



FOTO: GETTY IMAGES

## KRIZA IN NEPREMIČNINSKE AGENCIJE

# "Uspeh je, ko stranki zagotoviš vse, kar potrebuje"

Nepremičninske agencije se soočajo s krizo na trgu nepremičnin, ki še kar ne mine. Mnogi so že omagali, nekateri pa iz "bitke" odhajajo, kot pravijo, še močnejši. A pot do tega je težka, predvsem pa je treba stranki ponuditi vse, kar zahteva in pričakuje.

Nepremičninske agencije so drastično zmanjšanje obsega dela in poslov zaznale v drugi polovici leta 2008, slabšanje razmer pa se je nato samo še stopnjevalo. Po podatkih AJPESA so mnoge nepremičninske agencije v zadnjih petih letih morale zapreti svoja vrata.

Največji del nepremičnarjev je ugasnil v Ljubljani, sledi Obala.

### V VLOGI REŠEVALCA

Kako lahko nepremičninska agencija v teh časih sploh preživi? "Nepremičninska agencija in vsak posameznik v njej mora krizne čase prepoznati kot priložnost in ne kot dodatno obremenitev, je prepričan **Jure Dobošič** iz nepremičninske agencije Insa nepremičnine. "Priložnost v smislu dodatnega in skoraj popolnega servisa za poten-

cialno stranko, kupca ali najemnika. Velikokrat se nepremičnarji znajdemo v vlogi reševalca iz finančnih težav, osebnih stisk, družinskih problemov ... Vse to lahko vpliva na končno odločitev glede nakupa oz. najema nepremičnine. Predvsem pa stranke zahtevajo v vsakem trenutku popolno informacijo vsega, kar je povezano z nepremičninami, predvsem s področja financ, zakonodaje, davščin ..." Če v svojem delu uspeš vse to združiti in nuditi stranki kompleten servis,

je dela in zaslužka več kot dovolj, ocenjuje Dobošič.

### POMEMBNA JE KAKOVOSTNA PREDSTAVITEV

Vsekakor je uspeh v podučnem in motiviranem timu zaposlenih, ki z veseljem pomagajo stranki do rešitve problema ali uresničitve svojih sanj, razmišljata **Daniel Angel Sauli** in **Mojca Žižek**, direktorja Atrium nepremičnine. "Velik del uspeha je v kakovostni predstavitvi nepremičnine iz vseh objektivnih vidikov

**PROdom** 02/320 10 45  
www.prododom.si  
LEGALIZACIJE HIŠ IN OSTALIH OBJEKTOV  
SEDAJ TUDI NA 12 OBROKOV.  
TRŽAŠKA CESTA 65, 2000 MARIBOR

**LEVO** Danes je kupec kralj, vloga nepremičninskega posrednika pri prodaji, nakupu, oddaji, najemu nepremičnine pa postaja vse bolj zahtevna. **SPODAJ** Naloga dobre nepremičninske agencije v kriznih časih je, da natančno ve, kakšno nepremičnino bi kdo rad kupil.

PIKA NA I

**K**

## POŠTENOST JE NA PRVEM MESTU

Nepremičninska agencija je po zakonu dolžna zagotavljati pravno varnost tako kupcu kot prodajalcu, zakon ji nalaga najvišji nivo skrbnosti strokovnjaka, pri čemer je nepremičninska agencija dolžna imeti še dodatno zavarovanje odgovornosti v primeru napak, pojasni Mojca Žižek iz Atrium nepremičnin.

"Na trgu je zelo veliko agencij. Tisti, ki so se zavezali zastopati najvišje standarde varnosti za svoje stranke, so podpisniki kodeksa dobrih poslovnih običajev. Mi smo ga podpisali že prvi dan, saj je naše poslanstvo nuditi strankam najvišji nivo varnosti. Varnost in poštenost sta seveda bistvena, naslednji zelo pomemben dejavnik pa je učinkovita prodaja za prodajalce nepremičnin, za kupce pa korektno svetovanje pri izboru med ponudbo in selekcija med množico nepremičnin, ki so na trgu."

(stanje nepremičnine, tehnične specifikke, lega, obratovalni stroški, pravno stanje ...). Pomembne oz. dobrodošle so dobre fotografije, tloris stanovanja, video predstavitve ... Najpomembnejša prednost, ki jo pridobi prodajalec nepremičnine, če sodeluje s kompetentno agencijo, pa je, da se agencija vsakodnevno srečuje s potencialnimi kupci in posredniki. Tako skozi svetovalni razgovor spoznajo njihove zahteve in potrebe ter jim na podlagi teh informacij ponudijo najprimernejšo ponudbo iz tisočih nepremičnin."

### MED ŠTEVILNIMI OGLASI TEŽKO NAJTI PRAVO

Po njihovih besedah s samostojno prodajo v oglasniku prodajalec vsega tega ne dobi. "Na enem od

znanih nepremičninskih portalov je več kot 12 tisoč nepremičnin. Ob takšni količini je bolj naključje, da kupec najde ravno stanovanje, ki ga prodajate. V agenciji kupcu vsako nepremičnino posebej predstavimo in ga povabimo na ogled. Kupci so agenciji, ki jim korektno svetuje pri ponudbi, zelo hvaležni, saj jim prihranijo ogromno časa z ogledi nepremičnin, ki sicer na fotografijah zagledajo zanimive, a zaradi določenih lastnosti nikakor niso primerne za tega kupca."

