

# BADANIE POZIOMU ATRAKCYJNOŚCI WEJŚCIA DO ZAWODU RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO W POLSCE



**Ewelina Nawrocka**  
Uniwersytet Gdański  
Wydział Zarządzania, Katedra Inwestycji  
i Nieruchomości  
Rzeczoznawca Majątkowy Nr 5412

## Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie poziomu atrakcyjności pracy w zawodzie rzeczoznawcy majątkowego dla nowych kandydatów z punktu widzenia kosztów wejścia do zawodu i istniejącej konkurencji na rynku pracy.

W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: analiza literatury, badanie ankietowe wśród nowych rzeczoznawców majątkowych, analiza porównawcza oraz wnioskowanie.

## Słowa kluczowe

rzeczoznawca majątkowy, konkurencja, koszty, bariery wejścia, deregulacja

## 1. Wstęp

Przepisy w zakresie dostępu do zawodu rzeczoznawcy majątkowego (dalej stosowany skrót RzM) w Polsce zostały zmienione w pierwszej połowie 2014r. Od tego czasu obowiązują dwa przepisy regulujące dostęp do zawodu RzM, zwane w dalszej części artykułu przepisami deregulacyjnymi, a mianowicie:

- Ustawa z dnia 13 czerwca 2013r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów [Dz.U. 2013r. poz. 829],
- Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 11 marca 2014r. w sprawie nadawania uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości [Dz.U. z dnia 17 marca 2014r. poz. 328].



Zawód RzM został w mniejszym stopniu uwolniony przez ustawodawców w porównaniu z zawodem pośrednika w obrocie nieruchomościami czy zarządcy nieruchomości. Uprawnienia zawodowe wciąż wydawane są przez ministra właściwego do spraw budownictwa po spełnieniu przez kandydata trzech warunków [Cymerman R. i Kotlewski L., 2014, s. 1]:

- warunku wiedzy teoretycznej,
- warunku umiejętności praktycznych,
- warunku weryfikacji wiedzy egzamin państwowy.

Wymagania stawiane kandydatom zostały złagodzone poprzez między innymi skrócenie czasu odbywania praktyk zawodowych, zmniejszenie liczby wykonywanych projektów operatów szacunkowych, wyeliminowaniu części zadaniowej z egzaminu, zamieszczeniu testów egzaminacyjnych na stronie Departamentu Gospodarki Nieruchomościami i in [szerzej w: Nawrocka E., 2014, s. 307-308].



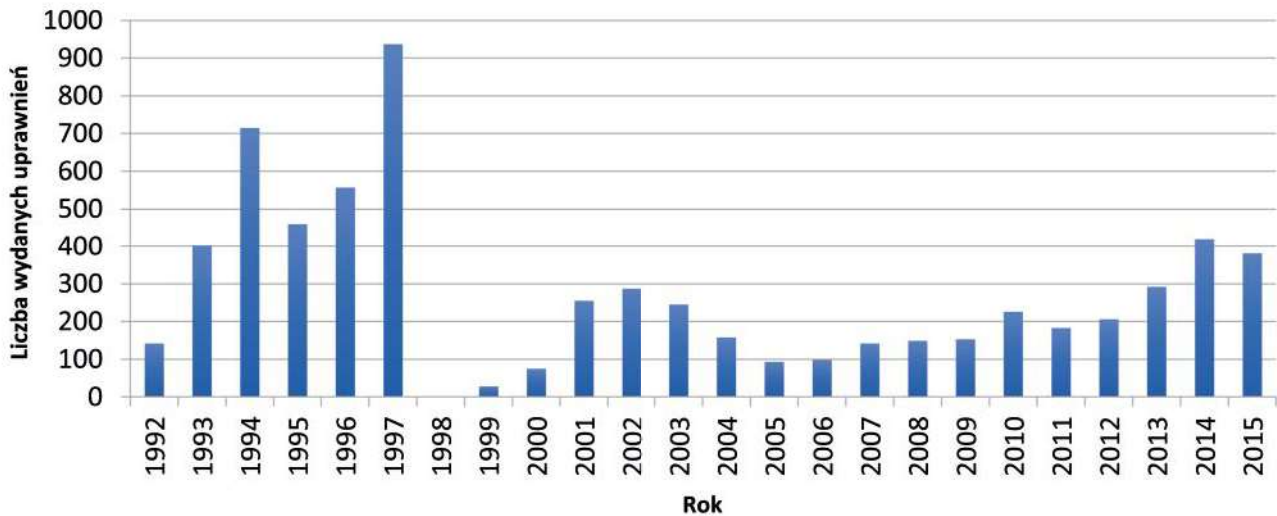
## 2. Następstwa częściowej deregulacji zawodu rzeczoznawcy majątkowego w Polsce

Po częściowej deregulacji zawodu RzM, zgodnie z oczekiwaniami ustawodawcy, nastąpił wzrost zdawalności egzaminu wśród kandydatów oraz zwiększyła się liczba osób przystępujących do egzaminu. Ostatni nadany numer RzM przed wprowadzeniem przepisów deregulacyjnych wynosił 5862. Według stanu na grudzień 2015r. w Centralnym Rejestrze Rzeczoznawców Majątkowych ostatnim nadanym numerem był numer 6662, a zatem przez dwa lata na nowych zasadach egzaminacyjnych przybyło w Polsce 800RzM.

