



UMETNOST BIVANJA

**Kako se izogniti napakam
pri prodaji in nepremičnino
uspešno prodati?**

e-priročnik

Priručnik je nastal z namenom, da prodajalca podučí na način, da nepremičninsko področje bolje razume in da v procesu prodaje ne naredi usodnih napak, zaradi katerih lahko njegova nepremičnina postane neprodavljiva.



Direktorica Gordana Piljić

Stanart d.o.o.

Agencija za nepremičnine

1. Pridobivanje podatkov o stanju na trgu

Nepremičninski agenti opažamo, da je v Sloveniji zelo pogost način določanja cene nepremičnine princip »sosedova cena« (= prevzameš ceno soseda, kljub temu, da lastnosti nepremičnine niso identične in tudi, če сосед po tej ceni nepremičnino prodaja že več let neuspešno). Čeprav tovrsten model določanja cene ni priporočljiv, je kljub vsemu priporočljivo proces prodaje pričeti z ogledovanjem primerljivih ponudb na spletnih portalih: nepremicnine.net, bolha.com in [Salomonski oglasnik](http://Salomonskioglasnik.com). Na takšen način bodoči prodajalec dobi občutek o razmerah na trgu. Čeprav je v tem primeru potrebno vzeti v obzir, da so oglaševane cene lahko močno drugačne od realiziranih, zato pri določanju cene ni priporočljivo ostati zgolj na tej stopnji raziskovanja trga. Z tovrstnim tipanjem trga se lahko izognemo popolnoma nerealno zastavljenim cenam in željam. Močno zgrešen princip je: »Ceno bomo zastavili visoko, znižujemo še vedno lahko«, kajti, če vaša nepremičnina na internetnih portalih stoji predolgo (tudi kupci dolgo tipajo trg preden se odločijo za ogled in nakup), postane psihološko razvrednotena in za kupce nezanimiva, četudi predstavlja dober nakup in z njo ni nič narobe. Potencialni kupci ji namreč sploh ne dajo možnosti in rečejo: »S tem je zagotovo nekaj narobe, če se že tako dolgo prodaja« ter se ponudbi izognejo v velikem loku.

2. Določanje cene

Najbolj optimalno določanje cene je določanje s pomočjo izkušene, strokovne osebe, ki trg pozna na podlagi znanja in izkušenj, ceno pa določi z natančno analizo ter z realiziranimi prodajami na trgu. Trg analizira s pomočjo nepremičninskih programov, ki jih navadno imajo nepremičninske agencije, s katerimi lahko določimo ceno **glede na zadnjih 5 prodanih nepremičnin v vaši neposredni bližini** (vaši stavbi, ulici, soseski). Na takšen način dobite podatek o **ceni m² na vaši mikrolokaciji** (mikrolokacija izredno vpliva na ceno), pri čemer je podatek vezan na realizirano in NE na oglaševano ceno. Tako nam program poda ceno, ki jo nepremičnina lahko realno dosega na trgu v danem trenutku. Izračunani optimalni ceni lahko dodate 10% za zelo dobro stanje in posebnosti nepremičnine, ki jih v primeru slabega povpraševanja lahko znižate. Pomembno je vedeti, da se lahko **v primeru dobrega povpraševanja izklicna cena vedno zviša** (zbiranje ponudb, draženje). Pomembno je le, da je osnova realno zastavljena. V trenutnih razmerah na trgu je bistvenega pomena, da je cena realna. Trg sam določi povpraševanje. Če je cena zastavljena realno, ampak je na trgu v danem

Ali potrebujete zaupanja vredno nepremičninsko agencijo?



trenutku veliko iskalcev tovrstne nepremičnine, ki so pripravljene ponuditi več, lahko z zbiranjem ponudb (ki ga je potrebno voditi z veliko mero previdnosti) dosežemo najboljšo ceno, ki jo trg v danem trenutku lahko prenese.

Pomanjkljivost tovrstnih izračunov je ta, da ne vključujejo posebnosti, ki jih trg dodatno oblikuje. Na primer v bloku s 4 nadstropji brez dvigala, je razlika v ceni med podobnima stanovanjema na 4. in na 2. nadstropju lahko celo do 20.000€, saj so kupci določili, da je 4. nadstropje brez dvigala neprijetna izbira. Podobno je tudi z drugimi dejavniki, zato je dobro vedeti kaj vse vpliva na ceno:

- lokacija
- kvadratura
- možnost parkiranja
- stanje
- lega stanovanja
- balkon
- okna
- posebnosti povezane z zemljiško knjižnim stanjem in pravno stanje nepremičnine
- sosedje

Več o tem si lahko preberete na sledeči [povezavi](#).

