Hanna Krajewska
Antoni Sobczak

ORGANIZACJA I OSOBLIWOŚCI RYNKU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

1. Wprowadzenie

W rzeczywistości lat dziewięćdziesiątych nieruchomość stała się towarem, obiektem rynkowym podlegającym obrotowi cywilnoprawnemu. Jako towar nieruchomości spełniają na rynku różnorakie funkcje, m.in.: stanowią źródło dochodów skarbu państwa i gmin (opłaty za użytkowanie wieczyste, skarbowe, opłaty adiacenckie, podatki od nieruchomości itp.), służą jako zabezpieczenie kredytów bankowych (hipoteka), są lokatą kapitału umożliwiają osiąganie dochodów z tytułu wynajmu. Nieruchomości są mało podatne na inflację, a jako obiekt inwestycyjny są przedmiotem ulg podatkowych.

Zgodnie z artykułem 46 Kodeksu cywilnego nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej, stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności. Pojęcie nieruchomości dotyczy głównie nieruchomości gruntowych, określonych odpowiednimi granicami i wydzielonych od innych odrębnym przedmiotem własności. Granice – określając nieruchomość jako wydzieloną część powierzchni ziemi – należy pojmować w sensie formalnoprawnym, a nie w sensie fizycznym – zgodnie z przepisami prawa geodezyjnego i kartograficznego oraz przepisami o podziałach nieruchomości, zawartymi w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Pojęcie „nieruchomość gruntowa" nie jest tożsame z pojęciem „działka gruntu". Działką gruntu jest ciągła (zwarta) część powierzchni ziemskiej stanowiąca odrębny przedmiot władania. Nieruchomość gruntowa może się składać nawet z kilku położonych oddzielnie działek gruntu, gdy tylko stanowią własność tej samej osoby i są uregulowane w tej samej księdze wieczystej. To rozróżnienie ma duże znaczenie w obrocie nieruchomościami.

Budynki, jako część składowa gruntu, nie mogą w zasadzie być odrębnym od gruntu przedmiotem własności (art. 47 i 48 K.c.). Wyjątki od tej zasady nie są liczne. Dotyczy to np. niektórych lokali mieszkalnych w budynku wielolokalowym. Spostrzeżenie to brane jest pod uwagę m.in. przy procedurze sprzedaży mieszkań komunalnych. Kupując lokal mieszkalny w wielomieszkaniowym bu-

dynku stanowiącym mienie komunalne, dotychczasowy najemca mieszkania nabywa prawo własności wyłącznie do samego lokalu. Grunt – w części proporcjonalnej do wielkości mieszkania – otrzymuje natomiast w wieczyste użytkowanie[1]. Uogólniając można zatem powiedzieć, że oddanie w użytkowanie wieczyste gruntu zabudowanego następuje z równoczesną sprzedażą położonych na tym gruncie budynków, a wybudowanie budynku przez użytkownika wieczystego na gruncie oddanym w użytkowanie wieczyste powoduje, że budynek ten stanowi jego własność. Przedstawione wyżej rozwiązanie jest typowo polskim „oryginalnym" rozwiązaniem, budzącym wiele kontrowersji. Należy się spodziewać, że w perspektywie integracji Polski z Unią Europejską sprawa ta będzie ponownie wnikliwie rozpatrywana przez ustawodawcę.

Poważne ograniczenia na rynku nieruchomości po 1945 roku spowodowane były głównie barierami prawnymi hamującymi swobodny obrót oraz sparaliżowaniem prawa własności poprzez nadużywanie prawa pierwokupu przez państwo. Przełomowe pod tym względem były przeprowadzone po roku 1989 zmiany ustrojowe – w tym uwłaszczenie gmin oraz przywrócenie konstytucyjnej gwarancji własności. Od prawa własności zależy bowiem ustrój gospodarczo-społeczny państwa.

Powstały w naszym kraju wolny rynek nieruchomości oznacza , że środowisko, w jakim przeprowadzane są transakcje, cechuje obustronna konkurencyjność.