Na Wykresie 1 przedstawiono graficznie liczbę wydanych uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości w latach 1992-2015. Dane uzyskano w formie odpowiedzi listownej z Departamentu Gospodarki Nieruchomościami przy Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju w Warszawie. Zauważyć należy silniejszy trend wzrostowy liczby wydawanych uprawnień zawodowych RzM do 1997 roku. W 1998 roku nie wydano żadnego uprawnienia, a od 1999 roku tempo

**Wykres 1**

Liczba nadanych uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości w Polsce w latach 1992-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Departamentu Gospodarki Nieruchomościami w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju w Warszawie.

przyrostu liczby nowych rzeczoznawców było mniejsze niż w latach 1992-1997. Do roku 2004 w zawodzie dominowali mężczyźni, a od 2004r. więcej uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości nadawanych jest kobietom [Nawrocka E., 2014, s. 310]. Po 2012 roku zauważalny jest kolejny silniejszy trend wzrostowy w liczbie nadawanych uprawnień RzM ogółem.

Zawód RzM został częściowo zde regulowany w połowie 2014r., ale o wprowadzeniu deregulacji mówiono już wcześniej. Osoby chcące uzyskać tytuł zawodowy RzM zwiększyły wysiłki i tłumnie przystępowały do egzaminu w 2013r. Przyrost zdobytych wtedy uprawnień w stosunku do 2012r. wyniósł 42%. W tym czasie nie było pewności, w jakim stopniu zawód zostanie ostatecznie zde regulowany. Wprowadzone zmiany okazały się jednak korzystne dla kandydatów i w 2014r. na rynek pracy w trafiło aż 420 nowych rzeczoznawców majątkowych (w porównaniu z 2012r. jest to wzrost o 104%), a w 2015 roku kolejnych 381 rzeczoznawców (wzrost o 85% w porównaniu z 2012r.). W następnych latach można spodziewać się przyrostów na podobnym poziomie. Z badań przeprowadzonych przed deregulacją zawodów nieruchomościowych wynikało, że już wtedy największy odsetek badanej grupy studentów deklarował gotowość ubiegania się właśnie o uprawnienia zawodowe RzM [Marona B. i Głuszak M., 2011, s. 60].

### 3. Wstępne czynności przygotowawcze do rozpoczęcia pracy w zawodzie rzeczoznawcy majątkowego i ich koszty

**P**ozytywne zakończenie postępowania egzaminacyjnego jest dla kandydata na RzM chwilą wielkiej radości, zwińczeniem często wielu lat trudnych przygotowań. Po zdaniem egzaminie następuje oczekiwanie na wpis do Centralnego Rejestru Rzeczoznawców Majątkowych, co skutkuje nadaniem tytułu rzeczoznawcy majątkowego i otrzymaniem numeru uprawnień zawodowych. Zwykle pierwszą, choć nieobowiązkową czynnością młodego adepta, jest zapisanie się do regionalnego stowarzyszenia RzM sfederowanego w Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych w Warszawie lub innego np. Polskiego Towarzystwa Rzeczoznawców Majątkowych, które nie podlega pod Federację. Z badań przeprowadzonych wśród RzM w Polsce wynika, że 90% rzeczoznawców przynależy przynajmniej do jednego stowarzyszenia/ zrzeszenia RzM [Ziółkowska B., 2012, s. 180]. Następnie nowy rzeczoznawca zamawia charakterystyczną owalną pieczęć. Pieczęć ta ma zastrzeżony znak właściwy tylko rzeczoznawcom majątkowym. Pieczęć można wyrobić za pośrednictwem PFSRM w Warszawie,

