

MATERIAŁ EDUKACYJNY OD RADCY PRAWNEGO

Checklista: umowa przedwstępna — zanim podpiszesz akt

Projekt aktu notarialnego najczęściej dostajesz na kilka dni przed terminem — a to, co w nim zostanie, zwiąże Cię na miesiące. Notariusz czuwa nad formą aktu, ale nie jest Twoim doradcą i nie ocenia, czy umowa jest dla Ciebie korzystna. Ta checklista prowadzi Cię przez cztery kroki: od otrzymania projektu do dnia po podpisaniu.

KROK 1

Po otrzymaniu projektu aktu (kilka dni przed terminem)

- 1**

Masz projekt z wyprzedzeniem

☐

kancelaria notarialna przesyła projekt aktu przed terminem; jeśli go nie dostałeś, poproś. Pierwsza lektura kilkunastu stron przy stole u notariusza to zły moment na czytanie ze zrozumieniem.
- 2**

Przeczytałeś projekt w całości i zaznaczyłeś pola puste

☐

„termin zapłaty zadatku: ___”, numery rachunków, daty. Wszystko, co puste, zostanie uzupełnione przy odczycie — musisz wiedzieć czym.
- 3**

Kupujesz na kredyt? Sprawdziłeś, co projekt mówi o zadatku

☐

zadek co do zasady przepada, gdy do umowy przyrzeczonej nie dojdzie z przyczyn leżących po stronie kupującego, a w orzecznictwie przyjmuje się, że nieuzyskanie kredytu to właśnie taka przyczyna. Chronić może Cię wyłącznie wyraźny zapis w umowie o zwrocie zadatku w razie odmowy finansowania. Jeśli go nie ma — to temat numer jeden do poruszenia z notariuszem i drugą stroną.
- 4**

Sprawdziłeś, czy projekt przewiduje wpis Twojego roszczenia do księgi wieczystej

☐

wpis (za 150 zł opłaty sądowej, wniosek można złożyć w samym akcie) ujawnia Twoje prawo w księdze i wzmacnia Twoją pozycję wobec osób trzecich. W wielu projektach jest odwrotnie: gotowa rezygnacja z wpisu. To Twoja decyzja — ale świadoma, nie z automatu.
- 5**

Wyposażenie ma trafić do umowy

☐

meble, sprzęt AGD i zabudowa nie są automatycznie objęte ceną, a bez zapisu ich los łatwo staje się przedmiotem sporu. Lista tego, co zostaje (najlepiej z załącznikiem), powinna być w umowie — nie w ustnych obietnicach.
- 6**

Rozumiesz, co dokładnie obejmuje cena

☐

lokal, miejsce postojowe, komórka lokatorska? Jeśli bank wymaga rozbicia ceny na składniki, to musi wynikać z aktu.
- 7**

Terminy są realne

☐

termin zawarcia umowy przyrzeczonej musi pomieścić całą procedurę kredytową (wniosek, decyzja, umowa kredytowa). Zbyt krótki termin działa przeciwko Tobie.
- 8**

Prośby o zmiany wysłałeś e-mailem do kancelarii notarialnej

☐

z prośbą o potwierdzenie, że zostaną naniesione przed terminem. Zmiany w projekcie przed podpisaniem to standardowa praktyka.

KROK 2

Jeśli w transakcji jest pośrednik

- 1 Masz umowę pośrednictwa na piśmie** ☐
umowa pośrednictwa wymaga formy pisemnej lub elektronicznej pod rygorem nieważności. Podpisany na oglądaniu „drucek” z dopisaną prowizją to nie to samo, co świadomie zawarta umowa — czytaj wszystko, co podpisujesz przy prezentacji.
- 2 Do umowy dołączono kopię polisy OC pośrednika** ☐
to ustawowy obowiązek pośrednika. Jeśli kopii nie ma, masz prawo pisemnie wezwać do jej przedłożenia w 7 dni, a po bezskutecznym upływie — wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym.
- 3 Wiesz, od jakiej kwoty liczona jest prowizja i kiedy staje się należna** ☐
kwota powinna być jednoznaczna, a wynagrodzenie powiązane z faktycznym przeniesieniem własności, nie z samym „wskazaniem oferty”.
- 4 Zapytałeś (najlepiej e-mailem), czy biuro pobiera wynagrodzenie także od drugiej strony** ☐
pośrednik działający jednocześnie dla obu stron to potencjalny konflikt interesów, o którym masz prawo wiedzieć.

KROK 3

U notariusza, przy odczycie aktu

- 1 Uzgodnione zmiany faktycznie są w akcie** ☐
nie zakładaj; sprawdź każdą po kolei.
- 2 Odpis księgi wieczystej jest z dnia podpisania** ☐
działy III i IV bez nowych wpisów, brak wzmianek o nierozpoznanych wnioskach.
- 3 Kwoty, terminy i dane się zgadzają** ☐
cena i jej składniki, zatek, termin umowy przyrzeczonej, Twoje dane, numer rachunku do zapłaty.
- 4 Pola puste z projektu zostały uzupełnione** ☐
i wiesz czym; termin zapłaty zateku musi być realny dla Twojego przelewu.
- 5 Wyposażenie jest ujęte w akcie** ☐
lista tego, co zostaje w lokalu, znalazła się w treści aktu lub w załączniku, a nie tylko w rozmowach i ogłoszeniu.
- 6 Pytasz o wszystko przed podpisaniem** ☐
notariusz ma obowiązek udzielać wyjaśnień dotyczących dokonywanej czynności. Lista pytań niżej.

