

Poradnik dla kupujących nieruchomość na rynku wtórnym



Stoimy w obronie konsumentów!

Pewny Lokal to profesjonalne audyty techniczne i prawne nieruchomości. W skład zespołu Pewnego Lokalu wchodzi kilkudziesięciu inżynierów, prawników i programistów. Łączymy wiedzę o nieruchomościach z dużym doświadczeniem analitycznym i biznesowym, dlatego wiemy jak wydobywać istotne informacje i je zwięźle przekazywać. Z nami na pewno nie kupisz kota w worku!



OGÓLNOPOLSKA FIRMA INŻYNIERYJNA

Pewny Lokal to [największa](#) firma inżynierska specjalizująca się w przeglądach mieszkań.

Dzięki naszej skali jesteśmy w stanie [inwestować w drogi i certyfikowany sprzęt](#) do przeglądów (łaty, poziomice, kątowniki, dalmierze laserowe, itp). Ze względu na naszą skalę możemy też [bieżąco szkolić inżynierów](#) i być realną przeciwwagą negocjacyjną względem deweloperów.



SZYBKOŚĆ I SUMIENNOŚĆ

Dysponujemy [siatką przeszkolonych inżynierów w całej Polsce](#), więc umówienie się z nami na przegląd mieszkania lub domu jest możliwe nawet [24 godziny przed planowanym terminem](#) przeglądu. Nasi klienci mają też gwarancję, że [nie odwołamy przeglądu na ostatnią chwilę](#) bo, nawet jeśli przydzielony do odbioru inżynier będzie nagle niedostępny, jesteśmy w stanie zastąpić takiego inżyniera innym doświadczonym specjalistą.



KANCELARIA OD PRAWA NIERUCHOMOŚCI

Pewny Lokal to nie tylko inżynierowie wyspecjalizowani w przeglądach technicznych mieszkań i domów, ale także [prawnicy, którzy zjedli zęby na prawie nieruchomości](#). Nasze usługi obejmują analizę ksiąg wieczystych, pomoc przy negocjowaniu umowy przedwstępnej lub umowy sprzedaży mieszkania/domu, a także [darmowe wsparcie naszej infolinii prawnej](#) przed i w trakcie przeglądu.



STANDARDY I NORMY

[Stale aktualizujemy nasze „manuale”](#) przeglądowe w oparciu o zmieniające się normy techniczne i prawne. Nasi inżynierowie oraz inspektorzy są [nieustannie szkoleni i wymieniają się wiedzą z przeglądów technicznych](#). Nasi klienci mają gwarancję, że każdy przegląd odbywa się według sprawdzonych standardów. [Jako firma posiadamy m.in. certyfikat Instytutu Techniki Budowlanej.](#)

Nasze pakiety audytu nieruchomości na rynku wtórnym

NAJCZĘŚCIEJ WYBIERANY!

basic

- analiza ksiąg wieczystych lub
- audyt stanu technicznego mieszkania/domu

od **199 PLN**

comfort +

- analiza ksiąg wieczystych
- audyt stanu technicznego mieszkania/domu
- wycena kosztów remontu mieszkania/domu
- raport o cenach transakcyjnych nieruchomości w tej samej lokalizacji (w wybranych miastach)
- raport o przestępczości w danej lokalizacji, jakości powietrza i atrakcyjności (w wybranych miastach)

od **649 PLN**

premium

- analiza ksiąg wieczystych
- audyt stanu technicznego mieszkania/domu
- wycena kosztów remontu mieszkania/domu
- raport o cenach transakcyjnych nieruchomości w tej samej lokalizacji (w wybranych miastach)
- raport o przestępczości w danej lokalizacji, jakości powietrza i atrakcyjności (w wybranych miastach)
- analiza projektu umowy przedwstępnej lub umowy sprzedaży mieszkania lub domu
- konsultacja telefoniczna z prawnikiem

od **1 199 PLN**

Ceny są podane w ujęciu brutto.
Finalna cena usługi zależy od powierzchni nieruchomości.

