

Jarosław Dariusz Firlit

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Rola pośrednika w obrocie nieruchomościami przy współpracy z bankami komercyjnymi

Streszczenie. Niniejszy artykuł stanowi przedstawienie zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami przy współpracy z bankami komercyjnymi. Opisane w nim kwestie przybliżają czytelnikowi zakres obowiązków obu stron, a także korzyści wynikające z wzajemnej współpracy. Banki, dążąc do zwiększenia swojej sprzedaży przy jednoczesnym ograniczaniu kosztów zawierają stosowne umowy, natomiast pośrednik chcąc zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku zobligowany jest do przedstawienia odpowiedniej oferty kredytowej swoim klientom. Dzięki takiej współpracy rynek może dynamicznie się rozwijać i tylko od nas samych zależy, czy zyskamy cenny czas czy też sami będziemy przeglądać oferty rynkowe pozostając w labiryncie przepisów prawnych.

Słowa kluczowe: bank komercyjny, gospodarka nieruchomościami, pośrednik w obrocie nieruchomościami

Wstęp

Od wielu lat banki jako instytucje finansowe zabiegają o względy swoich klientów i często wychodzą naprzeciw ich oczekiwaniom, wprowadzając coraz to nowe produkty i usługi. Nie ograniczają się tylko do działalności sprzedażowej

w swoich wyspecjalizowanych placówkach, ale także coraz częściej podejmują współpracę z innymi instytucjami zajmującymi się pośrednictwem. Taki podział ról daje większą możliwość dotarcia do docelowego klienta, jednocześnie ograniczając ponoszenie dodatkowych kosztów.

Celem niniejszego artykułu jest wyjaśnienie zasad współpracy pośrednika w obrocie nieruchomościami z bankami komercyjnymi na rynku nieruchomości. Ze względu na charakter artykułu główną metodą badawczą będzie analiza literatury przedmiotu oraz aktualnego porządku prawnego, mająca na celu usystematyzowanie najistotniejszych zagadnień dotyczących związków pośrednika z bankami komercyjnymi na rynku nieruchomości.

1. Pośrednik na rynku nieruchomości

W naszym kraju zawód pośrednika w obrocie nieruchomości nie był sformalizowany aż do wprowadzenia ustawy o gospodarce nieruchomościami, którą sejm uchwalił dnia 21 sierpnia 1997 r.¹ Zostały w niej opisane prawne podstawy licencjonowania usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, które miały obowiązywać od 1 stycznia 1998 r.

Długo brak przepisów wykonawczych i liczne zmiany tej ustawy sprawiły, że dopiero od 1 stycznia 2002 r. licencje dla pośredników w obrocie nieruchomościami są obligatoryjne i potwierdzone certyfikatem przez właściwe ministerstwo.

Można by się zastanowić nad pytaniem, które samo na myśl przychodzi: Czy do tego czasu nie istniał zawód pośrednika? Istniał, nie był jedynie sprecyzowany odpowiednimi przepisami ustawowymi i wykonawczymi klasyfikującymi ten rodzaj czynności zawodowej.

Liczne naruszenia przepisów prawa i ryzyko związane choćby z wyłudzeniami doprowadziły do prawnego sformalizowania zawodu pośrednika w trosce o bezpieczeństwo klientów, którzy nie zawsze znają się na przepisach obowiązujących w obrocie nieruchomościami na rynku zarówno pierwotnym, jak i wtórnym.

Do czasu wprowadzenia wymogów licencji zawód pośrednika był normalnie wykonywany przez wiele firm, zajmujących się nie tylko nieruchomościami, ale także pośrednictwem finansowym czy ubezpieczeniowym jako połączenie oferty dla klienta.

W tym czasie liczne wyłudzenia kredytów mieszkaniowych, jak i oszustwa przy sprzedaży nieruchomości były dość liczne, co wzbudziło nieufność do osób i firm wykonujących ten rodzaj działalności zawodowej.

¹ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. nr 115, poz. 741.

Ustawa o gospodarce nieruchomościami definiuje czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jako działania podejmowane przez osoby posiadające licencję zawodową w obrocie nieruchomościami, które gwarantują skuteczność działania zgodnie ze zleceniem zamawiającego tę czynność, mającą na celu zawarcie właściwej umowy przeniesienia prawa własności bądź prawa do korzystania z określonej nieruchomości (umowa najmu, wynajmu). Poza powszechnie przyjętą opinią, że pośrednik tylko sprzedaje nieruchomości, w skład umowy mogą wchodzić czynności zmierzające do kupna, zamiany, przeniesienia wieczystego prawa użytkowania, a także inne czynności związane z nieruchomościami. Ustawa nie określa szczegółowego sposobu wykonywania tych czynności.

Zgodnie z ustawą, pośrednicy przy wykonywaniu wszelkich czynności pośrednictwa powinni zachować szczególną staranność, ostrożność, ich czynności muszą być ubezpieczone od odpowiedzialności cywilnej, a w szczególności działać zgodnie z interesem zamawiającego.

Pośrednicy w obrocie nieruchomości mają obowiązek podnoszenia cały czas swoich kwalifikacji zawodowych, mogą także przynależeć do różnego typu organizacji zawodowych, zrzeszeń, gdzie uczestniczą w różnego typu sympozjach, warsztatach mających na celu właśnie podnoszenie swoich kwalifikacji zawodowych, jak i przede wszystkim wymianę doświadczeń zawodowych.

