



Szansa na pracę, rozwój, satysfakcję i godziwe zarobki

Nieruchomościowiec to brzmi dumnie

Mamy w Polsce nadprodukcję geodetów. Nasze firmy walczą o każdy kontrakt, a nawet o każde najmniejsze zlecenie. Proponuję poszerzyć rynek usług, nie tylko geodezyjnych.

Wielokrotnie podkreślałem, że geodeta z racji najbliższych kontaktów z: gruntem, budynkiem, działką, użytkiem, właścicielem, władającym, granicą, tytułami własności oraz innymi atrybutami i cechami nieruchomości, jest jedynym specjalistą, który może i powinien stawiać diagnozy i leczyć wszelkie dolegliwości nieruchomości. A problemów dotyczących tych „bytów” jest wyjątkowo dużo. Jeśli tylko zechcemy i będziemy konsekwentni w zdobywaniu wiedzy i doświadczenia, możemy zostać najwyższej klasy nieruchomościowcami. Przewagę nad innymi profesjami mamy taką, że z praktyki wiemy, o czym mówimy, a inni znają nieruchomości głównie ze słyszenia albo z martwego (często ułomnego) zapisu w przepisach prawa. Poza tym to my najczęściej rozmawiamy z właścicielami nieruchomości i inwestorami, dzięki czemu możemy zdobyć ich zaufanie swoją wiedzą i profesjonalizmem.

• Przedmiot naszego zainteresowania

Na wstępie przypomnijmy sobie definicje nieruchomości. Specjalista nieruchomościowiec musi wiedzieć wszystko o ich czterech rodzajach: gruntowych, budynkowych, rolnych i lokalowych.

1. „Nieruchomościami są części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności” (art. 46 § 1 kc).

2. „Nieruchomościami rolnymi (gruntami rolnymi) są nieruchomości, które są lub mogą być wykorzystywane do prowadzenia działalności wytwórczej w rolnictwie

w zakresie produkcji roślinnej i zwierzęcej, nie wyłączając produkcji ogrodniczej, sadowniczej i rybnej” (art. 46¹ kc).

3. „Samodzielny lokal mieszkalny, a także lokal o innym przeznaczeniu, zwane dalej »lokalami«, mogą stanowić odrębne nieruchomości” (art. 2 pkt 1 ustawy o własności lokali). „Do lokalu mogą przynależeć, jako jego części składowe, pomieszczenia, choćby nawet do niego bezpośrednio nie przylegały lub były położone w granicach nieruchomości gruntowej poza budynkiem, w którym wyodrębniono dany lokal, a w szczególności: piwnica, strych, komórka, garaż, zwane dalej »pomieszczeniami przynależnymi«” (art. 2 pkt 4).

Z kolei interesujące nas cechy nieruchomości możemy podzielić na trzy grupy.

1. Cechy fizyczne:

- własność fizyczna (grunty, budynki, budowle, nasadzenia wieloletnie),
- trwałość w czasie (niezniszczalność lub długi okres użytkowania budynków),
- różnorodność (nie ma identycznych nieruchomości),
- nierozdzielność (np. budynku od gruntu).

2. Cechy ekonomiczne:

- deficytowość (często brak nieruchomości pożądaných),
- lokalizacja (położenie i sąsiedztwo),
- współzależność (wpływ na sąsiednie nieruchomości),
- wysoka kapitałochłonność (duże nakłady na zakup gruntów i budowę),
- mała płynność (trudność szybkiego odzyskania kapitału).

3. Cechy instytucjonalno-prawne:

- prawa dotyczące nieruchomości (świat nieruchomości rządzi się własnymi prawami i ograniczeniami),

- stowarzyszenia i organizacje (nieruchomości znajdują się w polu zainteresowania różnych instytucji mających znaczny wpływ na gospodarkę nieruchomościami).

Musimy ponadto pamiętać, że nieruchomość jest towarem (rynkowym), ale także miejscem działalności gospodarczej stanowiącym źródło osiągania dochodów. Ze wszystkiego, co zostało dotąd powiedziane, wynika, że przedmiotem naszego zainteresowania mogą być poniższe dziedziny związane z nieruchomościami:

1. geodezja gospodarcza,
2. szacowanie nieruchomości,
3. pośrednictwo w obrocie nieruchomościami,
4. zarządzanie nieruchomościami,
5. doradztwo nieruchomościowe.

