

VODIČ ZA PRODAVATELJE

Sve što trebate znati prije prodaje nekretnine u
južnoj Dalmaciji — korak po korak

Vaš pouzdan partner na putu do uspješne prodaje

Dobrodošli

Prodaja nekretnine nije samo postavljanje oglasa i čekanje poziva. Da bi prodaja bila brza i po najboljoj mogućoj cijeni, potrebna je priprema, prava procjena vrijednosti i marketing koji nekretninu stavlja pred prave kupce.

U agenciji MURI Nekretnine svaki dan pratimo prodavatelje kroz ovaj proces. Ovaj vodič donosi ono što smo naučili — jasno i praktično, bez suvišnog žargona.

Što donosi ovaj vodič

- Devet koraka prodaje nekretnine — od procjene vrijednosti do primopredaje
- Pregled troškova prodaje i poreza na dohodak od otuđenja nekretnina
- Kako pripremiti nekretninu da ostavi najbolji dojam
- Dokumentacija koju je dobro pripremiti unaprijed
- Najčešća pitanja prodavatelja

Koraci prodaje — dio 1

1 Procjena vrijednosti nekretnine

- Procjena se temelji na stvarno prodanim nekretninama, ne na cijenama iz oglasa koje samo pokazuju što netko traži.
- Kao ovlašteni posrednici imamo pristup podacima Porezne uprave, gdje se evidentira svaka kupoprodaja nekretnina — to je najpouzdaniji izvor stvarnih postignutih cijena u vašoj okolini.
- Realna procjena je ključna: precijenjena nekretnina duže stoji na tržištu i na kraju se prodaje ispod stvarne vrijednosti.
- Dobivate pisanu procjenu s obrazloženjem, ne samo broj.

2 Priprema nekretnine i dokumentacije

- Preporučujemo manje popravke, čišćenje i uređenje prostora prije prvih razgledavanja (home staging).
- Prikupljamo zemljišnoknjižni izvadak, dokaz legalnosti gradnje i energetski certifikat — ako ga nemate, ishodimo ga za vas.
- Provjeravamo postoji li teret ili hipoteka na nekretnini i unaprijed dogovaramo uvjete njihovog brisanja.

3 Marketing i oglašavanje

- Profesionalne fotografije i opis koji ističe stvarne prednosti nekretnine, ne generičke fraze.
- Oglašavanje na vodećim portalima i unutar naše baze aktivnih kupaca, uključujući međunarodne klijente.
- Redovita povratna informacija o broju upita, pregleda i razgledavanja.

Koraci prodaje — dio 2

4 Razgledavanja i pregovori

- Organiziramo i vodimo razgledavanja, uz selekciju ozbiljnih kupaca kako vam ne bismo trošili vrijeme.
- Pregovaramo cijenu i uvjete u vaše ime, s ciljem najboljeg mogućeg ishoda.
- Prema novom Zakonu o posredovanju, razgledavanje se ne smije uvjetovati potpisom ugovora o posredovanju za kupca.

5 Prihvaćanje ponude i predugovor

- Kada prihvatite ponudu, potpisuje se predugovor s kaparom (jamčevinom), obično 10% cijene.
- Predugovor definira rokove, uvjete plaćanja i posljedice odustanka bilo koje strane.

6 Ugovor o kupoprodaji

- Ugovor priprema odvjetnik, uz sudjelovanje javnog bilježnika za ovjeru potpisa.
- Provjerite da su svi dogovoreni uvjeti — uključujući namještaj i opremu koja ostaje ili se uklanja — jasno navedeni u ugovoru.

Koraci prodaje — dio 3

7 Ovjera kod javnog bilježnika

- Potpisi na ugovoru moraju biti ovjereni kod javnog bilježnika (solemnizacija).
- Nakon ovjere, ugovor postaje pravna osnova za uknjižbu vlasništva u korist kupca.

8 Naplata i porezna prijava

- Kupac plaća preostali iznos kupoprodajne cijene, u skladu s dogovorenim dinamikom iz ugovora.
- Ako ostvarujete kapitalni dobitak prodajom, dužni ste to prijaviti Poreznoj upravi putem obrasca DOH.
- Javni bilježnici i sudovi po službenoj dužnosti prijavljuju promet nekretnina Poreznoj upravi.

