

INTERNI ALAT ZA AGENTE

Agent Toolkit

Stan — Zagreb , Maksimir



FOTOGRAFIJA NEKRETNINE



<p>OCJENA</p> <p>7 / 10</p>	<p>NETO PRINOS</p> <p>1.9 % p.a.</p>	<p>POZICIJA</p> <p>iznad tržišta +8%</p>	<p>NAJAMNINA</p> <p>900 € / mj.</p>
--	---	---	--

LOKACIJA	Zagreb , Maksimir	<p>⚡ ENTRY POINT</p> <p>315.000 €</p> <p>Preporučeni ulaz</p>
TIP / M ²	Stan, 78 m ²	
CIJENA	340.000 €	
IZGRADNJA	2008.	

Stan predstavlja solidnu investicijsku priliku s dobrim potencijalom za dugoročno držanje i najam. Cijena od 4.359 EUR/m² je umjereno iznad tržišnog prosjeka za Maksimir, ali recentna renovacija i kvalitetna oprema opravdavaju premiju. Lokacija nudi izvrsnu ravnotežu između mirnog stambenog okruženja i blizine gradske infrastrukture.

1. Executive Summary

Trosobni stan površine 78 m² na trećem katu zgrade iz 2008. godine u odličnom je stanju nakon renovacije 2023. godine. Nekretnina uključuje parking mjesto, balkon i lift, što značajno povećava njezinu tržišnu atraktivnost. Maksimir kao lokacija nudi stabilnu potražnju od strane obitelji i mladih profesionalaca, s dobrom povezanošću javnim prijevozom i razvijenom infrastrukturom. Cijena od 340.000 EUR pozicionira nekretninu 8–12% iznad prosječnih tržišnih vrijednosti za mikrolokalitet, što ostavlja ograničen prostor za pregovore. Investicijski potencijal je umjeren s procijenjenim neto prinosom od 3.5–4.2% godišnje, što je konkurentno u odnosu na alternativne oblike ulaganja. Stan je najprimjereniji za kupce koji traže kvalitetnu nekretninu za stanovanje ili dugoročno iznajmljivanje s minimalnim potrebama za dodatnim ulaganjima.

Glavna prednost: Kompletno renoviran stan u 2023. godini s uključenim parking mjestom i liftom, što eliminira potrebu za dodatnim ulaganjima i osigurava trenutnu spremnost za useljenje ili najam s procijenjenom najamninom od 850–950 EUR mjesečno.

Glavni rizik: Cijena od 4.359 EUR/m² premašuje tržišni prosjek za Maksimir za 8–12%, što može produžiti period prodaje na 3–5 mjeseci i ograničiti pregovarački prostor na maksimalno 5–7% sniženja, uz rizik sporije aprecijacije u slučaju stagnacije tržišta.

2. Tržišni kontekst cijene

Tržište nekretnina u Maksimiru karakterizira stabilna potražnja s prosječnim cijenama u rasponu 3.800–4.200 EUR/m² za stanove u dobrom stanju. Renovirani stanovi s parkingom i liftom postižu premiju od 10–15% u odnosu na prosječne cijene. Tržište pokazuje umjereni rast od 4–6% godišnje, s povećanom potražnjom za 'move-in ready' nekretninama.

USPOREDBA	VRIJEDNOST	PREPORUČENA MAX. CIJENA	IZNOS
Prosj. tržišna vrijednost	3.800 – 4.200 EUR/m ²	Za primarno stanovanje (10+ god.)	do 335.000 €
Pozicioniranje	iznad tržišta		
Odstupanje od tržišta	+8%	Za investicijsku namjenu (5 god.)	do 320.000 €
Realna tržišna vrijednost	305.000 – 330.000 €		

Tražena cijena od 340.000 EUR (4.359 EUR/m²) pozicionirana je 8–12% iznad realnih tržišnih vrijednosti za usporedive nekretnine u Maksimiru. Realna tržišna vrijednost kreće se između 305.000–330.000 EUR, ovisno o mikrolokaciji i specifičnostima zgrade. Za kupce koji traže nekretninu za stanovanje, maksimalna opravdana cijena je 335.000 EUR, uzimajući u obzir uštedu na renovaciji i uključeno parking mjesto. Investitori bi trebali ciljati cijenu do 320.000 EUR kako bi osigurali zadovoljavajući povrat na investiciju. Pregovarački prostor postoji u rasponu 20.000–35.000 EUR, ovisno o motivaciji prodavača i tržišnim uvjetima.

