

Zdecyduj się na zamianę - to się opłaca

Starych ludzi, podobnie jak starych drzew, się nie przesadza. Dlatego też ludziom starszym tak trudno zmienić mieszkanie. Ale zamiana mieszkania na mniejsze, tańsze, to dodatkowy zastrzyk gotówki. Jak druga emerytura

MAREK WIELGO

...

Polacy w swoich mieszkaniach spędzają na ogół całe życie. Przeciętna amerykańska rodzina zaś zmienia mieszkanie siedem razy, dopasowując je do potrzeb i możliwości finansowych.

Dlatego tak niechętnie zamieniamy mieszkania na mniejsze i tańsze w utrzymaniu? Naukowcy z nieistniejącego już Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej stwierdzili kiedyś, że to spadek po PRL-owskim myśleniu. Oplaty były symboliczne - utrzymanie dużego lokalu nie stanowiło problemu. Za to koszty przeprowadzki były wysokie, a procedury skomplikowane. 20 lat gospodarki rynkowej naszej mentalności nie zmieniło. Przytywa więc osób w dużych mieszkaniach narzekających na rosnące opłaty. O przeprowadzce do mniejszego mieszkania

NAJTAŃSZA JEST ZAMIANA

Pani Ewa mieszka sama w trzypokojowym mieszkaniu, które w latach 90. dzięki oszczędnościom udało się jej wykupić od gminy. Oplaty mieszkaniowe rujną budżet pani Ewy. I choć przerażała ją wizja formalności, przeprowadzki i rozstania się z ukochanym kredensem gigantem, w końcu zdecydowała się na zamianę. Obliczyła, że jeśli zamieni swoje 67 m kw. na 30 m kw. (w kamienicy kilka przecznie dalej), zapłaci o połowę niższe komorne i pozostałe opłaty. Udało się jej znaleźć rodzinę, która zgodziła się na zwykłą zamianę, która jest najmniej skomplikowana i kosztowna.

Uwaga! W praktyce nie jest łatwo znaleźć chętnego do zamiany, z którym uda się bezproblemowo dograć szczegóły transakcji. Najtrudniej jest uzgodnić wysokość dopłaty, bo każdy z właścicieli stara się jak najwyżej wycenić własne mieszkanie, a w mieszkaniu kor-

FORMALNOŚCI PRZY ZAMIANIE

Po ustaleniu warunków finansowych zamiany obie strony spotykają się u notariusza. Każdy musi przedstawić dokument potwierdzający tytuł prawny do mieszkania. Jeżeli jest się właścicielem, jest to wypis z księgi wieczystej. Pani Ewa musiała więc w tym celu pójść do sądu prowadzącego rejestr takich ksiąg. Wypis kosztował 30 zł.

Uwaga! W przypadku mieszkań spółdzielczych tytułem prawnym jest zaświadczenie ze spółdzielni lub wypis z księgi wieczystej (można założyć księgę wieczystą także dla własnościowych mieszkań spółdzielczych). Same zaświadczenia to jednak za mało.

Pani Ewa zamieniała się mieszkaniem z zaufanymi ludźmi. Warto jednak przed zamianą w wypadku mieszkania spółdzielczego sprawdzić, czy właściciel nie zalega z opłatami. W zaświadczeniu ze spółdzielni może nie być na ten temat ani

szy wybór mieszkań do kupienia, sprawę komplikuje konieczność zgrania w czasie obu transakcji - sprzedaży i kupna. Może się też okazać, że kupujący mieszkanie nie dostanie kredytu, a kontrahent sprzedał już swoje mieszkanie. Gdzie wtedy będzie mieszkać? Trzeba wcześniej przygotować się na tego typu niespodzianki.

Zamiana kupno-sprzedaż jest też dużo droższa od zwykłej zamiany. Pani Ewa nie odważyła się na samodzielna sprzedaż swojego mieszkania i kupno mniejszego. O przeprowadzenie transakcji, a wcześniej przygotowanie i sprawdzenie dokumentów, zwróciła się do pośrednika. Ten wyreczył ją w kwestii wypisu z księgi wieczystej, który jest dowodem prawa własności. Przypomnijmy, że taki dokument jest niezbędny.

