

NIE TRACĆ
20-50 TYS. ZŁ

PRZY ZAKUPIE MIESZKANIA

Praktyczny przewodnik po rynku wtórnym –
co sprawdzić, zanim podpiszesz umowę



PIOTR WASILUK
magister prawa

Piotr Wasiluk, magister prawa

Autor ukończył studia prawnicze na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Białymstoku oraz studia podyplomowe „Wycena i gospodarka nieruchomościami” na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu w Białymstoku.

NIE TRACĆ
20–50 TYS. ZŁ
PRZY ZAKUPIE MIESZKANIA

Praktyczny przewodnik po rynku wtórnym –
co sprawdzić, zanim podpiszesz umowę

Piotr Wasiluk
magister prawa

© Copyright by Piotr Wasiluk, 2026

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione.

Wydanie pierwsze

Hajnówka 2026

Wydawca: Piotr Wasiluk

Redakcja: Anna Holeksa

Korekta: Monika Pertek-Koprowska

Skład i łamanie: Gabriel Wyględacz – Studio Akapit

Projekt okładki: Piotr Wasiluk

ISBN 978-83-982344-0-5

NOTA PRAWNA

Ten e-book ma charakter wyłącznie informacyjny i edukacyjny. Przedstawia praktyczne zasady bezpiecznego zakupu mieszkania na rynku wtórnym oraz najczęstsze ryzyka pojawiające się podczas tego procesu, ale nie stanowi porady prawnej, podatkowej, kredytowej ani inwestycyjnej w indywidualnej sprawie.

Każda nieruchomość, stan prawny, sytuacja finansowa kupującego i przebieg transakcji się różnią. Przepisy prawa, praktyki banków, wymagania notarialne oraz procedury stosowane przez urzędy i instytucje mogą ulegać zmianom.

Przed podjęciem decyzji o zakupie nieruchomości – szczególnie przy transakcjach o dużej wartości, zakupie finansowanym kredytem, niejasnym stanie prawnym, problemach z księgą wieczystą, współwłasnością, spadkiem, najmem albo zadłużeniem nieruchomości – warto skonsultować dokumenty i planowaną transakcję z notariuszem, adwokatem, radcą prawnym, doradcą kredytowym albo innym specjalistą.

Autor nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych wyłącznie na podstawie treści tego e-booka.

Stan prawny na październik 2026 roku.

Spis treści

5		NOTA PRAWNA
11		Wstęp
14		MINI BOX: Jak czytać zalecenia zawarte w tym e-booku
15		MAPA PROCESU: Dziewięć kroków + punkty krytyczne + ile to zwykle trwa
20		ŚCIEŻKA MINIMALNA (MVP)
25		MODUŁ: Kogo i kiedy angażować (i jaki ma być wynik)
29		 STOP – 10 sygnałów: nie płać i nie podpisuj
31		Rozdział 1. Gdzie ludzie tracą 20–50 tys. zł – prawdziwe źródła strat Rozdział opisuje konkretne sytuacje, w których kupujący przepłacają, przejmują nierozliczone opłaty związane z lokalem lub budynkiem albo kupują mieszkania z wadami prawnymi lub technicznymi. Po jego lekturze Czytelnik zrozumie, gdzie dokładnie „uciekają” jego pieniądze.
44		Rozdział 2. Jak przygotować się do zakupu, żeby uniknąć złej transakcji Instrukcja przygotowania: budżet realny vs. „na papierze”, koszty ukryte, rezerwa bezpieczeństwa, limit ryzyka. Ten rozdział ustawia ramy decyzyjne, zanim pojawi się konkretna oferta.
59		Rozdział 3. Jak rozpoznać dobrą ofertę i uniknąć miny z opóźnionym zapłonem Czytanie „między wierszami” ogłoszeń, czerwone flagi, typowe triki sprzedających i pośredników. Celem podejmowania opisanych tu działań jest szybkie odsianie ryzykownych ofert.
74		Rozdział 4. Co sprawdzić w księdze wieczystej i innych dokumentach – checklisty Ten rozdział to instrukcja wyjaśniająca krok po kroku, jak sprawdzić stan prawny nieruchomości: hipoteki, służebności, roszczenia, współwłasności. Jedna z najważniejszych tarcz przed stratą pieniędzy.
92		Rozdział 5. Oględziny techniczne – gdzie „ukrywają się” kosztowne wady Co sprawdzić samodzielnie, co zlecić fachowcowi, jakie wady generują 5–30 tys. zł kosztów w pierwszym roku.

