

# SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI

## w praktyce

Część I  
POŚREDNIK

Andrzej Wal



# SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI

w praktyce

## Część I POŚREDNIK

Niniejszy ebook jest własnością prywatną.

Data: 15.07.2014

Autor: Andrzej Wal

Wydanie I

ISBN: 978-83-940190-5-1

Projekt okładki: Iwona Wal

www: <http://www.w-a-l.pl/>

email: <mailto:ebook.w.a.l@gmail.com>

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek sposób reprodukowana, powielana, odczytywana w środkach masowego przekazu bez pisemnej zgody autora.

Wykonywanie kopii powoduje naruszenie praw autorskich.

Dołożyłem wszelkich starań, by informacje zawarte w tej publikacji były kompletne i rzetelne.

Nie biorę jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich.

Autor nie ponosi również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w publikacji.

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

## SPIS TREŚCI

<u>PRZEDMOWA</u> .....	4
<u>WSTĘP</u> .....	5
<u>OSZCZĘDNOŚCI</u> .....	8
<u>OGŁOSZENIA</u> .....	10
<u>WARTOŚĆ</u> .....	12
<u>WYZWANIA</u> .....	17
<u>POŚREDNIK</u> .....	22
<u>POSZUKIWANIA</u> .....	25
<u>PYTANIA</u> .....	31
<u>UMOWA</u> .....	38
<u>ZAKRES USŁUG</u> .....	40
<u>RODZAJE UMÓW</u> .....	44
<u>UMOWA 1</u> .....	44
<u>UMOWA 2</u> .....	45
<u>UMOWA 3</u> .....	46
<u>ODPOWIEDZIALNOŚĆ</u> .....	47
<u>IDEALNY POŚREDNIK</u> .....	48
<u>KOSZTY</u> .....	49
<u>NEGOCJACJE</u> .....	52
<u>TAKTYKI KUPUJĄCYCH</u> .....	56
<u>BŁĘDY</u> .....	60
<u>PODSTAWOWE POJĘCIA</u> .....	61
<u>ZAŁĄCZNIKI</u> .....	65
<u>UMOWA POŚREDNICTWA W SPRZEDAŻY 1</u> .....	65
<u>UMOWA POŚREDNICTWA W SPRZEDAŻY 2</u> .....	72
<u>UMOWA POŚREDNICTWA W SPRZEDAŻY 3</u> .....	75
<u>UMOWA POŚREDNICTWA W SPRZEDAŻY 4</u> .....	81
<u>UMOWA PRZEDWSTĘPNA SPRZEDAŻY MIESZKANIA</u> .....	84
<u>AKT NOTARIALNY</u> .....	87
<u>PODZIĘKOWANIA</u> .....	91
<u>INFORMACJA</u> .....	92

## PRZEDMOWA

Tytuł tej książki może się zaczynać „Jak sprzedać z zyskiem”, „Jak nie dać się oszukać” lub „Sprzedaż bez stresu” i każdy z nich będzie trafny.

Napisana została dla wszystkich tych, którzy chcą dowiedzieć się jak wygląda sprzedaż mieszkania, domu lub innej nieruchomości „od kuchni”.

Jeżeli siedzisz w pracy, domu lub gdziekolwiek wystarczy przerwa śniadaniowa lub kilka minut by dowiedzieć się w tym czasie wielu ciekawych, nowych i przydatnych rzeczy.

Poświęcony czas nie będzie stracony ponieważ przyniesie wymierne korzyści nie tylko finansowe.

Zdobyta wiedza pozwoli w miarę normalnie przejść przez cały proces sprzedaży nieruchomości.

Korzystaj z niej podobnie jak z encyklopedii.

Gdy nie będziesz czegoś wiedział – utkniesz – możesz być pewny, że znajdziesz tu rozwiązanie.

Opuszczam w niej celowo wszystkie informacje dotyczące historii, oraz całą wiedzę teoretyczną występującą w typowych lekturach poświęconych rynkowi nieruchomości.

