Mieszkanie sprzedane 20% powyżej oczekiwanej ceny

Wiemy już, na co powinien zwrócić uwagę kupujący, żeby zbudować swoją zdolność kredytową i uzyskać pieniądze na zakup nieruchomości. Nieco przewrotnie chciałbym w tym miejscu podać kilka przykładów z własnego doświadczenia, skąd pośrednik może wziąć pieniądze. Będzie to oczywiście sprzedaż lub wynajem nieruchomości, ale za to w wyjątkowo korzystnych okolicznościach. Często słyszę stwierdzenie, że pośrednik nieruchomości zarabia łatwe pieniądze. Czy faktycznie tak jest? Czy przypadkiem nie jest tak, że większość czynności wykonywanych przez pośrednika jest niewidocznych?

Była sobota, kręciłem się po biurze, zadzwonił telefon. Pan zapytał, czy możemy umówić się na spotkanie w sprawie sprzedaży jego mieszkania. Oczywiście powiedziałem, że tak i zaprosiłem do biura. Po kilkunastu minutach do biura weszła para. Oboje po 60-tce. Informują mnie, że niedawno dzwonili i chcą sprzedać mieszkanie. Z rozmowy z nimi wynikało, że pan Jan jest współwłaścicielem mieszkania wraz ze swoją siostrą Krystyną na podstawie spadkobrania po ich mamie. Przejrzałem dokumenty nieruchomości. Wiedziałem już, na czym stoimy od strony prawnej, więc udaliśmy się na obejrzenie przedmiotu sprzedaży. Mieszkanie znajdowało się w centrum miasta. Położone było na pierwszym piętrze niskiego bloku. Jego powierzchnia to ok. 55 mkw. Składało się z dwóch pokoi, kuchni, łazienki, WC. Posiadało przynależny balkon i piwnice. Stan mieszkania oceniliśmy na konieczny do remontu. Cenę rynkowa oszacowaliśmy na 250 tys.

„1 % z transakcji Panu wystarczy — tak powiedział nam nasz prawnik”

Po powrocie do biura zaczęliśmy rozmowy o warunkach współpracy, między innymi o moim wynagrodzeniu. Powiedziałem o swoich oczekiwaniach i usłyszałem, że 1% z transakcji Panu wystarczy. Zapytałem, skąd taki pomysł. Pan Jan odpowiedział, że rozmawiał ze swoim prawnikiem i tak mu prawnik powiedział. Zagotowałem się w środku, ale przecież nie pierwszy raz słyszałem podobną argumentację klienta, by zapłacić mi jak najmniej za pracę. Nie wytrzymałem i powiedziałem, że skoro prawnik tak Państwu doradził, to proszę ode mnie przekazać mu 1 zł za jego poradę. Ostatecznie podpisałem umowę pośrednictwa z Panem Janem, a moje wynagrodzenie było zadowalające. Skontaktowałem się z drugim współwłaścicielem – panią Krystyną. Poinformowałem o podpisaniu umowy. Uzyskałem informację, że zgadza się na współpracę i sprzedaż mieszkania za pośrednictwem mojego biura. W międzyczasie okazało się, że właściciele – rodzeństwo, nie rozmawiają ze sobą bezpośrednio, bo są na siebie pogniewani, m.in. spór dotyczy tego mieszkania. Oboje piszą do siebie pisma za pośrednictwem swoich adwokatów. Jakiekolwiek najprostsze i najdrobniejsze ustalenia odbywają się listownie. To wszystko trwa i trwa. Ciężko załatwić cokolwiek na telefon, bo obie strony konsultują każdą sprawę z prawnikami i przez nich korespondują, na dodatek w formie papierowej, listami poleconymi. Pani Krystyna za pośrednictwem swojego adwokata napisała, że chce otrzymać za mieszkanie 150 tys. zł, czyli cena sprzedaży powinna być na poziomie 300 tys. i na taką kwotę ofertową wyraża zgodę. Uważałem, że cena jest nierealna do osiągnięcia na lokalnym rynku. Ostatecznie zdecydowałem się na wystawienie mieszkania w takiej cenie i poczekanie przez chwilę na reakcję rynku. Przygotowałem ofertę sprzedaży, wysłałem ogłoszenie do akceptacji właścicielom.

Pierwsze prezentacje mieszkania

Następnego dnia od wystawienia ogłoszenia odebrałem telefon od pierwszych zainteresowanych. Wieczorem odbyła się prezentacja. Położenie mieszkania, rozkład, powierzchnia, były idealne dla oglądającego, niestety cena za wysoka. Nie złożyli nawet oferty. Następnego dnia zadzwonił telefon i padło pytanie - czy ma Pan do sprzedania jakieś mieszkanie w mieście? Poinformowałem o dostępności „mojej perełki". Umówiłem się z zainteresowanym za kilkadziesiąt minut pod blokiem, w którym znajdowało się mieszkanie. Przywitało mnie dwóch Panów – ojciec z synem.