106		Rozdział 6. Negocjacje, które naprawdę obniżają cenę Konkretne scenariusze rozmów, argumenty, gotowe teksty i momenty, w których często da się realnie obniżyć cenę – czasem o kilka, a czasem o kilkadziesiąt tysięcy złotych, zależnie od rynku i wad lokalu. To praktyczna instrukcja, jak nie przepłacić i negocjować na podstawie faktów, a nie emocji.
119		Rozdział 7. Umowa przedwstępna – jak zabezpieczyć pieniądze, zanim kupisz mieszkanie Zapisy, które chronią kupującego, i zapisy, które go niszczą. Kiedy zadatek, a kiedy zaliczka? To jeden z etapów, na których ludzie często tracą 10–20 tys. zł.
133		Rozdział 8. Akt notarialny – klauzule, które decydują o Twoim bezpieczeństwie Co musi być w akcie, jak zabezpieczyć płatność, jak nie przejąć cudzych długów. Jedna z ostatnich linii obrony przed utratą pieniędzy.
147		Rozdział 9. Po zakupie – co zrobić, żeby nie płacić za cudze błędy Przepisanie mediów, wspólnota, podatki, rękojmia, odbiory. Tu najczęściej „wypływają” nieoczekiwane koszty, które można zablokować.
160		Zakończenie
163		STRESZCZENIE – dwie strony, które pomogą zatrzymać najdroższe błędy
167		NAJCZĘSTSZE PYTANIA (FAQ)
175		ANEKSY/MATERIAŁY DO WYDRUKU
176		ANEKS o – Master-checklista A–Z
181		ANEKS oA – Mapa procesu: co i kiedy drukować
185		ANEKS 3A-R – Checklista 3-minutowa* do ogłoszeń (wersja rozszerzona)
190		ANEKS 3A-S – Checklista 3-minutowa* do ogłoszeń (wersja skrócona)
193		ANEKS 3B-R – Lista pytań do sprzedającego – mail, telefon, SMS, WhatsApp (wersja rozszerzona)
198		ANEKS 3B-S – Lista pytań do sprzedającego – mail, telefon, SMS, WhatsApp (wersja skrócona)
201		ANEKS 4A-R – Checklista KW: Działy I–IV (wersja rozszerzona)

206		ANEKS 4A-S – Checklista KW: Działy I–IV (wersja skrócona)
210		ANEKS 4B-R – „Proszę o dokumenty” – mail lub SMS (wersja rozszerzona)
218		ANEKS 4B-S – „Proszę o dokumenty” – mail lub SMS (wersja skrócona)
220		ANEKS 4C – Wspólnota/spółdzielnia: mina kosztowa
224		ANEKS 5A-R – Checklista oględzin „15 minut” (wersja rozszerzona)
232		ANEKS 5A-S – Checklista oględzin „15 minut” (wersja skrócona)
236		ANEKS 5B – Szablon notatki z oględzin
240		ANEKS 6 – Wzór oferty cenowej
244		ANEKS 7A-R – „Gotówka vs kredyt” (wersja rozszerzona)
248		ANEKS 7A-S – „Gotówka vs kredyt” (wersja skrócona)
252		ANEKS 9A – Protokół zdawczo-odbiorczy: procedura użycia
255		ANEKS 9B – Mini protokół zdawczo-odbiorczy
261		ANEKS 10A-R – „Mieszkanie z lokatorem, najemcą lub meldunkiem” (wersja rozszerzona)
269		ANEKS 10A-S – „Mieszkanie z lokatorem, najemcą lub meldunkiem” (wersja skrócona)
272		BONUSY
273		BONUS #1A – Zakup mieszkania na rynku pierwotnym (od dewelopera)
280		BONUS #1B – Rynek pierwotny: zakup lokalu od spółdzielni mieszkaniowej
285		BONUS #2 – Zakup domu na rynku wtórnym
292		BONUS #3 – Zakup domu na rynku pierwotnym
300		BONUS #4 – Zakup działki budowlanej
309		Słownik pojęć A–Z
328		MATERIAŁY DO DRUKU

Wstęp

Kupno mieszkania na rynku wtórnym to dla wielu osób największy wydatek w życiu. I jednocześnie transakcja, w której bardzo łatwo stracić pieniądze, nawet jeśli wszystko wygląda „normalnie”.

