

dr Anna Lemańska-Majdzik  
dr Piotr Tomski  
Zakład Ekonomii, Inwestycji i Nieruchomości  
Wydział Zarządzania  
Politechnika Częstochowska

## CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTW OBSŁUGUJĄCYCH W ZAKRESIE POŚREDNICTWA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

**Streszczenie:** W opracowaniu przedstawiono przegląd wybranej literatury tematu definiującej osobę pośrednika w obrocie nieruchomościami działającego na rynku oraz jego rolę związaną z transakcjami rynkowymi. Ponadto na podstawie badań własnych przeprowadzonych na grupie przedsiębiorstw usługowych obsługujących rynek nieruchomości w Częstochowie w zakresie pośrednictwa dokonano charakterystyki omawianej grupy przedsiębiorstw.

**Słowa kluczowe:** pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, pośrednik, czynności pośrednika, charakterystyka przedsiębiorcy

### Wstęp

Postępujący rozwój rynku nieruchomości, znajdujący wyraz w liczbie dokonywanych transakcji rynkowych, spowodował wzrost aktywności uczestników tego rynku, reprezentujących zarówno podaź, jak i popyt. Po stronie podaży pojawiła się duża liczba deweloperów, sprzedających, wynajmujących i kredytodawców, natomiast po stronie popytu rosnące zainteresowanie rynkiem nieruchomości wykazują nabywcy, najemcy i kredytobiorcy<sup>1</sup>. W związku z tym coraz większą rolę odgrywa pośrednik w obrocie nieruchomościami. Jego zadaniem staje się m.in. ocena możliwości transakcji na rynku nieruchomości, kojarzenie stron transakcji rynkowych i doprowadzenie transakcji do finału.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zawodowych aspektów osoby pośrednika na rynku nieruchomości oraz pokazanie jego roli na omawianym rynku na podstawie przeglądu wybranej literatury tematu. Ponadto badania własne przeprowadzone na grupie przedsiębiorstw usługowych obsługujących rynek nieruchomości w Częstochowie w zakresie pośrednictwa pozwalają na charakterystykę omawianej grupy przedsiębiorców.

### 1. Istota pośrednictwa na rynku nieruchomości

Definicja pośrednictwa według encyklopedii popularnej jest bardzo zwięzła. Według niej pośrednictwo to „umowa, w której jedna strona zobowiązuje się do następczenia sposobności zawarcia umowy lub do pośredniczenia przy jej zawarciu”<sup>2</sup>. Natomiast według *Leksykonu nieruchomości* pośrednictwo w obrocie nieruchomościami to „działalność zawodowa polegająca

<sup>1</sup> H. Henzel, *Rola pośrednika na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 23.

<sup>2</sup> *Encyklopedia popularna PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 673.

na wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów mających za przedmiot nieruchomości, wykonywana przez osobę fizyczną posiadającą licencję zawodową w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, zwaną pośrednikiem, wpisana do Centralnego Rejestru Pośredników w Obrocie Nieruchomościami”<sup>3</sup>.

Ogólnie w literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji, zaś pojęcie pośrednictwa jest dość wyczerpująco opisane i scharakteryzowane. Polega ono na zastępowaniu, wyręczaniu innej osoby w czynnościach porozumiewania się. W szerszym znaczeniu jest to forma aktywności zmierzająca do spowodowania wymiany świadczeń między dwiema stronami lub doprowadzeniu do nawiązania stosunków prawnych w postaci umowy. Przedmiotem takiej umowy może być właśnie prawo do nieruchomości<sup>4</sup>.

Zgodnie z art. 179 Ustawy o gospodarce nieruchomościami<sup>5</sup> „pośrednikiem w obrocie nieruchomościami jest osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową nadaną w trybie przepisów rozdziału 4 Ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 Nr 115, poz. 741)<sup>6</sup>. Na uwagę jednak zasługuje fakt, iż planowane zmiany ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów, w tym zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami, doprowadzić mogą docelowo do wykreślenia wszelkich definicji nakreślających istotę, zasady i prawne ramy realizacji działalności zawodowej z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Zmiany dotyczą usunięcia z działu V ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 roku o gospodarce nieruchomościami rozdziałów 2 i 3, dotyczących odpowiednio pośrednictwa w obrocie nieruchomościami i zarządzania nieruchomościami.

Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami polega na zawodowym wykonywaniu przez pośrednika w obrocie nieruchomościami czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów<sup>7</sup>:

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

Wszystkie omówione czynności mogą być wykonywane w stosunku do wszystkich nieruchomości oraz na rzecz wszystkich osób fizycznych i prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej. Ponadto wszystkie czynności powinien wykonywać osobiście lub przy pomocy innych osób działających pod jego nadzorem licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami<sup>8</sup>.

Tak więc jednym z podstawowych zadań znajdujących się w gestii pośrednika w obrocie nieruchomościami jest kojarzenie stron zainteresowanych przeprowadzeniem transakcji. Pośrednicy zajmują się również doradztwem podczas sprzedaży, kupna, najmu, wynajmu czy zamianie nieruchomości<sup>9</sup>.

<sup>3</sup> A. Kaczor, A. Klimczyk, P. Pucher, R.T. Skowron, R. Wypiór, G. Zawada, *Leksykon nieruchomości*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 137.

<sup>4</sup> W. Karpiński, *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2009, s. 18.

<sup>5</sup> Stan prawny na dzień 1 kwietnia 2013 roku; w najbliższym czasie planowana jest nowelizacja ustawy o.g.n. w związku z deregulacją zawodów pośrednika i zarządcy na rynku nieruchomości.

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 Nr 115, poz. 741).

<sup>7</sup> Ibidem.

<sup>8</sup> Z. Brzeziński (red.), *Pośrednik na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2002, s. 15.

<sup>9</sup> M. Bryx, *Organizacja i funkcjonowanie rynku nieruchomości*, [w:] M. Bryx (red.), *Wprowadzenie do zarządza-*

Pośrednik w obrocie nieruchomościami może również wykonywać opracowania i ekspertyzy rynku nieruchomości, a także dokonywać doradztwa w tym zakresie. Wykonuje on te czynności osobiście lub przy pomocy innych osób wykonujących czynności pomocnicze i działających pod jego bezpośrednim nadzorem, ponosząc za ich czynności odpowiedzialność zawodową<sup>10</sup>.

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami ułatwiają podejmowanie decyzji potencjalnym nabywcą przez m.in. dostarczenie informacji o stanie rynku. Efektem pracy pośrednika jest pomoc w przeprowadzeniu formalności związanych z realizacją transakcji, zawarcia umowy, w której przedmiotem są prawa władania nieruchomością<sup>11</sup>. W tym miejscu pojawiają się problemy etyczne, które na tle istoty etyki w biznesie na rynku nieruchomości spotykane są dość często ze względu na specyfikę omawianego rynku, jak również formę pracy m.in. pośredników w obrocie nieruchomościami<sup>12</sup>. Pośrednik za wykonywaną pracę otrzymuje wynagrodzenie w formie prowizji. Zawód ten związany jest nie tylko z kojarzeniem stron, lecz także jest to szeroko pojęta pomoc udzielana klientowi. Musi on dołożyć należytej staranności i stworzyć wszelkie warunki do tego, aby strony zawarły umowę<sup>13</sup>.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami wykonuje zawód<sup>14</sup>:

- prowadząc jako przedsiębiorca działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, albo
- w ramach stosunku pracy lub umowy cywilnoprawnej u przedsiębiorcy prowadzącego działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Zgodnie z Ustawą o gospodarce nieruchomościami zakres czynności pośrednika w obrocie nieruchomościami określa umowa pośrednictwa. Umowa pośrednictwa powinna<sup>15</sup>:

- wskazywać pośrednika w obrocie nieruchomościami odpowiedzialnego zawodowo za jej wykonanie oraz numer licencji zawodowej;
- zawierać oświadczenie pośrednika o posiadanym ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej za ewentualne szkody wyrządzone w związku z wykonywaniem czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami;
- określać wysokość wynagrodzenia za czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami lub sposób jego ustalenia.

Tak więc umowa pośrednictwa stanowi podstawę dla pracy pośrednika w obrocie nieruchomościami, określając m.in. jego prawa i obowiązki oraz wartość wynagrodzenia. Praca pośrednika na rynku nieruchomości bez podpisanej umowy pośrednictwa może spowodować brak wynagrodzenia i niejasności podczas realizacji transakcji.

## 2. Rola pośrednika w obrocie nieruchomościami

Rola pośrednika w obrocie nieruchomościami jest istotna podczas zawierania przez strony transakcji, gdyż wpływa pośrednio na jej rezultat, szybkość i jakość. Budowanie

---

*nia nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008, s. 37.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 Nr 115, poz. 741).

<sup>11</sup> J.W. Brzeski, G. Dobrowolski, S. Sędek, *Vademecum pośrednika nieruchomości*, Wydawnictwo KiN, Kraków 2004, s. 36.

<sup>12</sup> Zobacz więcej: P. Tomski, *Usługi pośrednictwa na rynku nieruchomości. Kontekst etyczny relacji pośrednik – klient*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 723, Ekonomiczne Problemy Usług nr 96, Szczecin 2012, s. 557-572.

<sup>13</sup> J.W. Brzeski, G. Dobrowolski, S. Sędek, *Vademecum pośrednika nieruchomości...*, op. cit., s. 36.

<sup>14</sup> B. Wierzbowski, *Gospodarka nieruchomościami. Podstawy prawne*, Wydawnictwo LexisNexis, Warszawa 2010, s. 304.

<sup>15</sup> H. Henzel, *Rola pośrednika...*, op. cit., s. 25-26.

relacji między potencjalnym klientem a pośrednikiem w obrocie nieruchomościami jest ważne, bowiem stanowi podstawę ich wspólnego działania, efektem którego jest finalizacja transakcji. Odpowiednie cechy i postawy pośrednika wpływają na budowanie owych relacji biznesowych, tworząc swoiste warunki do kreowania więzi w układzie pośrednik – klient<sup>16</sup>.

Jeśli pośrednik dysponuje odpowiednimi informacjami i umiejętnie potrafi je przetworzyć, staje się doradcą swojego klienta, czyli tym, czego klient najbardziej potrzebuje. Aby spełniać oczekiwania klientów, musi on podejmować odpowiednie działania nie tylko po stronie popytu, ale także po stronie podaży<sup>17</sup>. Działania pośrednika w obrocie nieruchomościami po stronie podaży w syntetycznym ujęciu to<sup>18</sup>:

- weryfikacja stanu prawnego nieruchomości: odpis z księgi wieczystej, wypis z rejestru gruntów itp.;
- wizja lokalna: obejrzenie nieruchomości i jej otoczenia, ustalenie możliwości jej wykorzystania, przedstawienie przez zbywcę oczekiwań dotyczących warunków transakcji, porównanie oczekiwań z aktualną sytuacją na rynku, ustalenie warunków sprzedaży, zawarcie umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, opis danej nieruchomości – jest to wizytówka pośrednika (pracuje na jego image): obiektywne (mieralne – cena, metraż, adres, rok budowy, ilość kondygnacji, aktualny koszt eksploatacji, wysokość podatku od nieruchomości), subiektywne – nieobowiązkowe;
- oferta w rozumieniu prawa cywilnego a potoczne jej znaczenie;
- plan reklamy i prezentacji obiektu – plan tworzy się, aby określić zakres działań, który niezbędny jest do odniesienia sukcesu i skojarzenia transakcji;
- relacja: klient – pośrednik – klient; zbudowanie takiej relacji jest sprawą kluczową w procesie pośrednictwa, gdyż otwartość, umiejętność porozumienia, wzajemny szacunek, zrozumienie się budują wzajemne pozytywne relacje.

Postępowanie pośrednika w obrocie nieruchomościami związane z popytem zawrzeć można w następujących obszarach:

- zidentyfikowanie potrzeb zamawiającego dotyczy oczekiwań wobec pośrednika, czyli zakresu współpracy oraz określenie preferencji poszukiwanej nieruchomości;
- celem współpracy zamawiającego z pośrednikiem jest uzyskanie informacji o nieruchomości, a także informacji, które pomogą zamawiającemu podjąć decyzję dotyczącą danej nieruchomości;
- ustalenie możliwości nabywczych – to ustalenie powinno nastąpić jeszcze przed obejrzeniem pierwszej nieruchomości; priorytetem w rozmowie pośrednika z przyszłym nabywcą nieruchomości jest ustalenie kwoty, jaką chce on przeznaczyć na kupno (nabycie) nieruchomości oraz źródła jej pokrycia.

