



LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Bezpłatny poradnik dla sprzedających

1

7
kluczowych decyzji
przed sprzedaniem
mieszkania lub domu



LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Prawa autorskie

Robert Rzeszotarski

Autorem poradnika jest **Robert Rzeszotarski**
Pozytywny Agent Nieruchomości
aktywnie działający
na rynku nieruchomości
od 2015 roku

Prawa autorskie do tego materiału przysługują jego twórcy.
Otrzymujesz dostęp do tego materiału w ramach
projektu edukacyjnego LidEstejt.pl
Dalsze rozpowszechnianie tego materiału bez zgody twórcy
stanowi naruszenie praw autorskich .

7 kluczowych decyzji przed sprzedażem mieszkania lub domu

Czy na pewno chcesz sprzedać swoją nieruchomość?

1

Pytanie może wydawać się trochę dziwne, jednak bardzo często decyzję o sprzedaży nieruchomości podejmujemy pochopnie. Czasami sprzedający wystawiają ogłoszenie na próbę, żeby zobaczyć czy coś się zadzieje. Czasami zmusza nas do takiej decyzji życie. Bardzo często również z powodu braku wiedzy i szerszego spojrzenia na sytuację, jedynie wydaje nam się, że musimy sprzedać, a faktycznie sprzedaż nieruchomości może być którymś z kolejnych rozwiązań naszej sytuacji. Oczywiście każdy ma swoje powody do sprzedaży, jednak warto świadomie podjąć decyzję o sprzedaży tak ważnego elementu naszego majątku, jakim jest nieruchomość. Dopiero jak na 100% pojawi się TAK, podejmujemy odpowiednie kroki w kierunku sprzedaży naszego mieszkania lub domu. Jednym z oczywistych rozwiązań stojących w przeciwstawie do sprzedaży nieruchomości, jest jej wynajęcie. Jak, komu i za ile wynajmować, to już temat na inny poradnik.

2

Jaką kwotę chcesz/musisz uzyskać ze sprzedaży?

Kolejna bardzo ważna decyzja do podjęcia, to ustalenie minimalnej kwoty, która musi zostać na Twoim koncie po zamknięciu procesu sprzedaży Twojego mieszkania lub domu. Tutaj od razu bardzo ważna uwaga - nie jest to jeszcze ustalanie ceny ofertowej. Natomiast jest to bardzo ważna informacja, niezbędna do uzyskania przed rozpoczęciem sprzedaży nieruchomości. Dwa najważniejsze wnioski z niej wynikające, to po pierwsze wiedza jak nisko możesz zejść z ceny w trakcie negocjacji – jeżeli trafi się wytrawny klient negocjator, oraz czy sprzedając nieruchomość w cenie rynkowej jesteś w stanie uzyskać kwotę, której potrzebujesz? Co w niektórych sytuacjach życiowych wcale nie musi być takie oczywiste.

Czy klient może wspomagać się kredytem?

3

Czasami sytuacja prawna nieruchomości uniemożliwia jej zakup przy wsparciu za pomocą kredytu hipotecznego. Drugim powodem, który również może się pojawić to konieczny dla sprzedającego szybki czas finalizacji umowy. Warto sobie odpowiedzieć na pytanie, czy moim klientem jest również klient kredytowy. Jeżeli podejmiesz decyzję, że sprzedajesz wyłącznie klientom gotówkowym, warto tą informację umieścić w ogłoszeniu, aby uniknąć nieporozumień z potencjalnymi osobami zainteresowanymi zakupem Twojej nieruchomości.

4

Kiedy możesz opuścić sprzedawaną nieruchomość?

Jednym z ważniejszych parametrów, które są ustalane w trakcie negocjacji zaraz po cenie, to termin wydania nieruchomości. Dla kupującego najlepiej by było dostać klucze zaraz po wyjściu od notariusza, natomiast sprzedający, szczególnie jeżeli jeszcze mieszka w sprzedawanej nieruchomości, może potrzebować kilku tygodni na jej opuszczenie. Zastanów się nad swoją sytuacją i podejmij decyzję, jak szybko możesz wydać sprzedane mieszkanie lub dom nowym właścicielom. Taka analiza z wyprzedzeniem pozwoli zaplanować kroki przy finalizacji transakcji. Mając również wiedzę, że pewnych terminów nie jesteś w stanie przekroczyć, warto komunikować to już w trakcie prezentacji. Z pewnością taka informacja przekazana od razu wyłoni kupującego, z którym ustalisz najkorzystniejsze dla siebie warunki transakcji.



LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Jaką formę umowy przedwstępnej wybierasz?

