



Glosar de termeni

Licitație:

O licitație imobiliară este un proces prin care se vând sau se cumpără proprietăți imobiliare prin oferirea unor oferte competitive. Acest proces poate fi organizat de guvern, instituții financiare sau de companii private și poate fi făcut în mod public sau privat. În cazul licitațiilor publice, proprietățile sunt vândute la prețul oferit de cumpărătorul care oferă cel mai mare preț. În cazul licitațiilor private, proprietatea poate fi vândută la prețul negociat între vânzător și cumpărător.

Agent Licitator:

Un agent licitator este o persoană sau o companie care este autorizată să organizeze și să conducă licitații. Acest agent poate fi angajat de guvern sau de companii private pentru a organiza licitații pentru vânzarea sau cumpărarea de bunuri sau servicii. Agentul licitator este responsabil pentru pregătirea documentației necesare licitației, promovarea licitației, colectarea ofertelor și în cele din urmă, declararea câștigătorului licitației. Agentul licitator poate să fie și un intermediar în negocierea prețului între vânzător și cumpărător sau poate fi un expert în evaluarea proprietății sau a bunurilor care sunt licitate.

Contract de listare la licitației:

Un contract de listare la licitație este un acord încheiat între un vânzător și un agent licitator, prin care vânzătorul își dă acordul pentru ca proprietatea sau bunul să fie inclus într-o licitație organizată de agentul licitator. Contractul poate specifica detalii cum ar fi prețul minim la care poate fi vândută proprietatea, termenul de licitație, procedura de licitație și orice alte condiții sau obligații legate de vânzarea proprietății. Agentul licitator este responsabil pentru promovarea proprietății în licitație și colectarea ofertelor, și în cele din urmă declararea câștigătorului licitației. În schimbul acestor servicii, agentul licitator poate percepe un comision sau o taxa pentru serviciile sale.

Taxa de listare:

O taxă de listare percepem de la vânzător pentru listarea/promovarea proprietății sale pe platforma noastră.

Ofertant în lipsă:

Un ofertant în lipsă la licitație este o persoană sau o entitate care face o ofertă pentru a cumpăra o proprietate sau un bun care este scos la licitație, dar care nu este prezentă fizic la licitație. Aceasta poate fi o ofertă prealabilă sau o ofertă care este primită după ce licitația a început sau s-a încheiat. Ofertantul în lipsă poate oferi o sumă fixă pentru proprietate sau bun, sau poate face o ofertă cu o anumită condiție, cum ar fi plata în rate sau plata cu un anumit tip de valută. Ofertantul în lipsă poate fi reprezentat de un agent licitator sau poate face oferta prin intermediul unei scrisori sau prin intermediul unei platforme online. Ofertantul în lipsă poate fi considerat drept un posibil cumpărător, dar poate fi exclus din licitație dacă oferta sa nu este considerată ca fiind valabilă sau dacă nu se încadrează în condițiile licitației.





Glosar de termeni

Planul de marketing al licitației:

Un plan de marketing pentru licitație este un document care descrie strategiile și acțiunile care vor fi implementate pentru a promova o proprietate sau bun care va fi inclus într-o licitație. Acest plan poate include informații despre proprietatea sau bunul care va fi licitat, precum și detalii despre publicul țintă și obiectivele licitației.

Un plan de marketing pentru licitație poate include acțiuni precum:

- Crearea unei prezentări pentru proprietatea sau bunul licitat
- Crearea unui catalog sau a unui broșură pentru proprietatea sau bunul licitat
- Organizarea unei vizite prelabile la proprietate sau bunul licitat pentru potențialii cumpărători
- Promovarea licitației prin intermediul mass-media, cum ar fi presa scrisă, televiziunea sau radio
- Promovarea licitației prin intermediul rețelelor sociale sau prin intermediul unui sistem de e-mail marketing
- Organizarea unui eveniment pre-licitație pentru a atrage atenția potențialilor cumpărători și a genera interes în licitație

Scopul acestui plan de marketing este de a atrage atenția potențialilor cumpărători, generarea interesului și maximizarea numărului de oferte pentru o licitație, ceea ce poate duce la un preț mai bun pentru proprietatea sau bunul licitat.

Raport activitate:

Un raport de activitate la licitație este un document care prezintă rezultatele și activitățile legate de o anumită licitație. Acest raport poate include informații despre proprietatea sau bunul care a fost licitat, numărul de oferte primite, prețurile ofertei și informații despre câștigătorul licitației. Raportul poate include, de asemenea, detalii despre procesul de licitație, cum ar fi numărul de vizitatori la proprietate sau bunul licitat, numărul de oferte care au fost primite, precum și orice alte detalii relevante despre licitație. Raportul poate fi utilizat de către vânzător sau agentul licitator pentru a evalua eficiența procesului de licitație și pentru a lua măsuri pentru a îmbunătăți performanța în licitațiile viitoare. Raportul poate fi prezentat în format electronic sau printat și poate fi furnizat cumpărătorului sau cumpărătorilor pentru a le oferi informații despre cum au fost obținute prețul și condițiile licitației.

