



Studium przypadku sprzedaży nieruchomości



Wprowadzenie

Publikacja, którą pobrałeś, zawiera 3 różne studium przypadku sprzedaży nieruchomości. Znajdziesz tu szczegółowy opis sprzedaży mieszkania w Straszynie pod Gdańskiem, domu w Tarnowcu oraz mieszkania w Łodzi.

W przypadku każdej z nieruchomości poznasz:

- sytuację, która miała miejsce przed podpisaniem umowy na wyłączność,
- sylwetki właścicieli oraz ich problem,
- opis działań, które zostały wykonane,
- sesję przed-po,
- opis negocjacji i finalizacji
- oraz podsumowanie, które pokaże czas sprzedaży, różnicę między ceną ofertową a transakcyjną oraz sylwetkę samego agenta.

Mamy nadzieję, że ta publikacja zainspiruje Cię do zmian w procesie sprzedaży Twojej nieruchomości i przybliży sposób działania agentów w przypadku umowy na wyłączność.

Do szybkiego usłyszenia!



Michał Dziermański

Redaktor wydania

Spis treści

Straszyn mieszkanie 3-pokojowe

Opis nieruchomości	6
Właściciele i powód sprzedaży	7
Przeszłość oferty	8
Problemy tej nieruchomości	9
Pora działać!	10
Zdjęcia przed i po	11
Działań ciąg dalszy	13
Czas negocjacji	14
Podsumowanie	15

Tarnowiec dom 6-pokojowy

Opis nieruchomości	19
Właściciele i powód sprzedaży	20
Przeszłość oferty	21
Problemy tej nieruchomości	22
Pora działać!	23
Zdjęcia przed i po	24
Rozwiązanie	26
Koniec negocjacji	27
Podsumowanie	28

Łódź mieszkanie 2-pokojowe

Opis nieruchomości	32
Właściciele i powód sprzedaży	33
Przeszłość oferty	34
Problemy tej nieruchomości	35
Pora działać!	36
Zdjęcia przed i po	37
Współpraca z kupującymi	39
Akt notarialny to nie koniec problemów	40
Problem z kredytem	41
Podsumowanie	42





Straszyn, mieszkanie 3-pokojowe, 78 m², 380 000 zł

Sprzedaż prowadziła: **Anna Petz**

Problem:

- 2 tygodnie na sprzedaż
- najemca utrudniający prezentacje
- ostrzeżenie w KW
- właściciele mieszkający w innym mieście

Wartość dodana:

- przejęcie przez agenta niemal wszystkich formalności na siebie

Rozwiązanie:

- przygotowanie oferty
- dzień pokazowy
- wykreślenie ostrzeżenia
- negocjacje
- napięty harmonogram działania
- szybka finalizacja

Efekt

- po 1,5 miesiąca środki były już na koncie klienta
- cena ofertowa = cena transakcyjna, czyli 380.000 zł

Podstawowe parametry

	Powierzchnia 78 m²		Liczba pokoi 3 pokoje		Piętro parter		Cena katalogowa 380 000 zł		Cena za m² 4 872 zł/m²
---	--	---	--	--	--------------------------------	---	---	---	---

Opis nieruchomości

Mieszkanie znajdowało się na zamkniętym osiedlu o niskiej zabudowie, było w pełni umeblowane i wymagało jedynie niewielkiego odświeżenia. Co ważne, do nieruchomości przynależny był ogród o powierzchni 250 m² oraz komórka lokatorska. W pobliżu znajdowała się wszelka potrzebna infrastruktura: sklepy, szkoły, przedszkola, bank, poczta.



Właściciele i powód sprzedaży

Sprzedającą była niespełna 40-letnia, przedsiębiorcza właścicielka własnej firmy. W związku z tym należała do bardzo zajętych osób i nie miała wiele czasu na samodzielne zajmowanie się sprzedażą mieszkań. Kilka lat temu wyprowadziła się do Bydgoszczy, a w Straszynie pozostawiła po sobie nieruchomość, którą wynajmowała. Cały czas było ono jednak wystawiona na sprzedaż.

Powodem, dla którego właścicielka zdecydowała się na szybką sprzedaż, była świetna inwestycja w nowym mieście. Okazja, jak to zwykle bywa, wymagała dość prędkiego sfinansowania. Tym **terminem w naszym przypadku był koniec marca**. Pierwszy raz spotkaliśmy się pod koniec stycznia. **Umowę podpisaliśmy 1 lutego**. Mieliśmy niecałe dwa miesiące nie tylko na samo doprowadzenie do transakcji, ale też jej finalizację i doprowadzenie do wypłaty środków.



Wyzwanie: **czas**

W praktyce oznaczało to nic innego jak to, że na podpisanie rezerwacji i pobranie zaliczki mam... 2 tygodnie. Trzeba bowiem pamiętać, że klient posiłkujący się kredytem będzie potrzebować od 6 do 8 tygodni na załatwienie formalności. Żeby tego dokonać, musiałam dwukrotnie pobić swój dotychczasowy rekord w tempie sprzedaży.



