

Nepremičnina in lastnik se morata pripraviti na prodajo

Uspešna prodaja nepremičnine je tema, o kateri ste gotovo že večkrat brali. Tudi na strani, ki jo berete, smo že velikokrat pisali o tem, kaj vse je dobro pripraviti, očistiti, poudariti, urediti, preden svoje stanovanje ali hišo prepustimo trgu in upamo na najboljši izkupiček. Poleg fizičnega je priporočljivo pred prodajo preveriti tudi pravno stanje nepremičnine – torej če so podatki v javnih evidencah pravilni in ažurirani. Na izpeljavo postopka prodaje pa se mora pripraviti tudi lastnik.

Prvi vtis je pomemben

Znano je, da kupec potrebuje samo devet sekund, da si ustvari prvo mnenje o nepremičnini, ki si jo ogleduje. Od prvega vtisa naprej gre samo še za zavestno ali podzavestno iskanje argumentov za upravičenost odločitve o nakupu, ki je bila praktično že sprejeta. Brez dvoma urejena nepremičnina naredi boljši vtis na potencialnega kupca. Zato je vedno smiselno upoštevati zlata pravila priprave nepremičnine na prodajo, ki jih navajamo v nadaljevanju.

Urejeni okolica in notranjost

Potencialni kupec doživi prvi stik z nepremičnino že ob prihodu, zato ni vseeno, kaj ga tam pričaka. Če želimo nanj narediti dober vtis, uredimo okolico. Poskrbimo, da bo zelenica okoli hiše pokošena, dostop do nje urejen, da dovozna pot ne bo nasmetena in zasedena s sosedovimi vozili; odstranimo vse, kar ne sodi na vrt in daje vtis zanemarjenosti, privijemo morebiti razrahljano ograjo in popravimo poštne nabiralnik. Vse naredimo za to, da bo prvi stik prijetno doživetje.

Prodajalec naj nepremičnino prezrači, saj zatohel zrak, vonj po dimu, domačih ljubljenskih in zažganem kosilu ne koristijo ničemur in niso za nikogar dobra spodbuda. Prav tako pa naj ne pretirava z osvežilci zraka in dišečimi palčkami, saj marsikoga močan vonj zmoti, predvsem pa daje vtis, da se nekaj prikriva – morda vonj po vlagi in plesni?

Stvari, kot so oblačila, igrače, posoda in hrana, vreče s smetmi in stari časopisi, motijo poglede – bolj ko je nepremičnina nevtralna, več možnosti ima kupec, da si predstavlja, kako si bo v njej uredil prijetno bivališče. Seveda prodajalec lahko poudari simpatične in tople kotičke svojega doma ter kupcu pomaga začutiti možnosti za prijetno bivanje, vendar je meja takega urejanja zelo tanka. Če nimate zares izostrenega občutka za estetiko, se raje držite pravila, da je manj več.

Tudi nacefran predpražnik, stekla, skozi katera se komaj vidi, prah in zapackane kljuke, leta star madež od zamakanja zgornjega sosedu ali že popravljene strehe, razbito stikalo in odlepljen linolej ne pustijo dobrega prvega vtisa. Dobro je, da lahko naštetosti pomanjkljivosti odpravimo in uredimo skoraj brez stroškov, vtis, ki ga bo dobil kupec oziroma ga bo pustilo stanovanje po ogledu, pa bo zelo drugačen.

Občutek varnega nakupa

Tako, zdaj je naša nepremičnina bolj ko ne pripravljena za prodajo. Urejeno fizično stanje je privlačno, na kupca je naredila vtis. A to je šele začetek. Kupca nato zanima tisoč in ena stvar, na katero mora prodajalec imeti odgovor. Stroški, ki nastanejo z lastništvom in bivanjem v nepremičnini (stroški upravljanja in predvsem ogrevanja), stanje rezervnega sklada, izvedene in predvidene investicije na objektu, struktura in navade prebivalcev objekta ali naselja, ocenjena vrednost

nepremičnine po GURS, energetska izkaznica, bližnja in daljna infrastruktura – to so le nekatera od kupčevih vprašanj. Na večino lastniku ne bo težko odgovoriti, sploh če v nepremičnini biva sam in se vprašanja tičejo tekočih stroškov in bivalnih navad. Prav pa je, da se pripravi na druge izzive, saj bo le tako lahko dal suverene odgovore, jih podkrepil z dokazi in pri kupcu vzbudil zaupanje. Zelo priporočljivo je, da pripravi račune, vezane na bivanje v stanovanju, potrdilo o stanju rezervnega sklada, zapisnik zbora lastnikov (večina upravnikov posluje po spletnih straneh in skoraj vse podatke lahko lastnik pridobi z registracijo in svojim uporabniškim imenom) ter izpise iz javnih evidenc.

