

HABITAS IMOBILIARE · GHID PRACTIC

Ghidul vânzătorului

Pregătirea proprietății, actele necesare și
antecontractul — pe scurt și clar.

Cum îți pregătești proprietatea pentru o vânzare reușită

Vânzarea unei proprietăți presupune mai mult decât stabilirea unui preț și publicarea unui anunț. Pentru a atrage cumpărători interesați și a obține o ofertă potrivită, este important să acorzi atenție câtorva aspecte esențiale.

1

Stabilirea prețului corect

Prețul de pornire influențează direct interesul cumpărătorilor și durata procesului de vânzare. De aceea, îți recomandăm să apelezi la un agent imobiliar care poate evalua proprietatea în funcție de factori precum localizarea, etajul, suprafața, compartimentarea, finisajele, starea imobilului și prețurile de tranzacționare ale proprietăților similare din zonă.

Un preț stabilit exclusiv prin raportare la cele mai mari valori afișate în anunțurile online poate reduce interesul cumpărătorilor și poate întârzia vânzarea. Prețurile solicitate nu reflectă valorile la care se încheie efectiv tranzacțiile.

Este important ca prețul să fie realist și competitiv, ținând cont de piața actuală și de eventualele negocieri. O marjă de negociere poate fi inclusă în prețul de pornire, însă aceasta trebuie stabilită în funcție de caracteristicile proprietății și de cererea existentă. Clienții calificați, adică cei care caută activ o proprietate, îi vei avea în primele săptămâni de promovare. Dacă pui un preț prea mare, aceștia nu vor veni la vizionare.

2

Pregătirea proprietății pentru vizionări

Prima impresie contează. O proprietate curată, ordonată și bine luminată va fi mai primitoare și le va permite potențialilor cumpărători să își imagineze mai ușor cum ar putea locui acolo. Înainte de vizionări, îți recomandăm câteva măsuri simple:

- Aerisește încăperile și lasă să pătrundă cât mai multă lumină naturală.
- Aprinde luminile în spațiile mai întunecate.
- Fă ordine și păstrează suprafețele cât mai libere.
- Remediază, pe cât posibil, micile deteriorări ale finisajelor și eventualele probleme vizibile.
- Redu obiectele personale, fotografiile de familie și decorațiunile în exces.

Nu sunt necesare întotdeauna renovări costisitoare. De multe ori, câteva îmbunătățiri simple pot face proprietatea mai atractivă și pot contribui la o experiență mai plăcută în timpul vizionării.

3

Verificarea documentelor și a situației juridice

Pregătirea din timp a documentelor poate preveni întârzierile și complicațiile apărute în etapa finală a tranzacției. Este recomandat să verifici situația juridică a proprietății și să te asiguri că documentele relevante sunt disponibile. În funcție de situație, acestea pot include actul

de proprietate, documentația cadastrală și de intabulare, informațiile privind suprafața imobilului și extrasul de carte funciară necesar tranzacției.

Verifică dacă suprafețele și informațiile din documente corespund situației reale. De exemplu, suprafața totală înscrisă în acte poate include și spații precum balconul sau pivnița, în funcție de documentație.

Dacă există neclarități sau lipsesc anumite documente, un agent imobiliar te poate îndruma cu privire la pașii următori și la specialiștii care te pot ajuta (topograf sau notar colaborator). Pentru aspectele juridice, notarul sau un specialist în domeniu poate confirma documentele și condițiile necesare vânzării.

4

Prezentarea proprietății

Modul în care este prezentată o proprietate poate influența interesul cumpărătorilor. O descriere clară, fotografii de calitate și evidențierea avantajelor reale contribuie la atragerea persoanelor potrivite.

În cadrul vizionărilor, este important să fie scoase în evidență aspectele relevante: localizarea, compartimentarea, luminozitatea, dotările, finisajele și facilitățile din apropiere.

Colaborarea cu un agent imobiliar te poate ajuta să prezinți proprietatea într-un mod obiectiv și convingător, să răspunzi întrebărilor cumpărătorilor și să gestionezi eficient programările. În același timp, informațiile oferite trebuie să fie corecte și transparente.

5

Gestionarea negocierilor

Negocierea este o etapă firească a procesului de vânzare. Cumpărătorii urmăresc să obțină condiții cât mai bune, în timp ce proprietarii își doresc un preț cât mai avantajos.

În loc să reduci prețul înainte de a primi o ofertă concretă, este util să afli mai întâi ce sumă propune cumpărătorul și care sunt condițiile acestuia. Astfel, poți evalua oferta în raport cu prețul solicitat, condițiile pieței și propriile obiective.

Dacă ești reprezentat de un agent imobiliar, poți gestiona negocierile prin intermediul acestuia. Un profesionist poate facilita comunicarea, poate clarifica așteptările ambelor părți și poate contribui la identificarea unei soluții echilibrate. Discuțiile directe nu sunt neapărat o problemă, însă negocierile pot deveni dificile atunci când așteptările sunt diferite.

Intermedierea poate ajuta la păstrarea unei comunicări constructive și la evaluarea obiectivă a ofertelor.

6

Sprijin până la finalizarea tranzacției

Acceptarea unei oferte reprezintă un pas important, dar nu încheie întotdeauna procesul de vânzare. Urmează stabilirea condițiilor tranzacției, coordonarea documentelor și pregătirea semnării actelor.

Un agent imobiliar te poate sprijini în comunicarea cu potențialul cumpărător, în organizarea etapelor următoare și în coordonarea colaborării cu notarul și ceilalți specialiști implicați. Scopul este ca fiecare etapă să fie clară, iar tu să poți lua decizii informate, cu o imagine cât mai bună asupra procesului.

