



**ALLIANCE**  

---

**real estate business center**

**Cele mai frecvente 9 greșeli ale  
cumpărătorilor**



*În drumul nostru către excelență,*

# **Redefinim Serviciile Imobiliare**

Când spunem că “redefinim serviciile imobiliare”, vorbim serios!

Clienții noștri sunt pe primul plan. Cu un istoric doveditor, cu setul de abilități necesare și anii de experiență, echipa noastră dispune de uneltele necesare pentru a reuși o tranzacție de succes.

Cumpărarea unei case este o investiție majoră pe care un om, o familie o realizează o dată sau de câteva ori în viață!

Din acest motiv considerăm că este important pentru dumneavoastră să acordați atenție sporită procesului de cumpărare.



Agenții noștri sunt pregătiți și în măsură să ofere cele mai bune sfaturi în ceea ce privește procesul complex de cumpărare de proprietăți imobiliare. Sistemul nostru de reprezentare a cumpărătorilor se concentrează pe nevoile dumneavoastră. De multe ori cumpărătorii care nu sunt reprezentați fac greșeli existând riscul să cadă în următoarele capcane:

- Să piardă sume de bani datorită faptului că nu sunt eligibili pentru credit
- Să plătească proprietatea pe care o cumpără la un preț supraevaluat
- Să constate că vânzătorul nu respectă înțelegerea până la final
- Să constate că proprietatea pe care și-ar fi dorit să o cumpere tocmai a fost vândută către un alt cumpărător
- Să cumpere o proprietate cu defecte sau vicii ascunse
- Să cumpere o proprietate care nu li se potrivește ... s.a.m.d.





## Principalele 9 greșeli ale cumparatorilor

Sunteți pregătiți să vă aventurați în drumul spre casa visurilor? Cumpărarea casei va fi o experiență interesantă, obositoare dar poate fi și înfricoșătoare.

În cele din urmă veți ajunge în casa visată pe care o veți iubi și pe care vă veți permite să o plătiți. Sună destul de simplu, nu?

Din păcate mulți oameni fac greșeli care împiedică atingerea acestui vis ușor.

Mai jos sunt o parte din principalele greșeli pe care cumpărătorii le fac când cumpără proprietăți imobiliare.



## 1. NU ȘTIU CÂT ÎȘI POT PERMITE.

Mulți cumpărători se aventurează în credite imobiliare când cumpără proprietăți fără a ține cont de venituri, de cheltuieli, nu au un buget personal organizat. Urmarea este că în 4-5 ani maxim ajung să vândă datorită faptului că nu mai fac față creditului.

Așadar înainte de a cumpăra printr-un credit faceți-vă bine temele, puneți pe hârtie costurile, veniturile, nu uitați de cheltuieli majore anuale, etc.

Faceți adunările și scăderile, trageți o linie și după aceea veți vedea clar cât net vă rămâne din salarii și dacă va puteți aventura într-un credit imobiliar.





## 2. SAR PESTE CALIFICAREA FINANCIARĂ.

Mulți cumpărători se grăbesc să aconteze proprietatea imobiliară de care s-au “îndrăgostit”, fără a solicita băncii o preaprobare scrisă.

Multe bănci se feresc să ofere aceste aprobări, însă în momentul când veți negocia cu vânzătorul, această preaprobare va atârna greu și poate fi determinantă în negociere.

Prin urmare înainte de a da un avans, cereți băncii finanțatoare o preaprobare scrisă.



### **3. NU IAU ÎN CONSIDERARE CHELTUIELI SUPLIMENTARE.**

Este bine să vă informați înainte de a cumpăra de costurile pe care proprietatea le generează. Dacă veți cumpăra într-un ansamblu rezidențial este posibil să va treziți că mai aveți de plată în plus față de cheltuielile uzuale ale casei și altele în plus.

Paza cartierului, ansamblului, grădinarul, administratorul, asigurări, plata cheltuielilor comune, etc.

Deci, țineți cont și de acest aspect.



#### 4. PREA PRETENȚIOȘI.

Când ești în situația de a cumpăra o casă, apartament gata construit, este foarte probabil să nu îți placă anumite aspecte la acea proprietate.

