

Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości (SRKN)



Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości (SRKN)

Warszawa 2020

Publikacja opracowana na podstawie:

EPRD Biuro Polityki Gospodarczej i Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o., *Raport końcowy z opracowania projektu SRK dla Nieruchomości*, EPRD Biuro Polityki Gospodarczej i Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o., Grupa Medium Sp. z o.o. Sp. k. i MABEA Sp. z o.o. (2020).

Zespół redakcyjny:

Piotr Klatta
Andrzej Żurawski

Redakcja językowa:

Iwona Stachowicz

Projekt graficzny okładki i skład:

Wojciech Maciejczyk

Zdjęcie na okładce:

© Shutterstock.com

© Copyright by: Instytut Badań Edukacyjnych, Warszawa 2020

ISBN 978-83-66612-73-0

Wydawca:

Instytut Badań Edukacyjnych
ul. Górczewska 8
01-180 Warszawa
tel. +48 22 241 71 00; www.ibe.edu.pl

Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach projektu „Wspieranie realizacji II etapu wdrażania Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji na poziomie administracji centralnej oraz instytucji nadających kwalifikacje i zapewniające jakość nadawania kwalifikacji”.

Egzemplarz bezpłatny

Spis treści

Wstęp	4
1. Realizacja projektu SRKN	11
1.1. Założenia i cele projektu	11
1.2. Etapy prac nad projektem	14
2. Budowa SRKN	21
2.1. Określenie zakresu kompetencyjnego sektora nieruchomości	21
2.2. Identyfikacja kompetencji	25
2.3. Wyznaczniki sektorowe	28
2.4. Układ charakterystyk poziomów SRKN	32
3. Słownik pojęć stosowanych w SRKN	34
4. Korzystanie z SRKN	35
4.1. Posługiwanie się SRKN	35
4.2. Propozycje stosowania SRKN w praktyce	36
Literatura	39

Wstęp

Od czasów pierwszych cywilizacji ziemia była najważniejszym z zasobów. Pozwalała wyżywić społeczność, a jej posiadanie świadczyło o bogactwie i władzy. Dlatego też prawo do rozporządzania ziemią oraz jego faktyczna realizacja stanowiły jeden z najistotniejszych motywów postępowania ludzi.

Ziemia jest zasobem ograniczonym. Nie rozmnaża się, nie można jej dzielić w nieskończoność ani przenosić w inne miejsce. Dlatego o niej, jak i o tym, co jest z nią trwale związane, mówimy jako o nieruchomości. Od najdawniejszych czasów o ziemię toczono wojny, aby ją pozyskać, nawadniano pustynie, meliorowano bagna i karczowano lasy (Mrozewicz, 2001; Toffler, 1997). Takie działania wymagały jednak energii i planowania na poziomie niedostępnym jednostkom. Zwykli ludzie mogli pozyskać ziemię poprzez jej zakup lub wymianę. Ten sposób wykorzystał na przykład biblijny Abraham, dla którego działka zakupiona pod grobowiec stanowiła „fundament położony pod przyszłość potomków” (Lemański, 2009).

Z posiadania nieruchomości wynika bowiem możliwość swobodnego kształtowania jej przeznaczenia jako miejsca pracy i życia. Człowiek, podejmując decyzję dotyczącą funkcji, jaką będzie pełnił nieruchomość, wiąże się z nią i na tej podstawie buduje swoje bezpieczeństwo. Tym samym zaspokaja jedną ze wskazanych przez A. H. Masłowa potrzeb podstawowych, co umożliwia mu spełnianie potrzeb wyższego rzędu (Maslow, 2013). Aby było to możliwe, nieruchomość, której nadano określoną funkcję, wymaga opieki i troski. Gdy ich bowiem zabraknie, funkcja ta może zostać utracona, co nieuchronnie będzie się wiązało ze spadkiem wartości nieruchomości.

Początki obrotu nieruchomościami w Polsce sięgają już XVII i XVIII w., kiedy czynnikiem rozwoju miast była działalność inwestycyjna bogatego mieszczaństwa oraz szlachty i duchowieństwa. Dla formowania rynku nieruchomości w naszym kraju przełomowy był okres międzywojenny – funkcjonowanie tego sektora opierało się na stworzonych ramach prawnych i instytucjonalnych oraz swobodzie obrotu, upowszechniała się racjonalna metoda wyceny nieruchomości. Wojna zakłóciła ten rozwój, który nie został podjęty po roku 1945 w odbudowującej się socjalistycznej Polsce. Ówczesne formy własności polegały na upaństwowieniu niemal wszystkich nieruchomości, a wszelkie związane z nimi sprawy i procesy pozostawały po stronie państwa i jego agentów.

Mimo tych uwarunkowań przedstawiciele sektora nieruchomości, wypowiadający się w wywiadach prasowych oraz literaturze dotyczącej opisywanej problematyki, podkreślają, że w okresie PRL rynek nieruchomości istniał, choć w bardzo ograniczonej formie (Błaszczak, 2014; Kałkowski i Stanisławska, 2008). Sytuacja ta była wynikiem niedomagań reżimu rządzącego w Polsce w latach 1945–1989. W tym czasie, w polskich miastach, ale przede wszystkim na wsi, w ograniczonym zakresie istniała prywatna własność ziemi, budynków i lokali. Było to ewenementem w państwach socjalistycznych. Komunistyczne władze nie mogły spełnić wszystkich oczekiwań i potrzeb społecznych, więc zgadzały się na funkcjonowanie niewielkich prywatnych firm i gospodarstw rolnych, których produkcja

rekompensowała liczne braki rynkowe. Aprobując funkcjonowanie niewielkiej liczby prywatnych podmiotów w gospodarce, władze były zmuszone do uznania, w nieznacznym zakresie, istotnych dla ich funkcjonowania procesów rynkowych. Jednym z nich był prywatny obrót ziemią, budynkami i lokalami oraz prywatna działalność inwestycyjna.

Niemniej prywatny obrót nieruchomościami przed rokiem 1989 był znacznie utrudniony. Wpływ na to miały liczne i niejednokrotnie absurdalne regulacje administracyjne, czego przykładem był zakaz posiadania dwóch lokali mieszkalnych. Poważną przeszkodą była również konieczność posiadania przez kupującego nieruchomość dużej ilości gotówki, gdyż transakcja z reguły nie mogła być finansowana w inny sposób. Ówczesne państwowe instytucje finansowe nie udzielały bowiem kredytów hipotecznych, które mogłyby służyć finansowaniu zakupu nieruchomości. Natomiast istniejąca oferta kredytów inwestycyjnych, choć korzystna z punktu widzenia oprocentowania oraz możliwości umorzenia części zadłużenia, dla wielu była zbyt trudna do uzyskania. Nawet jeśli wszystkie wymogi zostały spełnione i kredyt, na przykład na budowę domu, został przyznany, to powodowało to szereg dalszych utrudnień ze strony administracji karno-skarbowej (Jarosz, 2009). Wszystko to paraliżowało realizację prywatnych zakupów nieruchomości oraz działań inwestycyjnych, czego konsekwencją był niemal całkowity brak, pojmowanego według obecnych kryteriów, rynku nieruchomości oraz dominacja podmiotów państwowych w zakresie zarządzania i administrowania nieruchomościami.

Stan ten zmienił się po 1989 roku, gdy w czasie transformacji ustrojowej doszło do urynkowania budownictwa i pojawiły się pierwsze firmy deweloperskie, oferujące mieszkania na wolnym rynku. Jednocześnie w stosunku do obywateli oraz prywatnych podmiotów gospodarczych państwo zniosło wszelkie dotychczasowe restrykcje związane z możliwością zakupu i sprzedaży nieruchomości. Tym samym stworzono podstawy, aby istniejący u progu lat 90. XX w. popyt na mieszkania, budynki i grunty mógł zaistnieć dzięki działaniu wolnego rynku nieruchomości. Jego rozwój wpłynął też na zmiany w administrowaniu i zarządzaniu nieruchomościami, gdyż pojawiły się wyspecjalizowane podmioty rynkowe świadczące takie usługi.

Wraz z uwolnieniem rynku pojawiła się specjalizacja działań zawodowych w obszarze obsługi rynku nieruchomości. Działalność tej branży znalazła odzwierciedlenie zarówno w tworzonych po roku 1990 przepisach prawa, dotyczących uregulowania zawodów sektora, jak i w Polskiej Klasyfikacji Działalności. W pewnym uproszczeniu można przyjąć, że Sekcja L. Dział 68 PKD 2007, obejmująca „Działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości”, odpowiada funkcjonującym w niej podziałom zawodowym, a zatem i kompetencyjnym:

- pośrednika nieruchomości – zawód, który ukształtował się po otwarciu rynku;
- zarządcy nieruchomości – zawód, który powstał wraz z ustaniem monopolu podmiotów gospodarki uspołecznionej na zarządzanie nieruchomościami;
- rzeczoznawcy nieruchomości – zawód istniejący już w gospodarce okresu międzywojennego i PRL, który jednak rozwinął się i zyskał na znaczeniu dzięki rosnącej roli kredytowania w procesie zakupu nieruchomości.

Do roku 1998 pośrednikiem w obrocie nieruchomościami mógł zostać każdy prowadzący działalność gospodarczą, gdyż aktywność tego typu była nieuregulowana. Niski poziom wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, obserwowany u osób zajmujących się pośrednictwem nieruchomości, oraz ich niechęć – lub też nieumiejętność – do podejmowania rozwoju zawodowego powodowały negatywne skutki dla klientów. Liczne przypadki nadużyć i poważnych błędów pośredników, podczas wciąż rosnącej liczby transakcji, skłoniły ustawodawcę do stworzenia odpowiednich regulacji określających ramy dla wykonywania tego zawodu.

Zostały one zawarte w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 1997 nr 115, poz. 741), która weszła w życie 1 stycznia 1998 r. Ustawa ta uznawała działalność pośredników nieruchomości za zawód oraz definiowała warunki, jakie należy spełnić, aby otrzymać licencję i zyskać prawo do wykonywania zawodu. Egzamin państwowy, który oprócz praktyki i odpowiedniego poziomu wykształcenia był podstawą do uzyskania licencji, w opinii przedstawicieli danej branży był uznawany za trudny. Powodowało to, że liczba pośredników w obrocie nieruchomościami rosła w niewielkim tempie.

Stan ten uległ zmianie w roku 2007, gdy kolejna nowelizacja wspomnianej ustawy zniósła egzaminy na licencję pośrednika w obrocie nieruchomości (Dz.U. 2007 nr 173, poz. 1218). Zmiana ta była szeroko komentowana przez środowisko sektora, gdyż zniesienie egzaminów w praktyce znacznie ułatwiło drogę do uzyskania licencji pośrednika w obrocie nieruchomości. Tego typu działanie było wbrew trendom trwającym w tym czasie w UE, gdzie na wniosek takich interesariuszy sektora, jak EPAG (European Property Agents Group) oraz CEPI (European Council of Real Estate Professions), przygotowywano rozwiązania mające na celu precyzację i upowszechnienie dobrych praktyk wśród zawodów nieruchomościowych (Załączna i Antoszkiewicz, 2011). Polskie środowisko pośredników nieruchomości również wyrażało sprzeciw wobec deregulacyjnych działań Ministerstwa Gospodarki, które w 2009 roku zapowiedziało chęć zniesienia obowiązku posiadania licencji i zarazem wszelkich ograniczeń w dostępie do tego zawodu. W wyniku sprzeciwów sektora, skupionego wokół Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości, w 2010 roku propozycje deregulacyjne ministerstwa zostały wycofane (Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010).

Kwestia ta powróciła już w roku 2013, kiedy przeforsowano ustawę z dnia 13 czerwca 2013 r. o zmianie ustaw regulujących wykonywanie niektórych zawodów (Dz.U. 2013, poz. 829). Nowelizacja weszła w życie 1 stycznia 2014 r. Znosiła ona obowiązek uzyskiwania licencji nie tylko w zawodzie pośrednika w obrocie nieruchomości, ale również zarządcy nieruchomości. Obecnie osoby wykonujące dane zawody są zobligowane jedynie do posiadania obowiązkowego ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej. Ustawodawca zniósł też konieczność posiadania kierunkowego wykształcenia na poziomie wyższym, odbycia praktyk oraz uzyskania licencji zawodowej.

Proces deregulacji zawodów w sektorze nieruchomości spowodował wzrost zainteresowania podejmowaniem działalności w jego obszarze. Rosnący napływ pracowników do sektora wynika z tego, że polski rynek nieruchomości od 2009 r. wykazuje stałą tendencję wzrostową, co generuje zapotrzebowanie na pracowników. Jednocześnie obsługa rynku mieszkalnego jest stosunkowo łatwa, w porównaniu

z innymi segmentami (np. rynkiem nieruchomości inwestycyjnych czy magazynowych), dla pracowników rozpoczynających pracę w branży, zwłaszcza na stanowiskach typu *entry level*.

Pracownicy i właściciele małych firm działający w sektorze nieruchomości mają jednak, zwłaszcza w mniejszych miejscowościach, niskie kwalifikacje i niewystarczające kompetencje. Wywołuje to szereg problemów i wzrost niezadowolenia u odbiorców świadczonych usług. Stan taki podważa zaufanie do sektora i ostatecznie wpływa na decyzje o rezygnacji z pośredników czy administratorów nieruchomości. Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości (dalej SRKN) ma być receptą na tę sytuację. Dla wszystkich związanych z pracą w sektorze nieruchomości ma stanowić jasny sygnał wskazujący potrzebę i możliwość zdobywania wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które będą odpowiadać odpowiedzialności podejmowanej przez pracowników tej branży.

Wskazana potrzeba, prowadząca do stworzenia narzędzia, jakim jest SRKN, wynika również z faktu, że edukacja formalna, z wyjątkiem nielicznych studiów podyplomowych, nie oferuje pracownikom czy adeptom sektora nieruchomości możliwości zdobywania potrzebnej im wiedzy. Z tego powodu tak istotne jest wspieranie pracowników i propagowanie nowoczesnej edukacji, w tym idei uczenia się przez całe życie (ang. *lifewide lifelong learning*, dalej LLL). Jej główne założenia to m.in. docenianie uczenia się w różnych formach i miejscach na każdym etapie życia, potwierdzanie efektów uczenia się niezależnie od sposobu, miejsca i czasu ich osiągnięcia oraz efektywne inwestowanie w uczenie się i powszechność tych działań (Rada Ministrów, 2013).

W przypadku Polski bezpośrednim wyrazem polityki państwa wspierającej nowoczesne procesy edukacyjne jest przyjęta przez Radę Ministrów 14 lutego 2017 r. „Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)” (dalej SOR 2020) (*Monitor Polski*, 2017) oraz „Zintegrowana Strategia Umiejętności 2030” (dalej ZSU 2030), przyjęta 28 grudnia 2020¹ (Ministerstwo Edukacji Narodowej, 2020). Wśród celów SOR 2020 wskazano między innymi zapewnienie obywatelom odpowiedniej jakości kształcenia podwyższającego kompetencje. Zaplanowano realizację programów rozwoju kadr, które będą się skupiać na efektach kształcenia, czyli wiedzy, umiejętnościach i kompetencjach społecznych požądanych w danym sektorze gospodarki.

Zgodnie z założeniami SOR 2020 cele związane z rozwojem kadr miały być osiągnięte dzięki wspieraniu kształcenia zawodowego zarówno w obrębie systemu edukacji formalnej, jak i pozaformalnej obejmującej kursy i szkolenia. W strategii tej chodziło o kompetencje nabyte nie tylko dzięki edukacji pozaformalnej, ale również w wyniku uczenia się nieformalnego, np. poprzez webinaria i poradniki internetowe, samodzielną pracę z literaturą; oprócz tego potwierdzono, że liczą się wiedza i umiejętności uzyskane w toku gromadzenia doświadczeń w danej dziedzinie (*Monitor Polski*, 2017, poz. 260). Tym samym uznano, że system edukacji powinien zostać zorientowany na efekty uczenia się, a nie jak dotychczas na sposoby ich uzyskania.

¹ Uchwała nr 195/2020 Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2020 r. w sprawie przyjęcia polityki publicznej „Zintegrowana Strategia Umiejętności 2030 (część szczegółowa). Polityka na rzecz rozwijania umiejętności zgodnie z ideą uczenia się przez całe życie”.

W przypadku ZSU 2030 jako podstawę przyjęto utrzymanie założeń SOR 2020, co ma nastąpić przez wzmocnienie procesów LLL, tj. zwiększenie uczestnictwa osób dorosłych, w tym nisko wykwalifikowanych lub z niskimi umiejętnościami podstawowymi, w procesie uczenia się przez całe życie, przez który są rozumiane edukacja formalna, pozaformalna, uczenie się nieformalne i uczenie się w miejscu pracy (Ministerstwo Edukacji Narodowej, 2020). Zgodnie z założeniami ZSU 2030 jednym z głównych partnerów współpracujących w jej realizacji ma być Instytut Badań Edukacyjnych.

Obecnie w Polsce dąży się do dostosowania istniejących form przekazywania oraz sprawdzania wiedzy i umiejętności do wskazanego podejścia. Zorientowanie systemu edukacji na efekty kształcenia jest zgodne z przyjętą przez Unię Europejską w 2008 r. strukturą kwalifikacji zawartą w Europejskiej Ramie Kwalifikacji (dalej ERK). W aktualnej wersji została ona opisana w Zaleceniu Rady z dnia 22 maja 2017 r. w sprawie europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie (Dz. Urz. UE 2017/C 189/03). ERK zawiera uniwersalną strukturę poziomów kwalifikacji, umożliwiającą porównywanie ich w obrębie systemów kwalifikacji poszczególnych krajów UE. W Polsce założenia instytucjonalne takiego systemu określono w ustawie z 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (Dz.U. z 2020 r., poz. 226).

Jednym z narzędzi Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (dalej ZSK) jest Polska Rama Kwalifikacji (dalej PRK). „W PRK, podobnie jak w ERK, wyróżnia się osiem poziomów kwalifikacji. Każdy z poziomów PRK został scharakteryzowany za pomocą ogólnych stwierdzeń dotyczących efektów uczenia się, wymaganych dla kwalifikacji danego poziomu. Dla określania poziomu PRK nie ma znaczenia, czy wymagane dla kwalifikacji efekty uczenia się są osiągnięte w ramach zorganizowanej edukacji, czy w inny sposób. Charakterystyki poziomów PRK odnoszą się do pełnego spektrum wymaganych dla kwalifikacji efektów uczenia się, to znaczy wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych. Charakterystyki kolejnych poziomów PRK odzwierciedlają coraz wyższe wymagania w tych zakresach” (Chłoń-Domińczak i in., 2017).

