

## Opis transakcji

(przykładowy schemat opisu transakcji / symulacji transakcji – kupna, najmu 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. Zawarcie umowy pośrednictwa
  - a. typ umowy,
  - b. podstawowe jej elementy,
  - c. załączniki do umowy
    - karta „obiektu” poszukiwanego
    - inne (np. upoważnienia wykraczające poza zakres czynności pośrednictwa, itp...),
5. Przedstawienie własnego projektu umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami dla potrzeb opisywanej transakcji

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

1. Sporządzenie oferty
2. Plan promocji i reklamy
  - a. miejsca i sposób reklamy
    - reklama prasowa
    - reklama medialna
    - promocja bezpośrednia
  - b. inne działania mające na celu wyszukanie nieruchomości\*.

### III. Realizacja transakcji

6. Oględziny wyszukanych nieruchomości\*:
  - b. sporządzenie opisu nieruchomości\* i dokumentacji zdjęciowej
  - c. opis stanu prawnego nieruchomości\*,
  - d. opis stanu faktycznego nieruchomości\*,
  - e. inne uwarunkowania.
7. Weryfikacja (potwierdzenie) stanu prawnego i faktycznego nieruchomości\*
8. Źródła informacji o nieruchomości\*: rodzaje i ich znaczenie
9. Podstawowa analiza rynku nieruchomości dotycząca transakcji
10. Sprawdzenie ceny ofertowej
11. Prezentacja wytypowanych nieruchomości\* Zamawiającemu
12. 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.

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