

ASOCIATIA PROFESIONALA A AGENTILOR IMOBILIARI DIN ROMANIA

Vocea Agentilor Imobiliari din Romania !



**De ce sa lucrati cu un
Agent APAIR®?**



De ce sa lucrati cu un Agent APAIR®?

Multi se gandesc sa isi vanda sau sa isi cumpere singuri casa, dar in cele din urma apeleaza la un agent imobiliar.

Vanzatorii si cumparatorii de case inteleg ca au nevoie de un agent imobiliar care ii ajuta sa stabileasca pretul corect, sa coopereze cu ceilalti agenti imobiliari, sa organizeze prezentarea casei si sa lucreze cu toti ceilalti profesionisti implicati in procesul de vanzare: banci si brokeri de credite, notari, experti cadastrali, avocati, auditori energetici si altii.

Dar nu toti agentii imobiliari sunt la fel!

Agentii imobiliari membri ai Asociatiei Profesionale a Agentilor Imobiliari din Romania (APAIR®) au aderat la un Cod Etic strict, bazat pe profesionalism si protectia consumatorului.

Agentii APAIR se angajeaza sa urmareasca cu loialitate interesul clientilor lor, tratand insa cu onestitate toate partile implicate in tranzactia imobiliara.

Agentii APAIR sunt singurii agenti imobiliari din Romania care beneficiaza de asigurare obligatorie de raspundere profesionala, oferindu-le astfel siguranta consumatorilor.

Agentii APAIR beneficiaza de educatie profesionala obligatorie si de aceea au un nivel superior de cunostinte cu privire la procesul cumpararii, vanzarii si inchirierii de proprietati imobiliare.

Agentii APAIR au acces la o baza de date comuna de proprietati imobiliare, care asigura comunicarea si cooperarea intre ei, conducand la cresterea vitezei de tranzactionare si la o calitate si credibilitate ridicate a informatiilor oferite consumatorilor.

Fie ca vindeti sau cumparati o casa, merita sa apelati la un agent imobiliar membru APAIR.

Inainte de a alege un agent imobiliar, cautati logo-ul APAIR!

Agentii Imobiliari Membri APAIR® va protejeaza!

Ce inseamna Codul Etic al APAIR pentru Consumatori?

Codul Etic se regaseste in practicile de zi cu zi ale Membrilor APAIR.

Daca un Agent APAIR va reprezinta, fie ca vindeti sau cumparati o casa, puteti sa va bazati pe faptul ca acesta:

1. Este onest fata de toate partile din tranzactie: desi va este loial dumneavoastra in calitate de client, el va fi onest fata de cealalta parte din tranzactie, fata de ceilalti profesionisti imobiliari si fata de clientii lor.

De exemplu, daca un Agent APAIR reprezinta un cumparator cu un istoric de creditare patat, el nu va putea ascunde acest lucru vanzatorilor. In acelasi timp el va face eforturi pentru a isi ajuta clientii cumparatori sa colecteze toate informatiile necesare pentru a demonstra ca au rezolvat problema si si-au imbunatatit situatia.

2. Pune intotdeauna interesul dumneavoastra inaintea intereselor proprii.

Agentul APAIR® face toate eforturile pentru a intelege nevoile imobiliare ale clientilor sai, analizeaza cu atentie proprietatile disponibile pe piata si ii pune cumparatorului la dispozitie informatiile relevante astfel ca acesta sa poata lua o decizie in cunostinta de cauza.



3. Le dezvaluie atat cumparatorului cat si vanzatorului toate datele relevante cu privire la proprietate si tranzactie.

Atunci cand reprezinta cumparatorul si considera ca informatia furnizata de un vanzator este nesigura, Agentul APAIR este obligat sa verifice. In astfel de cazuri, Agentii APAIR le vor recomanda cumparatorilor sa consulte un expert. Cand reprezinta un vanzator care ii cere, de exemplu, sa ascunda faptul ca acoperisul are scurgeri, Agentul APAIR nu va urma instructiunea si, daca vanzatorul va insista, Agentul APAIR va trebui sa renunte la relatia cu acesta.

4. Reflecta adevarul in toata comunicarea sa cu publicul.

Atunci cand Agentii APAIR distribuie brosure, creaza website-uri sau publica anunturi, ei vor avea grija intotdeauna sa comunice numele agentiei imobiliare si sa promoveze date corecte cu privire la proprietatile promovate. Un Agent APAIR nu va promova niciodata o proprietate imobiliara fara a avea acordul scris al proprietarului in acest sens.

Inca 12 motive pentru a lucra cu un Agent APAIR

Inca nu sunteti convinsi de valoarea unui Agent APAIR?

Iata douasprezece motive pentru a lucra cu acesta:



1. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ajuta sa aflati care este capacitatea dumneavoastra de finantare.

Daca ii veti oferi Agentului APAIR cateva informatii de baza privind economiile, veniturile si datoriile dumneavoastra, el va putea sa va recomande produsele financiare cele mai potrivite.

2. Agentul dumneavoastra APAIR are instrumentele penru a va ajuta in gasirea proprietatii dorite.

Uneori proprietatea pe care o cautati este disponibila dar nu este promovata activ in ziare sau pe internet. De aceea, gasirea ei va necesita o cercetare amanuntita a pietei din partea Agentului APAIR.

3. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ajuta in procesul de selectie prin furnizarea de informatii obiective despre fiecare proprietate identificata.

