



# Ghidul vânzătorului

---



**VLAD GHEORGHIU**  
Luxury Real Estate

Listing price: 2 350 000 euro

**VÂNDUT**

## Cuprins

De ce Vlad Gheorgiu .....	3
Descoperă de ce îți vinzi casa! .....	4
Colaborarea cu un agent imobiliar - REALTOR.....	5
Pregătește-ți casa pentru listare .....	6
Cum să semnezi un contract de colaborare .....	6
Marketingul locuinței tale .....	8
Ofertele .....	9
Dacă locuința ta nu se vinde.....	10
Contractul de Vânzare-Cumpărare, închiderea tranzacției și sărbătoarea finală! .....	11
Oamenii implicați în procesul de vânzare .....	12
Alte servicii de care beneficiezi când colaborezi cu mine .....	13
Este nevoie de un alt nivel de vânzări în serviciile imobiliare! .....	14
Succesul tău este succesul meu! .....	15

## De ce Vlad Gheorghiu

Indiferent dacă ești un vânzător (proprietar) care își vinde locuința pentru prima dată sau cineva care a mai trecut prin acest proces înainte, poți simți vânzarea casei tale ca pe o provocare descurajantă, dar nu trebuie să fie așa! Acest ghid te ajută să-ți faci o idee asupra a ceea ce te poate aștepta în timpul procesului de vânzare și a lucrurilor pe care ar trebui să le iei în considerare dacă te gândești să-ți vinzi locuința.



Atunci când vei decide pe cine să angajezi ca agent imobiliar, te vei gândi la cineva **cu experiență și rezultate dovedite în timp**. Un asemenea profesionist te va ajuta să-ți vinzi și tu proprietatea în condițiile cele mai avantajoase pentru tine.

Sunt pregătit să te îndrum și niciodată nu sunt prea ocupat pentru clienții mei.

Cu o experiență de peste 14 ani în domeniul imobiliar și sute de tranzacții încheiate cu succes, atât în calitate de proprietar, cât mai ales de consultant imobiliar, am reușit ca, în anul 2019, să surprind pe toată lumea și să câștig chiar titlul de **Agentul Imobiliar al Anului** (din peste 10.000 de agenți imobiliari din toată România și peste 3.000 din București). Am reușit acest lucru oferind servicii complete, care revoluționează modelul imobiliar tradițional.

Când lucrezi cu mine, lucrezi cu cineva care combină expertiza pieței imobiliare cu inovarea antreprenorială. Îți voi asculta cu mare atenție nevoile și îți voi îndeplini obiectivele, utilizând **sistemul meu de vânzări eficient și dovedit în timp** (în 6 etape și 21 de pași siguri). Îmi voi folosi creativitatea pentru a optimiza expunerea și valoarea proprietății tale în fața potențialilor cumpărători și voi sta pas cu pas alături de tine pe tot parcursul procesului de vânzare. Știu că încrederea se câștigă în timp, prin intermediul rezultatelor obținute și de aceea **succesul meu este definit de succesul tău**.



## Descoperă de ce îți vinzi casa!

Primul lucru pe care ar trebui să-l faci orice proprietar înainte de a-și scoate locuința pe piață este să se întrebe și să identifice care este cu adevărat motivul pentru care dorește să o vândă? Vrei să te muți în altă locație? Familia ta crește și ai nevoie de bani pentru a cumpăra o casă mai mare? Piața este efervescentă și favorabilă proprietarilor, prețurile sunt crescute și vrei să profiți de acest moment? Chiar dacă întrebarea **“de ce îți vinzi casa?”** pare relativ simplă și banală, a-i răspunde într-un mod foarte atent și a descoperi cu adevărat nevoia ta este foarte important. Vei constata că te vei întoarce la această întrebare pe tot parcursul procesului de vânzare.



**VÂNDUT**



Listing price: **1 490 000 euro**

“

*Dragă Vlad,*

*După multe încercări nereușite de a ne vinde proprietatea pe care o promovasem prin diverse agenții de imobiliare, te-am cunoscut pe tine. Mi-ai propus să încerc și modelul tău de lucru și sistemul tău de vânzări, iar rezultatul a fost peste așteptări. În câteva luni ai reușit ceea ce alții nu au reușit în ani de zile: vânzarea la prețul discutat.*

*Ce pot spune... Felicitări Vlad Gheorghiu. A fost rapid, corect și PROFIL! În plus, avem încă un prieten bun.* **Dorian & Lia**

Citește mai multe testimoniale:  
<https://vgheorghiu.ro/parerea-clientilor>

Așadar, acordă-ți timp pentru a te gândi mai mult la motivul (adevărat) care stă în spatele deciziei tale de a-ți vinde locuința, acesta fiind de fapt principalul element care te va călăuzi în luarea deciziilor viitoare, pe tot parcursul procesului de vânzare.