Przeszłość oferty

Decyzja o sprzedaży zapadła 18 miesięcy wcześniej. W pierwszym okresie cena była jednak mocno przeszacowana. Przewyższała wartość rynkową o blisko 100.000 zł! Stopniowo obniżano cenę, współpracy podejmowały się kolejne biura. Finalnie było ich 11. Kiedy przygotowywałam się do spotkania, przeprowadziłam szybką analizę na jednym z najpopularniejszych portali. Po nałożeniu odpowiednich filtrów, w Straszynie pojawiło się 17 ofert, z czego 12 opisywało jedno mieszkanie. Wszystkie różniły się zdjęciami, parametrami, a nawet ceną!

Mieszkanie oglądało nawet kilka osób, ale nie byli to poprawnie zweryfikowani kupujący. Przez tak duże rozdrobnienie oferty ciężko było o jakąkolwiek informację zwrotną. Pośrednicy, którzy do tej pory zajmowali się sprzedażą, działali więc niemal... po omacku.



Największy problem: **Rozdrobnienie oferty**

Dodatkowym problemem był najmujący, którego niezapowiedziane i niezorganizowane prezentacje nieruchomości zaskakiwały do tego stopnia, że ani razu nie mógł się do nich przygotować. W efekcie mieszkanie bywało zabańgane, a oglądaniu nieruchomości towarzyszyła nieprzyjemna atmosfera



Problemy tej nieruchomości

Jak już wspomniałam, dość typowym problemem był najemca. Zaskakiwanie prezentacjami – które kończyły się przez to fiaskiem – doprowadziło do konfliktów z właścicielką. W praktyce szkodziło to obu stronom. Wiedziałam, że ten problem muszę rozwiązać jako pierwszy. Od razu spotkałam się z najemcą, poinformowałam o zasadach prezentacji, wyznaczaliśmy dni pokazowe oraz standardy przygotowania mieszkania do sesji i późniejszych dni otwartych. To wszystko sprawiło, że najemca poczuł ulgę, a ja komfort przed dalszymi czynnościami.

Drugim problemem było ostrzeżenie w dziale III KW. Dotyczyło one niezgodności zapisów w księdze wieczystej z faktycznym stanem prawnym. Mianowicie chodziło o rozwód, a w zasadzie o późniejsze niedopełnienie obowiązków przez sąd podczas wykreślenia męża jako właściciela. Pomimo wystanego wcześniej przez właścicielkę wniosku, sprawa nadal nie była wyjaśniona. Jak się później okazało, kupujący mieli stwierdzić, że dopóki ostrzeżenie nie zostanie wykreślone, nie podejną do umowy przedwstępnej. A nas ciągle gonił czas



Pora działać!

Zacęłam od usunięcia problematycznego ostrzeżenia. Nie było to łatwe i wymagało poruszenia nieba i ziemi, ale w połowie lutego wzmianki nie było. W międzyczasie wypowiedziałam za właścicielkę wszystkie umowy otwarte i wywiesiłam baner. Sesja home stagingowa umówiona została na 6 lutego. Miałam dużo czasu na dobre zapoznanie się z nieruchomością i przeanalizowanie ceny ofertowej.

W okolicy było kilka podobnych mieszkań, a nasza cena nie mogła podlegać negocjacom. Wiedziałam, że kluczem do powodzenia będzie odpowiednie przygotowanie nieruchomości i efektywne działania marketingowe. Dużym atutem był ogród, który wyróżniał nasze mieszkanie na tle konkurencji. Cenę ustaliłam na poziomie 380 000 zł, co jak się później okazało, było również ceną transakcyjną.

W dniu sesji udało się też zorganizować pierwszy dzień pokazowy. Większość dzwoniących trafiła do mnie przez baner, a ostatecznie udało się umówić dwie pary. Zrobiliśmy co w naszej mocy, żeby mieszkanie prezentowało się wyśmienicie i robiło duże wrażenie. Na następnych stronach zobaczysz dokładnie, jak wyglądała różnica między dotychczasowymi ofertami mieszkania a sesją, którą przeprowadziło Freedom Nieruchomości.