3. Priprava nepremičnine za prodajo

Priprava nepremičnine na prodajo je poleg določanja cene izredno pomemben korak, ki vpliva na končno doseženo ceno. Tudi tukaj se pojavljajo izgovori v smislu »saj si bo vsak uredil po svoje«, ki pa so čisto zgrešeni. Izkupiček, ki ga ljudje odštejejo za nepremičnine je velik, večini njih pa je to največji, lahko celo edini nakup te vrste, zato se izredno malo ljudi odloči za nakup zanemarjene in nevzdrževane nepremičnine. Če pa se že odločijo za takšen tip nepremičnine, pričakujejo, da bo cena res nizka. **Z majhnimi posegi in s skrbjo dobrega gospodarja lahko nepremičnino pripravite na prodajo brez večjega investicijskega vložka in dosežete za svojo nepremičnino najboljšo ceno.**

Ste dolgo odlašali z **beljenjem**? Pred prodajo nepremičnine je za to pravi čas, kajti, ko dobite potencialnega kupca, bo ta zagotovo zahteval, da nepremičnino pred predajo prebelite. Na takšen način se izognete beljenju v fazi prodaje, pa še potencialnega kupca boste zagotovo dobili prej. Pomembno pravilo pri beljenju je, da majhne in ozke prostore pobelitate belo ali v svetle barve, da jih dodatno ne zožite in pomanjšate. Odveč niso tudi barve, ki bodo prostorom dale dodatno energijo in jih naredile prijetneje za bivanje. Izredno pomirjajoči so nežni odtenki zelene. Vsekakor pa je potrebno barve sten uskladiti z barvami pohištva.

Ne pozabite tudi na druga **vzdrževalna dela**. Zamenjajte poškodovane dele parketa, počene ploščice in podobno. V mislih morate imeti, da gre v prodajo po dobri ceni le lična in vzdrževana nepremičnina. Stanovanja ni potrebno vedno prenavljati, za prodajo pa mora biti vzdrževano in lično.

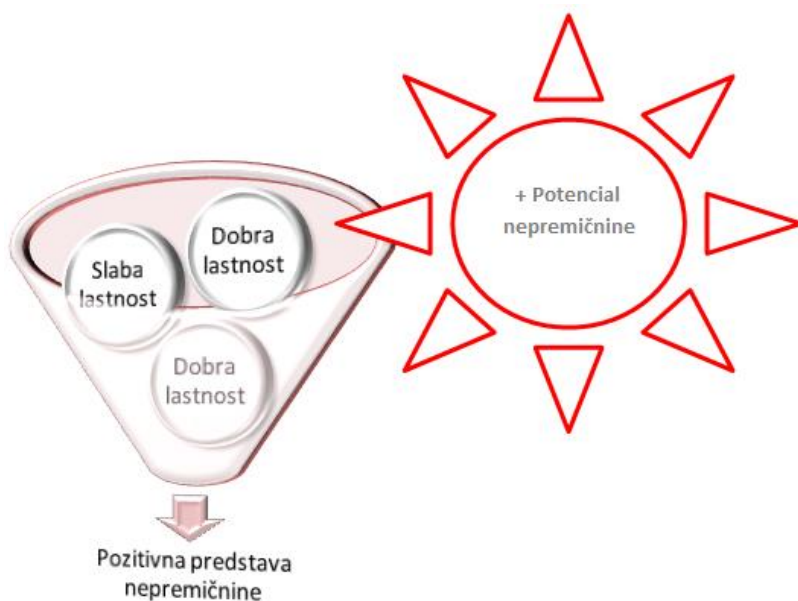
Pred prodajo nepremičnine se lotite velikega **generalnega čiščenja**. Odvrzite vse neuporabne in nepotrebne stvari, ki dušijo prostor. Pri pripravah na prodajo nepremičnine velja pravilo *več je manj*. Z manj dekoracije, manj pohištva in zgolj z izbranim pohištvom ter dodatki, boste dosegli najboljši učinek.

Več o tem si lahko preberete na sledeči [povezavi](#).

