

# Więcej niż oszczędzanie pieniędzy



STABILNE FINANSE DOMOWE I DOBRE ŻYCIE

## WNOP odcinek 003

### Jak kupić mieszkanie - część 1 z Piotrem Hryniewiczem

Opis odcinka: <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/003>

**Michał Szafrński:** To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – odcinek trzeci.

Część i dzień dobry, witam Cię w trzecim 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 odrobiny stabilizacji finansowej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie.

Witam Was serdecznie. To jest już trzeci odcinek mojego podcastu i muszę powiedzieć Wam, że coraz bardziej podoba mi się ta moja przygoda z mikrofonem. W dzisiejszym odcinku ja i mój Gość omówimy temat, który zdecydowanie wygrał ranking oczekiwanych przez Was tematów na blogu „*Jak oszczędzać pieniądze*”. Tym tematem jest zakup mieszkania krok po kroku.

Temat okazał się na tyle obszerny, że cały nagrany materiał musiałem podzielić aż na trzy części. Tak, że dzisiaj pierwsza część, podczas której wspólnie z moim Gościem opowiemy Wam, jak przygotować się do zakupu mieszkania, gdzie warto szukać mieszkań, czy warto korzystać z usług pośrednika nieruchomości i w jakich przypadkach może być on nam pomocny, jak ustalać wynagrodzenie z takim pośrednikiem, co warto sprawdzić przed zakupem mieszkania, a także w jaki sposób można przystąpić do negocjacji ze sprzedającym i co warto sprawdzić przed zakupem mieszkania, jak sprawdzić jego sytuację prawną, co warto zweryfikować w księdze wieczystej, a także co warto obejrzeć w takim mieszkaniu podczas pierwszej wizyty. Opowiemy również dlaczego warto zawsze negocjować cenę mieszkania i w jaki sposób można to robić.

A w kolejnej drugiej części zastanowimy się nad tym, jakie zapisy powinny się znaleźć w umowie przedwstępnej, w jaki sposób sprawnie i bezpiecznie przejąć to mieszkanie od sprzedającego, a także co trzeba uczynić już po sfinalizowaniu transakcji. Wspólnie z moim Gościem zastanowimy się też nad kosztami związanymi z zakupem mieszkania.

A moim dzisiejszym Gościem jest Piotr Hryniewicz, aktywny inwestor z Poznania, osoba, która „połamała sobie zęby” na kupowaniu i sprzedawaniu nieruchomości. Piotr jest osobą, która ma gigantyczne praktyczne doświadczenie, ponieważ utrzymuje się dzisiaj z wynajmu mieszkań, tak że doskonale wie, na co zwracać uwagę kupując mieszkania, zarówno na własne potrzeby, jak i na cele inwestycyjne. Ja nie ukrywam, że z Piotrem współpracuję już od dłuższego czasu, staram się czerpać z Jego doświadczenia pełnymi rękami i zaprosiłem dzisiaj Piotra, żeby opowiedział nam o tym, jakimi kryteriami On kieruje się kupując nieruchomości. Warto też dodać, że Piotr stara się w aktywny sposób dzielić tymi wszystkimi swoimi doświadczeniami

w ramach projektu edukacyjnego, który stworzył. To się nazywa „[Edukacja Inwestowania w Nieruchomości](#)”.

No ale dzisiaj tutaj Piotra zaprosiłem przede wszystkim po to, żeby krok po kroku przeanalizować cały proces zakupu mieszkania. Zapraszam Was serdecznie do wysłuchania pierwszej części naszej rozmowy.

**Michał Szafrński:** Cześć Piotrze!

**Piotr Hryniewicz:** Cześć Michale, witaj!

**Michał Szafrński:** Powiedz mi, ile Ty już mieszkań w życiu kupiłeś?

**Piotr Hryniewicz:** Hmm, musiałbym to policzyć. Myślę, że było ich ze 40 albo 50 takich, które osobiście kupowałem. Natomiast mam bardzo dużo znajomych czy osób, które poznałem, którym w jakiś sposób pomagam właśnie przy zakupie mieszkań i łącznie z takimi osobami, to pewnie będzie ze 200.

**Michał Szafrński:** Ładnie, ładnie. No to, że tak powiem, warto skorzystać z Twojego doświadczenia na pewno. Tutaj Czytelnicy bloga poprosili mnie o napisanie takiego tematu, który już gdzieś wcześniej inicjowałem, czyli tak naprawdę zakup mieszkania, czy to w celach inwestycyjnych, czy to w celach własnych, ale generalnie sama procedura zakupu mieszkania krok po kroku. Czyli jak to zrobić, żeby z jednej strony kupić mieszkanie w dobrej cenie i z drugiej strony nie wpaść w jakieś ewentualne problemy.

Powiem tak, no to może zacznijmy od tego pierwszego etapu, czyli skąd Ty się w ogóle dowiadujesz, że takie mieszkanie na rynku jest, gdzie szukasz informacji o mieszkaniach?

**Piotr Hryniewicz:** Generalnie – wszędzie. Te informacje o mieszkaniach znajdują się tak naprawdę w bardzo wielu miejscach. Czyli najpopularniejszym takim, którym wszystkim przychodzi do głowy to jest Internet. W Internecie można znaleźć strony z ogłoszeniami, strony biur pośrednictwa, strony jakichś takich prywatnych osób, które sprzedają nieruchomości, tak że naprawdę bardzo bardzo dużo informacji można wyciągnąć z Internetu. Ale Internet to nie wszystko! Moim zdaniem informacje, które trafiają do Internetu czasami już są przebrane...

**Michał Szafrński:** Przefiltrowane...

**Piotr Hryniewicz:** ...przefiltrowane - tak. Te najlepsze kąski już wyszły. Czyli drugim, takim największym i najlepszym źródłem są pośrednicy. Ale my do pośredników mamy takie bardzo negatywne podejście, prawda? Większość z nas.

**Michał Szafrński:** No ja też się raczej sparzyłem niż przekonałem...

**Piotr Hryniewicz:** Tak, tak. Ja również. Dlatego korzystam z pośredników, ale z pośredników, którym ufam, z pośredników, z którymi już współpracuję od jakiegoś czasu lub wręcz zatrudniam pośredników. Robię to dając ogłoszenie, przychodzą osoby na rozmowę kwalifikacyjną, rozmawiamy sobie i, np. pojawia się osoba, którą przyuczam do tego,

co dokładnie chcę znaleźć. Jakie dokładnie nieruchomości poszukuję. I ta osoba dostaje ode mnie również prowizję i wyszukuje również nieruchomości właśnie dla mnie i moich inwestorów, żebyśmy wszyscy mieli właśnie dokładnie takie nieruchomości, jakich poszukujemy.

**Michał Szafrński:** No dobra, ale tu przerwę od razu, bo to już jest taka powiedziałbym „wyższa szkoła jazdy”. Rozmawiamy i mówimy przede wszystkim o tym jak kupić mieszkanie. No ktoś kupuje swoje pierwsze, czy drugie mieszkanie, tak? Czyli pewnie nie będzie zatrudniał pośredników w ten sposób. Gdzie jeszcze można szukać informacji o mieszkaniach?

