

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.

Cum alegeti o agentie imobiliara?

[Ce trebuie sa stim cand recurgem la serviciile unor agentii imobiliare](#)

Autor: Redactia ZDI | Data: 19-06-2007



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 infintarea 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 dezvoltata 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 agentilor 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 insa 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 anulara 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 neazuri 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

1. Actele de proprietate
2. Certificat fiscal eliberat de Primarie - Directia Taxe si Impozite
3. 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 aceeași suprafață ca a apartamentului. La casa pot apărea însă cheltuieli adiacente cu întreținerea construcției. Astfel, proprietarii de casa vor cheltui mai mult cu renovările și amenajările ulterioare. Alegerea unei case sau a unui apartament depinde atât de nivelul social al beneficiarilor, cât și de confortul pe care proprietarul și-l dorește.

Tendința e însă de a se cumpăra terenuri pentru construcție. Avantajele și dezavantajele locuințelor la bloc:

Apartamentele de bloc sau așa-numitele cutii de chibrituri, cu suprafețe de până la 70 mp, construite în serie și înainte, și după 1989, sunt însă cele mai accesibile ca preț (pornesc de la 15.000 de euro). Avantajul lor e că se întrețin cu bani puțini (reparația acoperișului, a scării, a liftului e suportată de toți locatarii blocului), iar grija reparațiilor, ca și plata anumitor utilități, rămâne în seama administratorului. În plus, se tranzacționează mai rapid, gusturile potențialilor cumpărători fiind ușor de potrivit cu ofertele vânzătorilor.

Dezavantajul principal al conviețuirii la bloc e lipsa de intimitate. În plus, dacă unul din vecini e gălăgios, vei avea parte de nopți albe; dacă e rău-plătnic, furnizorii de utilități vor lua măsuri restrictive care vor influența negativ întreaga scară. Alt dezavantaj al conviețuirii la bloc e lipsa unei curți proprii și al unui loc de parcare.

Avantajele și dezavantajele caselor :

Casa la curte sau așa-numită "locuință individuală" este locuința pe care și-o doresc cei mai mulți. Având în vedere că resursele financiare sunt însă limitate, prețul casei dorite (minimum 70.000 de euro) îi dezarmează și le schimbă planurile celor mai mulți cumpărători de condiție medie. La costul mare de achiziție se adaugă cheltuieli mari cu impozitul și reparațiile ulterioare.

Avantajul unei case constă în primul rând în autonomie și intimitate (poti face chefuri după 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 să-și tragă mașina, unde să facă un gratar sau să-și planteze un pom. și posibilitatea amenajării unui spațiu de joacă sau a unei piscine.

Stiați că există REGULI și pentru cumpărarea unei locuințe?

Acestea sunt foarte necesare, atunci când vrei să-ți cumperi o locuință și te ajută să eviți multe capcane.

1. Când vrei o casa, ia în calcul toate variantele de căutare.

Ca să-ți găsești casa dorită, trebuie să te informezi temeinic, pentru că de aceasta depinde succesul acțiunii tale. Trebuie să te hotărăști ce locuință dorești: apartament de bloc, casa la curte, duplex la bloc sau în vilă?

Diferențele dintre ele sunt majore și multiple. Ca să cunoști oferta imobiliară, trebuie să iei în considerare toate variantele de căutare a unei locuințe. Apelează la mai multe agenții imobiliare, citește anunțurile de mică publicitate, întreabă în stânga și în dreapta sau interesează-te dacă nu există

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, pentru 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 construiti 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 ipoteci 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 bazinul 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 INSCRIEREA IN CARTEA FUNCIARA

Extrasul de carte funciara este actul unde este trecutã 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 inscris
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 FUNCARA

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.