

Nepremičninski posrednik je več kot »zgolj« posrednik

V slovenskem prostoru se še vedno velikokrat poraja vprašanje, zakaj bi v prometu z nepremičninami sodelovali s posrednikom in za opravljeno storitev plačali (pre)visok znesek. Ali pa bi, v nasprotnem primeru, nepremičnino kupili, prodali, najeli ali oddali kar sami – z lastnim znanjem, s pomočjo »izkušenih prijateljev« in nasvetov, objavljenih na različnih forumih in blogih, ter potem pravni posel zaključili na obrazcu, kupljenem v papirnici.

Specifična znanja in veščine

Izkušnje kažejo, da večina laikov niti ne ve, o kakšnih znanjih in vedenjih je govor in kaj pravzaprav lahko kdo pričakuje od nepremičninskega posrednika. Večina ve, da so za opravljanje tega poklica potrebni določena izobrazba, opravljen strokovni izpit in pridobljena licenca. Vendar pa zgolj zadnja še ne pomeni, da je nepremičninski posrednik tudi več posredniškega posla. Ta je le »vstopnica« na trg poklicnega posredovanja in dokazilo, da posameznik teoretično obvlada množico pravnih in drugih pravil, ki spremljajo nepremičninske transakcije.

Laični in naivni pristop k prodaji, nakupu ali oddaji oziroma najemu lahko skriva velike pasti ter prinese daljnosežne in včasih tudi usodne posledice. Zato velja nasvet, da če niste strokovnjak oziroma dober poznavalec vseh zakonitosti nepremičninskega trga in če ne obvladujete reševanja vseh možnih zapletov, ki lahko nastanejo, to raje prepustite izvedenemu strokovnjaku – posredniku, ki bo vaš projekt varno in uspešno pripeljal do konca.

Pogoste težave, ki jih je treba odpraviti

Tudi če je na prvi pogled videti, da je z nepremičnino vse v redu, se velikokrat pozneje izkaže, da ni tako. Zato je zelo pomembno preveriti pravno stanje nepremičnine. Odgovoren posrednik se tako ne bo zadovoljil samo z vpogledom v zemljiško knjigo, ampak bo poiskal še dodatne informacije. Te bo tako iskal tudi v drugih bazah podatkov (zemljiški kataster, kataster stavb, prostorski načrt itd.), pridobil bo potrdilo o namenski rabi, lokacijsko informacijo, pregledal pravno stanje dovoznih poti, okoliških zemljišč itd.

Večkrat se tudi zgodi, da so pridobljeni podatki nepopolni ali napačni, zato je treba izvor napake najprej poiskati in ga odpraviti. Pogosto se v postopku pregledovanja listin odkrije, da je nepremičnina obremenjena z nekaterimi pravicami in zaznamki, ki morda omejujejo razpolaganje (služnosti, prepovedi odtujitve in obremenitve, hipoteke, najemne pogodbe, mladoletnost strank itd.), ali pa so nekatere pravice oziroma omejitve že potekle, pa za njihov izbris ni še nihče poskrbel (zapadle hipoteke, ugasle osebne služnosti itd.). Prav tako so se morda zgodile bistvene spremembe, ki zadevajo nepremičnino (največkrat spremembe zakonodaje in predpisov), za katere lastnik niti ne ve. Vendar so lahko prav te bistvena ovira pri prometu z nepremičnino (sprememba namenske rabe zemljišča, določitev funkcionalnih zemljišč, denacionalizacija itd.).

Vse naštetu zahteva od akterja veliko znanja in iznajdljivosti, predvsem pa ogromno dragocenega časa. Laik bi se v danem položaju verjetno precej težko znašel in prebijal skozi

papirologijo, izkušen posrednik pa se bo zaradi svojih znanj nastale problematike lahko lotil strokovno in sistematično ter bo uspešno odpravil vse birokratske ovire.

Tudi priprava in sestava listine ni več preprosta. Okoliščine vsakega posameznega pravnega posla se med seboj toliko razlikujejo, da z vnosom v uniformirani obrazec enostavno ni mogoče jasno in nedvoumno zapisati volje vseh akterjev (pogodbenih strank, banke kreditodajalke, strank povezanih poslov itd.) in drugih pomembnih dejstev.

Razumno o ceni, predstavitvi nepremičnine in plačilu za posredovanje

V prometu z nepremičninami želita prodajalec in najemodajalec iztržiti kar največ, kupec in najemnik pa se zavzemata za čim nižjo kupnino oziroma najemnino. Včasih je ponudbena cena nepremičnine postavljena tudi čustveno, a vrednost nepremičnine vsekakor določa trg oziroma se oblikuje na podlagi razmerja med ponudbo in povpraševanjem. Nanjo vpliva ogromno dejavnikov, ki pa jih nekateri včasih preprosto nočejo razumeti in upoštevati. Vloga posrednika je tu težka, a hkrati zelo pomembna. Le izkušen in preudaren posrednik bo, na podlagi zelo dobrega poznavanja trga in dolgoletnih izkušenj, realno ocenil in utemeljil objektivnost vaših pričakovanj.

Ob poplavi ponudbe nepremičnin in nenehnih pritiskih na cene, neodzivnosti bank in drastičnem padcu kupne moči samo objava oglasa – na nepremičninskem portalu ali v katerem od tržnih kanalov – ne zadostuje več. Izkušen posrednik dobro ve, kako pripraviti in opremiti nepremičnino in jo predstaviti trgu, da bo v množici oglasov pritegnila pozornost zainteresiranih (homestaging, izdelava slikovnega materiala, priprava besedila oglasa, poudarjanje čutnih zaznav, izdelava kataloga itd.). Prav tako je pomembna presoja o tem, kdaj, kje in kako oddati oglas, da bo dosegel želene ciljne skupine (katalogi, izveski, oglasi na internetu, družabnih omrežjih, v tiskanih medijih, VIP, neposredno nagovarjanje), o čemer lahko svetuje posrednik.

Po vseh pripravah nepremičnine in lastnika na prodajo se klasično »spravljanje v stik« pravzaprav šele začne. V trenutku, ko se pojavi zainteresirani povpraševalec, večina prepozna posrednikovo delo. V tem koraku pridejo v ospredje predvsem njegove komunikacijske in organizacijske sposobnosti. Do uspešne sklenitve posla bo potrebnih še veliko telefonskih pogovorov, spisanih dopisov in sporočil, podajanj informacij, obveščanj, selekcioniranj zainteresiranih, prevoženih kilometrov, opravljenih ogledov, prepričevanj, pogajanj, sestankov in drugih aktivnosti. In šele ko in če vse naštetu pripelje do zelenega cilja, si posrednik »zasluži plačilo za posredovanje«.

Vesna Levstek,
članica upravnega odbora Združenja družb za nepremičninsko posredovanje
GZS - Zbornica za poslovanje z nepremičninami

v sodelovanju z Majo Čučnik, Društvo nepremičninskih posrednikov Slovenije