Z chwilą skojarzenia stron reprezentujących podaż (zbywającego) i popyt (nabywcy) i ostatecznego przygotowania ich do zawarcia stosownych transakcji (umów) w zasadzie kończy się najważniejszy etap pracy pośrednika. Można zatem powiedzieć, iż pośrednik porządkuje ustalenia i dba o to, by strony uzgodniły wszystko, co jest niezbędne do zawarcia transakcji i dodatkowo o to, co wynika ze specyfiki danej transakcji i indywidualnych wymagań stron<sup>19</sup>.

<sup>16</sup> Por.: P. Tomski, *Identyfikacja relacji w układzie pośrednik – klient na rynku nieruchomości*, „Świat Nieruchomości” 2012, nr 3 (81), s. 10-15.

<sup>17</sup> M. Bryx, *Rynek nieruchomości, system i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2007, s. 142-143.

<sup>18</sup> Z. Brzeziński (red.), *Pośrednik na rynku...*, op. cit., s. 122 i 132.

<sup>19</sup> J. Lisiecki, *Działalność pośrednika w praktyce*, [w:] Z. Brzeziński (red.), *Pośrednik na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2002, s. 135, za: H. Henzel, *Rola pośrednika...*, op. cit., s. 50.

Pośrednik w obrocie nieruchomościami jest zobowiązany do wykonywania czynności zawodowych zgodnie z zasadami wynikającymi z przepisów prawa, standardami zawodowymi, zasadami etyki zawodowej, ze szczególną starannością właściwą dla zawodowego charakteru, a także kierowania się interesem osób, na rzecz których wykonuje daną czynność. Poza tymi obowiązkami pośrednik ma obowiązek stałego doskonalenia kwalifikacji zawodowych, posiadania ubezpieczenia oraz zawarcia umowy pośrednictwa ze swoim klientem, w momencie gdy pośrednik jest stroną umowy<sup>20</sup>.

### **3. Charakterystyka przedsiębiorcy – pośrednika w obrocie nieruchomościami – wyniki badań własnych**

#### **3.1. Metodologia badań**

Badania ankietowe „Wybrane aspekty zarządzania usługami pośrednictwa w obrocie nieruchomościami” przeprowadzone zostały w okresie styczeń – luty 2013 roku na grupie przedsiębiorstw usługowych prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami na rynku nieruchomości w Częstochowie. W badaniu wzięły udział 64 przedsiębiorstwa prowadzące przedmiotową działalność na terenie miasta Częstochowy.

Głównym celem badania było określenie ogólnej charakterystyki przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami na terenie miasta Częstochowy oraz ich percepcji konkurencyjności i sukcesu, a także współpracy z innymi biurami prowadzącymi działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Narzędziem badawczym były kwestionariusze ankiety, zbudowane w większości z pytań zamkniętych, ułatwiających wybór odpowiedzi. Ankieta składała się z trzech grup tematycznych, skonstruowanych adekwatnie do celów badania.

Rezultaty badań zaprezentowane w niniejszym opracowaniu są częścią badań ankietowych *Wybrane aspekty zarządzania usługami pośrednictwa w obrocie nieruchomościami*, które ukazują charakterystykę przedsiębiorstw usługowych obsługujących rynek nieruchomości w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

#### **3.2. Płeć, wiek oraz wykształcenie przedsiębiorcy – pośrednika w obrocie nieruchomościami na rynku**

Na podstawie przeprowadzonych badań przedsiębiorców prowadzących swoją działalność na terenie miasta Częstochowy w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami stwierdzono, że aż 59% wszystkich badanych przedsiębiorców to kobiety, mężczyźni przedsiębiorcy stanowili 41% wszystkich badanych (tabela 1).

Zaprezentowane wyniki z badań własnych pokazują zupełnie inną relację płci wśród przedsiębiorców ogółem. Literatura tematu pokazuje odmienne zależności, na przykład według Raportu PARP<sup>21</sup> wśród pracodawców w IV kwartale 2010 roku dominowali mężczyźni i stanowili aż 69,5% wszystkich badanych, podczas gdy kobiety stanowiły zaledwie 30,5%.

<sup>20</sup> J. Jaworski, *Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2008, s. 108.

<sup>21</sup> *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 62-63.

Podobne wyniki otrzymano na podstawie badań<sup>22</sup> na grupie małych firm funkcjonujących w województwie śląskim, gdzie aż 78,2% wszystkich badanych przedsiębiorców to mężczyźni, kobiety przedsiębiorcy to około ¼ wszystkich badanych.