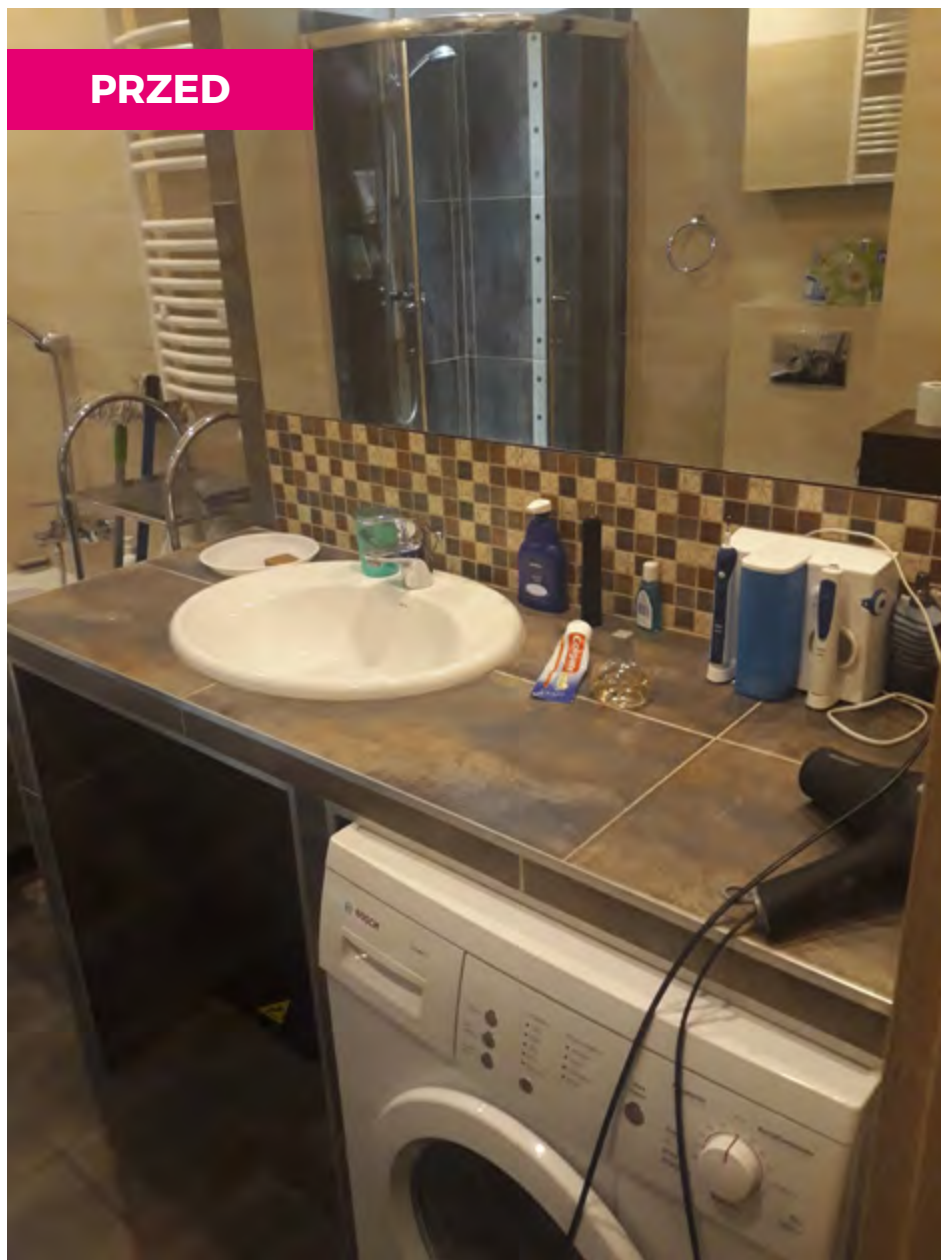
PRZED



PO



PRZED



PO



Działania ciąg dalszy

Dużą rolę w tym przypadku odegrał aspekt psychologiczny, wrażenie „dużego zainteresowania”. Moją rolą na tym etapie było czyste blefowanie, mała zmyłka, która bardzo pomogła wpłynąć na decyzję. Kupujący tak bardzo przestraszyli się, że ktoś ich ubiegnie, że oferta zakupu została złożona na pierwszej prezentacji. Dodatkowo od razu podpisaliśmy rezerwację. Drugi kupujący nie był zbyt pewny. Stwierdził, że potrzebuje czasu do namysłu. Wiedziałam, że lepsza oferta nie padnie w najbliższym czasie.

Właścicielka zaakceptowała ofertę, ale ostrzeżenie w KW dalej nie było wykreślone. Jak już wcześniej wspomniałam, musiałam ruszyć wszystkie prywatne i służbowe kontakty, żeby udało się wywalczyć z gdańskimi sądami przyspieszenie procedur. Ostatecznie udało się, a my mogliśmy myśleć już o przystępowaniu do umowy. W celu zabezpieczenia transakcji zdecydowałam się jednak na umieszczenie oferty na portalach. Mieliśmy zaliczkę, ale to jeszcze niczego nie przesądzało. Wolałam mieć kolejnych zainteresowanych, gdyby kupujący w ostatniej chwili zdecydowali się wycofać.



Czas negocjacji

Z uwagi na szalone tempo i uzasadniony pośpiech ze strony właścicielki, zrobiłam coś, czego nigdy nie robię – obejrzałam mieszkanie dopiero po podpisaniu umowy. Nie podpisałam też protokołu wyposażenia. Ten błąd miał mnie niedługo kosztować dwa pełne dni nerwów. Na początku otrzymałam informację, że w mieszkaniu zostaje wszystko oprócz stolika kawowego, lampy i szafki z przedpokoju. Kilka dni przed umową okazało się, że znacznie większa część mebli należy do najemcy, co bardzo nie spodobało się kupującym. W efekcie moje umiejętności negocjacyjne trafiły na prawdziwy poligon treningowy, a umowa przedwstępna mogła dojść do skutku.

