



## Jak przygotować lokal do sprzedaży

Przede wszystkim trzeba pamiętać o sytuacji na rynku nieruchomości. Dziś rządzą na nim klienci i trzeba się przyzwyczaić, że jest to sytuacja normalna, charakterystyczna dla gospodarki rynkowej, gdzie poza cyklicznymi okresami krótkotrwałego ożywienia popytu - towar czeka na człowieka, a nie ludzie poszukują towaru. Mieszkanie jest towarem, ale charakteryzuje się brakiem mobilności (nie da się go przesunąć z miejsca na inne miejsce) zaś jego cena jest zazwyczaj równoważona wieloletnimi przeciętnymi dochodami obywatela. Jest to więc towar bardzo drogi – a jednocześnie niezbędny dla egzystencji rodziny. Mieszkanie to towar, który trzeba szczególnie dopasować do potrzeb nabywcy – a to wiąże się z dotarciem i znalezieniem tego najbardziej zainteresowanego dana nieruchomością klienta.

### O tym wszystkim trzeba pamiętać – jeżeli chcemy sprzedać dom czy mieszkanie.

Od czego zacząć? Przede wszystkim od przygotowania lokalu do sprzedaży. Zaczynamy od skompletowania dokumentacji potwierdzającej tytuł prawny do lokalu: przydział spółdzielczy, akty notarialny, wypisy z księgi wieczystej. Jeżeli jej nie ma – to warto ją założyć, nawet w przypadku lokalu z własnościowym spółdzielczym prawem. Większość nabywców mieszkań korzysta z kredytu, a to wiąże się z ustanowieniem hipoteki, którą trzeba wpisać do księgi wieczystej nieruchomości. Trzeba też skompletować dokumenty potwierdzające miesięczne opłaty czyli koszty utrzymania lokalu. Jeżeli w mieszkaniu były dokonywane remonty np. instalacji – warto pokazać na to dowody w postaci choćby faktur. Przyzwolicie przygotowany komplet dokumentacji z pewnością ułatwi sprzedaż, bo te dokumenty pokazują historię nieruchomości. Lepiej też sprzedawać lokal nie zadłużony, a jeżeli już z długiem, to warto wpięrcz poinformować o tym bank, bo przy sprzedaży część zapłaty musi pójść na likwidację długu.

*I tu – uwaga – może wystąpić specyficzny dług w lokalach spółdzielczych z przełomu lat 80. i 90. tzw. kredyt spłacany z pomocą państwa. To kredyt, którego spłata obowiązuje wg normatywu mnożonego przez powierzchnię lokalu. Kredyt spłaca spółdzielnia a prawo do lokalu nie jest obciążone hipoteką. Ale – jeżeli chce się uzyskać prawo własności zamiast prawa spółdzielczego – trzeba przypadająca na lokal część zadłużenia spłacić. Trzeba być przygotowanym na rozmowę o tym z przyszłym nabywcą: czy woli on kupić lokal taniej – ale kredyt będzie spłacał w czynszu – przy 60 mkw. lokalu to niespełna 200 zł miesięcznie, czy woli zapłacić drożej – i bez tego zadłużenia. Zazwyczaj jednak posiadacze takich lokali spółdzielczych – przed sprzedażą spłacają zadłużenie. – **mówi Wojciech Kuc – Prezydent PFRN***

Kolejna sprawa to wykonanie wszelkich napraw. Krany nie mogą cieknąć, drzwi muszą się domykać, okna powinny być szczelne. Przyszły nabywca wszelkie usterki wypunktuje, wyceni ich usunięcie i będzie argumentował w ten sposób konieczność obniżenia ceny.

Lokal trzeba dokładnie wysprzątać i najlepiej sprzedawać całkiem pusty. Jeżeli zostawiamy np. zabudowę kuchni – to trzeba wszelkie sprzęty odsunąć i wyczyścić, bo za nimi brud gromadzi się już po kilku miesiącach. Można rozważyć wynajęcie profesjonalnej firmy sprzątającej, która takiego sprzącanie dokona łącznie z myciem ścian czy ich malowaniem, odświeżeniem fug przy glazurze i terakocie. Nie zapominajmy też o piwnicach, komórkach, miejscach postojowych i garażach przypisanych do lokalu itp. Też powinny być wysprzątane a ich stan prawny – uregulowany.

Klient zawsze pozostaje pod pierwszym wrażeniem jakiego dozna oglądając nieruchomość, a to pierwsze wrażenie powstaje już wtedy, gdy wkracza na osiedle, posesję i klatkę schodową. Jeżeli

**Materiał prasowy – 20 sierpnia 2010 r.**

mamy wpływ na stan klatki schodowej to warto się upomnieć u zarządcy budynku o naprawy czy sprzątniecie, a w ostateczności – załatwić to samemu.

**Czy sprzedawać samodzielnie, czy korzystać z pomocy pośrednika w obrocie nieruchomościami?**

Na ogół każdy sprzedający próbuje najpierw lokal sprzedać sam. Wrzuca ofertę do Internetu, daje ogłoszenie zaczynające się od słów „bezpośrednio...”. Po czym całymi dniami odbiera telefony .....od pośredników oferujących pomoc w sprzedaży (głównie są to pracownicy sieci, często bez licencji, nierzadko dopiero startujący w zawodzie) oraz od osób, które też chcą sprzedać swój lokal, ale przy okazji porównują oferty. Potencjalnych nabywców jest raczej niewielu. Cenę sprzedający ustala na ogół według internetowych ogłoszeń, dodając ciut, ciut na obniżkę.

