

21SM

Nepremičninska konferenca Golden Key

stran 100

Nepremičnina kot odlična dopolnitev naložbenega portfelja

stran 62

Ocenjevanje vrednosti nepremičnin

stran 64

Novogradnje pri nas

stran 86

Ekskluzivni intervju: Michael Miedler, direktor pri CENTURY 21

stran 6

50 let
uspešnega
poslovanja in
nenehne rasti.

Najemite
luksumno vilo v Sloveniji
in si privoščite oddih, ki si ga zaslužite



Vila Sistiana



Vila Del Mare



Vila Friuli Karst



Več informacij na
www.rentavillainslovenia.com

UVODNIK



MATEJA VORŠIČ,
CENTURY 21 SLOVENIJA

Spoštovane bralke in spoštovani bralci, z revijo CENTURY 21 vam želimo predstaviti delo nepremičninskega posrednika in svoje agencije v Mariboru, Celju, Ljubljani, Slovenj Gradcu, Šenčurju in Izoli ter vam posredovati nekaj koristnih nasvetov pri prodaji ali nakupu nepremičnine.

Živimo v času velikih in hitrih sprememb, ki vplivajo na vsa področja našega življenja. In ker je eno pomembnejših področij ustvariti si lasten dom, verjamem, da vas v tem trenutku zanima, kaj se bo dogajalo na nepremičninskem trgu v tem in prihodnjih letih, bodisi da ste lastnik nepremičnine, kupec ali najemnik. Imeti prave informacije ob pravem času pomeni biti korak pred drugimi. Prave informacije vam lahko da le strokovnjak, ki pozna nepremičninski trg in vsa njegova nihanja. Zato vas vabim, da se obrnete na naše nepremičninske strokovnjake, ki vam bodo z veseljem odgovorili na vprašanja.

Mednarodna franšiza CENTURY 21 deluje v več kot 88 državah po vsem svetu. Njenemu poslanstvu in vrednotam sledi več kot 150.000 nepremičninskih posrednikov.

Od leta 1971 gradi in spreminja posel nepremičninskega posredovanja.

Od leta 2016 pa njeni viziji in kulturi vrhunskih storitev sledimo tudi v Sloveniji. Naši nepremičninski posredniki se zavedajo, da so del velikega sistema, ki postavlja višje standarde nepremičninskega posredovanja. Sodelovanje s CENTURY 21 pomeni odgovornost, da poleg vseh nalog in aktivnosti, ki nam jih določa nepremičninski zakon, opravijo tudi vse dodatne aktivnosti, ki jih zahteva franšiza. Vse z namenom, da naše stranke dobijo najboljšo storitev. Pozitiven odnos do dela, predanost, jasno postavljeni cilji, zaupanje vase, aktivno delo s strankami so lastnosti dobrega nepremičninskega posrednika.

Kultura poslovanja, ki jo gradimo do naših strank, se začne z gradnjo kulture znotraj sistema, med našimi agencijami in nepremičninskimi posredniki. Velik poudarek je na gradnji odnosov in ustvarjanju okolja, v katerem lahko posredniki delajo. Zavedamo se, da je uspeh naših agencij odvisen od zadovoljnih in uspešnih nepremičninskih posrednikov. Samo zadovoljni nepremičninski posredniki bodo lahko kakovostno skrbeli in bodo osredotočeni na naš najpomembnejši kapital, to je Vas, spoštovani prodajalci in kupci nepremičnin.

SKENIRAJ QR-KODO
IN OBIŠČI C21.SI



Prednosti nepremičninskih posrednikov CENTURY 21:

- imamo znanje in izkušnje,
- poznamo nepremičninski trg,
- delamo pošteno in transparentno,
- naša storitev je celovita in kakovostna,
- imamo zaupanje strank,
- dobivamo priporočila.

Vrednote nepremičninskih posrednikov CENTURY 21:

- strokovnost,
- visoki etični in moralni standardi,
- zanesljivost,
- odgovornost,
- predanost in strast do dela,
- diskretnost,
- družbena odgovornost.

Vizija CENTURY 21:

- postati najprepoznavnejša blagovna znamka na področju nepremičnin,
- strankam ponujati nadpovprečno storitev.

Poslanstvo CENTURY 21:

- izobraževanje nepremičninskih posrednikov.
- spreminjamo in višamo standard nepremičninskega posredovanja.

KAZALO

IZDAJATELJ

CSLO NEPREMIČNINE D.O.O.
CESTA 24. JUNIJA 25,
1231 ČRNUČE
CENTURY 21 SLOVENIA
WWW.C21.SI
INFO@C21.SI
080 34 10
DRUŽBA JE V NEODVISNEM LASTNIŠTVU.

DIREKTOR

DUŠAN LAZAR

UREDNICA

MATEJA VORŠIČ

SODELAVCI

RENATO LOZINŠEK, ŽIGA NOVAK, LJUBICA
NOVAK, JANKO SAMO KOLENC

LEKTORIRANJE

URŠKA PRELOG

OBLIKOVANJE

WWW.ZELENIKIT.SI

FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI

MARUŠA ŽEMLJA

TISK

TISKANO V SLOVENIJI
NAKLADA: 3000 IZVODOV
TISKANA IZDAJA: ISSN 2463-929X

TA IZVOD JE BREZPLAČEN.

ROKOPISOV IN FOTOGRAFIJ NE VRAČAMO.

VSE PRAVICE PRIDRŽANE.

PONATIS CELOTE ALI POSAMEZNIH DELOV JE
DOVOLJEN LE S PISNIM DOVOLJENJEM
UREDNIŠTVA.

Ekskluzivno za CENTURY 21 Slovenija: Michael Miedler	6
Prelomni trenutki v zgodovini CENTURY 21	6
Teambuilding 2021	8
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Emona	10
CENTURY 21 z vami v Ljubljani že 6 let	
Projekt: Bežigrajska 5-ka	14
Intervju Matej Rigelnik:	
Naj kupim stanovanje ali delež v nepremičninski družbi	16
Projekt: Dvojčka Zadobrova	18
Projekt: Tacenski vrtovi	20
Kako najdete pravega posrednika za prodajo nepremičnine	22
Projekt: Vila Štorje na Krasu	20
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Novi dom	26
CENTURY 21 v Celju	
Projekt: Blato	30
Kako pred nakupom nepremičnine in po njem	32
Kako tridimenzionalna tehnologija	
spreminja trg nepremičnin	34
Nepremičninsko posredovanje kot način življenja	37
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Primorska	40
CENTURY 21 na Primorskem	
Prelepa Primorska	42
Pogovor z našo uspešno posrednico Majdo Starovašnik	44
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Projekt	46
Agencija CENTURY 21 osredotočena na projekte	
Projekt: Brezje	48
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Maribor City	50
CENTURY 21 v Mariboru	
Projekt: Studenci	52
Projekt: Grajski vrtovi	54
Kakšna je tvoja formula ravnovesja?	56
Kako si bom sploh kdaj lahko privoščil tako nesramno drago nepremičnino?	58
Promet s kmetijskimi zemljišči, gozdovi in kmetijami	60
Nepremičnina kot odlična dopolnitev naložbenega portfelja	62
Ocenjevanje vrednosti nepremičnin	64
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Capital	67
Projekt: Golte	68
Projekt: Rogaška Slatina	70
Predstavitev Agencije CENTURY 21 Hestia BEST	72
CENTURY 21 v Slovenj Gradcu	
Projekt: Vrata Javornika	74
Predstavitev nove Agencije CENTURY 21 Gorenjska	76
CENTURY 21 na Gorenjskem	
Na kaj paziti ob odločitvi za hipotekarni kredit	78
FURS spreminja davčno osnovo za DPN – KAJ STORITI	80
Zakaj sem se priključila v CENTURY 21?	84
Projekti: Novogradnje pri nas	86
Kdo je novi direktor in kaj dobrega bo ta odločitev prinesla CENTURY 21	92
Pregled agencij CENTURY 21 po Sloveniji	98

CENTURY 21

Na Viču v Ljubljani prodamo

**NOVO - TEHNOLOŠKO NAPREDNO -
ŠTIRI SOBNO STANOVANJE**

v izmeri 137,54 m².

21

**Možna
izdelava
na ključ**

**Dve
parkirni
mesti v
garaži**

**Vseljivo
v maju
2022**



VEČ INFORMACIJ



+386 31 575 012



natasa.novak@c21.si

Ekskluzivno za CENTURY 21 Slovenija: Michael Miedler

Ste direktor nepremičninske družbe CENTURY 21. Kaj vam pomeni ta znamka? Kdaj ste se pridružili sistemu CENTURY 21 in zakaj?

Nepremičninska družba CENTURY 21 pomeni svetovno prepoznavnost kot znamka, ki vedno zagotavlja nepozabno in pozitivno izkušnjo zaradi naše strasti do posla in kakovostnega dela s strankami. Uspeh v nepremičninskem poslu je odvisen od dveh dejavnikov: vrednosti kupcev in skrbi za njih.

Že več kot 22 let delam v sistemu CENTURY 21 in posledično razumem ter spoštujem pomembnost nakupa in prodaje nepremičnin, ki je, roko na srce, ena najkompleksnejših transakcij za večino ljudi. To je tudi razlog, zakaj želim pomagati prav vsakemu izmed naših – zdaj že več kot 155.000 –

agentov in poskrbeti, da nakup nepremičnin spremenijo v nepozabno izkušnjo za stranke.

Moja zaobljuba je zapolniti vakuum v nepremičninskem poslu in postati prva izbira za kupce z vsega sveta.

Letos pri CENTURY 21 praznujemo 50 let. Kaj mislite, da je ključ do uspeha?

Zadeva je preprosta. Podjetje, ki ponuja nadpovprečno in cenovno ugodno izkušnjo, pritegne kupce in tako postane prepoznavno na trgu. Zato smo pri CENTURY 21 že od vsega začetka po mojem mnenju eno izmed najbolj inovativnih podjetij v nepremičninski industriji. Verjameo v visok standard in v to, da nihče ne bi smel od sebe dajati manj kot 121%.

Kakšna je vizija CENTURY 21 za naslednjih 50 let?

Želimo izkoristiti zagon, ki smo ga dobili v prvih 50 letih, in se zavezati k pomoči vsem v sistemu CENTURY 21. Smo na poti spreminjanja nepremičninskih transakcij v dogodke, ki jih je vredno praznovati.

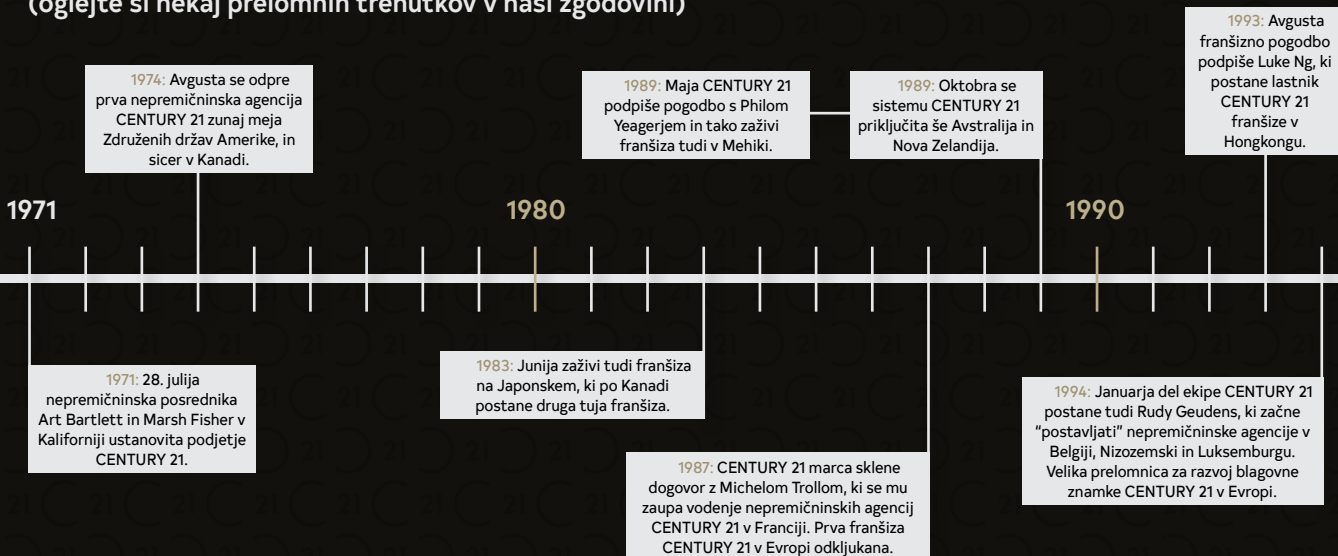
Še naprej bomo pomagali strankam po vsem svetu z najcelovitejšo platformo marketinga, usposabljanja agentov in učenja ter s personalizirano tehnologijo in orodji, ki našim neustavljivim agentom omogočajo, da pri delu s strankami vedno dajo od sebe 121%.

Kako CENTURY 21 Slovenija & Hrvaška prispevata h globalni znamki CENTURY 21?

Smu globalna znamka, povezana z več kot 14.250 pisarnami po vsem svetu, in mirno lah-

CENTURY 21 v letu 2021 praznuje 50. obletnico obstoja

(oglejte si nekaj prelomnih trenutkov v naši zgodovini)





možnosti, kako bi odprli dodatne franšize po vsem svetu – vključno v vaših bližnjih državah, kot so Srbija, Madžarska, Avstrija in Bosna.

Kakšen vpliv ima koronavirus na poslovanje CENTURY 21 po svetu? Kakšen bo vpliv v prihodnjih letih?

Najprej naj iskreno povem, da v zadnjih 18 mesecih ne bi mogel biti bolj ponosen na vas in na vašo zavezanost k nadpovprečnosti v odnosu s strankami.

Ne glede na koronavirus in ukrepe bomo še naprej osredotočeni na to, da svojim strankam zagotovimo super izkušnjo. Ravno tako si bomo seveda še naprej prizadevali uresničiti svojo vizijo, da CENTURY 21 postane najbolj zaželena nepremičninska družba na svetu.

In še za konec, ali imate kakšno sporočilo za agente CENTURY 21 v Sloveniji in na Hrvaškem?

Vidimo vas kot varuhe nadpovprečne izkušnje za vse ljudi, ki se obrnejo na nepremičninske agencije, in tukaj smo za vas, da vam pomagamo uresničiti vaše sanje in želje. Globoko cenimo vaše trdo delo in vztrajnost – še posebno v času pandemije.

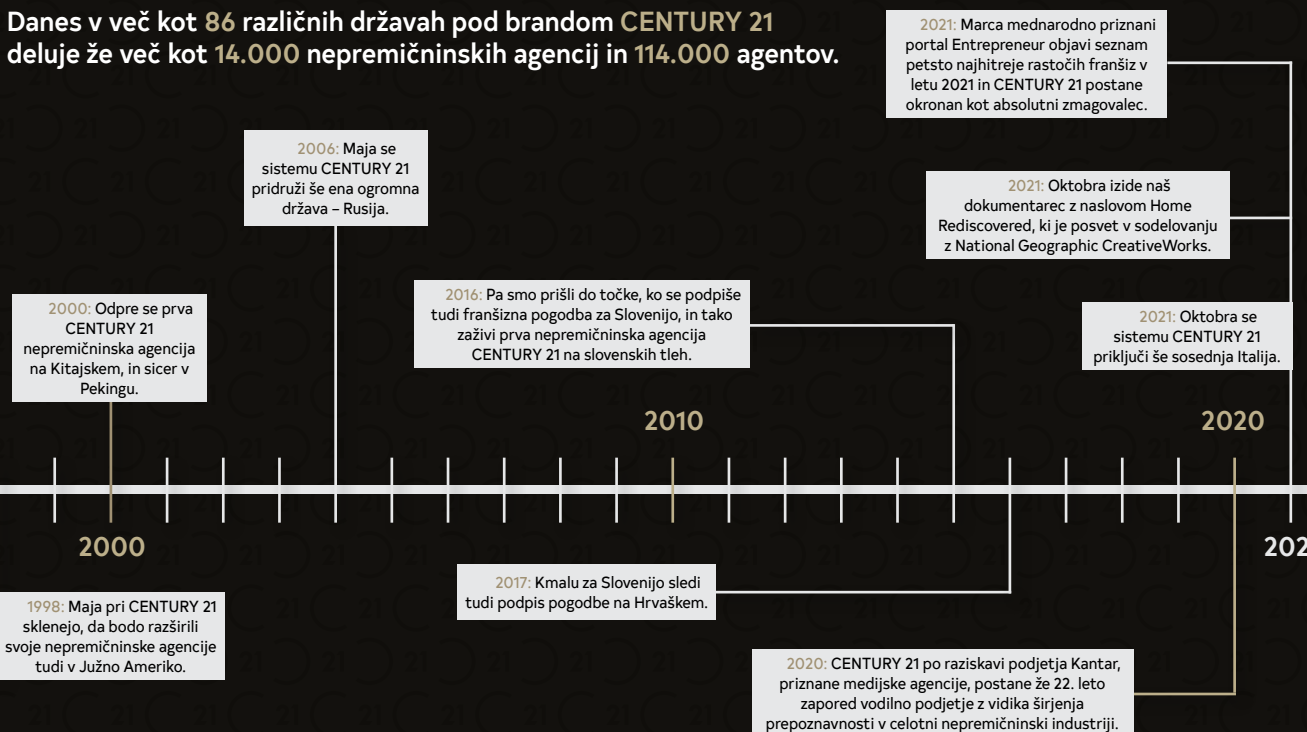
ko rečem, da prav vsaka izmed teh pisarn dela z večjim veseljem in zagonom, vedoč, da vam v Sloveniji in na Hrvaškem uspeva pisati tako uspešno zgodbo. Vaše delo, kako pomagata strankam, kakšen vpliv imate na nepremičninsko področje in posledično ekonomijo, odmeva tudi v drugih državah po svetu, in hvaležni smo, da pomagata na poti, da CENTURY 21

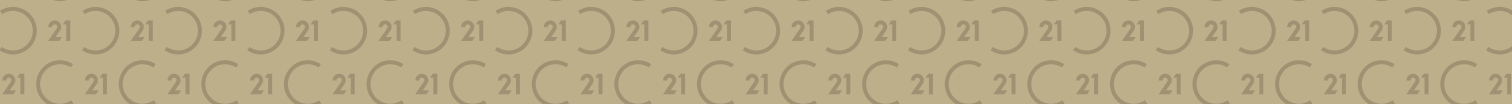
nekega dne postane daleč najbolj zaželena in priljubljena nepremičninska družba na svetu.

Kdaj lahko pričakujemo nove franšize v naših bližnjih državah – Srbiji, Madžarski, Avstriji, Bosni?

Za zdaj še nimamo točne časovnice, vendar bodite prepričani, da zagnano iščemo

Danes v več kot 86 različnih državah pod brandom CENTURY 21 deluje že več kot 14.000 nepremičninskih agencij in 114.000 agentov.





Poletne grajske prireditve na Žužembers



J
A
S
S
E
P



kem gradu
JUNI
JULIJ
AVGUST
SEPTEMBER

V GRADU ŽUZEMBERK SE JE
11. MARCH 1818 RODIL
KNEZ JANEZ VAJKARD AUERSPERG
ŽUZEMBERK 1811 - 1877 ŽUZEMBERK
PRVI KNEZ AUERSPERG
DIPLOMAT IN MINISTER
OB 400 - LETNICI ROJSTVA
POSTAVILA OBČINA ŽUZEMBERK

Dobrodošli
v Občini Žužemberk
Welcome
... where time
differs



CENTURY 21 z vami v Ljubljani že 6 let

Vsi, ki se aktivno ukvarjate z nepremičninami v Ljubljani in okolici, verjetno že poznate našo agencijo CENTURY 21 Emona, ki uspešno združuje ustvarjalno energijo in bogato znanje sorazmerno mlade, a izkušene ekipe strokovnjakov. Predvsem pa CENTURY 21 Emona sestavljamo ljudje, ki so nam nepremičnine pisane na kožo.

Poznavanje trga za boljše prilagajanje

Verjetno se danes vsi sprašujemo, kaj bo z nepremičninskim trgom v Ljubljani leta 2022. Ali bodo cene nepremičnin padle? Bo ponudba večja? Kje se bo še gradilo? Kdo so prihodnji vlagatelji? V katero smer gre nepremičninska gradnja v Ljubljani? Kdaj in kako do nove nepremičnine? Teh in podobnih vprašanj je veliko, in pri nas se trudimo, da vam na vsa

lahko ponudimo strokovni odgovor, ne glede na razmere na trgu. Če se z nepremičninskim trgom srečujete prvič ali če ste v nepremičninskem poslu že več let, smo prepričani, da smo pravi naslov za vas.

Odlikujeta nas profesionalnost v najširšem pomenu besede in strast, pomešana s predanostjo, ki izkušnje in dobro prakso skleneta v celoto. Odlično poznavanje trga nam omogoča prilagajanje nenehno spreminjajočim se tržnim razmeram ter željam in potrebam strank. V naši enoti ne boste izgubljali časa z obljubami, ki jih ne moremo izpolniti. Z vami se bomo sprehodili skozi realne možnosti in jih spremenili v prednosti. Ljubljano in širšo okolico ter vse njene nepremičninske posebnosti zelo dobro poznamo in redno analiziramo vse spremembe na njenem trgu, da lahko svojim strankam v vsakem trenutku ponudimo strokovne nasvete in pomoč.

Za nas ni pomembno, ali pridete z nepremičnino, ki sameva že leta, ali z morebitno prodajno uspešnico. Zavedamo se namreč lastnega mojstrstva, da za vsak prostor najdemo pravega kupca. Z veččinami, ki izhajajo iz dolgoletnih izkušenj, kupce varno vodimo po domačem trgu. Nikoli ne vsiljujemo nepotrebne ponudbe. Raje se posvetimo temeljitemu uvodnemu pogovoru s stranko in ji tako omogočimo, da se na našem naslovu počuti sprejeto, predvsem pa razumljeno. Umirjeno ozračje govori o samozavestnih mojstrih, ki se svojega posla lotevajo s poslanstvom.

Na novi lokaciji še korak bliže strankam

Leta 2020 smo se iz Kristalne palače v BTC-ju preselili na dve novi lokaciji, in sicer v lastniške prostore na Cesti 24. junija 25 v ljubljanskih Črnučah in HALO 8, BTC City, Hrva-



ška ulica 4. Naša poslovna stavba, ki jo domačini poznajo kot bivšo Elmo Črnuče in stoji nasproti poslovne zgradbe Tobačne Ljubljana, ima za vse obiskovalce na voljo brezplačna parkirna mesta. Iz Hale 8 smo še lažje dostopni za svoje stranke. Veliko parkirišče tik pred stavbo in moderno opremljeni prostori z video pripomočki za ogled nepremičnin ter vse potrebno za učinkovito predstavitev naše ponudbe in vaših želja predstavljajo prijetno okolje za naše posrednike in stranke.

V CENTURY 21 Emona si želimo, da nas naše sedanje in prihodnje stranke še bolje spoznate, da postanemo vaša prva izbira pri prodaji, nakupu ali oddaji oz. najemu katere koli nepremičnine ali posesti v Ljubljani, pa tudi drugje v Sloveniji ali na Hrvaškem. Vsa ta območja namreč pokrivamo sami ali prek partnerjev v skupini CENTURY 21. Za našo izkušeno in profesionalno ekipo nepremičninskih posrednikov in prodajalcev ste stranke naša glavna skrb, želimo pa si tudi vašega popolnega zaupanja. Za vas bomo pripravili najboljši načrt prodaje ali nakupa oz. oddaje ali najema vaše nepremičnine ali poslovnega prostora ter uporabili vse svoje vire, da bi čim bolj sledili vašim željam. Poskrbeli bomo, da bo posel opravljen hitro, strokovno in v največje zadovoljstvo vseh.

Uspešno sodelovanje z večjimi vlagatelji

Ponosni smo, da smo že doslej zelo dobro in uspešno sodelovali tako z manjšimi kot večjimi vlagatelji pri novogradnjah, ki smo jih zelo hitro in strokovno prodali. Razumemo namreč, da vlagatelji potrebujejo zanesljivega partnerja, ki bo z njimi sodeloval, še preden končajo gradnjo, in tako poskrbel, da se

Priporočila strank:

Spoštovani g. Sever. Želela bi se vam zahvaliti za profesionalen in požrtvovalen pristop ter odnos pri prodaji naše nepremičnine. Vedno na voljo, vedno v akciji, nikoli odnehali, vse dokler ni prišlo do podpisa kupoprodajne pogodbe. Lepo je sodelovati s tako profesionalnim nepremičninskim agentom. Z veseljem vas priporočim naprej! Obilo uspehov pri vašem nadaljnjem delu vam želim.

Majda Grošelj



Matija SEVER
040 353 121
matija.sever@c21.si
CENTURY 21 Emona

bo prodaja čim prej začela. Sami poskrbimo tudi za oglaševanje in promocijo vaših nepremičnin, izdelavo spletnih strani, maket, načrtov za vaše projekte ter vas tako razbremenimo vsega, kar je povezano s prodajo ali oddajo nepremičnin.

Naši nepremičninski posredniki se redno dodatno izobražujejo in sledijo najnovejšim smernicam pri prodaji nepremičnin, vse dobre in inovativne rešitve pa nato koristno uporabljajo pri svojem delu, da vam prihranijo čas in čim prej sklenejo postopek prodaje oz. nakupa ali oddaje oz. najema nepremičnine.

Kadar je treba, sodelujemo s preverjenimi zunanjimi strokovnimi sodelavci s področja pravnih, geodetskih, inženirskih, gradbenih, zemljiškoknjižnih in drugih področij, da vam lahko ponudimo čim bolj celovito in kakovostno storitev.

Naložba v nepremičnino naj bo res najvarnejša naložba

Vse, kar počnemo v CENTURY 21 Emona, je v korist našim strankam. Nismo le še ena od nepremičninskih agencij v Ljubljani, smo veliko več, saj smo zapolnili mesto, kjer se ponuja odličnost po meri posameznika.

Naj sklenem z misljo, ki jo je izrekel Franklin D. Roosevelt: »Nepremičnine ni mogoče izgubiti ali je ukrasti, prav tako je ni mogoče odnesti. Nepremičnina, kupljena z zdravim razumom, plačana v celoti, je lahko najvarnejša naložba na svetu.«

Vse stranke, prodajalce in kupce nepremičnin ter tudi nepremičninske posrednike, ki želite postati del naše ekipe, vabimo, da nas obiščete v naših prostorih vsak delovnik od 8. do 16. ure, seveda pa bomo po dogovoru za vas v pisarni tudi zunaj urnika. Pokličite nas ali nam pišite in se dogovorite za sestanek (tel. 01 5300 111, e-pošta: emona@c21.si). Veselimo se vašega obiska!

CENTURY 21[®] EMONA

Aeon nepremičnine, d.o.o.
Cesta 24. junija 25
1000 Ljubljana
PE: Hrvaška ulica 4 (BTC),
1000 Ljubljana
Telefon: 01 5300 111
E-pošta: emona@c21.si



Bežigrajska 5ka

LJUBLJANA BO KMALU BOGATEJŠA ZA NIZKOENERGIJSKI VEČSTANOVANJSKI OBJEKT Z VISOKO KAKOVOSTJO BIVANJA, IMENOVAN BEŽIGRAJSKA 5KA



VLjubljani za Ruskim carjem je le-tos načrtovana gradnja petih objektov, skupaj pa je predvidenih 92 stanovanjskih enot. Stanovanja bodo predvidoma končana do konca leta 2023. Snovalci moderne arhitekture se ne zanašajo na intuitivno vrednotenje stavbe kot "lepe", temveč sledijo vsem zapovedim sodobnega urbanizma. V središče postavljajo potrebe prihodnjih lastnikov in jim tako zagotavljajo pet ključnih lastnosti: zasebnost, luksuz, modernost, varnost in zelene površine.

Osnovna konstrukcija je predvidena kot zidana gradnja s številnimi steklenimi površinami, ki poleg stika z naravo in veliko naravne osvetljenosti dajejo tudi občutek bolj modernega in kakovostnega bivanja.



Ako želi vlagatelj izpolniti potrebe trga po nadstandardnih stanovanjih in potrebe po visoki kakovosti bivanja poleg običajno zelene odlične lokacije.

Kje natančno je Bežigrajska 5ka

Bežigrajska 5ka bo stala na Ježici ob Čerinovi ulici. Z lokacije je mogoč hiter dostop do avtocestnega priključka, rekreativnih površin ob reki Savi in Rašici, pa tudi do centra mesta. V neposredni bližini sta tudi mednarodna šola Danile Kumar in vrtec montessori, kmalu bo pa zgrajena tudi osnovna šola montessori.

Iz tega so hitro jasne ključne prednosti življenja v novih stanovanjskih objektih oziroma dostopnost, kot so avtobusna postaja (20 metrov stran), avtocestni priključek (1000 metrov stran), osnovna šola in mednarodna šola Danile Kumar (500 metrov stran), osnovna šola montessori (1300 metrov stran), vrtec montessori (le 750 metrov stran), trgovina (350 metrov stran), teniško igrišče (100 metrov stran) in bazen (1400 metrov stran).

Te prednosti bodo zagotovo privlačile družine in pare, ki si želijo nadstandardnega bivanja v prestolnici.

Načrtovana je gradnja petih objektov, skupaj je predvidenih 92 stanovanjskih enot

Na razpolago bodo 2-sobna, 2,5-sobna, 3-sobna, 3,5-sobna in 4-sobna stanovanja. Neto tlorisne površine bodo med 55 in 207 m². Stanovanja bodo zasnovana s sodobnim funkcionalnim in hkrati fleksibilnim tlorisom ter velikimi steklenimi površinami.

Bivalni prostori, kot so kuhinja, jedilnica in dnevna soba, bodo odprti, brez predelnih sten, po potrebi se bodo lahko tudi ločili. Spalni prostori bodo z bivalnimi običajno ločeni prek servisnih prostorov, kot so kopalnica, utility in podobno.

Stanovanja bodo dvo- in tristransko orientirana (smer zahod-vzhod). Vsakega stanovanju bo pripadal prostor shrambe v kletnih etažah. Enote v pritličju bodo imele atrij, v nadstropju prostor



no loggijo, v najvišjih dveh nadstropjih pa prostorne terase.

Okna bodo v aluminijasti izvedbi nadstandardnih višin in površin. Ogrevanje bo talno na toplovod, hlajenje pa uravnavano prek zračenja in cevne sistema. Pri zasnovi vseh stanovanj je upoštevan pravilnik o minimalnih tehničnih zahtevah za graditev stanovanjskih stavb in stanovanj.

Arhitekturna izpopolnjenost

Arhitekturno izpopolnjeni objekti, ki jih je projektiral renomirani slovenski arhitekturni biro, so zasnovani tako, da omogočajo visoko kakovost bivanja.

V vsakem nadstropju posameznega objekta bosta dve stanovanji na etažo. Pod celotnim naseljem bo velika podzemna garaža s tremi etažami z nadstandardno velikimi parkirnimi mesti.

Fasada bo zasnovana kot kombinacija tankoslojne ometene fasade nevtralnih barv z različnimi površinskimi obdelavami, ki ne konkurirajo z barvami in odtenki hortikulture urejene okolice, ter poudarkov iz keramičnih visokokakovostnih oblog.

Znotraj lož in nadstreškov sta predvideni lesena obloga in ravna nepohodna streha z minimalnim naklonom. Strehe bodo ponekod ozelenjene, kar bo svojevrstno sklenilo celotno hortikulture krajinsko ureditev novega naselja.

