

SPRZEDAŻ MIESZKANIA

BEST INVESTMENTS
by FILIP LIBERDA
EST. 2015

KROK PO KROKU



ZRÓB TO SAM
I OSZCZĘDZ
PIENIĄDZE



SPRZEDAŻ MIESZKANIA

KROK PO KROKU

Autor i opracowanie merytoryczne:
FILIP LIBERDA I WIKTORIA WILIŃSKA

Projekt graficzny:
WIKTORIA WILIŃSKA

Wydanie I, 2025

© 2025 FILIP LIBERDA I WIKTORIA WILIŃSKA. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, udostępnianie lub publikacja treści bez zgody autora zabronione.

Kontakt i współpraca:

FILIP LIBERDA:

Biuro nieruchomości Best Investments, Gołębia 85/3
Bydgoszcz

E-mail. biurobestinvestments@gmail.com

Tel. 515 616 384

WIKTORIA WILIŃSKA:

E-mail. wiktoriawilinska@poczta.onet.pl

Tel. 609 430 708

Projekt i realizacja w ramach serii e-booków o rynku nieruchomości.

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie od autorów

Kim jesteśmy

Rozdział 1. Przygotowanie mieszkania do sprzedaży

- 1.1 Ocena stanu mieszkania – co poprawić, a co zostawić
- 1.2 Home staging – pierwsze wrażenie, które budzi emocje
- 1.3 Porządki i szybkie naprawy, które zwiększają wartość
- 1.4 Prezentacja: zdjęcia, wideo, wirtualny spacer

Rozdział 2. Wycena i analiza rynku

- 2.1 Jak ustalić realną cenę mieszkania
- 2.2 Narzędzia online do szybkiej wyceny
- 2.3 Analiza konkurencji i lokalnego rynku
- 2.4 Strategia cenowa – jak uniknąć błędów

Rozdział 3. Marketing i promocja

- 3.1 Skuteczne ogłoszenie – jak pisać, żeby przyciągało uwagę
- 3.2 Portale, social media i lokalne sposoby promocji
- 3.3 Prezentacja i dni otwarte mieszkania

Rozdział 4. Kontakt z kupującymi

- 4.1 Jak odpowiadać na zapytania i prowadzić rozmowy
- 4.2 Psychologia sprzedaży – jak budować zaufanie
- 4.3 Jak radzić sobie z trudnymi klientami

Rozdział 5. Negocjacje cenowe

- 5.1 Przygotowanie do negocjacji – mocne i słabe strony mieszkania
- 5.2 Techniki negocjacyjne dla sprzedającego
- 5.3 Kiedy ustąpić, a kiedy trzymać cenę

Rozdział 6. Formalności i dokumenty

- 6.1 Lista niezbędnych dokumentów przy sprzedaży
- 6.2 Umowa przedwstępna – zabezpieczenie obu stron
- 6.3 Przygotowanie aktu notarialnego
- 6.4 Wizyta u notariusza – jak się umówić i czego się spodziewać
- 6.5 Opłaty i podatki – co musisz wiedzieć
- 6.6 Jak sprawdzić kupującego i uniknąć problemów

Rozdział 7. Finalizacja sprzedaży

- 7.1 Podpisanie aktu notarialnego
- 7.2 Przekazanie mieszkania i protokół zdawczo-odbiorczy
- 7.3 Rozliczenia finansowe
- 7.4 Jak formalnie zakończyć sprzedaż

Rozdział 8. Bonus – praktyczne wskazówki

- 8.1 Najczęstsze błędy sprzedających i jak ich uniknąć
- 8.2 Jak przyspieszyć sprzedaż mieszkania

Zakończenie

Podziękowanie

Kontakt i współpraca

KIM JESTEŚMY?

Agent nieruchomości z ponad 10-letnim doświadczeniem. Od lat zajmuje się sprzedażą i wynajmem mieszkań oraz flipami inwestycyjnymi. Prowadzi biuro Best Investments w Bydgoszczy, gdzie pomaga klientom znaleźć, wycenić i skutecznie sprzedać nieruchomości. W swojej pracy stawia na rzetelność, prosty język i praktyczne podejście. Pomysł stworzenia tego e-booka zrodził się z chęci przekazania właścicielom mieszkań wiedzy, którą sam zdobywał przez lata w branży – tak, by mogli sprzedać swoje mieszkanie samodzielnie i z zyskiem.