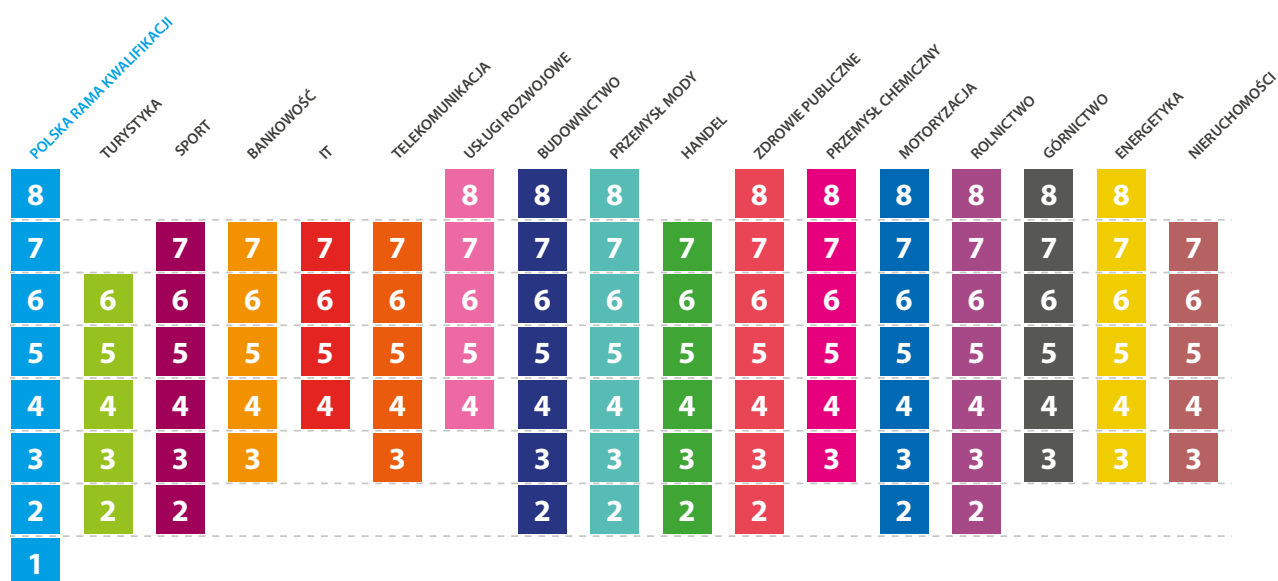
ZSK stanowi instytucjonalny fundament, który ułatwia wdrażanie w życie idei LLL. System nie stwarza barier dla żadnej z form kształcenia, pozwala na uporządkowanie rozmaitych kwalifikacji możliwych do uzyskania w Polsce. Do tej pory kwalifikacje nadawano w różnych strukturach, instytucjach i organizacjach na podstawie odmiennych regulacji i ustaw, dlatego trudno je było zestawiać czy porównywać według jednolitych kryteriów. Dzięki ZSK szczególnie cenna jest możliwość włączenia do systemu kwalifikacji funkcjonujących na wolnym rynku, opisanie ich w języku efektów uczenia się i objęcie gwarantowanymi przez państwo (dzięki ogólnym zasadom włączania i funkcjonowania kwalifikacji w systemie) zasadami walidacji i zapewniania jakości. Funkcjonowanie ZSK powinno więc zachęcać do uczenia się przez całe życie i ułatwiać rozwój kompetencji zgodnych z własnymi zainteresowaniami lub popytem na rynku pracy.

Zgodnie z art. 11 ustawy o ZSK wybrane zapisy, typowe dla kwalifikacji o charakterze zawodowym drugiego stopnia PRK, można rozwijać, tworząc Sektorowe Ramy Kwalifikacji (dalej SRK), które oddają specyfikę danej branży. Rama sektorowa jest zdefiniowana w ustawie o ZSK jako opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących

w danym sektorze lub w danej branży. SRK są tworzone dla tych dziedzin działalności, w których pojawia się takie zapotrzebowanie. Główną ideą przyjętą podczas opracowania ram sektorowych jest ich tworzenie przez branżę dla branży. Oznacza to, że w proces powstawania ramy jest zaangażowane możliwie jak najszersze grono interesariuszy. Są to działające w danym sektorze podmioty gospodarcze, związki zawodowe, izby i organizacje branżowe, przedstawiciele szkolnictwa wyższego i zawodowego oraz instytucji regulacyjnych. Tworzenie ramy inicjuje dyskusję o kompetencjach i kwalifikacjach w danym sektorze oraz umożliwia wymianę informacji między jego przedstawicielami. Interesariusze branżowi są zatem zarówno twórcami, jak i adresatami rozwiązań z ramy sektorowej. Zespół ekspertów z określonej branży tworzy projekt SRK, który jest następnie konsultowany w środowisku sektora. Jednym z ważniejszych elementów pracy nad SRK jest określenie wyznaczników sektorowych, które przedstawiają obszary kompetencji istotne dla danego sektora. Pomagają one w ustaleniu charakterystyk poszczególnych poziomów SRK. Muszą one odpowiadać poziomom PRK, jednak składniki ich opisu powinny odzwierciedlać specyfikę danej branży. Choć teoretycznie rama sektorowa może obejmować wszystkie poziomy PRK, dotychczasowe prace wskazują, że docelowa liczba opisanych poziomów zależy od branży i decydują o tym jej przedstawiciele.

Do końca 2020 r. powstało 16 projektów SRK dla sektorów: bankowego, IT, sportu, turystyki, telekomunikacji, budownictwa, usług rozwojowych, przemysłu mody, handlu, zdrowia publicznego, rolnictwa, przemysłu chemicznego, motoryzacji, energetyki, górnictwa i nieruchomości. Zakresy poziomów wymienionych ram przedstawiono na rys. 1.

Rysunek 1. Sektorowe Ramy Kwalifikacji



Źródło: opracowanie własne.

Ramy sektorowe są włączane do ZSK w drodze rozporządzenia wydawanego przez ministra koordynatora ZSK (Ministra Edukacji Narodowej). Działania w celu włączenia Sektorowych Ram Kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji podejmuje minister właściwy z własnej inicjatywy lub na wniosek Sektorowej Rady do spraw Kompetencji lub zainteresowanego podmiotu, jeżeli wstępna ocena celowości ich włączenia do ZSK jest pozytywna (Dz.U. z 2018 r., poz. 2153, 2245 art. 11 ust. 2). Dotychczas do ZSK włączono ramy sektorów dla: sportu, turystyki, budownictwa i usług rozwojowych. Ponadto Rada Interesariuszy ZSK pozytywnie zaopiniowała włączenie do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji Sektorowych Ram Kwalifikacji dla: bankowości, telekomunikacji oraz handlu.

Z opracowania SRK płynie wiele korzyści. Najważniejszą jest efekt dialogu przedstawicieli danej branży, co pozwala wypracować im wiele nowych i uniwersalnych rozwiązań oraz usprawnia opisywanie i włączanie kwalifikacji do ZSK, ponieważ przekłada język PRK na język specyficzny dla branży. Dzięki SRK można też łatwiej zrozumieć, jak należy odnosić zapisy PRK do konkretnego sektora, co z kolei ułatwia trafne przypisanie poziomu PRK do określonej kwalifikacji.

Warto podkreślić, że pomysł tworzenia wielu SRK oraz włączania ich do systemu w Polsce pojawił się jako jeden z pierwszych w Europie. Obecnie podobne rozwiązanie jest realizowane na Łotwie, a inne państwa prowadzą prace nad jego własnymi wersjami.

Niniejsza publikacja przedstawia informacje dotyczące projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości (dalej SRKN). SRKN składa się z części prezentujących kolejno m.in.: opis realizacji projektu, budowę ramy, słownik stosowanych w niej pojęć, instrukcję posługiwania się SRKN oraz rekomendacje dotyczące możliwości wdrożenia i wykorzystywania tej ramy. Załącznik zawiera charakterystyki poziomów SRKN.

Publikacja ta powstała w wyniku prac w ramach projektu opracowania SRKN, przeprowadzonych przez konsorcjum EPRD Biuro Polityki Gospodarczej i Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o. (Lider), Grupę Medium Sp. z o.o. Sp. k. (Partner) i MABEA Sp. z o.o. (Partner).

1. Realizacja projektu SRKN

1.1. Założenia i cele projektu

Sytuacja na rynku nieruchomości jest istotna z punktu widzenia stabilności systemu finansowego i wskaźników makroekonomicznych państwa. Rynek nieruchomości i pozostałe sektory gospodarki są ze sobą silnie powiązane i współzależne. Oddziałuje on również na sytuację makroekonomiczną oraz finansową kraju, a pozornie trwałe i długoterminowe także ulega zmianom. Dalej krótko scharakteryzowano jego rozwijające się obecnie trendy.

Podczas gdy rynek nieruchomości mieszkaniowych przeżywa ciągły rozwój, w czym nie zaszkodziła nawet pandemia COVID-19, to obszarem szczególnie podatnym na zmiany i rozwój jest segment nieruchomości inwestycyjnych. Rok 2020, z powodu zagrożenia epidemicznego i pracy zdalnej związanej z lockdownem, był znaczący dla rynku powierzchni biurowych. Rynek ten kondensuje się w obszarach typu metropolitalnego, w których lokalizują się centrale dużych firm. Analitycy tego sektora zwracają uwagę na rosnące znaczenie branż i zjawisk wywoływanych przez, przyśpieszony przez pandemię, rozwój e-commerce oraz tzw. ekonomii współdzielenia (*co-sharing*), co może spowodować spadek zainteresowania nieruchomościami biurowymi czy dużymi nieruchomościami związanymi z działalnością handlową. Stanowi to potencjalne zagrożenia dla właścicieli tych nieruchomości i ich administratorów oraz może wymusić zmianę charakteru świadczonych przez nich usług, np. przez wprowadzenie funkcji mieszkalnych.

Nowym zjawiskiem na rynku jest tworzenie prywatnych akademików oraz mikromieszkań (powstałych w wyniku przebudowy większych lokali na 2–3 mniejsze kawalerki) jako reakcji rynku na małą podaż tanich mieszkań. Tego rodzaju zjawiska mają charakter dynamicznie rozwijających się nisz, ale mikromieszkania mogą wypierać z rynku prężnie działający segment pokoi na wynajem (Cushman & Wakefield, 2020; Narodowy Bank Polski, 2019, s. 10). Innym przykładem ciekawej niszy jest rozwijający się rynek nieruchomości senioralnych (*senior housing*) – serwisowane nieruchomości mieszkalne typu *co-living*, stworzone z myślą o specyficznych potrzebach osób starszych.

Rozwijającą się formą inwestowania w nieruchomości przez osoby fizyczne jest natomiast inwestowanie w condohotele, w których apartamentami na wynajem, stanowiącymi odrębną własność wielu indywidualnych osób, zarządza tzw. operator. Spośród ogółu condohoteli oraz apartamentów wakacyjnych przeważają te zlokalizowane w pasie nadmorskim, stanowiąc ok. 46% ogólnej liczby w danej kategorii nieruchomości, w górach 40%, w aglomeracjach około 10%, na Warmii i Mazurach 4% (Narodowy Bank Polski, 2019, s. 100).

Rosnącym trendem jest również tak zwany najem społeczny. Jest adresowany do rosnącej grupy osób, które z powodów finansowych lub prawnych nie

mogą sobie pozwolić na zakup mieszkania ani jego wynajęcie na wolnym rynku, a jednocześnie z powodu zbyt dużych zarobków nie kwalifikują się do uzyskania mieszkania komunalnego (Habitat for Humanity, 2020). Agencje najmu społecznego pozyskują lokale mieszkalne (z których mogą korzystać takie osoby), adaptują je oraz administrują nimi.

Wszystkie wskazane zmiany rynku będą wymagać od pracowników sektora określonych kompetencji, których brak będzie podważał zaufanie do całej branży. W kontekście takich informacji ważne jest, że w sektorze nieruchomości dominujący udział mają najmniejsze podmioty (maksymalnie 9 osób zatrudnionych), który w obsłudze rynku nieruchomości wynosi 90,9%, a dla porównania w przetwórstwie przemysłowym 18,8%.

W 2018 r. udział mikroprzedsiębiorstw do 1 osoby pracującej w mikroprzedsiębiorstwach ogółem – czyli udział liczby aktywnych przedsiębiorstw, w których pracuje maksymalnie 1 osoba i jest to dla niej główne miejsce pracy, w liczbie aktywnych przedsiębiorstw, w których pracuje do 9 osób – w sekcji obsługi rynku nieruchomości (sekcja L PKD) wynosił 72,6%. Liczba osób pracujących na 1000 mikroprzedsiębiorstw w Polsce w 2018 r. w sektorze obsługi rynku nieruchomości wyniosła natomiast 2056 osób.

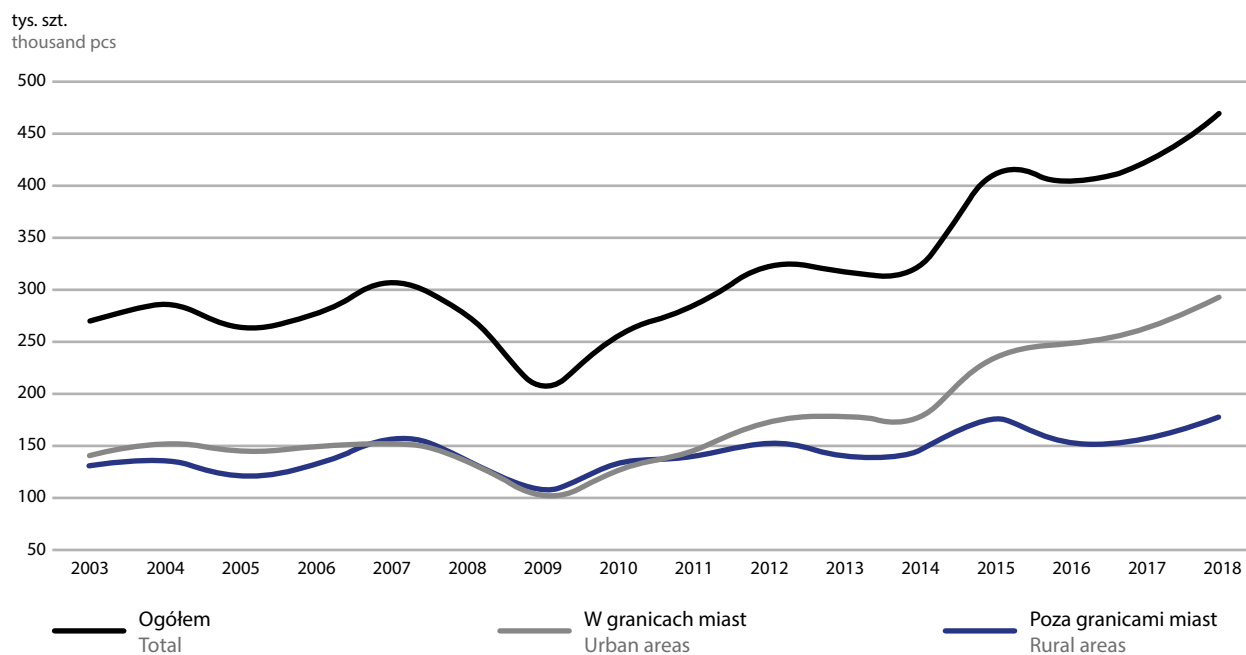
Tabela 1. Zatrudnienie w sekcji obsługi rynku nieruchomości w 2018 r.

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	Pracujący w tys. Stan na 31 grudnia 2018
POLSKA	70 045	5835
Sekcja L Obsługa rynku nieruchomości	2065	88

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS, *Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2018 r.*, Warszawa 2019.

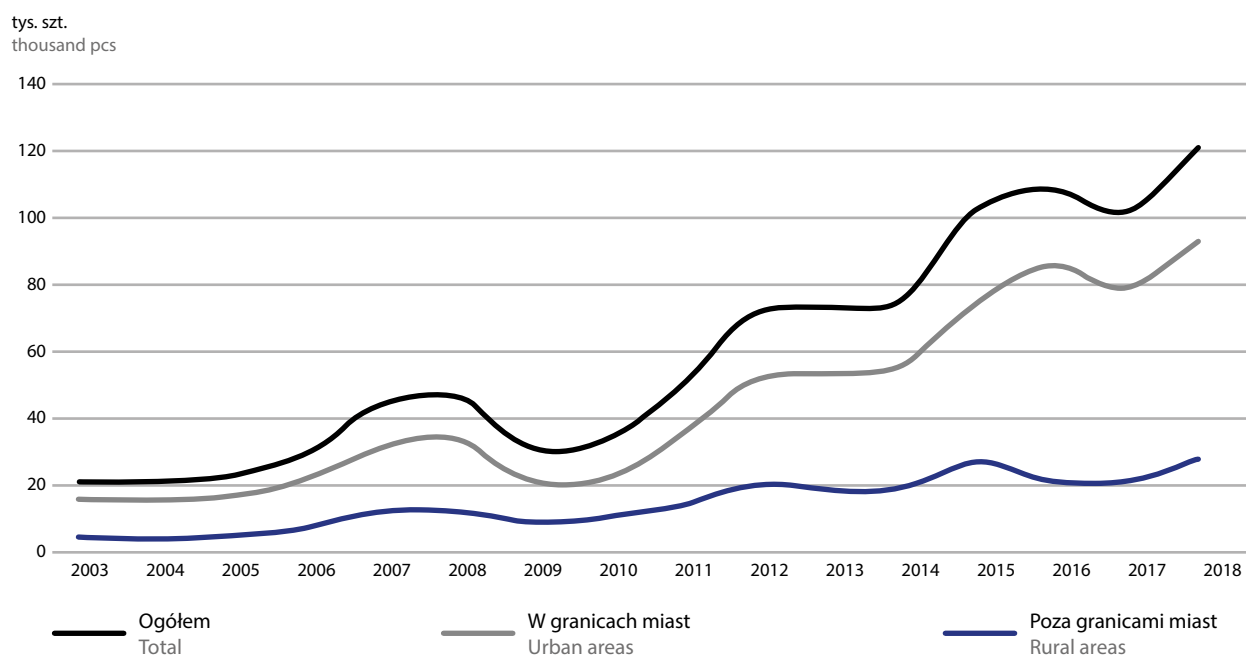
Takie firmy rzadko szkolą swoich pracowników i bazują na raz określonym standardzie i sposobie wykonywania usługi. Ich funkcjonowanie na rynku jest możliwe z uwagi na wciąż wysoki popyt na mieszkania, gdzie oprócz popytu konsumpcyjnego istotne znaczenie ma popyt inwestycyjny związany z zakupami mieszkań na wynajem (Narodowy Bank Polski, 2019, s. 39). Dalej przedstawiono dane statystyczne GUS, dotyczące liczby (zob. wykres 1) i wartości transakcji (zob. wykres 2) na rynku nieruchomości w latach 2003–2018.

Wykres 1. Liczba transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości w latach 2003–2018



Źródło: GUS, *Obrót nieruchomościami w 2018 r.*, Warszawa 2019.

Wykres 1. Wartość transakcji kupna/sprzedaży nieruchomości w latach 2003–2018



Źródło: GUS, *Obrót nieruchomościami w 2018 r.*, Warszawa 2019.

Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości jest odpowiedzią na potrzeby sektora w zakresie podnoszenia kompetencji jego pracowników. Będzie też wsparciem dla opracowywania programów kształcenia adekwatnych do potrzeb jego rynku pracy, zwiększenia transparentności występujących kompetencji i kwalifikacji nadawanych w sektorze oraz w planowaniu przez pracowników sektora nieruchomości ich samokształcenia.

SRKN będzie stanowić również narzędzie służące porównywaniu kwalifikacji sektorowych, a także odpowiedź na potrzeby sektora związane z:

- identyfikacją kluczowych obszarów kompetencji istotnych zarówno dla obecnego, jak i przyszłego rynku pracy w sektorze nieruchomości;
- tworzeniem bardziej adekwatnych do potrzeb rynku pracy programów kształcenia i szkolenia;
- wypracowaniem wspólnej dla całego środowiska wizji sektora nieruchomości;
- stworzeniem standardów kompetencyjnych i opisaniem kwalifikacji rynkowych w sektorze.

