

**D**otychczas każdy, kto chciał świadczyć usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami musiał zdobyć licencję, uczestniczyć w praktykach, szkoleniach i kursach zawodowych oraz legitymować się dyplomem wyższej uczelni i dodatkowym specjalistycznym wykształceniem. A i tak, niektórzy narażali swoich klientów na spore straty. Od 2014 roku wystarczą dobre chęci, zero fachowej wiedzy i... sporo pieniędzy na ubezpieczenie od zawodowego ryzyka. Natomiast polskie przepisy regulujące rynek nieruchomości nadal są bardzo skomplikowane. Czy zatem znajdą się chętni na korzystanie z usług pośredników bez licencji? A jeżeli tak, to czym ryzykują?

Zdaniem ekspertów

# Pośrednik bez licencji



**Wanda Piotrowska z d. Fleiszerowicz**  
licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami  
Biuro Nieruchomości KORAL

**P**otencjalny klient nie zdaje sobie sprawy z zagrożeń jakie wiążą się z transakcjami na rynku nieruchomości. Chroni go przed nimi licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami. To on ma wiedzę i doświadczenie, które zapewniają bezpieczne przeprowadzenie transakcji.

Korzystając z usług pośrednika bez fachowej wiedzy i doświadczenia, każdy ryzykuje własnym majątkiem jakim jest nieruchomość. Przecież zwracając się do pośrednika, właściciele nieruchomości szukają pomocy. Nie tylko w znalezieniu kupca, czy nieruchomości wystawionej na sprzedaż, ale głównie bezpiecznego, czyli zgodnego z prawem przeprowadzenia transakcji. W Polsce to bardzo skomplikowany proces. Nie zagwarantuje tego notariusz. On jedynie

sporządza akt na podstawie dokumentów przedstawionych przez strony transakcji i robi to w dobrej wierze. Nie sprawdza ich wiarygodności. Natomiast na pewno wszystkie dokumenty sprawdzi doświadczony pośrednik. Aby nie kupić buba, trzeba przewertować stertę dokumentów. Często nawet sprzedający nie ma pojęcia, że jego nieruchomość ma wadę, która utrudnia, a nawet uniemożliwia sprzedaż.

Zdobywając licencję w zawodzie pośrednika, uczyłam się jak zapewnić bezpieczeństwo transakcji kupującemu i sprzedającemu. Przez lata zdobywałam doświadczenie i zaufanie klientów. Dzięki temu, potrafię pomóc nawet w najbardziej skomplikowanych sytuacjach mieszkaniowych. Zwłaszcza, że dla wielu naszych klientów przeprowadzamy transakcje wiązane. Co to znaczy? W tym samym czasie musimy sprzedać

nieruchomość, w której mieszkają i znaleźć im nową, którą mogą kupić i się do niej wprowadzić. Często szukamy im także korzystnego kredytu. To bardzo skomplikowany proces. Nie sądzę, aby osoba nieprzygotowana zawodowo dała sobie z tym radę.

Trafiają do nas także właściciele nieruchomości z nieuregulowanym stanem prawnym. Na przykład zadłużonych, bez zakończonogo postępowania spadkowego, bez uregulowanych podatków, ze współwłaścicielem którego nie wiadomo gdzie szukać itp. Mam wieloletnią praktykę w zawodzie, a pomyślność klientów ciągle mnie zaskakuje. Zwłaszcza tych, którzy starają się ukrywać fakty uniemożliwiające sprzedaż np. obciążenia hipoteczne. Dzisiaj samo skojarzenie kupującego ze sprzedającym to jedynie ułamek pracy pośrednika.



**Mariusz Krzesaj**  
licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami  
Biuro KRZESAJ NIERUCHOMOŚCI

**P**odobnie jak inne biura z ugruntowaną pozycją na rynku, nie czuję się zagrożony zmianą przepisów dotyczącą licencji. Na renomę biura pracowaliśmy wiele lat. Obecnie 60 procent naszych klientów to osoby „z polecenia”, czyli polecane przez klientów zadowolonych z naszych usług.

Na pewno pojawią się nowe biura nieruchomości, ale czy przetrwają? Rynek to zweryfikuje.

Praca pośrednika wymaga determinacji i cierpliwości. Na zaufanie klientów trzeba

pracować latami. Wyrwąją jednie najlepsi. To nic nowego w naszej branży. Konkurencja - nawet w czasie obowiązywania licencji - była, i jest nadal, bardzo silna. W ciągu ostatnich kilku lat, czyli w okresie kryzysu na rynku nieruchomości, wielu pośredników zmieniło zawód i zniknęło wiele biur. Te, które przetrwały, na pewno sobie poradzą.

Likwidacja licencji powoduje dopuszczenie do zawodu osób, które nie mają zielonego pojęcia o obrocie nieruchomościami i nie znają przepisów z tym związanych. Klient, który skorzysta z usług takiej osoby

może stracić dorobek całego życia. Polisa ubezpieczeniowa od ryzyka zawodowego pośrednika i możliwość dochodzenia praw przed sądem, gdyby pośrednik popełnił błąd, to tylko złudzenie bezpieczeństwa. Przepisy regulujące polski rynek nieruchomości zmieniają się co chwilę i pośrednik musi być na bieżąco, aby nie popełnić błędu. Oczywiście pojawią się tacy, którzy sprawdzą się w roli pośrednika i tacy, którym się to nie uda. To klient zdecyduje komu powierzy swój majątek. Czy doświadczonemu pośrednikowi, czy osobie bez kwalifikacji.