

Pripravimo nepremičnino na prodajo

Tanja Tučič, Nepremičninska družba, d. o. o., RE/MAX Poetovio
članica GZS-Zbornice za poslovanje z nepremičninami

Skoraj vsak človek se vsaj enkrat v življenju znajde v vlogi prodajalca ali kupca nepremičnine. Večina se v takem primeru sprašuje, kje in kako začeti. Ponudba na trgu je velika, zato je pred nami velik izziv, kako nepremičnino približati potencialnemu kupcu, pritegniti njegovo pozornost in nepremičnino na koncu tudi uspešno prodati. Zagotovo vam je v celotnem procesu lahko v izjemno pomoč nepremičninski posrednik, marsikaj pa lahko storimo tudi sami tako da nepremičnino pripravimo na prodajo. Nekaj koristnih nasvetov in idej navajamo v nadaljevanju.

Urejena dokumentacija

Prvi korak pri pripravi na prodajo je zagotovo pregled dokumentacije. Če smo edini lastniki, potem je običajno lažje in enostavneje. Najprej v zemljiški knjigi preverimo, kako je z morebitnimi obremenitvami (hipoteke, služnosti ...), in si priskrbimo zemljiškoknjižni izpisek, s katerim bomo dokazovali lastništvo nepremičnine. Kadar je solastnikov več, se je treba z njimi o marsičem uskladiti, predvsem glede višine prodajne cene.

Razen v redkih izjemah bo treba pred prodajo hiše ali stanovanja pridobiti energetska izkaznico, za prodajo hiše pa od občine še potrdilo o namenski rabi zemljišča. Če je bila hiša zgrajena po letu 1967, potrebujete še projektno dokumentacijo in pravnomočno gradbeno dovoljenje, za hiše, zgrajene pred letom 1967, pa je možno pridobiti uporabno dovoljenje po zakonu. Na tem mestu še opozorilo: 1. junija začne veljati nov gradbeni zakon z nekaterimi spremembami v zvezi s potrebno dokumentacijo pri prodaji nepremičnine, s poudarkom na legalizaciji neskladnih gradenj, zato bodimo pozorni.

Priprava nepremičnine

Pri prodaji nepremičnine gre največkrat za prodajo lastnega doma, na katerega smo čustveno vezani, zato jo zelo težko nepristransko ocenimo. Postavimo se v vlogo kupca in naredimo bolj kritičen pregled, saj bomo tako opazili tudi stvari, na katere smo se že navadili in nas ne motijo več, kupca pa lahko zelo zmotijo in ga morda odvrnejo od nakupa. Običajno malenkosti naredijo naš dom privlačnejši, s tem pa lahko zelo močno vplivajo na prvi vtis in odločitev za nakup.

Preden nepremičnino ponudimo na ogled, je pomembno, da jo temeljito očistimo in pospravimo odvečne stvari. Očiščena in urejena bo veliko bolj privlačna kot zanemarjena in neurejena. Prostori, ki so zatrpani z različnimi predmeti in osebnimi stvarmi, razmetana oblačila, nepospravljena kuhinja in kopalnica lahko potencialnega kupca precej zmotijo. Prostori naj bodo tudi dobro prezračeni in naj imajo dovolj svetlobe, če je nimajo, pa zanjo poskrbimo z ustrezno razsvetljavo.

Potencialni kupec se najprej sreča z zunanostjo nepremičnine – pri hiši je to dvorišče, pri stanovanju vhod. Zato pred ogledom podrobno preglejmo okolico in se prepričajmo, ali so trata, drevesa in grmički lepo urejeni, dvorišče pa čisto in pospravljeno. Prav tako je treba očistiti in pospraviti vhod v hišo ali stanovanje.

Umazane stene, škripajoča vrata, počena stekla ali pokvarjene luči niso najboljša popotnica pri prodaji našega doma. Zato jih popravimo ali zamenjamo ter poskrbimo, da se bo nepremičnina prodala hitreje in tudi po boljši ceni.

Prostori naj ne bodo hladni in brezosebni, vdihnimo jim toplino s cvetjem, zavesami, ki se barvno ujemajo s pohištvom in stenami, poskrbimo za barvno usklajene brisače v kopalnici, košarico s sadjem na jedilni mizi – vse to lahko naredi naš dom privlačnejši in bolj mikaven za nakup.

Ne le videz, kupca lahko pritegne ali odvrne tudi vonj, ki ga zazna, ko vstopi v naš dom. Zato pred ogledom odstranimo vse neprijetne vonjave od cigaret, živali ali hrane. Bo pa zagotovo prijetno, če bo v kuhinji zadišalo po kakšnih sveže pečenih rogljičkih, sicer pa naj bodo vonji sveži in ne preveč agresivni.

Če imamo prostore nabite s pohištvom, je smiselno razmisliti tudi o tem, da ga nekoliko prerazporedimo ali mogoče celo odstranimo. Tako bo namreč z malenkostnimi spremembami prostor zadihal in zasijal v popolnoma novi luči.

Postavimo primerno ceno

Preden postavimo ceno, je dobro pregledati cene primerljivih nepremičnin v okolici. Še bolje je, da se posvetujemo s strokovnjakom. Pri tem je treba vedeti, da se oglaševane cene kar precej razlikujejo od realiziranih prodajnih. O pravilno postavljeni ceni se splača dobro razmisliti, kajti bolj ko bomo presegli realno tržno, manj se jih bo zanimalo za našo nepremičnino. Upoštevati moramo tudi stanje, starost in lokacijo. Zavedajmo se tudi, da so kupci veliko bolj kritični pri primerjanju nepremičnin, saj nanje niso čustveno vezani.

Ko smo poskrbeli, da je nepremičnina čista in osvežena, da ima vso potrebno dokumentacijo in smo postavili pravilno ceno, jo lahko ponudimo trgu. Za dobro promocijo potrebujete še kakovostne fotografije. Vsi namreč vemo, da kupujemo z očmi, in pravilna predstavitev je bistvena, da pritegne pozornost kupca, s tem pa vzbudi njegovo željo po natančnejšem ogledu. Tako bo naša nepremičnina v vseh pogledih pripravljena na prodajo in lahko pričakujemo, da bo ob dobri promociji kmalu dobila novega lastnika.