

ANALIZA NEKRETNINE — KUPAC & INVESTITOR

Client Report

Stan — Zagreb, Maksimir



FOTOGRAFIJA NEKRETNINE

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 / M²Stan, 78 m²

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 m² 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/m²) 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 Maksimirskega parka i odličnu 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, što čini nekretninu prihvatljivom za dugorocno stanovanje s opcijom najma. Garazno mjesto (12.000 EUR dodatno) predstavlja značajnu dodanu vrijednost u ovoj zoni gdje je parking deficitaran.

Glavna prednost: Izuzetna mikrolokacija s Maksimirskim parkom na 8 minuta pješke i tramvajskom stanicom na 200m omogućava visoku potražnju 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) znači da se zgrada približava periodu povećanih troškova održavanja – pricuva za zajednicke dijelove mogla bi rasti 25–35% u sljedećem petogodišnjem ciklusu, što 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 potražnja s cijenom kvadrata u rasponu 4.200–4.800 EUR/m² za stanove u zgradama iz 1970–ih i 1980–ih godina. Novija gradnja (nakon 2000.) postize 5.200–5.800 EUR/m², dok vrhunske lokacije uz sam park dostizu 5.500–6.200 EUR/m². Tražena cijena od 4.615 EUR/m² pozicionira ovu nekretninu u gornjem dijelu raspona za stariju gradnju, što zahtijeva korekciju.

USPOREDBA	VRIJEDNOST	PREPORUČENA MAX. CIJENA	IZNOS
Prosj. tržišna vrijednost	4.200 – 4.800 EUR/m ²	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/m²) 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/m²). 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/m²) prelazi trzisnu vrijednost za 40.000 EUR – bez sniženja prodaja bi mogla trajati 4–6 mjeseci HIGH
- **Starost zgrade i budući 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 pješke
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 ²	+8,2%
2022.	3.850 – 4.350 EUR/m ²	+6,5%
2023.	4.050 – 4.550 EUR/m ²	+4,8%
2024.	4.200 – 4.800 EUR/m ²	+3,2%
2025. (proc.)	4.300 – 4.950 EUR/m ²	+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 istocnim 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/m²) 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
UKUPNO (srednji scenarij)	~3.620 EUR/god

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

8. Negotiation Intelligence™

⚡ PREPORUCENI ENTRY POINT – CILJNA PREGOVARACKA CIJENA

320.000 €

Neto prinos pri entry: 1.9% Neto prinos pri trazenoj: 1.7% Usteda: 40.000 € (11,1%)

Pregovaracka strategija temelji se na objektivnim trzisnim podacima – prosjecna cijena za slicne stanove na Maksimiru je 4.200–4.400 EUR/m², sto za 78 m² daje raspon 327.600–343.200 EUR. Pocetna ponuda od 305.000 EUR (3.910 EUR/m²) ostavlja prostor za kompromis na 320.000 EUR, sto je 11,1% ispod trazene cijene.

TRAZENA CIJENA

360.000 €

Overpriced

NEGOTIATION INTELLIGENCE™ — PRICE LADDER ANALYSIS

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

⚡ RECOMMENDED ENTRY POINT

Pregovaracka strategija temelji se na objektivnim trzisnim podacima – prosjecna cijena za slicne stanove na Maksimiru je 4.200–4.400 EUR/m², sto za 78 m² daje raspon 327.600–343.200 EUR. Pocetna ponuda od 305.000 EUR (3.910 EUR/m²) 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 m², 1970–1980. gradnja) prodaju se po 4.200–4.400 EUR/m², što za ovaj stan daje raspon 327.600–343.200 EUR · Starost zgrade – 48 godina (68% vijeka korištenja) znaci približavanje periodu povećanih troškova održavanja, što smanjuje atraktivnost za investitore · Energetski razred D – visi troškovi grijanja (120–150 EUR/mj zimi) zahtijevaju sniženje cijene za 8.000–12.000 EUR u odnosu na stanove razreda B ili C · Garazno mjesto nije uključeno – dodatnih 12.000 EUR za parking čini ukupnu investiciju 372.000 EUR, što je 15,6% iznad trzisne vrijednosti

9. ROI analiza i projekcija

STAVKA	IZNOS	PRINOS	✗ TRAŽENA	✓ ENTRY
Procijenjena najamnina	900 €/mj.	Bruto prinos	2.7%	3.0%
Godišnji prihod (90%)	9.720 €	Neto prinos	1.7%	1.9%
Godišnji troškovi	3.620 €	Break-even	~59 god.	~52 god.
Neto godišnji prihod	6.100 €			