SRK dla Nieruchomości będzie narzędziem wspierającym odniesienie kwalifikacji w sektorze nieruchomości do poszczególnych poziomów PRK, co z kolei umożliwi lepsze rozumienie i porównywanie kwalifikacji, ułatwi formułowanie kryteriów przy zamawianiu usług czy rekrutowaniu pracowników, stworzy warunki dla mobilności zawodowej osób pracujących w sektorze oraz pozwoli na bardziej świadome i zindywidualizowane podejście do rozwoju kariery zawodowej.

Głównym celem stworzenia SRKN była budowa narzędzia, które w jasny, ale jednocześnie elastyczny sposób wskazywałoby, jakie elementy wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych są potrzebne do wykonywania określonych zadań w pośrednictwie, administrowaniu, wycenie nieruchomości oraz zarządzaniu nimi. Ważne było również, aby było to użyteczne narzędzie zarówno dla właścicieli najmniejszych firm sektora, często prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, jak i pracodawców oraz pracowników dużych firm oferujących usługi związane z nieruchomościami. Dzięki SRKN uzyskają oni informacje, jaką wiedzę, jakie umiejętności i kompetencje społeczne należy zdobyć w celu lepszego wykonywania zadań, co umożliwi planowanie ich rozwoju zawodowego, polepszy jakość świadczonych usług i podniesie poziom zaufania społecznego do pracowników sektora.

1.2. Etapy prac nad projektem

Prace nad stworzeniem projektu SRK dla Nieruchomości były realizowane przez konsorcjum EPRD Biuro Polityki Gospodarczej i Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o. (Lider), Grupę Medium Sp. z o.o. Sp. k. (Partner) i MABEA Sp. z o.o. (Partner).

EPRD Biuro Polityki Gospodarczej i Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o. jest firmą consultingową. Od ponad 20 lat, wykorzystując branżową wiedzę kilkuset współpracujących ekspertów, świadczy usługi doradcze i szkoleniowe zarówno dla sektora publicznego, międzynarodowych korporacji, firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, jak i organizacji pozarządowych. Działa na rzecz rozwoju szeroko rozumianej przedsiębiorczości w Polsce i poza jej granicami. Pełniła funkcję lidera podczas opracowywania projektów trzech sektorowych ram kwalifikacji dla: rolnictwa, przemysłu chemicznego oraz energetyki. Brała również udział w opisanie dziesięciu kwalifikacji rynkowych z obszaru przemysłu chemicznego, które zostały zgłoszone do włączenia do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.

Grupa Medium Sp. z o.o. Sp. k. jest wydawcą branżowych czasopism, portali, fachowych książek i publikacji elektronicznych z zakresu zarządzania nieruchomościami, budownictwa, instalacji i elektrotechniki. Firma ma niemal 30-letnie doświadczenie i ugruntowaną pozycję na rynku. Jest również organizatorem profesjonalnych szkoleń i konferencji. Grupa Medium jest członkiem Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Realizuje szkolenia na podstawie wdrożonego Standardu Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 2.0. Ponadto współpracuje z wieloma uczelniami, stowarzyszeniami i organizacjami, a także z licznymi przedsiębiorstwami sektorowymi. Patronuje najważniejszym wydarzeniom branżowym.

MABEA Sp. z o.o. jest zespołem ekspertów zaangażowanych w działania związane z rozwojem systemu kwalifikacji. Eksperci MABEA mają doświadczenie w prowadzeniu analiz kompetencji w sektorach, tworzeniu sektorowych ram kwalifikacji dla sektora przemysłu mody, rolnictwa, przemysłu chemicznego i energetyki oraz opracowywaniu opisów kwalifikacji rynkowych, m.in. w obszarze ochrony środowiska, przemysłu chemicznego, sprzedaży i obsługi klienta, administracji i zarządzania.

Lider konsorcjum, EPRD Biuro Polityki Gospodarczej i Rozwoju Regionalnego Sp. z o.o., był odpowiedzialny za prawidłową realizację całości zamówienia. Do głównych jego zadań należała koordynacja prowadzonych działań, zapewnienie przepływu informacji i wsparcia logistycznego. Lider był również odpowiedzialny za bieżący kontakt z zamawiającym w zakresie uzgodnień finalnych wersji produktów oraz dopełniania kwestii formalnych związanych z realizacją zamówienia.

Partner, Grupa Medium Sp. z o.o. Sp. k., był odpowiedzialny za rekrutację ekspertów branżowych i organizację ich prac. Ponadto do jego zadań należało przeprowadzenie procesu konsultacji, w tym zrekrutowanie przedstawicieli sektora do udziału w seminariach oraz badaniach. Grupa Medium dbała o bieżące informowanie środowiska sektora nieruchomości na temat prowadzonych prac poprzez dedykowaną stronę internetową, newslettery i za pośrednictwem wydarzeń i mediów branżowych.

Partner, MABEA Sp. z o.o., był odpowiedzialny za wdrożenie całego zespołu w merytoryczne założenia Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i Sektorowych Ram Kwalifikacji, opracowanie koncepcji merytorycznej realizacji zamówienia i poprawność metodologiczną prowadzonych prac.

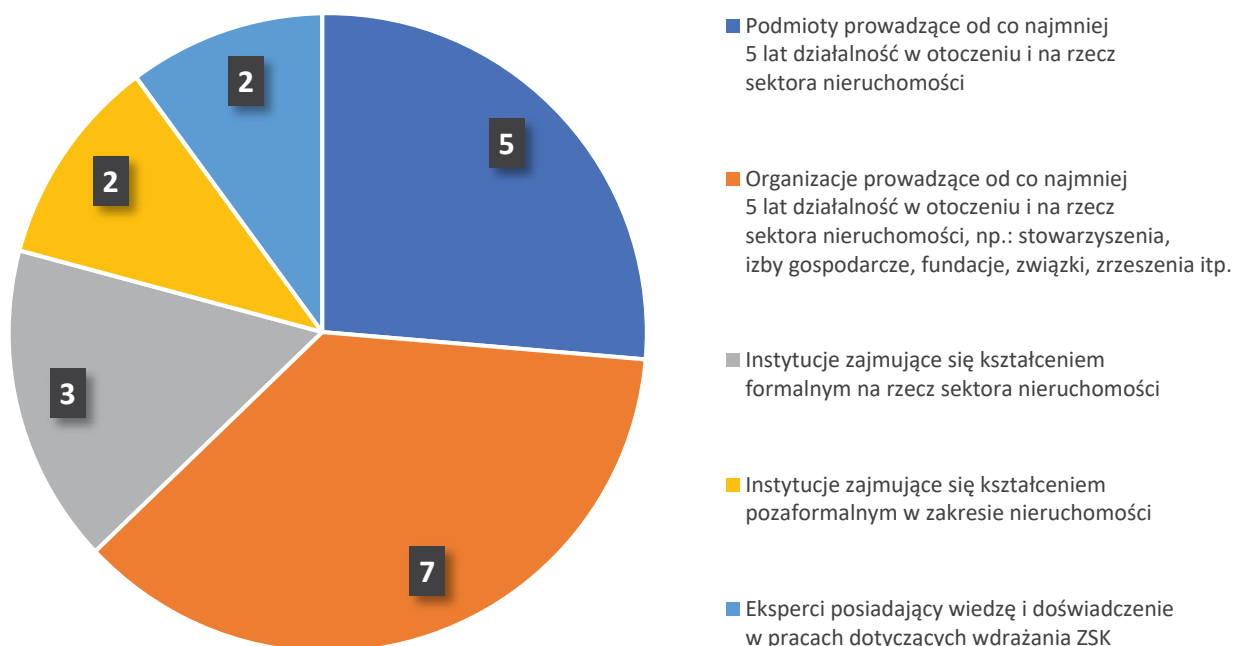
Projekt Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości został opracowany przez zespół ekspertów ze specjalistyczną wiedzą na temat sektora nieruchomości, funkcjonujących w nim podmiotów i relacji między nimi, kompetencji oraz najważniejszych nadawanych kwalifikacji. Zaangażowani specjaliści mieli również wiedzę z zakresu tworzenia kwalifikacji, programów kształcenia i szkoleń na potrzeby branży nieruchomości w kraju i za granicą oraz podstawowe wiadomości dotyczące Polskiej Ramy Kwalifikacji i założeń Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji w Polsce.

Pracami zespołu eksperckiego kierował dr Bartłomiej Dessoulavy-Śliwiński, pracownik naukowy Katedry Informatyki Gospodarczej i Analiz Ekonomicznych Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Podczas formowania zespołu eksperckiego zaproszono do współpracy osoby, które reprezentowały różne segmenty sektora, czyli obszar zarządzania nieruchomościami, pośrednictwa w obrocie nieruchomościami i wyceny nieruchomości. W gronie ekspertów znaleźli się zarówno przedstawiciele firm działających w obszarze gospodarowania nieruchomościami, niezależni specjaliści, jak i reprezentanci instytucji zajmujących się kształceniem na rzecz sektora nieruchomości. Zadbano również o to, aby w zespole ekspertów byli przedstawiciele najważniejszych organizacji branżowych w omawianym sektorze.

Do prac zostali włączeni również eksperci metodyczni, specjalizujący się w zagadnieniach dotyczących wdrażania Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji, w szczególności mający doświadczenie w tworzeniu projektów Sektorowych Ram Kwalifikacji dla innych sektorów. Strukturę i skład zespołu przedstawiono na rys. 2 i w tab. 2.

Rysunek 2. Struktura zespołu ekspertów SRKN



Źródło: opracowanie własne.

Wykaz ekspertów ze wskazaniem, jaką grupę podmiotów reprezentują, zawiera tab. 2.

Tabela 2. Członkowie zespołu eksperckiego opracowującego projekt SRK dla Nieruchomości

ZAKRES	LP.	IMIĘ I NAZWISKO
Podmioty od co najmniej 5 lat prowadzące działalność w otoczeniu i na rzecz sektora nieruchomości	1	Grzegorz Mieczysław Okoński, Miejskie Przedsiębiorstwo Realizacji Inwestycji w Warszawie Sp. z o.o.
	2	Witold Jerzy Malinowski, AXI IMMO Group Sp. z o.o.
	3	Sabina Augustynowicz, Grupa Medium Sp. z o.o. Sp. K.
	4	Jerzy Sobański, AKCES Nieruchomości
	5	Krzysztof Urbańczyk, Kancelaria Rzecznawcy Majątkowego „ADIACENT”
Organizacje od co najmniej 5 lat prowadzące działalność w otoczeniu i na rzecz sektora nieruchomości, np.: stowarzyszenia, izby gospodarcze, fundacje, związki, zrzeszenia itp.	1	Janusz Gutowski, Polskie Stowarzyszenie Zarządców Nieruchomości w Warszawie
	2	Jolanta Janasik, Polska Federacja Stowarzyszeń Zawodów Nieruchomościowych
	3	Marek Libertowski, Polska Izba Gospodarcza Towarzystwa Budownictwa Społecznego
	4	Tomasz Pardo, Europejski Instytut Gospodarczy
	5	Irena Matyka, Polska Federacja Organizacji Zarządców, Administratorów i Właścicieli Nieruchomości
	6	Marian Banacki, Ogólnopolska Izba Gospodarki Nieruchomościami
	7	dr Marek Majchrzak, Polska Federacja Zarządców Nieruchomości
Instytucje zajmujące się kształceniem formalnym na rzecz sektora nieruchomości	1	Agnieszka Wąsik, Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna
	2	Piotr Żołądkowski, Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna
	3	Magdalena Kałużny, Zespół Szkół Zawodowych nr 1 w Starachowicach
Instytucje zajmujące się kształceniem pozaformalnym w zakresie nieruchomości	1	Wojciech Konieczny, Stowarzyszenie Uczestników Rynku Nieruchomości Transfer
	2	Andrzej Rajkiewicz, Fundacja Poszanowania Energii
Eksperti mający wiedzę i doświadczenie w pracach dotyczących wdrażania ZSK	1	Magdalena Słocińska, MABEA Sp. z o.o.
	2	Anna Araminowicz, MABEA Sp. z o.o.

Źródło: opracowanie własne.

Planując prace zespołu eksperckiego, wykonawca opierał się na wytycznych zamawiającego, ujętych w opisie przedmiotu zamówienia, a także na własnych doświadczeniach dotyczących tworzenia Sektorowych Ram Kwalifikacji dla innych sektorów. Podstawą zasadniczej części prac zespołu nad projektem Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości była metoda autorska. Polegała ona na przeprowadzeniu części prac w formie warsztatów i dyskusji eksperckich (całego zespołu lub mniejszych grup), w pozostałej zaś obejmowała działania inspirowane metodą delficką. Opracowywane materiały, obejmujące niezbędne założenia do dalszych prac lub fragmenty czy całość poszczególnych produktów, były wysyłane do konsultacji grupie ekspertów, którzy w wyznaczonym terminie przedstawiali opinię na ich temat. Eksperci byli proszeni o zaopiniowanie konkretnych aspektów przesyłanego materiału według ujednoczonych narzędzi (pytań), co ułatwiało ich szybką analizę. Kwestie, w których nie uzyskano zgodności, były ponownie konsultowane, a następnie analizowane przez kierownika merytorycznego. Podejmował on decyzje dotyczące sposobu dalszego postępowania, którym była pogłębiona dyskusja w określonym obszarze, analiza dodatkowych źródeł lub zasięgnięcie opinii specjalisty spoza zespołu.

Metodę tę stosowano w odniesieniu do głównych produktów merytorycznych zamówienia i np. omawiając narzędzia do przeprowadzenia konsultacji (m.in. założenia do badania ankietowego czy scenariusza FGI).

Kierownik merytoryczny był odpowiedzialny za poprawność merytoryczną projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości oraz efektywną pracę zespołu eksperckiego. Kierował jego pracami, monitorował przebieg prac, w tym kolejnych etapów uzgodnień w gronie ekspertów, moderował dyskusje eksperckie i podejmował decyzje o konieczności zasięgnięcia dodatkowych opinii. Kierownik merytoryczny, wraz z ekspertami metodycznymi, opracowywał produkty na podstawie materiałów przekazanych przez członków zespołu eksperckiego, prowadził uzgodnienia z członkami zespołu eksperckiego w zakresie charakterystyk poziomów SRK dla Nieruchomości i ostatecznie akceptował powstające produkty.

Eksperci metodyczni opracowujący materiały dla członków zespołu eksperckiego, dotyczące założeń PRK i SRK, byli odpowiedzialni za wdrożenie całego zespołu, zaangażowanego w realizację zamówienia, w merytoryczne założenia PRK i SRK. Ich zadaniem było również prowadzenie seminariów konsultacyjnych oraz moderowanie zogniskowanych wywiadów grupowych. Ponadto dbali o poprawność metodologiczną prowadzonych prac i zapewniali ekspertom niezbędne wsparcie w zakresie sposobu tworzenia Sektorowych Ram Kwalifikacji. Eksperci metodyczni, we współpracy z kierownikiem merytorycznym, opracowywali przekazane przez członków zespołu materiały i na ich podstawie przygotowywali, zgodnie z metodologią tworzenia Sektorowych Ram Kwalifikacji, wstępne wersje produktów zamówienia, w szczególności dbając o zgodność SRK dla Nieruchomości z Polską Ramą Kwalifikacji. Eksperci metodyczni współpracowali z kierownikiem merytorycznym i wspólnie animowali proces uzgodnień w gronie ekspertów zgodnie z przyjętą metodą prac.

Zadania członków zespołu eksperckiego w szczególności obejmowały:

- przygotowanie do pracy poprzez zapoznanie się z udostępnianymi materiałami, w szczególności dotyczącymi merytorycznych założeń Polskiej Ramy Kwalifikacji i Sektorowych Ram Kwalifikacji, jak również opracowanym przez Instytut Badań Edukacyjnych raportem z badania analizy kompetencji i kwalifikacji w sektorze nieruchomości oraz „Wstępną koncepcją merytoryczną stworzenia projektu SRK dla Sektora Nieruchomości”;
- uczestnictwo w webinarium inaugurującym pracę zespołu eksperckiego, poświęcone przedstawieniu założeń merytorycznych PRK i SRK oraz prezentacji metodologii pracy, przyjętego harmonogramu i zasad funkcjonowania zespołu eksperckiego;
- rzetelne i terminowe przygotowywanie wskazanych materiałów, przedstawianie ich pozostałym członkom zespołu, kierownikowi merytorycznemu i ekspertom metodycznym;
- analizę materiałów przedstawianych przez pozostałych członków zespołu, udzielanie informacji zwrotnej w oczekiwanej formie (komentarze, pytania, udział w dyskusji) w wyznaczonym terminie;
- udzielanie konsultacji ekspertom metodycznym w formie telefonicznej, wideokonferencji lub za pośrednictwem poczty e-mail;
- aktywny udział w pracach warsztatowych/eksperskich panelach dyskusyjnych;
- pozostawanie w kontakcie z kierownikiem merytorycznym, informowanie o swojej dyspozycyjności, udział w wyznaczonych spotkaniach stacjonarnych i online.

Opracowanie projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości przebiegało w trzech etapach:

- Etap pierwszy: Opracowanie wstępnego projektu SRK dla Nieruchomości przez zespół ekspertów.
- Etap drugi: Konsultacje wstępnego projektu SRK dla Nieruchomości w środowisku sektora (wśród przedstawicieli dominujących i kluczowych podmiotów oraz interesariuszy sektora) oraz jego weryfikacja.
- Etap trzeci: Opracowanie wytycznych w zakresie wdrażania i wykorzystania SRK dla Nieruchomości dla różnych grup interesariuszy oraz materiałów dodatkowych.

Dla zapewnienia właściwej realizacji przedsięwzięcia oraz ułatwienia jego monitorowania wykonawca wyodrębnił etap 0 (etap przygotowawczy). W jego trakcie eksperci zaangażowani do realizacji zamówienia zostali wdrożeni do pracy, zapoznali się z materiałami dotyczącymi merytorycznych założeń Polskiej Ramy Kwalifikacji i Sektorowych Ram Kwalifikacji oraz opracowanym przez Instytut Badań Edukacyjnych raportem z badania analizy kompetencji i kwalifikacji w sektorze

nieruchomości. Ponadto na tym etapie została przedstawiona do akceptacji przez zamawiającego „Koncepcja merytoryczna opracowania projektu SRK dla Sektora Nieruchomości”. Członkowie zespołu eksperckiego wzięli udział w zorganizowanym przez zamawiającego, Instytut Badań Edukacyjnych, szkoleniu dotyczącym założeń Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji oraz Sektorowych Ram Kwalifikacji. Następnie, podczas webinarium inauguracyjnego, omówiono harmonogram działań oraz zasady współpracy i kontaktowania się członków zespołu między sobą oraz z koordynatorem projektu, kierownikiem merytorycznym i ekspertami metodycznymi. Webinarium było też pierwszą okazją do przedyskutowania kwestii merytorycznych, dotyczących m.in. zakresu SRKN, które były kontynuowane na kolejnych etapach prac.