W praktyce bardzo wiele strat nie wynika z widowiskowych oszustw, tylko z niedopilnowania dokumentów, umów, rozliczeń i stanu technicznego lokalu. Pieniądze uciekają po cichu: w papierach, niedopowiedzeniach, ukrytych kosztach i wadach, które „wychodzą” dopiero po zakupie. Wtedy pojawiają się dopłaty do wspólnoty, problemy z kredytem, konieczność wykonania szybkiego remontu, niejasny stan prawny albo spory o rozliczenia na dzień wydania.

Nie wszystkie długi i rozliczenia działają tak samo. Niektóre mogą obciążać lokal lub budynek i trzeba je sprawdzić przed zakupem. Inne dotyczą głównie sprzedającego. Dlatego przed zakupem sprawdzasz: księgę wieczystą, opłaty do wspólnoty lub spółdzielni, media oraz warunki rozliczenia na dzień wydania. Z tego też względu tak ważne są dokumenty, protokół wydania i jasne zasady rozliczeń.

Ryzyko straty rzędu 20, 30, a czasem nawet 50 tys. zł nie wynika zwykle z jednego wielkiego błędu, tylko z kilku zaniedbań, do których doszło w podobnym czasie. Nie dlatego, że ktoś był „naiwny”, ale dlatego, że nie miał wskazówek dotyczących procesu sprawdzania i zabezpieczania transakcji.

Ten e-book nie jest prawniczym wykładem. To **praktyczny przewodnik**, który ma Ci pomóc podejmować krok po kroku bezpieczne decyzje.

Co zyskasz dzięki temu e-bookowi?

Po przeczytaniu całości będziesz wiedzieć:

- gdzie dokładnie ludzie tracą 20–50 tys. zł i jak tych sytuacji unikać;
- jak przygotować się do zakupu, zanim pojedziesz na pierwsze oględziny;
- jak szybko odsiewać złe oferty, zamiast tracić weekendy na „miny z opóźnionym zapłonem”;
- co sprawdzić w księdze wieczystej i innych dokumentach, żeby nie kupić mieszkania razem z cudzymi problemami;

- jak zrobić sensowne oględziny, aby nie kupić mieszkania z wadą, która wyjdzie po pierwszym deszczu albo przy pierwszym rachunku;
- jak negocjować cenę, żeby realnie ją obniżyć na podstawie wad lokalu, kosztów i warunków transakcji;
- jak zabezpieczyć umowę przedwstępną i akt notarialny, żeby pieniądze były po Twojej stronie, a nie po stronie przypadku;
- co zrobić po zakupie, żeby nie płacić za cudze błędy i szybko uporządkować formalności.

Wszystko to podane jest prostym językiem, krok po kroku, bez zbędnej teorii i z ograniczeniem do minimum prawniczego żargonu.

Dla kogo jest ten poradnik?

Dla Ciebie, jeśli:

- kupujesz pierwsze mieszkanie i boisz się, że czegoś nie dopilnujesz;
- kupujesz kolejne, ale chcesz podejść do tematu spokojniej i bardziej profesjonalnie;
- masz dość sprzecznych porad z internetu;
- chcesz mieć jasny plan działania, a nie „wskazówki”.

Jak korzystać z tej książki, żeby naprawdę oszczędzić pieniądze?

Największa wartość tego e-booka to nie rozdziały, ale aneksy i checklisty. To one zamieniają wiedzę w działanie: pomagają ocenić ogłoszenie, sprawdzić KW, zadać właściwe pytania oraz przejść przez oględziny, negocjacje i umowy bez chaosu. Najskuteczniejszy sposób pracy jest prosty: czytasz rozdział i od razu przygotowujesz odpowiadającą mu checklistę albo wzór. Dzięki temu decyzje podejmujesz na podstawie faktów, a nie na samym wrażeniu – i bez zgadywania, co zrobić dalej.