### Te-ai decis să te muți

Dacă îți vinzi casa pentru că vrei să te muți, gândește-te foarte bine la sincronizare.

Dorești să începi procesul de vânzare înainte de a te muta (și nu știi încă unde te vei muta) sau chiar în timpul procesului de mutare? Sau vrei să te concentrezi pe vânzare după ce te-ai mutat deja în noua locuință? Dacă te afli în prima categorie ar trebui să știi și să ții cont de faptul că uneori o vânzare poate decurge foarte repede. De cele mai multe ori, cumpărătorii își doresc și chiar au nevoie uneori să se mute foarte repede și vor pune presiune, solicitând termene de mutare mai rapide, care nu corespund cu ce ți-ai propus tu. Totuși, să presupunem că tu vrei să vinzi după ce te-ai mutat. Cum va arăta fără mobilier casa din care tocmai ai plecat și ce ar trebui făcut în acest caz pentru ca ea să rămână în continuare atractivă? Un consultant imobiliar priceput și cu experiență, care să te reprezinte, poate fi o soluție la aceste probleme.

## Este o piață a vânzătorului

Cererea este mare. Oferta este scăzută. Prețurile sunt mai bune față de anii trecuți. Tu nu ești obligat să vinzi, dar crezi că este un moment bun pentru a profita de acest moment din piață. În acest caz, este necesar să te gândești la obiectivele tale financiare. Iar cel mai greu și important totodată acum este răspunsul la întrebarea: care este cel mai bun preț posibil pe care chiar pot să-l obțin cu adevărat pe casa mea? Un agent imobiliar cu experiență ar trebui să te ajute, să-ți facă o ACP (Analiză Comparativă de Piață) scrisă, pe care să ți-o prezinte înainte să-ți scoți casa la vânzare, pentru a înțelege mai bine rezultatele la care să te aștepți. Astfel, vei avea o viziune asupra prețurilor la care vei putea vinde și vei putea decide în mod informat la fiecare ofertă primită. Mai mult, având această informație valoroasă, vei reuși să nu-ți vinzi casa pe degeaba, pierzând bani dacă ai vinde-o sub prețul pieții, acceptând în necunoștință de cauză o ofertă venită sub prețul corect.

## Colaborarea cu un agent imobiliar - REALTOR

Nu orice proprietar-vânzător colaborează cu un agent imobiliar pentru a-și vinde casa. Dar din ce în ce mai mulți proprietari-vânzători, consideră că este mult mai bine pentru ei să colaboreze cu un REALTOR, datorită expertizei și a rețelei lor de agenți colaboratori. Desigur, fiecare agent aduce diferite niveluri de experiență și angajament. Dacă decizi că vrei să colaborezi cu cineva care să te ajute la vânzarea locuinței tale, indiferent dacă este un simplu agent imobiliar sau un REALTOR, este important să te simți confortabil cu cine alegi să colaborezi și să știi că așteptările tale sunt stabilite în timpul interviului de angajare.

### Întrebări pe care ar trebui să ți le pui

- » Care sunt obiectivele mele în privința timpului, prețului și a profitului pe care îl pot obține?
- » Cât de mult vreau și sunt dispus să mă implic în procesul de vânzare?
- » Ce prețuiesc cel mai mult la un agent imobiliar?
- » Ce așteptări am de la un agent imobiliar?
- » Cum pot să mă asigur că va urmări doar interesul meu?
- » Cunosc pe cineva care îmi poate recomanda un agent imobiliar?

### Întrebări pe care ar trebui să le pui agentului imobiliar

- » Cât de multă experiență ai ca agent imobiliar?
- » Ai mai vândut locuințe din segmentul Rezidențial de Lux, în care se găsește și locuința mea?
- » Cu cât de multe proprietăți lucrezi în același timp?
- » Ce vei face pentru mine?
- » Vei ține doar cu mine și interesul meu, și cum poți să-mi garantezi acest lucru?
- » Cum plănuiești să-mi vinzi proprietatea?
- » Care este planul tău de marketing?
- » Îmi poți da exemple de tranzacții încheiate cu succes în segmentul Rezidențial de Lux, în care se găsește și proprietatea mea?



