

INTEGRACJA PROFESJONALISTÓW OBSŁUGUJĄCYCH RYNEK NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

Rys historyczny

Ponad dwadzieścia lat temu zapanował w Polsce wolny rynek. Zaczął się rządzić swoimi naturalnymi prawami, takimi jak popyt i podaż. Ta wolność, znana nam już od dawna, a kontynuowana w krajach zachodnich, była zakłócona w naszym kraju dłużej niż 40 lat, w okresie „nierynkowej” powojennej „rz...pospolitej” władzy „ludowej”.

Swobodę działania na rynku nieruchomości dała nam dopiero ustawa o gospodarce nieruchomościami w 1990 r. Skorzystaliśmy potem ze wzorców zachodnich, zdając sobie sprawę z tego, że nieopanowana „dzikość” rynku nie jest wskazana. Majątkiem zarówno państwowym jak i prywatnym powinni gospodarować profesjonaliści z odpowiednim wykształceniem i doświadczeniem, podobnie zresztą jak w innych krajach wolnorynkowych.

Wraz z nowym prawem zostały wypracowane standardy oraz kody etyki zawodowej. Grupy powstających zawodów; rzeczoznawcy, zarządcy i pośrednicy, zorganizowały się w regionalnych stowarzyszeniach, które następnie zjednoczyły się w ogólnopolskich federacjach.

Wiodącą rolę w kształtowaniu tych nowych zawodów przyjęła ministerialna władza tworząca komisje egzaminacyjne uczestniczące w nadawaniu uprawnień i licencji zawodowych. Kolejna władza centralna przyjmowała zarzuty o „monopolizowaniu” rynku zawodów związanych z rynkiem nieruchomości. Nie brakowało również tych, którzy kwestionowali profesjonalizm w odniesieniu do tych, którzy uzyskali licencje i uprawnienia zawodowe.

Faktem było również to, że zwłaszcza we wstępnym etapie rozwoju tychże zawodów, uprawnienia i licencje uzyskiwały osoby ze zróżnicowanych środowisk, po tzw. egzaminie państwowym, na podstawie zaliczonych kursów, studiów podyplomowych oraz prezentacji przykładów swojej pracy zawodowej. Były też możliwości przejścia przez to „sito” skróconą „ścieżką” na podstawie uznania przebiegu całokształtu pracy zawodowej. W rezultacie powstały poszczególne grupy zawodowe niejednorodne i multidyscyplinarne, z wykształceniem technicznym, uniwersyteckim, ekonomicznym, humanistycznym itd.

Następnie realizowano kolejne etapy wdrażania nowych standardów, kodów etyki zawodowej, obowiązkowe szkolenia jako doskonalenie zawodowe. Zorganizowano również jednostki kontroli jakości; komisje arbitrażowe i odpowiedzialności zawodowej, rozpatrujące przypadki naruszenia prawa i standardów. Zarówno te „aparaty kontroli” oraz wcześniejsze i późniejsze wdrożenia powodowały sporo kontrowersji, a niekiedy wręcz środowiskowy niepokój.

W ciągu ostatnich kilku lat władze ministerialne starają się zdystansować do proponowanych regulacji ze strony środowisk zawodowych związanych z rynkiem nieruchomości. Jest to reakcja całkiem logiczna i charakterystyczna dla krajów z kontynuowanymi tradycjami rozwijania wolnego rynku. Są też propozycje dosyć radykalne, że to konkurencyjny rynek samoistnie powinien regulować jakość i wykreować model prawidłowego postępowania.

Były nawet głosy, że sektor ubezpieczeniowy zainteresowany obsługą ubezpieczeń odpowiedzialności zawodowej poszczególnych grup będzie analizował ryzyka i automatycznie mobilizował profesjonalnych uczestników rynku do samodyscypliny.

Co teraz?

Obecnie w środowiskach zawodowych związanych z rynkiem nieruchomości panuje niepewność i wizja „zachwaszczonego pola z samosiejką”. To tak jakby nasi rolnicy w końcu stwierdzili, że prawa natury mają „regulować” ich pola i niech tak się dzieje. A może firmy ubezpieczeniowe miałyby np. stymulować rozwój naszego rolnictwa, bo jak „naturalne” to już prawie „ekologiczne”. Jest to oczywiście rozwiązanie absurda i nielogiczne.

Mając na uwadze to co się już działo oraz obecną sytuację „rozregulowania” środowisk zawodowych, zachodzi pytanie jak trzeba dalej postępować? Frustracja i niepewność wewnątrzśrodowiskowa powoduje niechęć do współpracy w ramach sfederowanych stowarzyszeń, które nie mają już jednoznacznego sojuszu z władzami centralnymi. Zaczynają się formować zjednoczenia i grupy, które proponując alternatywne sposoby zorganizowania kontrują obecne systemy federacyjne. Taka sytuacja z kolei powoduje tendencje dezintegracyjne i konkurencyjne, a w niektórych przypadkach wręcz manipulacyjne.

Co dalej?

Wróćmy do istotnego pytania; „co dalej?”. Wiadomo, że aby podjąć odpowiednią decyzję należy prześledzić różne warianty pozytywnych rozwiązań, a potem wybrać ten najbardziej korzystny.