s. 5

1. Podstawy prawnego audytu nieruchomości na rynku wtórnym.

- Sprawdź księgę wieczystą
- Sprawdź informacje w innych rejestrach
- Audyt informacji we wspólnocie i spółdzielni
- Jak zgodnie z prawem kupić mieszkanie?
- Jak podpisuje się nowe umowy z dostawcami mediów?
 - Rękojnia
 - Co jeszcze można sprawdzić?

s. 9

2. Jak sobie radzić z ekipą remontową i projektantem wnętrz?

- Jak wygląda współpraca z projektantem?
 - Jak poznać dobrego projektanta?
 - Umowa z projektantem
- Jak znaleźć ekipę remontową?
- Jak podejść do ekipy budowlanej?

s. 12

3. Jak negocjować cenę na rynku wtórnym? Praktyczne sposoby na obniżenie ceny.



1. Podstawy prawnego audytu nieruchomości na rynku wtórnym

Sprawdź księgę wieczystą:

- **Numer księgi wieczystej.** Zapytaj właściciela o numer księgi wieczystej, a następnie wpisz go na stronie <http://www.ekw.ms.gov.pl/>
- **Opis** (Dział I-O). Sprawdź czy opis nieruchomości zgadza się z rzeczywistością.
- **Właściciel** (Dział II). Czy osoba, z którą negocjujesz zakup jest rzeczywiście właścicielem nieruchomości? Czy ta osoba zgadza się na transakcję (często lokal jest współwłasnością - w takim wypadku będzie wymagana zgoda wszystkich współwłaścicieli)?
- **Inne obciążenia** (Dział III). Czy w księdze wieczystej znajdują się służebności? Czy są one płatne? Czy nie ma służebności osobistych (np. prawa dożywocia)?
- **Hipoteka** (Dział IV). Czy w księdze wieczystej znajdują się obciążenia hipoteczne?
- **Wzmianki.** Czy w księdze znajdują się jakiegokolwiek wzmianki, czyli informacje o zmianie treści księgi (np. wzmianka w dziale IV najpewniej oznacza wpis hipoteki)?
- **Przynależności.** Z ksiąg wieczystych wynika najczęściej czy mieszkanie ma prawo do przynależności (komórka lokatorska, piwnica) oraz czy metraż przynależności wlicza się do metrażu mieszkania.
- **Księga mieszkania oraz budynku.** Audyt prawny mieszkania polega na sprawdzeniu księgi wieczystej lokalu oraz księgi nieruchomości wspólnej (ta sama dla gruntu i budynku). Przy domu należy sprawdzić tylko księgę gruntową (ta sama księga dla domu i działki).
- **Brak księgi wieczystej?** W przypadku braku księgi wieczystej (np. lokal ma spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu) dane można sprawdzić w spółdzielni. Zapytaj w spółdzielni czy nie ma przeciwwskazań do założenia księgi.

Audyt Pewny Lokal

Nasza firma oferuje prawne audyty nieruchomości. Niektóre informacje w księgach sensownie zinterpretować może jedynie doświadczony prawnik.

Skontaktuj się z nami w sprawie audytu prawnego nieruchomości.



Sprawdź informacje w innych rejestrach:

- **Osoby zameldowane w lokalu.** Złóż wniosek albo poproś właściciela o wydanie zaświadczenia o braku osób zameldowanych w danym lokalu. Z oświadczenia powinno jasno wynikać czy i ile osób jest zameldowanych i rodzaj pobytu (pobyt stały lub okresowy).
- **Podatek od nieruchomości.** Wysokość stawek podatku od nieruchomości ustala uchwała rady gminy przy uwzględnieniu górnych granic stawek. Jego wysokość zwykle można sprawdzić na stronie samorządu.
- **Użytkowanie wieczyste.** Od 2019 r. użytkowanie wieczyste zostało przekształcone w prawo własności. Warto zapytać właściciela czy skorzystał z tzw. bonifikaty. Jeżeli nie, to, jako nowy właściciel będziesz musiał uiszczać tzw. opłatę przekształceniową.
- **Rejestr zabytków.** Wpis do rejestru zabytków nakłada na właściciela dodatkowe obowiązki konserwacji nieruchomości, a konserwatorowi prawo ingerencji. Właściciel musi uzyskać zgodę konserwatora na wszystkie roboty budowlane.
- **Ewidencja zabytków.** Prowadzona przez gminę. Mniej uciążliwa od rejestru zabytków, ale może obniżać wartość nieruchomości. Planując zmiany w nieruchomości należy zgłosić to do urzędu, a ten w teorii może zasięgnąć opinii konserwatora zabytków.
- **Reprywatyzacja.** Szczególnie w Warszawie, niektóre grunty mogą być dotknięte roszczeniami reprywatyzacyjnymi. Informację o takich roszczeniach można pozyskać z ksiąg wieczystych oraz w urzędzie miasta/dzielnicy. W Warszawie internetową bazę roszczeń reprywatyzacyjnych prowadzi Stowarzyszenie Miasto Jest Nasze.

Audyt informacji we wspólnocie i spółdzielni:

- **Czynsz.** Ustal wysokość czynszu na rzecz wspólnoty mieszkaniowej. Możesz przy tym poprosić właściciela o przedstawienie ostatnich rachunków, jakie płacił do wspólnoty.
- **Ustal, co wchodzi w skład czynszu.** Najczęściej w skład czynszu wspólnoty lub opłat do spółdzielni wchodzi fundusz remontowy, opłata za utrzymanie nieruchomości wspólnej, woda i ogrzewanie (jeśli budynek podłączony jest do sieci ciepłowniczej). Prąd, gaz oraz opłaty za internet zwykle nie wchodzi w skład czynszu lub opłat do spółdzielni.
- **Zaświadczenie o niezaleganiu z czynszem.** Poproś właściciela lokalu o przedstawienie zaświadczenia o braku zaległości w płatnościach czynszu na rzecz spółdzielni.
- **Zgłoś zmianę właściciela.** Pamiętaj, że zmiana właściciela lokalu (a więc zmiana stanu faktycznego) powinna być zgłoszona w spółdzielni, chociażby w celu określenia ilości osób zamieszkających i wysokości czynszu.
- **Pamiętaj o zasadach odpowiedzialności za długi.** Co do zasady będziesz odpowiedzialny tylko za obciążenia hipoteczne wpisane do działu IV księgi wieczystej. Zgodnie z prawem, moment wydania nie oznacza przejścia na Ciebie odpowiedzialności za długi sprzedającego wobec wspólnoty (czyli zaległości czynszowe, opłaty eksploatacyjnych czy też opłaty za wywóz śmieci). Jeżeli tak jest, możesz zaproponować spłatę zadłużenia, w zamian za niższą cenę sprzedaży. Podpisując nowe umowy, nie będziesz też zobowiązany spłacić długów wobec dostawców mediów i usług telekomunikacyjnych (podpiszesz po prostu nowe umowy).

Jak zgodnie z prawem kupić mieszkanie?

- **Rodzaje umów na rynku wtórnym.** Co do zasady na rynku wtórnym podpisuje się umowę przedwstępną, która zobowiązuje strony do podpisania umowy przeniesienia własności nieruchomości. Umowa przedwstępna określa przedmiot umowy, harmonogram wpłat i termin umowy sprzedaży. Umowę przedwstępną podpisuje się głównie wtedy, kiedy nabywca nie dysponuje jeszcze całością środków finansowych i potrzebuje czasu, żeby je uzyskać (np. poprzez uzyskanie kredytu). W praktyce między podpisaniem umowy przedwstępnej a umową sprzedaży mija od kilku tygodni do kilku miesięcy.
- **Umowa przedwstępna.** W umowie przedwstępnej nabywca zwykle płaci sprzedawcy zwrotną lub bezzwrotną zaliczkę. Jeśli w umowie zaliczka nazwana jest zadatkiem oznacza, że przepada ona w razie wycofania się nabywcy z transakcji (jeśli z kolei od umowy odstąpi sprzedawca, musi zwrócić nabywcy zadek w podwójnej wysokości).
- **Akt notarialny.** Umowę przedwstępną najlepiej podpisać w formie aktu notarialnego. Akt notarialny jest sporządzony przez notariusza, który dodatkowo sprawdza dane stron, księgi wieczyste i współuczestniczy w redagowaniu - jest nadzorcą i świadkiem transakcji. Takie dodatkowe zabezpieczenie oznacza jednak koszt w wysokości kilkuset złotych. Mając przedwstępną umowę notarialną można sądowo "zmusić" sprzedawcę do przeniesienia własności nieruchomości. Za złamanie zwykłej, pisemnej umowy przedwstępnej sprzedawca odpowiada jedynie odszkodowawczo, a w sądzie nie można się od niego domagać przeniesienia własności. Umowa sprzedaży. Zamiast umowy przedwstępnej, a potem - przenoszącej własność, możemy podpisać od razu umowę sprzedaży nieruchomości, jeśli nabywca posiada całość środków finansowych na zakup. Taka umowa musi być notarialna (przeniesienie własności nieruchomości zawsze wymaga przynajmniej jednego aktu notarialnego).
- **Protokół zdawczo odbiorczy.** Protokół zwykle podpisywany jest po podpisaniu umowy sprzedaży w momencie wydawania lokalu. Należy sprecyzować stan techniczny lokalu, spisać liczniki oraz wyposażenie.



Jak podpisuje się nowe umowy z dostawcami mediów?

- **Od kiedy ponosisz opłaty za media?** W przypadku zmiany właściciela lokalu, nowy właściciel zaczyna ponosić opłaty od momentu wydania lokalu (zwykle po podpisaniu aktu notarialnego).
- **Wydanie lokalu.** Po podpisaniu aktu notarialnego strony sporządzają protokół zdawczo-odbiorczy, gdzie spisują stan liczników. Rekomendujemy, aby sprzedający zapłacił kwotę według stanu licznika od momentu wystawienia ostatniej faktury i rozwiązał umowę.
- **Podpisz nowe umowy.** Jako nowy nabywca podpisujesz nową umowę na dostawę mediów (często można to zrobić przez internet). Możesz przy tym przedstawić protokół z wyszczególnionym stanem liczników.

Rękojmia

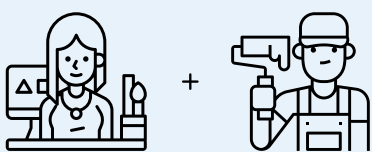
- Zgodnie z polskim prawem sprzedawca nieruchomości odpowiada za wady fizyczne nieruchomości, które “ujawnia się” po sprzedaży nieruchomości. Odpowiedzialność sprzedawcy tytułem rękojmi można wyłączyć w umowie, dlatego z perspektywy nabywcy warto zadbać o to, żeby umowa nie zawierała powyższego wyłączenia.

Co można jeszcze sprawdzić?

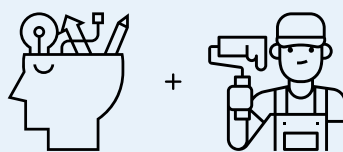
- **Zagospodarowanie przestrzenne.** Najszybszym sposobem na sprawdzenie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego jest wejście na geoportal <https://www.geoportal.gov.pl/> albo strony internetowe miejscowych urzędów. Dzięki temu dowiesz się, jakie inwestycje są planowane w okolicy nieruchomości.
- **Sprawdź czy w lokalu była prowadzona działalność gospodarcza.** W praktyce wiele osób wskazuje mieszkanie, jako siedzibę własnej firmy. Pozwala im to dokonywać odpisów podatkowych. Aby uniknąć wezwania do zapłaty zaległej daniny, poproś o przedstawienie zaświadczenia o wysokości zaległości podatkowych sprzedającego. Takie zaświadczenie uzyskuje się w Urzędzie Skarbowym.
- **Audyt geodezyjny i budowlany domu.** Szczególnie dla bardzo starych domów warto sprawdzić, czy słupki graniczne działki pokrywają się z mapami geodezyjnymi. W przeciwnym razie może okazać się, że część gruntu (być może wraz z posadowionym na nim budynkiem) należy do sąsiada. Warto też sprawdzić czy dom lub jego późniejsze rozbudowy były zgodne z obowiązującymi w przeszłości normami budowlanymi. W skrajnej sytuacji, jeżeli dom lub jego elementy (np. dobudowane poddasze) są samowolą budowlaną, organy nadzoru budowlanego mogą wydać nakaz rozbioru.
- **Inne informacje o nieruchomości.** Sprawdź historię nieruchomości: kto w niej mieszkał, dlaczego jest sprzedawane, jakie były przeprowadzane remonty i ich przyczyny, zapytaj o sąsiadów i okolicę.

