



GABRIAN
I M O B I L I A R E



Ghid
Informativ

Cum alegem agentul imobiliar

Este bine sa fiti foarte atenti in momentul cand va alegeti agentul imobiliar pentru a nu regreta mai tarziu ca ati ales gresit. Este vorba despre momentul in care veti plati comisionul si veti vedea ce a facut agentul pentru dumneavoastra si va veti da seama ca aceasta investitie nu a fost justificata. Analizand oferta de servicii a mai multor agenti puteti evita astfel o dezamagire ulterioara.

Ce experienta are

- De cat timp va ocupati de vanzari imobiliare?
- Cate locuinte ati vandut anul trecut (ca agent al vanzatorului)?
- Dintre casele pe care le-ati vandut (din nou, ca agent al vanzatorului), care a fost media de zile ce au trecut de la momentul afisarii pretului si vanzarea efectiva a casei?
- Care este diferenta medie intre pretul afisat si pretul de vanzare?
- Ce experienta aveti in cartierul in care locuiesc eu?

Planul de Marketing

- Cum propuneti sa imi vindeti casa? Vizite ale agentilor, semne in curte, bannere pe exteriorul locuintei, afisarea pe unul sau mai multe site-uri?
- Daca casa ar fi deschisa vizitarii oricui, oricand: ati putea fi acolo ca sa discutati cu potentialii cumparatori, sau veti trimite un coleg pentru a se ocupa de acest lucru?
- Ce fel de reclama ii veti face?
- Ce fel de reclama ii veti face pe Internet? Fotografii, tururi virtuale, linkuri catre alte site-uri
- Executati fotografii profesionale(sau colaborati cu un fotograf profesionist) pentru ca potentialii cumparatori sa vada multe poze deosebite cu casa mea?
- Cat de des puteti comunica cu mine despre intrebari sau alte interese ale cumparatorilor?

Informatii personale

- Va considerati o persoana accesibila? Seara, in weekend-uri, prin telefon mobil?
- Credeti ca nu veti fi la birou pe perioada in care eu imi vand casa (vacante, etc.)?
- Daca e asa, cine se va ocupa de vanzare in absenta dumneavoastra?

Imi puteti da (cel putin) trei referinte?

Banii conteaza

- Cat credeti ca merita casa mea si cum determinati evaluarile dumneavoastra?
- Care este sistemul dumneavoastra de taxare? Comision sau taxa fixa? Imi recomandati una anume?
- Ce includ taxele percepute de dumneavoastra, sau mai important ce nu includ (ex. taxele privind documentele)?
- De ce credeti ca meritati sa imi vindeti casa?Ultima, este un fel de intrebare capcana. In fond si la urma urmei, nu cautati raspunsuri rapide si dure, mai degraba, felul in care raspunde cel interviuat.

Daca au probleme in a va raspunde, de genul hmm...hmm, sau se supara, va puteti da seama cum va arata viitoarea dumneavoastra relatie. Daca raspunsurile lor va fac sa va simtiti prost, lucrurile probabil nu or sa se imbunatateasca de-a lungul vremii. Dar daca va place ceea ce auziti, sunteti aproape pregatit sa semnati pe linia punctata. Insa chiar inainte de a semna un contract, informati-va daca varianta de a va vinde casa singur nu va avantajeaza.?

VINDETI UN IMOBIL/TEREN

Bineinteles ca toti dintre dumneavoastra sunteti convinsi ca locuinta proprie are valoare si sperati sa beneficiati de o suma cat mai mare la incheierea unei tranzactii imobiliare. Sa nu uitam faptul ca o mare importanta are partea afectiva in aceasta situatie, si trebuie sa recunoastem cu totii ca intr-un fel sau altul suntem legati de locuinta si amintirile noastre. De aceea va propunem sa priviti realist aceasta problema iar in continuare incercam sa va sfatuim cum sa va orientati.

Pornind de la ipoteza ca doriti sa obtineti o suma cat mai semnificativa exista doua aspecte care conditioneaza vanzarea si nu pot fi indeplinite simultan ambele criterii:

Perioada in care va propuneti sa vindeti;

Suma ce va propuneti sa o obtineti; Majoritatea cumparatorilor sunt informati si analizeaza intodeuna mai multe oferte.

Evident ca vor alege cea mai avantajoasa oferta ce o gasesc dupa crireriile respective de selectie. De aceea dvs. trebuie sa cunoasteti situatia actuala a pietei, respectiv pretul mediu de vanzare practicat pe obiectul imobiliar, în zona solicitata la acel moment. Pentru cele mai bune rezultate orientati-va dupa urmatorii pasi:

Pasul I: -informati-va sau eventual obtineti o evaluare imobiliara pentru a expune public varianta ideala pentru obiectivul ce il urmariti: pret sau tranzactionare rapida.

Pasul II: -publicitate. Oferta dvs. trebuie facuta publica, veti fi cu atat mai avantajati cu cat sporiti canalele de expunere publica. În cazul apartamentelor pot fi suficiente anunturile de mica publicitate în presa, insa daca imobilul dvs. are anumite avantaje, inbunatatiri, finisaje deosebite, etc. trebuie gasite unelte mai avansate care sa permita evidentierea acestor avantaje respectiv motivarea pretului solicitat. La fel stau lucrurile si în cazul spatiilor, imobilelor cu detalii tipice-tehnice, priza la eventualul cumparator se asigura tocmai prin acele detalii, sporindu-i mult interesul.

Pentru obtinerea succesului garantat al tranzactiei mai ales în cazuri iesite din tiparele normale, va recomandam sa apelati la ajutorul unor firme de specialitate.

Pasul III: -selectionarea ofertelor primate si negocierea. Marja de negociere este una dintre cele mai raspandite strategii aplicate pe piata imobiliara, aratandu-va rezonabil si deschis la variante puteti castiga cumparatorul de partea dvs.

Pasul IV: -intocmirea actelor de transcriere a imobilului respectiv contractul de vanzare/cumparare.

Pentru mai multe informatii sau pentru cazuri concrete ne puteti contacta, va oferim cu placere toate informatiile necesare gratuit.

DATI IN CHIRIE UN IMOBIL

1. Inchirierea imobilelor sau apartamentelor cu destinatie locuinte:

Din punct de vedere tehnic domeniul inchirierilor este cea mai spontana chestiune în primul

rand datorita faptului ca un posibil chirias cauta mai ales detaliile, problema fiind acuta si

actuala. De obicei chiriasul în aceasta situatie este persoana fizica iar imobilele au destinatia de locuinte. Pentru imobilul dvs. rentabilitatea va fi optima în urmatoarea ordine, în functie de investitia pe care sunteti dispus sa o faceti:

A. Regim hotelier:

- pentru aceasta imobilul trebuie sa indeplineasca conditii de zona si finisaje, sustinut în permanenta de publicitatea necesara pentru a nu fi perioade mai lungi de timp fara client.

Imobilul se preda la cheie mobilat, cu toate dotarile necesare inclusiv aparatura electronica.

De obicei se practica un regim de rezervari similar celui hotelier.

B. Locuinte de lux:

- apartamente confort marit, case, vile, finisate la standardele actuale, de obicei în zone rezidentiale bune. Imobilul se preda la cheie mobilat, cu toate dotarile necesare inclusiv aparatura electronica si electrocasnica.

C. Locuinte mobilate si utilate:

- apartamente confort I si redus semi / finisate, mobilate, dotate în conditii minimale (frigider, aragaz, eventual telefon).

D. Locuinte nemobilate:

- apartamente confort I si redus nemobilate, ne / finisate.

Pentru mai multe detalii vezi meniul RELATIA PROPRIETAR / CHIRIAS, RESPONSABILITATI SI OBLIGATII sau contactati-ne.

