

Ce trebuie să știi înainte să-ți vinzi apartamentul

Ghid practic despre preț, prezentare, promovare și deciziile care influențează vânzarea unui apartament în Ploiești.

Realizat de Cristian-Florin Cozmincă

Consultant imobiliar și fondator ImobiliareCumpărători.ro

Telefon / WhatsApp: 0725 246 917

Înainte să începem

Acest ghid nu a fost scris ca să-ți spună că apartamentul tău valorează puțin. A fost scris ca să te ajute să nu pierzi luni de zile, cumpărători buni și putere de negociere din cauza unei strategii greșite.

IDEEA CENTRALĂ

Prețul corect nu este cel mai mic preț. Este prețul pe care proprietatea îl poate susține în raport cu alternativele reale din piață.

Poți avea motive perfect legitime pentru suma pe care ți-o dorești: vrei să cumperi alt apartament, ai investit în renovare, ai nevoie de bani pentru un plan personal sau pur și simplu consideri că proprietatea merită. Toate acestea contează pentru tine. Cumpărătorul, însă, compară apartamentul tău cu alte apartamente disponibile în același moment.

În paginile următoare vei găsi observații practice despre preț, timpul petrecut în piață, promovare, fotografii, lucrări, instalații, credit ipotecar, evaluarea bancară, vizionări și negociere. Tonul este direct, pentru că și piața este directă: cumpărătorul poate aprecia proprietatea, dar nu va plăti o sumă pe care nu o poate justifica.

IMPORTANT

Ghidul conține observații comerciale și recomandări practice. Nu reprezintă consultanță juridică, tehnică sau financiară și nu constituie o evaluare imobiliară autorizată.

Cristian-Florin Cozmincă

Consultant imobiliar | Fondator ImobiliareCumparatori.ro

Cine a pregătit ghidul



Cristian-Florin Cozmincă

Consultant imobiliar în Ploiești la agenția
Menit La Casa Mea și fondator
ImobiliareCumparatori.ro

- 8 ani de experiență în vânzări, dintre care 6 ani în publicitate și promovare plătită.
- 2 ani de experiență în fotografie imobiliară, dobândită în Spania și continuată în România
- Peste 100 de proprietăți analizate în ultimele 9 luni de activitate imobiliară
- Co-Fondator House of Ads, unde a predat publicitate online în sala de curs, pentru peste 50 de cursanți.

DE CE CONTEAZĂ EXPERIENȚA DIN PUBLICITATE

Un apartament nu se vinde doar pentru că este publicat. Trebuie poziționat, prezentat, măsurat și ajustat în funcție de reacția reală a pieței.

Venind din zona publicității plătite, am învățat un lucru simplu: oamenii cumpără mai întâi cu ochii și abia apoi cu cardul sau numerar. Înainte să comande, analizează fotografiile, citesc descrierea, compară detaliile și încearcă să înțeleagă exact ce primesc.

Am adus aceeași logică din comerțul online în imobiliare. Astăzi **nu mai este suficient** să publici o fotografie făcută în grabă și câteva rânduri de text. Un apartament este una dintre cele mai importante achiziții pe care le face un om, iar cumpărătorii se documentează atent înainte să sune sau să programeze o vizionare.

De aceea, prezentarea proprietății trebuie tratată cu aceeași seriozitate ca produsul în sine. Fotografiile, informațiile tehnice, descrierea, transparența și ordinea în care sunt prezentate detaliile influențează direct interesul cumpărătorului. În multe cazuri, prima decizie de cumpărare se ia online, înainte ca omul să intre efectiv în apartament.

Cuprins

01	Cumpărătorul nu îți cumpără planul personal
02	Cele trei prețuri ale unei proprietăți
03	Ce se întâmplă când apartamentul stă prea mult în piață
04	"La un preț mic pot să vând și eu"
05	Vinzi înainte sau cumperi înainte?
06	De ce cinci agenții nu înseamnă automat cinci șanse
07	Fotografii, descriere și informații complete
08	Vecinul nu este evaluatorul apartamentului tău
09	Ce influențează cu adevărat prețul
10	Blocul și apartamentul trebuie analizate separat
11	Instalațiile și lucrările ascunse
12	Ferestre, încălzire, confort și dotări
13	Finisajele și mobilierul
14	Clasa energetică și creditul ipotecar
15	Ce urmărește evaluatorul bancar
16	Planul pentru primele 30 de zile
17	Cum interpretezi lipsa rezultatelor
18	Vizionarea și negocierea
19	Checklist înainte de publicare
20	Cum poți solicita o analiză orientativă

01 Cumpărătorul nu îți cumpără planul personal



Poate vrei 80.000 de euro pentru că următorul apartament costă 95.000 de euro. Poate ai un credit de închis. Poate ai investit mult. Motivele tale sunt reale, dar nu devin automat argumente de preț pentru cumpărător.

FRAZA PE CARE MERITĂ SĂ O REȚII

Banii sunt în buzunarul cumpărătorului. Prețul devine real abia când proprietatea întâlnește un cumpărător care acceptă să-l plătească.

Cumpărătorul intră în piață cu o limită. Uneori este limita economiilor, alteori este limita aprobării bancare. Apoi compară: zonă, suprafață, etaj, anul blocului, compartimentare, stare, risc seismic, centrală, instalații și costurile pe care le va avea după cumpărare.

Nu îl interesează cât ai tu nevoie să obții, ci dacă apartamentul justifică suma cerută în comparație cu alternativele. Asta nu înseamnă că trebuie să accepți orice ofertă. Înseamnă că strategia trebuie construită pornind de la realitatea cumpărătorului, nu doar de la obiectivul proprietarului.

- Prețul trebuie justificat prin proprietate și piață, nu prin planul personal al vânzătorului.
- Bugetele cumpărătorilor sunt finite, chiar dacă proprietatea are valoare sentimentală.
- Un apartament bun, poziționat corect, poate genera competiție și reduce nevoia de negociere.