Obecnie polski rynek nieruchomości postrzegany jest jako wysoce niedoskonały. Składają się na to zarówno przyczyny obiektywne, wynikające z nieruchomości jako tworu przyrody lub obiektu budowlanego na trwałe związanego z gruntem, ale także przyczyny specyficzne – charakterystyczne dla Polski, będące rezultatem wieloletniej ideologicznej przewagi własności społecznej nad własnością prywatną. Na normalne kształtowanie rynku nieruchomości w Polsce będą mieć wpływ przede wszystkim te czynniki, które zlikwidują bariery rozwoju i pomogą stworzyć warunki do większego dopływu kapitału oraz wzrostu zamożności społeczeństwa[2].

Jedną z najistotniejszych barier w rozwoju polskiego rynku nieruchomości są wieloletnie zaniedbania w regulacji stanu prawnego nieruchomości. Odbija się to negatywnie m.in. na:

- niemożności zgodnego z prawem nabycia nieruchomości,
- opóźnieniu terminu rozpoczęcia inwestycji (lub rezygnacji z inwestowania),

[1] Zob.: **A. Sobczak**, Prywatyzacja komunalnych zasobów mieszkaniowych, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu, seria I, nr 254, Poznań 1997.

[2] Zob.: **A. Pawlikowska-Piechotka**, Model działania i czynniki kształtujące wolny rynek nieruchomości w Polsce, „Wycena" nr 4(27), 1996 r.; **H. Jędrzejewski**, Obsługa polskiego rynku nieruchomości, „Architektura" nr 10, 1995.

- utracie przez gminy należnych im przychodów z tytułu wieczystego użytkowania gruntów.

Przedstawione problemy mają negatywny wpływ na poszerzanie i funkcjonowanie rynku nieruchomości. Dotyczy to zwłaszcza nieruchomości gruntowych zabudowanych lub przeznaczonych pod zabudowę. Nieruchomości pozbawione ksiąg wieczystych, tytułów własności czy właściwie wytyczonych granic, nie mogą uczestniczyć w obrocie. Nie stanowią więc terenów pod nowe inwestycje, budownictwo mieszkaniowe itp.[3]

2. *Osobliwości rynku nieruchomości*

Nieruchomość to towar bardzo szczególny, gdyż charakteryzuje się dwiema jemu tylko danymi cechami: niemobilnością oraz niewielką zmiennością w czasie. Trwałość nieruchomości w miejscu oznacza, że ogólna potencjalna podaż nieruchomości gruntowych jest dana przez przyrodę i nie może być rozszerzona w wyniku zwiększonego popytu czy wzrostu cen. Względna natomiast trwałość budynków jako produktu budowlanego na wystarczająco długi czas odracza konieczność wyburzeń, a jako korzystniejszą możliwość wskazuje remonty – zwłaszcza remonty gruntowne, połączone z modernizacją budynku.

Rynek oznacza miejsce spotkań sprzedawców i nabywców, na którym dokonuje się transakcji zakupu i sprzedaży. Jest to wymiana, która kształtuje wzajemne relacje pomiędzy podażą, popytem oraz ceną. Te ogólnie znane w ekonomii określenia nie zawsze jednak przystają do rynku nieruchomości. Rynek nieruchomości nie jest przede wszystkim rynkiem wielu kupujących i wielu sprzedających ten sam towar. Staje tu na przeszkodzie jednostkowy, niepowtarzalny charakter każdej nieruchomości. Poza tym rynek nieruchomości odznacza się pewnymi – tylko dla siebie charakterystycznymi – właściwościami[4]:

- nieprzemieszczalnością nieruchomości w miejscu i czasie,
- wrażliwością na zmiany w otoczeniu nieruchomości,
- wysokimi cenami transakcyjnymi,
- dużą dyspersją cen pomiędzy podobnymi, ale mało porównywalnymi obiektami,
- względną rzadkością zawieranych transakcji, częstymi nieracjonalnymi zachowaniami kupujących i sprzedających,

[3] Zob.: **B. Grzechnik**, Rynek nieruchomości a regulacja stanu prawnego gruntów, w: Działalność rzeczoznawców majątkowych na rzecz gmin, VII Krajowa Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, Ośrodek Wydawnictw Naukowych PAN, Poznań 1998.

[4] Zob.: Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw, t. 1.: Szacowanie nieruchomości, wyd. 2 zmienione, red. A. Hopfer, Twigger, Warszawa 1995, s. 20–21.