9 Primopredaja nekretnine

- Dogovara se termin primopredaje ključeva i nekretnine.
- Sastavlja se zapisnik o primopredaji sa stanjem brojila (struja, voda, plin).
- Ne zaboravite odjaviti komunalne usluge i osiguranje na svoje ime nakon primopredaje.

Troškovi prodaje nekretnine

Prodaja nosi manje troškova za prodavatelja nego za kupca, ali ih je dobro znati unaprijed — posebno porez na dohodak od otuđenja, koji često iznenadi prodavatelje.

Stavka	Okvirni iznos	Napomena
Porez na dohodak od otuđenja	24% na ostvarenu razliku	Samo ako nekretnina nije služila za stanovanje i prodana je unutar 2 godine od stjecanja
Energetski certifikat	prema ovlaštenom izvođaču	Ako ga još nemate — obveza prodavatelja prije potpisa ugovora
Brisanje tereta/hipoteke	prema banci/vjerovniku	Ako na nekretnini postoji upisan teret
Javni bilježnik	prema tarifi	Obično dijeljeno ili dogovoreno s kupcem
Agencijska provizija	prema ugovoru s agencijom	Dogovara se unaprijed, transparentno

Napomena: iznosi su okvirni i ovise o individualnoj situaciji. Agencija MURI Nekretnine daje precizan izračun troškova prije prihvaćanja ponude.

Porez na dohodak od otuđenja nekretnina

Ovo je porez koji najviše zbunjuje prodavatelje, pa mu posvećujemo posebnu pažnju.

Kada se porez ne plaća

- Ako je nekretnina služila za stanovanje vama ili uzdržavanim članovima uže obitelji — najčešći slučaj oslobođenja.
- Ako je nekretnina prodana više od 2 godine nakon dana stjecanja (datum kupoprodajnog ugovora) ili nakon što je osposobljena za uporabu.
- Ako je prodajna cijena niža ili jednaka nabavnoj vrijednosti — tada nema ostvarenog dobitka.

Kada se porez plaća

- Kad prodajete nekretninu koja vam nije služila za stanovanje, unutar 2 godine od stjecanja, po cijeni višoj od nabavne.
- Porezna osnovica je razlika između tržišne vrijednosti u trenutku prodaje i nabavne vrijednosti (uvećane za rast proizvođačkih cijena), umanjena za dokumentirane troškove ulaganja i troškove same prodaje.
- Stopa poreza je 24% na tako utvrđenu osnovicu, uz mogući prirez ovisno o gradu prebivališta.
- Otuđenje više od 3 nekretnine iste vrste unutar 5 godina oporezuje se bez obzira na rok od 2 godine.

Čuvajte račune za svaku investiciju u nekretninu (renovacija, adaptacija) — dokumentirani troškovi izravno smanjuju poreznu osnovicu i mogu značajno smanjiti poreznu obvezu.

Kako pripremiti nekretninu za prodaju

Prvi dojam odlučuje hoće li kupac uopće razmotriti ponudu. Nekoliko jednostavnih koraka značajno skratiti vrijeme prodaje.

- Rasčistite i depersonalizirajte prostor — kupac treba zamisliti sebe u njemu, ne vidjeti vaš život u njemu.
- Riješite manje popravke (curenja, oštećenja, škripanje vrata) — sitnice koje odaju dojam zapuštenosti.
- Osigurajte dobro osvjetljenje i prozračenost prostora prije svakog razgledavanja.
- Ako je moguće, uredite okoliš i pristup nekretnini — prvi dojam počinje već na ulazu.
- Pripremite se da nekretnina bude dostupna za razgledavanje u fleksibilnim terminima, uključujući vikende.

Dokumentacija koju je dobro pripremiti

Priprema dokumentacije unaprijed ubrzava cijeli proces i sprječava kašnjenja kad se pojavi ozbiljan kupac.

- Zemljišnoknjižni izvadak (vlasnički list) i kopija katastarskog plana.
- Dokaz legalnosti gradnje — građevinska i uporabna dozvola, ili rješenje o izvedenom stanju za naknadno legaliziranu gradnju.
- Energetski certifikat nekretnine.
- Osobna iskaznica i OIB.
- Ako postoji hipoteka ili kredit vezan uz nekretninu: podaci o preostalom dugu i banci.
- Ako prodajete kao suvlasnik: suglasnost ili punomoć ostalih suvlasnika.

Uloga agencije MURI Nekretnine

Vašu nekretninu predstavljamo kupcima iz cijelog svijeta, uz pažnju kakvu lokalno tržište rijetko dobije.