Objekti bodo v podzemnem delu povezani s skupno kletno garažo v treh etažah. Iz vsakega stopnišča v posameznem objektu bo omogočen dostop do kletnih parkirnih prostorov in shramb. Etaže bodo povezane s stopnišči in sodobnimi dvigali. Del parterja neposredno ob objektih bo namenjen zasebnim atrijem.

Preostale zunanje površine bodo skupne, namenjene stanovalcem in opremljene s sodobno mikrourbano opremo (klopi, koši za smeti ipd.), kakovostno ambientalno osvetljene in seveda varovane. Prostori med objekti bodo urejeni kot sodobne zelenice, tlakovane poti in prostori za igro otrok. To omogoča zasebnost, varnost in visoko kakovost bivanja.

Stanovanja bodo predvidoma končana do konca leta 2023. Tukaj objavljeni podatki so zgolj informativne narave. Če želite izvedeti več ali se dogovoriti za sestanek, nas pokličite na 064 272 272 ali pišite na novogradnje@c21.si.

Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.
www.c21.si

**SKENIRAJ
QR-KODO IN OBIŠČI
BEŽIGRAJSKO 5KO**



Vila blok 9-ka

LJUBLJANA, VIČ - RUDNIK



Objekt 9-ka leži na Viču, med Cesto na Brdo na jugu, Poklukarjevo ulico na zahodu, na vzhodu in severu pa meji na sosednja stanovanjska objekta. Objekt sledi obliki parcele, torej je daljša stranica ob Cesti na Brdo.

Lokacija je odlično izhodišče za sprehode po bližnji Poti spominov in tovarištva (5 minut peš), do obvoznice je z avtomobilom 3 minute, blizu so šola in vrtec, nekaj trgovin, avtobus mestnega potniškega prometa, pa tudi do centra s kolesom ni več kot 10 minut.

Arhitekturna zasnova objekta 9-ka

Objekt je umeščen v raven teren na zemljišče, ki ga omejujeta Cesta na Brdo in Poklukarjeva ulica. Zasnovan je kot vila blok homogenega volumna znotraj pravo-





kotnega gabarita z izstavljenimi deli, ki predstavljajo balkone. Klet z garažo, servisnimi in spremljevalnimi prostori je zasnovana kot v celoti vkopana etaža, ki je dostopna po dvizni ploščadi. Glavni vhod v objekt je po pešpoti, ki poteka pravokotno s Poklukarjevo ulico s severne strani objekta. Bivalni prostori posameznih stanovanj, po tri na etažo, skupaj torej 9, se odpirajo pretežno južno z dostopi na odprte bivalne površine (terase) in v zgornjih nadstropjih na balkone.

Dostopi in dovozi

Uvoz v objekt za osebna vozila, ki se nato z avtomobilskim dvigalom spustijo do kletnih parkirnih površin, je predviden s Poklukarjeve ulice. Izvoz poteka obratno, z istim dvigalom.

Etaže pod terenom

V kletni etaži so predvideni parkirne površine z avtomobilskim dvigalom, kolezarnica, prostori za shrambe stanovalcev, tehnični prostor za vodovodne napeljave in vertikalno jedro s stopniščem, prostorom za čistila in dvigalom, ki ga povezuje s preostalimi deli objekta.

Skupaj je v kletni etaži objekta predvidenih 20 parkirnih mest (PM). Vsakemu stanovanju pripadata vsaj dve.

Lastniški atriji

Lastniški atriji so predvideni na južni strani objekta ob Cesti na Brdo. Pokrita terasa je tlakovana z keramično oblogo na buzonih, preostali del tlakovanega atrija je tlakovan s štokanim, ščetkanim betonom na licu mesta z izdelanimi in zafugiranimi dilatacijami. Atriji se lahko dodatno ozelejnijo. Med seboj so pregrajeni.

Štirisobna stanovanja imajo izredno lep tloris. Kuhinja z jedilnico se odpre v veliko dnevno sobo in ima svoj izhod na balkon ali atrij. Stanovanje ima dve manjši spalnici in večjo glavno spalnico z garderobo ter dve kopalnici. Vse prostore tekoče povezuje širok hodnik. Za gospodinjke in druge pripomočke pa imamo na voljo utility v stanovanju in shrambo v kletnih prostorih. Višina v stanovanju je 2,8 metra, tako da prostori dihajo in nam dajejo občutek svobode in prostornosti. Mogoča je izdelava stanovanja na ključ (vključno z vso notranjo opremo – notranji dizajn) s priznanim arhitektom.

Stanovanja so tehnološko napredna (mogoče je upravljanje po pametnem telefonu). V garaži objekta ima vsako stanovanje dve parkirni mesti. Dostop do garaže je z dvigalom, ki vašega jeklenega konjička prepelje v 15 sekundah. Dvigalo lahko pokličete s telefonom, ko ste še na poti in vas to ob prihodu počaka.

Vseljivost

Objekt je že v zadnji fazi izgradnje. Predviden čas vselitve v stanovanja: MAJ 2022.

Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.
www.c21.si

Nataša Novak,
031 575 012
natasa.novak@c21.si
CENTURY 21 Emona



Naj kupim stanovanje ali delež v nepremičninski družbi

Delo nepremičninskega posrednika že dolgo ni več zgolj posredovanje med kupcem in prodajalcem. Na nas se ljudje obračajo tudi za strokovne nasvete glede možnosti vlaganja v nepremičnine. Velikokrat dobimo vprašanje, ali je nepremičnina dobra naložba in kakšen je lahko pričakovani donos. Vložiti v stanovanjske ali poslovne nepremičnine? Kakšno je lahko tveganje? In še veliko drugih vprašanj in pomislekov, ki jim jih pomagamo razrešiti.

Slovenci menda veljamo za precej varčne. Varčujemo za avto, hišo, počitnice, pokojnino, "hude čase" in še kaj bi se našlo. Največ privarčevanega denarja imamo v bančnih depozitih. Ker tako privarčevan denar v zadnjem času praktično ne prinaša nobenih donosov, še najmanj pa realnih donosov oz. po inflaciji, nas veliko razmišlja o alternativah.

Z izvršnim direktorjem nepremičninske družbe Equinox nepremičnine Matejem Rigelnikom sva se pogovarjala o dogajanju na nepremičninskem trgu in o različnih možnostih vlaganja v nepremičnine ter nepremičninske družbe.



S sogovornikom skupaj ugotavljava, da za večino Slovencev nepremičnine veljajo kot varna naložba. Zato je bil vedno del kupcev, ki so nepremičnine kupovali kot naložbo. V zadnjih letih je tako povpraševanje precej

poraslo. Večina stanovanj se pozneje odda na trgu. Nekatera stanovanja pa ostanejo tudi prazna in se jih lastniki odločijo prodati, če jim cena v nekem obdobju občutno zrasne. Vendar nakup stanovanja kot naložba, ki

ima večinoma donos zaradi mesečne najemnine, pomeni velik finančni vložek nakupa, upoštevati je treba stroške vzdrževanja nepremičnine in pojavlja se vprašanje likvidnosti ter tveganje padca nepremičninskega trga.

Z Matejem Rigelnikom sva se pogovarjala o alternativni, kot so nepremičninske družbe, ki so v svetu že dolgo poznane, v Ameriki že od šestdesetih let prejšnjega stoletja, in bi bile ob sprejetju ustrezne zakonodaje pri nas zanimive tudi slovenskim vlagateljem, ki bi si želeli razpršiti svoje premoženje.

Zakaj menite, da so se nepremičninski družbe v tujini izkazale kot dobra naložba, in zakaj bi bile zanimive tudi za slovenske vlagatelje?

Namen nepremičninskih družb v tujini je ponuditi vsem tipom vlagateljev možnost vlaganja v različne tipe nepremičnin tudi z manjšimi zneski, kot navadno stane nakup posamezne nepremičnine.

Tako imajo vlagatelji v tujini možnost, da navadno s sorazmerno manjšim zneskom postanejo ekonomski solastnik nepremičnin, ki jih ima dotična nepremičninska družba v lasti.

Ključne prednosti vlaganja v nepremičninske družbe so tako odprava tveganj nakupa posamezne nepremičnine in s tem razpršitev vlagateljevega finančnega premoženja med več nepremičnin. Vložena sredstva vlagateljev so navadno likvidnejša in vlagatelj ima možnost prodaje svojega vložka na organiziranem trgu kapitala.

Zanimiv podatek, ki ga verjetno velika večina slovenskih varčevalcev ne pozna, je, da so nepremičninske družbe oz. v tujini nepremičninski skladi najdonosnejši naložbeni razred v zadnjih štiridesetih letih, v ZDA presegajo tudi donosnosti ameriškega delniškega indeksa S&P 500 tako na absolutni osnovi kot za tveganje prilagojeni osnovi.



Kaj bi svetovali nekemu, ki šele razmišlja o vlaganju v nepremičnine, ali nekemu, ki ima recimo 100.000 € na banki?

V tujini imajo varčevalci alternativo neposrednemu nakupu nepremičnine z vlaganjem v nepremičninske družbe, ki sredstva vlagateljev vlagajo v izbrane nepremičnine, poslovne, stanovanjske, hotelske, zdravstvene, logistične ... Tako imajo vlagatelji dodatno možnost razpršitve finančnega premoženja. Nepremičninske družbe prihodke ustvarjajo z oddajanjem nepremičnin. V tujini se navadno 90 odstotkov tekočega dobička družbe izplača vlagateljem v obliki dividend. V tujini imajo vlagatelji navadno med 10 in 30 odstotki

sredstev, naloženih v nepremičninske družbe.

Praktično vsi deležniki ocenjujejo, da slovenski kapitalski trg potrebuje dodatno ponudbo novih vrednostnih papirjev in rast v dejanskem prostem obtoku. To izhaja iz končnega poročila o projektu, ki sta ga izvedli družbi PricewaterhouseCoopers in BTA Consulting v sodelovanju z Evropsko komisijo ter udeležbo ministrstva za finance in Agencije za trg vrednostnih papirjev (ATVP), ki je pred kratkim dokument javno objavila. Na podlagi ocenjevanja trenutnih razmer na kapitalskem trgu, pogovorov z deležniki in primerjave s praksami drugih držav izvajalci projekta menijo, da so za uspešen razvoj ka-

pitalskega trga potrebne spremembe v davčnem sistemu. Med možnostmi zanje so naštetje uvedbe davčnih spodbud, znižanje davčnih stopenj za dividende in davka na dobiček od prodaje finančnih instrumentov, poenostavitev davčnega sistema in tudi delovanje nepremičninskih skladov.

Opažamo tudi, da se lastniki nepremičnin, ki jih oddajajo, ne želijo več ukvarjati z najemniki in želijo to skrb prepustiti nekemu, ki bo za plačilo skrbel za redna plačila najemnine in stroškov, stalno zasedenost nepremičnine, opravil nekatera popravila itn.

Glede na izkušnje kaj še opažate na trgu, kje imajo vlagatelji v nepremičnine največkrat izzive?

Ker je čas denar, mar ne? Držijo seveda vaše ugotovitve. Prav tako ugotavljam, da praksa, ki je uveljavljena v tujini, se pravi oddajanje nepremičnin kot poslovna dejavnost, ko se izključno ukvarjate z oddajanjem nepremičnin, ko družba kupi nepremičnino z namenom doseganja nekih donosov iz naslova najemnih razmerij, v Sloveniji ni na ustrezni ravni. Predvsem v smislu sklepanja ustreznih najemnih pogodb.

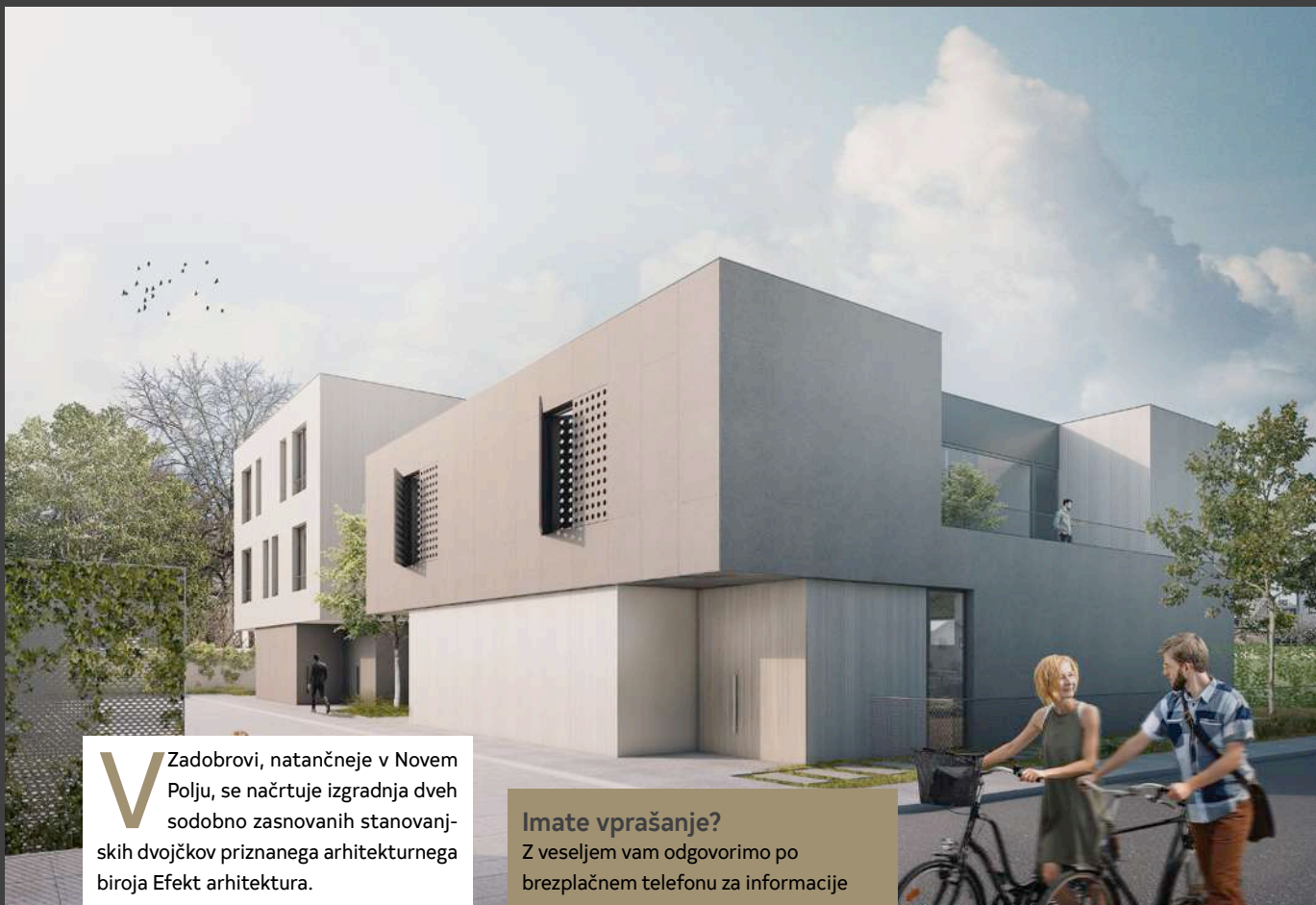
Za več informacij in nasvetov glede vlaganja v nepremičnine, se obrnite na naše nepremičninske posrednike in z veseljem vam bodo svetovali.



Dvojčka Zadobrova

NA VOLJO STA DVA FUNKCIONALNO ZASNOVANA DVOJČKA
Z VISOKO KAKOVOSTJO BIVANJA





V Zadobrovi, natančneje v Novem Polju, se načrtuje izgradnja dveh sodobno zasnovanih stanovanjskih dvojčkov priznanega arhitekturnega biroja Efekt arhitektura.

Stanovanjske enote bodo zagotavljale visoko kakovost bivanja, saj je načrtovana gradnja izredno natančna. Uporabljeni bodo vrhunski materiali višjega cenovnega razreda, ki bodo bivanje dvignili na povsem drugo raven.

Dvojčka bosta v mirni in zeleni soseki družinskih hiš, v neposredni bližini vrtca, osnovne šole, banke, pošte, AC in trgovine.

Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.

www.c21.si



**SKENIRAJ
QR-KODO IN OBIŠČI
DVOJČKA ZADOBROVA**



+386 1 53 00 111
emona@c21.si
CENTURY 21 Emona

Tacenski vrtovi

POPOLNO RAVNOVESJE VAŠEGA ŽIVLJENJA!



Moderen stanovanjski projekt TACENSKI VRTOVI bo zadovoljil potrebe najzahtevnejših kupcev, ki si želijo udobno in razkošno bivanje v zaključeni soseski s čudovitimi panoramskimi pogledi.

- 32 enot z edinstvenim tlorisom
- 8 arhitekturno dovršenih objektov

Projekt je zasnoval odličen arhitekturni biro Krušec, ki je dobitnik Plečnikove medalje, nagrajenec Prešernovega sklada in dobitnik številnih drugih nagrad za dosežke v arhitekturi. Njihovo bogato znanje se je odrazilo tako v zunanjem videzu soseske kot tudi na tlorisih stanovanj.

Naselje Tacenski vrtovi je v neposredni bližini Šmarne gore in ponuja odmaknjenost od mestnega vrveža.





Vaš novi dom je lahko v zavetju svežega zraka, saj naselje Tacenski vrtovi ponujajo prečudovit pogled na Šmarno goro. Lahko boste še dodatno poskrbeli za svoj športni duh, saj lokacija ponuja veliko možnosti rekreiranja.

Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.

www.c21.si

SKENIRAJ QR-KODO IN OBIŠČI TACENSKE VRTOVE



Amanda Čilović Mulalić,
040 700 229
amanda.cilovic@c21.si
CENTURY 21 Emona



Kako najdete pravega posrednika za prodajo nepremičnine

Najboljši nepremičninski posrednik je izkušen strokovnjak, ki prisluhne vašim zahtevam in pozna svoj trg. Ni nujno, da dela pri največjih projektih ali zasluzi največ denarja. Morda tudi ne konča vseh poslov. Vaša naloga je, da poiščete nekoga, ki bo delal za vas. Vendar to ni tako zahtevno, kot si morda mislite.

Pobrsajte po spletu

Preiščite najboljša nepremičninska podjetja na svojem območju. Obiščite njihova spletna mesta in poiščite profile posameznih posrednikov v pisarnah v svoji bližini. Preglejte podrobnosti o njihovih izkušnjah, vendar ne izključite začetnikov. Morda bi si ti vzeli več časa za vas.

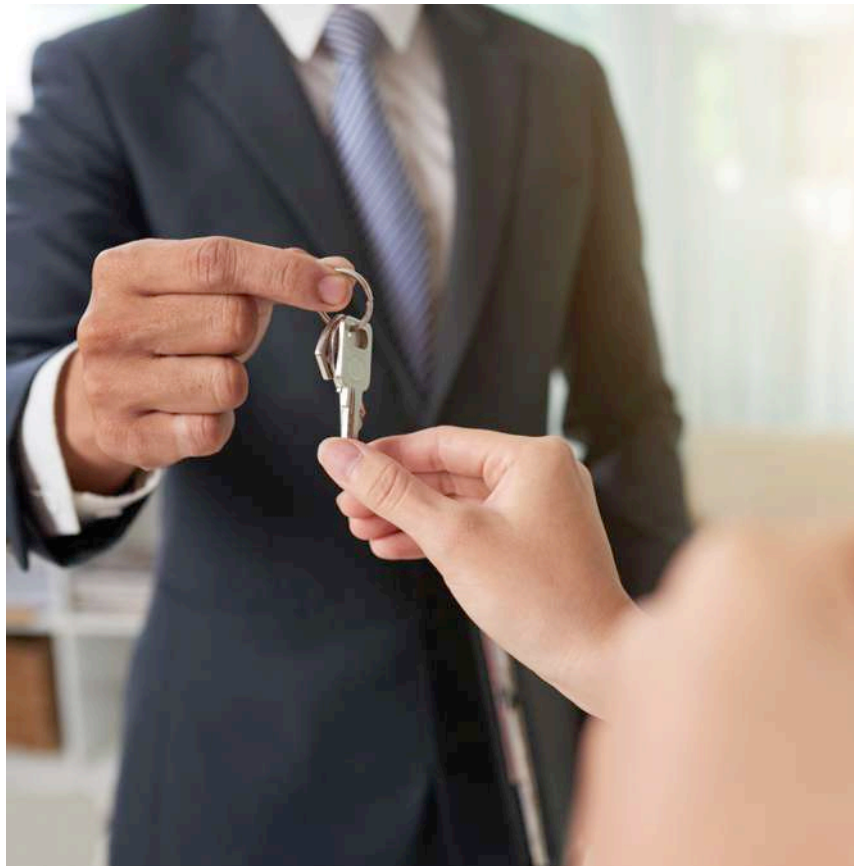
Udeležite se dneva odprtih vrat

Tam lahko spoznate nepremičninskega posrednika v resničnem delovnem okolju in vzpostavite stik z njim preprosto tako, da greste z njim na ogled nepremičnine. Zbirajte poslovne vizitke in si zapisujte podatke o posrednikih, ki jih spoznate.

Bodite pozorni na to, kako bi posrednik predstavil nepremičnino, ki jo želite prodati. Išcite nekoga, ki je zanesljiv, informativen in ima znanje, vredno zaupanja. Potrebujete nekoga, ki bo imel profesionalno promocijsko gradivo za predstavitev vaše nepremičnine.

Preglejte oglase

Nepremičninski posredniki oglašujejo iz dveh razlogov: prodati želijo neko nepremičnino in oglaševati želijo sebe. Preglejte območje svoje nepremičnine v oglasih in preverite spletne strani posrednikov, ki oglašujejo. Ti posredniki so strokovnjaki na vašem območju.



Prosrite za priporočila strokovnjakov

Seveda ste pomislili, da bi vprašali prijatelje ali znance za napotitev k posredniku, a razmislite tudi o drugih strokovnjakih za nepremičnine. Zastopniki in posredniki za nepremičnine z veseljem napotijo prodajalce ali kupce nepremičnin tudi k sodelavcem, zlasti če storitev, ki jo potrebujete, ni njihova posebnost. Nekateri posredniki npr. prodajajo poslovne ali naložbene nepremičnine, drugi se spoznajo na prodajo novogradenj.

Bančniki, hipotekarni posredniki, notarji so tudi vir – številni iz prve roke poznajo izjemne posrednike.

Sestavite seznam

V najboljšem primeru boste imeli seznam vsaj treh izbranih posrednikov. Dobro je, da jih vprašate za priporočila in jih preverite. Z njimi lahko opravite razgovor, da ugotovite, s kom se vam zdi najbolj prijetno sodelovati. In nič ni narobe, če zaupate svojim občutkom.

Špela Meterc Repovž,
064 209 989
spela.meterc.r@c21.si
CENTURY 21 Emona



ŽELITE BITI USPEŠEN NEPREMIČNINSKI POSREDNIK/ USPEŠNA NEPREMIČNINSKA POSREDNICA?



Zdaj imate priložnost, da postanete del svetovno prepoznane znamke CENTURY 21 in svoj poslovni uspeh dvignete na novo raven.

PONUJAMO VAM SISTEM, KI PREVERJENO DELUJE

CENTURY 21 svojim posrednikom zagotavlja odlične razmere za poslovanje. Pri nas ne boste izgubljali časa z nepotrebni administrativnimi opravili. Za to bomo poskrbeli mi, vi pa se boste osredotočili izključno na posredovanje.



CELOVITA
MARKETINŠKA
PODPORA



UDO BEN
NAČIN
POSLOVANJA



OSEBNI
RAZVOJ



KARIERA

Če menite, da bi to morda lahko bilo za vas, odlikajte na www.c21agent.si
in ugotovite, kako lahko postanete del ekipe CENTURY 21.

Štorje na Krasu

NASTANITVENI OBJEKT Z RESTAVRACIJO. VAŠA NOVA PRILJUBLJENA DESTINACIJA Z VONJEM PO SREDOZEMLJU!



Kraško mesto Štorje kaže svojo lepoto v soncu in zeleno kraško podeželje ponuja izvirno kulinariko z oljčnim oljem in divjimi rastlinami. Tam je ena izmed najbolj prepoznavnih slovenskih gostiln s stoletno tradicijo, ki nosi naziv Gostilna Slovenija.

Prodaja se nastanitveni objekt z restavracijo v pritličju, z veliko zunanjo teraso in tremi notranjimi prostori, ki so grajeni po standardih. Znana je po sezonski ponudbi jedi iz domačega okolja in gosti veliko tujih in domačih gostov. Sobe so opremljene v rustikalnem slogu s skrbno izbranim pohištvom in visoko dodano vrednostjo.

Nakup je zanimiv za naložbo in pomeni poslovno priložnost s takojšnjim delovanjem (trenutno v obratovanju) ter ponuja več možnosti širitve povezanih dejavnosti!





Špela Meterc Repovž,
064 209 989
spela.meterc.r@c21.si
CENTURY 21 Emona





CENTURY 21 Novi dom

Tretje največje slovensko mesto je postalo bogatejše za agencijo, ki v svetu prodaje nepremičnin že šesto desetletje postavlja merila odličnosti. Novi dom, franšiza agencije CENTURY 21, si od začetka poslovanja uspešno prizadeva za izpolnjevanje najvišjih standardov. Na seznamu naših vrednot visoko kotirajo poslušnost, marljivost in prilagodljivost. Višje boste našli le še zanesljivost, spoštovanje in predanost strankam.

Kakovost naše ponudbe gre vzporedno s strokovnostjo naših nepremičninskih posrednikov. Stvari ne prepuščamo naključju. V Celju in celotni savinjski pokrajini ponujamo visoko raven znanja, nujnega za spretno manevriranje okoli prepogosto spregledanih pasti v nepremičninskih poslih. Uspešna sodelovanja nadgrajujemo tudi s

prizadevanjem za nenehno izboljševanje, za svojo največjo prednost imamo tople osebnosti in razbremenitev strank vseh skrbi pri ravnanju z nepremičninami.

Celje je naš dom, in dovolite nam, da ga v osrčju Slovenije, na prostoru, kjer je nekoč vladala najplivnejša slovenska plemiška rodbina, najdemo tudi vam.

Prvi v vrsti digitalnega napredka

Veliko energije vložimo v izobraževanje zaposlenih in tako zlahka ostajamo v stiku z najnovejšimi smernicami nepremičninskega sveta. Zavedamo se pomembnosti novih tehnologij in ponujamo virtualni sprehod po nepremičnini. Ogled stanovanja, poslovnih prostorov ali hiše prek spleta še nikoli ni bil

hitrejši, učinkovitejši, predvsem pa preprost in intuitiven. Digitalne avtoceste smo namreč vzeli za svoje in jih izkoriščamo bolje kot kdor koli drug v tem poslu.

Kaj je virtualni sprehod po nepremičnini ali 360-stopinjsko slikanje prostorov

360-stopinjsko slikanje prostorov je posebna tehnika zajemanja fotografij prostorov z naprednim digitalnim fotoaparatom. Tako fotografiranje ne vzame več časa kot običajno, rezultat pa povsem spremeni kupčevo ali najemnikovo doživljanje, videnje in spoznavanje nepremičnine. Lahkotni virtualni sprehod po prostoru je preprost in prij-



Priporočila strank:

Spoštovana gospa Anita. Rada bi vam se zahvalila za posredovanje pri prodaji hiše. Z vašim delom sem bila zelo zadovoljna, saj ste bili vedno dosegljivi za kakšno svetovanje, prijazni in vse skupaj ste zelo profesionalno izpeljali kljub koronavirusu. Želim vam še veliko uspešnih poslov. HVALA!!!

Nada



Anita Kranjčan
041 430 163
anita.kranjcan@c21.si
CENTURY 21 Novi Dom

Ogled nepremičnine na terenu in pogovor v živo je tako lahko pika na i digitalne predstavitve. Še vedno namreč najbolj cenimo pristen stik s strankami in poslovnimi partnerji.

Če stranka z našo agencijo sklene ekskluzivno pogodbo za posredovanje v prometu z nepremičnino, dobi 360-stopinjsko fotografiranje brezplačno.

Kaj lahko pričakujem

Pri sodelovanju s certificiranim nepremičninskim posrednikom pričakujte večjo varnost pri sklepanju posla, saj je vsaka nepremičnina predhodno preverjena s pravnega stališča. Prav tako vam ob strani stojimo pri pogajanju za ceno novega doma.

ten, ne glede na izkušnost oglednika. Noben kotiček ne ostane skrit, občutek dožemanja prostorov in njihove razporeditve je neprimerljiv z običajnimi fotografijami, stranka pa lahko tako prihrani veliko dragocenega časa.

Agencija CENTURY 21 Novi dom

Kaj ponujamo lastniku nepremičnine

S skupnimi močmi nastavimo pravo tržno ceno nepremičnine, imamo izjemno veliko bazo lastnih strank, oglašujemo na domačih in tujih spletnih straneh, selekcioniramo potencialne kupce in vas tako razbremenimo.

Če želite, ste lahko prisotni pri ogledu svoje nepremičnine. V vsako stanovanje, hišo ali posest se poglobimo in nepremičnino res temeljito spoznamo, preden prodaja steče – stvari ne prepuščamo naključjem. Na ogled pripeljemo izključno resne stranke, in ne radovednih pogledov. Šele ko imamo kupca, vključimo lastnika nepremičnine in izvedemo pogajanja za sklenitev posla.

V ozadju naša pravna služba skrbi, da sta zadovoljna prodajalec nepremičnine in kupec. Naj poudarim, da je varnost vaše nepremičnine za nas izjemnega pomena, tudi zato vse stranke, ki pridejo na ogled, zapišemo.

Rezultat naštetega je tako jasen: za nas najdemo najboljšega kupca. Prepričani smo, da je virtualni sprehod nekaj, kar nas ne ločuje od večine drugih ponudnikov podobnih storitev, temveč nam omogoča, da prihranimo vaš in svoj čas.

Zakaj izbrati ekipo CENTURY21

Nakup nepremičnine je eden najpomembnejših trenutkov v našem življenju. Zavedajte se, da lahko nakup nepremičnine spremlja grenak priokus in postane (pre)draga izkušnja, če ni izveden prek certificiranega nepremičninskega posrednika. Ne le da poznamo trg in realne tržne cene nepremičnin, verjamemo predvsem v svoje strokovno podkovane nepremičninske posrednike.

Za vsa vprašanja ali termin za sestanek lahko pokličete na brezplačno telefonsko številko 080 30 49 ali +386 59 189 877 oz. pošljete e-sporočilo na novi.dom@c21.si.

Prijetno vas pozdravljam in se veselim sodelovanja z vami!



CENTURY 21®

NOVI DOM

MPTRG d.o.o.
Kersnikova ulica 17A
3000 Celje
Telefon: 080 30 49
E-pošta: novi.dom@c21.si

Vladimir Lešnik, lastnik nepremičninske agencije CENTURY 21 Novi dom, o nepremičninskem trgu v Celju in okolici

Kadar se govori o koroni, preprosto ne moremo mimo vpliva, ki ga je imela oz. ga še ima na nepremičninski trg. V poplavi takih in drugačnih informacij smo se odločili, da o vsem skupaj povprašamo lastnika nepremičninske agencije CENTURY 21 Novi dom Vladimirja Lešnika. Povedal nam je, kaj se dogaja na nepremičninskem trgu v Celju in okolici.



Kako se je situacija zaradi epidemije kazala na nepremičninskem trgu v Celju in okolici?

Z zaustavitvijo gospodarstva ob prvem valu epidemije leta 2020 je obstalo tudi trgovanje z nepremičninami. Zaradi vladnih ukrepov ogledi nepremičnin niso bili mogoči, kar je za kupce ključnega pomena. Promet z nepremičninami se je ustavil. A je v maju, ko so se ukrepi sprostili, trgovanje hitro ponovno oživel, vsaj kar zadeva prodajo stanovanjskih nepremičnin.

Podobno kot spomladi so bile tudi ob drugem valu epidemije storitve nepremičninskega posredovanja močno omejene, saj osebni stik s strankami ni bil dovoljen. Trenutno je prodaja z nepremičninami v polnem teku. Ponovno zapiranje gospodarstva bi lahko bilo usodno tako za nepremičninske družbe kot nepremičninske posrednike.

Kako je prepoved poslovanja nepremičninskega posredovanja vplivala na trg nepremičnin? Kakšne so bile oz. bodo posledice?

V času omejevanja posredovanja v prometu z nepremičninami ni bilo skoraj nobenega prometa prek agencij, so se pa posli sklepali

med strankami, saj so notarji, upravne enote in finančni uradi delovali.

Ker lastniki nepremičnin praviloma nimajo zadostnega znanja oziroma izkušenj, je lahko odločitev za prodajo brez posrednika zgolj z objavo oglasa v medijih ali kako drugače zelo tvegana.

Glede na to, da se vsakdo izmed nas vsaj enkrat v življenju spopade z vprašanjem, kako varno in čim bolje prodati svojo nepremičnino, se splača upoštevati takšne in podobne informacije in se odločiti za pot, po kateri so do danes šli že številni prodajalci nepremičnin. To je pot med zaupanja vredno nepremičninsko agencijo in lastnikom oziroma prodajalcem nepremičnine. Le tako se bo lastnik ali kupec nepremičnine izognil morebitnim tveganjem, predvsem pa usodnim posledicam.

Pri pregledu statistik prodaje v letu 2020 se opazi, da je promet z nepremičninami kljub vsemu potekal. Nepremičninski posredniki smo tako dobili občutek, da je bilo za odločevalce očitno pomembno samo to, da ni prisoten strokovnjak, ki posej lahko vodi varno in nadzorovano (z vidika pravne varnosti in zagotavljanja preventivnih ukrepov glede prenosa okužb).

Kako je z novogradnjami na celjskem koncu – kakšno je povpraševanje?

Celje je mestna občina z enim najstarejših stanovanjskih skladov v državi, prav tako je močno podhranjen tudi najemniški trg. Novogradenj je malo, posledično tudi prodaj rabljenih stanovanj. Je pa najavljenih v bližnji prihodnosti kar nekaj novogradenj.

Povpraševanje po nepremičninah je bilo pred epidemijo veliko, ponudba skromna, cene pa visoke. Med epidemijo se je povpraševanje močno zmanjšalo, zdaj pa je povpraševanje ponovno precejšnje.

Kaj pričakujete v letu 2022, kakšni so moški scenariji na nepremičninskem trgu in v katero smer bodo šle cene nepremičnin?

Ponovno zapiranje gospodarstva, v kar sicer ne verjamem, bi lahko negativno vplivalo na plačilno sposobnost kupcev in povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah. V tem primeru bi se začel čas prodaje, predvsem pri novih stanovanjih, podaljševati, upad števila stanovanjskih kupoprodaj pa bi bil vse dolgoročnejši. To bi vplivalo tudi na ponudbo stanovanjskih nepremičnin.

Zaradi novogradenj, ki glede na trenutno gradbeno ekspanzijo prihajajo na trg v vse večjem številu, in morebitne nezmožnosti njihove prodaje bi začelo prihajati do presežne ponudbe novih stanovanj, do zaustavljanja stanovanjskih projektov v teku in stečajev vlagateljev.

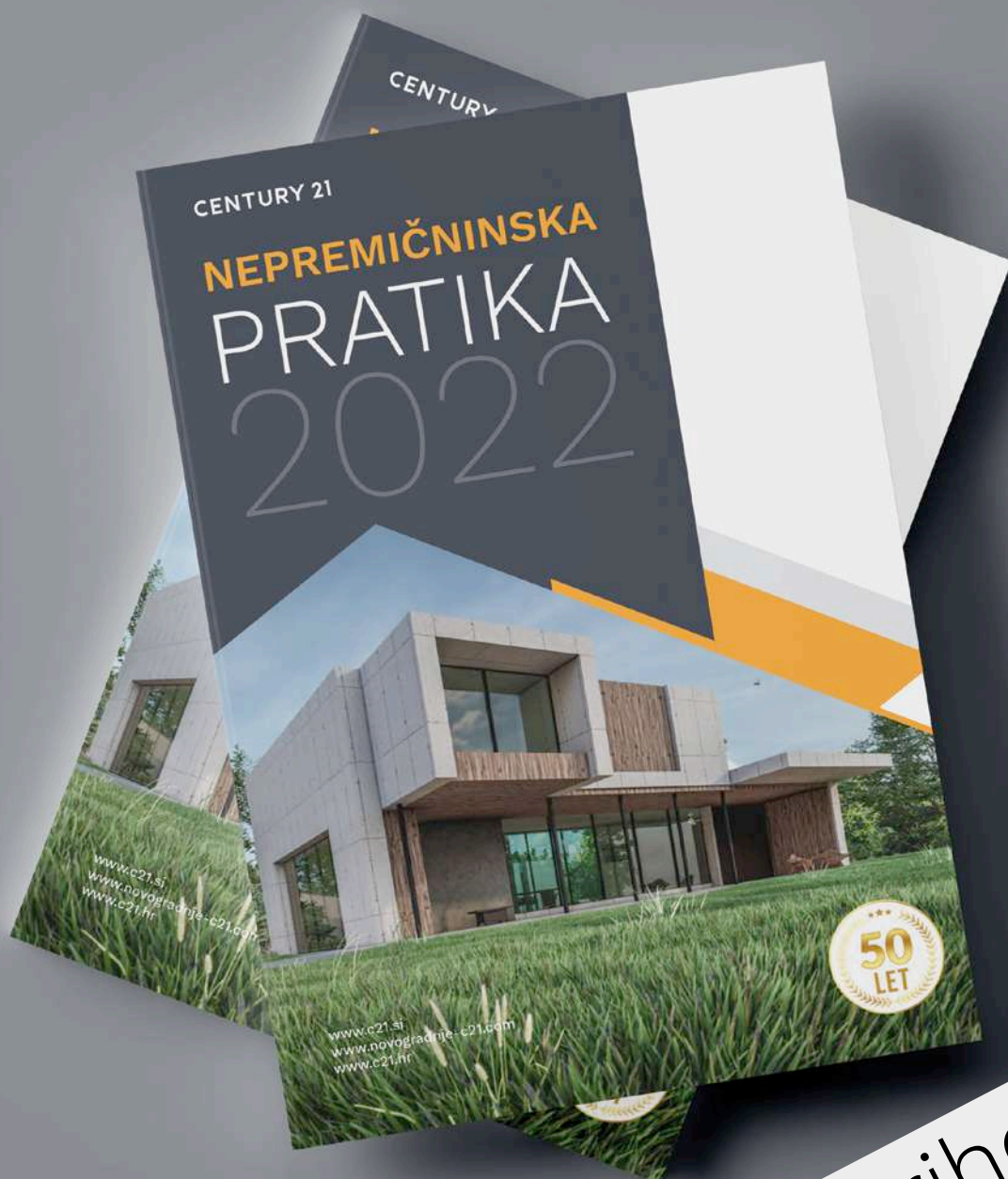
Med pandemijo smo opazili težavo, da banke, ki sicer ponujajo ugodne stanovanjske kredite, ljudem, ki so bili zaradi situacije na čakanju na delo, niso odobrile kredita. Nekateri so ostali tudi brez službe. Nižji mesečni prejemki zaradi čakanja na delo, izguba službe, vsesplošna negotovost, vse to vodi v padec kupne moči, kar lahko močno vpliva na odločanje o nakupu nepremičnin ...

Po drugi strani bi bili nekateri ljudje zaradi posledice korone v finančnem smislu prisiljeni v prodajo svojih nepremičnin, ki so jih do zdaj ohranjali kot rezervo za slabe čase. Spet drugi, ki imajo dovolj denarja, vidijo v aktualni krizi možnost ohranjanja svojega premoženja prav v nakupu nepremičnin.

Sicer pa na nepremičninskem trgu ni pričakovati hitrega padanja cen, saj traja praviloma z zamikom nekaj let, da se ponudba prilagodi in se začnejo cene spuščati.

Glede na trenutno stanje na trgu in veliko povpraševanje ostajamo optimistični in računamo na veliko aktivnosti na nepremičninskem trgu, tudi v letu 2022.

NEPREMIČNINSKA PRATIKA



V prihodu

Spremljajte nas za več informacij.

Soseska Blato

NA SONČNI IN MIRNI LOKACIJI V NEPOSREDNI BLIŽINI CENTRA SLOVENSkih KONJIC JE NOVA SOSESKA BLATO Z DEVETIMI ENOSTANOVANJSKIMI HIŠAMI.

Hiše imajo dvokapnico in so zgrajene do tretje gradbene faze in do tretje podaljšane gradbene faze. Na voljo je še šest hiš, od tega tri do tretje gradbene faze in tri do podaljšane gradbene faze (imajo vgrajena okna in zunanja vrata, izvedeno fasado in obdelan napušč – škatle). Hiše se prodajajo zgrajene do teh faz.

Parcela ima glavno orientacijo sever-jug. Višinski gabariti od juga proti severu padajo. Do parcele dostopamo s severne smeri po dovozni poti, ki je asfaltirana.



Arhitekturna zasnova

Bivalni prostori so usmerjeni proti jugu in zahodu, kamor se objekt odpira. Tako se objektu izboljša njegova energijska učinkovitost.

Tlorisna zasnova objekta je pravokotne oblike. Glavni vhod v hišo je na severni strani.

Etažnost objekta je P + M.

Dimenzije hiše so 10,50 m x 7,80 m.

Prek vhodnega podesta dostopamo v predprostor, ki je povezan s kopalnico in dnevnim prostorom. Dnevnobivalni prostor je osrednji prostor stavbe in ima dostope do kabineta, utility, stopnišča in terase. Po stopnišču dostopamo do mansarde, kjer imamo horizontalno komunikacijo, prek katere dostopamo do dveh otroških sob, kopalnice in spalnice z garderobo.

Konstrukcija in materiali

Temelji

Temeljenje objekta je izvedeno z AB-temeljno ploščo, debeline 25 cm, na gramoznem utrjenem nasutju, ki sega pod mejo zmrzovanja.

Stene

Obodni nosilni zidovi v pritličju so pozidani z votlim opečnim modularnim zidakom širine 30 cm. Tudi predelni zidovi so zaradi boljše zvočne izolacije oz. zaradi lažje vgradnje napeljav, kjer je to treba, izvedeni z opečnimi zidaki debeline 20 cm oz. 10 cm.

Zidovi v pritličju so v zasutem delu do 20–30 cm nad terenom obdelani z ustrežno toplotno in hidroizolacijo.

V vogalih in stikih zidov so razporejene vertikalne armiranobetonske zidne vezi, pretežno prereza 30/30 cm. Vertikalne vezi so izvedene v vogalih in tudi na vsakih 4–5 m neprekinjenega opečnega zidu. Nosilni zid pritličja je zaključen in povezan z armiranobetonsko ploščo.

Za zunanje obodne stene v pritličju je predvidena obloga s toplotno izolacijo EPS debeline 15 cm.

Plošče, stropi

Nad pritličjem je izvedena armiranobetonska plošča debeline 18 cm. Plošča iz betona je trdnosti C 25/30, nosilna v obeh ortogonalnih smereh in je križem armirana in v dokaj velikem medsebojnem rastru linijsko podprta z nosilnimi opečnimi stenami.

NAMIG POSREDNIKA: Odlična lokacija za vse, ki si želijo miru in sobivati z naravo ter hkrati bivati le streljaj od centra mesta, kjer je zagotovljena vsa infrastruktura, in blizu avtocestnega izvoza Tepanje. Zaradi odlične lokacije, kakovostne gradnje in dobre prostorske razporeditve priporočam ogled in nakup!



Vladimir Lešnik,
041 682 876
vladimir.lesnik@c21.si
CENTURY 21 Novi dom



Kako pred nakupom nepremičnine in po njem

PREPROST PRIROČNIK

Vsak se v življenju znajde pred pomembno odločitvijo o nakupu nepremičnine – hiše, stanovanja ali samo zemljišča, odvisno od želja in prednosti vsakega posameznika, in kot vedno ima vsaka možnost svoje prednosti in pomanjkljivosti. Nakup nepremičnine predstavlja pomemben korak v življenju in zahteva ogromno truda, časa in živcev, zlasti če se nakupa lotite sami, brez sodelovanja nepremičninskega posrednika. Če niste dovolj dobro pravno podkovani, je sicer bolje, da se obrnete na nepremičninsko agencijo, kjer vam nepremičninski posredniki znamo svetovati in vas s pomočjo pravne službe vodimo skozi celoten postopek. V nadaljevanju preprosto in razumljivo podajam celoten postopek nakupa nepremičnine.

Pred nakupom nepremičnine

Ogled nepremičnine

To je običajno prvi korak kupca, ki se odloči za nakup nepremičnine. Svetujem vam, da si nepremičnino temeljito ogledate, predvsem na prvi pogled bolj skrite stvari: ali so kje vlažne stene, ali so nove električne napeljave in vodovod, ali sta streha in fasada že bili obnovljeni (pomembno pri stanovanju v bloku) ipd. Dobro je preveriti tudi medsosedske odnose, saj je lahko v bloku s problematičnimi sosedi brez mogočega sporazuma življenje prava nočna mora, prav tako v več- ali enostanovanjskih hišah z drugače mislečimi sosedi.

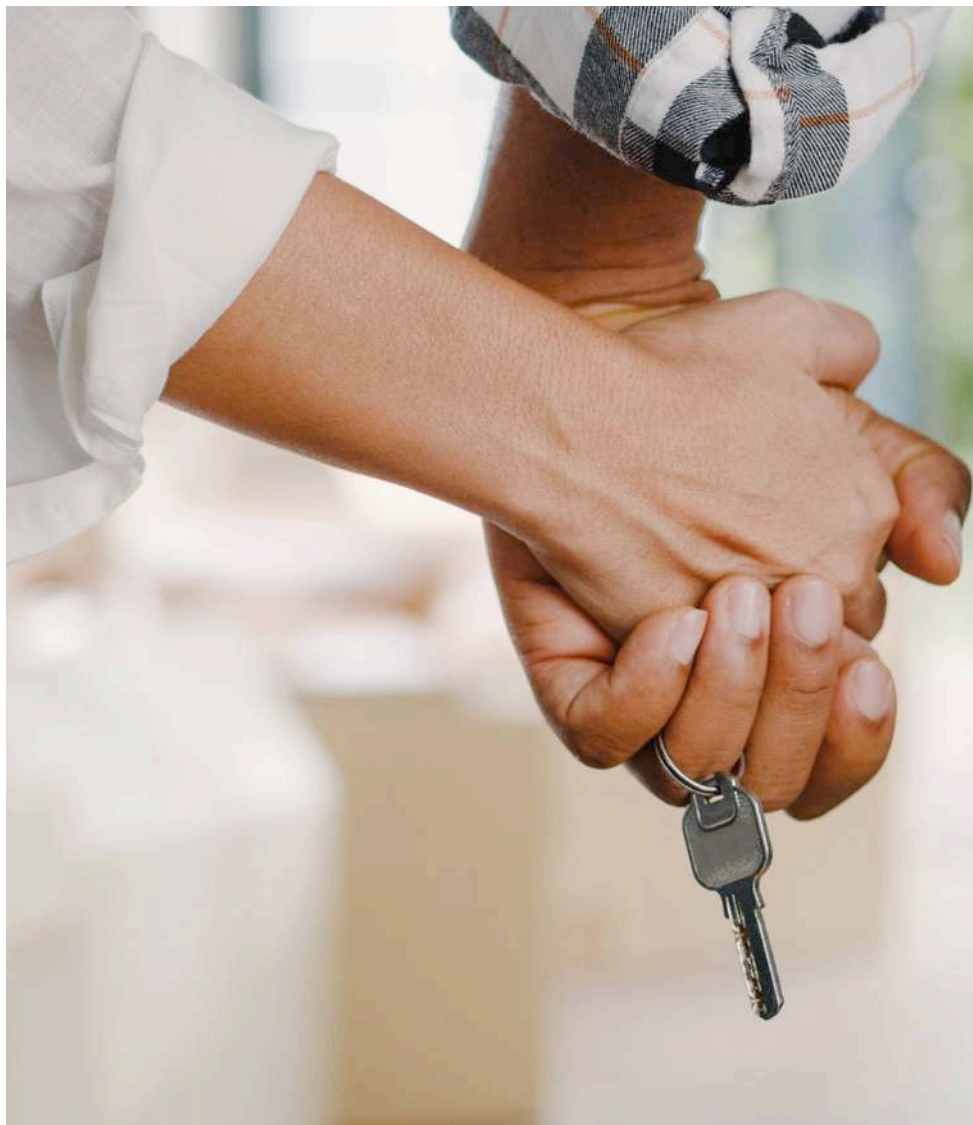
Preverjanje pravnega stanja

Ko ste se odločili, katera nepremičnina vam je všeč in želite v njej živeti, morate kot prihodnji lastnik nepremičnine preveriti njeno lastništvo, kar z znano parcelno številko preverite v zemljiški knjigi. Če te nimate, jo lahko najdete s pomočjo naslova objekta na spletni strani GURS. Z izpiska iz zemljiške knjige lahko tudi ugotovite, ali so na nepremičnino vezane plombe ali druge obremenitve, npr. služnostne poti, nujne poti, hipoteke. Iz lastne izkušnje lahko povem, da je tukaj nujna posebna previdnost, sploh pri bolj »problematičnih« nepremičninah z več hipotekami in izvršbami, saj je lahko nad lastnikom že sprožen stečajni postopek, kar pa morda iz zemljiškoknjžnega izpisa še ni vidno. Če se vse ujame ob nepravem času, lahko morebiti ostanete brez nepremičnine in vplačane are, zlasti če ste se s prodajalcem dogovorili za plačilo are v gotovini.

Preverjanje drugih listin

Pri preverjanju lastništva nepremičnine je prav tako dobro, da zaprosite prodajalca za

lokacijsko informacijo oz. potrdilo o namenski rabi (pri nakupu zemljišča ali hiše), gradbeno in uporabno dovoljenje (pri nakupu hiše in stanovanja) in energetska izkaznico (pri nakupu stanovanja in hiše; pri tem pa so določene izjeme objektov, ki tega ne potrebujejo: objekti pod varstvom ZVKD, enostavni in nezahtevni objekti, skladišča in industrijski objekti, objekti uporabne tlorisne površine do 50 kvadratnih metrov idr.). Če prodajalec nima katere od teh listin, se postopek nakupa podaljša, saj je treba za listino zaprositi na pristojni občini oz. upravni enoti, izdelava energetske izkaznice pa običajno ne vzame veliko časa.



Priprava pogodbe

Če si že na začetku niste izbrali nepremičninske agencije, ki bi vam pomagala in vas vodila čez vse postopke nakupa, je dobro, da se v tej fazi ali dogovorite z nepremičninskim posrednikom, da vse uredi s pomočjo svoje pravne službe, najamete pravnik, ki vam pripravi kupoprodajno pogodbo, ali izberete notarja, ki vam kupoprodajno pogodbo sestavi v notarskem zapisu. Po podpisu kupoprodajne pogodbe obeh strank kupec nakaže prodajalca (pri posredovanju nepremičninske agencije pa lahko agenciji) znesek are, ki je običajno 10 odstotkov prodajne vrednosti. Prodajalec pošlje kupoprodajno pogodbo pristojnemu davčnemu organu v občini, v kateri leži nepremičnina.

Vpis v zemljiško knjigo

Po notarski overitvi kupoprodajne pogodbe in plačilu preostanka kupnine prodajalca kupec prejme izvirno notarsko overjeno pogodbo. Takrat je najbolje, da takoj opravite postopek vpisa v zemljiško knjigo, sicer lahko to pozneje pozabite.

Postopek lahko opravite na pristojnem sodišču ali pri notarju, kar vas bo sicer več stalo. Ogromno je namreč primerov, ko ljudje ne uredijo svojega lastništva v zemljiški knjigi takoj, nato se pozabi in se morda po dolgem času, morda ob neljubem dogodku (ločitev, smrt lastnika ipd.) zadeva lahko zaplete.

Obveščanje dobaviteljev o spremembi lastništva

Po prejemu notarsko overjene kupoprodajne pogodbe tudi uradno postanete novi lastnik nepremičnine, o čemer obvestite vse dobavitelje storitev (električne energije, RTV-priključka, komunalnih storitev, telekomunikacij idr.).

Vse te korake opravimo nepremičninski posredniki sami v imenu kupca ali prodajalca (sicer se glede tega razlikujemo nepremičninske agencije med seboj), zato je izbira posrednika še posebno priporočljiva za ljudi, ki tega niso večši ali imajo premalo časa med vsemi drugimi poslovnimi in zasebnimi obveznostmi.

Po nakupu nepremičnine

Po včasih dolgotrajnih in napornih postopkih nakupa nepremičnine se začne končna izbira primerne oz. vsečne opreme, čakanje na vedno prezasedenega obrtnika za napeljavo, montažo pohištva, fasaderstva, vrtnarja ... Marsikateri kupec si po vsem tem misli, zgodba je sklenjena, se vli v svoj prelepi domek in pozabi, da lahko neka neprevidnost ali samo splet nesrečnih okoliščin sanje obrne v nočno moro. Zato ne pozabite na **zavarovanje** nepremičnine, sklepno dejanje, ki mora celovito končati postopek nakupa. Namen zavarovanja je zavarovati dom pred nevarnostmi, ki ga lahko ogrozijo. Ste že slišali izjavo "zavarovalnica mi tako ni izplačala toliko, kot je vredna moja nepremičnina oz. kot sem imel zavarovano, zakaj bi sploh sklenil zavarovanje"? Razlog je v tem, da ljudje vse prevečkrat gledajo le na ceno, in ne na kakovost zavarovanja – po kakšni vrednosti sklenejo zavarovanje, katere rizike zavarujejo idr. Pomembno je, da je zavarovalna vsota zavarovane nepremičnine dovolj visoka, da se izognete možnosti podzavarovanja, kar vam posledično ob morebitni škodi zagotavlja realno zavarovalnino, brez proporca ob škodi. Na trgu je nekaj zavarovalnic, ki ponujajo premoženjska zavarovanja z različnimi kritiji. Pomembno je, da sami presodite, kaj od vseh navedenih rizikov lahko pride v poštev v vašem primeru, ali pa pokličete zavarovalnega zastopnika, ski vam bo znal svetovati, katero je za vas najprimernejše zavarovanje.

Želim vam uspešno opravljene postopke v prometu z nepremičninami. Če potrebujete pomoč pri izvedbi postopka v kateri koli fazi nakupa ali prodaje oz. najema ali oddaje nepremičnine ali tudi glede zavarovanja nepremičnine, se lahko obrnete name, z veseljem vam bom pomagala in svetovala.

Katja Hempt,
041 327 497
katja.hempt@c21.si
CENTURY 21 Novi dom



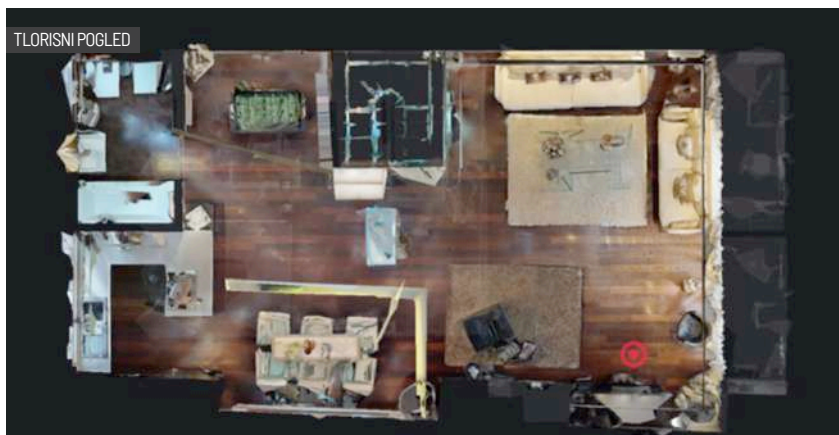
Kako tridimenzionalna tehnologija spreminja trg nepremičnin



Čas je, da nepremičninski trg vstopi v novo obdobje digitalnega marketinga oz. bolje povedano v obdobje virtualnega marketinga. Današnja vrhunska tehnologija, ki je dostopna agentom, so kamere, ki omogočajo 360-stopinjski zajem in izdelavo imerzivnih virtualnih sprehodov nepremičnin. Imerzivne tridimenzionalne virtualne ture so fotorealistične in uporabnikom omogočajo popolno doživetje in občutek, kot

da bi bili tam. Pregledovanje nepremičnin se izvaja interaktivno s pomočjo računalnika, tablice ali mobilne naprave. Zamislite si, da je vaša nepremičnina 24 ur dostopna za spletne kupce. To omogoča sedanja tehnologija. Imeti nepremičnino 24 ur dostopno na spletu pomeni več ogledov nepremičnine, več potencialnih kupcev, torej hitreje bo nepremičnina prodana. 92 odstotkov kupcev nepremičnin preiskuje splet, preden pokličejo agenta. Ko

spletni kupci vidijo oglas nepremičnine, ki obsega 3D-virtualni sprehod, je 60 odstotkov večja verjetnost, da bodo poslali sporočilo agentu, in 95 odstotkov večja verjetnost, da bodo poklicali (vir: Gea group). Jasno je, da klasično oglaševanje nepremičnin s samo statističnimi fotografijami kmalu več ne bo mogoče. Oglejmo si značilnosti tridimenzionalne tehnologije, ki nepremičnino spremeni v interaktivni tridimenzionalni model.





NOTRANJI POGLED



ETAŽNI POGLED

Perspektivni pogled

Omogoča perspektivni pogled na celotno nepremičnino. S premikanjem miške obračamo celotni tridimenzionalni model in si ogledujemo nepremičnino v različnih perspektivah.

Tlorisni pogled

Tlorisni pogled omogoča pogled tlorisa nepremičnine, vsako etažo posebej.

Notranji pogled

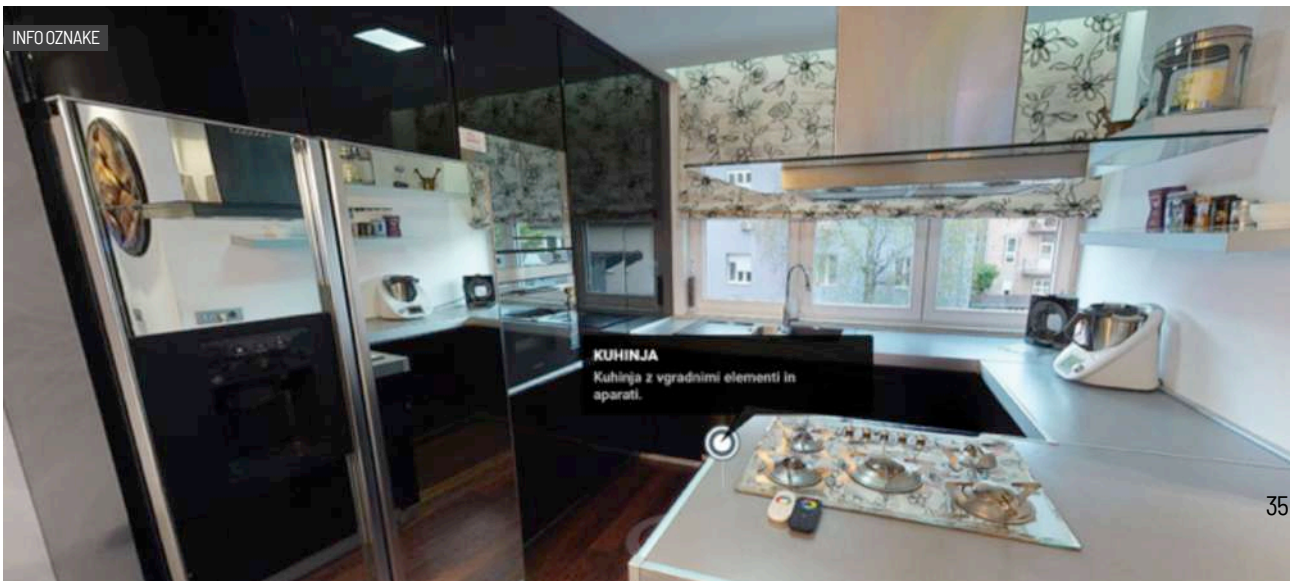
Notranji pogled omogoča gledalcu, da se premika po prostoru, kot da bi bil tam. Beli krogi na tleh označujejo položaje, na katere se lahko postavi.

Etažni pogled

Omogoča gledalcu, da se hitro premika med etažami v perspektivnem pogledu, tlorisu ali v notranjosti.

Info oznake

Info oznake so preprost način za prikaz kontekstov v prostorih in opisovanje lastnosti doma.



INFO OZNAKE

KUHINJA
Kuhinja z vgrajenimi elementi in aparati.

Ogled vrhuncev

Prikazuje vse posnetke glavnih prostorov na filmskem traku na dnu modela. Omogoča samodejno sprehajanje skozi nepremičnino.

Merjenje

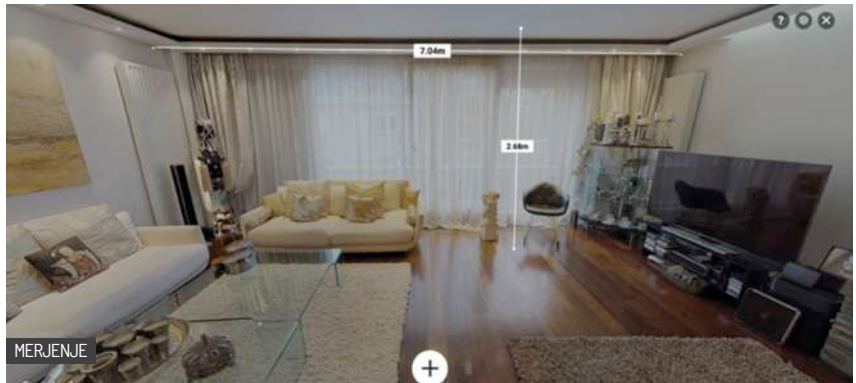
Funkcija merjenja omogoča merjenje predmetov in prostora. Zelo uporabna funkcija, predvsem za določanje površine prostora.

Navidezna resničnost

Navidezna resničnost ponuja najbolj imerzivno izkušnjo. Odkrito povedano je najbolj »frajerski« način za predstavitev nepremičnine do zdaj. To pomeni, da si nepremičnino lahko ogledamo tudi s katere koli naprave VR oziroma očala VR. Za VR-doživetje lahko uporabite Google Cardboard ali GearVR in pametni telefon, ki deluje kot zaslon in izviri vsebine VR. Lahko se uporabi tudi profesionalna VR-oprema kot Oculus Rift.

Naprave za pregledovanje

Ogled nepremičnin ni več vezan na kraj in vreme, temveč se izvaja interaktivno kadar



koli in kjer koli s pomočjo pametnih telefonov, tabličnih računalnikov, namiznih računalnikov in na platformah navidezne resničnosti, kot so Samsung Gear VR, Google Cardboard ali Oculus Rift.