Ba este etajul 3 și nu e 2, ba vede pe sud și nu pe est, ba nu are aerisire cu geam la baie, ba este prea departe de mama, ba este gălăgie din bulevard, ba nu are loc de parcare, etc.



Probabil , dacă sunteți niște persoane foarte pretențioase s-ar putea să rămâneți fără casă.

Când cumpărați o casă, apartament gata construit trebuie să treceți cu vederea lucrurile mărunte și să va canalizați pe cele mai importante.

Sau...construiți-vă una pe gustul dumneavoastră!



## 5. LIPSIȚI DE VIZIUNE.

Am întâlnit foarte mulți cumpărători care nu au absolut nicio viziune asupra proprietăților imobiliare.

Dacă o baie arată execrabil, miroase foarte urât, înseamnă că proprietatea este de neglijat?

Dacă în rest totul este ok, se poate remedia acest aspect. Poate chiar este un motiv de a negocia puternic cu un vânzător.

Sunt lucruri mărunte care pot avantaja foarte mult un cumpărător. Dacă proprietatea este la ultimul nivel însă cu un preț foarte avantajos nu este de luat în calcul?

O hidroizolație în ziua de azi nu mai costă foarte mult în plus asociația este obligată să adune de la toți vecinii costurile reparațiilor. Astfel ați scăpat de un aspect. Celălalt este factorul termic rece/cald. Cu un aparat, două de aer condiționat ați rezolvat și această problemă. La fel un aparat de aer condiționat nu mai costă o avere. Rețineți..., la etajul trei același apartament poate fi mai scump cu 25%.

Diferența este de 16 trepte...



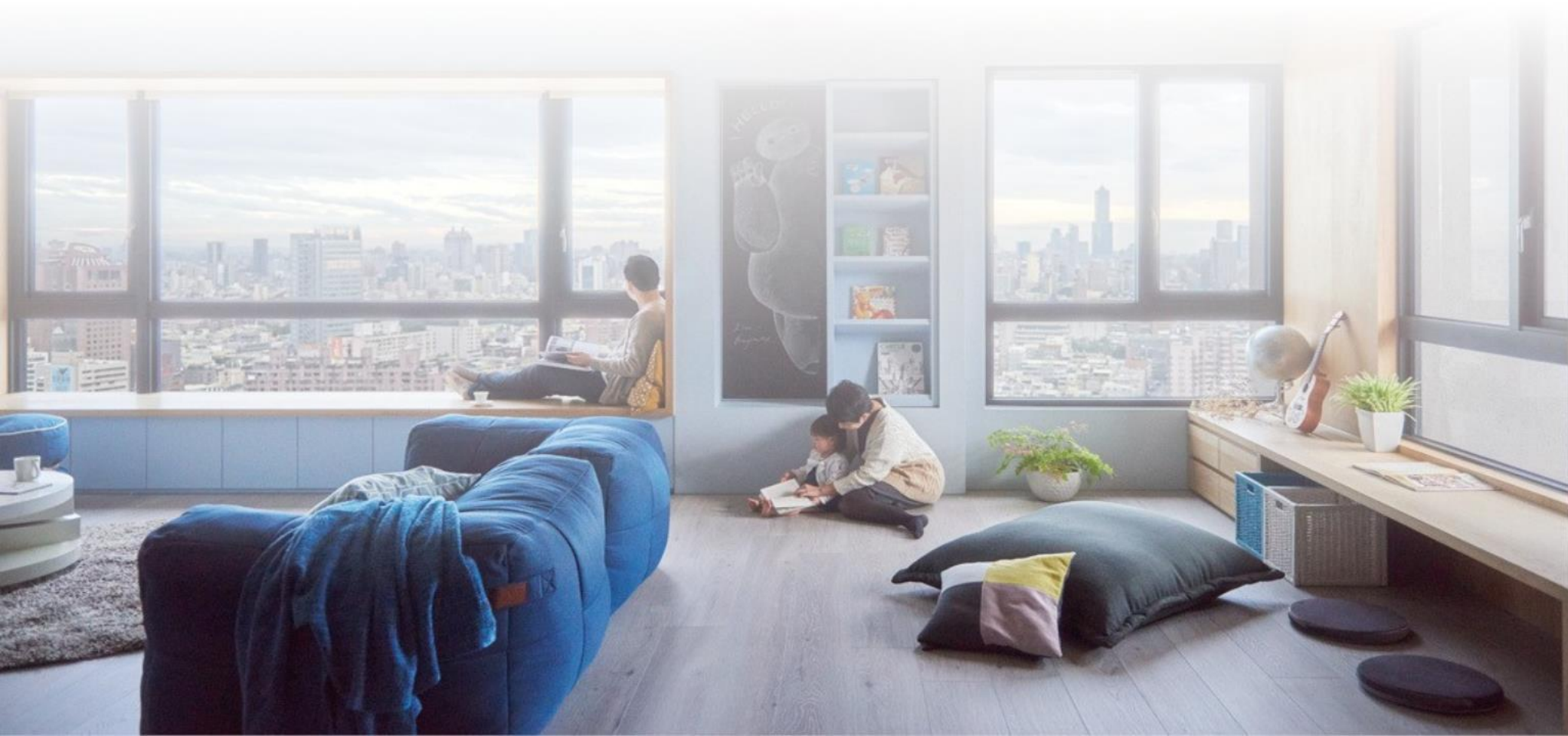
## 6. FAC COMPROMISURI.

