

Kako primerno postaviti prodajno ceno in predstaviti nepremičnino, da bo ta zanimiva za kupca

Jasmina Sankovič, REMAX Avenija d.o.o.

Članica ZDNP Združenja družb za nepremičninsko posredovanje pri GZS- Zbornici za poslovanje z nepremičninami

Nepremičnine so pomemben del našega življenja, saj največkrat predstavljajo največji in najpomembnejši del premoženja tako posameznika kot podjetja. Kupec si z nakupom nepremičnine želi zadovoljiti svoje potrebe, ki so nam do določene stopnje vsem enake, ima pa vsak svoja pričakovanja. Kupci nepremičnin si v procesu nakupa ustvarijo vrednostno lestvico dejavnikov, ki so zanje pomembni in s tem pomembno vplivajo na njihovo nakupno obnašanje. Najpomembnejši dejavniki, ki so skupni večini potencialnih kupcev, so predvsem lokacija, cena, starost, velikost, kakovost gradnje, ekologija in druge posebne zahteve. Pomembno je, da prodajalec oziroma nepremičninski posrednik, ki prodaja nepremičnino, kupcu izpostavi in predstavi tiste lastnosti nepremičnine, ki so kupcu pomembne in so nepremičnini edinstvene oziroma pri katerih ima nepremičnina konkurenčno prednost pred ostalimi trenutno ponujenimi na trgu. Pomembno je dobro poznavanje lokalnega trga. Že na samem začetku prodaje je potrebno razmisliti, kdo so ciljni kupci in kaj je zanje pomembno ter kakšen pristop pri prodaji uporabiti. Tako si mlada družina želi bližino šole, avtobusne postaje, dovolj velike odprte prostore; starejši manjše pritlične hiše, stanovanje v objektu z dvigalom, lepi pogled z balkona.

Za kupca je pomemben dejavnik tudi mikrolokacija, kar prestavlja urejenost neposredne okolice in umeščenost v večstanovanjskem objektu. Sem prištevamo tudi urbanistično-arhitekturne značilnosti stanovanjskega okolja, ki ga določata pretežna vrsta stanovanjskih stavb in urejenost neposrednega bivalnega okolja. Pomembna je infrastrukturna opremljenost območja (prometna, komunalna, javne institucije, otroška igrišča, prostori za druženje, park), kakovost okolja (onesnaženost zraka, hrup), tipologija zazidave in varnost bivalnega prostora.

Bistvenega pomena pri prodaji nepremičnine je urejeno zemljiškoknjižno stanje, kar mora prodajalec urediti pred samim začetkom prodaje, saj lahko kljub vsem ustrezno izvedenim marketinškim aktivnostim potencialnega kupca izgubi ali prestraši, hkrati pa si ta ne mora urediti ustreznega financiranja. Poglavitnega pomena je stopnja rešljivosti in višina denarnega vložka, ki je za to potreben. Tukaj ločimo urejen vpis lastninske pravice in vpisane druge stvarne pravice na nepremičnini. To pa zahteva že dobro poznavanje zakonodaje in postopkov prodaje.

Fizične lastnosti nepremičnin, ki so kupcem pomembne in so nanje pozorni, so velikost, kakovost gradnje, fizično stanje nepremičnine, vgrajena oprema, starost objekta, ogrevanje, priključki za telekomunikacije, komunalna infrastruktura, lega nepremičnine, parkiranje, prisotnost balkona, terase, bazena, razporeditev prostorov, urejenost soseske, urejenost skupnih prostorov. Veliko prodajalcev je mnenja, da so s tem, ko so zgradili balkon in pridobili dodatnih nekaj kvadratov, povečali vrednost stanovanja. Kvadratura bivalnega dela se je res povečala, vendar so kupci pripravljani plačati več za stanovanje z balkonom ali teraso. Prav tako prodajalci radi glede na lastne potrebe pregradijo večje sobe, kar je lahko za kupce odbijajoče.

Pri prodaji zemljišča je pomembno opozoriti na dejstvo, da ne velja vedno pravilo - večje je zemljišče, večja je vrednost. Pomembno dejstvo je obseg zazidljivosti, kar mora biti razvidno iz občinskega Odloka o prostorskih ureditvenih pogojih. Kupec sam pa gotovo že ima predstavo, kako veliko zemljišče si želi ali potrebuje, da je zanj najprimernejše.

Pomemben dejavnik so sosedge, ki tud lahko vplivajo tako na ceno kot tudi na zaželenost nepremičnine. Čeprav kupci le redko spoznajo sosede pred nakupom nepremičnine, o njih povprašajo in se o mikro lokaciji se pozanimajo pri znancih. Socioekonomski dejavniki se razlikujejo glede na različne kulture, navade in želje posameznika. Že nameščanje senčil, ograje, višina žive meje, simbolno pokaže odprtost oziroma zaprtost doma. Danes dom predstavlja tudi statusni simbol in tako se posamezniki identificirajo po družbenem položaju, zato je toliko bolj pomembno, da že na samem začetku opredelimo ciljno skupino kupcev. Tudi v Sloveniji imamo v ponudbi prestižne četrti, ki pa imajo tudi temu primerno ceno in je tako cena nepremičnine glavni izločitveni kriterij pri nakupu.

Bolj pomembno kot si ponavadi mislimo, pa je prodajalčeva pripravljenost skrbno pripraviti nepremičnino za ogled potencialnemu kupcu. Pri tem so seveda poleg pospravljene, čiste in urejene nepremičnine skupno s pripadajočo okolico pomembne drobne malenkosti, ki jih pri ogledu kupec zazna bolj kot si predstavljamo. Pa četudi je to samo šopek na kuhinjski mizi.