Umowę przedwstępną podpisaliśmy 28 lutego, a przyrzeczoną niespełna miesiąc później – 22 marca. **Przelew środków na konto sprzedającej nastąpił 28 marca, a przekazanie lokalu 31.**

W czasie tej transakcji, prowadzonej momentami w szaleńczym tempie, byłam dla klientki nie tylko doradcą. Trzeba pamiętać, że przez większość czasu była w Bydgoszczy, a w trakcie sprzedaży wyjechała na zaplanowany dużo wcześniej, dwutygodniowy urlop. Siłą rzeczy musiałam udźwignąć ciężar wielu formalności. Dało mi to jednak olbrzymią motywację do dalszego rozwoju, gdyż... była to jedna z moich pierwszych transakcji, zakończona prawdziwym sukcesem!



Podsumowanie



Cena ofertowa
380 000 zł



Cena transakcyjna
380 000 zł



Czas sprzedaży
1,5 miesiąca



Anna Petz

[Sprawdź profil tego agenta](#)

Freedom

nieruchomości

Chcesz **sprzedać stare**
i **kupić nowe?**

Kliknij

www.nanowe.pl







Tarnowiec, dom 6-pokojowy, 147 m², 420 000 zł

Sprzedaż prowadził: **Witold Bochenek**

Problem:

- niesprzedawalna nieruchomość
- wysokie oczekiwania w stosunku do ceny
- brak poważnych klientów
- duża konkurencja
- nieścisłości w dokumentacji

Wartość dodana:

- wsparcie kupujących
- analiza sytuacji zakupowej

Rozwiązanie:

- zmiana modelu prezentacji
- alternatywne kanały poszukiwania klientów
- negocjacje
- wsparcie przy uzyskaniu kredytu
- wstępna weryfikacja klientów

Efekt

- transakcja sfinalizowana w 5 miesięcy
- cena ofertowa: 420 000 zł, cena transakcyjna: 395 000 zł

Podstawowe parametry

	Pow. mieszcz. 147 m²		Liczba pokoi 6 pokoi		Pow. działki 1 400 m²		Cena ofertowa 420 000 zł		Cena za m ² 2 416 zł/m²		Rok budowy 1990
---	---	---	--------------------------------	---	--	---	------------------------------------	---	---	---	---------------------------

Opis nieruchomości

Dom znajdował się w Tarnowcu, raptem 5 kilometrów od serca Tarnowa, więc oferował znakomity dojazd. Dookoła towarzyszyła mu jedynie zabudowa 1-rodzinna. Co ciekawe na działce stały dwa budynki – jeden mieszkalny, a drugi gospodarczy. W tym pierwszym również wydzielono część funkcyjną, na którą składała się kotłownia, pralnia, dodatkowa kuchnia i toaleta oraz magazynek. W drugiej części domu znalazło się miejsce dla salonu, toalety, kuchni i pokoju na parterze oraz 3 sypialni i łazienki na piętrze. Wszystko utrzymane w świetny stanie, włącznie z drewnianymi oknami i parkietami.



Właściciele i powód sprzedaży

Stprzedającym był mężczyzna w średnim wieku, dysponujący ogromną wiedzą o własnej nieruchomości, gdyż sam ją budował. Co więcej niekoniecznie chciał ten dom sprzedawać! Wiedział jednak, że dla niego i jego żony dom już jest po prostu zbyt duży, a wraz z wiekiem będzie stawać się coraz większym problemem. Ze środków uzyskanych ze sprzedaży zamierzali oni nabyć mieszkanie i wspomóc córkę w zakupie jej mieszkania.



Wyzwanie: **dobra cena - 420 000 zł**

Nie zanosilo się wcale na łatwe wyzwanie, mimo że sama nieruchomość robiła naprawdę dobre wrażenie. Dom bowiem znajdował się na rynku od 2015 roku, a ani właściciel, ani współpracujący z nim pośrednik w ramach umowy otwartej, nie mogli zdiagnozować problemu, który uniemożliwiał sprzedaż.



Przeszłość oferty

Historia sprzedaży przed podpisaniem wyłączności jest może długa, ale nie jakoś szczególnie intensywna. Właściciel rozmawiał z kilkoma biurami, ale nie zdecydował się na podpisywanie umów. Jak twierdził: nie czuł się wystarczająco poważnie traktowany, miał też swoje oczekiwania, których lokalne biura nie były w stanie spełnić. Klienci, którzy przyjeżdżali oglądać dom, nie byli zdecydowani. Żaden z nich nie przeszedł wcześniejszej kwalifikacji.