Popatrzmy na „świat zewnętrzny”;

Środowiska zawodowe „nieruchomościowców” np. „Realtors” z Ameryki Północnej, które wydają się najlepiej zorganizowane, są zjednoczone i w USA jest ich ok. 1 mln. Dbają o jakość swoich usług, dbają też o wizerunek na zewnątrz. Relacjonowana przez ich przedstawicieli „zrzutka” na marketing po ok. 100 USD (300zł) na osobę, dała im skumulowany roczny budżet aż 100 mln USD ! Za tę sumę media, telewizja, prasa itp. nadawała programy wskazujące na profesjonalną obsługę „Realtors” (symbol „R”) i przekonała społeczeństwo, że takie rozwiązania są najkorzystniejsze. W rezultacie wizerunek rzetelnego, uczciwego i pomocnego profesjonalisty zostaje zakodowany przez „Kowalskiego” (ang. Smith), a nie tylko sygnalizowany w środowiskach zawodowych.

Taki sposób współpracy i „public relations” przemawia również za integracją środowiskową.

Ze strony naszych „krajowych klientów”;

Majątek to zasoby i zapasy wypracowywane przez pokolenia, to najczęściej efekt wieloletniej wytężonej ich pracy. Umiejętnie zagospodarowany może generować korzyści finansowe, a niewłaściwe decyzje w dysponowaniu majątkiem mogą doprowadzić do ruiny.

Trudno znaleźć wytłumaczenie, dlaczego zaufani i umiejętni profesjonaliści „obsługujący” nasze dobra na rynku nieruchomości, byli i w dalszym ciągu są niedoceniani.

Począwszy od drobnych spraw, jak na przykład domowa instalacja hydrauliczna i elektryczna; czy wyobrażamy sobie prawidłowe działanie tych systemów bez udziału umiejętności fachowców? Czy możemy powierzyć komukolwiek chociażby część naszego majątku nie mając uzasadnionego zaufania?

Zdajemy sobie sprawę z prostego faktu, że straty mogą być ogromne, jeżeli każdorazowa obsługa naszego majątku nie będzie profesjonalna i rzetelna.

Definicje integracji i recepty

def. INTEGROWAĆ

łączyć się w jedną całość, scalać, dopełniać...

def. INTEGRALNY

Nierozdzielnie związany z całością, stanowiący całość, nienaruszalny, całkowity...

Wracając do rynku nieruchomości i naszego majątku. Czy grupy profesjonalne związane z obsługą tego rynku powinny działać w oderwaniu? To jest raczej niemożliwe, działają przecież jak „naczynia połączone”. Uzupełniają się, tworząc jedną całość – rynek nieruchomości. Już z samej definicji oraz świadomości działania na tym samym rynku wynika potrzeba integracji.

Tymczasem obecnie nie ma jednoznacznego wspólnego forum. Powstały Federacje, które fragmentarycznie zjednoczyły regionalne stowarzyszenia. W dodatku są to organizacje dbające o

własne interesy w poszczególnych grupach zawodowych. Nie ma natomiast organizacji zorientowanej bezpośrednio na rynek całościowo – integralnie.

Czy można zatem spodziewać się sukcesów w częściowym działaniu, mając podejście wybiórcze? Czyż nie należy potraktować rynek nieruchomości „holistycznie” – całościowo? Taki pogląd jest szczególnie istotny w stanach „chorobowych”, kiedy jeden fragment – „organ” decyduje o kondycji innych fragmentów – „organów”. Jest to niejako reakcja łańcuchowa decydująca o kondycji całościowej naszego majątku.

Jak dokładnie się przyjrzymy zjawiskom współzależności na rynku nieruchomości to zauważymy, że np. jakość zarządzania majątkiem ma wpływ na wartość szacowaną przez rzeczoznawców majątkowych. Z kolei podmioty finansujące transakcje nieruchomości mają wpływ na stronę popytową rynku, czyli w efekcie na aktywność pośredników. Są to reakcje „łańcuchowe” niekończących się ciągów wydarzeń.

Powstaje często złudne oczekiwanie, że to właśnie „władza centralna” spowoduje oczekiwane regulacje i spójność środowiskową. W dodatku to właśnie ta władza ma diagnozować realną sytuację na rynku z naszym fragmentarycznym udziałem. Mamy już ok. 20 letnie doświadczenie, które wskazuje, że takie „odgórnie centralnie regulujące” działania miały może swoje racje na początku lat 90-tych. Natomiast obecnie potrzebna jest ścisła kooperacja przedstawicieli kluczowych profesji majątkowych z bliską współpracą z „władzami centralnymi”, którym również łatwiej by było działać, jakbyśmy stanowili pewnego rodzaju jedność. Może to być pod nazwą „Nieruchomościowicze” od rdzenia „moście”, co w języku staropolskim znaczy „właściciele”, „panowie”.

Co przemawia za integracją?

- Wspólne lobby profesjonalistów rynku nieruchomości i majątku
- Obsługa tego samego rynku
- Partycypacja w spójnym ustawodawstwie
- Kompatybilność z władzą centralną i lokalną
- Pozytywne wzorce z innych rynków
- Wspólne promocje i marketing
- Stworzenie warunków krajowego „inkubatora” przedsiębiorczości
- Szkolenia integracyjne, uzupełnianie wiedzy
- Silna reprezentacja międzynarodowa
- Rzetelni profesjonalni partnerzy i kooperanci dla klientów międzynarodowych
- Wspólna baza danych o rynku nieruchomości i majątku
- Kooperacja z centralnymi władzami, sądownictwem i instytucjami finansowymi
- Wymiana doświadczeń pomiędzy profesjami i pogłębienie wiedzy zawodowej

Alojzy Kiziniewicz DRN MRICS

autor jest rzeczoznawcą majątkowym, zarządcą nieruchomości; doradcą rynku nieruchomości członkiem Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców RICS; absolwentem Politechniki Warszawskiej i Londyńskich (South, East);

Zapraszam do udziału w dyskusji: e-mail: alki@akexpert.com.pl