

ANALIZA NEKRETNINE — KUPAC & INVESTITOR

Client Report

Stan — Zagreb, Maksimir



MARKET SCORE™

68

/ 100

FAIR DEAL

Pricing Accuracy



62

Rental Potential



74

Liquidity Index



71

Negotiation Room



58

Long-Term Appreciation



75

OCJENA

7

/ 10

NETO PRINOS

1.9

% p.a.

POZICIJA

iznad tržišta

+8%

NAJAMNINA

900

€/mj.

LOKACIJA

Zagreb, Maksimir

TIP / M²Stan, 78 m²

CIJENA

340.000 €

IZGRADNJA

2008.

⚡ ENTRY POINT

315.000 €

Preporučeni ulaz

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. 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 operativne 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 nadolje

9. ROI analiza i projekcija

STAVKA	IZNOS	BREAK-EVEN	POVRAT
Procijenjena najamnina	900 €/mj.	Konzervativni	~54 god.
Godišnji prihod (90%)	9.720 €		
Godišnji troškovi	3.400 €	Realni	~38 god.
Neto godišnji prihod	6.320 €		
Bruto prinos	2.9%	Optimistični	~28 god.
Neto prinos	1.9%		

Neto prinos od 1.9% na traženu cijenu je ispod tržišnih očekivanja za investicijske nekretnine u Zagrebu (3.5–4.5%). Sniženje kupovne cijene na 320.000 EUR bi podiglo neto prinos na prihvatljivih 3.8%, što je konkurentno s alternativnim investicijama. Bruto prinos od 2.9% odražava visoku kupovnu cijenu u odnosu na potencijal najma. Dugoročna aprecijacija kapitala ključna je komponenta ukupnog povrata, s realističnim očekivanjem rasta vrijednosti od 4–5% godišnje u srednjoročnom periodu.

Projekcija vrijednosti

PERIOD	KONZERVATIVNI	REALNI	OPTIMISTIČNI
Za 2 god.	347.000 €	358.000 €	370.000 €
Za 5 god.	365.000 €	395.000 €	430.000 €
Za 10 god.	405.000 €	480.000 €	575.000 €

Ukupni ROI — 5 godina

KONZERVATIVNI +25.000 € neto dobitak CAGR: ~1.4% ROI: ~7.4%	REALNI +55.000 € neto dobitak CAGR: ~3.1% ROI: ~16.2%	OPTIMISTIČNI +90.000 € neto dobitak CAGR: ~4.8% ROI: ~26.5%
---	---	---

10. Exit Strategy Score™

 LONG-TERM HOLD 8/10 Odlično	 RENTAL INCOME 7/10 Dobro	 AIRBNB / STR 6/10 Srednje	 FLIP POTENTIAL 3/10 Slabo	 FAMILY RESALE 8/10 Odlično
--	---	--	--	---

11. Liquidity Analysis™



RESALE LIQUIDITY



Dobra

Maksimir kao lokacija osigurava stabilnu potražnju, trosobni stanovi s parkingom prodaju se u roku 8-12 tjedana uz realnu cijenu



RENTAL LIQUIDITY



Vrlo dobra

Visoka potražnja za dugoročnim najmom, očekivano vrijeme iznajmljivanja 3-5 tjedana, niska stopa vakancije od 5-8%



EXIT SPEED



Srednja

Trenutna cijena od 340.000 EUR može produžiti period prodaje na 3-5 mjeseci, sniženje na 315.000-320.000 EUR bi ubrzalo prodaju na 6-10 tjedana

Ukupna likvidnost nekretnine je dobra zahvaljujući atraktivnoj lokaciji i kvalitetnoj opremi. Ključni faktor je postavljanje realne prodajne cijene – uz prilagodbu na 315.000–325.000 EUR, nekretnina bi se prodala u roku 2–3 mjeseca.

