

# Poradnik dla kupujących nieruchomość



---

**PODZIEL SIĘ WIEDZĄ. TEN E-BOOK TO ŚWIETNY PREZENT,  
KTÓRY NIC NIE KOSZTUJE!**

**Możesz go wysłać jako prezent pocztą elektroniczną.  
Możesz go również wydrukować, ale:**

- **nie wolno fragmentów ani całości tekstu używać w celach komercyjnych**
- **nie wolno zmieniać treści**
- **bez zgody firmy A.COM nie wolno wykorzystywać całości ani fragmentów tekstu w innych publikacjach**
- **nie wolno fragmentów ani całości tekstu używać w celach promocyjnych**
- **każda kopia musi zawierać niniejszą notkę:**

**Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone  
Copyright © 2010, by A.COM**

**Osoby, które chcą rozpowszechnić tekst w większej liczbie egzemplarzy,  
proszone są o kontakt z naszą firmą na adres: [kontakt@a.com.pl](mailto:kontakt@a.com.pl)**

---



Większość ludzi nie ma doświadczenia w kupnie czy sprzedaży nieruchomości. Najwięcej osób dokonuje takich transakcji tylko raz, czy dwa razy w życiu. Nic więc dziwnego, że mało kto posiada odpowiednią wiedzę, jak to zrobić bezpiecznie i korzystnie. Kiedy stajesz przed takim problemem pierwszy raz w życiu, warto skorzystać z wiedzy profesjonalistów. Ludzie, którzy na co dzień zajmują się pośrednictwem przy takich transakcjach doradzą Ci najlepiej. Ten e-book da Ci możliwość skorzystania nieodpłatnie z wiedzy i wieloletniego doświadczenia fachowców z **Biura Nieruchomości A.COM Tarnów**, które mieści się w Tarnowie przy ul. Krakowskiej 17. Z biurem **A.COM** z pewnością znajdziesz bezpiecznie, szybko i sprawnie swój wymarzony **dom, mieszkanie lub działkę**.

---

## PORADNIK DLA KUPUJĄCYCH

Kupno nieruchomości różni się znacznie od nabywania innych dóbr. W grę wchodzi niemałe pieniądze, a jak wszyscy wiemy z telewizyjnych programów interwencyjnych - niejednego już oszukano przy takich skomplikowanych transakcjach. Zatem nie polegaj tylko na sobie, nie eksperymentuj - polegaj na fachowcach!



### Pośrednik

Zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 roku **"pośrednikiem w obrocie nieruchomościami jest osoba fizyczna posiadająca licencję zawodową nadaną w trybie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami"**. Jak widzisz pośrednik musi bezwzględnie posiadać taką licencję. Zapytaj o jej numer. Zobacz też świadectwo jej nadania. Zapytaj również o ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej (OC) i zobacz na własne oczy dowód takiego ubezpieczenia. Pośrednik musi być ubezpieczony, gdyż w razie popełnienia przez niego błędów i narażenia Cię na stratę będzie miał pieniądze na wypłacenie Ci odszkodowania, kiedy pozwiesz go do sądu i wygrasz sprawę.

Dobre Biuro Nieruchomości posiada też własną stronę internetową, gdzie możesz obejrzeć szczegółowe opisy i fotografie mieszkań i domów przez niego oferowanych. Wskazane, aby biuro miało bogatą ofertę sprzedaży, byś mógł w łatwy sposób za pomocą wyszukiwarki umieszczonej na stronie internetowej porównać oferty i wybrać nieruchomość o najkorzystniejszym stosunku ceny do jakości. **(zobacz: [www.a.com.pl](http://www.a.com.pl))**. Dobry i profesjonalny pośrednik nie skąpi również pieniędzy na reklamę w mediach. Im bardziej znane i wiarygodne biuro, tym więcej klientów, a to przekłada się na szybszą sprzedaż lub zakup nieruchomości. Profesjonalni pośrednicy pełnią także rolę doradcy. Dbają o rzetelną obsługę klienta, aby każdy był zadowolony z przeprowadzonej transakcji. Współpracują więc z bankami, które oferują korzystne kredyty hipoteczne, polecają dobrych i sprawdzonych przez lata notariuszy, rzeczoznawców majątkowych i radców prawnych. Krótko mówiąc - dobry pośrednik powinien zapewnić Ci kompleksową obsługę i wspierać proces transakcyjny na każdym kroku.

Kolejną ważną sprawą, o której nie możesz zapomnieć jest konieczność podpisania z pośrednikiem dokumentu **"Umowa pośrednictwa w kupnie nieruchomości"**. Umowa pozwoli Ci dochodzić ewentualnych roszczeń w sądzie, jeśli uznasz, że nie dopełnił on swoich obowiązków. Ponadto w dokumencie tym są jasno wyłączone obowiązki pośrednika, a także wysokość prowizji.

## Kiedy już wybrałeś pośrednika

Na tym etapie możesz również łatwo ocenić, czy Twój pośrednik jest doświadczonym profesjonalistą. Jeśli takim jest, przeprowadzi z Tobą szczegółowy wywiad, na podstawie którego ustali ważne szczegóły współpracy. Powinien dowiedzieć się precyzyjnie jakiego domu lub mieszkania oczekujesz. Zatem wypyta o lokalizację, metraż, ilość pomieszczeń, o piętro i rodzaj budynku, w którym chcesz mieszkać. Dowie się też ile pieniędzy zamierzasz wydać, czy potrzebujesz kredytu, a jeśli tak, to poleci sprawdzony bank, który w danej chwili udziela najkorzystniejszych kredytów hipotecznych.

