

Więcej niż oszczędzanie pieniędzy



STABILNE FINANSE DOMOWE I DOBRE ŻYCIE

WNOP odcinek 004

Jak kupić mieszkanie - część 2 z Piotrem Hryniewiczem

Opis odcinka: <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/004>

Idalia Szafrńska: To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – odcinek czwarty.

Michał Szafrński: Cześć i dzień dobry. Witam Cię w czwartym odcinku podcastu więcej niż oszczędzanie pieniędzy. Ja nazywam się Michał Szafrński i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności. Opowiadam jak rozsądnie wydawać pieniądze i jak odważnie realizować swoje pasje i marzenia. Jeśli tylko szukasz odrobinę stabilizacji finansowej w swoim życiu to ten podcast jest dla Ciebie.

Cześć! Witam Was serdecznie w czwartym odcinku już podcastu. Dzisiaj z Wami przywitana się moja córeczka. Jesteś?

Idalia Szafrńska: Jestem.

Michał Szafrński: I towarzyszy mi cały czas podczas tego nagrania. Długo to nie będzie trwało, dzisiaj krótki wstęp, ponieważ po raz kolejny będziemy mieli szansę spotkać się z Piotrem Hryniewiczem. Dla tych, którzy nie słyszeli poprzedniej części: Piotr jest aktywnym inwestorem z Poznania, który działa na rynku nieruchomości. Kupuje, sprzedaje, wynajmuje mieszkania i żyje z tej działalności.

W poprzednim odcinku zaczęliśmy rozmawiać o tym, jak bezpiecznie kupić mieszkanie i w jaki sposób poszukiwać mieszkań na rynku, co to jest dobra okazja, jak kreować takie dobre okazje, w jaki sposób negocjować również ze sprzedającymi. Zastanawialiśmy się też nad tym w jaki sposób te mieszkania powinny być oglądane, tak żeby zauważyć wszystkie możliwe usterki i nie kupować kota w worku. Dzisiaj będę kontynuował moją rozmowę z Piotrem i nie będę jakoś strasznie długo się rozgadywał. Opowiemy sobie o tym, jak wygląda cały proces zawierania umowy przedwstępnej, dzień w którym dokonujemy transakcji, na co zwrócić uwagę, w jaki sposób bezpiecznie przekazać mieszkanie z rąk sprzedającego do rąk kupującego i jakich formalności należy dopełnić już po zakupie mieszkania. Zamienimy również trzy słowa na temat tego jakie koszty dodatkowe są związane z obsługą takiej transakcji zakupu mieszkania. Zapraszam Was serdecznie do słuchania.

Piotra będziemy jeszcze gościli w kolejnym odcinku podcastu, w którym będzie miał on szansę odpowiedzieć na wszystkie Wasze pytania, które zadaliście u mnie na blogu. A tymczasem zapraszam do wysłuchania kontynuacji mojej rozmowy z Piotrem.

Super, dobra czyli powiedzmy, że zamknęliśmy negocjacje, przechodzimy do kolejnego etapu, jesteśmy zdecydowani kupić dane mieszkanie za uzgodnioną cenę i teraz pytanie: co

powinniśmy zweryfikować jeszcze przed samym pójściem do notariusza w celu podpisania umowy przedwstępnej.

Piotr Hryniewicz: No jeżeli my kupujemy, to trzeba byłoby zabezpieczyć się jeśli chodzi o kasę: skąd te pieniądze będziemy mieli, czy kupujemy za gotówkę, czy kupujemy w kredycie i czy bank nam przyzna ten kredyt. Warto też ze sprzedającym ustalić pewne warunki, pod jakimi kupimy to mieszkanie, czyli wymeldowanie się wszystkich osób, wyprowadzenie się tych osób, zostawienie takich to a takich mebli. Czyli trzeba stworzyć taki wcześniejszy protokół uzgodnień. W tym powinien nam pomóc pośrednik.

Widzisz mówiliśmy już o pośredniku wielokrotnie i to dość pozytywnie mimo, że mamy obaj dość negatywne doświadczenia z nimi, ale wierzymy, że rzeczywiście ta instytucja pośrednika nieruchomości jest dobra. Ona jest troszeczkę u nas wypaczona, ale zdaje się chyba nawet dzisiaj jest głosowanie w sejmie właśnie nad licencjonowaniem zawodu pośrednika. Więc być może, za jakiś czas, nie trzeba będzie mieć licencji pośrednika, żeby tym pośrednikiem być. Moim zdaniem wcale nie będzie gorzej i nie będzie to negatywnie rzutowało na jakość usług, które są świadczone na rynku.

Michał Szafranski: Będzie większa konkurencja.

Piotr Hryniewicz: Większa konkurencja z korzyścią dla nas - kupujących.

Michał Szafranski: Czyli tak: sprawdzamy i wymagamy, żeby w momencie, w którym będziemy kupować to mieszkanie, wszystkie osoby były wymeldowane z tego mieszkania. Ja miałem też taką sytuację, że w mieszkaniu które kupowałem, były zarejestrowane firmy i przyznam się, że tego nie zweryfikowałem. Dopiero później dowiedziałem się o tym, że tam te firmy są zarejestrowane. Czy to się da w jakiś sposób sprawdzić wcześniej przed zakupem?