**Piotr Hryniewicz:** Wiesz co, ja wróciłbym jednak do pośredników, dlatego że Ci pośrednicy są naprawdę istotni. Teraz tak: kiedy można korzystać z pośrednika? Wtedy, kiedy nie masz czasu na przykład. Pośrednik może Ci znaleźć rzeczywiście bardzo dobrą ofertę. Zobacz, jest bardzo wielu nachalnych pośredników. Spróbuj wystawić jakiekolwiek ogłoszenie na Internecie, że coś chcesz sprzedać BEZPOŚREDNIO. Pierwsze 50 telefonów będzie właśnie od pośredników.

**Michał Szafrński:** yyyhmm.

**Piotr Hryniewicz:** Niech któryś cię bardzo dobrze zmanipuluje, nie uda Ci się, wiesz, wybronić z tego, albo zastosuje jakieś tam dziwne nowe techniki, żeby cię przekonać do tego, żeby z nim podpisać umowę, to on już będzie miał to mieszkanie w swojej również ofercie. I ten pośrednik może do mnie zadzwonić, jeżeli będzie miał ode mnie przyzwoitą prowizję i zaproponować mi to. Ale czy ja muszę mu płacić? Teoretycznie tak, ale niekoniecznie, jeśli o tą cenę pośrednictwa, np. obniżę sobie cenę mieszkania.

**Michał Szafrński:** OK, czyli rozumiem, że w procesie dalszych negocjacji próbujesz obniżyć cenę mieszkania w taki sposób, żeby wyjść na to samo. Tak, żeby sfinansować pośrednika.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, również. Czyli chodzi o to, że jeżeli znajdziesz mieszkanie, które ma pośrednik, ale ono również jest w Internecie i jesteś w stanie znaleźć jakiś inny sposób by kupić to mieszkanie bezpośrednio, to oczywiście absolutnie zgadzam się i zawsze warto to zrobić.

Natomiast mam taki ciekawy przypadek, o którym też często wspominam przy różnych okazjach, jak ktoś mówi, że współpraca z pośrednikiem w ogóle absolutnie „nie”. Kiedyś kupowałem taką kawalerkę 17-metrową w Poznaniu w 2010 roku i nie pojechałem do niej ja, tylko pojechała moja pośredniczka i złożyła ofertę w moim imieniu. Cena wywołania wynosiła 125 tysięcy. Ja poprosiłem ją żeby złożyła ofertę na 100 tysięcy, czyli „przegięcie”, prawda? I pośredniczka, która pojechała w moim imieniu, złożyła ofertę, ale że nie była stroną, to dowiedziała się taką informację od sprzedającej – „100 tys. to jest minimum jakie zakładaliśmy. Nie możemy sprzedać w tej cenie”. Jak sądzisz, w jakiej cenie kupiłem tą kawalerkę?

**Michał Szafrński:** 101 tysięcy?

**Piotr Hryniewicz:** 103 500 zł. Nie za 125 tys. zł, nie za 100 tys. zł oczywiście, ale wystarczyło niewiele więcej dołożyć, mając już informację od pośrednika. Pośrednik nie jest stroną, więc czasami warto z niego korzystać, ale trzeba umiejętnie wybrać moment, kiedy warto z niego

korzystać. Nie zawsze, ale też nie za wszelką cenę rezygnować. Czyli nie rezygnowałbym z pośrednika, który ma dobry deal, tylko dla samego dealu bym sprawdził, czy rzeczywiście warto temu pośrednikowi zapłacić.

**Michał Szafranski:** A powiedz mi, skoro jesteśmy już przy pośrednikach, większość pośredników – przynajmniej tak mi się wydaje – umawia się lub próbuje się umówić z kupującymi na konkretną kwotę wynagrodzenia liczoną procentowo, czyli, np. 2,5 %, 3,5%, czasami mniej. Jaką Ty masz strategię? W jaki sposób umawiasz się z pośrednikami? Bo to co mi się wydaje, to że przy takim procentowym umówieniu się teoretycznie pośrednikowi może zależeć na tym, żeby ta cena zakupu była jak najwyższa, bo wtedy wartość jego wynagrodzenia również będzie wyższa.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, masz tutaj bardzo dużo racji, szczególnie jeżeli pośrednik obsługuje dwie strony, czyli reprezentuje sprzedającego i reprezentuje ciebie jako kupującego. W tym momencie on nie reprezentuje żadnej ze stron, tylko reprezentuje samego siebie, więc zależy mu na jak najwyższej cenie, bo z dwóch stron zgarnia prowizję.

Natomiast jeżeli masz swojego pośrednika albo pośrednik od innego pośrednika dostał ofertę, czyli jest dwóch pośredników przy takiej transakcji, czyli każdy pośrednik reprezentuje drugiego, no to w tym momencie jest kwestia dobrych ustaleń z tym pośrednikiem.

I rzeczywiście warto przy konkretnym już mieszkaniu ustalić kwotowo, nie procentowo a kwotowo, czyli jeżeli wcześniej dogadaliśmy się, np. że może 3%, a może 2 %, może netto czy brutto, ustalamy sobie – założmy jest mieszkanie za 300 tys. umówiliśmy się na 2% brutto, czyli ustalamy od razu – 6 tys. zł, ale „*mi zależy panie pośredniku, żebyśmy tutaj wynegocjowali cenę 280 tys. zł, ale Pan zawsze dostanie 6 tys. zł jeżeli dojdzie do zakupu*”.

**Michał Szafranski:** Jasne, jasne. To jest zbliżone do tej strategii, którą ja również starałem się stosować w kontaktach z pośrednikami. Powiem, że bywa różnie. Bywa ciężko rzeczywiście. Przynajmniej mi jest bardzo trudno znaleźć takiego pośrednika, który będzie rozumiał moje potrzeby i dosyć trudno, że tak powiem, te potrzeby wytłumaczyć.

OK, mówiliśmy o tym, że szukasz w internecie. A w jakichś konkretnych serwisach internetowych?

**Piotr Hryniewicz:** Wiesz co, we wszystkim, gdzie się pojawiają ogłoszenia, tam warto rzeczywiście szukać. No w tych najpopularniejszych, czyli Gumtree.pl, gratka.pl, otodom.pl, tablica.pl, domiporta.pl itd. Tak że wszystkie te najpopularniejsze, ale też takie, które są mniej znane, bo czasami ludzie namawiają właśnie sprzedających, szczególnie np. ci, którzy – nazwijmy ich, nie wiem - starszej daty lub takich, którzy nie chcą w internecie ogłaszać swoich właśnie nieruchomości, że oni zrobią to za nich właśnie, np. w jakimś tam nowym portalu. Tak więc myślę, że warto wszystko przeglądać, no bo znalezienie takiej perełki jest dość istotne, bo to na tym zarabiamy, tak?

Tu jeszcze warto omówić cel poszukiwania mieszkania. Mieszkania możemy szukać właśnie albo na zyski kapitałowe albo też na przychód pasywny. Tutaj też warto byłoby rozróżnić czy szukam mieszkania inwestycyjnego, ponieważ chcę je kupić i sprzedać, i na tym zarobić lub szukam mieszkania, które chcę kupić, dlatego, że chcę je wynajmować i generować z tego przychód pasywny. No i można chcieć kupić mieszkanie dla siebie.

