

Agata Danowska
Bartosz Danowski

JAK KORZYSTNIE SPRZEDAĆ

MIESZKANIE, DOM, DZIAŁKĘ
LUB INNĄ NIERUCHOMOŚĆ

Poradnik praktyków



onepress

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autorzy oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorzy oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk
Projekt okładki: Jan Paluch

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
<http://onepress.pl/user/opinie/jakosp>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-3853-1

Copyright © Helion 2018

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIIS TREŚCI

5	Wstęp
9	Rozdział 1. Przygotowanie do sprzedaży
59	Rozdział 2. Przygotowanie oferty — cena, opis i zdjęcia
89	Rozdział 3. Gdzie i kiedy zamieścić ofertę?
111	Rozdział 4. Okazanie nieruchomości
117	Rozdział 5. Jak radzić sobie z brakiem zainteresowania?
129	Rozdział 6. Negocjacje ceny
145	Rozdział 7. Formalności i koszty związane ze sprzedażą nieruchomości
159	Rozdział 8. Przekazanie nieruchomości

WSTĘP

KIM JESTEŚMY?

Agata

Ukończyła studia magisterskie na kierunku prawo, absolwentka studiów Master of Business Administration i podyplomowych studiów z zakresu zarządzania nieruchomościami. Menedżer, dyrektor ds. rozwoju w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, ekspert Urzędu Marszałkowskiego Województwa Śląskiego do spraw oceny wniosków unijnych w zakresie edukacji.

Autorka książki na temat pozyskiwania funduszy unijnych dla przedsiębiorców. Współautorka bestsellerowych książek *Zarabiaj na nieruchomościach. Praktyczny poradnik, jak kupić, wyremontować i wynająć mieszkanie* oraz *Jak mądrze kupić mieszkanie, dom lub działkę. Poradnik praktyków*. Prywatnie mama 7-letniej Zosi i żona Bartka.

Bartek

Autor licznych książek informatycznych, wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, rzeczoznawca Ministerstwa Edukacji Narodowej oraz ekspert Urzędu Marszałkowskiego do spraw oceny wniosków unijnych sektora IT. Współautor bestsellerowych książek *Zarabiaj na nieruchomościach. Praktyczny poradnik, jak kupić, wyremontować i wynająć mieszkanie* oraz *Jak mądrze kupić mieszkanie, dom lub działkę. Poradnik praktyków*.

Pisze z myślą o czytelnikach, stara się, aby przekaz w jego książkach był prosty i zrozumiały dla każdego odbiorcy. Prywatnie „tatto” 7-letniej Zochy, mąż Agaty oraz wujek trzydziestoletniego Jakuba Danowskiego — autora książki *Minecraft. Crafting, czary i świetna zabawa*, która doczekała się już drugiego wydania.

CO MAMY WSPÓLNEGO Z NIERUCHOMOŚCIAMI?

Od 8 lat jesteśmy małżeństwem, mamy kochaną córeczkę oraz wspólne zainteresowania i pasje. Poza tym łączy nas jeszcze jedna rzecz — interesują nas nieruchomości. Oboje nie wierzymy w polski system emerytalny i uważamy, że nasza przyszłość zależy wyłącznie od nas samych. Dlatego oszczędzamy, kupujemy mieszkania, a potem zarabiamy na ich wynajmie.

Nasze podejście do inwestowania w nieruchomości wiąże się z kilkoma założeniami. Zawsze szukamy nieruchomości w atrakcyjnej lokalizacji. Interesują nas lokale, które nie wymagają dużych nakładów remontowych. Wolimy zapłacić więcej, ale dzięki temu skrócić czas, jaki minie od zakupu do wynajmu. Uważamy, że kupienie kolejnego mieszkania przeznaczonego do wynajęcia to coś, co możemy zrobić, ale nie jest to koniecznością. Dlatego nie spieszymy się i szukamy okazji.

Nasze doświadczenia z nieruchomościami obejmują kwestie związane z ich wynajmem, kupnem oraz sprzedażą. Niniejsza książka skupia się na tym ostatnim aspekcie.

CZEGO DOWIESZ SIĘ Z KSIĄŻKI?