Ofertă:

O ofertă a unui cumpărător este propunerea de a achiziționa un bun sau serviciu la un anumit preț și condiții stabilite de către cumpărător. O ofertă poate fi făcută în cadrul unei licitații, în care cumpărătorii fac oferte pentru a achiziționa un bun sau serviciu, sau poate fi făcută direct către vânzător, în cazul în care cumpărătorul dorește să achiziționeze bunul sau serviciul la un preț negociat. Oferta poate include detalii precum prețul oferit, condițiile de plată și de livrare sau de instalare, termenele de garanție sau de returnare, detaliile despre garantiile financiare și orice alte condiții importante pentru cumpărător. Este important ca cumpărătorii să facă o ofertă realistă și să ia în considerare toate costurile asociate cu achiziționarea bunului sau serviciului înainte de a face o ofertă.





Glosar de termeni

Vânzarea ca atare:

Vânzarea ca atare la licitație este un proces prin care o proprietate sau un bun este scos la licitație și vândut așa cum este, fără a fi făcute nicio garanție sau reparații. Aceasta înseamnă că cumpărătorul cumpără proprietatea sau bunul în starea în care se află la momentul licitației și nu are dreptul la nicio compensație sau returnare dacă proprietatea sau bunul prezintă probleme sau defecte ulterioare. Aceasta poate fi o metodă utilizată de vânzători pentru a scoate rapid la vânzare proprietăți sau bunuri care au probleme sau care sunt dificil de vândut prin alte metode. Este important ca potentialii cumparatori sa fie informati in prealabil despre aceasta modalitate de vanzare si sa ia in considerare acest aspect inainte de a face o oferta, deoarece acest tip de vanzare poate implica costuri suplimentare pentru repararea sau întreținerea proprietății sau bunului achiziționat.

Licitație condiționată:

O licitație condiționată este o licitație în care ofertele sunt acceptate doar în condiții prestabilite de către vânzător. Acestea pot include condiții privind plata, cum ar fi plata în rate sau în anumite valute, sau condiții privind proprietatea sau bunul în sine, cum ar fi necesitatea de a efectua reparații sau întreținere înainte de achiziționare. O licitație condiționată poate fi utilizată atunci când vânzătorul dorește să se asigure că proprietatea sau bunul va fi achiziționat în condiții care îi satisfac nevoile sau dacă vânzătorul are îndoieli cu privire la capacitatea cumpărătorului de a plăti prețul întreg al proprietății sau bunului. Este important ca potentialii cumparatori sa fie informati despre aceste conditii inainte de licitatie si sa ia in considerare acest aspect inainte de a face o oferta, deoarece acestea pot avea un impact semnificativ asupra costurilor totale achizitionarii.

Scrisoare de preaprobare bancară:

O scrisoare de preaprobare financiară de la bancă este un document emis de o bancă care confirmă că o persoană sau o entitate are acces la o anumită sumă de bani pentru a face o achiziție sau o investiție. Aceasta poate fi utilizată pentru a dovedi că o persoană sau o entitate are acces la fondurile necesare pentru a face o ofertă în cadrul unei licitații sau pentru a încheia o tranzacție imobiliară sau comercială. Scrisoarea de preaprobare financiară poate fi utilizată pentru a arăta că o persoană sau o entitate are acces la fondurile necesare pentru a plăti prețul de achiziție și orice alte costuri asociate achiziției, cum ar fi taxele sau comisioanele. Acest document poate fi solicitat de către vânzător sau de către agentul licitației pentru a-și asigura că ofertantul are acces la fondurile necesare pentru a finaliza tranzacția. Este important ca potentialii cumparatori sa obtina aceasta scrisoare inainte de licitatie sau de a face o oferta pentru a se asigura ca au acces la fondurile necesare pentru a finaliza tranzactia.





Glosar de termeni

Precontract ferm, necondiționat:

Un precontract ferm, cunoscut și sub denumirea de "acord de vânzare-cumpărare", este un acord legal între cumpărător și vânzător prin care aceștia se angajează să încheie un contract definitiv de vânzare-cumpărare, la un anumit preț și termene specifice. Precontractul ferm poate include detalii precum prețul oferit, condițiile de plată și de livrare sau de instalare, termenele de garanție sau de returnare, detaliile despre garanțiile financiare și orice alte condiții importante pentru ambii parteneri. Acest acord poate fi semnat înainte de licitație sau după licitație, în funcție de termenii licitației. Un precontract ferm poate fi considerat un pas important înainte de încheierea unui contract definitiv de vânzare-cumpărare, deoarece acesta stabilește acordul între părți și condițiile tranzacției și poate fi utilizat ca o garanție pentru ambele părți. Este important ca ambele părți să consulte un avocat înainte de a semna un precontract ferm, pentru a se asigura că acesta este legal și corect.