## Cum să semnezi un contract de colaborare

Odată ce ai ales un agent imobiliar, cel mai probabil îți va solicita să semnezi un contract de colaborare. Contractul pe care îl vei semna cu agentul imobiliar va reglementa mai multe aspecte, precum:

- » valoarea comisionului
- » tipul de colaborare
- » cât timp va fi proprietatea ta sub contract
- » tipul de contract și detalii despre cum va fi vândută proprietatea ta.

Multe contracte au clauze standard și pot fi ajustate pentru a se potrivi nevoilor tale specifice.

## Pregătește-ți casa pentru listare

Pregătirea locuinței pentru listare este cel mai solicitant pas din procesul de vânzare, dar este totodată unul dintre cei mai importanți factori care va determina sau nu vânzarea locuinței tale, inclusiv valoarea prețului la care se va vinde. Dacă va fi bine făcută, **va duce la creșterea valorii ei** și va genera oferte mai mari din partea cumpărătorilor. În schimb, dacă va fi prost făcută, va îndepărta potențialii cumpărători sau va genera oferte mai mici de preț.

### Ordinea, curățenia și reparațiile

Aproape totul trebuie să funcționeze perfect. Toate obiectele personale, precum fotografiile, jucăriile, bijuteriile, mărunțișurile și multe altele trebuie puse deoparte sau închise în cutii și să nu fie la vedere. Toate elementele de mobilier uzate sau cu un design specific, prea personal, ar trebui îndepărtate.

Acum este momentul pentru o curățenie temeinică. Fiecare centimetru din casa ta ar trebui curățat, șters și lustruit. Angajarea unei echipe profesionale de curățenie este o investiție care merită toți banii. În cele din urmă, asigurați-vă că toate sistemele de încălzire și răcire, instalațiile sanitare și orice alt tip de aparat care poate fi pornit sunt în stare bună de funcționare.

Dacă un potențial cumpărător va descoperi orice defect tehnic (apa caldă nu funcționează, întrerupătoarele sunt defecte, lumini nefuncționale, inclusiv becuri lipsă, etc.), ca să nu mai vorbim de eventuale infiltrații cauzate de defecțiuni ale acoperișului, aceasta va duce la pierderi mult mai mari din prețul final de vânzare în comparație cu cât ar fi costat reparația lor.

## Pregătește-ți locuința pentru ședința foto

Pentru a maximiza condițiile de vânzare în favoarea ta, percepția cumpărătorilor contează enorm. Acestora le place să intre în spații cât mai aerisite și întocmai așa va trebui să se prezinte și locuința ta. Un strat proaspăt de vopsea poate transforma aspectul locuinței și senzația cumpărătorilor asupra casei și, având doar mobilierul necesar, va da cumpărătorilor un sentiment de spațiu mult mai generos și valoros.

**Un staging profesionist** poate transforma fiecare zona din locuința ta într-un spațiu cât mai asemănător celui dintr-o expoziție de decorațiuni interioare, gata de publicat chiar într-o revistă. Dacă nu vrei să investești atât de mult, realizarea unor randări (prezentări virtuale) poate fi de asemenea o opțiune excelentă.

Agentul tău imobiliar ar trebui să fie capabil să-ți răspundă la toate întrebările referitoare la importanța staging-ului locuinței tale și să aibă o echipă de profesioniști pe care să-ți-o recomande și care să te ajute în procesul de staging.

“

*Dragă Vlad,**Disponibilitate, profesionalism, eficiență, dar și înțelegere, rapiditate și acuratețe!**Felicitări și sunt sigur că veți continua tot așa. Știți să faceți oamenii fericiți și familii împlinite, pentru că o casă, alături de copii, sunt cele mai mari realizări în viață. Dr. Mișu Negrițoiu*

Citește mai multe testimoniale:

<https://vgheorghiu.ro/parerea-clientilor>

## Marketingul locuinței tale

Ai făcut curățenie, ai zugrăvit, ai terminat staging-ul și ești aproape gata să-ți listezi proprietatea.

În primul rând, va trebui să faci ședința foto cu imagini care vor pune în valoare locuința ta. Deși s-ar putea să crezi că știi să faci poze bune cu iPhone-ul tău, chiar să ai propriul tău DSLR, imaginile realizate de un fotograf profesionist specializat în fotografie imobiliară sunt soluția ideală.