W trakcie pierwszych rozmów pomiędzy mną a sprzedającym – a te trwały niemal miesiąc – zauważyłem pierwsze symptomy przedłużających się problemów ze sprzedażą. Jakkolwiek by to nie zabrzmiało, sprzedaż utrudniał... sam właściciel.



Największy problem: **prezentowanie nieruchomości i negocjacje**

Częstym błędem, który popełniają ludzie sprzedający samodzielnie, jest zbyt emocjonalne podejście do prezentacji. Skupiamy się wtedy na opowiadaniu historii związanych z domem, pokazujemy swoje ciągłe do niego przywiązanie, znacznie gorzej znosimy uwagi i informację zwrotną. To wszystko razem sprawia, że oglądający czują się jak gość, a nie jak ktoś, kto mógłby przenieść do tego domu swoją rodzinę, marzenia i plany. Na szczęście miałem już na to rozwiązanie.



Problemy tej nieruchomości

Oprócz wspomnianych już prezentacji, z którymi mieliśmy się za moment uporać, problemem był czas, w którym mieliśmy sprzedać nieruchomość. Okres jesienno-zimowy nie sprzyja szczególnie transakcjom domów i działek. Już pobieżna analiza wykazała blisko 50 ofert, z którymi mieliśmy niebawem konkurować. Wiedziałem, że czeka trudne zadanie.

W trakcie analizy dokumentów okazało się też, że w księdze wieczystej znajduje się kilka nieprawidłowości. Najwięcej wątpliwości stanowił zapis odnoszący się do działek. Były one... drogami! Na ten sam fakt zwrócił uwagę bank. Należało jak najszybciej przygotować odpowiednie dokumenty i wnioski i sprostować te informacje. Zmiany udało się dokonać w zaledwie kilka dni, podczas gdy w Tarnowie takie sprawy potrafią trwać nawet do dwóch miesięcy!

Ostatnim problemem był dokument potwierdzający powierzchnię domu. Projekt nie był wystarczającym źródłem informacji, potrzebne było wykazanie właściwej powierzchni z nakazu płatniczego. Niestety... również tam była ona błędnie podana! Szybko wzięliśmy się za poprawienie informacji w gminie i uiściliśmy różnicę podatkową. Udało się dzięki temu zaoszczędzić blisko 1000 zł za przygotowanie operatu obmiaru powierzchni użytkowej przez architekta.



Pora działać!

Po zweryfikowaniu stanu prawnego, zleciliśmy przygotowanie rzutów nieruchomości, łącznie z rzutami budynku gospodarczego. Natychmiast powiesiłem też baner, który – niech mówią, co chcą! – nadal jest i będzie jednym z podstawowych działań reklamowych. Home stagerka obejrzała nieruchomość i sporządziła raport. Wszystko było w dobrym stanie, więc jej rola sprowadzała się tylko do przekonania właściciela o konieczności depersonalizacji wnętrza, czyli usunięcia wszystkich osobistych przedmiotów, oraz do przygotowania nieruchomości do sesji zdjęciowej. Efekty tej sesji zobaczysz na kolejnych dwóch stronach.

Następnie obaliliśmy wątpliwości i obawy właściciela przed opuszczaniem nieruchomości na czas prezentacji. Przekonaliśmy go, wspólnie ze specjalistką od home stagingu, że klient ma poczuć się “jak u siebie”, a nie “jak w gościach”. Potrzebna mu jest swoboda w trakcie oglądania nieruchomości, wymiany zdań z pośrednikiem i przekazywania informacji zwrotnej.

Po przygotowaniu nieruchomości oraz późniejszym umieszczeniu jej na portalach oraz w systemach wymiany ofert, zaczęła się prawdziwa walka o klienta. Zjawiał się on jednak w zupełnie nieoczekiwanych okolicznościach...



PRZED



PO



PRZED



PO



Rozwiązaniem okazał się portfel klientów i dobry negocjator

Przyszli kupujący mieszkali w Warszawie, w związku z czym na prezentację umawialiśmy się z 3-tygodniowym wyprzedzeniem. Dotyczyła ona jednak zupełnie innego domu! Kiedy spotkaliśmy się w Szczuczynie, bo o tej lokalizacji mowa, klienci dokładnie obejrżeli nieruchomość i usiedliśmy do stołu. Chciałem poznać ich sytuację i doradzić w kwestii dopasowania domu dla ich potrzeb.

Szybko zrozumiałem, że potrzebują oni nie tylko domu, ale też miejsca, w którym będą mogli prowadzić działalność gospodarczą. Zaproponowałem obejrzenie tego samego dnia domu w Tarnowcu.

Bardzo szybko zacząłem uzgadniać warunki transakcji oraz ich finansowania. Klienci niezbyt dokładnie zweryfikowali dotychczas swoją zdolność kredytową, dlatego zaproponowałem rozmowę z Notusem. Okazało się, że musieli zamknąć sprawy rozliczeniowe za rok 2017. W związku z tym czekaliśmy kilka tygodni z decyzją o zakupie. W międzyczasie właściciel nieco się niecierpliwił i chciał zacząć obniżać cenę ofertową, ale wstrzymałem jego naciski do momentu rozwiązania sprawy z chętnymi klientami. Oplotało się!