Izkoristimo tehnologijo

Gotovo je, da bo takšna tehnologija vse bolj prisotna na nepremičninskem trgu. Tako bo zagotovila tudi bolj učinkovito prodajo nepremičnine.

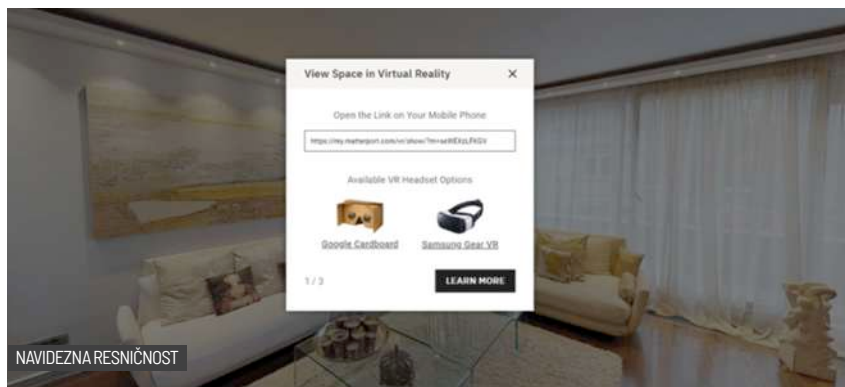
Našteto dobre lastnosti tridimenzionalne tehnologije:

- Nepremičnina za ogled dostopna 24 ur.
- Ogled nepremičnine izvajamo iz katerega koli kraja na svetu.

- Nepremičnino lahko pregledujemo kadar koli.
- Premikamo se po prostoru in obračamo v vseh smereh.
- Boljši občutek in doživetje prostora.
- Preprosta delitev na socialnih omrežjih in spletnih straneh.
- Popolna predstavitev nepremičnine s pomočjo info oznak.
- Zajemanje dvodimenzionalnih fotografij.
- Samodejni sprehod po nepremičnini.
- Funkcija meritev.

Vse lastnosti zadostujejo, da se kupec popolno informira o nepremičnini. Tehnološko gledano bomo v skorajšnji prihodnosti verjetno pričali nakupovanju nepremičnin prek spleta.

Oglejte si vzorčni primer na: bit.ly/3bZvL5s.



NAPRAVE ZA PREGLEDOVANJE





Nepremičninsko posredovanje kot način življenja

O zahtevnem delu nepremičninskega posrednika smo se pogovarjali z Aljažem Rupnikom iz agencije CENTURY 21 Novi dom iz Celja. Dal nam je temeljite odgovore na vprašanja o aktivnostih, ki ga delajo nadpovprečno uspešnega in enega najbolj prepoznavnih nepremičninskih posrednikov v savinjski regiji.

Zdi se, da ste nepremičninski posredniki vedno v pogonu. Pogosto vas je težko dobiti na telefon. Je delo posrednika res tako zahtevno?

Vsekakor. Kdor se tega poklica loti resno in si želi ustvariti uspešno kariero, mora vedeti, da smo mi tukaj zaradi strank, in ne nasprotno. Ne bom rekel, da delamo čudeže, ampak včasih se zdi, da jih, saj posel brez nas zagotovo ne bi bil uspešno izpeljan. Naš delovnik je prežet s komunikacijo, telefonsko in pisno po e-pošti,

ter raznimi usklajevanji in sestanki z ljudmi, ki so že naše stranke ali pa bodo to šele postale. Če se me ne dobi takoj na telefon, je bolje napisati e-mail, na to običajno odgovorim v nekaj urah. Vsekakor pa ta poklic ni za vsakogar. Sam tega zagotovo ne bi mogel delati samo polovičen delovni čas. Ravno nasprotno, običajno ima dan premalo ur za vse delo, ki ga opravljamo. Kdaj se moj delovnik konča, še sam točno ne vem. Vsaka stranka dobi pri meni stoddostno angažiranega agenta in podporo do zaključka prodaje. Glede na številne zadovoljne stranke in priporočila, ki jih dobivam, zagotovo nekaj počnem prav. Želim pa si postati še boljši in uspešnejši, pri tem pa mi je celotna ekipa CENTURY 21 Novi dom v veliko pomoč, predvsem pri nadgrajevanju veščin in izmenjavi informacij, ki so pogosto ključnega pomena za uspešno realizacijo posla.

Prodajalci so danes vse bolj previdni in zahtevni, komu bodo zaupali svojo nepremičnino v prodajo. Katere so prve tri marketinške stvari, ki jih naredite, potem ko prevzimate nepremičnino v posredovanje?

Prvič, menim, da bi vsak vesten nepremičninski posrednik moral najprej poskrbeti za natančen opis nepremičnine in privlačno predstavitev potencialnim kupcem. Pri CENTURY 21 vodimo lastno bazo strank, ki jim kot prvim predstavimo nepremičnino. Nema lokrat se zgodi, da že imamo kupca v bazi, ki jo vsak posrednik vseskozi dopolnjuje. Kot drugo se mi zdi nujno, da so fotografije čim bolj kakovostne, zato običajno prostore tudi pripravim na slikanje. Le redke agencije ponujajo 360-stopinjsko fotografiranje prostorov, pri nas pa je način fotografiranja »sprehod po prostoru« postal že ustaljena praksa. In tretje,

kar pri manjših agencijah vidimo le redko, je izdelava tlorisa prostorov in videopredstavitev nepremičnine, ki je lahko glede na tip nepremičnine nadgrajena tudi s posnetkom drona. Ne bom rekel, da so to novi pristopi pri oglaševanju, ki se jih sam redno poslužujem, saj je vse to v tujini že dobro razvito, je pa to zagotovo prvi pokazatelj, kateri posrednik se svojega dela loti profesionalno in želi stranki uresničiti željo po prodaji nepremičnine v čim krajšem času, po čim boljši ceni.

V čem, mislite, da se razlikujete od drugih posrednikov oziroma kaj je vaša dodana vrednost?

V nasprotju s številnimi drugimi »popoldanskimi« ali nepoklicnimi agenti je posredovanje zame edini poklic oziroma lahko rečem način življenja. Moj fokus so nepremičnine, poznavanje trga, gibanje cen ter delo s prodajalci in kupci tako rekoč 24 ur na dan. Menim, da me moj pozitiven odnos do življenja, delovna organiziranost in sistematičnost pri analizi trga delajo drugačnega od večine posrednikov, ki se osredotočajo samo na enkratno prodajo. Pogosto pozabljamo, da nas stranke, tako kupci kot prodajalci, ves čas opazujejo in ocenjujejo. In če za trenutek zaspimo v coni udobja ali pozabimo na strankine interese, jo lahko izgubimo za vedno. Da ti stranka zaupa nepremičnino v prodajo, lahko traja tudi leta, nasprotno pa lahko z brezbržnim ravnanjem to zaupanje izgubimo v trenutku. Menim, da si stranka najbolj zapomni izkušnjo, ki jo ima s posrednikom, kar se običajno pokaže v zaupanju pri prodaji, vračanju oziroma dolgoročnem sodelovanju ter seveda pri nadaljnjih priporočilih. Enako velja za kupce. Kupec mora biti ustrezno sprejet, nepristransko seznanjen z nepremičnino in korektno voden skozi postopke. Sam osebno vedno preverim pravno in dejansko stanje nepremičnine, lastništvo, služnost dostopa, ustreznost gradbenega dovoljenja in morebitne posebnosti ali odstopanja. Nakup nepremičnine mora biti za kupca varen, in od nas se pričakuje, da mu to zagotovimo. Moj cilj pa je dosežen, ko dosežem obojestransko zadovoljstvo, t. i. win-win situacijo, kar se pokaže z uspešno primopredajo ključev nepremičnine.

Veliko posrednikov se odloča za samostojno karierno pot, vi pa ste se odločili sodelovati z eno največjih franšiznih agencij v svetu. V čem vidite prednosti?

Interna prednost je zagotovo boljši vpogled v nepremičninsko dogajanje in deljenje poziti-

vnih praks med posredniki. Tega t. i. one-man-band posredniki nimajo in ne dobijo. Poleg tega so za vse sami. Odgovorni so za veliko zadev, da naštejemo samo nekatere: nabavno (materialno), administrativno, kadrovske, izobraževalne, oglaševalske, prodajne in poprodajne področje. Vsega sam ne zmoreš oziroma zmoeš, vendar v bistveno manjšem obsegu. Agencijska podpora pri vsestranskem oglaševanju je zagotovo poglobitnega pomena zame. In navsezadnje kot pravijo, »več-glav-več-več« pogosto pripomore k boljšim in hitrejšim odločitvam, ki vodijo do uspešnih rezultatov za naročnike naših storitev.

Pri grajenju poslovnih odnosov je ključno zaupanje. Kako vzpostavite zaupanja vredno

odnos oziroma kako poskrbite, da so stranke zadovoljne z vašo storitvijo?

Svetovanje glede cene

Izjemnega pomena za obojestransko zadovoljstvo se mi zdi pravilna določitev oglaševalne cene. Nič nam ne pomaga podpisana pogodba o posredovanju in nerealna ocena vrednosti nepremičnine, če nam te ne bo uspelo prodati v danem obdobju. Dober posrednik naredi dobro analizo trga in pravilno določi oglaševano ceno, ki je lahko kvečjemu 10–15 odstotkov višja od tržne vrednosti nepremičnine. Po drugi strani pa lahko neustrezna določitev cene povzroči večletno prodajanje, nepremičnina pa tako izgublja vrednost. Kupci pogosto napačno sklepajo, da je zagotovo nekaj narobe, če se



nepremičnina dolgo prodaja. Posledično izgublajo vsi. Kupci, ker se morajo odločiti za drugo finančno dosegljivo nepremičnino, prodajalci pa zato, ker z visokimi pričakovani ali nestrokovnim odnosom posrednika izgublajo čas in namesto sebi pomagajo drugim prodati njihovo nepremičnino hitreje. Čas in s tem povezani stroški pa brez vlaganj v nepremičnino niso na strani lastnikov nepremičnine. Sam se vedno potrudim, da s pravilno nastavljenimi cenami in čim širšim marketingom privabim čim več kupcev. Če le lahko, organiziram t. i. dan odprtih vrat. Način prodaje, ki ga v Sloveniji stranke še niso navajale ali pa ga ne razumejo najbolje. Gre pa za najbolj transparentni in nepristranski način prodaje nepremičnine, s čim

Priporočila strank:

Naš nepremičninski posrednik Aljaž Rupnik iz agencije CENTURY 21 Novi Dom je pred dnevi prodal že "svojo" stoto nepremičnino!

Tole je bil odziv strank ...

"Naprej smo poskušali nepremičnino prodati kar sami, vendar smo hitro ugotovili, da tako ne bo šlo. Brat je predlagal g. Aljaža Rupnika iz agencije CENTURY 21 Novi dom, s katero je že imel izkušnje pri prodaji stanovanja. Zdaj ko je projekt prodaje nepremičnine končan, bi se rad zahvalil g. Aljažu Rupniku za zavzetost, natančnost, točnost, strokovnost, predvsem pa smo najbolj zadovoljni, da se je nepremičnina zelo hitro prodala – kljub času koronavirusa.

G. Aljaž, s svojim delom ste v celoti upravičili naše zaupanje in v celoti presegle naša pričakovanja. Z gotovostjo lahko rečemo, da svoje delo opravljate s srcem in polno mero občutka za ljudi. Vsem, ki bodo želeli prodati ali kupiti nepremičnino, vas bomo vsekakor priporočili.

V imenu solastnikov se še enkrat zahvaljujem."

I. Kolar, J. Kolar, B. Kolar in M. Malovrh



Aljaž Rupnik
040 650 440
aljaz.rupnik@c21.si
CENTURY 21 Novi Dom

mer bi morali biti zadovoljni tako kupci kot prodajalci.

Svetovanje glede izboljšav

Nepremičnine se le redko prodajo kar same od sebe. Priprava na prodajo se mi zdi ključnega pomena tako za hitrost prodaje kot za doseganje boljše cene. Same izboljšave pa pogosto sploh niso drage. Prodajalcem vedno svetujem, naj se za trenutek postavijo v vlogo kupca, naj pridejo na ogled svojega doma, kaj je tisto, kar želijo videti, in kaj je treba spremeniti, da bo njihov dom privlačnejši za kupce. Običajno hitro spoznajo, kaj vse je treba počistiti, pospraviti, odstra-

niti ali popraviti. Posebno osredotočenost zahtevata kuhinja in kopalnica. Dom lastnika mora delovati čim bolj popolno, da bo lahko postal novi dom za kupca. Dodati mu je treba toplino in domačnost. Prostori morajo delovati čisti, prostorni in svetli. Odstraniti je treba tudi morebitne neprijetne vonjave in se osredotočiti na to, da so prostori prezračeni in pospravljeni. Poleg notranjosti pa se ne sme pozabiti na zunanost in okolico. Vsekakor lahko urejen dovoz, zelenica ali drugo rastje poskrbijo za zelo prijeten prvi vtis, ki je lahko tudi odločilen za uspešno prodajo.

Najpomembnejši pa so rezultati

Ne glede na mojo funkcijo svetovalca stranke nas vedno sodijo po rezultatih. Trud brez rezultatov ni dovolj. Pri CENTURY 21 Novi dom Celje poskrbimo za to, da stranka dobi to, za kar nas najame oziroma kar od nas pričakuje. Najprej aktivno oglaševanje na vseh večjih domačih in tujih nepremičninskih portalih s poudarkom na ruskem trgu. Naročnik naše storitve dobi tudi plačljivo oglaševanje na družabnih platformah, ki so vse bolj in bolj priljubljene. Sam se za prodajo zavzamem stoddostno. Zame je podpisana pogodba o posredovanju projekta, ki ga moram uresničiti. Poleg vsestranskega oglaševanja nase prevzamem vso komunikacijo s potencialnimi kupci, izvajanje ogledov in pogajanja o ceni. Želim, da so prodajalci razbremenjeni vseh skrbi, kdaj bo, kaj bo, kako bo, če bo ... Vedno sem pripravljen tudi na sodelovanje tako z notranjimi kot zunanji agencijami oziroma posredniki, kar je vsekakor velika prednost takšne franšizne mreže agencij, kot je CENTURY 21. In navsezadnje, kar stranke zagotovo cenijo pri meni, je to, da jim stojim ob strani in pomagam pri prodajnih postopkih vse do primopredaje, ki običajno poteka v sproščnem vzdušju, ko nazdravimo s kozarčkom penine na, kot že rečeno, win-win situacijo.

Aljaž Rupnik
040 650 440
aljaz.rupnik@c21.si
CENTURY 21 Novi Dom





CENTURY 21 na Primorskem

Nepremičninska agencija CENTURY 21 Primorska je del podjetja Aeon nepremičnine, d. o. o., nosilca licence CENTURY 21 za širšo primorsko in notranjsko regijo, ki predstavlja eno od vodilnih podjetij za nepremičninsko posredovanje in svetovanje v Sloveniji.

Smo izkušena in profesionalna ekipa nepremičninskih posrednikov in prodajalcev, katerih glavna skrb ste Vi, naše stranke. Za vas bomo pripravili najboljši načrt prodaje ali nakupa oz. oddaje ali najema vaše nepremičnine ali poslovnega prostora ter uporabili vse naše vire, da bi čim bolj sledili vašim željam.

Poskrbeli bomo, da bo posel opravljen hitro, strokovno in v največje zadovoljstvo vseh!

Predvsem pa, mi imamo Primorsko radi, in ključno je, da CENTURY 21 Primorska sestavljamo ljudje, ki so nam nepremičnine pisane na kožo. Odlikujejo nas profesionalnost v najširšem pomenu, poznavanje tržišča in strast, pomešana s predanostjo, ki izkušnje in dobro prakso zaokrožuje v zeleno noto. V naši enoti ne boste izgubljali časa z obljubami, ki jih ne moremo izpolniti. Prav tako z vami ne bomo slepomišili, temveč se bomo sprehodili skozi realne možnosti in jih spremenili v prednosti.

Za nas ni pomembno, ali pridete z nepremičnino, ki sameva že leta, ali s potencialnim





prodajnim hitom. Zavedamo se namreč lastnega mojstrstva, da za vsak prostor najdemo pravega kupca. Z veščinami, ki izhajajo iz dolgoletnih izkušenj, kupce varno vodimo po domačem trgu. Nikoli ne vsiljujemo nepotrebne ponudbe. Raje se posvetimo temeljitemu uvodnemu pogovoru s stranko in ji tako omogočimo, da se na našem naslovu počuti sprejeto, predvsem pa razumljeno. Umirjeno ozračje govori o samozavestnih mojstrih, ki se svojega posla lotevajo s poslanstvom.

Zagotavljamo vam, da vam bo CENTURY 21 Primorska postala prva izbira za vsak nepremičninski posel ali vprašanje! Naši posredniki so usposobljeni za posredovanje

tako pri manj zahtevnih kot tudi zelo zahtevnih primerih in naložbah. Naše delo je zelo obsežno in zavedamo se, da so dobro znanje, izkušnje in spoštovanje strank v regiji zelo pomembni. Sporazumevamo se v angleščini, italijanščini, srbohrvaščini, nemščini in ruščini. Z veseljem vam pomagamo pri posredovanju. Naše delo obsega tudi vodene ogledne nepremičnin, pogajanja za ceno, napovedi za Davčno upravo RS, svetovanje glede davčnih obveznosti, primopredajo nepremičnine, obveščanje dobaviteljev in upravnikov o zamenjavi lastnikov ipd.

Pokličite nas ali nam pišite in se dogovorite za sestanek v pisarni Izola (tel. 01 5300 111,

e-naslov: primorska@c21.si). Veselimo se vašega obiska!

Radi imamo Primorsko!

CENTURY 21[®] PRIMORSKA

Aeon nepremičnine, d.o.o.

Tomažičeva 4a

6310 Izola – Isola

Telefon: 01 5300 111

E-pošta: primorska@c21.si





Prelepa Primorska

Zakaj si Slovenci vse bolj želimo kupiti stanovanje v Slovenskem primorju? Zakaj smo za kvadratni meter pripravljeni plačati več?

Izola je od nekdaj znana kot kraljestvo odlične morske kulinarike, saj je ribištvo ta nekdanji otok v preteklosti močno zaznamovalo. V domačem in mednarodnem prostoru

postaja vse bolj prepoznavna kot manjše pristno, nekdanj ribiško obmorsko mesto. Občina Izola leži na jugozahodnem delu Slovenije, je del obalno-kraške pokrajine in meri 29 km². Po površini se med slovenskimi občinami uvršča na 182. mesto.

Že od nekdaj je znana po zdravem podjetstvu. Vse leto ponuja veliko izbiro nepozabnih

doživetij. Na potep kličejo prekrasne vasice istrskega podeželja, ki vabijo s čudovitimi razgledi in številnimi urejenimi pohodnimi in kolesarskimi potmi. S kolesom ali peš se odpravite po okoliških gričih in vaseh, ki vas do zaledja popeljejo ob morju, skozi vinograde in oljčne nasade. Morje ne ponuja le poletne zabave, temveč je tudi jeseni in spo-



mladi pravi raj za ljubitelje vodnih športov in doživetij na barki. Posebno vrsto aktivnega doživetja ponuja možnost potapljanja v arheološkem parku Simonov zaliv. Poleg naravnih in morskih lepot skriva bogate kulturne zaklade. Obiščete lahko znamenite palače, se povzpnete na zvonik in seznanite s pomorsko zgodovino mesta. Pot spoznavanja morskih skrivnosti vodi do muzeja Izolana – hiša morja, kjer lahko skozi interaktivne vsebine odkrivате zgodovino Izole in ribištva.

Morje lahko okusite tudi na krožniku. Izola zaradi bližine zaledja ponuja odličen preplet istrske in morske kulinarike. Tradicionalne jedi zaledja so pripravljene predvsem iz pridelkov domače zemlje, ki rasejo ob vinogradih in oljčnih nasadih, ob morju pa na jedilnikih prevladujejo ribe in sadeži morja. V priznanih lokalnih restavracijah vedno dobi-

Priporočila strank:

Zadnja leta sva imela priložnost sodelovati s kar nekaj nepremičninskimi agenti. Tako sva spoznala tudi Majdo Starovašnik iz agencije CENTURY 21 Primorska, ki je posredovala pri prodaji najinega stanovanja in nakupu hiše v Izoli. Z njenim posredovanjem sva bila nadvse zadovoljna. Majda zna pozornost prislunhiti strankam in glede na to, da običajno zastopa tako prodajalca kot kupca, zna uskladiti interese obeh in pripeljati posel do uspešnega konca. Ob strokovnosti jo odlikujejo odzivnost, neposrednost in vztrajnost. Torej lastnosti, ki jih mora imeti dober nepremičninski agent. Brez pomisleka bi jo priporočila svojim najboljšim prijateljem.

Marija in Izток Čuk

Spomočjo gospe Majde smo na ekskluzivni lokaciji kupili odlično nepremičnino. Kljub našim večletnim izkušnjam na nepremičninskem trgu nas je Majdin odnos zelo pozitivno presenetil. Majda je bila ves čas postopka nakupa zelo osredotočena ter nas sproti obveščala za vsak korak in ni izpustila nobene malenkosti. Na vsako našo željo in zahtevo se je nemudoma odzvala ter jo tudi uspešno rešila, kar jo vsekakor uvršča v sam vrh nepremičninskih posrednikov. Njena osredotočenost in predanost nista popustili vse do konca postopka. Brez vprašanj in zahtev nam je uredila tudi vse spremembe plačnika pri dobaviteljnih energije in drugih. Njena storitev je resnično celovita in kot kupec lahko rečem, da smo se popolnoma zanesli na njeno strokovnost in izkušnje. Vsekakor jo priporočam vsem strankam, ki potrebujejo profesionalno svetovanje in posredništvo.

Matija Mordej

te pristne jedi iz lokalnih, svežih in zdravih sestavin, pripravljenih po tradicionalnih receptih. Sredozemski vonj in sredozemske začimbe izpolnijo želje še tako zahtevnih sladokuscev.

V Izoli se na petih kilometrih razprostira kar osem raznovrstnih plaž, tudi s pogledom na Alpe. Plaže so zelo primerne za družine. Pod klifom Strunjanskega parka leži ena najlepših istrskih plaž – Mesečev zaliv, ki predstavlja priljubljeno točko za ljubitelje divjih plaž, Bele skale pa dajejo izjemno prijeten odih in užitek na barkah. V Izoli je na voljo tudi edina pasja plaža.

Marina Izola s sedemsto privezi predstavlja odlično izhodišče za križarjenje vzdolž jadranske obale.

Kot agentka zelo intenzivno spoznavam CENTURY 21 Primorska, Izola, že sedmo leto

V CENTURY 21 smo uigrana ekipa s svežim pristopom in skupnimi vrednotami. Znamo prislunhiti stranki in razumemo vas, da imate natrpan urnik in svoje želje. Potrudimo se, da vsako stranko dobro spoznamo, kako razmišlja, kako živi, kaj ji je všeč, kakšne so njene želje in potrebe. S skrbnim izborom prave nepremičnine in strokovnostjo prihranimo vaš dragoceni čas. Ko prodajamo nepremičnino za vas, skrbno izberemo stranko in se z njo posvetujemo, še preden jo pripreljemo na ogled.

Zagotavljamo varnost pri prodaji in nakupu vaše nepremičnine z osebnim pristopom. Naš dobri poslovni rezultat so dobri odnosi s strankami in vaša priporočila.

Majda Starovašnik,
041 734 198
majda.starovasnik@c21.si
CENTURY 21 Primorska



Pogovor z našo uspešno posrednico Majdo Starovašnik

Majda Starovašnik je specializirana za prodajo prestižnih nepremičnin, luksuznih vil, boljših stanovanj, reprezentančnih poslovnih prostorov, gradov in drugih objektov s kulturno dediščino. Je najuspešnejša nepremičninska posrednica v poslovalnici Century 21 Primorska. Leta 2019 je bila tudi najuspešnejša posrednica v celotni skupini Century 21 Slovenija. Njenega uspeha ne dokazujejo le priznanja, temveč tudi priporočila zadovoljnih strank.

Z več kot tisoč uspešno zaključenih poslov in več kot 20 let izkušenj je vir znanja in navdiha, zato smo jo povabili, da nam zaupa, kaj je skrivnost njenega uspeha in kaj pričakuje, da se bo letos dogajalo na nepremičninskem trgu.

Zakaj si se odločila za posel v nepremičninskem posredovanju in kaj te po vseh teh letih še vedno navdušuje?

V poslu v nepremičninskem posredovanju nenehno spoznavam zanimive, poslovne, prodorne ljudi. Rada delam s strankami. Pogum, radovednost in odgovornost so moji stalni spremljevalci. Zato sem lahko varno in dobro plačano državno službo po 17 letih zapustila in sprejela nov izziv. Menim, da je danes celo potreba in nuja po zamenjavi posla, da ne padeš v rutino. Nepremičninsko posredovanje je razgibano, dinamično delo. Večji del posla poteka na terenu in tudi v pisarni, kjer je vodenje pogajanj med strankami pravi izziv, včasih tudi stres.

Ko uspešno končam posel, se počutim izjemno dobro. Zadovoljna sem, ko vidim in čutim zadovoljna prodajalca in kupca. Navdih je v meni stalno prisoten. Hvaležna sem za to, dvojčica po horoskopu. Vsakič me navdušuje nova kombinacija odnosov med prodajalcem, kupcem in posrednikom. Stranka je pri meni vedno na prvem mestu.



Kaj te dela drugačno od drugih nepremičninskih posrednikov in kaj so tvoje prednosti?

Kaj me dela drugačno, zagotovo povedo moje stranke v priporočilih, za kar sem jim zelo hvaležna. Inovativni trženjski pristopi in edinstven prodajni proces v 12 korakih so zagotovo ena izmed mojih posebnosti.

Moje prednosti so zagotovo bogate izkušnje, da lahko prevzamem tudi zahtevne posle. Eden od posebnih dosežkov je prav gotovo prodaja hiše na Obali, pri čemer so bile stranke v tožbi 25 let. Kot agentko so me povabili k sodelovanju pri prodaji hiše. Koordi-

nirala sem dve odvetniški družbi s strani prodajalca, da smo z mojim kupcem pripeljali posel do konca, do uspešne prodaje. Izredno zaupanje kupca do posrednika je bilo nujno, da je vstopil v tvegan posel. Vsaka beseda na pravem mestu in previden korak za korakom so nas vodili proti cilju. Morali smo zdržati vse napete trenutke, tako čustvene kot pravne. Da dosežeš zaupanje strank na obeh straneh enako, je prav zagotovo sposobnost, ki jo je treba izpostaviti. Vztrajnost, umirjenost, zanesljivost, modra preudarnost, široko znanje in učinkovitost so lastnosti, ki jih

moraš imeti kot najboljši nepremičninski posrednik leta.

Majda, odkar te poznam in opazujem tvoje delo, se mi zdi, da to zate ni le posel, delo, ki ga opravljaš, temveč način življenja. Kakšen je videti tvoj dan, kaj so tiste ključne naloge, ki jih narediš vsak dan, brez izjeme?

Vsak dan brez izjeme zagotovo popijem kavico, z užitkom. Razmišljam o strankah, razmišljam, komu lahko ponudim izbrano nepremičnino, oblikujem predloge za prodajalce, kako nepremičnino pripraviti za dobro prodajo. Veliko govorim po telefonu, v zadnjem času čedalje pogosteje komuniciramo tudi prek ZOOM-a. V nepremičnino se preprosto vživim, »padem not«, mi rečejo poslovni kolegi. Vzamem si čas in kreiram oglas. Pišem oglase, ki prodajajo. V oglasu nagovarjam ciljno stranko. In potem se mi zgodi, da me pokliče točno tisti kupec, ki mu je izbrana nepremičnina pisana na kožo. Stranki prihranim dragocen čas z minimalnim številom ogledov.

Vsak dan je zame nov, drugačen. Vsak dan sem v novem pričakovanju. Najbolj sem srečna, ko prek priporočila dobim v ponudbo atraktivno nepremičnino na najboljši lokaciji.

Kako se je v času, odkar si aktivna, spreminjalo delo nepremičninskega posredovanja in kaj meniš o prihodnosti poklica nepremičninskega posrednika?

Delo nepremičninskega posrednika se spreminja skozi čas in različno sprejeto zakonodaja, posledično se spreminjajo obveznosti in večja odgovornost. Nova zakonodaja, kot nov gradbeni zakon, sprejet junija 2018, veliko stvari obrne na glavo, da tako rečem. Za stranko, ki je bila pričarana, da ima vso dokumentacijo urejeno, etažirano, vpisano v ZK, ugotovimo, da se je z novim zakonom znašla v velikem problemu predvsem pri prodaji hiše zaradi pridobivanja uporabnega dovoljenja in ugotavljanja skladnosti gradnje. Posledično so težave pri odobritvi kredita. Priporočam, da se ljudje vedno naročijo na posvet in preveritev dokumentacije pri izbranem posredniku pred odločitvijo prodaje ali nakupa nepremičnine.

Prihodnost poklica nepremičninskega posrednika se bo tudi zaradi vse večje digitalizacije spremenil. Tudi v tem poslu bo vse več dela na daljavo, virtualni ogledi, pogajanja na daljavo, trenutno prek priljubljenega ZOOM-a ...

Priporočila strank:

Lepo se vam zahvaljujem za korektno izpeljan prodajni postopek. Lepo je bilo sodelovati z vami, gospa Majda. Veliko mi je pomenilo, da je bila vaša komunikacija jasna, hitra in ažurna. Pri izvedbi prodajnega postopka ste pokazali veliko strokovnega znanja in sposobnost prilaganja se posebnim, nepričakovanim situacijam, kar me je še posebej presenetilo. Svoje delo ste opravili z ravno pravo mero prijaznosti, strokovnosti in povsem nevsiljivo, kar je veliko pripomoglo k temu, da je bil posel uspešno sklenjen in zelo hitro izpeljan. Lep pozdrav.

Tina Podgornik

Vsi vemo, da je pri kompleksnih razvezah odličen odvetnik ključen. Zelo malo ljudi pa ve, da je pri prodaji nepremičnin prekaljen nepremičninski agent češnja na torti, s katerim si prihranimo odvečne skrbi, čas, predvsem pa predstavlja pravi svetilnik v čustveno razburkani atmosferi med lastniki, ker vliva zaupanje. Hišo smo prodali v zelo negotovih časih izjemno hitro in eden ključnih elementov je prav nepremičninski agent. Gospa Majda Starovašnik je hitro ocenila situacijo, podala ustrezne predloge, se lotila ogledov na profesionalni ravni in nas vse skupaj pripeljala do konca prodajnega procesa. Kakšno olajšanje!

Snježana Bianka Nappi

Z veseljem bi priporočil gospo Majdo Starovašnik iz agencije CENTURY 21 Primorska. Njena zavzetost, natančnost in profesionalnost zanesljivo prinesejo prodajni uspeh. Sam sem se odločil za ekskluzivno prodajno pogodbo za svojo nepremičnino z njo in lahko potrdim, da sem se prav odločil. Njeni prodajni uspehi to samo dodatno potrjujejo. Nikar ne prodajate pri množici agencij, temveč se raje odločite le za enega agenta oz. agencijo. Sam vem, da se bom, če bom spet kaj prodajal ali kupoval, obrnil samo in le na gospo Majdo."

Peter Stegnar

Glede na to, da poznaš dogajanje na nepremičninskem trgu zadnjih več kot 20 let, kaj meniš, da lahko pričakujemo v letu 2022, glede na trenutne razmere?

