



10

FAKTORA KOJI ODREĐUJU CIJENU NEKRETNINE

/ 2019.

Sadržaj

10 faktora koji određuju cijenu nekretnine

Uvod 3

/ NEPROMJENJIVI FAKTORI

1. Lokacija nekretnine 5

2. Površina nekretnine 6

3. Pripadci nekretnine 7

4. Katnost i položaj nekretnine 7

/ PROMJENJIVI FAKTORI

5. Stanje nekretnine 9

6. Odnos ponude i potražnje 10

7. Tlocrt nekretnine 11

8. Vrijeme (vremenski rok i doba godine) 11

9. Starost nekretnine 12

10. Vanjski utjecaji (poticaji, povoljni krediti) 12

Najčešće pogreške u procjeni nekretnine 13

O nama 14

Uvod

Višegodišnje iskustvo kada je u pitanju prodaja nekretnina za naše klijente, dovelo nas je do korisnih spoznaja o tome koji faktori i kako utječu na prodajnu cijenu nekretnina i određuju cijenu nekretnina. Naše znanje o cijenama nekretnina temelji se na činjenicama, odnosno kupoprodajama koje smo realizirali u Zagrebu.

Prije nego vam otkrijemo koji faktori i na koji način utječu na cijenu vaše nekretnine želimo naglasiti kako postoje različite metodologije u određivanju vrijednosti nekretnine. Također, potrebno je razlikovati sam pojam „vrijednost nekretnine“ od pojma „cijena nekretnine“ npr. vrijednost stana nije isto kao što i cijena stana kojeg prodajete/kupujete.

Cijena nekretnine, pojam koji koristimo i u naslovu ovoga teksta, je pojam koji je kupcima i prodavateljima nekretnina blizak jer ih najviše zanima u smislu koju cijenu mogu postići za prodaju svoga stana, a osim toga, cijena je ono što potpisujete u formalnom dokumentu, a to je Ugovor o kupoprodaji.

Od metoda za određivanje prodajne cijene, u agenciji za nekretnine ZAGREB MAX se vodimo iskustvom, a ne klasičnom procjenom vrijednosti nekretnine (procjena vrijednosti nekretnine je nešto što rade banke prilikom odobravanja kredita). Iz tog iskustva ćemo vam navesti faktore utjecaja na cijenu stana ili druge nekretnine, a zatim objasniti što je to tržišna vrijednost te kakva je razlike između vrijednosti nekretnine i cijene nekretnine.

NEPROMJENJIVI FAKTORI



1. Lokacija nekretnine

Ustalilo se mišljenje kako je lokacija prvi i najvažniji faktor utjecaja na cijenu. Međutim, lokacija nije samo dio grada odnosno kvart u kojem se nalazi nekretnina, nego puno više od toga. Zapravo, važnije od lokacije u praksi se gotovo uvijek pokazuje – mikrolokacija stana. Kvart kao makro lokacija je važan jer je često prvi uvjet kod kupaca pa stoga utječe na broj potencijalnih kupaca, a samim time i na odnos koji imaju ponuda stanova i potražnje, a to je pak zaseban faktor utjecaja na cijenu.

Mikrolokacija je, prema našem iskustvu, važniji faktor. Mikrolokacija je sam položaj nekretnine unutar kvarta, a odgovara na pitanja poput koliko je stan udaljen od bučne prometnice, nalazi li se u blizini park, škola, vrtić, plac, javni prijevoz itd. Unutar kvarta postoje značajne razlike u mikrolokaciji, a to je ono što će definirati detaljnije cijenu nekretnine. Ponekad čak upravo mikrolokacija određuje hoće li i koliko biti interesa za nekretninu ili možda uopće neće, dok će se stan tri ulice dalje prodati u rekordnom roku. Primjer je kvart Pantovčak u Zagrebu, gdje se pojedine nekretnine uspješno prodaju po vrlo visokim cijenama, dok se one u sporednim ili manje atraktivnim ulicama prodaju sporije i po znatno nižim cijenama.