2. Inchirierea imobilelor pentru societati comerciale:

În functie de zona în care este amplasat imobilul dvs. trebuie sa estimati destinatia optima pe domeniul de activitate al eventualului chirias. Analizand meniul PIATA IMOBILIARA ÎN ORASUL ORADEA, ajungem în posesia unor concluzii utile. Astfel daca imobilul dvs. este amplasat central sau ultracentral, are de asemenea front stradal si vad pietonal, valorificarea optima va fi obtinuta daca demarati lucrari de amenajare pentru vitrina si acces stradal (daca legislatia în vigoare si comisia de urbanism permite acest lucru), în vederea obtinerii unui spatiu comercial. Daca imobilul nu are front stradal, mergeti mai departe pe domeniul unor posibile intrebuintari. Prezinta avantaj imobilele de sine statatoare, amplasate în zone avantajoase, cu destinatia optima, cat mai aproape de necesitatea clientului.

CUMPARATI UN APARTAMENT

Variantele ca dumneavoastra sa cumparati un apartament sunt multiple, fie ca apelati la

servicii de specialitate sau faceti eforturi personale pentru aceasta inasa important este sa

nu pierdeti din vedere aspectele cele mai importante respectiv pretul cat mai mic, timpul si

eforturile necesare si nu în ultimul rand siguranta tranzactiei.

Pentru a veni în ajutorul dumneavoastra va marturisim din experienta noastra cumulata

care ar fi pasii cheie necesari, iar în eventualitatea ca doriti mai multe informatii nu ezitati

sa ne contactati cel mai simplu apeland meniul CONTACT.

I. Pregatiti-va sa cumparati.

Inainte sa luati contact cu un posibil vanzator sau vizionati diferite apartamente este important sa reflectati putin . Analizati piata imobiliara a momentului pe baza sumei de bani ce ar fi disponibila. Pretul unui apartament este influentat de mai multe cote si la fel ca în orice domeniu este stabilit de legea universala a pietei adica - echilibrul dintre cerere si oferta stabileste pretul.

A.Zona:

- pentru acelasi tip de apartament chiar aceiasi suprafata, pot fi diferite semnificative de pret datorate zonelor de interes rezidential. Meditati profund asupra zonei ce va atrage cel mai mult intrucat este posibil sa obtineti un plus de calitate(suprafata, finisaje, dotari) pentru acelasi tip de apartament dar amplasat în alta zona de interes.

B.Finisaje si dotari:

- standardul initial al apartamentelor disponibile pe piata clujeana este nesatisfacator, evident ca acestea au suferit în timp inbunatatiri si amenajari. În contextul costurilor de productie al unui imobil, finisajele pot chiar sa dubleze aceste costuri functie de standardul la care se executa lucrarea. La categoria dotarilor intra garaj, mobilier, cablaje, sisteme de siguranta, accesorii electronice si electrocasnice,etc. Astfel o diferenta semnificativa de pret trebuie sa fie motivata de acestea.

C.Avantaje de amplasament:

- exista apartamente cu amplasament privilegiat fie ca reprezinta interes pentru activitati de

firma fie ca au o panorama/ambiant deosebit. De obicei cea mai buna cotație au apartamentele situate la etajele intermediare, cat mai aproape de mijloacele de transport în comun.

II. Selectionati ofertele.

Odata ce aveti ordine în gândire și cunoasteti în amanunt ce doriti este momentul sa treceti

la actiune.

Ofertele imobiliare le gasiti fie în presa (rubricile de mica publicitate ale publicatiilor locale

), internet (portaluri sau site-uri consacrate), fie în ofertele agentiilor imobiliare.

Recomandam din start sa alegeti daca doriti sa apelati la servicii imobiliare sau cautati în

particular eventualele oferte disponibile publicate de privati. În ambele cazuri dupa ce ati

ales toate ofertele convenabile vizionati toate adresele înainte de a lua o decizie.

Dupa vizionare analizati global tot ce ati vazut, iar în acest fel vor iesi în evidenta avantajele

respectiv dezavantajele fiecarui apartament. Acest mecanism noi il numim analiza

comparativa și constituie singura metoda ce va asigura ca ati ajuns în posesia celei mai

bune oferte.

OBS: - piata locala are o tendinta generala de promovare a preturilor cu marje de negociere, nu ignorati acest fapt.

III. Apelati la consultanta juridica.

Sunteti în posesia celei mai avantajoase oferte, pasul urmator ar fi întocmirea actelor de

transcriere.

La acest nivel insistam sa dati dovada de prudenta maxima, sub nici o forma sa nu avansati

sume de bani pana nu verificati actele de proprietate ale vanzatorului și fara sa întocmiti în

scris un acord de vointa al partilor (antecontract de vanzare/cumparare) , care are

avantajul ca blocheaza tranzactionarea apartamentului în cauza si nu exista posibilitatea sa

pierdeti oferta.

Pentru toate acestea va recomandam în vederea sigurantei banilor dumneavoastra sa

apelati la serviciile unui avocat, chiar daca sunteti nevoiti sa achitati un onorariu pentru

consiliere juridica intrucat, sa nu uitam ca o data dati banii, ganditi de doua ori.

Daca apelati la serviciile unei agentii imobiliare consultanta juridica este asigurata de

aceasta , printr-un avocat propriu.

Ultima etapa este intocmirea contractului de vanzare-cumparare care nu se intocmeste

decat la un birou notarial si prin acesta se asigura transferul de proprietate asupra dumneavoastra.

IV. Transferul utilitatilor.

Sunteti noul proprietar al apartamentului. Pe baza contractului de vanzare-cumparare obtineti un extras funciar (de obicei de la notarul ce intocmeste contractul de vanzare-cumparare). Cu acestea aveti obligatia sa mergeti în primul rand la administratia financiara pentru declararea proprietatii (în max. 30 zile, altfel platiti amenzi inutile), apoi sa transcrieti utilitatile la regiile locale(apa,gaz,canal,electrică,evidenta populatiei, etc.).

CUMPARATI O CASA/VILA

Variantele ca dumneavoastra sa cumparati o casa sunt multiple, fie ca apelati la servicii de

specialitate sau faceti eforturi personale pentru aceasta insa important este sa nu pierdeti

din vedere aspectele cele mai importante respectiv pretul cat mai mic, timpul si eforturile

necesare si nu în ultimul rand siguranta tranzactiei.

Pentru a veni în ajutorul dumneavoastra va marturisim din experienta noastra cumulata

care ar fi pasii cheie necesari, iar în eventualitatea ca doriti mai multe informatii nu ezitati

sa ne contactati cel mai simplu apeland meniul CONTACT.

I.Pregatiti-va sa cumparati.

Inainte sa luati contact cu un posibil vanzator sau vizionati diferite case/vile este important

sa reflectati putin . Analizati piata imobiliara a momentului pe baza sumei de bani ce ar fi

disponibila.Pretul unei case/vile este influentat de mai multe cote si la fel ca în orice domeniu este stabilit de legea universala a pietei adica - echilibrul dintre cerere si oferta stabileste pretul.

A.Zona:

-pentru o casa data, pot fi diferente semnificative de pret datorate zonelor de interes rezidential. Meditati profund asupra zonei ce va atrage cel mai mult intrucat este posibil sa obtineti un plus substantial de calitate(suprafata, finisaje, dotari) pentru o casa similara dar amplasata în alta zona de interes. Fata de cazul apartamentelor o casa într-o zona de interes maxim poate fi la un pret cel puțin dublu fata de o alta.

B.Starea tehnica:

- lucrurile nu sunt tocmai simple în cazul unei case, aici pot aparea cele mai multe probleme legate de starea tehnica si eventualele vicii ale imobilului. Din start va recomandam sa apelati la serviciile unui advisor intrucat un necunosctor nu poate identifica si vizualiza problemele imobilului. Orice efect isi are o cauza, si puteti avea surpriza ca lucrarile de reparatii si amenajari sa depaseasca cu mult suma estimata initial. Informativ totusi va recomandam daca nu aveti un asistent sau un agent imobiliar specializat pe case sa urmariti: - Acoperisul : sa nu prezinte deteriorari sau gauri vizibile. Majoritatea problemelor apar din cauza apei, mai ales cand penetreaza structura de rezistenta si izolatiile casei.