Piotr Hryniewicz: Hmm, nie miałem takiej sytuacji Michał. Ciężko mi odpowiedzieć...

Michał Szafranski: Yhm.. znaczy teraz już wiem, że w zasadzie można byłoby zerknąć wcześniej do Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej (przynajmniej jeżeli chodzi o działalność gospodarczą) i przeszukać pod kątem czy ten adres, pod którym znajduje się to mieszkanie, gdzieś tam figuruje w dokumentach Ministerstwa Gospodarki. Co jeszcze?

Mówiliśmy już o tym, że weryfikujemy w spółdzielni lub wspólnocie czy są jakieś bieżące zaległości i, tak jak mówiłeś, tworzymy protokół uzgodnień. Czyli listę rzeczy, które w tym mieszkaniu będą w momencie kiedy my będziemy to mieszkania przejmowali. Ja wręcz jestem za tym, żeby takie mieszkanie obfotografować, czyli wszystko co można udokumentować na zdjęciach, dokumentujemy na zdjęciach. I nawet udało mi się ostatnio zorganizować to w taki sposób, że ta dokumentacja zdjęciowa stanowiła również załącznik do aktu notarialnego.

Piotr Hryniewicz: Tak, idealnie, mieliśmy też taką sytuację, może nie osobiście, ale kolega Sławek odbierając mieszkanie, w którym uzgodnili wszystko i w którym miała zostać kuchnia, która była o wartości kilkunastu tysięcy złotych (lat temu kilka), przychodzą na to mieszkanie i okazało się, że ta kuchnia zniknęła...

Michał Szafrński: [śmiech] Tak, znikają również kontakty. Wszystko potrafi zniknąć z takiego mieszkania, o ile nie jest uzgodnione, że to ma zostać.

Piotr Hryniewicz: Tak, także lepiej zapobiegać niż leczyć. Lepiej poświęcić dodatkowe 10 minut, 30 minut czy godzinę na spisanie tych wszystkich rzeczy, niż później mieć pretensje do siebie, że czemu ja tego nie zrobiłem.

Michał Szafrński: Dokładnie, dokładnie i teraz tak: już wiemy co powinniśmy sprawdzić. Sprawdziliśmy wszystko, jesteście przygotowani. W zależności od tego czy finansujemy zakup własną gotówką czy środkami z kredytu hipotecznego, no to możemy albo zawrzeć akt notarialny zakupu mieszkania od razu, gdy kupujemy za gotówkę, albo w przypadku kiedy ta płatność będzie odroczone, na przykład gdy sprzedaż jest uzależniona od tego czy uzyskamy kredyt hipoteczny, to proces zakupu jest dwuetapowy. Najpierw zawieramy umowę przedwstępną, która formułuje założenia dotyczące sprzedaży i dopiero później, kiedy będziemy wiedzieli, że możemy sfinalizować ten zakup, zawieramy tak zwaną umowę przyrzeczoną, czyli oficjalny, formalny akt sprzedaży tej nieruchomości.

Piotr Hryniewicz: Tak dokładnie, sprzedaż nieruchomości w Polsce musi się odbywać właśnie poprzez akt notarialny u notariusza. Natomiast, tak jak wspominałeś, ta umowa przedwstępna nie musi być zawierana u notariusza. Nie musimy ponosić tych dodatkowych kosztów. Może być to normalna umowa cywilna, ponieważ tam tylko najważniejszy jest opis nieruchomości plus warunki na jakich chcemy kupić nieruchomość, za jaką cenę i w jakim czasie na przykład.

Istotne jest to, że wpłacamy zaliczkę albo zadatek najczęściej na zakup takiej nieruchomości i tutaj pojawia się pytanie czy chcemy zaryzykować wpłatę takich pieniędzy bez aktu notarialnego. Zależy ile zadatku wpłacamy – do 5 tysięcy złotych nie ma problemu, żeby podpisać umowę cywilną tak zwaną zwykłą. Natomiast powyżej wolę zawsze zawierać akt notarialny i zapłacić notariuszowi. Wtedy czuję się lepiej, bezpieczniej, mam lepsze roszczenia i w razie, gdyby nie doszło do zakupu i sprzedaży tej nieruchomości, szybciej jestem w stanie uzyskać te pieniądze.

Michał Szafrński: Dobrze Piotrze, to jeszcze jedno istotne pytanie z perspektywy osób, które finansują zakup kredytem. Jak sądzisz, jaki jest taki racjonalny okres pomiędzy dniem zawarcia umowy przedwstępnej, a dniem umowy przyrzeczonej – taki, który powinien nam umożliwić dopełnienie wszystkich formalności kredytowych?

Piotr Hryniewicz: Dla nas jako kupującego, im dłuższy tym lepszy. Jeżeli uda Wam się przekonać sprzedającego, żeby był to nawet okres roku czasu na załatwienie formalności – oczywiście, jeśli umowę będzie już mieli, sami będziecie chcieli przystąpić do tej umowy – można jak najdłużej. Bo chodzi o to, żeby mieć jakiś minimalny okres, w którym się wyrobimy, składając do jednego, dwóch czy nawet trzech banków wnioski kredytowe, musimy liczyć dwa miesiące – to jest absolutne minimum, a najlepiej byłoby trzy miesiące.

