



## Ghidul vanzatorului

**Din moment ce ati ajuns aici este evident ca intentionati sa vindeti un imobil: apartament, casa sau teren si cautati informatii de specialitate, astfel incat sa incheiati o afacere cat mai profitabila pentru dumneavoastra.**

**Pentru a realiza acest lucru sunt necesari cativa pasi pe care putem sa-i parcurgem impreuna:**

- 1. Stabilirea pretului**  
Bineinteles ca dumneavoastra sunteti legat in primul rand afectiv de proprietatea pe care o detineti si din acest motiv sperati sa obtineti o suma cat mai mare la incheierea tranzactiei. Totusi situatia trebuie privita in mod realist. Apeland la serviciile agentiei noastre veti avea parte de consiliere gratuita in domeniul imobiliar si veti obtine o evaluare realista a pretului.
- 2. Publicitate**  
Oferta dumneavoastra trebuie facuta publica si veti fi cu atat mai avantajat cu cat sporiti caile si modalitatile de expunere publica. Noi promovam oferta dumneavoastra utilizand cele mai moderne forme de publicitate: internet, publicatii locale si nationale, reviste de afaceri, etc. fara a va ingradi posibilitatea de a apela la serviciile altor firme.
- 3. Selectionarea ofertelor primite in ordinea importantei si negocierea.**  
Este bine pentru dumneavoastra sa luati in considerare toate ofertele ferme primite si sa fiti atent la modalitatile de plata oferite de fiecare cumparator. Negocierea pretului depinde in mare masura de acestea precum si de conditiile de eliberare ale imobilului pe care dumneavoastra le oferiti.
- 4. Intocmirea actelor de transcriere a imobilului, respectiv contractul de vanzare-cumparare**  
Inainte de a pune in vanzare imobilul este necesar sa va asigurati ca toate actele sunt in regula, exemplu: daca este intabulat si declarat la finante, succesiunea incheiata, impozitele platite la zi, ipoteca radiata din foaia de sarcini a imobilului, etc. Puteti pierde o oferta foarte buna de la un client daca toate aceste aspecte nu sunt puse in ordine.

**Apeland la noi puteti evita situatii neplacute cum ar fi:**

- Transformarea imobilului dumneavoastra intr-un pasaj pietonal pe unde sa treaca zeci de vizitatori mai mult sau mai putin interesati.
- Risipa de timp si bani pentru: pregatirea documentatiei de vanzare, studierea pietei, gasirea potentialilor cumparatori
- Implicarea in tranzactii care ar putea avea urmari dintre cele mai neplacute
- Imposibilitatea finalizarii unei tranzactii odata incepute
- Neplaceri ce decurg din evaluarea gresita a imobilului

**Cu noi vanzatorul are urmatoarele avantaje:**

- Evaluarea realista a pretului
- Descrierea corecta a ofertei: suprafata, sectiune, finisaje
- Selectia cumparatorilor asa incat el va veni in contact doar cu cei solvabili care au intentii serioase si sunt direct interesati de oferta lui.
- Securitatea tranzactiei prin studierea atenta a fiecareia dintre partile tranzactiei: vanzator si cumparator.
- Obtinerea in timpul cel mai scurt a pretului optim si in conditii de siguranta.
- Verificarea si actualizarea in timp util a documentatiei de vanzare.
- Prezentarea de oferte prin variate canale de publicitate
- Acte in regim de urgenta