Ovo je bitno razumjeti jer upravo zbog pogrešnog razumijevanja lokacije dolazi do pogrešnog definiranja cijene nekretnine. Dodatno, loše postavljenoj cijeni pridonosi i to što se prodavatelj oslanjaju na razne tablice u kojima su objavljene prosječne cijene nekretnina u nekom dijelu grada, a pri tome zanemaruju činjenicu da su prosječne cijene upravo to – prosječne, da postoje više i niže cijene te da je uzorak na kojem su određene često premalen ili je proteklo previše vremena od realizacije prodaje. To bi značilo za prodavatelje da uopće ne trebaju gledati takve tablice nakon preliminarnog razmišljanja o cijeni koju žele postići.

Ipak najveća greška kod određivanja cijene nekretnini je komparacija s drugim oglasima u raznim oglasnicima koje su uglavnom „napuhane“. Vjerujte nam, realizirane cijene nekretnina u Zagrebu su i do 20% niže od onih koje se navode u oglasnicima kao „tražena cijena“. Ako vam se nudi mogućnost brze i jednostavne prodaje stana uz našu pomoć, vjerojatno će vam se korekcija tražene cijene za nekoliko tisuća eura višestruko isplatiti.

4. Pripadci nekretnine

Pripadci nekretnine su ono što nekretnini još dodatno pripada. To su npr. parkirno mjesto, garaža, balkon ili spremište. Ponekad dodatni prostori koji pripadaju stanu mogu značajno utjecati na cijenu nekretnine. Osim što navedeni pripadci sami po sebi imaju određenu vrijednost, činjenica da stan ima ili nema riješeno pitanje parkiranja vozila također utječe na cijenu nekretnine. U Zagrebu se količina automobila povećava, često kućanstva imaju i više automobila pa je dedicerano parkirno mjesto veliki bonus pri prodaju stana. Ako ne postoji



mjesto u vlasništvu, poželjno je da je oko nekretnine slobodan parking, ali ponajprije da ima dovoljno mjesta za parkiranje u neposrednoj blizini stana.

Kupci u velikom broju često navode balkon kao bitnu karakteristiku željenog stana, a ako isti ne postoji neće niti razmotriti kupnju predmetne nekretnine. U takvom slučaju smanjuje se broj potencijalnih kupaca, što se negativno odražava na prodajnu cijenu i vremenski rok u kojem se kupoprodaja može realizirati. Svaka nekretnina dolazi sa svojim zakonitostima pa ako nemate balkon, postoje načini kako učiniti vaš stan atraktivnijim za prodaju, u tome vam mi možemo pomoći.

3. Katnost i položaj

Kod formiranja cijene nekretnine, konkretno cijene stanova, katnost nekretnine se pokazala kao iznimno važna karakteristika. Visoko prizemlje i drugi kat imaju podjednaku vrijednost, dok je najtraženiji - prvi kat.

Dodatno se gleda što je ispod ili iznad stana. Ako se prostor ispod koristi kao poslovni prostor to smanjuje cijenu stana kao i ako je odmah iznad stana krovna konstrukcija. Idealan stan bi prema tome bio smješten na prvome katu s time da ima stan ispod sebe i da je okružen drugim stanovima,



odnosno nije na rubu zgrade. Rub zgrade kupci ne vole jer procjenjuju kako takav položaj donosi veće režijske troškove grijanja/hlađenja, probleme s izolacijom i slično.

Sutežni negativni utjecaj na cijenu stana ima katnost stanova u zgradi bez lifta ili suterejska etaža. Za takve stanove vlada mali interes i cijena stoga može pasti do 30% u odnosu na prvi kat. Osim cijene, prodavatelji moraju računati i na dodatno vrijeme za realizaciju prodaje.

