

Ludwik Skiba

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RYNEK POŚREDNIKÓW NIERUCHOMOŚCI I JEGO DYSFUNKCJE

1. Wstęp

Użyty w tytule zwrot „rynek pośredników nieruchomości” jest pewnym skrótem myślowym wskazującym, iż przedmiotem artykułu nie jest rynek nieruchomości w ogóle, lecz tylko jego segment, jakim jest rynek usług świadczonych przez pośredników w obrocie nieruchomościami. Osobliwością tak rozumianego rynku pośredników jest to, że mamy tu do czynienia z podmiotem rynku oferującym usługi zarówno sprzedającemu, jak i kupującemu. W związku z tym ów podmiot może znaleźć się w sytuacji konfliktu interesów, gdy obiecując sprzedającemu uzyskanie możliwie najwyższej ceny sprzedaży, a kupującemu możliwie najniższej ceny zakupu pobiera od obu stron transakcji prowizję. Pośrednicy zasłaniają się tutaj obowiązującymi regulacjami ustawowymi. Czy rzeczywiście mają prawo tak twierdzić?

2. Podstawy prawne

Obowiązująca od 1.01.1998 r. Ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r.¹, na którą najczęściej powołują się indagowani pośrednicy, faktycznie nie zakazuje tego typu praktyk, ale też nie wypowiada się w ogóle w tej materii. Licząca 107 stron ustawą to istne monstrum legislacyjne regulujące szczegółowo takie kwestie, jak np. ta, że osoby ubiegające się o nadanie uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości muszą mieć wykształcenie wyższe (z wyszczególnionymi wyjątkami), ukończony kurs kwalifikacyjny, wykonane co najmniej 15 operatów szacunkowych, zaliczone postępowanie kwalifikacyjne itp. Owe operaty szacunkowe to relikwiny socjalistycznego, antyrynkowego podejścia do kształtowania cen czy raczej ustalania cen w sposób arbitralny, nieliczący się z żywiołowością praw rynku, dynamiką popytu, podaży i cen. Stosowane przez tzw. rzeczoznawców majątkowych metody w postaci arbitralnie dobieranych pseudoma-

¹ DzU 1997 nr 115, poz. 741.

tematycznych wzorów nie uwzględniają nie tylko żywiołowości mechanizmów rynkowych, ale wielu czynników niemierzalnych, jak choćby piękna krajobrazu, szeroko rozumianej jakości otoczenia zewnętrznego, miłego sąsiedztwa itp. Na temat pośredników w ustawie jest tylko kilka wierszy. Chyba o tych kilka za dużo, bo i tu znajdujemy szczegółowe regulacje w socjalistycznym stylu dotyczące obowiązkowych kursów kwalifikacyjnych, wymaganego wyższego wykształcenia, praktyk zawodowych czy egzaminów na licencję pośrednika. Ostatecznie jednak lobby pośredników nie zdołało przeforsować bezwzględnego obowiązku zdawania tych egzaminów.

Ustawa przemilczała kwestię pobierania prowizji od obu stron transakcji. W związku z tym nasuwają się dwa pytania. Po pierwsze: czy w tej sprawie pośrednicy mają prawo stosować zasadę mówiącą, że co nie jest zabronione, jest dozwolone? I po drugie: czy indagowani w sprawie owych prowizji pośrednicy mają prawo powoływać się na wewnętrzne, korporacyjne uregulowania? W kwestii pierwszej odpowiedź powinna brzmieć: omawiana ustawa, podobnie jak każda inna, nie musi wciąż przypominać o zakazie działania w sytuacji konfliktu interesów, a takim działaniem jest pobieranie prowizji od obu stron transakcji. W USA, pomimo że nie ma tam żadnej ustawy o gospodarce nieruchomościami, obowiązuje prawny zakaz reprezentowania przez pośrednika obu stron transakcji². W kwestii drugiej odpowiedź musi być również negatywna. Z własnych badań autora przeprowadzonych w formie anonimowych wywiadów z kilkudziesięcioma przedstawicielami firm pośredniczących w handlu nieruchomościami (podczas corocznych giełd nieruchomości we Wrocławiu) wynika, że przedstawiciele tych firm, których skrótowo nazywamy tu pośrednikami, z reguły we wszystkich wymienionych wyżej kwestiach powołują się na jakąś ustawę, z rzadka tylko przywołując ją z nazwy. Tymczasem, jak wykazano powyżej, ustawa nie rozstrzyga kwestii podwójnego pobierania prowizji. W rzeczywistości tego typu działania korporacja pośredników usiłuje usankcjonować w drodze wewnętrznych regulacji, głównie za pomocą „Kodeksu etyki zawodowej i standardów zawodowych”. W lutym 2009 r. w sytuacji kryzysu na krajowym rynku nieruchomości w prasie specjalistycznej ukazał się zdumiewający tekst pt. „Pośrednik nie musi już brać wynagrodzenia od dwóch stron transakcji”³. Otóż okazuje się, że to, co powinno być normą, ogólną zasadą, czyli fakt, że nieetyczne i bezprawne jest pobieranie prowizji od obu stron, wcale tą normą prawną ani też etyczną nie jest. W opinii Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, która przygotowała nowe standardy zawodowe, pośrednik może, ale nie musi, brać wynagrodzenia od dwóch stron transakcji. Faktycznie chodziło o pozyskanie klientów i udrożnienie sprzedaży zablokowanej z powodu recesji, tym razem za cenę zrezygnowania z prowizji od kupującego. Okazało się nagle możliwe to, co wcześniej w opinii pośredników ozna-

