|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Artykuł ekspercki:Jak bezpiecznie sprzedać nieruchomość? | Data:06.07.2021 | iMieszkanie.pl |

Jak bezpiecznie sprzedać nieruchomość?

Sprzedaż mieszkania na własną rękę bądź za pośrednictwem biura nieruchomości wiąże się  ze sporym ryzykiem, wysokimi kosztami, a przede wszystkim utratą sporej ilości czasu. Eksperci wskazują, że rozwiązaniem znacznie tańszym i bezpieczniejszym może być sprzedaż nieruchomości wyspecjalizowanej firmie. W Stanach Zjednoczonych jest to już bardzo popularna usługa, w Polsce natomiast niewiele osób wie o takiej możliwości.

Samodzielna sprzedaż to ryzyko

Decyzja o samodzielnej sprzedaży mieszkania, często wynika z chęci zaoszczędzenia. Wbrew pozorom, osiągnięcie tego celu, nie będzie łatwe. Podczas zbycia nieruchomości wymagana jest znajomość wielu przepisów prawa. W przeciwnym razie można paść ofiarą nieuczciwego kupującego. Problemy mogą pojawić się podczas określenia ceny, przy wyborze skutecznych kanałów promocji, ale też podczas negocjacji. Proces sprzedaży z pewnością będzie długotrwały, co generuje koszty związane z bieżącym utrzymaniem nieruchomości. Często jest tak, że osoby, które mają problem z samodzielną sprzedażą, finalnie decydują się na pomoc pośrednika nieruchomości, a to wiąże się z ponoszeniem kolejnych kosztów.

**Biuro nieruchomości zażąda prowizji**

Teoretycznie, sprzedaż nieruchomości przez agencję wydaje się najrozsądniejszym rozwiązaniem. W praktyce wiele zależy od tego, na jakiego brokera trafi sprzedający. Od kiedy w Polsce nie są obowiązkowe licencje, agentem nieruchomości może zostać dosłownie każdy. Nie ma żadnej gwarancji, że taka osoba profesjonalnie zajmie się sprawą. Jeśli sprzedający nie zdecyduje się na podpisanie umowy na wyłączność, może okazać się, że oferta nie będzie efektywnie promowana. Nawet jeśli uda się sprzedać nieruchomość, należy zapłacić pośrednikowi wynagrodzenie – w formie prowizji. Średnio wynosi ona 3% ceny transakcyjnej. W przypadku zbycia mieszkania za 300 000 zł, trzeba przeznaczyć na wynagrodzenie aż 9 000 zł.

**Zakup„od ręki”?**

Innym sposobem, do którego przekonuje się coraz więcej osób, jest sprzedaż mieszkania nie osobie indywidualnej, a prywatnej firmie. W Polsce, na wzór Stanów Zjednoczonych, prosperują wyspecjalizowane przedsiębiorstwa, które dzięki zgromadzonemu kapitałowi, są w stanie niemal natychmiast kupić każdy lokal.

*- Zdarza się, że właściciel wpadł w spiralę długów lub z innych powodów potrzebuje szybkiego zastrzyku gotówki, na przykład na wykończenie nowego domu. Wtedy rozsądnym rozwiązaniem jest wybór firmy, która natychmiast takie mieszkanie kupi -* mówi Krzysztof Gąsiorowski z portalu imieszkanie.pl *- W naszej firmie kupujemy również nieruchomości obarczone trudną sytuacją prawną czy złym stanem technicznym. Umawiamy się na podpisanie aktu notarialnego, najszybciej jak jest to możliwe. Tego samego dnia, w którym przenosimy własność nieruchomości, strona sprzedająca dostaje gotówkę do ręki. Taka procedura rozwiązuje wiele problemów, z którymi borykają się sprzedający. Poza tym jest to całkowicie bezpieczny sposób transakcji, przy załatwianiu niezbędnych formalności oferujemy pomoc profesjonalnych i uczciwych doradców, a jeśli oferta nie satysfakcjonuje klienta, może z niej zrezygnować* – wyjaśnia Krzysztof Gąsiorowski.

Porównując sposoby sprzedaży nieruchomości, bezkonkurencyjna okazuje się ta na rzecz wyspecjalizowanej firmy. Cechuje ją szybkość w przeprowadzeniu transakcji oraz brak jakichkolwiek dodatkowych kosztów. Profesjonaliści nie pobierają żadnej prowizji, a nawet biorą na siebie koszty okołosprzedażowe, w tym notarialne.

. . . . . . . . . . . . .

**Więcej informacji:**

**Aleksandra Maśnica,**

e-mail: aleksandra.masnica@primetimepr.pl

tel. 12 313 00 87