Neto prinos od 1,7% pri traženoj cijeni znatno zaostaje za alternativnim investicijama (HR državne obveznice 4%, ETF fondovi 7–9%). Međutim, pri entry cijeni od 320.000 EUR prinos raste na 3,5%, što uz očekivanu aprecijaciju kapitala od 3–4% godišnje daje ukupni godišnji povrat od 6,5–7,5%. Ključni rizik je moguće povećanje troškova održavanja zgrade u sljedećih 5–7 godina, što bi moglo smanjiti neto prinos za dodatnih 0,3–0,5 postotnih bodova. Za investitore koji traže brzi povrat kapitala ova nekretnina nije optimalna – breakeven period od 52 godine (realni scenarij) znatno prelazi preporučeni maksimum od 25–30 godina.

Projekcija vrijednosti

PERIOD	KONZERVATIVNI	REALNI	OPTIMISTIČNI
Za 2 god.	330.000 €	345.000 €	360.000 €
Za 5 god.	355.000 €	385.000 €	420.000 €
Za 10 god.	395.000 €	455.000 €	535.000 €

Ukupni ROI — 5 godina

KONZERVATIVNI	REALNI	OPTIMISTIČNI
+35.000 € neto dobitak	+65.000 € neto dobitak	+100.000 € neto dobitak
CAGR: ~2.1%	CAGR: ~3.7%	CAGR: ~5.6%
ROI: ~10.9%	ROI: ~20.3%	ROI: ~31.3%

10. Exit Strategy Score™

 LONG-TERM HOLD 8/10 Odlicno	 RENTAL INCOME 7/10 Dobro	 AIRBNB / STR 4/10 Slabo	 FLIP POTENTIAL 3/10 Vrlo slabo	 FAMILY RESALE 8/10 Odlicno
---	--	---	--	--

11. Liquidity Analysis™



RESALE LIQUIDITY



Dobra

Maksimir je stabilno trziste s visokom potraznjom – prodaja pri trzisnoj cijeni (320.000–340.000 EUR) realizira se u roku 6–10 tjedana.



RENTAL LIQUIDITY



Izvrсна

Visoka potraznja za najmom – dvosobni stanovi s balkonom i parkingom iznajmljuju se u roku 2–4 tjedna po cijeni 850–950 EUR/mj.



EXIT SPEED



Srednja

Pri trazenoj cijeni od 360.000 EUR prodaja bi mogla trajati 3–5 mjeseci – potrebno snizenje na 320.000–340.000 EUR za brzu realizaciju.

Ukupna likvidnost nekretnine je dobra zahvaljujuci atraktivnoj lokaciji i visokoj potraznji za najmom. Kljucni faktor je cijena – pri trzisnoj razini (320.000–340.000 EUR) prodaja se realizira brzo, dok trazena cijena od 360.000 EUR produzuje period prodaje na 3–5 mjeseci.

12. Usporedba s alternativama

ALTERNATIVA	PRINOS	ZA 5 GOD.	LIKVIDNOST	RIZIK
Bankovni depozit EUR (~3%)	3,0% p.a.	~+48.600 EUR	Visoka	Nizak
HR drzavne obveznice (~4%)	4,0% p.a.	~+66.500 EUR	Srednja	Nizak
ETF dionicki fond (MSCI World)	7–9% p.a.	~+125.000 EUR	Visoka	Srednji–visok
Ova nekretnina (realni scenarij)	~5,4% p.a.	~+95.500 EUR	Niska	Srednji

U usporedbi s alternativnim investicijama, ova nekretnina nudi umjeren ukupni prinos od 5,4% godisnje (1,9% neto najamnina + 3,5% aprecijacija), sto je iznad drzavnih obveznica (4%), ali ispod dionickih ETF fondova (7–9%). Kljucna prednost je zastita od inflacije i mogucnost korištenja finansijske poluge (kredit), sto moze povecati efektivni prinos na ulozen kapital. Medutim, niska likvidnost i operativna zahtjevnost cine ovu investiciju pogodnom iskljucivo za dugorocne investitore (10+ godina) koji mogu podnijeti privremene fluktuacije trzista i imaju kapacitet za aktivno upravljanje nekretninom. Za investitore koji traze brzi povrat kapitala ili visoku likvidnost, kombinacija drzavnih obveznica i ETF fondova predstavlja bolju alternativu. Optimalna strategija za ovu nekretninu je kupnja po entry cijeni od 320.000 EUR, najam prvih 5–7 godina (kumulativni neto prihod ~42.000 EUR) i prodaja nakon sto trzisna vrijednost naraste na 420.000–450.000 EUR – ukupni prinos bi tada iznosio 140.000–170.000 EUR (44–53% ROI).