Natomiast im dłużej tym lepiej, bo gdyby się okazało, że nie jesteśmy w stanie przystąpić do tej transakcji – bank nam nie udzielił kredytu albo nie udzielił na takich warunkach, na jakich nam obiecywał – mając dłuższy okres jesteśmy jeszcze w stanie wymyślić jakieś kreatywne sposoby albo na zdobycie tej zdolności kredytowej, żeby ją zbudować dodatkowymi 1-2-3 miesiącami, żeby jednak ten kredyt uzyskać lub na znalezienie innego źródła finansowania.

Także 3 miesiące bym traktował jako takie minimum, żeby czuć się dobrze, że damy radę rzeczywiście sfinansować transakcję przy pomocy kredytu.

Michał Szafrński: Jasne. Oczywiście im sprawniej jesteśmy w stanie zorganizować fundusze, tym też pewnie lepszą mamy pozycję negocjacyjną. Zdecydowanie lepiej się kupuje mieszkania, jeżeli potrafimy sprzedającemu pokazać plik banknotów w ręku, niż kiedy kupujemy z pozycji osoby, która dopiero się będzie starała o kredyt.

Piotr Hryniewicz: Tak, oczywiście i to też ma znaczenie jeśli chodzi o zadatek i zaliczkę. Im więcej tej kasy wpłacimy osobie sprzedającej, tym ona też będzie uważała nas za pewniejszego klienta.

Michał Szafrński: Bezpieczniej się będzie czuła po prostu...

Piotr Hryniewicz: Tak, więc wtedy wydłużenie tego okresu z 2-3 miesięcy nawet na pół roku nie będzie problemem, bo my te pieniądze oddajemy tej osobie na nieoprocentowany dla nas rachunek. Ona może z tymi pieniędzmi robić co chce. Więc ta osoba będzie wiedziała, że my podchodzimy poważnie do tematu i nie powinno być problemów, natomiast jeżeli wpłacimy 5 czy 10 tysięcy złotych no to oczywiście będzie chciała ta osoba doprowadzić jak najszybciej właśnie do sprzedaży tej nieruchomości. Będzie chciała jak najszybciej uzyskać resztę zapłaty, a to niestety nie będzie zależne od nas. Będzie zależne od analityków, czyli nawet nie od pani w banku, która będzie przyjmowała nasz wniosek. Także lepiej przyjąć moim zdaniem minimum 3 miesiące.

Michał Szafrński: Świetnie. Dobrze, to załóżmy, że podpisaliśmy już taką umowę przedwstępna, zorganizowaliśmy kredyt, udało nam się go uzyskać i przymierzamy się do podpisania umowy przyrzeczonej. Teraz pytanie: jakie formalności należy dopełnić i na co jeszcze powinniśmy zwrócić uwagę w dniu samej transakcji? Co warto jeszcze zweryfikować?

Piotr Hryniewicz: Czasami mówią, że nadgorliwość gorsza od faszyzmu, ale w tym przypadku chodzi o duże pieniądze, więc warto to nadgorliwością czasami się wykazać. W dniu podpisania umowy warto sprawdzić jeszcze raz księgę wieczystą, ale nie w Internecie, tylko pójść do sądu i dostać odpis, zapłacić za niego ale, jak to się mówi językiem prawniczym, dochować należytej staranności. Czyli odbieramy odpis księgi wieczystej danego dnia, dana godzina i w tym momencie mamy wpisane tam wszystkie informacje na tą chwilę i jeżeli jest wszystko OK, to czujemy się dobrze. I tak samo jeżeli osoby miały się wymeldować i nawet dostaniemy wcześniej zaświadczenie o wymeldowaniu tych osób (a szczególnie warto to zrobić jeżeli mieszkanie dalej idzie na sprzedaż, czyli będziemy chcieli je szybko sprzedać), to w tym momencie warto ze sprzedającym umówić się w Wydziale Meldunkowym Urzędu Miasta, żeby sprawdzić, że rzeczywiście te osoby zostały wymeldowane. Trzeba mieć świadomość, że ta osoba, mimo wcześniejszego zaświadczenia o wymeldowaniu, przecież mogła pójść następnego dnia zameldować kogoś. Wymeldowanie trybem administracyjnym trwa długo, więc jeżeli mieszkanie jest na wynajem czy dla nas, to nie ma żadnego znaczenia oczywiście, bo ta osoba nie będzie mogła zamieszkać z nami, mimo że jest zameldowana. Natomiast będzie problem przy sprzedaży mieszkania, więc takie dwie rzeczy: księga wieczysta i zameldowanie - warto jeszcze byłoby sprawdzić w dniu zawierania umowy przyrzeczonej.

Michał Szafrński: Tak. Ja dodam jeszcze od siebie, że jeżeli tam rzeczywiście pojawił się problem, jeżeli mieliśmy zarejestrowane działalności gospodarcze w tym mieszkaniu, to też warto sprawdzić chociażby w Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej czy te adresy tych działalności już zostały zmienione na inne niż adres tego mieszkania, które kupujemy.

Jeżeli chodzi o sam fakt zameldowania, też warto podkreślić, że musimy to zrobić z kupującym, ponieważ my nie mamy formalnie prawa odpytania Urzędu Gminy o to, kto jest zameldowany w jakimś tam mieszkaniu. Także musimy się tam udać z kupującym, najlepiej tuż przed samą transakcją i rzeczywiście on odpytuje wtedy, czy ktokolwiek jest zameldowany w tym mieszkaniu. Jeżeli słyszymy odpowiedź, że nie, bądź otrzymujemy zaświadczenie wręcz na papierze, no to możemy się czuć w miarę bezpiecznie.