Precontract condiționat:

Un precontract condiționat este un acord legal între cumpărător și vânzător prin care aceștia se angajează să încheie un contract definitiv de vânzare-cumpărare, cu condiția îndeplinirii unor cerințe specifice. Aceste condiții pot fi diferite în funcție de situație și pot include aspecte precum obținerea unui credit, obținerea unui permis sau aprobare de la o autoritate, sau îndeplinirea altor cerințe legale sau financiare.

În cazul în care condițiile sunt îndeplinite de către cumpărător sau vânzător, precontractul devine ferm și se poate trece la încheierea unui contract definitiv de vânzare-cumpărare. Dacă nu sunt îndeplinite, precontractul poate fi reziliat și ambele părți pot să se retragă din acord fără penalități.

Este important să se precizeze în precontract care sunt condițiile și termenul în care acestea trebuie să fie îndeplinite și să se consulte un avocat pentru a se asigura că acordul este legal și corect.

Participare co-listing:

Co-listing-ul este o strategie de marketing imobiliar în care mai mult de un agent imobiliar și/sau mai multe agenții imobiliare se unesc pentru a vinde un singur proprietate. Participarea co-listing poate fi benefică atât pentru proprietari, cât și pentru agenți imobiliari, deoarece poate aduce o expunere mai mare proprietății prin intermediul mai multor canale de marketing și poate ajuta la atragerea unui număr mai mare de cumpărători potențiali.

Acest lucru înseamnă că mai mulți agenți imobiliari, poate din diferite agenții, lucrează împreună pentru a vinde un singur imobil. Ei pot partaja costurile de marketing și să beneficieze de rețelele lor de contacte pentru a atrage mai mulți cumpărători potențiali și a maximiza șansele de a vinde proprietatea.

Co-listing-ul poate fi, de asemenea, util atunci când un agent imobiliar este specializat într-un anumit segment de piață sau într-o anumită zonă geografică, și poate aduce un alt agent imobiliar cu experiență în alt segment sau zonă pentru a se alătura eforturilor de vânzare.



Glosar de termeni

Brokerul cumpărătorului:

Brokerul cumpărătorului este un agent imobiliar sau un consultant care se ocupă cu căutarea și negocierea proprietăților pentru cumpărătorii interesați. Acestea poate fi un freelancer sau o companie care se ocupă cu achiziționarea de proprietăți pentru clienții săi, care pot fi investitori imobiliari, companii sau chiar persoane fizice care caută să cumpere o proprietate pentru uz personal.

Brokerul cumpărătorului poate ajuta cumpărătorul să găsească proprietățile potrivite, să evalueze ofertele și să negocieze prețul și condițiile tranzacției. De asemenea, poate oferi asistență în procesul de finanțare, verificarea legalității și a altor aspecte legale ale tranzacției. În sfârșit, brokerul cumpărătorului poate fi util în procesul de achiziție, deoarece poate oferi o perspectivă obiectivă asupra proprietății și poate ajuta cumpărătorul să ia o decizie informată. Datorită experienței sale, el poate detecta eventualele probleme sau probleme legale care pot apărea în timpul tranzacției și poate oferi soluții pentru a le rezolva.

Comision/Tarif/Onorariu:

Comisionul/Tariful/Onorariul reprezintă o sumă de bani plătită unui agent sau unei agenții imobiliare pentru serviciile oferite în procesul de vânzare sau cumpărare a unei proprietăți. Comisionul este de obicei calculat ca procent din prețul de vânzare al proprietății și este plătit de către vânzător. Tariful sau Onorariul pot fi stabilite ca preț fix.

În general, comisionul este stabilit prin intermediul unui acord scris între vânzător/cumpărător și agentul sau agenția imobiliară și poate varia în funcție de piață și de serviciile oferite. În medie, comisionul este de obicei între 2-5% din prețul de vânzare al proprietății, dar poate fi mai mare sau mai mic în funcție de situație.

Comisionul poate fi util în procesul de vânzare al proprietății, deoarece poate fi o modalitate de a atrage agenți imobiliari să promoveze și să vândă proprietatea și poate oferi un sprijin pentru a efectua toate tranzacțiile necesare și a finaliza vânzarea.

De asemenea, poate fi o modalitate de a recompensa agenții pentru munca lor și pentru a-și acoperi costurile de marketing și de administrare.

