

Vodnik za prodajalce APP

1. Predstavitev vaše nepremičnine



- a. Ko pripravimo vašo nepremičnino za prodajo in določimo ceno, smo pripravljeni, da jo predstavimo potencialnim kupcem.
- b. Predstavitev vaše nepremičnine

Ko pripravimo vašo nepremičnino za prodajo, posnamemo fotografije in določimo ceno ter pregledamo dokumentacijo, smo pripravljeni, za predstavitev potencialnim kupcem.

Kako poteka predstavitev?

Poteka bodisi na dnevu odprtih vrat, kjer na podlagi naših marketinških aktivnosti povabimo interesente na predstavitev, v tem primeru organiziramo dva termina, kjer je cilj da v čim

ožjem časovnem obsegu predstavimo čim širšemu krogu interesentov. To je najučinkovitejši način. Lahko tudi izvedemo individualne ogleda, ki pomenijo za vas, v kolikor bivate v njej večkratno pripravo nepremičnine za ogled. Vodimo evidenco interesentov in ogledov tako, da je za varnost poskrbljeno, kot tudi za učinkovite prodajne aktivnosti. Z interesi naredimo predhodni razgovor, da prihranimo vam in njim čas ogleda, v kolikor niso primerni potencial za vas.

Kako pripravim svojo nepremičnino za prodajo?

Pogovorili se bomo o posebnih pripravah, da bo vaša nepremičnina konkurenčna na trgu. Kot prvo pogledamo dokumentacijo, ki je potrebna, da prodaja gladko steče enkrat, ko imamo kupca, ki vam ponudi sprejemljive pogoje. Svetovali vam bomo, kako pripraviti nepremičnino, da dosežemo optimalno ceno v optimalnem času. Pregledali bomo stanje na trgu in svetovali pri določitvi cene. Povezali vas bomo s strokovnjaki, ki so na tej poti potrebni.

Priprave bodo potekale v dveh fazah. Med prvo fazo, preden naredimo posnetke in pred predstavitvijo kupcem se je potrebno zavedati, da je sedaj cilj uspešna prodaja, v tem času je prioriteta temu primerna predstavitev tako na posnetkih kot tudi na ogledu, kar pomeni drug namen kot, ko vam je bistvo udobno bivanje. Ne pozabite, prodajate z namenom, iti na bolje in ne izvajati ogledov v nedogled in prejemati slabih ponudb oz. sploh ne. Cilj je, da se najboljši kupec zaljubi v vašo nepremičnino, s tem bo dal najboljšo ponudbo in ne bo čakal na boljšo priložnost. Zato, razmislite o naslednjih ukrepih, ki so razvrščeni po največjem donosu glede na vložek:

- Temeljito očistite nepremičnino
- Pospravite vsako površino in prostor za shranjevanje
- Odstranite odvečne predmete
- Odstranite vonjave s čiščenjem kuhinje in kamina ali šamponiranjem preprog
- Vonji, ki naredijo dom privlačnejši: citrusi, vanilija, bor, jasmin, cimet
- Postavite svoje pohištvo tako, da prikaže najboljše lastnosti vašega doma
- Odstranite osebne predmete, kot so družinske fotografije ...
- Ustvarite privlačno barvno shemo z zavesami ali blazinami, da ogrejete svoj dom
- Nadgradite svojo razsvetljavo ali žarnice, da bodo vaše sobe svetlejšje
- Prebelite potrebne dele ali celoto
- Opravite manjša popravila, ki bi lahko dala napačen vtis vzdrževanosti
- Popestrite krajinsko ureditev
- Po potrebi operite tlake, fasado, ograje
- Opravite večja popravila – če so potrebna po posvetu z našo strokovno ekipo

Druga faza, priprava v zadnjem trenutku tik pred kakršnimi koli ogledi kupcev, vključuje:

- Prižgite luči in odprite senčila za največjo svetlobo
- Temeljito prezračite
- Odnosite smeti
- Ne pozabite na vonje, ki naredijo dom privlačnejši: citrusi, vanilija, bor, jasmin, cimet
- Pospravite postelje
- Očistite površine
- S seboj vzemite hišne ljubljence in pospravite skleda za hišne ljubljence

