

Sprzedaż Nieruchomości przez Profesjonalne Biuro Nieruchomości

Kompletny Poradnik dla Sprzedających

Wstęp

Sprzedaż nieruchomości to jedna z największych transakcji finansowych w życiu człowieka. Decyzja, czy powierzyć to zadanie profesjonalnym agentom, czy próbować samodzielnie, może mieć ogromny wpływ na ostateczny wynik sprzedaży, bezpieczeństwo transakcji i spokój ducha przez cały proces.

Niniejszy poradnik poprowadzi Cię przez całą procedurę sprzedaży nieruchomości z perspektywy profesjonalnego biura nieruchomości. Dowiesz się, na co zwracać uwagę, jakie dokumenty przygotować, jakie pułapki czyhają na sprzedających działających samodzielnie, oraz dlaczego współpraca z doświadczonym agentem może być inwestycją, która ostatecznie zaoszczędzi Ci pieniędzy i stresu.

Cel poradnika: Edukacja sprzedających oraz zmotywowanie ich do współpracy z profesjonalnym biurem nieruchomości poprzez ukazanie różnic, zagrożeń i korzyści płynących z takiego partnerstwa.

1. Kontakt od Agentów - Początek Współpracy

Jak Zaczyna Się Współpraca?

Pierwszym etapem jest zazwyczaj telefoniczny lub osobisty kontakt z agentem nieruchomości. Agent przedstawia się, wyjaśnia możliwości swojego biura i pyta o nieruchomość, którą chcesz sprzedać. Jest to wstępne badanie potencjału transakcji.

Na Co Zwracać Uwagę Przed Podpisaniem Umowy

Profesjonalizm i Komunikacja

- Czy agent odpowiada szybko na wiadomości?
- Czy wyjaśnia procesy w zrozumiały sposób?
- Czy potrafi odpowiedzieć na Twoje pytania konkretnie?

Licencja i Uprawnienia Agenta

Chociaż w Polsce nie ma obowiązkowej licencji dla pośredników nieruchomości (zniesionej w 2014 roku), wiele profesjonalnych biur posiada **licencję PFRN** (Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości)[1]. Licencja PFRN wymaga:

- Ukończenia kursu szkoleniowego PFRN
- Zdania egzaminu zawodowego
- Spełnienia wymogów etycznych
- Regularnego uaktualniania wiedzy (co 3 lata)

Pytania, które powinieneś zadać:

- „Czy posiadacie licencję PFRN?”
- „Jakie szkolenia przeszli Wasi agenci?”
- „Jak długo pracujecie w branży nieruchomości?”
- „Jakie są Wasze doświadczenia ze sprzedażą nieruchomości podobnych do mojej?”

Sprawdzenie Referencji i Doświadczenia

- Poproś o referencje od poprzednich klientów
- Sprawdź opinie online na Google, Trustpilot, Yelp
- Zapytaj o liczbę zrealizowanych transakcji
- Zapytaj o średni czas sprzedaży nieruchomości

Znajomość Rynku Lokalnego

- Czy agent zna dobrze Twoją okolicę?
- Czy potrafi wskazać porównywalne nieruchomości (comparables)?
- Czy ma dostęp do aktualnych danych o transakcjach?
- Czy zna trendy na lokalnym rynku nieruchomości?

Za i Przeciw - Rozmowa z Agentem

Zalety Rozmowy z Agentem

- ✓ **Dostęp do sieci:** Agent ma dostęp do szerokiej sieci potencjalnych kupujących
- ✓ **Doświadczenie:** Wie, jakie pytania są ważne, jakie informacje kryć, jakie ujawniać
- ✓ **Negocjacje:** Ma umiejętności negocjacyjne, potrafi bronić Twoich interesów
- ✓ **Profesjonalizm:** Zna procedury prawne i bezpieczeństwo transakcji
- ✓ **Oszczędność czasu:** Zajmuje się całością, Ty możesz się czym innym zajmować

Wady (Rzeczywiste czy Wyobrażone)

- ✗ **Prowizja:** Musisz zapłacić prowizję agentowi (zwykle 3-6% ceny sprzedaży)
- ✗ **Utrata kontroli:** Część decyzji podejmujesz razem z agentem
- ✗ **Jakość agenta:** Nie wszystkie biura są tak samo profesjonalne

Rzeczywistość: Dobra sprzedaż przez agenta, z wyższą ceną o 10-15%, rekompensuje wielokrotnie prowizję.

2. Spotkanie Wyceniające - Szczegóły Współpracy

Etap Wyceny - Kluczowa Decyzja

Po wstępnym kontakcie agent powinien umówić się na spotkanie na Twojej nieruchomości. To nie jest zwykła wizyta - to profesjonalna wycena.

Co Dzieje Się Podczas Spotkania Wyceniającego?

Oględziny nieruchomości

Agent przeprowadza szczegółowe oględziny obejmujące:

- Stan ogólny budynku/mieszkania (elewacja, dach, fasada)
- Stan wnętrza (ściany, sufity, podłogi)
- Instalacje (elektryczność, wodociągi, gaz, ogrzewanie)
- Okna i drzwi (stan, wymiana)
- Łazienka i kuchnia (modernizacja, stan)
- Otoczenie i dostępność komunikacji
- Widoki z okien
- Zieleń, ogród, parking
- Potencjalne problemy (wilgoć, pleśń, spadające tynki)

Rozmowa o celach i oczekiwaniach

- Jaka cena jest Twoim celem?
- Jaki harmonogram sprzedaży?
- Jakie są Twoje priorytety (szybkość vs. cena)?
- Czy chcesz pozostać w nieruchomości czy się wprowadzisz?

