



## Ghidul vânzătorului.

**Bine ați venit la Serviciul de Licitații [www.imolicitatii.ro](http://www.imolicitatii.ro)**

Vânzarea unei proprietăți prin licitația noastră online este un proces simplu. Am creat acest ghid scurt pentru o mai bună înțelegere a procesului de vânzare la licitație.

Vânzarea prin licitație are o serie de avantaje. Licitațiile online sunt descrise ca fiind transparente, sigure și avantajoase. Toate acestea sunt adevărate.

Rămâne să vă demonstrăm asta!

### Cuprinsul ghidului:

- 1. Atunci când vreți să vindeți.** Decideți când doriți să vă vindeți proprietatea și în ce secțiune de licitație doriți să o puneți (rezidențial/comercial/teren/spatii comerciale) Găsiți detalii pe site-ul nostru web.
- 2. Contactați-ne.** Contactați Serviciul de Licitații pentru a stabili detaliile vânzării prin licitație. Sau alegeți pachetul de servicii din secțiunea Servicii Taxe cu care sunteți confortabil.
- 3. Estimarea valorii.** Vă putem ajuta gratuit cu estimarea valorii proprietății dumneavoastră. Veți primi sfaturile potrivite pentru o vânzare cu succes.
- 4. Prețul ghid.** Este prețul orientativ de la care pornește licitația, care va fi analizat și aprobat împreună cu dvs, înainte de începerea strategiei de vânzare și a marketingului, aplicat proprietății.
- 5. Prețul de rezervă.** Vom conveni cu dvs asupra unui preț de rezervă. Acesta reprezintă așteptările dvs și este nivelul sub care nu vom fi instruiți să vindem proprietatea.
- 6. Marketing.** În funcție de pachetul de servicii pentru care ați optat, promovăm proprietățile listate online/offline/social media, MLS-uri locale și pe site-uri de profil
- 7. Vizionări, Zile deschise.** Vizionările vor fi într-un cadru organizat, pentru inspecțiile cumpărătorilor, vom organiza vizite planificate pentru a verifica interesul.
- 8. Vânzarea la licitație.** Licitarea are loc online după un proces de înscriere, toate detaliile sunt pe site-ul nostru: [www.imolicitatii.ro](http://www.imolicitatii.ro)
- 9. Închiderea tranzacției.** Ne ocupăm inclusiv de managementul procesului de închidere de la oferta scrisă, precontract, contract de vânzare, până aveți banii în cont.





## Explicarea procesului de la listare la vânzare

**Atunci când vreți să vindeți. Contactați-ne**

Vă întrebați: Proprietatea mea este potrivită pentru licitație?

Răspuns: Majoritatea proprietăților sunt eligibile pentru licitație.

Aveți posibilitatea de a alege un agent specializat să vă îndrume pașii, astfel încât să nu pierdeți timp, sau să urcați singur datele proprietății dvs. după ce v-ați făcut cont și v-ați înregistrat.

În a doua situație va trebui să analizăm oferta dvs după care o vom aproba sau nu pentru începerea licitației. Ce aspecte vom avea în vedere pentru aprobare:

- alegerea pachetului de servicii și achitarea taxei de listare la licitație de 357 lei tva inclus (explicație în secțiunea taxe)
- strategia corectă a poziționării prețului
- fotografii care să reflecte realitatea (minim 4) fără alte elemente de watermark
- textul cu descrierea proprietății nu trebuie să conțină elemente de identificare ale proprietarului (număr de telefon, adresa)
- documentația legală. Găsiți detalii la conceperea ofertei de vânzare (minim schițe cadastrale actualizate)
- identificarea ca proprietar real (acte de proprietate vs act de identitate)
- completarea corectă și conform cu realitatea a caracteristicilor despre proprietate
- agrearea termenilor și a condițiilor de utilizare a site-ului
- semnarea electronică a acordului/contractului de participare la licitație

Ne rezervăm dreptul de a aproba/modifica/respinge oferta propusă la vânzare dacă nu sunt îndeplinite aceste criterii minime.

Este mai confortabil pentru dvs să lucrați cu un specialist? Agenții noștri sunt pregătiți să vă ofere cele mai potrivite sfaturi pentru o vânzare de succes.

Pregătim atent pașii listării de la:

- Inspecția proprietății, unde discutăm aspectele juridice. Vrem să ne asigurăm că tranzacția este realizabilă.
- Pregătirea documentației legale pentru o tranzacție rapidă fără obstacole.
- Estimarea valorii. Estimăm valoarea pe baza analizelor de piață astfel încât să știți cum să va poziționați prețul pentru o tranzacție competitivă.
- Listarea proprietății. Foto/video profesional, broșuri cu recomandările noastre pentru pregătirea proprietății pentru vânzare
- Marketing de specialitate. Metodele noastre de marketing ne vor ajuta să punem proprietatea în valoare și să reușim vânzarea într-un timp scurt și fără nicio bătaie de cap.
- Managementul finalizării tranzacției. Gestionăm toate aspectele legate de transferul proprietății către cumpărător.
- Servicii post-vânzare. Reputația se câștigă în ani dar se pierde în minute. Ne asigurăm că vă oferim un nivel de servicii imobiliare excelent.





