie procedur i zasad etyki obowiązujących na rynku nieruchomości oraz procedur związanych z zagospodarowaniem przestrzennym;
- współpraca z agencjami rynku nieruchomości;
- współpraca z jednostkami zaangażowanymi w realizację planów zagospodarowania przestrzeni gruntów i budynków: architektami, wykonawcami i podwykonawcami, a także firmami pośredniczącymi w handlu nieruchomościami;
- upowszechnianie wiedzy o rynku nieruchomości w mediach;

²⁰² *Doradca do spraw rynku nieruchomości*, [w:] Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi, https://wuplodz.praca.gov.pl/ulotki-o-zawodach/-/asset_publisher/1E6E4O5YTfbr/content/15193505-doradca-do-spraw-rynku-nieruchomosci (dostęp: 03.09.2024).

- kształtowanie pozytywnego wizerunku ekspertów i doradców rynku nieruchomości;
- uczestnictwo w tworzeniu prawa i standardów obsługi rynku nieruchomości;
- wydawanie ekspertyz i opinii sądowych dotyczących rynku nieruchomości.

Chociaż rozwój rynku nieruchomości niejako w naturalny sposób spowodował pojawienie się zapotrzebowania na usługi doradcze, to jednak nie jest to jeszcze w pełni ukształtowana profesja. W Stanach Zjednoczonych oraz niektórych państwach Europy Zachodniej doradztwo stanowi zwieńczenie kariery zawodowej specjalistów z branży nieruchomości i chociaż obecnie w Polsce doradztwo na rynku nieruchomości nie jest przez prawo traktowane jako odrębny zawód, to jest prawdopodobne, że zostanie ono z czasem formalnie za takowy uznane. Będzie to jednak możliwe dopiero wtedy, gdy zostaną ustanowione wiarygodne standardy zawodowe i opracowane powszechnie uznawane zasady nabywania uprawnień. Niestety, przy obserwowanej ostatnio tendencji do tzw. deregulacji zawodów może być to trudne²⁰³.

²⁰³ R. Doganowski, op. cit., s. 33.

Rozdział 5

Notariusz jako gwarant bezpiecznej transakcji

5.1. Historia notariatu w Polsce

Pojawienie się zawodu notariusza w Polsce datuje się na rok 1284, kiedy to arcybiskup gnieźnieński mianował pierwszych z nich. Pracowali oni głównie dla diecezji, spisując i redagując akty na podstawie wzorcowych formularzy. Notariusze wykonywali też zadania dla kancelarii królewskiej, a czasami nawet dla osób prywatnych. Na początku ich działalności urzędy państwowe nie były zainteresowane notariatem, dlatego funkcjonował on jedynie na gruncie prawa kanonicznego. Dopiero pod koniec XVI wieku w świeckiej przestrzeni publicznej pojawił się urząd rejenta funkcjonującego jako urzędnik kancelarii sądowej. Stopniowo następował także wzrost rangi tego zawodu. Upadek I Rzeczypospolitej przekreślił jednak szansę rozwoju notariatu w oparciu o polskie rozwiązania. W Księstwie Warszawskim obowiązywała francuska ustawa notarialna z 1803 roku, zaś notariusze nazywani byli pisarzami aktowymi i uzyskali wówczas status funkcjonariuszy publicznych. Chcąc objąć urząd pisarza aktowego, należało uzyskać przygotowanie prawnicze, odbyć aplikację, złożyć egzamin asesorski oraz złożyć kaucję. Po spełnieniu wszystkich wymogów można było, na wniosek ministra sprawiedliwości, uzyskać odpowiednie mianowanie od króla. Głównym zadaniem notariuszy było sporządzanie czynności „dobrej woli” oraz wykonywanie funkcji „konserwatorów hipotek” polegających między innymi na prowadzeniu ksiąg hipotecznych.

W okresie Królestwa Polskiego przywrócono przedrozbiorowy tytuł rejenta, których mianowania dokonywała Komisja Rządowej Sprawiedliwości. Jednocześnie wzrosła także ich ranga, co wynikało z rozszerzenia ich kompetencji.

Status notariuszy pogorszył się, gdy w roku 1876 ziemiom Królestwa Kongresowego Rosja narzuciła swoją ustawę notarialną z 1866 roku. Zmianie uległ nie tylko tryb powoływania – gdzie na wniosek prezesa sądu okręgowego dokonywał tego prezes warszawskiej Izby Sądowej – ale też wymogi, które znacznie obniżono. Nie było już konieczne posiadanie wykształcenia prawniczego ani składanie egzaminu asesorskiego. Wystarczyło złożyć egzamin z zakresu umiejętności sporządzania aktów notarialnych oraz „niezbędnej” znajomości prawa i obowiązującego wówczas w Polsce języka rosyjskiego. Na ziemiach zaboru austriackiego i pruskiego przejściowo utrzymywano natomiast rozwiązania francuskie.

W pierwszych latach ponownego istnienia niepodległej Polski utrzymywano zasady działania i organizacji notariatu odziedziczone po zaborcach. Dopiero 27 października 1933 roku rozporządzenie prezydenta, wzorowane na najlepszych europejskich przykładach, uregulowało podstawy funkcjonowania notariatu. Najważniejszą kwestią, która pojawiła się w nowych przepisach było postawienie kandydatom na notariusza wymogu posiadania polskiego obywatelstwa. Inne warunki dotyczyły możliwości korzystania z pełni praw cywilnych i obywatelskich, posiadania nieskazitelnego charakteru, ukończenia 30 roku życia, ukończenia uniwersyteckich studiów prawniczych, odbycia pięcioletniej aplikacji notarialnej oraz złożenia z wynikiem pozytywnym egzaminu kończącego tę aplikację. Po spełnieniu wszystkich wymogów kandydat otrzymywał mianowanie od ministra sprawiedliwości. Można zatem powiedzieć, że dopiero w okresie II Rzeczypospolitej zawód ten zyskał na wartości i zaczął być traktowany jako zawód zaufania publicznego. Wzrosły też kompetencje notariusza, który mógł teraz sporządzać akty i dokumenty obejmujące oświadczenia woli oraz spełniać inne czynności zlecone mu przez prawo. W niektórych sprawach istniał tzw. przymus notarialny, co oznaczało, że określona czynność prawna, pod rygorem nieważności, musiała być sporządzona w formie aktu notarialnego.

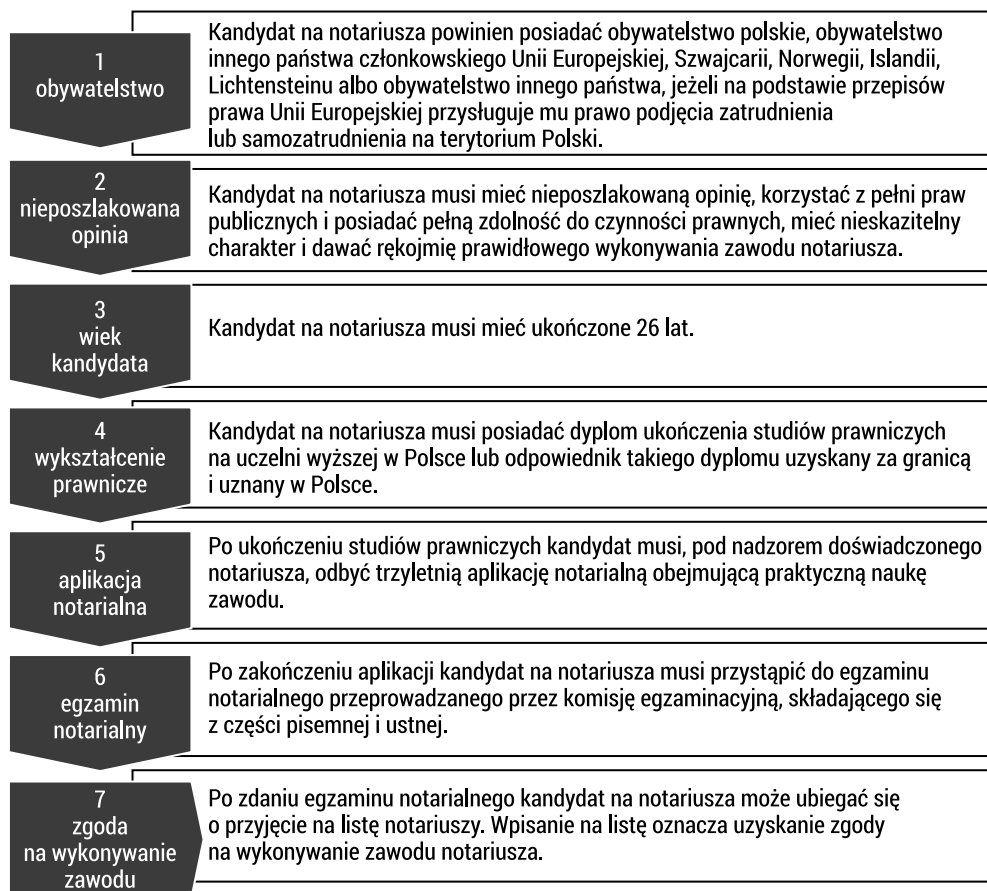
Okres Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej wprowadził kolejne zmiany w notariacie. Najważniejszą z nich było upaństwowienie zawodu, którego dokonano ustawą z 25 maja 1951 roku. Nie zmieniono co prawda wymogów odnośnie do powołania na stanowisko notariusza, ale od tej pory mogli oni realizować swoją działalność jedynie w państwowych biurach notarialnych. W 1955 roku rozszerzono też zakres obowiązków notariuszy, przekazując im między innymi obowiązki wydawania nakazów zapłaty w uproszczonych postępowaniach cywilnych oraz przyjmowania oświadczeń o przyjęciu bądź odrzuceniu spadku w postępowaniu spadkowym. Od 1964 roku biura notarialne prowadziły też księgi wieczyste²⁰⁴.

Przełomowym rokiem dla zawodu notariusza był rok 1989, kiedy to w Polsce zmienił się system państwowy i z gospodarki centralnie planowanej nastąpiła transformacja do gospodarki wolnorynkowej. Wówczas zaczął kształtować się również rynek nieruchomości, który wymagał fachowej obsługi w zakresie przenoszenia prawa własności i innych praw do nieruchomości. Między innymi właśnie ten zakres kompetencji notariuszy wymagał wprowadzenia nowego prawa o notariacie, które umożliwiło wykonywanie zawodu notariusza zarówno w państwowych biurach notarialnych, jak i w indywidualnych kancelariach. Profesja ta została natomiast całkowicie sprywatyzowana na mocy ustawy z 14 lutego 1991 roku, która to dodatkowo przeniosła obowiązek prowadzenia ksiąg wieczystych na sądy.