Rozwój rynku nieruchomości w kraju możemy podzielić na cztery etapy, uwarunkowane zarówno przeobrażeniami w świecie polityki, jak i powstaniem nowych ustaw, a także przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Wszystkie te zmiany wywarły pozytywny wpływ na rozwój rynku nieruchomości i na wzrost gospodarczy.

Wraz z przeobrażeniami politycznymi i społeczno-ekonomicznymi, jakie dokonały się w Polsce u schyłku lat osiemdziesiątych ubiegłego stulecia, odrodził się rynek nieruchomości. Pierwsze lata jego funkcjonowania utrudniał brak regulacji prawnych, brak rozwiązań instytucjonalnych, ograniczone możliwości finansowe inwestorów, niedostatek informacji o zasobach nieruchomości, a także mała aktywność instytucji obsługujących ten rynek. Na lata 1989-1992 przypadały intensywne prace nad zmianą uregulowań prawnych oraz instytucjonalizacją rynku. Procesom tym towarzyszył wzrost cen².

Przełomowym na rynku kapitałowym był rok 1993. Zapoczątkował on odpływ kapitału na rynek papierów wartościowych, oferujący relatywnie wysoką stopę zwrotu. Istotą tego etapu była słabość rynku pieniężnego, wysokie oprocentowanie kredytu, a ponadto słabość kapitałowa rodzimych inwestorów. Zjawiskom tym na rynku nieruchomości towarzyszył wyraźny stan nierównowagi – nadpodaż nieruchomości przemysłowych i niedobory na rynku nieruchomości biurowych.

² H. Henzel, *Rola pośrednika na rynku nieruchomości*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2007, s. 11.

Kolejny, trzeci etap rozwoju rynku nieruchomości w Polsce przypadł na lata 1995-1999. W tym okresie postępował proces zmian legislacyjnych, który doprowadził do wprowadzenia w życie pakietu ustaw nieruchomościowych. Przełomem stało się wprowadzenie ustawy o gospodarce nieruchomościami, która uregulowała kwestie obrotu, zarządzania oraz działalności na rynku nieruchomości³.

W tym okresie wzrosła atrakcyjność nieruchomości jako lokat kapitałowych. Rozwijał się przede wszystkim warszawski rynek nieruchomości biurowych, co przyczyniło się do zmniejszenia równowagi na tym rynku i ostatecznie skutkowało obniżeniem stawek czynszu.

U schyłku lat 90. obserwowano wzrost zainteresowania rynkiem nieruchomości mieszkaniowych. Nowym zjawiskiem w tym okresie było coraz większe zaangażowanie się na tym rynku inwestorów instytucjonalnych⁴.

Czwarty etap rozwoju rynku nieruchomości w kraju rozpoczął się w roku 2000. Charakteryzował się on zmianą spojrzenia inwestorów indywidualnych, instytucjonalnych, a także osób fizycznych na rynek mieszkaniowy, czego efektem było:

- dostosowanie rynku krajowego do wymogów Unii Europejskiej,
- powstanie nowych banków (pierwsze banki hipoteczne),
- zwiększenie oferty kredytowej poprzez wprowadzenie kredytów mieszkaniowych, pożyczek hipotecznych i innych produktów bankowych związanych ściśle z finansowaniem rynku nieruchomości,
- rozszerzenie oferty kredytowej o osoby fizyczne i możliwość długoterminowego zaciągania zobowiązań (kredyty hipoteczne nawet do 45 lat),
- brak analiz i prognoz tego rynku,
- szybki wzrost cen nieruchomości dawał duży zwrot kapitału zainwestowanego w dość krótkim okresie (już w przeciągu pierwszych dwóch lat).

Powstanie nowych banków i zwiększenie oferty kredytowej spowodowało coraz większe zainteresowanie rynkiem nieruchomości mieszkaniowych w kraju. Inwestowanie w rynek nieruchomości stawało się interesem bardziej dochodowym aniżeli inwestowanie na giełdzie czy też życie z odsetek od lokat terminowych oferowanych przez banki.

Wynajmowanie mieszkań także stało się dochodowe. Osoby zamożne, jak i osoby pracujące poza granicami kraju wołały inwestować w nieruchomości niż zgromadzone dewizy wymieniać na walutę krajową i lokować je na lokatach terminowych oferowanych przez banki. Odsetki od zgromadzonych wkładów

³ K. Śmietana, *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce. Inwestycje na rynku nieruchomości*, red. H. Henzel, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2004, s. 67.

⁴ K. Dziworska, D. Trojanowski, *Kierunki rozwoju nieruchomości w Polsce*, Uniwersytet Gdański (wydanie elektroniczne).

pieniężnych nie dawały takiego zwrotu jak przychód z wynajmowanego mieszkania.

Rynkiem nieruchomości zaczęły się także interesować różnego typu fundusze inwestycyjne, coraz częściej inwestujące w rynek nieruchomości, który przeżywał początkowo rozkwit.