Weszliśmy do mieszkania. Okazało się, że Pan Michał, który do mnie dzwonił, szuka mieszkania dla swojego taty, z którym przyszedł. Po obejrzeniu mieszkania i dłuższej rozmowie na jego temat umówiliśmy się za 30 minut na telefon i decyzję, czy są zainteresowani zakupem. Zgodnie z obietnicą po 30 minutach Pan Michał zadzwonił i powiedział, że chce się spotkać, porozmawiać i złożyć ofertę zakupu. Na spotkaniu Pan Michał zaproponował za mieszkanie 250 tys. Chciał finalizować szybko transakcję, wpłacić tego samego dnia zadatek i przyjechać na podpisanie umowy. Dysponował gotówką. Mieszkał ponad 200 km stąd. Z tyłu głowy wiedziałem, że to dobra oferta, bo to cena, o której myślałem. Niestety wiedziałem, że może być problem z akceptacją takiej oferty przez Panią Krystynę, ale musiałem spróbować. Zdecydowałem, że zadzwonię do właścicieli i powiem o ofercie telefonicznie. Nie miałem możliwości zestawienia wideokonferencji, bo rodzeństwo nie rozmawia ze sobą bezpośrednio.

Negocjacje ceny

Rozmawiałem z jednym i drugim właścicielem po kilkadziesiąt minut. Okazało się, że Pani Krystyna bez względu na cenę sprzedaży oczekuje 150 tys. zł z tej transakcji. Pan Jan powiedział, że jak będzie oferta 280 tys. to przyjmie ofertę i zgodzi się na sprzedaż.

Pan Michał włączył kalkulator, chwilę policzył i kiwając głową z ciężkim sercem powiedział, że zgadza się na 280 tys. Jego Warunkiem była jednak szybka decyzja właścicieli. Dodatkowo Pani Krystyna będzie w w/w mieszkaniu następnego dnia. Postanowiłem, że spotkam się z nią bezpośrednio, to może uda mi się przekonać ją do przyjęcia oferty 140 tys. Pan Michał chciał zostać na noc, poczekać na Panią Krystynę, wręczyć osobiście zadatek. Niestety pojechał, bo nie wierzył w sukces tej rozmowy. Zostałem sam na polu walki. Spotkanie przebiegło w atmosferze raczej mało przyjemnej, bo skupiało się na opowieściach, jak pomiędzy rodzeństwem doszło do konfliktu i nie zapowiada się na szybkie zażegnanie. Ostatecznie wyszedłem ze spotkania z informacją, że za 2 dni adwokat Pani Krystyny otrzyma od niej pełnomocnictwo do wszelkich negocjacji. We worek nie udało mi się zastać mecenasa w kancelarii. Dopiero w środę porozmawialiśmy. Prosił mnie o 2 dni na to, żeby miał czas na rozmowę ze swoją klientką.

Skoro sprzedający nie chcą sprzedać, to dlaczego ja mam kupić?

W czwartek dostałem odpowiedź, że Pani Krystyna wyraża zgodę na sprzedaż pod warunkiem, że z transakcji otrzyma 150 tys. i przed podpisaniem aktu ona i jej adwokat będą mieli czas zapoznać się z nim. Pozostało mi tylko ustalić, czy może jednak Pan Jan zgodzi się na otrzymanie mniejszej kwoty, żeby mieć już za sobą tę sytuację. Zadzwoniłem, zacząłem rozmawiać o tym, że aktualna oferta jest wyższa, niż oczekiwana, więc nawet przy nierównym podziale otrzymuje więcej, niż od kwoty oczekiwanej. Drugim argumentem jest to, że jeśli dojdzie teraz do sprzedaży, to najprawdopodobniej kość niezgody zostanie zakopana. Niestety Pan Jan powiedział, że ze względu na emocjonalne podejście do sprawy swoim pełnomocnikiem w sprawie sprzedaży mieszkania ustanawia swoją żonę, i to z nią mam rozmawiać. Zatem zadzwoniłem, porozmawiałem. Poprosiła mnie znów o czas,

żeby mogła napisać do Pani Krystyny. Czas leci, szanse na sprzedaż temu klientowi są coraz mniejsze. Zainteresowany zakupem w rozmowie ze mną powiedział mi, że „skoro sprzedający nie chcą sprzedać, to dlaczego ja mam kupić". Zależało mu na tym mieszkaniu, ale nie za wszelką cenę. Na weekend wyjechałem do miasta oddalonego o 100 km zrealizować sprzedaż innego mieszkania. Zadzwonił Pan Michał. Odbieram. Pyta mnie, czy jestem w biurze, bo właśnie jest w mieście i chce jeszcze raz zobaczyć mieszkanie. Klucze do mieszkania zostały w biurze, drugi komplet ma administrator wspólnoty mieszkaniowej, pod którą podlega mieszkanie. Umówiłem panów.

