

INTERNI ALAT ZA AGENTE

# Agent Toolkit

Stan — Zagreb, Maksimir



MARKET SCORE™

68

/ 100

NEGOTIATE

Pricing Accuracy



62

Rental Potential



78

Liquidity Index



71

Negotiation Room



75

Long-Term Appreciation



74

OCJENA ENTRY

7

/ 10

OCJENA TRAZENA

5

/ 10

PRINOS ENTRY

1.9

% p.a.

PRINOS TRAZENA

1.7

% p.a.

NAJAMNINA

900

€/mj.

X TRAZENA CIJENA

360.000 €

ocjena 5/10

-11,1

→

40.000 €

⚡ ENTRY POINT

320.000 €

ocjena 7/10

LOKACIJA

Zagreb, Maksimir

TIP / M<sup>2</sup>Stan, 78 m<sup>2</sup>

CIJENA

360.000 €

IZGRADNJA

1978.

Ovaj izvještaj izradio je Supremio Analytics kao neovisni analitički servis — bez provizijskog ili posredničkog interesa u ovoj transakciji. Analitičar nije agent koji posreduje u prodaji ove nekretnine. Supremio Analytics pruža usluge i agencijama i direktnim kupcima, što je garancija objektivnosti: zaključci se temelje isključivo na tržišnim podacima, a ne na interesu da se transakcija zatvori po određenoj cijeni. Prijedlog novog Zakona o posredovanju u prometu nekretnina upravo potiče ovakvu transparentnost — kupci koji su informirani donose bolje odluke.

✓ OCJENA PRI PREPORUCENOJ CIJENI

**7/10** DOBRA INVESTICIJA  
pri entry cijeni 320.000 EUR

Ocjena 7/10 odnosi se na nekretninu kupljenu po preporucenoj entry cijeni od 320.000 EUR – pri traženoj cijeni od 360.000 EUR ocjena pada na 5/10. Razlika od 40.000 EUR (11,1%) predstavlja prostor za pregovore koji je neophodan kako bi se postigao zadovoljavajući neto prinos od 3,5% godišnje. Pri traženoj cijeni neto prinos pada na 2,5%, što je ispod minimalne granice za investicijsku isplativost u Zagrebu.

X OCJENA PRI TRAŽENOJ CIJENI (OGLAS)

**5/10** UPITNO  
pri traženoj cijeni 360.000 EUR

Pri oglašenoj cijeni neto prinos i break-even nisu konkurentni tržišnim alternativama. Sniženje na entry cijenu je preduvjet ove preporuke.

## 1. Executive Summary

Stan od 78 m<sup>2</sup> na Maksimiru u dobroj stambenoj zgradi iz 1978. godine nudi solidnu kombinaciju stanovanja i investicijskog potencijala, no tražena cijena od 360.000 EUR (4.615 EUR/m<sup>2</sup>) pozicionira nekretninu 8–10% iznad trzisne vrijednosti za ovu mikrolokaciju. Zgrada je redovno održavana s obnovljenom fasadom (2019.) i novom stolarijom (2021.), što smanjuje kratkorocne troškove održavanja. Lokacija nudi izvrstan balans mirnog stanovanja uz blizinu Maksimirskog parka i odlicnu prometnu povezanost (tramvaji 4, 11, 12 na 200m). Procijenjeni neto prinos od 2,5% pri traženoj cijeni raste na 3,5% pri entry cijeni od 320.000 EUR, sto cini nekretninu prihvatljivom za dugorocno stanovanje s opcijom najma. Garazno mjesto (12.000 EUR dodatno) predstavlja znacajnu dodanu vrijednost u ovoj zoni gdje je parking deficitaran.

**Glavna prednost:** Izuzetna mikrolokacija s Maksimirskim parkom na 8 minuta pjeske i tramvajskom stanicom na 200m omogucava visoku potraznju za najmom (procjena 850–950 EUR/mj) uz stabilan pool potencijalnih stanara – mladi profesionalci, obitelji i stranci zaposleni u Zagrebu.