2020 je bilo zagotovo najbolj posebno leto, pogledati je bilo treba izven okvirjev, zaznati posebnosti na trgu, se osredotočiti na njih in se prilagoditi. V letu 2021 je trg ponovno zaživel, obdržale so se tudi nekatere novosti, ki smo jih vpeljali v letu 2020 in so olajšale delo s strankami. Menim, da se bo trend rasti trga nadaljeval tudi v letu 2022. Če pa v prihodnosti ne bo dovolj povpraševanja in če bo trg nekaj časa mlačen, bo povpraševanje treba ustvariti. Novi izzivi. Vloga agenta bo še bolj pomembna.

Kaj bi za konec sporočila prodajalcem in kupcem nepremičnin?

Ne glede na plačilo posredniške provizije vedno izberite dobrega nepremičninskega posrednika za učinkovito prodajo ali nakup vašega doma. Na provizijo ne glejte kot na strošek. Zanesljivo in varno izpeljan posel za stranko pomeni boljšo ceno, manj skrbi in občuten prihranek časa. Lepi spomini, ko pogledaš na ta kakovostno izpeljan življenjski dogodek, odtehta vse.

Kot uspešna posrednica in strokovnjakinja si vzor marsikateremu kolegu, ne samo znotraj Century 21, temveč tudi med drugimi kolegi iz nepremičninskega posla, še morda kakšno sporočilo zanje?

V vsakem poslu se potrudimo, da presežemo pričakovanja strank. Naše stranke so vedno na prvem mestu in vedno se trudimo, da njihove potrebe in želje slišimo in jih izpolnimo na najvišji ravni. Nenehno se izobražujemo s področja poslovnih odnosov, pogajanj, prodajnih tehnik. S pomočjo znanja čustvene inteligence se lažje vživljamo v raznovrstne potrebe vsake še tako zahtevne stranke. Spoštujemo svoje delo in spoštujemo stranke. Ohranjamo zdravo energijo in stranke obogatimo z virom idej. Dajmo jim razlog, da nam prisluhnejo, in si nenehno gradimo ugled strokovnjaka.

Mateja Voršič,
030 707 005
mateja.vorsic@c21.si
CENTURY 21 Slovenija





CENTURY 21 Projekt

Nepremičninska družba CENTURY 21 Projekt, Agencija I3, d. o. o., je specializirana za posredovanje vseh vrst nepremičnin v Sloveniji s poudarkom na novogradnjah.

Svojim strankam pomagamo pri prodaji, nakupu, oddaji ali najemu vseh vrst nepremičnin. V veliko pomoč smo tudi vlagateljem pri pridobivanju, svetovanju in pripravi projektov.

Naše vodilo je poštenost do kupca in prodajalca na vsaki točki skupnega sodelovanja, zlasti pri oceni tržne vrednosti nepremičnine.

Stike imamo s tujimi kupci in prodajalci ter kupci in prodajalci v lokalnem okolju.

Agencija sodeluje z nepremičninskimi agenti, ki imajo večletne izkušnje pri posredovanju nepremičnin, in se lahko pohvali z veliko realiziranimi posli.



projékt -a m (ê)

1. kar določa, kaj se misli narediti in kako naj se to uresniči, načrt

Vsak nepremičninski posrednik in vsaka agencija ima ljube, ljubše in najljubše projekte. In moji, Ninini, Lidijini, Markovi in Saševi najljubši so tisti največji. Tisti, pri katerih lahko kupcem v prodajo posredujemo veliko novih stanovanj in hiš ali pa investitorjem predstavimo idejo o njih.

To so projekti, ki bodo na trgu iskali veliko kupcev. To so projekti, ki od nas zahtevajo sodelovanje, preplet različnih znanj in veščin ter za katere je treba imeti izkušnje z različnih področij. Tisti projekti, ki se začnejo z iskanjem primernih parcel in pregledovanjem pravne dokumentacije. Projekti, za katere je včasih najprej treba najti vlagatelja, včasih pa vlagatelju samo pomagati na poti do realizacije. Ko imamo parcelo, urejeno dokumentacijo in jasno vizijo, nadaljujemo z iskanjem projektantov in idejnih zasnov, včasih tudi z iskanjem notranjih oblikovalcev.

Nato pa prideta na vrsto končni pregled trga in ponudbe ter določanje optimalne cene. Marketinški načrti, oglaševanje, urejanje pravnih postopkov in organizacija ekipe ter prodaje. Nato seveda delo s kupci, pomoč pri nakupu in vodenje postopka nakupa ter na koncu uspešna primopredaja.

To so tisti projekti, pri katerih se vedno tudi mi naučimo kaj novega, projekti, ki od nas zahtevajo, da znamo težave spreminjati v izzive. Tisti, za katere vemo, da ob nepravilnem vodenju ne bi dosegli svojega polnega potenciala, ob napakah pa bi lahko tudi propadli. Projekti, ki vzamejo mesece, včasih pa tudi leto ali dve intenzivnega dela in se končajo z zadovoljnim vlagateljem in predvsem z veliko novimi lastniki nepremičnin ter novimi znanji in poznanstvi.

To so tisti naši najljubši projekti, ki v nas, ko so uspešno končani, pustijo tisto neizmerno zadovoljstvo in nas spomnijo, zakaj tako radi delamo to, kar delamo.

V teh turbulentnih časih, ko cene na trgu rastejo, gradbeništvo pa skoraj ne dohaja več povpraševanja, smo tu za vas. Zavedamo se, da so nepremičnine še vedno najzanesljivejša naložba in povpraševanje po njih ne bo kar tako usahnilo, bo pa morda v prihodnjih letih občasno nekoliko bolj nepredvidljivo. Tu smo za vse tiste, ki se lotete malih, srednje velikih in ogromnih projektov. Za vse tiste, ki o njih šele razmišljate, pa bi morda potrebovali le nasvet, in za vse tiste, ki potrebujete partnerja, s katerim boste izpeljali uspešen projekt.

Daša Perko, Nina Vidmar, Lidija Vrbnjak, Marko Kralj in Sašo Tement
Ekipe CENTURY 21 Projekt

Naša velika baza iskalcev in ponudnikov nepremičnin nam tudi omogoča, da lahko nepremičnino prodamo oz. oddamo še pred objavo na spletnem portalu ali drugih medijih.

Spoštujemo željo nekaterih lastnikov, da se njihova nepremičnina ne objavlja v medijih in jo ponudimo le neposredno ciljnim kupcem v Sloveniji in v tujini.

Smo zaupanja vredna agencija, ki je sposobna izpeljati najkompleksnejše nepremičninske posle. Odlikujejo nas dobro poznavanje zakonodaje, poštenost do vseh vpletenih udeležencev in dober občutek za nepremičnine ter empatija pri delu z ljudmi.

Veseli bomo, če nam boste tudi vi zaupali svoje želje oz. pričakovanja, mi pa se bomo potrudili, da vaše zaupanje izpolnimo.

CENTURY 21®

PROJEKT

Agencija i3, d.o.o.

Letališka ulica 29,

1000 Ljubljana

Telefon: 031 399 311

E-pošta: projekt@c21.si



Brezje

V ENEM NAJBOLJ ZELENIH PREDELAV MARIBORA, V BREZJU, SE BODO PRODAJALA SODOBNA, DO MLADIH DRUŽIN IN POSAMEZNIKOV, OKOLJA IN LOKALNE SKUPNOSTI PRIJAZNA STANOVANJA »BREZJE« IN DVE HIŠI S ČUDOVITIM RAZGLEDOM NA POHORJE.

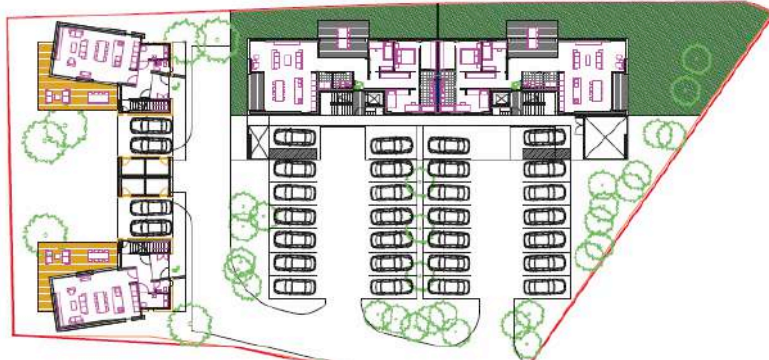


Nepremičninski projekt v Brezju je razdeljen na dva dela in se bo predvidoma začel graditi oktobra 2021. Objekt bodo sestavljali večstanovanjski objekt s 16–20 stanovanji in dve sodobni hiši, ki bosta zgrajeni do tretje podaljšane gradbene faze. Izbirali boste lahko med sodobno načrtovanimi eno- do trisobnimi stanovanji, v izmeri od 30 do 100 m² z balkonom, teraso ali atrijem.

Objekti bodo umeščeni v preišljeno zasnovano zeleno okolje, ki bo najmlajšim ponujalo veliko domiselnih zelenih površin, vam pa dobrodošlo sprostitve v mestu, brez motečih avtomobilov. Stanovanja bodo ponujala čudovit razgled na Mariborsko Pohorje z okolico, izjemna lokacija pa bo zagotavljala številne možnosti za preživljanje prostega časa v naravi in hiter dostop do avtoceste.

Stanovanja v Brezju se bodo zgradila na osnovi standardov energijske učinkovitosti, s čimer bo vlagatelj poskrbel za nizke obratovalne stroške in s tem seveda tudi za večjo kakovost bivanja.





Stanovalci bodo uživali v priročnih prednostih:

- lastniška parkirišča,
- bližina infrastrukture,
- velik, zaseben atrij, terase na vrhu,
- dovoz, namenjen samo stanovalcem,
- svež zrak,
- ustrezna temperatura vseh prostorov.

Vaš avto bo dobil prostor pred objektom, kjer se bosta vsakemu stanovanju pripojili dve parkirni mesti.

Predviden začetek gradnje:
oktober 2021

Predviden konec gradnje:
konec leta 2022

Uradna prodaja se bo začela
15. februarja 2022.

Zakaj projekt predstavlja izjemno naložbeno priložnost?



Sašo Tement
031 399 311
saso.tement@c21.si
CENTURY 21 Projekt





CENTURY 21 Maribor City

Marca 2016 smo odprli vrata prve agencije CENTURY 21 v Sloveniji, CENTURY 21 Maribor City, in od takrat uspešno sledimo ciljem in viziji.

Visoki etični in moralni standardi, zanesljivost, predanost in strast do dela so naša temeljna vodila. Ustvarili smo in še ustvarjamo tim izkušenih strokovnjakov, ki med seboj sodelujejo, izmenjujejo znanje, izkušnje in dobro prakso. Delo nepremičninskega posrednika je zelo kompleksno, zato je potrebno nenehno izobraževanje, kar v naši agenciji redno uresničujemo, saj verjamemo, da lahko samo tako svojim strankam ponudimo najboljše storitve in delujemo v njihovem največjem interesu.

Poslanstvo

Strankam, prodajalcem in kupcem nepremičnin, zagotavljamo celovite in kakovostne storitve. Tako postavljamo nove standarde

nepremičninskega posredovanja, nepremičninskim posrednikom pa omogočamo poklicni in osebnostni razvoj.

Vizija

Želimo ostati največja nepremičninska družba na štajerskem koncu z največjo in najbolj kakovostno ponudbo nepremičnin, predvsem pa biti prepoznavni po kakovostni storitvi, k čemur nas obvezujeta blagovna znamka Century 21 in osebna zaveza vsakega nepremičninskega posrednika.

Vrednote

Naše poslovanje temelji na zaupanju, strokovnosti, visokih moralnih in etičnih standardih, zanesljivosti, verodostojnosti in obzirnosti. Pri delu smo učinkoviti, posel je opravljen v najkrajšem mogočem času in predvsem varno. Poleg pripadnosti in predanosti delu smo tudi družbeno odgovorni in





podpiramo več dobredelnih projektov. Obenem pa skrbimo za zadovoljstvo ter osebno rast in razvoj naših nepremičninskih posrednikov, saj so nam pomembne njihove osebne vrednote. Zavedamo se, da so nepremičninski posredniki najmočnejša blagovna znamka in največja vrednost vsake družbe. Samo zadovoljni in motivirani posredniki lahko imajo zadovoljne stranke.

Zato vabimo stranke, prodajalce in kupce nepremičnin, da nas obiščejo v pritličju trgovskega centra City vsak delavnik od 9. do 17. ure, v petek pa do 15. ure. Tukaj smo za vas.

CENTURY 21®

MARIBOR CITY

C-NEP AGENCIJA, d.o.o.

Ulica Vita Kraigherja 5

2000 Maribor

Telefon: 059 033 404

E-pošta: maribor.city@c21.si

Studenci

MODERNA ENOTA DVOJČKA NA STUDENCIH S POGLEDOM NA POHORJE



Na idilični lokaciji, obdani z naravo, prodamo moderno zasnovano enoto dvojčka, ki stoji na ravni parceli velikosti 499 m².

Enota bo klasične opečno-betonske gradnje z ravno streho, etažnost P + 1, velikost ca. 131 m², uporabne površine + pokrita terasa in nadstrešek masivne izvedbe za dva avtomobila.

Zemljišče je ravno, urejeno in ograjeno.

RAZPOREDITEV:

Objekta sta enako oblikovana in imata enako razporeditev prostorov:

PRITLIČJE: nadstrešek, vhodni podest, predprostor, shramba, wc, dnevnoivalni prostor in terasa.

NADSTROPJE: dve otroški sobi, spalnica z garderobo, kopalnica in povezovalni hodnik.





PREDNOSTI:

- moderna zasnova
- dober tloris
- nizkoenergijska gradnja
- uporaba zelo kakovostnih izolacijskih materialov
- zelo nizki stroški ogrevanja
- ALU-senčila na električni pogon
- ogrevanje predvideno na toplotno črpaliko
- centralna rekuperacija
- talno gretje
- vgrajeni materiali višjega cenovnega razreda
- zgrajena na DELNI KLJUČ
- izdelovljena okolica
- večje zemljišče
- južna lega
- lep razgled
- urejeni komunalni priključki
- uporabno dovoljenje in hišna številka

Hiša se prodaja v 4. gradbeni fazi z urejeno okolico.

Primopredaja: pomlad 2022



**SKENIRAJ
QR-KODO IN OBIŠČI
STUDENCE**



Amadej Miklošič
040 575 989
amadej.miklosic@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



Grajski vrtovi Gornja Radgona – bivanje nad mestom



Predstavljamo vam nastajajoče naselje individualnih hiš v Gornji Radgoni, s čudovitim razgledom in vso infrastrukturo za udobno bivanje.

Privlačen dizajn in estetika soseske sta premišljena, vsebina posameznih enot pa je racionalno, funkcionalno in optimalno zasnovana. Projekt soseske obsega gradnjo 11 enostanovanjskih hiš, kvadrature 147 m², etažnosti P + 1, na posameznih parcelah povprečne velikosti 550 m², s pripadajočim nadstreškom ali z doplačilom garaže za dve vozili.





Hiše odlikujejo lepa arhitektura, zunanja ureditev in sodobni tlorisi. Razporeditev prostorov je skrbno premišljena, prostori v pritličju so namenjeni dnevnemu preživljanju skupnega časa, terasa pa odpira pogled v okolico in lepo povezuje notranjost z zunanjim delom. Prostori zgoraj vključujejo spalnico, otroški sobi in kopalnico.

V bližini je vsa infrastruktura, ki zagotavlja udobno življenje: vrtec, osnovna šola, zdravstveni dom, pošta, banka, lekarna, trgovina in avtobusna postaja.

Če potrebujete več informacij o projektu, posameznih stanovanjskih enotah ali tlorisih, smo vam na voljo na telefonski številki +386 31 470 227 in na elektronskem naslovu marina.sres@c21.si. Z veseljem vam bomo odgovorili na vaša vprašanja.



Marina Sreš
031 470 227
marina.sres@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



Kakšna je tvoja formula ravnovesja?



Kakšna sploh je prava formula? Kako najti svoje ravnovesje? Vprašanje za milijon evrov. Vendar kljub temu, da se zavedamo pomembnosti ravnovesja, nam nihče nikoli ne pove, kakšno je idealno razmerje, temveč moramo to skozi življenje ugotoviti sami. Zakaj? Ker se želje vsakega posameznika razlikujejo. Ni točne formule. Vsak ima svojo.

Tole je moja. Opravljam delo nepremičninske posrednice, ki ga obožujem, obožujem to fleksibilnost, nepredvidljivost in nepremičninski trg v vseh svojih odtenkih. Hkrati pa dušo zares nahranim, ko zapustim kopno.

Ko prvič preživiš dopust na jadrnici, je to prav gotovo eden izmed tistih trenutkov v življenju, po katerem si rečeš: »Ne grem več nazaj.« Nazaj pomeni nazaj na prenatrpano plažo, intstant občutek dopusta, jutranje torvorjenje vseh brisač in blazin na plažo ter zvečer s plaže. Predvsem pa zorni kot, ko gledaš S kopnega NA morje.

Zamislil si tole. Najet apartma, štirinajst dni. Ista plaža, ista trgovina, ista konoba z istimi ocvrtimi lignji, iste stojnice in baran-

tanje z istimi ljudmi za iste ponarejene »raybanke«. Po koncu teh štirinajstih dni imaš že vsega »poln kufer«. Vključno z umazaniam perilom, ki bi ga, roko na srce, glede na dinamiko dopusta, lahko s sabo vzeli pol manj. Zveni znano? Vem, tako večina ljudi preživlja svoj dopust. Tudi jaz sem ga.

Vendar, dajmo to primerjati z jadranjem. Navdušimo še koga. Z jadrnico lahko vsako noč preživite v drugem zalivu. Vsak dan se kopate na drugi plaži in vsak večer uživate v svežih morskimi specialitetah druge družinsko vodene konobe. Ponarejene »raybanke« so sicer še vedno povsod iste, vendar boste veliko raje kot stojnice ogledali znamenitosti obalnega mesteca, ki bo vsak večer drugačno. Seveda tudi štirinajst dni na jadrnici mine s svetlobno hitrostjo. Pa vendar se domov vrneš z občutkom, da si videl in doživel ogromno stvari, ki jih na eni sami lokaciji ne bi mogel niti približno toliko.

Nekaj prvinskega je v tem, ko pluješ po odprtem morju in daleč naokoli ne vidiš drugega kot obrise različnih otokov. Zjutraj narediš trening joge na premcu in za ohladitev skočiš

v turkizno morje (ja, tudi Hrvaška ga ima – Južna Slatina, Sakarun ...). Ne pozabimo na prednosti, ki jo plovba prinese v obliki dostopa do prelepих malih zalivčkov in divjih plaž. Odkrivanje takih in drugačnih samotnih kottičkov za kopanje, ki so dostopni samo z morja, so prav gotovo prednost, ki bi vam jo zavidal marsikateri turist s tistih omenjenih prenatrpanih plaž.

Na morju se ljudje, tako kot planinci v gorah in motoristi na cesti, radi pozdravljajo. Otroci navdušeno mahajo vsakič, odrasli pa z malo bolj zadržanim, a vseeno dobronamernim dvigom roke nakazujejo pripadnost temu neimenovanemu pomorskemu klubu. Ta ti da tudi, če si zgolj potnik na taksi boatu iz Splita na Brač, neki občutek pripadnosti in ekskluzivnosti. Še večji občutek ekskluzivnosti pa ti da besednjak, ki se ga vsak nauči po nekaj dneh plovbe. Še preden se zaveš, ljudem doma razlagaš, kako si v hudem vetru mojstrsko zavezal muring na bitvo. Kako te je bum skoraj vrgel z jadrnice, ko se je veter obrnil, skiper pa je jadrnal na metuljčka. Ob tem se počutiš kot izkušen pomorščak, čeprav je bila bitva zate pred enim tednom blitva, čaklja pa čaplja.

Jadransko morje je poleti res prečudovito in škoda bi bilo ves dopust preživeti na istem mestu. Ob toliko prelepих otokih, zalivih, obalnih mestecih in morju, ki kar kliče, da zaplujete po njem, je jadranje nedvomno ena najboljših možnosti za poletni dopust. Poskusite, ne bo vam žal. Ko boste stopili na barko, bo vse ostalo za vami. Star pomorski pregovor pravi, da veter vse odnese in morje vse izmije.

Nina Geršak
031 007 446
nina.gersak@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



Najem motornih plovil

za hitro in udobno doživetje
slovenske in tržaške obale.



Več informacij na:

www.rentavillainslovenia.com/rent-a-boat-in-slovenia

Kako si bom sploh kdaj lahko privoščil tako nesramno drago nepremičnino?



KAKO, PROSIM? O denarju se ne govori na glas? O ja, pa se. In sicer tukaj. Aleksandra Cross pomaga odgovoriti na vprašanja, kako postanemo premožnejši ali sploh prvič stopimo na nepremičninsko lestev.

Korona je pri številnih prebudila željo po lastnem domu – najraje celo kje v zelenem okolju. **Naj zaupam trenutno še ugodnim kreditom in se zanesem na staro pravilo, raje naložba v zemljiško knjigo kot v hranilno knjižico?**

Sama bi to vprašanje obrnila in raje vprašala: Sem našel nepremičnino, ki meni in moji družini ustreza? Ima tukaj vso infrastrukturo, ki jo potrebujem? Je na dobri lokaciji? **Ok. Kaj pa, če najprej razmislim in nisem prepričan, da si jo lahko privoščim? A še velja zlato pravilo, da je nujno imeti 20–30 odstotkov lastnih sredstev?**

Na tem mestu bi kot prvi korak svetovala – še preden se podate v iskanje nepremičnine

– da stopite do banke, kjer se z vsemi svojimi parametri pogovorite o volumnu financiranja s tujimi sredstvi:

- koliko zaslužim?
- če imam partnerja/partnerko: kolikšni so družinski dohodki?
- kaj vsak mesec potrebujemo? (hrana, obleka, telefon, avto ... sestavi spisek vsega). Banka lahko tako izračuna, koliko posojila lahko pridobim. **Lastna sredstva pa le morajo biti na razpolago.**

IN KAJ STORITI, če si nepremičnine ne morem privoščiti? Tukaj imam potem tri možnosti, da:

- dlje časa varčujem,
- razširim obseg iskanja (ne center – obrobje mesta, drug kraj, regija),
- spremenim svoja pričakovanja (prilagodim seznam stvari, ki jih nepremičnina mora imeti).

Dajmo se lotiti še lokacije in objekta. Recimo, da nimam veliko denarja in razmišljam

o nepremičnini, ki je potrebna obnove, je pa na dobri lokaciji. Na kaj moram biti pozoren?

V tem primeru resno svetujem, da se obrneš na strokovnjaka gradbene stroke, ki mu zaupaš. Meja med "se da še obnoviti" in "bolje podreti" je tukaj lahko zelo majhna.

Brez utemeljenega predračuna gradbenega mojstra bi to kategorično odsvetovala. Menim, da **možnost, da vse obnavljaš sam, ne pride v poštev, saj imaš ob nadaljnji prodaji težavo, da ne moreš predložiti vseh dokazil.**

Kaj pa če objekt uporabljam zase? To je potem dobra možnost, kajne?

V tem primeru je to v redu, ampak treba je razmisliti o tem: **Kaj če se kaj zgodi in moram prodati? Potem lahko postane zares težko.** Predlagam, da sodeluješ le s certificiranimi podjetji ali tistimi s koncesijo. Tu je še vprašanje jamstev: nobena zavarovalnica ne povrne škode, če gre za "ljubiteljsko gradnjo".

Še eno vprašanje o financiranju in naložbi za prihodnost. Edina možnost, da si povečam premoženje, je zadolževanje za materialne naložbe. Je naložba v hišo, stanovanje ali zemljišče morda sploh nekaj, kar mi bo šele dolgoročno povečalo premoženje, torej šele nekje za otroke ali vnuke?

To je odvisno od tega, ali nepremičnino uporabljam sam ali jo kupujem kot naložbeno stanovanje. Slednje mi v najboljšem prinese povečanje vrednosti, če bi jo prodal. **Splošni sklep je, to je moje osebno mnenje, da si poiščeš podporo pri strokovnjakih – prodajna cena namreč določa donos!**

In še zadnje vprašanje: Kje trenutno iskati naložbeno stanovanje? V podravski regiji, Mariboru?

To je seveda vedno najtežje vprašanje, ampak glavno mesto in regijska središča so zmeraj "vroč kostanj".

Spomnite se zakonitosti ponudbe in povpraševanja – nizka ponudba povečuje konkurenco glede razpoložljivih nepremičnin, kar zvišuje ceno.

Pravi nepremičninski agent je profesionalen pogajalec in ve, kako skleniti najboljši posel z nepremičnino za vas tudi na »vročem trgu«.



Aleksandra Cross
040 224 330
aleksandra.cross@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



Promet s kmetijskimi zemljišči, gozdovi in kmetijami

Promet s kmetijskimi zemljišči, gozdovi ali kmetijami teče po postopku in tako, kot je določeno z zakonom, če ni glede predkupne pravice kmetijskih zemljišč, gozdov in kmetij drugače določeno z drugim zakonom.

Osnovna določila

Lastnik, ki namerava prodati kmetijsko zemljišče, gozd ali kmetijo, mora predložiti upravni enoti na območju, kjer to kmetijsko zemljišče, gozd ali kmetija leži, ponudbo za prodajo kmetijskega zemljišča.

Ponudba mora vsebovati:

- podatke o prodajalcu: osebno ime, naslov stalnega ali začasnega prebivališča oziroma podjetje in sedež;
- podatke o kmetijskem zemljišču, gozdu oziroma kmetiji (parcelna številka, katastrska občina, površina);
- ceno;
- morebitne druge prodajne pogoje.

Upravna enota, na območju katere to kmetijsko zemljišče, gozd ali kmetija leži, mora ponudbo nemudoma objaviti na oglasni deski in na enotnem državnem portalu e-uprave. Upravna enota to ponudbo takoj pošlje lokalni skupnosti in krajevnu uradu oziroma informacijski pisarni, da jo objavijo na oglasni deski.

Rok za sprejem ponudbe je trideset dni od dneva, ko je bila ponudba objavljena na oglasni deski upravne enote.

Če v tem roku nihče ne sprejme ponudbe, mora prodajalec, če še želi prodati kmetijsko zemljišče, gozd ali kmetijo, ponudbo ponoviti.

Vsakdo, ki želi kupiti na prodaj dano kmetijsko zemljišče, gozd ali kmetijo, mora dati pisno izjavo o sprejemu ponudbe, ki jo priporočeno pošlje upravni enoti ali neposredno vloži na upravni enoti.

Upravna enota po preteku roka za sprejem ponudbe obvesti vse sprejemnike ponudbe in prodajalca priporočeno s povratnico o tem, kdo je sprejel ponudbo v roku.

Ko upravna enota prejme izjavo o sprejemu ponudbe tako, kot je določeno v Zakonu o kmetijskih zemljiščih, je pravni posel sklenjen pod odložnim pogojem odobritve upravne enote.



Fizična ali pravna oseba, ki sklene pravni posel z lastnikom nepremičnine, poda vlogo za odobritev pravnega posla najpozneje v tridesetih dneh po poteku roka za sprejem ponudbe. Vlogi je treba priložiti sklenjeno pogodbo o pravnem poslu.

Upravna enota odobri ali zavrne odobritev pravnega posla z odločbo.

Predkupna pravica

Pri nakupu kmetijskega zemljišča, gozda ali kmetije, če ni glede kmetijskega zemljišča, gozda ali kmetije drugače določeno z drugimi zakoni, lahko uveljavljajo predkupno pravico predkupni upravičenci po tem vrstnem redu:

- solastnik;
- kmet, čigar zemljišče, ki ga ima v lasti,

- meji na zemljišče, ki je naprodaj;
 - zakupnik zemljišča, ki je naprodaj;
 - drugi kmet;
 - kmetijska organizacija ali samostojni podjetnik posameznik, ki jima je zemljišče ali kmetija nujna za opravljanje kmetijske oziroma gozdarske dejavnosti;
- Sklad kmetijskih zemljišč in gozdov Republike Slovenije za Republiko Slovenijo.

Ob enakih pogojih se med kmeti, uvrščeni na isto mesto skladno s prejšnjim odstavkom, pravica do nakupa določi po tem vrstnem redu:

- kmet, ki mu kmetijska dejavnost pomeni edino ali glavno dejavnost;
- kmet, ki zemljišče sam obdeluje;
- kmet, ki ga določi prodajalec, razen če gre za prodajo kmetijskega zemljišča, gozda

ali kmetije, ki je stvarno premoženje države, in mora prodajalec določiti kmeta na podlagi metode javne dražbe.

Posebnosti

Posebna določila in postopki za promet s kmetijskimi zemljišči veljajo za zaščitene kmetije in za nekatere druge izjeme. Zakon je obširen in vsebuje veliko podrobnosti in izjem.

Kot nepremičninska posrednica se večkrat ukvarjam tudi s postopkom prodaje kmetijskih zemljišč.

Postopek je sicer utečen, a zahteva pozornost, natančnost in precej časa.

Če je v postopku več strank z različnimi interesi in predkupno pravico, je včasih tudi nepredvidljiv.

Prodaja ali nakup nepremičnine ni nekaj, kar v življenju pogosto počnemo. Pogosto se ob tem tudi zadolžimo za vrsto let ali porabimo življenjske prihranke.

Zato je pomembno, da prodajo ali nakup nepremičnine zaupate nepremičninskemu posredniku. Ker poznamo zakonodajo, postopke, trg nepremičnin, imamo izkušnje in delamo odgovorno in vestno.

Naša storitev je celostna

Za vas tržimo, oglašujemo ali iščemo željeno nepremičnino, komuniciramo, vam svetujemo, pomagamo pri iskanju in pripravi dokumentacije, poiščemo zelene informacije in opravimo posel do primopredaje in urejanja prenosa dobaviteljev. Naša pravna služba poleg sestave prodajnih dokumentov poskrbi tudi za davčne napovedi ob prodaji nepremičnine.

Sem nepremičninska posrednica odlične in povezane ekipe CENTURY21.

Spoznajte me in upravičila bom vaše zaupanje!



Mojca Pučnik Lešnik,
051 396 227
mojca.pucnik@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



Nepremičnina kot odlična dopolnitev naložbenega portfelja

Nepremičnine spadajo med razmeroma varne naložbe, saj naj bi dolgoročno ohranjale realno vrednost in nas varovale pred inflacijo. Pri taki naložbi lahko vlagatelji pričakujejo stabilno rast cene na dolgi rok, ki je v povprečju takšna, kot je stopnja inflacije. Poleg tega imajo nepremičnine v očeh vlagateljev še eno pomembno funkcijo, to je diverzifikacija. Naložbe v nepremičnine se namreč gibljejo sorazmerno neodvisno od drugih tradicionalnih naložb, zato lahko z njimi zmanjšamo tveganje celotnega naložbenega portfelja.

Nepremičnine kot naložba prinašajo vlagatelju dva vira donosa. Prvi je kapitalska donosnost, pri čemer pričakujemo povečanje vrednosti nepremičnine skozi obdobje, drugi je tekoča donosnost pri oddajanju v najem.

Donosnost nepremičnin iz prejetih najemnin je v povprečju okoli 5-odstotna letno, vendar pa moramo za izračun realne donosnosti upoštevati še stroške, davke, amortizacijo, stroške morebitnega financiranja ipd. Upoštevati je treba še stroške izpada najemnine, saj ni nujno, da bo nepremičnina, ki jo oddajamo, stoodstotno zasedena.