2. Budowa SRKN

2.1. Określenie zakresu kompetencyjnego sektora nieruchomości

Sektorowa Rama Kwalifikacji to rozwiązanie w ramach ZSK, które ma odpowiadać na potrzeby konkretnego sektora. Jako uszczegółowienie Polskiej Ramy Kwalifikacji, zawierające opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze, stanowi narzędzie służące porównywaniu kwalifikacji sektorowych i pomagające identyfikować kluczowe obszary kompetencji istotnych dla rynku pracy w danej branży.

Dla właściwego funkcjonowania SRK niezbędne jest zatem wskazanie jej zakresu, czyli określenie sektora, którego dotyczy. Jest to kluczowe, aby użytkownicy wiedzieli, z jakimi kompetencjami są związane charakterystyki poziomów danej ramy sektorowej i które kwalifikacje mogą być do niej odniesione.

Sposób przedstawiania zakresu Sektorowych Ram Kwalifikacji wiąże się ściśle ze sposobem ich późniejszego wykorzystywania. W szczególności z zapisami sektorowych ram kwalifikacji są porównywane efekty uczenia się zawarte w opisach kwalifikacji. Sektorowe Ramy Kwalifikacji służą też do określania kompetencji kluczowych dla wybranych obszarów działania sektora, wskazywania kierunków rozwoju kompetencji czy budowania programów kształcenia i szkolenia. W związku z tym zakres SRK powinien odwoływać się do zbioru kompetencji, jakich dotyczy dana sektorowa rama.

Punktem wyjścia do określenia zakresu Sektorowej Ramy Kwalifikacji mogą być funkcjonujące definicje sektora oparte np. na PKD, właściwościach poszczególnych ministerstw czy przepisach podatkowych. Niemniej najwłaściwszym podejściem wydaje się próba określenia zakresu danej Sektorowej Ramy Kwalifikacji poprzez wskazanie procesów i/lub zadań zawodowych, z którymi są związane kompetencje ujęte w ramie.

Na potrzeby analizy kompetencji, przeprowadzonej przez Instytut Badań Edukacyjnych, poprzedzającej proces tworzenia Sektorowej Ramy Kwalifikacji, sektor nieruchomości został określony jako obejmujący działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości i gospodarką nieruchomościami. Ujęto go w perspektywie trzech tworzących go branż, tj.: zarządzania nieruchomościami, pośrednictwa w obrocie nieruchomościami oraz wyceny nieruchomości. Działalność ta znajduje odzwierciedlenie w Polskiej Klasyfikacji Działalności i jest ujęta przede wszystkim w następujących podklasach: 68.20.Z (Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi), 68.31.Z (Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami) oraz 68.32.Z (Zarządzanie nieruchomościami wykonywane na zlecenie). Analiza tej klasyfikacji ujawnia, że opisując sektor nieruchomości, niezbędne jest sięgnięcie do innych kodów PKD, jak np. 81.10z (Działalność pomocnicza związana z utrzymaniem porządku w budynkach) czy 81.21z (Niespecjalistyczne sprzątanie budynków i obiektów przemysłowych). Uwagę zwraca również brak ujęcia, jako

osobnej podklasy, działalności związanej z wyceną nieruchomości, stanowiącej odrębny obszar działalności w sektorze nieruchomości. W związku z tym klasyfikację PKD można potraktować wyłącznie jako element wstępnego określenia obszaru podlegającego dalszym badaniom.

Na potrzeby projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości zamawiający, Instytut Badań Edukacyjnych, przeprowadził analizę kompetencji w sektorze, której efekty zostały przedstawione zespołowi eksperckiemu wykonawcy. W analizie tej zaproponowano następującą definicję zakresu sektora nieruchomości:

Na sektor nieruchomości składają się przedsiębiorstwa, prowadzące działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości (w tym: zarządzaniem nieruchomościami, pośrednictwem w obrocie nieruchomościami oraz wyceną nieruchomości), podmioty gospodarujące nieruchomościami publicznymi, niezależnie od przyjętej formy prawnej funkcjonowania, jak również instytucje, stowarzyszenia i organizacje branżowe, instytucje edukacyjne, organizacje i stowarzyszenia, instytucje pełniące funkcje regulacyjne i inne podmioty powiązane z opisaną wcześniej działalnością.

Tak sformułowana definicja, poprzez odzwierciedlenie zarówno procesów realizowanych w sektorze nieruchomości, jak i typów podmiotów w nim działających, pozwoliła przyjąć szerokie rozumienie sektora. Umożliwiło to, na wstępnym etapie prac, analizę różnorodnego spektrum procesów i zadań realizowanych w sektorze i na jego rzecz, bez względu na typ podmiotu realizującego te procesy i zadania oraz przeznaczenie nieruchomości (mieszkaniowe, komercyjne, użyteczności publicznej).

We *Wstępnej koncepcji merytorycznej stworzenia projektu SRK dla Sektora Nieruchomości* wykonawca zasugerował jedynie nieznaczne korekty zaproponowanej definicji. Dotyczyły one:

- Zastąpienia sformułowania „przedsiębiorstwa prowadzące działalność związaną z” sformułowaniem „podmioty działające w zakresie”. Specyfiką sektora nieruchomości jest działanie w nim podmiotów niebędących przedsiębiorstwami, lecz wykonujących zadania typowe dla sektora. Są to np. rzeczoznawcy, doradcy czy pośrednicy, będący osobami fizycznymi, którzy realizują zadania typowe dla sektora nieruchomości, ale na rzecz podmiotów niebędących jego częścią (np. na podstawie umów cywilnoprawnych lub działając w strukturach tych podmiotów, np. banków). Wprowadzenie proponowanej modyfikacji pozwoliło na uwzględnienie również tych podmiotów oraz realizowanych przez nich zadań zawodowych.
- Oddzielenia procesów związanych z obrotem nieruchomościami od procesów związanych z zarządzaniem nimi. Dla części środowiska branżowego obsługa rynku nieruchomości ogranicza się jedynie do procesów związanych z ich obrotem oraz wyceną. Stąd też wprowadzono zmianę, aby zdefiniowany zakres sektora był jednoznaczny dla całego środowiska branżowego.
- Rozszerzenia definicji o zagadnienie związane z *facility management*. W pracach nad Sektorowymi Ramami Kwalifikacji ważne jest uwzględnianie trendów rozwojowych w sektorze. W przypadku sektora nieruchomości za istotne uznano

podkreślenie nowoczesnego podejścia w zakresie sprawowania opieki nad nieruchomością, mającego na celu: dbanie o tzw. *wellness*, zapewnienie optymalnych warunków użytkowania nieruchomości, podnoszenie jakości oferowanych w niej usług oraz zachowanie, a nawet podnoszenie jej wartości rynkowej. Takie podejście jest zgodne z obowiązującymi obecnie normami w zakresie nieruchomości (PN-EN 15221-1:2012 – Facility Management).

- Oddzielenia w definicji podmiotów realizujących zadania typowe dla sektora nieruchomości (obsługa rynku nieruchomości i gospodarowanie nieruchomościami) od podmiotów działających na jego rzecz (stanowiących otoczenie sektora), takich jak: instytucje, stowarzyszenia i organizacje branżowe, instytucje edukacyjne, organizacje i stowarzyszenia, instytucje pełniące funkcje regulacyjne i inne. Duża część procesów realizowanych przez tego typu podmioty nie jest specyficzna dla sektora nieruchomości, np. w przypadku instytucji szkoleniowych znaczna część działalności dotyczy realizacji usług rozwojowych. Istotna była uważana analiza procesów realizowanych przez podmioty działające na rzecz sektora nieruchomości, co następnie pozwoliło wyodrębnić te procesy i zadania, które mają specyfikę sektora i powinny zostać uwzględnione w pracach nad projektem SRK dla Nieruchomości. Zaproponowana modyfikacja pozwoliła na podkreślenie odrębności podmiotów działających na rzecz omawianego sektora.

Definicja zakresu sektora nieruchomości stanowi punkt wyjścia w pracach nad stworzeniem Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości:

Na sektor nieruchomości składają się podmioty działające w zakresie obsługi rynku nieruchomości (w tym: pośrednictwo w obrocie nieruchomościami oraz wycena nieruchomości), podmioty gospodarujące nieruchomościami publicznymi i prywatnymi, niezależnie od przyjętej formy prawnej funkcjonowania (w tym zarządzanie nieruchomościami i facility management). Otoczenie sektora stanowią: instytucje, stowarzyszenia i organizacje branżowe, instytucje edukacyjne, organizacje i stowarzyszenia, instytucje pełniące funkcje regulacyjne i inne podmioty powiązane z opisaną wcześniej działalnością.

Podczas opracowywania projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości, zarówno w toku prac zespołu eksperckiego, jak i podczas konsultacji w środowisku branżowym, nieustannie dyskutowano nad jej zakresem. Kwestia ta była podnoszona m.in. podczas analizy materiału zgromadzonego w ramach wspomnianej analizy kompetencji, przeprowadzonej przez Instytut Badań Edukacyjnych, w trakcie wyodrębniania wyznaczników sektorowych, a także na każdym etapie prac, w którym członkowie zespołu eksperckiego czy też specjaliści pełniący funkcję respondentów w trakcie konsultacji weryfikowali kompletność projektu SRKN. W toku dyskusji zgodzono się, że zakres SRK powinien odwoływać się do procesów i zadań realizowanych w sektorze, a nie występujących w nim podmiotów. Zdecydowano również o konieczności odejścia od tradycyjnego postrzegania sektora przez pryzmat trzech „zawodów nieruchomościowych” (zarządca nieruchomości, pośrednik nieruchomości, rzeczoznawca majątkowy) z uwagi na istniejące o wiele większe zróżnicowanie ról i funkcji pełnionych w sektorze, a także trendy powodujące postępującą specjalizację w jego poszczególnych obszarach.

Opracowując ostateczne brzmienie zakresu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości, przyjęto wyszczególnione niżej założenia, które – zdaniem zespołu eksperckiego – powinny zapewnić jego użyteczność, a także właściwe zrozumienie narzędzia, jakim jest Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości. Uzgodniony w toku prac zakres SRKN powinien:

- być wyrażony w sposób jasny i zrozumiały, dawać odbiorcy szybki wgląd w to, jakich kompetencji może szukać w SRK dla Nieruchomości i jakie kwalifikacje mogą być odniesione do jej poziomów;
- odzwierciedlać specyfikę sektora nieruchomości, w szczególności usługowy charakter przeważającej liczby procesów zachodzących w sektorze;
- opierać się na procesach realizowanych przez osoby wykonujące zadania zawodowe w sektorze nieruchomości;
- nie dzielić i nie ograniczać sektora ze względu na typ, rodzaj czy formę własności nieruchomości, jak i formę prowadzenia działalności gospodarczej przez podmioty działające w sektorze;
- zostać uzgodniony przez środowisko sektora, tj. przyjęty zgodnie przez zespół ekspercki w sposób uwzględniający stanowisko wyrażone przez specjalistów z sektora zaangażowanych w proces konsultacji;
- zapewniać spójność z założeniami Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji, w tym systemem Sektorowych Ram Kwalifikacji.

Ostatecznie opis zakresu SRK dla Nieruchomości przyjął następującą formę:

Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości obejmuje kompetencje niezbędne do realizacji zadań związanych z gospodarowaniem nieruchomościami, w szczególności w procesach zarządzania, pośrednictwa i wyceny nieruchomości, z uwzględnieniem potrzeb klienta (w tym użytkownika i właściciela nieruchomości), bezpieczeństwa oraz oddziaływania nieruchomości na otoczenie, środowisko naturalne i klimat.

Zaproponowany zapis uwzględnia wszystkie założenia przyjęte w toku prac. Podkreślono ponadto szczególnie istotne aspekty zadań realizowanych w sektorze, tj. dbałość o potrzeby klienta oraz oddziaływanie nieruchomości na otoczenie, środowisko naturalne i klimat. Odzwierciedla to stanowisko przedstawicieli sektora na temat rosnącego znaczenia tych kwestii.

Przyjęty zakres SRK dla Nieruchomości odwołuje się do trzech istotnych obszarów sektora, jakimi są zarządzanie, pośrednictwo i wycena nieruchomości, ale się do nich nie ogranicza. Pozwala to na szerokie spojrzenie na sektor nieruchomości i daje możliwość dalszego rozwijania Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości w miarę postępujących zmian, m.in. technologicznych czy organizacyjnych.

Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości jest ściśle powiązana z innymi, już opracowanymi, Sektorowymi Ramami Kwalifikacji, przede wszystkim Sektorową

Ramą Kwalifikacji w Budownictwie, Sektorową Ramą Kwalifikacji w Handlu oraz Sektorową Ramą Kwalifikacji dla Energetyki. SRKN stanowi ich logiczne uzupełnienie. W niektórych obszarach nastąpiło wyraźne rozgraniczenie kompetencji ujętych w SRK dla Nieruchomości i w innych ramach. W pewnych jednak obszarach niektóre zapisy pozostały znacząco zbieżne, tj. mimo ujęcia danych kompetencji w innych Sektorowych Ramach Kwalifikacji znalazły one swoje odzwierciedlenie również w SRK dla Nieruchomości z uwagi na ich kluczowe znaczenie dla zadań wykonywanych w sektorze nieruchomości.

2.2. Identyfikacja kompetencji

Źródłem informacji w tym zakresie był opracowany przez Instytut Badań Edukacyjnych raport z badania analizy kompetencji i kwalifikacji w sektorze nieruchomości. Ponadto wykorzystano takie materiały, jak:

- programy kształcenia (efekty kształcenia dla kierunków studiów/specjalności z obszaru nieruchomości, np.: inwestycje i nieruchomości, gospodarowanie nieruchomościami, zarządzanie inwestycjami i nieruchomościami; programy studiów podyplomowych, np. zarządzanie nieruchomościami, analiza komercyjnych nieruchomości inwestycyjnych, zarządzanie nieruchomościami zabytkowymi i sakralnymi, zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi);
- podstawy programowe kształcenia w zawodach (Technik geodeta, w ramach którego wyodrębniono kwalifikację BUD.19. Wykonywanie prac geodezyjnych związanych z katastrzem i gospodarką nieruchomościami; Technik ochrony fizycznej osób i mienia, kwalifikacja BPO.02. Ochrona osób i mienia);
- informacje o zawodzie opracowane w ramach projektu „Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFOdoradca+” [Administrator nieruchomości (333403), Doradca do spraw rynku nieruchomości (333404), Pośrednik w obrocie nieruchomościami (244001), Zarządca nieruchomości (244003)];
- opisy kwalifikacji rynkowych związanych z sektorem nieruchomości włączonych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (np. Planowanie i realizowanie procesu profesjonalnego utrzymania czystości);
- opisy kwalifikacji zgłoszonych, niewłączonych do ZSK lub będących w trakcie procedowania przez ministrów właściwych (wykorzystano dokumenty udostępnione na etapie konsultacji kwalifikacji w środowisku branżowym);
- programy szkoleń (np. audyt nieruchomości w aspekcie *property* i *facility management*, *facility manager*, koordynator usług utrzymania czystości i in.);
- akty prawne regulujące działalność sektora (m.in. ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami), zapisy Polskich Norm (np. PN-EN

15221-1:2012 – Facility Management), w tym przepisy regulujące nadawanie uprawnień zawodowych w zakresie szacowania nieruchomości;

- standardy kompetencyjne i zasady przyznawania certyfikatów przez organizacje działające w Polsce (np. Polską Federację Rynku Nieruchomości, Polską Federację Stowarzyszeń Zawodów Nieruchomościowych czy Związek Banków Polskich z zakresu wyceny nieruchomości na potrzeby zabezpieczenia wiarygodności bankowych);
- opisy stanowisk, oferty pracy, opisy oferowanych na rynku usług związanych z sektorem nieruchomości, dokumentacja związana z postępowaniami o udzielenie zamówień na realizację usług z zakresu gospodarowania nieruchomościami;
- zagraniczne i międzynarodowe modele zawodów/kwalifikacji w sektorze nieruchomości.

Dodatkowe materiały eksperci wykorzystywali w trakcie prac nad formułowaniem charakterystyk poziomów SRK dla Nieruchomości, pogłębiając wybrane zagadnienia i identyfikując kompetencje wykorzystywane w sektorze. Wybór zagadnień wymagających dodatkowej analizy był dokonywany w trakcie weryfikacji kompletności poszczególnych wyznaczników. Dodatkowe źródła umożliwiały również doprecyzowywanie wyrażen zbyt ogólnych lub różnie rozumianych przez poszczególnych ekspertów, ułatwiały one wychwycenie niuansów i zaproponowanie sformułowań, które w sposób najbardziej adekwatny oddawały sens poszczególnych kompetencji.

Ponadto przez cały okres realizacji projektu prowadzono analizę kompetencji. Odbywała się ona podczas warsztatów i dyskusji zespołu eksperckiego w związku z badaniem danych zastanych czy też w wyniku konsultacji z reprezentantami sektora. Na podstawie tych działań pojawiały się propozycje uwzględnienia w SRK dla Nieruchomości dodatkowych zagadnień. Każdy z zasugerowanych w ten sposób obszarów poddawano niezależnej analizie, polegającej na wyodrębnieniu w nim zadań i czynności zawodowych oraz identyfikacji niezbędnych kompetencji do ich wykonywania.

Zidentyfikowane kompetencje z udziałem ekspertów metodycznych poddawano weryfikacji, czy faktycznie stanowią one kompetencje w rozumieniu Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i czy można wyrazić je za pomocą efektów uczenia się. Jeśli nie spełniały tego wymagania, sprawdzano, czy w takim wypadku wskazują być może na istnienie jakichś powiązanych z danym zagadnieniem kompetencji w sektorze nieruchomości, które należy uwzględnić w pracach.

Kompetencje były też oceniane pod kątem tego, czy są one specyficzne dla sektora nieruchomości. Zgodnie z metodologią tworzenia Sektorowych Ram Kwalifikacji zapisy SRK powinny uwzględniać kompetencje niespecyficzne dla danego sektora wyłącznie w sytuacji, gdy są one kluczowe dla zadań realizowanych w sektorze. W przypadku sektora nieruchomości konieczność rozstrzygnięcia, czy dana kompetencja jest specyficzna dla sektora nieruchomości i czy powinna być uwzględniona w SRK dla Nieruchomości, pojawiała się stosunkowo często.

Zastosowano zatem następujący schemat postępowania:

- przyjęto zasadę szerokiego spojrzenia na sektor nieruchomości. Na wstępnym etapie brano pod uwagę wszystkie zidentyfikowane kompetencje i przyjęto założenie, że zostaną uwzględnione w SRK dla Nieruchomości;
- podczas dyskusji w zespole ekspertów uzgodniono wstępne rozgraniczenie SRK dla Nieruchomości z obszarami kompetencji wspólnymi dla całej gospodarki (np. kwestie dotyczące zarządzania, księgowości, marketingu) oraz kompetencjami ogólnymi (np. znajomość języków obcych, zarządzanie sobą w czasie). Przyjęto, że kompetencje związane z realizacją zadań zawodowych niewykazujących specyfiki sektora nie zostaną uwzględnione w SRK (np. umiejętność wykonywania przelewów bankowych);
- konsultacjom w szerszym gronie reprezentantów sektora poddano zasadność i ewentualnie stopień uwzględnienia w SRK dla Nieruchomości kompetencji znajdujących się na styku sektora nieruchomości z sektorem budownictwa (np. znajomość przebiegu procesu inwestycyjnego, zagadnienia związane z utrzymaniem stanu technicznego, planowaniem przeglądów i remontów), z sektorem energetyki (dotyczące m.in. efektywności energetycznej) oraz z sektorem handlu (np. umiejętność przygotowywania oferty, sporządzania planu sprzedażowego). Konsultacji w szerokim środowisku sektora podlegała również kwestia uwzględnienia w SRK dla Nieruchomości kompetencji związanych z realizacją usług na rzecz nieruchomości, takich jak np.: usługi utrzymania czystości, utrzymania terenów zielonych czy ochrona obiektów.