Koniec negocjacji

Ostatecznie cena, którą wynegocjowaliśmy, była wyższa niż spodziewana. Klienci złożyli ofertę opiewającą na 390.000 zł, ale ostatecznie negocjacje zakończyły się na cenie 395.000 zł. Nie udało nam się co prawda uzyskać ceny ofertowej, ale w trakcie sprzedaży okazało się, że nie była ona po prostu ceną rynkową. Finalizacja przebiegła przez żadnych komplikacji, a ja wspierałem jednocześnie obie strony.

Kupujący otrzymali ode mnie pomoc w zakresie:

- uzyskania kredytu,
- przeprowadzenie analizy SWOT pod kątem zakupu nieruchomości,
- weryfikacji stanu prawnego,
- zabezpieczenia w umowie przedwstępnej konieczności zwrotu zadatku w przypadku braku uzyskania kredytowania,
- negocjacji z właścicielem,
- stworzeniu i odebraniu protokołu zdawczo-odbiorczego,
- ubezpieczenia transakcji.



Podsumowanie



Cena ofertowa
420 000 zł



Cena transakcyjna
395 000 zł



Czas sprzedaży
5 miesięcy



Witlod Bochenek

Sprawdź profil tego agenta

Freedom
nieruchomości

**Chcesz szybko sprzedać
nieruchomość?**

Sprzedaj

www.freedom-nieruchomosci.pl





Łódź, mieszkanie 2-pokojowe, 37 m², 157 000 zł

Sprzedaż prowadził: **Mariusz Wieczorek**

Problem:

- brak czasu na samodzielną sprzedaż
- chęć szybkiego pozbycia się problemu
- bonifikata na rzecz urzędu miasta
- problematyczna dokumentacja

Wartość dodana:

- wspieranie obu stron i zabezpieczenie transakcji

Rozwiązanie:

- dzień otwarty
- wsparcie kredytowe i doradztwo finansowe
- negocjacje i mediacje

Efekt

- sprzedaż w 2 tygodnie
- wsparcie finalizacyjne przez 9 miesięcy
- cena ofertowa = cena transakcyjna - 157 000 zł

Podstawowe parametry



Powierzchnia
37 m²



Liczba pokoi
2 pokoje



Piętro
4 piętro



Cena katalogowa
157 000 zł



Cena za m²
4232 zł/m²

Opis nieruchomości

Dwa pokoje, kuchnia, łazienka, powierzchnia ok. 37 m², 4, ostatnie piętro, bez windy, duży balkon. Mieszkanie przeszło generalny remont ok. 2-3 lata temu - została wymieniona instalacja elektryczna, na ścianach położono gładzie, na podłogach nowe panele, zrobiona została łazienka oraz kuchnia. Mieszkanie było sprzedawane z pełnym wyposażeniem, a więc zarówno z meblami, jak i sprzętami AGD. Mieszkanie posiadało niewielkie ślady eksploatacji, jednak z powodzeniem można było się do niego wprowadzić bez konieczności odświeżania czy remontowania. Z uwagi na południową wystawę okien i ostatnie piętro w mieszkaniu była zamontowana klimatyzacja.

Mieszkanie na tle rynku nie wyróżniało się niczym szczególnym, typowe dwa pokoje w bloku. Tego typu nieruchomości jest z pewnością najwięcej na rynku, jednak z drugiej strony cieszą się również największym zainteresowaniem ze strony kupujących.



Właściciele i powód sprzedaży

Właścicielką była kobieta w wieku około 30 lat, a głównym powodem sprzedaży było to, że mieszkanie od kilku miesięcy stało puste. W 2013 roku zostało wykupione z urzędu miasta i przeszło generalny remont. Na początku wprowadziła się tam właścicielka razem z partnerem, natomiast po pewnym czasie przenieśli się do innego mieszkania. Przez krótki czas mieszkanie było wynajmowane, jednak z uwagi na złe doświadczenia z najemcami zdecydowali, że bardziej korzystne będzie dla nich sprzedać to mieszkanie i kupić dla siebie coś większego i docelowego.



Wyzwanie: **jak najszybsze pozbawienie właścicieli problemu**

Głównym celem, stawianym przed pośrednikiem, było poprowadzenie sprzedaży od początku do końca. Właściciele nie mieli czasu na to, aby odbierać telefony od klientów, umawiać się z nimi na prezentacje. Woleli, aby ktoś kompleksowo wzięt na siebie te obowiązki. Mieli też swoje oczekiwania cenowe, które wpisywały się w realia rynku, i dopuszczali możliwość niewielkich negocjacji..