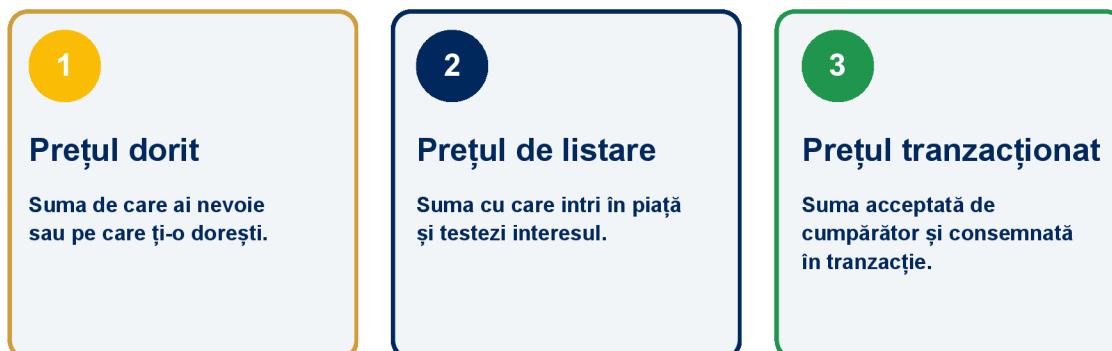
BUYER-FIRST

Într-o vânzare bună, proprietarul nu este ignorat. Dar procesul este construit astfel încât cumpărătorul să poată înțelege rapid ce primește pentru banii lui.

02 Cele trei prețuri ale unei proprietăți

Cele trei prețuri

Confuzia apare când prețul dorit este tratat ca valoare deja confirmată.



Piața validează doar al treilea preț.

Prețul dorit este personal. Prețul de listare este o decizie de strategie. Prețul tranzacționat este concluzia pieței.

Uneori, cele trei valori sunt apropiate. Se întâmplă când apartamentul este evaluat realist, prezentat bine și intră în piață într-un moment în care există cumpărători pentru criteriile lui. Alteori, între ele apar diferențe mari.

NU ORICE PREȚ AFIȘAT ESTE NEGOCIAT

Proprietățile listate corect pot fi vândute repede, inclusiv la prețul afișat. Când raportul dintre preț și proprietate este foarte bun, cumpărătorii pot avea puțin spațiu real de negociere.

Greșeala frecventă este să se adauge intenționat o marjă mare "ca să avem de unde lăsa". Cumpărătorul nu vede marja ta de negociere. Vede doar că apartamentul este mai scump decât alternativele și poate decide să nu sune deloc.

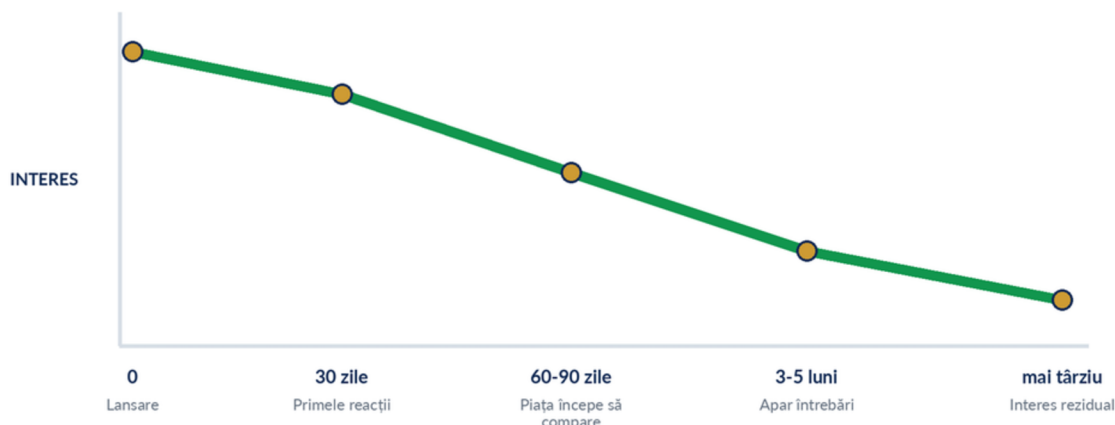
Un preț de listare bun trebuie să îndeplinească două condiții: să protejeze interesul proprietarului și să fie suficient de credibil încât cumpărătorul să intre în conversație.

- Prețul prea jos poate sacrifica inutil valoarea.
- Prețul prea sus poate elimina din start cumpărătorii potriviți.
- Prețul realist creează viziuni relevante și negociere controlată.

03 Ce se întâmplă când apartamentul stă prea mult în piață?

Interesul nu rămâne constant

Schemă orientativă bazată pe comportamentul observat în piață, nu statistică universală.



Primele zile de promovare aduc, de regulă, cea mai mare atenție. Atunci apar cumpărătorii care urmăresc constant piața și cunosc deja alternativele. Dacă apartamentul este potrivit și prețul este credibil, acești oameni reacționează repede.

După câteva luni, o parte dintre cumpărătorii inițiali au cumpărat deja altceva. Cei noi văd un anunț vechi și încep să pună întrebări: De ce nu s-a vândut? Există probleme ascunse? Proprietarul negociază greu? Sunt actele în regulă?

OBSERVAȚIE DIN PIAȚĂ

După aproximativ 3-5 luni, multe proprietăți încep să fie privite cu mai multă suspiciune. Nu este o regulă universală, dar este un efect comercial real pe care nu merită să-l ignori.

O parte dintre oameni vin la vizionare și înțeleg că problema este prețul. Cealaltă parte nu mai vine. Aici este pierderea pe care proprietarul nu o vede: cumpărătorii care au eliminat anunțul fără să sune.

Între timp apar și proprietăți noi, poate mai bine renovate, mai bine fotografiate ori mai aproape de bugetul pieței. Apartamentul tău nu concurează doar cu ce exista la început. Concurează în fiecare săptămână cu oferta nouă.

CONSECINȚA

Când ajungi târziu la un preț realist, nu recuperezi automat cumpărătorii pierduți. Trebuie să convingi un nou val de oameni

04 "La un preț mic vând și eu"



REPLICA DIRECTĂ

"La un preț mic îl vând și eu mâine." Bravo. Întrebarea este de ce ai consuma trei luni, douăzeci de vizionări și multă energie, ca să ajungi, în final, la un preț pe care piața l-ar fi acceptat de la început?

Strategia corectă nu înseamnă să vinzi ieftin. Înseamnă să identifici intervalul în care apartamentul tău poate fi competitiv, apoi să alegi poziția potrivită în acel interval.

Un preț realist nu este sinonim cu cel mai mic preț din zonă. Două apartamente din același bloc pot avea valori diferite prin suprafață, etaj, orientare, compartimentare, instalații, centrală, balcon, stare și calitatea renovării.

Problema apare când proprietarul tratează diferențele emoționale ca diferențe comerciale. Faptul că ai locuit douăzeci de ani acolo, că mobila a fost scumpă sau că ai ales personal gresia nu garantează că piața va plăti suplimentar.

- Prețul mic fără analiză poate însemna bani pierduți.
- Prețul mare fără argumente poate însemna luni pierdute.
- Prețul corect este o decizie documentată, nu o concesie.