W trakcie prac nad projektem SRK dla Nieruchomości dbano również o poprawność formułowanych charakterystyk poziomów pod względem metodycznym, za co byli odpowiedzialni eksperci metodyczni ZSK. Proces ten przebiegał następująco:

- podział bardziej złożonych sformułowań na pojedyncze kompetencje;
- przyporządkowywanie kompetencji do kategorii wiedzy, umiejętności lub kompetencji społecznych, ewentualne proponowanie uzupełnienia SRK dla Nieruchomości o kompetencje z innej kategorii, odnoszące się do wcześniej zidentyfikowanych: wiedzy, umiejętności lub kompetencji społecznych;
- redagowanie kompetencji w sposób właściwy dla Sektorowych Ram Kwalifikacji, uwzględniający formę zna..., potrafi... oraz jest gotów do....

W trakcie prac zespół ekspertów jednogłośnie uznał, że w SRK dla Nieruchomości konieczne jest uwzględnienie całego spektrum nieruchomości niezależnie od ich rodzaju, funkcji czy typu własności. Spowodowało to konieczność zastosowania w charakterystykach poziomów odpowiedniego stopnia ogólności, tak aby odnosiły się do wszystkich możliwych sytuacji. Istotne też było uwzględnienie w SRK dla Nieruchomości obserwowanych trendów w sektorze, związanych z wprowadzaniem nowych rozwiązań technologicznych, organizacyjnych czy prawnych. Mając na uwadze konieczność zachowania aktualności poszczególnych zapisów, zadbano o to, aby informowały one ogólnie, np. o stosowanych

technologiach, co ma pozwolić na zachowanie ich adekwatności również po zmianie szczegółowych rozwiązań.

Po przypisaniu do poszczególnych wyznaczników kompetencje były grupowane w wiązki kompetencji, czyli zostały one powiązane ze sobą tematycznie, tworząc logiczny ciąg zapisów o rosnącym stopniu złożoności. Każda z kompetencji była analizowana pod kątem możliwości odniesienia jej do odpowiedniego zapisu charakterystyk poziomów drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji, typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym. Umożliwiało to przypisanie poziomu PRK do danego zapisu SRK dla Nieruchomości oraz odpowiednie ułożenie poszczególnych elementów w wiązce kompetencji. Po wstępnym ułożeniu wiązek eksperci sprawdzali ich kompletność, tj. weryfikowali, czy w sektorze nieruchomości istnieją i są wykorzystywane kompetencje odpowiadające tematycznie danej wiązce, a w niej nieuwzględnione (mniej lub bardziej złożone).

Zespół ekspercki prowadził prace nad formułowaniem charakterystyk poziomów do momentu uznania, że wstępny projekt SRK dla Nieruchomości jest kompletny, poprawny merytorycznie i zgodny z założeniami ZSK. Podsumowaniem prac prowadzonych przez ekspertów samodzielnie oraz w grupach warsztatowych była analiza całości dokumentu. Członkowie zespołu eksperckiego zweryfikowali i przedyskutowali kształt wstępnego projektu SRK dla Nieruchomości i uznali go za gotowy do konsultacji w szerokim środowisku przedstawicieli sektora.

2.3. Wyznaczniki sektorowe

SRKN zawiera kompetencje opisane na pięciu poziomach, odpowiadających poziomom 3–7 Polskiej Ramy Kwalifikacji.

W celu uporządkowania kompetencji charakterystyki poziomów SRKN przedstawiono za pomocą wiązek kompetencji, które następnie ułożono wg wyznaczników sektorowych.

Zadaniem wyznaczników sektorowych jest określenie kluczowych aspektów działania sektora. Wybór wyznaczników, w sposób optymalny opisujących sektor nieruchomości, oparto na przeprowadzonej analizie kompetencji. Sformułowane wyznaczniki przedstawia rys. 3.

Rysunek 3. Wyznaczniki sektorowe dla kategorii: wiedza i umiejętności



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 4. Obszary grupowania dla kategorii: kompetencje społeczne

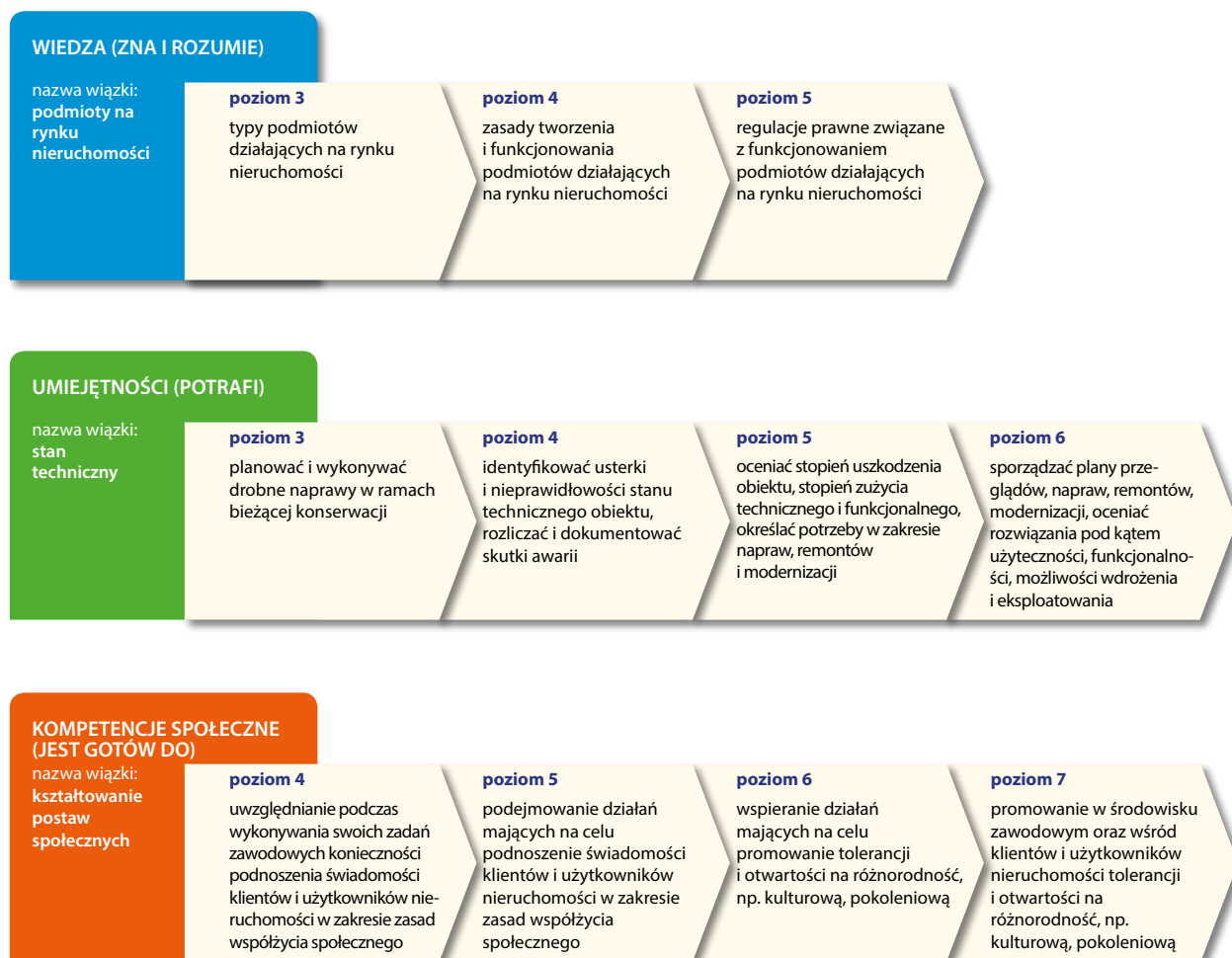


Źródło: opracowanie własne.

Zidentyfikowane w trakcie prac kompetencje społeczne pogrupowano niezależnie od wyodrębnionych wyznaczników sektorowych. W odniesieniu do kompetencji społecznych przyjęto inny podział, w lepszym stopniu oddający specyfikę zidentyfikowanych kompetencji społecznych (patrz rys. 4).

W SRKN kompetencje w ramach wyznaczników sektorowych pogrupowano w wiązki. Wiazka kompetencji to zbiór kompetencji powiązanych ze sobą tematycznie, tworzących logiczny ciąg zapisów o rosnącym stopniu złożoności. Kompetencje należące do jednej wiązki w SRKN znajdują się zawsze w tym samym wierszu, dzięki czemu możliwe jest prześledzenie progresji wymagań. Przykład wiązek umiejętności z SRKN przedstawiono na rys. 5.

Rysunek 5. Przykłady wiązek kompetencji zawartych w SRKN

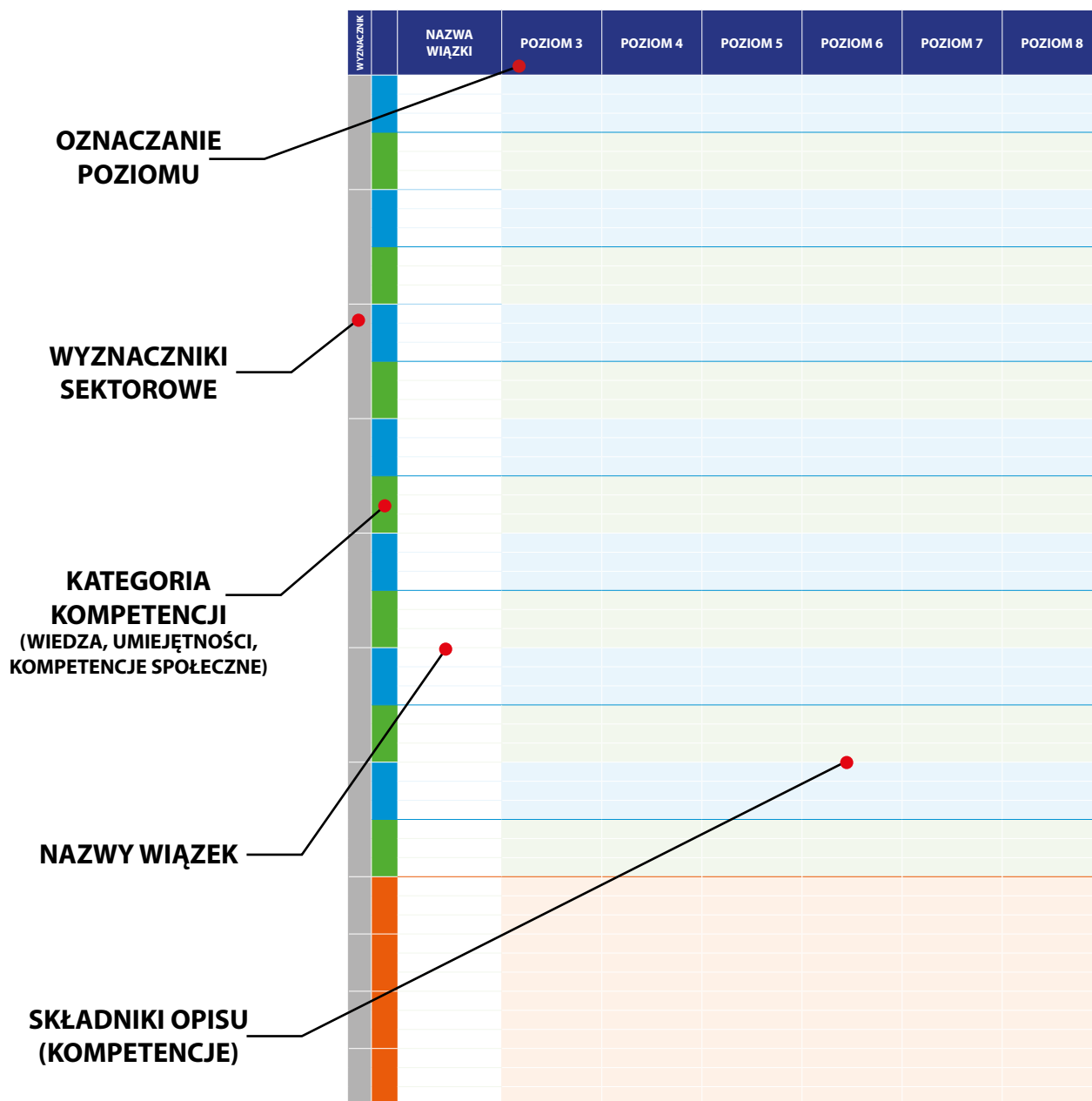


Źródło: opracowanie własne.

Uporządkowanie kompetencji (składników opisu) tworzących charakterystyki poziomów SRKN w ramach wiązek i wyznaczników ułatwia posługiwanie się SRKN i zapewnia jej użyteczność oraz funkcjonalność.

Rysunek 6 przedstawia strukturę SRKN, uwzględniającą podział na wiązki i wyznaczniki oraz kategorie kompetencji, tj. wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne.

Rysunek 6. Struktura SRKN



Źródło: opracowanie własne.

2.4. Układ charakterystyk poziomów SRKN

Wyznaczniki sektorowe zapewniają spójność i kompletność w obrębie sektorowej ramy kwalifikacji. Grupują one kompetencje z danego obszaru, dzięki czemu wyszukiwanie kompetencji w SRKN jest intuicyjne. Opis wyznaczników stanowi legendę ułatwiającą szybkie odnalezienie poszukiwanych zapisów. W tab. 3 zawarto opis grup kompetencji, które przypisano do poszczególnych wyznaczników w ramach kategorii wiedza i umiejętności.

Tabela 3. Opis wyznaczników sektorowych w kategorii wiedza i umiejętności

WIEDZA, UMIEJĘTNOŚCI Wyznaczniki sektorowe	OPIS WYZNACZNIKÓW
NIERUCHOMOŚĆ	<p>W ramach wyznacznika zgrupowano kompetencje dotyczące nieruchomości i jej atrybutów.</p> <p>W szczególności wyznacznik obejmuje kompetencje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ analizą cech nieruchomości; ▪ ustalaniem stanu prawnego nieruchomości; ▪ określeniem przeznaczenia nieruchomości, opracowywaniem koncepcji funkcjonowania nieruchomości i kreowaniem wizerunku nieruchomości; ▪ eksploatacją nieruchomości, w tym utrzymaniem stanu technicznego oraz zapewnieniem i monitorowaniem mediów i usług niezbędnych do funkcjonowania nieruchomości; ▪ znajomością zasad i regulacji prawnych dotyczących gospodarowania nieruchomościami.
KLIENT	<p>W ramach wyznacznika zgrupowano kompetencje dotyczące relacji z klientem i użytkownikiem nieruchomości.</p> <p>W szczególności wyznacznik obejmuje kompetencje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ badaniem potrzeb klienta i użytkownika nieruchomości; ▪ nawiązywaniem relacji i komunikowaniem się z klientem, w tym w sytuacjach trudnych, np. konfliktowych; ▪ dostosowywaniem nieruchomości do potrzeb klienta, w tym w zakresie jakości środowiska wewnętrznego, dostępności, wyposażenia.
TRANSAKCJA	<p>W ramach wyznacznika zgrupowano kompetencje dotyczące transakcji realizowanych w sektorze nieruchomości, tj. związanych z obrotem prawami do nieruchomości, jak również innych transakcji zawieranych na potrzeby nieruchomości.</p> <p>W szczególności wyznacznik obejmuje kompetencje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ przygotowaniem i promocją oferty, prezentacją nieruchomości; ▪ ustaleniem warunków i zawieraniem transakcji związanych z obrotem nieruchomościami oraz zakupem towarów i usług związanych z funkcjonowaniem nieruchomości; ▪ znajomością zasad i regulacji prawnych dotyczących obrotu nieruchomościami.

<p>BEZPIECZEŃSTWO I ŚRODOWISKO NATURALNE</p>	<p>W ramach wyznacznika zgrupowano kompetencje dotyczące zapewnienia bezpieczeństwa nieruchomości oraz aspektów środowiskowych.</p> <p>W szczególności wyznacznik obejmuje kompetencje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ przeprowadzaniem analizy ryzyka, zapewnianiem bezpieczeństwa i zabezpieczeniem nieruchomości przed ryzykiem; ▪ monitorowaniem i minimalizowaniem oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat oraz gospodarką cyrkularną.
<p>OTOCZENIE I RYNEK</p>	<p>W ramach wyznacznika zgrupowano kompetencje związane z rynkiem nieruchomości oraz jego otoczeniem, w tym otoczeniem prawnym i społeczno-gospodarczym, oraz kompetencje związane z wpływem sąsiedztwa na nieruchomość.</p> <p>W szczególności wyznacznik obejmuje kompetencje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ analizą rynku nieruchomości oraz zjawisk na nim występujących; ▪ analizą otoczenia rynku nieruchomości, w tym analizą otoczenia prawnego, otoczenia konkurencyjnego i społeczno-gospodarczego; ▪ analizą sąsiedztwa nieruchomości i jego wpływu na nieruchomość; ▪ analizą zagrożeń wpływających na rynek nieruchomości.
<p>FINANSE</p>	<p>W ramach wyznacznika zgrupowano kompetencje dotyczące wyceny nieruchomości i aspektów finansowych gospodarowania nieruchomościami zarówno w zakresie bieżącego zarządzania kosztami i budżetem nieruchomości, jak i inwestowania w nieruchomości.</p> <p>W szczególności wyznacznik obejmuje kompetencje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ rozliczaniem i optymalizacją kosztów związanych z funkcjonowaniem nieruchomości; ▪ zarządzaniem należnościami; ▪ tworzeniem planów finansowych; ▪ inwestowaniem w nieruchomości, w tym oceną inwestycji i jej finansowaniem; ▪ wyceną nieruchomości.

Źródło: opracowanie własne.

3. Słownik pojęć stosowanych w SRKN

Definicje przygotowano na podstawie *Słownika Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji* (Sławiński, 2017b).

- Charakterystyka poziomu ramy kwalifikacji – zestaw opisów charakteryzujących wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne, wymagane dla kwalifikacji na danym poziomie SRKN. W Polskiej Ramie Kwalifikacji (PRK) wyodrębniono 8 poziomów, które odnoszą się bezpośrednio do 8 poziomów Europejskiej Ramy Kwalifikacji (ERK). W ustawie o ZSK termin ten nie został zdefiniowany.
- Efekty uczenia się – obejmują wiedzę (co człowiek wie i rozumie), umiejętności (co potrafi wykonać), kompetencje społeczne (postawy, jakie reprezentuje, gotowość do wykonywania określonych zadań oraz przygotowanie do wypełnienia określonych zobowiązań). W ustawie o ZSK: „wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się” (art. 2 pkt 4).
- Europejska Rama Kwalifikacji (ERK) – stanowi układ odniesienia dla krajowych ram kwalifikacji w UE, w tym Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK). Umożliwia pośrednie porównywanie kwalifikacji uzyskanych w różnych krajach. W ERK poziomy ramy określono za pomocą charakterystyk efektów uczenia się ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności oraz kompetencji personalnych i społecznych. W ustawie o ZSK termin Europejska Rama Kwalifikacji pojawia się jednorazowo, w kontekście PRK.
- Kompetencje – oznaczają szeroko rozumianą zdolność podejmowania określonych działań i wykonywania zadań z wykorzystaniem efektów uczenia się i własnych doświadczeń. W ustawie o ZSK termin ten nie został zdefiniowany.
- Kompetencje społeczne – jedna z trzech kategorii efektów uczenia się. To zdolność do kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym. Uwzględnia się w nich etyczny kontekst własnego postępowania. W ustawie o ZSK: „rozwinięta w toku uczenia się zdolność kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania” (art. 2 pkt 7).
- Kwalifikacje – określony zestaw efektów uczenia się, których osiągnięcie sprawdzono w procesie walidacji oraz formalnie potwierdzono przez upoważnioną instytucję.