Skupiam się natomiast na podstawowych potrzebach sprzedawcy oraz wszystkim co często jest niedoceniane lub lekceważone.

## WSTĘP

Sprzedaż domu, mieszkania lub innej nieruchomości nie jest łatwa i nie każdy może pochwalić się w tej dziedzinie sukcesem.

Jeżeli czytasz tę książkę na pewno nie należysz do grupy potulnych sprzedawców oddających klucze w przekonaniu, że ktoś im pomógł zrobić dobry interes.

Czasy w których informacje o rynku nieruchomości były dostępne tylko wybrańcom już minęły.

Obecnie jest to wiedza publiczna i w większości dostępna w internecie.

„Jestem ocalony w końcu wiem, jak sprzedać swój dom. Tak lub podobnie reagują czytelnicy na informacje, które przekazuję.

Bez owijania i akademickiego mądrzenia dostajesz zawsze jasną i konkretną wiedzę.

Wszystkich, którzy po przeczytaniu różnych poradników uważają, że mogą bezpiecznie handlować na rynku nieruchomości muszą zmartwić.

Wiedza teoretyczna nieoparta praktyką i doświadczeniem to zdecydowanie za mało by odnieść sukces na tym rynku.

Dlatego aby nie stracić dużych pieniędzy trzeba zrównoważyć optymizm realizmem rynku, a grzeczność i dyplomację zastąpić brutalną szczerością.

Sprzedaż mieszkania, domu lub innej nieruchomości dla większości jest jedną z największych transakcji finansowych w której uczestniczą.

Finansowa przyszłość, a co za tym idzie styl życia będzie w dużym stopniu zależeć od jej powodzenia.

Dlatego w pierwszej kolejności szukamy najlepszego profesjonalisty, który będzie nas reprezentował.

Będziemy mogli mu zaufać oraz uzyskać szybką i fachową pomoc.

Innymi słowy chcemy znaleźć w okolicy super pośrednika i nie martwić się sprzedażą.

Niestety jeżeli nie chcesz lub nie możesz zająć się tym procesem razem z nim musisz się liczyć ze stratami.

W dobrej sytuacji są tylko osoby, którym się nie śpieszy i przygotowują się do tego z wyprzedzeniem.

Dokonując wyboru jak sprzedawać z pośrednikiem czy samodzielnie musimy być brutalnie szczerzy sami ze sobą.

Tylko jeżeli wiemy co należy zrobić i czego wymagać od pośrednika możemy znacznie przyspieszyć ten proces - dużo zaoszczędzić, a nawet sprzedać z zyskiem.

Osoby nieprzygotowane i bezgranicznie ufające pośrednikowi nie tylko długo sprzedają ale i dużo tracą.

Cały sukces zależy tutaj głównie od czasu, wiedzy i umiejętności.

Dlatego planując sprzedaż musimy dużo wcześniej zastanowić się jakie problemy mogą wyniknąć i w jaki sposób im zapobiec.

W czasie samej sprzedaży mogą pojawić się trudności z którymi błyskawicznie musimy sobie poradzić.

Nawet przestrzegając podstawowych zasad możemy popełnić błąd.

Jeżeli jednak będziemy tego świadomi i podejmiemy właściwe kroki, to bardzo możliwe, że wyjdziemy z tego bez straty finansowej.

Zawsze warto wiedzieć, jakie problemy występują najczęściej by ich uniknąć lub je skutecznie rozwiązać

Przed podjęciem decyzji o sposobie sprzedaży, należy zapoznać się z całym procesem oraz wszystko dokładnie przemyśleć.

