

PRZEWODNIK DLA SPRZEDAJĄCYCH

Wszystko, co musisz wiedzieć przed sprzedażą nieruchomości
w południowej Dalmacji — krok po kroku

Twój zaufany partner w drodze do udanej sprzedaży

Witamy

Sprzedaż nieruchomości to więcej niż zamieszczenie ogłoszenia i czekanie na telefon. Szybka sprzedaż za najlepszą możliwą cenę wymaga przygotowania, trafnej wyceny i marketingu, który stawia nieruchomość przed właściwymi kupującymi.

W agencji MURI Nekretnine każdego dnia prowadzimy sprzedających przez ten proces. Ten przewodnik zawiera to, czego się nauczyliśmy — jasno i praktycznie, bez zbędnego żargonu.

Co zawiera ten przewodnik

- Dziewięć kroków sprzedaży nieruchomości — od wyceny do przekazania
- Przegląd kosztów sprzedaży i podatku od zysków kapitałowych ze zbycia nieruchomości
- Jak przygotować nieruchomość, by zrobiła najlepsze wrażenie
- Dokumenty, które warto przygotować wcześniej
- Najczęstsze pytania sprzedających

Kroki sprzedaży — część 1

1 Wycena nieruchomości

- Wycena opiera się na rzeczywistocie sprzedanych nieruchomościach, a nie na cenach ofertowych z ogłoszeń, które pokazują jedynie, czego ktoś oczekuje.
- Jako licencjonowani pośrednicy mamy dostęp do danych Urzędu Skarbowego, gdzie rejestrowana jest każda transakcja sprzedaży nieruchomości — to najbardziej wiarygodne źródło rzeczywistych cen osiągniętych w waszej okolicy.
- Realna wycena jest kluczowa: przewartościowana nieruchomość dłużej pozostaje na rynku i ostatecznie sprzedaje się poniżej rzeczywistej wartości.
- Otrzymujecie pisemną wycenę z uzasadnieniem, nie tylko liczbę.

2 Przygotowanie nieruchomości i dokumentacji

- Zalecamy drobne naprawy, sprzątanie i uporządkowanie przestrzeni przed pierwszymi oglądami (home staging).
- Zbieramy wyciąg z księgi wieczystej, dowód legalności budowy i świadectwo charakterystyki energetycznej — jeśli go nie macie, uzyskamy je dla was.
- Sprawdzamy, czy na nieruchomości ciąży obciążenie lub hipoteka, i z wyprzedzeniem ustalamy warunki ich wykreślenia.

3 Marketing i reklama

- Profesjonalne zdjęcia i opis podkreślający rzeczywiste zalety nieruchomości, a nie ogólnikowe frazesy.
- Reklama na wiodących portalach oraz w naszej bazie aktywnych kupujących, w tym klientów zagranicznych.
- Regularne informacje zwrotne o liczbie zapytań, wyświetleń i oglądań.

Kroki sprzedaży — część 2

4 Oglądania i negocjacje

- Organizujemy i prowadzimy oglądania, selekcjonując poważnych kupujących, aby nie tracić waszego czasu.
- Negocjujemy cenę i warunki w waszym imieniu, dążąc do najlepszego możliwego wyniku.
- Zgodnie z nowym Ustawą o pośrednictwie, oglądania nie można uzależniać od podpisania przez kupującego umowy pośrednictwa.

5 Przyjęcie oferty i umowa przedwstępna

- Po przyjęciu oferty podpisywana jest umowa przedwstępna wraz z zadatkiem, zwykle 10% ceny.
- Umowa przedwstępna określa terminy, warunki płatności i konsekwencje odstąpienia którejkolwiek ze stron.

6 Umowa sprzedaży

- Umowę przygotowuje prawnik, przy udziale notariusza poświadczającego podpisy.
- Upewnijcie się, że wszystkie uzgodnione warunki — w tym meble i wyposażenie pozostające lub usuwane — są jasno zapisane w umowie.

Kroki sprzedaży — część 3

7 Poświadczenie notarialne

- Podpisy na umowie muszą zostać poświadczone przez notariusza.
- Po poświadczeniu umowa staje się podstawą prawną do wpisu własności na rzecz kupującego.

8 Płatność i zgłoszenie podatkowe

- Kupujący płaci pozostałą część ceny zakupu, zgodnie z harmonogramem ustalonym w umowie.
- Jeśli osiągniecie zysk kapitałowy ze sprzedaży, jesteście zobowiązani zgłosić to Urzędowi Skarbowemu na formularzu DOH.
- Notariusze i sądy z urzędu zgłaszają transakcje nieruchomości do Urzędu Skarbowego.

9 Przekazanie

- Ustalany jest termin przekazania kluczy i nieruchomości.
- Sporządzany jest protokół przekazania ze stanem liczników (prąd, woda, gaz).
- Nie zapomnijcie wyrejestrować mediów i ubezpieczenia ze swojego nazwiska po przekazaniu.