- utrudnioną dostępnością do informacji o nieruchomościach i cenach transakcyjnych,
- dłuższym czasem niezbędnym do równoważenia popytu i podaży,
- znacznym uzależnieniem wartości nieruchomości od jej lokalizacji,
- znacznym uzależnieniem wartości nieruchomości od jej przeznaczenia w planie zagospodarowania przestrzennego.

W powiązaniu z typami funkcjonalnymi nieruchomości można wyróżnić pięć głównych rynków nieruchomości:[5]

- mieszkaniowy (domy jednorodzinne wolnostojące, w zabudowie szeregowej, kamienice czynszowe, lokale mieszkalne),
- komercyjny (budynki biurowe, handlowe, hotele),
- przemysłowy (przedsiębiorstwa, magazyny),
- rolny (grunty orne, sady, użytki zielone, użytki leśne),
- specjalistyczny (nieruchomości, których projekt i konstrukcja ogranicza możliwości alternatywnego użytkowania).

Ze względu na zasięg (oddziaływanie) rynek nieruchomości można podzielić na:

- rynek lokalny (mieszkań i małych obiektów handlowych),
- rynek ponadlokalny (obiekty administracyjne, hotele, pensjonaty, większe przedsiębiorstwa i obiekty handlowe),
- rynek krajowy (obiekty administracji centralnej),
- rynek międzynarodowy (sieć hoteli, lotniska).

Na krajowym rynku nieruchomości można wyróżnić następujące formy transakcji:

- umowa cywilnoprawna,
- aukcja (publiczny przetarg ustny),
- przetarg pisemny (rodzaj konkursu połączonego ze składaniem ofert).

3. Zasady obrotu nieruchomościami

Dla potrzeb rynku nieruchomości można wyróżnić trzy rodzaje mienia: państwowe, komunalne i prywatne. Artykuł 44 Kodeksu cywilnego stanowi, że mienie państwowe przysługuje skarbowi państwa lub innym państwowym osobom prawnym (głównie przedsiębiorstwom państwowym). Pojęcie mienia komunalnego funkcjonuje dopiero od roku 1990 na mocy przepisów ustawy o samorządzie terytorialnym. Gminy dysponując mieniem komunalnym, obok osób fizycznych, stały się poważnym partnerem działającym na rynku nieruchomości. O ile osoby fizyczne w zasadzie nie są w swych decyzjach transakcyjnych ogra-

[5] Tamże, s. 21–22.

niczone żadnymi uwarunkowaniami, o tyle obrót nieruchomościami stanowiącymi własność państwa lub gminy poddany jest ścisłym uregulowaniom prawnym.

W Polsce w obrocie nieruchomościami obowiązują następujące główne zasady:

1. Nie ma już podziału na jednostki gospodarki uspołecznionej i na inne jednostki. Wobec wszystkich osób prawnych i osób fizycznych obowiązują w obrocie nieruchomościami te same prawa i te same zasady.

2. W obrocie nieruchomościami mogą uczestniczyć wszystkie formy władania nieruchomościami, tj. własność, użytkowanie wieczyste, użytkowanie, dzierżawa, najem, użyczenie i zarząd. Odmienne przepisy dotyczą jedynie tych jednostek organizacyjnych, które nie posiadają osobowości prawnej.

3. W obrocie nieruchomościami dokonywanym na rzecz osób prawnych i osób fizycznych obowiązują wyłącznie umowy cywilnoprawne. W tym zakresie nie funkcjonuje już pojęcie decyzji administracyjnej. Zbycie nieruchomości na własność lub w użytkowanie wieczyste wymaga, by umowa została zawarta w formie aktu notarialnego. Prawo własności lub prawo użytkowania wieczystego ujawniane są w księgach wieczystych.

4. W obrocie nieruchomościami nie obowiązują już tzw. ceny urzędowe. Zastąpiono je cenami rynkowymi.

5. Przy zbywaniu mienia państwowego lub komunalnego na własność lub w użytkowanie wieczyste obowiązują przetargi. Wprowadzenie obowiązkowych przetargów umożliwia wybór nabywcy nieruchomości według jednoznacznych, z góry założonych kryteriów. Tryb bezprzetargowy jest dopuszczony jedynie w jednoznacznie określonych prawem przypadkach (np. zbycie lokalu komunalnego na rzecz dotychczasowego najemcy).