Dolgoročna donosnost nepremičninskih naložb je zato načeloma nižja kot pri delniških. Vendar je kot naložba pri Slovencih bistveno bolj priljubljena. V časih, ko so obrestne mere na depozite minimalne oz. banke celo uvajajo ležarino za vloge na bankah, je privlačnost naganja v nepremičnine še toliko večja.



Donosnost nepremičnine je lahko še višja, če smo kupili nepremičnino na dobri lokaciji, če vrednost nepremičnine narašča zaradi povpraševanja na trgu, če nepremičnino oddajamo celo leto v najem, če je ustrezno obnovljena in ne potrebuje večjih vlaganj.

Se pa moramo pri nepremičninah zavedati tudi visokega likvidnostnega tveganja, zato pri nakupu naložbenih nepremičnin izbirajte nepremičnine s potencialom za oddajanje v najem, na dobri lokaciji. To vam bo omogočilo hitro prodajo nepremičnine, če se za to kdaj odločite.

Nepremičnina je tako lahko odlična naložba, če smo pripravljeni čakati na ustvarjanje dobrega donosa, se pri tem zavedamo likvidnostnega tveganja in drugih stroškov. Z veliko gotovostjo pa lahko trdimo, da nepremičnine spadajo v vsak dobro razpršen portfelj vlagatelja.

Koliko nam ostane po plačilu vseh stroškov in davkov?

Donosnost naložb v enem letu	Nepremičnina	Depozit	Uravnoteženi vzajemni sklad
Nabavna vrednost	100.000	100.000	100.000
Pričakovana mesečna najemnina	400		
Letna najemnina	4800		
Izpad najemnine (vsaj mesec na leto)	-400		
Davek na dohodek iz oddajanja nepremičnine	-1122*		
Rezervni sklad	-180		
Drugi stroški (NUSZ, zavarovanje, stroški obnove)	-400		
Neto zaslužek lastnika	2698	300	6000
+ povečanje vrednosti (2 %)	2000		
Letni donos v odstotkih	4,70 %	0,30 %	6 %

Opomba: Izračun velja le za fizične osebe. Vrednosti so v EUR.

* Plačati je treba 27,5 odstotka od davčne osnove (= prejeta najemnina - 15 % normiranih stroškov).

Marina Sreš,
031 470 227
marina.sres@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



Ocenjevanje vrednosti nepremičnin

Beseda ocenjevanje kot glagolnik izhaja iz besede ocenjevati. Njen pomen je določati npr. denarno vrednost, ustvarjati – izražati mnenje, sodbo o čem (zlasti glede kakovosti), ugotavljati veljavo ali vrednost, približno določiti količino, dajati ocene (Slovar slovenskega knjižnega jezika).

Ocenjevanje

Pomen besede ocenjevanje je zelo širok in ga uporabljamo dnevno, naj gre za ocenjevanje predmetov, oseb ali položaja (npr. političnega na državni ali lokalni ravni, osebnega na področju čustev, financ).

Prav tako so se na področju ocenjevanja razvile dejavnosti, katerih temelj so strokovna oz. znanstvena dognanja. Nepremičnine kot ena od stvari, ki so za posameznika in prav tako za družbo velikega pomena, so velikokrat predmet ocenjevanja, naj gre za ocenjevanje za lastne potrebe ali potrebe npr. prometa z nepremičninami (prodaja, oddaja, nakup oz. najem nepremičnine).

Pri nepremičninah se ljudje velikokrat sprašujejo, koliko je ta vredna. Predvsem v današnjih časih, v času negotovosti zaradi epidemije covid-19, ko se po poročanju medijev in strokovnjakov pričakuje gospodarska kriza, ki običajno pušča sledi na gospodarskem in političnem področju ter ima za posledico večanje brezposelnosti, vedno večje težave pri odplačevanju kreditov, pa tudi težave pri najemanju novih.

Vrednost

Prav tako ne smemo pozabiti na vrednost nepremičnin v gospodarstvu, kjer bančne ustanove pri dajanju kreditov podjetjem najprej povprašajo, "kaj pa lahko zastavite" in "videli bomo, koliko je nepremičnina vredna".

Vrednost nepremičnin lahko v osnovi določimo "čez palec". Bodisi s primerjanjem ponudbe v oglasih bodisi z zbiranjem informa-

cij glede preteklih prodaj nepremičnin v neposredni bližini nepremičnine, ki jo imamo npr. v lasti. Na državni ravni spremlja razmere na področju trga nepremičnin Geodetska uprava Republike Slovenije in jih objavlja na svojem portalu www.gu.gov.si.

Ljudje se pri prodaji ali oddaji nepremičnine pretežno obrnejo na strokovnjake s področja ocenjevanja nepremičnin. Mednje lahko štejemo nepremičninske posrednike, sodne cenilce s področja gradbeništva in pooblaščenec ocenjevalce vrednosti nepremičnin.

Na kratko bi obravnaval predvsem zadnja dva. Tako sodni cenilci s področja gradbeništva kot pooblaščenec ocenjevalci vrednosti nepremičnin so strokovnjaki s področja ocenjevanja nepremičnin.

Področje ocenjevanja vrednosti nepremičnin že od začetka zahteva široko poznavanje gradbeništva, ekonomije in prava. Na področjih, ki niso statična in v domeni "resnega" cenilca/ocenjevalca, se zahteva nenehno strokovno izobraževanje oz. izpopolnjevanje.

Sodne cenitve

Sodne cenilce za področje gradbeništva imenuje ministrstvo za pravosodje na podlagi zakona o sodiščih, izpolnjenih pogojih za imenovanje (kot so ustrezna izobrazba, delovne izkušnje) in opravljenega izpita s posameznega podpodročja (področje gradbeništva je razdeljeno na več podpodročij, npr. nepremičnine, gradbeni objekti, stavbna zemljišča, ocena naložb in finančna presoja na področju gradbeništva). Osnovni namen cenilcev, ki jih imenuje ministrstvo za pravosodje, je strokovna pomoč sodiščem (npr. v sodnih zadevah). Seveda pa cenilci opravljajo storitev ocenjevanja vrednosti nepremičnin tudi zunaj "sodnih dvoran", tako za potrebe posameznikov – fizičnih oseb, poslovnih subjektov pri poslovanju – kot tudi za potrebe bančnih ustanov, ki na podlagi ocenitve



nepremičnin odločajo o morebitnem kreditiranju fizične ali pravne osebe. Sodni cenilci s področja gradbeništva in drugih področij so vpisani v imeniku sodnih cenilcev (dostopnem na spvt.mp.gov.si/cenilci.html).

Sodne cenilce gradbene stroke v Sloveniji kot krovna organizacija predstavlja združenje SICGRAS (www.sicgras.si), v katero je vključen pretežni del sodnih cenilcev in sodnih izvedencev (združenje je namreč prostovoljno). Združenje deluje na strokovnem področju ocenjevanja vrednosti nepremičnin in sodnega izvedeništva. Sedež ima v Ljubljani, prav tako pa so ustanovljena regijska združenja, npr. DCIM (Društvo cenilcev in sodnih izvedencev Maribor). Združenje povezuje strokovnjake na področju ocenjevanja in izvedeništva ter ponuja pomoč svojim članom (z nasveti, seminarji in spremljanjem doga-



janja na področju razvoja stroke, nadzira pa tudi delo svojih članov).

Pooblaščno ocenjevanje

Pooblaščne ocenjevalce vrednosti nepremičnin imenuje Slovenski inštitut za revizijo na podlagi zakona o revidiranju, izpolnjenih pogojih za imenovanje (kot so ustrezna izobrazba, delovne izkušnje) in uspešno opravljenega izobraževanja. Pooblaščeni ocenjevalci ponujajo svoje storitve ocenjevanja vrednosti nepremičnin fizičnim in pravnim osebam ter bančnim ustanovam. V nasprotju s sodnim cenilcem imajo pooblaščeni ocenjevalci vrednosti javna pooblastila. Pooblaščeni ocenjevalci vrednosti nepremičnin so vpisani v imenik Slovenskega inštituta za

revizijo (dostopen na sis.si-revizija.si/public/registry/licenselist/e).

Slovenski inštitut za revizijo je član pomembnih mednarodnih združenj s področja računovodstva, revidiranja in ocenjevanja vrednosti (npr. Svet za mednarodne standarde ocenjevanja vrednosti, IVSC). Njegove naloge in pristojnosti so sprejemanje in objavljanje pravil stroke s področja računovodstva, revidiranja in ocenjevanja vrednosti. V teh panogah skrbi za razvoj stroke, izobraževanje strokovnjakov s teh področij, podeljuje oz. izdaja dovoljenja za opravljanje storitev in nalog (na področju ocenjevanja vrednosti nepremičnin za naloge pooblaščenega ocenjevalca vrednosti nepremičnin) ter vodi register strokovnjakov in skrbi za nadzor nad njihovim delom.

Slovenski inštitut za revizijo prav tako skrbi za spremljanje sprememb na področju mednarodnih standardov ocenjevanja vrednosti in za njihovo uresničevanje v Sloveniji.

Mednarodni standardi ocenjevanja vrednosti (zadnja izdaja standardov MSOV z veljavnostjo januar 2020) predstavljajo podlago za ocenjevanje vrednosti v Sloveniji in jih uporabljajo tako sodni cenilci kot ocenjevalci vrednosti. Osnovni namen standardov je graditi javno zaupanje v procese ocenjevanja vrednosti in vzpostaviti okvire za izdajanje verodostojnih poročil ustrezno usposobljenih strokovnjakov, ki delajo etično neoporečno.

Mednarodno in lokalno

Tako sodni cenilci s področja gradbeništva kot pooblaščeni ocenjevalci vrednosti nepremičnin z uporabo načinov in metod ter v okvirih mednarodnih standardov ocenjevanja vrednosti ocenjujejo nepremičnine za različne namene (prodajo, oddajo, v sodnih postopkih, za potrebe računovodstva – revizije, davčne potrebe idr.).

Namen je oceniti tržno vrednost nepremičnine (nemalokrat se ocenjuje tudi netržna vrednost). Ta od cenilca/ocenjevalca poleg strokovne izobrazbe, izkušenj in znanja uporabe načinov in metod ocenjevanja vrednosti nepremičnin zahteva še nenehno spremljanje različnih področij: aktualnega trga nepremičnin in trendov na trgu, zakonodaje, gospodarske in politične situacije ter sprememb na področju trendov v gradbeništvu (zlasti na področju energetske učinkovitosti objektov).

Vse to predstavlja sklenjeno celoto, ki lahko zagotavlja kakovostno storitev cenilca/ocenjevalca in utrjuje zaupanje med naročnikom storitve in cenilcem/ocenjevalcem.

Andrej Cehtl,
041 349 630
andrej.cehtl@c21.si
CENTURY 21 Maribor City





POSTANITE PREDSTAVNIK IN NOSILEC MASTER FRANŠIZE CENTURY 21 NA HRVAŠKEM

Iščemo ambicioznega poslovnega partnerja,
ki pozna nepremičninski trg na Hrvaškem in s
katerim bi - z roko v roki - poskrbeli za hitrejši
razvoj naših nepremičninskih agencij.

Za več informacij nas kontaktirajte na info@c21.si





CENTURY 21 Capital

Nepremičninska agencija CENTURY 21 Capital je del globalne agencije CENTURY 21, ustanovljene leta 1971 in danes prisotne v kar 88 državah po svetu. Ukvarjamo se predvsem z večjimi in zahtevnejšimi nepremičninskimi projekti v celotni Sloveniji.

Nepremičninski agenti CENTURY 21 Capital smo ciljno usmerjeni in se zavzemamo za najvišje standarde dela. Naša prednost so vsekakor večletne izkušnje na področju posredovanja ter tudi upravljanja in financiranja nepremičnin.

Znamo poslušati in slišati svoje stranke ter s primerno rešitvijo doseči vsestransko zadovoljstvo. Vsak projekt nam predstavlja

izziv zase, ki ga jemljemo resno in predano. Ponujamo natančen pregled stanja nepremičnine in vam svetujemo na vaši nadaljnji poti.

Z ekipo strokovnjakov poskrbimo za pravni pregled, marketing in tehnično podporo celotnega projekta, tako da sta zadovoljni obe stranki – tako kupci kot tudi prodajalci. Naši naročniki se vračajo k nam z novimi izdavi, kar je najboljši dokaz, da delamo dobro.

Poslujemo odkrito in transparentno. Za stranke si vzamemo čas, saj je to po naših izkušnjah pri poslih z nepremičninami pogosto ključnega pomena.

Vabljeni in dobrodošli k sodelovanju z ekipo CENTURY 21 Capital.

CENTURY 21[®] CAPITAL

CSLO REGIONALNA, d.o.o.
Hrvaška ulica 4
1000 Ljubljana
Telefon: 064 207 030
E-pošta: capital@c21.si

Apartmaji Golte

POPOLNO UDOBJE MESTNEGA STANOVANJA VISOKO V PLANINI



Golte so priljubljeno slovensko gorsko središče in letovišče, ki pozimi privabljajo ljubitelje smučanja in deskanja na snegu, poleti pa so priljubljena točka pohodnikov, kolesarjev, jadralnih padalcev in drugih ljubiteljev narave.

Zaradi lege na pragu Alp in številnih naravnih, kulturnih ter zgodovinskih znamenitosti, pa tudi zaradi najdaljše nihalke v Sloveniji, je gorski resort Golte pomembna turistična lokacija, katere ogleda ne smete izpustiti.

Apartmaji

Apartma neposredno na smučišču Golte, zraven 4* hotela Golte resort z velnesom in savno ter odlično kulinarično ponudbo v dveh restavracijah ter ledenim barom.

SKENIRAJ QR-KODO
IN OBIŠČI GOLTE



Apartment VIP

- 166,3 m² + balkon / v 3 etažah
- 3 splanice (6 ležišč), 3 WC-ji
- Na voljo 2 apartmaja

Prednosti

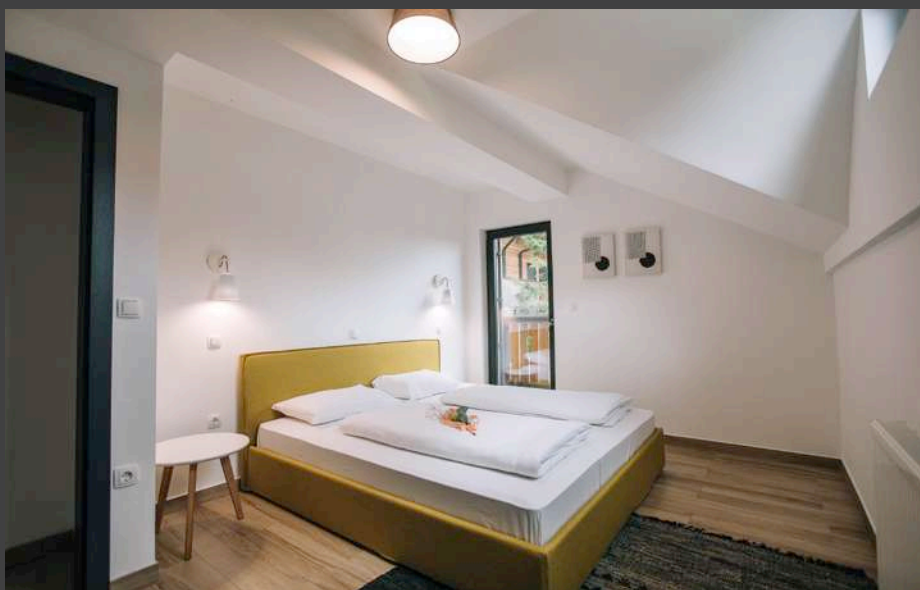
- Moderna zasnova in kakovostni materiali.
- Za oddajo/osebno rabo/priložnost za naložbo.
- Popolnoma opremljen apartma.
- V ceni je vsa oprema.
- Vsak apartma ima lasten vhod.

Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?
Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.
www.c21.si



Miran Čerenak,
064 207 030
miran.cerenak@c21.si
CENTURY 21 Capital



Projekti

Rogaška Slatina

APARTMAJSKI KOMPLEKS EMERALD V BISERU TERMALNE PANONSKE SLOVENIJE



Rogaška Slatina je biser termalne panonske Slovenije. Slovi po svojih zdraviliščih, vodnem vrelec Donat Mg, termalnih bazenih in medicinskih centrih. Poleg celovite ponudbe na področju zdravljenja in preventive se lahko pohvali s secesijsko arhitekturo ob glavni promenadi ter z neokrnjeno in raznoliko naravo v okolici mesta.

Apartmajski kompleks Emerald

Apartmajski kompleks Emerald je bil zgrajen leta 2015 in bo dokončan v letu 2022. Pohvali se lahko s sodobnim oblikovanjem, urejeno okolico, podzemno garažo in javnim programom v pritličju stavbe, kjer lahko najdete široko ponudbo trgovin in storitev.

Zgrajen je bil kot podaljšek obstoječega hotela Slatina, ki razpolaga z velnesom, kar lastnikom apartmajev omogoča udoben prehod iz objekta v objekt in uporabo celotne infrastrukture. Povezuje ju pokrit prehod, v katerem je čudovita kavarna.

Stavba je zasnovana v modernem slogu, obsega šest etaž, ki so med seboj povezane z dvigalom in stopnišči, ter razpolaga s 55 apartmaji in 11 poslovnimi prostori.

Dostop do stavbe je urejen s promenado ob Celjski cesti, ki vodi od Hotela Slatina do Zdraviliškega trga ter prav tako skozi garažo v kletni etaži.

Okolica

Aparthotel Emerald ima izjemno lokacijo, saj v krogu 500 metrov najdete Zdraviliški trg, Ivanov vrelc, masažnega terapevta, lekarno, kavarno, kulturni center, frizerski salon, pošto, supermarket, bankomat – torej vso infrastrukturo, ki jo potrebujete za prijetno bivanje.

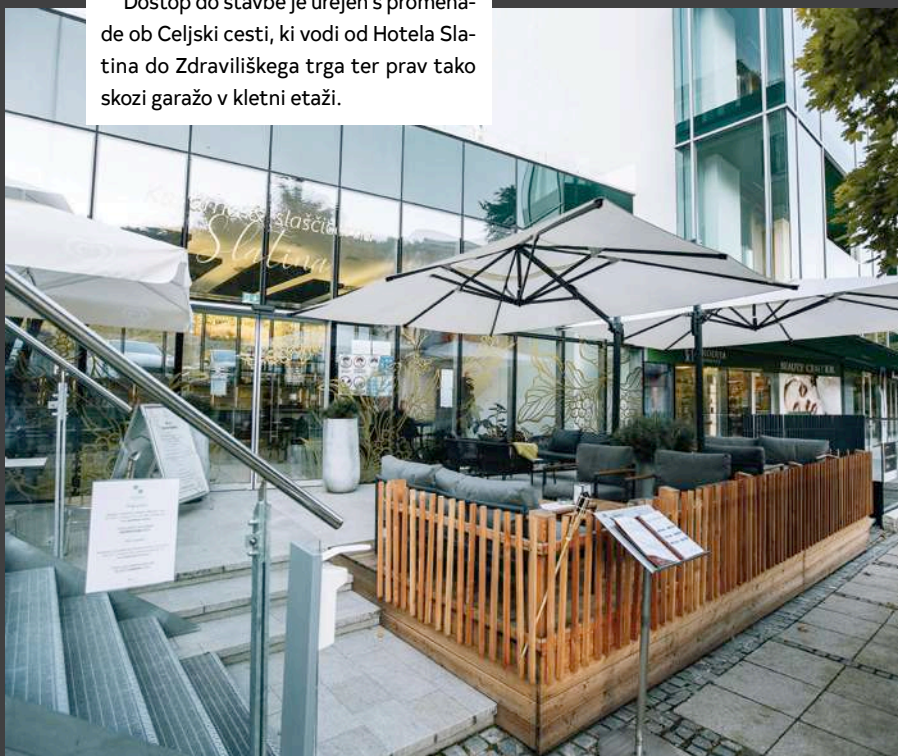
Apartmaji

Glede na površino (od 28,4 m² do 114 m²) je na voljo nakup več različnih tipov apartmajev, saj zasnova enot omogoča tako združitev manjših apartmajev v večje kot tudi delitev večjih apartmajev v manjše.

Vsak apartma ima balkon, lastno kopalnico, predvideni so tudi priključki za kuhinjo, kar omogoča udobno bivanje.

Poslovni prostori

Rogaška je znana med tujci, ki predstavljajo veliko število gostov, zato ne zamudite priložnosti za nakup poslovnega prostora v aparhotelu Emerald. Poslovni prostori s površino od 29 m² do 100 m² so v kletni etaži apartmajskega kompleksa Emerald.



Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.

www.c21.si

Enver Mustedanagić,
064 221 058
enver.mustedanagic
@c21.si
CENTURY 21 Capital





CENTURY 21 Hestija BEST v Slovenj Gradcu

Nepremičninska agencija CENTURY 21 Hestija BEST je svoja vrata odprla avgusta 2020. Kot nosilci licence CENTURY 21 za koroško regijo si pri opravljanju svojega dela prizadevamo ponuditi našim strankam najvišjo kakovost storitve posredovanja pri prometu nepremičnin. Strokovnost, ambicioznost in poštenost so naše vodilo. Verjamemo, da bomo z vsemi vami spisali lepe zgodbe.

Lastnik in vodja agencije je Borut Ošlak, nepremičninski agent, pravnik in profesionalni športnik. V svoji več kot 17-letni karieri kot rokometaš si je pridobil neprecenljive izku-

šnje, disciplino in neverjetno delovno etiko, kar s pridom uporablja tudi pri vodenju svoje nepremičninske agencije.

Če prihajate s Koroškega in bi želeli bodisi prodati, kupiti, oddati bodisi najeti nepremičnino, predlagamo, da se obrnete na Boruta, ki bo poskrbel, da bo celoten proces hiter, preprost in varen. To lahko naredite tako, da ga pokličete na 031 589 998, pišete na borut.oslak@c21.si ali pa se kar oglasite v nepremičninski agenciji, ki je na Glavnem trgu 49 v Slovenj Gradcu, vsak delovni dan: PON-ČET od 8. do 16. ure ter PET od 9. do 13. ure.





Na vprašanja o trenutni situaciji na trgu nepremičnin nam je odgovoril Borut Ošlak, lastnik agencije CENTURY 21 Hestia Best.

Kaj se trenutno dogaja na trgu nepremičnin v koroški regiji?

Na Koroškem se zadnje čase pojavlja kar nekaj vlagateljev, ki so začeli graditi nove večstanovanjske objekte. Zaradi manjšega vlaganja v take nepremičnine v regiji v zadnjih 20 letih je povpraševanje po stanovanjih ogromno, kar posledično zvišuje ceno novih stanovanj. Cene novjših stanovanj se trenutno gibajo med 1600 in 1800 €/m². Zaradi gradnje tretje razvojne osi pa pričakujemo še manjši dvig cen nepremičnin, kar je z našega vidika dobro in privlačno za prihodnje vlagatelje.

Pri kupcih se občuti malo negotovosti zaradi trenutne situacije, ker so vsekakor previdnejši pri nakupih nepremičnin. Predvsem opažamo, da se težje prodajo starejša stanovanja in stanovanjske hiše.

Kakšne menite, da bodo posledice epidemije na trgu nepremičnin?

Kljub epidemiji in zapletih v gospodarstvu zaradi covid-19 cene nepremičnin zaradi velikega povpraševanja v naši regiji ne padajo. Pričakujem, da bodo tudi v prihodnje obdržale svojo ceno. Zaradi velikega števila novih stanovanj se morda zna zgoditi, da bodo starejša stanovanja izgubila nekoliko vred-

nosti, vendar ne veliko. Prav tako pa pričakujemo veliko povpraševanja po nepremičninah zunaj mestnih središč, kot so stavbna zemljišča za gradnjo stanovanjskih hiš.

Kako je z vlagatelji in novogradnjami v koroški regiji?

Veseli nas, da vlagatelji opažajo velik potencial v zadnjem letu pri vlaganjih v gradnjo novih nepremičnin v koroški regiji. Trenutno smo v zaključni fazi prodaje novih 40 stanovanj v Slovenj Gradcu, pripravljamo pa že nov projekt z 12 nadstandardnimi stanovanji v središču mesta, za kar je že veliko interesa. Prav tako se pripravljajo projekti novih stanovanj na Ravnah na Koroškem, tako da za zdaj epidemija ne vpliva na gradbeno dejavnost, kar nam je v veliko veselje.

Kakšno je povpraševanje po novogradnjah v koroški regiji in kako je s ponudbo?

Zaradi zatišja gradnje v zadnjih dvajsetih letih na našem območju je zdaj povpraševanje po novih nepremičninah enormno, kljub višjim prodajnim cenam. Zaradi stanovanjske stiske in priseljevanja uspe vlagateljem prodati praktično vse nove nepremičnine.

Kaj pričakujete v letu 2022, kakšni so možni scenariji na nepremičninskem trgu in v katero smer bodo po vsej verjetnosti šle cene nepremičnin?

Glede na presežek povpraševanja po nepremičninah tudi v letu 2022 ne pričakujemo padca cen nepremičnin. Naložba v nakup nepremičnin je stabilna in ne predstavlja nikakršnega rizika, tudi zaradi velikega povpraševanja po najemnih stanovanjih in stanovanjskih hišah v naši regiji.

CENTURY 21[®]

HESTIJA BEST

Hestija BEST, Borut Ošlak, s.p.
Glavni trg 49
2380 Slovenj Gradec
Telefon: 031 589 998
E-pošta: hestija.best@c21.si



Vrata Javornika

RAVNE NA KOROŠKEM – JAVORNIK BODO KMALU BOGATEJŠE ZA DVA VEČSTANOVANJSKA OBJEKTA S SKUPNO PREDVIDENIMI 70 STANOVANJI.

Vgradnji je projekt, ki temelji na načelih sodobnega urbanizma in funkcionalnosti. Stanovanja bodo omogočala visoko udobje bivanja. Z raznovrstnim izborom stanovanj in prilagodljivimi tlorisi želimo širokemu krogu stanovalcev pričarati toplino doma.

Pri projektu »Vrata Javornika« gradimo dva objekta s širokim izborom funkcionalnih stanovanj, ki bodo zadovoljila potrebe različnih skupin stanovalcev. Funkcionalni in prilagodljivi tlorisi sledijo načelom svetlih bivalnih površin, s širokimi možnostmi glede izbire opreme. V gradnji je varčen objekt z dobro energijsko učinkovitostjo.

Predviden rok dokončanja:
APRIL 2023





www.vrata-javornika.si

Imate vprašanje?

Z veseljem vam odgovorimo po brezplačnem telefonu za informacije vsak dan od 9. do 19. ure.

064 272 272

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

Pokličite nas ali obiščite našo spletno stran in se povežite s posrednikom.

www.c21.si



SKENIRAJ
QR-KODO IN OBIŠČI
VRATA JAVORNIKA



Nova agencija - CENTURY 21 Gorenjska

Nepremičninska agencija CENTURY 21 GORENJSKA je del podjetja VOBES, d. o. o., nosilca licence CENTURY 21 za gorenjsko regijo. Vodja in lastnik Vojko Besednjak nam je odgovoril na vprašanja o trenutni situaciji na Gorenjskem.

Kaj se trenutno dogaja na trgu nepremičnin v gorenjski regiji?

V gorenjski regiji je stanje nepremičninskega trga podobno kot povsod po Sloveniji. Povpraševanje po nakupu nepremičnin, namenjenih za bivanje in tudi najem, presega ponudbo, zato to vpliva na cene, ki so trenutno najvišje v zadnjih letih. Ker se večstanovanjski objekti dolga leta niso gradili, trenutno trg niti dolgoročno ne more izpolniti povpraševanja. Zaradi ugodnih obrestnih mer kreditiranja pri nakupu je povpraševanje zelo veliko tudi pri nakupu zemljišč, ki so namenjena za gradnjo eno- in dvostanovanjskih objektov – družinskih hiš. Je pa stanje stagniralo pri prodaji in oddaji poslovnih prostorov in se ne spreminja že nekaj let.

Kakšne menite, da bodo posledice epidemije na trgu nepremičnin in kakšni so mogoči scenariji za leto 2022?

Posledice epidemije v tem trenutku ne vplivajo na cene nepremičnin na trgu in menim, da bo tako ostalo vsaj do konca leta 2021 in tudi v prihajajočem letu 2022 oziroma do spreminjanja pogojev kreditiranja. Kar pa po zagotovilih bank še nekaj časa ne bo.

Kakšno je povpraševanje po novogradnjah na Gorenjskem in kako je s ponudbo?

V gorenjski regiji je povpraševanje po vseh stanovanjskih enotah izredno močno. Kar se zgradi, je običajno že v fazi gradnje prodano. Zaradi počasnih upravnih postopkov pri pridobivanju gradbenih dovoljenj bo tako stanje trajalo še kar nekaj časa in bo povpraše-

vanje stalno. Vse to kot posledica negradnje zadnjih dvajset let.

Kako je z vlagatelji in novogradnjami na Gorenjskem?

Vlagateljev za gradnjo ne manjka, večja težava nastaja, kot rečeno, pri upravnih postopkih, v zadnjem času pa tudi pri iskanju izvajalcev. To seveda vpliva na ceno nepremičnin, ki se viša. Posledično se dražijo v zadnjem času gradbeni materiali, npr. izolacijski za 30 odstotkov.



CENTURY 21[®] GORENJSKA

Vobes, d.o.o.,
Rožna ulica 44
4208 Šenčur
Telefon: 041 396 590
E-pošta: gorenjska@c21.si





NAJ VAŠA NEPREMIČNINSKA AGENCIJA DELUJE POD BRANDOM CENTURY 21.

Vstopite v uspešen, dodelan in preverjen poslovni sistem,
ki smo ga razvili za nepremičninske agencije.

Pomagamo in svetujemo vam pri pripravi strategij za razvoj posla, pripravi
finančnega načrta, vodenju & upravljanju delovne učinkovitosti zaposlenih,
kadrovanju, pripravi marketinških strategij, poznavanju zakonodaje in še in še.



Več informacij na www.c21fransiza.si

Na kaj paziti ob odločitvi za hipotekarni kredit

Ko potrebujemo višjo vsoto denarja za nakup hiše ali stanovanja, stanovanjski kredit običajno zavarujemo s hipoteko. Najem hipotekarnega kredita pa je vse prej kot preprost proces, saj je za številne nadležen in časovno potraten. Prišel je trenutek, da se odpravite na banko. Ali veste, kaj morate vprašati bančnika za varen in ugoden kredit? Za vas smo pripravili vprašanja, ki jih preprosto ne smete pozabiti, ko se odpravite na banko po kredit. Neumnih vprašanj o najemu hipotekarnega kredita ni. Obstajajo le vprašanja, ki se nam porajajo pogosteje kot nekatera druga. Zato v nadaljevanju navajamo enajst najpogostejših vprašanj o najemu hipotekarnega kredita. Tako boste pridobili dragocene informacije, ki vam bodo omogočale lažjo odločitev in izbiro.

Ali si sploh lahko privoščim kredit?