Banki poprzez zwiększenie swojej oferty kredytowej i wydłużony okres kredytowania umożliwiały zakup mieszkania przeciętnie zarabiającemu Kowalskiemu czy też młodemu małżeństwu, których nie było stać na zakup domu.

Działalność zawodową pośrednika w obrocie nieruchomości może wykonywać każda osoba posiadająca licencje w tym zakresie. Właściciel firmy – instytucji nie musi posiadać takiej licencji, natomiast ważne jest, aby chociaż jeden z pracowników zatrudnianych przez niego posiadał takie uprawnienia.

Formy prawne wykonywania zawodu pośrednika mogą przybierać różne typy działalności prowadzonej przez przedsiębiorców⁵. Prawo działalności gospodarczej⁶ oraz ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie gospodarczej⁷ nie narzucają odpowiednich uwarunkowań prawnych co do sposobu prowadzenia działalności gospodarczej przez pośrednika.

Wydawać by się mogło, że tylko osoby posiadające licencję zawodową w tym zakresie mogą wykonywać ten zawód. Otóż nie. Na rynku nieruchomości wyróżniamy także tzw. agentów nieruchomościowych, którzy wykonują praktycznie te same czynności co pośrednik, a nie posiadają licencji zawodowej. Takie osoby są zatrudnione na podstawie umowy cywilnoprawnej i działają pod nadzorem licencjonowanego pośrednika.

W roli zawodowej pośrednika w obrocie nieruchomościami istotną rolę mają kancelarie notarialne. To właśnie w nich dokonuje się transakcji kupna i sprzedaży nieruchomości, podpisywania przedwstępnych umów czy też dokonywania aktów darowizny. Pośrednicy zazwyczaj współpracują z czterema kancelariami notarialnymi, w których klienci biura nieruchomości są traktowani na zupełnie innych zasadach niż tzw. klient z ulicy.

Dzięki liczbie dokonywanych transakcji z pomocą pośredników współpracujących z kancelariami notarialnymi, rejenci mogą obniżyć swoją takse dla klientów biur nieruchomości, mają też możliwość wcześniejszego ustalenia terminu bądź nawet w niektórych sytuacjach umówienia spotkania z dnia na dzień, co znacznie przyspiesza i ułatwia obrót nieruchomościami na rynku.

W związku z działalnością zawodową pośrednika w obrocie nieruchomości możemy rozróżnić dwa podstawowe typy transakcji, jakie zachodzą na rynku. Są

⁵ Zgodnie z art. 179 ust. 3 i ust. 7 pkt 1 ustawy o gospodarce nieruchomościami.

⁶ Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz. U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

⁷ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. nr 173, poz. 1807 z późn. zm.

to transakcje sprzedaży i kupna. Pobocznymi są natomiast transakcje wynajmu i najmu.

Typem transakcji sprzedaży, jak i kupna nieruchomości są wszelkie czynności starannego działania zmierzające do zawarcia właściwej umowy przeniesienia praw własności. Etap transakcji sprzedaży możemy podzielić na następujące cztery podkategorie mające na celu uzyskanie zadowalającego efektu zarówno dla właściciela, jak i dla pośrednika, który wówczas uzyska swe wynagrodzenie za włożony wkład i trud pracy, a także wcześniej poniesione koszty.

Etapem pierwszym, jaki możemy wyróżnić, jest przyjęcie od klienta wstępnego zlecenia na określenie ceny oferowanej nieruchomości – wówczas agent bądź pośrednik przekazuje klientowi informację, jakie dokumenty będą potrzebne do zawarcia umowy pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości. Podstawowymi dokumentami przy tej czynności są: aktualny odpis z księgi wieczystej, aby można było sprawdzić, czy nieruchomość jest obciążona hipotecznie lub czy występuje służebność na rzecz innych osób niż właściciel nieruchomości; odpis aktu własności, by sprawdzić, czy dane zawarte w księdze wieczystej są zgodne z faktycznymi, a także czy osoba sprzedająca jest faktycznie właścicielem nieruchomości. Powyższe dokumenty są także przydatne przy akcie notarialnym, klient nie musi wówczas na nowo ich szukać i niepotrzebnie się stresować. Po przekazaniu tych informacji następuje zapoznanie się z projektem umowy pośrednictwa w sprzedaży, a także szczegółowe omówienie warunków i uzgodnienie wynagrodzenia dla pośrednika, które będzie płatne po finalizacji transakcji. Kiedy strony dochodzą do porozumienia, wówczas podpisują taką umowę i umawiają się na oględziny danej nieruchomości.

Do etapu drugiego należą oględziny nieruchomości, wykonanie odpowiednich zdjęć z zewnątrz, środka, jak i otoczenia, aby dobrze prezentowały miejsce i stan techniczny lokalu mieszkalnego. Agent wypełnia także kartę opisową nieruchomości, gdzie jest dokładnie opisana lokalizacja, rozkład pomieszczeń, stan techniczny, liczba pięter w budynku itp. Następną czynnością jest zastanowienie się nad ceną oferowaną. Jest to częsty przypadek, gdyż właściciele nieruchomości znacznie zawyżają wartość w stosunku do wartości rynkowej. Po ustaleniu odpowiedniej ceny jest ona przekazywana właścicielowi i wspólnie trwają negocjacje w sprawie ustalenia kwoty tzw. wywoławczej, za którą nieruchomość zostanie wystawiona na sprzedaż.