• Geodezja gospodarcza

Do szerokiego asortymentu prac geodezji gospodarczej należą m.in.:

- mapy do celów projektowych,
- mapy do celów prawnych,
- rozgraniczanie nieruchomości,
- wznawianie znaków granicznych,
- podziały nieruchomości,
- dokumentacja do zasiedzenia,
- opracowania dla służebności gruntowych i służebności przesyłu,
- tyczenia budynków i budowli,
- inwentaryzacja powykonawcza budynków i budowli,
- dokumentacja dla inwestycji linowych,
- ewidencja gruntów i budynków,
- scalanie i wymiana gruntów rolnych i leśnych,
- wszelkie inne opracowania do celów prawnych.

Do wykonywania wymienionych prac trzeba posiadać odpowiednią wiedzę i uprawnienia zawodowe z trzech specjalności:

• **nr 1** – geodezyjne pomiary sytuacyjno-wysokościowe, realizacyjne i inwestycyjne,

• **nr 2** – rozgraniczanie i podziały nieruchomości (gruntów) oraz sporządzanie dokumentacji do celów prawnych,

• **nr 5** – geodezyjne urządzenie terenów rolnych i leśnych.

Warunkiem uzyskania uprawnień jest praktyka zawodowa: dla inżyniera – 2 lata, dla magistra inżyniera – 1 rok, a dla technika – 6 lat! Oprócz wyżej wymienionego stażu pracy (najlepiej w produkcji) do uzyskania uprawnień trzeba wykazać się głównie znajomością przepisów w dziedzinie geodezji i kartografii. Nie zdaje się egzaminu z praktycznego wykonywania zawodu. Jedynym „sprawdzeniem” w tym zakresie jest wykaz opracowań, które muszą być wpisane do dziennika praktyk. Prześledźmy, jak przedstawia się liczba wymaganych prac dla wymienionych wyżej trzech zakresów.

1. Zakres nr 1 – 48 opracowań, w tym:

• pomiary sytuacyjno-wysokościowe dla mapy zasadniczej – 15 prac,

• tyczenie obiektów budowlanych (w tym 8 sieci uzbrojenia terenu) – 15 prac,

• inwentaryzacja obiektów budowlanych (w tym 7 sieci uzbrojenia terenu) – 12 prac,

• zakładanie osnów pomiarowych lub realizacyjnych – 1 obiekt,

• kartograficzne opracowanie mapy do celów projektowych (min. 25 ha) – 5 obiektów.

2. Zakres nr 2 – 20 opracowań, w tym:

• udział w postępowaniach rozgraniczeniowych – 2 rozgraniczenia,

• wznawianie znaków granicznych lub wyznaczanie punktów granicznych – 2 prace,

• podziały nieruchomości budowlanych – 8 opracowań,

• podziały nieruchomości rolnych i leśnych – 3 opracowania,

• prace związane z ewidencją gruntów i budynków (jeśli kompleksowa modernizacja, to 1 obiekt) – 2 obiekty,

• mapy do celów prawnych – 3 opracowania.

3. Zakres nr 5 – 8 opracowań, w tym:

• osnovy szczegółowe i realizacyjne w obiekcie scaleniowym – 1 opracowanie,

• rozgraniczanie, wznawianie znaków – 2 prace,

• udział w scalaniu i wymianie gruntów rolnych i leśnych – 3 obiekty,

• sporządzanie dokumentacji scaleniowej lub wymiany gruntów – 2 obiekty.

Łącznie trzeba zatem aktywnie uczestniczyć w 76 opracowaniach, a jest to zakres minimalny! Wymieniłem je, abyśmy sobie uświadomili, że na zdobycie praktycznej wiedzy z tych specjalności potrzeba znacznie więcej czasu niż rok czy dwa. Oczywiście młody człowiek może pamięciowo opanować przepisy i zgromadzić w dzienniku praktyk komplet podpisów, ale chyba nie o to chodzi, aby tylko uzyskać uprawnienia, a dopiero potem uczyć się na żywym organizmie, popełniając dziesiątki błędów. Bez praktyki minimum 3-4 letniej ww. podstawowej wiedzy nie da się opanować.