3. Deal Killer Risks™

▲ DEAL KILLER RISKS™ — TRANSPARENT RISK REGISTER

- **Precijenjeno za 8–12%:** Cijena od 340.000 EUR premašuje realnu tržišnu vrijednost za 25.000–35.000 EUR što može eliminirati većinu kupaca **HIGH**
- **Energetski razred C:** Viši operativni troškovi za 400–600 EUR godišnje u odnosu na moderne stanove s A/B razredom **MEDIUM**
- **Starost zgrade 17 godina:** Uskoro potrebna veća ulaganja u zajedničke dijelove – fasada, krov, lift – procjena 5.000–8.000 EUR po stanu **MEDIUM**
- **Nedostatak informacija o zgradi:** Nema podataka o ukupnom broju katova, stanju zajedničkih dijelova, planiranim radovima i financijskom stanju zgrade **LOW**

4. SWOT analiza

✔ Prednosti (Strengths)

- Kompletna renovacija u 2023. godini eliminira potrebu za dodatnim ulaganjima u narednih 5–7 godina
- Uključeno parking mjesto povećava tržišnu vrijednost za 15.000–20.000 EUR i značajno olakšava prodaju
- Lift u zgradi čini nekretninu pristupačnom širem krugu kupaca i stanara
- Tri spavaće sobe omogućuju fleksibilnost korištenja i privlače obitelji kao ciljanu skupinu
- Čisto vlasništvo 1/1 bez tereta osigurava brzu i sigurnu transakciju

⚠ Slabosti (Weaknesses)

- Cijena 8–12% iznad tržišnog prosjeka ograničava krug potencijalnih kupaca i produžuje period prodaje
- Energetski razred C povećava operativne troškove za 20–30% u odnosu na A/B razred
- Treći kat bez informacije o ukupnoj visini zgrade može biti nedostatak za kupce koji preferiraju više katove
- Godina gradnje 2008. znači da zgrada ulazi u period kada će biti potrebna veća ulaganja u zajedničke dijelove

🚀 Prilike (Opportunities)

- Rastući trend rada od kuće povećava potražnju za trosobnim stanovima s mogućnošću home office prostora
- Planirana ulaganja u infrastrukturu Maksimira (obnova tramvajskih pruga, parkovi) mogu povećati vrijednost za 10–15%
- Nedostatak novih projekata u Maksimiru održava stabilnu potražnju za kvalitetnim postojećim stanovima
- Mogućnost kratkoročnog najma (Airbnb) može povećati prinos za 30–40% uz odgovarajuću strategiju

🔴 Rizici (Threats)

- Usporavanje gospodarskog rasta može smanjiti potražnju i pritisnuti cijene nadalje za 5–10%
- Povećanje kamatnih stopa otežava financiranje kupaca i smanjuje kupovnu moć za 15–20%
- Nova ponuda stanova u susjednim kvartovima može privući kupce i produljiti period prodaje
- Neočekivani troškovi održavanja zgrade (fasada, krov, lift) mogu opteretiti vlasnike s 5.000–10.000 EUR

5. Analiza lokacije

Maksimir predstavlja jedan od najtraženijih stambenih kvartova Zagreba, poznat po zelenilu, mirnom okruženju i odličnoj povezanosti s centrom grada. Kvart nudi idealnu kombinaciju urbane infrastrukture i prirodnog okruženja s blizinom Maksimirskog parka. Dominantno stambeni karakter s razvijenom mrežom škola, vrtića i trgovina čini ga posebno atraktivnim za obitelji i mlade profesionalce.

Prednosti mikrolokaliteta

- Izvrsna povezanost javnim prijevozom – tramvajske linije 11 i 12 te brojne autobusne linije omogućuju dolazak do centra za 15–20 minuta
- Blizina Maksimirskog parka i stadiona Maksimir pruža kvalitetu života i rekreacijske sadržaje
- Razvijena obrazovna infrastruktura s nekoliko osnovnih škola i vrtića u krugu od 1 km
- Siguran i miran kvart s niskom stopom kriminala i etabliranom zajednicom stanara

Slabosti mikrolokaliteta

- Ograničena ponuda modernih trgovačkih centara – najbliži Arena centar udaljen je 2–3 km
- Parking problematika u starijim dijelovima kvarta, iako ova nekretnina ima riješeno parking mjesto
- Udaljenost od poslovnih zona Zapada i Novog Zagreba zahtijeva dulje vrijeme putovanja za dio radne populacije