CE URMĂREȘTI DE FAPT

Nu cel mai mare preț afișat. Urmărești cel mai bun rezultate net pe care îl poți obține într-un interval rezonabil, fără să distrugi interesul inițial.

05 Vinzi înainte sau cumperi înainte?



Mulți proprietari spun: "Vreau suma aceasta ca să-mi cumpăr în altă parte". Este o nevoie firească. Greșeala este să presupui că singurele oportunități de cumpărare sunt cele disponibile astăzi și că trebuie să finanțezi integral următoarea achiziție printr-un preț optimist.

Când ai banii disponibili după vânzare, poziția ta de negociere se schimbă. Poți lua o decizie mai repede, poți face o ofertă clară și nu mai depinzi de condiția vânzării propriului apartament. Pentru un vânzător, certitudinea și viteza pot conta.

AVANTAJUL LICHIDITĂȚII

Banii deja disponibili nu garantează un discount, dar îți oferă o poziție de negociere mai simplă decât promisiunea "cumpăr după ce vând".

În același timp, vânzarea înainte de cumpărare trebuie planificată: termen de eliberare, posibilitate de chirie temporară, depozitarea bunurilor, sincronizarea actelor și marja de timp pentru următoarea achiziție.

- Stabilește din timp termenul realist de mutare.
- Nu promite liberare imediată dacă nu o poți respecta.
- Păstrează o rezervă pentru costurile de tranzacție, mutare și eventuale lucrări.
- Negociază următoarea achiziție cu avantajul unei situații financiare clare.

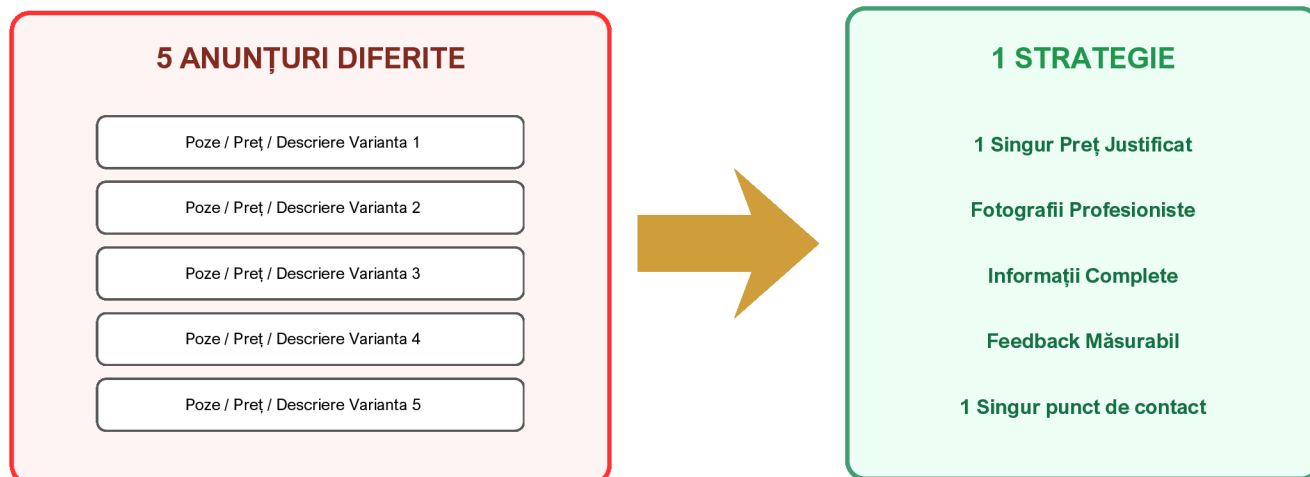
ATENȚIE

Nu transforma apartamentul actual într-o monedă imaginară cu valoare fixă. Piața lui și piața apartamentului pe care vrei să-l cumperi sunt două negocieri diferite.

06 De ce cinci agenții nu înseamnă automat cinci șanse

O proprietate. O prezentare. Un preț coerent.

Mai multe anunțuri nu înseamnă automat mai multă încredere.



Când aceeași proprietate apare în mai multe anunțuri, cu fotografii, suprafețe, descrieri și prețuri diferite, cumpărătorul nu vede o campanie puternică. Vede lipsă de control.

MESAJUL TRANSMIS FĂRĂ SĂ VREI

Dacă la telefon spui "Nu mă grăbesc", dar apartamentul este publicat de cinci agenții în 5 feluri diferite, piața poate înțelege exact invers.

Mai multe agenții pot aduce expunere, dar numai dacă există coordonare. În practică, listările necontrolate produc anunțuri duplicate, informații contradictorii, fotografii slabe și situații în care nimeni nu își asumă strategia.

O colaborare bine organizată înseamnă un singur set de informații verificate, un preț coerent, o prezentare controlată, feedback centralizat și o persoană responsabilă de următorul pas.

- Nu publica prețuri diferite în aceeași perioadă.
- Nu permite folosirea unor suprafețe, ori ani de construcție neverificați.
- Stabilește cine răspunde la întrebări și cine centralizează feedback-ul.
- Dacă lucrezi singur, păstrează aceeași disciplină: un anunț bun, actualizat și complet.

REGULA SIMPLĂ

O proprietate are nevoie de o strategie mai bună, nu de mai multe surse de promovare.

07 Fotografii, descriere și informații complete



Cumpărătorul decide în câteva secunde dacă deschide anunțul. Fotografiele nu trebuie să ascundă realitatea, ci să o explice corect: proporții, lumină, legătura dintre camere și starea actuală.

FOTOGRAFIA BUNĂ NU MINTE

O fotografie bună nu face apartamentul mai mare decât este. Îl face mai ușor de înțeles.

Pozele strâmbe, întunecate sau făcute cu obiecte personale în prim-plan transmit neglijență. La fel și descrierile cu informații lipsă. Când cumpărătorul trebuie să sune doar ca să afle etajul, anul blocului sau suprafața utilă, procesul începe cu frustrare.



- Fotografiază camerele din colțuri care explică spațiul, fără deformări extreme.
- Curăță blaturile, holurile și suprafețele vizibile; ordinea contează.
- Publică suprafața utilă separat de balcon.
- Menționează etajul complet, anul blocului, compartimentarea și starea instalațiilor.
- Spune clar dacă există centrală, separație de gaze, aer condiționat, balcon și risc seismic cunoscut.
- Nu ascunde ultimul etaj, parterul sau necesarul de renovare. Filtrarea corectă economisește timp.