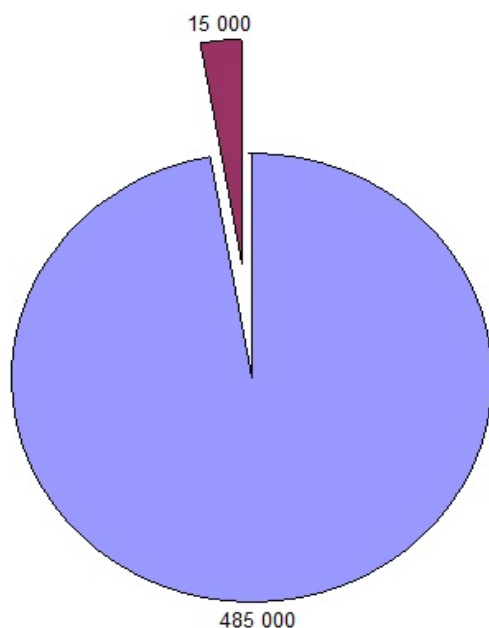
Dzięki temu będziemy przygotowani na różne sytuacje i scenariusze, które najczęściej mają miejsce.

## OSZCZĘDNOŚCI

Największą zachętą do skorzystania z formy samodzielnej sprzedaży jest perspektywa nie płacenia prowizji pośrednikowi.

W trakcie spisywania standardowej umowy z pośrednikiem zgadzamy się na jego udział procentowy w sprzedaży.

Zawsze należy negocjować - jednak najczęściej wynosi ona 1,5% - 2% - 3% lub 6%.



Jeżeli nie potrafimy negocjować i prowizja wynosi 3% pośrednik z kwoty np.: 500 000 zł weźmie 15 000 zł.

Czy wiesz za co płacisz?

Jeżeli w tej kwocie nie otrzymasz szczegółowego planu marketingowego, profesjonalnie wykonanego ogłoszenia ze zdjęciami przyciągającymi uwagę, wycieczki wirtualnej, filmu promocyjnego, przygotowania nieruchomości do sprzedaży, przeprowadzania pokazów, pomocy w negocjacjach oraz możliwości skorzystania z porad stylisty, projektanta i fotografa to znacznie przepłaciłeś.



To wartość tych i wielu jeszcze innych usług powinna decydować o wysokości „prowizji”.

Propozycja pośrednika, że zapłaci za swoją pracę wystawiając wyższą cenę jest tylko chwytem stosowanym by „złapać klienta”.

Pośrednik wie, że po paru miesiącach nieskutecznej sprzedaży obniżymy cenę za nieruchomość nie zmieniając jego prowizji.

Istnieją wiarygodne dane opracowane przez profesora Igal Hendel i jego kolegów z Northwestern University w Illinois, że takie działanie nie przynosi pozytywnych skutków dla sprzedającego.

Nieruchomość dłużej się sprzedaje bo kupujący nie akceptują wyższych cen.

Niektórzy pośrednicy oferują również różne kombinacje związane z ceną i prowizją, których celem jest zawsze „zdobycie jak największej liczby klientów”.

Niebezpieczeństw tkwiących w takich działaniach jest wiele począwszy od: słabego przygotowania zawodowego, braku czasu na właściwe zajęcie się sprzedażą po każdorazowe negocjowanie kolejnych usług.

W sumie może okazać się to droższe niż „standardowa umowa”.

## OGŁOSZENIA

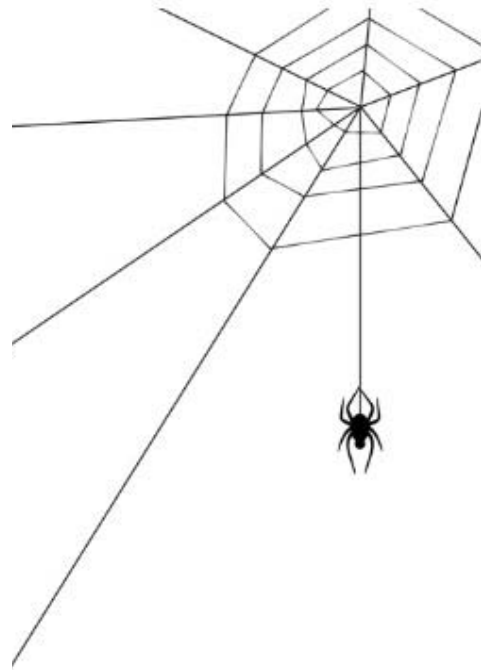
Samodzielna sprzedaż jest dobra dla sprzedającego, ale nie dla pośrednika.

