MATERIAŁ EDUKACYJNY OD RADCY PRAWNEGO

Zakup mieszkania: od pierwszej rozmowy do przekazania kluczy – checklista kupującego

Kupując mieszkanie z rynku wtórnego, od pierwszej rozmowy ze sprzedającym do przekazania kluczy przechodzisz przez trzy momenty, w których warto zatrzymać się nad dokumentami: księga wieczysta, umowa przedwstępna i dzień aktu notarialnego, który przenosi na Ciebie własność. Dwa pierwsze mają osobne, szczegółowe checklisty – tu znajdziesz z nich tylko czerwone flagi. Najwięcej miejsca dostał dzień aktu i pierwsze dni po nim: wtedy płacisz cenę, odbierasz klucze i przejmujesz opłaty. Tę drogę da się przejść samodzielnie – wydrukuj checklistę i odhaczaj kolejne punkty.

Jak korzystać z checklisty?

Momenty 1 i 2 to szybki przegląd: odhacz flagę, gdy w Twojej transakcji jej nie ma. Jeśli któraś pasuje – zatrzymaj się i wyjaśnij sprawę, zanim wpłacisz pieniądze albo podpiszesz umowę. Moment 3 to lista zadań na ostatni tydzień przed aktem, dzień u notariusza, odbiór kluczy i pierwsze dni po akcie.

MOMENT 1 · PIERWSZA ROZMOWA, ZANIM COKOLWIEK WPŁACISZ

Księga wieczysta – czerwone flagi

- [ ] 1 **Sprzedający zwleka z podaniem numeru księgi wieczystej.** Bez numeru nie sprawdzisz, co kupujesz.
- [ ] 2 **Sprzedaje ktoś, kogo nie ma w dziale II** i kto nie ma pełnomocnictwa – albo w sprzedaży nie biorą udziału wszyscy współwłaściciele.
- [ ] 3 **W dziale III jest wpis, którego nie rozumiesz** – zwłaszcza dożywocie, służebność, roszczenie innej osoby albo wpis o wszczęciu egzekucji.
- [ ] 4 **Hipoteka w dziale IV jest wyższa niż cena** albo ustanowiona na rzecz kogoś, kto nie jest bankiem.

Szczegóły: checklista księgi wieczystej

Dział po dziale, z poradnikiem, jak czytać księgę: mecenasbiznesu.com/ksiega-wieczysta

MOMENT 2 · ZANIM PODPISZESZ UMOWĘ PRZEDWSTĘPNĄ

Umowa przedwstępna – czerwone flagi

1. **Kupujesz na kredyt, a umowa nie mówi, co z zadatkiem, gdy bank odmówi finansowania.** ☐
2. **Termin umowy przyrzeczonej nie mieści procedury kredytowej** – wniosku, wyceny, decyzji banku, umowy kredytu i wypłaty środków. ☐
3. **Umowa nie mówi, jak zostanie spłacona hipoteka sprzedającego** – z jakiej części ceny, na jaki rachunek i kiedy. ☐
4. **Gotowa rezygnacja z wpisu Twojego roszczenia do księgi wieczystej**, choć sprzedający kupił lokal niedawno albo w księdze są inne wpisy. ☐
5. **W umowie brakuje terminu wydania lokalu** albo wyposażenia, miejsca postojowego i komórki, za które płacisz. ☐

Szczegóły: checklista umowy przedwstępnej

Projekt aktu, pośrednik, odczyt u notariusza i pytania do notariusza: mecenasbiznesu.com/przedwstepna