- Pospravite svoje dragocenosti
- Izklopite računalnik
- Nastavite na prijetno temperaturo
- Pokrijte pokrov WC školjke
- Nastavite sveže brisače

Pomembno je vedeti na podlagi več desetletij in tisoče prodaj, da obstaja prodajno okno v katerem je možno prejeti najboljše ponudbe. To je obdobje prvih treh tednov, saj v tem času obvestimo mi našo celotno bazo strank in z našim marketingom pokrijemo celoten trg. V kolikor je predstavitev atraktivna in cena postavljena pravilno, se bodo kupci zavedali, da je potrebno hitro ukrepati sicer zamudijo dobro priložnost. Zato bo odziv najboljši in tudi ponudbe najboljše. Zato je toliko bolj pomembno, da imate pravo ekipo strokovnjakov, ki vam pravilno svetujejo.

2. Ogled vaše nepremičnine



- a. Ogledi so priložnost za prvi vtis in kot veste za prvi vtis imamo le eno priložnost. Na podlagi vaše predhodne priprave in naše prezentacije smo privabili kupca, sedaj je trenutek odločitve.
- b. Kaj lahko pričakujem, med ogledom svoje nepremičnine?

Tri pomembne stvari, ki jih lahko naredite za pomoč pri prodaji vaše nepremičnine, so:

- Prepustite izvajanje ogledov nam. Tisto, kar želite je, da se kupec začuti v vaši nepremičnini, v kolikor je lastnik prisoten se počuti kot na obisku. Mi ga bomo vodili in predstavili prednosti ter koristi, poskrbeli za varnost, ter zastavili vprašanja za uspešno prodajo.
- Naj bo vaša nepremičnina čim bolj dostopna. Čeprav je ob določenih urah morda neprijetno pokazati svoj dom, ga lahko kupci, ki si ne morejo ogledati nepremičnine, saj imajo tudi oni svoje obveznosti, prečrtajo s svojega seznama.
- Prisluhnite morebitnim povratnim informacijam kupcev ali njihovih agentov o načinih, kako lahko naredite svoj dom privlačnejši.

Skupaj bomo poskrbeli za čim večjo izpostavljenost in hitrejšo prodajo, za kar imamo izdelano strategijo 14 marketinških aktivnosti. Naša ekipa se redno tedensko izobražuje s področja prodaje in pogajanj in stanja na trgu nepremičnin, tako, da lahko računate na vrhunsko podporo.

Pomembno je vedeti, da je ob pravilni pripravi nepremičnine in postavitvi cene v prvih treh tednih pričakovati 10 ogledov, v kolikor ni takšnega odziva je potrebno razmisliti kaj bo potrebno spremeniti. V kolikor po 10 ogledih ni nekaj ponudb pomeni, da je nepremičnina sicer atraktivno predstavljena, a je kupcem glede na videno cena toliko visoko postavljena da niso pripravljeni niti na pogajanja, kaj šele na odločitev za nakup. Iz tega razloga vam priporočamo, da ste pozorni na nasvete naše ekipe glede priprave nepremičnine in postavitve cene.

3. Pregled ponudb



- a. Ko prejmete prvo ponudbo (ali več ponudb), jo bomo ocenili in vam svetovali, kako se odzvati. Preberite, kako vodimo postopek, da so vaši interesi zavarovani.
- b. Kaj je ponudba?

Ponudba je zavezujoča izjava kupca, da bo vašo nepremičnino kupil pod pogoji opredeljenimi v njegovi ponudbi. Od kupca bomo vselej poskušali pridobiti pisno zavezujočo ponudbo, ki bo za vas kar najbolj primerna ter ustrezna. Na podlagi njegove pisne ponudbe je kupec že zavezan k nakupu vaše nepremičnine - v kolikor vi njegovo ponudbo sprejmete. V kolikor se s ponudbo ne strinjate, jo zlahka zavrnete in nadaljevali bomo s postopkom zbiranja ponudb in iskanja kupcev do pridobitve želene ponudbe.