Koszty sprzedaży nieruchomości

Sprzedaż wiąże się z mniejszymi kosztami dla sprzedającego niż zakup, ale warto je znać z wyprzedzeniem — zwłaszcza podatek od zysków kapitałowych, który często zaskakuje sprzedających.

Pozycja	Orientacyjna kwota	Uwaga
Podatek od zysków kapitałowych	24% osiągniętego zysku	Tylko jeśli nieruchomość nie była waszym miejscem zamieszkania i jest sprzedana w ciągu 2 lat od nabycia
Świadectwo charakterystyki energetycznej	wg certyfikowanego dostawcy	Jeśli jeszcze go nie macie — obowiązek sprzedającego przed podpisaniem umowy
Wykreślenie obciążenia/hipoteki	wg banku/wierzyciela	Jeśli na nieruchomości jest wpisane obciążenie
Notariusz	wg taryfy	Zwykle dzielony lub uzgadniany z kupującym
Prowizja agencji	zgodnie z umową z agencją	Ustalana z góry, w sposób przejrzysty

Uwaga: kwoty są orientacyjne i zależą od waszej indywidualnej sytuacji. MURI Nekretnine przygotowuje dokładną kalkulację kosztów przed przyjęciem oferty.

Podatek od zysków kapitałowych ze zbycia nieruchomości

To podatek, który najbardziej myli sprzedających, dlatego poświęcamy mu szczególną uwagę.

Kiedy podatek nie jest płacony

- Jeśli nieruchomość służyła jako miejsce zamieszkania wam lub utrzymywanym członkom najbliższej rodziny — najczęstszy przypadek zwolnienia.
- Jeśli nieruchomość sprzedano ponad 2 lata po dacie nabycia (data umowy sprzedaży) lub po uzyskaniu zdolności do użytkowania.
- Jeśli cena sprzedaży jest niższa lub równa wartości nabycia — wtedy nie ma osiągniętego zysku.

Kiedy podatek jest płacony

- Gdy sprzedajecie nieruchomość, która nie była waszym miejscem zamieszkania, w ciągu 2 lat od nabycia, po cenie wyższej niż nabycia.
- Podstawa opodatkowania to różnica między wartością rynkową w momencie sprzedaży a wartością nabycia (powiększoną o wzrost cen producentów), pomniejszona o udokumentowane koszty inwestycji i koszty samej sprzedaży.
- Stawka podatku wynosi 24% od tak ustalonej podstawy, wraz z możliwym dodatkiem zależnym od miasta zamieszkania.
- Zbycie więcej niż 3 nieruchomości tego samego rodzaju w ciągu 5 lat jest opodatkowane niezależnie od terminu 2 lat.

Zachowujcie rachunki za każdą inwestycję w nieruchomość (remont, adaptację) — udokumentowane koszty bezpośrednio zmniejszają podstawę opodatkowania i mogą znacząco obniżyć zobowiązanie podatkowe.

Jak przygotować nieruchomość do sprzedaży

Pierwsze wrażenie decyduje, czy kupujący w ogóle rozważy złożenie oferty. Kilka prostych kroków potrafi znacząco skrócić czas sprzedaży.

- Uporządkujcie i zdepersonalizujcie przestrzeń — kupujący musi wyobrazić sobie siebie w niej, a nie widzieć w niej waszego życia.
- Napraw drobne usterki (przecieki, uszkodzenia, skrzypiące drzwi) — drobiazgi, które sprawiają wrażenie zaniedbania.
- Zadbajcie o dobre oświetlenie i przewietrzenie pomieszczeń przed każdym oglądaniem.
- Jeśli to możliwe, uporządkujcie otoczenie i dojazd do nieruchomości — pierwsze wrażenie zaczyna się już przy wejściu.
- Bądźcie gotowi udostępnić nieruchomość do oglądania w elastycznych terminach, w tym w weekendy.

Dokumenty, które warto przygotować

Wcześniejsze przygotowanie dokumentacji przyspiesza cały proces i zapobiega opóźnieniom, gdy pojawi się poważny kupujący.

- Wyciąg z księgi wieczystej (dokument własności) i kopia planu katastralnego.
- Dowód legalności budowy — pozwolenie na budowę i użytkowanie, lub decyzja legalizacyjna (rješenje o izvedenom stanju) dla budowy zalegalizowanej po fakcie.
- Świadectwo charakterystyki energetycznej nieruchomości.
- Dowód osobisty i OIB.
- Jeśli na nieruchomości ciąży hipoteka lub kredyt: dane dotyczące pozostałego zadłużenia i banku.
- Jeśli sprzedajecie jako współwłaściciel: zgoda lub pełnomocnictwo pozostałych współwłaścicieli.

Rola agencji MURI Nekretnine

Prezentujemy waszą nieruchomość kupującym z całego świata, z uwagą, jakiej rzadko doświadcza się na lokalnym rynku.