Vrei să vinzi o proprietate?

La Habitas Imobiliare, te ajutam să îți pregătești proprietatea pentru piață, să stabilești o strategie de vânzare potrivită și să gestionezi procesul de la primele discuții până la finalizarea tranzacției.

Actele necesare pentru vânzarea unei proprietăți

Pentru ca procesul de vânzare să se desfășoare cât mai eficient, este recomandat să pregătești din timp documentele necesare tranzacției. Lista poate varia în funcție de tipul proprietății, situația juridică și modalitatea de finanțare a cumpărătorului.

Documente necesare în mod obișnuit

1 Actul de proprietate – în original

Documentul care atestă dreptul de proprietate asupra imobilului poate fi, de exemplu: contract de vânzare-cumpărare, certificat de moștenitor, hotărâre judecătorească, contract de donație sau certificat de atestare a edificării construcției, în cazul construcțiilor noi.

2 Certificatul de atestare fiscală (vânzător și cumpărător)

Se obține de la primăria competentă, de către vânzător / cumpărător. Documentul atestă situația obligațiilor fiscale locale, în condițiile prevăzute de lege.

3 Certificatul de performanță energetică

Indică nivelul de eficiență energetică al clădirii sau al unității de clădire, precum și informații privind consumul de energie.

4 Actele de identitate ale proprietarilor

Sunt necesare actele de identitate valabile ale tuturor proprietarilor implicați în tranzacție.

5 Certificatul de căsătorie

Poate fi necesar în cazul proprietarilor căsătoriți, în funcție de regimul matrimonial și de modul în care a fost dobândit imobilul.

6 Adeverința de la asociația de proprietari

Pentru apartamentele din condominii / blocuri, adeverința eliberată de asociația de proprietari atestă situația obligațiilor de plată aferente apartamentului și trebuie să respecte cerințele legale privind emiterea și semnarea ei.

7 Ultima factură de gaze naturale și dovada plății

Utilă pentru clarificarea situației utilităților.

8 Ultima factură de energie electrică și dovada plății

Facilitează verificarea situației contractuale și a consumului.

9 Extrasul de carte funciară pentru autentificare

Este solicitat de notarul public care instrumentează tranzacția. Reflectă situația juridică a imobilului și produce efectele prevăzute de lege pe perioada valabilității sale.

10 Cont bancar pentru încasarea prețului

Trebuie să ai un cont bancar în moneda în care urmează să fie efectuată plata, conform condițiilor stabilite de părți și de notar. Plățile în numerar între persoane fizice sunt limitate la suma de 50.000 lei sau echivalentul în valută. Prețul poate fi plătit în orice monedă sau chiar defalcat în două sau mai multe (de exemplu, o parte în lei și cealaltă în euro).

Situații speciale

Pentru vânzarea unui imobil monument istoric sau a unui apartament situat într-un astfel de imobil mai sunt necesare:

11 Adresa Direcției Județene pentru Cultură

prin care Ministerul Culturii își exercită sau nu dreptul de preempțiune la cumpărare.

12 Adresa Primăriei Municipiului Cluj-Napoca

prin care își exercită sau nu dreptul de preempțiune la cumpărare.

13 Adresa Consiliului Județean Cluj

prin care își exercită sau nu dreptul de preempțiune la cumpărare.

Pentru imobilele cumpărate cu credit bancar nerambursat integral, cu ipoteca neradiată:

14 Acordul de vânzare al băncii

emis de banca în favoarea căreia este înscrisă ipoteca în cartea funciară; precizează soldul rămas, moneda și contul în care se face plata, în vederea radierii ipotecii.

15

Acordul Ministerului Finanțelor

pentru imobilele achiziționate prin programele „Prima Casă” sau „Noua Casă”.

Pentru imobilele dobândite în baza Legii 112/1995:

16

Adresa Serviciului revendicări și fond funciar

din cadrul primăriei unde se află imobilul, care atestă că nu există înregistrată nicio cerere de revendicare sau proces pe rol.

Ai nevoie de ajutor cu pregătirea actelor?

Echipa Habitas Imobiliare te poate îndruma în identificarea documentelor necesare și în pregătirea etapelor premergătoare vânzării, în colaborare cu specialiștii implicați în tranzacție.

Promisiunea de vânzare-cumpărare (antecontractul)

Promisiunea de vânzare-cumpărare este un act prin care vânzătorul și cumpărătorul stabilesc condițiile viitoarei tranzacții: prețul, avansul, modalitatea de plată, termenul pentru semnarea contractului final și eventualele penalități. Poate fi încheiată la notar, în formă autentică, sau între părți, printr-un înscris sub semnătură privată.

Pentru întocmirea ei sunt necesare

1

Actul de proprietate – în original

contract de vânzare-cumpărare, certificat de moștenitor, donație, hotărâre judecătorească sau alte acte de dobândire.

2

Actele de identitate ale părților semnatare

3

Certificatul de căsătorie

dacă este cazul.

4

Extrasul de carte funciară pentru informare

obținut de notarul public sau de agenția imobiliară, după caz.

Dacă imobilul are mai mulți proprietari, este necesară prezența tuturor la semnarea antecontractului.

Vrei să vinzi o proprietate?

Echipa Habitas Imobiliare te însoțește în fiecare etapă, de la prima discuție până la semnarea actelor. Ne găsești la birou sau ne poți scrie oricând.

Adresă	Str. Septimiu Albini nr. 138, etaj 1, Cluj-Napoca
Telefon	0743 59.00.59 · 0264 59.88.59
E-mail	office@habitas.ro
Program	Luni – Vineri, 9:00 – 19:00
Web	habitas.ro