Nie można się więc dziwić, że nie podzielają entuzjazmu sprzedających na własną rękę.

Dlatego w większości przypadków, pośrednicy współpracują ze sobą i unikają osób, które sprzedają samodzielnie.

Nie proponują więc swoim klientom takich nieruchomości chyba, że nabywca zainteresuje się nią i będzie koniecznie chciał ją zobaczyć.

Wówczas w pierwszej kolejności, będą próbowali namówić sprzedającego na pośrednictwo, a dopiero w drugiej kolejności – w zależności, czy się uda czy nie - pokażą nieruchomość swojemu klientowi.



Niestety bywa tak, że umowa z pośrednikiem zostaje, a klient, który był „zdecydowany”, po „obejrzeniu” rezygnuje z zakupu.

Trudno udowodnić złą wolę pośrednika ale takie praktyki są stosowane.

Trzeba być naprawdę odpornym na takie lub podobne działania oraz nauczyć się stanowczo odmawiać i odpowiednio reagować.

Przed podpisaniem jakiegokolwiek umowy z pośrednikiem potencjalnego nabywcy, należy być bardzo ostrożnym i na nic się nie godzić bez sprawdzenia lub konsultacji z prawnikiem.

Niektórzy pośrednicy otwarcie przyznają, że nie popierają i nie będą pomagać osobom działającym na rynku przeciwko nim.

Dlatego bardzo często takie ogłoszenia są wykorzystywane przez nich w rozmowach z potencjalnymi klientami jako przykład bardzo drogiej nieruchomości.

Inną taktyką jest pokazywanie tej drogiej nieruchomości, a później swojej w tym samym stanie technicznym i tańszej. Niestety bardzo często rzeczywiście ich wartość jest sporo zawyżona.

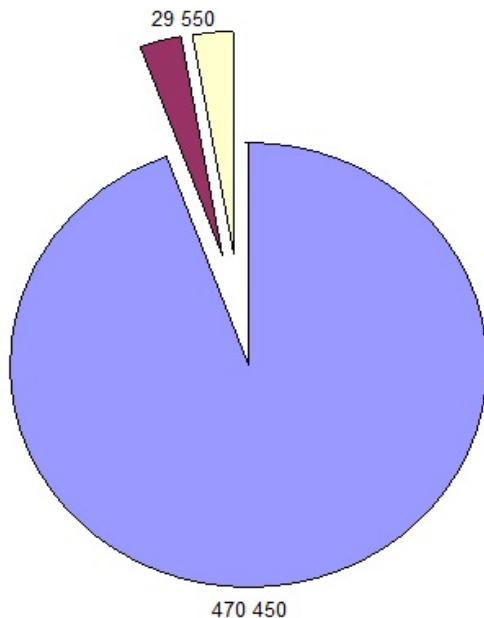
Możliwości działania na szkodę osób sprzedających samodzielnie jest znacznie więcej i wynikają one głównie z bardzo słabego przygotowania do całego procesu sprzedaży.

## WARTOŚĆ

Jedną z ważniejszych usług, którą oferują pośrednicy jest ustalenie ceny nieruchomości.

Doświadczony pośrednik, który dobrze zna rynek lokalny, w oparciu o dostępne bazy danych i ostatnie sprzedaże w sąsiedztwie, zrobi to prawidłowo i może być uczciwy.

Ale częściej będzie szukał tylko szybkiego zarobku i specjalnie obniży wartość nieruchomości by szybciej ją sprzedać.



Interes pośrednika i sprzedającego nie jest niestety tutaj identyczny.

Przy wartości 500 000 zł obniżenie jej o 15 000 zł. przyciągnie większe zainteresowanie, a strata 450 zł przy możliwości zarobienia 14 550 zł. jest niczym.