Wycena Nieruchomości - Nie z Palca

Profesjonalne biuro nie wycenia „z palca”. Stosuje **naukowe i sprawdzone metodologię**, takie jak:

Metoda Porównawcza

- Analiza cen podobnych nieruchomości na rynku
- Uwzględnienie lokalizacji, wielkości, standardu
- Dostęp do baz danych transakcji (MLS, portale nieruchomości)
- Korekty za różnice między nieruchomościami

Metoda Dochodowa

- Dla nieruchomości inwestycyjnych
- Analiza rentowności wynajmu
- Stopa zwrotu z inwestycji

Metoda Kosztowa

- Dla nieruchomości nowych lub specjalistycznych
- Wyliczenie kosztów budowy
- Zamortyzowanie ze względu na wiek

Narzędzia Analityczne

Profesjonalne biura korzystają z:

- Baz danych transakcji nieruchomości
- Systemów analizy AI
- Mapy ciepła rynku nieruchomości
- Danych GIS i analiz przestrzennych

Wynik: Realistyczna wycena, a nie domysł.



Ustalanie Priorytetów i Strategii

Agent razem z Tobą powinien ustalić:

Aspekt	Opcje	Znaczenie
Cena wywoławcza	Wyższa (atrakcyjna, ale ryzyko długiej sprzedaży) vs. realistyczna vs. promocyjna	Kluczowe - wpływa na szybkość i ilość zainteresowań
Czas sprzedaży	Maksymalnie szybko vs. bez pośpiechu	Determinuje strategię i wycenę
Target kupujący	Inwestor vs. rodzina vs. pensjonariusz	Wpływa na marketing i prezentację
Negocjacje	Sztywna cena vs. elastyczność	Decyduje o elastyczności w rozmowach
Warunki sprzedaży	Bezwrotnie vs. z warunkami	Wpływa na atrakcyjność oferty

Konsekwencja i Jakość Agenta

Dobry agent charakteryzuje się:

- **Konsekwencją:** Trzyma się umowy i ustalonych celów
- **Pro aktywnością:** Nie czeka, aż coś się stanie, podejmuje działania
- **Uczciwością:** Mówi ci trudne prawdy (np. "cena za wysoka" lub "stan nieruchomości wymaga remontu")
- **Zaangażowaniem:** Działa w Twoim interesie, nie tylko swoim (prowizja)

Rzetelna Wycena - Gwarancja Bezpieczeństwa

Wraz z wyceną profesjonalne biuro powinno dostarczyć:

- **Raport z wyceny:** Pisemny dokument ze szczegółami analizy
- **Uzasadnienie ceny:** Wyjaśnienie, skąd się wzięła wycena
- **Porównanie rynkowe:** Tabela porównywalnych nieruchomości
- **Rekomendacje:** Sugestie dla poprawy atrakcyjności

Za i Przeciw Spotkania Wyceniającego

Zalety

- ✓ **Precyzja:** Wycena oparta na danych, nie intuicji
- ✓ **Realizm:** Wiesz, za ile rzeczywiście powinna sprzedać się nieruchomość
- ✓ **Strategie:** Agent proponuje realną strategię sprzedaży
- ✓ **Dokumentacja:** Masz wszystko na piśmie
- ✓ **Ochrona:** Wycena ochroni Cię przed zbijaniem ceny przez kupujących

Wady (Jeśli Zrobisz Sam)

- ✗ **Brak perspektywy:** Myślisz, że nieruchomość warta jest więcej
 - ✗ **Długa sprzedaż:** Cena zbyt wysoka = nikogo zainteresowania
 - ✗ **Szybka sprzedaż:** Cena zbyt niska = strata tysięcy złotych
 - ✗ **Brak wsparcia:** Gdy kupujący zaczyna zbijać cenę, nie wiesz jak się bronić
-

3. Umowa Pośrednictwa - Bezpieczna Współpraca

Znaczenie Umowy Pośrednictwa

Umowa pośrednictwa to umowa pomiędzy Tobą (sprzedającym) a biurem nieruchomości, która określa warunki współpracy. **Nigdy nie podpisuj niczego bez przeczytania i zrozumienia tego dokumentu.**

Co Powinna Zawierać Dobra Umowa Pośrednictwa?

Obowiązki Agentów Wobec Ciebie

- Reprezentowanie Twoich interesów w rozmowach z kupującymi
- Poszukiwanie potencjalnych kupujących
- Promowanie nieruchomości na portalach i mediach
- Przeprowadzanie prezentacji nieruchomości
- Negocjowanie warunków sprzedaży
- Kontakt z notariuszem i przygotowaniem dokumentów
- Bycie dostępnym i responsywnym
- Prowadzenie formalności do zawarcia umowy przedwstępnej i właściwej

Twoje Obowiązki Wobec Agentów

- Zapewnienie dostępu do nieruchomości do czasu sprzedaży
- Udzielenie pełnych i prawdziwych informacji o nieruchomości
- Przygotowanie nieruchomości do prezentacji (czystość, estetyka)
- Uczestnictwo w czynnościach wymaganych do zawarcia umowy
- Zapłacenie prowizji po zawarciu umowy przedwstępnej lub właściwej

Wymiar Czasu i Zakres Umowy

- Data od której rozgrzewała się umowa
- Data wygaśnięcia umowy (zwykle 3-6 miesięcy)
- Czy umowa jest na wyłączność czy otwarta
- Warunki wznowienia lub przedłużenia

Prowizja Agenta

- Wysokość prowizji (zazwyczaj 3-6% ceny sprzedaży)
- Od jakiej ceny liczy się prowizja
- Warunki zapłaty (po podpisaniu umowy przedwstępnej czy właściwej)
- Czy prowizja dotyczy pełnej ceny czy tylko części

Warunki Wznowienia i Rozwiązania

- Jak można rozwiązać umowę (wypowiedzenie, polubownie)
- Czy ma period na wznowienia
- Jakie są konsekwencje rozwiązania umowy
- Jakie są prawa i obowiązki obu stron w przypadku rozwiązania

Odpowiedzialność i Ubezpieczenie

- Czy biuro posiada ubezpieczenie profesjonalne
- Kto odpowiada za szkody wynikłe z działań agenta
- Czy biuro spełnia wymogi AML (Przeciwdziałanie Praniu Pieniędzy)
- Czy biuro zawiera umowy zgodnie z RODO

Pytania, Które Powinieneś Zadać Przed Podpisaniem

1. "Czy ta umowa jest na wyłączność czy otwarta?" (wyjaśniamy różnicę w następnym rozdziale)
2. "Ile wynosi prowizja i od kiedy się liczą?"
3. "Czy mogę rozwiązać umowę, jeśli nie będę zadowolony z efektów?"
4. "Jak długo trwa umowa i czy mogę ją przedłużyć?"
5. "Czy biuro posiada ubezpieczenie i licencje?"
6. "Jakie są konkretne działania, które biuro będzie podejmować?"
7. "Kto będzie mój główny kontakt w biurze?"
8. "Jak będzie wyglądać komunikacja (telefon, email, spotkania)?"