Agentii APAIR au acces la o varietate de resurse informationale.

Ei va pot furniza informatii despre comunitatile locale, inclusiv cu privire la urbanism, utilitati, scoli etc. In acest sens, sunt doua lucruri pe care dumneavoastra vreti sa le stiti: va va oferi proprietatea conditiile pe care le doriti de la o casa sau de la o investitie? Isi va pastra aceasta proprietate valoarea pana la momentul cand veti fi gata sa o vindeti?

4. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ajuta in negociere.

Sunt o multitudine de factori de negociat, precum pretul, finantarea, termenele de plata si predare a proprietatii, includerea sau excluderea mobilierului si bunurilor personale in tranzactie.

Precontractul de vanzare-cumparare trebuie sa ofere perioada necesara pentru ca dumneavoastra sa puteti face investigatiile necesare privind proprietatea, inainte de incheierea contractului final. Agentul dumneavoastra APAIR va sfatuieste cu privire la verificarile recomandate sau obligatorii cu privire la proprietate.

5. Agentul dumneavoastra APAIR va asista in verificarea starii fizice si juridice a proprietatii. In functie de zona si de tipul de proprietate, aceste verificari pot include expertizarea energetica, expertize de structura, cadastru, certificate de urbanism, studii geo, verificarea echipamentelor si instalatiilor, verificarea acoperisului si altele.

Agentul dumneavoastra APAIR va poate asista in gasirea profesionistilor calificati pentru aceste activitati si totodata va poate furniza extrase de informare emise de serviciul de publicitate imobiliara care sa ateste situatia juridica actuala a imobilului, inclusiv titularii dreptului de proprietate si eventualele servituti si sarcini asupra proprietatii. Agentul APAIR va poate recomanda un avocat care sa va ajute sa rezolvati acum acele aspecte care in viitor v-ar putea crea probleme serioase.

6. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ajuta sa intelegeti diferitele solutii de finantare si sa o alegeti pe cea potrivita.

7. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ghida in procesul de incheiere a tranzactiei, avand grija ca totul sa decurga fara probleme.

8. Cand va vindeti casa, Agentul dumneavoastra APAIR va poate furniza informatii actualizate cu privire la ce se intampla in piata si la preturile si conditiile de vanzare ale proprietatilor concurente.

Acestia sunt factori esentiali pentru vanzarea casei dumneavoastra la cel mai bun pret, cel mai rapid si cu cel mai mic deranj.

9. Agentul APAIR promoveaza proprietatea dumneavoastra catre alti agenti imobiliari si catre publicul larg. Agentul APAIR va poate recomanda anumite reparatii sau cosmetizari care pot creste semnificativ vandabilitatea proprietatii. Agentul APAIR va promova proprietatea nu numai catre public ci si catre ceilalti agenti imobiliari.

In multe cazuri tranzactiile

imobiliare se realizeaza prin cooperare, ceea ce inseamna ca un alt agent imobiliar decat agentul dumneavoastra poate aduce cumparatorul.

Agentul dumneavoastra APAIR actioneaza ca un agent de marketing, realizand distributia informatiilor despre proprietate catre alti Agenti imobiliari printr-un Serviciu de Listare Multipla (MLS), o Baza de Date Comuna (BDC) precum si prin alte retele si campanii de marketing.

Codul Etic ii obliga pe Agentii APAIR sa coopereze cu ceilalti agenti, atunci cand acest lucru este in beneficiul clientilor lor.

10. Agentul dumneavoastra APAIR stie cand, unde si cum sa va promoveze proprietatea. Statisticile internationale arata ca peste jumatate din vanzarile imobiliare sunt rezultatul contactelor obtinute de agentii imobiliari de la fosti clienti, cunoscente, recomandari si prieteni. Agentul dumneavoastra APAIR va precalifica cumparatorii pe care ii va insoti la prezentarea proprietatii dumneavoastra.

11. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ajuta sa analizati in mod obiectiv fiecare oferta primita de la cumparatori, fara a compromite pozitia dumneavoastra in negociere.

Precontractul este doar punctul de plecare in procesul de evaluare, verificare si finantare, continuand o multime de posibile capcane.

Agentul APAIR poate sa va ajute in scrierea unui precontract avantajos pentru dumneavoastra care sa va ofere siguranta in cadrul acestui proces.

12. Agentul dumneavoastra APAIR va poate ajuta la incheierea vanzarii. Intre precontract si contractul autentic pot iesi la suprafata diferite probleme.

De exemplu, poate fi necesara reabilitarea energetica a cladirii pentru a putea obtine finantarea, sau poate fi descoperita o neclaritate legata de titlul de proprietate. Documentatia si procedurile necesare in astfel de cazuri pot fi coplecitoare pentru multi vanzatori.

Agentul APAIR este cea mai potrivita persoana care sa va ajute la rezolvarea acestor probleme si sa va conduca la incheierea cu succes a tranzactiei.

**Fie ca vindeti sau cumparati o casa,
merita sa apelati la un agent
imobiliar membru APAIR.
Inainte de a alege un agent imobiliar,
cautati logo-ul APAIR!**



Contact:

Piata Rosetti, Bulevardul Hristo Botev Nr. 1, Etaj 6, Camera 613,
Bucuresti, Sector 3, Cod Postal 030231
Telefon/Fax: 021.311.11.10
Mobil: 0769.272.472; 0769.272.471
Email: contact@apair.ro