6. Cudzoziemcy mogą nabywać w Polsce nieruchomości we wszystkich formach władania – z tym że nabycie nieruchomości na własność lub w wieczyste użytkowanie wymaga zgody odpowiedniego organu administracji rządowej.

4. Ceny na rynku nieruchomości

W obrocie nieruchomościami obowiązują ceny rynkowe. Z zagadnieniem cen bardzo silnie związane jest pojęcie wartości rynkowej nieruchomości, rozumianej jako przewidywana, możliwa do uzyskania cena na swobodnie funkcjonującym rynku nieruchomości.

Szacowaniem wartości nieruchomości – na mocy ustawy o gospodarce nieruchomościami – mogą się zajmować wyłącznie rzeczoznawcy majątkowi posiadający w tym zakresie stosowne uprawnienia państwowe. Do korzystania z usług rzeczoznawcy majątkowego zobligowani są wszyscy władający mieniem

państwowym i komunalnym. W przypadku nieruchomości stanowiących mienie prywatne korzystanie z usług biegłych rzeczoznawców majątkowych jest dobrowolne i uzależnione wyłącznie od woli właściciela nieruchomości. Ustawodawca kodyfikując szczegółowe zasady ustalania wartości nieruchomości wymienił także najistotniejsze czynniki, które powinny być uwzględnione w procedurze szacowania wartości nieruchomości. Do tych czynników należą: położenie nieruchomości, funkcja wyznaczona w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, stopień wyposażenia w urządzenia infrastruktury technicznej, stan zagospodarowania nieruchomości oraz poziom cen na lokalnym rynku nieruchomości[6].

5. *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami*[7]

Obrót nieruchomościami sprawia nierzadko jego uczestnikom wiele kłopotów. Niezbędna jest więc osoba, która wspomagałaby zarówno kupujących, jak i sprzedających w wielu czynnościach związanych z nabyciem, sprzedażą czy zamianą nieruchomości. Wydaje się, że taką osobą może być pośrednik w obrocie nieruchomościami. Niestety, brak do niedawna przepisów prawnych regulujących zawód pośrednika doprowadził do sytuacji, że każdy, kto założył firmę, której przedmiotem działania było pośrednictwo nieruchomościami, stawał się automatycznie pośrednikiem. Obecnie, mocą ustawy z 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami (DzU nr 115 poz. 741 z 1997 roku), pośrednikiem w obrocie nieruchomościami może być osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową lub podmiot gospodarczy, jeżeli pośrednictwo będzie wykonywane przez osoby posiadające licencję zawodową.

5.1. Nadawanie uprawnień i licencji zawodowych pośrednikom w obrocie nieruchomościami

Licencję zawodową pośrednika w obrocie nieruchomościami nadaje się osobie, która:

- posiada pełną zdolność do czynności prawnych,

[6] Zob.: **S. Surowiec, A. Muczyński, K. Kuczyński**, Ceny ze szczególnego upodobania oraz atrybuty w obrocie nieruchomościami, w: Informacja w procesie wyceny zasobów majątkowych, materiały konferencyjne, ART w Olsztynie, Olsztyn-Kortowo 1994; Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw, t. 1: Szacowanie nieruchomości. op.cit., s. 47.

[7] W opracowaniu wykorzystano m.in. artykuły prasowe **B. Mikulicz**, Profesjonalne usługi na rynku nieruchomości. Przewodnik prawny, Dodatek specjalny „Gazety Prawnej" nr 3, 1997 r. oraz **B. Mikulicz**, Ranga firmy, „Gazeta Prawna" nr 54, 1997 r.

- nie była karana za przestępstwa przeciwko mieniu, dokumentom, za przestępstwa gospodarcze, za fałszowanie pieniędzy, papierów wartościowych, znaków urzędowych, za przestępstwa skarbowe oraz inne przestępstwa mające znaczenie za względu na wykonywany zawód,
- posiada co najmniej średnie wykształcenie,
- ukończyła kurs kwalifikacyjny,
- odbyła praktykę zawodową w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,
- przeszła z wynikiem pozytywnym postępowanie kwalifikacyjne, w tym złożyła egzamin uprawniający do otrzymania licencji zawodowej w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Należy pamiętać, że osoby, które w dniu wejścia w życie ustawy wykonywały usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami przez okres:

- do 2 lat – mogą ubiegać się o zaliczenie tego okresu do praktyki zawodowej,
- dłużej niż 2 lata – mogą być zwolnione z obowiązku ukończenia kursu kwalifikacyjnego i odbycia praktyki zawodowej,
- dłużej niż 5 lat – mogą być zwolnione z obowiązku ukończenia kursu kwalifikacyjnego, odbycia praktyki zawodowej oraz złożenia egzaminu.