Przeszłość oferty

Właściciele sami sprzedawali mieszkanie przez kilka miesięcy. W tym czasie współpracowali z ok. 5 biurami nieruchomości. Problemem przy samodzielnej sprzedaży była konieczność przyjazdu z innego miasta, aby zaprezentować nieruchomość. Nie była to może duża odległość, ale w godzinach szczytu droga w obie strony zajmowała im grubo ponad godzinę. Jeżeli chodzi o współpracę z innymi biurami na umowach otwartych to również istniała konieczność przyjazdu i udostępnienia mieszkania do prezentacji, nie mogli wszystkim zostawić kluczy do mieszkania.



Największy problem: **brak czasu na ciągłe zaangażowanie w sprzedaż**

Jednak, jak się okazało, nie tylko to było problemem. To, co miało najbardziej wydłużyć proces sprzedaży miało dopiero nadejść. W zasadzie już nadeszło, ale właściciele nie do końca zdawali sobie sprawę z kłopotu, wiszącego nad ich mieszkaniem jak ciężkie, czarne chmury.



Problemy tej nieruchomości

Mieszkanie pod kątem technicznym nie miało większych wad, przeszło nie tak dawno generalny remont, było więc zarówno nowoczesne i funkcjonalne. Dodatkowy problem przy sprzedaży stanowiła obciążona hipoteka. Nie był to jednak tradycyjny kredyt, a zabezpieczenie urzędu miasta z tytułu bonifikaty udzielonej na wykup mieszkania.

Właściciele zdawali sobie sprawę, że sprzedaż ich mieszkania zaczyna się mocno komplikować. Zawiła sytuacja prawna, zmęczenie związane z pokazywaniem nieruchomości, ciągłe przyjazdy, związane z koniecznością udostępnienia mieszkania pośrednikom. To wszystko sprawiło, że podjęli oni decyzję o nawiązaniu współpracy z jednym biurem, które poprowadzi całą transakcję od początku do końca.

Największy problem: **kłopotliwa hipoteka**

Proces sprzedaży mieszkania z hipoteką zabezpieczającą urząd miasta nie jest prosty. Tutaj przepisy mówią jasno, że zgodę na wykreślenie hipoteki z księgi wieczystej można uzyskać dopiero po upływie 5 lat od daty wykupu mieszkania. Wcześniejsza sprzedaż może skutkować koniecznością zwrotu udzielonej bonifikaty. Są jednak pewne okoliczności, które pozwalają na szybsze przeprowadzenie transakcji.



Pora działać!

Mieszkanie samo w sobie wyglądało dobrze, dlatego nie było potrzeby większych zmian czy remontów. W ciągu kilku dni odbyła się sesja zdjęciowa i home staging, przygotowałem opis, zrobiłem rzut mieszkania i oferta ukazała się w Internecie. Wcześniej sprzedający wycofali wszystkie oferty innych biur. Zainteresowanie od początku było duże; był to okres wakacji, dlatego wiele osób interesowało się zakupem mieszkania dla dzieci idących na studia.

Dni pokazowe odbyły się może 3 razy, mieszkanie obejrzało 8 zainteresowanych. Jedni z klientów od razu zapytali, czy możemy pomóc im z kredytem, bo są zainteresowani. Powiedzieli, że interesuje ich ta lokalizacja, mieszkanie metrażowo i cenowo było dla nich odpowiednie, dlatego zdecydowali się na zakup w cenie ofertowej bez negocjacji.

Na następnych stronach sam ocenisz efekt sesji przed-po, a po nich nastąpi małe trzęsienie ziemi...



PRZED



PO



PRZED



PO



Współpraca z kupującymi

Naszymi kupującymi było młode małżeństwo. Moment podjęcia takiej decyzji również był dla nich ważny. Niebawem miała powiększyć im się rodzina. Dokładnie wytłumaczyliśmy, jak przebiegać będzie cała transakcja. **Zależało im jednak, aby zdążyć z przeprowadzką przed narodzinami dziecka.**

Kupujący swój zakup planowali sfinansować przy pomocy kredytu hipotecznego. Weryfikacja przebiegła pomyślnie, przystąpiliśmy zatem do gromadzenia dokumentacji potrzebnej do przyznania kredytu. Z uwagi na fakt, iż sprzedawana nieruchomość miała obciążoną hipotekę, bank wymagał od sprzedających zaświadczenia, że będzie ona wykreślona, w przeciwnym razie wypłata kredytu nie będzie możliwa.

Co zrobić, aby wykreślić z księgi wieczystej hipotekę na rzecz urzędu miasta? Otóż z ustawy o gospodarce nieruchomościami wynika, że istnieje możliwość sprzedaży nieruchomości, na zakup której urząd miasta udzielił bonifikaty, pod warunkiem przeznaczenia całości kwoty ze sprzedaży na zakup kolejnej nieruchomości. Teoretycznie cały proces wydaje się być prosty i logiczny. W naszym przypadku sprawę komplikowały jednak procedury kredytowe.