FILIP LIBERDA



WIKTORIA WILIŃSKA

Specjalistka ds. marketingu i komunikacji marek osobistych. Tworzy strategie marketingowe dla firm i osób prywatnych, buduje marki w mediach społecznościowych i odpowiada za ich spójny wizerunek. Posiada certyfikat Social Media Managera, a na co dzień działa także w marketingu branży nieruchomości. Współtworząc ten e-book, odpowiada za stronę komunikacyjną, marketingową i wizualną oraz język przystępny dla każdego, kto chce zrozumieć, jak naprawdę wygląda proces sprzedaży mieszkania krok po kroku.

WPROWADZENIE OD AUTORÓW

Sprzedaż mieszkania to jedno z najważniejszych wydarzeń w życiu — połączenie emocji, decyzji finansowych i formalności. Z doświadczenia wiemy, że dla wielu osób jest to proces stresujący i pełen pytań:

Od czego zacząć? Ile naprawdę jest warte moje mieszkanie? Co przygotować do notariusza?

Ten e-book powstał po to, by odpowiedzieć na wszystkie te pytania w prosty, praktyczny sposób.

Krok po kroku przeprowadzimy Cię przez cały proces — od przygotowania mieszkania, przez wycenę i marketing, aż po podpisanie aktu notarialnego. Nie znajdziesz tu skomplikowanego języka prawniczego ani pustych sloganów. Znajdziesz natomiast konkretne wskazówki, checklisty, przykłady i narzędzia, które naprawdę działają w sprzedaży nieruchomości.

Ten przewodnik jest efektem połączenia dwóch perspektyw:

- Filipa Liberdy – agenta nieruchomości z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży i negocjacjach,
- Wiktorii Wilińskiej – specjalistki od marketingu i komunikacji wizualnej, która wie, jak zaprezentować nieruchomość tak, by przyciągnęła uwagę.

Razem stworzyliśmy praktyczny zestaw narzędzi, dzięki któremu sprzedaż mieszkania świadomie, skutecznie i z zyskiem – bez stresu i bez pośredników

“

**BO KAŻDE MIESZKANIE MA SWOJĄ
HISTORIĘ. A DOBRZE SPRZEDANE – NOWY,
UDANY ROZDZIAŁ.**

— FILIP LIBERDA & WIKTORIA WILIŃSKA

”

PRZYGOTOWANIE MIESZKANIA

JAK ZROBIĆ DOBRE
PIERWSZE WRAŻENIE?

1.1 Ocena stanu mieszkania - co poprawić, a co zostawić

Pierwsze wrażenie można zrobić tylko raz. To nie jest pusty slogan – kupujący decyduje o tym, czy mieszkanie mu się podoba, w ciągu... kilkunastu sekund. Jeszcze zanim zdąży obejrzeć każdy kąt, już ma w głowie myśl: „Tak, to coś dla mnie” albo „Nie, dziękuję”.

Zanim ktokolwiek kliknie w internecie „zadzwoń do sprzedającego”, musisz sam wiedzieć, w jakim stanie jest Twoje mieszkanie i co warto poprawić, żeby zaprezentować je w jak najlepszym świetle.

Kupujący nie zna Twojej historii, wspomnień czy tego, jak „dobrze się tu mieszka”. Patrzą chłodnym okiem:

- „Czy to mieszkanie wygląda świeżo?”
- „Czy będzie wymagało dużo remontu?”
- „Czy cena jest adekwatna do stanu?”

Dlatego pierwszym krokiem jest szczerą oceną.

SPÓJRZ NA SVOJE MIESZKANIE OCZAMI KUPUJĄCEGO



Na co dzień przyzwyczajasz się do różnych mankamentów. Odpadająca listwa, plama na ścianie czy ciekący kran przestają Cię razić. Kupujący jednak zauważy każdy szczegół.

Jak to sprawdzić?

- Wejdź do mieszkania jak klient. Zamknij drzwi, policz do pięciu i rozejrzyj się powoli. Co przyciąga Twój wzrok w pierwszej chwili?
- Zrób zdjęcia telefonem. Aparat bezlitośnie wyciąga zabrudzenia, krzywe kąty czy ciemne miejsca.
- Poproś kogoś bliskiego o opinię. Świeże spojrzenie potrafi ujawnić rzeczy, których Ty już nie widzisz.