Ja jeszcze dopytywałem w Urzędzie co się stanie, bo można sobie wyobrazić taką hipotetyczną sytuację, że zweryfikujemy rano z tą osobą ten fakt zameldowania bądź niezameldowania kogoś w tym mieszkaniu, no a później już po tym jak już to sprawdzimy, jeszcze ktoś się w tym mieszkaniu próbuje zameldować, na przykład przynosząc jakiś akt notarialny, dawno temu zawarty. Urzędnik w takim przypadku może rzeczywiście dokonać takiego meldunku. Informacja, którą uzyskałem, była taka, że w takim przypadku, jeżeli, np. już po godzinie podpisania aktu notarialnego coś takiego nastąpiło, to jest to traktowane jako błąd urzędnika i po prostu jest w zasadzie automatycznie cofana taka decyzja. Jeżeli robimy tą weryfikację tego samego dnia i za chwile jedziemy do notariusza podpisać akt notarialny, to w zasadzie można się czuć dosyć bezpiecznie.

Piotr Hryniewicz: Tak, zgadza się. Tu przychodzi mi do głowy taka sytuacja, którą mieliśmy niedawno. Na szkoleniu w Łodzi, podczas którego było zresztą kilku czytelników Twojego bloga, jedna z pań zasugerowała właśnie bardzo fajne, ciekawe rozwiązanie. Będę chciał to przetestować przy najbliższej okazji. Przed aktem notarialnym jedziemy do tego mieszkania ze sprzedającym, wymieniamy zamek, ale komplet kluczy dajemy sprzedającemu i on trzyma je przy sobie i razem jedziemy na akt notarialny. Podpisujemy akt i on przekazuje nam ten komplet kluczy, wszystkie protokoły itd. Czyli to może nas zabezpieczyć dodatkowo przed takimi sytuacjami, w których, np. nie wpisaliśmy na protokole gniazdek elektrycznych i gniazdko zniknęły lub meble zniknęły. W innym przypadku wszystko w tym czasie może zniknąć, no bo tak naprawdę nie mamy dostępu do tego mieszkania.

Michał Szafrński: Tak, tak. To jest też uzależnione od tego, kiedy tak naprawdę następuje płatność. No bo sam fakt podpisania aktu notarialnego nie musi się wiązać z przekazaniem pieniędzy, a na pewno się nie będzie wiązał, jeżeli zakup jest finansowany kredytem. Bank uruchomi transzę kredytu dopiero wtedy, kiedy dostarczymy do banku akt notarialny. Czyli jeszcze w międzyczasie możemy zweryfikować, czy aby na pewno wszystko w tym mieszkaniu jest takie, jak się umawialiśmy. Chociaż z drugiej strony formalnie już jesteśmy właścicielami tego mieszkania.

Piotr Hryniewicz: Tak. Formalnie jesteśmy właścicielami, ale nie mamy tylko jego „wydania”. Przy gotówce warto dochować wszelkiej staranności na wypadek gdyby coś miało być nie tak. Także w samej umowie, gdzie zapisujemy zabezpieczenie w postaci roszczenia z art. 777 kodeksu postępowania cywilnego o dobrowolnym poddaniu się egzekucji. My - na zapłatę reszty ceny, a sprzedający - na wydanie lokalu. Czyli to też jest fajny zapis, którego osoby może nie rozumieją, dlatego się boją wydać lokal czy podpisać umowę, no bo przecież nie dostały

jeszcze pieniędzy, a to roszczenie jest całkiem przyzwoite i dające w miarę duże bezpieczeństwo.

Michał Szafranski: Co w praktyce oznaczają te trzy siódemki - gdybyś mógł słuchaczom wyjaśnić.

Piotr Hryniewicz: To oznacza, że nie trzeba się sądzić z taką osobą, że nie wydała nam lokalu, czy że nie zapłaciła pozostałej kwoty, tylko po prostu od razu składamy wniosek do sądu o nadanie klauzuli wykonalności. Otrzymujemy to w miarę szybciotko i w tym momencie nie ma problemu: możemy już iść do komornika z taką klauzulą wykonalności i składać wniosek o wydanie nieruchomości albo roszczenie zapłaty tej pozostałej ceny i komornik może już licytować nieruchomość.

Michał Szafranski: Jasne. Tak czy siak nie jest to na pewno procedura przyjemna dla zwykłego śmiertelnika, a więc lepiej dmuchać na zimne i zabezpieczyć się na wszystkie możliwe sposoby. Ten sposób, który podawałeś z wymianą zamków i towarzyszeniem sprzedającemu przez cały dzień, wydaje się rzeczywiście być bardzo dobrym rozwiązaniem.

Piotr Hryniewicz: Tak, szczególnie jeśli zakup jest gotówkowy. W przypadku banku dostajemy właśnie klucze do mieszkania mieszkanie najczęściej jak pieniądze wpłyną, więc w tym czasie mogą się różne rzeczy zdarzyć. Dlatego lepiej ten protokół mieć już wcześniej podpisany, protokół uzgodnień, który zawiera wszystkie elementy. Jest obustronnie podpisany z wymienionymi wszystkimi elementami, które mają zostać w mieszkaniu. A w dniu przekazania podpisujemy lokalu podpisujemy protokół zdawczo-odbiorczy dopisujące stany liczników.