Agent dobrego Biura Nieruchomości działa sprawnie i skutecznie. Powinien ustalić godziny, w których możesz oglądać oferowane lokale i skoordynować to z czasem, jakim dysponuje właściciel nieruchomości. Jest to o tyle ważne, że najlepsi pośrednicy pracują bardzo intensywnie i są w stanie w ciągu kilku godzin zaprezentować kilka ofert każdego dnia.

## Kiedy już znalazłeś mieszkanie marzeń

Na tym etapie przede wszystkim powinieneś wiedzieć, że sprzedający mogą zawyżać cenę. Pamiętając o tym fakcie, możesz próbować się targować. Nic też nie stoi na przeszkodzie, aby za Ciebie negocjował pośrednik. Ty sam prawdopodobnie pierwszy raz uczestniczysz w takich negocjacjach, natomiast dla pośrednika jest to chleb powszedni. Nie musisz się też obawiać, że agent z biura nieruchomości będzie chciał podbić cenę. Jemu zależy przede wszystkim, by sprawnie i szybko osiągnąć kompromis pomiędzy stronami. Tylko wtedy dojdzie do transakcji, za którą on otrzyma wynagrodzenie, a zadowolony klient wróci kiedyś ponownie wiedząc, że nie zostanie oszukany.



## Niezbędne dokumenty

Wybrany pośrednik jest zobowiązany na podstawie umowy do sprawdzenia stanu prawnego nieruchomości. Nic oczywiście nie stoi na przeszkodzie byś sprawdził to również sam. Zresztą pośrednik przed zakupem powinien Tobie te dokumenty przedstawić. Szczególnie odpisy ksiąg wieczystych często bywają jednak niezbyt czytelne i zrozumiałe dla przeciętnego człowieka. Pośrednik natomiast ma doświadczenie w czytaniu i interpretowaniu takich dokumentów. Jeśli natomiast agent popełni jakikolwiek błąd i narazi Cię z tego tytułu na szkody, to możesz sądzić go o odszkodowanie. (Pisaliśmy o tym w rozdziale Pośrednik.)

Dotarliśmy do etapu podpisywania umów sprzedaży. Istnieje umowa przedwstępna i umowa właściwa przenosząca własność. Przedwstępną umowę podpisuje się wówczas, gdy np. potrzeba czasu na dokończenie formalności kredytowych. Przy umowie przedwstępnej potencjalny kupujący wpłaca sprzedającemu zadatek jako zabezpieczenie transakcji. Gdyby sprzedający jednak rozmyślił się, wówczas będzie zobowiązany do zwrotu podwójnej wartości zadatku. Taka umowa może być zawarta zarówno notarialnie, jak i cywilnoprawnie. W przypadku takich umów nie ma określonego szablonu. Najlepiej w tym miejscu również zdać się na doświadczenie pośrednika.

Wreszcie doszliśmy do najważniejszego momentu podpisania umowy kupna-sprzedaży. Tutaj już nie ma wyboru. Trzeba umowę podpisać notarialnie pod groźbą jej nieważności. Jest to również moment, kiedy poniesiesz dodatkowe koszty i rozliczysz się z pośrednikiem. Notariusz jest niestety sporym wydatkiem. Jakim dokładnie przedstawi Ci pośrednik przed jej podpisaniem. Na stronie **Biura Nieruchomości A.COM Tarnów (www.a.com.pl)** znajdziesz kalkulator, który wyliczy orientacyjne koszty.

Kiedy podpisałeś ze sprzedającym umowę notarialną, musisz jeszcze poczekać z otwieraniem szampana. Trzeba bowiem dopełnić kilku końcowych formalności. Trzeba podpisać wraz ze sprzedającym protokół zdawczo-odbiorczy, którego wzór przygotowuje pośrednik. Tylko posiadając ten dokument będziesz mógł podpisać umowy z dostawcami mediów do lokalu. Jeżeli Twój dom, czy mieszkanie posiada księgę wieczystą - notariusz ma obowiązek powiadomić właściwy sąd rejonowy o konieczności dokonania odpowiedniego wpisu. Jeżeli mieszkanie, które nabyłeś jest spółdzielcze, wówczas notariusz powiadomi o tym fakcie spółdzielnie przesyłając odpis aktu.

**Dopiero teraz możesz spokojnie usiąść, wziąć głęboki oddech i otworzyć szampana, by cieszyć się z bliskimi nowym własnym domem lub mieszkaniem!!!**



**Życzymy udanych transakcji!!!**

---

**Artykuł opracowano w Biurze Nieruchomości A.COM w Tarnowie ([www.a.com.pl](http://www.a.com.pl)).**

**A.COM zapewnia kompleksową obsługę związaną z transakcjami zakupu, sprzedaży i najmu nieruchomości, zgodnie ze Standardami Zawodowymi Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.**

**Właścicielem firmy jest mgr inż. Krzysztof Sroka,  
/licencja zawodowa Nr 5021 nadana przez Ministra Infrastruktury/**