Urejeno pravno stanje

Svetujemo, da je nepremičnina pred prodajo pripravljena tudi s pravnega zornega kota. Prodajalec naj natančno pregleda izpisek iz zemljiške knjige, poskrbi za izbris osebnih služnosti, ki so že zapadle, hipotek, ki so že odplačane, pozanima naj se o interesih morebitnih predkupnih upravičencev (solastnikov, etažnih lastnikov, občine, ministrstva za obrambo ...), preveri stavbišče in morebitne zaznambe sporov. Teh je v zadnjem času največ zaradi postopkov dokončanja etažne lastnine po ZVEtl, dostopne poti in lastništva dvorišč in parkirišč. Pridobi naj potrdilo o namenski rabi (če je to za promet z nepremičnino potrebno), naroči izdelavo energetske izkaznice, ugotovi identifikacijske oznake (tudi kletnih shramb in parkirnih mest), vidnost mejnikov, pravilnost katastrskih podatkov in preveri, ali je parcela katastrsko urejena.

Pregledno stanje in suveren načrt za izpeljavo posla dajeta kupcu še kako potreben občutek varnosti, ki je eden od osnovnih pogojev za odločitve za nakup.

Kje se še lahko zaplete?

Nepremičnina je prijetno urejena, pravno stanje zadovoljivo (čisto ali rešljivo), kupčeva odločitev za nakup sprejeta, nato pa se pojavi vprašanje: kako izpeljati posel?

Prav je, da se prodajalec kupčeve odločitve za nakup ne ustraši, si v zadnjem hipu premisli, začne razmišljati, kam in kdaj se bo selil, v kakšnih deležih se bo razdelila kupnina med prodajalci. V zadnjem času med posredniki opažamo vedno bolj zapletene zgodbe, v katerih se znajdejo prodajalci. Spori med nekdanjima partnerjema, sorodniki in dediči so sicer tradicionalni. Po številu niti ne naraščajo, vendar so izkustveno v zadnjih letih ostrejši in težje rešljivi. Solastniki se bolj bojujejo za svoje pravice, dokazujejo vlaganja in vzdrževanja solastne nepremičnine, komunicirajo samo s pomočjo odvetnikov. Pri dogovorih gre veliko bolj za matematične kot za človeške rešitve.

Nerešeni spori in nedefinirani odnosi gotovo niso v prid uspešni izpeljavi prodaje. Nekateri kupci so sicer vztrajni in potrpežljivi, sploh če je nepremičnina res tisto, kar si želijo, in na trgu sicer nima močne konkurence (seveda je največji dejavnik nižja cena). Vendar vse zgodbe v ozadju, reševanje sporov med solastniki in pranje umazanega perila kupcev načeloma ne zanimajo. Prodajna pogodba ni sredstvo za reševanje takih situacij.

Vzemite si čas

Čeprav se zdi fizična urejenost nepremičnine najpomembnejša (in zares je prvi vtis zelo pomemben), so za uspešno izpeljavo prodaje še bolj pomembni ostali vidiki in koraki prodaje. Pri Združenju družb za nepremičninsko posredovanje predlagamo, da se prodajalec pred začetkom prodaje pogovori o različnih možnih zapletih in razpletih ter se nanje pripravi. Izkušen in odgovoren nepremičninski

posrednik v začetnem pogovoru s prodajalcem, za katerega si vzame čas, preigra več scenarijev, ki se lahko zgodijo v poteku prodaje do zaključka posla. Zgodba, katere del je prodajalec, je zanj edinstvena in samo njegova, izkušen posrednik pa se s takimi in podobnimi situacijami profesionalno srečuje dnevno in vanje ni čustveno vpleten. Lažje predvidi morebitne zaplete, zna vprašati in najti rešitve, za zapis volje v pogodbi sodeluje s pravnim strokovnjakom, ima zavarovano odgovornost za svoje poslovanje, predvsem pa deluje razumno in profesionalno.

Temeljita priprava na prodajo nepremičnine sicer lahko vzame nekaj časa, vendar bistveno olajša in skrajša postopek prodaje ter je v zadovoljstvo tako kupcu kot prodajalcu, kar je končno cilj vseh vpletenih v menjavo lastništva nepremičnine.

Vesna Levstek, Nepremičnine plus, d. o. o.
Članica UO Združenja družb za nepremičninsko posredovanje
pri GZS-Zbornici za poslovanje z nepremičninami