**Glavni rizik:** Relativna starost zgrade od 48 godina (68% vijeka korištenja) znaci da se zgrada priblizava periodu povecanih troškova održavanja – pricuva za zajednicke dijelove mogla bi rasti 25–35% u sljedecem petogodisnjom ciklusu, sto bi smanjilo neto prinos za dodatnih 0,3–0,5 postotnih bodova.

## 2. Tržišni kontekst cijene

Trziste stanova na Maksimiru u 2025. godini karakterizira stabilna potraznja s cijenom kvadrata u rasponu 4.200–4.800 EUR/m<sup>2</sup> za stanove u zgradama iz 1970–ih i 1980–ih godina. Novija gradnja (nakon 2000.) postize 5.200–5.800 EUR/m<sup>2</sup>, dok vrhunske lokacije uz sam park dostizu 5.500–6.200 EUR/m<sup>2</sup>. Tražena cijena od 4.615 EUR/m<sup>2</sup> pozicionira ovu nekretninu u gornjem dijelu raspona za stariju gradnju, sto zahtijeva korekciju.

USPOREDBA	VRIJEDNOST	PREPORUČENA MAX. CIJENA	IZNOS
Prosj. tržišna vrijednost	4.200 – 4.800 EUR/m <sup>2</sup>	Za primarno stanovanje (10+ god.)	do 335.000 €
Pozicioniranje	iznad trzista		
Odstupanje od tržišta	+8,5%	Za investicijsku namjenu (5 god.)	do 320.000 €
Realna tržišna vrijednost	315.000 – 340.000 €		

Uzimajući u obzir orijentaciju prema jugu, povoljan kat (3. od 5 s liftom), mirnu ulicu bez direktne buke i blizinu Maksimirskog parka, vrijednost je korigirana naviše za približno 5–6% u odnosu na prosječnu lokaciju na Maksimiru. Međutim, tražena cijena od 360.000 EUR (4.615 EUR/m<sup>2</sup>) i dalje prelazi optimalnu trzisnu vrijednost za 8,5–12%. Realna trzisna vrijednost kreće se u rasponu 315.000–340.000 EUR (4.040–4.360 EUR/m<sup>2</sup>). Za kupca koji planira stanovanje maksimalna preporučena cijena je 335.000 EUR, dok investitori ne bi trebali prelaziti 320.000 EUR kako bi osigurali neto prinos od minimalno 3,5% godišnje. Prihodovna metoda (kapitalizacija neto najamnine od 9.100 EUR godišnje s multiplikatorom 19,79 za ostatak vijeka od 40 godina) daje vrijednost od približno 180.000 EUR, što ukazuje na to da je trzisna cijena primarno određena potražnjom za stanovanjem, a ne investicijskim prinosom.

### 3. Deal Killer Risks™

#### ▲ DEAL KILLER RISKS™ — TRANSPARENT RISK REGISTER

- **Precijenjeno 12% iznad trzista:** Tražena cijena od 360.000 EUR (4.615 EUR/m<sup>2</sup>) prelazi trzisnu vrijednost za 40.000 EUR – bez sniženja prodaja bi mogla trajati 4–6 mjeseci HIGH
- **Starost zgrade i buduci troškovi:** Zgrada ima 48 godina (68% vijeka) – očekivano povećanje pricuve za 25–35% u sljedećih 5–7 godina zbog potrebe za većim investicijama MEDIUM
- **Energetski razred D:** Visi troškovi grijanja (120–150 EUR/mj zimi) smanjuju atraktivnost za najam i zahtijevaju sniženje najamnine za 50–80 EUR/mj MEDIUM
- **Garazno mjesto nije uključeno:** Dodatnih 12.000 EUR za parking čini ukupnu investiciju 372.000 EUR – bez parkinga najamnina pada za 100–150 EUR/mj LOW
- 📄 **Provjeri ugovor o posredovanju:** Po prijedlogu novog Zakona o posredovanju u prometu nekretnina, kupac koji s agencijom nije potpisao pisani ugovor o posredovanju — ne plaća proviziju. Potpisivanje potvrde o razgledavanju nije ugovor o posredovanju. INFO

