**klauzula**

wzór pozwu: materiał szkoleniowy

autor zezwala każdemu na wykorzystanie

w dowolnej formie i na własne ryzyko

ale odpowiedzialność autora wzoru jest wyłączona

Uwagi i rady przy zakupie mieszkania

1. ZASADA Nr 1…nie kupujemy mieszkania na 30 lat i dokonując wyboru mieszkania musimy wziąć pod uwagę, że za kilka lat (o wiele wcześniej niż nam się wydaje) będziemy chcieli sprzedać lub wynająć mieszkanie. Zatem należy rozważać czy to mieszkanie (w tej okolicy i inne aspekty) będzie można bez problemów sprzedać lub też czy to mieszkanie „jest odpowiednie na rynku” pod wynajem. (aspekt biznesowy)
2. Etap pierwszy to podpisanie umowy pośrednictwa z biurem nieruchomości. Zazwyczaj biura proponują stawkę 2,9 % plus podatek VAT od ceny zakupu mieszkania mówiąc, że takie są standardy. Nic mylnego….. należy się mocno targować ponieważ prowizja 2.9 % plus VAT to jest kwota ca 18 tys zł. od zakupu mieszkania za 500 tys. zl. TO WYSOKA KWOTA ZA PODANIE CZASEM ADRESU SPRZEDAJACEGO. Bywa tak, że biuro pośrednictwa może brać opłatę ( prowizję) od sprzedającego i kupującego. Warto się targować.
3. Płacić zawsze za pokwitowaniem lub przelewem bankowym. Nigdy do tzw. do ręki. Po to podpisujemy umowę aby z niej się wywiązać a nie liczyć że biuro pośrednictwa nieruchomości weźmie np. 50 % kwoty prowizji bez umowy.
4. Nigdy nie akceptować zapisu w umowie pośrednictwa sprzedaży mieszkanie np. 50 % prowizji po podpisaniu umowy przedwstępnej. Przecież może nigdy nie dojść do zwarcia umowy przyrzeczonej.
5. Nie podpisywać umowy na pośrednictwo zakupu mieszkania z prawem wyłączności ani na czas określony.
6. Obecnie (jest tak praktyka) można się targować od usługi opłaty notarialnej. Jest swobodna wyboru kancelarii notarialnej.
7. Kilka razy o różnych porach dnia i tygodnia zobaczyć mieszkania i okolice położenia budynku w którym znajduje się kupowane mieszkanie
8. Sprawdzić (poprosić) odpis z K. W. i rozmawiać tylko z właścicielami.
9. Podczas rozmów z sprzedającym starać się uzyskać informacje o powodach sprzedaży...…ma to znacznie ponieważ nie ma tzw. okazji a są przyczyny sprzedaży mieszkania.
10. Parę rozmów z sprzedającym pozwoli na ocenę jego wiarygodności co może mieć znaczenie w ustaleniu prawdopodobieństwa w wypełnieniu warunków umowy. Nigdy na pierwszym spotkaniu nie wykazywać jednoznaczniej decyzji o zakupie tego mieszkania – to „osłabia” dalsze negocjacje.
11. O ile to możliwie do uzyskania (nie na pierwszym spotkaniu) poprosić o umowę zakupu tego mieszkania przez sprzedającego.
12. Uważnie „przyjrzeć się” położeniu mieszkania czyli czy nie znajduje się nad lokalami usługowymi ( w przyszłości może być tam kebab lub pizza) lub czy mieszkanie nie znajduje się od ruchliwej ulicy.
13. Czy mieszkania nie znajduje się na ostatniej kondygnacji i nie ma ryzyko z tzw. zalewania od dachu
14. Czy budynek (klatka schodowa) ma np. wózkownie jeśli nam zależy na miejscu przechowywaniu wózka dla dziecka lub roweru.
15. Czy mieszkanie nie jest położane w budynku do którego przynależy znaczna powierzchnia nieruchomości które nie można zagospodarować a która ma znacznie w tzw. kosztach (podatek, opłata użytkowania wieczystego)
16. Niezbędne dokumenty przy umowie ostatecznej