Kupci dajejo ponudbe na različne načine, navadno dajejo ustno in nezavezujoče. Vsekakor vam svetujemo na podlagi dolgoletnih izkušenj, da za vas vodimo postopek z zavezujočimi ponodbami, saj ne želite pogajanj, usklajevanj pogodb vaših priprav na selitev, kjer si na koncu kupec iz pojasnjenih ali pa tudi nepojasnjenih razlogov premisli. V ta namen povabimo kupca naj da pisno zavezujočo ponudbo podkrepljeno z varščino v znak resnosti ponudbe. S tem ga zavezuje obligacijski zakonik v primeru, da vi ponudbo sprejmete, niste je pa dolžni sprejeti v kolikor ni ustrezna. S tem poskrbimo za vašo varnost.

Ponudba za nakup vaše nepremičnine, ki jo podpiše potencialni kupec, vključuje:

- Predmet – opis nepremičnine za katero daje ponudbo in morebitno opremo in druge dodatke
- Ceno – za nepremičnino in ceno za morebitno opremo oz. druge dodatke
- Plačilno dinamiko ter način financiranja (lastna sredstva ali hipotekarno posojilo) kupnine – običajno kupec poravnava 10% dogovorjene kupnine (*are*) od podpisu prodajne pogodbe in preostanek v roku 30 dni od overitve prodajne pogodbe. Možna je prilagoditev teh pogojev glede na vaše in kupčeve potrebe.
- Delitev stroškov - tekom prodajnega postopka nastane več stroškov, kot so: davek na promet nepremičnin, strošek notarske overitve prodajne pogodbe, strošek vpisa v Zemljiško knjigo, strošek nepremičninske družbe ter odvetniške pisarne, ipd.. Zavezujoča ponudba bo že vsebovala predlog delitve stroškov.
- Varščina v znak resnosti ponudbe – Varščina se običajno deponira fiduciarnem računu in se vam izroči ob overitvi prodajne pogodbe. Bistvena prednost za vas pri deponaciji varščine ob prejeti zavezujoči ponudbi je v tem, da takoj ko vi ponudbo sprejmete, je kupec skladno z Obligacijskim zakoniku zavezan k izvedbi nakupa vaše nepremičnine pod dogovorjenimi pogoji. In, od tega trenutka lahko mirno spite saj je posel v bistvenih določilih zavezujoč. Nato imamo čas v miru pripraviti in uskladiti prodajno pogodbo. Vi se vmes lahko začnete pripravljati na selitev in sklepate zavezujoče dogovore za morebiten nakup vaše bodoče nepremičnine.
- Primopredaja oz. izročitev nepremičnine – običaj je, da je izročitev v roku 3 dni po plačilu celotne kupnine. Možna je prilagoditev teh pogojev glede na vaše in kupčeve potrebe.
- Rok veljavnosti ponudbe – je ena od bistvenih sestavin ponudbe, ki govori o tem koliko časa imate za sprejem le-te. Svetovali vam bomo, kako se odzvati.

Kako ocenimo vsako ponudbo?

Ko prejmete ponudbo za nakup vaše nepremičnine, jo bomo pregledali in razmislili, ali jo želite sprejeti. Ne glede na to ali imate eno ponudbo ali več, si bomo ogledali:

- Ponujeno ceno
- Plačilne pogoje
- Od kod prihajajo sredstva, na primer lastna sredstva v celoti ali financiranje in ali ima predhodno odobritev
- Predlagani rok izročitve ali ustreza vašim potrebam
- Vse posebne zahteve

Kaj se zgodi, če prejmem več ponudb?

Če prejmete več ponudb, bomo preučili naslednje možnosti:

- Sprejmite najboljšo ponudbo. Če ena ponudba višja od ostalih, jo lahko takoj sprejmete. Vendar pazite, da vas visoka ponudba ne zavede, če se zdi financiranje negotovo ali če kupec ni razložil načrta v primeru nizke ceno.
- Nasprotujte vsem ponudbam, v kolikor so vse prenizke, da dobite boljšo ceno in pogoje. Vse potencialne kupce lahko prosite, da vam do določenega roka podajo boljšo ponudbo.

- Pogajanja s tistim, ki je blizu temu, kar želite. Če vam je ena ponudba všeč, vendar menite, da bi kupec lahko popravil ponudbo, mu lahko daste proti ponudbo, da vidite ali jo bo sprejel.