08 Vecinul nu este evaluatorul apartamentului tău



"Vecinul a vândut cu 300 de euro pe metru pătrat mai mult." Poate. Dar înainte să-ți construiești strategia pe această informație, trebuie să știi ce s-a vândut, când, în ce stare și în ce condiții.

- Ai văzut prețul din contract sau doar prețul din anunț?
- Apartamentul avea aceeași suprafață utilă și aceeași compartimentare?
- Era la același etaj și cu aceeași orientare?
- Avea centrală, separație de gaze, instalații refăcute și balcon?
- Blocul are aceeași situație tehnică și energetică?
- Tranzacția a inclus mobilier, loc de parcare ori alte bunuri?

COMPARAȚIA CORECTĂ

Un apartament comparabil nu este doar "în același bloc". Trebuie să fie suficient de asemănător încât diferențele să poată fi explicate.

Uneori vecinul chiar obține un rezultat foarte bun. Asta nu înseamnă că piața a crescut automat la acel nivel pentru toate apartamentele. Poate a avut o proprietate mai bine pregătită, un cumpărător cu nevoie urgentă, o negociere favorabilă ori o combinație rară de criterii.

Prețul pe metru pătrat este util ca reper, dar devine periculos când este aplicat mecanic. Un apartament de 40 mp și unul de 80 mp nu se comportă identic, chiar în aceeași zonă.

09 Ce influențează cu adevărat prețul

Prețul nu se calculează dintr-un singur criteriu

Prețul pe metru pătrat este doar punctul de pornire.

01 Zonă și microzonă

Stradă, acces, zgomot, vedere

02 Bloc

An, structură, risc seismic, anvelopare

03 Apartament

Suprafață utilă, etaj, compartimentare

04 Stare tehnică

Instalație electrică, instalație sanitară, gaze, încălzire

05 Finisaje

Calitate, coerență, uzură, necesar de renovare

06 Piață

Alternative active și cererea cumpărătorilor

Prețul este rezultatul unei combinații de factori. Niciun element nu trebuie analizat izolat, iar investițiile proprietarului nu se recuperează automat leu cu leu.

- Zona și microzona: stradă, trafic, acces, orientare, vedere și proximități.
- Blocul: anul construcției, structura, întreținerea, anveloparea și situația seismică.
- Apartamentul: suprafața utilă, compartimentarea, etajul, lumina, balconul și numărul de băi.
- Starea tehnică: instalații, centrală, separație de gaze, ferestre, aer condiționat.
- Finisajele: calitate, uzură, coerență și costul realist al renovării.
- Documentele: cadastru, intabulare, modificări, certificat energetic și claritatea situației juridice.
- Cererea: câți cumpărători caută exact acest tip de apartament la momentul listării.

FORMULA REALĂ

Valoarea comercială = proprietate + context + alternative + cerere. Nu doar metri pătrați înmulțiți cu cel mai mare preț găsit online.

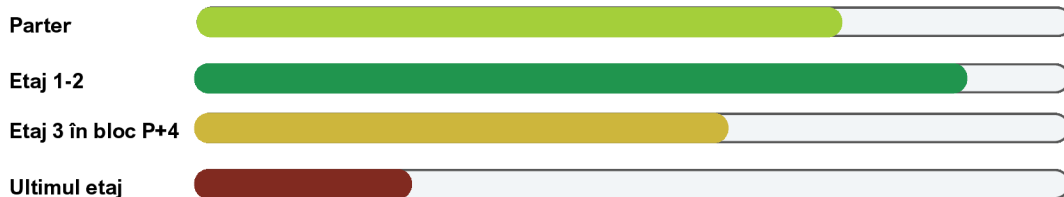
De aceea, o analiză orientativă serioasă nu începe cu întrebarea "cât cere vecinul?", ci cu identificarea proprietăților comparabile și a cumpărătorilor care ar putea considera apartamentul relevant.

09A Etajul contează mai mult decât pare



În două apartamente aproape identice, etajul poate schimba viteza de vânzare, numărul de vizionări și nivelul negocierii. Nu pentru că un anumit etaj este "bun" sau "rău", ci pentru că fiecare poziție în bloc atrage un public diferit.

Cum reacționează frecvent cumpărătorii



Reprezentare orientativă bazată pe experiența locală, nu statistică oficială

PARTER

Acces ușor și fără scări. Poate fi căutat, dar apar întrebări despre intimitate, zgomot, siguranță și umezeală.

ETAJE INTERMEDIARE

În blocurile P+4, etajele 1, 2 sau 3 au, de regulă, cea mai largă plajă de cumpărători.

ULTIMUL ETAJ

Poate avea lumină și liniște, dar unii cumpărători îl elimină din filtre înainte de vizionare din cauza numărului de etaje de urcat fără lift, sau posibile probleme cu plafonul, sau căldură excesivă vara și foarte frig iarna.

REALITATEA DIN PIAȚĂ

Etajul nu înjosește proprietatea și nu spune nimic despre proprietar. El modifică pur și simplu cererea, iar cererea influențează timpul de vânzare și prețul acceptat.

Într-un bloc P+4, parterul și etajele 1-3 au, de regulă, o plajă mai largă de cumpărători decât 4/4. În blocurile mai înalte contează și liftul, starea lui și numărul de etaje care trebuie urcate dacă se defectează.

- Etajele 1-3: compromis bun între acces, temperatură și protecția față de terasă.
- Parterul: cerere bună, dar se compară separat din cauza intimității și contactului cu subsolul.
- Ultimul etaj: public mai restrâns; are nevoie de dovezi și de un preț poziționat atent.

09B Ultimul etaj: handicap comercial, nu verdict

Apartamentele aflate la 4/4, 6/6, 8/8 sau 10/10 sunt privite de o parte dintre cumpărători cu mai mult scepticism. Unele temeri sunt justificate, altele sunt doar percepții. Din punct de vedere comercial, ambele influențează cererea.

Întrebările care apar înainte de vizionare

TERASA / ACOPERIȘUL

Au existat infiltrații? Când a fost refăcută terasa? Există facturi, proces-verbal sau garanție?

CONFORTUL TERMIC

Vara se supraîncălzește? Iarna pierde căldură? Blocul este anvelopat? Plafonul este izolat?

ACCESUL

Există lift? Funcționează bine? Este lift modern? Câte etaje trebuie urcate dacă liftul se blochează?

COSTUL VIITOR

Dacă apare o problemă la terasă, cine o repară și cât de repede se implică asociația?

REPER COMERCIAL: APROXIMATIV 15% - 20%

În multe situații din piața locală - mai ales în blocuri vechi fără lift sau cu istoric neclar al terasei - un apartament la ultimul etaj poate avea nevoie de o poziționare cu aproximativ 10-15% sub un apartament cu adevărat comparabil aflat la etaj intermediar.