## Explicarea procesului de la listare la vânzare

### Estimarea valorii

Estimăm valoarea pe baza analizelor de piață comparative cu ajutorul softurilor performante pe care le utilizăm.

Cumpărătorii cumpără făcând comparații. Tocmai de aceea este important să vă arătăm comparabilele (proprietățile cu care veți concura în piață), pentru a lua decizii legate de preț potrivite cunoscând ceea ce se petrece cu concurența dvs în piață.

Ne asigurăm că vom stabili un preț ghid de listare ofertant și un preț de rezervă agreat de dvs, pentru a crea interes competitiv și pentru a stârni interesul cumpărătorilor.

Estimarea valorii este gratuită pentru clienți care optează pentru acest serviciu și listează pe site-ul [www.imolicitatii.ro](http://www.imolicitatii.ro).

Cum funcționează vânzarea prin licitație față de vânzarea clasică cu intermediar imobiliar?

Aici aveți câteva diferențe.

### VÂNZARE CLASICĂ:

În vânzările clasice de proprietăți imobiliare prețul de listare este setat mai mare pentru a testa piața  
**NEGOCIEREA:**

Cumpărătorii vor face oferte mai mici după analizarea în detaliu a proprietății

### PREȚ DE VÂNZARE MAI MIC:

Într-un final intervine frustrare și după câteva luni pe piață veți vinde la un preț mai mic

### VÂNZARE LA LICITAȚIE:

La licitații, prețul de listare este setat mai mic pentru a genera un nivel ridicat de interes

### OFERTĂ COMPETITIVĂ:

Cumpărătorii vor concura unul împotriva altuia astfel împingând prețul în sus

### PREȚ FINAL MAI MARE:

Prețul cel mai mare va fi plătit de cumpărătorul care a plasat cel mai mare bid, totul printr-un proces transparent





## Explicarea procesului de la listare la vânzare

### Ce este Prețul Ghid (orientativ)

După ce estimăm valoarea pe baza analizelor de piață comparative vom avea generate mai multe variante de preț.

Prețul orientativ (sau denumit ghid) în general este setat între 5-15% sub valoarea uzuală de piață tocmai cu scopul de a genera competitivitate pe piață și a-i determina pe cumpărători să plătească, de multe ori chiar și peste așteptările vânzătorului.

Pe site-ul imolicitatii.ro va fi afișat doar prețul orientativ cel de la care începe licitația. El va fi aprobat cu vânzătorul înainte de începerea marketingului.

Noi recomandăm vânzătorilor ca acest preț orientativ să fie setat la minimum pe care aceștia îl așteaptă ca ultim preț pentru care proprietatea se vinde însă decizia este întotdeauna la vânzătorii.

Spre deosebire de prețul de rezervă, prețul ghid nu obligă la acceptarea unei oferte ferme de cumpărare decât cu acordul proprietarului.

Cu alte cuvinte dacă oferta vă mulțumește și totuși doriți să acceptați atunci avem un început de tranzacție.

### Ce este Prețul de Rezervă

Prețul de rezervă este acela care îndeplinește așteptările vânzătorului. Noi suntem instruiți să nu vindem sub acest preț. Cu toate acestea există posibilitatea ca un vânzător să accepte o ofertă venită sub această valoare de la un cumpărător.

Decizia vă aparține.

Veți ști ofertele venite pentru că procesul nostru este total transparent, ofertele vor fi afișate pe site la secțiunea Istoric Licitații.

Vom conveni cu dvs asupra unui preț de rezervă. Acesta este nivelul sub care nu vom fi autorizați să vindem proprietatea. De fapt, nu vindem noi, noi doar facem demersurile necesare.

Odată atins acest preț de rezervă licitația poate continua sau la terminarea timpului de licitație obligă cumpărătorul la plata unui avans de până în 10% din prețul de listare în maxim 24h.

Totodată, vânzătorul a obținut prețul cerut și dacă condițiile ofertei coincid cu ale dvs implică semnarea necondiționată a unui precontract ferm de vânzare/cumpărare.





## Explicarea procesului de la listare la vânzare

### Marketing

Când alegeți să lucrați cu unul din agenții noștri beneficiați de un sistem performant de marketing a proprietăților imobiliare. Marketing eficient care a dus la sute, dacă nu chiar mii de vânzări în piața imobiliară.