Jeżeli tutaj są twoi Czytelnicy, którzy czytali też książki Roberta Kiyosaki, to znają pojęcie opóźnionej gratyfikacji, która ma znaczenie. Mam kilkanastu znajomych, którzy mimo że mają już po 3-4 mieszkania, to sami mieszkają w mieszkaniach wynajmowanych, żeby właśnie mieć lepszą zdolność kredytową, żeby kupować kolejne nieruchomości.

**Michał Szafrński:** A to jest oddzielny temat inwestowania, że tak powiem.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, przeszedłem już jakby na inny temat, tak że myślę, że tutaj możemy sobie spokojnie wrócić na nasz główny, czyli gdzie szukamy mieszkania.

**Michał Szafrński:** Ja wiem, że Ty również specjalizujesz się w licytacjach komorniczych, tak? I w ten sposób pozyskujesz również te okazjne mieszkania.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, tak. Kupujemy też na licytacjach komorniczych. Wielokrotnie już rozmawialiśmy z różnymi komornikami, tak że mamy właśnie opracowane pewien schemat działania, właśnie jak to zrobić, żeby było można kupić bezpiecznie, ale też bez szkody dla tych dłużników. Czyli z tymi dłużnikami rozmawiamy wcześniej, mamy tutaj pewne swoje tutaj możliwości, to tak nazwijmy, żeby te osoby bez żadnego problemu mogły się z naszego mieszkania, nowego naszego nabytku, wyprowadzić i przeprowadzić w jakieś inne miejsce i były z tego zadowolone. Oczywiście bardzo często, jak to my się śmiejemy z tego, potrzebna jest do tego armia Jagiełło, ale da się to wszystko zrobić i rzeczywiście te licytacje komornicze są również ciekawe.

**Michał Szafrński:** yyyhhmmm. To gdzie można jeszcze pozyskiwać mieszkania? Czyli tak: ogłoszenia w internecie, licytacje komornicze, ale to jest już wyższa szkoła jazdy. Myślę, że być może oddzielnie sobie kiedyś porozmawiamy na ten temat, bo temat jest bardzo obszerny i tam bardzo dużo niuansów jest z nim związanych. Ja wiem jeszcze, że np. my z Gabi poszukujemy też mieszkań na przetargach organizowanych przez spółdzielnie mieszkaniowe. Jeszcze jakieś, że tak powiem pomysły, gdzie jeszcze możemy szukać mieszkań?

**Piotr Hryniewicz:** Tak, no tutaj wspomnieliśmy, np. o tych ludziach starszej daty. Oni mogą w zwykłych jakichś gazetach dawać ogłoszenia właśnie, czyli warto też czytać prasę, a szczególnie jak są jakieś takie dodatki właśnie nieruchomościowe. Warto też sprawdzać takie lokalne gazetki, związane tylko i wyłącznie z nieruchomościami, które są za darmo w marketach rozdawane. Nie pamiętam, jak one się nazywają, ale tam jest dużo reklam różnych, jakichś tam budowlanych, właśnie związanych z nieruchomościami plus właśnie jeszcze też są ogłoszenia, też dużo jest właśnie deweloperskich ogłoszeń tam, czyli również przechodzimy jakby do kolejnego tutaj punktu „gdzie można pozyskiwać?”, czyli od deweloperów. Warto zrobić sobie listę deweloperów w danym mieście i też, zbierając opinie o tych deweloperach, czy dobrze budują, w dobrych miejscach, czy ludzie są zadowoleni, czy dobrze jest później zarządzane, czy nie ma dużych kosztów. I wybierając właśnie konkretnego dewelopera, co jakiś czas też się wypytywać właśnie, czy szykuje jakąś nową inwestycję i na tym etapie, jeszcze zanim inwestycja trafi to do sprzedaży, można jeszcze uzyskać jakieś ciekawe informacje i zacząć się przygotowywać do zakupu.

**Michał Szafrński:** Dotknąłeś istotnego tematu i jednego z najczęstszych pytań, które się u mnie na blogu pojawiało, czyli – czy bardziej opłaca się, albo jakie są plusy i minusy kupowania mieszkania nowego od dewelopera versus mieszkanie, które kupujemy z rynku

wtórnego, powiedzmy mającego już te kilkanaście czy wręcz kilkadziesiąt lat. Co Ty na ten temat sądzisz?

**Piotr Hryniewicz:** To tak, jak z samochodami. Czyli, który się bardziej opłaca: kupować nowe czy stare samochody?

**Michał Szafrński:** Wszystko zależy od preferencji.

**Piotr Hryniewicz:** No właśnie, tak! Chcesz się pokazać, chcesz zaprosić znajomych, z którymi razem założymy pracujecie w jakiejś korporacji, jesteś dyrektorem, no to nie kupisz mieszkania w bloku, w starej płycie, gdzie klatka schodowa jest brzydka. Tylko musisz kupić w nowym budownictwie, tak samo, jak kupisz nowy samochód a nie jakiś używany, prawda? Tak samo myślę, że tutaj to działa właśnie. Pytanie o cel – co chcemy osiągnąć właśnie tym zakupem? Czy chcemy się pokazać, czy chcemy, np. zarabiać na tym mieszkaniu. Czy chcemy w tym mieszkaniu mieszkać, czy za chwilę będziemy je wynajmować. I pojawia się pytanie jaki to mieszkanie ma potencjał.

Moim zdaniem największy potencjał mają te mieszkania, które można kupić właśnie w najlepszym stosunku ceny zakupu do możliwości wynajmu tego mieszkania. W tym momencie nie ma znaczenia, nie ograniczamy się do zakupu tylko mieszkań, np. w wielkiej płycie, czy tylko w kamienicach, czy tylko w nowym budownictwie. Za każdym razem porównujemy potencjał. Wielka płyta, np. w Polsce ma ten plus, że jest ona bardzo często w centrach i jest bardzo dobrze skomunikowana. W tej chwili, np. bardzo często deweloperzy, którzy budują w cenach bardzo zbliżonych właśnie do cen mieszkań z wielkiej płyty, robią to na obrzeżach, gdzie trzeba dojeżdżać już komunikacją, autobusami i to trwa bardzo długo. Więc trzeba się zastanowić po prostu, jaki te mieszkania mają potencjał.

Ja bym tu Michał nie faworyzował mieszkań deweloperskich, czy właśnie w wielkiej płycie, czy w kamienicach, tylko zawsze postugiwał się czystą, chłodną kalkulacją. Oczywiście będzie bardzo ciężko o chłodną kalkulację, jeżeli kupujemy dla siebie. Wtedy wchodzi emocje, a jak wiemy, im emocje są większe, tym bardziej inteligencja spada i wtedy liczby przestają mieć znaczenie.

**Michał Szafrński:** Tak, czytałem ostatnio taką opowieść, w której był jeździec, który jechał na wierzchu słońca. I ten jeździec to był nasz intelekt i nasza logika, a ten słoń, to były nasze emocje. I generalnie nie tak łatwo tym intelektem było tego słońca prowadzić...

Dobrze, no to OK – założymy, że już wybraliśmy, znaczy nie tyle wybraliśmy, co znaleźliśmy takie mieszkanie, które nas interesuje, z pośrednikiem bądź bez pośrednika. Co robimy dalej?

**Piotr Hryniewicz:** No trzeba byłoby sprawdzić stan techniczny, stan prawny, w ogóle wiedzieć, co to jest za mieszkanie, prawda? Czyli co – no podstawowa rzecz – księga wieczysta: czy jest księga wieczysta czy jej nie ma. Jaki jest stan prawny, czy to jest współwłasność czy to jest pełna własność z udziałem w gruncie, z użytkowaniem wieczystym, a być może to jest spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, a być może tylko jest spółdzielcze lokatorskie, ktoś jeszcze nie ma własności, będzie chciał dopiero przekształcić, tak że tutaj kwestie prawne wchodzi w grę, żeby dokładnie zbadać, co to jest za mieszkanie.

Czyli najprostsza wersja byłaby, żeby to mieszkanie posiadało już swoją księgę wieczystą i z tej księgi wieczystej wyczytujemy właśnie dokładnie: kto jest właścicielem tej nieruchomości, co to jest za nieruchomość opisana dokładnie z metrażami, no i plus w księdze wieczystej mamy dodatkowe dwa działki, czyli III dział – Ostrzeżenia i IV dział – Hipoteki. Księga wieczysta jest taką, w porównaniu do samochodów, taką kartą pojazdu. Czyli wszystko tam właśnie widać, co z tym mieszkaniem się dzieje od strony prawnej.

**Michał Szafranski:** Czy można założyć, że jeżeli mieszkanie ma księgę wieczystą, to w tej księdze wieczystej w zasadzie są wszystkie, czy powinny być wszystkie informacje i o wszystkich długach, które na tym mieszkaniu ciąży, również o jakichś zobowiązaniach w stosunku do osób trzecich, czy tych informacji trzeba szukać jeszcze gdzieś?

**Piotr Hryniewicz:** Nie trzeba. Można założyć że to jest komplet informacji, natomiast trzeba pamiętać o tym, że sąd wpisuje to na bieżąco, czyli jeżeli my dzisiaj przejrzymy tą księgę wieczystą, a można je przeglądać elektronicznie przez Internet, nie trzeba za każdym razem jechać do sądu, czyli jeżeli dzisiaj sobie obejrzymy sobie tą księgę wieczystą w Internecie, to nie znaczy, że ona jest aktualna na dzień dzisiejszy. Ona jest aktualna założymy na 3 dni czy na tydzień wcześniej. Czyli warto przed zakupem, zanim jeszcze wpłacimy cokolwiek, podjechać do sądu i wziąć odpis na dany dzień.

**Michał Szafranski:** Ja od razu skomentuję tutaj, że wszelkie adresy do wszystkich serwisów internetowych, w których można tego typu informacje sprawdzać, będą opublikowane w notatkach pod tym odcinkiem podcastu. Dokładnie to będzie adres [jakoszczedzacpieniadze.pl/003](http://jakoszczedzacpieniadze.pl/003), tak że ewentualnych Słuchaczy zapraszam pod ten adres.

Dobrze, czyli możemy sprawdzić sobie przez Internet i sprawdzamy księgę wieczystą. Ta księga żyje, czyli na bieżąco są dodawane tam nowe wpisy i dlatego przed samym zawarciem transakcji należałoby ją również ponownie sprawdzić - stan na dzień podpisania umowy przyrzeczonej, czyli aktu notarialnego.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, na pewno warto.

**Michał Szafranski:** Super. A co jeżeli tej księgi wieczystej to mieszkanie nie ma? Co nam wtedy ewentualnie grozi?

**Piotr Hryniewicz:** No nie wiemy, co dokładnie kupujemy. W jednym z przypadków, np. może to być spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu i w tym momencie informacje o tym mieszkaniu możemy dowiedzieć się w spółdzielni. Czyli spółdzielnia nie wydzieliła lokalu, znaczy może lokal jest wydzielony, ale nie jest prawnie wydzielony, żeby mieć oddzielną księgę wieczystą i ta księga nie jest założona, ale żeby założyć księgę wieczystą, spółdzielnia musi wydać odpowiednie dokumenty do założenia i informacje o braku przeciwwskazań do jej założenia.

Czyli idąc do spółdzielni, teoretycznie moglibyśmy się wszystkiego dowiedzieć. Natomiast nie jesteśmy jeszcze stroną i dlatego, tutaj wracając właśnie do pośrednika, pośrednik jest w stanie takie informacje uzyskać, czego my – jako osoba, która chce kupić to mieszkanie – nie otrzymamy w spółdzielni. I wtedy powinniśmy pójść właśnie ze sprzedającym, żeby

dowiedzieć się właśnie tych informacji lub poprosić jego właśnie o informacje ze spółdzielni, żeby przyniósł do nas pismo o braku przeciwwskazań do założenia księgi wieczystej.

**Michał Szafrąński:** Co jeszcze powinniśmy w spółdzielni sprawdzić? Wiem, że, np. może być bieżące zadłużenie. Osoba, która sprzedaje mieszkanie może nie płacić na bieżąco czynszu, np. mogą być również jakieś służebności tego mieszkania, na rzecz osób trzecich prawdopodobnie, tak?

**Piotr Hryniewicz:** Tak, ale służebności to można zrobić tylko w przypadku bardziej pełnego aktu własności mieszkania. Oczywiście też być nabyte spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, ale taki zakup musi być udokumentowany aktem notarialnym. Czyli jeżeli jest akt notarialny, to w nim musi być właśnie w jakiś sposób to zaznaczone, że jest jakaś służebność tego mieszkania. Czyli my powinniśmy przy każdym zakupie mieszkania prosić o prawo własności nabycia tego mieszkania, żebyśmy właśnie mogli sprawdzić, czy nie było właśnie nabyte z właśnie jakąś służebnością. Przykładowo, że babcia darowała mieszkanie wnuczce, ale wpisała swoje dożywocie. I babcia jest żywota, ma dopiero 60 lat, hmm, no i...

**Michał Szafrąński:** Ma prawo mieszkać w tym mieszkaniu aż do śmierci rozumiem.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, takich mieszkań wtedy warto unikać, chyba że znowu wymyślimy jakiś sposób. Porozmawiamy z tą babcią, porozmawiamy z tym wnuczką i wiemy, np. że babcia może być gdzieś indziej zameldowana, przeniesiona właśnie z tego mieszkania, tak że oczywiście nie przekreślamy tego, ale warto wiedzieć na czym się stoi.

**Michał Szafrąński:** Tak dokładnie.

**Piotr Hryniewicz:** Kolejną rzeczą właśnie, którą warto sprawdzić w spółdzielni jest właśnie to zadłużenie, o którym powiedziałaś, ponieważ zadłużenie przechodzi na mieszkanie. Czyli my kupując mieszkanie z zadłużeniem, będziemy musieli to zadłużenie spłacić. Więc dobrze jest uregulować to ze sprzedającym tak żebyśmy kupili już czyste mieszkanie lub wynegocjować niższą cenę, jeżeli kupujemy to z jakimś długiem. Trzeba mieć tego świadomość.