Acest procent nu este o reducere obligatorie și nu trebuie aplicat mecanic. Comparația se face cu un apartament apropiat ca bloc, suprafață, compartimentare, stare, dotări și documente. În unele cazuri diferența poate fi mai mică; în altele poate fi mai mare

Ce poate reduce diferența de preț

- Terasă sau acoperiș refăcut și documentat.
- Bloc anvelopat, plafon izolat și confort termic verificat (Certificat Energetic Clasa A sau B).
- Lift funcțional, vedere bună, lumină și lipsa zgomotului de deasupra.
- Preț care recunoaște sincer riscurile percepute de cumpărător.

MESAJ PENTRU PROPRIETAR

Nu ești marginalizat pentru că apartamentul se află la ultimul etaj. Piața nu judecă omul. Ea filtrează proprietatea. Cu informații clare, dovezi și un preț bine poziționat, apartamentul poate fi vândut fără ca minusurile să fie ascunse.

10 Blocul și apartamentul trebuie analizate separat



Poți avea un apartament renovat foarte bine într-un bloc care ridică întrebări. La fel, poți avea un apartament modest într-un bloc căutat. Cumpărătorul le evaluează împreună.

- Anul și tipul structurii blocului.
- Încadrarea în clasă de risc seismic, dacă există informații oficiale.
- Etajul, existența liftului și starea părților comune
- Acoperișul sau terasa, mai ales la ultimul etaj.
- Subsolul și eventualele probleme de umiditate la parter.
- Anveloparea termică și clasa energetică.
- Zgomotul, orientarea și poziția apartamentului în bloc.
- Modificările interioare și concordanța lor cu documentația cadastrală.

RENOVAREA NU ȘTERGE CONTEXTUL

O baie nouă nu schimbă anul blocului, iar mobila nouă nu elimină o neconcordanță cadastrală.

Proprietarul vede frecvent interiorul, pentru că acolo a investit. Cumpărătorul și banca privesc și exteriorul: clădirea, actele, accesul, riscul, starea comună și lichiditatea proprietății.

Este mai eficient să explici corect minusurile decât să le ascunzi. O limitare cunoscută poate fi inclusă în preț și strategie. O limitare descoperită târziu poate opri negocierea.

11 Instalațiile și lucrările ascunse



Cumpărătorul nu cumpără doar ce se vede. Cumpără și riscul lucrărilor pe care va trebui să le facă după mutare.

INSTALAȚIA ELECTRICĂ

Nu există un termen universal de 10 sau 15 ani după care o instalație devine automat necorespunzătoare. Contează materialele, execuția, tabloul, protecțiile, circuitele, modificările și consumatorii actuali.

Normativul I7-2011 prevede, între altele, că receptoarele cu puteri peste 2 kW se racordează prin prize dedicate unui singur receptor sau prin racorduri fixe. Asta nu înseamnă că orice apartament vechi trebuie judecat după o singură fotografie a tabloului. Înseamnă că plita, cuptorul și alți consumatori puternici trebuie analizați și dimensionați corect de un electrician autorizat.

INSTALAȚIA SANITARĂ

Cuprul poate fi o soluție bună, dar nu este singura variantă modernă. Contează materialul potrivit, execuția, etanșeitatea, accesul la îmbinări și lipsa improvizățiilor.

Țevile mascate pot îmbunătăți aspectul, dar mascarea nu trebuie să ascundă probleme. Cumpărătorul apreciază un sistem executat corect, documentat și ușor de verificat.

- Spune când au fost refăcute instalațiile și cine a executat lucrările.
- Nu descrie drept "instalație nouă" schimbarea câtorva prize sau baterii.
- Păstrează facturi, fotografii din timpul lucrărilor și documente, dacă există.
- Pentru afirmații tehnice, recomandă verificarea de către specialist autorizat.

12 Ferestre, încălzire, confort și dotări



În limbajul curent, "termopan" este folosit pentru aproape orice fereastră modernă. Tehnic, geamul termoizolant este pachetul format din două sau mai multe foi de sticlă separate de un distanțier și un spațiu etanș. Profilul poate fi din PVC, aluminiu sau lemn.

FORMULAREA CORECTĂ

Nu compara tâmplăria veche din aluminiu cu geam simplu cu o tâmplărie modernă doar pentru că ambele sunt numite popular "termopan".

Centrala termică, separația de gaze, aerul condiționat și calitatea ferestrelor pot influența interesul, dar valoarea lor depinde de stare, vechime, autorizare și modul în care sunt integrate.

- Centrală: model, an, revizii, documente și funcționare.
- Separație de gaze: existență și claritatea instalației.
- Aer condiționat: capacitate, amplasare, vechime și funcționare.
- Ferestre: tipul geamului, profilul, etanșarea și uzura feroneriei.
- Izolație: anvelopare a blocului sau lucrări individuale, fără confuzie între ele.
- Ventilație și condens: semnele de umezeală trebuie investigate, nu acoperite

Dotările ajută când elimină un cost real pentru cumpărător. Nu orice echipament vechi adaugă valoare. Uneori devine chiar un cost de înlocuire.

13 Finisajele și mobilierul



O ușă din lemn poate fi solidă și funcțională, dar cumpărătorul poate considera că nu se potrivește cu gustul sau standardul actual. Același lucru este valabil pentru gresie, parchet, faianță și mobilier.

VALOAREA SENTIMENTALĂ

Mobila poate avea o poveste pentru tine. Pentru cumpărător poate avea doar cost de transport și evacuare.