2. Jak sobie radzić z ekipą remontową i projektantem wnętrz?

Po zakupie na rynku wtórnym nasza nieruchomość zwykle będzie wymagała większego lub mniejszego odświeżenia, a w większości wypadków generalnego remontu. Do tego potrzebna będzie odpowiednia ekipa remontowa z ewentualną pomocą projektanta/architekta wnętrz. Ekipa remontowa i projektant/architekt wnętrz to najczęściej dwie różne osoby. Pod tym względem do remontu i wykończenia mieszkania można podejść na dwa sposoby:



Zatrudnić projektanta wnętrz oraz ekipę remontową



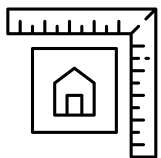
Samemu przygotować projekt i zatrudnić ekipę remontową

Jak wygląda współpraca z projektantem?

Krok 1: Wybór projektanta.

Projektant przygotowuje projekt wykończenia wnętrza. Oprócz tego zaproponuje materiały mieszczące się w naszym budżecie. Zaletą doświadczonego projektanta jest również to, że współpracuje on najczęściej ze sprawdzoną ekipą remontową. Dzięki temu nie musimy szukać fachowców i mamy pewność sprawnego przebiegu wykończenia lokalu.

W celu skrócenia czasu i skonkretyzowania, czego oczekujemy najlepiej od razu w pierwszej wiadomości do projektanta/architekta wnętrz zawrzeć:



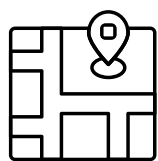
Plan **inwestycji** (rzuty), a w przypadku ich braku poglądowe zdjęcia i przybliżony metraż lokalu.



Napisać czy potrzebujemy **ekipy remontowej**, czy mamy swoją oraz kiedy chcemy się wprowadzić?



Określić **styl projektowania** (można załączyć pomysły w formie zdjęć, zebrać swoje inspiracje).



Określić **lokalizację** nieruchomości (miasto, ulica).

Krok 2: Spotkanie.

Po wymianie pierwszych informacji najlepiej spotkać się z projektantem na miejscu. Wtedy też można określić przyszłą funkcję mieszkania: na wynajem, dla siebie, a może dla dzieci? Zwróć uwagę na styl i przeznaczenie pomieszczeń, styl życia oraz czy wykończenie mieszkania powinno nawiązywać do lokalizacji (np. industrialne elementy w lokalu nawiązujące do przemysłowego charakteru dzielnicy).

Jak poznać dobrego projektanta?

Najlepszy projektant/architekt to osoba z polecenia albo posiadająca dobre opinie w internecie. Niezależnie od powyższego, [zwróć uwagę na wykształcenie projektanta, odbyte kursy i doświadczenie](#). Podstawa to jednak dokładne zapoznanie się z portfolio. Większość projektantów/architektów wnętrz można zakwalifikować do trzech typów:

- Projektanci z biur architektonicznych. Zajmują się aranżacją wnętrz mieszkalnych "przy okazji" - są najdrożsi.
- Projektanci pracujący przy deweloperach i sklepach (z meblami, armaturą etc.) - ich usługi często są wliczone w cenę zakupu materiałów - są tańsi.
- Indywidualni projektanci. Działają na własną rękę i zajmują się wyłącznie architekturą wnętrz - cena zależy od renomy i doświadczenia.

