

21

SM



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.hisazrazgledom.com

Stanovanjski kredit



**Vaše srce
bije za
nov dom.**

**Več informacij:
www.bksbank.si
ali
01 589 57 00**

BKS Bank

*Naše srce **bije za vaše želje.***



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

UREDNIKA

MATEJA VORŠIČ

SODELAVCI

RENATO LOZINŠEK, TAMARA ŽNUDEK
KMETIČ, LJUBICA NOVAK, JANKO SAMO
KOLENC

LEKTORIRANJE

URŠKA PRELOG

OBLIKOVANJE

ZELENI KIT, JANKO SAMO KOLENC, S.P.
WWW.ZELENIKIT.SI

FOTOGRAFIJA NA NASLOVNICI

SHUTTERSTOCK.COM

TISK

TISKANO V SLOVENIJI
NAKLADA: 3.000 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.

<u>Predstavitev Agencije C21 Emona</u>	<u>10</u>
CENTURY 21 z vami v Ljubljani že skoraj pet let	
<u>Projekt: Šmartinka</u>	<u>12</u>
<u>Kako najdete pravega posrednika za prodajo nepremičnine</u>	<u>16</u>
<u>Možnost najema s poznejšim odkupom</u>	<u>17</u>
<u>Predstavitev Agencije C21 Novi dom</u>	<u>18</u>
CENTURY 21 v Celju	
<u>Projekt: Konjice</u>	<u>20</u>
<u>Kako pred nakupom nepremičnine in po njem</u>	<u>22</u>
<u>Kako tridimenzionalna tehnologija spreminja trg nepremičnin</u>	<u>24</u>
<u>Kupiti/prodati, čakati?</u>	<u>27</u>
<u>Projekt: Moderno v Rogaški</u>	<u>28</u>
<u>Predstavitev Agencije C21 Primorska</u>	<u>30</u>
CENTURY 21 na Primorskem	
<u>Prelepa Primorska</u>	<u>32</u>
<u>2020 je zagotovo najbolj posebno leto</u>	<u>34</u>
Intervju z uspešno posrednico Majdo Starovašnik	
<u>Predstavitev Agencije C21 Projekt</u>	<u>36</u>
Agencija CENTURY 21 osredotočena na projekte	
<u>Projekt: Pod Skalco</u>	<u>38</u>
<u>Prednosti uporabe tujega jezika pri delu s tujci</u>	<u>45</u>
<u>Predstavitev Agencije C21 Maribor City</u>	<u>46</u>
CENTURY 21 v Mariboru	
<u>Promet s kmetijskimi zemljišči, gozdovi in kmetijami</u>	<u>48</u>
<u>Nepremičnina kot odlična dopolnitev naložbenega portfelja</u>	<u>50</u>
<u>Ocenjevanje vrednosti nepremičnin</u>	<u>52</u>
<u>Predstavitev Agencije C21 Hestia</u>	<u>54</u>
CENTURY 21 v Slovenj Gradcu	
<u>Kdo je novi direktor in kaj dobrega bo ta odločitev prinesla CENTURY 21</u>	<u>56</u>
<u>Kako v trenutnih razmerah kupiti oziroma prodati nepremičnino</u>	<u>60</u>
<u>Pregled agencij CENTURY 21 po Sloveniji</u>	<u>66</u>

ŽELITE BITI USPEŠEN NEPREMIČNINSKI POSREDNIK?



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**



**UDOBNEN
NAČIN
POSLOVANJA**



**OSEBNI
RAZVOJ**



KARIERA

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

UVODNIK



MATEJA VORŠIČ,
CENTURY 21 SLOVENIJA

Spoštovane bralke, spoštovani bralci, letos smo se ponovno odločili, da pripravimo revijo, v kateri želimo predstaviti svoje delo in agencije v Mariboru, Celju, