

Warszawa, dnia 25 września 2026 r.

Sz.P.

Tomasz Lewandowski

Podsekretarz stanu

Ministerstwo Rozwoju i Technologii

Dotyczy: projektu ustawy o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami (nr z Wykazu prac legislacyjnych i programowych Rady Ministrów: UD424)

Szanowny Panie Ministrze,

w związku z trwającymi konsultacjami publicznymi projektu ustawy o zmianie ustawy o gospodarce nieruchomościami (nr z Wykazu prac legislacyjnych i programowych Rady Ministrów: UD424), dalej: „**Projekt**”, poniżej działając w imieniu Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych, dalej: „**PiNK**” przedstawiamy nasze uwagi do Projektu.

I. Uwagi ogólne

W pierwszej kolejności pragniemy wskazać, że PiNK popiera kierunek działań zmierzających do zwiększenia profesjonalizmu, transparentności i jakości usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Ma to szczególne znaczenie dla transakcji, której jedną ze stron pozostają konsumenci. Jednocześnie projektowane rozwiązania wymagają istotnego doprecyzowania, tak aby realizacja tych celów nie prowadziła do nadmiernej ingerencji w swobodę umów, zwiększenia kosztów transakcyjnych ani zaburzenia utrwalonych modeli funkcjonowania profesjonalnego rynku nieruchomości komercyjnych. Szczególne znaczenie ma przy tym **rozróżnienie pomiędzy rynkiem mieszkaniowym**, na którym klientem jest często konsument dokonujący transakcji sporadycznie, **a profesjonalnym obrotem**, gdzie po obu stronach transakcji występują przedsiębiorcy, obejmującym nieruchomości biurowe, handlowe, magazynowe, hotelowe oraz transakcje inwestycyjne.

II. Rozróżnienie rynku konsumenckiego i nieruchomości komercyjnych

(Art. 1 pkt 1 lit. a Projektu, projektowany art. 180 ust. 3 UGN)

W ocenie PINK najistotniejszym problemem o charakterze systemowym jest objęcie projektowanymi rozwiązaniami całego rynku nieruchomości bez rozróżnienia pomiędzy transakcjami konsumenckimi i profesjonalnymi transakcjami dokonywanymi wyłącznie pomiędzy przedsiębiorcami. Uzasadnienie Projektu koncentruje się przede wszystkim na problemach rynku mieszkaniowego – asymetrii informacyjnej, sporadycznym charakterze transakcji zawieranych przez konsumentów, powielaniu ogłoszeń czy wymuszaniu zawierania umów przed prezentacją lokalu. Problemy te nie występują w profesjonalnym obrocie nieruchomościami komercyjnymi.

Transakcje dotyczące biur, centrów handlowych, magazynów, hoteli czy portfeli inwestycyjnych są zawierane przede wszystkim pomiędzy profesjonalnymi podmiotami – funduszami, deweloperami, inwestorami czy dużymi najemcami – posiadającymi własnych prawników i doradców technicznych oraz regularnie uczestniczącymi w obrocie nieruchomościami. W tym segmencie dodatkowy obowiązek weryfikacji stanu prawnego i faktycznego przez pośrednika dublowałby standardowy proces due diligence i prowadził do niejasności w zakresie odpowiedzialności poszczególnych doradców.

Z wyżej wskazanych względów, w ocenie PINK zasadne byłoby wyłączenie profesjonalnych transakcji, których stronami są wyłącznie przedsiębiorcy z najbardziej ingerujących obowiązków nakładanych Projektem. Zasadne byłoby zatem **przyjęcie rozwiązania, zgodnie z którym projektowane obowiązki i ograniczenia nie miałyby zastosowania do transakcji, w których żadna ze stron nie jest konsumentem**, a więc pozostawienie poza zakresem zastosowania przepisów profesjonalnego obrotu nieruchomościami komercyjnymi (do których zalicza się nieruchomości biurowe, handlowe, magazynowo-przemysłowe, hotelowe). Takie rozwiązanie lepiej odpowiadałoby celowi projektu, zapewniając zwiększoną ochronę tam, gdzie rzeczywiście istnieje asymetria informacyjna i słabsza pozycja klienta, bez jednoczesnego nadmiernego regulowania profesjonalnego rynku nieruchomości komercyjnych.

III. Obowiązek weryfikacji stanu prawnego i faktycznego nieruchomości

(Art. 1 pkt 1 lit. b Projektu, projektowany art. 180 ust. 3b pkt 1 UGN)

Niepokój PINK budzi również projektowany obowiązek weryfikacji przez pośrednika stanu prawnego i faktycznego nieruchomości. Obecnie przepisy przyznają pośrednikowi prawo dostępu do określonych rejestrów i dokumentów, natomiast projekt przekształca to uprawnienie w obowiązek dokonania merytorycznej weryfikacji. W odniesieniu do stanu prawnego może to wymagać oceny znaczenia wpisów w księdze wieczystej, ograniczeń, roszczeń czy ostrzeżeń, a więc czynności wymagających specjalistycznej wiedzy prawniczej. Tymczasem zawód pośrednika jest zawodem nieregulowanym i nie wymaga kwalifikacji odpowiadających kwalifikacjom adwokata, radcy prawnego czy notariusza.

Analogiczne wątpliwości dotyczą pojęcia „weryfikacji stanu faktycznego”. Nie jest jasne, czy obowiązek ten miałby obejmować wyłącznie oględziny nieruchomości, czy także ocenę jej

stanu technicznego, zgodności inwestycji z dokumentami planistycznymi, kwestii środowiskowych czy innych parametrów wymagających udziału wyspecjalizowanych ekspertów. Nałożenie na pośrednika tak szerokiego i niedookreślonego obowiązku może prowadzić do dublowania usług prawników, doradców technicznych, geodetów i innych profesjonalistów, a w konsekwencji do wzrostu kosztów transakcji.

Bardziej proporcjonalnym rozwiązaniem byłoby **zobowiązanie pośrednika do pozyskania i przekazania klientowi dostępnych dokumentów** i danych dotyczących nieruchomości oraz wskazania potrzeby ich specjalistycznej weryfikacji, bez przenoszenia na pośrednika odpowiedzialności za kompleksowe due diligence prawne i techniczne. Należy podkreślić, że nawet w okresie, kiedy zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami był zawodem regulowanym, pośrednicy nie byli zobowiązani do weryfikacji stanu prawnego i faktycznego nieruchomości. Nałożenie takiego obowiązku może spowodować konieczność angażowania przez pośredników prawników, rzeczoznawców itp. Tak aby móc profesjonalnie sprostać wymogom ustawy, a co za tym idzie podniesie to koszty usługi pośrednictwa. Ponadto, w obrocie profesjonalnym strony często angażują samodzielnie niezależnych doradców prawnych i technicznych i nie oczekują usług weryfikacji stanu prawnego i faktycznego od pośrednika.

IV. Nieprecyzyjne standardy „należytego prezentowania” i „rzetelnego informowania”

(Art. 1 pkt 1 lit. b Projektu, projektowany art. 180 ust. 3b pkt 2 UGN)

Projekt posługuje się również pojęciami „należytego prezentowania na rynku oferty” oraz „rzetelnego udzielania informacji o nieruchomości”, nie określając jednocześnie konkretnych kryteriów pozwalających stwierdzić, kiedy obowiązki te zostały wykonane prawidłowo. Problem ma szczególne znaczenie ze względu na powiązanie tych obowiązków z możliwością nakładania sankcji administracyjnych.