Na wstępie pragniemy mocno podkreślić, że książka, którą właśnie trzymasz w rękach, to zbiór praktycznych porad, które są wynikiem naszych doświadczeń związanych ze sprzedażą

nieruchomości. W kolejnych podrozdziałach skupiliśmy się na następujących kwestiach:

- Przygotowanie się do sprzedaży nieruchomości. Ta z pozoru oczywista czynność wymaga uwagi i licznych działań, które mogą uprościć i przyspieszyć cały proces.
- Omówienie sposobów sprzedaży nieruchomości. Chcemy Ci pokazać, że poza biurem nieruchomości są również inne dobre metody sprzedaży, niejednokrotnie znacznie skuteczniejsze aniżeli pośrednictwo biura.
- Przygotowanie samej nieruchomości do sprzedaży. Pamiętaj, że nie wystarczy zrobić zdjęć czy opracować krótkiego tekstu opisującego przedmiot oferty. Każda nieruchomość wymaga odmiennego przygotowania. Inaczej będziesz sprzedawać mieszkanie do generalnego remontu, a inaczej luksusowy dom wykończony pod klucz czy pustą działkę.
- Ustalenie realnej ceny, za jaką uda Ci się sprzedać nieruchomość. Dowiesz się, jak ustalić optymalną cenę nieruchomości. Optymalną, czyli taką, która pozwoli Ci zmaksymalizować zysk, a jednocześnie nie odstraszy osób zainteresowanych kupnem.
- Przygotowanie oferty sprzedaży. To kluczowy element każdej transakcji, ponieważ to właśnie od oferty zaczyna się cały proces. Zła oferta może odstraszyć potencjalnych kupców lub znacznie wydłużyć cały proces.
- Radzenie sobie z brakiem zainteresowania ofertą. Niestety, sprzedaż nie zawsze jest łatwa, miła i szybka. Musisz liczyć się z tym, że na Twoje ogłoszenie nie otrzymasz żadnej odpowiedzi. Powodów takiego stanu rzeczy jest wiele i w rozdziale piątym przedstawiamy sposoby radzenia sobie z brakiem zainteresowania.
- Negocjowanie ceny nieruchomości. Rady, które przekazujemy Ci w rozdziale szóstym, pozwolą na perfekcyjne przygotowanie się do negocjacji i uzyskanie możliwie najlepszej ceny. To obowiązkowa lektura niezależnie od tego, czy sprzedajesz

nieruchomość samodzielnie, czy też korzystasz z usług zawodowego pośrednika.

- Załatwienie spraw formalno-prawnych będących obowiązkowym elementem każdej transakcji. Tutaj poprowadzimy Cię przez wszelkie formalności związane z podpisaniem aktu notarialnego, przepisaniem mediów czy przekazaniem sprzedanej nieruchomości. Uzupełnieniem całości jest aspekt podatkowy związany ze sprzedażą nieruchomości.

Wszystkie zagadnienia staraliśmy się pogrupować w logicznie powiązane ze sobą rozdziały. Dodatkowo stosowaliśmy prosty język i staraliśmy się omówić każde zagadnienie tak, by było ono zrozumiałe zarówno dla osób, które po raz pierwszy sprzedają swoją nieruchomość, jak i dla takich, które mają już w tym zakresie większe doświadczenie. Wszędzie, gdzie to możliwe, przywołyaliśmy praktyczne przykłady (często będące wynikiem naszych własnych doświadczeń).

W ramach wyjaśnień chcemy zwrócić uwagę, że w poradniku skupiamy się na nieruchomościach, które nie mają komercyjnego charakteru. Piszemy więc o mieszkaniach, domach, działkach i garażach. Nie znajdziesz tutaj porad związanych z nieruchomościami przeznaczonymi np. pod działalność gospodarczą (jak hale produkcyjne czy magazyny).

PRZYGOTOWANIE DO SPRZEDAŻY

Decyzja o sprzedaży nieruchomości może wynikać z bardzo wielu powodów. Czasem po prostu potrzebujemy większej sumy pieniędzy i sprzedaż nieruchomości wydaje się najlepszym rozwiązaniem. Innym razem chcemy zmienić mniejsze mieszkanie na coś większego. Bywa i tak, że po prostu w przeszłości kupiliśmy okazjnie nieruchomość i przyszła pora na to, aby skonsumować zysk, jaki się pojawi w związku ze wzrostem jej wartości.

Niezależnie od powodu sprzedaży oraz typu nieruchomości za każdym razem musimy przygotować się do tej operacji. Niniejszy rozdział ma na celu przeprowadzić Cię przez wstępne przygotowania i pozwolić na bezproblemowe podjęcie dalszych działań.