Finančna slika vašega gospodinjstva je pri načrtovanju najemanja kredita izrednega pomena. Predlagamo, da naredite podrobno analizo vašega družinskega proračuna. Ali veste, kakšni so vaši prihodki in tudi odhodki? Najpomembnejše so vsekakor redne mesečne obveznosti (npr. hrana, električna energija, voda, vrtec, telefon). Ne pozabite na stroške, ki niso mesečni (npr. zavarovanje), in stroške, ki nastanejo zaradi izredne situacije (npr. popravilo avta, počitnice). Pri tem naj vam bo v pomoč vaš mesečni bančni izpisek. Na podlagi teh informacij boste lažje ugotovili, koliko denarja lahko namenite za odplačevanje dolga. Okvirno, najmanj 700–800 EUR naj ostane za življenjske stroške, ko odštejete kreditno obveznost. Pri bankah velja preveriti, ali pri izračunu kreditne sposobnosti poleg plače ali pokojnine upoštevajo tudi druge prilive: prevoz na delo, nadomestilo za prehrano, regres, božičnico ipd.



Koliko kredita mi bo banka odobrila glede na ocenjeno vrednost nepremičnine?

Pri hipotekarnih kreditih je višina kredita omejena glede na vrednost nepremičnine. Banke najpogosteje postavijo mejo pri 70–80 odstotkih vrednosti zastavljene nepremičnine. Vendar se banke pri tem zelo razlikujejo, saj so nekatere izmed njih pripravljene financirati le 50 odstotkov vrednosti zastavljene nepremičnine, druge pa celo 90 odstotkov v zameno za višjo obrestno mero.

Kolikšna je smiselna doba odplačila kredita glede na znesek kredita in kreditno sposobnost?

Čim daljša je doba odplačevanja kredita, višji so stroški obresti. Odločitev za premažen obrok pomeni, da boste kredit odplače-

vali veliko dlje časa in dražje, kot bi ga, če bi izbrali primerno višino kreditnega obroka. Z višjim mesečnim obrokom se bo doba odplačevanja skrajšala, strošek obresti pa zmanjšal. Vendar hkrati pazite, da ne boste preobremenili svojih mesečnih prihodkov. Ne pozabite živeti v času odplačevanja kredita. Pri visokih zneskih kredita, kar hipotekarni krediti običajno so, lahko vsaka desetinka odstotne točke pomeni več tisoč evrov prihranka. Čeprav je učinkovita obrestna mera (EOM) za kredite z daljšo ročnostjo nižja, vas naj to dejstvo nikar ne zavede.

Katero obrestno mero mi svetujete – fiksno ali variabilno in zakaj?

Pri najemu dolgoročnega stanovanjskega kredita se pogosto svetuje fiksna, nespremenljiva obrestna mera. Ta se v času trajanja

kredita ne spreminja, kar pomeni, da stranka celotno obdobje odplačevanja vsak mesec plača enak znesek mesečne obveznosti, in tako z gotovostjo ve, kakšne so skupne obresti, ki jih bo plačala. Običajno je fiksna obrestna mera v primerjavi s spremenljivo višja, saj zagotavlja stranki nespremenljivo mesečno obveznost za celotno obdobje.

Spremenljiva obrestna mera je običajno nižja od fiksne obrestne mere, saj lahko ima stranka različno anuiteto vsakih šest mesecev. Obrestna mera je sestavljena iz referenčne obrestne mere 6-mesečni EURIBOR, ki se spreminja, in obrestnega pribitka (marže), ki ostaja fiksna celotno obdobje. Če se 6-mesečni EURIBOR spremeni, se lahko mesečna obveznost zviša ali zniža. Če bi EURIBOR znašal manj kot 0,00 odstotka, za obdobje, ko je EURIBOR nižji od 0,00 odstotka, banka uporabi in obračuna pogodbene obresti po referenčni obrestni meri EURIBOR 0,00 odstotka, povečani za pribitek.

Kombinirana obrestna mera – kombinacija obeh, vendar razmislite o njej. Trenutno je EURIBOR 0,00 odstotka, kako dolgo, ne vemo. Velja pa opozoriti! Banke si v splošnih pogojih poslovanja, ki so sestavni del kreditne pogodbe, navadno pogosto pridružujejo pravico do prilagoditve fiksne obrestne mere, če pride do večjih sprememb na finančnih trgih. Zato če se odločite za fiksno obrestno mero, ki bo zaradi zagotavljanja varnosti tudi višja v primerjavi s spremenljivo obrestno mero, o tem podrobno povprašajte vašega bančnika že na uvodnih pogovorih.

Koliko znašajo vsi stroški posojila – stroški odobritve, cenitev nepremičnine, strošek notarja in drugi morebitni stroški?

Efektivna obrestna mera (EOM) prikaže dejansko ceno kredita in je prikazana kot skupni strošek kredita, ki vključuje obresti in vse bančne stroške. Ne vključuje pa stroškov hipoteke, to so stroški za vpis zastavne pravice, stroški cenitev, stroški zavarovanja zastavljene nepremičnine. Bančne ponudbe se med seboj precej razlikujejo, zato se pri iskanju najugodnejše bančne ponudbe ne osredotočajte zgolj na „svojo“ banko, temveč obiščite čim več bank in primerjajte ponudbe med seboj. Ko boste zbrali vse ponudbe, se z njimi odpravite v „svojo“ banko in si poskušajte izpogajati najboljše pogoje kreditiranja. Banke praviloma svojim komitentom odobravajo ugodnejše obresti, brez stroškov odobritve, nekatere banke ne potrebujejo

cenitev (redko) in jim je dovolj ocena po GURS-u ipd.

Ali lahko kredit predčasno odplačam in kakšni stroški so povezani s predčasnim odplačilom?

Pri kreditih s spremenljivo obrestno mero je predčasno odplačilo kredita navadno brezplačno, ostanejo le notarski stroški za izbris hipoteke in stroški zemljiške knjige. Pri kreditih s fiksno obrestno mero pa vam lahko kreditodajalec zaračuna še nadomestilo. Višina nadomestila je zakonsko omejena. Zakon določa, da nadomestilo ne sme biti višje od:

- 1 odstotka vrednosti predčasno odplačane glavnice, če je do odplačila kredita ostalo še več kot eno leto;
- 0,5 odstotka vrednosti, če je do odplačila kredita ostalo leto ali manj.

Kako mi je banka pripravljena pomagati, če bi izgubil službo?

Dobro je preveriti, ali je banka ob izgubi dohodka kreditojemalcu pripravljena omogočiti spremembo kreditne pogodbe oziroma reprogramirati kredit. Banka lahko začasno zamrzne odplačevanje kredita (moratorij) ali zniža višino mesečne obveznosti za odplačevanje kredita, kar pa pomeni podaljšanje ročnosti kredita. Dobro je poznati možnosti vnaprej. Takoj, ko redno poravnavanje vaših mesečnih obveznosti postane težava ali pa imate težave pri odplačevanju kredita, vam predlagamo, da nemudoma kontaktirate bančnega svetovalca, s katerim bosta našla rešitev.

Katere dokumente in dokazila bom potreboval?

Za najem hipotekarnega kredita boste potrebovali kar nekaj dokumentacije in dokazil. Poleg osebnega dokumenta in potrdil o mesečnih prejemkih boste morali banki dokazati, da ste lastnik zastavljene nepremičnine. Zato bo najbolje, da svojega bančnika povprašate za seznam dokumentov, ki jih boste potrebovali za najem kredita. Vsaka banka ima seznam zahtevane dokumentacije objavljen na spletni strani.

Ali je potrebno pri zavarovanju kredita s hipoteko še kakšno dodatno jamstvo?

Kadar zastavljate nepremičnino, kjer bo ali je več lastnikov, bo banka zahtevala, da vsi lastniki solidarno jamčijo za odplačilo kredita kot solidarni poroki. Sicer pa dodat-

no jamstvo ni potrebno. Vsekakor parom, kjer sta oba kreditno sposobna, priporočamo najem le enega kredita – tako imenovanega družinskega kredita. S tem boste znatno privarčevali, saj se boste izognili dvojnemu stroškom odobritve kredita, poroštvo bo tako ali tako zahtevalo, če bosta oba lastnika nove nepremičnine. Ker pa poroštvo vpliva na kreditno sposobnost obeh, morda velja premisliti o tem, če bosta lastnika oba ali samo eden – nosilec kredita.

Kaj, če si premislim glede kreditne pogodbe, ki sem jo že podpisal?

Od kreditne pogodbe lahko brez pojasnila odstopite v 14 dneh od njenega podpisa. Dajalcu kredita boste morali vrniti izposojeni znesek in pripadajoče obresti do datuma odstopa ter pokriti vse nepovratne stroške, ki jih je dajalec kredita že plačal javnemu upravnemu organu.

Ko si odgovorite na večino zgornjih vprašanj, predlagamo, da za začetek obiščete VSE spletne strani slovenskih bank in si natisnete njihove spletne izračune z enakimi parametri. Spletne strani bank namreč ponujajo koristne informacije o kreditih in informativne izračune, ki so osnova za pogajanja. Posebej bodite pozorni na vse stroške kredita, kot so obrestna mera, stroški odobritve, stroški vodenja kredita, plačilo zavarovalne premije ... Naše priporočilo je, da izberete najmanj tri različne banke in se dogovorite za termin s svetovalcem. O vseh podrobnostih povprašajte bančnega strokovnjaka, da vam bo podal strokovne obrazložitve. Če ste se odločili, da postanete komitent banke, pri kateri boste najeli kredit, preverite stroške, ki vam jih bo prinesla menjava banke – torej stroške poslovanja pri banki (spletna banka, izdaja kartic, plačevanje položnic itn.). Poudarjamo pa, da pozorno preberite standardne predhodne informacije, splošne pogoje in kreditno pogodbo ter se podrobno seznanite z vsebino.

Nina Geršak
031 007 446
nina.gersak@c21.si
CENTURY 21 Maribor City





FURS spreminja davčno osnovo za DPN – KAJ STORITI

Odločitve glede nepremičnin so za posameznika največkrat življenjskega pomena, najsi bo prvi nakup nepremičnine, s katerim si posameznik omogoči bivanje sebi in družini, ali odločitev glede zamenjave ali nakupa večje nepremičnine glede na

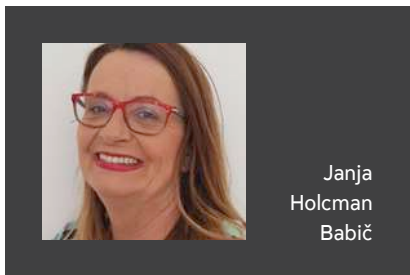
potrebe v nadaljnjih življenjskih obdobjih. Davčne posledice takih odločitev niso zanemarljive.

Davčne posledice nakupa, prodaje ali gradnje nepremičnine imajo velik finančni učinek v likvidnostnem toku posameznika, zato je lahko vpliv obdavčitve po izvedeni transakciji kar velik. Zato je vpliv davkov treba skrbno načrtovati in še pred izvedbo transakcije – podpisom pogodbe temeljito preučiti vse vidike, ki vplivajo na morebitno obveznost plačila davka. Davki so vedno posledica osnovne transakcije in pri določanju oz. ugotavljanju najbolj optimalne davčne obremenitve moramo upoštevati vrsto zakonodaje (stvarnopravna, obligacijska,

gradbena, stanovanjska in druge), ki posega na področje nepremičnin.

V današnjem članku bom predstavila primer, ko se po oddani napovedi za odmero davka na promet nepremičnin s strani prodajalca nepremičnine FURS ne strinja z vrednostjo nepremičnine iz pogodbe.

Davčni zavezanec je prodal stanovanjsko hišo z zemljiščem na Trojanah, zgrajeno leta 1967 v izmeri 135,50 m² in s pripadajočim zemljiščem v izmeri 833 m², ter pristojnemu Finančnemu uradu Ljubljana predložil napoved za odmero davka na promet nepremičnin na podlagi kupoprodajne pogodbe v višini 135.000 evrov.



Janja
Holcman
Babič

Davčna osnova se ugotavlja v skladu z 8. členom Zakona o davku na promet nepremičnin. V tem členu je določeno, da je osnova za davek prodajna cena nepremičnine, ki je vse, kar predstavlja plačilo (v denarju, v stvareh, v storitvah, v prevzetih dolgovih nekdanjega lastnika in podobno), ki ga je ali ga bo prodajalec prejel od kupca za opravljen promet nepremičnine,

Pristojni davčni referent ima na podlagi splošnih določb Zakona o davčnem postopku – ZdavP-2 (Uradni list RS, št. 13/11 – uradno prečiščeno besedilo, 32/12, 94/12, 101/13-ZOavNepr, 111/13.22/14 – Odl. US. 25114 - ZFU, 40/14- ZIN-B, 90/14, 91/15, 63/16, 69/17,13/18-ZJF-H, 36/19 in 66/19) predvsem v skladu s 5. in 73. členom pravico preveriti resničnost dejstev, ki jih navaja davčni zavezanec, to je: ali prodajna cena, ki jo je davčni zavezanec navedel, ustreza tržni vrednosti nepremičnine, ali pa je bila vrednost nepremičnine davčnemu organu prikazana v nižjem znesku zaradi ugodnejše odmere davka.

Če obstaja dvom o pravilnosti prodajne cene, davčni organ tržno vrednost posamezne nepremičnine ugotavlja v vsakem posameznem odmernem postopku posebej (npr. primerjava s splošno znanimi tržnimi cenami na m² na določenem območju, primerjava s cenami iz izvedenih prodaj primerljivih nepremičnin).

Davčni organ je pri pregledu dokumentacije ugotovil, da prodajna cena ne ustreza prometni vrednosti nepremičnin na navedenem območju in v odmernem postopku sam opravil oceno vrednosti nepremičnine, ki naj predstavlja osnovo za odmero DPN po stopnji 2 % na način, da je ugotavljal prodajne

vrednosti za stavbno zemljišče v Občini Lukovica in povprečno prodajno vrednost stanovanjske površine v Občini Lukovica z navedbo, da se upošteva velikost zemljišča.

V obvestilu o vrednosti nepremičnine, ki ga je prejel prodajalec, je davčni organ tržno vrednost ugotavljal v tabelah spodaj.

Iz teh tabel je povprečna tržna vrednost stavbnih zemljišč 68,43 EUR/m², medtem ko znaša povprečna tržna vrednost stanovanjske površine, upoštevajoč velikost pripadajočega zemljišča k stavbi, 862,83 EUR/m², kar pomeni, da za stanovanjsko hišo v izmeri 135,50 m² s pripadajočim zemljiščem v izmeri 833 m² znaša vrednost skupaj 173.914,25 EUR in predstavlja osnovo za odmero DPN po stopnji 2 %.

Davčni referent je torej tržno ceno prodajane nepremičnine izračunal iz samo njemu znanih evidenc prodaj nepremičnin in seveda izbral take, ki so prinesle želeni učinek – to je povišanje vrednosti nepremičnine in posledično višji davek.

Ali je to prav in kaj lahko stori davčni zavezanec

Primer nam potrjuje dejstvo, da so davki del pravne znanosti, in ne ekonomske, saj za odločanje v davčnih zadevah na strani FURS in tudi na strani zavezanca je osnova Zakon o davčnem postopku s subsidiarno uporabo Zakona o upravnem postopku.

Z načinom izvedbe ocene tržne vrednosti je davčni referent kršil določbe 210. člena ZUP, saj v obrazložitvi morajo biti vsebovane sestavine iz 214. člena ZUP. Če odločba nima

razlogov o odločilnih dejstvih, je to bistvena kršitev postopka, zaradi česar je treba takšno odločbo odpraviti. Da je presoja zakonitosti in pravilnosti akta mogoče opraviti, mora imeti akt vse predpisane sestavine, torej tudi obrazložitev. Pomanjkljiva obrazložitev, oz. če te sploh ni oz. ni obvestila, onemogoča oziroma omejuje učinkovito varstvo pravic strank v upravnem postopku in tudi v postopku sodnega varstva.

Zato je obrazložitev obvezni sestavni del (formalne) zakonitosti. Prav tako bi lahko pravico do obrazložitve (nasploš v vseh postopkih) šteli kot del pravice do poštenega obravnavanja oziroma postopka po 6. členu Evropske konvencije o človekovih pravicah. Dolžnost podajanja obrazložitve je pomemben element zakonitosti posamičnega akta tudi po praksi našega ustavnega sodišča, saj je od tega odvisna možnost smiselno in učinkovito uporabiti pritožbo ali drugo pravno sredstvo (25. člen ustave). Obrazložitev mora biti celovita, jasna in vsebinska, tako da v celoti prikaže resnične in vsebinske razloge upravnega organa za določeno odločitev.

V konkretnem primeru davčni organ načina ugotovitve tržne vrednosti ni obrazložil in pri tem storil več nepravilnosti:

- zbrane nepremičnine in prikazani izračuni, ki pooblaščenim osebam naslovnega organa služijo kot primerljive prodaje po tržnih cenah na območju občine Lukovica, kamor sicer spada tudi prodajana nepremičnina, ne morejo biti pravilen in relevanten dokaz kot prodajna cena konkretne nepremičnine na naslovu Trojane, Lukovica;

Stavbno zemljišče

ID pravnega posla	Velikost m ²	Cena	Povprečna vrednost
18534/20	2048	122.880,00 €	60,00 €/m ²
37527/19	684	63.371,68 €	97,80 €/m ²
34929/20	1116	53.000,00 €	47,79 €/m ²
			68,43 €/m²

Povprečna prodajna vrednost stanovanjske površine

Oznaka posla	Datum transakcije	Leto izgradnje	Površina nsp m ²	Prodajna vrednost €	Velikost zemljišča m ²	Povprečna vrednost stanovanja €/m ²
26060/20	23. 07. 2020	1982	391	220.000,00	11.684	267,94
4537/19	28. 01. 2019	1980	80	150.000,00	529	1.047,51
48900/19	26. 11. 2019	1996	109	148.000,00	515	1.273,02
Povprečna vrednost						862,83

- pri vseh navedenih primerjanih nepremičninah so navedeni ID pravnega posla, vendar ni naveden vir podatkov, torej ustreznosti teh poslov, razen časovnih, pa še to za zemljišča, kar ni naključje, saj stranke v postopku tega ne morejo preveriti;
- pri prodajnih vrednostih stavbnega zemljišča niso navedeni datumi transakcij in izbrani so trije posli, kjer velikost parcel odstopa od velikosti zemljišča v navedenem poslu;
- iz obvestila niso razvidne lokacije primerjanih zemljišč in tudi ne stanovanjskih hiš in prav tako niso opravljene prilagoditve, saj ni vseeno, kje v občini Lukovica leži kakšno stavbno zemljišče oz. nepremičnina;
- pri vseh stanovanjskih hišah, ki so predmet prodaje in verjetno tudi uporabljene kot primerljive prodaje v postopku ugotavljanja vrednosti, je že vključeno zemljišče in je cena oblikovana za celoto, torej za zemljišče in vse na njej stoječe izboljšave – objekte in stavbe. Vrednost zemljišča je torej dvakrat upoštevana;
- ni upoštevana specifična posamezne nepremičnine npr. starost, lega, obnove, dostop, torej dejavniki, ki vplivajo na prodajno ceno nepremičnine.
- ni pojasnjen način izračuna pri prodajni vrednosti stanovanjske površine;

Kršeni so ustavno načelo o enakem varstvu pravic (22. člen Ustave RS), ustavna določba o učinkovitem sodnem varstvu (23. člen Ustave RS) in pravica do pravnega

sredstva (25. člen Ustave RS). Vsebina obvestila o vrednosti nepremičnine in posledično odločbe na tej podlagi ima takšno pomanjkljivost, da sploh ni mogoče preizkusiti njene zakonitosti. Če je odločba pomanjkljiva in nima take vsebine, so lahko tudi zagotvljena pravna sredstva le navidezna.

Zato je obrazložitev obvezni sestavni del (formalne) zakonitosti. Prav tako bi lahko pravico do obrazložitve (nasploš v vseh postopkih) šteli kot del pravice do poštenega obravnavanja oziroma postopka po 6. členu Evropske konvencije o človekovih pravicah. Dolžnost podajanja obrazložitve je pomemben element zakonitosti posamičnega akta tudi po praksi našega ustavnega sodišča, saj je od tega odvisna možnost smiselno in učinkovito uporabiti pritožbo ali drugo pravno sredstvo (25. člen ustave). Obrazložitev mora biti celovita, jasna in vsebinska, tako da v celoti prikaže resnične in vsebinske razloge upravnega organa za določeno odločitev.

Ker navedbe davčnega referenta niso pojasnjene in obrazložene dajejo vtis, da so uporabljene izključno z namenom zvišanja davčne osnove za odmero davka na promet nepremičnin.

Davčni referent ni vsebinsko utemeljil svoje odločitve, in ker ni izhajal iz pravilno ugotovljenega dejanskega stanja, je bilo kršeno načelo materialne resnice v davčnih zadevah

(5. člen ZDavP-2), saj obvestilo ne temelji na resnično ugotovljenem dejanskem stanju. Podana mora biti namreč gotovost in prepričanje posameznih dokazov. Pravilna odmera namreč temelji le na pravilno ugotovljenem dejanskem stanju.

Na podlagi Zakona o davčnem postopku in Zakona o upravnem postopku ima zavezanec pravico v 8 dneh podati pripombe in morebitna druga dokazila, ki bi lahko vplivala na dokazovanje o višini davčne osnove.

Dokazovanje v davčnih zadevah je na strani zavezanca, torej se mora odzvati, saj je v postopku že prišlo do bistvenih kršitev določb Zakona o davčnem postopku in Zakona o upravnem postopku, kar je pojasnjeno zgoraj. Če se ne odzove, FURS na podlagi vsebine obvestila izda odločbo v enaki vsebini in z enako višino davčne obveznosti, kot je bila izračunana v obvestilu o vrednosti nepremičnine.

Davčni zavezanec v takem primeru mora vložiti ugovor na obvestilo o vrednosti nepremičnine in morebiti še cenitev, ki mora izpolnjevati norme in zahteve FURS. O tem pa v naslednjem članku.

V tem primeru smo vložili ugovor in po zahtevah FURS pripravili oceno vrednosti nepremičnine in v postopku uspeli, saj nam je FURS priznal prodajno ceno iz pogodbe.

BH VARPREM d.o.o.
Davčno, finančno in
poslovno svetovanje

Mag. JANJA HOLCMAN BABIČ
janja.holcman.babic@bh-varprem.si
031 265 671

Nudimo rešitve po meri, zasnovane glede na dejansko stanje in potrebe.

Naše storitve

- davčno načrtovanje, davčna ureditev in optimizacija na vseh davčnih področjih
- priprava davčnih napovedi, pregled odločb • redno zastopanje pred finančnimi organi
- zastopanje in podpora pri davčnih pregledih in davčnih postopkih • priprava pravnih sredstev v davčnih postopkih
- informacije o bistvenih spremembah • pomagamo pri izbiri ustrezne pravne oblike podjetja, finančnih napovedih in investicijskih zadevah
- analiza podjetja in optimizacija poslovanja
- ocena vrednosti podjetja
- sanacija in reorganizacija
- svetovanje in nudenje podpore pred razgovori z bankami • izdelava ocen vrednosti nepremičnin in opreme pooblaščenega ocenjevalca

KAKOVOSTNE HIŠNIŠKE STORITVE, ADAPTACIJE STANOVANJ IN UREJANJE OKOLICE.



Obnova
stanovanj



Polaganje
keramike



Montaža
mavčnih
stropov



Montaža
mavčnih
predelnih
sten



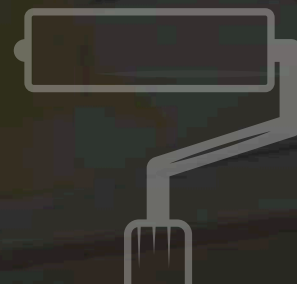
Pleskarska
dela



Selitvene
storitve



Druga
vzdrževalna
in zaključna
dela



Za več informacij pokličite na
031 410 584 ali pišite na
mojster@aeon-nepremicnine.com.



DOMMOJSTER

Zakaj sem se priključila v CENTURY 21?

Za pristop k CENTURY 21 me je nagovorila nepremičninska posrednica Nina, tako da še kako velja pregovor 'Dober glas seže v deveto vas'. Zaradi želje po novih izzivih sem se odločila, da se pridružim izkušeni ekipi CENTURY 21 Novi dom.



Mojca Smolnikar
041 606 482
mojca.smolnikar@c21.si
CENTURY 21 NOVI DOM

Fleksibilnost, prepoznavnost, digitalizacija poslovanja in projekti novogradenj so glavni štirje razlogi za pridružitve ekipi CENTURY 21. Mesto, kjer lahko svoj profesionalen, transparenten in individualen odnos s strankami nemoteno razvijam in dopolnujem. Zavedam se, da so moje stranke v veliki večini ljudje z natrpanim urnikom in specifičnimi željami, zato sem se odločila, da sem jim vedno na voljo. Ob tem mi sodoben CRM-sistem, administrativna in pravna podpora podjetja pomenijo zelo veliko. S tako organiziranostjo podjetja namreč svoj fokus usmerim na stranke in njihove želje.



Nina Geršak
040 891 301
nina.gersak@c21.si
CENTURY 21 MARIBOR CITY

Že med pripravo na izpit za pridobitev licence nepremičninskega posrednika sem preverila delo agencij na trgu, predvsem v Ljubljani.

Postavila sem si cilj, da če uspešno opravim izpit, želim delati pri nepremičninski agenciji, saj je nepremičninski posel izredno tekmovalen, in če si sam za vse, to ni najbolje.

Želela sem se pridružiti agenciji, kjer ljudje radi pomagajo drug drugemu, delijo znanje in izkušnje. Sodelovanje med agenti in sproščeno vzdušje sta mi bila na prvem mestu. Druga odločujoča lastnost agencije je bil strukturiran ustroj agencije, torej da je način dela dobro razdelan, premišljen in tudi ubeseden v pravilih in dogovorih. Vsekakor pa mi je bilo tudi pomembno, da ima agencija močno pravno službo, ki zagotavlja pravno podporo vsem agentom. Vse to in tudi čisto vljudnostne malenkosti, kot so 'higienski copati' za agente, da ne hodimo obuti po strankinem stanovanju, je prevladalo, da sem se odločila za delo v nepremičninski agenciji CENTURY 21.

Danes, po uspešno opravljenem izpitu in pridobljeni licenci, sem vesela, da so me agenti CENTURY 21 Emona prijazno sprejeli medse, me podpirajo pri mojih prvih korakih na nepremičninskem trgu in mi nesebično delijo znanje ter izkušnje iz svoje bogate nepremičninske zakladnice.



Nataša Novak
031 575 012
natasa.novak@c21.si
CENTURY 21 EMONA

Za pristop k agenciji CENTURY 21 sem se odločila, ker se CENTURY 21 razlikuje od drugih agencij po kakovostnih storitvah, ki izstopajo in dajo tako meni kot posredniku in naročniku storitve celostno perspektivo ter izkušnjo na globalni ravni.



Vanessa Kangler
031 253 128
vanessa.kangler@c21.si
CENTURY 21 NOVI DOM



Program Erasmus tudi pri nas v CENTURY 21

Letos smo v naši pisarni gostili tri pripadne študentke iz Francije: Theo, Roxanne in Mario, ki so pri nas opravljale trimesečno prakso prek programa Erasmus. V tem času so spoznale nepremičninski trg v Sloveniji, delo v administraciji

in sistemu CENTURY 21 nasploh. Seveda pa praksa ne bi bila popolna, če ne bi spoznale tudi lepote Slovenije in Hrvaške. Verjame mo, da so se domov vrnile z novim znanjem in lepimi spomini.

EVENTI IN ONLINE EVENTI

LIVE STREAMING (pretočno video prenašanje dogodkov)

PROGRAMSKE IN SPLETNE REŠITVE

FOTOGRAFIRANJE




TEHSTOP
TEHSTOP, računalniško programiranje,
svetovanje ter storitve, Karmen Baron s.p.
Kontakt: +386 51 396 078
Limbuška cesta 29,
2341 Limbuš

Novogradnje pri nas

KAJ SE TRENUTNO DOGAJA NA PODROČJU NOVOGRADENJ V SLOVENIJI IN KAJ LAHKO PRIČAKUJEMO V PRIHODNOSTI

Kaj se dogaja s cenami na trgu, kakšni so obeti za prihodnost, ali se nakup novogradnje dejansko splača v primerjavi z rabljenimi nepremičninami in še marsikaj uporabnega.

Dajmo začeti pri najpomembnejši stvari – ceni. Seveda se cene logično razlikujejo glede na lokacijo, vendar vseeno opažamo enoten trend, in sicer, da cene gredo navzgor. Razlogov je več – prvič, povpraševanje po novogradnjah je iz meseca v mesec večje. Ne samo zato, ker so ljudje vedno bolj zahtevni, pač pa tudi zaradi stanovanjske stiske in priseljevanja. Posledično uspe vlagateljem prodati praktično vse nove nepremičnine in nimajo potrebe zniževati cen (delno tudi zato, ker večina izmed njih vloži lasten denar in se jim niti približno ne mudi s prodajo). Drugi razlog za dvig cen pa je seveda višanje cen gradbenega materiala in storitev. Pri gradbenih materialih in železu je načeloma tako, da se cene zvišajo dvakrat letno, kar pomeni, da se to preprosto mora poznati tudi pri cenah novogradenj.



Bežigrajska 5KA

Ljubljana bo kmalu bogatejša za nizkoenergijski večstanovanjski objekt z visoko kakovostjo bivanja. Načrtovana je gradnja petih objektov, skupaj pa je predvidenih 92 stanovanjskih enot.

Več informacij na:

www.bezigrajska5ka.si



Dvojčka Novo polje

V mirni in zeleni soseski družinskih hiš v Novem Polju se bo kmalu začela gradnja dveh sodobno zasnovanih dvojčkov, ki bosta zagotavljala visoko kakovost bivanja.

Več informacij na:

www.dvojcka-novopolje.si



Dvojček s pogledom na Pohorje

Gre za dve moderno zasnovani enoti dvojčka, ki ležita na idilični, z naravo obdani lokaciji na Studencih v Mariboru.

Več informacij na:

www.novogradnje-c21.com/studenci



Tacenski vrtovi

V neposredni bližini vznožja Šmarne gore se gradi osem modernih vila dvojčkov. Skupaj bo na voljo 32 enot, celoten objekt pa bo predvidoma končan ob koncu leta 2021.

Več informacij na:

www.tacenski-vrtovi.si



Kdaj lahko pričakujemo konec tega trenda

Dejstvo je, da je v današnji turbulentni ekonomiji skoraj nemogoče napovedati, kaj se bo zgodilo v prihodnje. Sicer smo opazili, da v zadnjem času veliko Ljubljančanov izkazuje zanimanje oziroma prenaša svoje naložbe v druge slovenske kraje (najpogosteje Maribor), kjer cene v primerjavi z Ljubljano niso tako vi-

soke. Sklenemo lahko, da se cene novogradenj v Ljubljani počasi pregreva. Vseeno pa menimo, da – razen Ljubljane in okolice – še niti približno nismo dosegli vrha. Povpraševanje je še vedno ogromno in večina novogradenj je kljub visokim cenam razprodanih že v fazi napovedi gradnje. Dokler bo situacija takšna, se tudi cene stanovanj ne bodo nižale.

Kako se cena novogradenj primerja s cenami rabljenih nepremičnin

Glede tega smo trenutno priča pravemu fenomenu. Cene novogradenj so v primerjavi z rabljenimi nepremičninami višje zgolj do 20 odstotkov, kar je sorazmerno majhna razlika. Zatorej večini izmed naših strank svetujemo, da se ozrejo po novogradnjah, če

Vrstne hiše v Košakih

V Košaškem dolu poteka gradnja petih sodobnih vrstnih hiš, ki so kot nalašč za vse, ki si želijo biti v neposredni bližini mestnega središča ter hkrati v stiku z naravo.