Podul : grinzi,rigole si accesorii.

Peretele exterior: - starea zugravelii, goluri,crapaturi sau eroziuni.

Peretele interior: - starea zugravelii, crapaturi, infiltratii, condens,etc.

Usi si geamuri: - etansari, deteriorari;

Instalatii:- canalizare, tevi, inst. sanitare, electrice,etc

Recomandabil este sa optati pentru constructii noi, nu de putine ori am intalnit preturi

comparabile între o constructie noua si una veche.

C.Terenul aferent:

- nu pierdeti din vedere la fiecare oferta suprafata terenului aferent, pentru certitudinea obtinerii pretului corect de cumparare faceti un calcul simplu: insumati valoarea medie de circulatie a terenului în zona respectiva cu valoarea totala obtinuta la suprafata utila construita/mp. Pentru informatii suplimentare consultati meniul PIATA IMOBILIARA ÎN ORASUL CLUJ-NAPOCA.

D.Amplasament:

- exista factori ce influenteaza pretul.

Orientarea : - lumina soarelui patrunde sau nu în casa.

Pozitionarea: - expunere la zgomotul strazii, distanta fata de vecini, gradul de intimitate,

distanta fata de mijloc transport în comun, scoli, magazine, farmacii, etc.

Privelistea: - imobilul este orientat catre o priveliste placuta, odihnitoare, posibile imbunatatiri prezinta avantaj (ex: plantele decorative, pavaje,gazon,etc.)

Imaginea vecinatatii: - daca starea caselor din vecinatate este proasta aceasta poate influenta valoarea unei posibile revanzari. De asemenea nu sunt interesante nici spatiile

libere intrucat exista factorul de incertitudine legat de posibila constructie ce ar putea de

exemplu sa ia lumina ori ar pune în "umbra" o parte din avantajele constructiei.

II.Selectionati ofertele.

Odata ce aveti ordine în gandire si cunoasteti în amanunt ce doriti este momentul sa treceti la actiune.

Ofertele imobiliare le gasiti fie în presa (rubricile de mica publicitate ale publicatiilor locale), internet (portaluri sau site-uri consacrate), fie în ofertele agentiiilor imobiliare. Recomandam din start sa alegeti daca doriti sa apelati la servicii imobiliare sau cautati în particular eventualele oferte disponibile publicate de privati. În ambele cazuri dupa ce ati ales toate ofertele convenabile vizionati toate adresele înainte de a lua o decizie. Dupa vizionare analizati global tot ce ati vazut, iar în acest fel vor iesi în evidenta avantajele respectiv dezavantajele fiecarei case. Acest mecanism noi il numim analiza comparativa si constituie singura metoda ce va asigura ca ati ajuns în posesia celei mai bune oferte.

III.Apelati la consultanta juridica.

Sunteti în posesia celei mai avantajoase oferte, pasul urmator ar fi intocmirea actelor de

transcriere.

La acest nivel insistam sa dati dovada de prudenta maxima, sub nici o forma sa nu avansati

sume de bani pana nu verificati actele de proprietate ale vanzatorului si fara sa intocmiti în

scris un acord de vointa al partilor (antecontract de vanzare/cumparare) , care are avantajul ca blocheaza tranzactionarea imobilului în cauza si nu exista posibilitatea sa

pierdeti oferta.

Pentru toate acestea va recomandam în vederea sigurantei banilor dumneavoastra sa

apelati la serviciile unui avocat, chiar daca sunteti nevoiti sa achitati un onorariu pentru

consiliere juridica intrucat, sa nu uitam ca o data dati banii, ganditi de doua ori.

Daca apelati la serviciile unei agentii imobiliare consultanta juridica este asigurata de

aceasta , printr-un avocat propriu.

Ultima etapa este intocmirea contractului de vanzare-cumparare care nu se intocmeste

decat la un birou notarial si prin acesta se asigura transferul de proprietate asupra dumneavoastra.

IV. Transferul utilitatilor.

Sunteti noul proprietar al casei. Pe baza contractului de vanzare-cumparare obtineti un extras funciar (de obicei de la notarul ce intocmeste contractul de vanzare-cumparare). Cu acestea aveti obligatia sa mergeti în primul rand la administratia financiara pentru declararea proprietatii (în max. 30 zile, altfel platiti amenzi inutile), apoi sa transcrieti utilitatile la regiile locale(apa,gaz,canal,elecrica,evidenta populatiei, etc.).

CUMPARATI UN TEREN

Variantele ca dumneavoastra sa cumparati un teren sunt multiple, fie ca apelati la servicii

de specialitate sau faceti eforturi personale pentru aceasta insa important este sa nu

pierdeti din vedere aspectele cele mai importante respectiv pretul cat mai mic, timpul si

eforturile necesare si nu în ultimul rand siguranta tranzactiei.

Pentru a veni în ajutorul dumneavoastra va marturisim din experienta noastra cumulata

care ar fi pasii cheie necesari, iar în eventualitatea ca doriti mai multe informatii nu ezitati

sa ne contactati cel mai simplu apeland meniul " CONTACT " .

I.Pregatiti-va sa cumparati.

Inainte sa luati contact cu un posibil vanzator sau vizionati diferite parcele este important

sa reflectati putin . Analizati piata imobiliara a momentului pe baza sumei de bani ce ar fi

disponibila. Pretul unui teren este influentat de mai multe cote si la fel ca în orice domeniu este stability de legea universala a pietei adica - echilibrul dintre cerere si oferta stabileste pretul.

A.Zona:

-în discutia de fata intra doar terenuri ce au destinatie constructii în zone intravilane pentru locuinte sau spatii destinate firmelor, terenuri cu destinatie agreement, investitii sau alte categorii vor fi tratate separat. Pentru o parcela data, pot fi diferente semnificative de pret datorate zonelor de interes rezidential. Meditati profund asupra zonei ce va atrage cel mai mult intrucat este posibil sa obtineti un plus de suprafata pentru o parcela similara dar amplasata în alta zona de interes.

B.Utilitatile:

- cotatia maxima o au acele parcele care prezinta posibilitatea constructiei imediate, fata de cele care nu exista aceasta posibilitate momentana care pot fi tratate din punct de vedere a unei investitii. Un teren prezinta posibilitatea constructiei imediate daca se afla în zona

intravilana, populata, pe o strada sau cu servitute si exista posibilitatea bransarii la utilitatile considerate vitale: apa, gaz metan, canalizare, energie electrica.

C.Frontul stradal :

- presupunand ca parcela are latimea minima admisa pentru obtinerea autorizatiei de

constructie, prezinta avantaj acelea care au latimea cat mai mare la strada deoarece va da

posibilitatea sa alegeti orice configuratie de constructie si orientare, avand un caracter aerisit prin distanta fata de vecini si un grad mare de intimitate, fara a fi nevoiti la

constructie sa respectati o serie de criterii în afara celor impuse de comisia de urbanism. De

asemenea pentru parcele cu suprafete mari exista posibilitatea de fragmentare.

Planul de urbanism general al localitatii dvs., referitoare la diviziunea terenului în zone,

subzone, si unitati teritoriale de referinta. De retinut faptul ca nu intodeuna puteti construi

ceea ce va doriti în orice zona si conditii. Inainte de a cumpara un teren analizati

reglementarile stabilite de comisia de urbanism a localitatii dvs. sau cel mai sigur solicitati

chiar un certificat de urbanism intrucat exista intodeuna zone protejate sau interdictii de

constructie din anumite motive.

Acesta ar putea reprezenta un viciu ascuns, iar dvs. puteti fi o victima a naivitatii datorita

neinformarii.