MOMENT 3 · OSTATNI TYDZIEŃ PRZED AKTEM

Przygotowanie do umowy przenoszącej własność

1. **Masz projekt aktu i porównujesz go z umową przedwstępną** ☐
   poproś kancelarię notarialną o projekt umowy sprzedaży kilka dni przed terminem. Cena, termin wydania lokalu, wyposażenie, miejsce postojowe i komórka – to, co ustaliliście w umowie przedwstępnej, ma się znaleźć w akcie.
2. **Wiesz, ile i komu płacisz** ☐
   zadatek z umowy przedwstępnej zalicza się na poczet ceny. Rozpisz resztę: ile ze środków własnych, ile z kredytu, ile trafia do banku sprzedającego na spłatę hipoteki, a ile do sprzedającego – i na jakie rachunki.
3. **Hipoteka sprzedającego ma plan spłaty** ☐
   jeśli w dziale IV jest hipoteka, poproś o aktualne zaświadczenie banku sprzedającego: kwota do spłaty na dzień aktu, numer rachunku do spłaty i zobowiązanie banku do wydania zgody na wykreślenie hipoteki po spłacie. Sama spłata kredytu nie usuwa wpisu z księgi – potrzebny jest wniosek o wykreślenie z dokumentem od banku.
4. **Zaświadczenia sprzedającego są aktualne** ☐
   o braku zaległości w opłatach wobec wspólnoty albo spółdzielni i o osobach zameldowanych w lokalu – wystawione tuż przed aktem, a nie przy umowie przedwstępnej sprzed kilku miesięcy.

5. **Znasz koszty dnia aktu** ☐
poproś kancelarię notarialną o wyliczenie przed terminem: wynagrodzenie notariusza, opłaty sądowe za wpisy w księdze wieczystej i podatek od czynności cywilnoprawnych – 2% wartości rynkowej mieszkania, chyba że przysługuje Ci zwolnienie przy zakupie pierwszego mieszkania (szczegóły w checkliście umowy przedwstępnej). Podatek i opłaty sądowe pobiera notariusz przy akcie.

6. **Pieniądze będą na czas** ☐
przy kredycie potwierdź w banku, jakich dokumentów potrzebuje do wypłaty i ile ona trwa; przy środkach własnych sprawdź limit przelewów. Zapłać w terminie i na rachunek wskazany w akcie.

7. **Wiesz, czy potrzebny jest depozyt notarialny** ☐
jeśli dużą część ceny płacisz, zanim dostaniesz klucze, zapytaj o depozyt: notariusz może przyjąć pieniądze na przechowanie i wydać je wskazanej osobie w ustalonym terminie.

MOMENT 3 · W DNIU AKTU

U notariusza

1. **Księga sprawdzona w dniu aktu** ☐
według części „Tuż przed aktem" z checklisty księgi wieczystej.

2. **Kwoty i dane w akcie się zgadzają** ☐
cena, zaliczony zadatek, pozostała kwota i terminy zapłaty, numery rachunków (sprzedającego i banku do spłaty hipoteki), Twoje dane – a jeśli kupujesz z kimś, także wielkość udziałów.

3. **Termin wydania lokalu jest w akcie** ☐
konkretna data albo zdarzenie, np. zapłata całej ceny. Jeśli sprzedający ma jeszcze mieszkać w lokalu po akcie, zapytaj o poddanie się przez niego egzekucji co do wydania lokalu w oznaczonym terminie.

4. **Wiesz, co akt mówi o wadach lokalu** ☐
między osobami prywatnymi odpowiedzialność sprzedającego za wady (rękojmię) można ograniczyć albo wyłączyć – nie działa to jednak, gdy sprzedający podstępnie zataił wadę. Jeśli projekt ma taki zapis, zdecyduj przed terminem, a nie przy odczycie.

5. **Dostajesz świadectwo charakterystyki energetycznej** ☐
sprzedający przekazuje je przy akcie, a notariusz odnotowuje to w akcie. Z prawa do jego otrzymania nie można zrezygnować.

6. **Wniosek o wpis do księgi idzie w dniu aktu** ☐
notariusz składa go elektronicznie najpóźniej w dniu sporządzenia aktu. Zapisz numer repertorium – przyda się przy sprawdzaniu księgi.

7. **Masz wypisy aktu** ☐
dla siebie i dla banku, jeśli wymaga wypisu do wypłaty kredytu.

MOMENT 3 · PRZEKAZANIE KLUCZY

Wydanie lokalu

1. **Protokół zdawczo-odbiorczy podpisany przez obie strony** ☐
   data wydania, liczba kluczy, pilotów i kart, stany liczników (prąd, gaz, woda, ciepło) ze zdjęciami, stan lokalu, zauważone usterki i lista wyposażenia, które zostaje.

2. **Wiesz, od kiedy płacisz opłaty** ☐
   co do zasady z chwilą wydania lokalu przechodzą na Ciebie korzyści i ciężary z nim związane – dlatego data w protokole rozstrzyga, od kiedy płacisz czynsz i media. Rozlicz ze sprzedającym okres przejściowy.

3. **Lokal jest pusty** ☐
   bez rzeczy i osób, których nie obejmuje umowa. Poproś sprzedającego o potwierdzenie wymeldowania.