## 4. SWOT analiza

### ✓ Prednosti (Strengths)

- Vrhunska mikrolokacija – Maksimirski park na 8 minuta pjeske, mirna ulica bez prometne buke
- Odlična prometna povezanost – tramvaji 4, 11, 12 na 200m, brza veza s centrom i poslovnim zonama
- Zgrada redovno održavana – fasada obnovljena 2019., nova stolarija 2021., funkcionalan lift
- Funkcionalan raspored – 2 spavace sobe, odvojen WC i kupaonica, balkon 6m2 orijentiran prema jugu
- Cisto vlasništvo 1/1 bez tereta, useljivost odmah, mogućnost kupnje garaznog mjesta

### ⚠ Slabosti (Weaknesses)

- Tražena cijena 8,5–12% iznad tržišne vrijednosti za ovu mikrolokaciju i tip gradnje
- Relativna starost zgrade (48 godina) – približavanje periodu povećanih troškova održavanja
- Energetski razred D – visi troškovi grijanja (procjena 120–150 EUR/mj zimi) smanjuju atraktivnost za najam
- Garazno mjesto nije uključeno u cijenu (dodatnih 12.000 EUR) – obavezno za postizanje optimalne najamnine

### 🚀 Prilike (Opportunities)

- Rastući trend rada na daljinu povećava potražnju za stanovima u mirnim zelenim zonama poput Maksimira
- Ograničena ponuda kvalitetnih dvosobnih stanova u ovoj mikrolokaciji – mogućnost brzog najma
- Planirana infrastrukturna ulaganja na Maksimiru (obnova parka, nova dječja igralista) povećavaju atraktivnost zone
- Mogućnost energetske obnove (ugradnja dizalice topline, PVC stolarija) – povećanje vrijednosti za 8–12%

### 🔴 Rizici (Threats)

- Povećanje troškova pricuve za zgradu u sljedećih 5–7 godina (moguća obnova lifta, krovista, instalacija)
- Usporavanje tržišta nekretnina u slučaju ekonomske recesije – produženje perioda prodaje na 6–9 mjeseci
- Konkurencija novogradnje na Maksimiru (projekti u Heinzelovoj, Bukovackoj) – pritisak na cijene starije gradnje
- Regulatorne promjene (porez na nekretnine, strozi uvjeti za najam) – moguće smanjenje neto prinosa

## 5. Analiza lokacije

Maksimir spada u najtraženije stambene zone Zagreba zahvaljujući kombinaciji mirnog zelenog okruženja i odlične prometne povezanosti. Mikrolokacija u blizini Maksimirskog parka (8 minuta pjeske) nudi kvalitetu života usporedivu s perifernim naseljima, ali uz punu dostupnost gradskih sadržaja. Tramvajska stanica na 200m (linije 4, 11, 12) omogućava brzu vezu s centrom (15–20 minuta), Glavnim kolodvorom i poslovnim zonama (Heinzelova, Slavenska avenija).

### Prednosti mikrolokality

- Neposredna blizina Maksimirskog parka – najveće zelene površine u Zagrebu, idealno za obitelji s djecom
- Mirna ulica bez direktnog prometa – niska razina buke i onečišćenja zraka
- Razvijena infrastruktura – osnovne škole (OS Maksimir, OS Ivana Gundulića), vrtići, zdravstvene ustanove u krugu 500–800m
- Trgovacki sadržaji – Konzum, Lidl, Plodine u krugu 5–10 minuta pjeske, tržni centri Arena i Avenue Mall na 10–15 minuta vožnje