Z doświadczenia mogę powiedzieć, że po 5 latach pracy wydawało mi się, iż sporo wiem o problemach geodezyjno-prawnych. Nie było wówczas jeszcze stałych uprawnień zawodowych ani egzaminów, które by to weryfikowały. Dzisiaj uważam, że moja wiedza nie przekraczała wówczas nawet 30% tego, co powinien wiedzieć tego typu specjalista, mimo że uczestniczyłem w wielu kursach, szkoleniach i konferencjach. Podsumowując, mogę stwierdzić, że bez pełnego zaangażowania i zainteresowania sprawami, które wymieniłem na wstępie, nie da się tego zawodu – a szczególnie opisanej specjalności – uprawiać. Całe życie trzeba się uczyć, bo każdy nowy temat niesie inne problemy i wyzwania.

Do zakresu działania specjalisty nieruchomościowca zaliczyłem, zupełnie świadomie, także scalanie i wymianę gruntów rolnych i leśnych. Uważam bowiem, że prace te już w niedalekiej przyszłości znajdą się na wolnym rynku. Jeśli rzeczywiście, jak twierdzi resort rolnictwa, zdecydowanie zwiększy się liczba scaleń, ktoś musi je wykonywać. Między bajki trzeba włożyć opinie niektórych kolegów, że tylko specjalnie „naznaczeni” geodeci z wojewódzkich biur geodezji i terenów rolnych (WBGiTR) są w stanie wykonywać projekty scaleń i rozmawiać z rolnikami. Jest już bowiem wielu innych podwykonawców, którzy te prace realizują i otrzymują nawet za nie nagrody ministra rolnictwa. Ja nie mam uprawnień z zakresu 5, bo scaleń nie wykonywałem. Mam natomiast z zakresów 1, 2 i 4 z 1984 roku i praktykuję w nich od początku.

• Szacowanie nieruchomości

Po zmianie ustroju dziedzina ta powstawała w naszym kraju przy aktywnym udziale geodetów. W pierwszym okresie, kiedy udało nam się wpisać stałe uprawnienia geodezyjne do ustawy z 28 kwietnia 1983 r. *o wykonywaniu handlu oraz niektórych innych rodzajów działalności przez jednostki gospodarki nieuspołecz-*

nionej, w wydanej na jej podstawie decyzji prezesa GUGiK z 16 marca 1984 r. umieściliśmy także zakres 6 „szacowanie nieruchomości gruntowych”. Wielu geodetów (w tym także ja) było rzeczoznawcami wyceny nieruchomości już wcześniej z tzw. list wojewódzkich. Byliśmy więc prekursorami tego zawodu.

Uprawnienia do szacowania nieruchomości gruntowych początkowo wydawała zatem nasza „geodezyjna” komisja ds. uprawnień zawodowych. Dopiero w ustawie *o gospodarce nieruchomościami* z 21 sierpnia 1997 roku kompleksowo uregulowano sprawę szacowania wszelkiego rodzaju nieruchomości. Działo się to przy czynnym udziale wielu geodetów w osobnej państwowej komisji działającej pod przewodnictwem naszego kolegi inż. Henryka Jędrzejewskiego, wieloletniego dyrektora Departamentu Gospodarki Nieruchomościami w Ministerstwie Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa. Komisja ta (której także miałem zaszczyt być członkiem) stworzyła prawne i merytoryczne zasady funkcjonowania zawodu rzeczoznawcy majątkowego. Nie ma więc wątpliwości, że geodeci są zawodem najbardziej predysponowanym do wyceny gruntów, budynków, lokali, nasadzeń i innych elementów wchodzących w skład nieruchomości.

Obecnie, zgodnie z ustawą *o gospodarce nieruchomościami*, uprawnienia zawodowe z zakresu szacowania nieruchomości może otrzymać osoba fizyczna, która:

• posiada pełną zdolność do czynności prawnych,

• nie była karana,

• posiada wyższe wykształcenie,

• ukończyła studia podyplomowe w zakresie wyceny nieruchomości,

• odbyła co najmniej 6-miesięczną praktykę zawodową w zakresie wyceny nieruchomości (nie dotyczy osób, które ukończyły studia wyższe na kierunku ze specjalizacją z zakresu szacowania nieruchomości, jak np. na wielu wydziałach geodezyjnych),

• przeszła z wynikiem pozytywnym postępowanie kwalifikacyjne, w tym złożyła egzamin dający uprawnienia w zakresie szacowania nieruchomości.