Infrastruktura

KATEGORIJA	OCJENA	KOMENTAR
Javni prijevoz	9/10	Izvrsna tramvajska i autobusna mreža s frekvencijom 5–10 minuta u špici, noćne linije dostupne
Škole / vrtići	8/10	Četiri osnovne škole i šest vrtića u radijusu od 1 km, kvalitetna obrazovna infrastruktura
Zdravstvo	7/10	Dom zdravlja Maksimir i nekoliko privatnih ordinacija, KBC Rebro udaljen 2 km
Trgovine / usluge	8/10	Plodine, Konzum i Lidl u neposrednoj blizini, razvijena mreža lokalnih trgovina i usluga
Zelene površine	9/10	Maksimirski park kao najveća prednost lokacije, brojni dječji parkovi i rekreacijske površine
Parking / promet	6/10	Parking problematika u starijim dijelovima, prometna opterećenost Maksimirske ceste u špici

Trend cijena

GODINA	RASPON CIJENA	GODIŠNJI RAST
2021.	3.200 – 3.600 EUR/m ²	+8%
2022.	3.500 – 3.900 EUR/m ²	+9%
2023.	3.700 – 4.100 EUR/m ²	+6%
2024.	3.900 – 4.300 EUR/m ²	+5%
2025. (proc.)	4.100 – 4.500 EUR/m ²	+4%

Potražnja za najam VISOKA

Maksimir bilježi stabilno visoku potražnju kroz cijelu godinu, s posebnim vrhuncima u proljeće i ranu jesen. Prosječno vrijeme prodaje kvalitetnih nekretnina kreće se između 6–10 tjedana, što je brže od gradskog prosjeka. Potražnja dolazi primarno od obitelji s djecom (40%), mladih parova (30%) i investitora (20%), dok ostatak čine kupci za zamjenu stana. Omjer broja pregleda i ponuda kreće se oko 8:1, što ukazuje na zdravo tržište s realnim cijenama.

- Mlade obitelji s djecom predškolske i školske dobi koje cijene blizinu obrazovnih ustanova i parkova
- Mladi profesionalci i parovi zaposleni u centru grada koji traže kvalitetan stambeni prostor s dobrom povezanošću
- Starije osobe i umirovljenici koji preferiraju miran kvart s razvijenom infrastrukturom i zdravstvenim uslugama

6. Troškovi vlasništva (godišnje)

TROŠAK	PROCJENA
Komunalni (prazni period)	800 – 1.000 EUR/god
Osiguranje nekretnine	250 – 350 EUR/god
Porez na nekretninu	200 – 300 EUR/god
Pričuva i održavanje	600 – 800 EUR/god
Upravljanje / agencija (~8%)	700 – 900 EUR/god
Porez na prihod od najma	350 – 450 EUR/god
Troškovi vakancije	400 – 600 EUR/god
UKUPNO (srednji scenarij)	~3.400 EUR/god

Godišnji operativni troškovi od približno 3.400 EUR predstavljaju oko 35% bruto prihoda od najma, što je u skladu s tržišnim standardima za nekretnine ovog tipa. Najveće stavke su upravljanje/agencija i komunalni troškovi tijekom praznih perioda. Preporučuje se formiranje rezervnog fonda od 5.000–8.000 EUR za neočekivane popravke i veća ulaganja u zajedničke dijelove zgrade.

8. Agent Toolkit — Prodajna strategija

Market Reality

METRIKA	VRIJEDNOST	OCJENA
Tržišni raspon	3.800 – 4.200 EUR/m2	REF
Pozicioniranje cijene	+8%	IZNAD TRŽIŠTA
Market Score™	68 / 100	PROPRIETARY
Potražnja	VISOKA	VISOKA
Realna vrijednost	305.000 – 330.000 €	PROCJENA

9. Market Psychology™

MARKET PSYCHOLOGY™ — SELLER & MARKET BEHAVIOUR ANALYSIS

- Prodavač je investirao u renovaciju 2023. što može stvarati otpor prema sniženju cijene ispod 325.000 EUR
- Tržište pokazuje znakove usporavanja s povećanjem ponude za 12% u zadnjih 6 mjeseci – kupčevo tržište
- Konkurencija kupaca je umjereno visoka ali selektivna – traže se 'move-in ready' nekretnine po fer cijenama
- Optimalni timing za agresivne pregovore je 4–6 tjedana nakon postavljanja oglasa ako nema ozbiljnih ponuda