Podobnie jest przy negocjowaniu ceny.

Przykładem może być sprzedaż tego samego mieszkania wartego 500 000 zł.

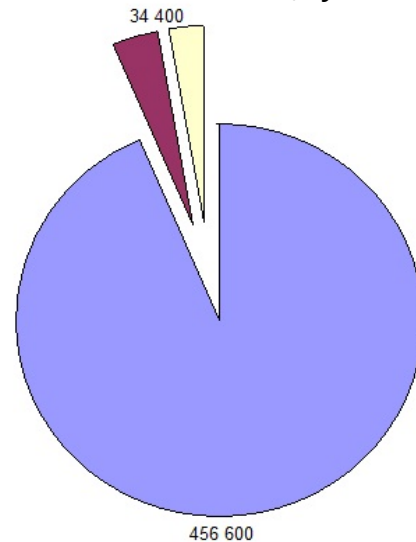
Sprzedawca dostaje ofertę 480 000 zł i decyduje się jeszcze poczekać na ofertę za 500 000 zł.

W tym momencie pośrednik naciska na sprzedającego by zdecydował się sprzedać teraz za kwotę 480 000 zł i nie czekał.

Dlaczego?

Bo dodatkowe 20 000 zł dla pośrednika wiąże się też ze standardową prowizją np. 3% i wynosi jedynie 600 zł na które musi „pracować” jeszcze tydzień, dwa lub kilka miesięcy.

Przy perspektywie szybkiego zarobku 14 400 zł, kwota 600 zł nie jest warta czekania i starania się o nowych klientów.

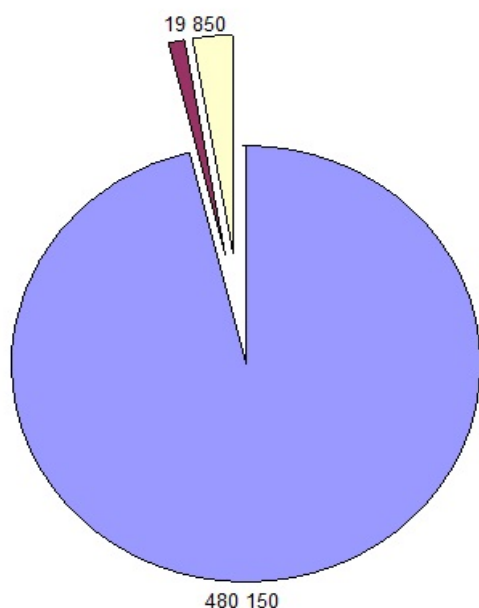


Oczywiście można powiedzieć, że pośrednicy też są ludźmi i reagują w określony sposób na pewne bodźce.

Można by było tak powiedzieć, gdyby nie fakt, że nieruchomości sprzedawane pomiędzy pośrednikami czekają na nabywcę dłużej i są około 3% droższe.

Istnieje również strategia sprzedaży, polegająca na odpowiednim obniżeniu wartości nieruchomości by wzbudzić duże zainteresowanie.

Jednak aby była skuteczna i przyniosła oczekiwany skutek, musi zakładać pewne nienaruszalne minimum poniżej którego nie zostanie sprzedana.



O sukcesie takiego postępowania - sprzedaży - możemy powiedzieć tylko wówczas, gdy nieruchomość wartą 500 000 zł oferujemy na rynku za kwotę 475 000 zł i zakładamy, że poniżej 490 000 zł nie sprzedamy, a po czasie przyjmujemy ofertę za 495 000 zł.

Prawidłowe określenie wartości rynkowej nieruchomości, bez dostępu do określonych informacji jest trudne.

Wycenę taką możemy uzyskać w bankach - niestety w zdecydowanej większości trzeba za nią płacić, a ponadto jest wykonywana pod określone potrzeby.

Najbardziej wiarygodną wycenę na rynku oferują niezależni rzeczoznawcy.

Cena za taką usługę powinna być uzależniona od jej rodzaju dlatego zawsze należy ją negocjować.