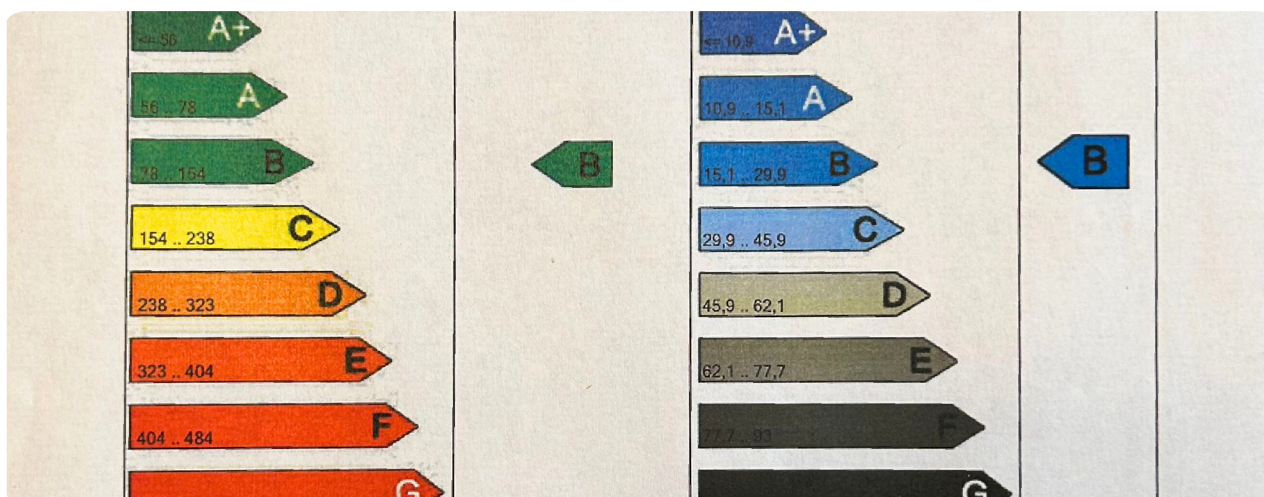
Banca și evaluatorul nu adaugă automat la valoarea apartamentului prețul plătit pentru canapea, dormitor sau bucătărie. Mobilierul liber este, de regulă, separat de proprietatea imobiliară. Dotările fixe și calitatea modernizărilor pot influența percepția de piață, dar nu leu pentru leu

- Renovarea recentă ajută doar dacă este executată bine și are un stil suficient de neutru.
- Finisajele foarte personale pot limita numărul cumpărătorilor care le apreciază.
- Parchetul, gresia și ușile trebuie evaluate prin stare, nu doar prin anul montării.
- Un apartament curat și bine întreținut poate fi mai convingător decât unul încărcat cu mobilier.
- Dacă mobilierul rămâne, precizează exact ce este inclus și ce va fi retras.

PREȚURI DE 2026

Dacă ai pretenții de preț actual, apartamentul trebuie comparat cu alternativele și așteptările actuale, nu cu ceea ce era suficient acum zece ani.

14 Clasa energetică și creditul ipotecar



Clasa energetică nu este doar o literă dintr-un document. Ea poate influența costurile de utilizare, interesul cumpărătorului și, în anumite produse bancare, condițiile de finanțare.

CE PUTEM AFIRMA CORECT

Unele bănci oferă produse ipotecare verzi sau condiții diferențiate pentru locuințe eficiente energetic. Criteriile diferă de la bancă la bancă și se pot modifica.

La data redactării ghidului, există oferte oficiale care folosesc clasa energetică A sau criteriile de eficiență energetică pentru acces la produse ipotecare dedicate. Asta nu înseamnă că orice apartament din clasa C primește automat o penalizare sau că orice apartament din clasa A obține automat cea mai mică dobândă.

- Certificatul energetic trebuie să fie valabil și întocmit de un auditor autorizat.
- Clasa energetică poate conta în eligibilitatea pentru produse «verzi»
- Dobânda depinde și de venit, avans, asigurări, relația cu banca și condițiile campaniei.
- Blocul anvelopat și costurile mai mici de întreținere pot fi argumente comerciale, dar trebuie prezentate realist.

PENTRU VÂNZĂTOR

Îți pasă de creditul cumpărătorului pentru că finanțarea lui poate decide dacă tranzacția se poate încheia.

15 Ce urmărește evaluatorul bancar

Evaluatorul nu evaluează atașamentul

Raportul pentru garantarea creditului urmărește valoarea de piață a proprietății.

CONTEAZĂ

Localizarea, suprafața, etajul, anul, starea, actele, comparabilele.

POATE CONTA

Calitatea modernizărilor și dotările fixe, în măsura în care piața le recunoaște.

NU SE ADAUGĂ AUTOMAT

Fiecare leu investit în renovare, mobilierul vechi sau valoarea sentimentală.

Evaluatorul autorizat nu stabilește cât "merită" apartamentul pentru proprietar. El formulează o opinie documentată asupra valorii, în scopul pentru care a fost solicitat raportul. În creditare, scopul este garantarea împrumutului.

Standardele ANEVAR pentru evaluarea în vederea garantării cer o analiză sistematică și folosirea informațiilor relevante despre proprietate și piață.

- Identificarea și situația juridică a proprietății.
- Localizarea, suprafața, etajul, compartimentarea și anul construcției.
- Starea fizică și tehnică observabilă.
- Comparabilele de piață și ajustările justificate.
- Limitările, riscurile și documentele disponibile.
- Lichiditatea și utilizarea proprietății în contextul pieței.

CE NU FUNCȚIONEAZĂ

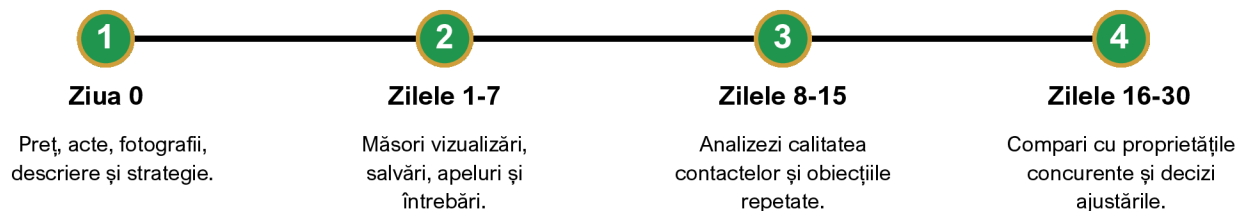
"Am băgat 20.000 de euro în mobilă și renovare, deci apartamentul valorează automat cu 20.000 mai mult." Piața poate recunoaște o parte, tot, foarte puțin sau chiar deloc, în funcție de calitate și cerere.

Valoarea din raport poate fi diferită de prețul negociat. Banca folosește propriile reguli de creditare și raportul evaluatorului în procesul de aprobare. De aceea, o tranzacție bazată pe credit trebuie pregătită cu marjă și documente clare.

16 Planul pentru primele 30 de zile

Primele 30 de zile

Lansarea trebuie tratată ca o perioadă de măsurare, nu ca așteptare pasivă.



Primele 30 de zile trebuie să producă informație. Nu aștepta pasiv și nu schimba prețul după fiecare telefon. Măsoară reacția și caută tipare.

- Vizualizări: anunțul ajunge la oameni?
- Salvări: proprietatea intră pe lista scurtă?
- Apeluri și mesaje: prețul și prezentarea determină acțiune?
- Vizionări: contactele sunt relevante?
- Obiecții: ce se repetă la mai mulți cumpărători?
- Oferte: la ce nivel și în ce condiții apar?