wtedy będzie zawierała dodatkowo logo Federacji. Kolejny nowy rzeczoznawca dokonuje wyboru, w jakiej formie zatrudnienia chce wykonywać zawód. B. Ziółkowska wymienia, że rzeczoznawca majątkowy ma prawo wykonywać zawód we własnym imieniu, działając jednoosobowo, ma prawo także do utworzenia spółki, w ramach której może działać. Innym sposobem jest wykonywanie zawodu na podstawie stosunku pracy lub na podstawie umowy cywilnoprawnej, będąc zatrudnionym u właściwego przedsiębiorcy. Z ustawy o gospodarce nieruchomości wynika, że przedsiębiorcy mogą prowadzić działalność w zakresie szacowania nieruchomości, jeżeli czynności z tego zakresu będą wykonywane przez rzeczoznawców majątkowych [Ziółkowska B., 2012, s. 175]. Najczęściej wybieraną formą działalności wśród rzeczoznawców majątkowych jest własna działalność gospodarcza (patrz wyniki ankiety). Po bezpłatnej rejestracji działalności, a jeszcze przed przyjęciem pierwszego zlecenia na wycenę nieruchomości nowy adept musi wykupić odpowiednie obowiązkowe ubezpieczenie OC RzM. Te wstępne czynności stanowią pewne minimum, od którego należy zacząć przygotowania do wykonywania zawodu. W dalszej kolejności należy zorganizować miejsce pracy we własnym domu lub w wynajętym lokalu usługowym, wyposażyć je w urządzenia (komputer, telefon, drukarka) oraz materiały biurowe. Następnie można

kupić odpowiednie oprogramowanie, najlepiej takie, które dedykowane jest RZM, mające na celu gromadzenie i przetwarzanie danych oraz pomocne w czynnościach szacowania nieruchomości. Można również zadbać o odpowiedni marketing, zaprojektować logo firmy, zamówić wizytówki oraz zlecić budowę strony internetowej. Wydatki, które pochłoną te wszystkie czynności przygotowawcze oraz koszty prowadzenia działalności zawarto w Tabeli 1.

Koszty w Tabeli 1 zostały przedstawione w podziale na pierwsze 3 lata prowadzenia działalności gospodarczej z wyszczególnionym pierwszym miesiącem, w którym dokonuje się wydatków na założenie działalności, przygotowanie miejsca pracy, obowiązkowe ubezpieczenie, marketing itp. Trzeci rok jest reprezentatywny na kolejne lata prowadzenia działalności. W dwóch pierwszych latach działalności istnieje możliwość korzystania z obniżonych

miesięcznych składek ZUS, które wynoszą 465,28 zł. Po dwóch latach okres ochrony kończy się i miesięczna składka ZUS wzrośnie do około 1121,52 zł. W Tabeli 1 wyszczególniono kolorem szarym koszty, które z punktu widzenia autora referatu, są niezbędne do poniesienia przy prowadzeniu działalności gospodarczej w zakresie wyceny nieruchomości. Minimalne roczne koszty w pierwszym miesiącu wynoszą około 3,5 tys. zł, w pierwszym roku opiewają

**Tabela 1**

Prognoza kosztów pracy rzeczoznawcy majątkowego w pierwszych latach prowadzenia działalności gospodarczej

| Wyszczególnienie  | Pierwsze dwa lata prowadzenia działalności gospodarczej |                         |                      |  |                                   |                                | Koszty reprezentatywne na kolejne lata działalności    |  |
|---|---|-------------------------|----------------------|--|-----------------------------------|--------------------------------|--|--|
|   | Koszty początkowe (pierwszy miesiąc)                    | Koszty w pierwszym roku | Koszty w drugim roku | Minimalne koszty początkowe (pierwszy miesiąc) | Minimalne koszty w pierwszym roku | Minimalne koszty w drugim roku | Roczne koszty począwszy od trzeciego roku działalności | Minimalne roczne koszty począwszy od trzeciego roku działalności |
| Pieczątki   | 111   | 111                     |                      | 50   | 50                                |                                |  |  |
| Urządzenia biurowe  | 4 000   | 4 000                   |                      |  |                                   |                                |  |  |
| Oprogramowanie  | 2 000   | 2 000                   |                      | 2 000  | 2 000                             |                                |  |  |
| Strona internetowa + roczny koszt jej utrzymania  | 1 700   | 1 700                   | 200                  |  |                                   |                                | 200  |  |
| Doskonalenie zawodowe (szkolenia, prenumerata czasopism fachowych)                                    | 800   | 800                     | 800                  |  |                                   |                                | 800  |  |
| Ubezpieczenie OC rzeczoznawcy   | 210   | 210                     | 210                  | 210  | 210                               | 210                            | 210  | 210  |
| Wizytówki (500 sztuk = 40 zł)   | 40  | 80                      | 80                   | 40   | 80                                | 80                             | 80   | 80   |
| Najem lokalu usługowego + prąd  | 1 500   | 18 000                  | 18 000               |  |                                   |                                | 18 000   |  |
| Kaucja za lokal usługowy  | 1 500   | 1 500                   |                      |  |                                   |                                |  |  |
| Księgowość  | 150   | 1 800                   | 1 800                |  |                                   |                                | 1 800  |  |
| Członkostwo w stowarzyszeniu  | 40  | 480                     | 480                  |  |                                   |                                | 480  |  |
| Wydatki związane z prowadzeniem biura (telefon, internet, materiały eksploatacyjne, rachunek bankowy) | 250   | 3 000                   | 3 000                | 250  | 3 000                             | 3 000                          | 3 000  | 3 000  |
| Pozyskiwanie danych do wyceny (z aktów notarialnych oraz na zasadach wymiany z innymi rzeczoznawcami) | 150   | 1 800                   | 1 800                | 150  | 1 800                             | 1 800                          | 1 800  | 1 800  |
| Koszty dojazdu do nieruchomości, do klienta, do urzędu  | 300   | 3 600                   | 3 600                | 300  | 3 600                             | 3 600                          | 3 600  | 3 600  |
| Składki ZUS   | 465   | 5 583                   | 5 583                | 465  | 5 583                             | 5 583                          | 13 458   | 13 458   |
| <b>SUMA</b>   | <b>13 216</b>   | <b>44 664</b>           | <b>35 553</b>        | <b>3 465</b>                                   | <b>16 323</b>                     | <b>14 273</b>                  | <b>43 428</b>  | <b>22 148</b>  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z rynku oraz ze strony internetowej PFSRM [dostęp 10.02.2016], <<http://www.pfva.com.pl>>.