W takim razie daję 300 tys.

Następnego dnia znów otrzymałem telefon od kupującego z pytaniem, czy coś udało mi się ustalić ze sprzedającymi. Niestety moja odpowiedź była negatywna. Wtedy Usłyszałem w słuchawce „W takim razie daję 300 tys. i niech Pan ustala akt notarialny jak najszybciej." Zaniemówiłem. Mieszkanie moim zdaniem warte jest 250 tys. Ostatecznie uzyskało 20% wyższą cenę od oczekiwanej. A najlepsze jest to, że licytował sam siebie jeden i ten sam kupujący. Sprawdziła się jedna z zasad rynku, że nieruchomość warta jest tyle, ile ktoś za nią zapłaci. Zacząłem zatem umawianie aktu notarialnego. Była sobota, po 14:00. Nie dodzwonię się już do żadnego notariusza. Jedyne, co na chwilę obecną mogę uczynić, to przygotować protokół uzgodnień stron. Zadzwoniłem raz jeszcze do sprzedających i poinformowałem, że najwcześniej koło środy możemy napisać akt przeniesienia własności i poprosiłem, żeby zaplanowali sobie przyjazd. Z mojej strony do tego czasu zostało zebranie podpisów na protokole uzgodnień oraz niezbędnych do przeniesienia własności dokumentów. Wystąpić o nie mogę najwcześniej w poniedziałek, więc zostaje mało czasu, ale zgodnie z moim mottem „nie ma rzeczy niemożliwych" liczę na to, że się uda. W niedzielę strony transakcji otrzymały na

e-mail protokół uzgodnień, został on zaakceptowany. Notariusz otrzymał na e-mail protokół wraz z pozostałymi dokumentami niezbędnymi do transakcji. Pozostało mi pobrać tylko 2 dokumenty: jeden z urzędu, drugi ze wspólnoty mieszkaniowej. Był poniedziałek, już koło 14:00. Notariusz zaczął pisać projekt aktu notarialnego. Zadzwonił do mnie Pan Michał z informacją, że może zrobić przelew po podpisaniu aktu notarialnego, ale w rozbiciu na dwie raty. Pierwsza w wysokości 20% tuż po podpisaniu aktu notarialnego i pozostałe 80% do tygodnia po akcie. Wydanie lokalu odbędzie się po zaksięgowaniu całych środków na koncie sprzedających. Musiałem zadzwonić do właścicieli i poinformować ich o tym. Z duszą na ramieniu zadzwoniłem. W miarę bez większych problemów obie strony zgodziły się na warunki. Pozostało nam jeszcze ustalić, kto co z mieszkania zabiera i co ma się stać z pozostałymi rzeczami. Pan Jan mieszka w Katowicach, siostra Krystyna w Rzeszowie, kupujący w Warszawie. Mieszkanie oddalone od Rzeszowa o ponad 100 km, od Katowic ponad 350 km, a od Warszawy 270 km. Wszyscy uczestnicy transakcji mieli dość daleko. Nie było tu miejsca na pomyłki. Musiałem być pewny, że wszystko jest dopięte na ostatni guzik.

Dokumenty do transakcji

Standardową czynnością w mojej praktyce z klientem jest gromadzenie niezbędnych dokumentów do transakcji. Oprócz dokumentów potwierdzających własność, potrzebowałem zaświadczenia o braku osób zameldowanych oraz zaświadczenie od wspólnoty mieszkaniowej o braku zaległości. O ile ze wspólnotą mieszkaniową nie było większego problemu, to już z Urzędem Miasta był. Wszedłem do odpowiedniego pokoju, grzecznie się przywitałem i powiedziałem, że chcę otrzymać zaświadczenie o braku osób zameldowanych w danym lokalu. Pani zapytała o adres mieszkania. Podałem. Następnie zapytała, czy jestem właścicielem. Odpowiedziałem grzecznie, że nie, jestem