Comisionul colaboratorului:

Comisionul colaboratorului este o sumă de bani plătită unui agent sau unei agenții imobiliare pentru serviciile oferite în procesul de vânzare sau cumpărare a unei proprietăți. Acest comision este diferit față de comisionul standard, deoarece este plătit de către un alt agent sau agenție imobiliară, care a contribuit la tranzacție, în cazul în care a adus cumpărătorul sau vânzătorul.

Comisionul colaboratorului poate fi util în situațiile în care un agent sau o agenție imobiliară are un client interesat în a cumpăra sau a vinde o proprietate, dar nu are acces la acea proprietate sau nu poate finaliza tranzacția. În acest caz, agentul sau agenția poate colabora cu un alt agent sau agenție imobiliară, care poate avea acces la proprietate sau poate finaliza tranzacția, și poate plăti un comision colaboratorului pentru serviciile acestuia.

Este important să se stabilească în prealabil acest acord, pentru a evita orice neînțelegeri ulterioare.





Glosar de termeni

Broșură:

O broșură pentru licitație este un document care prezintă informații detaliate despre o proprietate care este scoasă la licitație. Ea poate include informații precum descrierea proprietății, poze, informații despre locație, caracteristici, date tehnice, informații despre vânzare sau licitație și alte detalii relevante. Brosura poate fi utilizată pentru a atrage potențiali cumpărători sau investitori, și poate fi distribuită la licitație sau poate fi disponibilă online.

În general, broșura pentru licitație poate fi utilizată pentru a oferi informații despre proprietate către cumpărători potențiali, inclusiv informații despre proprietate, informații despre licitație, termene și condiții, și alte detalii relevante. Brosura poate fi distribuită prin intermediul unei licitații sau poate fi disponibilă online, și poate fi utilizată pentru a atrage potențiali cumpărători sau investitori.

Închiderea tranzacției:

Închiderea tranzacției este procesul final al vânzării sau cumpărării unei proprietăți, în care toate detaliile și condițiile acordate sunt finalizate și documentele necesare sunt semnate. Acest proces poate include transferul de bani și transferul titlului de proprietate de la vânzător la cumpărător.

Închiderea tranzacției poate fi condusă de un notar, care se asigură că toate documentele necesare sunt în ordine și că toate detaliile tranzacției sunt finalizate. Aceasta poate include verificarea asigurărilor, taxelor și a altor cheltuieli, precum și verificarea dacă toate condițiile prevăzute în contract au fost îndeplinite.

Inchiderea tranzacției este un pas important în procesul de cumpărare și vânzare a proprietății și este important ca toți pașii să fie bine planificați și urmați pentru a evita problemele ulterioare.

Condiții de vânzare:

Condițiile de vânzare sunt clauzele sau termenii specifici care trebuie îndepliniți de către vânzător și cumpărător înainte de finalizarea tranzacției. Acestea pot include diverse condiții legate de proprietate, cum ar fi verificarea zonelor de inundație sau a daunelor structurale, sau condiții legate de finanțare, cum ar fi obținerea unei preaprobări de credit sau îndeplinirea unor cerințe de plată.

Unele dintre cele mai comune condiții de vânzare sunt:

- Condiția de plată: obligația cumpărătorului de a plăti prețul de achiziție în termenii conveniți.
- Condiția de clauze legale: obligația cumpărătorului de a verifica și de a accepta toate clauzele legale ale contractului de vânzare-cumpărare.
- Condiția de plată a taxelor și cheltuielilor: obligația cumpărătorului de a plăti toate taxele și cheltuielile legale necesare pentru finalizarea tranzacției.
- Condiția de acceptare a proprietății: obligația cumpărătorului de a accepta proprietatea în starea în care se află la data tranzacției.

Condițiile de vânzare sunt esențiale în procesul de cumpărare și vânzare a proprietății și ar trebui să fie discutate și stabilite în prealabil între cumpărător și vânzător, și să fie incluse în contractul de vânzare-cumpărare pentru a evita problemele ulterioare.





Glosar de termeni

Termeni și condiții de utilizare a site-ului imolicitatii.ro:

O explicație a termenilor și condițiile de utilizare a site-ului astfel încât persoanelor care se înregistrează să fie guvernate de acești termeni și condiții pentru a determina decizii în cunoștință de cauză pentru fiecare persoana în parte.

Contract:

Un acord între două sau mai multe persoane sau entități care creează sau modifică o relație juridică.

Escrow:

Procesul de reținere a fondurilor de plată oferite de participanți până la debursarea fondurilor în conformitate cu instrucțiunile scrise ale ofertantului și a vânzătorului.

Licitatorul deține fondurile de avans și le depune într-un cont terț sau într-un cont fiduciar de credite imobiliare fie imediat după primirea fondurilor, fie după acceptarea ofertei celei mai mari de către vânzător. Acest proces este dictat de condițiile de vânzare.