Przykładowa wycena porównawcza powinna być znacznie tańsza od wyceny w oparciu o aktualny stan nieruchomości.

Możemy dokonać też wstępnej wyceny, z którą przeglądając ogłoszenia mamy do czynienia najczęściej.

Nie jest kosztowna i szczególnie trudna, jeżeli wiemy co robić oraz gdzie szukać.

Bardzo dużo na ten temat możemy dowiedzieć się z internetu - serwisy, blogi, portale społecznościowe.

Jednak jest to wiedza ogólna - przydatna ale nie wystarczająca. Najszybciej i najprościej taką wstępną wycenę - bez wnikania w plany nieruchomości i jej aktualny stan - możemy uzyskać od pośredników.

Musimy spotkać się z kilkoma w okolicy i zapytać jaką cenę by zaproponowali za naszą nieruchomość gdybyśmy podpisali z nimi umowę.

Niektórzy mogą twierdzić, że w ten sposób spotykamy się z nimi w złej wierze, po to tylko by wyciągnąć od nich potrzebne informacje.

Jeżeli zdecydujesz się na sprzedaż, wszystkie informacje wpływające w większym lub mniejszym stopniu na twoją nieruchomość są bardzo cenne.

Pozyskanie tych informacji i odpowiednie przetworzenie jest twoim celem.

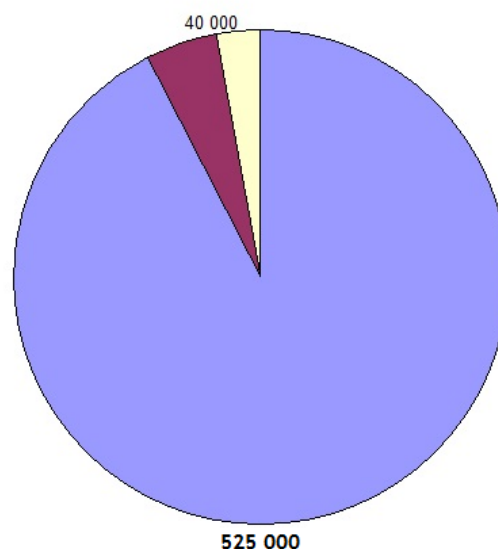
Jeżeli źle się czujesz ze świadomością tego, w jaki sposób uzyskałeś te informacje, możesz zapytać pośrednika ile będziesz musiał zapłacić za tą wycenę w przypadku nie skorzystania z jego usług.

Na rynku nieruchomości pośrednicy walczą o klienta i są szczęśliwi, że ktoś chce korzystać z ich usług, ale też wiedzą

że nikt im nie obiecuje na pierwszej rozmowie podpisania umowy.

Jeżeli przeprowadzenie wstępnej wyceny to jedyna, poważna rzecz jaką może zaproponować nam pośrednik w ramach prowadzonej działalności to ceni swoje „usługi” bardzo wysoko. Inna sprawa, że większość tych wycen nie różni się w znaczący sposób, a część pokrywa z darmowymi lub płatnymi wycenami z internetu.

Z badań i obserwacji rynku wynika, że sprzedając mądrze swoją nieruchomość, można uzyskać cenę wyższą o 5% niż oferowana przez pośredników, nie płacąc przy tym żadnych prowizji. Odwołując się do mieszkania o wartości 500 000 zł zyskujemy odpowiednio 15 000 zł i 25 000 zł.



Możemy być dumni, bo za swoją pracę otrzymaliśmy 40 000 zł, które możemy przeznaczyć na inne cele.

Brak wiedzy na temat rynku nieruchomości i pośpiech to początek najczęstszych błędów, które popełniają pośrednicy i sprzedający samodzielnie.



## WYZWANIA

Jeżeli jesteś zainteresowany sprzedażą bez pośrednika, zadaj sobie jedno podstawowe pytanie.

Czy jesteś gotów na poświęcenie większości swojego wolnego czasu na sprzedaż?