na 16,3 tys. zł, w drugim roku 14,3 tys. zł, a od trzeciego roku stanowiąc będą około 22,1 tys. zł. Ponosząc minimalne koszty działalności RzM rezygnuje z profesjonalnej strony internetowej, uczestnictwa w stowarzyszeniu/zrzeszeniu RzM, nie bierze udziału w płatnych szkoleniach zawodowych i nie kupuje czasopism fachowych. Działalność prowadzi we własnym mieszkaniu, nie ponosząc kosztów najmu. Księgowość prowadzi we własnym zakresie. Nie kupuje nowych urządzeń biurowych, korzystając z już posiadanych. Jedyne marketing jaki stosuje, to bezpośrednie rozdawanie wizytówek. Wydaje się, że każdy RzM powinien posiadać oprogramowanie komputerowe, które służy do gromadzenia, przetwarzania danych, oraz wspomaga proces wyceny, w związku z tym, również w minimalnych kosztach autor artykułu postanowił je zamieścić. Ponadto w wariantcie minimalnym ujęto też koszty prowadzenia działalności, pozyskiwania danych do wyceny, koszty dojazdu do nieruchomości, do klienta czy do urzędów. Jeżeli wypracuje zysk to odprowadzić będzie musiał podatek dochodowy. Czy jednak koszty minimalne będą rzeczywiście wystarczające, aby przyciągnąć klientów i otrzymać zlecenia? Czy RzM będzie wystarczająco widoczny na rynku dla potencjalnych klientów? Czy bez dodatkowych szkoleń będzie w stanie zaoferować usługi na wysokim poziomie? W opinii autora artykułu może się to okazać niewystarczające. Nowy RzM nie posiada jeszcze ustabilizowanej pozycji na rynku, nie ma stałych klientów. Bez dodatkowej reklamy swoich usług może nie otrzymać zlecenia lub mieć ich niewystarczająco dużo, aby wygenerować zysk.

W Tabeli 1 przytoczono również te wydatki, które spowodują, że rzeczoznawca będzie widoczny na rynku (profesjonalna strona internetowa), będzie posiadał informacje ze środowiska rzeczoznawców majątkowych i pozyskiwał kontakty, które mogą zaowocować współpracą z innymi rzeczoznawcami, będzie pozyskiwał wiedzę specjalistyczną (przynależność do stowarzyszenia/zrzeszenia, udział w szkoleniach itp.). W optymistycznym wariantcie może wynajmując lokal usługowy do prowadzenia działalności, wyposażyć go w nowe urządzenia biurowe, a prowadzenie księgowości zlecić firmie zewnętrznej. Przyjmując taki model wejścia na rynek i prowadzenia działalności nowy RzM w pierwszym miesiącu

poniesie wydatki w kwocie 13,2 tys. zł, w pierwszym roku 44,7 tys. zł, w drugim roku koszty opiewać będą na 35,5 tys. zł, a od trzeciego roku stanowiąc będą około 43,4 tys. zł. Czy nowego rzeczoznawcę będzie na to stać? Przy założeniu, że jest to osoba młoda, zaraz po studiach i bez zaplecza finansowego, odpowiedź może być wątpliwa.

Koszty wejścia do zawodu mogą stanowić barierę dla nowego rzeczoznawcy majątkowego. Bez ponoszenia wyższych nakładów na marketing, nie będzie on wystarczająco widoczny na rynku. Bez zleceń nie utrzyma się na rynku, nie będzie też go stać na dalsze szkolenia i rozwój. Ponoszenie wysokich kosztów wejścia do zawodu z kolei może wiązać się z koniecznością pozyskania kapitału obcego, a ten trzeba będzie regularnie spłacać, co uwzględniać trzeba w przepływach pieniężnych. Wygenerowanie zysku może nie być początkowo łatwym zadaniem.

