

Najpomembnejše napake pri prodaji vaše nepremičnine

Prodaja nepremičnine je kompleksen in zahteven projekt, pri katerem vas lahko napačne poteze stanejo precej denarja in časa. Da bo vaša prodaja potekala karseda gladko in uspešno, vam tokrat predstavljamo nekaj najpomembnejših napak, ki se jim vsekakor velja izogniti. To še posebej velja za vse, ki bi se prodaje nepremičnine lotili sami, brez sodelovanja nepremičninske družbe. O tej tematiki pišejo številni tuji avtorji z nepremičninskega področja in mnogo nasvetov, kako se izogniti najbolj pogostim pastem, lahko najdete tudi na spletu.

Če prodajate svoj dom, izključite čustva

Skoraj vsi avtorji, ki obravnavajo to problematiko, prodajalce opozarjajo na morebitne čustvene in impulzivne reakcije, ki vam lahko preprečijo dobro kupčijo. Ena največjih napak po mnenju mnogih je prav čustvena vpletenost v prodajo. Če ste se odločili za njegovo prodajo, se morate zavedati, da od tega trenutka vaš dom ni več vaš dom, ampak tržno blago oz. izdelek na trgu kot številni drugi. To pomeni, da ga morate za na trg pripraviti kot proizvod, oceniti kot proizvod in ga tudi tržiti kot proizvod. Odslej ni več pomembno, kakšno vrednost je vaša hiša ali stanovanje zaradi katerega koli razloga imelo za vas, še manj pa, koliko denarja potrebujete v tem trenutku. Nepremičnino boste lahko prodali le za toliko, kolikor je vredna na trgu. Realna tržna vrednost pa z vrednotenjem dolgoletnih stanovalcev največkrat nima veliko skupnega. Čustvena vpletenost prodajalca je še dodaten razlog, zakaj je smiselno najeti nepremičninskega agenta. Nepremičninski posrednik vam bo s poznavanjem trga in panoge lahko predlagal pravo ceno vaše nepremičnine in vas vodil tudi pri vseh ostalih postopkih prodaje.

Ne začnite s prodajo, preden je nepremičnina v resnici pripravljena zanjo

Če boste preveč nepotrpežljivi in boste svojo nepremičnino postavili na trg, preden bo v resnici pripravljena na to, se vam lahko zgodi, da bodo neprimerna oprema, neurejenost, celo obnovitvena dela med obiski ipd. morebitne kupce prezgodaj odvrnili od nakupa. Obiskovalce boste v takšnih okoliščinah težko spodbudili, da bi si prostor lahko predstavljali za svoj bodoči dom. Po zaključku ureditvenih del bo vaša nepremičnina zaradi daljšega časa oglaševanja sporočala, da je že dolgo na trgu in da jo je težko prodati. Za vašo kupčijo to zagotovo ni koristno.

Predstavitev nepremičnine je zelo pomembna, zato jo za prodajo očistite in uredite

Številni avtorji prodajalce opozarjajo na to, da je za uspešno prodajo resnično pomembno, da sta hiša ali stanovanje, ki gresta v prodajo, čista in urejena. Ne podcenjujte pomena higiene. Umazana posoda, ostanki hrane, nered, počene šipe, razmetane igrače ali oblačila, ki jih pred obiskovalci na hitro odstranujete z npr. sedežne garniture, se vam lahko zdijo povsem domači, na neznane obiskovalce pa ima lahko naštetu povsem drugačen učinek. Če imate hišne ljubljence, upoštevajte, da so za nekatere ljudi vonj po psu, mačje dlake, ostanki živalske hrane v posodicah lahko povsem nesprejemljivi. Določen odstotek ljudi ima tudi alergije na mačjo ali pasjo dlako. Vse to lahko kupca moti pri njegovem vživiljanju v morebitno življenje v vaši nepremičnini, za vas po to lahko pomeni izgubljeno priložnost za kupčijo.