Uprawnienia i licencje zawodowe, o których mowa, nadaje Prezes Urzędu Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast na podstawie postępowania kwalifikacyjnego zakończonego wynikiem pozytywnym, a przeprowadzonego przez Państwową Komisję Kwalifikacyjną.

Nadanie uprawnień zawodowych, a także licencji, stwierdza się świadectwem, zaś odmowa ich nadania następuje w drodze decyzji. Osoby, którym nadano uprawnienia i licencje podlegają wpisowi do centralnego rejestru pośredników w obrocie nieruchomościami. Z tą chwilą uzyskuje się prawo wykonywania czynności zawodowych.

Ustawodawca jednakże dopuścił do obrotu działalność zawodową w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami (prowadzoną na podstawie przepisów obowiązujących w dniu wejścia w życie ustawy o gospodarce nieruchomościami) bez posiadania licencji zawodowych przez okres dwóch lat od dnia wejścia w życie ustawy o gospodarce nieruchomościami.

5.2. Umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami polega na wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia umów:

- nabycia lub zbycia praw do nieruchomości,
- nabycia lub zbycia własnościowego spółdzielczego prawa do lokalu, spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego lub prawa do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- najmu lub dzierżawy nieruchomości.

Zakres czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami określa umowa pośrednictwa zawarta między pośrednikiem a zamawiającym. Jak widać, kluczową kwestią pośrednictwa jest umowa.

Jakkolwiek Kodeks cywilny nie definiuje umowy pośrednictwa, to ustawodawca w art. 180 ust. 4 ustawy o gospodarce nieruchomościami uznał, iż przez umowę pośrednictwa pośrednik zobowiązuje się do dokonania dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia umów (nabycia, zbycia, najmu, dzierżawy), a zamawiający zobowiązuje się do zapłaty pośrednikowi wynagrodzenia[8].

Jaka wobec tego winna być umowa pośrednictwa: krótka i jasna, czy też szczegółowa, zawierająca wszystkie warunki przeprowadzania określonej transakcji?

W szczególności należy pamiętać, że umowa winna zapewniać prawa każdej ze stron, w tym również chronić pośrednika przed nieuczciwością klienta. Konieczność ochrony pośrednika nie jest w rzeczywistości tak rzadkim zjawiskiem. Często bowiem pośrednik pozbawiony pozostaje wydatków lub wynagrodzenia w związku z realizacją zlecenia – wobec nieuzasadnionych rezygnacji przez klienta ze zlecenia, wystawienia do zbycia tej samej nieruchomości u kilku pośredników czy też zgłaszania transakcji nierealnych (niemożliwych do sfinansowania). Takie sytuacje można wyeliminować bądź przez zawieranie szczegółowych postanowień w umowie pośrednictwa, bądź też poprzez dochodzenie swoich roszczeń na drodze postępowania cywilnego. Doświadczenie powinno podpowiadać pośrednikom formę umowy, a więc dokonanie wyboru pomiędzy szczegółowymi transakcjami a ich nieskomplikowanymi prostymi w formie odpowiednikami.

5.3. Agencja obrotu nieruchomościami

Przepisy przejściowe ustawy o gospodarce nieruchomościami – dopuszczające do obrotu działalność zawodową w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami bez licencji w okresie dwóch lat od dnia wejścia w życie powyższej ustawy – powodują, że do upływu tego okresu, a więc do czasu, kiedy wszyscy pośrednicy zmuszeni będą posiadać stosowne uprawnienia i licencje zawodowe, klient zmuszony będzie do dokonania wyboru, a w szczególności samoobrony przed nieuczciwymi agencjami.

