

## **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 în aceasta situatie, si trebuie sa recunoastem cu totii ca într-un fel sau altul suntem legati de locuinta si amintirile noastre. De aceea va propunem sa priviti realist aceasta problema iar în 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:

1. Perioada în care va propuneti sa vindeti;
2. 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, imbunatatiri, 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 primite 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.

SUS

## **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.

sus

## **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 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 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 universală a pietei adică - echilibrul dintre cerere si oferta stabileste pretul. Presupunem ca sunteti în cunostinta de cauza asupra tipurilor de apartamente disponibile pe piata clujeana (daca nu vizitati meniul TIPURI DE APARTAMENTE PE PIATA CLUJULUI )

#### **A.Zona:**

- pentru acelasi tip de apartament 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 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 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 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 fiecarui apartament. 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 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 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.).

sus

### **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 universală 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 putin 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 intre 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 praveliste 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 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 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,electrică,evidenta populatiei, etc.).

sus

### **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 stabilit 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 neinformatii.

Datorita ariei noastre de acoperire momentane nu vom prezenta decat P.U.G - ul municipiului Oradea, inasa 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 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 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.).

SUS

## **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/preț:

- 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. Pentru o analiza a preturilor în detaliu vizitati meniul PIATA IMOBILIARA ÎN ORASUL CLUJ-NAPOCA. 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 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 fiecărei locuinte. 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.

sus

### **GASITI CEL MAI POTRIVIT SPATIU PENTRU FIRMA DVS**

Variantele ca dumneavoastra sa inchiriati un spatiu 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/utilitatea 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 spatii 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 chiriei/luna 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 RELATIA PROPRIETAR/CHIRIAS, RESPONSABILITATI SI OBLIGATII.

#### **A. Zona:**

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

#### **B.Raportul calitate/pret:**

- pe piata sunt disponibile urmatoarele tipuri de spatii:

- 1.Showroom si reprezentante : spatiile pe amplasamentele cele mai strategice la nivel de oras.
- 2.Spatii comerciale cu destinatie comert cu amanuntul: de obicei sunt amplasate în zone centrale sau ultracentrale la nivel de oras sau cartier iar criteriile de selectie sunt legate de vadul comercial si afisaj. Avand în vedere acestea, este obligatoriu sa prezinte vitrina cat mai mare la strada pentru un afisaj optim si bineinteles accesul stradal.
- 3.Spatii comerciale cu destinatie comert en-gros si distributie/depozitare: de obicei sunt amplasate în zone semicentrale iar criteriile de selectie sunt legate de: spatii 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.

Pentru o analiza a preturilor în detaliu vizitati meniul PIATA IMOBILIARA IN ORASUL

ORADEA.

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 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 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.

SUS

## **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 profesionisti, 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, B.C.A. POROTHERM