Datorita ariei noastre de acoperire momentane nu vom prezenta decat P.U.G - ul

municipiului Oradea, insa puteti sa ne contactati cu incredere si pentru alte

zone/localitati. Din considerente de spatiu nu prezentam decat un schelet general, adica

numai cazul zonelor, fara subzone-cu distributia careurilor pe strazi, pentru cazuri

particulare puteti sa ne contactati, va stam la dispozitie.

În zonele de mai jos se intalnesc cazuri care variaza de la interdictia totala de constructie

pana la unele impuneri din anumite considerente.

I - Zone cuprinse în intravilan.

C - Zona centrala si alte zone cu functiuni complexe.

CP -Zona centrala situata în interiorul perimetrului de protectie a valorilor istorice si arhitectural urbanistice.

CA -Zona centrala situata în afara perimetrului de protectie a valorilor istorice si arhitectural urbanistice.

CB -Zone situate în afara cartierului central care grupeaza functiuni complexe de importanta supramunicipala si municipala.

CM -Zona mixta continand institutii, servicii(manageriale, tehnice, profesionale) si echipamente publice, servicii de interes general (servicii sociale, colective si personale, comert, hoteluri, restaurante, loisir) activitati productive mici nepoluante si locuinte. CC -Zona centrelor de carter continand echipamente publice, servicii de interes general(manageriale, tehnice, profesionale, sociale, colective si personale, comert, restaurante, loisir) activitati productive mici, nepoluante si locuinte. E -Zona echipamentelor publice dispersate la nivel de cartier si complex rezidential. F -Zona activitatilor legate de culte. L -Zona de locuit. A -Zona de activitati productive. B -Zona activitatilor balneare si turistice. V -Zona spatiilor verzi. T -Zona transporturilor. G -Zona de gospodarie comunala. S -Zona cu destinatie speciala. R -Zona echipamentelor tehnice majore.

II -Zone situate în extravilanul propus.

EX-Zone rezervate pentru extinderea unor functiuni.

II. Selectionati ofertele.

Odata ce aveti ordine în gandire si cunoasteti în amanunt ce doriti este momentul sa treceti

la actiune.

Ofertele imobiliare le gasiti fie în presa (rubricile de mica publicitate ale publicatiilor locale

), internet (portaluri sau site-uri consacrate), fie în ofertele agentilor imobiliare.

Recomandam din start sa alegeti daca doriti sa apelati la servicii imobiliare sau cautati în

particular eventualele oferte disponibile publicate de privati. În ambele cazuri dupa ce ati

ales toate ofertele convenabile vizionati toate adresele inainte de a lua o decizie.

Dupa vizionare analizati global tot ce ati vazut, iar în acest fel vor iesi în evidenta avantajele

respectiv dezavantajele fiecarei parcele. Acest mecanism noi il numim analiza comparativa

si constituie singura metoda ce va asigura ca ati ajuns în posesia celei mai bune oferte.

III. Apelati la consultanta juridica.

Sunteti în posesia celei mai avantajoase oferte, pasul urmator ar fi intocmirea actelor de transcriere.

La acest nivel insistam sa dati dovada de prudenta maxima, sub nici o forma sa nu avansati sume de bani pana nu verificati actele de proprietate ale vanzatorului si fara sa intocmiti în scris un acord de vointa al partilor (antecontract de vanzare/cumparare) , care are avantajul ca blocheaza tranzactionarea terenului în cauza si nu exista posibilitatea sa pierdeti oferta.

Pentru toate acestea va recomandam în vederea sigurantei banilor dumneavoastra sa apelati la serviciile unui avocat, chiar daca sunteti nevoiti sa achitati un onorariu pentru consiliere juridica intrucat, sa nu uitam ca o data dati banii, ganditi de doua ori. Daca apelati la serviciile unei agentii imobiliare consultanta juridica este asigurata de aceasta , printr-un avocat propriu.

Ultima etapa este intocmirea contractului de vanzare-cumparare care nu se intocmeste decat la un birou notarial si prin acesta se asigura transferul de proprietate asupra dumneavoastra.

IV. Transferul utilitatilor.

Sunteti noul proprietar al terenului. Pe baza contractului de vanzare-cumparare obtineti un extras funciar (de obicei de la notarul ce intocmeste contractul de vanzare-cumparare). Cu acestea aveti obligatia sa mergeti în primul rand la administratia financiara pentru declararea proprietatii (în max. 30 zile, altfel platiti amenzi inutile), apoi sa transcrieti utilitatile la regiile locale(apa,gaz,canal,electrică, etc.).

INCHIRIATI O LOCUINTA

Variantele ca dumneavoastra sa inchiriat o locuinta sunt multiple, fie ca apelati la servicii

de specialitate sau faceti eforturi personale pentru aceasta insa important este sa nu

pierdeti din vedere aspectele cele mai importante respectiv pretul cat mai mic, timpul si

eforturile necesare si nu în ultimul rand calitatea locuintei raportata la pret.

Pentru a veni în ajutorul dumneavoastra va marturisim din experienta noastra cumulata

care ar fi pasii cheie necesari, iar în eventualitatea ca doriti mai multe informatii nu ezitati sa ne contactati cel mai simplu apeland meniul CONTACT.

I.Pregatiti-va sa inchiriati.

Inainte sa vizionati diferite locuinte este important sa reflectati putin . Analizati piata imobiliara a momentului pe baza sumei de bani ce estimati ca ati putea sa o oferiti pe termen lung.

Pretul unei locuinte este influentat de mai multe cote si la fel ca în orice domeniu este stabilit de legea universală a pietei adica - echilibrul dintre cerere si oferta stabileste pretul. Este util sa vizitati acum meniul TIPURI DE APARTAMENTE PE PIATA CLUJULUI si RELATIA PROPRIETAR/CHIRIAS, RESPONSABILITATI SI OBLIGATII.

A. Zona:

- pentru acelasi tip de locuinta chiar aceiasi suprafata, pot fi diferente semnificative de pret datorate zonelor de interes rezidential. Meditati profund asupra zonei ce va atrage cel mai mult intrucat este posibil sa obtineti un plus de calitate(suprafata, finisaje, dotari) pentru acelasi tip de locuinta dar amplasata în alta zona de interes.

B. Raportul calitate/pret:

- pe piata sunt disponibile locuinte mobilate sau nemobilate, în felul urmator: Locuinte nemobilate finisate/nefinisate. Locuinte mobilate finisate/nefinisate. Locuinte de lux - ultrafinisate si dotate Regim hotelier - apartamente de lux în zone pretabile. O suma pretinsa contravaloarea chiriei/luna calendaristica trebuie sa fie motivata prin plus de calitate sau zona daca depaseste valoarea medie de circulatie pe obiectul imobiliar.

II.Selectionati ofertele.

Odata ce aveti ordine în gandire si cunoasteti în amanunt ce doriti este momentul sa treceti la actiune.

Ofertele imobiliare le gasiti fie în presa (rubricile de mica publicitate ale publicatiilor locale), internet (portaluri sau site-uri consacrate), fie în ofertele agentiiilor imobiliare. Recomandam din start sa alegeti daca doriti sa apelati la servicii imobiliare sau cautati în particular eventualele oferte disponibile publicate de privati. În ambele cazuri dupa ce ati ales toate ofertele convenabile vizionati

toate adresele înainte de a lua o decizie. După vizionare analizați global tot ce ați văzut, iar în acest fel vor ieși în evidență avantajele respectiv dezavantajele fiecărei locuințe. Acest mecanism noi îl numim analiza comparativă și constituie singura metodă care vă asigură că ați ajuns în posesia celei mai bune oferte. OBS: - piața locală are o tendință generală de promovare a prețurilor cu marje de negociere, nu ignorați acest fapt.

III. Apelați la consultanță juridică.

Sunteți în posesia celei mai avantajoase oferte, pasul următor ar fi întocmirea contractului

de închiriere.

La acest nivel fiți prudenți, aveți grijă la clauzele care se convin de comun acord cu proprietarul.