#### **4. Podmioty stanowiące konkurencję dla rzeczoznawcy majątkowego**

Usługi dotyczące szacowania nieruchomości zgodnie z przepisami prawa realizowane mogą być na zlecenie osób prywatnych, banków, sądów, instytucji gospodarczych, JST i SP. Wszelkie zlecenia na sporządzanie wycen nieruchomości wykonywać może każdy rzeczoznawca majątkowy bez spełnienia dodatkowych warunków, poza jednym wyjątkiem. Wykonywanie przez rzeczoznawcę opinii na zlecenie sądu w związku z prowadzonym postępowaniem wymaga ustanowienia biegłego przez Prezesa Sądu Okręgowego i wpisania na listę biegłych sądowych. Obecnie biegłym z zakresu szacowania nieruchomości może być tylko rzeczoznawca majątkowy [Jaworski J., 2010, s. 176]. Rzeczoznawca majątkowy ma więc szerokie spektrum możliwości pozyskiwania zleceń do wyceny. Na rynku wycen nie jest jednak osamotniony. O każde zlecenie stara się również jego konkurencja. Jakie czynniki będą decydowały, kto otrzyma zlecenie?



By móc odpowiedzieć na to pytanie, należy określić, kim jest konkurencja dla rzeczoznawcy majątkowego na rynku pracy. Wśród podmiotów, z którymi konkurować będzie nowy rzeczoznawca majątkowy wyróżnić można:

- innych rzeczoznawców majątkowych oferujących takie same usługi, działających jako jednoosobowe firmy,
- zespoły rzeczoznawców majątkowych, ekspertów rynku nieruchomości i prawników oferujących obecnie podobne produkty lub usługi,
- pośredników w obrocie nieruchomościami, którzy mogą zaoferować takie same lub podobne produkty lub usługi obecnie lub w przyszłości,
- pośredników finansowych i organizacje bankowe, które dążąc do zmniejszania obciążeń finansowych banków sprawiają, że produkty oferowane przez rzeczoznawców majątkowych nie są przez banki wymagane dla potrzeb zabezpieczenia wiarygodności.

Pierwszym wymienionym podmiotem, stanowiącym konkurencję dla nowego RzM, jest inny RzM prowadzący we własnym imieniu jednoosobową działalność gospodarczą w zakresie szacowania nieruchomości. Jest to podmiot, który na rynku pracy będzie starał się zdobyć jak najwięcej zleceń. Będzie stawał w przetargach i obniżał oferowaną cenę za operat szacunkowy. Może to być RzM, który w zawodzie zdobył już doświadczenie i jest wpisany na listę biegłych realizując zlecenia z sądów czy z urzędów skarbowych. Wreszcie jest to podmiot, który w największym stopniu liczy na zlecenia z banków. Uznać można, że ten konkurent o rynek będzie walczył ceną za usługę.

Drugim podmiotem jest grupa specjalistów, w skład której wchodzi sami rzeczoznawcy majątkowi albo zespół rzeczoznawców majątkowych poszerzony o przedstawicieli innych zawodów na przykład doradców biznesowych czy prawników. Konkurencja w postaci kombajnu fachowców będzie starała się zdobywać zlecenia, którym pojedynczy rzeczoznawca mógłby nie sprostać. Podmiot ten zatem będzie mógł wymagać za swe usługi wyższej ceny, a o rynek walczyć będzie szerokim zakresem usług oraz ich wysoką jakością.

Trzecim wymienionym podmiotem są firmy zajmujące się w głównym

profilu działalności pośrednictwem w obrocie nieruchomościami. Coraz częściej do zakresu usług dołączają wycenę nieruchomości zatrudniając wykwalifikowanego rzeczoznawcę majątkowego. Pośrednicy w obrocie nieruchomościami mają kontakt z wieloma sprzedającymi i z wieloma potencjalnymi nabywcami nieruchomości. Wykorzystując sytuacje współpracy z klientem, mogą mu zaoferować dodatkowe usługi, między innymi coraz bardziej popularny home staging (przygotowanie mieszkania na sprzedaż), doradztwa prawnego lub właśnie określenie rynkowej wartości nieruchomości dla potrzeb ustalenia ceny kupna/sprzedaży. Dodatkowo wykorzystując fakt, iż nabywcy w celu nabycia nieruchomości często pożyczają kapitał z banku, oferują im usługę określenia wartości nieruchomości dla potrzeb zabezpieczenia wiarygodności. Zatem uznać należy, że konkurencja dla nowego RzM w postaci specjalistów z biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest istotna. Podmiot ten będzie walczyć o rynek przewagą w bezpośrednim kontakcie z klientem i możliwością oferowania mu usług z zakresu pośrednictwa, doradztwa prawnego i dodatkowo wyceny nieruchomości.

Czwarty podmiot wzbudza obecnie najwięcej kontrowersji, gdyż pośredniczy w realizacji zleceń między bankami a rzeczoznawcami. W odpowiedzi na zapotrzebowanie banków część z nich umieściła w swej ofercie tak zwane BIONy, czyli bankową informację o nieruchomości, w której zamiast wartości rynkowej podaje się przeciętną cenę za nieruchomość. Współpraca ta niepokoi rzeszę rzeczoznawców głównie z powodu niewiedzy na temat charakteru współpracy i obawy o utratę zleceń.

Z powyższej analizy wynika, że konkurencja na rynku zleceń wycen nieruchomości i sporządzania ekspertyz jest duża. Konkurować należy ceną, jakością usług i szerokim wachlarzem usług.



## 5. Doświadczenia zawodowe nowych rzeczoznawców majątkowych – wyniki badania ankietowego

**W** lutym 2016r. przeprowadzona została internetowa ankieta wśród osób, które tytuł zawodowy RzM otrzymały w latach 2010-2014. Przyjęto założenie, że ta grupa badawcza zdobyła uprawnienia zawodowe RzM stosunkowo niedawno, lecz jednocześnie jest na rynku pracy odpowiednio długo, by posiadać pierwsze doświadczenia w zawodzie RzM. Badanie ograniczono do województwa pomorskiego, w którym w badanym okresie przybyło 69 RzM. Dane kontaktowe ustalono do 51 RzM. Zwrot otrzymano na poziomie 49%. Celem badania było poznanie doświadczeń zawodowych nowych rzeczoznawców majątkowych.

W pierwszym pytaniu rozpoznano strukturę zatrudnienia badanych osób. Najwięcej ankietowanych wybrało pracę na własny rachunek. Odpowiedzi były następujące: w zawodzie RzM nie podjęło pracy 12% ankietowanych, jednoosobową działalnością gospodarczą w zakresie wyceny nieruchomości prowadzi 68%, pod szyldem innego rzeczoznawcy majątkowego pracuje 12% respondentów, natomiast 8% rzeczoznawców pracuje w firmie, która między innymi zajmuje się wyceną mienia.

W drugim pytaniu proszono o wskazanie, które bariery wejścia do zawodu RzM ankietowany uważa za istotne. Większość ankietowanych rzeczoznawców (72%) nie uznaje wysokich kosztów założenia i prowadzenia działalności gospodarczej za barierę wejścia na rynek pracy. Opisane w punkcie 3 tego artykułu koszty rozpoczęcia i prowadzenia działalności wskazywały na możliwość ponoszenia kosztów minimalnych, ale z większym ryzykiem bycia niezauważalnym na rynku pracy, bez odpowiedniego marketingu, rozwoju zawodowego, pozyskiwania wiedzy i kontaktów wśród innych rzeczoznawców majątkowych. Prawdopodobnie ankietowani w większości wybrali wariant minimalny kosztów.

Ponad połowa respondentów (52%) za główną barierę uznało brak zleceń. Może to wynikać właśnie z wyboru

wariantu minimalnego kosztów prowadzenia działalności gospodarczej przez co nie są wystarczająco rozpoznawalni i widoczni dla potencjalnych klientów.

Ponad połowa respondentów (60%) za barierę wejścia do zawodu postrzega dużą konkurencję. W artykule w punkcie 4 opisano podmioty stanowiące konkurencję dla rzeczoznawcy majątkowego. Jest to istotna bariera nie tylko dla nowych rzeczoznawców, ale i dla tych, którzy na rynku są już wiele lat. Dynamicznie zmienia się obsługa rynku nieruchomości, pojawiają się nowe, niekiedy globalne firmy, które skutecznie odbierają zlecenia lokalnym rzeczoznawcom.

Okolo połowa (48%) RzM biorących udział w badaniu twierdzi, że istotną barierą jest utrudnianie przez innych rzeczoznawców dostępu do baz danych o cenach nieruchomości tworzonych przez zespoły RzM na zasadach wymiany. Bazy danych zawierają informacje z aktów notarialnych sprzedaży nieruchomości zwykle z całego województwa. Dostęp do tych informacji możliwy jest też w Centralnym Rejestrze Cen i Wartości Nieruchomości prowadzonym rejonowo w każdym starostwie. Rzeczoznawca majątkowy ma ustawowe prawo wglądu do aktów notarialnych, więc informacje o rynku może zbierać i gromadzić we własnym zakresie. Dostęp do bazy danych, w której rzeczoznawcy na zasadzie wymiany informacji dzielą się opisem transakcji, umożliwia sprawdzenie w dowolnej chwili, jak kształtuje się rynek nieruchomości w powiatach sąsiednich, umożliwia szybkie odzyskanie transakcji dotyczącej nieruchomości nietypowej. Pozwala na realizację zleceń trudnych, nietypowych, dla których odzyskanie informacji bez bazy danych wymagałoby wielokrotnie więcej wysiłku i czasu dla rzeczoznawcy, który nie został przyjęty do zespołu zbierającego i wymieniającego się informacjami o nieruchomościach. Połowa ankietowanych respondentów wskazała, że dostęp do bazy danych nie stanowi problemu w prowadzeniu działalności rzeczoznawcy. Badanie dotyczyło rzeczoznawców z całego województwa pomorskiego i respondentów, którzy tak odpowiedzieli, mogą prowadzić swoje firmy lokalnie, na terenie mniejszych miejscowości, gdzie bardzo dobrze znają rynek i gdzie własna baza danych jest wystarczająca do realizacji zleceń. W dużych ośrodkach miejskich każdego dnia powstaje kilka-