pośrednikiem nieruchomości. Pani powiedziała, że poprosi w takim razie o pełnomocnictwo. Powiedziałem, że dysponuję umową pośrednictwa, wyciągnąłem z koszulki i położyłem na biurku. Poinformowałem, że zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami, art. 181a, umowa pośrednictwa daje mi prawo do pobierania dokumentu, o który proszę. Pani odpowiedziała, że nie zna ustawy. Powiedziała do mnie „proszę o tę ustawę". W pierwszej kolejności pomyślałem, że żartuje sobie ze mnie. Mam przyjść do urzędu z ustawą, która ma 162 strony A4? Poprosiłem Panią, żeby w Internecie sprawdziła art. 181. Chwilę poszukała i powiedziała, że musi skonsultować tę sprawę z radcą prawnym. Poprosiła mnie o cierpliwość. Przed wyjściem z pokoju skopiowała pierwszą stronę mojej umowy pośrednictwa i wyszła. Po chwili wróciła i mówi, że koszt zaświadczenia, to 17 zł i poprosiła koleżankę, żeby wypełniła mi druczek wpłaty. Zapytałem, gdzie mogę dokonać wpłaty. Otrzymałem informację, że w banku obok urzędu. W urzędzie nie ma kasy, ani terminala. Zapytałem, czy mogę dokonać przelewu i wysłać na e-mail potwierdzenie wpłaty. Ku mojemu zdziwieniu okazało się, że mogę, więc w aplikacji bankowej wszedłem w historię przelewów, wykonałem przelew na 17 zł i wysłałem e-mailem potwierdzenie. Po chwili otrzymałem zaświadczenie. Mina Pani z bardzo pewnej siebie, kiedy wchodziłem do pokoju, przerodziła się w pokorną, jak baranek. I nie chodzi o to, że mam w takich sytuacjach satysfakcję, wręcz odwrotnie. Czuję zażenowanie i frustrację, że ciągle dochodzi w urzędach do takich sytuacji. Miałem w ręku komplet niezbędnych dokumentów do transakcji. Tak mi się przynajmniej wydawało. Zrobiłem zdjęcia dokumentów i wrzuciłem je notariuszowi do folderu w chmurze, ale z racji tego, że o 12:00 miałem w tej samej kancelarii notarialnej akt sprzedaży działki, przy okazji zawiozłem oryginały do kancelarii. Daję je notariuszowi, a on mi mówi, że pomyślał, że w sumie to warto, żebyśmy mieli na jutrzejszy akt zaświadczenia o objęciu nieruchomości obszarem

rewitalizacji oraz Specjalną Strefą Rewitalizacji. W mieście, w którym położone było to mieszkanie, nie ma takiego obszaru, ale zaświadczenie powinno być. Powiedziałem, że pojadę do Urzędu Miasta i postaram się jakoś to zaświadczenie zdobyć. Wchodzę do właściwego pokoju, widzę dwie osoby, które siedzą za biurkami, głowy spuszczone i zero reakcji, że wszedłem. W końcu uzyskałem informację, że muszę złożyć wniosek, który po 24 godzinach trafi na biurko na sam dół sterty oczekujących na rozpatrzenie wniosków. I nie byłoby w tym nic dziwnego, gdybym nie wiedział, że w mieście, w którym działa się sytuacja, takich zaświadczeń i innych z tego działu wydaje się kilka miesięcznie. Okazało się, że notariusz jest w stanie napisać akt bez tego dokumentu.

Nieoczekiwany zwrot akcji

Notariusz zgodnie z ustaleniami wysłał mi projekt aktu notarialnego. Zgodnie z obietnicą wysłałem go na e-mail wszystkim uczestnikom transakcji, by mogli się z nim zapoznać i skonsultować ze swoimi prawnikami. Byłem akurat w kancelarii notarialnej, kiedy rozdzwoniły się telefony od właścicieli mieszkania. Jedna strona poinformowała, że w związku z tym, że przy podpisaniu aktu notarialnego nie otrzymują całej swojej części pieniędzy, proponują podpisanie umowy przedwstępnej albo chcą wpisać hipotekę umowną do czasu zapłaty całej ceny. Oba rozwiązania oczywiście są możliwe i zgodne z prawem, ale wiedziałem, że spowodują komplikacje i wygenerują dodatkowe, niepotrzebne koszty wszystkim uczestnikom tej transakcji. Środki miały być w całości wpłacone do tygodnia od podpisania umowy. Wszyscy musieliby spotkać się jeszcze raz. Drugie rozwiązanie, czyli wpisanie hipoteki, nie zdążyłoby w tydzień być wpisane do księgi wieczystej, więc zadzwoniłem do Pana Michała. Powiedziałem o warunkach. Okazało się, że zgromadził całą kwotę, ale oczekuje opróżnienia mieszkania i wydania w dniu podpisania aktu. W związku z tym, że każda ze stron była oddalona od mieszkania

kilkaset kilometrów powiedziałem, że spróbuję znaleźć kogoś, kto będzie chciał zabrać te rzeczy. Skontaktowałem się z ośrodkiem MOPS. Pokazałem pracownikom, co jest w mieszkaniu do zabrania. Umówiłem się na wydanie mebli na dzień, w którym miała odbyć się sprzedaż.