²⁰⁴ T. Chłopecki, *Notariat w Polsce 1946–1952*, <https://repozytorium.uni.wroc.pl/dlibra/publication/40709/edition/41109/notariat-w-polsce-1946-1952-chlopecki-tomasz> (dostęp: 12.08.2024).

5.2. Regulacje prawne i zasady uzyskiwania uprawnień zawodowych notariusza

Wykonywanie zawodu notariusza wymaga przede wszystkim spełnienia kilku ustawowych przesłanek. Do najważniejszych należą odbycie aplikacji notarialnej i złożenie egzaminu notarialnego, a także posiadanie nieskazitelnego charakteru i rękojnia odnośnie do rzetelnego wykonywania zawodu. Notariusz jest także zobowiązany do zachowania tajemnicy zawodowej w zakresie wykonywanych obowiązków. Oprócz tego należy również spełnić wymagania określone w ustawie Prawo o notariacie (rysunek 5.1).



RYSUNEK 5.1. Wymagania dotyczące uzyskania uprawnień do wykonywania zawodu notariusza

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie ustawy Prawo o notariacie oraz regulaminów i zarządzeń Krajowej Rady Notarialnej.

Na rysunku 5.1 została przedstawiona standardowa procedura zdobywania uprawnień do wykonywania zawodu notariusza. Istnieją jednak pewne odstępstwa, kiedy to kandydat na notariusza nie musi odbywać aplikacji notarialnej i zdawać egzaminu notarialnego. Taka sytuacja ma miejsce wówczas, gdy:

- uzyskał on tytuł naukowy profesora lub stopień naukowy doktora habilitowanego nauk prawnych;
- zajmował stanowisko sędziego lub prokuratora;
- zajmował stanowisko asesora sądowego przez co najmniej dwa lata;
- wykonywał zawód adwokata lub radcy prawnego przez co najmniej trzy lata;
- zajmował stanowisko Prezesa Prokuratury Generalnej Rzeczypospolitej Polskiej, jej wiceprezesa lub radcy przez co najmniej trzy lata.

Ustawodawca przewidział również możliwość przystąpienia bezpośrednio do egzaminu notarialnego bez konieczności odbycia aplikacji. Wystarczy, aby kandydat na notariusza spełnił jeden z poniższych warunków:

- posiadał stopień naukowy doktora nauk prawnych;
- przez co najmniej cztery lata, ale nie później niż sześć lat przed złożeniem wniosku o dopuszczenie do egzaminu, był zatrudniony na stanowisku referendarza sądowego, starszego referendarza sądowego, asystenta prokuratora, asystenta sędziego lub był zatrudniony w Sądzie Najwyższym lub w Trybunale Konstytucyjnym i wykonywał zadania odpowiadające czynnościom asystenta sędziego;
- po ukończeniu wyższych studiów prawnych przez co najmniej cztery lata, ale nie później niż sześć lat przed złożeniem wniosku o dopuszczenie do egzaminu, wykonywał na podstawie umowy o pracę lub umowy cywilnoprawnej czynności notarialne w kancelarii notarialnej;
- po ukończeniu wyższych studiów prawnych przez co najmniej cztery lata, ale nie później niż sześć lat przed złożeniem wniosku o dopuszczenie do egzaminu, był zatrudniony w urzędach publicznych i świadczył dla nich pomoc prawną;
- po ukończeniu aplikacji legislacyjnej przez co najmniej cztery lata, ale nie później niż sześć lat przed złożeniem wniosku o dopuszczenie do egzaminu, był zatrudniony w urzędach publicznych lub w państwowych jednostkach organizacyjnych i tworzył dla nich projekty aktów prawnych;
- zajmował stanowisko radcy lub starszego radcy Prokuratury Generalnej Skarbu Państwa;
- zdał egzamin sędziowski, prokuratorski, adwokacki, radcowski lub komorniczy;
- przez co najmniej cztery lata, ale nie później niż sześć lat przed złożeniem wniosku o dopuszczenie do egzaminu, był zatrudniony w międzynarodowym sądzie, w szczególności w Trybunale Sprawiedliwości Unii Europejskiej lub Europejskim Trybunale Praw Człowieka, i wykonywał zadania odpowiadające czynnościom asystenta sędziego.

Niezależnie od trybu, jaki obowiązuje w konkretnej sytuacji, to minister sprawiedliwości, po zasięgnięciu opinii rady właściwej izby notarialnej, wydaje decyzję w sprawie powołania kandydata na stanowisko notariusza. Pozostaje jeszcze kwestia opinii izby notarialnej, która na jej wyrażenie ma 60 dni od dnia otrzymania wniosku od ministra sprawiedliwości. Jeśli jednak w podanym czasie taka opinia nie dotrze, oznacza to wyrażenie zgody na powołanie danej osoby na stanowisko notariusza.

Przed podjęciem działalności notarialnej należy jeszcze dopełnić formalności poprzez złożenie ślubowania przed ministrem sprawiedliwości bądź prezesem sądu apelacyjnego. Od tego momentu w ciągu dwóch miesięcy zaślubiony notariusz powinien uruchomić swoją kancelarię i poinformować o tym ministra sprawiedliwości, po czym ten umieści ją w rejestrze kancelarii. Warto zaznaczyć, że jeżeli w tym terminie kancelaria nie zostanie uruchomiona, powołanie na notariusza traci moc.

Szczegółowe informacje na temat procedur i wymagań w tym zakresie można znaleźć w ustawie Prawo o notariacie oraz w regulaminach i zarządzeniach Krajowej Rady Notarialnej.

5.3. Rola i zadania notariusza w transakcjach nieruchomościowych

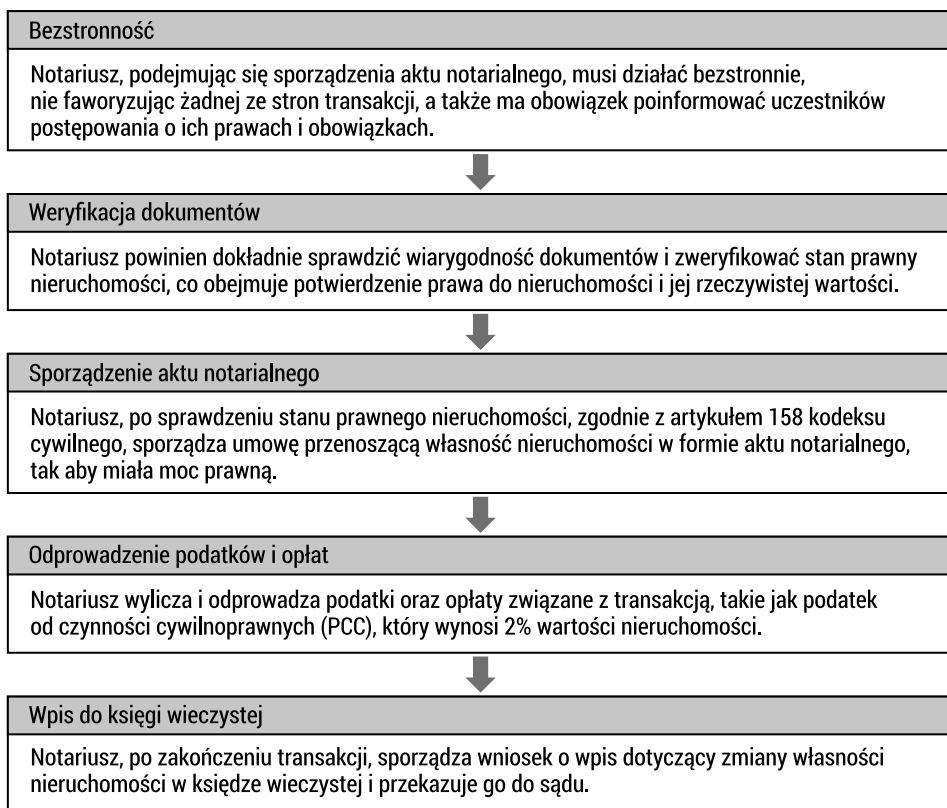
Rola notariusza na rynku nieruchomości w Polsce jest kluczowa. Jako funkcjonariusz publiczny odpowiada on przede wszystkim za bezpieczeństwo transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości, gwarantując, że wszystkie przeprowadzane czynności prawne są zgodne z obowiązującymi regułami. Notariusz jako prawnik zawsze działa bowiem zgodnie z prawem, nie faworyzując żadnej ze stron transakcji. Jego obowiązkiem jest poinformowanie zarówno sprzedającego, jak i kupującego (bądź wynajmującego, jak i najemcy) o ich prawach i obowiązkach. W zakresie jego kompetencji jest ponadto dokładne sprawdzenie wiarygodności dokumentów przygotowanych przez strony, czyli na przykład potwierdzenie stanu prawnego nieruchomości, tj. prawa własności lub jej rzeczywistej wartości.

Wszystkie obowiązki do spełnienia przez notariusza w procesie transakcji nieruchomościowych zostały przedstawione poniżej (rysunek 5.2).

Czynności prawne, do dokonania których powołany jest notariusz, wynikają z ustawowych uprawnień i powinny być przeprowadzane ze szczególną starannością. Zanim zostanie sporządzony dokument potwierdzający transakcję zakupu-sprzedaży nieruchomości (akt notarialny), a zatem przeniesienia prawa własności ze sprzedającego na nabywcę, notariusz musi więc dokonać dokładnego sprawdzenia stanu prawnego nieruchomości.

Weryfikację rozpoczyna się od zbadania księgi wieczystej w celu ustalenia, kto jest prawnym właścicielem zbywanej nieruchomości. Niekiedy zdarza się, że osoba, która twierdzi, iż jest właścicielem, nie figuruje w księdze wieczystej. Ma to miejsce zazwyczaj w przypadku spadkobierców osoby widniejącej w księdze, którzy

nie ujawnili jeszcze swojego prawa do nieruchomości. Ważne jest również zweryfikowanie, czy dana nieruchomość nie jest obciążona zadłużeniami, egzekucjami lub innymi ograniczeniami, takimi jak na przykład służebność gruntowa, umowa dożywocia lub inne. Stan prawny nieruchomości to najistotniejsza rzecz do sprawdzenia, dlatego w przypadku każdej transakcji niezbędne jest uzyskanie numeru księgi wieczystej nieruchomości oraz dokumentu stanowiącego podstawę nabycia, a jeżeli w posiadanie nieruchomości nabywca wszedł na drodze spadku bądź darowizny – zaświadczenie z właściwego urzędu skarbowego dotyczące uregulowania, zwolnienia lub przedawnienia należnego podatku od spadków i darowizn.