Uwaga! Należy korzystać wyłącznie z usług licencjonowanych pośredników. Dają większą gwarancję rzetelnej obsługi, a ponadto są ubezpieczeni od odpowiedzialności cywilnej.

firma załatwi za nich. Oczywiście za tę pomoc weźmie ekstra pieniądze. Pośrednik odliczy dla siebie 10-15 tys. zł prowizji (plus VAT) oraz tzw. upust na koszty utrzymania i sprzedaży większego lokalu, które firma przejmuje od klienta. Wszystkie te koszty mogą zjeść od 5 do 10 proc. wartości większego mieszkania.

Uwaga! Im lepsza lokalizacja mieszkania, tym opłata powinna być niższa. Poza tym wszystkie kwestie dotyczące transakcji (koszty, wysokość dopłaty) uzgadniane są przed jej zawarciem.

Co to oznacza w praktyce? Jeśli nasze obecne mieszkanie jest warte 500 tys. zł, a docelowe 250 tys. zł - to po potrąceniu prowizji dostaniemy do ręki 200-220 tys. zł w zależności od atrakcyjności mieszkania pozostawionego firmie.

MOŻNA WZIĄĆ PIENIĄDZE I NIE WYPROWADZAĆ SIĘ

na rosnące opłaty. O przeprowadce do mniejszego mieszkania słyszeć nie chcą, choć często rozwiązałoby to problem za niskiej emerytury.

nie wysoki dopłaty, bo każdy z właścicieli stara się jak najwyżej wycenić własne mieszkanie, a w mieszkaniu kontrahenta znaleźć jak najwięcej wad (o tym więcej w dalszej części poradnika).

dzieckiego sprawnie, czy właściciel nie zalega z opłatami. W zaświadczeniu ze spółdzielni może nie być na ten temat ani słowa, więc trzeba poprosić o odrębne zaświadczenie ze spółdzielni. Także słów właściciela mieszkania hipotecznego nie można przyjąć na wiarę. O istnieniu zaległości w opłatach może poinformować np. prezes wspólnoty mieszkaniowej w danym budynku.

ILE ZA TO ZAPŁACIMY

Umowa zamiany jest zawierana w formie **aktu notarialnego**. Opłatę z tego tytułu (liczoną od wartości większego, a więc z reguły droższego, mieszkania) płaci zwykle ten, kto je przejmuje. Kontrahenci mogą się też umówić, że zapłacą po połowie.

Przykład 1. Mieszkanie pani Ewy jest większe i droższe, ma wartość 500 tys. zł. Opłata notarialna, którą rodzina zamieniająca się z panią Ewą zgodziła się wziąć na siebie, wyniosła w przybliżeniu ok. 1,7 tys. zł (z VAT).

Do zapłacenia jest też **2-proc. podatek od czynności cywilnoprawnych**. Jest on naliczany od różnicy wartości zamienianych lokali.

Większe mieszkanie zostało wycenione na 500 tys. zł, mniejsze zaś na 250 tys. zł. Różnica wynosi 250 tys. zł. Obliczony od tej kwoty podatek (2 proc.) to 5 tys. zł. Kontrahenci pani Ewy wzięli na siebie także i ten wydatek.

Dochodzą też jeszcze: **opłata sądowa** - 244 zł z VAT - którą każdy płaci za siebie (jeżeli mieszkanie ma założoną księgę wieczystą), w przypadku mieszkań spółdzielczych zaś - **wpisowe** i udział przy przyjęciu w poczet członków (zwykle kilkadziesiąt złotych).

Po odliczeniu wszystkich kosztów, w tym także przeprowadzki, pozostało 240 tys. zł. Pani Ewa postanowiła ulokować te pieniądze na lokacie rentierskiej. Co miesiąc bank wypłaci jej 1 tys. zł odsetek. To prawie tyle, ile wynosi jej emerytura.

SPRZEDAĆ DUŻE I KUPIĆ MNIEJSZE

Zalóżmy, że pani Ewa wybrała taki teoretycznie łatwiejszy do przeprowadzenia sposób zamiany. Dlaczego łatwiejszy? Chociaż na rynku jest o wiele więk-

ników. Dają większą gwarancję rzetelnej obsługi, a ponadto są ubezpieczeni od odpowiedzialności cywilnej. Jest to ważne szczególnie dla kupującego mieszkanie, bo gdyby pośrednik popełnił błąd (sprzedał mieszkanie z jakimś felerem prawnym, np. nieuregulowaną sprawą spadkową), jego ubezpieczyciel wypłaci odszkodowanie.