Ar trebui să stabilești cu agentul tău imobiliar care sunt acele aspecte ale locuinței tale pe care este bine să le scoți în evidență și să le pui în valoare. Este lumina naturală? Este o priveliște grozavă? Poate anumite elemente arhitecturale?

Ține minte, **imaginile sunt prima ta impresie în fața cumpărătorilor**, așa că este foarte important ca acestea să fie cât mai de impact și captivante posibil. Mulți agenți imobiliari au fotografi profesioniști, specializați în fotografie imobiliară, cu care colaborează și pe care ar putea să ți-i recomande.

În afară de asta, tu și agentul tău imobiliar ar trebui să vă alocați timp și să stabiliți cel mai bun și eficient plan de marketing, personalizat și specific locuinței tale, pentru că fiecare proprietate este unică în felul ei, și cu atât mai mult cele din segmentul Rezidențial de Lux.



Stabiliți costurile și un **program personalizat de implementare**, decideți-vă strategia de poziționare a prețului de listare, cea care să-ți permită ție să obții cel mai bun preț posibil pentru locuința ta, și întreabă cum și unde va fi promovată casa ta. Va fi promovată pe cele mai recomandate portaluri și pe prima pagină? Va exista o componentă de marketing clasic, dar și una de marketing digital (mult mai eficientă în ultima vreme)? Va fi prezentă și promovată și în social media?

Un alt lucru esențial de reținut. Uneori, casele au o **istorie proprie** sau povești legate de acestea. În cazul în care casa ta are o poveste unică, asigură-te că o împărtășești agentului tău imobiliar, astfel încât să se

poată gândi cum s-o implementeze în strategia de marketing, de branding și de promovare a locuinței tale.

Nu neglija **textul de prezentare al proprietății tale**, următorul lucru pe care orice client cumpărător îl parcurge după ce se uită la pozele locuinței. Acesta are rolul principal în a spune povestea casei cu elemente emoționale și ancore de vânzare, care vor induce intenția de vizionare a proprietății. Agentul tău imobiliar ar trebui să-ți poată recomanda un copywriter profesionist, astfel încât prezentarea locuinței tale să nu apară doar ca un banal text înțesat numai cu caracteristicile proprietății. Cum bine se spune: *“Facts tell, stories sell”* (*“Faptele descriu, poveștile vând”*).



## Ofertele

În timp ce primirea primei oferte de preț este unul dintre cele mai așteptate și emoționante aspecte din procesul de vânzarea al casei tale, este important să-ți amintești că trebuie să nu lași să se vadă acest lucru și să știi că o singură ofertă primită nu înseamnă neapărat că toate ofertele viitoare vor fi automat mai mari sau mai mici. Fiecare cumpărător este diferit și nu știi niciodată ce-ți rezervă viitorul.

### Oferte sub prețul cerut

Primirea unei oferte sub prețul cerut este cu adevărat dezamăgitoare, dar nu este nici sfârșitul lumii. Cumpărătorii caută mereu să obțină cel mai bun preț posibil pentru ei. Discută aceste oferte primite cu agentul tău imobiliar și decide dacă dorești să faci o contra-ofertă și la ce preț. Aici te va ajuta foarte mult dacă ai avea acea ACP (Analiză Comparativă de Piață), pe care agentul tău imobiliar ar fi trebuit să ți-o pună la dispoziție chiar de la început (pentru o transparență totală), dinainte să-ți scoți locuința la vânzare.

### Toți banii numerar vs. credit bancar

O ofertă de finanțare prin credit bancar înseamnă că un cumpărător face o ofertă prin intermediul unei bănci. O ofertă cu plata integrală în numerar înseamnă că cumpărătorul are deja banii pregătiți și nu trebuie să-ți faci griji că respectivul cumpărător nu este solvabil și ar putea obține un refuz din partea băncii. Prin urmare, ofertele în numerar sunt aproape întotdeauna mai bune și sigure.

### Oferte la și peste prețul cerut

Primirea unei oferte la prețul cerut poate însemna multe lucruri. Ai putea presupune că vor veni mai multe oferte și că aceste oferte concurente vor duce la creșterea prețului.

Este posibil să primești mai multe oferte peste prețul cerut, dar este, de asemenea, foarte posibil să nu mai primești nicio ofertă peste prețul cerut.

