

Kdo bo prodal našo nepremičnino

Nepremičninski posredniki trenutno opažajo precej nepredvidljive razmere na nepremičninskem trgu. Za nekatera stanovanja je velik interes in dosežejo visoko ceno, na drugi strani pa lahko že majhne napake pahnejo stanovanje v »črno cono«, zato se prodajalci velikokrat sprašujejo, ali naj se sami lotijo prodaje ali najamejo nepremičninskega posrednika. Slednji opažajo, da se največ dvomov poraja pri posameznikih, ki se v prodajo nepremičnine spuščajo prvič.

Poslanstvo nepremičninskega posrednika

Nepremičninski posrednik ni prodajalec nepremičnin. Tudi če ga lastnik najame, vloga prodajalca še vedno ostane lastnikova, saj sprejema pomembne odločitve glede nepremičnine. Zmožnost odločanja lastnika tako ni oslABLJENA, kvečjemu okrepljena. Poslanstvo nepremičninskega posrednika je, da je v procesu prodaje nepremičnin zaupanja vreden svetovalec, s pomočjo katerega stvari stečejo lažje, hitreje, bolj strokovno, varno in optimalno.

Zagotovljena varnost

Vsaka nepremičninska agencija mora imeti zavarovano odgovornost in tako strokovno kot finančno odgovarja za morebitne napake. Posrednik mora biti pri svojem delu natančen in preveriti vsa pravna dejstva ter voditi postopek, kar pomeni za stranko varnost v procesu nakupa ali prodaje.

Odnos s potencialnimi kupci

Največja prednost sodelovanja z nepremičninskim posrednikom ni v tem, da izdela profesionalne slike in organizira videoprodukcijo, primerljivo s hollywoodsko, čeprav posredniki vedo, da takšne stvari niso odveč, saj pritegnejo pozornost ampak hkrati povečajo pričakovanja potencialnih kupcev pred ogledom. Vendar če nepremičnina v realnosti ne zadosti teh pričakovanj, je razočaranje veliko. Torej oglaševanje samo ni največja prednost sodelovanja z nepremičninskim posrednikom, temveč so to odnosi z nasprotno stranjo v prodajno-nakupnem procesu. Ko se na ogledu oglasi potencialni kupec, je za lastnika neznanka. Posredniki pa stranko pozna, saj pozna ali aktivno spoznava njegove interese, finančne zmožnosti, družinske okoliščine, pozna dejavnike, ki vplivajo na odločanje, ve, kaj je za kupca prednost in kaj slabost.

Le posrednik lahko nepremičnino predstavi tako, da ne poudarja lastnosti, ki so za nasprotno stran moteče ali nepomembne, in hkrati poudarja tiste, ki so zanjo prednost. Prav tako je pomembna teža besed, saj se potencialni kupec zaveda, da posredniki niso prodajalci. Lastnik ima na voljo zgolj eno nepremičnino, in ko reče, da je stanovanje izjemno, si druga stran misli: ja, seveda, saj je edino, ki ga prodajaš. Ko pa posrednik pohvali, da je stanovanje v zelo dobrem stanju, si stranka misli: posrednik pozna razmere na trgu, če ocenjuje stanje kot dobro, ima že argumente za to; če to ne bi držalo, bi mi že priskrbel drugo stanovanje, saj zanj ni pomembno, od koga dobi plačilo za posredovanje. Izredno pomembna je posrednikova

navzočnost pri pogajanjih o ceni, saj se lahko hitro ustavijo, ko ne pride do dogovora. Le on lahko pokliče drugo stran, ne da bi deloval obupano ali bil izpostavljen večjemu nižanju cene. S posrednikom sta obe strani v pogajanju manj izpostavljeni in lažje dosežeta optimalni dogovor oz. ponudbo.