4. Oglas

Pri pripravi oglasa je izredno pomembno, da **pred fotografiranjem prostora ustvarite prijetno vzdušje**. Na postelje namestite prijetno, barvno posteljnino, po možnosti najboljšo kar jih imate. Na mizo postavite rože. Prostor pripravite čim bolj lično, toplo in smiselno. V glavi imejte slike iz kataloga hotelov, v katerih sobe na slikah izgledajo privlačno, urejeno, prostori so lični, barve brisač pa se vedno ujemajo z ostalimi dodatki (pri vas bo dovolj že, če po kopalnici ne ležijo stare, izprane brisače v različnih barvah). Odveč niso tudi svečke, okrasne blazine in ostali prijetni dodatki. Naredimo **dobre fotografije**, pri katerih je pomembno, da ni senc in da niso meglene. Naredimo več posnetkov prostorov in izberemo najboljše. Pri fotografiranju boste najboljši učinek dosegli, če se postavite pred okno in s te strani zajamete celoten prostor. Pri majhnih in ozkih prostorih si pomagamo tako, da stopimo na stol in tako zajamemo čim večji del prostora. Slike posameznih delov pohištva niso primerne, saj kupec želi celotno predstavo o prostoru.

Pri oglasu je pomembno, da kupcu **ne podajate lažnih podatkov** in ga z njimi zavajate. Tovrstnih napak vam potencialni kupci ne bodo oprostili. Poleg tega je zaupanje v prodajalca eden od pomembnih faktorjev pri nakupu nepremičnine. Če že na začetku dobite nalepko »manipulatorja s podatki«, do prodaje prav zagotovo ne bo prišlo, saj bo potencialni kupec sklenil, da vam tudi pri ostalih korakih ni za zaupati. V oglasu vsa **dejstva povezana z nepremičnino predstavite transparentno**, pri čemer skrbite, da **ohranjate pozitivno bilanco**. Torej, začnite z dobrimi lastnostmi in prednostmi stanovanja, vmes navedite kakšno pomanjkljivost, takoj zatem zopet še kakšno prednost in tako **po principu sendviča (dobro-slabo-dobro) predstavite vse značilnosti nepremičnine**. V oglasu navedite tudi **potencial nepremičnine**, ali ima nepremičnina potencial da se jo preuredi v bolj funkcionalen raspored, se uredi dodatni atrij, spremeni namembnost, itd. Predstavitel potenciala nepremičnine doda oglasu še dodatno pozitivno energijo in četudi predlog ne ustreza določenemu kupcu, lahko ta začuti, da lastnik v svojo nepremičnino verjame in, da v njej že sam vidi potencial. Če kot prodajalci sami ne verjamete v vrednost in potencial lastne nepremičnine, vanjo ne bodo verjeli niti potencialni kupci.



5. Ogledi

Pri ogledih je izredno pomembno, da je **stanovanje v ličnem stanju**. Prodajalec mora biti sproščen, ogleda pa prepusti nepremičninskemu agentu in z **napačnimi pristopi ne zavirati prodaje**. Več o tem si lahko preberete na sledeči [povezavi](#).

Če vam je pomembno, da se agent in potencialni kupci sezujejo, jim to sporočite umirjeno, a odločno. Predmet ogleda je vaš dom, v katerem ste vi gospodar in vi določate pravila ogleda.

Pri ogledih prav tako velja pravilo **manj je več**, kajti, če potencialnega kupca zasujete s podatki, bo nepremičnino zagotovo zapustil s prepričanjem, da ste mu s pretiranim besedičenjem želeli kaj prikriti. Odgovarjajte zgolj na vprašanja, ki vam jih zastavi. V odgovoru nikoli kakšnega dejstva pretirano ne opravičujte. Primer: Kupec vpraša: »Ali nepremičnini pripada lastniško parkirišče?« Lastnik: »Ne. Ampak veste, pri nas ni nikoli težav s parkiranjem. Vedno je prosto. Res je vedno prosto. Sosedje veliko delajo in jih več ali manj ni doma. Sosedja zraven sploh nima avta. Zgornji se vozijo s kolesi. Res je veliko prostega parkirišča. Jaz s tem res nikoli nimam težav.« Če neko dejstvo preveč zagovarjate, se bo zdelo kot laž, tudi, če je temu res tako. Odgovorite na kratko: »Ne. Ampak je okrog nepremičnine zadostno število parkirnih mest.« Odgovorite pošteno: »Ne. Parkirišče je pri nas problem. V nadaljevanju bi svetoval nakup garaže.« Ali pa ostanite zgolj na: »Ne.« Ne lažite in se ne opravičujte, saj ima kupec že v osnovi nezaupanje v izjave prodajalca, ker ve, da je gonilo prodaja, zato vedno navedena dejstva dodatno preverja in vedno dobi prave informacije v primeru resnega interesa.