Obecnie agencje obrotu nieruchomościami to w większości podmioty prowadzące działalność gospodarczą, pojawiają się również spółki cywilne oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Wobec faktu, iż dla wielu obrót nieruchomościami wydaje się być zajęciem dochodowym, nierzadkie jest powstawanie agencji, które przestają istnieć po przeprowadzeniu jednej transakcji, lub takich,

[8] Zob. Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, DzU nr 115, poz. 741.

które obok prowadzonej przez siebie działalności, przedmiotowo różnej od obrotu nieruchomościami, dokonują wpisu w ewidencji działalności gospodarczej wskazując również pośrednictwo. Tym samym, nie sposób określić ile agencji i biur działa w tej branży na terenie województwa czy też w skali całego kraju. Ich liczba podlega bowiem licznym fluktuacjom. Są bowiem agencje, które na trwałe związały się z rynkiem nieruchomości, ale nieuniknione jest powstawanie agencji przypadkowych, które wobec braku kwalifikacji, należytej staranności nie utrzymają się długo na rynku. Wydaje się, że wskazówką do dokonania wyboru profesjonalnej agencji będzie:

1. Przynależność do lokalnego stowarzyszenia pośredników

Głównym celem zrzeszonych agencji wg projektu statutu Federacji Stowarzyszeń Pośredników w Obrocie Nieruchomościami) jest bowiem:

- działanie na rzecz rozwoju pośrednika,
- wypracowanie zasad współdziałania i form dalszej integracji środowiska,
- ochrona praw zawodowych i podnoszenie rangi zawodu,
- podnoszenie kwalifikacji zawodowych i doskonalenie systemu kształcenia,
- kształtowanie zasad etyki zawodowej pośredników i kontrola ich przestrzegania,
- reprezentowanie pośredników wobec organów i instytucji centralnych.

Naruszenie któregokolwiek z nich pozwala stowarzyszeniu na stosowanie sankcji przewidzianych statutowo, zaś klientowi zapewnia możliwość złożenia skargi czy zażalenia. Oczywiście należy mieć na uwadze, że powyższa odpowiedzialność nie wynika z ustawy – nie może więc rodzić odpowiedzialności przewidzianej przepisami prawa. Ta ostatnia przewidziana została ustawą o gospodarce nieruchomościami wobec licencjonowanych pośredników. Kary dyscyplinarne, tj. upomnienie, nagana, zawieszenie licencji, a nawet jej pozbawienie, mogą być orzeczone z tytułu odpowiedzialności zawodowej. Do czasu jednak wprowadzenia licencjonowanych pośredników liczyć można jedynie na odpowiedzialność wewnątrz zrzeszonych stowarzyszeń bądź odpowiedzialność cywilną, dochodzoną na drodze postępowania cywilnego.

2. Prawidłowa, czytelna umowa.

3. Fachowa obsługa (wykwalifikowani pracownicy, katalog ofert, pełna organizacja przy okazywaniu nieruchomości, sporządzeniu umowy między stronami, obsługa prawna).

W renomowanej agencji powinniśmy liczyć na przedstawienie szczegółowej oferty, posiadającej jak największą liczbę danych, w tym przede wszystkim stan prawny nieruchomości (obciążenia, hipoteka itp.)oraz na pomoc prawną przy sporządzaniu umowy, kontakt z notariuszem.

Pozostaje mieć nadzieję że ustawa o gospodarce nieruchomościami wprowadzając wymóg licencji zawodowych wyeliminuje z rynku agencje przypadkowe, niewykwalifikowane pozostawiając jedynie te, które przy wykonywaniu działal-

ności zawodowej stosować będą przepisy prawa i standardy zawodowe, kierować się będą zasadami etyki zawodowej, zaś czynności pośrednictwa wykonywać będą ze szczególną starannością właściwą dla ich zawodowego charakteru, przy zachowaniu zasady ochrony interesu osób, na rzecz których wykonują czynności.

6. Zakończenie

Z niniejszego opracowania wynikają następujące spostrzeżenia i wnioski:

1. W latach dziewięćdziesiątych nieruchomości stały się towarem, którego zbycie odbywa się według reguł rynkowych na podstawie umowy cywilnoprawnej.

2. Obrót nieruchomościami stanowiącymi własność państwa lub gminy może stanowić źródło dochodów skarbu państwa lub gminy. Trzeba jednak pamiętać, że decyzje prywatyzacyjne są nieodwracalne. Sprzedaż nieruchomości przynosi dochód jednorazowy. Dalsze generowanie dochodów odbywa się na rzecz nowego właściciela.