Gândește-te la obiectivele pe care ți le-ai stabilit când te-ai hotărât pentru prima oară să-ți vinzi casa. Chiar și așa, cum te vei decide dacă este o ofertă bună sau proastă, dacă nu ai o ACP (Analiza Comparativă de Piață), datorită căreia știi de la bun început dacă oferta primită este acceptabilă sau nu?

Mai mult, dacă primești o ofertă care depășește prețul cerut, probabil că ai primit deja mai multe oferte și agentul tău imobiliar va ști cum să le gestioneze și să-i cointerezeze și pe ceilalți cumpărători. Aici este momentul în care experiența și cunoștințele de piață și mai ales de negociator ale agentului tău imobiliar te pot ajuta să obții un preț mult mai bun decât ai crezut inițial că vei obține.

## Dacă locuința ta nu se vinde

Indiferent dacă ofertele pe care le primești sunt prea scăzute sau nu ai primit nici măcar o ofertă, s-ar putea să ajungi într-un punct în care să constăți că locuința ta nu se vinde așa cum ți-ai fi dorit. Pot exista multe motive pentru care se întâmplă acest lucru:

- » este posibil ca locuința ta să nu fi fost listată la un preț corespunzător
- » piața ar putea fi în scădere
- » informația că locuința ta este de vânzare să nu fi ajuns la cumpărătorii potriviți.

Agentul tău imobiliar ar trebui să fie capabil să te ajute să-ți faci o idee asupra motivului pentru care nu se vinde și să-ți sugereze ajustări ale strategiei de vânzare ale locuinței tale: ajustarea prețului de listare, de-listarea locuinței și așteptarea unui moment mai bun pentru a o scoate din nou în piață la vânzare.

Și refacerea staging-ului poate fi de asemenea o opțiune viabilă și eficientă. Din nou, obiectivele tale inițiale de vânzare te vor ajuta să te hotărăști ce vei decide să faci în continuare dacă te vei găsi în această situație neplăcută, iar agentul tău imobiliar cu siguranță te va ajuta cu sfaturi valoroase pe tot parcursul procesului de vânzare.

 **VLAD GHEORGHIU**  
Luxury Real Estate



Listing price: **1 390 000 euro**

 **VLAD GHEORGHIU**  
Luxury Real Estate



Listing price: **1 475 000 euro**

 **VLAD GHEORGHIU**  
Luxury Real Estate



Listing price: **1 100 000 euro**

 **VLAD GHEORGHIU**  
Luxury Real Estate



Listing price: **649 000 euro**



## Contractul de Vânzare-Cumpărare, închiderea tranzacției și sărbătoarea finală!

Odată ce ai acceptat o ofertă finală, începe procesul de finalizare a formei finale a contractului și de negociere a punctelor mai fine ale vânzării. Totul, începând cu data mutării și dreptul de proprietate asupra anumitor aparate și piese de mobilier, până la valoarea avansului în cazul unui antecontract și moneda în care se va face plata, trebuie agreat de comun acord, până când ambele părți sunt mulțumite. Avocații specializați în tranzacțiile imobiliare sunt necesari în această etapă din proces, iar dacă nu ai unul, agentul tău imobiliar ar trebui să poată să-ți recomande pe cineva de încredere.

### Evaluarea

Un pas crucial în timpul procesului de derulare a antecontractului este atunci când un evaluator acreditat îți evaluează locuința în numele cumpărătorului sau al băncii creditoare.

Un evaluator îți va inspecta locuința și va determina valoarea actuală de piață.

O evaluare poate schimba dinamica negocierilor și chiar să ducă la pierderea tranzacției prin neaprobarea creditului de către bancă și uneori chiar la renunțarea achiziției de către cumpărător.

### Închiderea

Cu contractul semnat și totul pus în ordine, închiderea este etapa finală în procesul de vânzare. Este momentul în care are loc transferul legal al dreptului de proprietate asupra locuinței tale către cumpărător și momentul în care vei încasa banii în contul tău. Agentul tău imobiliar te poate ghida pas cu pas prin toate detaliile procesului de închidere, dar cel mai adesea vei avea nevoie să fii pregătit să semnezi documentele finale și să achiziți taxele necesare.

Cumpărătorilor li se permite o ultimă inspecție finală înainte de preluarea proprietății, pentru a se asigura că tot ce s-a stabilit (eventuale reparații și elemente de mobilier care ați convenit să rămână în casă) a fost onorat conform înțelegerii avute.