**Michał Szafrąński:** Jasne, to ja od razu też dodam, że to co jest istotne, to jest też ustalenie, co się ma dzieć z ewentualnymi nadpłatami i czy niedopłatami z tytułu zużycia mediów. Czyli w pewnym momencie przejmujemy to mieszkanie i wiadomo, że jakiś stan rozliczeń ze spółdzielnią istnieje. Nawet jeżeli nie ma bieżącego zadłużenia, to ono się może w wyniku wyprowadzenia się sprzedającego dopiero pojawić po jakimś tam czasie, np. przy rozliczaniu sezonu grzewczego. Dlatego warto ustalić kto i kiedy, i w jaki sposób ma się rozliczyć, czy wtedy będziemy „ścigali” tego sprzedającego, żeby on nam coś dopłacił, czy po prostu uznajemy, że jeżeli się pojawi niedopłata, to bierzemy ją na siebie, ewentualnie jeżeli się pojawi nadpłata na tym koncie, co możemy też potwierdzić na podstawie stanu liczników z grubsza, no to wtedy ewentualnie ta dodatkowa kwota zostaje już na naszą korzyść.

**Piotr Hryniewicz:** Tak. Jeżeli jest ogrzewanie gazowe, piecowe, elektryczne, czy jakieś inne, które łatwo właśnie policzyć, no to w tym momencie to rozliczenie jest proste, tak jak woda, prąd, według liczników zużycia. Natomiast faktycznie, no znowu wracamy tutaj do tych mieszkań spółdzielczych, jak i własnościowych, gdzie jest zasilane tym miejskim ciepłocią



na przykład, no to w tym momencie stosuje się bardzo często te podzielniki ciepła, które – tak jak się czyta w Internecie – no to najczęściej odparowują...

**Michał Szafrński:** ... więcej niż mniej, tak?

**Piotr Hryniewicz:** Tak, tak. Najczęściej latem, więc ludzie zastaniają „złótkami”, jakieś tam inne „cuda-wianki” robią z tym, natomiast jakby jedna najważniejsza rzecz, to kto w tym mieszkaniu obecnie mieszka. Czyli jeżeli mieszkała jakaś właśnie babcia na przykład, czy osoba, która rzeczywiście według naszej wiedzy nie używała tak mocno energii, to musimy się spodziewać, że będziemy mieli dopłatę w przyszłym roku. Natomiast jeżeli tam mieszkała jakaś duża 4-osobowa rodzina, a my chcemy teraz sami na przykład zamieszkać czy z naszą partnerką, to raczej zużycie było dużo większe i my będziemy mieli nadpłatę na poczet zużycia. Tak że tutaj też warto sobie pomyśleć. Jeśli myślimy o mieszkaniu, np. pod wynajem dla studentów, to wiadomo że studenci, którzy będą mieszkali we wszystkich pokojach, będą zużywać dużo więcej wszystkiego. I mieszkanie, które było wykorzystywane dotychczas przez 1-2 osoby miało mniejsze zużycie, więc trzeba się nastawić na to, że w pierwszym roku będzie niedopłata, którą będziemy musieli uzupełnić i na pewno warto w umowie mieć uwzględnione to rozliczenie.

**Michał Szafrński:** Ale do umowy to jeszcze dojdziemy. Założmy, że wszystkie te papiery, że tak powiem, są w stanie nas zadowolającym. No i oczywiście chcielibyśmy też to mieszkanie pewnie zobaczyć, być może nawet przed obejrzeniem dokumentów, i pytanie jest takie: na co Ty zwracasz uwagę? Ja też spróbuję dodać parę punktów, na co my zwracamy razem z Gabi uwagę oglądając takie mieszkania, ale powiedz najpierw na co szczególnie zwracasz uwagę jak wchodzisz pierwszy raz do takiego mieszkania.

**Piotr Hryniewicz:** No wchodzę już z jakimś pewnym zamiarem, czyli chcę kupić albo dla siebie (no teraz już mi się to rzadziej zdarza, bo już mam nieruchomości, w której mieszkam) albo raczej inwestycyjnie. I teraz w zależności czy kupuję inwestycyjnie na wynajem, czy to mieszkanie ma być przeznaczone na szybką sprzedaż na zyski kapitałowe - w tym momencie troszeczkę inaczej się patrzy. No ale generalnie można powiedzieć tak: patrzymy na podłogę, jak taka podłoga wygląda, jak wyglądają ściany, sufit, drzwi, łazienka, kuchnia, czyli właściwie na każdy element, który jest w tym mieszkaniu, zwracamy uwagę. I to co mogliśmy jeszcze dowiedzieć się w spółdzielni czy wspólnocie: instalacje, czy były wymieniane czy są stare, czy nowe piony na przykład, wymiana okien. W Poznaniu często to po stronie spółdzielni są, np. okna i można na ich koszt je wymieniać. Ponadto w spółdzielni może się też dowiedzieć o pewne rzeczy, które są jakby w środku, w ścianach czy na zewnątrz, które niekoniecznie możemy sprawdzić sami, a które także mogą nas dotyczyć.

**Michał Szafrński:** OK, czyli też robimy taką wizję lokalną rozumieć, tak że sami oglądamy budynek z zewnątrz, czy on jest ocieplony czy nieocieplony, czy klatki zostały wyremontowane, też w jakim one są stanie, tak? Rozumiem, że jak oglądasz ściany, sufity, to przede wszystkim zwracasz uwagę pewno na pęknięcia, na stan tynków, czy to wystarczy pomalować, czy może koniecznie trzeba wszystko skuć i od nowa zrealizować, tak?

**Piotr Hryniewicz:** Dokładnie, wiesz czasami zdarza się kupić mieszkanie, które jest całe w boazerii – ok, była tam może modna 30-40 lat temu, natomiast w tym momencie jest to przeżytek. Takiego mieszkania na pewno nie chcielibyśmy później... ani w nim mieszkać, ani

komuś oddać w najem, czy no też nie sprzedamy go w cenie takiej, jakiej byśmy chcieli, więc to na pewno też trzeba będzie właśnie wszystko zdjąć.

Czyli dobrze byłoby zobaczyć gdzieś, w miejscu gdzie, np. tej boazerii nie ma, jaka jest ściana pod spodem, bo być może była jakoś tam lepiej lub gorzej przygotowana. Wtedy też możemy poznać spodziewane koszty. Jeśli jest tapeta na przykład i przyklejona tak no „na słabo”, więc łatwo odchodzi, to jest to OK. Zdzieranie tapety, no to też jest i czas i koszty.

Jak podłoga jest, to sprawdzamy czy jest parkiet, czy będziemy go cyklinować, czy będziemy go wymieniać, jakie są drzwi, ościeżnice. To wszystko później ma wpływ na cenę remontu, niezależnie czy będziemy je sprzedawać później czy będziemy je wynajmować, ale to wszystko ma znaczenie później, właśnie ile wydamy na doprowadzenie tego mieszkania do takiego stanu, który chcielibyśmy, żeby był. Najgorsza myślę sytuacja jest taka, jeżeli znajdujemy mieszkanie, które na zdjęciach w małej rozdzielczości wygląda naprawdę super, a potem wchodzimy do tego mieszkania... ktoś powiedział nam na przykład, albo w ogłoszeniu jest napisane, że ono jest już do zamieszkania, remont był przeprowadzony rok lub dwa lata temu... wchodzimy i widzimy, że po prostu jest w ogóle nie w naszym guście, w ogóle nie w guście jakiegokolwiek osoby. Ale jest rzeczywiście wyremontowane, czyli ktoś włożył w to mieszkanie załóżmy - nie wiem - 50 czy 100 tys. zł, a ty wiesz, że musisz wszystko skuć.