5

Umowę przedwstępną można zawrzeć z kupującym w dwóch formach prawnych. Może to być umowa cywilno-prawna, którą sporządzasz samodzielnie i podpisujesz z kupującym np. w sprzedawanej nieruchomości. W tym przypadku strony między sobą ustalają, co jest zawarte w takiej umowie. Z punktu widzenia transakcji, umowa przedwstępna jest ważniejsza od umowy końcowej, ponieważ to na tym etapie ustalasz z kupującym wszystkie warunki transakcji, do których dotrzymania będziesz zobowiązany. Warto zwrócić w umowie uwagę na jasne określenie takich elementów jak zadatek, termin umowy końcowej, termin wydania nieruchomości, sposoby finansowania oraz co robimy, gdy kupujący nie dostanie kredytu. Druga forma prawna to umowa przedwstępna notarialna. W tym przypadku notariusz konstruuje umowę, sugeruje stronom równomiernie korzystne rozwiązania i tłumaczy wszystkie niejasności prawne związane z transakcją. Oczywiście w tym przypadku ponosimy koszt sporządzenia takiej umowy. Nie ma jasnych zasad, kto płaci za umowę przedwstępną. Teoretycznie powinna zapłacić ta strona transakcji, której bardziej zależy na tym aby umowa była zawarta notarialnie i przeważnie jest to strona kupująca. Te dwie formy prawne umowy przedwstępnej realizują ten sam cel, czyli rozpoczęcie transakcji sprzedaży nieruchomości. Jednak od strony prawnej niosą ze sobą różne scenariusze dla każdej ze stron, szczególnie w sytuacji, gdy niestety coś się stanie, i jedna ze stron nie będzie w stanie dotrzymać zapisanych w umowie warunków transakcji. W dużym bardzo uproszczeniu, umowa cywilno-prawna (poprawnie skonstruowana) jest korzystniejsza dla sprzedającego a notarialna dla kupującego.

6

Sprzedajesz samodzielnie czy z pośrednikiem?

Pomimo faktu, że sam jestem pośrednikiem, nie uważam, że każdy powinien korzystać z naszych usług. W dzisiejszych czasach, przy odpowiedniej wiedzy i odpowiednich środkach, można równie skutecznie sprzedać swoją nieruchomość samodzielnie. Jednak warto podejmować tą decyzję świadomie. Aby było to możliwe, musimy z jednej strony uświadomić sobie, co może nam zaoferować pośrednik a co możemy uzyskać samodzielnie. Bardzo często decyzja o tym czy sprzedajemy sami czy zlecamy tą usługę na zewnątrz sprowadza się do pytania – czy chcemy się tym zajmować. Czy mamy na to czas, odpowiednią wiedzę i środki.

Jeżeli podejmiesz decyzję o zleceniu usługi sprzedaży swojej nieruchomości pośrednikowi, to pozostaje do podjęcia druga ważna decyzja, czyli wybór formy umowy, jaką z nim podpiszesz. Trochę upraszczając temat, masz do wyboru dwie umowy. Umowę zwykłą, która może zostać zawarta z kilkoma pośrednikami jednocześnie oraz umowę, w której cały proces sprzedaży powierzasz wyłącznie jednemu pośrednikowi. Ponieważ decyzja ma być świadoma i nie chcę nic sugerować, to jedynie podpowiem, że warto spojrzeć na całą sytuację oczami pośrednika i zobaczyć w której wersji umowy, faktycznie możemy liczyć na jego zaangażowanie i wzięcie odpowiedzialności.



LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom

Pozytywny Agent Nieruchomości

Od początku mojej pracy w nieruchomościach nazywam siebie Pozytywnym Agentem. Swoją przygodę z rynkiem nieruchomości zaczynałem w 2015 roku w jednym z większych biur nieruchomości w Trójmieście. Po kilku latach pracy w dużym biurze postanowiłem osobistą markę Pozytywnego Agenta budować na własnych zasadach. I tak już od kilku lat grono zadowolonych klientów, którzy polecają mnie swoim bliskim, systematycznie rośnie.

Jedną z rzeczy, która moim zdaniem jest istotna na rynku, to zdrowa konkurencja. Niestety na rynku nieruchomości bardzo często dochodzi do nadużyć, które w dużej mierze opierają się na niewiedzy naszych klientów. Powiedzmy sobie wprost - ile razy w życiu sprzedajemy mieszkanie lub dom? Są to wydarzenia w naszym życiu przeważnie jednorazowe. Czyli mówiąc inaczej, mało wiemy na ten temat, a nasze decyzje związane ze sprzedażą są podejmowane na podstawie tego, co nam się wydaje, zamiast podejmować je świadomie na podstawie posiadanej wiedzy.

Decyzji do podjęcia w procesie sprzedaży nieruchomości jest bardzo dużo i dobrze by było podejmować je świadomie. Wracając do uczciwej konkurencji na rynku, uważam że świadomy klient, który wie na co zwracać uwagę, zarówno sprzedając samemu lub rozpoczynając współpracę z pośrednikiem, to najlepszy klient, który może oczyścić rynek z nieuczciwych praktyk.

Dochodzimy do miejsca, w którym chęć podnoszenia wiedzy i świadomości klientów na rynku nieruchomości zaczyna się materializować w postaci projektu LidEstejt. Wierzę, że zdobyta wiedza pomoże Tobie podejmować wyłącznie słuszne decyzje w złożonym procesie sprzedaży nieruchomości.



LIDESTEJT

Sprzedaj skutecznie mieszkanie lub dom



ROBERT RZESZOTARSKI

PozytywnyAgent.pl

LIDESTEJT.PL