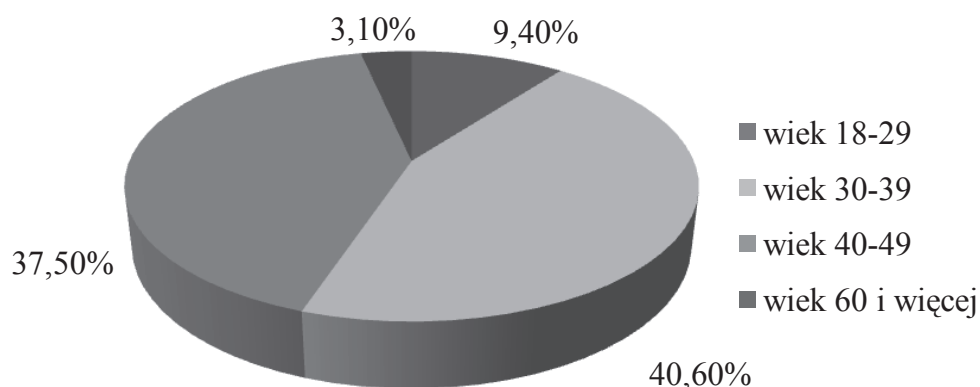
Tabela 1. Struktura kobiet/mężczyzn wśród przedsiębiorców – pośredników w obrocie nieruchomościami w Częstochowie w 2012 roku

PŁEĆ PRZEDSIĘBIORCY	LICZBA WSKAZAŃ	% OGÓŁU
Kobieta	26	59
Mężczyzna	38	41
<b>Razem</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Na podstawie badań rynku częstochowskiego okazało się, iż przedsiębiorcy – pośrednicy w obrocie nieruchomościami to osoby młode. Grupa przedsiębiorców w wieku 18–29 to ponad 9% wszystkich badanych, a największą grupę stanowią osoby w wieku od 30 do 39 lat i jest ich ponad 40% wśród wszystkich badanych. W sumie przedsiębiorcy do 39. roku życia to 50% wszystkich badanych pośredników w obrocie nieruchomościami funkcjonujących na rynku. Sytuacja taka może być spowodowana faktem, iż rynek nieruchomości jest stosunkowo nowym rynkiem w porównaniu do innych, które rozwijają się od kilkudziesięciu lat. Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami to zawód stosunkowo młody. Obecnie istniejące przepisy i sytuacja gospodarcza sprawiają, iż coraz chętniej korzysta się z usług tej grupy zawodowej, zaś w konsekwencji tej tendencji coraz więcej młodych osób decyduje się na kształcenie w przedmiotowym obszarze i wykonywanie tego zawodu.

Rysunek 1. Wiek przedsiębiorców/pośredników w obrocie nieruchomościami na rynku



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Wśród wszystkich badanych przedsiębiorców – pośredników w Częstochowie w 2013 roku prawie 91% stanowią osoby z wykształceniem wyższym. Natomiast nieco ponad 9% to osoby z wykształceniem średnim. Sytuacja taka może być spowodowana faktem, iż obecnie,

<sup>22</sup> Badania ankietowe przeprowadzone zostały w miesiącach październik – grudzień 2011 roku na grupie mikro- i małych przedsiębiorstw funkcjonujących w województwie śląskim, więcej: A. Lemańska-Majdzik, *Charakterystyka małych przedsiębiorstw – wyniki badań własnych*, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie nr 6, Częstochowa 2012, s. 28-36.

aby uzyskać licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami, wymagane jest wykształcenie wyższe oraz ukończone studia podyplomowe w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. W związku z tym wszyscy przedsiębiorcy, którzy rozpoczęli swoją działalność wcześniej, mogli posiadać wykształcenie średnie, natomiast obecnie – wykształcenie wyższe.