13. Preporuke za kupca

Pregovaračka strategija

Pregovaracka strategija mora biti temeljena na objektivnim trzisnim podacima i profesionalnom pristupu. Pocetna ponuda od 305.000 EUR (3.910 EUR/m²) pozicionira kupca kao ozbiljnog, ali informiranog pregovaraca koji poznaje trziste. Kljucni argumenti su prosjecna cijena slicnih stanova na Maksimiru (4.200–4.400 EUR/m²), starost zgrade (48 godina) i energetski razred D koji povecava troskove grijanja. Vazno je naglasiti da je garazno mjesto (12.000 EUR dodatno) gotovo obavezno za postizanje optimalne najamnine, sto cinu ukupnu investiciju 372.000 EUR – 15,6% iznad trzisne vrijednosti. Preporuceni entry point je 320.000 EUR (4.103 EUR/m²), sto odgovara trzisnoj vrijednosti i omogucava neto prinos od 3,5% godisnje.

Ako prodavatelj inzistira na cijeni iznad 340.000 EUR, preporuka je odustati i traziti alternativne opcije. Optimalni timing za pregovore je nakon 6–8 tjedana oglasa, kada prodavatelj postaje svjestan da je cijena iznad trzista i spremniji je na kompromis. Vazno je izbjegavati emocionalno vezivanje za nekretninu i biti spreman odustati ako uvjeti nisu povoljni.

Due diligence checklist

- Zemljišno–knjizni izvadak (ne stariji od 30 dana) – provjera vlasništva, tereta i zabilježbi
- Potvrda o placenim rezijama (struja, plin, komunalija) – ne starija od 15 dana
- Izjava prodavatelja o nepostojanju dugova prema zgradi – ovjerena kod javnog bilježnika
- Energetski certifikat – provjera valjanosti i točnosti podataka o razredu D
- Zapisnici zadnjih 3 sjednice suvlasnika – provjera planiranih investicija i povećanja pricuve
- Tehnicki pregled zgrade – stanje fasade, krovista, lifta, instalacija (struja, voda, plin)
- Provjera garaznog mjesta – je li evidentirano kao zasebna cestica ili dio zajednickog vlasništva
- Uvid u katastarsku cesticku i nacrt stana – provjera uskladenosti s stvarnim stanjem

Strategija iznajmljivanja

PARAMETAR	PREPORUKA
Ciljani profil stanara	Mladi profesionalci i parovi (28–40 god.) zaposleni u centru ili poslovnim zonama, stranci zaposleni u Zagrebu (expatsi) – stabilni prihodi, dugorocni najam (12+ mjeseci)
Preporucena najamnina	850 – 950 EUR/mj (s garaznim mjestom), 750 – 850 EUR/mj (bez parkinga) – ovisno o opremi i stanju stana
Strategija postavljanja	Dugorocni najam (12+ mjeseci) s mogucnoscu produljenja – izbjegavati kratkorocni najam (Airbnb) zbog niskog potencijala i regulatornih ogranicenja
Opremanje stana	Osnovno opremanje (kuhinja, kupaonice, garderobe) – investicija 8.000–12.000 EUR povecava najamninu za 100–150 EUR/mj i smanjuje vakanciju
Upravljanje	Agencija za upravljanje (8% najamnine) – profesionalno upravljanje smanjuje vakanciju i probleme sa stanarima, ali smanjuje neto prinos za 0,5–0,7 postotnih bodova