RYSUNEK 5.2. Zakres obowiązków notariusza w procesie transakcji nieruchomościowych

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Kolejne niezbędne dokumenty wymagane w przypadku zabudowanej działki lub gruntu to wypisy z rejestru gruntów, budynków lub lokali oraz mapy ewidencyjne, z których wynika, jaki budynek posadowiony jest na działce oraz jaka jest jego powierzchnia. Innym ważnym dokumentem jest także zaświadczenie o planie zagospodarowania przestrzennego, z którego można dowiedzieć się, czy na danym terenie obowiązuje miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP) i jakie są jego

założenia. Jeśli oddany obszar nie jest objęty MPZP, to potrzebne jest zaświadczenie o jego braku bądź decyzja o warunkach zabudowy. Ponadto notariusze żądają zaświadczenia dotyczącego objęcia działki obszarem rewitalizacji oraz uproszczonym planem urządzenia lasu. Dodatkowo, jeżeli przedmiotem umowy jest lokal mieszkalny, notariusz będzie wymagał, oprócz podstawy nabycia oraz numeru księgi, przedstawienia zaświadczenia o braku osób zameldowanych w lokalu oraz o niezaleganiu z opłatami eksploatacyjnymi i czynszem. Należy także liczyć się z koniecznością przedstawienia dodatkowych dokumentów, jeśli notariusz takich zażąda.

Należy zaznaczyć, że do aktu notarialnego może zamiast jednej ze stron przystąpić jej pełnomocnik. Wówczas notariusz musi upewnić się, że ma on odpowiednie umocowanie prawne do przeprowadzenia transakcji.

W przypadku osoby kupującej notariusz musi zbadać, czy dana osoba może w ogóle nabyć konkretną nieruchomość, co ma szczególne znaczenie przy nieruchomościach rolnych lub gdy nabywcą jest cudzoziemiec. W niektórych tego typu sytuacjach konieczne jest uzyskanie wcześniejszych zgód wydanych przez odpowiednie instytucje. Ważną kwestię stanowi też weryfikacja, czy żadnemu podmiotowi nie przysługuje prawo pierwokupu. Ponadto, kupujący zobligowany jest również dołączyć do aktu notarialnego określone dokumenty. Mogą to być na przykład majątkowa umowa małżeńska, jeżeli jest w związku małżeńskim i ma ustanowioną rozdzielność majątkową ze współmałżonkiem, czy dokumenty bankowe, jeśli zaciągnął kredyt hipoteczny na zakup przedmiotowej nieruchomości. Jeśli strony sporządziły umowę przedwstępną (notarialną bądź w biurze pośrednictwa w obrocie nieruchomościami), to także muszą ją dołączyć do dokumentów przygotowanych dla notariusza.

Po wykonaniu wszystkich powyższych czynności można przystąpić do sporządzenia umowy kupna-sprzedaży w formie aktu notarialnego. Zadaniem notariusza jest zapewnienie, aby umowa była poprawna pod względem prawnym i odzwierciedlała ustalenia klientów. Notariusz, zachowując całkowitą bezstronność, czuwa bowiem nad interesami obu stron. W dniu podpisania aktu notarialnego kupujący i sprzedający muszą pokazać dowody osobiste, aby notariusz potwierdził ich tożsamość. Serie i numery tych dokumentów oraz numery PESEL strony podają urzędnikowi wcześniej, aby zostały one z wyprzedzeniem wpisane do przygotowanej umowy notarialnej.

Przygotowany akt notarialny kupna-sprzedaży nieruchomości powinien zostać odczytany przez notariusza na głos w kancelarii notarialnej, by strony umowy mogły zweryfikować jego treść. Notariusz musi mieć także pewność, że obie strony, zarówno sprzedający, jak i kupujący, rozumieją postanowienia umowy i zgadzają się z nimi. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości czy niejasności odnośnie do zapisów urzędnik ma obowiązek wytłumaczyć sens i skutki poszczególnych postanowień. Warunkiem podpisania sporządzonego i odczytanego aktu przez strony jest potwierdzenie zrozumienia jego zapisów. Notariusz oczywiście również podpisuje dokument. Od tego momentu transakcja staje się wiążąca dla obu stron, co oznacza przeniesienie prawa własności nieruchomości ze sprzedającego na kupującego.

Należy wyraźnie zaznaczyć, że notariusz ponosi odpowiedzialność za prawidłowe sporządzenie umowy, która musi być zgodna z wolą obu stron oraz przepisami prawa.

Gwarantuje on, że umowa zawarta w jego obecności jest ważna i zgodna z prawem, co jest niezbędne dla skuteczności transakcji nieruchomościowej. Akt notarialny musi być podpisany przez wszystkich uczestników transakcji (kupującego i sprzedającego), notariusza i opatrzony okrągłą pieczęcią notarialną.

Egzemplarz oryginału umowy notarialnej z trzema podpisami zatrzymuje notariusz, natomiast strony zawartej umowy otrzymują po jednym wypisie, które to mają wartość dokumentów oryginalnych. Na notariuszu spoczywa obowiązek przechowywania aktu notarialnego przez okres dziesięciu lat, zaś później jest on przekazywany do sądowego archiwum.

Strony umowy powinny zostać poinformowane o wysokości opłat i podatków związanych z przeprowadzaną transakcją. Notariusz wylicza i pobiera zatem odpowiednie podatki, które następnie wnosi do właściwego urzędu skarbowego, a także opłaty za złożenie wniosków do ksiąg wieczystych, które z kolei przekazuje do właściwego sądu. Powinien też przeprowadzić rozpoznanie w kontekście tego, czy istnieje możliwość zastosowania ulg lub zwolnień podatkowych. Ostatnim zadaniem notariusza jest przygotowanie i złożenie wniosków wieczystoksięgowych w sądzie o dokonanie wpisów zawartych w akcie notarialnym. Na podstawie sporządzonego aktu notarialnego notariusz składa zatem elektroniczne wnioski wieczystoksięgowe do odpowiedniego sądu. Dotyczą one wpisu o zmianę właściciela w księdze wieczystej, a jeżeli nieruchomość jest nowa – o założenie takiej księgi. Ponadto do właściwych urzędów (np. do urzędu skarbowego, sądów oraz starostwa powiatowego) doręczone zostają wypisy i odpisy aktu notarialnego – to ostatni obowiązek notariusza w przypadku transakcji kupna-sprzedaży.

Warto zaznaczyć, że ważną kwestią jest też miejsce sporządzenia aktu notarialnego. Zgodnie z prawem miejscem prowadzenia działalności notariusza jest kancelaria notarialna. Może on prowadzić samodzielną działalność gospodarczą bądź może być to spółka cywilna lub partnerska. Co ważne, wówczas obowiązuje indywidualna odpowiedzialność każdego notariusza za dokonywane przez niego czynności. Notariusze nie działają więc wewnątrz kancelarii na zasadzie pionowych stosunków służbowych. Kancelaria notarialna może również zatrudniać pracowników, jednak tylko notariusz jest uprawniony do używania pieczęci urzędowej z wizerunkiem orła²⁰⁵.

Istnieją jedynie pewne uzasadnione okoliczności, w których akt notarialny może zostać sporządzony poza kancelarią. Dotyczy to na przykład takich sytuacji, jak problemy w poruszaniu się którejkolwiek ze stron transakcji, jej pobyt w szpitalu czy w zakładzie karnym. Wówczas notariusz może przyjechać do domu, szpitala lub innego miejsca, gdzie przebywa osoba tego potrzebująca, w celu odczytania sporządzonego aktu notarialnego. Ma to na celu zapewnienie dostępu do usług notarialnych wszystkich osobom, niezależnie od ich sytuacji życiowej i zdrowotnej.

²⁰⁵ *Czego nie robi za ciebie notariusz? O roli notariusza w procesie zakupu nieruchomości*, <https://www.nieruchomosci-online.pl/porady/czego-nie-zrobi-za-ciebie-notariusz-o-roli-notariusza-w-procesie-zakupu-nieruchomosci-31429.html> (dostęp: 11.08.2024).

Zakres czynności notarialnych nie ogranicza się oczywiście wyłącznie do sporządzania aktów sprzedaży nieruchomości. Prawnik ten może również świadczyć usługi doradztwa w zakresie zmiany prawa do nieruchomości (np. dziedziczenie, spadkobranie, darowizna, dzierżawa, najem, służebność i inne). Nie należy jednak mylić tego z udzielaniem porad prawnych, które to nie znajdują się w zakresie obowiązków notariusza.

Jeśli chodzi o inne zadania, których klient niekiedy oczekuje od notariusza, a te okazują się nieuzasadnione, można również wymienić:

- oględziny nieruchomości – notariusz nie ma obowiązku osobistego oglądania nieruchomości;
- sprawdzanie stanu technicznego nieruchomości – notariusz nie jest ekspertem w tej dziedzinie, zatem nie byłby w stanie dokonać oceny stanu technicznego budynku;
- przeliczanie pieniędzy – notariusz nie przelicza kwoty, którą kupujący uiszcza w ramach zapłaty za nieruchomość;
- sprawdzanie wyciągów z konta – notariusz nie weryfikuje dokonania płatności, sprawdzając dane z kont klientów, przyjmuje to za fakt na podstawie oświadczeń obu stron transakcji;
- pobieranie dokumentów z poszczególnych urzędów – notariusz nie jest zobligowany do pobierania w imieniu klientów żadnych dokumentów, które są niezbędne w procesie transakcji, ustala jedynie, co mają do aktu dostarczyć strony transakcji.

Powyższe nie oznacza jednak, że notariusz zupełnie nie weryfikuje wymienionych aspektów. Jego rola ogranicza się jednak wyłącznie do analizy dokumentów dostarczonych przez sprzedającego, na podstawie których dokonuje następnie weryfikacji stanu nieruchomości. W razie wątpliwości co do jej kondycji technicznej kupujący zawsze może skonsultować się z odpowiednimi specjalistami, takimi jak inżynierowie budowlani czy rzeczoznawcy majątkowi. Oględziny notariusza jako prawnika i tak na niewiele by się w tym przypadku zdały.