**Michał Szafrński:** Masakra.

**Piotr Hryniewicz:** Tak się zdarza. Ludzie po prostu myślą, że sprzedają pałac, a ty kupujesz po prostu do skucia. Musisz wydać kilka czy kilkanaście tysięcy złotych na doprowadzenie do stanu deweloperskiego.

**Michał Szafrński:** Ja myślę, że warto też powiedzieć, że jeżeli wchodzimy do jakiegoś mieszkania (to jest coś czego ja się cały czas uczę dopiero), to przede wszystkim trzeba patrzeć na to jaki ono ma potencjał – to jest to co już powiedziałeś. Nawet jeżeli kupujemy dla siebie, to warto patrzeć na to mieszkanie już przez pryzmat tego gdzie, którą ścianę ewentualnie postawimy, niekoniecznie na to, jak to mieszkanie w danej chwili wygląda, tylko czy w ogóle ono nam umożliwia zrealizowanie jakiegoś swojego pomysłu. Szczególnie jeżeli kupujemy mieszkanie, które jest przeznaczone do remontu i i tak wiemy, że się nie wprowadzimy od razu do niego.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, no taka ciekawostka jako przykład z ostatniej chwili: w ubiegłym tygodniu podpisaliśmy w piątek umowę zakupu 4-pokojowego mieszkania w Poznaniu. Na podłodze – panele, wszędzie eleganckie panele, no to OK podłogi nie trzeba ruszać, no ale Pani zabierała swoje meble, więc jak wszystko zabrała to okazało się, że panele były położone tylko do mebli.

**Michał Szafrński:** Znakomicie [śmiech], czyli bez możliwości przestawiania mebli w mieszkaniu...

**Piotr Hryniewicz:** Czyli pod ścianami dziury, które eliminują możliwość pozostawienia tego w takim stanie. Trzeba po prostu te wszystkie panele pozdejnować i położyć nowe.

**Michał Szafrński:** Tak, kojarzę też takie historie, że malowanie pokoi było też tylko do mebli, czyli za meblami był zupełnie inny kolor farby.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, tak, a to często jeszcze później właśnie przy takich starych mieszkaniach, gdzie stała meblościanka kilkudziesięcioletnia i później to powoduje, że warstwa tej części, która jest widoczna, jest już tak gruba, że tam powstaje nawet taka dwucentymetrowa różnica, którą trzeba skuć.

**Michał Szafrński:** No niesamowite. Dlatego właśnie ta wizja lokalna myślę jest bardzo ważna, i ja tutaj się podzielę kilkoma takimi spostrzeżeniami na temat tego, jak moja Żona ogląda mieszkania, które mamy zamiar zakupić. Przede wszystkim sprawdza czy działają wszystkie urządzenia sanitarne, czyli każdy kran odkręca, zakręca, czy aby na pewno woda leci, sprawdza też, jaki jest stan okien, bo to że okna są, np. plastikowe, to jeszcze nie znaczy, że one świetnie funkcjonują. Każde okno trzeba otworzyć, zamknąć, sprawdzić czy się łatwo te klamki poruszają czy nie. Kolejna rzecz ważna, szczególnie w przypadku tych mieszkań, które są na ostatnich kondygnacjach, to jest sprawdzenie czy nie ma zacieków gdzieś tam w mieszkaniach, np. w mieszkaniu, które już kupiliśmy i sprzedaliśmy na Ursynowie mieliśmy taki problem, że jeden z parapetów zewnętrznych był mocno zdezelowany i nieuszczelny, tak można powiedzieć, więc też trzeba na to zwracać uwagę, czyli nie tylko samo mieszkanie, ale też to, co się dzieje na zewnątrz: zewnętrzne parapety, stan balkonu, no wszystko, co potencjalnie podwyższa nam koszty ewentualnego remontu.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, zgadzam się. Skoro już tak szczegółowo zacząłeś mówić, to ja jeszcze bym dodał, że warto też przejść się po podłodze, właściwie no w każdej części dlatego, że może być podłoga też wydeptana i w pewnym momencie też może, jak to się mówi – pływać. Gdzieś mogą być wybrzuszenia, bo gdzieś kaloryfer przeciekał czy właśnie okno było nieuszczelne i doszło do takich wybrzuszeń, których na pierwszy rzut oka nie widać. Warto właśnie byłoby się przejść oglądając mieszkanie, starać się dotknąć każdego panelu czy prawie każdej klepki, tak żeby postawić swoją stopę na przestrzeni każdego pół metra kwadratowego. Warto wyczuć czy ta podłoga, którą właśnie zaliczamy, że nadaje się do zostawienia albo do wycyklinowania i polakierowania, rzeczywiście jest stabilna, że wszystko jest dobre.

**Michał Szafrński:** Tak, im lepiej tą wizję lokalną przeprowadzimy, tym mniej później będzie niespodzianek. I to co jest też istotne: im więcej felerów znajdziemy w takim mieszkaniu, tym łatwiej nam będzie później negocjować ze sprzedającym cenę.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, tak. Oczywiście nie mówiąc w ten sposób, że to mieszkanie Pana/Pani jest w tak słabym stanie, że ja nie mogę dać takiej kwoty, ale właśnie ja będę musiał jeszcze w to mieszkanie włożyć tyle i tyle swoich zasobów gotówkowych, więc ponegocjujemy jeszcze... Zrobmy tutaj obniżkę, o te kilka procent, a te kilka procent w przypadku ceny mieszkań to się przekłada na kilka lub kilkanaście tysięcy złotych. Także warto.

**Michał Szafrński:** Warto, zdecydowanie warto. Ja jeszcze od siebie też dodam, że Ty to pewnie podchodzisz bardziej jak inwestor, czyli wiesz gdzie warto wchodzić w te mieszkania, które warto kupić i patrzysz bardziej na liczby i na stan formalny. A my kupujemy czasami sercem jeszcze i to co jest dla nas istotne to jest to, gdzie to mieszkanie rzeczywiście się znajduje i też tak naprawdę kto tam mieszka w tej samej klatce schodowej, czy tam są mili sąsiedzi czy

niemili. Myślę, że warto się też przejść po tej klatce, być może zapukać do sąsiednich drzwi, dowiedzieć się, jak się tutaj mieszka, przespacerować się również w takich porach nietypowych, np. wieczorem i zobaczyć czy gdzieś tam w okolicy tego bloku jest bezpiecznie z naszego subiektywnego punktu widzenia czy nie. Tak po prostu spojrzeć, zrobić taki rekonesans w okolicy, gdzie jest najbliższy sklep spożywczy, czy poczta, szkoła, no wszystko zależy od tego, czy mamy dzieci, czy nie mamy dzieci, czy jeździmy komunikacją miejską, czy ten przystanek jest blisko czy raczej samochodem, a jeżeli już samochodem, to też czy jest gdzie zaparkować itp. itd. Im więcej takiego wywiadu zbierzemy, kupując dla siebie przede wszystkim, tym więcej będziemy mieli też takich elementów, które pomogą podjąć nam decyzję, bądź to na tak, bądź to na nie. Bo może się okazać, że pomimo tego, że mieszkanie jest fajne, pasujące, w stanie umożliwiającym szybkie wprowadzenie się, no to z drugiej strony okolica czy jakiś konkretny element tak nam bardzo przeszkadza, że ta decyzja, która miała być świetną decyzją już nam się wydaje mniej atrakcyjna.