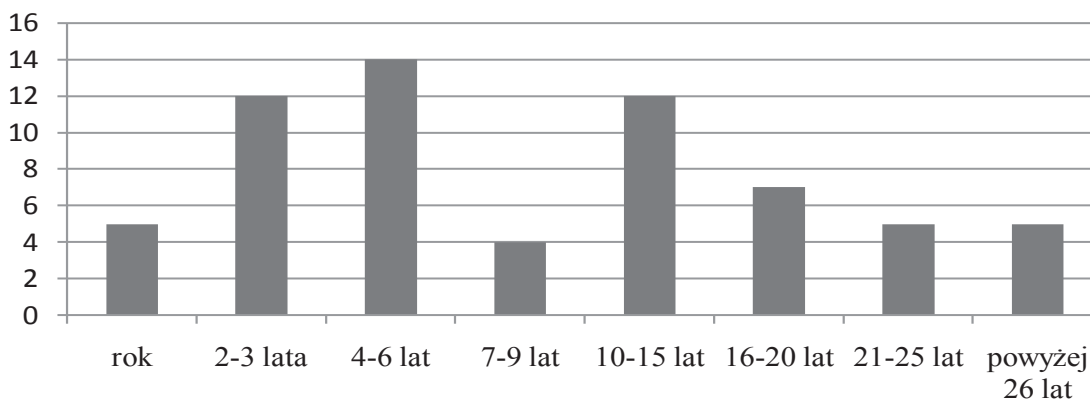
### 3.3. Forma prawna oraz wiek firmy prowadzącej działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami na rynku

Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzić można, że najczęstszą formą prawną przedsiębiorstwa usługowego w zakresie pośrednictwa, funkcjonującego na rynku nieruchomości w Częstochowie, jest działalność gospodarcza osoby fizycznej. Ponad 74% badanych przedsiębiorców deklaruje, iż taka jest właśnie forma prawna ich firmy, natomiast 22,6%, że ich firma usługowa funkcjonująca na rynku nieruchomości to spółka cywilna.

W Polsce najczęściej spotykaną formą organizacji biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest prowadzenie biura przez rodziny z powodu niewymierności czasu pracy oraz dużego ryzyka finansowego i stresu w pracy<sup>23</sup>.

Przedsiębiorstwa usługowe w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami funkcjonujące na częstochowskim rynku w 2013 roku mają różny wiek istnienia. Spotkać można zarówno firmy bardzo młode, wchodzące dopiero na rynek, takie, które funkcjonują na nim stosunkowo krótko, jak również firmy doświadczone, wieloletnie, a nawet kilkudziesięcioletnie (rys. 2).

Rysunek 2. Wiek przedsiębiorstw w obrocie nieruchomościami na rynku



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Badanej grupy firm nie można określać jednakowo w aspekcie ich czasu funkcjonowania na rynku, w związku z tym różne będzie ich doświadczenie i wiedza na temat omawianego rynku nieruchomości, jak również liczba klientów czy obszar działalności.

<sup>23</sup> U. Wysokińska, *Instrukcja obsługi biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami*, Wydawnictwo NGA Sp. z o.o., Koszalin 2010, s. 13.

Tabela 2. Dodatkowa dziedzina działalności wśród przedsiębiorców – pośredników w obrocie nieruchomościami w Częstochowie w 2012 roku

RODZAJ DODATKOWEJ PROWADZONEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	LICZBA WSKAZAŃ	% OGÓŁU
Wycena nieruchomości	6	27,3
Zarządzanie nieruchomościami	4	18,2
Doradztwo na rynku nieruchomości	12	54,5
<b>Razem</b>	<b>22</b>	<b>100,0</b>

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Wśród wszystkich badanych firm (100% badanych przedsiębiorców) główną dziedziną prowadzonej działalności jest pośrednictwo w obrocie nieruchomościami (tabela 2). Natomiast wycena nieruchomości, zarządzanie nieruchomościami oraz doradztwo na rynku nieruchomości to dodatkowe, uzupełniające dziedziny prowadzonej działalności.

### Podsumowanie

Na podstawie przeglądu wybranej literatury tematu stwierdzić należy, iż przedsiębiorca – pośrednik w obrocie nieruchomościami to zawód interdyscyplinarny, wymagający umiejętności, wiedzy oraz doświadczenia. Pośrednik jest odpowiedzialny za kojarzenie stron i przeprowadzanie transakcji na rynku nieruchomości. Posiadając w swojej ofercie nieruchomości przeznaczone zarówno do sprzedaży, jak i wynajmu zajmuje się ich promocją i marketingiem, by oferta dotarła do możliwie największego kręgu zainteresowanych zawarciem transakcji (potencjalnych klientów). Z drugiej strony pośrednik uczestniczy w obsłudze klienta poszukującego nieruchomości do zakupu lub wynajmu. Wynika z tego więc, że zakres działań pośrednika jest bardzo szeroki, począwszy od pozyskania oferty, poprzez jej ekspozycję na rynku, właściwe kojarzenie stron transakcji, a skończywszy na prawidłowym przeprowadzeniu transakcji. Praca w tym zawodzie wymaga zatem dużej wiedzy oraz znajomości zasad funkcjonowania rynku nieruchomości. Nie każdy przedsiębiorca może ten zawód wykonywać zarówno ze względu na wymogi związane z uzyskaniem licencji uprawniającej do wykonywania tego zawodu, jak i ze względu na osobiste predyspozycje.

