

Ghidul Cumparatorului

9 pași de urmat pentru a fi proprietar



Paul Dumbravanu

Avocat specializat in tranzactii imobiliare

9 pași de urmat pentru a fi proprietar

Pasul 1 - Luați decizia de a cumpăra

Pare evident, dar este bine de notat că primul pas în achiziționarea unei locuințe este luarea deciziei de a cumpăra o casă. Luați în calcul motivele pentru care doriți o nouă casă și așezați-le pe foaie. Stabiliți pe ce perioadă vă doriți să locuiți în casa cea nouă - achiziționarea acesteia reprezintă astfel un plus în plan financiar? O regulă esențială este plata ratei ipotecare care nu ar trebui să depășească 1/3 din venitul net lunar pe care îl obțineți.

Pasul 2 - Cereți o asistență profesionistă

Ne dorim să programăm o întâlnire cu dumneavoastră pentru a vă asculta motivele pentru care doriți să achiziționați o casă și să discutăm despre planurile dumneavoastră de viitor. Vom discuta despre împrejurimi, școli, factori economici capabili să afecteze piața actuală dar și pe cea viitoare, dar și despre modalitatea în care v-ar plăcea ca locuința și cartierul dumneavoastră să se dezvolte odată cu dumneavoastră.

În acest moment, vă putem de asemenea ajuta să vă pre-calificați pentru contractarea unui credit ipotecar. Precalificarea este o declarație scrisă din partea unui creditor ipotecar care indică faptul că vi se aproba un credit ipotecar, pentru o anumită sumă. Faptul că veți obține această precalificare ne va ajuta pe noi în negocierea tranzacției imobiliare.

Pasul 3 - Începeți căutările

După întâlnirea inițială, vom cerceta resursele noastre pentru a descoperi casele aflate pe piață care întrunesc cerințele dumneavoastră. Apoi vom programa întâlniri pentru a vizita acele locuințe la ore stabilite de dumneavoastră.

Vizitând locuințele respective, vom releva aspectele pozitive și negative ale fiecăreia în parte. Vă vom cere să ne relațiți ce anume v-a plăcut și ce anume nu v-a plăcut. Probabil veți modifica lista dumneavoastră de "cereri" pe parcursul inspecțiilor făcute, unele lucruri vor căpăta importanță, iar altele vor deveni ne semnificative. Prin aceste noi informații adunate, vom retușa criteriile de căutare pentru a putea identifica casa visurilor dumneavoastră.

Pasul 4 - Cunoașteți piața

Cunoștințele noastre despre piața locală imobiliară sunt esențiale în căutare unei locuințe. Vă vom anunța când piața dintr-o anumită zonă "frige" și necesită o acțiune imediată sau când piața este "rece" și ne permite să cântărim mai multe opțiuni.

Pe parcursul vizitelor, vă vom aduce la cunoștință când prețurile suportă negocieri sau când sunt prețuri fixe. Cunoștințele noastre din domeniul imobiliar vă vor situa cu un pas înainte față de competitori.

Pe o piață imobiliară unde cererea este mai mare decât oferta, nu este exclus să întâlnim mai multe oferte pentru o proprietate și uneori chiar oferte peste prețul cerut. Pe de altă parte, pe o piață imobiliară unde oferta este mai mare decât cererea, există mai multe locuințe decât cumpărători, iar acest lucru ne permite să negociem mai mult pentru că tranzacțiile durează mai mult până se vor finaliza.

Pasul 5 - Descoperiți casa visurilor dumneavoastră

Suntem convinși de faptul că veți reuși să vă descoperiți casa visurilor dumneavoastră, iar când acest lucru se va întâmpla, vom înainta o ofertă croită pe necesitățile dumneavoastră.

Oferta este prezentată în mod obișnuit împreună cu un avans. Acesta reprezintă o sumă cash oferită vânzătorului pentru a asigura finalizarea tranzacției imobiliare. Această sumă se va aplica costurilor de finalizare a tranzacției. În cazul în care vânzătorul acceptă oferta, contractul se va semna în maxim 30-60 de zile de la data înaintării ofertei (acest termen depinde în general de perioada în care vi se acordă creditul ipotecar)

Pasul 6 - Negocierea tranzacției

Nu este ceva ieșit din comun de a primi o contraofertă, atunci când se aplică o ofertă de achiziție pentru o locuință. Nu lăsați ca acest lucru să vă dezamăgească. Vom discuta contraoferta și vom decide împreună dacă poate fi acceptată, dacă este cazul să trimiteți la rândul dumneavoastră o contraofertă sau dacă respectiva contraofertă trebuie refuzată și trebuie căutată altă locuință.

9 pași de urmat pentru a fi proprietar

Condițiile de piață vor juca un rol semnificativ în ceea ce privește agresivitatea cu care vom negocia tranzacția. Vom activa de asemenea în limitele impuse de dumneavoastră. Emoțiile pot duce la remușcări în conștiința cumpărătorului așa că este mai bine să stabiliți și să respectați limitele clare, impuse chiar de dumneavoastră înainte de negocierea unei oferte.

Pasul 7 - Obțineți un credit ipotecar

Pe perioada finalizării tranzacției veți colabora cu creditorul ipotecar pentru a contracta împrumutul. Din moment ce ați fost precalificați pentru un împrumut înainte de a începe căutarea unei locuințe, veți fi mult mai aproape de final. Vom aduna informațiile necesare despre proprietate pe care creditorul le va cere pentru a vă acorda împrumutul. Este important ca acest credit ipotecar să fie obținut în perioada specificată în contract.

Pasul 8 - Încheiați tranzacția

Veți primi o estimare totală a costurilor de finalizare a tranzacției în momentul în care aplicația pentru împrumut va fi depusă la sediul creditorului ipotecar. Această estimare este realizată de către ofițerul de credite, pe baza unor experiențe anterioare și deci, este posibil să nu includă toate cheltuielile posibile.

Pasul 9 - Mutați-vă în noua locuință

Felicitări ! A sosit momentul să vă mutați în noua locuință și să o transformați în casa dumneavoastră. Bucurați-vă de aceste momente. Vă vom organiza o listă cu lucrurile care mai trebuie făcute pentru a vă aminti numeroasele detalii ce vă vor transforma ziua în care vă veți muta într-o încântare.