



Teoretycznie, każdy z nas mógłby sam naprawić samochód nie korzystając z wyspecjalizowanych i autoryzowanych warsztatów, przecież każdy mógłby sam zaprojektować, wymurować i wykończyć dom bez udziału firmy budowlanej lub sprzedać samochód bez pomocy komisju, czy też poprowadzić swoją sprawę w sądzie, bez prawnika, ale czy aby na pewno jest w stanie zrobić to tanio, bezpiecznie i dobrze, a do tego skutecznie, w najkrótszym z możliwych czasie i jeszcze zgodnie z obowiązującym prawem?

Świadomość większości osób kupujących lub sprzedających nieruchomości, na temat wielu zagrożeń czyhających na uczestników rynków nieruchomości oraz na temat możliwości zapewnienia sobie bezpieczeństwa transakcji i ogromu koniecznych do wykonania czynności, związanych z kupnem lub sprzedażą nieruchomości jest zwykle znikoma, dlatego większość aktywnych uczestników rynku tkwi w przekonaniu, że sama sobie może nawet bez doświadczenia przeprowadzić własną transakcję.

Prawda jest jednak zupełnie inna, gdyż bezpieczeństwo transakcji zapewnić może wyłącznie ktoś, kto ma wieloletnie doświadczenie i wie, jak unikać różnych pułapek oraz eliminować zagrożenia.

Tą osobą jest właśnie pośrednik i choć powszechna opinia wśród niezorientowanych to taka, w której każdy przyjmuje, że pośrednik pozyskuje ofertę od jednego klienta, pokazuje ją drugiemu i wystawia fakturę, to przyjrzyjmy się poniższemu wykazowi czynności niezbędnych do przeprowadzenia transakcji i zastanówmy się, czy każdy nie mający doświadczenia człowiek jest w stanie wykonać je samodzielnie bez pomocy fachowca.

WYKAZ CZYNNOŚCI KTÓRYCH REALIZACJA NIEZBĘDNA JEST ZARÓWNO PODCZAS SPRZEDAŻY, JAK I ZAKUPU NIERUCHOMOŚCI:

1. Sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości, co wymaga:

- zidentyfikowania właścicieli nieruchomości,
- weryfikacji posiadanych uprawnień przez osobę oferującą do sprzedaży daną nieruchomość oraz ustalenie aktualności tychże uprawnień,
- sprawdzenia dokumentacji nieruchomości posiadanej przez oferującego do sprzedaży pod kątem kompletności

- względem wymogów prawa przy sprzedaży w zależności od rodzaju danej nieruchomości,
- porównania i weryfikacji aktualności posiadanych przez sprzedającego dokumentów ze stanem faktycznym zapisów w rejestrach państwowych i gminnych, często poprzez osobistą wizytę,
 - ustalenia osoby lub osób uprawnionych do sprzedaży danej nieruchomości oraz potwierdzenia ich zgodnej woli w tym zakresie, często poprzez osobisty kontakt,
 - określenia ewentualnych braków w dokumentacji oraz sposobów i dopuszczalnych prawem terminów ich uzupełnienia,

2. Wykonanie inwentaryzacji stanu faktycznego nieruchomości, co z kolei wymaga:

- Sporządzenia opisu nieruchomości na podstawie oświadczenia sprzedającego,
- Weryfikacji opisu w drodze indywidualnych oględzin i wizyty na przedmiotowej nieruchomości,
- Sporządzenia dokumentacji fotograficznej, podczas osobistych oględzin,
- Identyfikacji potencjału nieruchomości oraz wszelkich zagrożeń stanu fizycznego nieruchomości, a także obiektywnego i bezstronnego określenia wad i zalet danej nieruchomości,

3. Sprawdzenie stanu obciążeń i poziomu ewentualnego zadłużenia dla danej nieruchomości, co między innymi wymaga:

- Uzyskania pisemnego potwierdzenia w urzędach państwowych i gminnych poziomu zadłużenia względem podatków oraz wszelkich innych wymaganych prawem opłat lokalnych, często poprzez osobistą wizytę w urzędach i pobranie aktualnych wypisów, wyrysów, zaświadczeń itp.
- Sprawdzenia i weryfikacji aktualnych zapisów w księgach wieczystych względem ustalenia ewentualnych obciążeń służebnościami i innymi dopuszczalnymi prawem obciążeniami, często poprzez osobistą wizytę i pobranie aktualnego odpisu,
- Sprawdzenia i weryfikacji pisemnej poziomu zadłużenia wobec dostawców mediów oraz pozostałych usług dla danej nieruchomości, często poprzez osobistą wizytę poprzedzoną specjalnie przygotowanym wcześniej i wysłanym pisemnym zapytaniem,
- Sprawdzenia i weryfikacji aktualnego stanu zadłużenia wobec banków oraz innych kredytodawców i pożyczkodawców, często poprzez osobistą wizytę i pobranie stosownych zaświadczeń,
- Określenia możliwości i sposobów uregulowania wszelkich zadłużeń podczas sprzedaży,
- Określenie możliwości i sposobów oraz zakresu dopuszczalnego prawem zdjęcia ewentualnych obciążeń,

4. Określenie najaktualniejszej, możliwej do uzyskania ceny nieruchomości, co wymaga:

- Porównania cen ofertowych podobnych nieruchomości z ceną oczekiwaną przez sprzedającego oraz z faktycznymi cenami transakcyjnymi na podstawie przeprowadzonych transakcji w ostatnim czasie na rynku lokalnym, często poprzez dostęp do wielu niezależnych źródeł i przygotowanie analizy,
- Ewentualnego skorzystania z dodatkowej usługi sporządzenia operatu szacunkowego przez uprawnionego rzeczoznawcę majątkowego,
- Przedstawienia porównania oczekiwań osoby zainteresowanej sprzedażą lub zakupem w stosunku do aktualnych realnych i możliwych do uzyskania cen danej nieruchomości,
- Określenie aktualnego stanu rynku lokalnego i funkcjonującego na nim popytu względem podaży, często na podstawie prowadzonych analiz oraz prognoz,

5. Podsumowanie poczynionych ustaleń i finalizacja transakcji, co wymaga:

- Spisania wszelkich ustaleń poczynionych w trakcie wielu spotkań z drugą potencjalną stroną transakcji, celem zabezpieczenia przed ewentualną nieoczekiwaną zmianą stanowiska względem dotychczas poczynionych ustaleń, np. przed rezygnacją z pozostawienia umówionego umeblowania lub wyposażenia danej nieruchomości lub całkowitą zmianą ceny na którą strony się wcześniej umówiły lub chociażby przed odstąpieniem od jakichkolwiek dotychczasowych ustaleń,

- Wybrania kancelarii notarialnej i umówienia terminu podpisania, czy to umowy przedwstępnej przeniesienia własności, czy też umowy końcowej przeniesienia własności,
- Zapoznania się z treścią przygotowanej umowy notarialnej względem zgodności intencji obu stron transakcji oraz względem prawidłowego zabezpieczenia prawnego interesu kupującego, czy też sprzedającego, a w razie konieczności zgłoszenie uwag oraz żądań poprawienia lub korekty zapisów przygotowanego przez kancelarię notarialną projektu umowy.

Dopiero wykonanie powyższych czynności daje możliwość bezpiecznego przeprowadzenia transakcji zgodnej z prawem, ale czy to wszystko?

Otóż nie, gdyż jest jeszcze więcej, czynności które trzeba wykonać wcześniej gdy się jest sprzedającym!

6. Opracowanie reklamy i sposobów dotarcia do potencjalnych kupujących także wymaga:

- Sporządzenia atrakcyjnego opisu reklamowego i oferty,
- Opracowania sposobów i miejsc zamieszczenia reklamy, celem szerokiego i skutecznego dotarcia do potencjalnych zainteresowanych,
- Wprowadzania przygotowanej oferty do wielu krajowych i międzynarodowych płatnych oraz bezpłatnych portali internetowych i serwisów ogłoszeniowych,
- Wykonania materiałów reklamowych, typu baner wieszanych często na oferowanej do sprzedaży nieruchomości z uwagi na ich dużą skuteczność wśród niezorientowanych, a potencjalnie zainteresowanych sąsiadów oraz osób przypadkowo napotykających taką formę reklamy,
- Wykupienia reklamy w wytypowanych i sprawdzonych względem skuteczności mediach,
- Odpowiadania na zapytania otrzymywane drogą poczty elektronicznej z miejsc publikacji reklam,
- Mobilności, dyspozycyjności i gotowości do odbierania telefonów od osób potencjalnie zainteresowanych, często także od ogromnej ilości spekulantów i hochsztaplerów, szukających okazji i proponujących wielokrotnie niższe od realnych i oczekiwanych cen za daną nieruchomość,
- Dyspozycyjności względem organizacji czasu i terminów spotkań, wynikających z konieczności udostępnienia nieruchomości do oględzin osobom zainteresowanym,
- Umiejętności negocjacyjnych oraz dobrej znajomości skutecznej prezentacji,
- Znajomości aktualnych przepisów prawa i wynikających z tego tytułu możliwości oraz ograniczeń,
- Cierpliwości i wolnego czasu,
- Sporego budżetu, uwzględniającego konieczność samodzielnego opłacenia wyżej opisanych reklam i ich publikacji, bez względu na ich rezultaty końcowe podczas sprzedaży.

Nawet jeżeli każdy sprzedający lub kupujący może zrobić to sam, to jednak powinien wziąć pod uwagę ogrom środków i czasu jakiego to wymaga, a także ogrom czyhających zagrożeń i pułapek, a przede wszystkim zastanowić się na tym, czy aby na pewno nie ma tańszej i bardziej skutecznej alternatywy realizowanej przez doświadczonych i renomowanych specjalistów?

Przecież teoretycznie, każdy z nas naprawdę mógłby samemu naprawić samochód nie korzystając z wyspecjalizowanych i autoryzowanych warsztatów, przecież każdy mógłby sam poprowadzić swoją sprawę w sądzie, bez udziału wyspecjalizowanego prawnika, sam zaprojektować, wymurować i wykończyć dom lub mieszkanie bez udziału architekta i zewnętrznych firm budowlanych lub sam sprzedać samochód bez pomocy komisju, ale czy aby na pewno, chodząc przy tym codziennie do pracy jest w stanie w 100% zrobić to bezpiecznie i dobrze, a do tego skutecznie, w najkrótszym z możliwych czasie i jeszcze zgodnie z obowiązującym, stale zmieniającym się prawem?

KORZYŚCI PŁYNĄCE Z MOŻLIWOŚCI SKORZYSTANIA Z USŁUG POŚREDNIKA PODCZAS SPRZEDAŻY I WYKAZ POZOSTAŁYCH CZYNNOŚCI, KTÓRE POŚREDNIK WYKONA ZA NAS:

- Profesjonalne przygotowanie i wprowadzenie oferty do systemu informatycznego firmy oraz udostępnienie jej innym pośrednikom zarówno w kraju, jak i za granicą, a także publikacja oferty na wielu krajowych i międzynarodowych portalach i serwisach ogłoszeniowych,

- Wykonywanie niezliczonych ilości telefonów w celu promocji oferty wśród potencjalnie zainteresowanych klientów,
- Wielokrotne wyjazdy w teren w celu prezentacji oferty potencjalnie zainteresowanym klientom,
- Organizacja spotkań klientów w celu prezentacji nieruchomości,
- Pomoc w znalezieniu wspólnego mianownika dla zaspokojenia oczekiwań zainteresowanych stron transakcji,
- Ocena kompleksowa wiarygodności finansowej kupujących,
- Pomoc w wyborze dogodnego sposobu finansowania transakcji, także z kredytów bankowych,
- Zaplanowanie sposobu organizacji transakcji, terminów poszczególnych czynności i zabezpieczeń interesu klientów,
- Pomoc w ustaleniu szczegółowych warunków zawarcia umowy, zabezpieczających interesy stron transakcji,
- Ocena zapisów ewentualnej umowy kredytowej pod kątem płynącego ryzyka zapłaty wynagrodzenia dla sprzedającego,
- Zgromadzenie niezbędnych dokumentów i omówienie transakcji z notariuszem,
- Dopilnowanie realizacji transakcji, zgodnie z wcześniej poczynionymi ustaleniami,
- Pomoc w organizacji całkowitego rozliczenia i spłaty ewentualnych zadłużeń przez sprzedającego,
- Uczestnictwo w wydaniu i przekazaniu nieruchomości, w tym sporządzenie protokołu zdawczo odbiorczego.

