

Veščine in znanje za nepremičninsko posredovanje

Mineva 10 let od sprejetja Zakona o nepremičninskem posredovanju, v katerem je natančno predpisano, kakšna znanja mora imeti nepremičninski posrednik ter kakšne pogoje mora izpolnjevati za opravljanje storitve posredovanja v prometu z nepremičninami. Za pridobitev statusa nepremičninskega posrednika si mora pridobiti licenco in biti vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov. V Sloveniji je poklic nepremičninskega posrednika eden najbolj reguliranih, tudi če ga primerjamo s pogoji, ki veljajo v ostalih članicah Evropske Unije.

Strokovni izpit

Nepremičninski posrednik mora kot pogoj za izdajo licence in vpis v imenik nepremičninskih posrednikov opraviti strokovni izpit. Strokovni izpit za nepremičninskega posrednika obsega preverjanje osnovnih strokovnih znanj iz različnih interdisciplinarnih področij, opredeljenih v katalogu, ki določa standarde strokovnih znanj in spretnosti za poklicno kvalifikacijo »nepremičninski posrednik«. K strokovnemu izpitu za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja lahko pristopi vsakdo, ki ima najmanj višjo strokovno izobrazbo in ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na zaporno kazen, ki še ni izbrisana, za več kot tri mesece.

Na seznamu priporočene literature in strokovnega gradiva za pripravo na strokovni izpit za nepremičninskega posrednika je navedenih več kot 50 različnih predpisov, zakonov, pravilnikov in uredb. Standardi osnovnih znanj vključujejo poznavanje osnov ekonomije, značilnosti nepremičninskega trga ter stvarnopравnih in obligacijskih razmerij. Posrednik mora zelo dobro poznati tudi vsebine in določbe raznih pogodb v prometu z nepremičninami (prodajna, najemna, menjalna pogodba itd.) ter notarske listine pri nepremičninskem poslovanju. Izredno pomembno je poznavanje Zakona o zemljiški knjigi, Stanovanjskega zakona in predpisov o prostorskem načrtovanju, o graditvi objektov, evidentiranju nepremičnin ter davčni ureditvi. Tudi poznavanje osnov financiranja, trženjskih aktivnosti in predpisov o oglaševanju in ne nazadnje poznavanje Zakona o nepremičninskem posredovanju sodijo med vsebine, ki so del preverjanja teoretičnega znanja bodočega nepremičninskega posrednika.

Pri opravljanju izpita so določena posebna merila preverjanja znanja. 50 % preverjanja znanja predstavlja pisni del izpita, 50 % pa ustni del. Vendar pa uspešno opravljen izpit še ne pomeni, da ima posameznik že status nepremičninskega posrednika. Kandidat, ki si želi pridobiti licenco in se vpisati v imenik nepremičninskih posrednikov, mora vlogo za izdajo licence in vpis v imenik, s predpisanimi dokazili vložiti na pristojnem Ministrstvu. Status nepremičninskega posrednika si pridobi šele z vpisom v imenik nepremičninskih posrednikov. Po opravljenem izpitu in vpisu v imenik nepremičninski posrednik prejme izkaznico nepremičninskega posrednika. Ta je za nepremičninskega posrednika zelo pomembna, saj se je pri stiku s strankami z njo vedno dolžan izkazati.

Uvajanje v praksi

Znanje, potrebno za uspešno opravljen strokovni izpit, pa seveda predstavlja zgolj teoretični del znanja, ki ga mora posrednik osvojiti, da si pridobi status nepremičninskega posrednika. Za uspešno opravljanje poklica nepremičninskega posrednika so ob teoretičnem znanju potrebne tudi številne izkušnje in praktična znanja. Le kombinacija vsega tega posamezniku zagotavlja strokovnost in suverenost, tako da lahko svoji stranki v vsakem trenutku ponudi pravi in nedvoumni odgovor na