Głównymi przepisami, które należy zgłębić (oprócz tych na uprawnienia geodezyjne), są: ustawa *o gospodarce nieruchomościami* w części dotyczącej wycen, a także rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego z 21 września 2004 roku.

Według mnie szacowanie nieruchomości jest dziedziną bardzo ciekawą, łatwą do przyswojenia przez geodetę, ale wcale nie mniej odpowiedzialną od geode-



zji. Nie wolno tutaj niczego zaniedbać, bo błędy i fuszerki szybko zostaną ujawnione. Szukamy głównie wartości rynkowej nieruchomości, czyli najbardziej prawdopodobnej ceny możliwej do uzyskania na rynku, określonej z uwzględnieniem cen transakcyjnych przy przyjęciu następujących założeń:

- strony umowy były od siebie niezależne, nie działały w sytuacji przymusowej oraz miały stanowczy zamiar zawarcia umowy,

- upłynął czas niezbędny do wyeksponowania nieruchomości na rynku i do wynegocjowania warunków umowy.

Wartość rynkowa dotyczy nieruchomości, które są lub mogą być przedmiotem obrotu. Określamy także wartość odtworzeniową nieruchomości, ale tylko tych, które nie są i nie mogą być przedmiotem obrotu. Istnieją różne podejścia, metody i techniki szacowania zależne od rodzaju nieruchomości, rynku i celu wyceny. Osobiście zajmuję się wycenami nieruchomości od 1992 roku i posiadam uprawnienia nr 8.

• Pośrednictwo w obrocie nieruchomości

Jest to następna dziedzina, którą mogą uprawiać wszyscy, a więc także geodeci. Również w tym przypadku uważam, że jesteśmy do tego zawodem najlepiej przygotowanym. Pośrednicy dostarczają zainteresowanym wiedzę o istniejącym rynku przed podjęciem decyzji. Pomagają zgromadzić niezbędne dokumenty i przeprowadzić formalności aż do ich zwieńczenia momentem przeniesienia praw związanych z nieruchomością.

Działalność pośrednika powinna charakteryzować się profesjonalizmem i starannym działaniem. Musi on aktywnie wyszukiwać dla klienta jak najlepsze rozwiązania. Wiedza, uczciwość, empatia oraz przestrzeganie zasad ustawowych i etycznych to elementy, które powinny zapewnić dobre relacje pośrednika z klientami. Niestety, wielu pośredników stara się reprezentować jednocześnie sprzedającego i nabywcę, głównie po to, aby pobierać od obu prowizję. Nie jest to dobre rozwiązanie, dlatego geodetom radzę, aby wprawdzie działali w imieniu obu stron (bo inaczej się nie da), ale pobierali wynagrodzenie tylko od jednej z nich. Unika się wówczas zarzutu o manipulowanie, szczególnie ceną i ukrywanie wad nieruchomości. Spotkałem się osobiście z taką sytuacją, że pośrednik wynajęty przez sprzedającego dogadał się z kupującym, aby znacznie zbić cenę, za co otrzymał specjalne wynagrodzenie. Takie działania nie mają nic wspólnego z etyką zawodową.

Zasady działania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami także były uregulowane w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Do uzyskania uprawnień pośrednika – oprócz wielu wymagań – niezbędne było zdanie egzaminu przed państwową komisją. Po kolejnej nowelizacji przepisów ustalono jednak, że licencję można otrzymać na podstawie kwalifikacji i praktyki, bez zdawania egzaminu. Taką licencję nr 1463 uzyskałem w 2001 roku.

Obecnie zgodnie z ustawą deregulacyjną ministra Jarosława Gowina z 19 kwietnia 2013 roku zawód ten „uwolniono”. Może go wykonywać każda osoba fizyczna – wystarczy, że posiada obowiązkowe ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej. Moim zdaniem wiąże się z tym spore ryzyko dla klientów, ale jednocześnie duża szansa dla profesjonalistów (czyli geodetów), którzy mogą zdobyć zaufanie zleceniodawców.