4. **Wkładki w zamkach wymienione** ☐
   nie wiesz, ile kompletów kluczy jest w obiegu.

5. **Umowy na media przepisane** ☐
   prąd i gaz – a internet, jeśli go przejmujesz; poproś sprzedającego o dane dostawców.

MOMENT 3 · PIERWSZE DNI PO AKCIE

Po akcie

1. **Wzmianka w księdze** ☐
   w dniu aktu albo następnego dnia sprawdź w przeglądarce ksiąg wieczystych, czy w dziale II jest wzmianka o wniosku – przy wniosku złożonym elektronicznie pojawia się ona automatycznie. Sam wpis może potrwać dłużej; do tego czasu Twoją własność potwierdza wypis aktu.

2. **Informacja do gminy złożona** ☐
   w ciągu 14 dni od zakupu złóż w urzędzie gminy albo miasta, w którym leży mieszkanie, informację o nieruchomościach do podatku od nieruchomości. Podatek płacisz od pierwszego dnia miesiąca po miesiącu zakupu.

3. **Wspólnota albo spółdzielnia wie o zmianie** ☐
   zgłoś zarządcy zmianę właściciela, podaj adres do korespondencji i ustal rachunek do opłat; poproś o rozliczenie zaliczek na dzień wydania.

4. **Hipoteka sprzedającego znika z księgi** ☐
   jeśli część ceny poszła na spłatę jego kredytu, sprawdź, czy bank wydał zgodę na wykreślenie i czy wniosek o wykreślenie trafił do sądu. Do czasu wykreślenia trzymaj potwierdzenie przelewu i dokumenty z banku.

5. **Mieszkanie ubezpieczone od dnia odbioru kluczy** ☐
   przy kredycie bank zwykle wymaga przelewu praw z polisy (cesji) na swoją rzecz.

6 **Dokumenty transakcji w jednym miejscu** ☐
wypis aktu, protokół wydania, potwierdzenia przelewów, zaświadczenia sprzedającego i korespondencja – przydadzą się przy rozliczeniach, sprzedaży albo sporze o wady.

STOP – ZATRZYMAJ SIĘ I WYJAŚNIJ

Czerwone flagi w dniu aktu

Jak z tego korzystać

Jeśli którakolwiek z poniższych sytuacji ma miejsce – **poproś o czas i wyjaśnij sprawę, zanim podpiszesz akt albo przelejesz pieniądze.**

1 **Nowy wpis albo wzmianka w księdze tuż przed aktem** – zwłaszcza w działach III i IV. ☐

2 **Projekt aktu różni się od umowy przedwstępnej** – inna cena, termin wydania albo zakres sprzedaży – a nikt tego z Tobą nie uzgodnił. ☐

3 **Hipoteka sprzedającego bez planu spłaty** – brak zaświadczenia banku o kwocie i rachunku do spłaty. ☐

4 **Cała cena przed wydaniem lokalu, bez zabezpieczenia** – sprzedający zostaje w mieszkaniu po akcie, a nie ma ani depozytu, ani poddania się egzekucji co do wydania. ☐

5 **Prośba o dopłatę poza aktem** – gotówką albo przelewem, którego akt nie przewiduje. Każda kwota za mieszkanie powinna wynikać z aktu. ☐

WOLISZ, ŻEBY DOKUMENTY SPRAWDZIŁ PRAWNIK?

Pakiet „Kupuję mieszkanie"

Radca prawny sprawdza księgę wieczystą mieszkania i projekt umowy przedwstępnej razem, a Ty dostajesz jeden raport z tym, co trzeba załatwić przed podpisem, i checklistę na dzień umowy przedwstępnej oraz dzień aktu – dopasowaną do Twojej transakcji. Rynek wtórny, całość online, do 3 dni roboczych od zaksięgowania płatności i otrzymania kompletu dokumentów.

Szczegóły i zamówienie: mecenasbiznesu.com/sklep/pakiet-kupuje-mieszkanie

Radca prawny Mateusz Dysiewicz

Informacja prawna: materiał edukacyjny – nie stanowi porady prawnej. Każda transakcja wymaga oceny na tle konkretnych dokumentów. Stan prawny: 1 listopada 2026 r. © Kancelaria Radcy Prawnego Mateusz Dysiewicz.

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