KROK 4

Po podpisaniu

- 1** **Zadatek przelewasz w terminie z aktu**

ze swojego rachunku, na rachunek wskazany w akcie, z tytułem przelewu wskazującym akt (numer repertorium i data).

☐
- 2** **Dokumenty do banku przekazujesz niezwłocznie**

wypis aktu do wniosku kredytowego; pilnuj terminu umowy przyrzeczonej.

☐
- 3** **Przed umową przyrzeczoną: sprawdź zwolnienie z PCC**

przy zakupie pierwszego mieszkania ustawa przewiduje zwolnienie z podatku od czynności cywilnoprawnych (2% ceny) — bez limitu ceny, ale z warunkami po stronie kupującego. Powiedz o tym notariuszowi przed aktem przyrzeczonym: to on jako płatnik stosuje zwolnienie.

☐
- 4** **Kupujesz od kogoś, kto sam niedawno kupił od dewelopera? Zapytaj o rękojmię**

uprawnienia z rękojmi wobec dewelopera nie przechodzą na Ciebie automatycznie; przy umowie przyrzeczonej warto zadbać o przelew (cesję) roszczeń i wydanie dokumentacji (protokoły, gwarancje, karty urzędzeń).

☐
- 5** **Archiwizujesz komplet**

wypis aktu, potwierdzenie przelewu zadatku, korespondencję z pośrednikami i dokumenty kredytowe.

☐

10 pytań do notariusza

- 1 Co stanie się z moim zadatkiem, jeśli bank odmówi mi kredytu?
- 2 Czy akt zawiera wniosek o wpis mojego roszczenia do księgi wieczystej? Jeśli nie — dlaczego i co tracę?
- 3 Z którego dnia jest odpis księgi wieczystej i czy są w niej wzmianki o nierozpoznanych wnioskach?
- 4 Co dokładnie obejmuje cena — i czy wyposażenie lokalu jest objęte umową?
- 5 Kiedy i na jaki rachunek mam zapłacić zadatek?
- 6 Kiedy nastąpi wydanie lokalu — i czy dopiero po zapłacie całej ceny?
- 7 Czy poddanie się egzekucji przewidziano dla obu stron, czy tylko dla mnie?
- 8 Jakie mam możliwości, jeśli sprzedający uchyli się od zawarcia umowy przyrzeczonej?
- 9 Czy przy umowie przyrzeczonej mogę skorzystać ze zwolnienia z PCC dla pierwszego mieszkania i czego to wymaga?
- 10 Które pola projektu były puste i czym zostały uzupełnione?

Czerwone flagi

Jak z tego korzystać

Jeśli którakolwiek z poniższych sytuacji ma miejsce — **poproś o czas i wyjaśnij sprawę, zanim podpiszesz**. Presja czasu jest zwykle po stronie tego, komu zależy na Twoim podpisie.

- 1 **Projekt aktu „dopiero na miejscu”.** Odmowa wcześniejszego przesłania projektu do przeczytania. ☐
- 2 **Kupujesz na kredyt, a umowa milczy o losie zadatku przy odmowie finansowania.** Ryzyko utraty zadatku jest wtedy po Twojej stronie. ☐
- 3 **Gotowa rezygnacja z wpisu roszczenia, a sprzedający kupił lokal niedawno.** Przy szybkiej odsprzedaży wpis do księgi to tanie zabezpieczenie — rezygnacja powinna być Twoją decyzją, nie domyślnym zapisem. ☐
- 4 **„Podpisujemy dziś, bo są inni chętni”.** Nacisk na podpis bez czasu na lekturę to sygnał ostrzegawczy sam w sobie. ☐
- 5 **Pośrednik żąda prowizji, choć nie masz z nim podpisanej umowy.** Umowa pośrednictwa wymaga formy pisemnej lub elektronicznej pod rygorem nieważności. ☐

Masz projekt aktu na skrzynce i wolisz, żeby przeszedł przez niego prawnik?

Najwięcej da się poprawić między otrzymaniem projektu a terminem podpisania — to najlepszy moment, żeby oddać go do analizy. W kancelarii analizujemy umowy przedwstępne przed podpisaniem — punkt po punkcie, z oznaczeniem ryzyk i checklistą na dzień aktu: mecenasbiznesu.com/sklep/analiza-przedwstepna

Informacja prawna: ta checklista ma wyłącznie charakter edukacyjny i nie zastępuje indywidualnej porady prawnej. Każda transakcja wymaga oceny na tle konkretnych dokumentów. Stan prawny: sierpień 2026 r. © Kancelaria Radcy Prawnego Mateusz Dysiewicz.

Mecenas Biznesu · Kancelaria Radcy Prawnego Mateusz Dysiewicz · kancelaria@mecenasbiznesu.com · mecenasbiznesu.com