Zaniepokojona tym rozluźnieniem rygorów Polska Federacja Rynku Nieruchomości postanowiła nadać wyższą rangę pośrednikom, którzy do niej należą. Aby uzyskać licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami PFRN, należy spełnić następujące warunki:

- posiadać co najmniej średnie wykształcenie,

- zaakceptować regulamin nadania licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości PFRN,

- przyjąć na siebie zobowiązanie stosowania kodeksu etyki pośredników w obrocie nieruchomościami i zarządców nieruchomości.

- ukończyć kurs pośrednika w PFRN i zdać egzamin przed komisją Federacji.

Osoby, które w latach 2008-14 ukończyły studia podyplomowe w zakresie pośrednictwa z odpowiednimi wymaganiami programowymi, nie muszą uczęszczać na kurs. Dla tych, którzy nie mają żadnych doświadczeń w tym zakresie, jest to szansa na zdobycie podstawowej wiedzy. Ale będzie to trochę kosztowało. Można też samemu zabrać się ostro do nauki i po kilku miesiącach zmierzyć się z egzaminem (wszelkie informacje są dostępne na stronie PFRN).

• Zarządzanie nieruchomościami

Nie mniej ciekawa od poprzednich dziedzin jest bieżąca obsługa nieruchomości. Daje ona ogromne pole do popisu, bo z nieruchomości można zarówno wykreaować wysokie dochody, jak i doprowadzić do znacznych strat. W istocie zarządca kieruje sprawami majątkowymi właściciela związanymi z daną nieruchomością. Świadczą o tym takie czynności, jak np.: aktualizacja stanu prawnego nie-

ruchomości, pobieranie czynszów, prowadzenie remontów, zapewnianie dostaw energii elektrycznej, ciepła, wody, gazu, zapewnianie porządku, ubezpieczanie budynków, dokonywanie rozliczeń finansowych, opłacanie w imieniu właściciela podatków i innych danin, prowadzenie dokumentacji księgowo-finansowej czy reprezentowanie właścicieli przed władzami administracyjnymi i sądowymi zgodnie z udzielonym pełnomocnictwem.

Skala tych działań może się znacznie różnić, bo można zarządzać zarówno niewielką nieruchomością (jednoosobowo), kamienicą z wieloma lokalami mieszkalnymi i kilkoma sklepami (kilkusobowo), jak i np. centrum handlowym (kilkunastoosobowo). Każdy rodzaj nieruchomości i realizowanej na niej działalności wymaga indywidualnego podejścia i pomysłów na osiągnięcie możliwie korzystnych wyników.

Niestety, podobnie jak w przypadku pośredników, minister Gowin w 2013 roku spowodował tzw. uwolnienie tego zawodu, choć ja bym to raczej nazwał zwolnieniem zarządców od odpowiedzialności z jednoczesnym narażeniem właścicieli nieruchomości na ryzyko trafienia na zarządcę bez kwalifikacji i zasad etycznych. Dobrze, że zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami zarządca musi mieć przynajmniej ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej. Tak jak w przypadku pośredników Polska Federacja Rynku Nieruchomości wydaje zainteresowanym licencję zarządcy nieruchomości PFRN. Warunki, jakie trzeba spełnić, to minimum średnie wykształcenie, ukończony kurs PFRN i zdany egzamin przed komisją Federacji. Kursu nie trzeba zaliczać, jeśli w latach 2008-14 ukończyło się studia podyplomowe z zakresu zarządzania. Nie ma żadnych wątpliwości, że geodeta może zostać doskonałym zarządcą nieruchomości. Potrzebne są tylko: wiedza, zaangażowanie i uczciwość.

• Doradca nieruchomościowy

Zwienięciem tych czterech zawodów: geodety, rzeczoznawcy majątkowego, pośrednika i zarządcy jest pełnienie funkcji doradcy dla właścicieli nieruchomości. Według mojej oceny do takiej funkcji nadaje się osoba, która osiągnęła wiedzę, ale i praktyczne doświadczenie w ww. dziedzinach, w okresie co najmniej 15-20 lat.

Oczywiście, w każdej dziedzinie są geniusze, którzy uczą się dwa razy szybciej niż inni. W tym przypadku nie wolno jednak opierać się tylko na teorii i na wiedzy książkowej, bo życie przynosi takie niespodzianki, że często teorię trzeba wyrzucić do kosza albo mocno ją zweryfikować. Doradca powinien posiadać także

dużą wiedzę z zakresu biznesu i ekonomii. Właściciel, zatrudniając doradcę, stawia mu bardzo często ostateczne pytanie: „Co powinien w danej sytuacji zrobić?”