### Slabosti mikrolokality

- Deficit parkirnih mjesta u većini ulica – garazno mjesto gotovo obavezno za stanare s vozilom
- Ograničena ponuda modernih ugostiteljskih i zabavnih sadržaja – većina kafića i restorana zastarjelog koncepta
- Udaljenost od poslovnih zona na zapadu grada (Jankomir, Buzin) – duže vrijeme putovanja na posao

## Infrastruktura

KATEGORIJA	Ocjena	Komentar
Javni prijevoz	9/10	Tramvajska stanica 200m, linije 4, 11, 12 – frekvencija 5–8 minuta, brza veza s centrom i Glavnim kolodvorom
Skole / vrtići	8/10	OS Maksimir 600m, OS Ivana Gundulića 800m, vrtići Maslacak i Maksimir u krugu 500m – visoka kvaliteta obrazovanja
Zdravstvo	7/10	Dom zdravlja Maksimir 1,2 km, privatne ordinacije u blizini, KBC Rebro 3 km – zadovoljavajuća dostupnost
Trgovine / usluge	8/10	Konzum 400m, Lidl 600m, Plodine 800m, ljekarne, posta, banke – svi osnovni sadržaji dostupni pješice
Zelene površine	10/10	Maksimirski park 600m – 316 hektara suma, setnica, zoo vrt, idealno za rekreaciju i obiteljske aktivnosti
Parking / promet	6/10	Deficit javnih parkirnih mjesta, ulični parking često popunjen – garazno mjesto gotovo obavezno

## Trend cijena

GODINA	RASPON CIJENA	GODIŠNJI RAST
2021.	3.600 – 4.100 EUR/m <sup>2</sup>	+8,2%
2022.	3.850 – 4.350 EUR/m <sup>2</sup>	+6,5%
2023.	4.050 – 4.550 EUR/m <sup>2</sup>	+4,8%
2024.	4.200 – 4.800 EUR/m <sup>2</sup>	+3,2%
2025. (proc.)	4.300 – 4.950 EUR/m <sup>2</sup>	+2,5%

## Potražnja za najam VISOKA

Potražnja za stanovima na Maksimiru ostaje stabilno visoka zahvaljujući ograničenom broju novih projekata i stalnom prilivu mladih obitelji koje traže kvalitetu stanovanja uz dostupnost gradskih sadržaja. Tipični kupci su mladi profesionalci (30–45 godina) zaposleni u centru ili istočnim poslovnim zonama, obitelji s djecom koje cijene blizinu parka i skola, te stranci zaposleni u Zagrebu koji traže mirno okruženje s dobrom infrastrukturom. Prosječno vrijeme prodaje kvalitetnih stanova u ovoj zoni je 6–10 tjedana, dok se najam realizira u roku 2–4 tjedna. Konkurencija novogradnje (Heinzelova, Bukovačka) djelomično pritiska cijene starije gradnje, ali razlika u cijeni (1.000–1.500 EUR/m<sup>2</sup>) i dalje održava potražnju za renoviranim stanovima iz 1970-ih i 1980-ih.

- Mladi profesionalci i parovi (28–40 god.) zaposleni u centru ili poslovnim zonama – traže mirno stanovanje uz dobru prometnu povezanost
- Obitelji s djecom predškolske i školske dobi – prioritet blizina parka, škola i vrtića
- Stranci zaposleni u Zagrebu (expatsi) – cijene zeleno okruženje, sigurnost i kvalitetu infrastrukture

## 6. Troškovi vlasništva (godišnje)

TROŠAK	PROCJENA
Komunalni (prazni period)	800 – 1.000 EUR/god
Osiguranje nekretnine	180 – 220 EUR/god
Porez na nekretninu	0 EUR/god (oslobodenje za prvi stan)
Pricuva i održavanje	600 – 800 EUR/god
Upravljanje / agencija (~8%)	780 – 850 EUR/god
Porez na prihod od najma	240 – 290 EUR/god (pausal)
Troskovi vakancije	900 – 1.100 EUR/god
<b>UKUPNO (srednji scenarij)</b>	<b>~3.620 EUR/god</b>

Godišnji troškovi od približno 3.620 EUR (srednji scenarij) čine 37% bruto prihoda od najma, što je u skladu s tržišnim prosjekom za stanove u starijim zgradama. Ključna stavka je pricuva za održavanje zgrade (600–800 EUR godišnje), koja bi mogla rasti 25–35% u sljedećih 5–7 godina zbog starosti zgrade i potrebe za većim investicijama (lift, kroviste, instalacije). Porez na prihod od najma optimalno je placati po pausalu (12% na 50% prihoda = efektivno 6%), što daje godišnji trosak od 240–290 EUR.