* informacje (zaświadczenie) o wysokości miesięcznych kosztów związanych z administrowaniem mieszkania (Spółdzielnia, Zarządca)
* informacje (zaświadczenie) o braku zaległości w płatnościach kosztów związanych z administrowaniem mieszkania (Spółdzielnia, Zarządca)
* informacja o osobach zameldowanych w mieszkaniu ale raczej brak osób zameldowanych
* szkic mieszkania i określenie jego powierzchni – nie zaszkodzi dokonać sprawdzenia powierzchni (obmiaru) rzeczywistej mieszkania (zdarzają się błędy nawet kilku czy kilkunastu m 2)
* świadectwo energetyczne dla mieszkania
* dokumentacja powykonawcza mieszkania, o ile takowa jest
* decyzja (wypowiedzenia opłaty z użytkowania wieczyste) ustalająca o wysokości opłaty z tytułu użytkowanie wieczystego
* zaświadczenie o niezaleganiu z tytułu opłaty z tytułu użytkowania wieczystego
* ostatnia decyzja o wysokości podatku od nieruchomości
* zaświadczenie o niezaleganiu z tytułu podatku od nieruchomości

1. Starać się, o ile to nie jest konieczne (np. kredyt), nigdy nie podpisywać umowy przedwstępnej
2. Jeśli zachodzi konieczność przekazania zadatku to tylko w małej wysokości max do 5 % wartości umowy sprzedaży mieszkania. Wysokość zadatku strony dowolnie ustalają.
3. Przekazując zadatek należy wskazać dlaczego umowa ostateczna zostanie podpisana później. Np. uzyskanie kredytu. Decyzja odmowna banku stanowić może podstawę żądania zwrotu wypłaconego zadatku. Zadatek przekazany zawsze za pokwitowaniem.
4. Jeśli decydujemy się z jakiś powodów na zawarcie umowy przedwstępna to sugeruję:

* umowa przedwstępna winna zostać zawarta w formie notarialnej (tzw. silniejszy skutek zawartego zobowiązania)
* winny być wpisane do umowy przedwstępnej wszystkie warunki sprzedaży ponieważ druga strona może nie zaakceptować tych nowych lub zmienionych warunków w umowie ostatecznej (przyrzeczonej)
* umowa ostateczna (przyrzeczna) winna być zawarta w max krótkim czasie od dnia zawarcia umowy przedwstępnej. Miesiąc a max 2 miesiące. Upływ czasu powoduje zmianę okoliczności mogących wpływ na wykonanie zobowiązań z umowy przedwstępnej zarówno po stronie kupującego jak i sprzedającego.
* warunkiem przystąpienia do umowy ostatecznej (przyrzeczonej) będzie brak na dzień podpisania tej umowy obciążeń w tym hipoteki lub wszczętej egzekucji

1. Jeśli z zakupem mieszkania jest kupowane wyposażenie np. zabudowa kuchni, sprzęt AGD to należy w akcie notarialnym dokładnie opisać (marka, typ, producent) oraz podać przynajmniej łączną kwotę zakup tego wyposażenia.
2. Jeśli z zakupem mieszkania są jako przynależności lub też oddzielnie miejsce parkingowe lub komórka to należy ustalić ich położenie oraz zweryfikować poprzez szkice lub inne dokumenty. Bywają czasem różne zamienny lub niedokładność.
3. Kupując mieszkanie formalnie nie ma znaczenia zadłużenie sprzedającego ale w przypadku gdy jest umowa przedwstępna to na dzień podpisania umowy przyrzecznej może zostać wszczęta egzekucja z tego lokalu lub wpisana hipoteka przymusowa. Ponadto zadłużenie sprzedającego może być źródłem różnych problemów w przeszłości np. nachodzenie przez komorników. Gdyby mieszkanie kupowane byłoby od osoby będącej w bliskim stosunku to nawet wierzyciela mogliby uznać daną umowę sprzedaży za bezskuteczną (skarga paulińska)
4. Nigdy nie płacić ceny za zakup mieszkania przed podpisaniem umowy sprzedaży mieszkania
5. Najlepiej w dniu zawarcia umowy sprzedaży mieszkania dokonać oględzin tego mieszkania ….unikniemy np. jakiś dewastacji mieszkania
6. Wydanie kluczy winno być w momencie podpisania umowy sprzedaży mieszkania ( aktu notarialnego)
7. Bezpośrednio po akcie notarialnym udać się do mieszkania aby wymienić przynajmniej jeden klucz.