Michał Szafranski: Piotrze, jeszcze jedna rzecz, która nie daje mi spokoju i wiem, że jest bardzo istotna. Czy my możemy zaufać notariuszowi, że on dopilnuje za nas wszystkich szczegółów takiej transakcji?

Piotr Hryniewicz: Teoretycznie chcielibyśmy i tak powinno być, ponieważ notariusz jest bezstronny i działa w interesie obu stron: i kupującego i sprzedającego, więc tak powinno być. Natomiast notariusz nie będzie wiedział o tych wszystkich rzeczach, które ustaliliśmy ze sprzedającym, w jaki sposób będziemy się rozliczać, w jaki sposób będziemy przekazywać mieszkanie, jakies inne jeszcze szczegóły, które dopracowywaliśmy podczas naszych negocjacji i naszych spotkań.

Więc na pewno warto czytać umowy. Ja rozumiem, że ludzie nie lubią, np. czytać instrukcji obsługi pewnych urządzeń, natomiast umowy sprzedaży koniecznie i zawsze musi być przez nas przeczytana. Także ta finalna, którą sporządził notariusz. Najlepiej poprosić, aby jeszcze przed aktem, najlepiej może na dzień wcześniej, żeby otrzymać projekt takiego aktu. Żeby się z nim spokojnie zapoznać. Jeżeli nawet nie zrozumiemy pewnych zapisów, żeby mieć jeszcze czas skonsultować to, np. z prawnikiem.

Michał Szafranski: Tak, zdecydowanie. Ja tu powiem też z własnego doświadczenia, że niestety notariusze są różni. Warto szukać takich notariuszy, którzy są nastawieni na współpracę z klientami, czyli takich, którzy są w stanie nam e-mailem taki projekt aktu notarialnego przesłać do konsultacji i takich, którzy są również otwarci na nasze pytania i sugestie. Praktyka wskazuje, że notariusz dba o to, żeby wszystko było poprawnie zapisane z punktu

widzenia prawa, ale tak naprawdę to w naszym interesie jest, żeby w tym akcie znalazły się jak najbardziej szczegółowe ustalenia. Jeżeli nawet nie w samym akcie, to w załącznikach do tego aktu. Można spokojnie dołączyć do aktu notarialnego taki protokół uzgodnień pisany zwykłym, powiedziałbym nieprawniczym językiem, ale jednoznaczny, tak żeby nie było żadnych niedomówień.

Piotr Hryniewicz: Tak. Tutaj Michale teraz powiedziałeś jeszcze o notariuszu, czyli osobie, którą trzeba byłoby wybrać. Nie każdemu chcielibyśmy zaufać. Wspominałeś też o pośrednikach, mówiliśmy też o prawniku, do tego dochodzą jeszcze inne osoby, które warto mieć albo w swoim zespole, jeżeli robimy to już na poważnie, a jeżeli kupujemy nieruchomość dla siebie, no to warto zastanowić się czy ta osoba nie będzie nam potrzebna, żeby skorzystać z jej usług. Zakup mieszkania jest na dużą kwotę i wydanie kilkuset złotych na poradę pewnych osób, które mogą nam pomóc, ma znaczenie i pomyłka o kilka procent, będzie oznaczać różnicę w kosztach rzędu kilku czy kilkunastu tysięcy złotych, więc warto też wziąć pod uwagę.

Czyli kto jeszcze może nam się przydać? Może nam się przydać doradca podatkowy, jeżeli będziemy to mieszkanie wynajmować, czy sprzedawać i chcemy w jakiś sposób się dobrze rozliczyć. Warto będzie też skonsultować się z budowlańcem. Jeżeli mamy mieszkanie w spółdzielni, no to spółdzielnia nam powie bardzo dużo rzeczy. Natomiast jeśli to jest wspólnota i to są kamienice, to stan techniczny będzie nam samodzielnie ciężko sprawdzić, więc dobrze byłoby mieć jakiegoś budowlańca, który nam pomoże właśnie w tych rzeczach.

Dobrze mieć doradcę kredytowego, który rozumie po co my chcemy właśnie to mieszkanie kupić. I bez względu czy to będzie na inwestycje czy dla nas, to żeby pomógł nam uzyskać najlepszy w danym momencie kredyt. Niekoniecznie najtańszy, ale właśnie taki, który będzie idealnie pasował do naszego celu.

Wspomniany notariusz. Jeszcze ubezpieczyciel, bo możemy kupić ubezpieczenie w banku, jeżeli kredytujemy się, bo bank i tak będzie wymagał ubezpieczenia nieruchomości, ale możemy też kupić w jakimś innym towarzystwie robiąc później jego cesję na bank. Warto też przeczytać ogólne warunki ubezpieczenia, ale komu się chce... więc dobrze byłoby właśnie mieć tą osobę, która to robi na co dzień i dla niej nie ma problemu, żeby przeczytać te warunki i żeby nam powiedziała, które ubezpieczenie będzie dla nas najlepsze.