4. Korzystanie z SRKN

4.1. Posługiwanie się SRKN

SRKN, dzięki dostosowaniu jej zapisów do specyfiki sektora, jest narzędziem do tworzenia zestawów kompetencji, które mogą być podstawą opracowania opisu kwalifikacji, stanowiska pracy, programu szkolenia czy też planu samokształcenia. Konstrukcja SRKN pozwala w bardzo prosty, intuicyjny sposób dobrać wymagane w zestawie kompetencje. Cały proces opisywania zestawów kompetencji za pomocą SRKN odbywa się w kilku prostych krokach:

Rysunek 7. Opisywanie zestawu kompetencji w SRKN



Źródło: opracowanie własne.

W – wyznacznik – wybierz wyznacznik odpowiedni do zakresu opisywanego zestawu kompetencji;

K – kompetencje – w wybranym wyznaczniku odszukaj kompetencje (wiedzę i umiejętności) pasujące do tworzonego zestawu. Zestaw nie musi obejmować wszystkich zapisów należących do wybranych wyznaczników. Następnie dobierz, odpowiednie do zestawu, kompetencje społeczne;

W – wiązka – w wybranych kompetencjach wybierz wiązki i operuj w ich obrębie;

P – poziom – jeśli złożoność wybranej kompetencji nie odpowiada postawionym wymaganiom, zapoznaj się z kompetencjami na wyższym lub niższym poziomie w tej samej wiązce;

K – kompletność – sprawdź kompletność zestawu i uzupełnij go o zapisy, których brak stwierdzasz. W tym celu można skorzystać z innych wiązek SRKN, innych SRK lub z uniwersalnych charakterystyk poziomów II stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji.

4.2. Propozycje stosowania SRKN w praktyce

Proces tworzenia Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości zmobilizował i zaangażował szerokie środowisko przedstawicieli sektora. Za równie ważny rezultat przedsięwzięcia, co opracowanie samego dokumentu, uznano nawiązanie współpracy i planowaną jej kontynuację. Realizacji przedsięwzięcia towarzyszyły zatem nieustanne rozmowy na temat znaczenia SRK, możliwości jej wykorzystania oraz dalszych działań, które powinny zostać podjęte. W niniejszym rozdziale zaprezentowano rekomendacje do wdrożenia i wykorzystania Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości, oparte na opiniach zebranych w trakcie prac zespołu eksperckiego oraz w toku konsultacji wstępnego projektu SRK dla Nieruchomości.

Przedstawiciele sektora nieruchomości dostrzegają korzyści, jakie może dać opracowana SRK dla Nieruchomości. Liczą, że pozwoli ona wypracować wspólne standardy wymagań, co pomoże uporządkować proces poszukiwania i zatrudniania pracowników oraz zlecenia usług w sektorze. Wesprze weryfikację posiadanych przez kandydatów kompetencji oraz da możliwość identyfikowania luk kompetencyjnych. Dodatkowo ułatwi zarówno jednoznaczne opisywanie wymagań w stosunku do kandydatów, jak i określanie ich zakresów obowiązków i odpowiednie kształtowanie struktury organizacyjnej. Dobrze określone wymagania oraz jasna ścieżka kariery i rozwoju zawodowego zwiększą prawdopodobieństwo, że na poszczególne stanowiska będą trafiały osoby z odpowiednimi kompetencjami, a za swoją pracę otrzymywały adekwatne wynagrodzenie. Ułatwi to również planowanie ścieżki zawodowej przez osoby dopiero rozpoczynające swoją karierę i rozważające pracę w sektorze nieruchomości.

Środowisko sektora liczy na to, że SRK dla Nieruchomości przyczyni się do tworzenia usług edukacyjnych lepiej dopasowanych do potrzeb rynku pracy. Reprezentanci sektora podkreślają, że niezmiernie ważne jest powstanie spójnej, uporządkowanej oferty szkoleniowej, co przełoży się na odpowiednie planowanie rozwoju kompetencji osób pracujących w sektorze. SRK dla Nieruchomości pozwoli na kompleksowe spojrzenie na programy studiów, w tym studiów podyplomowych, szkoleń i kursów. Poprzez możliwość odniesienia ich do wspólnego dokumentu łatwiejsze będzie odpowiednie formułowanie i porównywanie efektów kształcenia i efektywne planowanie ścieżki edukacyjnej.

Sektor nieruchomości odczuwa skutki deregulacji i zniesienia obowiązkowych licencji dla zarządców i pośredników nieruchomości. Pomimo ich braku zauważalna jest potrzeba wprowadzenia dokumentów, które mogłyby pomóc w ocenie, czy dana osoba ma odpowiednie kompetencje. Odpowiedzią na to mogłoby być wprowadzenie kwalifikacji rynkowych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji, a Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości może wesprzeć proces ich opisywania. Przyczynią się one, zdaniem przedstawicieli sektora, do profesjonalizacji świadczonych usług oraz zapewnią przewagę konkurencyjną osobom dysponującym dokumentem potwierdzającym posiadanie przez nich odpowiednich kompetencji. Kwalifikacje rynkowe ułatwią wybór specjalistów w sposób dający gwarancję rzetelności wykonania zadań w obszarze gospodarowania nieruchomościami. Przedstawiciele sektora wskazują, że kwalifikacje rynkowe mogą też być

odpowiedzią na zwiększającą się specjalizację i potrzebę zapewnienia specjalistów mających kompetencje w określonym, wąskim obszarze sektora nieruchomości.

Podczas tworzenia projektu SRK dla Nieruchomości osoby i podmioty zaproszone do współpracy dostrzegły potrzebę powstania i aktywnego działania w sektorze Sektorowej Rady ds. Kompetencji. Powinna ona zająć się promocją i wdrożeniem SRK dla Sektora Nieruchomości, a następnie analizą stopnia jej wykorzystania oraz ewentualnie koniecznością aktualizacji. Rada mogłaby realizować potrzeby sektora w zakresie inicjatyw ustawodawczych, zmian jakościowych w edukacji, wskazywania potrzeb szkoleniowych i edukacyjnych oraz zabiegać o zapewnienie źródeł finansowania edukacji kadr w sektorze. Rada, przy wsparciu ekspertów i analityków, powinna również prognozować kierunki rozwoju sektora i wskazywać potrzebne kwalifikacje, by umożliwić sprostanie rosnącym potrzebom klientów. W tych obszarach Rada mogłaby nawiązać oficjalną, ścisłą współpracę m.in. z Sektorową Radą ds. Kompetencji w Budownictwie oraz Sektorową Radą ds. Kompetencji Sektora Finansowego.

Rada powinna dokonać przeglądu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości po upływie około 2–3 lat i zdecydować, czy niezbędne jest dokonanie jej aktualizacji. Należałoby zweryfikować, czy zachodzące zmiany cyfrowe, związane z pracą zdalną i automatyzacją procesów, zmiany prawne i instytucjonalne nie powodują konieczności modyfikacji lub uzupełnienia zapisów SRK dla Nieruchomości. Przesłanką do ewentualnej aktualizacji SRKN mogłyby też być wnioski zebrane po sporządzeniu opisów pierwszych kwalifikacji rynkowych w sektorze nieruchomości.

Podczas prac nad stworzeniem projektu SRK dla Nieruchomości przedstawiciele sektora prowadzili też bardziej ogólne dyskusje dotyczące rozwoju Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji oraz działań na rzecz rozwoju kompetencji w innych segmentach gospodarki. Dostrzegli potrzebę opracowania Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla obszaru związanego z reklamą, *public relations*, komunikacją, szeroko rozumianą promocją. Kompetencje dotyczące tych zagadnień są istotne dla zadań wykonywanych nie tylko w sektorze nieruchomości, ale również wszystkich innych. Obecnie ta część gospodarki samodzielnie reguluje kwestie związane z kompetencjami i kwalifikacjami, a poszczególne podmioty stosują własne nazewnictwo stanowisk pracy, obowiązków i wymagań stawianych pracownikom i kandydatom do pracy. Jest to obszar, który Sektorowa Rama Kwalifikacji mogłaby pomóc uporządkować. Kompetencje z obszaru komunikacji marketingowej często są wykorzystywane w różnych sektorach i pojawiają się w wielu kwalifikacjach rynkowych. Dedykowana im sektorowa rama kwalifikacji pomogłaby je odpowiednio nazwać i uporządkować, pozwoliłaby na ich porównywanie i zachowanie spójności podczas przypisywania poziomu PRK.

Dla przedstawicieli sektora istotne jest, aby opracowany projekt SRK dla Nieruchomości jak najszybciej znalazł umocowanie prawne. Krokiem, który powinien być zatem niezwłocznie podjęty, są działania na rzecz włączenia SRK dla Nieruchomości do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Ważne jest też uzyskanie wsparcia ministerstwa zarówno do wdrożenia SRK dla Nieruchomości, jak i wspierania działań Sektorowej Rady ds. Kompetencji.

Rozważając powodzenie wdrożenia SRK dla Nieruchomości, przedstawiciele sektora wskazują na konieczność wykorzystania różnorodnych środków komunikacji. SRK dla Nieruchomości powinna być prezentowana podczas wydarzeń branżowych, za pośrednictwem mediów branżowych oraz podczas zajęć realizowanych w ramach studiów czy szkoleń. Pojawiały się również głosy, że w tym celu powinno się wykorzystać media społecznościowe, dedykowaną platformę internetową i aplikację mobilną, zawierające np. instrukcje korzystania z SRK dla Nieruchomości przez różne grupy interesariuszy czy też możliwość dokonywania samooceny posiadanych kompetencji.

Zdaniem przedstawicieli sektora SRKN wskaże interdyscyplinarność i złożoność sektora nieruchomości, umożliwiając jego lepsze zrozumienie przez interesariuszy. Spowoduje większą transparentność zarówno wymagań stawianych podmiotom świadczącym usługi, jak i kompetencji posiadanych przez osoby pracujące w sektorze. Osoby zaangażowane w opracowanie projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości podkreślają wagę nieustannego informowania o korzyściach płynących z jej wdrożenia i prowadzenia wielotorowych działań promocyjnych. SRK dla Nieruchomości powinna też zdobyć swoich ambasadorów, czyli osoby, które po tym, jak dostrzegą jej wartość i zaczną ją wykorzystywać, będą dzielić się swoim doświadczeniem.

Potencjał zespołu, zgromadzonego wokół idei Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości i składającego się z ekspertów, przedstawicieli organizacji działających na rzecz sektora, środowisk edukacyjnych, pozwala zakładać, że planowane działania zostaną skutecznie zrealizowane i przyniosą oczekiwane efekty.

Literatura

Będkowski, M., Pawłowska, K., Pluskota, A., Sokulska, I. (2020). *Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji jako narzędzie wspierające rozwój edukacyjno-zawodowy*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Błaszczak, G. (2014). Jak narodził się rynek nieruchomości w kraju. *Rzeczpospolita*, 9.06.2014.

Chłoń-Domińczak, A., Sławiński, S., Kraśniewski, A., Chmielecka, E. (2017). *Polska Rama Kwalifikacji*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Cushman & Wakefield (2020). *Nowa era na inwestycyjnym rynku nieruchomości w Polsce*. Pobrano z <https://www.cushmanwakefield.com/pl-pl/poland/insights/role-of-the-sharing-economy-in-the-polish-economy>

Główny Urząd Statystyczny (2019). *Obrót nieruchomościami w 2018 r.* Warszawa: GUS.

Główny Urząd Statystyczny (2019). *Podmioty gospodarcze według rodzajów i miejsc prowadzenia działalności w 2018 r.* Warszawa: GUS.

Habitat for Humanity (2020). *Spółeczna agencja najmu*. Pobrano 11 kwietnia 2020 z <https://habitat.pl/spoleczna-agencja-najmu/>

Chłoń-Domińczak, A., Sławiński, S., Kraśniewski, A., Chmielecka, E. (2017). *Polska Rama Kwalifikacji*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Jarosz, D. (2009). Polaków drogi do mieszkania 1918–1989 (zarys problemu). W: E. Kościak, T. Głowiński (red.), *Między zacofaniem a modernizacją. Społeczno-gospodarcze problemy ziem polskich na przestrzeni wieków*, Wrocław: Gajt.

Kałkowski, L. Stanisławska, W. (2008). Z historii polskiego rynku nieruchomości. *Świat Nieruchomości*, 1(63).

Lemański, J. (2009). Grób jako znak prawa własności ziemi? Rdz 23 i jego przesłanie teologiczne. *Roczniki Biblijne*, 1(56).

Masłow, A. (2018). *Motywacja i osobowość*. Warszawa: PWN.

Ministerstwo Edukacji Narodowej (2020). *Zintegrowana Strategia Umiejętności 2030 – projekt skierowany do uzgodnień i konsultacji publicznych*. Pobrano z <https://bip.men.gov.pl/dzialalnosc/c36-programyprojekty/zintegrowana-strategia-umiejtnosci-2030-skierowana-do-konsultacji-publicznych.html>

Mrozewicz, L. (2001). *Historia powszechna starożytności*. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.

Narodowy Bank Polski (2019). *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2018*. Warszawa: Departament Analiz Ekonomicznych. Pobrano z https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2018.pdf

Polska Federacja Rynku Nieruchomości, 2010 – PFRN (2010), *PFRN wygrała batalię w obronie licencji*. Pobrano 1 kwietnia 2020 z <https://pfrn.pl//page/987>

Sławiński, S., Chłoń-Domińczak, A., Szymczak, A., Ziewiec-Skokowska, G. (2017). *Polska Rama Kwalifikacji. Poradnik użytkownika*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Sławiński, S. (2017a). *Mała Encyklopedia Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Sławiński, S. (2017b). *Słownik Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Toffler, A. (1997). *Trzecia fala*. Warszawa: PIW.

Uchwała nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r. w sprawie przyjęcia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.). *Monitor Polski* (2017, poz. 260).

Załączna M., Antoszkiewicz M. (2011). Zmiany instytucjonalne zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami. *Świat Nieruchomości*, 1(75).

Publikacje przydatne podczas opisywania i włączania do ZSK kwalifikacji rynkowych:

Gmaj, I., Grzeszczak, J., Leyk, A. i in. (2016). *Walidacja – nowe możliwości zdobywania kwalifikacji*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Marszałek, A. (red.) (2019). *Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji w praktyce*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Sławiński, S., Królik, K., Stęchły, W. (2017). *Włączanie kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Ziewiec-Skokowska, G., Danowska-Florczyk, E., Stęchły, W. (2016). *Opisywanie kwalifikacji nadawanych poza systemami oświaty i szkolnictwa wyższego*. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Ziewiec-Skokowska, G., Stęchły, W., Danowska-Florczyk, E., Marszałek, A., Sławiński, S. (2020). *Przypisywanie poziomu PRK do kwalifikacji nadawanych poza systemami oświaty i szkolnictwa wyższego* (wyd. II). Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych.

Wszystkie ww. publikacje są dostępne na stronie www.kwalifikacje.edu.pl.



**Załącznik:
Sektorowa Rama Kwalifikacji
dla Nieruchomości**

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7
NIERUCHOMOŚĆ WIEDZA – zna i rozumie:	klasyfikacja nieruchomości	typy, rodzaje, elementy składowe nieruchomości, rodzaje powierzchni w nieruchomościach	klasyfikacje i oznaczenia jakościowe nieruchomości, standardy jakości powierzchni w nieruchomościach	normy i standardy pomiaru i oznaczania powierzchni w nieruchomościach		
	funkcje nieruchomości	przeznaczenie i funkcje nieruchomości	wymogi prawne związane z wykorzystywaniem nieruchomości na różne cele	specyfika gospodarowania nieruchomością, wynikająca z jej funkcji i przeznaczenia		
	cechy nieruchomości	źródła danych dotyczących nieruchomości	cechy nieruchomości wpływające na wartość i funkcjonalność nieruchomości	wpływ cech nieruchomości na wartość i funkcjonalność nieruchomości		
	prawa do nieruchomości		rodzaje (typy) praw do nieruchomości (w tym: rzeczowe, rzeczowe ograniczone, zobowiązania umowne)	uprawnienia i ograniczenia związane z poszczególnymi rodzajami praw do nieruchomości	uprawnienia i ograniczenia dotyczące szczególnych przypadków związanych z prawami do nieruchomości	
	wartość nieruchomości	rodzaje wartości nieruchomości	relacje i powiązania między poszczególnymi rodzajami wartości nieruchomości	regulacje prawne dotyczące wartości nieruchomości	strategie i metody budowania wartości nieruchomości, strategie i metody kreowania wizerunku nieruchomości	
	infrastruktura, stan techniczny i eksploatacja nieruchomości	funkcje, elementy oraz zasady obsługi infrastruktury technicznej nieruchomości	zasady, dobre praktyki oraz obowiązki informacyjne dotyczące eksploatacji nieruchomości, procedury, zasady i metody dokumentowania skutków awarii	regulacje prawne określające wymogi dotyczące infrastruktury nieruchomości, wymogi dotyczące stanu technicznego nieruchomości oraz wymogi dotyczące eksploatacji nieruchomości	dostępne na rynku technologie oraz rozwiązania organizacyjne i informatyczne, wspomagające eksploatację nieruchomości	trendy w zakresie technologii oraz rozwiązań organizacyjnych i informatycznych, wspomagających działania związane z eksploatacją nieruchomości
	podstawy prawne gospodarowania nieruchomościami		podstawowe zasady gospodarowania nieruchomościami, procedury pozyskiwania pozwoleń dotyczących gospodarowania nieruchomościami, w tym wynikające z prawa budowlanego	regulacje prawne związane z gospodarowaniem nieruchomościami, w tym nieruchomościami publicznymi, regulacje prawne, w tym prawo budowlane, związane z wymaganymi uprawnieniami i pozwoleniami dotyczącymi gospodarowania nieruchomościami	zależności i powiązania między aktami prawnymi związanymi z transakcjami dotyczącymi nieruchomości, w tym nieruchomościami publicznymi	kierunki i założenia polityki związane z gospodarowaniem nieruchomościami
	dokumentacja	typy i rodzaje dokumentacji związanej z nieruchomością	elementy oraz przeznaczenie dokumentacji związanej z nieruchomością (np. operatu szacunkowego, planu zarządzania nieruchomością, dokumentacji technicznej)	zasady i procedury pozyskiwania, sporządzania, aktualizowania, odtwarzania i opinionowania dokumentacji związanej z nieruchomością (np. operatu szacunkowego, planu zarządzania nieruchomością, dokumentacji technicznej)		