Če prodajate enostanovanjsko hišo, poskrbite tudi za urejenost okolice hiše. S pvc folijo pokriti ostanki gradbenega materiala ali drugi odpadki, ki na vašem dvorišču ali vrtu čakajo, da jih odpeljete, vam pri prodaji hiše zagotovo ne bodo v pomoč. Po nekaterih virih naj bi se namreč kar 70 % kupcev za nakup odločilo že, ko se pripeljejo pred oglaševano hišo. Z urejenostjo okolice in hiše si povečate možnost, da bodo kupci izbrali vašo hišo. Če pri prodaji sodelujete z nepremičninskim agentom, ga prosite za njegovo mnenje v zvezi z ureditvijo vaše nepremičnine. Nasveti izkušenega posrednika vam lahko prihranijo precej denarja in časa.

Mnogi strokovnjaki za pomoč pri prodaji priporočajo najem strokovnjaka za home staging. To storitev vam zdaj v Sloveniji ponuja tudi že nekaj nepremičninskih družb. Pri home stagingu gre za to, da z manjšimi spremembami, npr. barv, števila kosov pohištva, z ustrezno osvetlitvijo, morebitno zamenjavo zaves, dekorja, s predvajanjem prave glasbe med ogledom ipd. v stanovanju, hiši, vrtu vzpostavite takšno vzdušje in doživetje prostora, ki je privlačno za večino kupcev. Po mnenju nekaterih zagovornikov home staginga naj bi raziskave dokazale, da lahko z ustrezno opremljenostjo nepremičnini ceno dvignete tudi za tretjino, čas prodaje pa se lahko skrajša skoraj za polovico.

Ko boste hišo ali stanovanje uredili, poskrbite še za prijetne in nazorne fotografije, s katerimi jo boste vi ali vaš nepremičninski agent oglaševali. Privlačne fotografije vaše nepremičnine so ključne za prvi stik s potencialnim kupcem in vam lahko precej pomagajo pri prodaji.

Pozanimajte se o finančah

Če npr. za nepremičnino, ki jo želite prodati, še plačujete kredit, si vse pogoje, tudi tiste v drobnem tisku preberite prej. Prav tako se pozanimajte, koliko vas bo lahko stala npr. predčasna vrnitev kredita, da ne boste v sklepnih fazi prodaje v zadregi pred kupcem predlagali različnih rešitev, da bi si ta strošek prihranili. Čeprav si mnogi prodajalci mislijo, da bodo te »malenkosti« že hitro rešili, ko in če sploh dobijo resnega kupca, lahko te vašega pravega kupca na koncu odvrnejo od nakupa. Zelo pomembno je vnaprej poznati davčne obveznosti. Tudi na tem področju vam posrednikovi nasveti lahko močno koristijo in vam prihranijo nepotrebne stroške.

Ne skrivajte morebitnih napak nepremičnine, ki jo prodajate

Če ima vaša nepremičnina kakšno gradbeno ali drugačno pomembno napako, te nikar ne prikrivajte. Najbolj smiselno je, da jo odpravite pred prodajo. Če se s tem ne želite ukvarjati, potem ustrezno prilagodite ceno in napako navedite že pri oglaševanju nepremičnine. Če je napaka očitna, jo bo morebitni kupec v vsakem primeru opazil pri obisku. Zaradi kasnejše seznanitve z bistveno zadevo se bo lahko takrat počutil izigranega in bo morda zato zavrnil nadaljevanje posla, vi pa boste izgubili resno možnost za prodajo. Če pa bi slučajno kupec napako spregledal, vas to ne obvaruje pred morebitnim odškodninskim postopkom po prodaji. Kupci imajo načeloma raje nepremičnine brez napak oz. pomanjkljivosti, zato večinoma vsi avtorji z nepremičninskega področja svetujejo, da se vam za uspešno prodajo bolj splača, da napako odpravite sami in to preden jo začnete prodajati.

Karmen Stariha

Odnosi z javnostmi

GZS - Zbornica za poslovanje z nepremičninami

Združenje družb za nepremičninsko posredovanje