Pentru toate acestea vă recomandăm în vederea siguranței banilor dumneavoastră să

apelați la serviciile unui avocat, chiar dacă sunteți nevoiți să achitați un onorariu pentru

consiliere juridică întrucât, să nu uităm că o dată dați banii, gândiți de două ori.

Dacă apelați la serviciile unei agenții imobiliare consultanță juridică este asigurată de aceasta, printr-un avocat propriu.

GASITI CEL MAI POTRIVIT SPATIU PENTRU FIRMA DVS

Variantele care dumneavoastră să închiriați un spațiu sunt multiple, fie că apelați la servicii de

specialitate sau faceți eforturi personale pentru aceasta însă important este să nu pierdeți

din vedere aspectele cele mai importante respectiv prețul cât mai mic, timpul și eforturile

necesare și nu în ultimul rând calitatea/utilitatea raportată la preț.

Pentru a veni în ajutorul dumneavoastră vă marturisim din experiența noastră cumulată

care ar fi pașii cheie necesari, iar în eventualitatea că doriți mai multe informații nu ezitați

să ne contactați cel mai simplu apelând meniul CONTACT.

I. Pregătiți-vă să închiriați.

Înainte să vizionați diferite spații este important să reflectați puțin. Analizați piața imobiliară a momentului pe baza sumei de bani ce estimați că ați putea să o oferiți pe

termen lung.

Pretul chiriei/luna este influențat de mai multe cote și la fel ca în orice domeniu este stabilit

de legea universală a pieței adică - echilibrul dintre cerere și ofertă stabilește pretul.

Este util să vizitați acum meniul RELATIA PROPRIETAR/CHIRIAS, RESPONSABILITATI SI OBLIGATII.

A. Zona:

- pentru același tip de spațiu chiar aceeași suprafață, pot fi diferențe semnificative de pret datorate zonelor de interes comercial. Meditați profund asupra zonei ce va atrage cel mai mult întrucât este posibil să obțineți un plus de calitate (suprafață, dotări) pentru același tip de spațiu dar amplasată în alta zonă de interes.

B. Raportul calitate/preț:

- pe piața sunt disponibile următoarele tipuri de spații:

1. Showroom și reprezentanțe : spațiile pe amplasamentele cele mai strategice la nivel de

oras.

2. Spații comerciale cu destinație comerț cu amănuntul: de obicei sunt amplasate în zone

centrale sau ultracentrale la nivel de oras sau cartier iar criteriile de selecție sunt legate de

valoarea comercială și afișaj. Având în vedere acestea, este obligatoriu să prezinte vitrina cât

mai mare la stradă pentru un afișaj optim și bineînțeles accesul stradal.

3. Spații comerciale cu destinație comerț en-gros și distribuție/depozitare: de obicei sunt

amplasate în zone semicentrale iar criteriile de selecție sunt legate de: spații largi pentru

depozitare si activitati de birou , acces T.I.R obligatoriu eventual C.F.R, afisaj stradal, paza

sau sistem de securitate.

4.Spatii pentru sedii sociale, birouri, activitati relatii cu publicul : avantaj amplasament

central sau ultracentral.

5.Spatii industriale, productie sau depozite: amplasament în zone industriale sau periferice

cu acces la mijloacele de transport în comun constand de obicei în hale cu dotari tipice

domeniului de activitate.

O suma pretinsa contravaloarea chiriei/luna calendaristica trebuie sa fie motivata prin plus

de calitate sau zona daca depaseste valoarea medie de circulatie pe obiectul imobiliar.

II.Selectionati ofertele.

Odata ce aveti ordine în gandire si cunoasteti în amanunt ce doriti este momentul sa treceti la actiune.

Ofertele imobiliare le gasiti fie în presa (rubricile de mica publicitate ale publicatiilor locale), internet (portaluri sau site-uri consacrate), fie în ofertele agentilor imobiliare. Recomandam din start sa alegeti daca doriti sa apelati la servicii imobiliare sau cautati în particular eventualele oferte disponibile publicate de privati. În ambele cazuri dupa ce ati ales toate ofertele convenabile vizionati toate adresele înainte de a lua o decizie. Dupa vizionare analizati global tot ce ati vazut, iar în acest fel vor iesi în evidenta avantajele respectiv dezavantajele fiecarei oferte. Acest mecanism noi il numim analiza comparativa si constituie singura metoda ce va asigura ca ati ajuns în posesia celei mai bune oferte. OBS: - piata locala are o tendinta generala de promovare a preturilor cu marje de negociere, nu ignorati acest fapt.

III.Apelati la consultanta juridica.

Sunteti în posesia celei mai avantajoase oferte, pasul urmator ar fi intocmirea contractului

de inchiriere.

La acest nivel fiti prudenti, aveti grija la clauzele ce se convin de comun acord cu proprietarul.

Pentru toate acestea va recomandam în vederea sigurantei banilor dumneavoastra sa

apelati la serviciile unui avocat, chiar daca sunteti nevoiti sa achitati un onorariu pentru

consiliere juridica intrucat, sa nu uitam ca o data dati banii, ganditi de doua ori.

Daca apelati la serviciile unei agentii imobiliare consultanta juridica este asigurata de

aceasta , printr-un avocat propriu.

CONSTRUITI

Pornind de la ipoteza ca sunteti fericitul detonator al unui teren si doriti sa demarati

constructia, veti trece prin urmatoarele etape:

I.Proiectul.

Apelati la profesioniști, un tehnician bun poate sa va inspire.

II.Certificatul de urbanism.

Se obtine de la primarie pe baza documentatiei tipice depuse.

III.Autorizatie de constructie.

Se obtine de la primarie pe baza documentatiei tipice depuse. Pentru mai multe detalii

consultati **OBTINEREA AUTORIZATIEI DE CONSTRUCTIE.**

IV.Executie.

Costurile sunt influentate de calitatea executiei, alegeti cu grija executantul.

Puteti opta pentru urmatoarele variante:

- regie proprie: aplicabil la constructii mici.
- mixt: aplicabil la constructii mici si medii.
- firma constructii: obligatoriu lucrarile mari.

Materiale: gasiti raportul optim calitate/preț.

constructii civile: structura de rezistenta, inchiderile, compartimentarile, finisajele.

Structura de rezistenta:- stalp, grinda, placa(beton armat cu fier beton)

- beton monolit.
- inchiderile: - în ordine crescatoare a pretului: caramida romaneasca.

PRETUL UNEI PROPRIETATI se stabileste in functie de localizarea sa, de suprafata, tipul si vechimea constructiei. Toate aceste elemente sunt vitale in argumentarea fata de client a pretului solicitat pe o proprietate. De ce este bine sa apelati la o agentie imobiliara?

Pentru ca zi de zi au contact cu proprietarii si ofertele imobiliare. Un agent imobiliar experimentat va va spune ce case sunt de vanzare, la ce preturi, ce anume trebuie sa verificati la o casa, va da informatii despre amplasament, despre zona, despre vecinatati, despre documentatia care trebuie stransa pentru actele de vanzare cumparare, daca are sau nu casa ipoteca, cine are dreptul sa o vanda si multe alte lucruri foarte importante.