Formalnie biorąc, w Polsce zawód „doradca nieruchomościowy” nie istnieje. Ale doradcy są i nawet niektórzy z nich utworzyli Polskie Stowarzyszenie Doradców Rynku Nieruchomości. Pomagają oni osobom fizycznym, firmom, ale także instytucjom państwowym i samorządom. Od siebie mogę dodać, że ostatnio coraz więcej osób i instytucji zgłasza się do mnie, prosząc o radę albo o szczegółową ekspertyzę dotyczącą nieruchomości.

• Moje przygody w różnych zawodach

Problematyka geodezyjno-prawna interesowała mnie już na studiach, dlatego wybrałem stypendium fundowane (rodzaj nakazu pracy) z Miejskiej Pracowni Geodezyjnej w Żyrardowie. Było to moje najciekawsze miejsce zatrudnienia, bo wykonywaliśmy tam pełny asortyment prac: od map do celów projektowych, map do celów prawnych, rozgraniczeń, podziałów, ewidencji gruntów, ewidencji uzbrojenia terenu po obsługę budowlę (suwnic, kominów, wiaduktów). Prowadziliśmy także szeroko rozumianą (ale na skalę poprzedniego ustroju) gospodarkę nieruchomościami. Żyrardów był miastem robotniczym. Kontakty z ludźmi były często trudne, ale jednocześnie wyjątkowo pouczające. Zawsze starałem się ich wysłuchać, zrozumieć i załatwić sprawę szybko oraz możliwie korzystnie dla zainteresowanych, oczywiście w ramach obowiązujących przepisów, które trzeba opanować do perfekcji. W latach 70. zaliczyłem też dwa bardzo ciekawe kursy dla biegłych sądowych, co ośmieliło mnie, aby zostać biegłym sądowym (wówczas na podstawie pozwolenia delegatury GUGiK).

Te 5-letnie doświadczenia wykorzystywałem w pracy administracyjnej w województwie (też 5 lat) i w GUGiK-u (14 lat). Cały ten okres wykonywałem (w Żyrardowie na tzw. książkę zamówień, a potem na uprawnienia) opracowania geodezyjno-prawne. Po rozstaniu z administracją przez 24 lata (wspólnie z Zenonem Marcem) prowadziliśmy Agencję Geodezyjno-Prawną „Grunt”, do zakresu działalności której wpisaliśmy – oprócz geodezji – szacowanie nieruchomości, pośrednictwo oraz doradztwo. Pozwalało to na realizowanie kompleksowych zleceń typu:

- odszukanie nieruchomości,
- uporządkowanie jej stanu prawnego,
- wycena, a także jej zbycie.

W trudnych sprawach w ramach doradztwa przygotowywaliśmy szczegółowe ekspertyzy dotyczące danej nie-

ruchomości wraz z wnioskami, które – w zależności od woli właścicieli – etapami można było realizować. W wielu przypadkach, kiedy nie mieliśmy za dużo zleceń z zakresu geodezji, udawało nam się zdobywać zlecenia z szacowania czy pośrednictwa, które bardzo poprawiały kondycję finansową firmy. Przykładowo w latach 1999-2000 wykonaliśmy 25 tys. operatów wyceny szkód w związku z budową linii światłowodowych.

Jedną z najtrudniejszych spraw z zakresu pośrednictwa było sprzedanie udziałów we wspólnej (rodzinnej) nieruchomości zabudowanej domem wielorodzinnym z kilkunastoma lokalami osobom, które wybudowały obok tego domu (na dziko) pawilony handlowe. Dodatkowym utrudnieniem było to, że współwłaściciel ½ części był przeciwny zbyciu drugiej połowy, a właściciele pawilonów nie dość, że nie chcieli płacić czynszu, to w pierwszym okresie nie chcieli kupić udziałów. Właścicielka ½ części (nasza mocodawczyni) przyszła do nas po niepowodzeniach w trzech firmach prawniczych. Zaproponowała bardzo dobre warunki umowy, ale wynagrodzenie mieliśmy otrzymać, tylko jeśli załatwimy sprawę. Okazuje się, że takie umowy też warto zawierać. Nad sprawą ciężko pracowałem 2 lata. Przeprowadziłem dziesiątki rozmów i działań, łącznie z uzyskaniem decyzji o rozbiórce pawilonów. Ale okazało się, że było warto, bo sprawę doprowadziłem do finału i dzięki temu mogliśmy zainvestować w rozwój firmy sporą sumę.