Pogajali se bomo, dokler se s kupcem ne dogovorita o končni pogodbi. Med pogajanji bomo vaš zaveznik, s podatki in strokovnim znanjem bomo delali v vašem interesu. Tukaj je ključna strokovna podpora, saj vas varuje pred sprejemom prenizke ponudbe ali drugih pogojev ki so za vas slabi. Prav tako vas bomo opozorili, v kolikor je ponudba res dobra in bi si naredili škodo v primeru da jo zavrnete.

4. Cenitev



- a. Skoraj ste pri zaključku! V primeru, da kupec kupuje s financiranjem je naslednji korak pridobitev cenitve. Naj pojasnim, kako cenitev vpliva na prodajo vaše nepremičnine.
- b. Cenitev

Ko se bližate koncu poti prodaje nepremičnine je eden od zadnjih preostalih korakov še cenitev. Pomagali vam bomo zbrati potrebno dokumentacijo in vas pripraviti na obisk cenilca.

Kaj je cenitev?

Cenitev je objektivna ocena vaše nepremičnine, ki služi kot zavarovanje kupčevega posojila. Medtem ko kupec plača cenitev, cenilec dejansko dela za posojilodajalca.

Kako bo ocenjena moja nepremičnina?

Cenilci uporabljajo čim več razpoložljivih merljivih podatkov, da zagotovijo natančno vrednost vaše nepremičnine, vključno z:

- Primerljive prodaje nepremičnin na vašem območju, ki so podobne velikosti, starosti in stanja
- Stroškovna metoda glede na strošek
 - o Stanje nepremičnine
 - o Velikost
 - o Vaša lokacija
 - o Kakovost vgrajenih materialov

Cenilci vključujejo raziskavo o drugih nepremičninah in vrednostih lokacije, pa tudi osebni obisk za oceno vaše nepremičnine.

Kako naj se pripravim na ocenjevanje?

Razmislite o naslednjih ukrepih:

- Navedite seznam vseh večjih investicij (premičnine oz. opreme ne ocenjuje) ter starost in stanje vaše strehe, ogrevalnega ter drugih vgrajenih naprav
- Zagotovite vso potrebno dokumentacijo
- Očistite svojo hišo
- Zagotovite dostop do prostorov
- Pojasnite mu namen in dogovorjeno ceno

Kako lahko cenitev vpliva na prodajo moje hiše?

Če je ocenjena vrednost nepremičnine nižja od prodajne cene in ima kupec manj kot 30% lastnih sredstev se lahko realizacija pogodbe zaplete. Ocenjena vrednost narekuje najvišji znesek, ki ga bo posojilodajalec dovolil kupcem izposoditi, zmanjšan za določen odstotek obvezne lastne udeležbe kupca. Kaj narediti v tem primeru:

- Prosite kupca, naj zagotovi dodatna sredstva, da bo nadomestil razliko med zneskom posojila in nakupno ceno
- Predlagajte kupcu, da si uredi dodatno zavarovanje v kolikor lahko (porok, dodatna nepremičnina itd.)
- Razmislite ali bi mu za razliko ponudili obročno odplačilo s primernim zavarovanjem
- Odpoved pogodbe

Če bi se to zgodilo, bomo preučili vse razpoložljive možnosti v kontekstu pogodbe in tržnih razmer in vam svetovali.

5. Prodajni postopek:



- a. Prodajni postopek je vezan na mnogo korakov in v katerega je treba vključiti več institucij. Pripravljeni smo vam pomagati krmariti po vseh korakih, ki vodijo do uspešnega zaključka in prodaje vašega nepremičnine.
- b. Prodajni postopek

Po sprejemu ponudbe sledi priprava prodajne pogodbe, ki jo pri nas pripravi odvetnik specializiran za nepremičninsko pravo. Bistvena prednost našega procesa je da ste na ta način večplastno zavarovani, saj za vašo varnost sedaj jamčimo mi z našo odgovornostjo katero imamo tudi zavarovano pri zavarovalnici v znesku 350.000 evrov letno in odvetniška pisarna s svojo odgovornostjo in zavarovalno polico v znesku 500.000 evrov letno. Kot tretje pa se s protokolom pisne zavezujoče ponudbe že v času priprave, branja in usklajevanja prodajne pogodbe zaščiteni po obligacijskem zakoniku, kljub temu da prodajna pogodba še ni podpisana.