Oferta privată

O ofertă privată la licitație este o ofertă care este făcută în secret și nu este dezvăluită publicului larg. În general, aceste oferte sunt făcute de investitori care doresc să achiziționeze proprietăți la prețuri mai mici decât cele obișnuite de la o licitație publică. Aceste oferte sunt de obicei tratate confidențial și sunt evaluate separat de celelalte oferte făcute la licitația publică. În general, licitațiile private sunt disponibile doar pentru investitori și nu sunt deschise publicului larg.

Vânzarea voluntară

Vânzarea voluntară reprezintă procesul prin care proprietarul unui bun sau a unei proprietăți decide să o vândă prin intermediul unei licitații publice sau a unei vânzări directe către un cumpărător interesat. Aceasta este o opțiune aleasă de proprietarii care doresc să își vândă activele fără a mai trece prin procesul obișnuit de vânzare prin intermediul agenților imobiliari sau a altor intermediari. De obicei, vânzările voluntare sunt organizate de case de licitații specializate sau de agenții de vânzare, care au experiență în acest domeniu și pot ajuta proprietarii să obțină cel mai bun preț pentru bunurile lor.

Broker colaborator:

Un broker imobiliar care nu are o listare pe o proprietate, dar trimite companiei de licitație un potențial vânzător pentru o licitație.

Lot:

În perspectiva licitației imobiliare, termenul "lot" se referă la o proprietate sau un bun imobil specific care este oferit spre vânzare sau licitație. Un lot poate reprezenta un apartament, o casă, un teren sau orice alt tip de proprietate imobiliară care poate fi achiziționată prin intermediul licitației. Fiecare lot are propriile sale caracteristici și specificații, iar potențialii cumpărători pot licita pentru a obține dreptul de a achiziționa respectivul lot în cadrul licitației imobiliare.





Glosar de termeni

Oferta câștigătoare:

În sensul negocierii, oferta castigatoare este cea oferta care satisface cele mai multe dintre cerintele și termenii stabiliți de către vânzător. Oferta castigatoare poate fi una financiară sau poate include și alte condiții, cum ar fi termenii de plată sau clauze legale.

De exemplu, dacă vânzătorul este interesat să vândă proprietatea cât mai repede posibil, o ofertă castigatoare ar putea fi aceea care include un termen de plată rapid sau o sumă de bani cash. Dacă vânzătorul este interesat să păstreze anumite proprietăți sau bunuri care sunt incluse în pachetul de vânzare, o ofertă castigatoare ar putea include aceste cerințe.

În general, oferta castigatoare este cea oferta care este considerată cea mai favorabilă pentru vânzător, și care poate fi acceptată de acesta. Este important ca oferta castigatoare să fie acceptată și să fie întocmit un contract de vânzare-cumpărare, care să reflecte termenii și condițiile.

Incrementare:

Incrementare înseamnă creșterea sau majorarea unei valori sau a unei cantități. În contextul licitațiilor, incrementarea se referă la majorarea sumei oferite de către un licitator în fiecare rundă de licitație. De exemplu, dacă în prima rundă, un licitator oferă 100 de euro pentru un bun, iar în următoarea rundă oferă 110 euro, aceasta este o incrementare de 10 euro.

Incrementarea poate fi stabilită în prealabil, prin regulile licitației, sau poate fi lăsată la latitudinea licitatorilor, în care caz, licitatorii pot decide singuri cât vor să ofere în fiecare rundă. Incrementarea poate fi stabilită în funcție de valoarea bunului sau poate fi o sumă fixă, care poate fi diferită de la o licitație la alta sau de la un bun la altul.

În general, incrementarea este utilizată pentru a asigura că licitația progresează și că prețul bunului oferit crește în mod constant. Acest lucru poate ajuta la atragerea mai multor licitatori și la determinarea unui preț final mai mare pentru bunul licitat. În cazul imolicitatii.ro suma minimă este 500 Euro.

Broker de listing:

Un broker de listing este un agent imobiliar sau o firmă de brokeraj care se ocupă de listarea proprietăților pentru vânzare sau închiriere. Acestea pot fi proprietăți rezidențiale sau comerciale, terenuri sau alte bunuri imobiliare. Brokerul de listing se ocupă de promovare și prezentarea proprietății către potențialii cumpărători sau chiriași, poate organiza vizionări și poate negocia cu aceasta în numele proprietarului.

Brokerul de listing poate fi angajat de către un proprietar individual sau de către o companie imobiliară, iar aceștia sunt plătiți prin intermediul unui comision din vânzarea sau închirierea proprietății. Ei au în general o vastă cunoștință despre piața imobiliară și pot oferi consiliere și informații despre prețul de piață, tendințele în piață și alte aspecte legate de vânzarea sau închirierea proprietății.