Odločitev za ustreznega posrednika

Večina nepremičninskih posrednikov deluje pod enakimi ali podobnimi pogoji. Najvišja stopnja plačila za posredovanje je zakonsko določena, torej je cena redko dejavnik pri izbiri. Vsi morajo imeti licenco za opravljanje dejavnosti, za katero stoji obsežen preizkus, s pomočjo katerega se preverja znanje na kar 12 različnih področjih, ki jih nepremičninski posel vključuje. Znanje se preverja ustno in pisno in na obeh morajo nepremičninski posredniki doseči 60-odstotni minimum na vseh 12 področjih za uspešno opravljen izpit. Torej vsi posredniki z licenco toliko poznajo področje, da lahko izpeljejo posel. Seveda obstajajo razlike pri opravljanju dela in stopnji dosežene strokovnosti, kljub vsemu je pri izbiri posrednika je najpomembnejši občutek, da mu lahko zaupate. Dobro vodilo so tudi priporočila prijateljev in znancev, ki so z njim že imeli dobre izkušnje. Prav tako je dobro preveriti, ali je nepremičninska družba, v kateri deluje posrednik, podpisnica Kodeksa dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami, saj jih ta zavezuje k etičnemu in skladnemu poslovanju.

Ekskluzivna ali navadna pogodba o posredovanju

O ekskluzivnosti odnosa z nepremičninskim posrednikom je bilo napisanega in izrečenega že veliko. Opravljena je bila celo kvalitativna raziskava, ki je vključevala tako stroko kot naročnike in občo javnost. Rezultati in dognanja kažejo na veliko prednosti ekskluzivne posredniške pogodbe, seveda s preizkušenim in zaupanja vrednim posrednikom. Če se prodajalec odloči, da bo prodajo svoje nepremičnine zaupal samo enem posredniku, s katerim ima trden odnos, ima celoten proces prodaje pod veliko večjim nadzorom, lažje spremlja vse morebitne ponudbe, natančno ve, kdo vse je za njegovo nepremičnino izkazal potencialni interes. V ekskluzivnem odnosu lahko posrednik veliko več naredi pri oglaševanju in promociji nepremičnine, saj se ne boji, da bi potencialni kupec nepremičnino spoznal po fotografiji zunanosti objekta in sam potrkal na vrata lastnika. Posrednik, ki ve, da prodaja nepremičnino sam, se bo bolj potrudil med potencialnimi kupci izbrati za lastnika najugodnejšo ponudbo, saj je njegov uspeh v vsakem primeru zagotovljen. Če posrednik tekmuje s kolegi, pa bo najverjetneje poskušal narediti vse, da bo lastniku na najboljši način predstavil ponudbo svojega kupca in tako prehitel »konkurenco«.

Kadar isto nepremičnino prodaja več posrednikov, se v medijih začnejo oglasi podvajati, kar otežuje iskanje in vnaša zmedo. Nemalokrat je zaslediti tudi po pet in več oglasov iste nepremičnine, žal večkrat z zelo različnimi podatki, tudi o velikosti in ceni, slabšimi fotografijami in opisi. Neopravičljivo, a razumljivo je, da je posrednik z objavo takega oglasa pohitel, pri tem morda izpustil kakšen korak, ki bi zares kakovostno predstavil nepremičnino, saj je oglas želel čim hitreje spraviti na splet in prehiteti koga drugega. Bojazen, da zaradi ekskluzivnosti odnosa z nepremičninsko družbo katerega od kupcev na ogled ne bi bilo, je odveč. Agencije namreč sodelujejo, zato bodo tudi kupci iz baze drugih posrednikov lahko izvedeli za nepremičnino in si jo ogledali.

Tudi posrednik, ki ga najame kupec nepremičnine, bo s svojo stranko lažje in bolj kakovostno prečesal ponudbo, mu svetoval in pomagal pri odločitvi za nakup.

Zaupanja vreden odnos, ki ga naročnik zgradi s svojim posrednikom, torej prinaša zadovoljstvo in veliko mirnejše potovanje skozi sicer stresno obdobje prodaje ali nakupa nepremičnine.

Maja Piljić, STANART, d. o. o.

Vesna Levstek, NEPREMIČNINE PLUS, d. o. o.

članici ZDNP pri Zbornici za poslovanje z nepremičninami-GZS