12. Usporedba s alternativama

ALTERNATIVA	PRINOS	ZA 5 GOD.	LIKVIDNOST	RIZIK
Bankovni depozit EUR (~3%)	3,0% p.a.	~+51.000 EUR	Visoka	Nizak
HR državne obveznice (~4%)	4,0% p.a.	~+68.000 EUR	Srednja	Nizak
ETF dionički fond (MSCI World)	7–9% p.a.	~+130.000 EUR	Visoka	Srednji-visok
Ova nekretnina (realni scenarij)	~6,2% p.a.	~+87.000 EUR	Niska	Srednji

U usporedbi s alternativnim investicijama, ova nekretnina nudi umjereni ukupni povrat od 6–7% godišnje (kombinacija najma i aprecijacije) što je konkurentno s obveznicama ali ispod historijskih prinosa dioničkih fondova. Ključna prednost je zaštita od inflacije i mogućnost korištenja financijske poluge, dok su glavne mane niska likvidnost i potreba za aktivnim upravljanjem. Za investitore koji traže stabilan novčani tok i dugoročnu aprecijaciju kapitala, nekretnina predstavlja solidnu opciju, posebno ako se postigne kupovna cijena od 310.000–320.000 EUR. Za one koji prioritiziraju likvidnost i pasivno ulaganje, ETF fondovi nude bolji omjer prinosa i rizika. Optimalna strategija može biti kombinacija – 60–70% portfelja u likvidnim instrumentima i 30–40% u nekretninama za diverzifikaciju.

13. Preporuke za kupca

Pregovaračka strategija

Pristupite pregovorima s jasnom strategijom i gornjom granicom od 320.000 EUR za investiciju ili 330.000 EUR za stanovanje. Započnite s ponudom od 305.000–310.000 EUR, argumentirajući usporedivim prodajama i objektivnim tržišnim podacima. Naglasite da ste ozbiljan kupac s osiguranim financiranjem ali da cijena mora odražavati realnu tržišnu vrijednost. Zatražite detaljnu dokumentaciju o zgradi – financijski izvještaji, zapisnici sjednica, planirani radovi, stanje pričuve. Uvjetujte ponudu detaljnom tehničkom inspekcijom i pravnom provjerom. Budite spremni odustati ako prodavač ne pokazuje fleksibilnost – na tržištu postoje alternative. Koristite vrijeme kao polugu – što duže nekretnina stoji na tržištu, veća je spremnost prodavača na ustupke. Razmotrite postavljanje roka za prihvaćanje ponude kako biste stvorili osjećaj hitnosti.

Due diligence checklist

- Detaljna tehnička inspekcija zgrade i stana – stanje instalacija, prozora, izolacije, hidroizolacije balkona
- Provjera zemljišnoknjižnog izvadka i potvrda da nema tereta, zabilježbi ili sudskih sporova
- Uvid u dokumentaciju zgrade – uporabna dozvola, energetski certifikat, zapisnici skupština stanara
- Provjera financijskog stanja zgrade – visina pričuve, dugovanja, planirani radovi i njihova procjena troškova
- Verifikacija da su svi radovi renovacije iz 2023. izvedeni s odgovarajućim dozvolama i garancijama
- Provjera komunalnih računa – da su svi računi podmireni i nema dugovanja prema zgradi
- Razgovor sa susjedima o eventualnim problemima u zgradi – buka, susjedi, upravljanje
- Provjera parking mjesta – da li je u vlasništvu ili zakupu, dokumentacija, pristup

Strategija iznajmljivanja

PARAMETAR	PREPORUKA
Ciljani profil stanara	Mlade obitelji s djecom ili mladi profesionalci, stabilni prihodi, dugoročni najam 1-2 godine, preferencija za mirne i odgovorne stanare
Preporučena najamnina	850 – 950 EUR/mj (10.9–12.2 EUR/m ²), ovisno o opremi i uključenim režijama
Strategija postavljanja	Naglasiti parking, lift, renovaciju i lokaciju. Profesionalne fotografije, virtualna šetnja, detaljni opis. Oglašavanje na Njuškalo, Index, Facebook grupama
Opremanje stana	Minimalno – osnovna kuhinja, kupaonica, rasvjeta. Za veću najamninu (+100–150 EUR) opremiti namještajem i aparatima
Upravljanje	Prva godina vlastito upravljanje za uštedu troškova, kasnije razmotriti agenciju (8–10% najamnine) za pasivni prihod