Musisz być tego pewien, że znajdziesz czas na przyswojenie odpowiedniej wiedzy, przygotowanie nieruchomości, ogłoszenia, przeprowadzenie pokazów i negocjacji.

Bardzo rzadko mamy do czynienia z sytuacją „transakcji podręcznikowej”.

Pośrednicy zawsze podkreślają, że ich praca wykracza daleko poza samo umieszczenie ogłoszenia w prasie i internecie.

Przypominają, że ich obecność na każdym etapie sprzedaży zabezpiecza przed popełnieniem błędu.

W tym stwierdzeniu jest trochę prawdy - jednak należy pamiętać, że dotyczy to tylko profesjonalistów.

Każda sprzedaż nieruchomości jest inna.

Mało osób się nad tym zastanawia, a jeszcze mniej to rozumie. Obecność pośrednika w tym procesie powinna mieć swoją wartość, między innymi poprzez odpowiednio dobrany marketing oraz sposób przeprowadzania rozmów i negocjacji z potencjalnymi nabywcami.

Dla przeciętnego człowieka może być to trudne – strach przed popełnieniem błędu często paraliżuje.

Aby osiągnąć sukces w sprzedaży nieruchomości trzeba być osobą, która lubi handlować i negocjować.

Niektórzy ludzie są uczuleni na te procesy więc samodzielna sprzedaż nie jest dla nich odpowiednia.

Dlatego są klientami biur nieruchomości mając nadzieję, że pośrednik pomoże im w tej kwestii.

Niestety w tej dziedzinie też nie jest dobrze.

Obowiązująca forma kształcenia pośredników w obrocie nieruchomościami, kładzie głównie nacisk na ustawy, wiedzę ogólną i przygotowanie obsługi prawnej.

Pod względem najbardziej potrzebnych umiejętności w procesie sprzedaży - przygotowania marketingowego i prowadzenia negocjacji – wiedza jest minimalna – uczą się na własnych błędach i w większości są bardzo słabymi sprzedawcami.

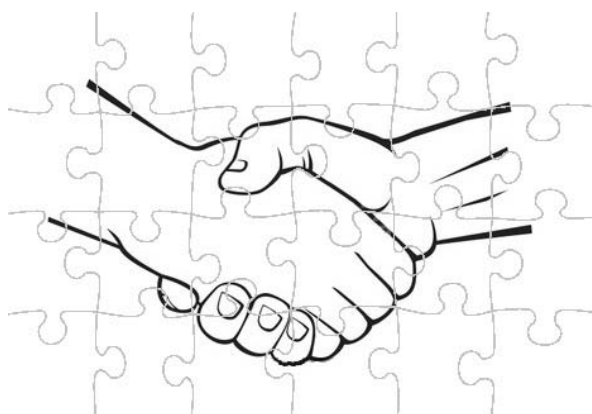
Wszystkie zmiany ułatwiające dostęp do tego zawodu powodują że sytuacja się pogarsza.

Prawda jest taka, że zatrudnienie pośrednika dla dużej grupy osób jest niepotrzebnym balastem nie tylko finansowym ale i organizacyjnym.

Zamiast pomagać może wręcz przeszkadzać w procesie sprzedaży lub zakupu.

Jeżeli któraś ze stron, ma jakiegokolwiek wątpliwości dotyczące sytuacji prawnej to znacznie taniej i pewniej jest zatrudnić prawnika, niż korzystać z wątpliwej wiedzy pośrednika.

Samodzielna sprzedaż nieruchomości nie musi być trudna jeżeli przeznaczysz na ten proces odpowiednio dużo czasu.



Dodatkowo czas ten nie może być sztywny ale elastyczny dostosowany do potrzeb potencjalnych nabywców, którzy będą chcieli oglądać nieruchomość w różne dni i o różnych porach.

Jeżeli nie możesz spełnić tego warunku, może taka sprzedaż nie jest dla Ciebie.

Praca w sztywnych godzinach, częste wyjazdy lub delegacje bardzo utrudniają ten proces.

