

Opis transakcji

(przykładowy schemat opisu transakcji / symulacji transakcji – sprzedaży, wynajmu nieruchomości*)

Strona tytułowa:

1. Imię, nazwisko autora
2. Rodzaj transakcji (określone w art. 180, ust 1 Ustawy o gospodarce nieruchomościami)
3. Przedmiot transakcji (typ nieruchomości*)
4. Informacja o opisie
 - a. wskazać prowadzącego praktykę,
 - b. wskazać czy opis jest symulacją transakcji czy transakcją rzeczywistą
 - c. wskazać czas sporządzenia opisu (miesiąc / rok)

I . Przyjęcie oferty

1. Sposób nawiązania kontaktu z zamawiającym
2. Definiowanie oczekiwań / potrzeb zamawiającego, wstępna ocena
3. Omówienie zasad współpracy z zamawiającym, zasady pracy pośrednika, zakres czynności
4. Oględziny nieruchomości*:
 - a. sporządzenie opisu nieruchomości* i dokumentacji zdjęciowej
 - b. opis stanu prawnego nieruchomości*,
 - c. opis stanu faktycznego nieruchomości*,
 - d. inne uwarunkowania.
5. Weryfikacja (potwierdzenie) stanu prawnego i faktycznego nieruchomości*
6. Źródła informacji o nieruchomości: omówić oraz wskazać rodzaje i ich znaczenie
7. Podstawowa analiza rynku nieruchomości dotycząca transakcji (w tym analiza porównawcza cen)
8. Ustalenie z zamawiającym ceny ofertowej
9. Omówienie z zamawiającym sytuacji prawnej dotyczącej transakcji, wskazanie związanych z transakcją przepisów prawa. Wskazanie ewentualnych wariantów postępowania stron transakcji oraz wskazanie ewentualnych skutków podatkowych, prawnych i ekonomicznych umowy oczekiwanej – ostatecznej.
10. Zawarcie umowy pośrednictwa
 - a. typ umowy,
 - b. podstawowe jej elementy,
 - c. załączniki do umowy
 - karta obiektu, dokumentacja zdjęciowa
 - dokumenty (kserokopie) dotyczące nieruchomości* otrzymane od zamawiającego
 - inne (np. upoważnienia wykraczające poza zakres czynności pośrednictwa, potwierdzenie odbioru kluczy, dokumentów, itp...)
11. Przedstawienie własnego projektu umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami dla potrzeb opisywanej transakcji

II . Promocja i reklama oferty (omówienie czynności pośrednictwa związanych z promocją i reklamą nieruchomości* dokonywanych dla realizacji zawartej umowy pośrednictwa)

1. Sporządzenie oferty
2. Plan promocji i reklamy (nośniki reklamy, treść reklamy)
 - a. miejsca i sposób reklamy
 - reklama prasowa
 - reklama medialna
 - promocja bezpośrednia
 - drzwi otwarte
 - b. inne działania mające na celu pozyskanie klienta.
3. Prezentacja zainteresowanym klientom nieruchomości*

III. Realizacja transakcji

1. Negocjacje warunków umowy oczekiwanej - ostatecznej
 - a. warunki,
 - b. sposób jej realizacji,
 - c. protokół uzgodnień.
2. Umowa przedwstępna
 - a. forma,
 - b. treść,
 - c. skutki.
3. Przygotowanie i weryfikacja dokumentów oraz danych do umowy oczekiwanej – ostatecznej
 - a. dane stron,
 - b. dokumenty konieczne,
 - c. dokumenty dodatkowe.
4. Omówienie zakresu i sposobu współpracy z:
 - a. Bankami,
 - b. Sądami,
 - c. Spółdzielniami mieszkaniowymi,
 - d. Geodetami, rzeczoznawcami, architektami, ...itp.
 - e. Notariuszami,
w zakresie wynikającym ze specyfiki opisywanej transakcji
5. Umowa oczekiwana – ostateczna
6. Przekazanie - wydanie nieruchomości*
7. Archiwizacja dokumentów

UWAGA:

- **Nieruchomość* w powyższym schemacie oznacza również ograniczone prawo rzeczowe, udział w nieruchomości i inne mające za przedmiot prawa do nieruchomości lub ich części.**
- **Opis transakcji ma być szczegółowy począwszy od rozmowy z zamawiającym(i) poprzez sporządzenie projektu umowy pośrednictwa, aż do sfinalizowania transakcji.**
- **Do opisu musi zostać dołączony własny projekt umowy pośrednictwa wymieniony w dz. I, pkt 11 schematu (w treści opisu lub jako załącznik do opisu)**
- **Opis powinien zawierać treści wskazujące na zgodność z obowiązującymi przepisami dotyczącymi zasad wykonywania zawodu pośrednika i Standardami Zawodowymi.**
- **W konkretnych przypadkach kolejność postępowania jak i zakres dokumentów może być inny związany z konkretną transakcją**
- **Używane załączniki wymienione w powyższym schemacie muszą zostać omówione w opisie transakcji.**