ILE TO KOSZTUJE

W przypadku tego typu transakcji jest niepisana zasada, że koszty ponosi kupujący. Przy sprzedaży swojego mieszkania (za 500 tys. zł) pani Ewa zapłaciła więc tylko **prowinizję** pośrednikowi - 3 proc. wartości mieszkania, czyli 15 tys. zł (pośrednik zgodził się uwzględnić w tej kwocie podatek VAT).

Uwaga! Wysokość prowizji bywa różna. Np. może się zdarzyć, że pośrednik zażąda prowizji dwukrotnie (za sprzedaż i kupno) albo tylko za sprzedaż, ale w podwójnej wysokości. Tę kwestię trzeba domówić na wstępie i koniecznie negocjować z pośrednikiem.

W momencie, gdy pani Ewa kupowała mieszkanie (za 250 tys. zł), zwała się na nią cała masa wydatków. Pośrednik zainkasował tym razem 8 tys. zł (z VAT). Ponadto doszły (w przybliżeniu):

- taksa notarialna - prawie 1,1 tys. zł (z VAT),
- podatek od czynności cywilnoprawnych - 5 tys. zł;
- opłata za wpis do księgi wieczystej - prawie 250 zł.

Łatwo policzyć, że pani Ewie zostanie po zamianie (także przeprowadzce i drobnym remoncie) nieco ponad 210 tys. zł.

ZAMIANA Z POŚREDNIKIEM

A co mają zrobić ci, którzy na zamianę nie mają sił ani zdrowia? Mogą skorzystać z usług firmy, która pomaga w zamianach. W Warszawie jedną z takich firm jest Oppenheim Enterprise.

Różnicę w cenie, pomniejszoną o własne prowizje, wypłaca emerytowi w gotówce. Ponadto firma zapewnia, że jej klienci nie muszą martwić się o remont czy przeprowadzkę, bo wszystko

MOŻNA WIAZĄC PIENIĄDZE I NIE WYPROWADZAĆ SIĘ

W Polsce zaczęły się pojawiać firmy, które w zamian za lokal oferują dożywotnią rentę. To system polegający na tym, że osoby starsze oddają swoje mieszkanie instytucji finansowej, a ta w zamian wypłaca dożywotnią rentę i umożliwia mieszkanie w lokalu. W niektórych krajach na Zachodzie ten system, zwany **odwroconą hipoteką**, jest bardzo popularny. W USA w 2009 r. - tylko do końca kwietnia - umowy podpisało 544 tys. osób. W całym 2007 r. było to 320 tys. osób. Ale już np. w Niemczech o odwroconej hipotece nikt nie słyszał, a we Francji jest to jeszcze nowinka - emeryci podpisali raptem 4,4 tys. umów.

W naszej części kontynentu odwrocona hipoteka jest znana na Węgrzech. Działają tam aż trzy firmy, które w ciągu trzech lat zdobyły ponad 10 tys. klientów. Teraz Węgrzy chcą wejść na polski rynek. Firma HILD - już rozgląda się po naszym rynku.

Szybsi okazali się jednak polscy pośrednicy finansowi. Jako pierwszy odwroconą hipotekę zaproponował Fundusz Hipoteczny „Dom” (FHD), spółka założona przez dwóch finansistów z Warszawy.

CZY ODWRÓCONA HIPOTEKA TO DOBRY INTERES

Firma propaguje swoją działalność wśród seniorów, np. rozdając ulotki na niedzielnych mszach w kościołach, współpracując z administratorami osiedli, na których mieszka sporo starszych ludzi, i organizując akcje informacyjne w ogródkach działkowych. Problemem FHD jest niska wiarygodność, nieporównywalnie mniejsza niż ta, którą cieszą się banki. Te ostatnie zaś nie palą się do oferowania odwroconej hipoteki, bo ich zdaniem zbyt trudno ocenić, ile dana nieruchomości będzie warta za 10 czy 20 lat.

Ile można dostać od FHD w zamian za oddanie prawa do mieszkania po śmierci? To zależy od wieku klienta i wartości nieruchomości. Np. ktoś, kto ma mieszkanie warte 400 tys. zł i obchodzi właśnie 65. urodziny, może liczyć na miesięczną wypłatę od 530 do 680 zł.