Etapem trzecim jest sprawdzenie dostarczonych wcześniej przez klienta dokumentów do umowy. W przypadku kiedy na nieruchomości są jakieś obciążenia, pośrednik sugeruje sposób uregulowania stanu prawnego, jak i formalnego. Wcześniej zrobione zdjęcia lokalu są opracowywane i opisywane. Sporządzany jest także szczegółowy opis oferty z uwzględnieniem konsultacji z klientem. Następnie, po pomyślnym przejściu wszystkich dotychczasowych etapów, oferta jest wprowadzana do bazy danych nieruchomości danego biura, a ogłoszenie zostaje

zamieszczone na serwisach internetowych. Najbardziej znane i oglądane serwisy poświęcone rynkowi nieruchomości w Polsce to m.in. www.mls.dospon.pl, www.domiporta.pl, www.allegro.pl, www.szybko.pl, www.gratka.pl.

Do tego etapu należy także rozsyłanie informacji do biur współpracujących na danym terenie zgodnie ze specyfikacją oferty, a także do kontrahentów, z którymi dane biuro współpracuje. Wszystkie informacje o przesłanych ofertach, wizytacjach powinny być przechowywane w formie elektronicznej i papierowej. Poza serwisami internetowymi agencja powinna także zamieszczać ogłoszenia w odpowiednich gazetach tematycznych, aby zwiększyć atrakcyjność ofert.

Etapem czwartym jest przygotowanie transakcji jej realizacji, uzgodnienie wszelkich warunków, a także obsługa posprzedażowa. Aby to miało miejsce, najpierw musi nastąpić wstępna wola nabycia nieruchomości przez stronę kupującą. W tym celu sporządzane jest oświadczenie woli nabycia nieruchomości w siedzibie agencji sprzedającej wraz z ceną, za jaką kupujący jest skłonny ją nabyć, terminem zapłaty, terminem zawarcia umowy przedwstępnej i właściwej oraz terminem wydania przedmiotu aktu notarialnego. W większości przypadków pośrednik negocjuje z oferentem warunki sprzedaży nieruchomości, organizuje spotkanie, które jest zakończone podpisaniem protokołu uzgodnień. Sporządzana jest symulacja kosztów przy takiej transakcji i pomoc przy uzyskaniu kredytu bankowego na sfinansowanie zakupu nieruchomości. To właśnie pośrednik w imieniu sprzedającego ustala dogodny termin umowy przedwstępnej, przenoszącej własność w formie aktu notarialnego. Sprzedaż wszystkich nieruchomości następuje poprzez sporządzenie aktu notarialnego. Inna forma transakcji nie jest przewidziana ze względu na nieważność takiej umowy. Ponownie jest sprawdzany stan w księgach wieczystych – czy nie nastąpiła jakakolwiek zmiana właściciela bądź czy nie została wpisana hipoteka. Pośrednik sprawdza także stan obecnego zadłużenia i reguluje kwestię meldunkową. Na pośredniku spoczywa obowiązek przygotowania i dostarczenia do notariusza kompletu dokumentów, jest także obecny przy czytaniu aktu notarialnego i przede wszystkim dba o interesy swojego klienta. Uczestniczy przy przekazaniu mieszkania i sporządzeniu odpowiedniego protokołu przekazania nieruchomości.

Przy transakcji kupna nieruchomości do pośrednika należy dokładne sprawdzenie dokumentów dotyczących nieruchomości, którą klient chce nabyć. Pierwsze sprawdzenie dokumentów przez pośrednika odbywa się na etapie przyjęcia oferty sprzedaży nieruchomości. Jeżeli oferty kupna i sprzedaży są z tej samej agencji, to pośrednik zapoznaje się z dokumentami świadczącymi o stanie prawnym nieruchomości. W przypadku oferty sprzedaży z innego biura nieruchomości, dokumenty do weryfikacji dostarcza agent prowadzący daną ofertę. Zanim dojdzie do finalizacji transakcji następują wyżej opisane etapy.

Pośrednik zarówno przy transakcji kupna, jak i sprzedaży dba o dobre interesy swojego klienta. Czasami wykonuje znacznie więcej niż czynności opisane

powyżej, a realizuje je z najwyższą starannością, przestrzegając kodeksu etyki zawodowej, ponieważ zadowolony klient to zdecydowanie więcej niż najlepsze kampanie reklamowe. To właśnie klienci wybierają biuro nieruchomości, a statystycznie człowiek podczas swojego życia parę razy zmienia mieszkanie. Dobrze obsłużony klient wróci ponownie i swoim znajomym poleci biuro, z którym współpracował. Dlatego moim zdaniem dobre relacje z klientem na każdym etapie transakcji są sprawą priorytetową.

Istotną rolę w pośrednictwie na rynku nieruchomości jest zabezpieczenie transakcji kupna–sprzedaży, dbając o dobre interesy strony kupującej, jak i sprzedającej.