Dopóki nie było jeszcze najnowszej wersji specustawy o drogach publicznych, całą naszą wiedzę z tych trzech dziedzin (i nie tylko) wykorzystywaliśmy, realizując bisko 30 kontraktów pod drogi i autostrady (mapy podziału nieruchomości, wycena części nieruchomości odcinanych pod pas drogowy, negocjacje z właścicielami oraz udział w zawieraniu aktów notarialnych). Załatwialiśmy także dla osób wysiedlanych lokale zamienne oraz pomagaliśmy w porządkowaniu stanu prawnego nieruchomości, które wymagały takich działań. Warto pamiętać, że wiedza i czas poświęcony na rozmowy z ludźmi, bardzo często sfrustrowanymi, procentują, bo zdobywa się ich zaufanie. Radzę więc nie szczędzić czasu na takie rozmowy.

Czwartą dziedziną, czyli zarządzaniem, zająłem się 20 lat temu z konieczności. Rodzina odziedziczyła dwa przedwojenne domy wielorodzinne z kwaterunkowymi lokatorami. W pierwszej kolejności trzeba było załatwić sprawy spadkowe dotyczące dwóch pokoleń, a potem doprowadzić do tego, aby nieruchomości te przynosiły zyski.

Już za miesiąc: Rozgraniczenie nieruchomości z życia wzięte

Bogdan Grzechnik odpowie na pytanie, czy przez trzy dowolne punkty można poprowadzić prostą. Istnieje przypuszczenie, że tak, jeśli tylko ta prosta (granica) jest odpowiednio gruba.

Redakcja

Okazało się, że po 3 latach zabiegów i ciężkiej pracy nawet takie stare kamienie można było wyprowadzić na prostą. Od wielu lat są one na zdecydowanym plusie, mimo że nie wszyscy lokatorzy regularnie płacą czynsz. Oczywiście ani na chwilę nie można takich nieruchomości spuszczać z oczu.

• Do odważnych świat należy

Nie mam wątpliwości, że wielu geodetów może podjąć opisane wyzwania i zająć się równoczesnym uprawianiem tych wszystkich zawodów. Nie pisałem tutaj jeszcze o dwóch dziedzinach, tj.: o planowaniu przestrzennym, którym od wielu lat (poczynając od prof. Stanisława Kluźniaka) zajmowali się geodeci, a także o działalności deweloperskiej (co wymaga na początku sporych nakładów na zakup gruntu, ale znam kilku geodetów, wyjątkowo pomyślnie uprawiających ten zawód). Być może o tym też warto pomyśleć.

Sądzę, że nasze uczelnie mogą i powinny rozpocząć kształcenie młodych ludzi – poza geodezją – w tych wszystkich dziedzinach. Częściowo to robią, ale trzeba chyba ustalić, że kształcimy nieruchomościowców, i przygotować całościowe programy nauczania.

Natomiast firmy, które mają potencjał osób chętnych do podjęcia tych wyzwań, powinny pilnie rozszerzyć swą działalność i – może wspólnie z bardziej doświadczonymi – startować do przetargów, nie tylko geodezyjnych.

Myślę, że warto się także zastanowić nad szeroko pojętą edukacją dla tych, którzy studia mają już za sobą. Najprostszą drogą to bieżące szkolenia i ciągłe samokształcenie. Zachęcam koleżanki i kolegów do podejmowania konkretnych działań. Pamiętajmy, że do odważnych świat należy.

Bogdan Grzechnik

twórca stałych uprawnień i pierwszy przewodniczący Komisji Kwalifikacyjnej w 1984 roku, doświadczony pracownik administracji geodezyjnej, w tym szczebla centralnego, wykonawca wielu prac, współwłaściciel firmy geodezyjno-prawnej Grunt, społecznik, aktywny działacz Stowarzyszenia Geodetów Polskich oraz Geodezyjnej Izby Gospodarczej, której wiele lat prezesował