PROMJENJIVI FAKTORI



5. Stanje nekretnine

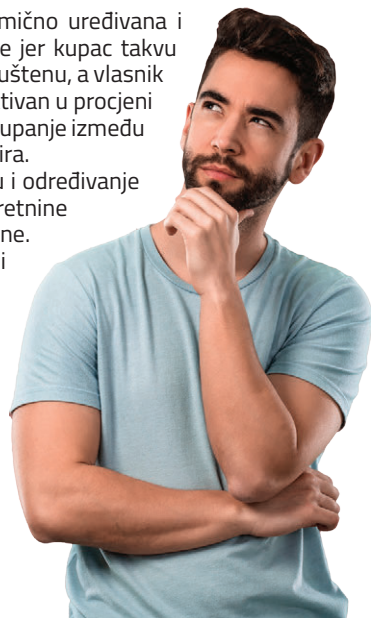
Tako dolazimo do sljedećeg faktora utjecaja na cijenu, a to je stanje nekretnine. Ovaj faktor je čest kamen spoticanja kod određivanja prodajne cijene. Ako bismo se vodili iskustvom i realiziranim prodajama u našoj agenciji za nekretnine, najbolje se prodaju potpuno zapušteni stanovi kojima je potrebna kompletna adaptacija. Razlog za to proizlazi iz činjenice da vlasnik duže vrijeme nije ulagao svoj novac u nekretninu pa od prodaje ne očekuje povrat uloženog novca. Također vlasnik nekretnine je u tim slučajevima svjestan kako će kupac morati uložiti dodatan novac kako bi uopće mogao useliti u stan. Stoga će se lakše postići dogovor o kupoprodajnoj cijeni.

Najteže je dogovoriti cijenu nekretnine koja je djelomično uređivana i održavana kako bi se mogla koristiti. Problem nastaje jer kupac takvu nekretninu percipira gotovo jednako kao i potpuno zapuštenu, a vlasnik smatra da nisu potrebna nikakva ulaganja jer je subjektivan u procjeni vrijednosti stana. Radi navedenog je moguće veće odstupanje između traženog i ponuđenog iznosa te se dogovor teže realizira.

Kupci često vezano za potrebna ulaganja u nekretninu i određivanje cijene koju su spremni ponuditi prodavatelju nekretnine koriste sljedeću formulu za određivanje cijene nekretnine.

Ako je kupac spreman platiti 1900 €/m² za novouređeni stan, a prodavatelj ima stan koji je potrebno urediti, kupac će od te cijene odbiti u prosjeku 500 €/m² te će ponuditi 1400 €/m².

Navedenih 500 €/m² prosječan kupac planira potrošiti za adaptaciju stana. Moguće je potrošiti manje, no kupac obično ne želi riskirati s manjim iznosom za adaptaciju jer u slučaju nepredviđenih troškova može potrošiti sav novac, a time bi useljenje u tek kupljenu nekretninu bilo upitno.





6. Odnos ponude i potražnje

Ponuda kao i potražnja su vrlo bitan faktor utjecaja na cijenu nekretnine. Uz prodajnu cijenu određuju i još nešto iznimno važno, a to je vremenski rok u kojem će nekretnina biti prodana. Istražujući dublje odnos ponude i potražnje na temelju iskustva agencije ZAGREB MAX i analize realiziranih kupoprodaja, došli smo do zaključka da je navedeni faktor uvelike pod utjecajem raznih karakteristika nekretnine. Najveći utjecaj na potražnju imaju lokacija, broj soba (ne kvadratura!) i starost nekretnine. Ako se ove tri opcije poslože idealno, takav stan će imati potražnju i nekoliko puta veću od ponude.

Odličan primjer je četverosoban stan na zagrebačkim Vrbanima koji smo prodali u manje od tjedan dana, a postignuta cijena je bila realna tržišna cijena s kojom su prodavatelji bili iznimno zadovoljni. Naime, u vrijeme kada smo prodavali navedeni stan, u istom kvartu nije bilo drugog stana istih ili sličnih karakteristika. S druge strane potražnja je bila odlična, u samo par dana oglašavanja imali smo mnogo upita za isti stan, a kupaca koji su iskazali ozbiljan interes bilo je nekoliko.