Główną formą zabezpieczenia jest zadek. Zgodnie z art. 394 Kodeksu cywilnego (dalej: k.c.)⁸, zadek może występować jako forma zabezpieczenia przy zawieranych przez strony umowach przedwstępnych w obrocie nieruchomościami. Wpłacona przy umowie przedwstępnej kwota jako zadek stanowi w tym przypadku odszkodowanie za niewywiązanie się z umowy. Wierzycielowi nie przysługuje wówczas prawo do dodatkowego odszkodowania.

Rola zadatku jako zabezpieczenia wywiązania się z obowiązku zawarcia właściwej umowy sprzedaży ma szczególnie znaczenie w tzw. transakcjach łączonych, gdzie kupujący starają się np. o kredyt na zakup nieruchomości.

Osoba wpłacająca zadek może żądać zabezpieczenia jego zwrotu w przypadku odstąpienia od umowy strony biorącej zadek. W tym przypadku można zastosować różne formy dodatkowych zabezpieczeń, np. w formie poręczenia lub weksla własnego z dodatkowym poręczeniem osób trzecich. Wpłacona kwota zadatku może być także przechowywana na rachunkach powierniczych bądź zdeponowana u pośrednika.

W przypadku zabezpieczeń prawnych wywiązania się z umowy kupna–sprzedaży art. 777 Kodeksu postępowania cywilnego stanowi, że podstawą nadania tytułu egzekucji może być akt notarialny, w którym dłużnik poddał się egzekucji i który obejmuje obowiązek zapłaty sumy pieniężnej lub uiszczenia innych rzeczy zamiennych, ilościowo w akcie oznaczonych, albo też obowiązek wydania rzeczy indywidualnie oznaczonej, gdy termin zapłaty, uiszczenia lub wydania jest w akcie wskazany⁹.

Takie umocowanie, które przewiduje ustawodawca, daje możliwość natychmiastowej egzekucji i eksmisji przez komornika sądowego z nieruchomości, którą właściciel sprzedał, a w akcie notarialnym poddał się egzekucji zgodnie z wyżej cytowanym artykułem. Ten zapis daje także możliwość wymeldowania osób, które dobrowolnie nie chcą tego uczynić, a są zameldowane na danej nieruchomości.

⁸ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.

⁹ Zgodnie z art. 777 pkt 4 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. nr 43, poz. 296 z późn. zm.

2. Zakres i forma współpracy banku z pośrednikiem

Wraz z rozwojem pośrednictwa w obrocie nieruchomościami zarządy banków zastanawiały się, jak efektywnie można dotrzeć do coraz to nowych klientów i zwiększyć sprzedaż swoich produktów przy jednoczesnym obniżeniu kosztów marketingowych, zwiększając promocje swojego banku. Doskonałym rezultatem było stworzenie wyspecjalizowanego działu w banku zajmującego się współpracą z pośrednikami. Z początku było to dość ryzykowne i banki nie wiedziały do końca, jak mają wynagradzać pośredników, którzy *de facto* nie byli pracownikami banków, lecz osobami instytucjami całkowicie niezwiązanymi prawnie ani osobowo z instytucjami finansowymi. Rozwiązanie problemu stanowiła umowa cywilnoprawna w zakresie pośrednictwa. Początkowo takie umowy były jednostronicowe, a z czasem przerodziły się w wielostronicowe umowy regulujące praktycznie cały zakres czynności, odpowiedzialności i wynagrodzenia, jakie otrzymywał pośrednik.

Zgodnie z art. 353¹ k.c., „Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego”. „Jednakże swoboda umów obejmuje również inne jeszcze elementy, a mianowicie: swobodę decyzji o samym zawarciu umowy, swobodę wyboru kontrahenta, swobodę formy, w jakiej ma być zawarta umowa”¹⁰. Natomiast „swoboda umów nie ma charakteru absolutnego i tak jak w każdym systemie prawnym doznaje ograniczeń”¹¹.

Praktycznie wszystkie umowy stosowane w pośrednictwie mają odzwierciedlenie w przedstawionym powyżej artykule k.c., a sama współpraca ogólnie rozumiana jako forma stworzenia więzi, wspólnego działania ku osiągnięciu określonego celu przybiera rozmaite znaczenie. Celem dla banku jest sprzedaż swoich produktów i usług, a dla pośrednika wynagrodzenie, jakie otrzymuje zgodnie z zawartą umową.

Obecnie gospodarcze znaczenie umów agencyjnych jest rozpowszechnione z uwagi na stosowanie ich od dłuższego czasu w różnorodnych sektorach gospodarczych, a mimo to aż do 2000 r. regulacje prawne je obowiązujące były dość ubogie.

Obecnie „obowiązujące przepisy kodeksu cywilnego sytuują umowę agencyjną jako typową umowę gospodarczą. Wynika to przede wszystkim z określenia już w art. 758 k.c., zawierającym ustawową definicję umowy agencyjnej, kwalifikacji formalnych stron tej umowy. Mogą nimi być tylko przedsiębiorcy

¹⁰ Kodeks cywilny. Komentarz, t. 1-2, red. K. Pietrzykowski, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999, s. 724.