Med sprejemom ponudbe in zaključkom prodajnega postopka je pomemben čas, da ostanete v tesnem stiku z nami in našim odvetnikom, tako da ste opremljeni z vsemi informacijami, ki jih potrebujete za pravilne odločitve.

Celoten prodajni postopek izvedemo mi oziroma naš odvetnik, sproti vas bomo obveščali kje vas bomo potrebovali osebno, v kolikor nam daste pooblastila vas bomo osebno potrebovali le na podpisu prodajne pogodbe, overitvi in primopredaji. Za občutek kaj moramo narediti preglejte nadaljevanje besedila.

Kaj lahko pričakujem v pogodbi?

Ključne točke vaše večstranske pogodbe vključujejo:

- Točnost podatkov, vključno s pravilnim črkovanjem vašega imena in oznake nepremičnine
- Vaše bistvene obveznosti – tukaj je mišljeno predvsem overitev prodajne pogodbe ter izročitve nepremičnine v rokih, ki so dogovorjeni
- Kupčeve bistvene obveznosti:
 - o Izpolnitev finančnih obveznosti v rokih ki so navedeni
 - o V kolikor je kmetijsko zemljišče oddaja ponudbe na objavo prodaje na upravni enoti
 - o V kolikor ima financiranje banko obvestiti o vsebini pogodbe
 - o Urediti cenitev in izpolniti vse pogoje banke
- Prodajalčeve bistvene obveznosti :
 - o tukaj je v prvi vrsti mišljeno, da poskrbite za potrditev pogodbe na FURS
 - o in pri notarju, da bo sposobna za vpis v zemljiško knjigo.
 - o V primeru, da je predmet prodaje kmetijsko zemljišče je pred podpisom pogodbe potrebno sprožiti postopek po ZKZ,
 - o V primeru, da je predmet prodaje parcela je potrebno pridobiti lokacijsko informacijo iz katere je razvidna namembnost, omejitve prometa in predkupne pravice,
 - o V primeru, da gre za del stavbe z manj kot 4 enotami izjave sosedov saj imajo po SZ predkupno pravico
 - o V primeru, da se prodaja solastnina je solastnik po SPZ imetnik predkupne pravice
 - o V primeru, da ima prodajalec še vpisano hipoteko, pridobitev izjave o pogojih oz. nameri izbrisa
- Izjava prodajalca o razkritju stanja nepremičnine
- Popoln seznam tega, kar je povezano z nepremičnino
- Zemljiškoknjžno dovolilo
- Rok izročitve nepremičnine
- Definirano katere stroške vezane na prodajni postopek prevzema prodajalec in katere kupec
- Dodatne pogodbene obveznosti

Z vami bomo pregledali pogodbo, da se prepričamo, da zajema vse kar je dogovorjeno in da ščiti vaše interese v primeru zapletov.

Katere so pogoste pogodbene pasti, ki se jim moram izogibati?

Pozorni bodite na:

- Nerealni roki: kot vidite je prodaja nepremičnine kompleksen postopek tako na strani prodajalčevih obveznosti, kot tudi kupčevih v primeru financiranja, saj je potrebna predhodna cenitev nepremičnine, nato sledi dokončna potrditev financiranja in šele takrat, ko je pogodba overjena in nepremičnina ustrezna za vpis v zemljiško knjigo

- Če zamudite roke ste izpostavljeni zamudnim obrestim in po določenem roku prekinitvi pogodbe in plačilu pogodbene kazni
- Prodajalcem se včasih zgodi da zamujajo z izročitvijo nepremičnine iz različnih razlogov, da vas pred tem obvarujemo vam svetujemo, da se dajo čim bolj realni roki in še dodatna rezerva za nepredvidljive zadeve, prav tako v pogodbi dorečemo pogodbeno kazen in opcijo odstopa od pogodbe
- Ocena vrednosti s strani banke je nižja od tega kar banka zahteva
- Dokumentacija nepremičnine ki je nepopolna, kar je za kupca še bilo sprejemljivo za banko pa ni nujno da bo sprejemljivo

Po podatkih največjega nepremičninskega združenja NAR so najpogostejši razlogi za odpoved ali težave s financiranjem ali težave s ceno.