Ce trebuie sa stim cand recurgem la serviciile unor agentii imobiliare

Persoanele care apeleaza la serviciile unei agentii imobiliare pentru cumpararea unui apartament trebuie sa aiba grija sa nu se lase manipulate de cei care recurg la practici necinstite pentru a-i convinge sa achizitioneze locuinta respectiva, relateaza „Ziarul”. Una din capcane o reprezinta anunturile din ziare care ofera locuinte foarte bune la preturi mici pentru zona respectiva. In realitate insa fie locuintele nu corespund descrierii din anunt, fie nici nu exista, fiind o modalitate prin care agentia incearca sa obtina datele potentialului client, in momentul in care acesta se intereseaza de anuntul din ziar, pentru a-i prezenta mai tarziu alte oferte. Cumparatorii trebuie sa fie atenti si atunci cand incheie un contract de exclusivitate cu o agentie imobiliara: perioada pentru care este incheiat contractul trebuie specificata. Altfel se poate intampla ca persoana respectiva, dupa ce a asteptat o perioada foarte indelungata fara a primi nicio oferta din partea agentiei, sa fie data in judecata de aceasta pentru nerespectarea contractului, in momentul in care incearca sa gaseasca o locuinta prin intermediul altei agentii. O alta situatie in care cumparatorul trebuie sa dea dovada de discernamant este atunci cand agentul imobiliar incearca sa il convinga sa cumpere imediat un apartament sau sa ofere un pret mai mare decat cel stabilit initial pe motivul ca exista un alt client interesat de locuinta respectiva. Cei care achizitioneaza sau inchiriaza un apartament trebuie de asemenea sa fie atenti ca locuinta sa nu se afle intr-un imobil cu risc seismic ridicat sau pentru care a fost sistata alimentarea cu apa sau caldura, sa nu aiba instalatia electrica defecta si sa nu existe restante la plata energiei electrice sau a intretinerii. Totodata, in momentul incheierii unui contract cu o agentie

imobiliara, acesta trebuie sa prevada si informatii despre situatia juridica si provenienta imobilului, precum si comisionul practicat de agentie sau penalizarea perceputa in cazul in care clientul se razgandeste, relateaza „Gandul”. Contractul trebuie sa specifice si cine are obligatia de a obtine actele necesare pentru efectuarea tranzactiei, cine trebuie sa achite costurile aferente obtinerii acelor acte si termenele in care ele trebuie obtinute. Prima conditie este ca agentia sa fie usor de identificat. Ea trebuie sa aiba un sediu fix, sa fie semnalizata (cu firma la intrare), sa aiba un birou amenajat ca punct de lucru cu publicul, cu secretariat, dar si o sala de negocieri, in care sa se poata discuta in particular cu clientii amanuntele legate de plata, bani, confidentialitate, etc. Este bine ca agentia sa fie afiliata unei uniuni profesionale, unde sa-i puteti verifica activitatea, daca a avut sau nu abateri si daca este acreditata. Totusi, nu este obligatorie acreditarea. Pana la urma cel mai important factor este increderea pe care v-o inspira oamenii din agentia respectiva.

Activitatea agentului imobiliar si a agentiei imobiliare sunt reglementate de legea privind infiintarea societatilor comerciale si OG3/2000 privind activitatea si obligatiile legale ale agentului imobiliar.

Agentiile imobiliare respectabile au adoptat codul de etica si practica corecta, astfel incit Dvs. sa puteti sa va rezolvati problema imobiliara in siguranta,

rapid si profesional. Colaborarea cu o agentie imobiliara scuteste clientii de eforturi suplimentare si ii ajuta sa faca cea mai buna tranzactie indiferent daca vand, cumpara, inchiriaza sau dezvoltă un proiect. Acesta este rolul presatorilor de servicii. Daca prestatorul de servicii nu este serios si cinstit atunci succesul lui in afaceri va fi de scurta durata. Apeland la o agentie imobiliara, vanzatorul are urmatoarele avantaje: evaluarea realista a pretului, publicitatea vanzarii oferita de agentie, selectia cumparatorilor, securitatea tranzactiei. Se obtine in timpul cel mai scurt pretul optim, agentia verifica si realizeaza in timp util o documentatie de vanzare. Sa nu uitati ca unul din scopurile agentiilor este si obtinerea unui comision, deci se va stradui sa gaseasca cumparator pentru un pret avantajos ambelor parti, astfel incat tranzactia sa aibe loc.

Comisionul agentului imobiliar este platit atat de vanzator cit si de cumparator. Cuanumul comisionului este de obicei situat intre 4-6% si impartit intre vanzator si cumparator. La inchirieri comisiunul se situeaza in jurul valorii chiriei pe o luna. Daca lucrati cu un agent, aveti doua optiuni: puteti lucra cu un agent in regim de contract de intermediere exclusiv sau puteti lucra cu un agent in regim de contract de intermediere deschis. Sunt multi oameni care considera ca agentii imobiliare sunt interesate sa umfle preturile de pe piata pentru a-si mari comisioanele. Nimic mai gresit, deoarece, daca preturile sunt prea mari, oamenii nu mai au bani si tranzactiile nu se mai efectueaza, ceea ce inseamna zero comision. Este foarte clar ca nimeni nu are interes sa creasca preturile artificial. Daca tranzactiile nu se realizeaza toate partile pierd. Daca dispuneti de timp si rabdare puteti sa demarati singuri procesul de vanzarea a imobilului.

Consultanta unui avocat specialist in probleme imobiliare este acum mai mult decat necesara. Oferta dumneavoastra trebuie facuta publica si veti fi cu atat mai avantajat cu cat apelati la mai multe modalitatile de expunere publica. Noi va sugeram sa promovati oferta dumneavoastra utilizand toate formele de publicitate: internet, publicatii locale si nationale, reviste de afaceri, etc. In felul acesta veti avea posibilitatea sa intrati in contact direct atat cu potentialii clienti cat si cu diferite agentii imobiliare interesate sa cumpere. Puteti apela la experti evaluatori care stabilesc pretul real al bunului cat si precum si conditiile de plata pentru o anumita tranzactie. Nu exista evaluari corecte sau incorecte, ci evaluari bune sau proaste, cele proaste sunt cele care genereaza preturi la care tranzactiile sunt dificile sau imposibile.

In functie de impactul publicitatii facute, puteti reveni la etapa pretului, facand ajustarile necesare: cresterea sau scaderea pretului. Nu pierdeti contactul cu potentialii cumparatori. Implicati-va direct in toate negocierile.

Atentie la pretul din contract

Un element important al actului de vanzare-cumparare il constituie pretul. De foarte multe ori, in dorinta de a plati taxe mai mici, partile cad de acord sa treaca un pret mai mic decat cel stabilit. Acest lucru nu este inasa de fiecare data in interesul partilor. De exemplu, in cazul in care va mai avea loc un proces facut de cineva care revendica o calitate de proprietar asupra casei, lucrurile devin complicate. Daca instanta de judecata va dispune pe baza probelor administrate anularea actului autentic de vanzare-cumparare, atunci in mod firesc, cumparatorul are dreptul sa-si primeasca suma platita drept pret trecuta in contract. Pe de alta parte, vanzatorul poate avea si el necazuri cu ocazia declararii unui pret mai mic. Este posibil ca la un moment dat cumparatorul sa pretinda ca a platit o suma mai mare decat s-a convenit ca pret al vanzarii. Atunci cand ati gasit un cumparator, indiferent daca ati apelat la o agentie imobiliara sau nu, actele trebuie autentificate de un notar, vanzarea efectiva facandu-se doar in fata acestuia. E bine ca la notariat cumparatorul sa fie insotit de inca o persoana sau doua. Acestea, recomandabil sa nu fie rude apropiate, pot fi citate ca martori daca vreodata vanzatorul ar incerca rasturnarea actului.

ACTE DE VANZARE-CUMPARARE.

Acte necesare la Vanzarea/Cumpararea unui imobil

CAZUL I

Actele de proprietate ale imobilului au fost transcrise la Judecatorie

1. Actele de proprietate ale imobilului
2. Certificat fiscal eliberat de Primarie - Directia Taxe si Impozite
3. Certificat de sarcini eliberat de Judecatorie
4. Documentatia cadastrala CAZUL II Actele de proprietate ale imobilului nu au fost transcrise la Judecatorie
5. Actele de proprietate
6. Certificat fiscal eliberat de Primarie - Directia Taxe si Impozite
7. Extras de carte funciara eliberat de Judecatorie Certificatul fiscal - atesta faptul ca proprietarul figureaza pe rolul administratiei financiare cu imobilul ce urmeaza a fi vandut, imobil pentru care impozitele sunt achitate la zi, nefiind urmarit pentru eventuale debite sau amenzi catre stat. Certificatul de sarcini - este eliberat de Judecatorie numai in baza actelor de proprietate care poarta mentiunea transcrierii la Judecatorie (aceasta operatiune a putut fi indeplinita numai pana la data de 01.07.1999, data de la care s-a trecut la sistemul de evidenta prin cartea funciara). Certificatul de sarcini atesta faptul ca apartamentul este sau nu grevat de ipoteci, comandamente, privilegii etc.

Extrasul de carte funciara - este eliberat de Judecatorie in baza actelor de proprietate care au fost intabulate in Cartea Funciara a imobilului.

Intabularea este obligatorie pentru:

- * toate actele de instrainare incheiate dupa data de 01.07.1999;
 - * toate actele de proprietate care nu au fost transcrise la Judecatorie pana la data de 01.07.1999.
- Extrasul de carte funciara cuprinde toate datele de identificare si situatia juridica actuala a imobilului:

1. descrierea imobilului
2. numele si prenumele proprietarilor
3. actele in baza carora acestia au dobandit proprietatea
4. sarcinile bunului: ipoteci, comandamente, interdictii de instrainare, privilegii etc.

APARTAMENT LA BLOC SAU CASA ?

Inainte de a scoate banii din buzunar pentru a achizitiona un imobil, cumparatorul ar trebui sa se gandeasca la propria locuinta in primul rand ca la o investitie imobiliara, care ulterior, daca e cazul, sa poata fi valorificata la un pret avantajos. Si cum piata imobiliara e in continua schimbare, pentru ca locuinta aleasa sa fie cumparata la un pret corect, beneficiarul direct al tranzactiei ar trebui sa observe pentru cateva saptamani tendintele cererii si ofertei si sa fie bine informat cu privire la preturile din piata.

Optiunea pentru un apartament de bloc sau o casa trebuie insa sa depinda de avantajele si dezavantajele traiului de zi de zi si implicit stilul de viata pe care il au sau si-l doresc.

Cheltuielile sunt mai mici la casa

Alte coordonate de care depinde alegerea unei locuinte sunt utilitatea

imobilului, nevoile persoanele, precum si posibilitatile financiare. Cumparatorii mai trebuie insa sa tina cont si de alti factori. De exemplu, la un calcul simplu,

intretinerea unui apartament de bloc ar trebui sa coste mai putin decat cea a unei case. Cu toate acestea, in cazul unui apartament cu incalzire centralizata si fara contoare individuale proprietarii platesc cu bani buni pierderile de agent termic sau apa de baut ale regiilor de stat.

Cheltuielile cu impozitele anuale sunt insa mai mici pentru un apartament decat pentru o casa, chiar daca aceasta are aceeasi suprafata ca a

apartamentului. La casa pot aparea insa cheltuieli adiacente cu intretinerea constructiei. Astfel, proprietarii de casa vor cheltui mai mult cu renovarile si amenajarile ulterioare. Alegerea unei case sau a unui apartament depinde atat de nivelul social al beneficiarilor, cat si de confortul pe care proprietarul si-l

doreste. Tendinta e in sa de a se cumpara terenuri pentru constructie. Avantajele si dezavantajele locuintelor la bloc:

Apartamentele de bloc sau asa-numitele cutii de chibrituri, cu suprafete de pana-n 70 mp, construite in serie si inainte, si dupa 1989, sunt in sa cele mai accesibile ca pret (pornesc de la 15.000 de euro). Avantajul lor e ca se intretin cu bani putini (reparatia acoperisului, a scarilor, a liftului e suportata de toti locatarii blocului), iar grija reparatiilor, ca si plata anumitor utilitati, ramane in seama administratorului. In plus, se tranzactioneaza mai rapid, gusturile potentialilor cumparatori fiind usor de potrivit cu ofertele

vanzatorilor. Dezavantajul principal al convietuirii la bloc e lipsa de intimitate. In plus, daca unul din vecini e galagios, veti avea parte de nopti albe; daca e rau-platnic, furnizorii de utilitati vor lua masuri restrictive care vor influenta negativ

intreaga scara. Alt dezavantaj al convietuirii la bloc e lipsa unei curti proprii si al unui loc de parcare.

Avantajele si dezavantajele caselor :

Casa la curte sau asa-numita "locuinta individuala" este locuinta pe care si-o doresc cei mai multi. Avand in vedere ca resursele financiare sunt in sa limitate, pretul casei dorite (minimum 70.000 de euro) ii dezarmeaza si le schimba planurile celor mai multi cumparatori de conditie medie. La costul mare de achizitie se adauga cheltuieli mari cu impozitul si reparatiile ulterioare.

Avantajul unei case consta in primul rand in autonomie si intimitate (poti face chefuri dupa bunul plac, poti sa speli si sa dai cu aspiratorul in orele de liniste, poti sa modifici dimensiunea si designul casei sau sa o amenajezi cum vrei si cand vrei). La casa, omul are un loc unde sa-si traga masina, unde sa faca un gratar sau sa-si planteze un pom. si posibilitatea amenajarii unui spatiu de joaca sau a unei piscine.

Stiati ca exista REGULI si pentru cumpararea unei locuinte?

Acestea sunt foarte necesare,atunci cand vrei sa-ti cumperi o locuinta si te ajuta sa eviti multa capcane.

1.Cand vrei o casa,ia in calcul toate variantele de cautare. Ca sa-ti gasesti casa dorita, trebuie sa te informezi temeinic,pestru ca de aceasta depinde succesul actiunii tale. Trebuie sa te hotarasti ce locuinta doresti:apartament de bloc, casa la curte, duplex la bloc sau in vila? Diferentele dintre ele sunt majore si multiple. Ca sa cunosti oferta imobiliara,trebuie sa iei in considerare toate variantele de cautare a unei locuinte. Apeleaza la mai multe agentii imobiliare, citeste anunturile de mica publicitate, intreaba in stanga si in dreapta sau intereseaza-te daca nu exista apartamente sau case de vanzare in zonele care iti plac.

2.Gandeste-te bine cati bani poti sa investesti.

Cand fixezi pretul ca principal considerent in alegerea locuintei, alegerea va fi mai usoara, dar implica mai multe riscuri,pestru ca, pe langa pretul de cumparare al locuintei, exista si alte cheltuieli, care se pot sa ridice chiar si la un sfert din pretul investitiei.In cazul caselor si al apartamentelor noi in vila sau in bloc, se percepe si TVA. Daca alegi o casa veche, in functie de starea ei,poti economisi pana la 50% din pretul de cumparare. Indiferent daca iti iei o casa noua sau veche, trebuie sa mai platesti si cheltuielile cu tranzactia, taxe la stat, taxe notariale, impozit, comisionul agentului imobiliar,dupa care urmeaza reparatii,amenajari si alte cheltuieli.Inainte de a lua hotarârea finala,înfrânge-ti nerabdarea de a te muta într-o casa noua, cu gândul ca în joc sunt foarte multi bani, poate cea mai mare investitie pe care o faci sau o vei face în întreaga ta viata. Cu banii pe care-i vei economisi astfel vei putea sa-ti cumperi o mobila noua.

3.Nu e bine sa spui proprietarului,sau agentului imobiliar cati bani ai pregatiti pentru aceasta investitie

Cand vine vorba de banii pe care esti dispus sa ii investesti in noua locuinta, fii scump la vorba! Nu spune cati bani ai,spune o suma medie a preturilor la ofertele care ti s-au parut interesante. Cu mult tact, incearca sa afli de la proprietar de ce vrea sa vanda locuinta, de cand sta acolo si unde intentioneaza sa se mute.Poate ies la iveala vicii ascunse care l-au determinat sa vanda,afli ca se grabeste si atunci tu tragi de timp si poate obtii o reducere de pret.