¹¹ Tamże.

w rozumieniu art. 43¹ k.c., czyli osoby fizyczne, osoby prawne lub jednostki organizacyjne niebędące osobami prawnymi, którym ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadzące we własnym imieniu działalność gospodarczą bądź zawodową. Z uwagi na charakter opracowania, pojęcia „przedsiębiorca”, „działalność gospodarcza” oraz „działalność zawodowa” nie są bliżej analizowane. Wystarcza stwierdzenie istnienia obustronnego profesjonalizmu w umowie agencyjnej¹². Określenie zasad przedsiębiorcy, działalności gospodarczej bądź też działalności zawodowej określają odrębne przepisy i uregulowania, jakimi posłużył się ustawodawca.

Zleceniobiorca „musi wykonywać przyjęte na siebie w wyniku zawarcia umowy agencyjnej obowiązki za pomocą swojego przedsiębiorstwa. Oznacza to przede wszystkim, że wszelkie środki materialne i niematerialne potrzebne do wykonywania tych obowiązków musi sobie sam zapewnić. Chociaż ustawodawca użył w powołanym artykule k.c. określenia o posługiwaniu się „swoim przedsiębiorstwem”, można przyjąć za dopuszczalne, aby agent posługiwał się cudzymi składnikami majątkowymi, a nawet wydzierżawionym całym przedsiębiorstwem. Istotne jest tutaj, że nie może on żądać od zleceniodawcy, aby ten dostarczył mu środków potrzebnych do wykonywania umowy”¹³.

Wynagrodzenie agenta wynika z konsekwencji zawarcia takiej umowy, w której zleceniobiorca ma określone wynagrodzenie wynikające ze ściśle określonych czynności, które wykonał na rzecz zleceniodawcy.

Teoretycznie istnieją obecnie dwie możliwości wynagradzania agenta: ryczałt i prowizja. Pierwszy sposób polega na przyjęciu przez strony umowy konkretnej kwoty wyrażonej w pieniądzu, która należałaby się agentowi bez względu na efekty podjętych przezeń działań. Kwota ta musiałaby być ustalona już w tekście umowy, gdyż w innym przypadku (zgodnie z art. 758¹ § 1 k.c.) agentowi należałaby się prowizja. Teoretycznie można by też przewidzieć inny niż w pieniądzu sposób wynagradzania agenta, np. świadczenie rzeczowe, wykonanie konkretnej czynności czy oddanie rzeczy (np. lokalu) do używania.

Techniki współpracy, jakie obecnie funkcjonują w świecie akademickim są dość szerokim pojęciem, a ich liczba jest dość znaczna. W tym przypadku skupię się wyłącznie na praktycznym aspekcie współpracy pośrednika w obrocie nieruchomości z bankiem w zakresie udzielania kredytu hipotecznego.

Zgodnie z wcześniej omówionymi czynnościami pośrednika w obrocie nieruchomości, agent przedstawia także ofertę banku klientowi i pośredniczy w udzieleniu kredytu.

¹² *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, „System Prawa Prywatnego”, t. 7, C.H. Beck, Warszawa 2001, s. 404.

¹³ W. Wyrzykowski, *Umowy gospodarcze – zagadnienia wybrane*, red. J. Gospodarek, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009, s. 222.

W tym celu potencjalny nabywca nieruchomości nieposiadający odpowiednich środków własnych na sfinansowanie zakupu często posiłkuje się kredytem. Aby bank mógł zacząć procedurę analizowania wniosku, by ocenić zdolność kredytową i przedstawić umowę kredytową, kredytobiorca musi spełnić określone warunki formalne niezbędne w tej procedurze.

Konieczność ta zachodzi, ponieważ działalność kredytowa ma istotne znaczenie dla bezpieczeństwa banku, stąd też podstawowym kryterium udzielenia kredytu jest posiadanie przez wnioskodawcę (wnioskodawców) zdolności kredytowej. Zdolność kredytowa jest definiowana w prawie bankowym jako zdolność do spłaty zaciągniętych kredytów wraz z odsetkami w terminach przewidzianych umową¹⁴.

Banki zazwyczaj uzależniają udzielenie kredytu w określonej wysokości od głównych warunków, czyli zdolności kredytowej, tj. od jego zdolności do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w umownych terminach spłaty i przedstawienia przez kredytobiorcę dokumentów i informacji niezbędnych do oceny tej zdolności.

Gdy obecne i planowane dochody, a także stan majątkowy wnioskodawcy w ocenie banku zapewnią w okresie kredytowania wypłacalność, wówczas uważa się, że klient posiada zdolność kredytową z uwzględnieniem wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań gospodarczych.

Mimo posiadania przez klienta pełnej zdolności kredytowej bank musi szczególnie uwagę zwrócić na ryzyko wynikające z transakcji. Ryzyka w procesie kredytowym nie da się wyeliminować, więc jest ono integralną częścią badania zdolności kredytowej zgodnie z prawem bankowym i przejawia się w postaci:

- ryzyka niespłacenia kredytu przez klienta,
- ryzyka unieruchomienia – jest to ryzyko niedotrzymania terminów spłat kapitału i odsetek,
- ryzyka stopy oprocentowania,
- ryzyka zmiany kursu walut kredytów dewizowych.

Ryzyko występuje przez cały okres obowiązywania umowy kredytowej, od chwili jej podpisania i uruchomienia środków do całkowitej jej spłaty, i wynika z niepewności, czy wnioskodawca w całym okresie trwania umowy będzie regularnie spłacał swoje zobowiązanie.