**Piotr Hryniewicz:** W 100% się zgadzam Michał, absolutnie tak! Szczególnie właśnie jeżeli kupujemy dla siebie lub na wynajem również to też warto to przeprowadzić. Przy zakupie na sprzedaż, to może mniej się na takie rzeczy zwraca uwagę, chyba że chcesz właśnie jako atut pewien wykorzystać bliskość szkoły, bo chcesz sprzedać mieszkanie właśnie dla rodziny. Czy bliskość Biedronki, bo będziemy sprzedawać mieszkanie dla jakiegoś studenta, tak że tak, tak, masz tutaj bardzo dużo racji.

**Michał Szafranski:** No dobra. To skoro już jesteśmy po rekonesansie mieszkania i okolicy, i już wiemy, że ono nam się podoba, to prawdopodobnie chcielibyśmy porozmawiać ze sprzedającym o cenie. Jakie tu masz sugestie najlepsze, że tak powiem?

**Piotr Hryniewicz:** Jedną z takich najważniejszych zasad jest, że „10% każdy spuszcza”. To jest powiedzenie z giełdy samochodowej, które kiedyś usłyszałem, ale bardzo mi się spodobało, i ono mówi że warto z każdym negocjować, niezależnie kto, co sprzedaje, to warto z każdą osobą negocjować.

Oczywiście że można powiedzieć, że są jakieś tam stawki urzędowe, których negocjować się nie da, ale z mojego doświadczenia wynika, że w pięćdziesięciu, minimum w 50% przypadków uzyskuje się właśnie jakiś rabat, albo rabat cenowy, albo, np. jeżeli nie dostajemy rabatu cenowego, to ktoś tam coś dodatkowego dokłada.

Tak samo w mieszkaniach – warto zawsze pytać o cenę, warto pytać o to: jeżeli podobają nam się meble, to czy te meble mogłyby zostać w tej cenie. Podoba nam się, nie wiem, coś co ta osoba będzie zabierała, jakieś tam lampki czy inne rzeczy. Czy kontakty, np. chce wykręcić, bo czasami ludzie też takie rzeczy robią, nie zostawiają kontaktów, bo kupili sobie jakieś tam ładne, no a my chcielibyśmy żeby zostały bo wiemy, że to jest jakiś tam koszt. A więc warto wszystko negocjować, a najbardziej oczywiście cenę.

**Michał Szafranski:** Zdecydowanie. Czyli tak: 10% każdy spuszcza - tu się zgadzam. To jest taka strategia, która rzeczywiście działa i w zasadzie nikt już w tej chwili, zwłaszcza w obecnej sytuacji, gdy ceny nieruchomości spadają, to nie ma już chyba takich sprzedających, którzy mówią: „OK, ta cena, którą podałem to jest cena, która absolutnie nie podlega żadnym negocjacom”. Przynajmniej ja się raczej spotykam z tym, że wszyscy mówią: „OK, ta cena, która

*jest w Internecie, no tak możemy rozmawiać jeszcze o jakimś rabaciku*”. Także to zdecydowanie dobra strategia jest.

Podpowiedz mi jeszcze jakieś dobre pomysły na to jak negocjować ze sprzedającymi. Powiedziałeś o tych elementach wyposażenia, które mogłyby zostać. Tu zdecydowanie się zgadzam, to jest ciekawy punkt. Czy uważasz, np. że warto się w takich negocjacjach ze sprzedającym posługiwać naszym pośrednikiem, o ile skorzystamy z jego usług, czy raczej nie?

**Piotr Hryniewicz:** Oczywiście, tu przypominam przykład mieszkania na Sienkiewicza, które kupiłem w Poznaniu redukując cenę ze 125 tys. i składając przez pośrednika ofertę na 100 tys. dowiedzieliśmy się, że to jest absolutne minimum. Kupując za 103.500 zł, no umówmy się, byliśmy bardzo blisko tego minimum. A więc pośrednika, zawsze warto wykorzystywać, jeżeli go mamy. Jeżeli nie mamy, to czasami warto po prostu umówić się z jakimś znajomym pośrednikiem, żeby nas reprezentował.

Nawet jeżeli znajdziemy mieszkanie samodzielnie, możemy się umówić z pośrednikiem, żeby - załóżmy za 2 tys. - żeby nas tylko i wyłącznie reprezentował. Nie musi nam sprawdzać, nie musi nam wszystkiego robić, ale niech tylko reprezentuje. Pośrednik nie jest w żaden sposób stroną, pośrednik będzie w tym momencie, no dla tego sprzedającego, osobą zupełnie postronną, z którą może porozmawiać. Jeżeli znajdziemy takiego pośrednika, który będzie w stanie budować dobre relacje, no to wyciągnie te informacje, za ile oni rzeczywiście chcą sprzedać i jak długo sprzedają, i jak bardzo im się spieszy. Bo są osoby, które – niezależnie o ile niższą cenę będziemy chcieli zaproponować – one po prostu są sztywne i tylko w tej cenie sprzedadzą, ale mają czas, np. wynajmują to mieszkanie i nie zależy im na szybkiej sprzedaży. Ma być 300 tys. i po prostu ani grosza mniej, i nawet za taką cenę mają, np. wystawione. Ale będą też osoby, które już jakiś czas wystawiły temu i przychodzą kupujący, oglądają to mieszkanie, ale nikt się nie decyduje, nikt nawet nie składa oferty, więc nasza oferta – mimo że jest niższa – może ich już zaciekawiać. A więc na pewno warto składać swoje oferty i warto w jakiś sposób motywować tą ofertę, dlaczego tyle oferujemy, np. *„fajnie, to mieszkanie rzeczywiście ja bym chciał kupić. Mógłbym dać 300 tys. zł, ale tu jeszcze będę musiał włożyć np. w remont, że 30 tys. zł, tak że no nie mam takiej zdolności kredytowej, nie mam tyle pieniędzy, więc no nie mogę aż tyle zapłacić”*, czyli bardziej odgrywamy rolę takiego dobrego policjanta.

Nie wytykałbym tutaj błędów jakichś tam, że *„ale wie Pani ja muszę tą boazerię zniszczyć, w ogóle wyrzucić itd., a w ogóle co to za kolory są w tym mieszkaniu, kto Pani to urządził?”*, bo czasem będzie to dotyczyło tych ludzi osobiście. A im bardziej osobiście będzie ich dotyczyło, tym oni będą coraz bardziej negatywnie do nas nastawieni. I nawet gdybyśmy w końcu doszli do tej ceny, którą oni chcą uzyskać, to nie sprzedadzą nam, bo nas już nie będą lubić.