Nažalost, češća je obrnuta situacija, jer je u Zagrebu samom lokacijom za mnoge nekretnine predodređena slaba potražnja npr. nije tajna kako Zagreb nema pretjerano razgranatu tramvajsku mrežu pa je tako i ponuda stanova u zoni tramvaja, što kupci često traže, smanjena. Nećemo navoditi konkretnije primjere kako ne bismo obeshrabrili prodavatelje u namjeri da prodaju svoju nekretninu jer mi znamo da se svaka nekretnina može prodati, pitanje je samo u kojem roku i po kojoj cijeni, a tu dolazi do izražaja kvaliteta agencije za nekretnine koju angažirate. Prodavatelj se uvijek pita koja je najbolja agencija za nekretnine, a to će vam otkriti upravo odgovor na prethodno spomenuto pitanje.

Odnos ponude i potražnje je vrlo bitan faktor utjecaja na cijenu, bez obzira radi li se o stanu ili nekoj usluzi/proizvodu. S obzirom na to da je svaka nekretnina specifična, potrebno je posvetiti dodatnu pozornost ovom faktoru, odnosno kvalitetno istražiti tržište te iskoristiti dostupna saznanja.

7. Tlocrt nekretnine

Spominjali smo kako je kupcima stana broj soba bitniji od same površine nekretnine. Sljedeće, vezano uz sobnost stana je sam tlocrt. Tlocrt nekretnine, odnosno raspored prostorija i pozicija nosivih zidova, ima direktan utjecaj na potencijal nekretnine po pitanju broja soba, uređenja i organizacije životnoga prostora unutar stana.

Prema iskustvu koje imamo, u Zagrebu se kupljena nekretnina često adaptira upravo kako bi se povećao broj soba. U praksi to najčešće znači prebacivanje kuhinje u dnevni boravak, pri čemu se dobije dodatna spavaća soba na mjestu dotadašnje kuhinje. Mnogi stanovi u starogradnji su imali odvojenu kuhinju što se u današnje vrijeme ne smatra modernim uređenjem, a dodatna soba je svakako primamljiva opcija jer se može iskoristiti na različite načine (radna, dječja, gostinjska). Ponekad je tlocrt stana takav da ne postoji mogućnost za kvalitetnu preinaku rasporeda ili dodatnu sobu. Navedeno nema negativan utjecaj na cijenu, nije nužno imati takvu opciju, no ako tlocrt nekretnine omogućuje kupcu prilagodbu svojim željama i potrebama, prodaja će se realizirati brže.



8. Vrijeme

Vrijeme je faktor utjecaja koji promatramo kao dvije opcije, vrijeme kao rok za kupoprodaju nekretnine ili kao doba godine u kojem se nekretnina prodaje.

Vremenski rok u kojem prodavatelj želi prodati nekretninu, odnosno rok u kojem kupac želi istu kupiti, često je presudan faktor utjecaja na cijenu nekretnine. Jednostavno rečeno – kome je kupoprodaja žurna, taj je u manje povoljnom položaju u odnosu na drugu stranu. Primjera iz prakse je mnogo, a jedan od češćih je kratak rok u kojem kupac nekretnine mora pronaći novu nekretninu, odnosno iseliti iz postojeće. Isto je obično definirano ugovornom obavezom, radi čega kupac nema mogućnost dužeg istraživanja i „čekanja dobre prilike“ već je prisiljen brzo reagirati.

Period godine u kojem se prodaje ili kupuje nekretnina također utječe na odnos ponude i potražnje, radi čega je isto bitan za prodajnu cijenu nekretnine. U Zagrebu je uobičajeno veća potražnja u proljeće i jesen, dok je ljeti i zimi potražnja za nekretninama nešto manja. U agenciji ZAGREB MAX uvijek vodimo računa o navedenom jer nije isto krenuti s prodajom kada je potražnja maksimalna ili kada je potražnja minimalna. Dodatno treba uzeti u obzir razdoblje godišnjih odmora ljeti, kada je uz manje kupaca i manju potražnju, općenito otežano i samo dogovaranje termina za razgledavanje stanova jer su mnogi prodavatelji odsutni.