„Znajduje ono swoje odbicie w przyznanej kwocie kredytu, określonym sposobie oraz terminie jego spłaty i żądanej stopie odsetek. Bank dąży do maksymalizowania stopy zwrotu swoich środków, a kredytobiorca dąży do zminimalizowania kosztów pozyskania kapitału. Wysokość stopy procentowej jest jednym z negocjowanych tematów, w toku których między stronami uwzględnia się stopień ryzyka związanego z możliwością spłaty przez kredytobiorcę kredytu

¹⁴ Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 1993 r., nr 6, poz. 29 z późn. zm..

i odsetek. Dlatego bank stosuje zróżnicowane stopy kredytów udzielane poszczególnym kredytobiorcom, uzależniając to od silnej pozycji na rynku, osiągania wysokich i stabilnych dochodów, mogących świadczyć o wysokim stopniu wiarygodności. Tym kredytobiorcom przyznawane są nieco niższe stopy procentowe, ponieważ ryzyko jest również niskie”¹⁵.

Aby wnioskodawca mógł ubiegać się o kredyt, konieczne jest w tym celu złożenie wniosku kredytowego na piśmie według określonego wzoru stosowanego w danym banku. Wszystkie wnioski kredytowe powinny zawierać niezbędne informacje dla banku, na podstawie których możliwe będzie dokonanie oceny zdolności kredytowej.

Do niezbędnych informacji, które muszą znajdować się we wniosku możemy zaliczyć:

- kwotę kredytu, proponowane terminy i kwoty wykorzystania oraz spłat kredytu,
- cel, na jaki kredyt będzie udzielony,
- informacje o stanie bieżącej sytuacji finansowej oraz o źródłach spłaty kredytu w proponowanych terminach,
- informacje o posiadanych rachunkach, wysokości zadłużenia w innych bankach.

Do dodatkowych informacji znajdujących się we wniosku kredytowym możemy zaliczyć:

- propozycje prawnego zabezpieczenia kredytu,
- cykl realizacji i koszt własnych – wniesienia wkładu własnego,
- okres kredytowania i okres karencji.

Wniosek, aby mógł zostać złożony celem analizy, musi być podpisany przez wnioskodawcę, a klient powinien przedstawić i uwiarygodnić swoje źródła dochodu.

Po dokonaniu pozytywnej oceny zdolności kredytowej następuje sporządzenie umowy kredytowej, która powinna zawierać w stopniu minimalnym następujące informacje:

- oznaczenie stron umowy,
- określenie podstawowych obowiązków stron,
- termin postawienia do dyspozycji kredytobiorcy środków pieniężnych bądź przelania ich na wskazany rachunek,
- kwotę i walutę kredytu,
- oprocentowanie kredytu i wysokość prowizji,
- prawne zabezpieczenie spłaty kredytu,
- warunki korzystania przez kredytobiorcę z udzielonego kredytu.

¹⁵ J. Kowalczyk, A. Kusak, *Ocena kondycji finansowej*, „System Finansowo-Księgowy” 2005, nr 30-31, s. 23.

Tabela 1. Zestawienie korzyści wynikających ze współpracy z pośrednikiem

Czynności wykonywane przez pośrednika w obrocie nieruchomościami	Korzyści płynące dla banku	Korzyści wynikające dla klienta
Sprzedaż nieruchomości	Możliwość sprzedaży kredytu i innych produktów bankowych osobom kupującym nieruchomość. Bank nie musi wtedy poświęcać własnych środków na zwiększenie akcji marketingowej i dotarcia do klienta docelowego	Klient nie musi na własny koszt reklamować nieruchomości, poświęcać czasu na odbieranie telefonów, odpisywanie na pocztę elektroniczną ewentualnych potencjalnych nabywców. W przypadku gdy nieruchomość posiada wady prawne, pośrednik korzystając ze swojej wiedzy i przygotowania zawodowego jest w stanie wyprostować stan prawny nieruchomości, co dla klienta jest oszczędnością czasu. Przygotowuje notarialny projekt umowy sprzedaży nieruchomości. Nieruchomość przeznaczona na sprzedaż jest cały czas promowana, a sprzedający nie ponosi kosztów z tym związanych
Zakup nieruchomości	Możliwość sprzedaży kredytu i innych produktów bankowych osobom kupującym nieruchomość. Bank nie musi wtedy poświęcać własnych środków na zwiększenie akcji marketingowej i dotarcia do klienta docelowego	Przy zakupie nieruchomości pośrednik sprawdza stan prawny nieruchomości, załatwia wszystkie formalności związane z dokumentami. W przypadku gdy nieruchomość posiada wady prawne, a pośrednik wiedząc o nich namówił klienta na zakup danej nieruchomości, wówczas odpowiedzialność spływa na niego
Prezentacja oferty kredytowej związanej z zakupem nieruchomości	Bez dodatkowych kosztów bank zwiększa sprzedaż swoich usług i produktów	Klient ma możliwość przeanalizowania oferty kilku banków, nie tracąc czasu na samodzielne poszukiwanie najbardziej konkurencyjnej oferty na rynku
Zawarcie umowy notarialnej przedwstępnej/ właściwej	Możliwość zwiększenia liczby klientów i sprzedaży usług i produktów dzięki rekomendacji pośrednika	Klient przychodzi na gotowy akt notarialny, a dzięki stałej współpracy pośredników z kancelariami notarialnymi jest możliwość uzyskania minimalnej taksy notarialnej z uwagi na większą częstotliwość zawieranych umów
Przekazanie nieruchomości	Możliwość zwiększenia liczby klientów i sprzedaży usług i produktów dzięki rekomendacji klienta	Pośrednik wraz z klientem uczestniczy w przekazaniu nieruchomości, sporządzając w tym celu odpowiedni protokół pozwalający na przepisanie mediów i uwiarygodnienie stanu liczników

Źródło: opracowanie własne.