Jeśli chodzi o potwierdzenie zgodności kwoty wpłaconej tytułem zapłaty za nabywaną nieruchomość, notariusz co prawda bezpośrednio tego nie weryfikuje, jednak pyta strony, w jaki sposób zamierzają dokonać rozliczenia, a następnie sporządza odpowiednią adnotację w akcie notarialnym. Płatności i sposób ich realizacji opierają się na oświadczeniach stron, dlatego jest niezwykle istotne, aby strony poświadczaly prawdę. Najważniejsze w tym momencie jest zdanie sprzedającego – jeśli oświadczy, że otrzymał pieniądze i potwierdzi ich odbiór w akcie notarialnym, to takie oświadczenie ma charakter wiążący. Złożenie fałszywego oświadczenia może prowadzić do poważnych konsekwencji prawnych, o czym zbywający powinien zostać pouczony przez notariusza. Ponadto istnieje jeszcze inny sposób zapewnienia bezpieczeństwa finansowego transakcji. Notariusz może bowiem udostępnić klientom specjalne konto depozytowe, które stanowi najbezpieczniejszą formę rozliczeń między stronami. Nieruchomości nie są dobrami tanimi, zatem w przypadku ich kupna i sprzedaży mowa jest o znacznych kwotach, co może budzić pewne

obawy: kupujący może nie chcieć zapłacić przed podpisaniem umowy, obawiając się, że do transakcji nie dojdzie, natomiast sprzedający może być niechętny co do zapłaty dopiero po podpisaniu aktu notarialnego, woląc nie narażać się na ryzyko, że pieniądze nie zostaną mu przekazane. Depozyt notarialny jest zatem bezpieczną formą realizacji transakcji pieniężnej, gdyż kupujący może dokonać wpłaty ustalonej kwoty na wspomniane konto depozytowe notariusza, co ten z kolei potwierdza protokołem przyjęcia depozytu, wskazując w nim kwotę, odbiorcę i termin wypłaty sprzedającemu nieruchomości. Takie rozwiązanie daje także gwarancję, że pieniądze kupującego zostaną przekazane sprzedającemu dopiero po zawarciu umowy. Sprzedający również jest natomiast zabezpieczony, gdyż zapłata nastąpi dopiero po przekazaniu nieruchomości.

Jak widać, rola notariusza w transakcjach nieruchomościowych jest ściśle określona i opiera się głównie na zapewnieniu bezpieczeństwa oraz nadaniu mocy prawnej prowadzonej transakcji.

5.4. Opłaty notarialne

Sporządzenie umowy w formie aktu notarialnego wiąże się z określonymi kosztami, o których wspomniano wcześniej, a które reguluje Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 czerwca 2004 roku w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej. Zgodnie z tym dokumentem wynoszą one obecnie:

- wartość do 3 tys. zł – 100 zł;
- wartość od 3 tys. zł do 10 tys. zł – 100 zł + 3% od nadwyżki powyżej 3 tys. zł;
- wartość od 10 tys. zł do 30 tys. zł – 310 zł + 2% od nadwyżki powyżej 10 tys. zł;
- wartość od 30 tys. zł do 60 tys. zł – 710 zł + 1% od nadwyżki powyżej 30 tys. zł;
- wartość od 60 tys. zł do 1 mln zł – 1010 zł + 0,4% od nadwyżki powyżej 60 tys. zł;
- wartość od 1 mln zł do 2 mln zł – 4770 zł + 0,2% od nadwyżki powyżej 1 mln zł;
- wartość od 2 mln zł – 6770 zł + 0,25% od nadwyżki powyżej 2 mln zł, nie więcej jednak niż 10 tys. zł, a w przypadku czynności dokonywanych pomiędzy osobami zaliczanymi do pierwszej grupy podatkowej w rozumieniu przepisów Ustawy z dnia 28 lipca 1983 roku o podatku od spadków i darowizn – nie więcej niż 7500 zł.

W przypadku sporządzenia aktu notarialnego dokumentującego określone czynności notarialne stosuje się stawki niższe niż maksymalne, a mianowicie:

- za sporządzenie aktu notarialnego dokumentującego umowę zobowiązującą zawartą pod warunkiem lub z zastrzeżeniem terminu, umowę przenoszącą własność lub użytkowanie wieczyste, umowę sprzedaży nieruchomości rolnych z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, umowę sprzedaży lokalu mieszkalnego lub nieruchomości gruntowej zabudowanej jednorodinnym budynkiem mieszkalnym, umowę zbycia własnościowego spółdzielczego prawa do lokalu

mieszkalnego, umowę zbycia ekspektatywy spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu itp. maksymalna stawka wynosi połowę stawki wskazanej w wyżej wymienionym rozporządzeniu, zatem jeżeli przedmiotem umowy jest uzbrojona działka budowlana bądź dom z działką, wówczas maksymalną dopuszczalną wysokością taksy będzie połowa wskazanej stawki;

- za sporządzenie projektu aktu notarialnego i sporządzenie aktu notarialnego dokumentującego określone czynności notarialne, takie jak na przykład ustanowienie hipoteki itp. – maksymalna stawka wynosi 25% stawki wskazanej w rozporządzeniu.

Wspomniane rozporządzenie określa również maksymalne stawki za sporządzanie protokołów, odpisów, wypisów, wyciągów, poświadczeń oraz za dokonywanie innych czynności notarialnych.

Należy ponadto wspomnieć, że czynności notarialne podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT w wysokości 23%, przy czym, zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Finansów, podatek ten nie powinien być doliczany do wynagrodzenia notariusza, natomiast stanowić jego część składową.

Do kosztów notarialnych doliczyć należy także koszty wypisów aktu (6 zł za każdą rozpoczętą stronę plus VAT) oraz stałe opłaty sądowe (np. wpis w księdze wieczystej nieruchomości prawa własności – 200 zł, wpis hipoteki do księgi – 200 zł, założenie księgi wieczystej nieruchomości – 150 zł).

Kwestia podziału kosztów wynikających z podpisania umowy w formie aktu notarialnego nie jest natomiast uregulowana w przepisach. W przypadku transakcji zawieranej na rynku wtórnym zwyczajowo to kupujący ponosi koszty z nią związane, przy czym dodatkowo uiszcza należny podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC) wysokości 2% wartości nabywanej nieruchomości. Jeżeli natomiast nieruchomość nabywana jest na rynku pierwotnym, strony umowy zwykle dzielą się po równo kosztami umowy deweloperskiej, natomiast za pokrycie kosztów umowy przenoszącej własność odpowiedzialny jest kupujący. Warto podkreślić, że w świetle obowiązującego prawa podatkowego w takim przypadku nie powstaje obowiązek pobrania podatku od czynności cywilnoprawnych przez notariusza – należny podatek VAT wliczony jest już w cenę nabywanej nieruchomości.

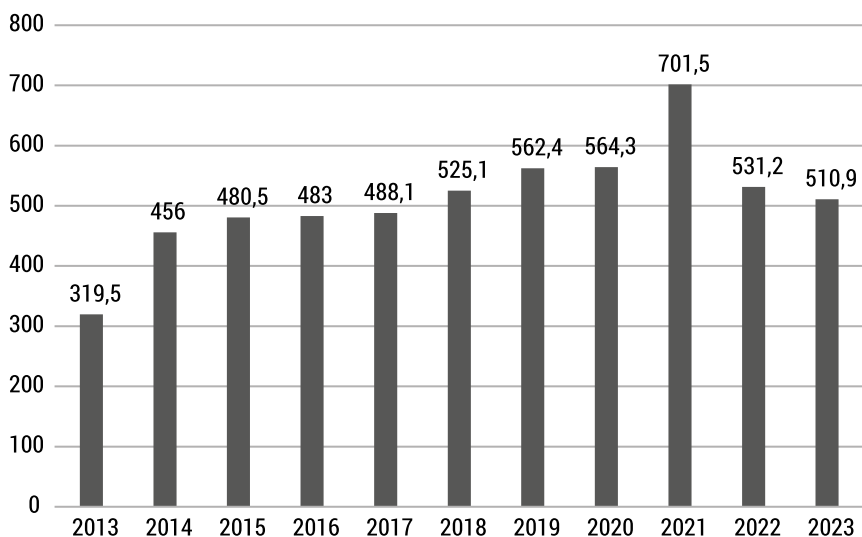
5.5. Wzmocnienie roli notariusza w kontekście rozwoju rynku nieruchomości w Polsce

Wraz z wprowadzeniem reform w 1989 roku rozpoczął się stopniowy rozwój rynku nieruchomości. Warto jednak zaznaczyć, że aby można było mówić o rynku w pełnym znaczeniu tego słowa, należy mieć na uwadze nie tylko przedmiot transakcji, ale przede wszystkim jej uczestników. Należy również wziąć pod uwagę fakt, że transakcje nieruchomościowe, w przeciwieństwie do innych dóbr, wymagają nie tylko

sprzedawcy i nabywcy (bądź wynajmującego i najemcy), którzy w tym procesie są niewątpliwie najważniejsi, ale też podmiotów, które ten rynek obsługują. Nieruchomość, której dotyczy wspomniana transakcja, jest zaś dobrem szczególnym. Jej nietypowość wynika chociażby z tego, że do zmiany właściciela (bądź najemcy) może dojść wyłącznie poprzez sporządzenie aktu notarialnego, a jedynym podmiotem, który może go sporządzić, jest notariusz.

Z uwagi na to, że nieruchomość jest dobrem o wysokiej wartości, ryzyko związane z ewentualnie niepoprawnie przeprowadzonym postępowaniem zakupowym jest duże. W związku z tym oczekuje się od notariusza przede wszystkim właśnie zapewnienia bezpieczeństwa transakcji. Powinna to być zatem osoba odpowiednio wykształcona, o szerokim zakresie kwalifikacji oraz rzetelnej wiedzy. Postępujący rozwój rynku nieruchomości dał szansę rozwoju zawodu notariusza, a jednocześnie wymusił również posiadanie przez nich odpowiednio wysokiego warsztatu merytorycznego.

Obecnie ludzie coraz częściej decydują się na zakup nieruchomości nie tylko w celu zabezpieczenia swoich potrzeb mieszkaniowych, ale także w celach inwestycyjnych. Rysunek 5.3 pokazuje skalę transakcji nieruchomościowych (lokale, budynki, nieruchomości zabudowane, nieruchomości gruntowe) w latach 2013–2023.



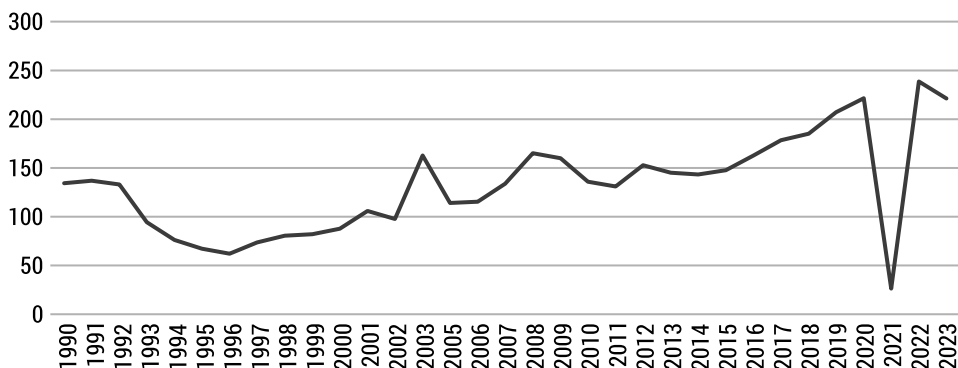
RYSUNEK 5.3. Liczba transakcji nieruchomościowych w Polsce w latach 2013–2023 (w tys.)