9. Starost nekretnine

Godina izgradnje nekretnine u Zagrebu utječe na cijenu stana više nego ikada prije. Dobar primjer iz naše agencije ZAGREB MAX je kvart Središće. U prodaji smo imali dva stana sličnih karakteristika (ako izuzmemo starost nekretnine i uređenja). Jedan stan se nalazi u nekretnini iz 1980-ih, a drugi stan je dovršen 2009. godine. Razlika u ponudama kupaca je iznosila preko 100%, točnije za stan u starijoj zgradi kupci su ponudili najviše 900 eura/m², dok za stan u novoj zgradi su nudili i do 1900 €/m². Navedene nekretnine naša agencija prodavala je 2016. godine.

Naravno, zbog godine izgradnje, u stariji stan potrebna su i dodatna ulaganja, dok noviji stan treba samo soboslikarske radove čija je cijena neznatna u odnosu na cijenu nekretnine. No, čak i kad uzmemo u obzir prosječan iznos od 400 €/m² za adaptaciju stana u Zagrebu, cijena stana u starijoj zgradi je i dalje značajno niža.

10. Vanjski utjecaji

Na cijenu nekretnina na tržištu utječu i neki vanjski faktori kao što su na primjer poticaji države ili povoljni krediti banaka ili oboje. Najpoznatiji faktor ove vrste su APN Subvencionirani stambeni krediti. Subvencioniranje stambenih kredita je mjera pomoći Vlade Republike Hrvatske kojom se hrvatskim državljanima olakšava stambeno zbrinjavanje kroz otplatu dijela stambenog kredita. Kad su aktualne ovakve mjere veći broj ljudi se odlučuje na kupnju nekretnine pa cijena nekretnina u Zagrebu raste jer raste i potražnja.

Dobra strana APN-ovih kredita jest ta što zahtijevaju „čiste papire“ pa prodavatelji imaju motivaciju riješiti papirologiju vezanu uz stan, a što uvelike olakšava i ubrzava proces prodaje u trenutku kada se pojavi kupac jer kupac najčešće nema vremena čekati. Prodavatelje savjetujemo oko potrebnih papira jer najčešće kupci moraju brzo reagirati kako bi ostvarili pravo na subvencionirani kredit pa je šteta propustiti takvog kupca, pogotovo jer su uz subvenciju kupci spremni i platiti nešto višu cijenu stana.

Najčešće pogreške u procjeni vrijednosti nekretnine

S obzirom na naše bogato iskustva u agenciji ZAGREB MAX, šteta je ne spomenuti najčešće pogreške prodavatelja koji sami određuju cijenu nekretnine.

1. "Susjed je prodao po 2000 €/m², a moja nekretnina je bolja od njegove."

U ovom primjeru imamo više problematičnih dijelova.

Da li je susjed zaista prodao nekretninu po navedenoj cijeni kvadrata ili je bar malo "napuhao" istu. Da li je kupac susjedove nekretnine bio jedan od onih koji su morali hitno kupiti nekretninu pa je platio više od drugog potencijalnog kupca? Možda je kupac iste nekretnine imao "viši interes" kupiti tu nekretninu (npr. kako bi postao vlasnikom cijele etaže, uselio blizu obitelji i sl.?). Cija je nekretnina bolja?

Svatko za svoju nekretninu smatra da je najbolja, a svi znamo da najbolje nekretnine nema. Kategorija „najbolji stan“ je subjektivna i ovisi o svakoj osobi posebno.

2. "Hitno nam je prodati, ali ne damo stan ispod 150.000 € jer moramo vratiti dugove, kupiti dva manja stana i apartman na moru."

Nije rijetkost da prodavatelji čak niti ne pogledaju cijene sličnih nekretnina u oglasnicima (što smo već spomenuli kao pogrešku prodavatelja), već do prodajne cijene nekretnine dođu zbrajanjem iznosa koji su im potrebni za rješavanje određenih financijskih potreba ili ostvarenje želja.

Agencija ZAGREB MAX će profesionalno posredovati u prodaji nekretnine u Zagrebu, no prodajna cijena koju ćemo postići ne može biti veća od one koju je kupac spreman platiti za nekretninu.