Vom promova online/offline/social media, sisteme de listare multiplă MLS, locale, naționale pe site-uri de profil care funcționează și produc rezultate.

Pachetul nostru performant de servicii dedicate exclusiv vânzătorilor de proprietăți imobiliare a ajutat o mulțime de oameni să-și realizeze obiectivele.

Vă punem la dispoziție un proces transparent cu activități măsurabile și informare corectă și la obiect.

### Vizionările. Zile Deschise

Organizăm vizionările ținând cont de disponibilitatea proprietății propuse la vânzare, ocupată sau liberă.

Vom conveni cu dvs un program de vizite și le vom organiza într-un cadru civilizată, pregătit astfel încât efectul să fie cel așteptat.

În funcție de pachetul de servicii ales va putem ajuta cu organizarea de evenimente de tip Zile Deschise pentru ca potențialii cumpărători să aibă posibilitatea de a vedea, inspecta proprietatea înainte de a participa la licitație. Totodată este și o metodă bună pentru testarea interesului potențialilor cumpărători.

Desigur, există posibilitatea să prezentăm proprietatea și înafara acestui program pentru acei cumpărători care chiar vor, dar nu pot să ajungă din diferite motive.

Astfel de prezentări sunt organizate înainte de a avea loc licitația.

### Ziua Licitației.

Licitarea are loc online după un proces de înscriere, toate detaliile sunt pe site-ul nostru: [www.imolicitatii.ro](http://www.imolicitatii.ro)

Cumpărătorii vor fi invitați să propună oferte pe butonul Licitează (oferta de preț poate fi doar pe plus) mai mare decât prețul orientativ. Va câștiga ofertantul cel mai mare, cel a cărui ofertă atinge sau depășește prețul de rezervă. Sistemul este setat la 500 Euro incrementare per pas de licitație.

Ofertantul câștigător va avea pregătite sumele necesare cumpărării în situația unei tranzacții necondiționate, sau va avea un depozit pentru rezervare în situația achiziției prin finanțare bancară.

Ofertele vă vor fi înmânate, semnate, după ce depozitul de garanție a fost încasat spre analiză. Dacă îndeplinesc așteptările dvs oferta scrisă devine precontract și avem un start de tranzacție.

Tot procesul este controlat de noi pentru o mai bună gestionare a pașilor, noi vă asistăm la fiecare etapă astfel încât să luați decizia cea mai bună pentru dvs pentru acest moment de piață.





## Explicarea procesului de la listare la vânzare

### Finalizarea tranzacției

După procesul de ofertare, negociere, acceptare a ofertei și redactarea precontractului vine momentul în care pregătim actele notariale.

Colaborăm cu toate instituțiile abilitate pentru a vă asista în acest demers. Pentru noi tranzacția se încheie când aveți toți banii în cont.

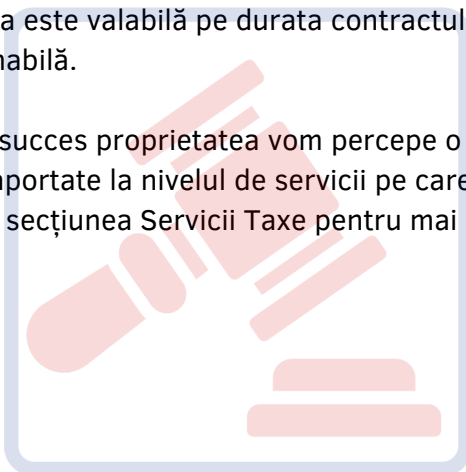
Vă asistăm și manageriem tot procesul de închidere al tranzacției de la A-Z.

Ne asigurăm că fiecare pas este atent pregătit astfel încât să nu existe probleme neașteptate.

### Taxele vânzătorului

**Taxa de listare.** Taxa pentru înscrierea la licitație este de 357 lei tva inclus. Include analiza proprietății, pregătirea documentației legale, estimarea de valoare, materiale pentru o mai bună expunere în piață și listarea prin Serviciul de Licitații. Taxa este valabilă pe durata contractului, asigură participarea la licitații conform contractului și este nereturnabilă.

**Tarif fix/procentual.** Dacă licităm cu succes proprietatea vom percepe o taxă fixă sau procentuală după caz. Oferim trei variante de tarifare fixă raportate la nivelul de servicii pe care vi-l alegeți și un tarif procentual stabilite contractual. Verificați în site secțiunea Servicii Taxe pentru mai multe detalii.





## Aveți întrebări?

Indiferent dacă aveți nevoie de ajutor pentru cumpărare, sfaturi de evaluare pentru alte proprietăți sau doriți să discutăm de ceva neclar, vă rugăm să ne sunați. Echipa noastră este aici pentru a vă ajuta.

Contact:

T: 0720-555.111

E: [contact@imolicitatii.ro](mailto:contact@imolicitatii.ro)