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W badanym okresie liczba aktów notarialnych dotyczących zmiany właściciela nieruchomości rosła rocznie średnio o ok. 4,8%, co spowodowane było rozwojem rynku nieruchomości. Świadczy to także o wzroście zapotrzebowania na usługi notarialne. Oczywiście przedstawione dane dotyczą wszystkich rodzajów nieruchomości, niemniej jednak i tak największy udział we wszystkich zawartych transakcjach miały te zachodzące na rynku mieszkaniowym.

Rozwój rynku nieruchomości mieszkaniowych od 1989 roku przechodził różne zmiany spowodowane różnymi czynnikami. Podczas jego analizy można zauważyć cykliczność występowania określonych faz. Istotny wpływ miały na to zarówno czynniki gospodarcze, jak i społeczne oraz polityczne. Warto w tym miejscu wspomnieć także o polskiej polityce mieszkaniowej, która niewątpliwie w znacznej mierze warunkuje finalną liczbę transakcji.

Mikołaj Herbst i Piotr Wójcik podzielili²⁰⁶ politykę mieszkaniową naszego kraju na trzy okresy: od 1990 do 1995 roku (pierwszy okres polityki), od 1996 do 2007 roku (drugi okres polityki) oraz od 2008 do 2013 roku (trzeci okres polityki). Warto skupić się na latach 1990–1995, kiedy to w Polsce wprowadzona została reforma mieszkalnictwa, dzięki której określono zasady polityki mieszkaniowej państwa i utworzono systemowe rozwiązania o charakterze instytucjonalno-prawnym sprzyjające realizacji celów mieszkaniowych, a także umożliwiono działanie praw rynkowych. Polityka ta określała również odpowiednie narzędzia i cele niezbędne do jej realizacji. Założony program został całkowicie zrealizowany, dzięki czemu zmieniło się funkcjonowanie mieszkalnictwa i stało się możliwe powstanie w Polsce rynku mieszkaniowego. Tym samym nastąpiło zwiększenie popytu na mieszkania oraz usługi kancelarii notarialnych. Nie był to jednak jeszcze tzw. boom mieszkaniowy – w latach 90. XX wieku w Polsce budowano średnio 100 tys. mieszkań rocznie.



RYSUNEK 5.4. Liczba mieszkań oddanych do użytku w Polsce w latach 1990–2023 (w tys.)

ŹRÓDŁO: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W kolejnym okresie, czyli między 1996 a 2007 rokiem, budowano nieco więcej, pomimo ograniczeń w wykorzystywaniu wolnych przestrzeni wynikających z planowania i zagospodarowania przestrzennego. Warto zwrócić uwagę na wyraźny wzrost liczby nowych mieszkań w latach 2002–2003, kiedy to na rynku pojawiło się ich najwięcej jak do tej pory. Kolejne dwa lata charakteryzowały się za to jej spadkiem, ale było

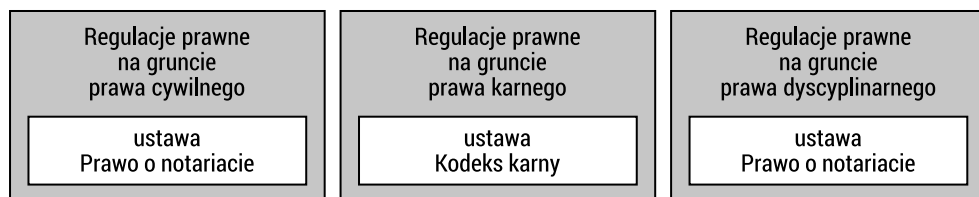
²⁰⁶ M. Herbst, P. Wójcik, *Delimitacja dyfuzji rozwoju z miast metropolitalnych z wykorzystaniem korelacji przestrzennej*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2013, nr 4(54).

to tylko chwilowe załamanie rynku. Od roku 2006 widać bowiem kolejny stabilny wzrost liczby nowo wybudowanych mieszkań, która to przekraczała wówczas rocznie ok. 150 tysięcy.

Analizując cały badany okres, można wyraźnie zauważyć, że zasoby mieszkaniowe w Polsce, pomimo niewielkich wahań, rosną z roku na rok. Oczywiście widoczne załamanie rynku, które nastąpiło w 2021 roku, było nieprzewidziane i wyniknęło z nieoczekiwanych przyczyn. Pandemia COVID-19 spowodowała zastój we wszelkiego rodzaju transakcjach, zatem działalność kancelarii notarialnych również została ograniczona do minimum. W roku 2022 sytuacja wróciła jednak do normy i obecnie można się spodziewać, że mieszkań znowu stale będzie przybywać, a rynek (zarówno pierwotny, jak i wtórny) będzie w coraz lepszej kondycji. To zaś napawa nadzieją, że notariusze będą mieli szansę dość często uczestniczyć w tego typu transakcjach.

5.6. Odpowiedzialność zawodowa i organizacje notariuszy

Notariusz to jeden z najbardziej cenionych zawodów zaufania publicznego w Polsce. Uzyskanie uprawnień zawodowych wymaga nie tylko zdobycia odpowiedniego wykształcenia, ale też posiadania nieposzlakowanej opinii i znacznego doświadczenia oraz cechowania się rzetelnością. Notariusz ma obowiązek czuwać nad legalnością i bezpieczeństwem obrotu prawnego – w rozważanym przypadku obrotu prawami do nieruchomości, które reprezentują znaczącą wartość rynkową. Dokumenty sporządzane w kancelariach notarialnych mają moc dokumentów urzędowych, a zatem wywołują istotne skutki prawne dla podmiotów tychże czynności. W związku z tym działania notariuszy nie powinny nosić znamion braku profesjonalizmu czy też jakichkolwiek niezgodności z literą prawa. Odpowiedzialność notariuszy jest bardzo szeroka i znajduje umocowanie w przepisach prawa cywilnego, karnego oraz dyscyplinarnego.



RYSUNEK 5.5. Regulacje prawne dotyczące odpowiedzialności zawodowej notariuszy w Polsce

ŹRÓDŁO: opracowanie własne.

Odpowiedzialność notariuszy na gruncie prawa cywilnego oraz dyscyplinarnego reguluje ustawa Prawo o notariacie, zgodnie z którą notariusz, wykonując czynności zawodowe, zobowiązany jest czuwać nad należytym zabezpieczeniem praw i interesów

stron oraz innych osób, dla których dane działanie może powodować skutki prawne. Swoje obowiązki powinien on realizować ze szczególną starannością, zaś za szkodę wyrządzoną przy ich wykonywaniu ponosi odpowiedzialność. Odpowiedzialność karna w tym przypadku wynika z art. 231 kodeksu karnego, zgodnie z którym notariusz jako funkcjonariusz publiczny odpowiada za przekroczenie swoich uprawnień lub za niedopełnienie obowiązków, czym działa na szkodę interesu prywatnego lub publicznego.

Analizując kolejne rodzaje odpowiedzialności zawodowej notariusza, warto na początku skupić się na odpowiedzialności cywilnej, która została unormowana w art. 49 prawa o notariacie. Zgodnie z nim notariusz ponosi odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną przy wykonywaniu czynności notarialnych na zasadach określonych w kodeksie cywilnym. Przepis ten nakłada na notariusza przede wszystkim obowiązek zachowania szczególnej staranności przy wykonywaniu poszczególnych czynności, która to powinna przejawiać się w fachowości i uzasadnionej dociekliwości, stanowiącymi podstawę prawidłowo przeprowadzonej czynności notarialnej. Odpowiedzialność cywilna notariuszy opiera się na zasadzie winy umyślnej, czyli popełnionej celowo, bądź nieumyślnej, czyli wynikającej z zaniedbania. Drugi z wymienionych rodzajów winy, ze względu na wymóg szczególnej staranności notariusza, traktowany jest z większą surowością. W takim przypadku notariusz odpowiada zarówno za straty, które poszkodowany poniósł, jak i za spodziewane korzyści, które mógłby osiągnąć, gdyby mu szkody nie wyrządzono. Należy zaznaczyć, że zakres odpowiedzialności cywilnej obejmuje nie tylko same czynności notarialne, ale również zdarzenia, które tym czynnościom towarzyszą (np. obowiązek zachowania tajemnicy notarialnej czy obowiązek informacyjny). Niezachowanie należytej staranności przez notariusza uregulowane jest art. 49 prawa o notariacie oraz art. 472 kodeksu cywilnego. Warto podkreślić, że notariusz ponosi również odpowiedzialność wobec klientów, gdy sporządzi umowę zgodnie z ich życzeniem, choć w świetle prawa o notariacie powinien był odmówić jej sformułowania jako sprzecznej z prawem. Przyjęcie kontraktowej odpowiedzialności notariusza mogłoby w takiej sytuacji doprowadzić do znacznego ograniczenia, a nawet wyłączenia jego odpowiedzialności wobec stron czynności, co nie znajduje jednak uzasadnienia w ustawie – przepisy w tej kwestii są bardzo rygorystyczne. Mimo tego notariusz może uwolnić się od odpowiedzialności, jeśli wykaże, że niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania było skutkiem okoliczności, na które nie miał wpływu.

Innym rodzajem odpowiedzialności notariuszy jest odpowiedzialność karna. Z uwagi na fakt, że notariusz ma status funkcjonariusza publicznego, podlega odpowiedzialności karnej przewidzianej w art. 231 kodeksu karnego. Zgodnie z tym przepisem funkcjonariusz publiczny, który, przekraczając swoje uprawnienia lub nie dopełniając obowiązków, działa na szkodę interesu publicznego lub prywatnego, podlega karze pozbawienia wolności do trzech lat. Jeżeli jednak czynu tego dokonał w celu osiągnięcia korzyści majątkowej lub osobistej, kara może zostać zastrzeżona do lat dziesięciu. Z kolei czyn przestępny popełniony nieumyślnie, wskutek lekkomyślności lub niedbalstwa, może pociągać za sobą karę grzywny,

ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat dwóch (jeżeli wyrządzona szkoda jest istotna). Fakt, że notariusz został uznany za funkcjonariusza publicznego, pociąga za sobą także możliwość powstania odpowiedzialności karnej z tytułu naruszenia tajemnicy służbowej. Zgodnie z art. 266 kodeksu karnego osoba, która ujawnia lub wykorzystuje informację, z którą zapoznała się w związku z pełnioną funkcją, wykonywaną pracą, działalnością publiczną, społeczną, gospodarczą lub naukową, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat dwóch.