Standardele ANEVAR pentru evaluarea în vederea garantării cer o analiză sistematică și folosirea informațiilor relevante despre proprietate și piață.

NU CONFUNDA ACTIVITATEA CU PROGRESUL

Douăzeci de vizionări fără ofertă nu sunt neapărat dovada că promovarea funcționează. Pot fi dovada că prețul nu se întâlnește cu proprietatea.

După 30 de zile trebuie să poți răspunde clar: problema este expunerea, prezentarea, informația, accesul la vizionare, starea sau prețul? Fără aceste date, orice ajustare este o presupunere.

Un agent bun nu trebuie doar să publice. Trebuie să centralizeze feedbackul, să compare noile proprietăți apărute și să recomande decizia următoare.

17 Cum interpretezi lipsa rezultatelor

Ce îți spune piața?

Nu orice lipsă de rezultat are aceeași cauză.

Puține vizualizări

Titlu, fotografii, canal sau poziționare slabă.

Vizualizări, dar fără apeluri

Prețul ori informațiile nu conving.

Apeluri, dar fără vizionări

Detaliile aflate la telefon schimbă percepția.

Vizionări, dar fără oferte

Prețul și starea nu se întâlnesc cu așteptările.

Lipsa vânzării nu are o singură cauză. Diagnosticul corect economisește reduceri inutile și luni de așteptare.

SEMNAL PUTERNIC

Vizionări repetate, reacții bune la apartament și zero oferte pot indica faptul că oamenii apreciază proprietatea, dar nu o consideră suficient de competitivă la prețul cerut.

Dacă problema este prezentarea, schimbarea fotografiilor și completarea informațiilor pot produce efect. Dacă problema este accesul, trebuie îmbunătățită organizarea vizionărilor. Dacă problema este prețul, cosmetizarea anunțului nu o rezolvă.

- Stabilește dinainte când vei face prima analiză a rezultatelor.
- Nu reduce prețul în pași minusculi doar pentru a "urca anunțul".
- Când ajustezi, fă o schimbare suficient de clară încât să intri în alte filtre de buget.
- Actualizează strategia și mesajul, nu doar cifra.
- Compară permanent cu alternativele noi, nu doar cu cele de la lansare.

PERICOLUL ÎNTÂRZIERII

Când revii la realitate foarte târziu, piața poate cere o corecție mai mare decât ar fi fost necesară la început.

18 Vizionarea și negocierea



Vizionarea nu este un tur grăbit și nici un examen în care proprietarul trebuie să apere fiecare alegere. Este momentul în care cumpărătorul verifică dacă imaginea din anunț corespunde realității.

- Aerisește, aprinde luminile și păstrează accesul liber.
- Pregătește informațiile despre costuri, lucrări, acte și termenul de eliberare.
- Nu ascunde zgomotul, infiltrațiile sau problemele cunoscute.
- Lasă cumpărătorul să observe și să pună întrebări.
- Nu negocia împotriva ta înainte să existe o ofertă.
- Analizează oferta completă: preț, avans, finanțare, termen, mobilier și condiții.

O OFERTĂ NU ESTE O INSULTĂ

Poți refuza o ofertă fără să transformi negocierea într-un conflict. O ofertă îți arată cum vede cel puțin un cumpărător raportul dintre apartament și preț.

Când există mai multe oferte, compară siguranța și condițiile, nu doar suma. Un preț puțin mai mare poate veni cu finanțare incertă, termen foarte lung sau condiții dificile.

Negocierea bună protejează rezultatul proprietarului și menține tranzacția realizabilă pentru cumpărător.

19 Checklist înainte de publicare

Verificare	Întrebarea corectă
☐ Preț și piață	Am minimum 3-5 proprietăți comparabile relevante, nu doar anunțuri alese după preț
☐ Documente	Cadastrul, intabularea, actele de proprietate și modificările sunt verificate.
☐ Suprafață	Public suprafața utilă separat de balcon.
☐ Bloc	Anul, etajul, regimul, liftul și situația seismică sunt prezentate corect.
☐ Instalații	Știu ce a fost schimbat, când și de cine.
☐ Dotări	Centrala, gazele, aerul condiționat și ferestrele sunt descrise fără exagerări.
☐ Fotografii	Imaginile sunt luminoase, drepte și explică spațiul.
☐ Descriere	Anunțul răspunde la întrebările esențiale.
☐ Vizionări	Am un program clar și proprietatea poate fi văzută ușor.
☐ Strategie	Știu când analizez rezultatele și ce indicatori urmăresc.

ÎNAINTE SĂ APEȘI "PUBLICĂ"

Dacă nu poți răspunde la o întrebare importantă, mai bine o verifici înainte decât să o descopere cumpărătorul la vizionare sau banca în dosar.

20 Solicită o analiză orientativă

ImobiliareCumparatori.ro pornește de la cererea reală a cumpărătorilor. Proprietarul poate trimite datele apartamentului, iar eu pot analiza orientativ poziționarea lui în raport cu criteriile cumpărătorilor și cu piața locală din Ploiești.

CE NU ESTE

Analiza orientativă nu este raport de evaluare autorizat și nu înlocuiește un evaluator ANEVAR. Este un punct de pornire comercial pentru stabilirea strategiei de vânzare.

TRIMITE CEREREA DE VÂNZARE



imobiliarecumparatori.ro/vreau-sa-vand

SCRIE-MI DIRECT PE WHATSAPP



[0725 246 917](https://wa.me/0725246917)