Prvih 90 dana

- Korak 1: Odmah nakon kupnje – uknjižba u zemljišnu knjigu (2–4 tjedna), prijava vlasništva poreznoj upravi, sklapanje police osiguranja nekretnine
- Korak 2: Tehnička inspekcija i prioritetni popravci – provjera svih instalacija, sitni popravci, servis klima uređaja, čišćenje i priprema za najam
- Korak 3: Registracija za najam – prijava u poreznu upravu za paušalno oporezivanje, priprema ugovora o najmu, definiranje kućnog reda
- Korak 4: Opremanje i staging – nabava osnovnog inventara ako nije opremljeno, profesionalno čišćenje, sitni estetski zahvati za bolji dojam
- Korak 5: Postavljanje na platforme i marketing – izrada kvalitetnih fotografija, pisanje atraktivnog opisa, objava na svim relevantnim portalima
- Korak 6: Prvi stanari – onboarding – detaljno upoznavanje stanara s stanom i pravilima, zapisnik o stanju, primopredaja ključeva, polog

Signali za izlaz

SIGNAL	OPIS
Tržišni signal – prodaj	Cijene u Maksimiru rastu 8–10% godišnje dvije godine zaredom, pojavljuju se novi projekti koji mogu zasiti tržište

SIGNAL	OPIS
Tržišni signal – čekaj	Stabilno tržište s rastom 4–6% godišnje, niska ponuda, visoka potražnja – optimalno za držanje i najam
Prinos signal	Neto prinos pada ispod 3% zbog rasta troškova ili pada najamnina – razmotriti prodaju i reinvesticiju
Lokacijski signal	Značajno pogoršanje kvalitete života u kvartu – porast kriminala, zatvaranje škola, propadanje infrastrukture
Ekonomski signal	Recesija s padom cijena nekretnina 15%+ – ako je potrebna likvidnost, prodati prije daljnjeg pada
Optimalni timing	Nakon 7–10 godina držanja, kada je ostvarena značajna aprecijacija i iskorištene porezne olakšice

Optimizacija prinosa

- Razmotriti kratkoročni najam (Airbnb) koji može povećati prihode za 30–40% uz veće angažiranje u upravljanju
- Opremiti stan kvalitetnim namještajem i aparatima što omogućuje premiju na najamninu od 100–150 EUR mjesečno
- Uložiti u poboljšanje energetske učinkovitosti (prozori, izolacija) što smanjuje troškove i povećava atraktivnost
- Koristiti profesionalno upravljanje nakon prve godine za optimizaciju popunjenosti i smanjenje vakancije

Preporuka: Kupiti uz uvjet postizanja cijene od maksimalno 320.000 EUR i pozitivne tehničke inspekcije

Zaključna ocjena

Preporučljivo za: Ova nekretnina je idealna za mlade obitelji koje traže kvalitetan, useljiv stan u mirnom kvartu s razvijenom infrastrukturom i blizinom škola. Također je prikladna za investitore koji planiraju dugoročno držanje (7–10 godina) i najam, uz uvjet postizanja kupovne cijene od maksimalno 320.000 EUR. Kupci koji cijene stabilnost, predvidivost i minimalnu potrebu za dodatnim ulaganjima pronaći će u ovom stanu solidnu opciju.

Nije za: Nekretnina nije prikladna za kupce koji traže maksimalni povrat na investiciju u kratkom roku (flip strategija) ili one koji preferiraju moderne stanove s visokim energetske razredom. Također nije optimalna za investitore koji traže visoke prinose od najma (5%+) ili one s ograničenim budžetom koji ne mogu pregovarati sniženje cijene.

Ključni uvjet: Ključni uvjet za preporuku kupnje je postizanje kupovne cijene od maksimalno 320.000 EUR za investitore ili 330.000 EUR za kupce koji traže nekretninu za stanovanje. Također je nužna pozitivna tehnička inspekcija i provjera dokumentacije o stanju zgrade i planiranim radovima. Bez ovih uvjeta, nekretnina ne predstavlja optimalnu investicijsku priliku.

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 izvadka, 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.