Za i Przeciw Formalnej Umowy Pośrednictwa

Zalety

- ✓ **Jasne zasady:** Obie strony wiedzą dokładnie, czego się spodziewać
- ✓ **Ochrona prawna:** W razie sporu masz dokument jako dowód
- ✓ **Profesjonalizm:** Umowa pokazuje, że biuro działa profesjonalnie
- ✓ **Brak niedomówień:** Wszystko na piśmie, nie ma dwóch interpretacji
- ✓ **Bezpieczeństwo finansowe:** Wiesz dokładnie, ile będziesz płacić

Wady (Jeśli Nie Podpiszesz)

- ✗ **Brak ochrony:** Jeśli coś pójdzie nie tak, trudno cokolwiek udowodnić
 - ✗ **Niejasności:** Mogą być różne interpretacje ustaleń
 - ✗ **Ryzyko:** Agent może mniej zaangażować się w sprzedaż
 - ✗ **Sporów:** Trudne do rozwiązania konflikty
-

4. Typy Umów Pośrednictwa

Umowa na Wyłączność

Definicja

Umowa, w której udzielasz **tylko jednemu biuru** prawo do sprzedaży Twojej nieruchomości. Żadne inne biuro nie może jej sprzedawać (z pewnymi wyjątkami).

Jak Działa?

- Ty podpisujesz umowę z jednym biurem na 3-6 miesięcy
- Biuro ma prawo wyłączne do sprzedaży
- Biuro ma prawo do prowizji niezależnie od tego, kto kupi nieruchomość
- Nawet jeśli sami znajdziesz kupującego, biuro może mieć prawo do prowizji

Zalety Umowy na Wyłączność

- ✓ **Zaangażowanie:** Biuro bardzo zaangażuje się w sprzedaż, bo wie, że ma prawo wyłączne
- ✓ **Inwestycja:** Biuro będzie inwestować w marketing, bo wiadomo, że to się zwróci
- ✓ **Prestiż:** Biuro ma pewność zarobku, więc bierze najbardziej lukratywne sprawy
- ✓ **Jakość:** Lepsze biura chcą tylko umów na wyłączność
- ✓ **Siła negocjacyjna:** Biuro może mówić kupującemu "to jest wyłączna oferta"

Wady Umowy na Wyłączność

- ✗ **Brak alternatywy:** Jeśli biuro zrobi kiepską robotę, nie możesz przejść do innego
- ✗ **Ryzyko:** Jeśli biuro nie sprzeda, stracisz 3-6 miesięcy
- ✗ **Pułapka:** Nawet jeśli sami znajdziesz kupującego, musisz zapłacić prowizję
- ✗ **Zaufanie:** Całkowicie zależy od profesjonalizmu biura

Kto powinien wybrać umowę na wyłączność?

- Jeśli ufasz biuru i jego doświadczeniu
 - Jeśli chcesz uzyskać najwyższą cenę
 - Jeśli chcesz szybką sprzedaż
 - Jeśli stać Cię na czekanie 3-6 miesięcy
-

Umowa Otwarta

Definicja

Umowa, w której możesz jednocześnie pracować z **wieloma biurami**. Każde biuro może sprzedawać Twoją nieruchomość, ale tylko biuro, które ją faktycznie sprzeda, dostanie prowizję.

Jak Działa?

- Ty podpisujesz umowy z wieloma biurami
- Każde biuro ma prawo do sprzedaży
- Prowizję dostaje tylko biuro, które znalazło kupującego i zawarto umowę przedwstępną
- Wysoki stopień konkurencji pomiędzy biurami

Zalety Umowy Otwartej

- ✓ **Alternatywa:** Jeśli jedno biuro nie pracuje, masz inne
- ✓ **Konkurencja:** Biura konkurują ze sobą, więc pracują lepiej
- ✓ **Elastyczność:** Możesz zmienić biuro, jeśli nie jesteś zadowolony
- ✓ **Dostęp:** Nieruchomość dostępna dla wszystkich agentów = więcej kupujących
- ✓ **Brak ryzyka:** Płacisz tylko jeśli coś się sprzeda

Wady Umowy Otwartej

- ✗ **Mniejsze zaangażowanie:** Biuro nie wie, czy dostanie prowizję, więc mniej inwestuje
- ✗ **Niska jakość:** Słabsze biura też mogą się zgłaszać
- ✗ **Bałagan:** Trudno się komunikować, gdy pracuje wiele biur
- ✗ **Chaos:** Mogą być duplikaty wizyt, sprzeczne informacje
- ✗ **Słabsza kampania:** Żaden agent nie będzie maszerować "do przodu"

Kto powinien wybrać umowę otwartą?

- Jeśli nie masz zaufania do jednego biura
 - Jeśli chcesz mieć wiele opcji
 - Jeśli nie chcesz czekać zbyt długo
 - Jeśli potrzebujesz szybko sprzedać (nawet za niższą cenę)
-

Porównanie Umów - Tabela Decyzyjna

Aspekt	Wyłączność	Otwarta
Zaangażowanie biura	Bardzo wysokie	Niskie
Jakość kampanii	Wysoka	Średnia
Szybkość sprzedaży	Średnia	Szybka
Cena finalna	Wyższa	Niższa
Ryzyko dla sprzedającego	Wysokie	Niskie
Kontrola procesu	Mała	Duża
Liczba kupujących	Mniej (ale bardziej zmotywowani)	Więcej
Rekomendacja	✓	✗

Tabela 1: Porównanie umów na wyłączność i otwarte

Jakie Dokumenty Przygotować do Umowy?