STAN PRAWNY I KONIECZNE DOKUMENTY

Pierwszym krokiem, jaki musisz wykonać, zanim zaczniesz myśleć o sprzedaży nieruchomości, jest zaznajomienie się ze stanem prawnym. Pamiętaj, że możesz spotkać się z różnymi formami własności i nie wszystkie dają Ci takie same prawa. To bezpośrednio przekłada się na cenę, jaką uzyskasz, oraz na dokumenty, jakie będą niezbędne do realizacji transakcji.

PEŁNA WŁASNOŚĆ NIERUCHOMOŚCI ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM LOKALI MIESZKALNYCH

Najpełniejszą formą władania nieruchomością jest oczywiście pełna jej własność. Zgodnie z art. 140 Kodeksu cywilnego w granicach określonych przez ustawy i zasady współżycia społecznego właściciel może, z wyłączeniem innych osób, korzystać z rzeczy zgodnie ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem swego prawa, w szczególności może pobierać pożytki i inne dochody z rzeczy. W tych samych granicach może rozporządzać rzeczą.

Sprzedaż nieruchomości jest jedną z form pobierania pożytków z własności, jaką jest nieruchomość. Przy sprzedaży nieruchomości musisz pamiętać, że ważnym elementem przy przenoszeniu własności jest szczególna forma tego przeniesienia — zgodnie z art. 158 Kodeksu cywilnego umowa taka powinna być zawarta w formie *aktu notarialnego*.

W tym miejscu warto wspomnieć także o współwłasności — własność tej samej rzeczy może bowiem przysługiwać niepodzielnie kilku osobom.

Możemy rozróżnić dwa rodzaje współwłasności:

- Współwłasność w częściach ułamkowych — wówczas każdy ze współwłaścicieli posiada jakąś określoną część danej nieruchomości (np. 1/4, 30% itp.). W przypadku współwłasności ułamkowej każdy ze współwłaścicieli ma prawo do rozporządzania swoim udziałem bez ingerencji pozostałych współwłaścicieli.
- Współwłasność łączną — wówczas współwłaściciele posiadają daną nieruchomość wspólnie bez możliwości rozporządzania swoim udziałem bez ingerencji pozostałych współwłaścicieli.

Jeżeli mowa o nieruchomościach stanowiących lokale mieszkalne, to sposób ustanawiania odrębnej własności lokali mieszkalnych, a także prawa i obowiązki właścicieli

takich nieruchomości oraz zasady zarządzania nieruchomością wspólną, w skład której może wchodzić na przykład lokal mieszkalny, szczegółowo reguluje ustawa z dnia 24 czerwca 1994 r. o własności lokali.

Zgodnie z zapisami art. 2 ust. 2 i 4 przywołanej ustawy *samodzielnym lokalem mieszkalnym [...] jest wydzielona trwałymi ścianami w obrębie budynku izba lub zespół izb przeznaczonych na stały pobyt ludzi, które wraz z pomieszczeniami pomocniczymi służą zaspokajaniu ich potrzeb mieszkaniowych*. Do lokalu mogą przynależeć jako jego części składowe pomieszczenia, choćby nawet do niego bezpośrednio nie przylegały lub były położone w granicach nieruchomości gruntowej poza budynkiem, w którym wyodrębniono dany lokal, a w szczególności: piwnica, strych, komórka, garaż, zwane dalej „pomieszczeniami przynależnymi”.

Warto w tym miejscu także zaznaczyć, że zgodnie z przywołaną ustawą w razie wyodrębnienia takiego lokalu mieszkalnego właścicielowi przysługuje udział w nieruchomości wspólnej jako prawo związane z własnością lokali, a właściciel nie może żądać zniesienia takiej współwłasności wspólnej, dopóki trwa odrębna własność lokalu. Do takich nieruchomości wspólnych należą grunt oraz części budynku i urządzenia, które nie służą wyłącznie do użytku właścicieli lokali. Części wspólne nieruchomości to na przykład wspólne korytarze, klatki schodowe, części wspólne piwnic, strych itp. Za części wspólne uznaje się również pionowy wod-kan czy instalacje elektryczne od wejścia do nieruchomości aż do liczników indywidualnych.

Właściciele, których lokale wchodziły w skład określonej nieruchomości, tworzą *wspólnotę mieszkaniową*. Zobowiązani są zatem do wspólnego zarządzania nieruchomością w częściach wspólnych. Wszelkie pożytki i przychody z nieruchomości wspólnej służą właścicielom do pokrywania wydatków związanych z utrzymaniem tychże części wspólnych.

