

## **Spoštovani kolegi, licencirani nepremičninski posredniki!**

Vesna Levstek, Nepremičnine plus, d. o. o., Ljubljana  
Član GZS-Zbornice za poslovanje z nepremičninami

Tokratni zapis je namenjen predvsem vam. »Priložnostni posredniki«, ki se jim okrevanje nepremičninskega trga zdi odlična priložnost za kazanje mišic in skušajo z bolj ali manj dobrimi nasveti poskrbeti za kakšen evro dodatnega zaslužka, v razmišljanja o strokovnosti stroke ne sodijo. Prepričana pa sem, da bo zapisano koristilo tudi njim, marsikateremu naročniku, tretji osebi ali naključnemu opazovalcu in analitiku dogajanja na trgu nepremičnin.

Žal opažam, da so živahnost trga, rast cen, povečano povpraševanje in pomanjkanje ponudbe tako med potrošniki (kar je bilo seveda pričakovati) kot tudi med posredniki (kar pa me čudi in žalosti) spodbudili nervozo in lakomnost. Pozabili ali malce potisnili v stran smo osnovne vrednote in načela nepremičninskega posredovanja, ki smo jih leta (verjetno predvsem krizna) poudarjali, negovali in nadgrajevali ter s tem povečevali zaupanje v dejavnost. Sprejeli smo kodeks dobrih poslovnih običajev, si prizadevali za strokovnost, sodelovali pri sprejemanju in spreminjanju zakonodaje ter dvigali raven našega dela in panoge. Zdaj, ko bi vse skupaj lahko prezentirali na rastočem trgu, ko bi bilo lahko dela dovolj za vse, pa kot da je vse pozabljeno. Ali pa je na trg zdaj prišlo veliko zaslužka željnih posameznikov, ki so v kriznem obdobju počivali oziroma lovili kakšne druge »poslovne priložnosti« in so nekaj let vlaganja v strokovnost enostavno preskočili.

Poudarki na samopromociji, agresivnost pri pridobivanju naročnikov, površnost zaradi hitenja z ogleda na ogled in nerazumevanje naročnikovih potreb prav gotovo ne povečujejo zadovoljstva, ugleda in zaupanja v poslovanje panoge. Morda na hitro napolni kakšen manjši žep, vendar na dolgi rok to ni dobra popotnica. Spoštovani kolegi, umirite se, zadihajte in spet preberite kakšno vrstico iz zakona ali kodeksa. Nobena nepremičnina nam ne bo ušla. Ne nazadnje je dolgoročnost in statičnost ena od njenih osnovnih lastnosti.

Ali je od takrat, ko smo pridobili licenco za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja, minilo preveč ali premalo časa, je verjetno vseeno. Gotovo bo vsem koristila obnova nekaterih osnovnih pojmov in pravil.

Posredovanje je spravljanje v stik naročnika in tretje osebe. Siljenje tretje osebe v naročniško razmerje ali celo pogojevanje ogleda nepremičnine s podpisom posredniške pogodbe ni dovoljeno. Torej potencialni kupec, ki se odzove na oglas za prodajo nepremičnine, ni naročnik nepremičninske družbe in ga v to nihče ne more in ne sme prisiliti. Oglednik nepremičnine (zaradi evidence opravljenih stikov in ogledov) podpiše potrdilo o svoji prisotnosti, pri čemer posrednik od njega lahko pridobi tudi osebne podatke. S podpisom potrdila potencialni kupec potrdi svojo prisotnost na ogledu ter seznanitev s predmetom posredovanja ter pogoji prodaje (eden od takih je lahko tudi delitev plačila za posredovanje med naročnika in tretjo osebo).

Seznanjanje naročitelja in tretje osebe s pravnim in dejanskim stanjem nepremičnine, tržnimi razmerami, jasno opozarjanje na napake in posledice odločitev, prisotnost na ogledu so osnove, ki jih je treba obvladati. Žal zadnje čase vse prevečkrat slišim, kako posrednik na ogledu skoraj ne ve, kaj prodaja. Stanovanje ali hiša je v življenju posameznika statistično najdražja in najredkejša dobrina, s katero »trguje«, in vedno ga spremlja stres zaradi strahov in močnih čustev. To, da zna prodajalka v

pekarni o polnozrnatih, črni polovici štruce povedati več kot licencirani posrednik o nepremičnini, ki jo prodaja, je nedopustno (z vsem spoštovanjem do prodajalke).

Posrednik se mora seznaniti z vsemi znanimi informacijami o nepremičnini – od velikosti stanovanja, upravnika, stroškov pa vse do sosedov –, preden jo ponudi na trgu. Obenem mora znati o njih na razumljiv način seznaniti potencialnega kupca. Velikost stanovanja (neto, bruto, z vsemi dodatnimi prostori), leto izgradnje in obnove, priključki, stroški upravljanja in rezervnega sklada, stanje rezervnega sklada, orientiranost, kdo je upravnik, kakšne so opravljene in predvidene investicije v objektu, kdaj je nepremičnina vseljiva, kakšno je pravno stanje, dostopi, sosedje, predkupne pravice, opremljenost, omejitve v zvezi s prometom, služnosti, namembnost zemljišča, stvarne napake, postopek izpeljave posla ... z vsemi temi informacijami se mora posrednik seznaniti preden nepremičnino ponudi na trg in z njimi na razumljiv način seznaniti tudi potencialnega kupca. Ogledniki z dolgimi seznanji vprašanj, ki iz posrednika vlečejo odgovore, ta pa jih usmerja na prodajalca, so žal vse prepogosti in ta način ne vliva zaupanja in spoštovanja.

Posrednik z naročnikom sklene pisno pogodbo o posredovanju, s katero se dogovori tudi o plačilu, do katerega je upravičen, ko je pogodba, pri kateri je posredoval, sklenjena. Če se posrednik s prodajalcem dogovori, da bo zanj storitev opravil brezplačno, potem se mora tega držati (čeprav je tudi to v nasprotju z aktualno zakonodajo in bo treba vseeno ovrednotiti delo in odvesti ustrezne davke). Pogojevanje ogledov nepremičnine z zavezo k plačilu tretje osebe ali naročnika (kupca) druge nepremičninske družbe prav gotovo ni v korist prodaje. Se prodajalec zaveda, da z dogovorom o brezplačni storitvi posredovanja pravzaprav izgublja? Koliko morda dobrih kupcev na ogled nepremičnine niti ne pride, ker jih posrednik ne »spusti zraven«, saj od njih ne more pričakovati plačila.

Spoštovani kolegi, direktorji, lastniki, vodje pisarn in vsi, ki morete in morate vplivati na kakovost dela nepremičninskih posrednikov. Vem, da je konkurenca huda in zaslužka željnih posrednikov veliko. Vem pa tudi, da je vlaganje v znanje, strokovnost in profesionalnost dolgoročno veliko uspešnejše kot pa izobraževanje v smeri agresivnosti, samopromocije in obiskovanje delavnic o tem, kako narediti dober prvi vtis.

Ohranimo raven in zaupanje, vlagajmo v znanje in pazimo, da stroki obdobje debelih krav ne bo v resnici škodilo.