Umowa z projektantem

Na co musisz zwrócić uwagę podpisując umowę z projektantem:

- dokładnie opisz przedmiot umowy
- podziel jego zlecenie na etapy np.: I Etap (przygotowanie trzech koncepcji w programie komputerowym), II Etap (projektowanie elektryki), III Etap (przygotowanie finalnego projektu i przesłanie do akceptacji)
- spisz terminarz prac i harmonogram płatności (zwykle na początku wpłaca się zaliczkę lub zadatek - podobnie jak przy umowie przedwstępnej kwota nie powinna być wyższa jak 10 proc. wartości umowy)
- dodaj zobowiązanie projektanta/architekta wykonania prac przez ekipę remontową podlegającą jego nadzorowi.



Jak znaleźć ekipę remontową?

Podobnie jak projektanta najłatwiej wybrać na podstawie tzw. poczty pantoflowej. Można również zwrócić uwagę na fora i grupy na Facebooku. Zwykle ekipy remontowe nie posiadają swoich stron internetowych, opierając się głównie na systemie poleceń oraz ogłoszeń na olx/gumtree/fixly/tablicach ogłoszeń.

Jak podejść do ekipy budowlanej?

W praktyce budowlańcy dzielą się na ekipy “od wszystkiego” i na ekipy “wyspecjalizowane”. W zależności od Twoich potrzeb możesz wybrać kilku specjalistów i po kolei wykończyć: ściany, podłogi, łazienkę, kuchnię itd. albo wybrać kompleksową usługę, jeśli zależy Ci na czasie. Niezależnie od podejścia, decydując się na pierwszy kontakt z ekipą należy:

- spotkać się na miejscu i dokonać wstępnej wyceny robocizny
- fachowiec powinien dokładnie zmierzyć i zdecydować, jaki materiał będzie potrzebny w celu wykonania projektu
- spokojnie przeprowadzić dwa, trzy spotkania - dobra ekipa jest rozchwytywana i lepiej poczekać miesiąc i oszczędzić czasu i nerwów na ewentualnych naprawach i przeróbkach
- koniecznie podpisz umowę:
 - umowa to dowód na to, że prace się odbyły i podstawa do ewentualnych roszczeń, bo zatrudniamy fachowców legalnie
 - określ sensowny termin zakończenia prac - zbyt krótki może budzić niepokój
 - opisz zakres prac, harmonogram prac (dzieląc wykończenie na etapy), kosztorys, terminy płatności, informację odnośnie kary umownej na wypadek niewykonania robót
 - pamiętaj: nie należy płacić całości zobowiązania przed zakończeniem prac - umów się na zapłatę za robociznę po wykonaniu prac, a bieżące wydatki finansuj na podstawie przedstawionych faktur



3. Jak negocjować cenę na rynku wtórnym? Praktyczne sposoby na obniżenie ceny.

Z naszego doświadczenia wynika, że nabywcy zwykle są w stanie wynegocjować cenę niższą od 5% do 10% niż oferowana. Zdarzają się jednak osoby, które potrafią zbić cenę o 20%, a nawet 30%. W praktyce każdy sprzedający ma swój "margines negocjacyjny". Jak można obniżyć cenę nabywanego lokalu? Poniżej przedstawiamy kilka istotnych porad:

Dlaczego właściciel sprzedaje?

Znajdź odpowiedź na pytanie, "Dlaczego właściciel sprzedaje nieruchomość?" Wyczuź czy sprzedający jest w potrzebie i musi szybko sprzedać mieszkanie/dom. O wiele łatwiej będzie wynegocjować niższą cenę, jeżeli właściciel pilnie potrzebuje gotówki, rozwiódł się albo musi się nagle przeprowadzić.

Jak długo właściciel sprzedaje nieruchomość?

Zapytaj właściciela albo ustal na podstawie ogłoszenia, od kiedy mieszkanie/dom jest wystawione na sprzedaż. Czasami mieszkania są wystawione "na próbę" albo właścicielowi nie zależy na szybkiej transakcji, bo wyprowadza się dopiero za kilka miesięcy. Gdy ogłoszenie "wisi" od dłuższego czasu, możliwość wynegocjowania rabatu jest większa.

Gdzie znajduje się lokal?

Zwykle lokale na parterze są mniej bezpieczne, a lokale na ostatnim piętrze oznaczają wyższą temperaturę latem, co wpływa na cenę. Brak windy stanowi dodatkowy argument za zniżką. Mieszkanie z ekspozycją na północ (oznacza słabe nasłonecznienie), na cmentarz albo ścianę innego budynku, mało punktów usługowych i słaby dostęp do usług publicznych to szansa na negocjacje.

Jak wygląda lokal?

Zwykle mieszkania z aneksem są tańsze (kwestia zapachów w salonie). W wielu lokalach nie ma też tzw. przedpokoju. Obniża to komfort korzystania z lokalu (nie ma gdzie zostawić obuwia, nakryć i nie ma miejsca na szafę/garderobę). Duże lokale trudniej jest sprzedać, przez co możesz liczyć na większą zniżkę niż w przypadku kawalerki.

Przynależności.

Co do zasady mieszkania z balkonami są droższe. Balkonu/tarasu nie da się dobudować, więc lokal bez takiej przynależności powinien być tańszy. Podobnie zwróć uwagę na brak komórki lokatorskiej i piwnicy. Również brak garażu w zatłoczonej dzielnicy stanowi dodatkowe pole do negocjacji.

Zbuduj relacje.

Warto przy negocjacjach utworzyć relację ze sprzedającym. W tym celu poproś o oprowadzenie po lokalu, zadawaj pytania jak w praktyce użytkuje się lokal i jak, na co dzień żyje się w mieszkaniu. Dowiedz się od właściciela jak i kiedy kupić mieszkanie. Może lokal ma dla niego wartość sentymentalną? W takim przypadku negocjacje mogą okazać się trudniejsze.

Zapytaj o koszt utrzymania i instalacje.

Zapytaj się o koszt ogrzewania i jego rodzaj. Ogrzewanie elektryczne zwykle jest droższe od gazowego, (ale nie zawsze!) Czy instalacja była wymieniana? Na koszt utrzymania może też wpływać stan budynku. Sprawdź czy budynek jest ocieplony oraz czy lokal znajduje się w środku budynku "opatulony" innymi lokalami czy też na rogu, od "zawietrznej" strony.

Sprawdź stan części wspólnych.

Jeżeli zauważysz zły stan techniczny klatki schodowej, oświetlenia, garażu, windy albo konieczność odświeżania budynku, zapytaj się w spółdzielni czy planowany jest remont. Taki remont jest finansowany z czynszu wspólnoty i w praktyce będzie wykonywany po części z Twoich środków.

Zrób przegląd techniczny.

Przeprowadź przegląd techniczny (szczególnie, gdy w ogłoszeniu jest napisane, że mieszkanie “do remontu” albo “do odświeżenia”). Nawet 90 proc. wad i usterek nie jest widocznych na pierwszy rzut oka. Takie sprawdzenie lokalu przez specjalistę (np. inżyniera firmy Pewny Lokal) stanowi świetny argument w czasie negocjacji ceny.

Wykorzystaj argument z metrażem.

W przeszłości obowiązywały inne normy pomiaru metrażu. Po ponownym pomiarze mieszkania/domu może się okazać, że jest ono mniejsze niż wynika to z ogłoszenia. Księgi wieczyste dla niektórych mieszkań podają łączny metraż mieszkania i jego przynależności, co może wpłynąć na zawyżenie ceny ogłoszeniowej.

Zapytaj o cenę ostateczną.