### EVIDENCA POTENCIALNIH KUPCEV

V času informatike uspešne agencije uporabljajo vse možnosti komunikacije s strankami, pravita sogovornika. "Pri svojem delu uporabljamo spletno stran, imamo tudi prilagojeno aplikacijo za pametne telefone, internetne oglasnike, facebook, youtube, sms-oglaševanje, e-mail obveščanje ... Za vse kupce in prodajalce si zabeležimo, kaj iščejo, in jih nato obveščamo o novostih. V bistvu na ta način dosežemo zelo velik krog strank s ciljanimi informacijami, ko nam nekdo da v prodajo atraktivno stanovanje po zanimivi ceni, obvestimo vse potencialne kupce, ki jih imamo v evidenci. Kar nekajkrat smo uspeli prodati nepremičnino v nekaj dneh. Pred tem pa je prodajalec sam mesece prodajal neuspešno. Posredovanje agencije res nekaj stane, a sta varnost in učinkovitost tista, ki to upravičita."

### KUPCI SO DANES ZAHTEVNEJŠI

Kupci so danes vedno bolj ozaveščeni in zahtevnejši, kar je tudi prav, poudari Mojca Žižek. "Zaradi tega je vsekakor bistveno lažja komunikacija s posredni-



FOTO: GETTY IMAGES

www.domes-biro.si  
031/612 642  
Partizanska 5, Maribor

- urbanistična dokumentacija
- tipski projekti stanovanjskih hiš
- projekti za gradbeno dovoljenja
- legalizacije črnogradenj



kom, ki je strokovnjak na svojem področju. S tem pa pride tudi hitreje do realizacije prodaje, ki je v korist tako kupca kot prodajalca. Kupci danes pozorno pogledajo dejansko stanje, kakovost obnove, torej tudi, kaj točno je bilo obnovljeno, ni dovolj le površinska obnova, preverijo stanje rezervnega sklada, potencialne večje skupne investicije na bloku, obratovalne stroške, pravno stanje ... Mi si te podatke pridobimo že ob prevzemu v prodajo in lahko kupcu hitro odgovorimo in olajšamo nakup/prodajo/najem."

### PRODAJALE SO SE KOT SVEŽE ŽEMLJICE

Na vprašanje, kakšne je razlika med vlogo nepremičninske agencije danes in pred desetimi leti, Jure Dobošič odgovori: "Razlika je predvsem ta, da je bila pred desetimi leti diametralno nasprotna situacija glede ponudbe in povpraševanja na področju



V času informatike uspešne agencije uporabljajo vse možnosti komunikacije s strankami.

nepremičnin, kot je danes. Povpraševanje je bilo namreč veliko nad razpoložljivo ponudbo, nepremičnine so se prodajale kot sveže žemljice, zakonodaja ni bila tako stroga kot danes, finance na široko dostopne. Pogosto se je dogajalo, da smo za posa-

mežno nepremičnino, ki je bila predmet prodaje, prejeli po štiri ali več konkretnih ponudb, kar je omogočalo prave mini licitacije prodajalcev, ki so tako velikokrat iztržili več, kot je bila posamezna nepremičnina dejansko vredna. Danes je kupec kralj, posebej

tisti, ki ima finance za nakup že urejene. Je pa res, da je na našem, severovzhodnem koncu države, ponudba manjša, posebej pri novogradnjah, točneje novih stanovanj."

**SANJA VEROVNIK**

## PLES ŽERJAVOV NA DUNAJU

# Odprli so največje dunajsko gradbišče

Več kot 40 žerjavov je na gradbišču novo nastajajoče soseske Seestadt Aspern uprizorilo plesno koreografijo z naslovom "Žerjavje jezero. Balet žerjavov". Svetlobni in glasbeni spektakel je bil na ogled 15. februarja, napovedal pa je enega največjih dunajskih gradbenih projektov. Žerjavi bodo namreč na območju nekdanjega dunajskega letališča Aspern ustvarili novo dunajsko mestno četrt Seestadt Aspern. Gre torej za nenavaden in domiseln način, s katerim so meščanom predstavili enega največjih projektov za razvoj mesta v Evropi. Ples gradbenih strojev si je ogledalo okrog kar 14.000 gledalcev. Vodja umetniškega projekta **Stefan Kainbacher** je povedal, da so za sestavo glasbeno-plesne koreografije izdelali posebno tridimenzionalno računalniško simulacijo. Petnajstčlanska ekipa glasbenikov iz različnih dunajskih orkestrrov je en mesec pripravljala



Žerjavi bodo ustvarili dom za 20.000 ljudi.

la polurno predstavo, pri kateri so upravljavci žerjavov dobivali navodila, kako naj upravljajo žerjave, po radijskih valovih.

Nova dunajska mestna četrt Seestadt Aspern se bo raztezala na 240 hektarih površine in jo

bodo v treh fazah gradili do leta 2028. V načrtu te investicije je gradnja stanovanj za kar 20.000 stanovalcev, stanovanja pa bodo zgrajena skladno z visokimi ekološkimi standardi. Poleg tega bo v soseski prostor še za pisarne, trgovska in storitvena podjetja ter

raziskovalne in razvojne ustanove. Načrtovana je tudi izgradnja izobraževalnega kampusa, v osrednjem delu soseske pa bodo uredili pet hektarov veliko umetno jezero, obdano s parkom.

**(AJD)**