

DOKUMENTY DO SPRZEDAŻY MIESZKANIA

checklista dla sprzedającego — co przygotować przed ofertą, umową przedwstępną i aktem notarialnym

ETAP 1 — ZANIM WYSTAWISZ OFERTĘ

- ☐ **Numer księgi wieczystej** — sprawdź jej treść online (ekw.ms.gov.pl): dział II (właściciel), III (roszczenia, służebności), IV (hipoteki).

Kupujący i jego bank zrobią to w 5 minut. Lepiej, żebyś wiedział pierwszy, co tam jest — i zdążył posprzątać.

- ☐ **Podstawa nabycia** — akt notarialny zakupu, umowa darowizny, akt poświadczenia dziedziczenia albo postanowienie o stwierdzeniu nabycia spadku.

Przy spadku i darowiznie notariusz zażąda dodatkowo zaświadczenia z urzędu skarbowego (podatek od spadków i darowizn) — jego wyrobienie potrafi zająć 2–4 tygodnie. Zacznij od tego.

- ☐ **Świadectwo charakterystyki energetycznej** — obowiązkowe przy sprzedaży; bez niego notariusz odnotuje brak, a grozi grzywna.

Koszt ok. 400–700 zł, ważne 10 lat. Numer świadectwa musi znaleźć się już w ogłoszeniu.

- ☐ **Zaświadczenie o braku zaległości w opłatach ze spółdzielni / wspólnoty.**

Standardowy wymóg do aktu; świeże (do 30 dni). Przy spółdzielni dojdzie zaświadczenie o przysługującym prawie do lokalu.

ETAP 2 — MIESZKANIE Z KREDYTEM HIPOTECZNYM

- ☐ **Zaświadczenie z banku o saldzie kredytu** wraz z warunkami wcześniejszej spłaty i promesą zwolnienia hipoteki.

Bank wystawia je zwykle w 7–14 dni i jest ważne ok. 30 dni — zgraj termin z datą aktu.

- ☐ **Numer rachunku technicznego do spłaty** — kupujący (lub jego bank) przelewa część ceny bezpośrednio na spłatę Twojego kredytu.

To standard rynkowy: kupujący nie płaci „Tobie, żebyś spłacił”, tylko spłaca bank bezpośrednio. Dobrze to rozumieć przed negocjacjami.

ETAP 3 — DO UMOWY PRZEDWSTĘPNEJ

- ☐ Ustal formę: **umowa przedwstępna notarialna czy cywilna.**

Notarialna daje kupującemu roszczenie o zawarcie umowy (a Tobie pewność transakcji); cywilna — tylko zadatek. Przy kupującym z kredytem przedwstępna jest praktycznie obowiązkowa.

- ☐ Określ **zadatek vs zaliczkę** — świadomie.

Zadatek: kupujący się wycofuje — zostaje u Ciebie; Ty się wycofujesz — zwracasz podwójny. Zaliczka: po prostu wraca. To nie są synonimy.

- ☐ Przygotuj **listę ruchomości** zostających w cenie (meble, AGD) jako załącznik.

Spory „a mówiliście, że lodówka zostaje” kończą się w dniu wydania — załącznik je ucina.

ETAP 4 — DO AKTU NOTARIALNEGO

- ☐ Dowody osobiste wszystkich właścicieli; przy małżeństwie — **oboje małżonków lub pełnomocnictwo notarialne.**

Mieszkanie kupione w trakcie małżeństwa to najczęściej majątek wspólny — sprzedają oboje, nawet jeśli w księdze widnieje jedno nazwisko.

- ☐ Komplet: podstawa nabycia, zaświadczenie z US (spadek/darowizna), zaświadczenie o braku zaległości, świadectwo energetyczne, zaświadczenie banku (przy hipotece), **zaświadczenie o braku osób zameldowanych.**

Zaświadczenie o wymeldowaniu z urzędu gminy — świeże, zwykle z dnia lub tygodnia aktu.

- ☐ Ustal w akcie **termin wydania lokalu i moment przejścia opłat**; przygotuj protokół zdawczo-odbiorczy ze stanami liczników.

Rozliczenie mediów „na licznik” w dniu wydania zamyka temat raz na zawsze.

ETAP 5 — PO SPRZEDAŻY

- ☐ **Podatek dochodowy**: sprzedaż przed upływem 5 lat podatkowych od nabycia = 19% od dochodu (PIT-39 do 30 kwietnia), chyba że skorzystasz z ulgi mieszkaniowej (własne cele mieszkaniowe w 3 lata).

5 lat liczy się od końca roku kalendarzowego nabycia — mieszkanie kupione w marcu 2022 sprzedasz bez podatku dopiero od 1 stycznia 2028.

- ☐ Rozwiąż / przepisz **umowy z dostawcami mediów** i zgłoś zbycie do spółdzielni / wspólnoty oraz do wydziału podatków lokalnych.

Niezamknięta umowa na prąd potrafi generować rachunki miesięcznymi — na Twoje nazwisko.

Najczęstsze opóźniacze transakcji: brak zaświadczenia z US po spadku/darowiźnie (2–4 tyg.) · nieuregulowany wpis w dziale III/IV KW (stara hipoteka, dożywocie, służebność) · brak zgody drugiego małżonka · rozjazd terminów: ważność zaświadczenia bankowego vs data aktu · niewymeldowany poprzedni lokator.

Bezpłatna checklista przygotowana przez **Łukasza Ziemiańskiego** — agenta nieruchomości i konsultanta inwestycyjnego (Rzeszów / Podkarpacie). Więcej wzorów, kalkulatorów i poradników: lukaszziemianski.pl/do-pobrania · tel. 724 570 091. Sprzedajesz i wolisz, żeby ktoś poprowadził to od A do Z — łącznie z trudnymi przypadkami (spadek, hipoteka, współwłasność)? lukaszziemianski.pl/sprzedaz-nieruchomosci-rzeszow. Materiał informacyjny — nie stanowi porady prawnej ani podatkowej.