A więc warto zbudować sobie zespół. Jeżeli „robimy” nieruchomości na poważnie, to zdecydowanie tych specjalistów polecam. Ale jeżeli nawet jest to jest jednorazowy zakup, to warto zastanowić się, czy czasem z jakiegoś eksperta nie warto skorzystać.

Michał Szafranski: Jeszcze do tego teamu dorzuciłbym jedną osobę, czyli rzeczoznawcę, który pomoże nam oszacować tak naprawdę, jaka może być cena tego mieszkania na rynku. Nie w oparciu ceny wywoławcze, które są podawane w Internecie, bo to jesteśmy w stanie sprawdzić sami, tylko rzeczoznawca majątkowy ma dostęp do aktów notarialnych i dokonuje swoje wyceny w oparciu o weryfikację prawdziwych cen transakcyjnych.

Ja powiem szczerze, że działając i próbując szukać atrakcyjnych ofert na rynku, posługujemy się wspólnie z Żoną usługami rzeczoznawcy majątkowego. Nie jest to szczególnie droga usługa. Można mieć taką szacunkową wycenę nieruchomości już za 250 zł w przypadku Warszawy i za te 250 zł my dowiadujemy się, np. ile kosztowało kilkadziesiąt mieszkań (w

zależności od tego jak duża to jest wycena, to może być 20-30 mieszkań). Jakie były prawdziwe ceny transakcyjne tych mieszkań w okolicy tego mieszkania, które my planujemy ewentualnie zakupić.

Wcześniej mówiliśmy o tym, że w negocjacjach można używać różnych argumentów. Ja niekoniecznie jestem za tym, żeby sprzedającym tłumaczyć, że cena którą próbują sobie życzyć za mieszkanie, jest za wysoka w ten sposób, że będziemy podawali im ceny innych mieszkań w okolicy, które sprzedały się taniej. Ale z drugiej strony to mocno wpływa na nasze przekonanie o tym, że cena, którą my proponujemy, która jest niższa niż cena, którą życzy sobie sprzedający, że ta cena jest nadal atrakcyjna uwzględniając to, po ile naprawdę są sprzedawane mieszkania na rynku. Także tu też, warto chociażby dla własnego przekonania i takiego samoutwierdzenia się w naszej racji, korzystać z usług rzeczoznawcy majątkowego.

Piotr Hryniewicz: Tak, zdecydowanie. Tu można mieć wątpliwości, czy te ceny transakcyjne rzeczywiście są prawdziwe. To są prawdziwe ceny transakcyjne, natomiast czy to są prawdziwe ceny po których doszło do kupna/sprzedaży właśnie danej nieruchomości, to też można jeszcze tutaj podyskutować. Często ludzie chcą sprzedać taniej mieszkanie [wpisując niższą cenę do aktu notarialnego], żeby zapłacić mniejszy podatek PCC i dogadują się z kupującym. Lub odwrotnie: jeśli kupujący chce uzyskać, np. większy kredyt, to zawyżają cenę mieszkania, jeśli druga osoba nie płaci podatku, żeby uzyskać właśnie większe możliwości z tym związane.

Michał Szafranski: Tak, ale jeżeli kilkadziesiąt takich transakcji przeanalizujemy, to pewnie gdzieś tam jakąś średnią uda nam się z tego wyciągnąć. No to Piotrze, skoro już wspomniałeś o PCC, czyli od podatku od czynności cywilno-prawnych, to zastanówmy się jeszcze nad kosztami. Jakie koszty wiążą się z zakupem mieszkania? Dodatkowo, wykraczające poza samą cenę mieszkania...

Piotr Hryniewicz: No tak, tych kosztów jest troszeczkę. Ja sobie pozwolę wspomóc się taką moją analizą inwestycyjną. Czyli mamy tak: podatek – czyli w naszym państwie płacimy zawsze podatek, pytanie teraz jaki. Czy zapłacimy od tego VAT, czy zapłacimy PCC. Jeżeli mieszkanie kupujemy od developera, to najczęściej zapłacimy VAT już w cenie. Czyli ta cena, którą nam podaje developer, jest już ceną brutto powiększoną, np. o 8% VATu.

Natomiast kupując na rynku wtórnym, gdzie już tego VATu nie ma, może być właśnie podatek PCC i najczęściej jest. Jest on w wysokości 2%. Łatwo policzyć sobie: jeżeli mamy nieruchomość wartą 300 tysięcy złotych, to w tym momencie ten podatek PCC będzie wynosił 6000 złotych.

Kolejnym elementem jest taksa notarialna, czyli wynagrodzenie notariusza. To też łatwo sobie policzyć. Zresztą można w pamięci, jeśli ktoś lubi. Ty na swoim blogu właśnie bardzo szczegółowo, fajnie opisujesz, dlatego masz też czytelników takich, którzy są umysłami ścisłymi. Czyli mamy nadwyżkę powyżej 60 tysięcy złotych. Mnożymy ją sobie razy 4 promile, dodajemy do 1010 złotych i tu mamy wysokość taksy notarialnej. Maksymalnej taksy notarialnej netto. W przypadku zakupu nieruchomości spółdzielczych oraz własnościowych, płacimy połowę tej maksymalnej taksy, czyli podzielimy to sobie na pół, dodamy do tego 23% VATu i to jest wynagrodzenie notariusza.

Michał Szafrński: Pogubiłem się. Czyli ile wynosi taksa dla takiej nieruchomości wartej 300 tysięcy złotych?