## 8. Agent Toolkit — Prodajna strategija

### Market Reality

METRIKA	VRIJEDNOST	OCJENA
Tržišni raspon	4.200 – 4.800 EUR/m <sup>2</sup>	REF
Pozicioniranje cijene	+8,5%	IZNAD TRZISTA
Market Score™	68 / 100	PROPRIETARY
Potražnja	VISOKA	VISOKA
Realna vrijednost	315.000 – 340.000 €	PROCJENA

## 9. Usklađenost s novim Zakonom o posredovanju

### 📄 PRIJEDLOG ZAKONA O POSREDOVANJU U PROMETU NEKRETNINA — U SABORSKOJ PROCEDURI

Checklist za agenta — 5 ključnih promjena koje zakon donosi i koje agencija već treba internalizirati:

- ✓ **Pisani ugovor s vlasnikom prije oglasa** — Zakon zabranjuje oglašavanje nekretnine bez potpisanog pisanog ugovora o posredovanju s vlasnikom. Bez ugovora, nema oglasa.
- ✓ **Transparentna provizija s ugovornom osnovom** — Proviziju plaća samo ona strana koja je potpisala ugovor o posredovanju. Dvostruka provizija moguća samo uz dva zasebna ugovora.

✓ **Razgledavanje nije ugovor o posredovanju** — Potpisivanje potvrde o razgledavanju ne može sadržavati obvezu plaćanja provizije. Uvjetovanje razgledavanja potpisom — zabranjeno.

! **Obvezni stručni ispit** — Svaka agencija mora imati barem jednog agenta s položenim stručnim ispitom pri HGK-u. Rad bez licence kažnjiv je drastično višim kaznama.

! **Neovisna analiza kao dodana vrijednost** — Agencija koja kupcu daje Supremio Analytics Client Report ispunjava duh zakona koji potiče transparentnost — i diferencira se od konkurencije koja to ne radi.

## 10. Market Psychology™

### MARKET PSYCHOLOGY™ — SELLER & MARKET BEHAVIOUR ANALYSIS

- *Cijena 12% iznad trzista – prodavatelj testira trziste, očekuje se sniženje nakon 4-6 tjedana bez ponuda*
- *Visoka potražnja za najmom na Maksimiru – trziste u korist prodavatelja, ali ne opravdava precijenjenje*
- *Ograničen pool kupaca pri ovoj cijeni – samo 15-20% kupaca može priustiti 360.000 EUR za ovaj tip stana*
- *Optimalni timing za pregovore nakon 6-8 tjedana oglasa – prodavatelj će biti spremniji na kompromis*
- *Prijedlog novog Zakona o posredovanju u prometu nekretnina mijenja očekivanja kupaca — agencija koja kupcu donosi neovisnu analizu gradi povjerenje koje direktno ubrzava zatvaranje posla i diferencira se od svake agencije koja to ne radi.*

### Savjet vlasniku

Tražena cijena od 360.000 EUR (4.615 EUR/m<sup>2</sup>) pozicionira nekretninu 12% iznad trzisne vrijednosti, što značajno produžuje period prodaje na 3-5 mjeseci i smanjuje broj zainteresiranih kupaca za 30-40%. Preporuka je sniženje na 330.000-340.000 EUR (4.231-4.359 EUR/m<sup>2</sup>) kako bi se postigla brza prodaja u roku 6-10 tjedana. Alternativno, vlasnik može zadržati traženu cijenu prvih 4-6 tjedana i pratiti trzisnu reakciju – ako nema ozbiljnih ponuda, sniženje je nužno. Ključni prodajni argumenti su vrhunska mikrolokacija (Maksimirski park 8 minuta pjeske), odlična prometna povezanost (tramvaji na 200m) i redovno održavana zgrada (fasada 2019., stolarija 2021.). Vazno je naglasiti mogućnost kupnje garaznog mjesta (12.000 EUR) kao dodatnu vrijednost, ali ne kao obavezu.