Aby umowa pośrednictwa była kompletna i ważna, powinieneś przygotować:

1. **Dowód tożsamości** - paszport lub prawo jazdy
 2. **PESEL** - numer ewidencyjny
 3. **Księga wieczysta** - aktualny odpis (uzupełnisz razem z biurem)
 4. **Akt własności** - kopia dokumentu własności
 5. **Zaświadczenie o braku zaległości** - od samorządu
 6. **Zaświadczenie o braku podatku** - od skarbu państwa (jeśli dotyczy)
 7. **Informacja o mediach** - kto je opłaca, jaki licznik
 8. **Informacja o współnocie** - wysokość składek (jeśli dotyczy)
 9. **Informacja o hipotece** - czy nieruchomość obciążona
 10. **Umowa o użyczeniu/wynajęciu** - jeśli dotyczy
 11. **Certyfikat Energetyczny** – (można go wykonać w trakcie sprzedaży)
-

5. Po Podpisaniu Umowy - Kolejne Etapy

Harmonogram Działań

Po podpisaniu umowy pośrednictwa biuro powinno niezwłocznie przystąpić do:

Tydzień 1: Przygotowanie

- Zbieranie dokumentów i danych o nieruchomości
- Analiza stanu nieruchomości i ewentualnych wymaganych remontów
- Ustalenie strategii fotografii i wideo
- Przygotowanie opisu nieruchomości
- Ustalenie dat sesji zdjęciowej

Tydzień 2-3: Sesja Fotograficzna i Wideo

- Profesjonalna sesja zdjęciowa
- Nagranie wideo/spaceru po nieruchomości
- Lot dronem (jeśli stosowne)
- Wirtualna wycieczka
- Edycja materiałów

Tydzień 4: Publikacja Oferty

- Publikacja na portalu głównym (Otodom, OLX, itp.)
- Publikacja na stronach biura i partnerów
- Publikacja na mediach społecznościowych
- Przygotowanie druku (ulotki, ogłoszenia)
- Kampania promocyjna

Dzień Po Publikacji: Czekanie

- Przychodzą pierwsze zapytania
 - Agent umawia się na prezentacje
-

6. Przygotowanie Nieruchomości do Sprzedaży

Staging Nieruchomości - Profesjonalne Przygotowanie

Zanim zrobi się zdjęcia, nieruchomość musi być "na sali" - czyli profesjonalnie przygotowana do fotografii i wizyt.

Czyszczenie i Sprzątanie

Zewnątrz:

- Posprzątanie terenu (liście, śmieci)
- Wyczyszczenie elewacji (jeśli to możliwe bez szkód)
- Zadbanie o trawnik i rośliny
- Zabezpieczenie wejścia (czysty próg, drzwi wyczyszczone)
- Oświetlenie wejścia (funkcjonujące, czyszczenie żarówki)

Wnętrze:

- Głębokie czyszczenie każdego pokoju
- Czyszczenie okien (od środka i z zewnątrz)
- Mycie podłóg i czyszczenie każdego kąta
- Czyszczenie mebli, odkurzanie (nawet jeśli się zostawiają)
- Usunięcie zapachów (spraye, otwarte okna)
- Czyszczenie łazienki i kuchni (dezynfekcja)
- Zadbane pościelenie na łóżkach (jeśli się zostawiają)

Dekoracja i Staging

Co Zmienia Perspektywę Kupującego:

- Świeże kwiaty w wazonach (żółte lub białe)
- Świeże piekarskie produkty na stole (jeśli fotografia wnętrza)
- Zagotowana woda z cytryną (świeży zapach)
- Ładnie złożone ręczniki w łazience
- Świeże i czyste pościelenie na łóżkach
- Otwarte żaluzje (naturalne światło)
- Włączone miękkie światła wieczorem

Co Usunąć:

- Osobiste zdjęcia rodzinne
- Figurki, obiekty kolekcjonerskie
- Zbyt dużo dywanów
- Wizerunki religijne
- Przedmioty "dziwne" lub kontrowersyjne
- Zapachy domowych zwierząt (jeśli możliwe)

Naprawa i Remonty

Niezbędne Naprawy Przed Sesją:

- Zbite szybę w oknie
- Wyłamane uchwyty drzwiowe
- Popękane płytki w łazience
- Brudny taras/balkon
- Nieszczelne krany
- Brudny dywan (wymiana lub czyszczenie profesjonalne)
- Poobklejane tapety

Opcjonalne (Zależy od Sytuacji):

- Świeża farba na ścianach
- Nowe drzwi wewnętrzne
- Wymiana starych żyrandoli
- Nowe oprawy oświetleniowe
- Odnowienie kuchni lub łazienki

Zasada: Nie inwestuj w wielkie remonty. Liczy się czystość, porządek i sprawność, nie luksus.

Zapachy i Atmosfera

Odpowiednie Zapachy:

- Świeżość (nie zagęszczające się spraye)
- Zapach piekarni (bake & fly)
- Zapach lemoniady lub cytryny
- Zapach kawy (jeśli sesja rano)

Czego Unikać:

- Perfum w dużych ilościach
- Pachnących świec (mogą być zbyt agresywne)
- Zapachów zwierząt domowych
- Zapachów papierosów

Oświetlenie

Sesja Dzienna:

- Otwarte wszystkie rolety i żaluzje
- Włączone wszystkie światła (nawet za dnia, aby wewnątrz wyglądało jaśniej)
- Usunięte ciemne meble zasłaniające światło
- Czyste okna (światło przechodzi lepiej)

Sesja Wieczorna:

- Włączone wszystkie oświetlenie
 - Miękkie, ciepłe światło (nie jaskrawe)
 - Oświetlone korytarze i łazienka
 - Włączony zewnętrzny reflektor (jeśli jest)
-

Profesjonalna Sesja Fotograficzna

Sprzęt Fotograficzny

Aparat:

- Lustrzanka lub bezlusterkowy (Canon, Nikon, Sony, etc.)
- Czułość ISO: 100-400 (zależy od oświetlenia)
- Prędkość migawki: 1/30 - 1/125

Obiektyw:

- Szerokokątny (14-24mm, 16-35mm) - do wnętrza
- Standardowy (35-50mm) - do detali
- Zoom (18-135mm) - uniwersalny

Dodatkowe Sprzęty:

- Statyw (obowiązkowy!)
- Filtr polaryzacyjny (zmniejsza odbicia od szyb)
- Lampy oświetleniowe (jeśli ciemno)
- Karta pamięci o dużej pojemności (min. 64GB)

Technika Fotografii HDR

Co to HDR? (High Dynamic Range)

HDR to technika polegająca na zrobieniu kilku zdjęć o różnych ekspozycjach (jasne, średnie, ciemne) i połączeniu ich w jeden obraz, który ma dobrze widoczne zarówno jasne okna, jak i ciemne wnętrza.