² W. Brzeski, G. Dobrowolski, Sz. Sądek, *Vademecum pośrednika nieruchomości*, Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1996.

³ A. Gawrońska, *Pośrednik nie musi już brać wynagrodzenia od dwóch stron transakcji*, „Rzeczpospolita – Nieruchomości”, 9.02.2009 r.

czaloby niezawinioną stratę. „Jeden z nas pracowałby za darmo” – jak oświadczył pośrednik, który w mojej obecności dzwonił do kolegi, by uzyskać adres nieruchomości, która rzekomo miała być obiektem transakcji. Tyle, że owa „praca” polegała tylko na wskazaniu adresu.

W cytowanym wyżej czasopiśmie znalazła się też wypowiedź eksperta⁴, któremu redakcja zadała pytanie: „Propozycja niepobierania prowizji przez pośredników od jednej ze stron transakcji, z jaką wyszedł Metrohouse, wzbudziła w części pośredników sprzeciw, dlaczego?”. W odpowiedzi ekspert zacytował paragraf 23 „standardów zawodowych”: Pośrednikowi nie wolno oferować usług pośrednictwa, przedstawiając je jako wolne od wynagrodzenia, co nie wyklucza pobierania wynagrodzenia wyłącznie od jednej strony transakcji. Dalej ekspert informował, że w związku z zaistniałą kontrowersją „odbywa się seria spotkań konsultacyjnych” ministra z organizacjami pośredników.

3. System korporacyjny

W całym tym sporze, któremu nie bez powodu poświęcono tu tyle miejsca, charakterystyczna jest postawa korporacji pośredników, która na pierwszym miejscu stawia interes korporacyjny, nawet gdy ten kłóci się z interesami poszczególnych pośredników, a zwłaszcza klientów. Ilustracją takiej postawy niech będzie publikacja: *Elbląskie agencje nieruchomości pod lupą*⁵, która traktuje o tym, że Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów prowadzi postępowanie antymonopolowe w związku z podejrzeniem, że członkowie Elbląskiej Korporacji Nieruchomości zawarli porozumienie ograniczające konkurencję. Siedem miejscowych agencji ustalało jednolitą cenę i marżę pobieraną od klientów. „Członkowie korporacji są zaskoczeni stanowiskiem Urzędu. Twierdzą, że korporacja powstała po to, aby poprawiać jakość usług na elbląskim rynku, a nie żeby eliminować konkurencję”⁶.

Oczywiście sprawa dotyczy nie tylko Elbląga. W całym kraju można usłyszeć ten podszyty fałszem pseudoargument, że chodzi im tylko o „poprawę jakości usług”. Tego samego argumentu używają przedstawiciele wszystkich korporacji zawodowych utrudniających dostęp do zawodu, by wyeliminować konkurencję. Założona w 1995 r. Federacja Pośredników w Obrocie Nieruchomości zaczęła swoją działalność od uchwalenia Kodeksu etyki zawodowej i standardów zawodowych, który – jak wkrótce miało się okazać – był i jest głównym instrumentem monopolizacji rynku. Jednocześnie od początku podejmowano niejawne działania lobbingsowe mające na celu uzyskanie przez grupę interesu, jaką stworzyli pośrednicy, statusu samorządu z uprawnieniami do ograniczenia wejścia na rynek⁷. Wzorem innych korporacji zawo-

⁴ M. Kosiedowski, Prezes zarządu Biura Partnerzy Nieruchomości „Rzeczpospolita – Nieruchomości”, 9.02.2009 r.