Ostatnim wymienionym rodzajem odpowiedzialności w odniesieniu do prowadzenia czynności notarialnych jest odpowiedzialność dyscyplinarna, która jest odpowiedzialnością wewnętrzną korporacji zawodowej. Nie wyłącza ona innych rodzajów odpowiedzialności (cywilnej i karnej), ale sama w sobie rozstrzygana jest głównie przez organizacje zawodowe. W świetle przepisów prawa (ustawa Prawo o notariacie) notariusz może zostać ukarany jedną z szeregu kar dyscyplinarnych za określone przewinienia:

1. Przewinienia zawodowe, które wiążą się z uchybieniami w sferze obowiązków notarialnych nałożonych na notariuszy przez ustawę lub samorząd. Zalicza się do nich między innymi: niezachowanie tajemnicy, niedochowanie obowiązku informacyjnego, podjęcie zajęcia lub zatrudnienia bez zgody rady izby notarialnej czy nieuczestniczenie w walnym zgromadzeniu.
2. Zachowania notariusza, które wiążą się z uchybieniami powagi lub godności zawodu. Zachowania mogące uchodzić za nieetyczne nie zostały nigdzie jednoznacznie sklasyfikowane, dlatego mają często charakter subiektywny i mogą być interpretowane w zależności od poglądów i charakteru osoby oceniającej. Zalicza się do nich między innymi: reklamę usług notariusza w mediach, publiczne nadużywanie alkoholu oraz kontakty towarzyskie ze światem przestępczym.
3. Uchylanie się od odprowadzania składek na samorząd notarialny oraz niespełnienie obowiązku zawarcia umowy ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone przy wykonywaniu czynności notarialnych.

Wymienione przewinienia podlegają karom dyscyplinarnym wymienionym w art. 51 prawa o notariacie, do których należą:

- upomnienie – odpis prawomocnego orzeczenia dołączany jest do akt osobowych, przy czym oprócz wskazanej wzmianki w aktach kara ta nie rodzi dalszych skutków;
- nagana – wymierzenie jej pociąga za sobą zakaz udziału w organach samorządu notarialnego i w sądownictwie dyscyplinarnym przez okres trzech lat;
- kara pieniężna – może zostać wymierzona do wysokości pięciokrotnego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw i nie może być niższa od połowy tego wynagrodzenia, a dodatkowo rodzi takie same skutki jak nagana;

- pozbawienie prawa do prowadzenia kancelarii – kara ta może mieć charakter czasowy albo zostać orzeczona dożywotnio, przy czym większość przewinień podlega czasowemu zakazowi wykonywania zawodu, jednakże naruszenia mające charakter przestępczy, rodzące odpowiedzialność karną, skutkują najczęściej orzeczeniem dożywotniego zakazu wykonywania zawodu.

Wobec notariusza, który jest osobą zaufania publicznego, postawiono wysokie wymagania, szczególnie w zakresie rzetelności, sumienności, staranności oraz poszanowania prawa. Zadaniem notariusza jest przede wszystkim zapewnienie bezpieczeństwa obrotu prawnego i jego wiarygodności. Notariat podejmowanymi czynnościami kształtuje sytuację majątkową poszczególnych podmiotów, wpływa na stosunki gospodarcze, a także gwarantuje zgodność obrotu cywilnoprawnego. Wymóg jego obecności w procesie transakcji na rynku nieruchomości ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa tej transakcji. Z tego względu kluczowe jest, aby nałożone na notariat ograniczenia i zasady odpowiedzialności były przestrzegane.

Notariusze, wykonując swoje czynności zawodowe, mają być gwarantem bezpieczeństwa, dlatego ich zależność od prawa cywilnego, karnego i dyscyplinarnego jest tak ważna. Ponadto za swoją działalność notariusz ponosi również odpowiedzialność majątkową. W związku z powyższym uzasadnionym obowiązkiem (a także wymogiem ustawowym wynikającym z art. 19a prawa o notariacie) jest posiadanie obowiązkowego ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej (OC) za szkody wyrządzone przy wykonywaniu czynności notarialnych. Należy też uwzględnić sytuację, w której do nieprawidłowości w trakcie wykonywania czynności notarialnych może dojść niekoniecznie z winy notariusza (np. któraś ze stron transakcji, działając w złej wierze, celowo wprowadziła go w błąd). W takim przypadku można mówić co prawda o niedopełnieniu obowiązku weryfikacji przekazanych informacji bądź dokumentów przez notariusza, jednak wówczas przed konsekwencjami finansowymi chroni go właśnie wspomniane obowiązkowe ubezpieczenie OC. Ma ono szeroki zasięg i odnosi się do szkód wyrządzonych przy wykonywaniu czynności notarialnych oraz wynikłych z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania w okresie trwania ochrony ubezpieczeniowej, podczas wykonywania takich czynności. W przypadku obrotu nieruchomościami omawiany problem jest wyjątkowo istotny, bowiem skutki finansowe dla stron umów sporządzanych i podpisywanych przez notariusza mogą być ogromne.

Notariusza w Polsce obowiązuje również Kodeks Etyki Zawodowej. Jest to dokument określający zasady moralne i etyczne, którymi prawnicy ci powinni kierować się w swojej pracy. Kodeks stanowi swoiste kompendium dobrych praktyk mających zapewnić bezpieczeństwo obrotu prawnego i godność zawodu notariusza. W kodeksie określone są między innymi zasady uczciwości, rzetelności, niezależności oraz zachowania tajemnicy zawodowej. Ważne jest, aby notariusze przestrzegali tych reguł, a nad ich respektowaniem czuwały organy samorządu notarialnego. Samorząd notarialny tworzą wszyscy notariusze w Polsce. Składa się on z izb notarialnych oraz Krajowej Rady Notarialnej (KRN).

Izbę notarialną stanowią natomiast notariusze prowadzący kancelarie w okręgach sądów apelacyjnych. Notariusze w Polsce są zrzeszeni w jedenastu izbach notarialnych w miastach będących siedzibami sądów apelacyjnych: w Białymstoku, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Lublinie, Łodzi, Poznaniu, Rzeszowie, Szczecinie, Warszawie i Wrocławiu. Do zakresu działania rady izby notarialnej należą:

- opiniowanie wniosków dotyczących powoływania i odwoływania notariuszy;
- nadzór nad wykonywaniem obowiązków przez notariuszy, zastępców notarialnych i aplikantów notarialnych oraz nad przestrzeganiem przez nich powagi i godności właściwej dla notariusza;
- nadzór nad przestrzeganiem obowiązku posiadania ubezpieczenia, o którym mowa w art. 19a prawa o notariacie;
- organizowanie szkolenia aplikantów notarialnych;
- zarząd nad majątkiem izby i rozporządzanie nim;
- zwoływanie walnych zgromadzeń notariuszy izby i wykonywanie uchwał tychże zgromadzeń;
- prowadzenie wykazów notariuszy, zastępców notarialnych i aplikantów notarialnych izby;
- wykonywanie innych czynności przewidzianych prawem.

Organami izby notarialnej są walne zgromadzenie notariuszy izby oraz rada izby notarialnej. Walne zgromadzenia notariuszy dzielą się zaś na zwyczajne (które rada izby notarialnej zwołuje w pierwszym kwartale każdego roku) oraz nadzwyczajne (które mogą być zwołane z inicjatywy ministra sprawiedliwości na podstawie uchwały rady albo na wniosek minimum 1/5 ogólnej liczby notariuszy wchodzącej w skład izby).

Walne zgromadzenie notariuszy izby notarialnej:

- wybiera prezesa, wiceprezesa, pozostałych członków rady izby notarialnej, członka Krajowej Rady Notarialnej, notariuszy do sądów dyscyplinarnych oraz rzecznika dyscyplinarnego;
- zatwierdza sprawozdanie roczne oraz zamyka okres rachunkowy przedstawiony przez radę izby notarialnej;
- uchwała budżet;
- ustala składki na określone cele;
- załatwia inne sprawy mieszczące się w zakresie działania notariatu.

W skład rady izby notarialnej wchodzi prezes, wiceprezes i od pięciu do dziewięciu członków – w zależności od wielkości izby. Kadencja rady trwa natomiast trzy lata.

Krajowa Rada Notarialna (KRN) pełni z kolei funkcję reprezentanta notariatu polskiego i ma ważne zadania, takie jak nadzór nad działalnością notariuszy, uchwalanie aktów normatywnych czy też rozpatrywanie spraw dyscyplinarnych. KRN to organ reprezentujący korporację notariuszy na szczeblu krajowym (zgodnie z art. 38 prawa o notariacie i art. 17 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku). W jej skład wchodzi notariusze wybrani przez walne zgromadzenia notariuszy poszczególnych izb notarialnych. Kadencja Krajowej Rady Notarialnej trwa trzy lata, a jej siedzibą jest Warszawa.

Do zakresu działania KRN należą:

- uchwalanie regulaminu wewnętrznego urzędowania kancelarii;
- przedstawianie opinii i propozycji w sprawach taksy notarialnej oraz zmian przepisów dotyczących funkcjonowania notariatu;
- współpraca z notariatami innych państw;
- wyrażanie stanowiska w sprawach przedstawionych przez ministra sprawiedliwości lub inne organy samorządu notarialnego;
- wybór rzecznika dyscyplinarnego spośród członków rady;
- uchwalanie regulaminu swojego urzędowania;
- wypowiedzanie się w sprawie zasad etyki zawodowej notariuszy;
- ustalanie wysokości składek miesięcznych notariuszy na potrzeby samorządu notarialnego oraz zasad ich wydatkowania;
- uchwalanie zasad zwalniania aplikantów od ponoszenia w całości lub w części opłaty rocznej, a także odraczania jej płatności lub rozkładania jej na raty;
- ustalanie programu aplikacji notarialnej oraz nadzór nad szkoleniem aplikantów;
- ustalanie zasad i trybu zwoływania kongresu notariuszy.

Krajowa Rada Notarialna prowadzi też teleinformatyczny system rejestrów notarialnych, w ramach którego funkcjonują:

- rejestr spadkowy,
- Notarialny Rejestr Testamentów (NORT),
- Centralne Repozytorium Elektronicznych Wypisów Aktów Notarialnych (CREWAN),
- rejestr zarządców sukcesyjnych,
- rejestr użytkowników,
- notarialne rejestry statystyczne.

W związku z szybkim postępem technicznym oraz pojawiającymi się innymi licznymi wymaganiami (np. nieprzewidzianymi okolicznościami, do których można zaliczyć wystąpienie pandemii COVID-19, która wymusiła pracę zdalną wielu urzędów i instytucji) zmienia się i będzie się nadal zmieniać rola notariusza, który jeszcze wyraźniej niż obecnie stanie się swoistym łącznikiem obywatela z elektronicznymi systemami krajowymi. Akt notarialny sporządzony wyłącznie w wersji elektronicznej, podpisany podpisem kwalifikowanym (nawet bez fizycznej obecności strony), nie jest już abstrakcją. Niewątpliwie takie transformacje wymagają przeprowadzania odpowiednich szkoleń, zaś przede wszystkim aktualizacji obowiązujących przepisów prawnych.