Glosar de termeni

Licitația online:

O licitație online este un proces de vânzare sau achiziție prin intermediul internetului. Acest proces poate fi utilizat pentru vânzarea de bunuri sau servicii, cum ar fi bunuri imobiliare, arta, mașini sau alte bunuri. Procesul poate implica licitații publice sau private, în care ofertele sunt făcute prin intermediul unei platforme online.

În cazul licitațiilor imobiliare, proprietățile sunt prezentate prin intermediul unei platforme online, iar potențialii cumpărători pot posta oferte în timpul perioadei de licitație. Oferta câștigătoare este cea cu cea mai mare sumă, în general oferta trebuie să fie și cu o sumă minimă de incrementare. Licitația online poate fi utilă pentru ambele părți, deoarece poate permite unui număr mai mare de potențiali cumpărători să participe la licitație, și poate permite accesul la proprietăți din întreaga lume. De asemenea, poate fi mai convenabil și mai eficient decât procesul tradițional de licitație.

Licitație în sală:

În cazul licitațiilor imobiliare, proprietățile sunt prezentate prin intermediul unei prezentări fizice la un loc stabilit, iar potențialii cumpărători pot posta oferte în timpul perioadei de licitație. Oferta câștigătoare este cea cu cea mai mare sumă, în general oferta trebuie să fie și cu o sumă minimă de incrementare.

Ofertă minimă:

Oferta minimă este suma minimă la care un bun sau serviciu poate fi vândut prin intermediul unei licitații. Aceasta poate fi stabilită de proprietarul bunului sau serviciului sau de comisarul sau agentul licitator care organizează licitația. Ofertele care sunt mai mici decât oferta minimă sunt considerate inacceptabile și nu sunt luate în considerare.

În cazul licitațiilor imobiliare, oferta minimă poate fi stabilită prin intermediul evaluărilor sau a altor metode de determinare a valorii bunului. De exemplu, în cazul licitației bunurilor imobiliare, oferta minimă poate fi stabilită în funcție de valoarea evaluării făcute de un expert imobiliar sau poate fi un procent din valoarea de piață. Oferta minimă poate fi utilă pentru a asigura că proprietarul sau organizatorul licitației să primească o sumă minimă acceptabilă pentru bun sau serviciu. Aceasta poate fi de asemenea utilă pentru a limita participarea la licitație la doar ofertanții serioși.

Ofertă de deschidere:

Oferta de deschidere este prima ofertă făcută într-o licitație.

În cazul licitațiilor imobiliare, oferta de deschidere poate fi făcută de către proprietar sau de către un agent licitator care organizează licitația. Oferta de deschidere poate fi stabilită în funcție de valoarea evaluării făcute de un expert imobiliar sau poate fi un procent din valoarea de piață.

Oferta de deschidere poate fi utilă pentru a determina dacă există interes pentru bun sau serviciu și poate fi utilă pentru a limita participarea la licitație la doar ofertanții serioși. Aceasta poate fi de asemenea utilă pentru a asigura că proprietarul sau organizatorul licitației să primească o sumă minimă acceptabilă pentru bun sau serviciu.





Glosar de termeni

Inspecție publică deschisă:

Inspectia publica a proprietatii este un proces prin care potentialii cumparatori pot viziona si inspecta proprietatea care este scoasa la licitatie. Aceasta poate fi organizata de catre proprietarul proprietatii sau de catre un agent licitator care organizeaza licitatia.

Inspectia publica a proprietatii poate fi utila pentru potentialii cumparatori pentru a se asigura ca proprietatea este in stare buna si ca nu exista probleme neprevazute cu ea, cum ar fi probleme cu structura sau probleme cu aparatele sau instalatiile existente. Aceasta poate fi de asemenea utila pentru proprietar pentru a se asigura ca toti potentialii cumparatori au oportunitatea de a vedea proprietatea si pentru a se asigura ca au toate informatiile necesare pentru a face o oferta corecta.

Inspectia publica poate fi organizata inainte sau in timpul procesului de licitatie si poate fi organizata in mai multe tururi. Este important ca potentialii cumparatori sa fie informati cu privire la conditiile si regulile de inspectie, cum ar fi programul si durata inspectiei, si cum sa-si faca o programare, in cazul in care este necesar.

Pachetul legal (documentația):

Un pachet legal este un set de documente si informatii legale necesare pentru a finaliza o tranzactie imobiliara. Acest pachet poate include documente precum contractul de vanzare-cumparare, titlul de proprietate, certificatul de inregistrare a proprietatii, certificatele de urbanism, si orice alte documente necesare pentru a confirma dreptul de proprietate si a se asigura ca tranzactia este legala.

Pachetul legal poate fi pregatit de catre un avocat sau un notar si poate fi prezentat la inchiderea tranzactiei, cand ambii parti au ajuns la acord si au semnat contractul de vanzare-cumparare.