Na początek przyjrzyjmy się miejscu, w którym pieniądze uciekają najczęściej i najciszej: źródłom strat, których większość kupujących nawet nie widzi, dopóki nie jest za późno.

MINI BOX: Jak czytać zalecenia zawarte w tym e-booku

W tym poradniku używam czterech rodzajów wskazówek:

- **twarda reguła** – jeśli nie jest spełniona, nie przechodzisz dalej z wpłatą, podpisem albo aktem;
- **dobra praktyka** – nie zawsze jest obowiązkowa, ale zwykle obniża ryzyko, skraca czas procedowania albo wzmacnia Twoją pozycję;
- **zasada ostrożności** – gdy nie masz pewności, wybierasz wariant bezpieczniejszy finansowo i prawnie;
- **przykład ilustracyjny** – pokazuje typowy scenariusz lub sposób myślenia; nie zastępuje dokumentów i weryfikacji.

Najprostszy skrót:

-  **STOP** = twarda reguła procesu;
- „**warto/najlepiej/dobrze**” = dobra praktyka;
- „**jeśli nie masz pewności**” = zasada ostrożności;
- „**przykład**” = ilustracja, nie automat.

Czytaj ten e-book jak procedurę, a nie jak zbiór równych porad. Najpierw twarde reguły, potem dobre praktyki.

Rozdział 1

Gdzie ludzie tracą 20–50 tys. zł – prawdziwe źródła strat

Cel rozdziału: pokazać Ci, gdzie naprawdę uciekają pieniądze przy zakupie mieszkania i które błędy najczęściej obarczają transakcję stratą rzędu 20–50 tys. zł.

Zakup mieszkania należy do tych decyzji, w których jeden niesprawdzony element potrafi bardzo wyraźnie podnieść realny koszt zakupu.

W praktyce straty rzadko biorą się z jednego, ale spektakularnego błędu. Częściej wynikają z kilku niedopilnowanych drobiazgów, które na początku wyglądają jak formalność, a później zamieniają się w konkretne koszty.

Poniżej wskazałem konkretne miejsca, w których znikają pieniądze – i **ile ich znika**.

1. Ukryte długi i obciążenia w księdze wieczystej

To jeden z najdroższych i najczęstszych błędów kupujących.

Wielu ludzi patrzy głównie na cenę, metraż i lokalizację, a zbyt pobieżnie sprawdza Działy III i IV księgi wieczystej. Tymczasem to właśnie tam mogą znajdować się:

- hipoteki;
- roszczenia byłych współwłaścicieli;
- służebności;
- wzmianki i inne wpisy, które sygnalizują trwające postępowania albo dodatkowe ryzyko prawne.

Ile to kosztuje:

- ryzyko kosztów związanych z domknięciem problemu hipotecznego może wynieść od kilkunastu do nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych, zależnie od sytuacji;
- opóźnienia w finalizacji transakcji mogą oznaczać dodatkowe koszty wzięcia kredytu, pozyskania dokumentów, najmu zastępczego albo obsługi prawnej;
- brak możliwości sprzedaży mieszkania przez lata.

Instrukcja minimum:

- zawsze pobierz księgę wieczystą online;
- sprawdź Działy III i IV;
- Jeśli w Dziale III lub IV jest wpis lub wzmianka, **wstrzymaj wpłatę i poproś o dokument wyjaśniający** (np. pismo, postanowienie, zaświadczenie z banku). Jeśli dalej nie rozumiesz ryzyka – przyda Ci się **konsultacja notariusza/prawnika przed podpisem**.

2. Zły stan techniczny – koszty, które „wychodzą” po zakupie

Sprzedający odmaluje ściany, zapali lampki i pokaże Ci „ładne mieszkanie”. Ale to, co kosztuje, jest w ścianach, pod podłogą – w instalacjach.

Najczęstsze „niespodzianki”:

- instalacja elektryczna do wymiany,
- piony wodno-kanalizacyjne do wymiany,
- nieszczelne okna,
- krzywe posadzki,
- wilgoć i grzyb.