Nu iau în considerare lucrurile importante și fac compromisuri. Nu faceți compromisuri când cumpărați o casă.

Nu cumpărați o proprietate cu un dormitor când aveți doi copii și unul e pe drum când soția este însărcinată.

Mai bine, mai așteptați mai strângeți bani și cumpărați-vă ceva ce chiar vă trebuie.

Nu cumpărați o proprietate doar pentru că este ieftină. Gândiți-vă că este ieftină dintr-un motiv!





## 7. NEGLIJEAZĂ INSPECȚIILE.

În momentul când vezi o proprietate nu o privești cu maximă atenție în general. Mai ai de văzut și altele și dacă îți va place asta, probabil că te vei întoarce.

Însă în momentul când te decizi să faci un precontract, este bine să condiționezi acea înțelegere de o inspecție amănunțită.

Nu vrei să-ți blochezi banii într-o proprietate care să-ți dea bătăi de cap și să te trezești că ai de făcut o mulțime de reparații.

Așa că nu neglijați inspecțiile casei înainte de a cumpăra.





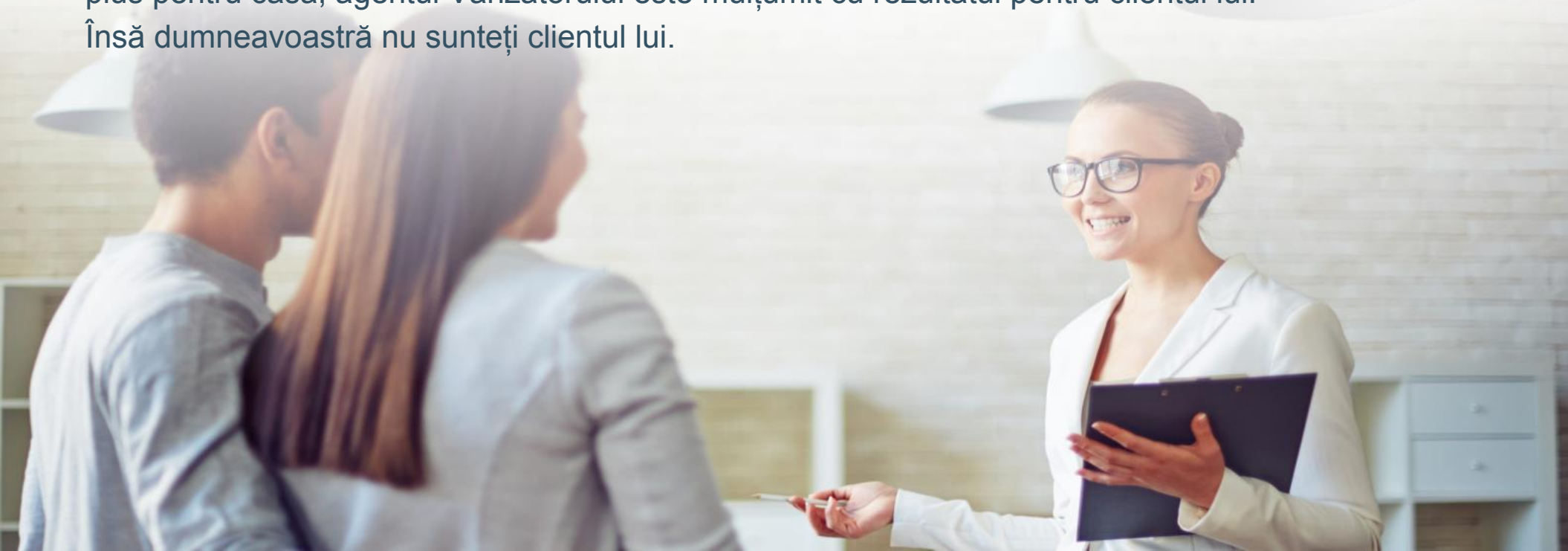
## 8. RAR ANGAJEAZĂ UN SPECIALIST.