3. W polskim prawodawstwie nadal funkcjonuje „prawo wieczystego użytkowania". Prowadzi to do nienaturalnej niekiedy sytuacji, w której budynki – jako części składowe gruntu – są odrębnym od gruntu przedmiotem własności. W perspektywie integracji Polski z Unią Europejską sprawa ta wymaga nowego przemyślenia i uregulowania.

4. Polski rynek nieruchomości jest wysoce niedoskonały. U podstaw tej niedoskonałości leżą wieloletnie zaniedbania w dziedzinie uregulowania stanu prawnego nieruchomości, brak dostępu do informacji, niewielka liczba transakcji zawieranych na rynku lokalnym oraz rygorystyczne zasady regulujące obrót nieruchomościami stanowiącymi własność skarbu państwa i gminy.

5. Przy sprzedaży nieruchomości skarbu państwa lub gminy obowiązuje wycena nieruchomości dokonywana przez biegłego rzeczoznawcę majątkowego. Przy sprzedaży obowiązuje tryb przetargowy. Wyjątek stanowi sprzedaż mieszkań komunalnych na rzecz ich najemców.

6. W obrocie nieruchomościami obowiązują następujące główne zasady: zrównanie praw osób prawnych i osób fizycznych; wprowadzenie do obrotu różnorodnych form władania nieruchomościami; zastąpienie niezbywalnych form władania formami zbywalnymi; zniesienie decyzji administracyjnych; zniesienie cen urzędowych oraz umożliwienie nabywania nieruchomości przez cudzoziemców.

7. Kontrowersje budzi sprawa nabywania nieruchomości przez cudzoziemców. Panuje opinia, że istnieje w tym zakresie luka prawna umożliwiająca obchodzenie obowiązujących w tym względzie przepisów.

8. Nowego uregulowania wymaga sprawa agencji obrotu nieruchomościami. Łatwość założenia agencji, przy braku odpowiednich kwalifikacji pośrednika w obrocie nieruchomościami, prowadzi nierzadko do znacznych nadużyć.

Bibiografia

Grzechnik B., 1998, Rynek nieruchomości a regulacja stanu prawnego gruntów, w: Działalność rzeczoznawców majątkowych na rzecz gmin, VII Krajowa Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, Ośrodek Wydawnictw Naukowych PAN, Poznań.

Jędrzejewski H., 1995, Obsługa polskiego rynku nieruchomości, „Architektura" nr 10.

Pawlikowska-Piechotka A., 1996, Model działania i czynniki kształtujące wolny rynek nieruchomości w Polsce, „Wycena" nr 4 (27).

Sobczak A., 1997, Prywatyzacja komunalnych zasobów mieszkaniowych w Poznaniu, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu, seria I, nr 254, Poznań.

Surowiec S., Muczyński A., Kuczyński K., 1994, Ceny ze szczególnego upodobania oraz atrybuty w obrocie nieruchomościami, w: Informacja w procesie wyceny zasobów majątkowych, materiały konferencyjne, ART w Olsztynie, Olsztyn-Kortowo.

Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw, 1995, t. 1: Szacowanie nieruchomości, wyd. 2 zmienione, red. A. Hopfer, Twigger, Warszawa.

Hanna Krajewska
Antoni Sobczak

ORGANISATION AND PECULIARITIES OF THE REAL ESTATE MARKET IN POLAND

(Summary)

Real estate – being a subject of interest for the State Treasury, commune and natural persons – has become in the new economic reality of Poland an important market object subjected to civil-legal turnover. Reactivated after 1989, the free market of real estate means that the environment where transactions are carried out is characterised by bilateral competitiveness. Nowadays the Polish market of real estate is perceived as highly imperfect. Apart from objective reasons resulting from the very essence of the real estate, one should mention other characteristics typical of the former times and resulting from the lack of constitutional guarantee for the private ownership of the real estate. One of the most significant obstacles to the development of the Polish market of real estate is the fact that regulations as regards legal status of the real estate were neglected for a long time. Real estate without register, without ownership rights or properly demarcated boundaries cannot participate in the turnover. The most significant peculiarities of this market include: a large spatial differentiation of prices, irrational behaviour of the contracting parties more frequent than in other countries, a longer period of time necessary to balance demand and supply, poor accessibility of information on the real estate and transaction prices as well as a considerable dependence of the value of the real estate on its destination.