Več informacij na:

www.hisenapragumesta.si



Vila Vincera

V ljubljanskih Dravljah ob Regentovi cesti se načrtuje gradnja štirih stanovanj z velikimi atriji ali terasami. Z lokacije je mogoč hiter dostop do avtocestnega priključka, rekreativnih površin in centra mesta.

Več informacij na: www.novogradnje-c21.com/vila-vincera

Novogradnje

je to le mogoče. Je pa dejstvo, da je pri takih nakupih treba biti zelo hiter in spreten, saj se novogradnje prodajo tako rekoč takoj, ko se pojavijo na trgu.

Podobno je bilo recimo tudi pri zadnjem večjem projektu v sklopu nepremičninskih agencij CENTURY 21, kjer se novogradnja na Ruški cesti v Mariboru prodala v rekordnem roku.

Zaradi tako velikega povpraševanja na žalost v trenutnih časih večina ljudi ostane praznih rok – čeprav morda s finančnega vidika nakup ni nobena težava.

Lahko iz tega sklenemo, da se nakup novogradnje splača bolj kot nakup rabljenega stanovanja?

Ja in ne. Načeloma je vse odvisno od tega, kakšne so vaše želje in finančne zmožnosti. Če je na trgu projekt, ki ustreza vašim željam, je finančno izvedljiv, hkrati pa ste dovolj hitri, da zadevo pravočasno rezervirate, potem lahko mirno rečemo, da se nakup

splača. Če pa bodisi na trgu ni novogradnje, ki ustreza vašim željam, bodisi ni finančno dostopna, potem pa bi se bilo verjetno bolje ozreti po rabljenih stanovanjih, ki jih pa seveda na trgu ravno tako ne manjka.

Seveda pa upoštevajte, da ima večina novogradenj kar nekaj prednosti pred rabljenimi stanovanji ...

Nekaj izmed teh je definitivno modernejši videz, naprednejša tehnologija, višje kakovostni materiali (recimo boljše zvočna in toplotna izolacija, debelejša stene ipd.), boljše dostopnost, urejeno parkirišče, dvigalo, manjši stroški in večja zaželenost na trgu – kar je izredno pomembno, če kupujete nepremičnino kot naložbo ali pa razmišljate, da bi jo čez nekaj časa prodali.

Seveda pa je odločitev odvisna od vaših želja in finančnih zmožnosti. Za nekatere je

novogradnja točno to, kar iščejo, drugim pa so na kožo pisane rabljene nepremičnine, predvsem zaradi točno določene zelene lokacije in s tem seveda ni popolnoma nič narobe.

Ne glede na to, v katero skupino spadate, pa vam predlagamo, da obiščete našo spletno stran www.c21.si in pobrsnite po naši široki ponudbi.

SKENIRAJ
QR-KODO IN OBIŠČI
NOVOGRADNJE



Grajski vrtovi

Nastajajoče naselje individualnih hiš v Gornji Radgoni s čudovitim razgledom in vso infrastrukturo za udobno bivanje.



PRODANO

Ruška cesta

Prodano v rekordnem roku! Prodajo sta vodila Boris Lajh in agencija Maribor City.

Več informacij na: <https://novogradnje-c21.com/ruska-ii/>

REVIJA CENTURY 21

vaš novi vir preverjenih nepremičninskih informacij.



- Vsebinsko bogati članki s področja nepremičnin
- Široka ponudba nepremičnin na trgu
- Poslovne priložnosti
- Malo znani pravni nasveti
- Obsežni intervjuji z nepremičninskimi strokovnjaki

NAROČILNICA

Ime in priimek posameznika ali ime ustanove:

Naslov: _____

Kraj: _____ Država: _____

Datum: _____ Podpis: _____

Letna naročnina, kjer prejmete 4 izvode, znaša 9,90 EUR.

Izpolnite naročilnico in jo pošljite na naslov: Cesta 24. junija 25, 1231 Ljubljana

Črnuče ali pa jo poslikajte in pošljite na info@c21.si.

Ko prejmemo vašo naročilnico, vam izdamo predračun za plačilo naročnine.

Cene na Hrvaškem

KAJ SE DOGAJA S CENAMI NA HRVAŠKEM NEPREMIČNINSKEM TRGU



Kot opažamo v Sloveniji, tudi na Hrvaškem cene nepremičnin v zadnjih letih naraščajo. Pogledali smo statistiko oglaševanih rabljenih stanovanj na nepremičninskem portalu Crozilla in jih primerjali s podatki o transakcijah naših agencij CENTURY 21 na Hrvaškem.

Po podatkih portala Crozilla so najvišje oglaševane cene v obalnih mestih, in sicer v Dubrovniku, Splitu in Opatiji.

V Dubrovniku so lani prodajalci v povprečju zahtevali nekaj več kot 4000 evrov za kvadratni meter stanovanja, kar je 7,5 odstotka več kot predlani. V Opatiji so bile oglaševane cene 3300 evrov za kvadrat, kar je za ca. 5 odstotkov več, v Splitu je bila cena za kvadratni meter ca. 3000 evrov, skoraj za 2 odstotka več kot predlani.

V Zadru je cena dosegla nekaj manj kot 2300 evrov, v Umagu od 2300 do 2500, v Po-

reču 2100, v Pulju ca. 1800, na Reki ca. 1700 evrov za kvadratni meter. V Zagrebu so bile povprečne oglaševane cene od 2200 do 2400 evrov za kvadratni meter. Precej nižje so bile cene drugod po državi, kjer so se gibale okoli 1000 evrov za kvadratni meter.

Največ je bilo povpraševanja po stanovanjih v Zagrebu, Splitu, Osijeku, na Reki, v Opatiji, Pulju in Zadru. Tam so se cene čez leto tudi največ zvišale.

CENTURY 21
AGENCIJE
NA HRVAŠKEM

CENTURY 21®

HABILIOUS

HABILIOUS, j.d.o.o.
Ulica Petra Svačića 3,
21000 Split
Telefon: +385 99 446 11 11
E-pošta: info.habilious@c21.hr

CENTURY 21®

MEGA LUX

Mega Lux, d.o.o.
Šubićeva 20/III,
10000 Zagreb
Telefon: +385 98 304 11
E-pošta: info.megalux@c21.hr

SKENIRAJ QR-KODO
IN OBIŠČI C21.HR



bu so cene povprečno med 2300 do 2500 evrov za kvadratni meter rabljenega stanovanja.

V naših agencijah CENTURY 21 na Hrvatskem prav tako opažamo rast cen, povečuje pa se tudi število transakcij.

Cene in število transakcij se od marca letos največ višajo na obali in v Zagrebu.

Največ povpraševanja kupcev je po nepremičninah v Istri in Kvarnerju. Najbolj priljubljena območja so obmorska mesta Istre, opatijska riviera, otoka Krk in Pag, kjer je bilo v zadnjih letih zgrajenih tudi največ počitniških objektov. Tako za domače kot tudi tuje kupce je zanimiva tudi okolica Zadra.

Za več informacij o cenah in ponudbi nepremičnin si oglejte našo spletno stran www.c21.hr ter povprašajte naše nepremičninske posrednike v sistemu CENTURY 21 Hrvatska.

Po statistiki portala Crozilla se rast cen nadaljuje tudi letos.

Junija so bile oglaševane cene stanovanjskih nepremičnin, glede na objave na portalu, medletno višje za 4,5 odstotka glede na leto 2020 in za skoraj 9 odstotkov glede na leto 2019.

V letošnji prvi polovici leta so nekoliko padle cene stanovanj v Dubrovniku glede na

leto 2020, na ca. 3700 evrov za kvadratni meter. Nekoliko pa so se zvišale v Opatiji, na 3400 evrov za kvadratni meter, in v Splitu na 3070 evrov za kvadratni meter rabljenega stanovanja.

V Umagu in Zadru so bile povprečne oglaševane cene nekaj nad 2400 evrov, v Poreču nekaj nad 2200, na Reki in v Pulju pa nekaj nad 1800 evrov za kvadratni meter. V Zagre-

CENTURY 21®

LIDER NEKRETNINE

ANIMUS, j.d.o.o.
Ulica Josipa bana Jelačića 1,
23000 Zadar
Telefon: +385 98 492 873
E-pošta: info.lider@c21.hr

CENTURY 21®

SAVORA

SAVORA NEKRETNINE, j.d.o.o.
Hektorovičeva 2,
10000 Zagreb
Telefon: +385 91 619 88 43
E-pošta: info.savora@c21.hr

CENTURY 21®

FUTURA

Futura obrt za posredovanje u prometu
nekretninama
Ulica Istarskog razvoda 13, 52440 Poreč
Telefon: +385 91 222 22 76
E-pošta: info.futura@c21.hr

Kdo je novi direktor in kaj dobrega bo ta odločitev prinesla CENTURY 21

DOBRI ČASI ZA CENTURY 21 SLOVENIJA IN NEPREMIČNINSKO POSREDOVANJE!

Čeprav so pri nepremičninski družbi CENTURY 21 Slovenija, ki se v tem trenutku lahko pohvali z osmimi agencijami v Sloveniji in šestimi na Hrvaškem, zadovoljni s svojim napredkom od leta 2016, se zavedajo, da lahko dosežejo še veliko več. Še danes so prepričani, da jim potenciala te gigantske znamke, ki uspešno posluje v več kot osemindesetih državah, še ni uspelo v celoti izkoristiti. 20. avgusta 2020 so imenovali novega direktorja in hkrati napovedali večje ambicije kot kdaj prej. To zavirljivo in hkrati zahtevno funkcijo je prevzel priznani podjetnik Dušan Lazar. Svojo pot je začel leta 1990 kot uvoznik prehranskih izdelkov. Leta 2000 ga je pot zanesla v turistične vode, kjer je s podjetjem Hiša na kolesih postal največji uvoznik in najemodajalec avtomobov, plovil in luksuznih nepremičnin v Sloveniji. Po uspešni prodaji tega podjetja je ustanovil podjetje Naton, d.o.o., ki je sčasoma zrastle v največjo slovensko kadrovske agencijo s kar 1500 zaposlenimi. Tudi to podjetje je prodal – tokrat madžarskemu velikanu Pro Human, ki uspešno nadaljuje zgodbo. Glede na izkušnje novega direktorja lahko rečemo, da ima CENTURY 21 še veliko možnosti za rast in razvoj.

Z gospodom Lazarjem smo opravili kratek intervju. Zaupal nam je, kakšne načrte ima za blagovno znamko CENTURY 21 v Sloveniji. Če ste resen podjetnik ali pa nekdo, ki ga zgolj zanima nepremičninsko področje, priporočamo branje. Izvedeli boste namreč, kako razmišlja in kje vidi potencial nepremičninskih agencij ter blagovne znamke CENTURY 21.

Kaj je pri CENTURY 21 od avgusta 2020 drugače?

„Najprej naj povem, da sem bil postavljen v sistem, ki je že pred mano deloval na zelo

visoki ravni in je v zadnjih letih spisal reslepo zgodbo, za kar bi čestital vsem, ki so kakor koli pripomogli k temu. Vseeno pa mislim, da obstaja še ogromno neizkoriščenih potencialov, s katerimi lahko še dodatno dvignemo rezultate. Seveda se bom pri tem strogo držal – po mojem mnenju – zlatega pravila podjetništva: ne popravljam tega, kar ni zlomljeno. Zaradi zaupnosti narave točnih korakov žal ne morem izpostaviti, lahko pa vam namignem, da je ena od prvih prednosti čim bolj zmanjšati zamudno birokracijo in tako nepremičninskim agentom ter seveda strankam prihraniti veliko časa in energije. Pravzaprav so vsi procesi – od pravnega področja, financ, računovodstva, kadrovanja pa vse do marketinga – veliko bolj preprosti in organizirani. Tako verjamem, da smo s tem razbremenili nepremičninske agente in vodje agencij. Posledično se vsaki stranki lahko ponudi še bolj kakovostna storitev. To je tisto, za kar si prizadevamo pri CENTURY 21.“

Se je spremenilo tudi poslanstvo podjetja?

„Ne. Pravzaprav je naše poslanstvo enako že od vsega začetka ... Želimo postati sinonim za kakovostno izpeljan nepremičninski posel in povrniti ugled vsem nepremičninskim agencijam, ki trenutno delujejo v Sloveniji. Tako verjamem, da bomo (ponovno) pridobili zaupanje ljudi in nekoliko popravili njihov vtis. Morda se bo slišalo absurdno, da bom zdaj pljunil v lastno skledo, vendar roko na srce ... nepremičninske agencije v Sloveniji ne opravljamo dovolj dobrega dela! Med nami je veliko takih, ki na prvo mesto postavljajo zgolj lasten zaslužek, na kakovostno opravljeno storitev in dobro izkušnjo stranke pa se milo rečeno požvižgajo. Zatorej ni nič čudnega, da so ljudje skeptični in se nepremičninskih poslov raje lotevajo sami. Prav zato smo si in si bomo tudi v prihodnosti

prav vsi pri CENTURY 21 še toliko bolj prizadevali, da izpolnimo vse strankine želje in jim pomagamo do uspeha na nepremičninskem trgu. Kristalno jasno mi je namreč, da več ljudem, kot bomo pomagali, hitreje se bo mnenje o nepremičninskih agencijah spremenilo na boljše.“

Kje se kot podjetje vidite v naslednjih petih letih?

„Težko je sicer napovedati, kako se bo obrnila celotna ekonomija, vendar si prizadevamo, da bo v prihodnjih petih letih na slovenskih tleh mogoče videti vsaj dvanajst nepremičninskih agencij CENTURY 21. Še večji fokus pa bomo dali temu, da postanemo prva misel ob nakupu, prodaji, oddaji ali najemu nepremičnine. Sicer se popolnoma zavedam, da bo treba zavijati rokave, vendar sem prepričan, da lahko te cilje kljub trenutni ne najbolj rožnati situaciji na trgu tudi dosežemo.“

Ali vam je oz. bi vam lahko "korona" prekrizala načrte in vse obrnila na glavo?

„Neumen bi bil, če bi mislil, da nam 'korona' ne more do živnega. Navsezadnje je leta 2020 zamajala temelje nepremičninskega trga, in marsikaj se je zato spremenilo. V začetku smo opazili predvsem spremembo v razmišljanju ljudi, ki so povsem logično veliko bolj oklevali s pomembnimi in dražjimi odločitvami. Številnim se je tudi zmanjšal dohodek, in če k temu dodamo še nepredvidljivo situacijo, je jasno, da so bili ljudje z denarjem še toliko bolj pazljivi. Poleg teh prepričanj se je spremenilo tudi kar nekaj tradicionalnih stvari, ki so v svetu nepremičnin veljale za 'neprebojne'. Zdaj so recimo na vrhuncu priljubljenosti virtualni sprehodi po nepremičninah, saj ljudje ne želijo več 'kar tako' na ogled v živo, pač pa želijo že iz udobja svo-

jega doma pridobiti čim več informacij. Posledično to pomeni, da si nepremičninske agencije ne morejo več privoščiti suhoparnih opisov nepremičnine in nekaj podpovprečnih fotografij, pač pa je vse skupaj treba dvigniti na novo raven. Verjamem, da bo digitalni marketing odločilen v tej novi ekonomiji. Bomo odkriti ... V času stroge karantene so ljudje na internetu preživeli več časa kot kdaj prej in pri nas opažamo, da je tako tudi zdaj, ko ukrepov ni več. Z drugimi besedami ... Podjetjem, ki obvladajo digitalni marketing, se po mojem mnenju ni treba bati, da v novi ekonomiji ne bi dosegala dobrih rezultatov. Seveda moramo še vedno ostati realni ... Kratkoročno gledano nam morebitni ponovni ukrepi kljub učinkovitemu digitalnemu marketingu še vedno lahko konkretno otežijo delo. Če morda do tega pride, se bomo morali prilagoditi in izpeljati zadeve tako, kot najboljše znamo. Dolgoročno gledano – če pogledamo recimo pet let – pa lahko skoraj zagotovo povem, da bomo cilje vsekakor dosegli. Razen če se ne pojavi neki nepredvidljiv dogodek s katastrofalnimi posledicami.

Vsekakor pa leto 2021 končujemo zelo pozitivno in tudi v leto 2022 gledamo z optimizmom. V obtoku so enormne količine denarja, cene rastejo kot še nikoli, veliko je povpraševanja, tako po novih kot rabljenih

nepremičninah, in posledično to pomeni veliko dela za nepremičninske posrednike."

Ali je res, da ste pri CENTURY 21 zelo izbirčni glede tega, katera agencija lahko deluje pod vašim okriljem?

"Seveda. Jaz velikokrat rečem, da smo kot lamborghini. Vsi nas lahko gledajo, a le redki se lahko vozijo z nami. Zavedam se, da je to pogumna trditev, vendar se hkrati še bolj zavedam tudi nekaj drugega ... Glede na to, da agencijam – ob pridružitvi v naš sistem – predamo vse napredne sisteme, taktike, znanja, orodja in strategije, ki jih globalno razvijamo in posodabljam o že vse od leta 1971, preprosto moramo imeti zahtevna merila. Če bi bila naša vrata na široko odprta prav vsakomur, ki za sekundo pomisli, da bi se preizkusil v nepremičninskem in podjetniškem svetu, potem danes ne bi bili tukaj, kjer smo."

Ali to pomeni, da v "našo družino" sprejmemo zgolj preizkušene podjetnike?

"Kje pa! Pravzaprav se celo nagibamo v nasprotno smer ... Iščemo podjetnike oziroma podjetja, ki sicer že nekaj delajo, vendar so na zelo nevhvalni točki – so ravno dovolj velika, da ne propadejo, in hkrati premajhna, da bi napredovala in zadovoljila svoje apeti-

te. Zavedamo se, da bomo takim najlažje in najhitreje pomagali priti na novo raven – poznajo namreč osnove podjetništva, mi pa jim z naprednimi nasveti lahko pomagamo bliskovito napredovati. In ja, točno taka podjetja so po naših izkušnjah najbolj odprta za nove ideje in predloge, kar pomeni, da lahko skupaj spišemo zares lepo zgodbo o uspehu. Da se razumemo ... Ne bomo se pritoževali, če zanimanje pokaže kakšno večmilijonsko podjetje, ki si na vse pretege želi delovati pod blagovno znamko CENTURY 21. Če seveda ugotovimo, da so pripravljeni zavreči nekatera prepričanja in prevzeti naš način delovanja, ki se je do zdaj pokazal za precej zmagovalnega."

Za konec – kje in kdaj lahko pričakujemo naslednjo poslovalnico CENTURY 21?

"Trenutno je naše agencije mogoče najti v Ljubljani, Mariboru, Celju, Slovenj Gradcu, Šenčurju in Izoli. Posledično to pomeni, da bolj ali manj pokrivamo štajersko, osrednjeslovensko, gorenjsko savinjsko, primorsko in koroško pokrajino. Načrt, s katerim se pospešeno ukvarjamo, je ta, da lahko ,našo zastavo' čim prej izobesimo tudi v dolenski, pomurski in severno primorski regiji, priložnost vidimo tudi v Beli krajini.

Kot novost lahko predstavim tudi PARTNERSKI PROGRAM CENTURY 21, ki je primeren predvsem za manjše agencije ali samostojne podjetnike, ki delajo v določenih lokalnih okoljih. Zanima nas Krško, Litija, Trbovlje, Tolmin, Sežana ... Ta način sodelovanja dopušča velik del samostojnosti poslovanja in hkrati vse prednosti blagovne znamke. Cilj je tudi povečati število nepremičninskih posrednikov, ciljamo na sto nepremičninskih posrednikov do leta 2023. V ekipo CENTURY 21 vabimo tako izkušene nepremičninske posrednike, kot tiste, ki šele vstopajo na nepremičninski trg."

Tako je v samozavestnem tonu sklenil Dušan Lazar, pred katerim je vsekakor zahtevna in zanimiva naloga, direktor CENTURY 21 Slovenija, ki vsekakor prevzema pobudo na nepremičninskem trgu.





TREBNJE, 8.500m², 65 EUR/m²



LJUBLJANA ŠIŠKA, 2.5 SOBNO STANOVANJE
268.000,00€



SEŽANA ŠTORJE, HIŠA, 1.150.000,00 €



LJUBLJANA CENTER, 4 SOBNO STANOVANJE,
655.000,00 €



LJUBLJANA ČRNUČE, 4.5 SOBNO STANOVANJE,
349.000,00 €



LJUBLJANA BEŽIGRAD, 3 SOBNO STANOVANJE,
390.000,00 €



KOPER, 4 SOBNO STANOVANJE,
555.000,00 €



KOMEN, HIŠA, 950.000,00 €





SLOVENJ GRADEC, 2.5 SOBNO STANOVANJE, 121.900,00 €




MUTA, GOSTINJSKI LOKAL, 860.000,00€




CELJE, SKLADIŠČE, 390.000,00€




LOKA PRI ZIDANEM MOSTU, HIŠA, 75.000,00




ZGORNJA REČICA, HIŠA, 178.000,00 €




ŠMARJE PRI JELŠAH, HIŠA, 120.000,00€




MARIBOR, 3 SOBNO STANOVANJE, 155.000,00€




LAŠKO, 3 SOBNO STANOVANJE, 95.000,00€



PODČETRTEK, HIŠA, 85.000,00€



NAZARJE, HIŠA, 535.000,00€



TEHARJE, 5.182 m2, 96,50€/m2



LJUBLJANA, 4 SOBNO STANOVANJE, 634.900,00€



SLOVENSKA BISTRICA, GOSTINSKI LOKAL, 415.000,00€



MARIBOR, GOSTINSKI LOKAL, 269.000,00€



VIDEM, HIŠA, 122.000,00€



MARIBOR, GOSTINSKI LOKAL, 420.000,00€





Agencije Century 21

CENTURY 21

SLOVENIJA

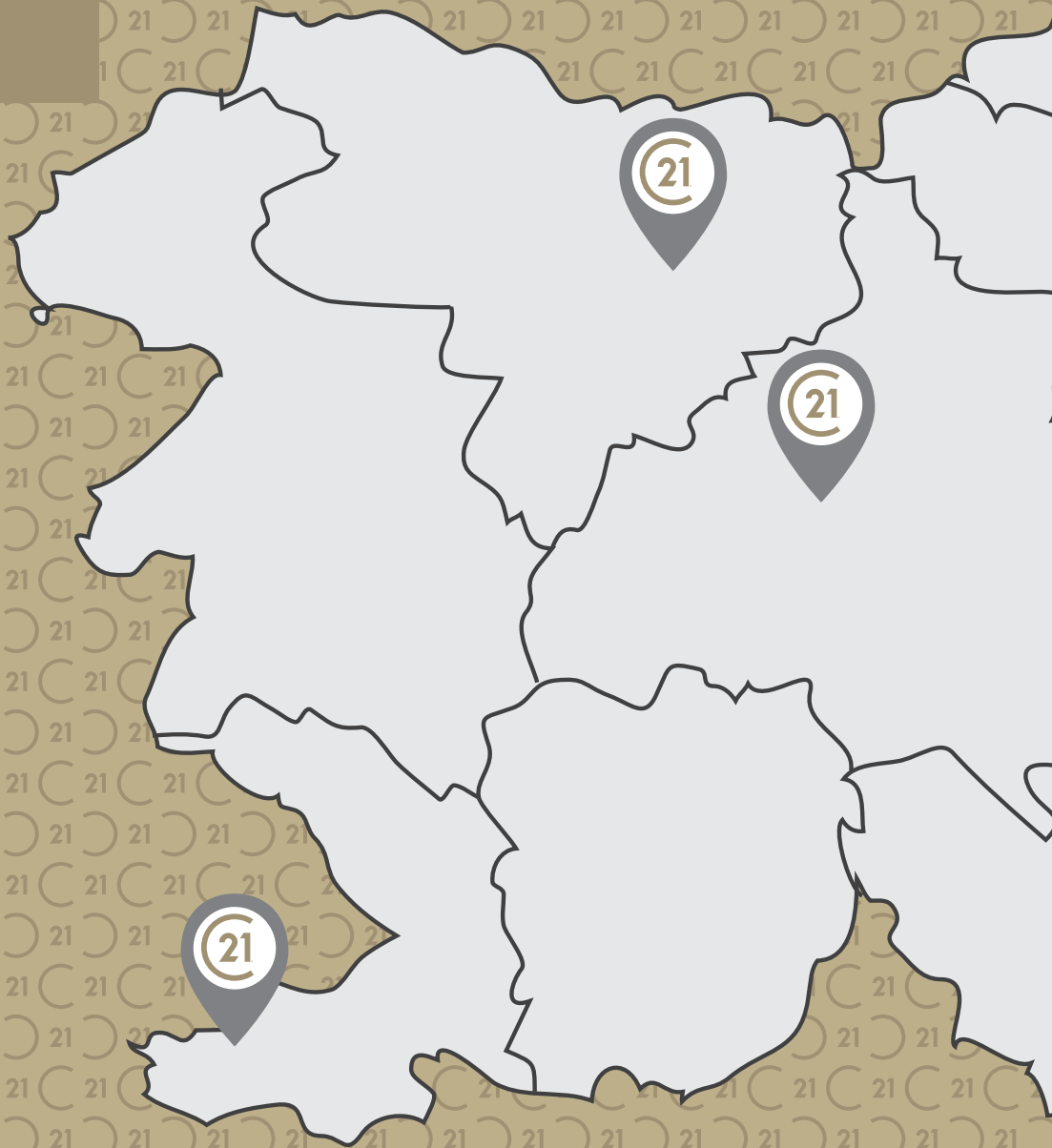
CSLO NEPREMIČNINE, d.o.o.

Cesta 24. junija 25,

1000 Ljubljana

Telefon:

080 34 10



CENTURY 21

EMONA

Aeon nepremičnine, d.o.o.

Cesta 24. junija 25

1000 Ljubljana

Telefon: 01 5300 111

E-pošta: emona@c21.si

CENTURY 21

PRIMORSKA

Aeon nepremičnine, d.o.o.

Tomažičeva 4a

6310 Izola – Isola

Telefon: 031 662 497

E-pošta: primorska@c21.si

CENTURY 21

NOVI DOM

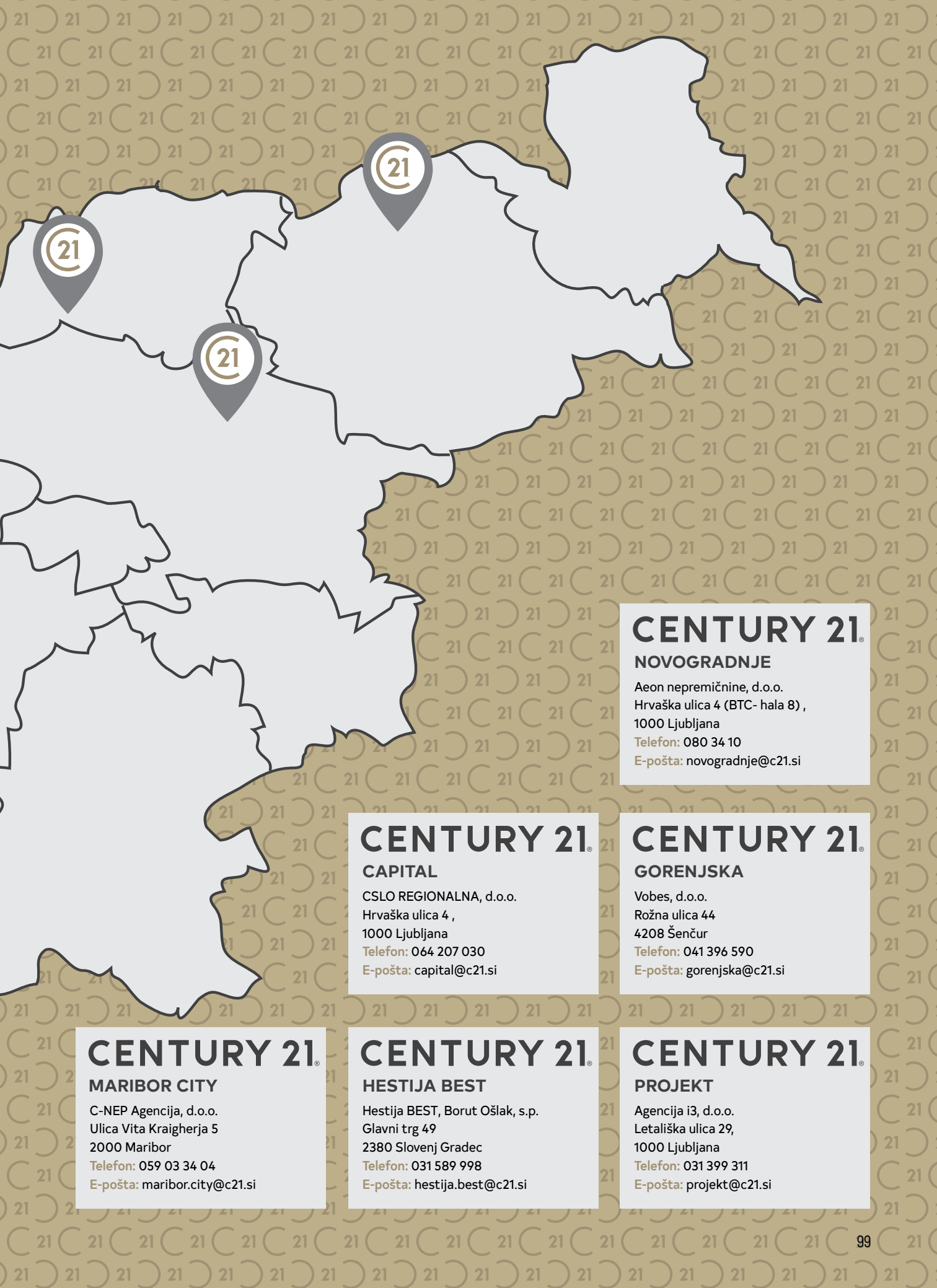
MPTRG, d.o.o.

Kersnikova ulica 17A

3000 Celje

Telefon: 080 30 49

E-pošta: novi.dom@c21.si



CENTURY 21®

NOVOGRADNJE

Aeon nepremičnine, d.o.o.
Hrvaška ulica 4 (BTC- hala 8) ,
1000 Ljubljana
Telefon: 080 34 10
E-pošta: novogradnje@c21.si

CENTURY 21®

CAPITAL

CSLO REGIONALNA, d.o.o.
Hrvaška ulica 4 ,
1000 Ljubljana
Telefon: 064 207 030
E-pošta: capital@c21.si

CENTURY 21®

GORENJSKA

Vobes, d.o.o.
Rožna ulica 44
4208 Šenčur
Telefon: 041 396 590
E-pošta: gorenjska@c21.si

CENTURY 21®

MARIBOR CITY

C-NEP Agencija, d.o.o.
Ulica Vita Kraigherja 5
2000 Maribor
Telefon: 059 03 34 04
E-pošta: maribor.city@c21.si

CENTURY 21®

HESTIJA BEST

Hestija BEST, Borut Ošlak, s.p.
Glavni trg 49
2380 Slovenj Gradec
Telefon: 031 589 998
E-pošta: hestija.best@c21.si

CENTURY 21®

PROJEKT

Agencija i3, d.o.o.
Letališka ulica 29,
1000 Ljubljana
Telefon: 031 399 311
E-pošta: projekt@c21.si

goldenkey

NEPREMIČNINSKA KONFERENCA

21

Popust do
-50%
za zgodnje
prijave

GOLDEN KEY NEPREMIČNINSKA KONFERENCA

Kristalna Palača v Ljubljani, 3.3.2022

Več informacij na: www.goldenkey.si