Radit ćete s posvećenim agentom MURI Nekretnina koji sluša vaše potrebe i ciljeve, koristi podatke i kreativnost da optimizira vašu nekretninu za potencijalne kupce, i stoji uz vas u svakom koraku prodaje. Postavljamo visoke standarde jer znamo da se naš uspjeh mjeri vašim.

- Realna procjena vrijednosti temeljena na stvarnim usporedivim prodajama, ne na željama.
- Profesionalne fotografije i marketing koji nekretninu predstavlja pred pravim kupcima, uključujući međunarodne klijente.
- Naš odvjetnik prati cijeli proces prodaje, od pripreme dokumentacije do potpisa ugovora.
- Selekcija ozbiljnih kupaca prije razgledavanja, kako se vaše vrijeme ne bi trošilo uzalud.
- Pregovaranje cijene i uvjeta u vaše ime, s ciljem najboljeg mogućeg ishoda.
- Jedna kontakt osoba prati vas od procjene vrijednosti do primopredaje ključeva.

Razmišljate o prodaji, ili samo želite znati koliko vaša nekretnina vrijedi? Javite se, rado ćemo porazgovarati.

Česta pitanja

Koliko dugo traje prodaja nekretnine?

Od prihvaćanja ponude do uknjižbe u korist kupca obično prođe 1 do 3 mjeseca, ovisno o financiranju kupca i brzini rada zemljišnih knjiga.

Tko plaća proviziju agenciji?

Uvjeti provizije dogovaraju se unaprijed i jasno su definirani u ugovoru s agencijom, prije početka suradnje.

Moram li platiti porez ako prodajem svoj jedini dom?

Ne. Prodaja nekretnine koja vam je služila za stanovanje oslobođena je poreza na dohodak od otuđenja, bez obzira na to koliko dugo je posjedujete.

Što ako na nekretnini postoji hipoteka ili kredit?

Moguće je prodati nekretninu s upisanom hipotekom — dio kupoprodajne cijene obično se koristi za podmirenje preostalog duga prije ili prilikom isplate, uz dogovor s bankom.

Mogu li prodati nekretninu bez agencije?

Da, no bez pristupa bazi provjerenih kupaca, profesionalnog marketinga i pregovaračkog iskustva, prodaja često traje dulje i završava po nižoj cijeni od one koju bi nekretnina mogla ostvariti.

Koliko unaprijed trebam ishoditi energetska certifikat?

Preporučamo to riješiti čim odlučite prodavati — certifikat je obavezan prije potpisa kupoprodajnog ugovora, a ishođenje zna potrajati nekoliko tjedana.

Pojmovnik

Kratka objašnjenja izraza koji se najčešće pojavljuju tijekom prodaje nekretnine.

Nalogodavac — Strana koja je s agencijom sklopila ugovor o posredovanju i koja plaća posredničku naknadu — kod prodaje to je najčešće prodavatelj.

Porezna osnovica — Iznos na koji se obračunava porez — kod otuđenja nekretnina, razlika između prodajne i nabavne vrijednosti, umanjena za dokumentirane troškove.

Kapara — Dogovoreni predujam kojim obje strane potvrđuju ozbiljnost namjere za kupnju odnosno prodaju.

Zemljišnoknjižni izvadak — Javna isprava koja pokazuje tko je vlasnik nekretnine i postoje li tereti na njoj.

Uknjižba — Konačan i pravovaljan upis vlasništva u zemljišne knjige u korist kupca.

Energetski certifikat — Dokument koji ocjenjuje energetske učinkovitost nekretnine; prodavatelj ga je dužan predati kupcu najkasnije prilikom potpisa ugovora.

Kontaktirajte nas

Zakažite besplatnu procjenu vrijednosti vaše nekretnine — u 15-minutnom razgovoru prodimo kroz vašu nekretninu, trenutno tržište i realna očekivanja.

Nazovite +385 99 205 9616 ili pošaljite e-mail na info@muri-realestate.com uz naznaku "procjena vrijednosti".

Agencija	MURI Nekretnine
Adresa	Hodilje 26, Ston
E-mail	info@muri-realestate.com
Telefon	+385 99 205 9616

MURI

Ovaj vodič ima informativni karakter i ne predstavlja pravni ili financijski savjet. Za svaku pojedinačnu transakciju preporučujemo konzultaciju s odvjetnikom i javnim bilježnikom.