dziesiąt lub kilkaset aktów notarialnych. Rzeczoznawca majątkowy samodzielnie spisując dane z aktów notarialnych z całego rynku, nie robiłby prawdopodobnie nic innego. Czytanie aktów notarialnych jest czynnością wymagającą dużej koncentracji, jest męczące i trwa bardzo długo. Rzeczoznawcy majątkowi tworząc grupę, która wymienia się zebranymi informacjami nie są przychylni, by do grupy dołączali nowi rzeczoznawcy. Na terenie województwa pomorskiego są dwie grupy, które od wielu już lat gromadzą i wymieniają się informacjami z rynku. Po mniej więcej 2010 roku grupy te zamknęły dostęp dla innych rzeczoznawców, broniąc się przed konkurencją.

W kolejnym pytaniu respondenci zostali poproszeni o ocenę swojej obecnej sytuacji w zawodzie rzeczoznawcy majątkowego. Około 35% osób pracujących w zawodzie określa swoją sytuację jako niezadowolającą, ze względu na małą liczbę zleceń. Pozostałe 65% rzeczoznawców jest jednak zadowolona i może się z pracy w zawodzie utrzymać.

W badaniu poproszono o określenie ile operatorów szacunkowych respondent sporządził pod własnym nazwiskiem. Wyniki wskazują, że jedna czwarta (około 24%) nowych rzeczoznawców majątkowych bardzo dobrze prosperuje w zawodzie. Ci rzeczoznawcy od chwili wpisania ich na listę w Centralnym Rejestrze Rzeczoznawców Majątkowych sporządzili już ponad 500 operatorów szacunkowych, niektórzy respondenci wskazują liczbę 1000 operatorów, a to obiektywnie patrząc bardzo dużo. Zakładając, że odpowiedzieli tak osoby, które swoje uprawnienia otrzymały w 2010 roku, wynika iż rocznie sporządzili średnio 200 operatorów, co przeliczając na dni robocze, daje prawie jeden operat dziennie (0,8). Największy udział nowych rzeczoznawców majątkowych (40%) sporządziło od 50 do 500 operatorów. Uwagę jednak trzeba zwrócić też na grupę rzeczoznawców, którzy nie pracują w zawodzie rzeczoznawcy, lub mają mało zleceń. Ta grupa stanowi łącznie około 36%. Można powiedzieć, że tak liczna grupa RzM nie uczestniczy czynnie w zawodzie albo z własnego wyboru albo z powodu braku zleceń. Około 43% ankietowanych uważa, że na rynku jest za mało zleceń dla wszystkich rzeczoznawców majątkowych. Osoby te określiły swoją sytuację jako niezadowolającą.

Osoby, które nie podjęły dotychczas pracy w zawodzie RzM zostały poproszone o wskazanie przyczyny. Wśród czynników, które spowodowały brak aktywności w zawodzie nowych rzeczoznawców majątkowych w województwie pomorskim wymieniono:

- bariery wejścia (20%),
- traktowanie uprawnień zawodowych RzM jako polisę na przyszłość (40%),
- brak wiary we własne umiejętności i znajomości aktualnych przepisów prawa ze względu na upływ czasu od zdanego egzaminu (20%).

Nowi rzeczoznawcy majątkowi dobrze zdają sobie sprawę, że ich umiejętności nie są jeszcze doskonałe. Wśród ankietowanych rzeczoznawców majątkowych panuje pogląd, że każdy nowy rzeczoznawca majątkowy potrzebuje doświadczonego mentora, który wprowadzi go w świat wycen (73%). Po przeprowadzonej w artykule analizie można postawić otwarte pytanie, czy podmioty stanowiące konkurencję są taką współpracą zainteresowane?

