

OGÓLNA LISTA KONTROLNA-CHECKLISTA SPRZEDAJĄCEGO
(nieruchomość zabudowana)

1. Wsparcie pośrednika nieruchomości

- ☐ Mam świadomość, że sprzedaż domu to złożony proces
- ☐ Wiem, że pośrednik zajmuje się wieloma aspektami sprzedaży
- ☐ Rozumiem, że współpraca z pośrednikiem zwiększa bezpieczeństwo i skuteczność transakcji

2. Stan prawny nieruchomości

- ☐ Jestem właścicielem lub współwłaścicielem nieruchomości notatki: ____
- ☐ Wszyscy współwłaściciele wyrażają zgodę na sprzedaż notatki: ____
- ☐ Nieruchomość posiada księgę wieczystą notatki: ____
- ☐ Księga wieczysta jest wolna od hipotek i roszczeń (lub wiem, jak je wykreślić) notatki: ____
- ☐ Na nieruchomości nie ciąży służebności ani prawa osób trzecich notatki: ____
- ☐ Nieruchomość nie jest objęta postępowaniem sądowym lub spadkowym notatki: ____

3. Aspekty podatkowe i finansowe

- ☐ Czy sprzedaż następuje przed upływem 5 lat od nabycia nieruchomości? notatki: ____
- ☐ Czy wiem, czy będę zobowiązany do zapłaty podatku PIT od sprzedaży? notatki: ____
- ☐ Czy planuję zakup innej nieruchomości w celu skorzystania z ulgi mieszkaniowej? notatki: ____
- ☐ Czy znam koszty notarialne i sądowe związane ze sprzedażą? notatki: ____

Notatki:

4. Kredyt, hipoteka, zobowiązania

- ☐ Czy nieruchomość była lub jest zabezpieczeniem kredytu hipotecznego? notatki: ____
- ☐ Czy wiem, jak uzyskać zaświadczenie z banku o spłacie kredytu? notatki: ____
- ☐ Czy znam procedurę wykreślenia hipoteki z księgi wieczystej? notatki: ____

5. Dokumenty niezbędne do sprzedaży

- ☐ Akt własności (akt notarialny, postanowienie sądu, umowa darowizny itp.) notatki: ____
- ☐ Numer księgi wieczystej notatki: ____
- ☐ Wypis i Wrys z rejestru gruntów notatki: ____
- ☐ Mapa ewidencyjna działki notatki: ____
- ☐ Decyzja o warunkach zabudowy lub MPZP (jeżeli dotyczy) notatki: ____
- ☐ Pozwolenie na budowę / zgłoszenie budowy notatki: ____
- ☐ Dokument potwierdzający zakończenie budowy (jeśli wymagane) notatki: ____
- ☐ Świadectwo charakterystyki energetycznej notatki: ____

Notatki:

6. Stan techniczny domu

- ☐ Znam rzeczywisty stan techniczny budynku notatki: ____
- ☐ Sprawdziłem instalacje (elektryczna, wodna, kanalizacyjna, grzewcza) notatki: ____
- ☐ Wiem, czy występują wady techniczne i potrafię je uczciwie wskazać notatki: ____
- ☐ Posiadam informacje o roku budowy i ewentualnych remontach notatki: ____

Notatki:

7. Granice działki i sąsiedztwo

- ☐ Czy granice działki są zgodne ze stanem faktycznym? notatki: ____
- ☐ Czy nie występują spory graniczne z sąsiadami? notatki: ____
- ☐ Czy dojazd do nieruchomości jest prawnie uregulowany? notatki: ____

8. Budowa, rozbudowa, modernizacje

- ☐ Czy wszystkie prace budowlane były wykonane zgodnie z prawem? notatki: ____
- ☐ Czy posiadam dokumentację techniczną zmian w budynku? notatki: ____
- ☐ Czy budynek został oddany do użytkowania zgodnie z przepisami? notatki: ____

Notatki:

9. Działka i otoczenie

- ☐ Znam powierzchnię działki i jej przeznaczenie notatki: ____
- ☐ Sprawdziłem dostęp do drogi publicznej notatki: ____
- ☐ Wiem, jakie media są doprowadzone do nieruchomości notatki: ____
- ☐ Znam ograniczenia zabudowy i sąsiedztwo notatki: ____

10. Oświadczenia sprzedającego

- ☐ Czy wiem, za jakie wady nieruchomości odpowiadam po sprzedaży? notatki: ____
- ☐ Czy znam swoje obowiązki informacyjne wobec kupującego? notatki: ____
- ☐ Czy potrafię prawidłowo złożyć oświadczenia w akcie notarialnym? notatki: ____

11. Przygotowanie domu do sprzedaży

- ☐ Dom jest uprzątnięty i przygotowany do prezentacji notatki: ____
- ☐ Usunąłem zbędne rzeczy osobiste notatki: ____
- ☐ Wykonałem drobne naprawy poprawiające odbiór nieruchomości notatki: ____
- ☐ Zadbano o estetykę ogrodu, elewacji i wejścia notatki: ____

notatki:

12. Wycena i strategia sprzedaży

- ☐ Znam realną wartość rynkową nieruchomości notatki: ____
- ☐ Cena została ustalona na podstawie rynku, a nie emocji notatki: ____
- ☐ Wiem, czy dopuszczam negocjacje notatki: ____
- ☐ Mam plan sprzedaży (oferta, promocja, prezentacje) notatki: ____

Lp.	Nieruchomość podobna:	Cena za m2:	Cena ofertowa:	Notatki:
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Za nieruchomość ustalam cenę wstępną: ____

13. Marketing i prezentacja oferty

- ☐ Oferta zawiera rzetelny opis nieruchomości
- ☐ Wykonano profesjonalne zdjęcia
- ☐ Przygotowano plan domu / działki (jeśli dostępny)
- ☐ Ogłoszenie trafia do odpowiednich portali i klientów

Opis oferty do portali i mediów społecznościowych (najważniejsze aspekty):

14. Prezentacje i negocjacje

- ☐ Jestem przygotowany na prezentacje domu notatki: ____
- ☐ Wiem, jak odpowiadać na pytania kupujących notatki: ____
- ☐ Potrafię prowadzić negocjacje cenowe notatki: ____
- ☐ Wiem, kiedy zaakceptować ofertę notatki: ____

Lp.	Planowane spotkanie:	Numer kontaktowy:	Notatki z rozmów:
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			

15. Wydanie nieruchomości

- ☐ Czy ustaliłem termin wydania domu kupującemu? notatki: ____
- ☐ Czy wiem, jakie elementy wyposażenia zostają w nieruchomości? notatki: ____
- ☐ Czy przygotowałem protokół zdawczo-odbiorczy? notatki: ____
- ☐ Czy wiem, kiedy przepisać liczniki mediów? notatki: ____

16. Umowa przedwstępna i finalizacja sprzedaży

- ☐ Wiem, czym jest umowa przedwstępna notatki: ____

- ☐ Znam różnicę między zadatkiem a zaliczką notatki: ____
- ☐ Mam ustalone warunki wydania nieruchomości notatki: ____
- ☐ Jestem przygotowany do aktu notarialnego notatki: ____
- ☐ Znam swoje obowiązki podatkowe po sprzedaży notatki: ____

Notatki:



Dokument ma charakter poglądowy i stanowi wzór do samodzielnego wykorzystania przez klienta.