W ocenie PINK zasadne byłoby **wskazanie bardziej konkretnych i obiektywnie weryfikowalnych standardów**, np. poprzez określenie minimalnego zakresu informacji zawieranych w ofercie albo rozwinięcie tych zasad w akcie wykonawczym lub kodeksie dobrych praktyk branżowych. Pozostawienie nieostrych pojęć jako samodzielnej podstawy odpowiedzialności może prowadzić do niejednolitej praktyki kontrolnej i zwiększać niepewność prawną przedsiębiorców.

V. Publikacja ogłoszeń przed zawarciem umowy pośrednictwa

(Art. 1 pkt 1 lit. b Projektu, projektowany art. 180 ust. 3d UGN)

Projektowany bezwzględny zakaz publikowania oferty przed zawarciem pełnej umowy pośrednictwa również może okazać się zbyt daleko idący. W praktyce możliwe są sytuacje, w których właściciel chce powierzyć profesjonalnemu podmiotowi jedynie promocję lub rozpowszechnienie oferty, nie decydując się jeszcze na kompleksową usługę pośrednictwa.

Dlatego w ocenie PINK zasadne byłoby **umożliwienie publikacji ogłoszenia również na podstawie umowy o ograniczonym zakresie**, obejmującej wyłącznie upoważnienie do publikacji lub dystrybucji oferty. Pozwoliłoby to zachować podstawowy cel regulacji, czyli eliminację publikowania ofert bez wiedzy właściciela, bez jednoczesnego wymuszania zawierania pełnej umowy pośrednictwa w każdym przypadku.

VI. Zakaz pobierania wynagrodzenia od obu stron transakcji

(Art. 1 pkt 1 lit. a Projektu, projektowany art. 180 ust. 3 UGN)

W ocenie PINK, wprowadzenie bezwzględnego zakazu pobierania przez pośrednika wynagrodzenia od obu stron tej samej transakcji w przypadku obrotu profesjonalnego **pozostaje rozwiązaniem nieuzasadnionym**, albowiem w praktyce jest to rozwiązanie, na które uczestnicy transakcji na rynku nieruchomości komercyjnych niekiedy decydują się w sposób dobrowolny, uzgodniony przez strony i z zachowaniem przejrzystości zasad ustalenia wynagrodzenia.

W realiach obrotu profesjonalnego, sam fakt zawarcia przez pośrednika dwóch odrębnych umów ze sprzedającym i kupującym albo wynajmującym i najemcą nie musi prowadzić do niedopuszczalnego konfliktu interesów. Każda z tych umów może obejmować odmienny zakres usług, a każda ze stron niezależnie akceptuje warunki współpracy i wysokość wynagrodzenia. W praktyce obsługa zbywcy obejmuje m.in. przygotowanie i marketing nieruchomości, organizację prezentacji czy negocjacje, natomiast usługa dla nabywcy może polegać na analizie jego potrzeb, wyszukiwaniu i selekcji ofert oraz wsparciu negocjacyjnym. Nie jest to zatem automatycznie „podwójne wynagrodzenie za tę samą usługę”, ale wynagrodzenie za dwa odrębne zakresy czynności.

Projektodawca sam wskazuje jednocześnie, że nie dysponuje pełnymi danymi pozwalającymi oszacować wpływ zakazu na przychody przedsiębiorców. Co więcej, rozwiązania pozwalające na pobieranie wynagrodzenia w związku z obsługą obu stron funkcjonują w różnych formach w innych państwach europejskich. Z tego względu bardziej proporcjonalnym rozwiązaniem mogłoby być pozostawienie takiej możliwości przy jednoczesnym wprowadzeniu obowiązku pełnej transparentności – **poinformowania obu stron o działaniu pośrednika także na rzecz drugiej strony**, określenia zakresu wykonywanych czynności oraz uzyskania świadomej zgody klientów – co już obecnie najczęściej ma miejsce w obrocie profesjonalnym.