Naveli smo cijeli niz faktora utjecaja na cijenu nekretnine. Mi ih možemo prepoznati i analizirati pa sukladno tome prilagoditi cijenu trenutnom tržištu nekretnina u Zagrebu, a sve s ciljem da se prodaja realizira – što je i naša osnovna zadaća u posredovanju. Prodati vašu nekretninu. Naravno, viša postignuta cijena i kraći rok prodaje je ono čime se ponosimo i čemu težimo u svakoj prodaji.

Za one koji žele znati više...

Postoji razlika između vrijednosti nekretnine i cijene nekretnine.

Vrijednost nekretnine je teoretska vrijednost nekretnine koja bi se mogla postići u idealnim tržišnim uvjetima. Idealni uvjeti su npr. ako bi prodavatelj i kupac imali sva potrebna i identična znanja o tržištu nekretninama. Dodatno, da nitko od njih nema viši interes za kupoprodaju predmetne nekretnine, odnosno da nitko nema neku prednost nad drugom stranom.

Cijena nekretnine je iznos za koji se realizira kupoprodaja nekretnine. U praksi do kupoprodaje nekretnine dolazi uslijed raznih vanjskih utjecaja, pri čemu kupac i prodavatelj pristanu na cijenu koja može biti nešto manja ili veća od vrijednosti iste nekretnine. Navedena činjenica ne bi trebala nikoga obeshrabriti u kupnji ili prodaji nekretnine.

Bitno je uzeti u obzir da prodaja/kupnja nekretnine treba biti provedena u razumnom vremenskom roku jer odgađanje kupoprodaje i čekanje "idealnog" kupca ili "idealne" nekretnine može na kraju rezultirati puno manjom prodajnom cijenom, odnosno lošijom, a skupljom nekretninom.

Za kraj...

Ako niste sigurni u vlastitu procjenu određene situacije kod kupoprodaje nekretnine, obratite se stručnoj agenciji. Cijena usluga agencije je puno manja od mogućeg gubitka tijekom prodaje ili kupnje nekretnine. Štednju vremena u komunikaciji sa zainteresiranim stranama da i ne spominjemo. Educirani smo dati prave odgovore kupcima i istaknuti vrline nekretnine prodavatelja. Sa svakom prodajom radimo na postizanju što kraćeg vremena prodaje uz postizanje tražene cijene.

Posao agencije za nekretnine nije samo objava oglasa i čekanje kupca da se odluči nego cijeli niz aktivnosti koji rado odrađujemo za vas. Cijene za prodavatelje su pristupačne pa se ne isplati riskirati kompliciranu prodaju uz postizanje manje cijene nego što biste mogli s nama ostvariti, zar ne?

Vaš **ZAGREB MAX** tim.

O nama

ZAGREB MAX je agencija za uspješnu i sigurnu prodaju nekretnine uz maksimalnu prodajnu cijenu i brzu realizaciju. Za svoje klijente najbolje prodajne rezultate postizemo kroz primjenu naprednih metoda iz područja prodaje i marketinga.

Klijentima pristupamo kroz otvorenu komunikaciju u kojoj slušamo želje i potrebe, nakon čega izrađujemo prodajni plan specifično prilagođen za ugovorenu nekretninu. Tako osiguravamo kvalitetnu suradnju i sigurnu prodaju nekretnine po najboljim uvjetima.

Specijalizirani smo za posredovanje sa stanovima te smo i cjelokupno poslovanje prilagodili situacijama kada prodajete ili kupujete stan. Nama kao agenciji, a time i Vama kao našem klijentu, ovo je bitan korak za biti ispred konkurencije na tržištu nekretnina u Zagrebu.

Za nas je posao uspješno obavljen kada ste Vi maksimalno zadovoljni postignutim rezultatom. To je naša misija koju smo utkali u svoje ime – ZAGREB MAX. Iza navedenog stojimo sa svojim imenom i ugledom.

OSNIVAČI

Vid Penezić, ing. grad.
Gregor Dominko, mag. prom.

KONTAKT

t: 01 6551 329
m: 098 607 432
e: info@zagrebmax.hr
www.zagrebmax.hr