**Michał Szafranski:** Tak, zdecydowanie należy się dogadywać i zdecydowanie warto nawet obarczać tych „złych policjantów”, jak powiedziałaś, wszelkimi przyczynami tego, że nie możemy dać niestety takiej ceny, jaką sobie by sprzedający życzył. Ja pamiętam z naszych wcześniejszych rozmów, że takim złym policjantem w tych wszystkich rozmowach jest bank na przykład. Bank, który no niestety nie da nam kredytu w takiej wysokości, w jakiej byśmy sobie życzyli. My nawet byśmy bardzo chętnie za to mieszkanie zapłacili nawet tą sumę, bo to mieszkanie strasznie nam się podoba, ale tak naprawdę tej zdolności kredytowej nam brakuje, co wcale nie musi być takie odległe od prawdy.

**Piotr Hryniewicz:** Dokładnie, to chciałem powiedzieć właśnie Michale, że gdybyśmy mogli uzyskać od banku taką gotówkę, tyle tego kredytu właśnie na zakup tego mieszkania, to w bardzo wielu przypadkach nie trzeba byłoby w ogóle kombinować. Byś dostał pieniądze na zakup mieszkania, na wyremontowanie i jeszcze by coś ci, np. zostało, to bardzo często ta rata kredytowa byłaby bardzo zbliżona do możliwości wynajmu. Czyli kupiłbyś mieszkanie bez wkładu własnego, a może coś by jeszcze zostało tobie, więc no to jest idealna sytuacja, nieskończona stopa zwrotu, więc na pewno nie mijamy się za bardzo z prawdą mówiąc właśnie, że ze względu na bank... I jak już pewnie wiesz, będzie zaostrenie rekomendacji bankowych i od 2014 maksymalnym LTV będzie 90%, czyli maksymalnie 90% wartości mieszkania będzie chciał i mógł kredytować bank.

**Michał Szafrński:** Tak, reszta będzie musiała stanowić wkład własny. Tak, myślę, że jeszcze takim dobrym sposobem na to, żeby się o tą cenę jeszcze troszeczkę pokłócić – w pozytywnym tego słowa znaczeniu – jest również wiedza o tym, kiedy to mieszkanie zostało kupione przez poprzedniego właściciela. Bo jeżeli ktoś kupił mieszkanie powiedzmy za 100 tys. a próbuje sprzedać za 400 tys., to dużo łatwiej nam będzie wytłumaczyć, że *„no i tak przecież pan zrobił świetny interes na tym mieszkaniu, bo kupił pan w czasach, kiedy te mieszkania były bardzo, bardzo tanie, to ja teraz jestem w tej mniej komfortowej sytuacji, że muszę w dużym stopniu się zadłużyć, żeby zakupić to mieszkanie”*, niż w przypadku takich osób, które dopiero co kupiły mieszkanie, powiedzmy 2 lata temu albo 3 lata temu, jak rynek mieszkaniowy był na swojej górze, czyli kupowały drożej w zasadzie niż cena, za którą próbują sprzedać obecnie.

Tutaj też ta wiedza może pomagać i to, co mi się wydaje: warto przede wszystkim rozmawiać z tymi osobami, które sprzedają i też próbować zrozumieć ich sytuację. Ja np. negocjowałem cenę takiego mieszkania na Ursynowie, którego niestety nie kupiłem, ale rozmowa sprowadzała się również do tego, żeby zrozumieć tak naprawdę, co ci Państwo, którzy próbowali sprzedać to mieszkanie robią, na co potrzebują tych pieniędzy po prostu. Okazało się, że się wyprowadzają gdzieś tam pod Grudziądz, planują kupić domek i ich największym zmartwieniem nie było to, czy dostaną pełną cenę, którą sobie zażyczyli, tylko to w jakim czasie Oni będą musieli się wyprowadzić z tego mieszkania. Samo to, że się tego dowiedziałem i że uzgodniłem z nimi, że OK, jeżeli kupiłbym to mieszkanie, pozwolę im jeszcze pomieszkać przez 3 miesiące, żeby oni mieli czas na zorganizowanie sobie nowego swego lokum, to pozwoliło mi zbliżyć się do nich w tych negocjacjach i oni byli gotowi pójść na ustępstwa z tego powodu, że ja byłem w stanie im pójść na rękę.

**Piotr Hryniewicz:** Tak, czyli oprócz pokazywania tej ceny, którą możemy zapłacić, to warto jeszcze właśnie budować relacje, żeby zrozumieć tych ludzi, tak jak powiedziałeś, i też wiedzieć po prostu czy jest sens w ogóle z niektórymi negocjować. Bo złożenie oferty na zasadzie, że przeglądam sobie Internet i składam na wszystkie nieruchomości 50% ceny też jest bez sensu, prawda?

**Michał Szafrński:** Tak, zdecydowanie, zdecydowanie. No wiadomo, że chcemy kupić to, co chcemy kupić, co po prostu spina się finansowo.

**Piotr Hryniewicz:** Dokładnie, konkretnie co chcemy kupić i jaki w tym mamy cel, i w tym momencie no jest o wiele łatwiej podjąć decyzje, konkretne nieruchomości, które chcemy oglądać, konkretne nieruchomości, na które chcemy składać swoje oferty.

**Michał Szafranski:** No i w tym momencie zakończymy już pierwszą część naszego poradnika o zakupie mieszkania.

W kolejnym podcaście będę kontynuował rozmowę z Piotrem i wtedy opowiemy Wam szczegółowo, jak wygląda proces zawierania umowy przedwstępnej na zakup mieszkania, co warto sprawdzić w dniu transakcji, w jaki sposób zorganizować przejęcie mieszkania od sprzedającego tak, żeby nie spotkały nas żadne przykre niespodzianki. Powiemy sobie również o tym, jak zawrzeć umowę przyrzeczoną, jakie formalności należy dopełnić już po zrealizowanej transakcji oraz jakie koszty dodatkowe wiążą się z zakupem mieszkania.

Jeśli podoba Ci się ten podcast, to mam do Ciebie serdeczną prośbę. Jeśli możesz wejść do iTunes i zostawić komentarz, i ocenę mojego podcastu, to będę Ci strasznie wdzięczny. Prawda jest taka, że im więcej mam tych gwiazdek, tym bardziej widoczny będę w iTunesach na ich podcastowej „liście przebojów” i tym więcej osób będzie miało szansę zauważyć mój podcast i skorzystać z tej wiedzy, którą się tutaj dzielę.

No i tak zbliżamy się już do końca tego trzeciego odcinka podcastu „*Więcej niż oszczędzanie pieniędzy*”. 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, by weszli na mojego bloga [JakOszczedzacPieniadze.pl](http://JakOszczedzacPieniadze.pl).

Dziękuję Ci za wspólnie spędzony dzisiaj czas i już teraz zapraszam Cię do kolejnego odcinka. Życzę Ci naprawdę świetnego dnia i skutecznego przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Do usłyszenia.

Opis odcinka: <http://jakoszczedzacpieniadze.pl/003>