VII. Zachowanie możliwości współpracy między niezależnymi pośrednikami

Projekt powinien również jednoznacznie potwierdzić, że zakaz pobierania wynagrodzenia od obu stron dotyczy – jeśli zostanie utrzymany – wyłącznie sytuacji, w której **ten sam pośrednik lub ta sama agencja** otrzymuje wynagrodzenie od obu stron. Nie powinien natomiast obejmować modelu, w którym sprzedającego i kupującego reprezentują dwaj niezależni pośrednicy, każdy działający na podstawie własnej umowy.

Brak takiego doprecyzowania może wywoływać wątpliwości dotyczące legalności standardowych modeli co-brokerage i współpracy międzyagencyjnej, które są szczególnie ważne na profesjonalnym rynku nieruchomości. W konsekwencji mogłoby to ograniczyć dostęp klientów do ofert oraz możliwość korzystania przez każdą stronę z własnego profesjonalnego doradcy.

VIII. Profesjonalizacja zawodu powinna obejmować także kwalifikacje

Jeżeli zasadniczym celem projektodawcy jest rzeczywiste podniesienie jakości usług pośrednictwa, warto również podjąć dyskusję dotyczącą kwalifikacji osób wykonujących ten zawód. Projekt nakłada na pośredników nowe obowiązki i przewiduje istotne sankcje, ale jednocześnie nie ustanawia minimalnych wymogów kompetencyjnych.

W ocenie PINK można rozważyć rozwiązania, takie jak minimalne wymogi edukacyjne, obowiązkowe szkolenia, weryfikacja kompetencji, publiczna ewidencja osób wykonujących zawód czy obowiązek doskonalenia zawodowego. Jest to jednak postulat o charakterze systemowym, wykraczający poza obecny zakres projektu i nie musi oznaczać prostego powrotu do dawnego modelu licencjonowania.

IX. Podsumowanie stanowiska

Stowarzyszenie PINK popiera cel zwiększenia transparentności i standardów rynku pośrednictwa, jednak proponuje **bardziej proporcjonalne i precyzyjne instrumenty niż bezwzględne zakazy**. Szczególnie istotne jest pozostawienie możliwości obsługi obu stron przy pełnej transparentności i ich zgodzie, ograniczenie odpowiedzialności pośrednika za specjalistyczną weryfikację prawną i techniczną, precyzyjne określenie nowych obowiązków oraz zapewnienie, że projekt nie zaburzy modeli współpracy między niezależnymi pośrednikami.

Jednocześnie **regulacja powinna wyraźnie odróżniać obrót konsumencki od profesjonalnego rynku nieruchomości komercyjnych**. Problemy, na które odpowiada projekt, zostały zidentyfikowane przede wszystkim na rynku mieszkaniowym B2C, dlatego automatyczne przenoszenie tych samych ograniczeń na profesjonalne transakcje B2B może prowadzić do wzrostu kosztów i dublowania istniejących mechanizmów ochronnych, bez proporcjonalnej korzyści dla uczestników rynku.

Mamy nadzieję, że przedstawione uwagi okażą się przydatne podczas dalszych prac nad Projektem. W przypadku ewentualnych dalszych dyskusji, w ramach grup roboczych czy innego forum dyskutującego kształt przepisów w omawianym zakresie, pragniemy zapewnić o naszej gotowości do wzięcia w nich udziału.

Wierzimy, że przedstawione przez nas postulaty, płynące wprost od podmiotów z branży nieruchomości komercyjnych, na których działalność w bezpośredni sposób oddziałują projektowane przepisy, spotka się z Państwa zrozumieniem.

*Z poważaniem,
Ewa Andrzejewska-Sobieszek
(podpisano elektronicznie)
Członek Zarządu, Dyrektor operacyjna
Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych*

Załącznik:

- Tabela z uwagami PINK.

 Podpisano przez/ Signed by:
Ewa
Andrzejewska-Sobieszek
Data/ Date: 25.09.2026 14:27
mSzafir