

Kako nastaviti pravo ceno pri prodaji nepremičnine

Mateja Voršič, Century 21 Maribor City

Član GZS Zbornice za poslovanje z nepremičninami

Določanje prave cene nepremičnin je pri prodaji ključnega pomena. Odvisna je od veliko različnih dejavnikov, nekateri med njimi so tudi težko merljivi.

Osnovni dejavnik, ki vpliva na ceno nepremičnine, je razmerje med ponudbo in povpraševanjem. Če je ponudba manjša od povpraševanja, bodo cene nepremičnin dosegale višje vrednosti in tudi rasle. Sicer je povpraševanje po nakupu nepremičnin odvisno od zaposlitvenih možnosti na posameznem območju, demografskega gibanja, finančne moči prebivalstva in načina financiranja nakupa, kjer pomembno vlogo odigrajo banke s svojimi obrestnimi merami in zavarovanji za najeta posojila, davčne politike, pri prodaji poslovnih nepremičninah tudi od pričakovanih ekonomskih donosov.

Ceno torej oblikujemo glede na tržne razmere ter na podlagi cen dejansko prodanih primerljivih nepremičnin. Predvsem je pomembno upoštevati mikro lokacijo, saj lahko primerljivi nepremičnini dosežeta različno ceno glede na priljubljenost soseske, kjer se nahajata.

Tako je pri rabljenih hišah in stanovanjih pomembna kot rečeno lokacija, starost in ohranjenost nepremičnine, morebitna finančna vlaganja, komunalni in drugi priključki, stanje večstanovajske stavbe, v kolikor gre za stanovanje, mesečni stroški, energetska učinkovitost, tudi subjektivni dejavniki, kot so lega in osončenost, oddaljenost od trgovine, šole, vrtca, banke, pošte, javnega prometa, zdravstvenega doma, prometne povezave, bližina igrišč, dostop do nepremičnine, urejenost parkirišča, razporeditve prostorov in zelo pomembne urejenosti pravnega stanja.

Nepremičninske družbe oz. nepremičninski posredniki, kot strokovnjaki, dnevno spremljamo in poznamo nepremičninski trg in cene, zato najlažje svetujemo pri določitvi prave cene.

Vemo po katerih nepremičninah je večje povpraševanje, katere lokacije so najbolj iskane, spremljamo kaj se na trgu prodaja in kaj ter predvsem za koliko se nepremičnine dejansko prodajo. Izkušen nepremičninski posrednik se na prevzem nepremičnine pripravi in prodajalcu predstavi in ga seznanja na kakšen način je določil ceno.

Odstopanja od začetne oglaševane cene do končne prodajne so pri nepravilno postavljeni ceni lahko precejšnja.

Če naredimo dobro tržno analizo in postavimo realno ceno, se bo nepremičnina prodala, sicer se bo le prodajala. S podaljševanjem časa prodaje se ne izgublja samo na času temveč tudi na ceni, saj se pri kupcih, ki dejansko kupujejo in spremljajo nepremičnine na trgu ustvari občutek, da je težje prodajljiva. Dlje kot je nepremičnina na trgu, bolj se kupci pogajajo za ceno.

Prodajalci, ki prodajajo sami velikokrat nastavijo previsoko ceno, ali zaradi nepoznavanja tržnih razmer, ali zaradi razmišljanja, da bodo ceno že spustili, ko bo prišel pravi kupec. Zgodi pa se ravno zgoraj navedeno. Kadar prodajamo lastno nepremičnino je močno prisoten tudi čustven dejavnik, saj smo na lastno nepremičnino navezani in jo vidimo z drugačnimi očmi, kot jo bo videl kupec. Tako postavljena cena je običajno previsoka. V tem primeru ne bo zainteresiranih kupcev in slej ko prej bo ceno potrebno znižati. Zato je toliko pomembnejše, da nam pri oblikovanju cene pomaga strokovnjak, ki pozna razmere na trgu in lahko poda objektivno oceno.

Kadar prodajalci vztrajajo pri višji ceni, kot jo kaže tržna analiza, se čas prodaje lahko zavleče tudi za leto ali več. Na koncu je lahko prodajna cena celo nižja od cene, ki jo je na začetku priporočil nepremičninski posrednik.

Zato je pred pričetkom prodaje potrebno narediti dobro tržno analizo in postaviti realno ceno, če želimo nepremičnino dejansko prodati. Kadar je postavljena prava cena, odstopanja med oglaševano in dejansko doseženo prodajno ceno niso tako velika. Odvisno je seveda tudi od interesa prodaje, se pravi ali prodajalec resnično želi prodati ali ga samo zanima, kakšno ceno bi lahko dosegel za lastno nepremičnino.

Ker pa živimo v obdobju popustov in akcij, tudi pri nakupu nepremičnine kupec pričakuje, da se pri ceni vsaj malo pogaja.

Ponovno je pri pogajanjih pomembna vloga nepremičninskega posrednika.

Prodajalec in kupec se namreč lažje pogajata preko posrednika kakor, kot v pogovoru rečemo, "ena na ena", saj lahko pride tudi do kakšne konflikte situacije. Ljudje smo običajno tankočutni, ko gre za lastne nepremičnine, sploh če je predmet prodaje naš dom, v katerem smo dolga leta živeli in vrednost ocenjujemo drugače, predvsem bolj osebno.

Nepremičninski posrednik, ki je naredil natančno tržno analizo, bo glede na znanje in izkušnje kupcu svetoval kakšno ceno naj ponudi in ponujeno nakupno ceno prodajalcu znal predstaviti na pravi način, vse z namenom, da sta na koncu zadovoljna oba, kar je naš skupen cilj.

Ko prodajalec in kupec to razumeta, se sporazumeta okoli končne prodajne cene in skleneta posel.

Šele takrat lahko govorimo o realni prodajni ceni, to je tisti, ki jo je kupec, ki pozna tržne razmere, pripravljen plačati.

Zato prodajalcem svetujem, da se pred prodajo posvetujejo z nepremičninskim posrednikom in ga najamejo, da jim izpelje postopek prodaje.

Vsak je strokovnjak na svojem področju in zato naj vsak opravlja svoje delo. Med tem, ko se boste vi posvečali vašemu poslu, družini in uživali svoj prosti čas, bomo nepremičninski posredniki skrbeli za prodajo vaše nepremičnine.

Svetujem tudi, da pri izbiri preverite nepremičninsko družbo oz. nepremičninskega posrednika, ki mu boste zaupali prodajo vaše nepremičnine. Eno izmed vodil naj vam bo članstvo Združenja družb za nepremičninsko poslovanje in podpis Kodeksa dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami, s katerim smo se odgovorne nepremičninske družbe zavezale spoštovanju dobrih poslovnih običajev in določenim standardom poslovanja.