Pośrednik jest w kontakcie z wnioskodawcą przy załatwianiu spraw związanych z procedurą kredytową, bo to *de facto* od klienta zależy, jaki bank wybierze na swojego docelowego kredytodawcę.

Abyśmy mogli ocenić korzyści i koszty płynące ze współpracy pośrednika w obrocie nieruchomościami z punktu widzenia banku i klienta, musimy przedstawić czynność wykonywaną przez pośrednika. Kosztem w tym wypadku jest prowizja za zrealizowanie umowy współpracy.

W tabeli 1 przedstawiono zestawienie, które obrazuje korzyści płynące w związku z zadaniami realizowanymi przez pośrednika.

Podsumowanie

Rynek nieruchomości w Polsce jest rynkiem młodym i dynamicznie się rozwijającym, a mentalność i poglądy ludzi z czasem się zmieniają. W przyszłości wszystkie sprawy związane z nieruchomościami będą za nas załatwiać wyspecjalizowane osoby nie dlatego, że temu nie podołamy, lecz przede wszystkim ze względu na oszczędność czasu, jaką nam to gwarantuje.

W dzisiejszych czasach dotarcie do klienta stawia nowe wyzwania, a instytucje finansowe, korzystające z coraz to nowszych osiągnięć marketingowych, usiłują zwiększyć swą efektywność sprzedażową.

Poprzez współpracę z grupą zawodową, jaką są pośrednicy w obrocie nieruchomościami efektywność sprzedażowa i wyniki danej instytucji finansowej są zdecydowanie zwiększone.

Mając na uwadze ostatnią sytuację, jaka miała miejsce na rynku usług bankowych, tj. wystąpienie kryzysu gospodarczego, banki zaostrzyły procedury przyznawania i udzielania kredytów. Dodatkowo w trosce o społeczeństwo, aby nadmiernie nie mogło się zadłużać, Komisja Nadzoru Finansowego wprowadziła odpowiednie rekomendacje, które stopniowo wchodzi w życie, a banki żądają od swoich klientów coraz to większych zabezpieczeń na pokrycie ewentualnych strat związanych z działalnością kredytową, jak i większej zdolności płatniczej, zwanej potocznie zdolnością kredytową.

Przy kredytach długoterminowych z uwzględnieniem obecnej koniunktury gospodarczej i niepewnej sytuacji finansowej wymaga się od kredytobiorców racjonalnego myślenia, co nie zawsze ma pokrycie w rzeczywistości.

Rynek pośrednictwa wymógł na osobach zajmujących się tym zawodem ciągłą aktualizację swej wiedzy o nowe przepisy, procedury, zagadnienia, a także zwiększenie zakresu współpracy.

Dzięki podpisanym umowom o współpracy agenci zajmujący się pośrednictwem na rynku nieruchomości proponują swoim klientom oferty banków, z którymi współpracują.

Takie rozwiązanie ma nie tylko skutek wymierny w postaci sprzedaży nieruchomości czy też finansowy w postaci wypłaconej prowizji agencyjnej, ale także odzwierciedlenie ogólnogospodarcze, polegające na zwiększeniu inwestycji związanych z budownictwem mieszkaniowym, a także podniesienie stopy życiowej społeczeństwa.

Uważam, że współpraca w tym zakresie między bankiem a pośrednikiem przy pozyskiwaniu nowych klientów każdej ze stron daje korzyść w postaci zaoszczędzonego czasu.

Analizując także zakres działalności pośrednika i zakres jego czynności, możemy śmiało stwierdzić, że jest kołem napędowym polskiej gospodarki nieruchomościowej.

Literatura

- Dziworska K., Trojanowski D., *Kierunki rozwoju nieruchomości w Polsce*, Uniwersytet Gdański [wydanie elektroniczne].
- Henzel H., *Rola pośrednika na rynku nieruchomości*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2007.
- Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 1-2, red. K. Pietrzykowski, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999.
- Kowalczyk J., Kusak A., *Ocena kondycji finansowej*, „System Finansowo-Księgowy” 2005, nr 30-31.
- Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, „System Prawa Prywatnego”, t. 7, C.H. Beck, Warszawa 2001.
- Śmietana K., *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce. Inwestycje na rynku nieruchomości*, red. H. Henzel, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2004.
- Wyrzykowski W., *Umowy gospodarcze – zagadnienia wybrane*, red. J. Gospodarek, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2009.

Akty prawne:

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz.U. nr 43, poz. 296 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 r. Prawo bankowe, Dz.U. z 1993 r., nr 6, poz. 29 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. nr 115, poz. 741.

Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej, Dz.U. nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807 z późn. zm.