**Napomena o neovisnosti:** Supremio Analytics je neovisna analiza bez posredničkog interesa. Niti jedna preporuka u ovom dokumentu nije vezana uz proviziju ili posredovanje — što vlasniku i kupcu daje objektivnu referentnu točku za pregovore, a agenciji gradi povjerenje koje zakon i tržište sve više zahtijevaju.

## 11. Negotiation Intelligence™

### NEGOTIATION INTELLIGENCE™ — PRICE LADDER ANALYSIS

CIJENA	SIGNAL	PREPORUKA
360.000 €	<b>Overpriced</b> Tražena cijena	Ne prihvacati – 12% iznad trzista
340.000 €	<b>Fair Value</b> Kompromis	Prihvatljivo uz detaljnu inspekciju
320.000 €	<b>Good Buy</b> Optimalno	Preporučeni entry – trzisna vrijednost
305.000 €	<b>Strong Buy</b> Agresivno	Pocetna ponuda – prostor za pregovore

## ⚡ RECOMMENDED ENTRY POINT

Pregovaračka strategija temelji se na objektivnim trzisnim podacima – prosječna cijena za slične stanove na Maksimiru je 4.200–4.400 EUR/m<sup>2</sup>, sto za 78 m<sup>2</sup> daje raspon 327.600–343.200 EUR. Pocetna ponuda od 305.000 EUR (3.910 EUR/m<sup>2</sup>) ostavlja prostor za kompromis na 320.000 EUR, sto je 11,1% ispod trazene cijene. **320.000 €**

**Pregovarački argumenti:** Trzisni podaci – slični stanovi na Maksimiru (78–82 m<sup>2</sup>, 1970–1980. gradnja) prodaju se po 4.200–4.400 EUR/m<sup>2</sup>, sto za ovaj stan daje raspon 327.600–343.200 EUR · Starost zgrade – 48 godina (68% vijeka korištenja) znaci priblizavanje periodu povecanih troskova odrzavanja, sto smanjuje atraktivnost za investitore · Energetski razred D – visi troskovi grijanja (120–150 EUR/mj zimi) zahtijevaju snizenje cijene za 8.000–12.000 EUR u odnosu na stanove razreda B ili C · Garazno mjesto nije ukljuceno – dodatnih 12.000 EUR za parking cini ukupnu investiciju 372.000 EUR, sto je 15,6% iznad trzisne vrijednosti

## Listing strategija

PARAMETAR	PREPORUKA
Ciljani profil kupca	Mladi profesionalci i parovi (30–45 god.) zaposleni u centru, obitelji s djecom predškolske dobi, stranci zaposleni u Zagrebu – kupci koji cijene mirno zelenilo uz dostupnost gradskih sadržaja
USP za marketing	1) Maksimirski park na 8 minuta pjeske – najveće zelene površine u Zagrebu, 2) Tramvajska stanica 200m – brza veza s centrom (15–20 min), 3) Redovno održavana zgrada – fasada 2019., stolarija 2021., funkcionalan lift, 4) Balkon 6m <sup>2</sup> orijentiran prema jugu – idealno za jutarnju kavu i opuštanje
Preporučeni kanali	Njuskalo (premium oglas), Index oglasi, Facebook grupe (Stanovi Zagreb, Kupujem/prodam nekretnine), agencije za nekretnine (RE/MAX, Century 21), LinkedIn (za strance zaposlene u Zagrebu)
Fotografija i prezentacija	Profesionalne fotografije (15–20 slika) s naglaskom na dnevni boravak, balkon, pogled prema jugu i zelenilo – staging s minimalnim namjestajem i dekoracijama, video tura (60–90 sekundi) s naglaskom na lokaciju i infrastrukturu
Pregovarački prostor	Realni prostor za snizenje je 10–15% (36.000–54.000 EUR) – pocetna cijena od 360.000 EUR omogucava kompromis na 320.000–340.000 EUR, sto odgovara trzisnoj vrijednosti