Pachetul legal poate fi de asemenea util in procesul de licitatie, deoarece poate fi prezentat potentialilor cumparatori ca parte din informatiile necesare pentru a face o oferta castigatoare.

Preț de rezervă:

Pretul de rezerva este un pret minim care este stabilit inainte de o licitatie, sub care proprietatea nu va fi vanduta. Acest pret poate fi stabilit de catre proprietar sau de catre un agent imobiliar sau un broker care gestioneaza licitatia.

Daca ofertele primite la licitatie nu ating pretul de rezerva, licitatia poate fi amanata sau anulata si proprietatea poate fi relistata la un pret mai mic sau poate fi vanduta prin alte metode. Daca ofertele depasesc pretul de rezerva, atunci cea mai buna oferta castigatoare va fi acceptata.

Pretul de rezerva poate fi util in situatii in care proprietarul doreste sa obtina o anumita suma pentru proprietate sau doreste sa evite vanzarea proprietatii la un pret prea mic.





Glosar de termeni

Prețul ghid:

Prețul ghid este un pret sugerat pentru o proprietate care este pusa in vanzare prin licitatie. Acest pret poate fi stabilit de catre proprietar sau de catre un agent imobiliar sau un broker care gestioneaza licitatia. Pretul ghid poate fi utilizat pentru a da o idee despre valoarea estimata a proprietatii si poate fi utilizat pentru a atrage potentiali cumparatori. De obicei este foarte atractiv cu scopul de a genera interes si oferte competitive.

Ofertantii pot depune oferte mai mari decat pretul ghid, iar cea mai buna oferta castigatoare poate fi acceptata.

Vânzător:

Un vanzator este o persoana sau o companie care vinde o proprietate sau un bun imobil. In contextul imobiliar, vanzatorul poate fi un proprietar care vinde o casa sau un teren, sau poate fi o companie care vinde un ansamblu de proprietati sau un bloc de apartamente. Vanzatorul poate alege sa vanda proprietatea prin intermediul unei agentii imobiliare sau poate vinde direct cumparatorului prin intermediul unei licitatii sau prin negociere directa. Vanzatorul poate fi reprezentat de un broker imobiliar sau poate avea un reprezentant legal care se ocupa de procesul de vanzare.

Ofertant:

Ofertantul este o persoana sau o companie care oferă o sumă de bani pentru a cumpăra o proprietate sau un bun care este oferit în licitație sau în vânzare. Ofertantul poate fi un cumpărător privat sau o companie care dorește să cumpere proprietatea pentru a o utiliza sau a o revinde mai târziu. Ofertantul poate fi reprezentat de un broker imobiliar sau poate avea un reprezentant legal care se ocupă de procesul de licitație sau de negociere.

Termeni și condiții contractuale:

Termenii și condițiile contractuale reprezintă acordul scris între două sau mai multe părți privind drepturile și obligațiile lor în legătură cu un anumit contract sau tranzacție. Ele pot include, dar nu se limitează la: prețul de vânzare, modalitățile de plată, termenul de livrare, garanțiile produselor sau serviciilor, obligațiile de confidențialitate, termenii de reziliere, procedurile de rezolvare a disputelor, și orice alte clauze relevante pentru partea sau părțile implicate. Acestea sunt negociate și acceptate de ambele părți înainte de semnarea contractului și au putere juridică.

Taxa de licitare:

Dreptul de participare la licitație se referă la dreptul unei persoane sau a unei entități de a participa la o licitație și de a depune oferte pentru a cumpăra sau vinde o proprietate sau un bun. Acest drept este acordat de către organizatorul licitației în baza unei taxe de licitare. Condițiile pentru acordarea acestui drept pot include verificări de antecedente, înscrierea în prealabil și/sau depunerea de garanții financiare sub formă de taxe. Participarea la licitații poate fi limitată sau exclusă în funcție de reglementările și condițiile impuse de organizator.





Glosar de termeni

Timp de licitație:

Perioada de timp specificată în care participanții pot face oferte în cadrul unei licitații.

Rezultatul licitației:

Ofertantul câștigător și suma ofertei câștigătoare în cadrul unei licitații.

Depozitul de garanție:

Depozitul de garanție reprezintă o sumă de bani sau alte active valorice pe care un cumpărător sau un participant la o licitație trebuie să o depună înainte de a participa la procesul de licitație sau de a încheia un contract de vânzare-cumpărare. Acest depozit are scopul de a asigura seriozitatea și angajamentul cumpărătorului sau participantului în respectarea termenilor și condițiilor licitației sau contractului.