Będziecie współpracować z zaangażowanym agentem MURI Nekretnine, który słucha waszych potrzeb i celów, wykorzystuje dane i kreatywność, by optymalnie zaprezentować waszą nieruchomość potencjalnym kupującym, i stoi przy was na każdym kroku sprzedaży. Stawiamy sobie wysokie standardy, bo wiemy, że nasz sukces mierzony jest waszym.

- Realna wycena oparta na rzeczywistych porównywalnych transakcjach, a nie na życzeniach.
- Profesjonalne zdjęcia i marketing prezentujący waszą nieruchomość właściwym kupującym, w tym klientom zagranicznym.
- Nasz prawnik towarzyszy całemu procesowi sprzedaży, od przygotowania dokumentacji po podpisanie umowy.
- Selekcja poważnych kupujących przed oglądaniem, aby nie tracić waszego czasu.
- Negocjowanie ceny i warunków w waszym imieniu, dążąc do najlepszego możliwego wyniku.
- Jedna osoba kontaktowa towarzyszy wam od wyceny aż po przekazanie kluczy.

Rozważacie sprzedaż, czy po prostu chcecie wiedzieć, ile warta jest wasza nieruchomość? Skontaktujcie się z nami — chętnie porozmawiamy.

Najczęściej zadawane pytania

Ile trwa sprzedaż nieruchomości?

Od przyjęcia oferty do wpisu na rzecz kupującego zwykle mija od 1 do 3 miesięcy, w zależności od finansowania kupującego i szybkości pracy księgi wieczystej.

Kto płaci prowizję agencji?

Warunki prowizji są ustalane z góry i jasno określone w umowie z agencją, zanim rozpocznie się współpraca.

Czy muszę płacić podatek, jeśli sprzedaję swój jedyny dom?

Nie. Sprzedaż nieruchomości, która służyła wam jako miejsce zamieszkania, jest zwolniona z podatku od zysków kapitałowych, niezależnie od tego, jak długo ją posiadacie.

Co jeśli na nieruchomości ciąży hipoteka lub kredyt?

Można sprzedać nieruchomość z wpisaną hipoteką — część ceny zakupu zwykle przeznacza się na spłatę pozostałego zadłużenia przed lub w momencie zapłaty, w porozumieniu z bankiem.

Czy mogę sprzedać nieruchomość bez agencji?

Tak, ale bez dostępu do bazy zweryfikowanych kupujących, profesjonalnego marketingu i doświadczenia w negocjacjach, prywatna sprzedaż często trwa dłużej i kończy się niższą ceną, niż nieruchomość mogłaby osiągnąć.

Z jakim wyprzedzeniem powinienem uzyskać świadectwo charakterystyki energetycznej?

Zalecamy załatwienie tego, jak tylko zdecydujecie się na sprzedaż — świadectwo jest obowiązkowe przed podpisaniem umowy sprzedaży, a jego uzyskanie może potrwać kilka tygodni.

Słowniczek

Krótkie wyjaśnienia terminów, które najczęściej pojawiają się przy sprzedaży nieruchomości.

Zleceniodawca (nalogodavac) — Strona, która podpisała umowę pośrednictwa z agencją i płaci wynagrodzenie pośrednika — przy sprzedaży zazwyczaj jest to sprzedający.

Podstawa opodatkowania — Kwota, od której naliczany jest podatek — przy zbyciu nieruchomości różnica między wartością sprzedaży a wartością nabycia, pomniejszona o udokumentowane koszty.

Zadatek (kapara) — Uzgodniona zaliczka, którą obie strony potwierdzają powagę zamiaru kupna lub sprzedaży.

Wyciąg z księgi wieczystej — Dokument urzędowy pokazujący, kto jest właścicielem nieruchomości i czy są na niej wpisane obciążenia.

Wpis (uknjižba) — Ostateczny i prawomocny wpis własności do księgi wieczystej na rzecz kupującego.

Świadectwo charakterystyki energetycznej — Dokument oceniający efektywność energetyczną nieruchomości; sprzedający musi przekazać je kupującemu najpóźniej przy podpisaniu umowy.

Skontaktuj się z nami

Umówcie się na bezpłatną wycenę waszej nieruchomości — w 15-minutowej rozmowie przejdźmy razem przez waszą nieruchomość, aktualny rynek i realistyczne oczekiwania.

Zadzwońcie pod numer +385 99 205 9616 lub napiszcie na adres info@muri-realestate.com z dopiskiem "wycena nieruchomości".

Agencja	MURI Nekretnine
Adres	Hodilje 26, Ston, Chorwacja
E-mail	info@muri-realestate.com
Telefon	+385 99 205 9616

MURI

Ten przewodnik ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi porady prawnej ani finansowej. Przy każdej indywidualnej transakcji zalecamy konsultację z prawnikiem i notariuszem.