

Masterkraft — Script de negociere

Tip: **apartament** · Context: normal · Preț cerut: **185.000 RON** · exemplu@masterkraft.ro

Acest script este un ajutor de comunicare, nu evaluare de piață, nu raport ANEVAR și nu sfat juridic. Treptele sunt cadre în % sub prețul cerut pe care l-ai introdus tu — nu „prețul corect” al pieței.

1. Cadru de ofertă (% sub cerere)

- Ofertă de deschidere (agresivă): -10% → **166.500 RON**
- Ofertă echilibrată: -7% → **172.000 RON**
- Ofertă de rezervă (conservatoare): -4% → **177.600 RON**

2. Mesaj gata de trimis

Bună ziua,

Am văzut anunțul pentru apartamentul la 185.000 RON. Sunt interesat(ă) și aș propune 172.000 RON (circa 7% sub prețul cerut), cu semnare la notarul meu și calendar clar pe acte.

Dacă sunteți deschiși la discuție, îmi spuneți ce acte sunt gata și când putem vedea proprietatea / vorbi 10 minute.

Mulțumesc.

— Notă ta (nu o trimite orb): Exemplu specimen

3. Ce să nu spui

- „E ultima mea ofertă” dacă nu e adevărat — pierzi credibilitatea.
- „Știu că e supraevaluat” fără un fapt verificabil.
- Insultă la adresa agentului sau a vânzătorului.
- Promisiuni de avans pe WhatsApp fără antecontract.
- Să dezvălui bugetul maxim din prima.
- Să accepți presiune „semnează azi sau pleacă altcineva” fără pauză.

4. Argumente din contextul tău

- Pornești de la 166.500 RON, ținta ta e 172.000 RON, nu urci peste 177.600 RON fără acte complete.
- Leagă orice creștere de preț de un fapt: Extrase CF, termen, ce e inclus.

5. Trei pași

1. Trimite oferta de deschidere (166.500 RON) în scris (mesajul de mai jos).
2. Așteaptă 24–48h. Nu urca tu prețul în chat fără un fapt nou (acte, termen).
3. Revino cu oferta echilibrată (172.000 RON) sau închide politicos dacă cer peste rezervă.

Acest script este un ajutor de comunicare, nu evaluare de piață, nu raport ANEVAR și nu sfat juridic. Treptele sunt cadre în % sub prețul cerut pe care l-ai introdus tu — nu „prețul corect” al pieței.