

Ghidul Vânzătorului

Dacă te-ai hotărât ca în următoarea perioadă să îți scoți proprietatea la vânzare ți-am pregătit câțiva pași pe care ar fi ideal să îi urmezi înainte de listarea efectivă.

O vânzare reușită poate fi clasificată astfel: -> Vânzarea în cel mai scurt timp posibil, la cel mai bun preț posibil și cu minim de efort.

1. Punerea în ordine a actelor

Asigură-te că din punct de vedere juridic proprietatea este vandabilă imediat și că ai un Extras de Carte Funciara pentru Informare emis cât mai recent

2. Pregătirea proprietății pentru vânzare

Prin asta se înțelege igienizarea locuinței și punerea în ordine a lucrurilor personale (ex.: haine, lenjerii, prosoape sau alte obiecte personale)

Recomandăm aerisirea încăperilor înainte de primirea fiecărui vizitator pentru a crea ambianța potrivită pentru fiecare potențial cumpărător

3. Setarea corectă a prețului

Poziționarea corectă a prețului de la început este crucială în succesul sau eșecul vânzării proprietății tale.

Prețul real este dat de ofertele similare care au fost tranzacționate în perioada apropiată și trebuie să faci abstracție de emoțiile personale care ar putea influența decizia setării prețului corect.

Pentru analiza comparativă relevantă a pieței îți recomandăm să apelezi la serviciile unui consultant imobiliar profesionist care dispune de toate instrumentele necesare la care tu ca și proprietar nu ai acces (**BONUS: de ce să lucrezi cu un consilier imobiliar profesionist la vânzarea proprietății tale**)

Un aspect foarte important este că prețul ofertelor pe care le găsești pe portalurile imobiliare nu sunte cele la care ele sunt tranzacționate, deci trebuie să ții cont și de marja de negociere

4. Stabilește termenul limită

Nu poți să ai o proprietate la vânzare până la veșnicie. Cu cât proprietatea stă mai mult timp în piață cu atât șansele de vânzare scad și direct proporțional și prețul.

Cumpărătorul devine suspicios și se va întreba de ce proprietatea nu s-a vândut de o perioadă mai îndelungată, suspectând inclusiv probleme de ordin juridic.

5. Promovarea proprietății

Pornind de la premisa că ai ales să mergi singur pe acest drum al listării proprietății următorul pas este promovarea efectivă.

Aici trebuie să știi exact cine sunt și unde găsești acei cumpărători cărora proprietatea ta se potrivește.

Dacă nu ai studii de marketing aprofundate, îți recomandăm să apelezi la serviciile unui consilier imobiliar profesionist, îți va salva bani și timp.

Totodată dacă alegi Reprezentarea EXCLUSIVĂ a proprietății tale, un profesionist adevărat va face cunoscută oferta ta tuturor agențiilor colaboratoare din piață.

6. Stabilește modalitatea/modalitățile de plată acceptate

- *Plata integrală*: este modalitatea de plată ideală dacă tranzacția trebuie finalizată într-un timp cât mai scurt și în condițiile în care imobilul are modificări care ar putea împiedica clientul cumpărător să achiziționeze prin împrumut bancar
- *Credit bancar*: vânzarea prin credit bancar presupune parcurgerea anumitor pași până la obținerea sumei necesare, care pot dura cca. de 30 de zile calendaristice

7. Calificarea cumpărătorilor și vizionările

Încearcă să califici fiecare potențial cumpărător înainte de a-l primi la vizionare, altfel casa ta va deveni un "loc de pelerinaj" pentru "turiști imobiliari".

Încearcă să afli dacă cunosc zona și împrejurimile, dacă au mai văzut proprietăți similare, dacă modalitatea ta de plată acceptată este disponibilă pentru ei, dacă eliberarea proprietății este potrivită ambelor părți etc.

8. Negocierea și acceptarea condițiilor de tranzacționare cele mai favorabile

Alege prețul cel mai convenabil și condițiile cele mai avantajoase de tranzacționare pentru tine. Procesul de negociere este unul în mare parte psihologic iar lipsa experienței în acest pas te poate costa foarte mulți bani.

