EXEMPLU

ZEN EVALUARE

RAPORT DE EVALUARE ORIENTATIVĂ A PROPRIETĂȚII

Proprietatea din Florești · 09.11.2026

Estimări imobiliare inteligente

Estimarea corectă, înainte de decizie.

EXEMPLU

REZULTATUL EVALUĂRII

Estimarea ta

VALOAREA CENTRALĂ ESTIMATĂ

94.875 €

90.131 € – 99.619 €

marjă orientativă ±5%

90.131 €
poziționare prudentă

99.619 €
potențial la vizionare

Această valoare este un punct de plecare stabilit în urma unei analize de preț — orientativ, nu definitiv. Nu căutăm o cifră care sună bine azi, ci una corectă — pentru că un preț nerealist înseamnă, de cele mai multe ori, luni pierdute în piață mâine.

Valoarea reală se clarifică după ce văd proprietatea: starea ei, lumina, compartimentarea, poziționarea și potențialul de prezentare. Uneori, aceste detalii susțin partea superioară a intervalului. Alteori, piața ne arată că strategia corectă este o poziționare mai atent calibrată.

Din experiența mea și din cunoașterea pieței locale, interpretez aceste detalii dincolo de cifre și propun un preț realist, argumentat și strategic — unul care nu creează așteptări false, ci susține cele mai bune șanse de vânzare.

O estimare pornește de la date. O evaluare completă începe la proprietate.

EXEMPLU
EXEMPLU
EXEMPLU

PROPRIETATEA TA

Detaliile proprietății

ANALIZĂ PE 11 FACTORI

Caracteristică	Valoare
Tip proprietate	Apartament
Localitate · Cartier	Florești · Județul Cluj
Suprafață utilă	55 mp
Camere	2
Băi	1
Etaj	2 / 4
An construcție	2017
Compartimentare	Decomandat
Orientare	Est–Vest (răsărit și apus)
Stare	Finisat modern, mobilat și utilat complet
Particularitate	Contract de închiriere activ, preluabil

Contextul pieței · Florești

Valoarea unei proprietăți se citește întotdeauna în contextul zonei, al cererii actuale și al felului în care cumpărătorii compară ofertele disponibile. În Florești, proprietățile corect poziționate și bine prezentate continuă să atragă interes, mai ales din partea familiilor tinere, a profesioniștilor și a cuplurilor aflate la primul sau al doilea pas imobiliar.

Despre timpul de vânzare

Primele săptămâni de la listare sunt cele mai importante. Atunci proprietatea primește cea mai mare atenție, iar prețul de pornire influențează direct numărul de vizionări, calitatea cumpărătorilor și forța de negociere.

O proprietate poziționată corect are șanse reale să atragă cumpărători potriviți. Un preț prea optimist poate consuma acest moment bun și poate prelungi inutil timpul petrecut în piață.

De aceea, scopul unei analize oneste nu este să promită ce sună bine, ci să identifice prețul la care piața poate răspunde efectiv.

EXEMPLU EXEMPLU EXEMPLU

DINCOLO DE CIFRE

Ce vede un profesionist și un algoritm nu poate

Estimarea din acest raport pornește din date. Dar diferența dintre o ofertă bună și una excelentă se decide din detalii pe care niciun algoritm nu le poate citi — și care se văd doar la fața locului, în proprietate:

Lumina naturală și orientarea

Cum intră soarele dimineața și seara, ce camere sunt luminoase — un cumpărător simte asta în primele zece secunde.

Calitatea reală a finisajelor

Diferența dintre „renovat" pe hârtie și finisaje care chiar conving la fața locului.

Atmosfera și prima impresie

Felul în care proprietatea „te primește" — liniștea, mirosul, senzația de acasă.

Priveliștea și vecinătatea imediată

Ce vezi pe geam, cât de liniștit e palierul, cum arată intrarea în bloc.

Starea asociației și a clădirii

Detalii care liniștesc sau alarmează un cumpărător atent.

Potențialul de prezentare

Ce se poate ajusta înainte de listare ca proprietatea să-și atingă vârful de valoare.

Tocmai aceste detalii fac diferența la negociere. Și tocmai de aceea valoarea finală o calibrăm corect la fața locului.

EXEMPLU

Pasul următor

Această estimare îți oferă un reper orientativ, construit pe baza datelor introduse și a analizei de piață. Valoarea finală se confirmă la fața locului, unde starea reală, lumina, finisajele și detaliile proprietății pot înclina balanța într-o direcție sau alta.

Un raport ca acesta este punctul de plecare al oricărei decizii bune: o cifră corectă, asumată, pe care poți construi mai departe.

Estimarea aceasta este conservatoare prin construcție. O cifră pe care o poți apăra la masa negocierii contează mai mult decât una care flatează și se prăbușește la prima ofertă. Plusul real, dacă există, se confirmă la fața locului.

Următorul pas e o discuție.

Cifra corectă îți dă direcția. Strategia care vinde se conturează la o vizionare, față în față — acolo unde estimarea devine plan.

Discută acest raport cu specialistul care ți l-a pregătit.

Estimarea corectă, înainte de decizie.

Această estimare este orientativă și are scop informativ. Reprezintă o estimare de piață, nu un raport de evaluare ANEVAR. Valoarea finală de tranzacție se stabilește în urma vizionării directe a proprietății. Zen Evaluare · estimări imobiliare inteligente.

EXEMPLU
EXEMPLU
EXEMPLU