Kiedy już usłyszysz cenę to zapytaj: “a tak realnie?” albo “czy to cena ostateczna?” Użyj też argumentu: “zapłacę gotówką do ręki” (oczywiście, jeśli taką gotówkę posiadasz). Możliwość szybkiej transakcji zrobi wrażenie na sprzedającym (jest to tzw. technika manipulacji czasem). Możesz również zaproponować swoją cenę i zaznaczyć, że oferta jest ważna tylko do jutra, (bo masz jeszcze coś na oku). Chęć sprzedającego do negocjacji i zakończenia transakcji powinna wzrosnąć.

Spokój i racjonalność.

Ogólna rada: bądź stanowczy i opanowany. Im więcej masz informacji o lokalu i okolicy tym Twoje argumenty będą skuteczniejsze. Jednocześnie musisz dawać do zrozumienia sprzedawcy, że jego argumenty również się liczą. Dodatkowo warto zaangażować w negocjacje bliską osobę, która zwróci uwagę na kwestie, o których zapomnisz w ferworze negocjacji.

Cena dalej za wysoka?

Jeżeli chcesz znaleźć tanie mieszkanie, zapytaj się pośrednika czy w ofercie ma mieszkanie, które od dłuższego czasu nie chce się sprzedać.

Pozytywna komunikacja.

Nie prowadź “czepliwych” negocjacji. Punktując dosłownie każdy element możesz w pewnym momencie urazić sprzedającego (szczególnie w przypadku emocjonalnego związku z nieruchomością). Wprowadź pozytywną komunikację. W czasie negocjacji warto zaakcentować pozytywne elementy lokalu. Negocjacje będą miały także swój pozytywny wydźwięk.

Zakup mieszkania to jedna z najważniejszych decyzji w życiu. Wynegocjowanie niższej ceny za lokal oznacza korzyść np. niższy kredyt, więcej środków na remont i wykończenia, lepsze wyposażenie. [Mieszkanie nie musi być drogie.](#)

Klienci o nas:

„Przegląd odbył się bardzo sprawnie. Pan inżynier był przed czasem, wyposażony w potrzebny sprzęt. Sprawdzał wszystko bardzo dokładnie i rzetelnie. Bardzo miła współpraca telefonicznie, mailowo i osobiście. Pan Paweł, który nas obsługiwał, przestał również dodatkowe informacje po przeglądzie. Polecam”

„Jestem bardzo zadowolony z usług firmy pewnylokal.pl Kupiłem przegląd techniczny mieszkania z rynku wtórnego wraz z badaniem termowizyj. Pani inżynier bardzo zaangażowana, każde pomieszczenie sprawdzone bardzo dokładnie, znalezione najmniejsze mankamenty. Przy zakupie mieszkania za kilkaset tysięcy złotych, zdecydowanie nie warto żałować tych kilkuset złotych na przegląd! Zdecydowanie polecam!”

„Zleciłem analizę ksiąg wieczystych. Raport, który otrzymałem w czasie krótszym od zadeklarowanego (wielki plus) spełnił moje oczekiwania. Dowiedziałem się wszystkich niuansów wzajemnych powiązań pomiędzy księgami lokalu, budynku i gruntu i teraz wiem dokładnie jakie pytania zadać spółdzielni i sądowi rejonowemu. Bardzo pomocne!”

„Polecam Pewny Lokal. Pomoc inżyniera (Pana Roberta) była wręcz nieoceniona. Specjalista zauważył rzeczy, które były niedostrzegalne gołym okiem i których na pewno sam bym nie zauważył. Szczegółowy pisemny raport z usterkami otrzymałem jeszcze tego samego dnia wieczorem, a Pan Robert na bieżąco wyjaśniał wszystkie niedoróbki. Bardzo dobra obsługa klienta.”



średnia **4.9** z 500+ opinii
w Google opinie



średnia **4.9** z 200+ opinii
w serwisie Facebook





Znajdź nas:



797 014 014



kontakt@pewnylokal.pl



www.pewnylokal.pl

NAPISALI O NAS



RZECZPOSPOLITA



POLITYKA

na:Temat



GAZETA

wyborcza

murator