Pozostawienie w domu tylko żony w celu organizacji pokazów nie jest najlepszym pomysłem pod kątem marketingowym i nie sprawdza się w praktyce – obojętnie czy sprzedajesz sam czy z pośrednikiem.

Na rynku bardzo trudno znaleźć pośrednika, który by przygotował przed sprzedażą sensowny plan marketingowy, podzielił sprzedaż na etapy, wytłumaczył co sprzedający powinien zrobić by nieruchomość sprzedała się szybciej i za wyższą cenę.

W większości są to proste sprawy, trudne do zidentyfikowania przez samego sprzedającego, ale dla osoby z doświadczeniem, poważnie traktującej wykonywany zawód widoczne.

Sprzedając samodzielnie nie należy się martwić, że natkniemy się na problemy z którym sobie nie poradzimy.

Tutaj wszystko działa na podstawie istniejących procedur i należy być tylko ostrożnym gdy ktoś wymyśla coś nowego. Podobnie należy podchodzić do wszelkiego rodzaju sugestii lub zaleceń dotyczących przygotowania nieruchomości do sprzedaży, które wiążą się z dużymi wydatkami.

Jeżeli zatrudniamy pośrednika to dla własnego bezpieczeństwa powinniśmy korzystać również z usług prawnika.

Poruszanie się po rynku nieruchomości nie będzie wówczas takie stresujące.

Kancelaria prawnicza musi dochować należytej staranności i jeżeli popełni błąd można uzyskać odszkodowanie.

Szczególnie ważne jest to dla nabywców, którzy nie chcą kupić nieruchomości z wadami prawnymi lub dodatkowymi obciążeniami.

Uwagę należy zwrócić na prawników proponowanych przez pośrednika, bo może się okazać, że zapłacimy za niego znacznie więcej niż za takiego, którego znajdziemy sami.

Jeżeli już wiemy kto, co, gdzie, jak, i kiedy powinien zrobić możemy przygotować listę „za i przeciw”. Sugeruję aby kierować się następującymi kryteriami umożliwiającymi ocenę: wygoda, pieniądze i czas. Takie postępowanie bardzo ułatwi znalezienie optymalnego rozwiązania dla każdego.

Mając już pewne podstawy możemy jeszcze uzupełnić wiedzę z innych źródeł i bardzo dokładnie przemyśleć wszystkie te kwestie.

Liczba osób sprzedających samodzielnie stale rośnie ale i tak z różnych powodów ponad 80% z nas woli zatrudnić pośrednika.

Cała książka do kupienia w <http://nieruchomosci.ecwid.com>

## INFORMACJA

Wszystkich, którzy szukają wiedzy z zakresu handlu nieruchomościami i chcieliby zdobyć nowe praktyczne umiejętności zapraszam do odwiedzenia strony [www.w-a-l.pl](http://www.w-a-l.pl) lub <http://nieruchomosci.ecwid.com>.

W życiu nieustannie coś się dzieje i zawsze potrzebujemy dobrej rady, skutecznego sposobu lub niezawodnego środka. Często mówimy, że „dobra rada jest droższa od złota”. Wszystkie moje książki dotyczące sprzedaży oraz kupna nieruchomości są takim właśnie zbiorem tanich, prostych i sprawdzonych rozwiązań.

Korzystanie z nich bardzo ułatwi każdej osobie samodzielne, bezstresowe i płynne przeprowadzenie tych transakcji w krótkim czasie.

Wszyscy wiemy, jak groźne dla naszej rodziny, zdrowia i finansów mogą być skutki nieprzemyślanych decyzji. Dlatego od pierwszego dnia w którym postanowiliśmy sprzedać bądź kupić mieszkanie, dom lub inną nieruchomość należy dążyć do pełnej kontroli nad tą realizacją.

Z pewnością wiedza w nich zawarta bardzo to ułatwi chroniąc ponadto przed kosztownymi błędami.

Zapraszam do przeczytania części poświęconej samodzielnej sprzedaży.