Właściciele lokali mieszkalnych zobowiązani są także do pokrywania kosztów zarządu tą nieruchomością, w tym do pokrywania:

- wydatków na remonty i bieżącą konserwację części wspólnych,
- opłat za dostawę energii elektrycznej i ciepłej, gazu i wody w części wspólnej,
- ubezpieczenia, podatków i innych obciążeń publicznoprawnych w części wspólnej,
- wydatków na utrzymywanie porządku i czystości w części wspólnej,
- wydatków na wynagrodzenie członków zarządu wspólnoty lub zarządcy.

Do obowiązków właściciela lokalu mieszkalnego należy:

- utrzymywanie lokalu w należyтым stanie,
- przestrzeganie porządku domowego,
- uczestniczenie w kosztach zarządu związanych z utrzymywaniem nieruchomości wspólnej,
- korzystanie z własnego lokalu mieszkalnego w sposób nieutrudniający korzystania z nieruchomości innym współwłaścicielom,
- współdziałanie z pozostałymi właścicielami części wspólnych w celu ochrony wspólnego dobra.

Sprzedając nieruchomość, w tym także lokal mieszkalny, należy pamiętać o tym, że odrębną jego własność można ustanowić w drodze umowy (np. umowy sprzedaży), a także w drodze jednostronnej czynności prawnej albo orzeczenia sądu znoszącego współwłasność (np. w sprawie zniesienia współwłasności, w sprawie podziału spadku bądź w sprawie podziału majątku wspólnego małżonków).

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

SPRZEDAJ NIERUCHOMOŚĆ BEZ POŚREDNIKÓW I ZYSKAJ WIĘCEJ

Ten krótki i praktyczny poradnik to lektura obowiązkowa dla każdego, kto chce zamienić posiadane metry kwadratowe na pełne konto w banku. Wbrew pozorom sprawa nie jest prosta. Nie wystarczy opublikować ogłoszenia w gazecie i czekać na telefony. Rynek nieruchomości — czy użytkowych, czy przeznaczonych do zamieszkania — jest trudny, wysoce konkurencyjny, łatwo się na nim potknąć i zakończyć transakcję z poczuciem niedosytu. Oraz z sumą o wiele niższą od tej, którą spodziewaliśmy się otrzymać w zamian za działkę, dom czy mieszkanie.

By tak się nie stało, do sprzedaży należy dobrze się przygotować.

Agata i Bartosz Danowscy od kilku lat konsekwentnie inwestują w nieruchomości. W tym czasie zdobyli sporo praktycznej wiedzy o tym rynku i nauczyli się na nim sprawnie poruszać. Ich książka to gotowa instrukcja obsługi procesu sprzedaży dla sprzedającego. Dowiesz się z niej m.in., co powinieneś zrobić, zanim wystawisz swoją nieruchomość na sprzedaż, jak ją realnie wycenić, gdzie i w jakiej formie zareklamować, jak demonstrować ją klientom i co zrobić, gdy potencjalnych kupujących brakuje. Poradnik przyda Ci się także w momencie, gdy już znajdziesz osobę gotową do zakupu. Pomoże Ci przygotować się do cenowych negocjacji i podpowie, jak rozmawiać o pieniądzach w taki sposób, by obie strony transakcji były zadowolone. Dowiesz się także z niego, o jakie formalności, koszty i podatki musisz zadbać jako sprzedający oraz z czym wiąże się proces przekazywania nieruchomości.

Agata Danowska — magister prawa, absolwentka studiów Master of Business Administration i podyplomowych studiów z zarządzania nieruchomościami. Menedżerka, dyrektor ds. rozwoju w Wyższej Szkole Bankowej w Chorzowie, ekspertka Urzędu Marszałkowskiego Województwa Śląskiego ds. oceny wniosków unijnych w zakresie edukacji.

Bartosz Danowski — autor licznych książek informatycznych, wykładowca Wyższej Szkoły Bankowej, rzeczoznawca Ministerstwa Edukacji Narodowej oraz ekspert Urzędu Marszałkowskiego ds. oceny wniosków unijnych sektora IT.

książkiklasybusiness



onepress

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://onepress.pl/nowości>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint^{PL}



ISBN 978-83-283-3853-1



ceną 37,00 zł