## Procjena vremena prodaje

KONZERVATIVNO

**5-7 mjeseci**

bez prilagodbe

REALNO

**3-4 mjeseca**

uz pozicioniranje

OPTIMISTIČNO

**6-8 tjedana**

uz snizenje/staging

*Optimisticki scenarij (6–8 tjedana) pretpostavlja snizenje na 330.000–340.000 EUR i agresivan marketing. Realni scenarij (3–4 mjeseca) pretpostavlja zadrzavanje trazene cijene prvih 6–8 tjedana i snizenje nakon sto postane jasno da nema ozbiljnih ponuda. Konzervativni scenarij (5–7 mjeseci) pretpostavlja inzistiranje na trazenoj cijeni i cekanje 'pravog' kupca – rizik je da trziste u medjuvremenu stagnira ili padne.*


## Open House checklist

- Profesionalno ciscenje stana 24–48 sati prije open house-a – posebna paznja na kupaonicu, kuhinju i prozore
- Minimalni staging – ukloniti visak namjestaja i osobnih predmeta, dodati svjeze cvijece i neutralne dekoracije
- Osvijetljenje – otvoriti sve zavjese i rolete, upaliti sva svjetla, osigurati prirodno osvjetljenje
- Miris – provjetriti stan 2–3 sata prije, koristiti neutralne mirise (lavanda, vanilija), izbjegavati jake mirise
- Dokumentacija – pripremiti zemljišno–knjizni izvadak, energetski certifikat, nacrt stana, zapisnike suvlasnika, potvrde o placenim rezijama

- Prezentacija lokacije – pripremiti mapu s informacijama o infrastrukturi (skole, vrtići, trgovine, javni prijevoz), fotografije Maksimirskog parka
- Financijski kalkulator – pripremiti izračun mjesečnih rata kredita za različite scenarije (10%, 20%, 30% ucesce)
- Follow-up plan – prikupiti kontakte svih posjetitelja i poslati zahvalu + dodatne informacije u roku 24 sata

## Crvene zastavice

- Starost zgrade (48 godina) – kupci će pitati o planiranim investicijama i povećanju pricuve, pripremiti odgovore
- Energetski razred D – kupci će pitati o troškovima grijanja, pripremiti procjenu (120–150 EUR/mj zimi)
- Garazno mjesto nije uključeno – kupci će očekivati sniženje cijene ili uključivanje parkinga u paket, biti spreman na kompromis

 **Agent pozicioniranje:** Pozicionirati kao 'oazu mira u srcu grada' – naglasiti balans mirnog stanovanja uz blizinu Maksimirskog parka i odličnu prometnu povezanost, ali biti transparentan o potrebi sniženja cijene na trzisnu razinu.

## 9. Energetski, pravni status i porezi

### Energetski razred

Razred	D
Godišnji trošak energije	1.800 – 2.200 EUR godišnje (centralno grijanje na plin + struja)
<p><i>Energetski razred D znaci povecane troskove grijanja (procjena 120–150 EUR mjesečno zimi), što smanjuje atraktivnost za najam i može zahtijevati sniženje najamnine za 50–80 EUR mjesečno u odnosu na stanove razreda B ili C. Potencijalna energetska obnova (ugradnja dizalice topline, dodatna izolacija, PVC stolarija) mogla bi poboljšati razred na B ili C uz investiciju od 12.000–18.000 EUR, što bi povećalo trzisnu vrijednost za 8–12% i omogućilo visu najamninu.</i></p>	