6. Pogajanje o ceni

Ko zgoraj navedeni koraki pripeljejo do pravega kupca, ki izkaže resen interes za nakup, sledijo pogajanja o ceni. Pri pogajanjih o ceni nepremičnine je potrebno vzeti v zakup v kakšnem stanju je nepremičnina in, ali nepremičnina sodi med tako imenovane »vroče zemlje«, oziroma med najbolj zelene in iskane tipe nepremičnin, ki se na trgu hitro prodajo.

Če kot laik ne morete oceniti ali vaša nepremičnina sodi v to skupino, se vprašajte:

- Ali je nepremičnina na dobri lokaciji?
- Ali je nepremičnina ugoden nakup glede na primerljive nepremičnine na spletnih straneh?
- Ali je nepremičnina v dobrem stanju?
- Ali je nepremičnina zanimiva za dve prevladujoči ciljni skupini: družine in starejše pare?
- Ali je nepremičnina primerna za investicijo?

Če je odgovor na vsaj **3 od 5 vprašanj** pritrديلen, cene ne spuščajte. Morda samo toliko, da pokažete vašo dobro voljo.

V nasprotnem primeru je realno nižanje cen **do 10%**. V primeru, da ponudbe (več zaporednih ponudb!) za nepremičnino presegajo tovrstno nižanje, ste zagotovo ceno zastavili napačno. Če je cena realno zastavljena ter je samo ena ponudba drastično nižja in za vas nesprejemljiva, je brez slabe vesti zavrnite. Določeni kupci želijo pridobiti stvari po izredno nizkih cenah in vas bodo na vse načine poskusili prepričati, da boljše ponudbe ne bo. Če ste prepričani v to, da je vaša cena zastavljena realno, se lahko tovrstnim kupcem zlahka izognete. V nasprotnem primeru boste v močnih dvomih ali imajo prav in boste svojo nepremičnino prodali pod ceno.

V primeru, da je cena zastavljena nerealno, lahko s svojim vztrajanjem pri precenjeni ceni, nepremičnino naredite neprodavljivo in jo je potrebno iz trga vzeti vsaj za eno leto, da se masa kupcev v popolnosti zamenja. Tudi v takem primeru smo tu nepremičninski agentje, ki bomo ob vnovičnem vnosu oglasa vedeli, da se ta nepremičnina prodaja že dolgo in podatek hote ali nehotote razširili med potencialne kupce. In prav zaradi tega je realna postavitev cene ključni korak, zato se je pri njej najbolj potrebno izogniti napakam, saj le-te lahko naredijo nepremičnino za neprodavljivo.

7. Sklenitev dogovora o pravnem poslu/ predpogodba/ pogodba o ari

Pravni posel je pogodba, dogovor o pravnem poslu pa je **pravna zaveza, da se bo pogodba sklenila** in da bo temeljila na dogovoru o pravnem poslu. Predpogodba je dokument z enakim namenom.

Medtem ko pri predhodnih dveh v znak utrditve ni potreben polog denarja, je pri dogovoru o ari potrebno plačilo are v znak resnega interesa. **Ara** je institut, ki je namenjen utrjevanju obveznosti. Kupec plača aro ob sklenitvi pogodbe (ali ob pogodbi o ari), po izpolnitvi obveznosti pa se ara vrne ali všteje v kupnino. Zakonsko predpisana ara je **10%**, a se o znesku are lahko tudi dogovori v soglasju med strankama.

POMEMBNO OPOZORILO:



V procesu prodaje lahko za vas nastanejo stroški (davki, morebitni stroški agencije, overitev podpisa na pogodbi,...), zato ni priporočljivo, da sprejmete aro **nižjo od 5%** celotne vrednosti nepremičnine. Če vas kupec prepriča v nižji znesek are kot je zakonsko določena in bo ta nižja kot 5%, boste stroške morali pokriti iz svojega žepa.