Procedura HDR:

1. Ustaw aparat na tryb AEB (Auto Exposure Bracketing)
2. Ustaw zmianę ekspozycji co $\pm 1EV$ (lub $\pm 0.5EV$ dla więcej zmian)
3. Zrób serię 3-5 zdjęć (aparat robi je automatycznie)
4. Przenieś zdjęcia do komputera
5. Połącz je w Lightroom lub Photoshopu (HDR merge)
6. Retusz i korekcja kolorów
7. Eksport w najwyższej jakości

Zalety HDR:

- ✓ Naturalne, bogate w detale zdjęcia
- ✓ Widoczne zarówno okna jak i ciemne kąty
- ✓ Profesjonalny wygląd
- ✓ Przyciąga kupujących

Wady HDR:

- ✗ Czasochłonne w obróbce
- ✗ Wymaga odpowiedniego sprzętu
- ✗ Może wyglądać nienaturalnie, jeśli przesadzone

Technika fotografii - Procedura Profesjonalna

Przygotowanie:

- Statyw na solidnym podłożu
- Aparat ustawiony równolegle do ścian (brak pochyłości)
- Ogniskowanie automatyczne (AF) lub ręczne (MF)
- Iso na poziomie 100-200

Ekspozycja:

- Pomiar światła (evaluative metering)
- Ekspozycja w kierunku niedoświetlenia (-0.5 do -1 EV)
- Liczba zdjęć: 3-7 w zależności od kontrastowości

Poszczególne pomieszczenia:

- Sypialnia: przytulne oświetlenie, szczegóły okna
- Kuchnia: jasne światło, detale zabudowy
- Łazienka: jasna, czysta, błyszcząca
- Salon: przytulnie, ale jasno, pokazanie rozmiaru
- Korytarze: równomierne oświetlenie
- Garaż/piwnica: oświetlenie pojazdów (jeśli są)

Detale Do Sfotografowania:

- Widok z okna (orientacja, panorama)
 - Ogrodzenie i taras (jeśli dotyczy)
 - Wejście do nieruchomości
 - Kuchnia (zabudowa, liczba szafek)
 - Łazienka (rodzaj pisuaru/wanny)
 - Grzejniki i systemy grzewcze
 - Miejsca parkingowe
 - Najbliższe otoczenie (szkoły, sklepy, komunikacja)
-

Filmy i Fotografia z Drona

Wideo Nieruchomości

Co Zawiera Profesjonalne Wideo:

- Widok zewnętrzny (otoczenie, dojazd, parking)
- Wejście do budynku/mieszkania
- Przejście przez poszczególne pomieszczenia
- Widoki z okien
- Detale (kuchnia, łazienka, szafki)
- Wycena estetyczna (ogród, taras)
- Muzyka tła (emocjonalna, ale nie przytłaczająca)
- Tekst informacyjny na ekranie (metraż, cena, kontakt)

Parametry Techniczne Wideo:

- Rozdzielczość: 4K (3840x2160) lub Full HD (1920x1080)
- Liczba klatek: 24-30 fps
- Stabilizacja: gimbal lub electronic image stabilization
- Oświetlenie: naturalne + reflektory (jeśli trzeba)
- Dźwięk: czysty, bez szumów

Fotografia z Drona

Zastosowania Drona:

- Widok całej działki/domu z lotu ptaka
- Pokazanie otoczenia (sąsiedztwo, komunikacja, zieleni)
- Expozycja domu na tle krajobrazu
- Drogi dojazdu i dostępność
- Działka i jej wielkość (orientacyjnie)
- Charakterystyczne elementy okolicy (jezioro, las, góry)

Parametry Drona:

- Wysokość lotu: 10-120 metrów (zależy od otoczenia)
- Prędkość: powolny ruch (lepsze zdjęcia)
- Kąty: różne perspektywy (wysoko, średnio, nisko)
- Pora dnia: przedpołudnie lub późne popołudnie (światło boczne)
- Pogoda: bezchmurnie lub lekko zachmurzone (lepsze światło)

Wymagania Prawne (Polska 2025):

- Drony poniżej 250g nie wymagają zarejestrowania w UAWA
- Drony powyżej 250g wymagają rejestracji
- Pilot musi mieć kurs i certyfikat (ULC)
- Lot możliwy tylko w dozwolonych miejscach lub z pozwolenia odpowiedniego organu
- Oddalenie od lotnisk (zgodnie z prawem)
- Maksymalna wysokość: 120 metrów
- Zgłoszenie w aplikacji DroneTower



Wirtualna Wycieczka i Dane Nieruchomości

Wirtualna Wycieczka (360 Stopni)

Wirtualna wycieczka pozwala kupującemu "przejsć się" po nieruchomości online, zanim je odwiedzi.