### Pravni status

Ocjena

CISTO

*Vlasništvo 1/1 bez tereta, useljivost odmah – pravni status je potpuno čist i ne predstavlja rizik za kupca. Preporučuje se standardna provjera zemljišno–knjižnog izvodka (ne stariji od 30 dana), potvrda o plaćenim rezijama (struja, plin, komunalija) i izjava prodavatelja o nepostojanju dugova prema zgradi. Garazno mjesto (12.000 EUR dodatno) potrebno je provjeriti je li evidentirano kao zasebna cestica ili dio zajedničkog vlasništva – preporuka je uključiti ga u kupoprodajni ugovor kao paket s stanom radi jednostavnije administracije. Energetski certifikat razreda D je valjan i u skladu sa zakonskim zahtjevima.*

### Porezne implikacije i oportunitetni trošak

Porez na promet / PDV pri kupnji	Porez na promet nekretnina iznosi 3% od ugovorene cijene – pri cijeni od 320.000 EUR to je 9.600 EUR (placa kupac). Ukupni troškovi kupnje (porez + odvjetnik + sudski troškovi + uknjižba) procjenjuju se na 13.500–15.500 EUR (4,2–4,8% cijene).
Optimalni porezni tretman najma	<b>Preporuka je pausal – 12% poreza na 50% prihoda od najma, što daje efektivnu stopu od 6%. Pri najamnini od 900 EUR mjesečno (10.800 EUR godišnje) porez iznosi 648 EUR godišnje. Alternativa je oporezivanje stvarnog dohotka (12–18% na razliku prihoda i troškova), ali je pausal jednostavniji i povoljniji za veći dio investitora.</b>
Oportunitetni trošak čekanja	<b>900 EUR mjesečno (10.800 EUR godišnje)</b>

Porezna optimizacija ključna je za maksimiziranje neto prinosa. Pausal na najam (efektivno 6%) značajno je povoljniji od oporezivanja stvarnog dohotka, posebno za nekretnine bez kredita gdje su priznati troškovi niski. Vazno je voditi urednu dokumentaciju o svim troškovima održavanja i upravljanja kako bi se u slučaju kontrole mogli opravdati odbici. Kapitalna dobit od prodaje nekretnine oslobođena je poreza nakon 2 godine vlasništva, što čini dugoročno držanje porezno efikasnim. Oportunitetni trosak (izgubljena najamnina ako stan koristi vlasnik) iznosi 900 EUR mjesečno – ovaj faktor valja uzeti u obzir pri odluci hoće li vlasnik stan koristiti za stanovanje ili najam.

### VAŽNA NAPOMENA — OGRANIČENJA IZVJEŠTAJA

Ovaj izvještaj izrađen je isključivo u informativne i edukativne svrhe te ne predstavlja financijski, pravni, porezni ni investicijski savjet u smislu važećih propisa RH i EU. **Ovaj izvještaj ne zamjenjuje procjenu ovlaštenog procjenitelja nekretnina u smislu Zakona o procjeni vrijednosti nekretnina (NN 78/2015) niti se smije koristiti u kreditnim, sudskim, poreznim ili drugim službenim postupcima.** Sve projekcije i procjene temeljene su na javno dostupnim tržišnim podacima i analitičkoj procjeni — nisu preuzete iz službenih registara. Stvarni rezultati mogu se značajno razlikovati od prikazanih projekcija. Preporučujemo konzultaciju s licenciranim procjeniteljem, financijskim savjetnikom i odvjetnikom specijaliziranim za pravo nekretnina.

**Neovisnost:** Supremio Analytics je neovisni analitički servis bez posredničkog ili prodajnog interesa u ovoj transakciji. Analitičar nije agent koji posreduje u prodaji ove nekretnine i ne prima proviziju vezanu uz njezinu prodaju.

Pripremio: Supremio Analytics · marketing@supremio-digital.com · www.supremio-digital.com · supremio-digital.com · 29. svibnja 2026.