NA CO ZWRÓCIĆ SZCZEGÓLNĄ UWAGĘ?

Zanim zrobisz pierwsze zdjęcia do ogłoszenia, przejdź przez tę listę i odhacz to, co już działa na Twoją korzyść:

CHECKLISTA: OCENA STANU MIESZKANIA

WEJŚCIE I PRZEDPOKÓJ

- ☐ Drzwi wejściowe są czyste, bez rys i uszkodzeń
- ☐ Klamki działają i nie są obluzowane
- ☐ Wycieraczka jest czysta lub nowa
- ☐ Nie ma nieprzyjemnych zapachów na klatce i przy drzwiach

ŚCIANY I SUFITY

- ☐ Nie ma widocznych plam, zacieków ani odklejających się tapet
- ☐ Nie ma pęknięć ani dziur po obrazach
- ☐ Sufit jest czysty, bez przebarwień i grzyba

PODŁOGI I LISTWY

- ☐ Wykładziny/dywany są wyczyszczone lub odświeżone
- ☐ Listwy przypodłogowe są równe, czyste i przymocowane
- ☐ Podłogi są wolne od widocznych uszkodzeń i plam

OKNA I DRZWI WEWNĘTRZNE

- ☐ Okna są umyte
- ☐ Zaslony/rolety są czyste
- ☐ Drzwi wewnętrzne nie skrzypią i zamykają się lekko
- ☐ Klamki są stabilne i estetyczne

KUCHNIA

- ☐ Blaty są czyste, bez zarysowań i plam
- ☐ Szafki zamykają się prawidłowo
- ☐ Zlew i bateria nie ciekną, są odkamienione
- ☐ Płytki są czyste, bez zabrudzeń w fugach
- ☐ Sprzęty AGD są czyste z zewnątrz i wewnątrz (piekarnik, lodówka)
- ☐ Nie ma zapachu spalenizny, tłuszczu czy wilgoci

ŁAZIENKA I TOALETA

- ☐ Armatura jest czysta i błyszcząca
- ☐ Brak kamienia na kranach i słuchawce prysznicowej
- ☐ Kabina prysznicowa/wanna są czyste, bez osadu
- ☐ Płytki i fugi są odświeżone, bez pleśni
- ☐ WC jest czyste i sprawne
- ☐ Wentylacja działa i usuwa wilgoć
- ☐ W łazience pachnie świeżością

SALON I SYPIALNIE

- ☐ Pomieszczenia są uporządkowane i niezagracone
- ☐ Na półkach nie ma nadmiaru osobistych przedmiotów (zdjęcia, pamiątki, bibeloty)
- ☐ Łóżka są pościelone, a koce/poduszki dodają przytulności
- ☐ Szafy są zamknięte i nie pękają w szwach od nadmiaru ubrań
- ☐ Meble są w dobrym stanie

INSTALACJE I TECHNIKA

- ☐ Wszystkie żarówki świecą
- ☐ Gniazodka i włączniki są czyste i działają
- ☐ Woda w kranach leci bez problemu, ciśnienie jest odpowiednie
- ☐ Słuzczka działa prawidłowo
- ☐ Nie ma widocznych przewodów i kabli „na wierzchu”

ATMOSFERA I DETALE

- ☐ W mieszkaniu panuje przyjemny, neutralny zapach
- ☐ Rośliny są zadbane lub usunięte, jeśli wyglądają źle
- ☐ Zrobiony home-staging

TEST PIERWSZEJ WIZYTY

Wyobraź sobie, że jesteś kupującym. Wchodzisz do mieszkania i robisz krótką rundę: patrzysz na podłogi, ściany, okna, kuchnię i łazienkę. To właśnie ten pierwszy spacer decyduje, czy klient w ogóle zacznie myśleć o zakupie.

Sprzedający często skupia się na tym, co dla niego ma wartość – lokalizacji, metrażu, układzie pokoi. Ale kupujący patrzy inaczej: on widzi czystość, zadbane i brak usterek. Jeśli te elementy działają na plus, w jego głowie pojawia się myśl: „to mieszkanie jest gotowe, mogę tu wejść z walizką”.

Dlatego po odhaczeniu checklisty warto przejść przez mieszkanie tak, jakbyś był gościem – wolnym krokiem, od drzwi wejściowych aż po balkon. To najprostszy sposób, żeby wyłapać ostatnie detale, które mogą zaważyć na pierwszym wrażeniu.