⁵ *Elbląskie agencje nieruchomości pod lupą*, „Rzeczpospolita – Prawo co dnia”, 28-29.03.2009.

⁶ Tamże.

⁷ M. Rutkowska, *Samorządy zawodowe w okresie transformacji w Polsce*, AE, Wrocław 2004, s. 123.

dowych kodeks pośredników usiłuje zastąpić etos wolnego rynku etosem solidarności zawodowej.

Kodeks zobowiązuje pośredników do podpisywania umów na wyłączność. Zapis ten ogranicza konstytucyjne prawo każdego obywatela do swobody zawierania umów, eliminuje konkurencję, słowem – wspiera praktyki quasi-monopolistyczne⁸. W kwestii tajemnicy zawodowej kodeks zawiera następujący passus: „Tajemnica nie obowiązuje przy przekazywaniu między pośrednikami informacji mogących mieć wpływ na bezpieczeństwo transakcji”. W związku z tym cytowana wyżej autorka słusznie pyta, o jakiego typu bezpieczeństwo chodzi autorom kodeksu i kto oraz w jakim zakresie będzie decydował o konieczności naruszenia tajemnicy zawodowej⁹. Podsumowując charakterystykę omawianego dokumentu, M. Rutkowska stwierdza, że głównym jego celem jest ograniczenie konkurencji oraz wykreowanie korporacyjnej grupy interesu: „Indywidualne korzyści pośredników wynikające z nieograniczonej konkurencji rynkowej okazały się mniejsze w porównaniu z dobrami grupowymi, które można osiągnąć za pomocą działań zbiorowych”¹⁰. Jako priorytetowe zadanie grupa postawiła sobie ograniczenie wejścia na rynek nowych pośredników. Ograniczenie to przyjęło postać licencjonowania¹¹.

4. Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu wykazano, że rynek usług pośredników nieruchomości ma wiele cech rynku monopolistycznego, kwalifikujących go jako rynek quasi-monopolistyczny. Jako taki jest dysfunkcyjny, ponieważ uniemożliwia pełne wykorzystanie funkcji informacyjnych, alokacyjnych i optymalizacyjnych wolnego rynku konkurencyjnego. Wysokie prowizje pośredników nie zachęcają szerokich rzesz potencjalnych klientów do korzystania z usług pośredników.

Sytuacja quasi-monopolistyczna nie służy optymalizacji funkcji celu wszystkich podmiotów rynku nieruchomości, którymi są w takim samym stopniu zarówno poszczególne firmy pośredniczące w obrocie nieruchomościami, jak i podmioty znajdujące się po obu stronach transakcji kupna-sprzedaży nieruchomości.

Literatura

Brzeski W., Dobrowolski G., Sądek Sz., *Vademecum pośrednika nieruchomości*, Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1996.

Elbląskie agencje nieruchomości pod lupą, „Rzeczpospolita – Prawo co dnia”, 28-29.03.2009.

⁸ Tamże, s. 123.

⁹ Tamże.

¹⁰ Tamże, s. 126.

¹¹ Tamże.

Gawrońska A., *Pośrednik nie musi już brać wynagrodzenia od dwóch stron transakcji*, „Rzeczpospolita Nieruchomości”, 9.02.2009 r.

Kosiedowski M., *Prezes zarządu Biura Partnerzy Nieruchomości*, „Rzeczpospolita – Nieruchomości” 9.02.2009.

Rutkowska M., *Samorzędy zawodowe w okresie transformacji w Polsce*, AE, Wrocław 2004.
DzU 1997 nr 115, poz.741.

REAL ESTATE MARKET AND ITS DISFUNCTIONS

Summary

The paper presents the role of real estate market in Poland, particularly the role of real estate agencies. The agencies' market has got quasi-monopolistic character.