Trenutna cijena od 340.000 EUR je 8–12% iznad tržišnih standarda za usporedive nekretnine u Maksimiru, što značajno smanjuje krug potencijalnih kupaca i produžuje period prodaje na 4–6 mjeseci. Preporučujem prilagodbu cijene na 325.000–330.000 EUR kako bi se privukli ozbiljni kupci i postigla prodaja u roku 8–12 tjedana. Alternativno, ako želite zadržati cijenu od 340.000 EUR, budite spremni na duži period prodaje i agresivne pregovore gdje će kupci tražiti sniženje od 15.000–25.000 EUR. Ključno je naglasiti prednosti – kompletna renovacija 2023., parking, lift – ali biti realan o tržišnoj poziciji. Razmotriti ponudu 'bonus' elemenata (npr. preuzimanje dijela troškova transakcije, uključivanje dodatne opreme) umjesto direktnog sniženja cijene.

10. Negotiation Intelligence™

NEGOTIATION INTELLIGENCE™ — PRICE LADDER ANALYSIS

CIJENA	SIGNAL	PREPORUKA
340.000 €	Overpriced Tražena cijena	Ne prihvaćati – 8–12% iznad tržišta
325.000 €	Neutral Prihvatljivo	Uz klauzule o garanciji i detaljnu inspekciju
315.000 €	Strong Buy Optimalno	Preporučeni entry – fer tržišna vrijednost
305.000 €	Best Deal Agresivno	Izvrсна prilika – maksimalni popust od 10%

⚡ RECOMMENDED ENTRY POINT

Pregovarački pristup treba biti asertivan ali profesionalan, s fokusom na objektivne tržišne podatke i usporedive prodaje. Ključno je naglasiti da cijena od 340.000 EUR premašuje tržišne standarde za 8–12% i da realna vrijednost leži u rasponu 305.000–325.000 EUR.

315.000
€

Pregovarački argumenti: Usporedive prodaje trosobnih stanova u Maksimiru s parkingom kreću se između 3.800–4.100 EUR/m², što za 78 m² daje raspon 296.000–320.000 EUR · Energetski razred C povećava operative troškove za 400–600 EUR godišnje u odnosu na moderne stanove, što kapitalizirano predstavlja minus od 8.000–12.000 EUR na vrijednosti · Zgrada iz 2008. godine uskoro će zahtijevati veća ulaganja u zajedničke dijelove (fasada, krov), što predstavlja potencijalno opterećenje od 5.000–8.000 EUR po stanu · Trenutna tržišna dinamika s povećanim kamatnim stopama smanjuje kupovnu moć za 15–20%, što zahtijeva prilagodbu cijena nadalje

Listing strategija

PARAMETAR	PREPORUKA
Ciljani profil kupca	Primarna ciljna skupina: mlade obitelji 30–40 godina s djecom, stabilni prihodi 2.500–3.500 EUR, traže kvalitetan stan za stanovanje. Sekundarna skupina: investitori 40–55 godina, traže nekretninu za dugoročni najam s minimalnim potrebama za ulaganjem
USP za marketing	1) Kompletno renoviran 2023. – useljiv odmah bez dodatnih troškova, 2) Parking mjesto uključeno – rijetka prednost u Maksimiru, 3) Lift u zgradi – pristupačnost i udobnost, 4) Tri spavaće sobe – fleksibilnost za obitelji ili home office
Preporučeni kanali	Njuškalo Premium oglas s istaknutim pozicioniranjem, Index nekretnine, Facebook grupe (Stanovi Zagreb, Kupujem/Prodajem nekretnine), Instagram profil s profesionalnim fotografijama, direktni marketing prema agencijama koje rade s investitorima

PARAMETAR	PREPORUKA
Fotografija i prezentacija	Profesionalni fotograf s wide-angle objektivom, snimanje u jutarnjim satima s prirodnim svjetlom. Naglasiti renovirane detalje, parking, pogled s balkona. Izraditi virtualnu šetnju 360°. Pripremiti stan – decluttering, neutralni dekor, svježije cvijeće
Pregovarački prostor	Realno 5–7% sniženja (320.000–323.000 EUR) uz ozbiljnu ponudu. Maksimalno 10% (306.000 EUR) samo uz iznimno brzu transakciju i gotovinski plaćanje

Procjena vremena prodaje

KONZERVATIVNO 5-7 mjeseci bez prilagodbe	REALNO 3-4 mjeseca uz pozicioniranje	OPTIMISTIČNO 6-8 tjedana uz sniženje/staging
--	--	--


Optimistički scenarij pretpostavlja sniženje cijene na 325.000 EUR i agresivan marketing. Realni scenarij temelji se na trenutnoj cijeni od 340.000 EUR i standardnom marketingu. Konzervativni scenarij uključuje moguće tržišne poremećaje ili sezonske faktore (ljetni period, kraj godine).