## Oamenii implicați în procesul de vânzare

Sunt mult mai mulți oameni implicați în vânzarea unei locuințe în afară de cumpărător și vânzător. Iată o listă scurtă cu cei mai des oameni implicați.

### Agenții imobiliari – REALTOR®

Agenții imobiliari – REALTOR® – sunt profesioniști autorizați, membri APAIR (Asociația Profesională a Agenților Imobiliari din România), acreditați NAR (National Association of Realtors, din SUA) care reprezintă cumpărătorii și/sau vânzătorii în timpul vânzării unei locuințe. Ei oferă sfaturi, negociază ofertele, elaborează strategia de vânzare și marketingul proprietății, programează și fac vizionările, și multe altele. Achitarea serviciilor lor este realizată în întregime pe baza de comision.

### Stagerii

Stagerii te pot ajuta să-ți pregătești în condiții optime locuința pentru vânzare, prin transformarea aspectului și percepției spațiului locuinței, atât cel interior, cât și cel exterior. Au acces la o gamă bogată de informații de design interior actual în ceea ce privește mobilierul, obiectele de artă, de iluminat, etc. și o experiență neprețuită în design interior.

### Fotografii

Fotografii profesioniști, mai ales cei specializați în fotografie imobiliară, știu cum să maximizeze spațiul și lumina naturală pentru a pune la maxim în valoare locuința ta, astfel încât să arate cât mai spațioasă și atractivă cu putință.

### Notarii

Notarii au rolul de a verifica legalitatea actelor, de a indica completarea dosarului juridic, de a elabora contractul de Vânzare-Cumpărare (eventual și Anteacontractul, dacă este necesar) și de a se ocupa de toate documentele legate de transferul în siguranță și în condiții legale a proprietății.

### Avocații

Deoarece în majoritatea cazurilor contractul de Vânzare – Cumpărare este realizat de notarul ales de cumpărător, avocații imobiliari sunt necesari pentru a ajuta vânzătorii să stabilească și să negocieze clauzele contractuale, astfel încât să se asigure că toate clauzele din contract, mai ales cele ce privesc siguranța încasării banilor și a transferului dreptului de proprietate sunt cele care respectă în totalitate drepturile proprietarilor.

### Evaluatorii

Un evaluator acreditat este angajat de cumpărător sau de către banca cumpărătorului pentru a realiza o evaluare a locuinței tale, folosind mai multe comparabile și termeni specifici de evaluare.



“

*Dragă Vlad,*

*Îți mulțumim pentru oportunitatea de a colabora cu tine - unul dintre cei mai profesioniști consilieri din domeniul imobiliar! A fost o experiență pe deplin satisfăcătoare să lucrăm cu un om atât de încredere și dedicat în serviciile oferite nouă!*

**Cezar Andrei-Mesogios**

Citește mai multe testimoniale:

<https://vgheorghiu.ro/parerea-clientilor>

## Alte servicii de care beneficiezi când colaborezi cu mine

### Servicii personalizate

Eu cred că fiecare locuință din segmentul Rezidențial de Lux este unică și merită să aibă propria identitate. De aceea, fiecare proprietate din portofoliul meu primește o atenție specială din partea mea și servicii personalizate de pregătire și punere în valoare, de poziționare optimă a prețului, de marketing personalizat, atât clasic cât mai ales digital, de prezentări personalizate și o abordare unică în relația cu potențialii cumpărători.

### Rețeaua de agenți imobiliari colaboratori

Rețeaua de 500+ agenți colaboratori, este probabil cea mai valoroasă și puternică pârghie prin care reușesc să ajung la cel mai mare număr posibil de potențiali clienți cumpărători din care îl poți alege pe cel care îți va oferi ție cele mai avantajoase condiții de vânzare.

### Nr. mic de locuințe

Timpul nostru (al tuturor) de lucru este limitat. Pentru a putea crea servicii personalizate și un maxim de plus-valoare pentru proprietatea ta, lucrez cu un număr foarte mic de proprietăți în același timp (maxim 10).