Piotr Hryniewicz: To wychodzi 1212 zł.

Michał Szafrński: OK. Czyli PCC 6000 zł i 1212 zł póki co taksa...

Piotr Hryniewicz: Tak. Dochodzą jeszcze koszty sądowe, wniosek do sądu i inne kwestie mogą być, np. założenie księgi wieczystej itd. Czyli dochodzi dodatkowe kilkaset złotych. Jeżeli kupowaliśmy mieszkanie z księgą wieczystą, to koszty wynoszą jakieś 450 zł. Jeżeli mieszkanie nie miało księgi wieczystej, to musimy założyć jakieś 510 zł. Czyli w przybliżeniu około 500 zł dodatkowych kosztów.

Kolejną rzeczą są wypisy aktu notarialnego. Wydaje nam się często, że skoro podpisujemy akt notarialny, no to dwa wypisy nam wystarczą. Ale okazuje się, że notariusz wysyła do gminy, do sądu...

Michał Szafrński: ...do Urzędu Skarbowego...

Piotr Hryniewicz: Tak. Do spółdzielni. Więc tych wypisów jest najczęściej minimum pięć, a często właśnie sześć i więcej jeżeli potrzebujemy do umowy kredytowej oryginał. A dodatkowo może być nam potrzebny wypis do przepisywania na nas umów dostawy prądu, gazu czy telewizji. Może się nawet skończyć na sześciu albo siedmiu wypisach i to jest kolejne kilkaset złotych, w zależności od notariusza i tego ile weźmie za każdy wypis. Ale założymy, że to będzie około 300 - 400 złotych.

Michał Szafrński: Tak, wszystko zależy od tego jak długi jest też akt notarialny, bo te wypisy są zawsze liczone od strony.

Piotr Hryniewicz: Tak.

Michał Szafrński: Tak i tu jeszcze też wskazówka, która może być przydatna. Jeżeli u tego samego notariusza zawieramy umowę przedwstępną i umowę przyrzeczoną, to zawsze można a nawet trzeba prosić o jakiś rabat.

Piotr Hryniewicz: Tak, o rabat trzeba prosić zawsze. Więc nawet jeśli to jest jedna umowa, warto poprosić o rabat. Ale rzeczywiście, robiąc umowę przedwstępną i umowę przyrzeczoną, to są już jakby takie zakupy hurtowe, czyli dwie umowy. Większość notariuszy jest w stanie tą obniżkę nam zaproponować.

Kolejnym kosztem jest - to o czym wspominałeś - rzeczoznawca. Można dodać do kosztów operat lub opinię. Na początek wystarczy nam prosta informacja cenowa, natomiast później do kredytu będzie potrzebny operat. Koszt wynosi od kilkaset do założymy kilku tysięcy złotych przy jakiejś dużej nieruchomości komercyjnej. Liczyłbym, że w Warszawie dla mieszkania, będzie to do tysiąca złotych.

Michał Szafrński: W przypadku mieszkań, pomiędzy 600 zł a 1000 zł brutto powinien kosztować taki operat dla banku.

Piotr Hryniewicz: Tak. Kolejne koszty: jeżeli korzystaliśmy z pośrednika, to koszty pośrednika. Warto też oszacować sobie koszt remontu i też wiedzieć, że oprócz tej samej ceny mieszkania i tych wszystkich opłat, poniesiemy jeszcze koszt remontu. Umeblowanie, wyposażenie - tak samo. No jakieś nieprzewidziane wydatki - tu również warto byłoby sobie zaplanować zapas kilku procent. Jeśli mieszkanie jest warte 300 tysięcy złotych, to w tym przypadku 1500-2000 zł warto byłoby przyjąć sobie takich nieprzewidzianych wydatków.

Michał Szafranski: Tak. Być może konsultacja z prawnikiem również... Ci wszyscy eksperci też swoje wynagrodzenie będą chcieli pobrać.

Piotr Hryniewicz: Tak.

Michał Szafranski: OK. Czyli koszty mamy podsumowane. W zasadzie jesteśmy blisko końca naszej transakcji. To jeszcze jedno pytanie: jakich formalności powinniśmy dopełnić już po samym zakupie?

Piotr Hryniewicz: Jeżeli była zawierana umowa kredytowa, no to w tym momencie musimy zanieść akt notarialny do banku i musimy wszelkich formalności kredytowych dopełnić.

Jakoś miesiąc temu sprzedawaliśmy mieszkanie Panu, który brał na działalność gospodarczą kredyt w Idea Banku. Wyobraź sobie, tam warunki do wypłaty kredytu były od punktu A do punktu X! Włącznie do X! Naprawdę. Było tego bardzo dużo. Idea Bank w swojej umowie pisze, że transzę kredytu uruchamia w ciągu 14 dni roboczych, a większość banków ma do 3-7 dni roboczych. Tu jest do 14 dni roboczych i rzeczywiście dopiero po dwóch tygodniach te pieniądze do nas dotarły.