De aceea recomandăm serviciile unui consilier imobiliar profesionist care are deja experiență în negocierea de proprietăți și plus că el va face abstracție de partea emoțională a negocierii.

Pentru a maximiza vânzarea cu succes a proprietății, recomandăm alegerea unui consultant imobiliar specializat în REPREZENTAREA EXCLUSIVĂ a vânzătorului. Listarea aceasta presupune comision 0% pentru cumpărător și expunere maximă a proprietății tale, având astfel posibilitatea de a alege cea mai bună ofertă într-un timp optim. (**Detalii în materialul BONUS: de ce să lucrezi cu un consilier imobiliar profesionist**)

9. Pregătirea actelor si încheierea vânzării

Acte necesare la vânzarea proprietății

- ✓ Actul de dobândire al proprietății care poate fi: contractul de vânzare-cumpărare, certificatul moștenitor, sentința definitivă și irevocabilă emisă de judecătoria, act de donație etc.
- ✓ Actele de identitate ale tuturor proprietarilor
- ✓ Procura notarială și certificatul de căsătorie (dacă este cazul)
- ✓ Extras de Carte Funciară care se obține de la Biroul Notarului Public
- ✓ Certificat energetic
- ✓ Certificat fiscal care atestă faptul că proprietarii nu au datorii
- ✓ Adeverință de la asociația de proprietari care să arate că proprietarul este cu plata cheltuielilor la zi
- ✓ Adeverință de la furnizorii de utilități care să ateste plata debitelor

Taxe vânzătorului

- ✓ Impozit la Stat 3%, calculat asupra sumei care depășește pragul de 450.000 lei. Vânzările sub 450.000 lei NU sunt impozabile. (ex.: Dacă se vinde o proprietate în valoare de 550.000 lei, proprietarul datorează la Stat suma de: $(550.000 - 450.000) \times 3\% = 100.000 \times 3\% = 3000$ lei)
- ✓ Extrasul de Carte Funciară – 40 lei
- ✓ Contravaloarea Certificatului Energetic
- ✓ Comisionul agenției

Să vinzi o proprietate este una dintre cele mai importante decizii luate de-a lungul vieții! Bazează-te pe profesioniști!

De ce ar trebui să lucrezi cu un consilier imobiliar profesionist

Alegerea unui consultant imobiliar profesionist este o decizie cheie în procesul de tranzacționare al unei proprietăți. Îți prezentăm câteva avantaje reale pe care acesta ți le poate aduce într-o tranzacție de vânzare:

- ❖ Îți va prezenta o analiză comparativă relevantă a pieței cu proprietăți deja tranzacționate, precum și proprietăți aflate în piață
- ❖ Te va ajuta să obții cel mai bun preț datorită informațiilor actualizate direct din piață
- ❖ Consiliere juridică și bancară pentru cele mai bune soluții
- ❖ Asistarea în fiecare pas al tranzacționării
- ❖ Eviți vizitele inoportune de la așa numiții “turiști imobiliari”
- ❖ În baza unei strategii de marketing potrivite nevoilor tale va promova proprietatea ta în așa fel încât să ajungă la acei cumpărători care sunt dispuși să plătească prețul cel mai bun în cel mai scurt timp posibil
- ❖ Negocierea cade în sarcina unui profesionist
- ❖ Are ca fundament colaborarea “win-win” și este dornic să stabilească relații pe termen lung
- ❖ Comisionul de succes se încasează doar în cazul în care tranzacția este dusă la bun sfârșit
- ❖ Poate face o prezentare obiectivă a proprietății, detașându-se de partea afectivă, care de multe ori îngreunează tranzacția

Avantajele colaborării în Reprezentare Exclusivă

- ⇒ Este reprezentat doar proprietarul, evitând astfel așa numitul “conflict de interese”
- ⇒ Se creează “competiția” între cumpărători și nu între agenții care vor să vândă într-un timp cât mai scurt
- ⇒ Expunerea proprietății cu localizare exactă crește vizibilitatea în piață
- ⇒ Colaborarea între agenți este stimulată prin cedarea unei părți a comisionului, în cazul tranzacționării
- ⇒ Salvezi timpul în care ar trebui să primești mai mulți agenți din piață pentru preluarea ofertei tale imobiliare



| **win**
imobiliare