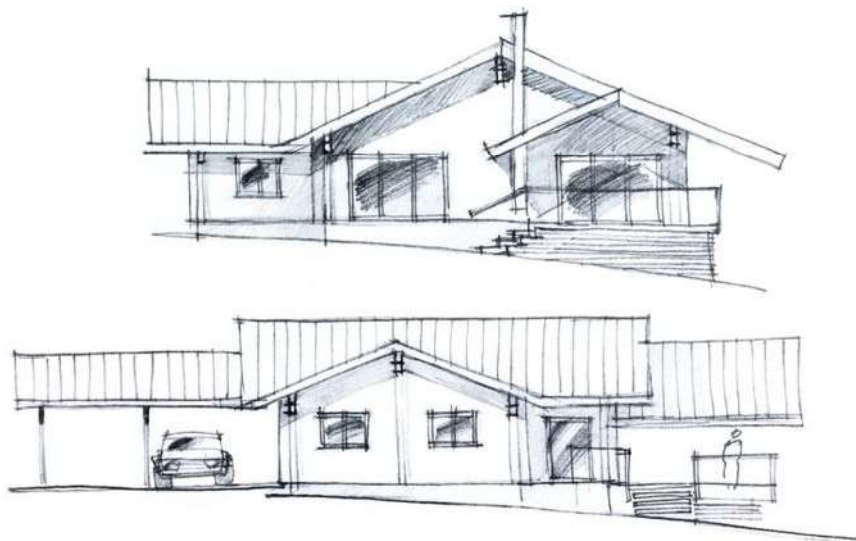
## 6. Podsumowanie

Po wprowadzeniu zmian w przepisach prawa w zakresie dostępu do zawodu RzM przez dwa lata na nowych zasadach egzaminacyjnych przybyło w Polsce 800 rzeczoznawców majątkowych. Zwiększone zainteresowanie zawodem RzM prawdopodobnie będzie się nadal utrzymywało. Kandydaci na rzeczoznawców majątkowych powinni jednak rozważyć istniejący stan na rynku pracy, dużą konkurencję, pojawiającą się niechęć środowiska RzM do nowych osób w zawodzie, wysokie koszty rozpoczęcia pracy, walkę cenową w przetargach, ograniczanie ilości zleceń na rzecz banków.

Większość nowych rzeczoznawców zauważa potrzebę posiadania mentora, osoby z doświadczeniem w zawodzie RzM, który rozwinię i ukształtuje warsztat nowego adepta. W zamian z pewnością mogliby zaoferować wprowadzenie wielu usprawnień w pracy RzM z wykorzystaniem nowych technologii i aplikacji informatycznych. Tylko 12% nowych rzeczoznawców pracuje u innego RzM, większość wybrała do realizacji zawodu jednoosobową działalność gospodarczą. Powstaje pytanie, czym ten wybór był spowodowany? Czy tylko chęcią bycia niezależnym? A może istniejąca duża konkurencja na rynku nie zamierza dzielić się swoim *know how*?

### Użyte skróty

|     |                                    |
|-----|------------------------------------|
| RzM | rzeczoznawca majątkowy             |
| JST | jednostka samorządu terytorialnego |
| SP  | Skarb Państwa                      |



## Bibliografia

1. Cymerman R., Kotlewski L., *Nowe zasady zdobywania uprawnień zawodowych w zakresie rzeczoznawstwa majątkowego*, „Wycena wartość obrót zarządzanie nieruchomościami”, 2014, nr 1 (106).
2. Jaworski J., *Reglamentacja zawodów rynku nieruchomości*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2010.
3. Leśniewska G., *Wykształcenie jako element konkurencyjności na rynku pracy*. /W:/ *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 25 Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarki w XXI wieku*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
4. Marona B., Głuszak M., *Kształcenie w zakresie gospodarowania nieruchomościami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie oczekiwania i perspektywy zawodowe studentów*, „Świat Nieruchomości”, 2011, nr 76.
5. Nawrocka E., *Analiza realizacji zakładanych kierunków rozwoju obsługi rynku nieruchomości w Polsce*. /W:/ „Zarządzanie i Finanse”, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 2014, vol. 12, nr 4.
6. *Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 11 marca 2014r. w sprawie nadawania uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości [Dz.U. z dnia 17 marca 2014r. poz. 328]*.
7. *Strona internetowa Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju [dostęp 10.02.2016]*, <<https://www.mr.gov.pl/>>.
8. *Strona internetowa Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych [dostęp 10.02.2016]*, <<http://www.pfva.com.pl/>>.
9. *Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997r. o gospodarce nieruchomościami [tekst jednolity Dz.U. 2015 nr 0 poz. 1774]*.
10. *Ustawa z dnia 13 czerwca 2013r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów [Dz.U 2013 poz. 829]*.
11. Ziółkowska B., *Teoria i praktyka wykonywania zawodu rzeczoznawcy majątkowego w Polsce*. /W:/ *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica nr 267 Instrumenty i sposoby zarządzania kapitałem przedsiębiorstwa*, pod red. J. Duraja, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.

## THE ANALYSIS OF THE ATTRACTIVENESS OF ENTRY INTO THE PROFESSION OF PROPERTY VALUER IN POLAND

### Summary

The aim of the article is to present the current level of attractiveness of work as a property valuer for new entrants in terms of the cost of entry to the profession and competition in the labor market.

The paper contains following research methods: literature analysis, survey of the new property valuers, comparative analysis and inference.

### Key words

property valuer, competition, costs, entry barriers, deregulation