postavljena vprašanja. Preden lahko posredniki popolnoma samostojno opravljajo svoje delo, si izkušnje za delo s strankami pridobivajo vsaj leto dni. Ko nepremičninska družba zaposli neizkušenega posrednika, najprej nastopi obdobje uvajanja v delo. Novi posrednik dela s svojim mentorjem, ki ima dovolj potrebnih izkušenj in »kilometrine«. Seveda pa na uspešnost in kakovost opravljanja posredniškega poklica pomembno vplivajo tudi značajske in osebnostne značilnosti. Le posameznik, ki ima poleg osvojenih znanj in izkušenj predvsem dobre komunikacijske sposobnosti, rad dela z ljudmi, je dober »psiholog«, se zna vživeti v drugega, upošteva moralna in etična načela, je na pravi poti, da postane dober nepremičninski posrednik.

Dodatna izobraževanja

Vsak imetnik licence se mora obvezno vsakih 5 let udeležiti strokovnega izobraževanja. S tem je zagotovljeno, da si posredniki redno osvežujejo svoje znanje ter se seznanijo s spremembami – predvsem z zakonskimi predpisi, sprejetimi v zadnjem petletnem obdobju. Če se takšnega izobraževanja posrednik ne udeleži, sledi izbris iz imenika imetnikov licenc, ki ga vodi Ministrstvo za infrastrukturo in prostor. Nepremičninske družbe in posredniki, ki delajo strokovno, se seveda pogosteje kot na pet let udeležujejo tudi neobveznih izobraževanj, seminarjev in posvetov, saj si s tem pridobivajo dodatna znanja ter hkrati izmenjujejo izkušnje z drugimi nepremičninskimi posredniki.

Kodeks dobrih poslovnih običajev

O kontinuiranem izobraževanju in prizadevanju za strokovnost govori tudi Kodeks dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami, in sicer že v 1. Poglavju Temeljna načela. V skladu s Kodeksom morajo nepremičninske družbe in posredniki redno spremljati razvoj nepremičninskega trga ter spremembe veljavnih predpisov in strokovnih standardov v vseh državah, v katerih poslujejo. Nepremičninske družbe in nepremičninski posredniki si prizadevajo za razvoj nepremičninske stroke, izobraževanje oziroma izpopolnjevanje strokovnega znanja nepremičninskih posrednikov in svojih zaposlenih oziroma pogodbenih sodelavcev (npr. z udeležbo na dopolnilnih usposabljanjih). V okviru Združenja družb za nepremičninsko posredovanje pri GZS – Zbornici za poslovanje z nepremičninami nepremičninske družbe in nepremičninski posredniki med seboj sodelujejo z izmenjavo dobrih praks na področju prometa z nepremičninami. Nepremičninske družbe, podpisnice zaveze Kodeksu, so dolžne vse svoje zaposlene ter pogodbene sodelavce podrobno seznaniti z njegovo vsebino in zagotoviti njegovo dosledno spoštovanje.

Znanje za zadovoljne stranke

Nepremičninski posrednik si mora prizadevati, da svojemu naročitelju čim bolj transparentno, argumentirano in razumljivo predstavi predvideni potek storitve od začetka do realizacije posla. Ključne obveze so predstavitev stvarnega in pravnega stanja nepremičnine, seznanitev s tržnimi razmerami, vnaprejšnje prepoznavanje in predvidevanje problemov ter predlaganje rešitev. Zavedati se mora, da za večino strank – naročiteljev tovrstne transakcije predstavljajo eno pomembnejših življenjskih odločitev, s katero se srečajo le nekajkrat ali celo samo enkrat v življenju. Le kakovostno opravljeno posredovanje s strokovno in celovito storitvijo stranki zagotovi varnost in zadovoljstvo.

Bojan Ružman

Združenje družb za nepremičninsko posredovanje
GZS - Zbornica za poslovanje z nepremičninami