

## Vprašanja nepremičninskega posrednika

Vesna Levstek

Nepremičnine plus, d. o. o., član GZS ZPN

Kakšna vprašanja in zakaj vam postavlja nepremičninski posrednik, preden objavi oglas za prodajo vaše nepremičnine? Njegova zakonska dolžnost je naročnika (in v nadaljevanju tudi tretjo osebo) seznaniti s pravnim in dejanskim stanjem nepremičnine, s tržnimi razmerami, z davki in drugimi stroški, ki jih bo kot prodajalec nosil ob prodaji. Hkrati pa je pomembnih veliko drobnih informacij, ki lahko pomagajo prodajo speljati elegantno, udobno in brez (pre)velikega stresa.

Morda se kdaj zazdi, da posrednik brez razloga brska po podrobnostih, in včasih ga kdo vidi kot mačko, ki jo bo ubila radovednost. Vendar ga na drugi strani opravičuje veliko bolj domače reklo o materi modrosti – previdnosti. Poglobljen pogovor in ugotovitev okoliščin še pred pojavom nepremičnine na danes hitrem in intenzivnem trgu je temelj trdne in uspešne prodaje. Za uspešno izpeljavo posla so po navadi pomembne prav podrobnosti.

Kaj vse vas temeljit posrednik vpraša, kaj razišče in na kaj vas pripravi pred objavo prvega oglasa? Preveriti lastništvo v uradni evidenci – zemljiški knjigi, ki je dostopna elektronsko, je mačji kašelj. Malce več znanja je potrebnega za tolmačenje drugih vpisov (služnosti, hipoteke, prepovedi odtujitve, zaznambe, izvršbe ...). Seveda pa so poleg vpisanih dejstev pomembni tudi morebitni predlogi (plombe), ki še niso pravnomočno rešeni in katerih vsebino si je prav tako mogoče ogledati na spletu.

Potem pa so tu podrobnosti, ki jih zgolj z vpogledom v ZK ni moč razbrati. Je bila nepremičnina pridobljena v času trajanja (zunaj)zakonske zveze? Se partner (ki po ZK ni lastnik) strinja s prodajo? Koliko znaša neodplačani kredit, zavarovan s hipoteko? V marsikaterem primeru je treba pomisliti tudi na zakonito predkupno pravico etažnih lastnikov, solastnikov, občine ali države (te pravice v ZK niso vpisane).

Kdaj, kako in za koliko denarja je bilo pridobljeno lastništvo nepremičnine? Ima prodajalec na naslovu nepremičnine prijavljeno stalno bivališče? Hrani račune, ki dokazujejo vlaganja v nepremičnino (izdane na njegovo ime in s potrdilom o plačilu)? Obstajajo dolgovi do države (tudi iz naslova s. p.)? Kdaj in od koga je kdo dobil nepremičnino, če je šlo za darilo ali dedovanje?

Včasih se ta vprašanja zdijo preveč osebna, vendar so še kako pomembna za ugotovitev osnove za plačilo davkov ob odsvojitvi. Korektni odgovori bodo pomagali sestaviti zgodbo in posrednik bo lahko naročniku predstavil vse pomembne finančne posledice prodaje in trajanje postopka, ki se v primeru dolgov lahko zelo zavleče in pomembno vpliva na dogovore s potencialnim kupcem.

Nemalokrat pogovor, ki mu sledi koristen nasvet, prihrani znatne zneske ali pa vsaj prepreči neljuba presenečenja v nadaljevanju procesa prodaje. Večkrat smo že slišali zgodbe razočaranih kupcev, ki so povedali, da si je prodajalec tik pred podpisom pogodbe premislil, saj je ugotovil, koliko ga prodaja v resnici stane.

Potem so tu še pomembne stvari, o katerih kaže razmisliti pred začetkom prodaje. Če lastnik v prodajani nepremičnini še biva, mora pred obiskom prvega potencialnega kupca razmisliti, kdaj in kam se bo selil po prodaji. Se lahko izseli takoj ali bo z dobljeno kupnino iskal novo nepremičnino? Bo

kupnina zadoščala ali bo potrebno še pridobivanje dodatnih bančnih sredstev? Bi se bilo v vmesnem času smotrno seliti v najem? Pa tudi, kaj prodajalec mora ali želi pustiti v stanovanju oziroma česa noče.

Z vprašanji, ki se morda ne zdijo pomembna za prodajo nepremičnine, si izkušen posrednik ustvari sliko – zgodbo, v kateri je njegov naročnik seveda glavni akter. Šele nato se začne fotografiranje in natančno opisovanje nepremičnine ter objava oglasa na spletu.

Seveda vse okoliščine in informacije ne sodijo na splet, bodo pa v veliko pomoč pri izbiri potencialnega kupca. Ti imajo radi relevantno predstavitev nepremičnine. Podatki o stroških, pravnem in dejanskem stanju ter predvidenem poteku prodaje ustvarijo zaupanje, ki je še kako pomembno pri odločitvi za nakup.

Ugotavljanje, kaj vse je treba postoriti in koliko zapletov nas še čaka po tem, ko smo »s ceno prišli skupaj«, navadno ne vodi v uspešne zaključke, zbuja dvome, negotovost in nezadovoljstvo.

Ni treba zaupati vsem in vsakemu posredniku. Vendar če zaupate tistemu, s katerim ste se po premisleku odločili sodelovati, vam bo to prineslo tako finančno kot izkustveno zelo zadovoljive rezultate. Zaupanje je tisto, ki prinaša zadovoljstvo.