8. Podpis kupoprodajne pogodbe

Po podpisu dogovora o pravnem poslu, oziroma ob dogovoru, da med strankama poteka resen dogovor za nakup nepremičnine, je potrebno naročiti pogodbo. Sklenitev prodajne pogodbe je najpomembnejša faza prodaje, oziroma nakupa nepremičnine, zato ne nasedajte zagotovitom prodajalca, da sami sestavite in podpišete vzorčne pogodbe pri poslu svojega življenja. Nakup nepremičnine predstavlja velik izdatek in pri tem se ni zaželeno igrati *Sam svoj mojster*. Vsaka prodaja nepremičnine je specifična, zato je potrebno pri vsaki imeti pogodbo prilagojeno dejstvu in lastnostim točno te nepremičnine, točno teh kupcev, prodajalcev. Pri čemer pa ni nobene potrebe, da je kupoprodajna pogodba v obliki notarskega zapisa. Tega obličnost kupoprodajne pogodbe ne zahteva, razen, če to zahteva določen primer in želje strank. V kolikor se obrnete na nepremičninskega agenta, vam bo ta znal najboljše svetovati kakšna vrsta pogodbe je potrebna in kdo naj bi jo sestavljal.

Za sklenitev pogodbe o prenosu lastništva na nepremičnini je po zakonu (zakonsko predpisana obličnost kupoprodajne pogodbe) **predpisana pisna oblika ter obvezna overitev podpisa odsvojitelja (prodajalca, darovalca) na zemljiškoknjižnem dovolilu**, ki pride na vrsto po plačilu davkov.

V prodajno pogodbo se vpiše:

- podatek o kupcih in prodajalcih
- predmet pogodbe
- dogovorjeni znesek kupnine

Ali potrebujete zaupanja vredno nepremičninsko agencijo?



- način plačevanja
- morebitne obremenitve nepremičnine
- kaj se bo z bremenom zgodilo po prenosu lastništva
- ara
- primopredaja nepremičnine
- vsa dokumentacija, ki se predaja
- intabulacijska klavzula
- sankcije v primeru kršitve pogodbenih določil, itd.

Predmet pogodbe je potrebno pri nepremičninah kar se da določno opredeliti. Podatek, ki ga mora v ta namen vsebovati pogodba je ID-znak nepremičnine, ki je pri parcelah (stavbah) sestavljen iz:

- številke katastrske občine
- številke parcele
- dodatnega atributa

V primeru stanovanja je ID-znak nepremičnine sestavljen iz:

- številke katastrske občine
- številke stavbe
- številke posameznega dela stavbe

ID-znak nepremičnine je naveden tudi na izpisku iz zemljiške knjige za posamezno nepremičnino.

Prodajna pogodba mora vsebovati tudi:

- dogovorjeni znesek kupnine in način plačevanja. Torej, natančen znesek kupnine, dinamiko odplačevanja obrokov (če je dogovorjeno obročno plačilo), številko transakcijskega računa, na katerega se bo kupnina nakazala, oziroma nakazovala.
- Hipoteke in ostala bremena. Če je nepremičnina obremenjena s stvarnimi pravicami (hipoteka), je potrebno tudi to vnesti v pogodbo.

Intabulacijska klavzula, oziroma zemljiškoknjižno dovolilo, je izrecna, nepogojna izjava tistega, čigar pravica se prenaša, spreminja, obremenjuje ali preneha, da dovoljuje vpis v zemljiško knjigo.

Vsebovati mora naslednje podatke:

- ime in priimek pogodbenih strank
- prebivališče
- EMŠO ali matična številka
- parcelno številko nepremičnine
- ID-znak nepremičnine
- delež nepremičnine, ki se odsvaja (npr. 1/1, 1/2 ipd.)

Klavzula mora biti v pisni obliki, z notarsko overjenim podpisom osebe, ki pravico prenaša (npr. prodajalec, darovalec). Če je intabulacijska klavzula del pogodbe, se morajo vsi podatki, tudi, če so že navedeni pri opredelitvi strank in predmetu pogodbe, zapisati še enkrat. Dovolilo se lahko sestavi in overi tudi naknadno (npr. takrat, ko je plačana kupnina). Vpis v zemljiško knjigo je možen samo na podlagi pravilno sestavljene in overjene intabulacijske klavzule!