Przeszkody w sprzedaży!

Chcąc ruszyć z tematem, właściciele udali się do odpowiedniego wydziału w urzędzie miasta, aby otrzymać wymagane zaświadczenie. Sprawy nie udało się załatwić od ręki. Skuteczne okazało się jednak przesłanie do urzędu miasta wniosku o wydanie zaświadczenia listem poleconym z potwierdzeniem odbioru. Trwało to co prawda ponad dwa tygodnie, jednak mieliśmy już w ręku papier, który pozwalał nam działać dalej.

Kolejne schody zaczęły się przed podpisaniem aktu notarialnego. Zazwyczaj jest to już końcowy etap transakcji. W naszym przypadku do szczęśliwego końca było jeszcze bardzo daleko. W umowie kredytowej bank zastrzegł sobie, że środki na zakup mieszkania zostaną uruchomione w momencie, kiedy z księgi wieczystej zniknie zapis o hipotece z tytułu bonifikaty. W tym celu w sądzie należy złożyć wniosek wydany przez urząd miasta ze zgodą na wykreślenie hipoteki. Wniosek ten można otrzymać wówczas, gdy udowodni się, że środki pochodzące ze sprzedaży mieszkania przeznaczone na zakup kolejnej nieruchomości, potwierdzeniem czego mają być kopie aktów notarialnych sprzedaży oraz zakupu. Pomimo, że wszystkie etapy mieliśmy dokładnie zaplanowane i potwierdzone, co chwilę pojawiały się coraz to nowe problemy.



Akt notarialny to nie koniec problemów

Przy akcie notarialnym kupujący i sprzedający dokładnie ustalili wszystkie warunki dotyczące transakcji. Strony od początku wykazywały się wzajemnym zrozumieniem, dlatego pod tym względem cała sprzedaż przebiegała bardzo płynnie. To, na czym najbardziej zależało kupującym, czyli przeprowadzce przed narodzinami dziecka, udało się ustalić. Sprzedający otrzymali na tym etapie jedynie środki z wkładu własnego. Na wypłatę kredytu musieli jednak jeszcze poczekać. Planowo miało to trwać maksymalnie miesiąc.

Sprzedający, wiedząc, że muszą w miarę szybko nabyć inną nieruchomość, odpowiednio wcześniej wybrali dla siebie konkretne mieszkanie. W tej kwestii temat również nie był do końca prosty, gdyż musieli dokonać zakupu za pieniądze, które miały do nich dopiero wpłynąć. Jak to zrobić? Otóż jedynym rozwiązaniem był odroczone termin płatności i zapis, że środki pochodzić będą ze sprzedaży poprzedniego mieszkania. Niestety, z wielu przyczyn transakcja, która miała zamknąć się w dwa tygodnie, trwała blisko dwa miesiące. Najpierw problemy z własnością, potem wady techniczne, a na koniec lokalizacja w strefie rewitalizacji, w której urząd miasta ma prawo pierwokupu wszystkich nieruchomości.



Problem z kredytem

W tym momencie naszym największym ograniczeniem okazała się być umowa kredytowa, która miała określony czas obowiązywania. Ostateczny termin wypłaty środków udało się co prawda przesunąć, ale ciągle istniało jednak ogromne ryzyko, że najzwyczajniej w świecie nie zdążymy, a wówczas całą procedurę kredytową trzeba byłoby zaczynać od zera. Sprzedający, mając już wszystkie potrzebne dokumenty, udali się do urzędu miasta, aby otrzymać zgodę na wykreślenie hipoteki. Tutaj ponownie przejście całej ścieżki administracyjnej przypominało raczej najtrudniejszą trasę biegu z przeszkodami, aniżeli prosty odbiór zaświadczenia. Koniec końców udało się uzyskać pozytywną odpowiedź. Następnie nowi właściciele udali się do sądu, złożyli wniosek o wykreślenie hipoteki, napisali pismo z prośbą o przyspieszenie postępowania i nie pozostało nam nic innego jak czekać i nerwowo spoglądać w kalendarz.

Ostatecznie kredyt został uruchomiony w terminie. Trudno jednak mówić o terminowości w przypadku transakcji, która zamiast dwóch miesięcy trwała blisko dziewięć. Cierpliwość, zarówno kupujących, jak i sprzedających, została poddana naprawdę ogromnej próbie. W tym czasie jedni i drudzy nie raz zastanawiali się, czy to wszystko ma prawo się udać i ile trzeba będzie czekać na szczęśliwy koniec.



Podsumowanie



Cena ofertowa
157 000 zł



Cena transakcyjna
157 000 zł



Czas sprzedaży
2 tygodnie



Mariusz Wieczorek

Sprawdź profil tego agenta



**Sprzedaj nieruchomość
sprawnie i szybko**

Sprzedaj

www.freedom-nieruchomosci.pl



Poznajmy się!



22 266 81 43

biuro@freedom-nieruchomosci.pl

www.freedom-nieruchomosci.pl