Technologia:

- Aparat 360 stopni (Ricoh Theta, Insta360)
- Oprogramowanie do stitchingu i publikacji (Matterport, Zillow 3D)
- Publikacja na portalu (możliwość wstawienia na stronie biura)

Korzyści:

- Kupujący może zapoznać się z nieruchomością z domu
- Zmniejsza się liczba bezzasadnych wizyt
- Zwiększa się szansa na poważnych kupujących
- Nieruchomość wyróżnia się na tle konkurencji

Szczegółowe Dane Nieruchomości

Dobra oferta zawiera:

- **Metraż:** dokładna powierzchnia mieszkalna + użytkowa
- **Rozkład:** liczba pokoi, wymiary pomieszczeń
- **Piętro:** które piętro, liczba pięter w budynku
- **Orientacja okien:** północna, południowa, wschodnia, zachodnia
- **Materiał ścian:** cegła, bloki, beton, drewno
- **Rok budowy:** podatny na zainteresowanie (nowe vs. stare)
- **Stan techniczny:** dobry, zadawalający, wymagający remontu
- **Ogrzewanie:** gaz, ciepła woda, grzejniki, kominek, pompa ciepła
- **Media:** woda, gaz, elektryczność, kanalizacja, Internet
- **Parking:** własny garaż, miejsce w garażu, parking na posesi, ulica
- **Przechowywanie:** piwnica, strych, komórka
- **Ogród/Taras:** rozmiary, orientacja, stan
- **Dostęp do transportu:** odległość do przystanku, stacji, metra
- **Szkoły w pobliżu:** podstawowe, średnie, uniwersytety
- **Sklepy i usługi:** odległość do supermarketu, apteki, szpitala
- **Bezpieczeństwo:** monitorowanie, ochrona, zamknięty teren
- **Dodatkowe:** antena, winda, alarm, klimatyzacja, Smart Home



7. Profesjonalna Oferta Online

Profesjonalne biuro nieruchomości tworzy ofertę, która "sprzedaje" zanim kupujący wejdzie do mieszkania. [web:16]

Co powinna zawierać profesjonalna oferta:

- Szczegółowy opis nieruchomości: metraż, rozkład, standard wykończenia, rok budowy, media, opłaty, stan prawny, otoczenie (szkoły, sklepy, komunikacja).
- Dane techniczne: typ ogrzewania, typ budynku, piętro, wysokość pomieszczeń, ekspozycja okien, informacje o miejscach postojowych, piwnicy/komórce lokatorskiej.
- Język korzyści: pokazanie, dla kogo jest nieruchomość (rodzina, inwestor, senior, singiel) oraz jakie problemy rozwiązuje (np. dojazd do centrum, cisza, tereny zielone).

Dystrybucja oferty – gdzie powinna się znaleźć:

- Główne portale: Otodom, OLX, Nieruchomosci-online, Morizon, Gratka oraz lokalne serwisy ogłoszeniowe.
- Strona www biura i social media (Facebook, Instagram, LinkedIn, czasem TikTok) – zasięg organiczny + kampanie płatne.
- Newsletter biura + baza klientów poszukujących (dopasowanie oferty do konkretnych kupujących).



Oferta biura vs oferta prywatna

Cecha	Oferta biura nieruchomości	Oferta prywatna sprzedającego
Jakość zdjęć	Profesjonalne zdjęcia, HDR, obróbka.	Często ciemne, krzywe, bez obróbki.
Opis	Szczegółowy, uporządkowany, język korzyści.	Niekiedy lakoniczny lub chaotyczny.
Dystrybucja	Wiele portali + social media + baza klientów.	Często 1–2 portale.
Cena ofertowa	Na podstawie analizy rynku.	Często „z głowy” lub według sąsiada.
Weryfikacja kupujących	Wstępny screening i kwalifikacja.	Zwykle brak weryfikacji.
Bezpieczeństwo danych	Procedury RODO, AML.	Brak formalnych procedur.

Zalety oferty biura:

- Wyższa jakość prezentacji, większy zasięg, lepsze dopasowanie do kupujących.
- Profesjonalna wycena zmniejsza ryzyko „zabicia” oferty złą ceną.

Wady oferty biura:

- Prowizja dla biura (jednak często rekompensowana lepszą ceną i bezpieczeństwem).

Zalety oferty prywatnej:

- Brak prowizji dla pośrednika.

Wady oferty prywatnej:

- Częste błędy w wycenie, słaba prezentacja, mniejszy zasięg, ryzyko kontaktu z nieuczciwymi „kupującymi”.

8. Prezentacja Nieruchomości

Prezentacja to moment, w którym oferta zamienia się w realną decyzję zakupu.

Rola agencji podczas prezentacji:

- Organizacja pokazów: umawianie terminów, grupowanie prezentacji, dostosowanie do grafiku sprzedającego.
- Weryfikacja oglądających: wstępne sprawdzenie ich motywacji, sytuacji finansowej, czasem podstawowe dane identyfikacyjne.
- Moderacja emocji: agent studzi krytyczne uwagi, nie dopuszcza do osobistych spięć między stronami i reaguje na próby agresywnego „zbijania” ceny.
- Prowadzenie negocjacji: argumentowanie ceny, wskazywanie atutów nieruchomości, znajomość podobnych transakcji w okolicy.



Prezentacja z biurem vs samodzielnie

Element	Prezentacja przez biuro	Prezentacja samodzielna
Organizacja terminów	System CRM, planowanie, grupowanie pokazów.	Chaos terminów, częste odwoływanie wizyt.
Weryfikacja kupujących	Podstawowy screening, pytania o finanse.	Często każdy może przyjść.
Emocje i konflikty	Agent amortyzuje krytykę i presję.	Sprzedający bierze wszystko „na siebie”.
Negocjacje	Oparte na danych rynkowych.	Często intuicyjne i nerwowe.

Zalety prezentacji z biurem:

- Profesjonalna rozmowa z kupującymi, bez bezpośrednich konfrontacji i nieprzyjemnych sytuacji.
- Agent potrafi bronić ceny argumentami, a nie emocjami.

Wady prezentacji z biurem:

- Sprzedający nie zawsze jest obecny i niektórzy wolą mówić „wszystko osobiście”.

Zalety prezentacji samodzielnej:

- Pełna kontrola nad tym, co jest mówione o nieruchomości.

Wady prezentacji samodzielnej:

- Duży stres, ryzyko powiedzenia zbyt wiele lub zbyt mało, trudne negocjacje z doświadczonym nabywcą.

9. Finalizacja Sprzedaży i Umowa Przedwstępna

Po udanych negocjacjach strony ustalają cenę, termin i warunki, co zwykle prowadzi do umowy przedwstępnej.