Depozitul de garanție servește la protejarea vânzătorului sau a organizatorului licitației împotriva pierderilor sau prejudiciilor în cazul în care cumpărătorul sau participantul nu își îndeplinește obligațiile financiare sau contractuale. În situația în care cumpărătorul respectă toate condițiile, depozitul de garanție poate fi returnat sau utilizat pentru a acoperi o parte din prețul de achiziție. Valoarea și modalitățile de depunere, administrare și returnare a depozitului de garanție pot fi specificate în termenii și condițiile licitației sau în contractul de vânzare-cumpărare. Aceste detalii pot varia în funcție de regulamentele și practicile specifice ale fiecărei licitații sau tranzacții imobiliare.

Ofertantul castigator:

Ofertantul câștigător reprezintă persoana sau entitatea care, în urma procesului de licitație, a făcut cea mai înaltă ofertă și a fost desemnată câștigătoare a tranzacției. Este oferta considerată cea mai avantajoasă și acceptată de către vânzător sau organizatorul licitației, în conformitate cu termenii și condițiile stabilite.

Ofertantul câștigător obține dreptul de a achiziționa produsul sau proprietatea licitată, iar oferta sa devine angajantă în momentul în care este acceptată de către vânzător sau organizatorul licitației. De obicei, acest lucru se realizează prin semnarea unui precontract sau contract de vânzare-cumpărare sau prin finalizarea formalităților specifice în cazul licitațiilor.

Titlul de ofertant câștigător poate fi atribuit în urma unei competiții între mai mulți participanți, în care cel care a făcut cea mai înaltă ofertă în termeni financiari sau în alte criterii specificate în licitație este declarat câștigător. Alegerea ofertantului câștigător se bazează pe criteriile și regulile stabilite în prealabil, asigurând transparență și obiectivitate în procesul de selecție.



Glosar de termeni

Programul de licitație:

1. **Data și ora începerii licitației:** Momentul exact în care licitația va începe.
2. **Durata licitației:** Timpul alocat pentru desfășurarea licitației, inclusiv perioada de prezentare a ofertelor și etapa de licitare propriu-zisă.
3. **Locația licitației:** Adresa sau locul unde va avea loc licitația, fie că este vorba despre o locație fizică sau o licitație online.
4. **Procedura licitației:** Descrierea detaliată a etapelor și a regulilor de licitare, inclusiv modul de înregistrare, metodele de licitare acceptate, regulile de creștere a ofertelor etc.
5. **Informații despre loturi:** Dacă există mai multe loturi în cadrul licitației, programul va include informații despre fiecare lot în parte, cum ar fi descrierea, prețul minim, condițiile de vânzare etc.
6. **Perioada de vizionare:** Dacă este posibil, programul poate include informații despre momentele în care participanții pot viziona proprietățile sau bunurile ce urmează a fi licitate înainte de licitație.
7. **Termenul limită pentru înregistrare:** Data limită până la care participanții trebuie să se înregistreze pentru a putea participa la licitație.
8. **Termenul limită pentru depunerea garanției:** Dacă este necesară o garanție sau un depozit de licitație, programul va indica data limită până la care aceasta trebuie depusă.

Procesul de licitație:

Licităția începe la prețul nominal de deschidere indicat și este deschisă pentru toți utilizatorii înregistrați și aprobați. Odată cu startul licitației este deschisă vânzarea și se poate licita prin depunerea de oferte (pasul de licitare este setat la valoare de 500 Euro). Licităția va continua pentru o perioadă de trei 3 zile pentru fiecare proprietate. Licităția se încheie la o anumită oră prestabilită, așa cum e afișată pe site. Ultima ofertă va fi considerată finală. Trebuie să dispuneți de un avans de minim 5% până în 10% din prețul cel mai mare ofertat, care va fi plătit vânzătorului parte la finalizarea licitației prin încasarea depozitului de garanție/rezervare fie prin antecontract notarial. Fiecare proprietate este supusă unei taxe de participare la licitație de 500 lei tva inclus. Pentru fiecare proprietate percepem în numele vânzătorului un depozit de garanție/rezervare ca parte din avansul de 5-10% menționat anterior. Toate vânzările sunt supuse confirmării vânzătorului, cu excepția cazului în care se menționează altfel. În termen de maxim douăzeci și patru de ore imediat după încheierea licitației, Licitatorul vă va contacta dacă sunteți ofertantul câștigător prin e-mail, telefon pentru a furniza documentele necesare pentru semnarea ofertei scrise. Neîndeplinirea acestor condiții în timpul alocat va duce pierderea depozitului plătit de ofertant, drept daune și penalități conform Termenilor de Vânzare. Dacă doriți ca documentele ce le veți semna să fie revizuite de un avocat, vă rugăm să ne contactați și vă vom pune la dispoziție documentele pentru revizuire, astfel încât să nu întârziați procesul post-licitație. Aprobarea vânzătorului este de obicei primită în mai puțin de 48-72 ore, de la înmânarea ofertei scrise și noi vă vom anunța imediat cum avem oferta scrisă semnată de vânzător.