Ile to kosztuje:

- nowa instalacja elektryczna: 6–12 tys. zł,
- wymiana pionów i hydrauliki: 5–15 tys. zł,
- usuwanie wilgoci i grzyba: 3–10 tys. zł,
- poprawki po ekipach remontowych: 3–8 tys. zł.

Suma

Bardzo łatwo policzyć: nawet **15–30 tys. zł** w pierwszym roku.

Instrukcja minimum

- Zawsze rób oględziny przy świetle dziennym.
- Zabierz ze sobą poziomice, latarkę, miernik wilgoci.
- Sprawdź działanie kilku gniazdek, zrób zdjęcie rozdzielni, oceń widoczne elementy instalacji i sprawdź kratki wentylacyjne.

3. Przeplacanie – bo nikt nie negocjuje ceny

Większość kupujących **przyjmuje cenę z ogłoszenia jako „normalną”**, a to błąd.

Ceny ofertowe często zawierają margines negocjacyjny, ale jego skala zależy od lokalizacji, popytu, standardu i stanu nieruchomości. Dlatego warto negocjować, ale opierać się na faktach, kosztach wad i warunkach transakcji, a nie zakładać z góry, że każdą cenę da się mocno obniżyć.

Przykład:

- cena z ogłoszenia: 520 tys. zł
- realna wartość rynkowa: 480–495 tys. zł
- strata: 25–40 tys. zł

Instrukcja minimum

- Jeśli masz dostęp do cen transakcyjnych (np. z Rejestru Cen Nieruchomości / Geoportalu, danych NBP albo od rzeczoznawcy majątkowego), oprzyj się na nich. Jeśli nie, porównaj 10–12 podobnych ogłoszeń z ostatnich dni: metraż różniący się maksymalnie 10 m², podobny typ budynku i podobna lokalizacja. Policz medianę ceny za m² i potraktuj ją jako orientacyjny punkt wyjścia, a nie jako dowód realnej ceny sprzedaży. Potem odejmij realne koszty wad konkretnego mieszkania. To będzie Twój punkt startowy do przedstawienia oferty.
- Zwykle warto zacząć od oferty niższej od ceny wyjściowej, a jej poziom oprzeć na stanie mieszkania, kosztach wad i sytuacji rynkowej.
- Argumentuj techniką, dokumentami, nie emocjami.

4. Umowy, które nie chronią kupującego

Umowa przedwstępna, podpisana, „bo pośrednik naciska”, to częsty scenariusz strat.

Kosztowne błędy:

- brak kar umownych,
- brak konkretnych terminów,
- zadatek zamiast zaliczki przy niepewnej transakcji,
- brak zapisów o stanie prawnym i technicznym.

Ile to kosztuje (orientacyjnie):

- utrata zadatku: 10–20 tys. zł;
- koszty notariusza, kredytu i dokumentów przy niedomkniętej transakcji: kilka tys. zł;
- spór prawny lub sądowy: od kilku do nawet kilkunastu tys. zł, zależnie od sprawy.

Instrukcja minimum

- nie podpisuj umowy bez własnego projektu umowy przedwstępnej albo bez wcześniejszego skonsultowania jej treści z ekspertem;
- sprawdź, czy masz w umowie zapis o zwrocie pieniędzy przy problemach prawnych.

5. Dodatkowe opłaty, o których nikt nie mówi

© 2005 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 257: 105–112

- **විකල්පය:** ප්‍රායෝගිකව සහ සාප්පුවීමෙන්,
- **ප්‍රතිඵලය:** ප්‍රායෝගිකව සහ සාප්පුවීමෙන්,
- **ප්‍රතිඵලය:** ප්‍රායෝගිකව සහ සාප්පුවීමෙන්,
- **ප්‍රතිඵලය:** ප්‍රායෝගිකව සහ සාප්පුවීමෙන්,

References

11/11/2019

- z pełną treścią publikacji.
- Piotr Wasiluk

Digitale Bildverarbeitung, 1993 © Hanserische Verlagsbuchhandlung, München, 1993. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Genehmigung der Hanserischen Verlagsbuchhandlung.