Bibliografia

1. Antczak-Stępnia A., *Czynniki determinujące działalność deweloperską na polskim rynku mieszkaniowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2019.
2. Belniak S., Wierzchowski M., *Źródła informacji o nieruchomościach*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2003.
3. Bizon-Górecka J., Górecki J., *Problem ryzyka w podejmowaniu decyzji w projektach inwestycyjno-budowlanych*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 487, s. 39–49.
4. Błach-Bujak B., *Zakres podmiotowy ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego*, „Internetowy Przegląd Prawniczy TBSP UJ” 2016, nr 6(28), s. 65–75.
5. Bolek T., *Analiza optymalnego sposobu użytkowania w inwestycjach w przemysłowe nieruchomości zabytkowe*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2016, nr 305, s. 126–139.
6. Borowski K., *Czynniki podażowe i popytowe na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, „Studia Prawno-Ekonomiczne” 2015, t. XCVI(96), s. 183–195.
7. Bryx M., Brodowicz D., *Rynek nieruchomości*, [w:] M. Bryx (red.), *Podstawy zarządzania nieruchomościami*, Poltext, Warszawa 2009.
8. Bryx M., *Finansowanie inwestycji mieszkaniowych*, Poltext, Warszawa 2001.
9. Bryx M., *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2006.
10. Bucoń R., *Wspomaganie decyzji deweloperskich w przygotowaniu inwestycji mieszkaniowych*, „Budownictwo i Architektura” 2014, t. 13, nr 4, s. 343–350.
11. Chrabąszcz K., *Pośrednik w obrocie nieruchomościami jako podmiot rynkowy*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie” 2010, nr 1(15), s. 19–30.
12. Dąbrowska K., *Zagrożenia na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe ZPSB. Firma i Rynek” 2019, nr 1(55), s. 133–141.
13. Doganowski R., *Doradztwo na rynku nieruchomości*, „Doradca Rynku Nieruchomości” 2015, nr 2.

14. Düssel M., *Marketing w praktyce*, BC Edukacja Sp. z o.o., Warszawa 2009.
15. Dziadosz A., *Działalność deweloperska na budowlanym rynku mieszkaniowym*, „Świat Nieruchomości” 2008, nr 63.
16. Foryś I., *Doradztwo na rynku nieruchomości*, PFRN, Warszawa 2008.
17. Foryś I., *Obrót nieruchomościami jako podsystem rynku nieruchomości*, [w:] I. Foryś (red.), *Obrót nieruchomościami*, Poltext, Warszawa 2009.
18. Foryś I., *Pośrednik jako doradca na rynku nieruchomości*, [w:] I. Foryś (red.), *Obrót nieruchomościami*, Poltext, Warszawa 2009.
19. Goldiszewicz A., *Treść i charakter prawny umowy deweloperskiej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.
20. Gołąbeska E., *Rynek nieruchomości i jego podmioty*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2007.
21. Gołąbeska E., *Sieć ryzyka inwestycyjnego na rynku nieruchomości*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2018.
22. Gostkowska-Drzewicka M., *Istota działalności deweloperskiej w literaturze przedmiotu*, „Problemy Rozwoju Miast” 2007, nr 4, s. 110–123.
23. Gostkowska-Drzewicka M., *Kondycja finansowa jako wyznacznik pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw deweloperskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2015.
24. Hajder K., Górny M., *Wysokość wskaźnika PKB a poziom szczęśliwości obywateli*, „Środkowoeuropejskie Studia Polityczne” 2019, nr 1, s. 29–40.
25. Henzel H., Śmietana K., Maszczyk A., *Rynek nieruchomości jako rynek inwestycyjny – parametry oceny, tendencje zmian w latach 2007–2011*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 177, s. 133–151.
26. Herbst M., Wójcik P., *Delimitacja dyfuzji rozwoju z miast metropolitalnych z wykorzystaniem korelacji przestrzennej*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2013, nr 4(54), s. 5–21.
27. Jakiel A., *Doradca rynku nieruchomości*, [w:] W. Baranowski, B. Chełmiński, K. Jurka, A. Nalepka, B. Rogatko, J. Schmidt (red.), *Encyklopedia wiedzy o nieruchomościach*, Europejski Instytut Nieruchomości, Kraków 2008.
28. Kalasińska M., *Sekurytyzacja aktywów bankowych*, Wydawnictwo Związku Banków Polskich, Warszawa 2007.
29. Kanak E., Pluta-Olearnik M., *Uwarunkowania rozwoju polskich przedsiębiorstw deweloperskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu” 2014, nr 34(823), s. 49–57.

30. Kania K., *Przedsięwzięcia deweloperskie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2019.
31. Kania K., *Typologia działalności land deweloperskiej w Polsce*, „Świat Nieruchomości” 2017, nr 1(99), s. 27–34.
32. Karpiński W., *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
33. Kirejczyk K., Łaszek J., *Vademecum developera*, KIN, Kraków 2007.
34. Kopczuk A., Proniewski M. (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna regionu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2005.
35. Kubacki Ł., *Zarządzanie biurem nieruchomości na przykładzie częstochowskiej kancelarii nieruchomości*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2018, nr 29, s. 125–138.
36. Kucharska-Stasiak E., *Ekonomiczny wymiar nieruchomości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.
37. Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość a rynek*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
38. Kucharska-Stasiak E., *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
39. Kucharska-Stasiak E., *Zachodnie rynki nieruchomości*, Twigger, Warszawa 2004.
40. Kucharska-Stasiak E., Załęczna M., Żelazowski K., *Wpływ procesu integracji Polski z Unią Europejską na rozwój rynków nieruchomości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
41. Machowska-Okrój S., *Wzrost gospodarczy a dobrobyt ekonomiczno-społeczny w wybranych krajach europejskich*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2014, t. 2, nr 35, s. 409–430.
42. Mołdoch J., *Dynamika rynku nieruchomości a określanie ryzyka kredytowego*, „Acta Scientiarum Polonorum. Geodesia et Descriptio Terrarum” 2009, t. 8, nr 4, s. 31–38.
43. Mrówka M., *Moralne aspekty współczesnego konsultingu*, „Humanistyka i Przyrodoznawstwo” 2018, nr 18, s. 229–242.
44. Musiał M., *Zarządzanie nieruchomościami mieszkaniowymi w perspektywie oczekiwań potencjalnych nabywców*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej. Zarządzanie” 2018, nr 29, s. 62–77.

45. Narodowy Bank Polski: Departament Stabilności Finansowej, *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2022 r.*, Warszawa 2023.
46. Piasecka A., *Etyka zawodowa pośrednika w obrocie nieruchomościami w świetle deregulacji zawodu*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 180, cz. 2, s. 217–226.
47. Samorek B., Cichocki M., *Raport: Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych*, Obserwatorium Polityki Miejskiej, Instytut Rozwoju Miast i Regionów, Warszawa-Kraków 2023.
48. Shlaes J., *Tajemnice kuchni doradcy rynku nieruchomości*, Terra Nova, Gdynia 2000.
49. Siemińska E., *Ryzyka inwestowania i finansowania na rynku nieruchomości w kontekście etyki i społecznej odpowiedzialności*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2013.
50. Skurzyńska-Sikora U., *Istota, pojęcie i rodzaje doradztwa*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia” 1997, nr 31, s. 16–178.
51. Sobuła J., *Wykorzystanie public relations w kształtowaniu wizerunku biura nieruchomości*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie” 2015, nr 3(939), s. 139–148.
52. Stachura E., *Marketing na rynku nieruchomości*, PWE, Warszawa 2007.
53. Strączkowski Ł., Koszel M., *Rynek mieszkaniowy i polityka mieszkaniowa w dużym polskim mieście – studium przypadku Poznania*, „Studia BAS” 2021, nr 2(66), s. 147–172.
54. Szukalski S.M., *Usługi doradztwa biznesowego – refleksje z perspektywy konsultanta*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług” 2015, nr 121(891), s. 165–178.
55. Trojanek M., *Preferencje nabywców na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Poznaniu*, „Acta Scientiarum Polonorum. Administratio Locorum” 2009, nr 8/1, s. 5–19.
56. Trojanek M., *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce*, [w:] E. Kacprzak, B. Maćkiewicz, P. Motka (red.), *Uwarunkowania i rozwój rynku nieruchomości niezabudowanych na obszarach atrakcyjnych turystycznie w powiecie puławskim*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań 2009.
57. Zaremba A., Kicka E., *Podstawowe kompetencje skutecznego doradcy rynku nieruchomości*, „Studia Zarządzania i Finansów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu” 2016, nr 10, s. 61–69.

58. Żróbek S., *Sposób optymalnego użytkowania nieruchomości – ujęcie definicyjne i metodyczne*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2011, t. 19, nr 1, s. 19–26.

Akty prawne

1. Komunikat Ministra Infrastruktury z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie uzgodnienia standardów zawodowych pośredników w obrocie nieruchomościami (Dz.Urz.Min.Inf. Nr 3, poz. 14).
2. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. Nr 78, poz. 483).
3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 kwietnia 2019 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pośrednika w obrocie nieruchomościami (Dz.U., poz. 804).
4. Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 15 lutego 2008 r. w sprawie nadawania uprawnień i licencji zawodowych w dziedzinie gospodarowania nieruchomościami (Dz.U. Nr 31, poz. 189).
5. Rozporządzenie Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 czerwca 2004 r. w sprawie maksymalnych stawek taksy notarialnej (Dz.U. z 2013 r., poz. 237).
6. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz.U.UE.L. Nr 119, poz. 1).
7. Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (Dz.U. z 2024 r., poz. 628).
8. Ustawa z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów (Dz.U., poz. 829).
9. Ustawa z dnia 14 grudnia 2018 r. o ochronie danych osobowych przetwarzanych w związku z zapobieganiem i zwalczaniem przestępczości (Dz.U. z 2023 r., poz. 1206).
10. Ustawa z dnia 14 lutego 1991 r. Prawo o notariacie (Dz.U. z 2024 r., poz. 1001).
11. Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. Nr 116, poz. 1216).
12. Ustawa z dnia 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. poz. 1177).

13. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2024 r., poz. 1145).
14. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. z 2024 r., poz. 1061).
15. Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (Dz.U. z 2024 r., poz. 1837).
16. Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami oraz o zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2004 r. Nr 141, poz. 1492).
17. Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz.U. z 2024 r., poz. 1796).
18. Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. Kodeks karny (Dz. U. z 2025 r., poz. 383).