Prvih 90 dana

- Korak 1: Uknjizba vlasništva u zemljišnu knjigu (rok 30 dana od kupnje), prijava poreza na promet nekretnina (3% = 9.600 EUR pri cijeni 320.000 EUR)
- Korak 2: Tehnicki pregled stana – provjera instalacija (struja, voda, plin), prozora, vrata, sanitarija – prioritetni popravci (procjena 2.000–4.000 EUR)
- Korak 3: Registracija za najam – prijava u poreznu upravu (pausal 12% na 50% prihoda), sklapanje police osiguranja nekretnine (180–220 EUR/god)
- Korak 4: Opremanje i staging – osnovno opremanje (kuhinja, kupaonice, garderobe) ako nije vec opremljeno, profesionalno ciscenje i sitni popravci
- Korak 5: Postavljanje na platforme – Njuskalo, Index oglasi, Facebook grupe, agencije za najam – profesionalne fotografije i detaljan opis
- Korak 6: Prvi stanari – onboarding, sklapanje ugovora o najmu, predaja stana, upute za korištenje – osigurati glatku tranziciju i pozitivno iskustvo

Signali za izlaz

SIGNAL	OPIS
Trzisni signal – prodaj	Cijena naraste na 420.000–450.000 EUR (rast 30–40% u odnosu na entry cijenu od 320.000 EUR) – optimalno nakon 7–10 godina
Trzisni signal – cekaj	Trziste stagnira ili pada – zadržati nekretninu i nastaviti s najmom dok se trziste ne oporavi
Prinos signal	Neto prinos padne ispod 2,5% zbog povećanja troškova održavanja ili pada najamnine – razmotriti prodaju ili renovaciju
Lokacijski signal	Degradacija lokacije (zatvaranje skola, smanjenje javnog prijevoza, povećanje kriminala) – prodati prije pada vrijednosti
Ekonomski signal	Recesija ili financijska kriza – ako je potrebna likvidnost, prodati prije daljnjeg pada cijena
Optimalni timing	Proljeće (ozujak–svibanj) – najveća potražnja i najbolje cijene, izbjegavati prodaju zimi (studeni–sijecanj)

Optimizacija prinosa

- Kupnja garaznog mjesta (12.000 EUR) – povećava najamninu za 100–150 EUR/mj, ROI na parking 10–12,5% godišnje
- Osnovno opremanje stana (8.000–12.000 EUR) – povećava najamninu za 100–150 EUR/mj i smanjuje vakanciju za 50%
- Energetska obnova (12.000–18.000 EUR) – poboljšanje razreda na B ili C povećava vrijednost za 8–12% i omogućava visu najamninu
- Profesionalno upravljanje (8% najamnine) – smanjuje vakanciju i probleme sa stanarima, ali smanjuje neto prinos za 0,5–0,7 postotnih bodova

Preporuka: kupiti uz uvjet – snizenje na 320.000 EUR i uključivanje garaznog mjesta u cijenu

Zaključna ocjena

Preporučljivo za: Ova nekretnina idealna je za mlade profesionalce i parove (30–45 god.) koji traže mirno stanovanje uz blizinu zelenih površina i odličnu prometnu povezanost s centrom. Također je pogodna za obitelji s djecom predškolske i školske dobi koje cijene blizinu Maksimirskog parka, škola i vrtića. Za dugoročne investitore (10+ godina) koji mogu priustiti entry cijenu od 320.000 EUR i podnijeti umjeren neto prinos od 1,9% uz očekivanu aprecijaciju kapitala od 3,5% godišnje.

Nije za: Nekretnina nije pogodna za investitore koji traže brzi povrat kapitala (breakeven 52 godine) ili visok neto prinos (1,9% pri entry cijeni). Također nije optimalna za kupce koji planiraju kratkorocni najam (Airbnb) zbog niskog potencijala i regulatornih ograničenja. Kupci koji traže modernu gradnju s niskim troškovima grijanja (energetski razred A ili B) trebali bi razmotriti alternativne opcije.

Ključni uvjet: Ključni uvjet za kupnju je snizenje cijene na 320.000 EUR (4.103 EUR/m²) ili uključivanje garaznog mjesta u cijenu od 360.000 EUR. Bez snizenja ili dodatne vrijednosti (parking, oprema), nekretnina je precijenjena 12% i ne predstavlja dobru investiciju. Dodatni uvjet je detaljna tehnička inspekcija zgrade i provjera planiranih investicija u sljedećih 5–7 godina.

Energetski razred

Razred	D
Godišnji trošak energije	1.800 – 2.200 EUR godišnje (centralno grijanje na plin + struja)
<p><i>Energetski razred D znaci povećane troškove 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 tržišnu 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	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.
Oportunitetni trošak čekanja	900 EUR mjesečno (10.800 EUR godišnje)

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 trošak (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.