Mając powyższe na uwadze warto zauważyć, że ogrom czasu i pracy oraz wysiłek włożony w samodzielne wykonanie wyszczególnionych czynności, celem zakupu wymarzonej lub sprzedaży własnej nieruchomości, często nie równoważy oszczędności związanych z wykonaniem wszystkiego samemu, a do tego należy przy tym podkreślić, że wszystkie te czynności pośrednik wykonuje zwykle na własny koszt, gdyż wynagrodzenie otrzymuje dopiero na uzgodnionym etapie realizacji umowy i wcale nierzadko zdarza się, że dopiero po skutecznym przeprowadzeniu transakcji satysfakcjonującej nas, jako kupujących lub sprzedających.

Ponadto każda z czynności pośrednictwa może zostać indywidualnie i jednostkowo wyceniona, ale czy nie taniej i łatwiej zapłacić jedną, zryczałtowaną opłatę za wszystko i to dopiero, gdy uzyskamy oczekiwany efekt, a do tego zapewnić sobie bezpieczeństwo?

UWAGA!

W PRZYPADKU TRANSAKCJI NA LOKALNYCH LUB ZAGRANICZNYCH RYNKACH NIERUCHOMOŚCI RYZYKO UTRATY CZĘŚCI CZĘŚCI LUB CAŁOŚCI OSZCZĘDNOŚCI SWOJEGO ŻYCIA JEST WIELKIE, A NIESPODZIANEK CZYHAJĄCYCH NA NIEŚWIADOMYCH SAMOSIÓW JEST WIELE, DLATEGO ZOBACZ PONIŻSZE PRZYKŁADY I ZASTANÓW SIĘ, CZY WARTO USILNIE STOSOWAĆ ZASADĘ ZRÓB TO SAM?

PRZESTROGA! **Przykład nr 1**- kliknij i przeczytaj:

[Dwa razy sprzedał nie swoje mieszkanie!](#)

NIESPODZIANKA! **Przykład nr 2**- zobacz fragment odpisu z KW:

Rubryka 3.4 - Treść wpisu		
Podrubryka 3.4.1 - Treść prawa, roszczenia, ograniczenia, ostrzeżenia		
Numer i nazwa pola	Indeks Wpisu	Treść pola
1. Rodzaj wpisu	2	OGRANICZONE PRAWO RZECZOWE
2. Treść wpisu	2	UŻYTKOWANIE DZIAŁKI O OBSZARZE 30 ARÓW NA DZIAŁCE NR 60, ZEZWOLENIU PONADTO NA TRZYMANIE WŁASNEJ KROWY, KTÓREJ ZAPEWNI PASZĘ.
3. Przedmiot wykonywania	---	---
4. Pierwszeństwo	---	---
5. Prawo lub roszczenie uprawnione z pierwszeństwa	---	---
6. Lista nieruchomości współobciążonych	1.	A: numer księgi wieczystej
		B: numer wpisu
7. Podpis mianu	---	---

Źródło: facebook.com/Agent.Po.Robocie

KOLEJNE NIESPODZIANKI JAKIE NAPOTYKAJĄ CHĘTNI NA ZAKUP NIERUCHOMOŚCI BEZ POŚREDNIKÓW ZNAJDZIESZ W GALERII FOTOGRAFII PONIŻEJ!



Rubryka 3.4 - Treść wpisu		
Treść prawa, roszczenia, ograniczenia		
	Indeks	Wpisu
	2	OGRU
	2	UZYT
		ZEZV
		PASZ
	---	---
	---	---
	---	---
yste	---	//
	---	---



Więcej na stronie www.ilspoland.com