Źródła internetowe:

1. Chłopecki T., *Notariat w Polsce 1946–1952*, <https://repozytorium.uni.wroc.pl/dlibra/publication/40709/edition/41109/notariat-w-polsce-1946-1952-chlopeccki-tomasz> (dostęp: 12.08.2024).
2. *Czego nie zrobi za ciebie notariusz? O roli notariusza w procesie zakupu nieruchomości*, <https://www.nieruchomosci-online.pl/porady/czego-nie-zrobi-za-ciebie-notariusz-o-roli-notariusza-w-procesie-zakupu-nieruchomosci-31429.html> (dostęp: 11.08.2024).
3. *Doradca do spraw rynku nieruchomości*, [w:] Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi, https://wuplodz.praca.gov.pl/ulotki-o-zawodach/-/asset_publisher/1E6E4O5YTfbr/content/15193505-doradca-do-spraw-ryнку-nieruchomosci (dostęp: 03.09.2024).
4. *Doradca do spraw rynku nieruchomości*, [w:] Wortal Publicznych Służb Zatrudnienia, https://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow?p_p_id=jobclassificationportlet_WAR_nnkportlet&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&_jobclassificationportlet_WAR_nnkportlet_javax.portlet.action=DetailsJobClassification&_jobclassificationportlet_WAR_nnkportlet_jobId=400685&p_auth=ecXDfGNq (dostęp: 03.09.2024).
5. *Doradcy Rynku Nieruchomości PTEiDRN*, [w:] Federacja Porozumienie Polskiego Rynku Nieruchomości, <https://pprn.pl/doradcy> (dostęp: 02.09.2024).
6. *Doradztwo*, [w:] *Słownik języka polskiego PWN*, <https://sjp.pwn.pl/slowniki/doradztwo.html> (dostęp: 16.08.2024).
7. *Krajowa Izba Gospodarki Nieruchomości*, [w:] *Wikipedia. Wolna Encyklopedia*, https://pl.wikipedia.org/wiki/Krajowa_Izba_Gospodarki_Nieruchomo%C5%9Bciami (dostęp: 16.07.2024).

8. *Lojalność*, [w:] *Encyklopedia PWN*, <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/lojalnosc;4009038.html> (dostęp: 28.08.2024).
9. Miklaszewska A., *Instytucjonalne uwarunkowania zmian zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami*, „*Studia Prawno-Ekonomiczne*” 2019, t. CXII, s. 303–323, <https://doi.org/10.26485/SPE/2019/112/17> (dostęp: 12.07.2024).
10. Ministerstwo Rozwoju i Technologii, *Raport o stanie mieszkalnictwa*, [w:] Serwis Rzeczypospolitej Polskiej, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/raport-o-stanie-mieszkalnictwa> (dostęp: 10.08.2024).
11. Mulawa K., *Podwójny problem agencji na przykładzie odpowiedzialności zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce*, „*Ekonomia XXI Wieku*” 2014, nr 1(1), s. 42–57, <https://doi.org/10.15611/e21.2014.1.03> (dostęp: 14.07.2024).
12. *O nas*, [w:] Polska Federacja Rynku Nieruchomości, <https://pfrn.pl/pages/41> (dostęp: 16.07.2024).
13. *Rejestr Doradców PTEiDR*, [w:] Powszechne Towarzystwo Ekspertów i Doradców Rynku Nieruchomości, <https://profesjonalista.net/rejestr-doradcow> (dostęp: 02.09.2024).
14. Rzońca E., Mętrak D., *Znaczenie umiejętności uczenia się przez całe życie w opinii studentów pedagogiki*, „*Seminare. Poszukiwania naukowe*” 2022, t. 43, nr 3, s. 111–121, <http://doi.org/10.21852/sem.2022.3.08> (dostęp: 21.08.2024).
15. Skotarczak T., Błaszke M., *Kwalifikacje zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami po zniesieniu państwowej licencji*, „*Studia i Prace WNEiZ US*” 2018, nr 54/1, s. 169–184, <https://doi.org/10.18276/sip.2018.54/1-13> (dostęp: 14.07.2024).
16. *What is a real estate consultant?*, [w:] National Association of Realtors, <https://www.nar.realtor/being-a-real-estate-professional/real-estate-consultant> (dostęp: 16.08.2024).
17. *Zamierzenia rządu w sferze polityki mieszkaniowej państwa*, <https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-zamierzenia-rzadu-w-sferze-polityki-mieszkania-panstwa,nId,3394902> (dostęp: 10.08.2024).
18. Ziemblicki B., *Zagrożenia umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami z punktu widzenia pośrednika – wybrane zagadnienia*, „*Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*” 2014, nr 372, s. 414–424, <https://doi.org/10.15611/pn.2014.372.32> (dostęp: 12.07.2024).

Spis tabel

Tabela 2.1. Struktura budownictwa mieszkaniowego w Polsce w latach 1990–2023 (liczba mieszkań oddanych do użytku)	24
Tabela 2.2. Rodzaje przedsięwzięć i zadań deweloperskich	33
Tabela 3.1. Zakres regulacji prawnych odnośnie do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w Polsce	64

Spis rysunków

Rysunek 1.1. Popyt i podaż na rynku nieruchomości.....	13
Rysunek 1.2. Nierównowaga na rynku nieruchomości – nadwyżka podaży nad popytem	14
Rysunek 1.3. Nierównowaga na rynku nieruchomości – nadwyżka popytu nad podażą	15
Rysunek 2.1. Istota inwestycji deweloperskiej.....	28
Rysunek 2.2. Proces inwestycyjny działalności deweloperskiej.....	30
Rysunek 2.3. Etapy procesu deweloperskiego	32
Rysunek 2.4. Funkcje działalności deweloperskiej	34
Rysunek 2.5. Klasyfikacja działalności deweloperskiej.....	35
Rysunek 2.6. Czynniki wpływające na rozwój działalności deweloperskiej na rynku mieszkaniowym w Polsce.....	36
Rysunek 2.7. Zakres zagadnień związanych z działalnością deweloperską określonych w ustawie deweloperskiej	45
Rysunek 2.8. Akty prawne związane z działalnością deweloperów w Polsce	46
Rysunek 2.9. Klasyfikacja ryzyka inwestycyjnego firm deweloperskich na rynku nieruchomości	48
Rysunek 5.1. Wymagania dotyczące uzyskania uprawnień do wykonywania zawodu notariusza.....	101
Rysunek 5.2. Zakres obowiązków notariusza w procesie transakcji nieruchomościowych	104
Rysunek 5.3. Liczba transakcji nieruchomościowych w Polsce w latach 2013–2023 (w tys.).....	110
Rysunek 5.4. Liczba mieszkań oddanych do użytku w Polsce w latach 1990–2023 (w tys.).....	111
Rysunek 5.5. Regulacje prawne dotyczące odpowiedzialności zawodowej notariuszy w Polsce.....	112

Streszczenie

Jedną z istotnych cech rynku nieruchomości jest wymóg jego fachowej obsługi, a wzrost liczby i różnorodności podmiotów oferujących profesjonalną obsługę transakcji rynkowych świadczy o poziomie jego rozwoju (zaawansowania). Tym samym rozwijający się rynek nieruchomości w Polsce charakteryzuje się coraz bardziej złożoną strukturą podmiotową, mającą znaczący wpływ na efektywność jego funkcjonowania. Niezbędna staje się więc gruntowna znajomość roli, jaką odgrywają poszczególni uczestnicy tego rynku, w tym szczególnie z punktu widzenia przepisów prawa, posiadanych kompetencji czy przestrzegania norm etycznych.

Niniejsza praca w kompleksowy sposób porządkuje aktualną wiedzę na temat roli podmiotów zaangażowanych w proces transakcji nieruchomościowych, takich jak kupujący i sprzedający, deweloper, pośrednik w obrocie nieruchomościami, doradca na rynku nieruchomości czy notariusz. Są to uczestnicy rynku nieruchomości bezpośrednio zaangażowani w transakcje kupna-sprzedaży.

Kupujący i sprzedający reprezentują popyt i podaż, które stanowią podstawę istnienia każdego rynku. Deweloper, jako przedsiębiorca podejmujący proces inwestycyjny związany z nieruchomością, w znaczący sposób determinuje rozwój rynku nieruchomości, a jednocześnie sam podlega jego wpływowi. Jest on jednym z kluczowych podmiotów po stronie podaży rynku nieruchomości. Pośrednik w obrocie nieruchomościami oferuje natomiast profesjonalne wsparcie dla poszukujących nieruchomości lub ją zbywających w trakcie całego procesu kupna-sprzedaży. Ramy jego działania zostały określone przez ustawodawcę oraz wyznaczone w oparciu o inne standardy zawodowe.

Profesja doradcy na rynku nieruchomości, choć nie jest regulowana przepisami prawa, to niewątpliwie, ze względu na rosnącą liczbę transakcji, ich wysoką wartość, a także coraz większe znaczenie nieruchomości jako przedmiotu inwestowania, zyskuje na znaczeniu. Coraz więcej uczestników rynku nieruchomości potrzebuje bowiem specjalistycznego, szeroko pojętego doradztwa w tym zakresie. Bycie dobrym doradcą oznacza nie tylko posiadanie szerokiej wiedzy oraz bogatego doświadczenia zawodowego, ale również umiejętności z innych obszarów oraz odpowiednich cech charakteru.

Ze względu na to, że przedmiotem obrotu na rynku nieruchomości nie jest sama nieruchomość, a prawa do niej, to uczestnikiem, bez którego nie może dojść do transakcji kupna-sprzedaży, jest notariusz. Pełni on funkcję gwaranta bezpiecznego przeniesienia praw własności, zaś sposób jego postępowania wprost wynika z określonych przepisów prawnych oraz zasad etyki zawodowej.

Abstract

One of the essential features of the real estate market is the requirement for its professional service, and the increase in the number and diversity of entities offering professional service of market transactions is evidence of its level of development (advancement). Thus, the developing real estate market in Poland is characterized by an increasingly complex entity structure that has a significant impact on the effectiveness of its functioning. Therefore, a thorough knowledge of the role played by individual participants in the real estate market is becoming necessary, especially from the point of view of legal regulations, competences held or ethical standards.

The issues addressed in the paper concerned with the comprehensive and up-to-date knowledge on the role of entities involved in the real estate transaction process, such as buyers and sellers, developers, real estate agents, real estate consultants, and notaries. These are real estate market participants directly involved in purchase and sale transactions.

Buyers and sellers represent supply and demand, which are the basis of the existence of every market. The developer, as an entrepreneur undertaking an investment process related to real estate, significantly determines the development of the real estate market and at the same time is subject to its influence. He is one of the key entities on the supply side of the real estate market. A real estate agent provides professional support to those looking for or selling real estate during the entire purchase and sale process. The way he works has been defined by the legislator and other professional standards.

Although the profession of a real estate advisor is not regulated by law, it is undoubtedly gaining importance due to the growing number of transactions, their high value, and the increasing importance of real estate as an investment object. More and more participants in the real estate market need specialist, broadly understood real estate advice. Being a good advisor means not only having the appropriate knowledge and professional experience, but also other skills and character traits. Due to the fact that the subject of trade in the real estate market is not the real estate itself, but the rights to it, the participant without whom a purchase and sale transaction cannot take place is a notary. He acts as a guarantor of the safe transfer of ownership rights, and his procedure results from specific regulations and principles of professional ethics.

 Politechnika
Białostocka