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7
NIERUCHOMOŚĆ UMIĘTNOŚCI – potrafi:	analiza cech nieruchomości	pozyskiwać dane dotyczące nieruchomości, w tym wykonywać wizję lokalną, odczytywać dane z operatu szacunkowego, ksiąg wieczystych, map, planów, planów zagospodarowania przestrzennego, baz danych i innych źródeł	identyfikować cechy nieruchomości, wpływające na jej wartość i funkcjonalność, dobierać i oceniać źródła danych dotyczących analizowanej nieruchomości	analizować dane dotyczące nieruchomości, oceniać jakość nieruchomości, oceniać wpływ cech nieruchomości na jej wartość i funkcjonalność		
	określanie stanu prawnego		dobierać i oceniać źródła danych niezbędne do określenia stanu prawnego nieruchomości	określać na podstawie źródeł danych stan prawny nieruchomości	analizować stan prawny nieruchomości	analizować stan prawny nieruchomości w złożonych, nietypowych przypadkach
	określanie funkcjonalności	odczytywać z dokumentów informacje dotyczące przeznaczenia i funkcji nieruchomości	identyfikować możliwości przeznaczenia i funkcjonowania nieruchomości	analizować i oceniać możliwości przeznaczenia i funkcjonowania nieruchomości	opracowywać i optymalizować koncepcję przeznaczenia i funkcjonowania nieruchomości	opracowywać koncepcję gospodarowania portfelem nieruchomości
	stan techniczny	planować i wykonywać drobne naprawy w ramach bieżącej konserwacji	identyfikować usterki i nieprawidłowości stanu technicznego obiektu, rozliczać i dokumentować skutki awarii	oceniać stopień uszkodzenia obiektu, stopień zużycia technicznego i funkcjonalnego, określać potrzeby w zakresie napraw, remontów i modernizacji	sporządzać plany przeglądów, napraw, remontów, modernizacji, oceniać rozwiązania techniczne i technologiczne pod kątem użyteczności, funkcjonalności, możliwości wdrożenia i eksploataowania	
	kreowanie wizerunku nieruchomości		realizować działania marketingowe związane z kreowaniem wizerunku nieruchomości	dobierać działania marketingowe związane z kreowaniem wizerunku nieruchomości	opracowywać plany działań marketingowych związanych z kreowaniem wizerunku nieruchomości	opracowywać strategie pozycjonowania nieruchomości
	zapewnienie mediów	odczytywać zużycie mediów	dobierać media niezbędne dla danej nieruchomości	monitorować i analizować zużycie mediów	planować zapotrzebowanie na media, tworzyć plany oszczędnościowe zużycia mediów	opracowywać długoterminowe strategie optymalizacji zużycia mediów
	zapewnienie usług		sporządzać specyfikację usług, w tym związanych z utrzymaniem terenów zielonych, utrzymaniem czystości, ochroną nieruchomości, obsługą serwisową, przewodzątkami	określać bieżące zapotrzebowanie nieruchomości na usługi, w tym z utrzymaniem terenów zielonych, utrzymaniem czystości, ochroną nieruchomości, obsługą serwisową	tworzyć plany związane z utrzymaniem nieruchomości, w tym z utrzymaniem terenów zielonych, utrzymaniem czystości, ochroną nieruchomości, obsługą serwisową, przewodzątkami	opracowywać standardy związane z utrzymaniem nieruchomości, w tym z utrzymaniem terenów zielonych, utrzymaniem czystości, ochroną nieruchomości, obsługą serwisową, przewodzątkami
	monitorowanie realizacji usług			monitorować realizację zadań i procesów przez podmioty działające na terenie lub na rzecz nieruchomości	koordynować działania podmiotów realizujących zadania i procesy na terenie lub na rzecz nieruchomości	koordynować działania podmiotów realizujących zadania i procesy na terenie lub na rzecz nieruchomości w sytuacjach nietypowych i dla obiektów o złożonej infrastrukturze technicznej
	przewodzenie dokumentacji			opracowywać, odtwarzać i prowadzić dokumentację związaną z nieruchomością, np. operat szacunkowy, plan zarządzania nieruchomością, książka obiektu budowlanego	weryfikować dokumentację związaną z nieruchomością, np. operat szacunkowy, plan zarządzania nieruchomością, książka obiektu budowlanego	

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7	
KLIENT	WIEDZA – zna i rozumie:	potrzeby klientów	typy, segmenty klientów	dane charakteryzujące wybrane grupy klientów	potrzeby i oczekiwania poszczególnych grup klientów	czynniki kształtujące potrzeby i oczekiwania poszczególnych grup klientów	trendy związane z potrzebami klientów
		metody badania potrzeb	źródła danych dotyczących potrzeb klientów	metody i zasady pozyskiwania oraz przetwarzania danych dotyczących potrzeb klientów	metody badania potrzeb klientów		
		relacje z klientem	zasady obsługi klienta	dobre praktyki w zakresie obsługi klienta i budowania relacji z klientem	zasady postępowania wobec klienta w sytuacjach trudnych i konfliktowych, zasady związane z przetwarzaniem i ochroną danych osobowych	metody i techniki wykorzystywane w prowadzeniu mediacji	
		wpływ środowiska wewnętrznego budynku		elementy środowiska wewnętrznego budynku, oddziałujące na zdrowie, komfort i dobrostan użytkowników nieruchomości	wpływ środowiska wewnętrznego budynku na zdrowie, komfort i dobrostan użytkowników nieruchomości	długofalowe rezultaty oddziaływania środowiska wewnętrznego na zdrowie, komfort i dobrostan użytkowników nieruchomości	
		jakość środowiska wewnętrznego budynku		zasady i dobre praktyki dotyczące zapewnienia jakości środowiska wewnętrznego budynku	metody zapewniania jakości środowiska wewnętrznego budynku	dostępne na rynku technologie i stosowane rozwiązania organizacyjne wykorzystywane do poprawy jakości środowiska wewnętrznego budynku	trendy w zakresie rozwiązań organizacyjnych oraz technologii zapewniających jakość środowiska wewnętrznego budynku
		certyfikacja <i>wellbeing</i>		dostępne na rynku systemy oceny i certyfikacji budynku związane z zapewnieniem zdrowia, komfortu i dobrostanu użytkowników nieruchomości	warunki i zasady przyznawania certyfikatów dla budynków związanych z zapewnieniem zdrowia, komfortu i dobrostanu użytkowników nieruchomości	metody analizy nieruchomości pod kątem zapewnienia zdrowia, komfortu i dobrostanu użytkowników nieruchomości	metody budowania strategii nieruchomości, uwzględniającej zapewnienie zdrowia, komfortu i dobrostanu użytkowników nieruchomości
		dostępność		zasady, dobre praktyki oraz obowiązki informacyjne dotyczące dostępności, w tym dla osób z niepełnosprawnościami	metody zwiększania dostępności, w tym dla osób z niepełnosprawnościami	dostępne na rynku technologie i stosowane rozwiązania organizacyjne dotyczące dostępności, w tym dla osób z niepełnosprawnościami	trendy w zakresie rozwiązań organizacyjnych oraz technologii zwiększających dostępność, w tym dla osób z niepełnosprawnościami
UMIĘTNOŚCI – potrafi:	badanie potrzeb klientów	formułować pytania dotyczące opinii, potrzeb i oczekiwań klienta	identyfikować potrzeby klienta na podstawie informacji uzyskanych od klienta	identyfikować złożone potrzeby klienta, planować badania opinii oraz satysfakcji użytkowników nieruchomości	identyfikować potrzeby grup klientów, formułować założenia do prowadzenia badań rynkowych, zmierzających do określenia potrzeb grup klientów	badać i analizować czynniki społeczno-gospodarcze i kulturowe, kształtujące potrzeby i zachowania grup odbiorców	
	komunikowanie się z klientem	przekazywać klientowi informacje dotyczące nieruchomości, procedur postępowania, kwestii technicznych, prawnych i organizacyjnych	wyjaśniać klientowi zagadnienia dotyczące nieruchomości, procedur postępowania, kwestii technicznych, prawnych i organizacyjnych	formułować informacje i przekazy dotyczące właściwości i funkcjonowania nieruchomości, dobierać formy i kanały komunikacji z klientem	formułować przekazy marketingowe i medialne dotyczące nieruchomości	formułować informacje i przekazy dotyczące nieruchomości, skierowane do grup różnorodnych, np. pod względem kulturowym, wiekowym	
	rozwiązywanie konfliktów		pośredniczyć w komunikacji pomiędzy stronami konfliktu	rozwiązywać sytuacje sporne pomiędzy użytkownikami nieruchomości w sytuacjach typowych	rozwiązywać sytuacje sporne pomiędzy użytkownikami nieruchomości w sytuacjach trudnych oraz związanych z różnicami, np. kulturowymi, pokoleniowymi		

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7	
KLIENT	UMIĘTNOŚCI – potrafi:	dostępność	wskazywać, na podstawie przepisów prawa, rozwiązania umożliwiające korzystanie z nieruchomości przez osoby z niepełnosprawnościami	dobierać, na podstawie dobrych praktyk, rozwiązania zwiększające dostępność nieruchomości, w tym ułatwiające korzystanie z nieruchomości przez osoby z niepełnosprawnościami	opracowywać i wdrażać rozwiązania zwiększające dostępność nieruchomości, w tym dla osób z niepełnosprawnościami	tworzyć i upowszechniać dobre praktyki w zakresie zwiększania dostępności nieruchomości, w tym usprawnień dla osób z niepełnosprawnościami	
		dostosowanie nieruchomości do potrzeb użytkownika	dobierać elementy wyposażenia wnętrz oraz zagospodarowania otoczenia, odpowiadające potrzebom użytkowników, na podstawie zasad i instrukcji	tworzyć projekty wyposażenia wnętrz oraz zagospodarowania otoczenia, odpowiadające potrzebom użytkowników, na podstawie określonych standardów wyposażenia, zasad i kanonów aranżacji wnętrz	tworzyć autorskie projekty wyposażenia wnętrz oraz zagospodarowania otoczenia, odpowiadające typowym potrzebom użytkowników	tworzyć autorskie, nowatorskie projekty wyposażenia wnętrz oraz zagospodarowania otoczenia, odpowiadające nietypowym potrzebom użytkowników	
		certyfikacja <i>wellbeing</i>			formułować zalecenia dostosowania nieruchomości do wymagań certyfikacji budynku, związanej z zapewnieniem zdrowia, komfortu i dobrostanu użytkowników nieruchomości	analizować projekt pod kątem możliwości dostosowania nieruchomości do wymagań certyfikacji budynku, związanej z zapewnieniem zdrowia, komfortu i dobrostanu użytkowników nieruchomości	opracowywać strategię wdrażania rozwiązań zapewniających zdrowie, komfort i dobrostan użytkowników nieruchomości
		poprawa jakości środowiska wewnętrznego budynku	odczytywać pomiary systemów zapewniających parametry środowiska wewnętrznego budynku, np. komfort termiczny, jakość oświetlenia, komfort akustyczny, jakość powietrza	monitorować parametry środowiska wewnętrznego budynku, np. komfort termiczny, jakość oświetlenia, komfort akustyczny, jakość powietrza, nadzorować pracę systemów zapewniających parametry środowiska wewnętrznego budynku	ustalać optymalne parametry środowiska wewnętrznego budynku, np. komfort termiczny, jakość oświetlenia, komfort akustyczny, jakość powietrza, dobierać rozwiązania i technologie poprawiające jakość środowiska wewnętrznego budynku	wdrażać rozwiązania i technologie poprawiające jakość środowiska wewnętrznego budynku	opracowywać rozwiązania i technologie poprawiające jakość środowiska wewnętrznego budynku
		zasady zawierania transakcji	rodzaje transakcji związanych z nieruchomościami, elementy umów i tryb zawierania umów	wynikające z regulacji prawnych zasady zawierania umów i konstruowania zapisów w umowach w transakcjach dotyczących nieruchomości; zasady przekazywania przedmiotu umowy			
TRANSAKCJA	WIEDZA – zna i rozumie:	uprawnienia do zawarcia transakcji	wynikające z regulacji prawnych uprawnienia do zawarcia transakcji (np. zdolność do czynności prawnych, pełnomocnictwo, przedstawicielstwo, reprezentacja podmiotu), zasady świadczenia usług związanych z zawieraniem transakcji	zasady i procedury związane z ustanawianiem pełnomocnictw, regulacje prawne związane ze świadczeniem usług związanych z zawieraniem transakcji			
		zasady dotyczące sporządzania oferty	zasady opisywania w ofercie poszczególnych typów nieruchomości	zasady konstruowania ofert w zależności od grupy docelowej, typu nieruchomości i typu transakcji	regulacje prawne dotyczące sporządzania oferty związanej z nieruchomościami	zasady opracowywania strategii sprzedażowych w obrocie nieruchomościami	zasady dotyczące ochrony praw autorskich, związane z opracowywaniem i publikowaniem ofert, ogłoszeń i informacji o nieruchomościach

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7	
TRANSAKCA	WIEDZA – zna i rozumie:	promocja oferty	zasady publikowania ofert, ogłoszeń i informacji w mediach, mediach społecznościowych, portalach branżowych i bazach danych; zasady prezentowania ofert, ogłoszeń i informacji na targach	funkcjonujące w sektorze nieruchomości kanały dotarcia do klientów (media, media społecznościowe, bazy danych, portale branżowe, targi)	metody promocji ofert, ogłoszeń i informacji w obrocie nieruchomościami	zasady opracowywania strategii marketingowych w obrocie nieruchomościami	nowoczesne technologie wspierające promocję oferty w obrocie nieruchomościami
		regulacje prawne związane z zamówieniami publicznymi	podstawowe tryby i warunki zawierania transakcji, wynikające z prawa zamówień publicznych	procedury zawierania transakcji, wynikające z prawa zamówień publicznych	regulacje prawne dotyczące zawierania transakcji na potrzeby nieruchomości, w tym regulacje wynikające z prawa zamówień publicznych		
	UMIĘJĘTNOŚCI – potrafi:	przygotowanie oferty	kompletować ofertę w zależności od grupy docelowej i typu nieruchomości	opracowywać elementy oferty zgodnie z wzorami	opracowywać ofertę w zależności od grupy docelowej i typu nieruchomości	opracowywać strategie sprzedażowe w obrocie nieruchomościami	opracowywać plany marketingowe w obrocie nieruchomościami
		prowadzenie promocji	zamieszczać ogłoszenia w mediach, mediach społecznościowych, bazach danych i na portalach branżowych	przygotowywać ofertę do prezentacji na targach branżowych, realizować strategie prezentacji oferty, w tym w mediach społecznościowych	dobierać kanały prezentacji oferty w zależności od grupy docelowej, rodzaju nieruchomości oraz typu transakcji	opracowywać strategię dotarcia i prezentacji oferty w zależności od typu klienta, rodzaju nieruchomości oraz typu transakcji	
		prezentacja nieruchomości		dobierać sposób prezentacji obiektu do typu obiektu, rodzaju klienta i sposobu zawierania transakcji	tworzyć plan prezentacji nieruchomości w zależności od typu nieruchomości, rodzaju klienta i sposobu zawierania transakcji	opracowywać wytyczne dotyczące przygotowania nieruchomości do zawarcia transakcji, opracowywać plany i wytyczne do wirtualnej prezentacji nieruchomości	
		ustalanie warunków transakcji		wyszukiwać oferty odpowiadające na zadane kryteria	ustalać warunki transakcji, analizować i oceniać oferty	negocjować warunki transakcji	prowadzić wielostronne negocjacje przy zawieraniu złożonych i niestandardowych transakcji
		zawieranie transakcji	kompletować dokumenty wymagane do zawarcia transakcji	opracowywać dokumenty wymagane do zawarcia standardowych transakcji	koordynować proces zawierania transakcji	koordynować proces zawierania złożonych/niestandardowych transakcji	formułować założenia do opracowania umów i innych dokumentów niezbędnych w czasie zawierania złożonych i niestandardowych transakcji
		bezpieczeństwo nieruchomości		zasady, dobre praktyki oraz obowiązki informacyjne dotyczące bezpieczeństwa nieruchomości	regulacje prawne określające wymogi dotyczące bezpieczeństwa nieruchomości	dostępne na rynku technologie i stosowane rozwiązania organizacyjne zwiększające bezpieczeństwo nieruchomości	trendy w zakresie rozwiązań organizacyjnych oraz technologii zwiększających bezpieczeństwo nieruchomości
	BEZPIECZEŃSTWO I ŚRODOWISKO NATURALNE	WIEDZA – zna i rozumie:	bezpieczeństwo ludzi i mienia	rodzaje zagrożeń dla bezpieczeństwa ludzi i mienia w nieruchomościach	czynniki i sytuacje zagrożające bezpieczeństwu ludzi i mienia w nieruchomościach	metody oceny ryzyka związanego z bezpieczeństwem ludzi i mienia w nieruchomościach	skutki wystąpienia zagrożeń dla bezpieczeństwa ludzi i mienia w nieruchomościach
			ryzyko i ubezpieczenia	rodzaje ryzyka związanego z nieruchomościami	zasady zabezpieczania przed ryzykiem związanym z nieruchomościami	metody oceny ryzyka, metody ograniczania ryzyka związanego z nieruchomościami	instrumenty, w tym kontrakty, gwarancje, rękojmie i ubezpieczenia, ograniczające ryzyko związane z nieruchomościami