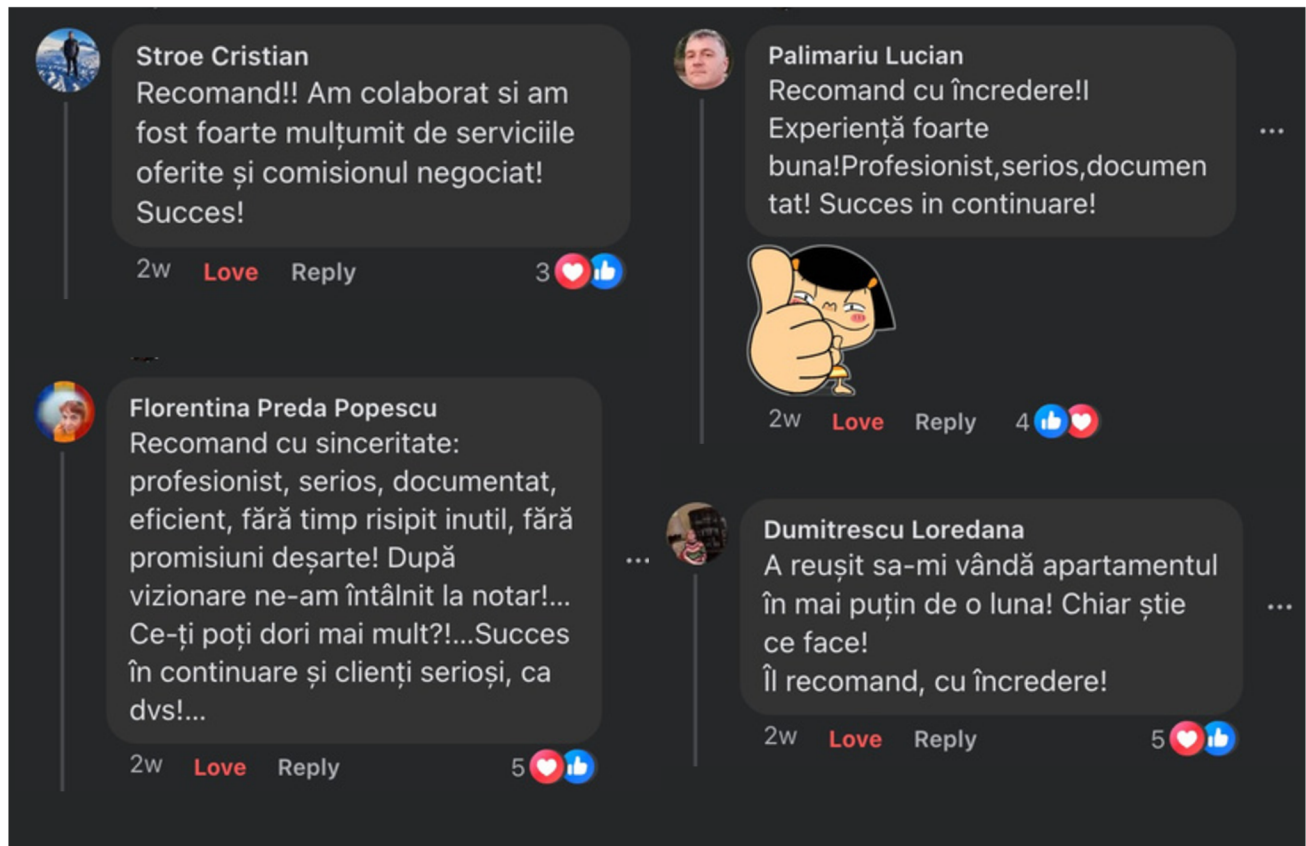
Completarea cererii este gratuită și nu te obligă la plată. Orice serviciu de intermediere și eventualele costuri se discută separat și se stabilesc prin contract.

E-mail: cristian.cozminca@gmail.com

Facebook: [ImobiliareCumpărători.ro](https://www.facebook.com/ImobiliareCumparatori.ro)

Ce spun oamenii care au lucrat cu mine

Am selectat mai jos câteva dintre recomandările publicate de clienți. Capturile sunt păstrate în forma în care au fost publicate.



Profesionalismul se vede în proces



Mihaela Soare
 Recomand cu încredere! A fost una dintre cele mai bune decizii pe care le-am luat în procesul de cumpărare a locuinței. Profesionalist, răbdător și mereu disponibil, chiar și în weekend. M-a ghidat pas cu pas, m-a ajutat să înțeleg fiecare detaliu și am simțit că interesele mele contează cu adevărat.

2w Love Reply 4



Euro Tetto
 O experiență foarte bună! Am apreciat în mod deosebit grija și profesionalismul cu care am fost ținut la curent la fiecare eta... See more

2w Love Reply 6



Dinu Alexandru
 Recomand cu incredere! M-a ajutat sa achizitionez o garsoniera pentru investitie si tot procesul a decurs foarte bine. Serios, implicat si atent la detalii. Multumesc pentru ajutor!

2w Love Reply 4



Bogdan Cătălin
 Am colaborat cu Cristian pentru achizitia a doua apartamente si sunt foarte multumit de cum a decurs tot procesul. A fost implicat, serios si atent la toate detaliile, de la vizionari pana la finalizarea actelor. Mi-a oferit suport constant si m-a ajutat sa iau deciziile potrivite pentru investitie. Recomand cu incredere pentru profesionalism si implicare.

2w Love Reply 2

CE URMĂRESC ÎN FIECARE COLABORARE

Informații clare, răbdare, documentare, promovare corectă și un proces în care clientul știe ce urmează.

Surse și limitări

Afirmațiile tehnice și financiare din ghid au fost formulate prudent și verificate prin surse oficiale. Pentru a păstra lectura fluentă, nu am introdus linkuri externe în corpul materialului.

INSTALAȚII ELECTRICE

Ordinul MDRT nr. 2.741/2011 și Normativul I7-2011, inclusiv regula privind racordarea receptoarelor cu puteri peste 2 kW prin prize dedicate sau racorduri fixe.

EVALUARE BANCARĂ

ANEVAR, Standardele de evaluare a bunurilor 2025, inclusiv GEV 520 - Evaluarea pentru garantarea împrumutului; materialele ANEVAR despre procesul de evaluare imobiliară.

EFICIENȚĂ ENERGETICĂ ȘI CREDITARE

Pagini și documente oficiale ale produselor ipotecare verzi BCR Casa Mea Natura, Raiffeisen Casa Ta Verde și BRD Habitat Verde, consultate în iulie 2026.

Produsele bancare, dobânzile și criteriile de eligibilitate se pot modifica. Cumpărătorul trebuie să verifice condițiile valabile direct cu banca sau cu un intermediar de credite autorizat.

Pentru instalații și starea tehnică, recomandarea corectă este verificarea de către specialiști autorizați. Pentru valoare oficială, este necesar un evaluator autorizat ANEVAR. Pentru acte și implicații juridice, consultă notarul sau avocatul.

NOTA FINALĂ

Acest ghid conține observații comerciale și recomandări practice bazate pe experiența autorului în piața imobiliară. Nu reprezintă consultanță juridică, tehnică sau financiară și nu constituie o evaluare imobiliară autorizată.

Vrei să știi cum se poziționează apartamentul tău în piața din Ploiești?

Trimite o cerere de vânzare sau scrie-mi direct pe WhatsApp. Analizăm criteriile, alternativele și pașii potriviți pentru proprietatea ta.

TRIMITE CEREREA DE VÂNZARE



imobiliarecumparatori.ro/vreau-sa-vand

SCRIE-MI DIRECT PE WHATSAPP



0725 246 917