

Bune practici recomandate dezvoltatorilor imobiliari

Adrian Vascu, Senior Partner Veridio

Piața construcțiilor noi este încă dinamică în majoritatea orașelor mari din România care au o viață economică în dezvoltare. Însă, pe măsură ce stocurile de construcții noi cresc și industria se maturizează, clienții devin mai atenți la alegerea pe care le fac și la criteriile în funcție de care aleg o proprietate sau alta.

În plus, dezvoltatorii serioși trebuie să găsească modalități prin care să depășească neîncrederea oamenilor în noile proiecte rezidențiale din cauza câtorva companii neserioase cu practici neprofesioniste și pe alocuri chiar ilegale.

Iată câteva modalități simple

prin care dezvoltatorii imobiliari serioși pot câștiga încrederea clienților și își pot păstra vânzările la un nivel ridicat indiferent de "sezonalitate".

Șase întrebări fără răspuns care vor bloca vânzarea

Clientul are în principiu șase teme de îngrijorare atunci când analizează o proprietate: identitatea proprietarului, legalitatea proprietății, calitatea construcției, bransamentele la utilități, punerea în practică a planurilor și promisiunilor și transferul dreptului de proprietate.

Clientul merge la o vizionare, este interesat de proprietate și discuțiile ajung destul de repede la taxa de rezervare și antecontract.

E greu să vorbești despre bani cu cineva pe care nu îl cunoști, mai ales dacă încă nu știi dacă e cazul să ai încredere sau nu în agentul de vânzări sau chiar în proiect.

Regula e destul de simplă: cu cât îi câștigați încrederea mai repede clientului, cu atât încheierea tranzacției va fi mai probabilă și mai rapidă. Fiți transparenți și pregătiți cu documente pentru toate întrebările pe care le primiți.

Identitatea proprietarului - vânzătorului

Clienții vor aprecia dacă, pe lângă broșura de prezentare a proprietății, vor primi și un dosar cu copii ale documentelor care demonstrează cine este dezvoltatorul și vânzătorul acelei proprie-

tăți - act constitutiv firmă, certificat fiscal (ANAF), certificat de atestare fiscală (Primărie), certificatul de înregistrare fiscală (ONRC), carte identitate administrator firmă și acte identificare agent imobiliar.

Dacă dezvoltatorul și vânzătorul sunt entități diferite, atunci dosarul va conține copii ale documentelor menționate pentru ambele entități.

Legalitatea proprietății

Trebuie să înțelegeți că oamenii vin la o vizionare hotărâți să nu repete greșelile despre care au auzit de la prieteni sau au citit în mass media. Clienții vor pune întrebări despre achiziția terenului, dezmembrările per unitate, respectarea planului urbanistic și autorizației de construcție, drumul de acces și multe altele similare.

Cel mai bine este să fie pregătit un dosar care conține copiile documentelor care demonstrează legalitatea proprietății: extras de carte funciară, certificat de urbanism, autorizație de construcție, proces verbal de recepție finală, certificat de atestare a edificării construcției.

Calitatea construcției

Sunt foarte multe informații despre o proprietate nou construită care pot fi apreciate la adevărata valoare doar de un specialist. Dacă observați că cei care vizionează proprietatea nu înțeleg detaliile tehnice, recomandați-le să vină la o vizionare cu cineva care se pricepe și în care au încredere.

Iar atunci când vin cu un proiect



(continuare în pagina 20)



ADRIAN VASCU:

Clientul are în principiu șase teme de îngrijorare atunci când analizează o proprietate: identitatea proprietarului, legalitatea proprietății, calitatea construcției, bransamentele la utilități, punerea în practică a planurilor și promisiunilor și transferul dreptului de proprietate".

urmare din pagina 18

tant, arhitect sau inginer în construcții, pregătiți pentru acesta documentele pe baza cărora se va putea evalua calitatea construcției - certificat de urbanism, autorizarea de construcție și cartea tehnică.

Astfel, dovediți că sunteți transparenți (nu aveți nimic de ascuns), aveți toată încrederea în calitatea construcției și respectați dreptul clienților de a se informa înainte de a lua o decizie.

Branșamentele la utilități

Una dintre cele mai importante teme pentru un cumpărător este certitudinea că va avea utilități funcționale când se va muta.

Bineînțeles, colaborarea cu autoritățile locale poate fi problematică, furnizorii de utilități fac programări cu termene de execuție foarte lungi, pot apărea o serie de probleme și întâzieri. Important este să vă asigurați că branșamentele vor fi făcute la timp și că oamenii știu exact etapele și stadiul lucrărilor în orice moment.

În discuțiile preliminare semnării unui contract de rezervare sau chiar antecontract, trebuie să prezentați clienților copii ale documentelor care fac dovada că dosarele au fost avizate de primărie și furnizori (apă și canalizare, energie electrică, gaze, tv & net), furnizorul a confirmat că îndepliniți toate condițiile pentru efectuarea lucrărilor și că a programat începerea acestora la o anumită dată.

Vizita la fața locului

În cazul proiectelor care sunt vândute înainte de finalizare, este bine să țineți legătura cu clienții pe tot parcursul finalizării proiectelor. Lipsa informațiilor va transforma și cele mai banale evenimente de șantier în suspiciuni grave la adresa proiectului și dezvoltatorului.

Dacă intervin solicitări diferite față de termenii agreeți inițial în contractul de rezervare sau antecontract, nu riscați să ajungeți în schimburi de acuzații, adăugați oricâte Anexe și Acte Adiționale sunt necesare pentru a vă asigura că Părțile au claritatea 100% cu privire la ce urmează să se întâmple.

Programați vizite pe șantier la fiecare etapă majoră terminată. Mergeți la vizionare cu planurile construcției și punctați respectarea acestora în execuția lucrărilor. Fiți pregătiți să răspundeți la toate întrebările privind respectarea certificatului de urbanism, autorizației de construcție și cărții tehnice și luați în considerare posibilitatea ca vizionare să fie făcută cu

asistența unui consultant de specialitate adus de client pentru a se asigura că totul este în regulă.

Transferul dreptului de proprietate

Odată ce toate lucrările au fost finalizate și confirmate cu clientul, va urma semnarea contractului de vânzare-cumpărare. Este benefică pregătirea din timp pentru client a unui dosar cu garanțiile oferite de vânzător conform legii și un dosar cu documentele necesare transferului contractelor pentru utilități de la vânzător la cumpărător.

Nu uitați să pregătiți și procesul verbal de predare-primire a proprietății în care Părțile notează

dacă toate lucrările au fost finalizate sau dacă încă sunt unele în desfășurare, dacă sunt reparații sau modificări de făcut, dar și condițiile și termenul maxim de finalizare.

O concluzie ușoară pentru o problemă grea

Este încă ușor să vinzi proiecte imobiliare, însă e greu de construit o reputație pe termen lung cu un portofoliu de clienți activi pe viață. În tranzacțiile imobiliare încrederea este un factor esențial.