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7
WIEDZA – zna i rozumie:	oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat	typy oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat	parametry charakteryzujące oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat	metody ograniczania oddziaływania nieruchomości na środowisko, metody oceny oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat	skutki oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat	rozwiązania i zasady zrównoważonego zarządzania nieruchomościami oraz kierunki i założenia polityki środowiskowej i klimatycznej
	energooszczędność, ochrona środowiska i klimatu, gospodarka cyrkularna		zasady, dobre praktyki oraz obowiązki informacyjne, dotyczące energooszczędności, ochrony środowiska, klimatu, gospodarowania odpadami oraz gospodarki cyrkularnej	regulacje prawne określające wymogi dotyczące energooszczędności, ochrony środowiska, klimatu, gospodarowania odpadami oraz gospodarki cyrkularnej	dostępne na rynku technologie oraz rozwiązania organizacyjne, wspomagające działania związane z energooszczędnością, ochroną środowiska, klimatu, gospodarowaniem odpadami i gospodarką cyrkularną	trendy w zakresie rozwiązań organizacyjnych oraz technologii wspomagających działania związane z energooszczędnością, ochroną środowiska, klimatu, gospodarowaniem odpadami i gospodarką cyrkularną
	certyfikacja ekologiczna		dostępne na rynku systemy oceny i certyfikacji, związane z oddziaływaniem nieruchomości na środowisko i klimat	warunki i zasady przyznawania certyfikatów związanych z oddziaływaniem nieruchomości na środowisko i klimat		metody budowania strategii nieruchomości uwzględniającej oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat
BEZPIECZEŃSTWO I ŚRODOWISKO NATURALNE	zapewnienie bezpieczeństwa	realizować procedury zapewniające bezpieczeństwo nieruchomości, stosować środki ochrony zbiorowej w nieruchomościach	wskazywać, na podstawie przepisów prawa, rozwiązania zapewniające bezpieczeństwo nieruchomości	dobierać rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo nieruchomości	opracowywać i wdrażać rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo nieruchomości	tworzyć dobre praktyki w zakresie bezpieczeństwa nieruchomości
	zapewnienie bezpieczeństwa ludzi i mienia		nadzorować pracę systemów zapewniających bezpieczeństwo nieruchomości	identyfikować czynniki i sytuacje mogące zagrażać bezpieczeństwu ludzi i mienia	oceniać prawdopodobieństwo i możliwe skutki wystąpienia sytuacji zagrażającej bezpieczeństwu ludzi i mienia	
	analiza ryzyka i ubezpieczenia		identyfikować zagrożenia wpływające na nieruchomość	dobierać instrumenty ograniczające ryzyko związane z nieruchomościami	przeprowadzać analizy ryzyka związanego z nieruchomościami	tworzyć plany zarządzania ryzykiem związanym z nieruchomościami
	postępowanie w sytuacjach zagrażających bezpieczeństwu		wykonywać działania związane z zabezpieczeniem miejsca wystąpienia sytuacji zagrażającej bezpieczeństwu ludzi i mienia	dobierać działania w przypadku wystąpienia sytuacji zagrażającej bezpieczeństwu ludzi i mienia	opracowywać procedury postępowania w przypadku wystąpienia sytuacji zagrażającej bezpieczeństwu ludzi i mienia	opracowywać plany ciągłości działania dla nieruchomości
	oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat		monitorować czynniki oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat, w tym hałas, zużycie energii, wody	określać oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat	analizować i oceniać oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat	opracowywać plany ograniczania oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat, w tym plan poprawy efektywności energetycznej
	ograniczanie oddziaływania na środowisko i klimat		realizować działania mające na celu ograniczenie negatywnego oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat	dobierać technologie, rozwiązania i działania ograniczające negatywne oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat	wdrażać działania, rozwiązania i technologie ograniczające negatywne oddziaływanie nieruchomości na środowisko i klimat	tworzyć dobre praktyki w zakresie ograniczania negatywnego oddziaływania nieruchomości na środowisko i klimat
	certyfikacja ekologiczna			formułować zalecenia do dostosowania nieruchomości do wymagań certyfikacji związanej z oddziaływaniem nieruchomości na środowisko i klimat	analizować projekt pod kątem możliwości dostosowania nieruchomości do wymagań certyfikacji związanej z oddziaływaniem nieruchomości na środowisko i klimat	

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7	
OTOCZENIE I RYNEK	WIEDZA – zna i rozumie:	rynek nieruchomości	segmenty rynku nieruchomości	dane charakteryzujące wybrane segmenty rynku nieruchomości	zasady funkcjonowania wybranych segmentów rynku nieruchomości	zależności, powiązania pomiędzy segmentami rynku nieruchomości	trendy rozwojowe na rynku nieruchomości
		zjawiska zachodzące na rynku nieruchomości	parametry charakteryzujące rynek nieruchomości (np. cena, popyt, podaż)	typy, rodzaje zjawisk i procesów zachodzących na rynku nieruchomości	teorie wyjaśniające zjawiska i procesy zachodzące na rynku nieruchomości	zasady funkcjonowania rynków inwestycyjnych, w tym rynku nieruchomości	
		czynniki wpływające na rynek nieruchomości			czynniki wpływające na rynek nieruchomości	wpływ czynników na rynek nieruchomości	złożone powiązania między czynnikami wpływającymi na rynek nieruchomości
		podmioty na rynku nieruchomości	typy podmiotów działających na rynku nieruchomości	zasady tworzenia i funkcjonowania podmiotów działających na rynku nieruchomości	regulacje prawne związane z funkcjonowaniem podmiotów działających na rynku nieruchomości		
		otoczenie rynku nieruchomości	typy podmiotów i instytucji funkcjonujących w otoczeniu rynku nieruchomości, w tym zajmujących się nadzorem budowlanym, ochroną zabytków, zagospodarowaniem przestrzennym, urzędów, służb, dostawców mediów, towarów i usług	zakres kompetencji podmiotów i instytucji funkcjonujących w otoczeniu rynku nieruchomości, w tym zajmujących się nadzorem budowlanym, ochroną zabytków, zagospodarowaniem przestrzennym, urzędów, służb, dostawców mediów, towarów i usług			
		czynniki zewnętrzne wpływające na nieruchomości		czynniki zewnętrzne wpływające na wizerunek, wartość i funkcjonalność nieruchomości	wpływ czynników zewnętrznych na wizerunek, wartość i funkcjonalność nieruchomości	złożone powiązania między czynnikami wpływającymi na wizerunek, wartość i funkcjonalność nieruchomości	
	metody analizy danych		zasady pozyskiwania i przetwarzania danych na potrzeby analizy zjawisk i procesów społeczno-gospodarczych	metody i narzędzia pozyskiwania i przetwarzania danych na potrzeby analizy zjawisk i procesów społeczno-gospodarczych	modele analizy danych w obszarze społeczno-gospodarczym	modele i narzędzia analizy dużych zbiorów danych	
	UMIĘTNOŚCI – potrafi:	analiza rynku nieruchomości	wykonywać obliczenia związane z określeniem parametrów charakteryzujących rynek nieruchomości	opracowywać dane charakteryzujące rynek nieruchomości	analizować dane charakteryzujące rynek nieruchomości, identyfikować i opisywać zjawiska na rynku nieruchomości	badać zjawiska zachodzące na rynku nieruchomości	identyfikować nowe, nieopisane zjawiska, prognozować trendy na rynku nieruchomości
		analiza danych społeczno-gospodarczych	pozyskiwać dane społeczno-gospodarcze, w tym odczytywać dane z baz danych, aktów notarialnych, raportów, dokumentów i innych źródeł	dobierać źródła danych społeczno-gospodarczych, dobierać zakres danych społeczno-gospodarczych	analizować proste zależności pomiędzy danymi społeczno-gospodarczymi, badać wpływ zjawisk społeczno-gospodarczych na nieruchomości	analizować zależności pomiędzy danymi społeczno-gospodarczymi, badać wpływ zjawisk społeczno-gospodarczych na rynek nieruchomości	prognozować wpływ zjawisk społeczno-gospodarczych na rynek nieruchomości
		analiza otoczenia prawnego			analizować wpływ regulacji prawnych na funkcjonowanie nieruchomości	analizować zależności pomiędzy aktami prawnymi wpływającymi na funkcjonowanie nieruchomości oraz rynku nieruchomości, analizować wpływ regulacji prawnych na rynek nieruchomości	prognozować wpływ regulacji prawnych na rynek nieruchomości


WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7	
OTOCZENIE IRYNEK	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:	analiza otoczenia konkurencyjnego	pozyskiwać dane dotyczące dostawców, dostępności oraz cen mediów, towarów i usług	pozyskiwać dane dotyczące podmiotów funkcjonujących w otoczeniu konkurencyjnym nieruchomości oraz ich działania	porównywać i analizować dane dotyczące otoczenia konkurencyjnego		
		analiza sąsiedztwa	pozyskiwać dane dotyczące sąsiedztwa, w tym wykonywać wizję lokalną, odczytywać dane z map, planów, planów zagospodarowania przestrzennego, baz danych i innych źródeł	identyfikować elementy otoczenia wpływające na nieruchomość, dobierać źródła danych dotyczących analizowanego sąsiedztwa	analizować dane dotyczące sąsiedztwa, oceniać jakość lokalizacji, oceniać wpływ sąsiedztwa na nieruchomość		
		ocena ryzyka			analizować zagrożenia wpływające na rynek nieruchomości	oceniać ryzyko dla rynku nieruchomości związane z wystąpieniem zagrożeń, przewidywać bezpośrednie skutki wystąpienia zagrożeń	prognozować długoterminowe skutki wystąpienia zagrożeń
		ograniczenie ryzyka		dobierać działania ograniczające wpływ zagrożeń na nieruchomość	opracowywać i wdrażać plany minimalizowania skutków wystąpienia zagrożeń na nieruchomości	wdrażać działania minimalizujące wpływ zagrożeń na rynek nieruchomości	opracowywać plan minimalizowania wpływu zagrożeń na rynek nieruchomości
FINANSE	WIEDZA – zna i rozumie:	koszty i przychody	rodzaje kosztów i przychodów związanych z gospodarowaniem nieruchomościami, obciążenia publicznoprawne związane z nieruchomościami	zasady kalkulacji kosztów i przychodów z nieruchomości, zasady i metody rozliczania skutków awarii	metody rozliczania i optymalizacji kosztów funkcjonowania nieruchomości	metody oceny rentowności nieruchomości	
		należności		zasady i procedury windykowania należności w sektorze nieruchomości	regulacje prawne związane z zarządzaniem należnościami w sektorze nieruchomości		
		instrumenty finansowania		rodzaje źródeł finansowania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami, procedury pozyskiwania środków finansowania bieżącego działania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami	mechanizmy działania, możliwości zastosowania i ograniczenia w stosowaniu instrumentów finansowania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami	zasady opracowywania struktury finansowania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami	zaawansowane modele finansowania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami
		podejścia, metody, techniki wyceny	klasyfikację podejść, metod i technik wyceny nieruchomości	regulacje prawne oraz zasady wynikające ze standardów zawodowych, dotyczące wyceny nieruchomości	kryteria doboru, możliwości zastosowania i ograniczenia w stosowaniu poszczególnych podejść, metod i technik wyceny nieruchomości	założenia metodologiczne poszczególnych metod i technik wyceny nieruchomości	
		efektywność inwestycji		etapy procesu inwestycyjnego	czynniki wpływające na efektywność inwestycji w nieruchomości, wskaźniki oceny efektywności inwestycji w nieruchomości	metody oceny ryzyka i efektywności inwestycji w nieruchomości	

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7
FINANSE	rozliczanie i optymalizacja kosztów		rozliczać koszty bieżącego, technicznego utrzymania nieruchomości, w tym koszty utrzymania nieruchomości wspólnej oraz koszty mediów i usług komunalnych	optymalizować koszty funkcjonowania nieruchomości	określać kryteria optymalizacji kosztów funkcjonowania nieruchomości	
	zarządzanie należnościami		realizować działania związane ze ściąganiem należności	monitorować należności, planować działania związane ze ściąganiem należności	negocjować umowy, opracowywać plany spłat należności, opracowywać metody spłaty należności adekwatne do danej sytuacji	kształtować politykę zarządzania należnościami w nieruchomościach
	tworzenie planów finansowych		opracowywać zestawienia kosztów i przychodów z nieruchomości	monitorować realizację planów finansowych związanych z bieżącym gospodarowaniem nieruchomością	opracowywać i optymalizować plany finansowe związane z bieżącym gospodarowaniem nieruchomością	opracowywać i optymalizować wieloletnie plany finansowe związane z gospodarowaniem nieruchomością
	źródła finansowania			dobierać źródła finansowania poszczególnych działań związanych z gospodarowaniem nieruchomością	modelować strukturę finansowania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami	opracowywać zaawansowane modele finansowania nieruchomości oraz inwestycji związanych z nieruchomościami
	ustalanie wartości nieruchomości		dobierać podejście, metodę i technikę wyceny (w zależności od celu wyceny, cech nieruchomości i dostępności danych)	ustalać wartość nieruchomości w podejściu porównawczym	ustalać wartość nieruchomości w podejściu dochodowym, kosztowym lub mieszanym	
	efektywność inwestycji		identyfikować koszty realizacji inwestycji w nieruchomości	dobierać i operacjonalizować kryteria realizacji inwestycji w nieruchomości	oceniać ryzyko i efektywność inwestycji w nieruchomości	oceniać ryzyko i efektywność portfela inwestycji w nieruchomości
	ODPOWIEDZIALNOŚĆ	wpływ na otoczenie	przestrzegania zasad, norm i instrukcji dotyczących ograniczania negatywnego oddziaływania nieruchomości na otoczenie, w tym środowisko naturalne	uwzględniania podczas wykonywania swoich zadań skutków oddziaływania nieruchomości na otoczenie, w tym środowisko naturalne i społeczność lokalną	podjęmowania działań zmierzających do ograniczenia negatywnego oddziaływania nieruchomości na otoczenie, w tym środowisko naturalne	promowania rozwiązań ograniczających negatywne oddziaływanie nieruchomości na otoczenie, w tym środowisko naturalne
kształtowanie postaw społecznych			uwzględniania podczas wykonywania swoich zadań konieczności podnoszenia świadomości klientów i użytkowników nieruchomości w zakresie zasad współżycia społecznego	podjęmowania działań mających na celu podnoszenie świadomości klientów i użytkowników nieruchomości w zakresie zasad współżycia społecznego	wspierania działań mających na celu promowanie tolerancji i otwartości na różnorodność, np. kulturową, pokoleniową	promowania w środowisku zawodowym oraz wśród klientów i użytkowników nieruchomości tolerancji i otwartości na różnorodność, np. kulturową, pokoleniową
kształtowanie postaw proekologicznych			uwzględniania podczas wykonywania swoich zadań konieczności podnoszenia świadomości klientów i użytkowników nieruchomości w zakresie ochrony środowiska, klimatu i zasad gospodarki cyrkularnej	podjęmowania działań mających na celu podnoszenie świadomości klientów i użytkowników nieruchomości w zakresie ochrony środowiska, klimatu i zasad gospodarki cyrkularnej	wspierania działań mających na celu promowanie zasad gospodarki cyrkularnej oraz dbałości o środowisko i klimat	promowania w środowisku zawodowym oraz wśród klientów i użytkowników nieruchomości zasad gospodarki cyrkularnej oraz dbałości o środowisko i klimat
	KOMPETENCJE SPOŁECZNE – jest gotów do:					

WYZNACZNIK	NAZWA WIĄZKI	POZIOM 3	POZIOM 4	POZIOM 5	POZIOM 6	POZIOM 7
ODPOWIEDZIALNOŚĆ	bezpieczeństwo	przestrzegania instrukcji, zasad i przepisów w zakresie bezpieczeństwa	dbania o bezpieczeństwo użytkowników nieruchomości	podjmowania działań na rzecz zwiększania bezpieczeństwa nieruchomości	promowania rozwiązań zwiększających bezpieczeństwo nieruchomości	podjmowania decyzji w sytuacjach stanowiących zagrożenie dla ludzi i mienia
	skutki decyzji	przyjmowania odpowiedzialności za powierzone mienie	przyjmowania odpowiedzialności za skutki, w tym finansowe, działań związanych z wyceną, obrotem i zarządzaniem nieruchomościami	przyjmowania odpowiedzialności związanej z bezpieczeństwem użytkowników nieruchomości	podjmowania decyzji w obszarze gospodarowania nieruchomościami w sytuacjach trudnych, np. konfliktowych	podjmowania decyzji w obszarze gospodarowania nieruchomościami obciążonych wysokim ryzykiem inwestycyjnym
ZASADY POSTĘPOWANIA	podjmowanie i wykonywanie zadań zawodowych	rzetelnego wykonywania powierzonych zadań zawodowych z uwzględnieniem konieczności zachowania szczególnej staranności	postępowania zgodnie z zasadami etycznymi przy podjmowaniu zadań zawodowych, w szczególności niepodjmowania zadań wykraczających poza posiadane kompetencje oraz powodujących konflikt interesów	promowania zasad etycznych związanych z postępowaniem w sytuacjach powodujących konflikt interesów	przestrzegania zasad uczciwej konkurencji i kultury współpracy w relacjach z podmiotami funkcjonującymi w sektorze i otoczeniu sektora nieruchomości	promowania zasad uczciwej konkurencji i kultury współpracy w relacjach z podmiotami funkcjonującymi w sektorze i otoczeniu sektora nieruchomości
	przestrzeganie norm i reguł	postępowania zgodnie z przepisami prawa i standardami zawodowymi	postępowania zgodnie z zasadami uczciwości, bezstronności i poufności podczas realizacji zadań zawodowych	promowania zasad etycznych, w tym uczciwości, bezstronności i poufności podczas realizacji zadań zawodowych	przestrzegania zasad bezstronności i poufności w relacjach z podmiotami funkcjonującymi w sektorze i otoczeniu sektora nieruchomości	promowania zasad bezstronności i poufności w relacjach z podmiotami funkcjonującymi w sektorze i otoczeniu sektora nieruchomości
	innowacyjność		postępowania w sposób uwzględniający rozwój technologii oraz nowe rozwiązania organizacyjne	podjmowania działań mających na celu podnoszenie świadomości w zakresie innowacji i zmian zachodzących w sektorze nieruchomości	wspierania działań mających na celu promowanie postaw otwartości w zakresie innowacji i zmian zachodzących w sektorze nieruchomości	promowanie postaw otwartości w zakresie innowacji i zmian zachodzących w sektorze nieruchomości
KOMUNIKACJA	komunikacja z klientem i użytkownikiem nieruchomości		komunikowania się z klientami i użytkownikami nieruchomości podczas wykonywania zadań związanych z wyceną, obrotem i zarządzaniem nieruchomościami	komunikowania się z różnorodnymi, np. pod względem pokoleniowym, kulturowym grupami klientów i użytkowników nieruchomości	dbania o utrzymanie właściwych relacji w społeczności użytkowników nieruchomości	kształtowania więzi społecznych wśród klientów i użytkowników nieruchomości oraz tworzenie warunków do rozwoju społeczności lokalnych
	komunikacja z podmiotami zewnętrznymi		komunikowania się z dostawcami mediów, towarów i usług, urzędami i służbami	utrzymywania relacji z dostawcami mediów, towarów i usług, urzędami i służbami	utrzymywania relacji z organizacjami zrzeszającymi osoby i podmioty działające w sektorze i na rzecz sektora nieruchomości	tworzenia i kształtowania warunków do współdziałania osób i podmiotów działających w sektorze i na rzecz sektora nieruchomości

Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Nieruchomości (SRKN) jest narzędziem służącym do wsparcia rozwoju zawodowego właścicieli firm i pracowników działających w szeroko pojętym sektorze nieruchomości. Prezentowana sektorowa rama ma za zadanie wskazać występujące na danych poziomach kwalifikacje obecne w sektorze nieruchomościowym, co pozwoli usprawniać zachodzące w nim procesy zatrudnieniowe i szkoleniowe. Przedstawiona rama sektorowa stanowi również bardzo istotne wsparcie podejmowanych działań samokształceniowych, gdyż na jej podstawie właściciele firm i pracownicy tego sektora będą mogli samodzielnie wyznaczać swoje ścieżki kariery i rozwoju zawodowego.

Publikacja przedstawia informacje dotyczące projektu Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Nieruchomości (SRKN), m.in.: grono specjalistów tworzących SRKN, opis realizacji projektu i metodologię wykonywanych prac, strukturę ramy, rekomendacje dotyczące wdrożenia i wykorzystywania SRKN w Polsce oraz słownik stosowanych pojęć z zakresu Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Najważniejszym elementem jest, przedstawiona w załączniku, matryca charakterystyk poziomów SRKN, czyli zebrane zestawy ogólnych stwierdzeń opisujących wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne, wymagane dla kwalifikacji na danym poziomie.

Four wooden blocks shaped like houses, arranged in a row on a chessboard. From left to right, they increase in height. The first block is dark brown with a circular hole on its side. The second is a lighter brown with a textured surface. The third and fourth are smooth, medium-brown wood. The chessboard has alternating light and dark squares.

ISBN 978-83-66612-73-0

Instytut Badań Edukacyjnych

ul. Górczewska 8

01-180 Warszawa

tel. + 48 22 241 71 00

www.ibe.edu.pl

www.kwalifikacje.edu.pl