Daca s-a negociat bine, afacerea poate fi avantajoasa pentru ambele parti asa ca, daca vrei sa ti se asculte dorintele, trebuie sa le asculti si tu pe ale proprietarului. Poate nu vrea neaparat bani mai multi, ci doar sa-i lasi un termen mai lung pana sa se mute. Sau, dimpotriva, ar vrea te instalezi in casa imediat.

4.Nu ai bani si faci un credit? Fi atent la clauzele contractului de imprumut cu institutia financiara care iti acorda creditul. Trebuie sa ai tot timpul in vedere faptul ca garantezi creditul cu locuinta pe care,o achizitionezi acum. Daca ajungi in imposibilitatea de a plati ratele, nu numai ca o pierzi, dar nu primesti nici banii platiti pana in acel moment. Banca iti va scoate locuinta la licitatie si nu iti va returna banii, sau chiar ti-ar putea cere si alti bani, daca pretul obtinut la licitatie este prea mic. Calculeaza cat se poate de realist valoarea ratei pe care iti permiti sa o platesti lunar, incheie o asigurare de viata si, in timp, daca ai posibilitatea, fa un depozit de economii care sa te scoata din impas o perioada, in eventualitatea in care ai ramane fara loc de munca.

5.Casa e perfecta numai daca ti-o construieti tu!

Daca ti-ai pus in gand sa nu cumperi decat casa care pe care o visezi,atunci renunta,pentru ca nu o poti avea decat daca ti-o construiesti singur. Nu trebuie sa-i spui agentului imobiliar ca iti doresti un anumit tip de casa(asa cum ti-o visezi),pentru ca nu te va suna in veci. Nici un agent, oricat ar fi el

de abil, nu ar putea sa gaseasca casa din visele tale. O casa deja construita, implica compromisuri. Daca vrei o casa perfecta,trebuie sa o construiesti,pentru ca ea nu exista cand vrei sa o cumperi.

6.Verifica daca proprietarul e de buna-credinta si fii atent la conditiile actului de vanzare-cumparare.

Daca ti-ai gasit o locuinta si esti bucuros,ati cazut la invoiala asupra pretului si ai batut palma,trebuie sa fi atent si sa verifici buna-credinta a proprietarului. Intereseaza-te la daca cel cu care ai negociat vanzarea-cumpararea are dreptul sa vanda locuinta in cauza. In Cartea funciara este trecut proprietarul, iar birourile funciare elibereaza certificate care atesta daca exista sau nu ipotecă pe locuinta.Verifica la administratia financiara daca are impozitele pentru casa neplatite la zi. Daca iti dovedeste cu chitante ca nu are nici datorii la furnizorii de utilitati (apa, gaze, curent electric, telefon, cablu TV, etc.), poti semna actele. Dar nu inainte de a se include in contract o clauza care specifica cand te poti muta, in ce consta bunul pe care il cumperi, (finisaje, echipamente, instalatii sanitare, garaj, etc.),pentru a fi sigur ca vei primi ce ai cumparat.Daca neglijezi aceste aspecte, te poti trezi ca fostii locatari pleaca cu usa în spate si te lasa si fara bazinele de la WC, lustre,prize etc.Daca vrei sa ai ceea ce ai cumparat, este bine sa stabilesti înca din contract ce îți ramâne.

ACTE NECESARE PENTRU ÎNSCRIEREA ÎN CARTEA FUNCİARA

Extrasul de carte funciara este actul unde este trecută situația juridică a imobilului. Aici sunt trecute toate datele referitoare la descrierea imobilului, numele și prenumele proprietarilor, actele în care aceștia au dobândit imobilul, sarcinile proprietății (ipoteka, interdicții de înstrăinare, privilegii, etc). Acest act este eliberat în baza actelor de proprietate ce au fost înscrise (întabulate) în Cartea Funciara, de către Judecătoria. Întabularea este obligatorie pentru toate actele de proprietate ce nu au fost transcrise la Judecătoria până la data de 01/iulie/1999 cât și pentru actele de înstrăinare încheiate după această dată.

Fiecărei proprietăți i se va aloca un număr topografic (cadastral) pe baza căruia se va face ulterior identificarea acesteia. Atribuirea numărului topografic (cadastral) se face pe baza planurilor întocmite de proiectanții locali.

Pentru a fi recunoscută vânzarea-cumpărarea unei proprietăți și de alte persoane ea trebuie să fie înscrisă în Cartea Funciara. Orice întabulare (înscris) a unui contract de vânzare-cumpărare trebuie precedată de deschiderea cărții funciare. Deschiderea cărții funciare nu este condiționată de o vânzare, deși se realizează adeseori în această situație.

1. Cerere de înscriere

2. Documentatie de cadastru in original (se intocmeste de un expert autorizat);
documentatia ramane la biroul de Carte Funciara;

3. Acte de proprietate TOATE originale si o copie legalizata (la notar), cum ar fi: - acte autentice (vanzare, donatie, schimb, intretinere, etc.)
 - acte cu ICRAL sau alte institutii + proces verbal; contract de construire + proces verbal;
 - titlu de proprietate + proces verbal
 - sentinta judecatoreasca cu mentiune definitiva si irevocabila (trei exemplare) + dispozitia primarului si procesul verbal (unde este cazul);
 - orice alte acte care atesta dreptul de proprietate (H.G. certificate de atestare, autorizatie de construire + proces verbal de receptie, etc.);
4. Dovada achitarii integrale (daca exista);
5. Adeverinta asociatiei de locatari sau proprietari;
6. Certificatul fiscal (de la Directia de Impozite si Taxe);
7. Taxa de timbru - 34.000 lei (la CEC sau Trezorerie)
8. Timbru judiciar de 1.500 lei (de la posta)

Actele incheiate sub semnatura privata si ordonantele de adjudecare se taxeaza la valoare.

ACTELE NECESARE PENTRU EXTRAS DE CARTE FUNCIARA

1. Cerere;
2. Taxa de timbru de 17.000 lei (la CEC sau Trezorerie)
3. Timbru judiciar de 1.500 lei (de la posta)
4. Copie acte de proprietate;
5. Copie incheiere intabulare;
6. Copie certificat fiscal - pentru ce foloseste (vanzare, ipoteca, schimb);
7. Copie extras Carte Funciara

Actele se depun si se ridica numai de proprietar personal sau de imputernicitul acestuia.

TARIFE 2007 PENTRU CADASTRU SI INTABULARE

Tarifele modificate pentru documentatia de cadastru si intabulare sunt:

- Prima inregistrare a imobilelor in cadastru si cartea funciara – 120 lei
- Inscrierea constructiei – corp constructie – 50 lei + 0,05% din valoarea de impozitare
- Dezmembrarea terenurilor supuse expropriarii – 10 lei
- Comasare (extravilan) – imobil rezultat – 120 lei
- Comasare (intravilan) – 120 lei
- Schimbarea categoriei de folosinta a terenurilor – 50 lei
- Actualizarea informatiilor cadastrale – 50 lei
- Inscrierea condominiului – 100 lei
- Intabulare drept de ipoteca sau privilegiu – 100 lei + 0,1% din valoarea creantei garantate
- Infiintare carte funciara – imobil – 60 lei
- Alte transcrieri, inscrieri sau notari, inclusiv radierea – 50 lei
- Consultarea cartii funciare – 5 lei pentru fiecare exemplar in parte
- Eliberarea extrasului de carte funciara pentru informare – 20 lei
- Eliberarea certificatelor de sarcini – 100 lei

- Eliberarea extrasului de carte funciara pentru autentificare – 40 lei

Sunt gratuite: prima inscriere in cartea funciara a terenurilor agricole situate in extravilanul localitatilor, dobandite prin titluri de proprietate; eliberarea unui extras de carte funciara pentru informare care atesta modalitatea de efectuare a inscrierii si furnizarea informatiilor necesare intocmirii documentatiei cadastrale.

Taxa pentru eliberarea actelor in regim de urgenta reprezinta de patru ori valoarea tarifului normal, dar nu mai mult de 5.000 de lei.