A więc jeśli to my jesteśmy stroną kupującą i bierzemy kredyt, to warto zadbać o spełnienie wszystkich wymagań banku niezbędnych do wypłaty kredytu i dopilnować wtedy wszystkich tych elementów. Warto oczywiście po zakupie jakoś porozmawiać z notariuszem oczywiście, poprosić go, żeby jak najszybciej wpisał nas na hipotekę, żeby wykreślił hipoteki te, które są wpisane. To jest wszystko w akcie notarialnym wpisane, bo czasem możemy kupić nieruchomość, na której ktoś miał kredyt, czy ktoś był inny wpisany, ale ten wierzyciel jeżeli został spłacony, to w tym momencie chcemy mieć czystą księgę wieczystą, gdzie nie ma żadnych zapisów w trzecim i czwartym dziale. No chyba, że kupujemy na kredyt, no to chcemy tam wpisać właśnie nasz bank. Powinno nam zależeć, żeby jak najszybciej złożyć te wszystkie dokumenty do sądu, żebyśmy jak najszybciej zostali wpisani jako właściciel oraz bank wpisany na hipotekę, dlatego, że często jest ubezpieczenie pomostowe, kosztujące nas 1-2% kwoty kredytu.

Michał Szafranski: Jasne. My też mieliśmy przy naszym kredycie hipotecznym taką dodatkową polisę ubezpieczeniową, którą musieliśmy pokryć za cały rok z góry i bank zwrócił nam nadpłaconą kwotę dopiero wtedy, kiedy dostarczyliśmy wypis z księgi wieczystej już z wpisaną hipoteką na rzecz banku. I to się odbywało w ten sposób, że rzeczywiście rozliczenie następowało z dokładnością co do dnia. Jeżeli w ciągu tygodnia dostarczyliśmy ten wypis do banku, to w zasadzie bank zwrócił nam za niewykorzystane 360 dni nadpłaconą kwotę za polisę. W sumie to było niemało, bo blisko 9000 złotych, z tego co kojarzę, w skali całego kredytu.

Piotr Hryniewicz: Rzeczywiście duża kwota. Bank zachował się fair, więc bardzo fajnie. Z dodatkowych rzeczy po umowie, to jeszcze warto przepisać na siebie media, czyli prąd i gaz.

Trzeba też zgłosić się do spółdzielni. Dobrze ustalić, co będziemy z tą nieruchomością robić (czy wynajmować czy coś innego), jakie dodatkowe koszty są i kogo musimy powiadomić – czy Urząd Gminy czy poprosić o wymiar podatku. Wracając do zespołu, warto jeszcze skonsultować się z księgową czy doradcą podatkowym, które rzeczy będą nam potrzebne.

Michał Szafrński: Tak. I to co warto tutaj od razu dodać, to że jeżeli do któregośkolwiek z dostawców się udajemy, to trzeba mieć oczywiście ze sobą akt notarialny, ale trzeba mieć również podpisany przez obie strony protokół przekazania mieszkania łącznie ze spisnymi stanami liczników, jeżeli te liczniki w tym mieszkaniu są.

Piotr Hryniewicz: Tak, bo to jest dopiero podstawa do tego, żeby wiedzieć tak naprawdę, od którego momentu te media przejmujemy.

Michał Szafrński: Cieszę się Piotrze, że mieliśmy okazję wspólnie przeanalizować cały proces zakupu mieszkania. Nie odpowiedzieliśmy sobie jeszcze na pytania naszych czytelników, ale to uczynimy w kolejnym odcinku podcastu. Ja póki co bardzo Ci dziękuję za to pierwsze nasze spotkanie. No i liczę na powtórkę za tydzień.

Piotr Hryniewicz: OK, bardzo mi miło. Także również dziękuję Michał za zaproszenie. Tak, myślę że przerobiliśmy dużą część, natomiast też pewnie są jeszcze elementy, które ludzie będą przerabiać na własnym doświadczeniu (czy przerobili) i które warto byłoby też tutaj zaznaczyć. Może nie wszystkich dotyczące, ale pewnie dostaniesz jakiś dodatkowy feedback, ludzie będą komentować. Bardzo chętnie spotkam się kolejny raz, bardzo chętnie odpowiem na te pozostałe pytania.

Michał Szafrński: Dzięki Piotrze, do usłyszenia.

Piotr Hryniewicz: Dziękuję Michał, do usłyszenia.

Michał Szafrński: No i to już koniec mojej dosyć długiej rozmowy z Piotrem. Dwa odcinki podcastu. Uff. Za tydzień odpowiemy z kolei na Wasze pytanie, które opublikowaliście u mnie na blogu.

Ida cały czas tutaj jest ze mną. Isiu, bardzo się nudziłaś?

Idalia Szafrńska: Nie, nie nudziłam się.

Michał Szafrński: He He, nie zabrzmiało to zbyt przekonująco.

No nic, w każdym razie zbliżamy się już do końca tego czwartego odcinka podcastu „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”. Moja serdeczna prośba, jeśli tylko czujesz, że ten podcast dostarczył Ci wartościowe informacje, które pomogą Ci realizować Twoje marzenia, to proszę

podziel się nim ze swoimi znajomymi. Powiedz im po prostu, żeby weszli na mojego bloga jakoszczedzacpieniadze.pl.

Dziękuję Ci...

Idalia Szafrńska: I ja też.

Michał Szafrński: [śmiech] ...za wspólnie spędzony czas i już teraz zapraszam do wysłuchania kolejnego odcinka. Życzę Ci naprawdę świetnego, długiego, majowego weekendu, czy kiedykolwiek tego słuchasz i skutecznego przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Do usłyszenia!