Kupujący kupuje emocjami, a usprawiedliwia decyzję logiką.

Najpierw reaguje sercem – jeśli mieszkanie od progu wydaje się jasne, czyste i zadbane, łatwiej mu wyobrazić w nim swoje życie. Dopiero później włącza kalkulację: sprawdza dokumenty, stan techniczny i koszty. Jeżeli emocje są pozytywne, nawet drobne usterki nie zniechęcą go do zakupu, bo logiką tylko potwierdzi to, co poczuł wcześniej.

Jeśli mieszkanie od pierwszej sekundy wygląda na zadbane i świeże, klient już się w nim widzi – nawet jeśli wie, że za rok zrobi własny remont.

Teraz, kiedy już wiesz, co w mieszkaniu wymaga poprawy, przechodzimy do kolejnego kroku: home stagingu – czyli prostych trików, które sprawiają, że Twoje mieszkanie będzie wyglądało jak z katalogu.

1.2 Home staging – pierwsze wrażenie, które budzi emocje

Wyobraź sobie, że idziesz do sklepu i widzisz dwa identyczne produkty. Jeden leży luzem na półce, drugi jest pięknie zapakowany, z elegancką etykietą. Oba działają tak samo, ale to ten drugi chcesz kupić, prawda?

Tak samo działa home staging – czyli profesjonalne przygotowanie mieszkania do sprzedaży.

CZYM W OGÓLE JEST HOME STAGING?

Home staging to aranżacja wnętrza na czas sprzedaży.

- Nie sprzedajesz kanapy, koca czy lampy, które ustawisz.
- Nie urządzasz mieszkania pod siebie.
- Celem jest wywołać efekt „wow” u kupującego.



Przed



Po

Przed: sypialnia wygląda na ciasną i nieuporządkowaną. Niezłożony koc, suszarka z praniem, odkurzacz i osobiste zdjęcia rodzinne sprawiają, że pomieszczenie wydaje się zagracone i mało atrakcyjne.

Po: wystarczyło posprzątać, schować osobiste rzeczy i dodać kilka prostych elementów – jednolitą, jasną pościel, koc w neutralnym kolorze, dwie dekoracyjne poduszki i drobną roślinę. Wnętrze od razu wydaje się większe, świeższe i przytulniejsze – takie, w którym łatwo wyobrazić sobie życie.

CO NAJBARDZIEJ NADAJE SIĘ DO HOME STAGINGU?

Nie musisz wymieniać mebli czy robić remontu. Największe wrażenie robią drobne, łatwe do zmiany elementy:

- Tekstylia – narzuta na łóżko, dekoracyjne poduszki, koc w salonie.
- Oświetlenie – ciepłe lampki nocne, lampy podłogowe, lampki ozdobne.
- Dekoracje – świeże kwiaty, misa z owocami, świece zapachowe.
- Rośliny – nawet dwie-trzy rośliny w doniczkach robią ogromną różnicę.
- Zasłony i firany – lekkie, jasne, przepuszczające światło.

TIP EKSPERTA

Wszystko to możesz pożyczyć z własnego domu, od koleżanki czy siostry i przywieźć tylko na czas prezentacji. Nie chodzi o to, by to sprzedać razem z mieszkaniem, ale by stworzyć odpowiedni klimat.



ILE TO KOSZTUJE?

Home staging w profesjonalnym wydaniu (z pomocą stylisty wnętrz) to koszt od 500 do kilku tysięcy złotych – zależnie od metrażu i zakresu prac. Ale w wielu przypadkach wystarczy samodzielnie kupić lub pożyczyć kilka dodatków:

- komplet zasłon – ok. 100–150 zł,
- zestaw dekoracyjnych poduszek – 50–100 zł,
- roślina doniczkowa – 30–80 zł,
- świeże kwiaty – 20–30 zł.

Całość: 200–400 zł, a mieszkanie wygląda o kilka tysięcy złotych drożej.

Kupujący nie kupuje Twojej kanapy, koca czy zasłon. Kupuje wrażenie, że mieszkanie jest nowoczesne, przyjazne i zadbane. To właśnie daje home staging – ubiera wnętrze w atrakcyjną oprawę, która sprawia, że oferta wyróżnia się na tle dziesiątek innych.