Najważniejsze działania przed umową:

- Zebranie dokumentów: odpis z księgi wieczystej, zaświadczenia o braku zaległości w opłatach, potwierdzenie prawa własności, dokumenty z administracji / spółdzielni.
- Sprawdzenie stanu prawnego: służebności, hipoteki, roszczenia, wpisy komornicze, współwłasność.
- Uzgodnienie terminów wydania nieruchomości oraz sposobu płatności (przelew, kredyt, depozyt notarialny, rachunek powierniczy).



Umowa Przedwstępna: Notarialna vs Cywilnoprawna

Umowa przedwstępna cywilnoprawna (zwykła pisemna):

- Forma: zwykła forma pisemna między stronami.
- Skutek: umożliwia dochodzenie odszkodowania (np. zwrot zadatku w podwójnej wysokości), ale nie można przymusić drugiej strony do zawarcia umowy właściwej.
- Koszty: brak kosztów notarialnych (ewentualnie wsparcie prawnika/agenta).

Umowa przedwstępna notarialna:

- Forma: akt notarialny.
- Skutek: możliwość żądania zawarcia umowy przyrzeczonej w sądzie (tzw. roszczenie o zawarcie umowy), a nawet wpis roszczenia do księgi wieczystej.
- Koszty: wyższe niż zwykła forma, ale w zamian za znacznie wyższe bezpieczeństwo.

Cecha	Umowa cywilnoprawna	Umowa przedwstępna notarialna
Poziom bezpieczeństwa	Średni.	Wysoki.
Możliwość przymuszenia umowy	Brak skutecznego przymuszenia.	Możliwe żądanie zawarcia umowy.
Koszty	Niskie.	Wyższe.
Wpis do KW	Nie.	Tak, zabezpieczenie interesu kupującego.

Która lepsza i pewniejsza? Dlaczego:

- Dla bezpieczeństwa obu stron zdecydowanie korzystniejsza jest forma notarialna – daje realne narzędzia prawne przy „wycofaniu się” którejś ze stron.
- Umowa cywilnoprawna bywa wybierana dla oszczędności, ale oszczędza się kosztem bezpieczeństwa i możliwości egzekwowania ustaleń.

Protokół zdawczo-odbiorczy:

- Spis liczników, stanu technicznego, wyposażenia zostającego w lokalu, przekazywanych kluczy.
 - Chroni obie strony przed późniejszymi roszczeniami (np. o rzekome zniszczenia).
-

10. Umowa Właściwa (Akt Notarialny)

Umowa właściwa przenosi własność nieruchomości na kupującego. To kluczowy moment całej transakcji.

Wybór notariusza:

- Zwykle strony mogą wspólnie ustalić kancelarię, często kupujący ma „swojego” notariusza.
- Warto wybrać notariusza z doświadczeniem w skomplikowanych transakcjach (współwłasność, służebności, kredyty).

Koszty umowy:

- Taksa notarialna według rozporządzenia (zależna od wartości nieruchomości).
- Podatek PCC (przy rynku wtórnym, gdy kupujący nie jest zwolniony) lub VAT w określonych przypadkach.
- Opłaty sądowe za wpis do księgi wieczystej i wpis hipoteki.

Dokumenty potrzebne do umowy:

- Dokument tożsamości, odpis księgi wieczystej, dokument potwierdzający nabycie (np. akt notarialny, postanowienie sądu), zaświadczenia z urzędu gminy/miasta, spółdzielni/wspólnoty itp.

Bezpieczne formy płatności:

- Depozyt notarialny – pieniądze wypłacane sprzedającemu po spełnieniu warunków umowy.
- Rachunek powierniczy lub przelew z kredytu hipotecznego bezpośrednio na rachunek sprzedającego.

Jak pomaga agent:

- Koordynuje przepływ dokumentów między stronami, bankiem i notariuszem.
- Pilnuje terminów, warunków umowy oraz zgodności ustaleń z ofertą i umową przedwstępną.

Posiadanie Agentów Przy Akcie Notarialnym – Plusy i Minusy

Zalety:

- Dodatkowa kontrola merytoryczna treści aktu oraz załączników. [web:9]
- Pomoc w tłumaczeniu skomplikowanego języka prawnego na „normalny” język i dopilnowanie wcześniejszych ustaleń.

Wady:

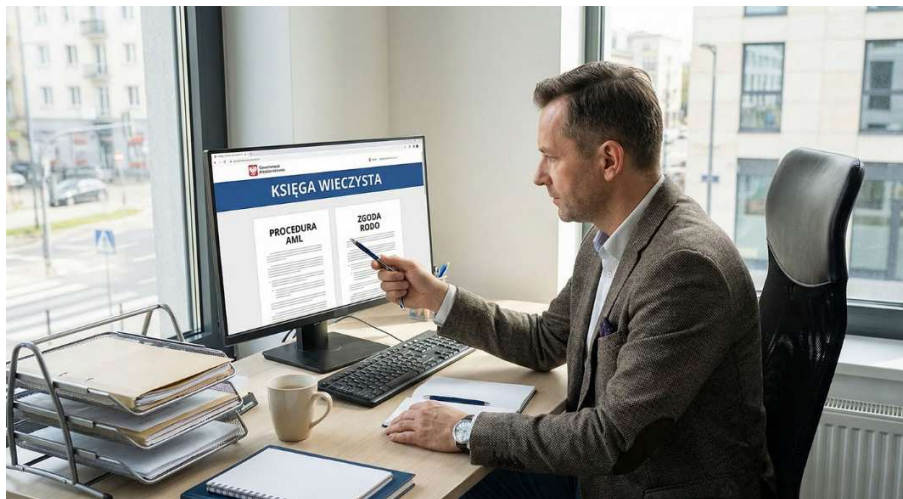
- Kolejna osoba przy stole – dla niektórych to dyskomfort, choć w praktyce zwiększa poczucie bezpieczeństwa.
-

11. Wymogi i Bezpieczeństwo Sprzedaży Przez Biuro

Profesjonalne biuro nieruchomości działa w określonych ramach prawnych i standardach branżowych.