Nu angajează un specialist și uneori tratează cu agentul vânzătorului. În momentul când decizi să cumperi pe cont propriu trebuie să știi că îți asumi să întâlnești poate și agenți imobiliari.

Ce vreau să zic: În piață se folosește destul de des evenimentul Open House – Casă deschisă pentru vizite, unde cumpărătorii pot să vadă proprietăți fără să aibă vreo obligație financiară față de vreo agenție imobiliară.

Însă la aceste evenimente cine credeți că vă întâmpină? Agentul imobiliar al Vânzătorului. Cu toate că datoria agentului imobiliar este de a trata etic ambele părți, totuși el nu lucrează în interesul dumneavoastră. El este angajat de Vânzător și va depune toate eforturile pentru a obține cele mai bune rezultate pentru Vânzător. Un agent imobiliar care să vă reprezinte interesul dumneavoastră în piață are metodele potrivite de abordare a fiecărei situații în parte. Dacă plătiți câteva mii de euro în plus pentru casă, agentul Vânzătorului este mulțumit cu rezultatul pentru clientul lui.

Însă dumneavoastră nu sunteți clientul lui.



## 9. NU GÂNDESC SPRE VIITOR:

Nimeni nu poate prezice viitorul, însă informațiile de care dispuneți acum prin noi și prin atenția la detalii, vă putem ajuta să evitați situațiile neplăcute de-a lungul acestui drum.

Câteva întrebări esențiale ar trebui să le adresați agentului dumneavoastră sau ar trebui să știți acestea:

- Va fi casă mea ușor vandabilă peste câțiva ani?
- Ce planuri de dezvoltare sunt în zona mea?
- Poate deveni strada mea foarte circulată?
- Îmi trece autostrada prin fața curții în următorii 5 ani?
- Cum e piața în zona mea?
- Se poate închiria ușor?



## Concluzii:

Cumpărarea unei case poate însemna un proces copleșitor și stresant atunci când ești la prima experiență. Chiar dacă ați mai făcut tranzacții imobiliare, multe aspecte se modifică în timp, sunt lucruri noi apărute și te pot pune în situații dificile.

Puteți evita multe neplăceri lucrând cu un agent imobiliar profesionist. Pe lângă faptul că poate face acest proces extrem de ușor și de plăcut pentru dumneavoastră, vă poate ajuta să economisiți sume importante de bani.

**OBȚINEȚI CHIAR ACUM O CONSILIERE GRATUITĂ!**

**SUNAȚI-NE, NOI SUNTEM AICI SĂ VĂ AJUTĂM!**





## **ENJOY THE DIFFERENCE!**

**Pregătit cu drag pentru dumneavoastră de echipa  
ALLIANCE Real Estate Business Center**

**[www.alliance.ro](http://www.alliance.ro)**

***Mobil:***

***0720-555.111***

***Email:***

***office@alliance.ro***

***Adresa:***

***B-dul Mamaia nr. 69, Constanța***