Pred podpisom pogodbe se je potrebno dogovoriti o rokih in pogojih za primopredajo nepremičnine, ki je predmet pogodbe. Seveda je klavzula o prevzemu močno priporočljiva, ni pa obvezna sestavina pogodbe in obenem ni pogoj za prenos lastninske pravice.

POMEMBNO OPOZORILO:



Priporočljivo je, da stranke uporabijo storitve hrambe denarja in dokumentov, da zagotovijo istočasno izpolnjevanje pogodbenih obveznosti.

9. Plačilo davka

Plačilo davka je v osnovi prodajalčeva obveznost. Pri novogradnjah se obračunava 9,5% DDV za stanovanja ter 22% DDV za poslovne prostore. Davčna osnova je prodajna cena nepremičnine. Pri starih nepremičninah se obračunava 2% davek na promet nepremičnin. Osnova za odmero tega davka je prodajna cena nepremičnine.

Poleg davka na promet z nepremičninami, je prodajalec tudi zavezanec za plačilo davka od kapitalskega dobička, ki/če ga je ustvaril pri prodaji nepremičnine (razlika med nabavno in prodajno ceno). Stopnja tega davka znaša prvih 5 let po nakupu 25%, nato pa se vsakih naslednjih 5 let zmanjša ter znaša po dopoljenih petih letih 15 odstotkov, po dopoljenih desetih letih 10 odstotkov, po petnajstih letih 5 odstotkov. Davka na kapitalski dobiček so opravičeni tisti, ki so kupili nepremičnino pred 1. januarjem 2002, ali pa v primeru, da so izpolnjeni drugi pogoji za oprostitev.

Prodajalec mora v 15 dneh po sklenitvi prodajne pogodbe (in ne šele po prejemu kupnine!) pri pristojni davčni upravi vložiti prijavo za odmero davka na promet z nepremičninami. Davek mora prodajalec plačati v roku 30. dni po prejemu odločbe o odmeri.

Davčni organ potrdi plačilo davka v obliki žiga na kupoprodajni pogodbi, ta izvod pogodbe je hkrati tudi tisti, na katerem notar overi prodajalčev podpis- kar je pogoj za vpis v zemljiško knjigo.

10. Overitev podpisov na pogodbi

Eden izmed **pogojev za vpis v zemljiško knjigo** (vpis spremembe lastništva), je overitev podpisa prodajalca na pogodbi, ki je podlaga za prenos lastninske pravice, oziroma lahko tudi samo na zemljiškoknjižnem dovolilu, če dovolilo ni del pogodbe.

11. Primopredaja

Primopredaja se **izvede s primopredajnim zapisnikom**, ki ga podpišeta obe stranki. V zapisnik se vpiše stanje nepremičnine, zabeležka opravil, ki jih je ena od strank bila dolžna opraviti, stanje na števcih in podobno. Primopredajni zapisnik naredi posrednik in je le-ta podlaga za odjavo vseh odjemnih mest (za električno energijo, upravnika, komunalno podjetje,...).

S primopredajo se proces prodaje za prodajalca tudi konča.

V kolikor potrebujete pomoč pri katerem od korakov v procesu prodaje ali pa kar pri celotni prodaji nepremičnine, smo vam z veseljem na voljo. Vse navedeno bomo izvedli profesionalno in vam prihranili čas ter skrbi. Prav tako je pomembno dejstvo, da se na nas obračajo cenovno manj občutljivi kupci, katerim boste svoje nepremičnine lažje in hitreje prodali.



Če želite slediti več nepremičninskim vsebinam, nas lahko s pomočjo sledeče [povezave](#) spremljate na Facebooku.

Ali pa sledite naši spletni strani: www.stanart.si.

Stanart d.o.o.

Nepremičninska agencija

BELA KRAJINA IN DOLENJSKA REGIJA

041 643 340

Zadružna cesta 16

Črnomelj

Stanart d.o.o.

Nepremičninska agencija

OSREDNJA SLOVENIJA

040 620 631

Zemljemerska 12

Ljubljana

**MAKSIMALNO SE ANGAŽIRAMO GLEDE
PRODAJE ALI NAKUPA!**

Želje kupcev so vodilo našega poslovanja. Ker vemo, kako pomemben je prostor, v katerem bivate oziroma poslujete, se maksimalno potrudimo, da vam priskrbimo primerno nepremičnino ali pa da vašo nepremičnino kar najbolje prodamo.



Ali potrebujete zaupanja vredno nepremičninsko agencijo?