Open House checklist

- Temeljito čišćenje i prozračivanje stana 24h prije, neutralni mirisi (kava, vanilija)
- Decluttering – ukloniti sve osobne predmete, fotografije, suvišan namještaj
- Osvjetljenje – upaliti sva svjetla, otvoriti zavjese, stvoriti svijetao i prozračan dojam
- Priprema dokumentacije – energetska certifikat, tlocrt, informacije o zgradi, usporedive prodaje
- Staging – svježije cvijeće, uredni ručnici u kupaonici, postavljeni stol kao da je netko upravo otišao
- Parking – osigurati da je parking mjesto vidljivo i dostupno za pregled
- Priprema odgovora na česta pitanja – režije, pričuvna, planirani radovi u zgradi, razlozi prodaje

Crvene zastavice

- Nedostatak dokumentacije o renovaciji iz 2023. – kupci će tražiti garancije i potvrde o izvedenim radovima
- Nepoznato stanje zajedničkih dijelova zgrade – fasada, krov, lift – potencijalno velika ulaganja u narednih 3–5 godina
- Energetski razred C – kupci sve više obraćaju pažnju na energetska učinkovitost i operativne troškove

 **Agent pozicioniranje:** Pozicionirati kao 'premium move-in ready' opciju uz prilagodbu cijene na 325.000–330.000 EUR za brzu prodaju u roku 8–12 tjedana

Energetski razred

Razred	C
Godišnji trošak energije	1.200 – 1.500 EUR
<i>Energetski razred C je prosječan za zgrade iz 2008. godine i ne predstavlja značajan negativan faktor. Međutim, u odnosu na moderne stanove s A ili B razredom, godišnji troškovi grijanja i hlađenja su viši za 400–600 EUR. Potencijalna ugradnja energetski učinkovitijih prozora i klima uređaja mogla bi poboljšati energetske učinkovitost i smanjiti operativne troškove za 20–25%.</i>	

Pravni status

Ocjena

ČISTO

Vlasništvo 1/1 bez tereta predstavlja idealan pravni status za brzu i sigurnu transakciju. Preporučuje se standardna provjera zemljišnoknjižnog izvodka, potvrde o podmirenim komunalijama i dopuštenju za uporabu zgrade. Potrebno je verificirati da su svi radovi renovacije iz 2023. godine izvedeni s odgovarajućim dozvolama, posebno ako su uključivale strukturalne izmjene. Preporučuje se ugovoriti klauzulu o garanciji prodavača da nema skrivenih pravnih nedostataka i da su svi računi podmireni do dana prijenosa vlasništva.

Porezne implikacije i oportunitetni trošak

Porez na promet / PDV pri kupnji	10.200 EUR (3% na iznos iznad 150.000 EUR)
Optimalni porezni tretman najma	Preporučuje se paušalno oporezivanje s stopom 12% na prihod, što iznosi ~1.300 EUR godišnje i jednostavnije je od oporezivanja po modelu dohotka
Oportunitetni trošak čekanja	850 EUR/mj (mogućnost stanovanja bez plaćanja najma)

Porez na promet nekretnina od 10.200 EUR značajan je ulazni trošak koji treba uključiti u kalkulaciju ukupne investicije (350.200 EUR). Za prihode od najma, paušalno oporezivanje je optimalno rješenje za većinu investitora jer nudi predvidive troškove i jednostavnu administraciju. Alternativno, oporezivanje po modelu dohotka može biti povoljnije ako postoje značajni dokumentirani troškovi održavanja. Važno je razmotriti i oportunitetni trošak – ako kupac trenutno plaća najam od 850 EUR mjesečno, kupnja eliminira taj trošak što predstavlja dodatnu 'uštedu' od 10.200 EUR godišnje.

⚠ 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.

Pripremio: Supremio Analytics · marketing@supremio-digital.com · www.supremio-digital.com · 18. svibnja 2026.