## Randament de peste 90% de vânzare a unei proprietăți

Anul 2021 mi-a adus un randament de peste 90% de succes, reușind să vând peste 90% din proprietățile de care m-am ocupat. Așa că te rog frumos să te gândești foarte bine înainte să mă contactezi, dacă ai nevoie cu adevărat să-ți vinzi proprietatea. Pentru că, o dată ce am agreeat să lucrăm împreună și mă voi angaja să mă ocup și de locuința ta, aproape sigur este ca și vândută. Altfel spus, ai grijă ce-ți dorești că aproape sigur ți se va îndeplini.

## Este nevoie de un alt nivel de vânzări în serviciile imobiliare!

Acum, la mai bine de 14 ani de când am fost și eu pus în situația dificilă și incomodă totodată a unui proprietar, aceea de a-mi vinde apartamentele, aș fi dorit să fi conștientizat ce ar fi însemnat alegerea celei mai potrivite persoane care să mă asiste.

Ar fi fost minunat să fi avut lângă mine o persoană de încredere, care să țină doar cu mine și cu interesul meu pe tot parcursul procesului de vânzare. Să fi fost o persoană cu experiență, competențe și mai ales rezultate, care să-mi fi vândut apartamentele în condițiile cele mai avantajoase pentru mine – și astfel să transforme comisionul plătit dintr-un cost într-un beneficiu (pentru că da, chiar se poate). Și mi-aș dori să ai ocazia să nu treci nici tu prin ceea ce am trecut eu la momentul respectiv.

Iar în final, ai nevoie să știi care sunt rezultatele lui în segmentul Rezidențial de Lux, pentru că singura dovadă a performanței

sunt rezultatele avute până atunci în nișa de piață în care se găsește și locuința ta!

Știi, dacă și tu ai senzația că sunt multe necunoscute, te înțeleg perfect. Și eu am simțit la fel când am fost în situația ta acum mai bine de 14 ani, fiind nevoit să vând nu unul, ci 12 apartamente. Habar nu am avut nici eu ce și cum să fac, pentru că nici eu nu aveam nici un fel de cunoștințe despre tranzacțiile imobiliare.

Acum, după 14 ani de experiență și sute de tranzacții încheiate cu succes în avantajul proprietarilor, pot să-ți confirm că nu norocul este cel care trebuie să dicteze vânzarea proprietății tale.

Vânzarea proprietății tale trebuie să decurgă după o metodă foarte precisă și bine pusă la punct.

Uite ce au spus câțiva dintre proprietarii pe care i-am ajutat să-și vândă proprietățile din segmentul rezidențial de lux.

**Proprietăți vândute:**

<https://vgheorghiu.ro/anunturi-imobiliare-vandute>

**Testimoniile clienți:**

<https://vgheorghiu.ro/parerea-clientilor>

Listing price: 1 590 000 euro

**VÂNDUT**

## Succesul tău este succesul meu!

În toți acești ani în care am consiliat și ajutat sute de proprietari să-și vândă locuințele în condițiile cele mai avantajoase pentru ei, am pus la punct o metodă și un sistem de vânzări precis, structurându-l în **6 etape și 21 de pași** clari de urmat.

Rezultatele nu au întârziat să apară și, folosind această metodă de lucru, mi-a permis ca într-un singur an să fac vânzări în valoare cumulată de aproape 5 milioane de Euro, reușind să obțin chiar și titlul de **Agentul Imobiliar de Reprezentare al Anului**. Acest titlu mă onorează, dar mă și responsabilizează în egală măsură.

Și am o veste foarte bună: această metodă îți stă acum și ție la dispoziție, dacă alegi să fii clientul meu.

Eu sunt Vlad Gheorghiu, sunt consultant imobiliar REALTOR® specializat în segmentul Rezidențial de lux. Am convingerea că, datorită experienței mele de peste 14 ani în domeniul imobiliar, și mai ales datorită tuturor tranzacțiilor încheiate cu succes, te pot ajuta și pe tine să îți vinzi proprietatea la cel mai bun preț posibil, în cel mai scurt timp cu putință, în condiții de siguranță și predictibilitate, cu un consum minim de efort din partea ta.



Contactează-mă și stabilește-ți o întâlnire de consultanță gratuită cu mine, pentru a afla cum te pot ajuta să-ți vinzi și tu proprietatea în condițiile cele mai avantajoase posibile pentru tine, prin idei îndrăznețe care îți vor amplifica succesul, susținute de rezultate dovedite în timp.

*Vlad Gheorghiu*  
LUXURY REAL ESTATE

f  in

<https://vgheorghiu.ro/>

Tel: 0722 211 122