Przeprowadzone badania rynku nieruchomości w Częstochowie oraz analiza przedsiębiorstw usługowych obsługujących omawiany rynek pozwalają na wyciągnięcie wniosku, że pośrednicy w obrocie nieruchomościami to w niewielkiej większości kobiety. Dominującą grupą wśród przedsiębiorców – pośredników są osoby młode, w przedziale wiekowym najczęściej do 39. roku życia z wykształceniem wyższym, co prawdopodobnie wynika z wymogów uzyskania licencji. Najczęściej występującą formą prawną przedsiębiorstwa usługowego w zakresie pośrednictwa, funkcjonującego na rynku nieruchomości w Częstochowie, jest działalność gospodarcza osoby fizycznej, w niewiele ponad 20% przypadków jest to spółka cywilna. Ponad 34% badanych firm określa, że wycena nieruchomości, zarządzanie nieruchomościami oraz doradztwo na rynku nieruchomości to dodatkowe dziedziny prowadzonej działalności obok pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Przedsiębiorstwa



usługowe pośredniczące w obrocie nieruchomościami to zarówno firmy młode od 1 roku do 5 lat, ze średnim stażem od 6 do 10 lat, jak również te funkcjonujące powyżej 10 lat, a nawet powyżej 25 lat.

## Bibliografia

1. Bryx M., *Organizacja i funkcjonowanie rynku nieruchomości*, [w:] M. Bryx (red.), *Wprowadzenie do zarządzania nieruchomościami*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.
2. Bryx M., *Rynek nieruchomości, system i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2007.
3. Brzeski J.W., Dobrowolski G., Sędek S., *Vademecum pośrednika nieruchomości*, Wydawnictwo KiN, Kraków 2004.
4. Brzeziński Z. (red.), *Pośrednik na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2002.
5. *Encyklopedia popularna PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
6. Henzel H., *Rola pośrednika na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
7. Jaworski J., *Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2008.
8. Kaczor A., Klimczyk A., Pucher P., Skowron R.T., Wypiór R., Zawada G., *Leksykon nieruchomości*, Oficyna Wolters Kluwer business, Warszawa 2008, s. 137.
9. Karpiński W., *Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami – tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa 2009.
10. Lemańska-Majdzik A., *Charakterystyka małych przedsiębiorców – wyniki badań własnych*, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Zarządzanie nr 6, Częstochowa 2012.
11. Lisiecki J., *Działalność pośrednika w praktyce*, [w:] Z. Brzeziński (red.), *Pośrednik na rynku nieruchomości*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2002.
12. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011.
13. Tomski P., *Identyfikacja relacji w układzie pośrednik – klient na rynku nieruchomości*, „Świat Nieruchomości” 2012, nr 3 (81).
14. Tomski P., *Usługi pośrednictwa na rynku nieruchomości. Kontekst etyczny relacji pośrednik – klient*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 723 Ekonomiczne Problemy Usług nr 96, Szczecin 2012.
15. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 Nr 115, poz. 741).
16. Wierzbowski B., *Gospodarka nieruchomościami. Podstawy prawne*, Wydawnictwo LexisNexis, Warszawa 2010.
17. Wysokińska U., *Instrukcja obsługi biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami*, Wydawnictwo NGA Sp. z o.o., Koszalin 2010.

## **THE CHARACTERISTICS OF ENTERPRISES PROVIDING SERVICES ON THE REAL ESTATE MARKET IN THE AREA OF REAL ESTATE BROKERAGE**

**Summary:** The paper presents the review of the selected literature defining a real estate agent operating on the market and their role connected with the market transactions. Moreover, the paper presents the characteristics of the discussed group of enterprises on the basis of the authors' own research conducted on a group of enterprises providing services on Czestochowa real estate market in the area of brokerage.

**Keywords:** real estate brokerage, real estate agent, real estate agent's activities, entrepreneur's characteristics