Kluczowe elementy bezpieczeństwa:

- Ubezpieczenie OC biura/pośrednika – zabezpiecza klienta przed szkodami wynikającymi z błędów agenta.
- Weryfikacja ksiąg wieczystych – sprawdzenie hipotek, służebności, roszczeń, ostrzeżeń komorniczych.
- Procedury AML (przeciwdziałanie praniu pieniędzy) – identyfikacja stron, analiza źródła środków w określonych przypadkach.
- Procedury RODO – bezpieczne przetwarzanie danych osobowych, umowy powierzenia, klauzule informacyjne.
- LISTY SANKCYJNE - weryfikacja Klientów



Pułapki Przy Sprzedaży Samodzielnej

Najczęstsze zagrożenia:

- **Zbijanie ceny:** doświadczeni kupujący lub „flipperzy” wykorzystują brak wiedzy sprzedającego i błędy w ofercie, aby mocno obniżyć cenę. [web:13]
- **Oszustwa:**
 - „Rezerwacje” bez umów i bez realnych zamiarów zakupu.
 - Podsywanie się pod właściciela lub „zastępcę” z fałszywym pełnomocnictwem.
 - Fałszywe potwierdzenia przelewów czy manipulacje zadatkiem.
- **Ryzyko utraty własności:** niekorzystne umowy, źle sformułowane pełnomocnictwa, brak wpisów zabezpieczających do księgi wieczystej po umowie przedwstępnej.
- **Inne problemy:** brak weryfikacji zdolności kredytowej kupującego, przeciągające się procedury, błędy formalne opóźniające lub blokujące sprzedaż.

Sprzedający bez doświadczenia często nie widzi tych ryzyk, podczas gdy profesjonalne biuro ma procedury, aby je minimalizować.

12. Co Biuro Zapewnia „Ponad” Sprzedającego

Profesjonalne biuro powinno dostarczyć nie tylko „ogłoszenie i zdjęcia”, ale cały system bezpieczeństwa i obsługi.

Co zapewnia dobre biuro:

- **Procedury AML** – identyfikacja klientów, analiza transakcji pod kątem ryzyk prawnych.
- **Sprawdzone RODO** – wzory zgód, klauzul informacyjnych, bezpieczne przechowywanie danych.
- **Licencja/kwalifikacje** – szkolenia, członkostwo w organizacjach branżowych (np. PFRN), własne standardy etyczne.
- **Weryfikacje sankcyjne** – sprawdzenie klientów na listach sankcyjnych na życzenie, szczególnie przy transakcjach z podmiotami zagranicznymi.
- **Doświadczenie i know-how** – znajomość lokalnego rynku, typowych problemów prawnych i technicznych, wypracowane procedury.



Podsumowanie: Biuro vs Sprzedaż Samodzielna

Sprzedaż nieruchomości można przeprowadzić samodzielnie lub z pomocą profesjonalnego biura i agenta. Różnice dotyczą ceny, bezpieczeństwa i komfortu całego procesu.

Kluczowe Różnice

Obszar	Sprzedaż z biurem / agentem	Sprzedaż samodzielna
Wycena	Analiza rynku, narzędzia, raporty.	Często subiektywna, zaniżona lub zawyżona.
Marketing i zasięg	Profesjonalne zdjęcia, wideo, dron, staging, wiele portali.	Ograniczona liczba portali i niższa jakość materiałów.
Negocjacje	Oparte na danych, prowadzone przez doświadczonego agenta.	Emocjonalne, sprzedający sam negocjuje z kupującym.
Bezpieczeństwo prawne	Weryfikacja KW, procedury AML/RODO, wsparcie przy umowach.	Sprzedający sam ponosi ryzyko błędów.
Czas i zaangażowanie	Biuro przejmuje większość działań operacyjnych.	Sprzedający robi wszystko sam.

Ryzyko oszustw i strat	Zdecydowanie mniejsze dzięki procedurom i doświadczeniu.	Zwiększone ryzyko oszustw, złych umów, zaniżonej ceny.
Koszt	Prowizja biura.	Brak prowizji, ale większe ryzyko i nakład pracy.

Argumenty ZA Współpracą z Biurem

- **Lepsza cena końcowa:** profesjonalna wycena + marketing + negocjacje często dają wyższą cenę niż samodzielna sprzedaż „po znajomości”.
- **Bezpieczeństwo:** mniejsze ryzyko oszustwa, błędnych zapisów w umowie, pominięcia ważnych elementów (np. służebności, zadłużeń).
- **Oszczędność czasu i nerwów:** biuro przejmuje selekcję kupujących, prezentacje, papierologię, kontakt z notariuszem i bankiem.
- **Profesjonalny wizerunek oferty:** zdjęcia, dron, filmy, wirtualne spacerzy, home staging – to przyciąga poważnych kupujących i skraca czas sprzedaży.

Argumenty PRZECIW (i Kiedy Samodzielnie ma Sens)

- Prosta sytuacja prawna, mała miejscowość, znasz kupującego osobiście – wtedy część osób decyduje się na sprzedaż „po znajomości”.
- Chęć maksymalnego ograniczenia kosztów – sprzedający rezygnuje z prowizji, ale ponosi więcej ryzyka i pracy.

Główne Zagrożenia Przy Samodzielnej Sprzedaży

- **Zanizenie ceny** pod wpływem presji, braku argumentów i znajomości rynku.
- **Oszustwa i „kreatywne” schematy** (fałszywe rezerwacje, blokowanie ofert, wyłudzenia zadatku, podszywanie się).
- **Utrata lub zagrożenie własności** przez źle sporządzoną umowę, niekorzystne pełnomocnictwa, brak wpisów zabezpieczających do KW.
- **Błędy formalne** powodujące opóźnienia, dodatkowe koszty lub spory sądowe.

Profesjonalne biuro nieruchomości i doświadczony agent są po to, aby przeprowadzić sprzedającego przez cały proces – od pierwszego telefonu, przez wycenę, marketing, negocjacje, aż po bezpieczne podpisanie aktu notarialnego i przekazanie kluczy – minimalizując ryzyka i maksymalizując efekt finansowy sprzedaży.

