

# Vodnik za prodajo vašega stanovanja





# Koraki



## 01

### **Priprava nepremičnine**

Pred prodajo stanovanje očistite, uredite in ga naredite bolj privlačnega z majhnimi izboljšavami.

## 02

### **Postavitev realne in konkurenčne cene**

Pred prodajo stanovanja pripravite analizo trga in določite konkurenčno ceno.

## 03

### **Oglaševanje in vodenje ogledov**

Pripravite zanimive oglase na več različnih kanalih. Pri ogledih poskrbite za udobje kupcev in odstranite osebne stvari.

## 04

### **Pravna in administrativna priprava**

Pripravite vso potrebno dokumentacijo, kot so dokazila o lastništvu, energetska izkaznica in drugo dokumentacijo.



# Priprava nepremičnine



## **Temeljito čiščenje in urejanje prostorov:**

Preden postavite nepremičnino na trg, poskrbite za temeljito čiščenje. Splošna urejenost in čistost pritegneta več potencialnih kupcev.

**Povečanje privlačnosti z majhnimi izboljšavami:** Stene, prepleskane v nevtralne barve (kot je bela ali svetli odtenki sive), ustvarjajo občutek svežine.

Manjši popravki, kot so zamenjava starih kljuk ali svetil, lahko povečajo vrednost nepremičnine brez velikih stroškov.





# Cenitev nepremičnine

- **Analiza trga:** Preverite cene primerljivih nepremičnin v bližini, da postavite konkurenčno ceno.
- **Pridobitev uradne cenitve:** Uradna cenitev nepremičnine lahko pomaga pri določanju realne vrednosti, hkrati pa kupcu ponudi transparentnost in dodatno zaupanje v ceno.
- **Prilagodljivost pri pogajanjih:** Vedno pustite nekaj manevrskega prostora za pogajanja. Če je cena prenizka ali previsoka, boste izgubili potencialne kupce, zato je pomembno najti pravo ravnovesje.



Pri cenitvi nepremičnine se je najbolje obrniti na strokovnjaka za cenitve ali vašega posrednika.







# Oglaševanje in vodenje ogledov

## Oglaševanje

Na več kanalih (spletnih portalih, socialnih omrežjih ...) pripravite privlačne oglase, v katerih poudarite prednosti nepremičnine, kot so npr. sodobna oprema, mirna okolica, bližina javnega prevoza ...

## Priprava na ogled

Na dan ogleda prezračite prostore in dodajte manjše detajle, kot so sveže rože ali dišeče sveče, ki bodo prostor naredile prijetnejši. Odstranite tudi osebne predmete, da se ljudje lažje poistovetijo z nepremičnino.



# Pravna in administrativna priprava



## Administracija

Pripravite dokumentacijo kot so dokazila o lastništvu, energetska izkaznica, uporabno in gradbeno dovoljenje, morebitna potrdila o plačanih davkih.



## Pravni posli

Poskrbite za pripravo pogodbe pri pravniku ali notarju, v kateri naj bodo zajete vse podrobnosti, vključno s kupnino, plačilnimi pogoji, rokom izselitve in drugimi obveznostmi. Poskrbite tudi za prenos lastništva in vpis v zemljiško knjigo.



**Vse vaše skrbi  
pri prodaji pa lahko  
prevzamemo mi.**



[dean.rudolf@skupina.pro](mailto:dean.rudolf@skupina.pro)



**031 385 276**