Po kilku tygodniach uciążliwych już telefonów, po wielu odwiedzinach klientów – właściciel nieruchomości na ogół przyjmuje ofertę współpracy z pośrednikiem w obrocie nieruchomościami, ale nie z jednym tylko z co najmniej kilkoma. Rozumuje bowiem tak, że jak pośrednicy będą między sobą konkurować, to lokal szybciej znajdzie nabywcę. Niestety ten pogląd nie sprawdza się na rynku, bo pośrednicy owszem, umieszczają lokal w swojej bazie, przedstawiają klientowi, ale specjalnie w promocję nie inwestują – bo nie wiedzą, który z nich w końcu sprzeda i zarobi. Za to lokal pojawia się na kilku portalach internetowych z różnymi cenami i różnymi zdjęciami. Jeżeli sprzedaż zlecimy jednemu pośrednikowi i to na wyłączność – to z pewnością oferta dotrze do większej liczby potencjalnych klientów i to faktycznie poszukujących lokalu. Większość osób z licencją pośrednika w obrocie nieruchomościami współpracuje ze sobą czy to w systemie MLS, czy poprzez własne kontakty. Po kolejnych miesiącach poszukiwania nabywcy na własną rękę lokal trafia do biura nieruchomości na wyłączność, właściciel urealnia cenę, pośrednik zabiera się ostro do roboty i wtedy pojawiają się prawdziwi klienci, rozpoczynają twarde negocjacje i ... rozwiewają złudzenia co do cen.

Pamiętajmy też, że pośrednik zanim przyprowadzi klienta przeprowadza z nim rozmowę, sprawdza jego dane osobowe (ma do tego prawo) i towarzyszy potencjalnemu nabywcy podczas oglądania lokalu. To bardzo istotne dla tych, którzy sprzedają mieszkanie zanim je opuszczą bo np. potrzebują pieniędzy na wykończenie nowego. W takiej sytuacji lepiej gdy skorzystają z pośrednika niż wpuszczają do domu na oględziny przypadkowe osoby z ogłoszenia. Muszą bowiem dokładnie pokazać lokal potencjalnemu nabywcy, który wcale nabywcą być nie musi, a cele może mieć nie zawsze przyjazne.

**Umowa z pośrednikiem**

Taka umowa zobowiązuje pośrednika do konsekwentnego dążenia do zawarcia transakcji. W umowie trzeba jednoznacznie określić jak wynagradzamy pośrednika (zwyczajowo – prowizyjnie, czy kwotowo), i czego od niego wymagamy – a więc gdzie zostanie zaprezentowana oferta (np. w Internecie, gazecie, czy zostanie przygotowany banner ogłoszeniowy), możemy też – jak w innych krajach domagać się informacji o zgłaszanych przez klientów uwagach do oferty. Pośrednik powinien towarzyszyć klientowi w trakcie oględzin lokalu, czy prowadzić w jego imieniu negocjacje lub przy nich przynajmniej być. Warto zasady współpracy z pośrednikiem sformułować w umowie – wtedy wiadomo za co należy się wynagrodzenie.

**Umowa przedwstępna**

Taka umowa zazwyczaj poprzedza notarialną umowę przenoszącą własność. To bardzo istotna umowa, bo ustalenia w niej zawarte często przenoszone są do aktu notarialnego. Wiele osób nie uważa tej umowy za ważną i ... ściąga wzór z Internetu. Nic bardziej błędnego. Każda transakcja jest inna i umowa przedwstępna powinna być przygotowana indywidualnie. Tu najbardziej potrzebny jest dobry, wykwalifikowany pośrednik, bo to on doradza czy zawierać ją notarialnie, czy nie, jakie kwestie zapisać i jak zabezpieczyć interesy stron – a przede wszystkim tej strony, która mu płaci wynagrodzenie.

**Materiał prasowy – 20 sierpnia 2010 r.**

Jest jeszcze jeden moment ważny w transakcji – to odczytywanie aktu notarialnego tuż przed jego podpisaniem. Wiele osób jest w tym momencie w głębokim stresie (wiadomo – transakcja życia), zwłaszcza, że to czytanie odbywa się w szybkim tempie. Dobrze wtedy mieć „swojego” pośrednika, który takich aktów wysłuchiwał już wielokrotnie i rutynowo wie, co w nich jest najbardziej istotne.

Najważniejsze w transakcji kupna – sprzedaży nieruchomości jest bezpieczeństwo. Obie strony też powinny być z transakcji zadowolone: jedna z uzyskanych pieniędzy, druga – z nabytego mieszkania. Bo to są często „transakcje życia”.

**OLIMPIA BRONOWICKA - Rzecznik prasowy Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości**

(pośrednik w obrocie nieruchomościami licencja nr 4782)

**Tel. 509-679-642**

---

*Polska Federacja Rynku Nieruchomości z siedzibą w Warszawie [www.pfrn.pl](http://www.pfrn.pl) (PFRN) jest dobrowolnym związkiem samorządnych organizacji posiadających osobowość prawną. Została utworzona w styczniu 1995 roku przez sześć regionalnych stowarzyszeń pośredników w obrocie nieruchomościami. W chwili obecnej PFRN działa na rzecz i w interesie 25 regionalnych stowarzyszeń pośredników oraz zarządców nieruchomości, zrzeszających ponad 3000 osób. Od lutego 2010 roku PFRN jest członkiem Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej (dawna: Konfederacja Pracodawców Polskich).*

Polska Federacja Rynku Nieruchomości  
ul. Świętokrzyska 36/8; 00-116 Warszawa  
tel. (48 22) 654 58 69; faks (48 22) 825 34 95  
e-mail: [adabrowska@pfrn.pl](mailto:adabrowska@pfrn.pl); <http://www.pfrn.pl>