Na vsakem koraku vam bomo stali ob strani in vam pomagali pri krmarjenju s kompleksnostjo nepremičninske pogodbe.

6. Zaključek



Ste korak bližje prodaji! Pri zaključevanju prodaje vaše nepremičnine je treba upoštevati precej stvari. Naj vas popeljemo čez to, kaj lahko pričakujete.

Primopredaja

Skoraj smo tam! Preostalo je še nekaj korakov za zaključek prodaje vaše hiše.

Kaj naj naredim pred primopredajo?

- Poskrbite za popravila, ki jih zahteva pogodba
- Zberite vsa potrdila in račune ter fotografije pred in po popravilih
- Preverite, da ste prejeli celotno kupnino po pogodbi in nas o tem obvestite
- Pripravite vse izvode ključev, skupaj z vsemi alarmnimi kodami, daljinskim upravljalnikom za garažo itd.
- Zberite vse priročnike za naprave in garancije za svoje kupce
- Izvedite selitev
- Pošljite nam vse račune dobaviteljev vezanih na nepremičnino (elektrike, vode, kanalizacije, smeti, upravnika itd.) da bomo lahko pripravili primopredajni zapisnik in po primopredaji izvedli prepise na novega kupca
- Prekličite oz. prepišite naročnine na storitve ki niso vezane na nepremičnino oz. ne ostajajo kupcu
- Spremenite svoj naslov prebivališča
- Počistite nepremičnino

- Pripravite se na zadnji pregled kupcev, s podpisom primopredajnega zapisnika potrdijo da je nepremičnina predana kot dogovorjeno. Po tem dejanju so stroški obratovanja in vzdrževanja njihovi

Kaj lahko pričakujem ob primopredaji?

Kupci bodo natančno pregledali stanje nepremičnine, da je v stanju kot dogovorjeno, saj kasnejših zahtevkov na očitne napake ni. Popisali bomo stanje števecov, izročili dokumentacijo. Vi še nato kupcu pojasnite uporabniški vidik nepremičnine (naprave, ventili, varovalke itd.)

Stroški prodajalca, ki se odštejejo od ostanka deponirane are oz. kupnine:

- Končno stanje vaše hipoteke
- Storitev za posredovanje pri prodaji nepremičnine
- Storitev odvetnika
- Davek na promet nepremičnine
- Morebitne druge obveznosti v kolikor je bilo tako pogodbeno dogovorjeno

Če se ne morete preseliti pred rokom primopredaje, boste morda morali s kupcem urediti vračilo najema. Pogodba o vračilu najema bi vam omogočila, da ostanete v svojem domu določen čas po zaprtju. V kolikor to ni dogovorjeno ste v tem primeru izpostavljeni pogodbenim kaznim. Lahko vam pomagamo izpolniti ustrezno dokumentacijo za vračilo najemnine, če bi bilo potrebno.

Če kupec najde nekaj, kar je treba popraviti, se bomo skupaj odločili, kako ravnati s tem.

Kaj je naslednje?

Po primopredaji boste:

- Prekličite zavarovanje nepremičnine šele po primopredaji, da zagotovite, da ste do takrat zavarovani
- Shranite svoje zaključne dokumente
- V kolikor ste imeli hipoteko na nepremičnini boste prejeli od banke izbrisno dovoljenje, katerega morate dostaviti notarju, da izbriše vašo hipoteko iz zemljiške knjige

Čestitke! Uspešno ste prodali svojo nepremičnino in lahko greste proti svojim naslednjim ciljem. Po zaključku ne pozabite ostati v stiku z nami za vse vaše prihodnje potrebe po nepremičninah. Ne pozabite naš cilj je postati vaš doživljenjski svetovalec s področja nepremičnin. Najbolj bomo počaščeni priporočil in v znak zahvale bomo za vaše prijatelje in družino izvedli storitev 10++.

Da bodo ostali lažje sprejeli odločitev s kom sodelovati vas za konec vabimo da oddate vaše cenjeno mnenje na na google povezavi <https://g.page/r/CY8uN9c8T8afEBM/review>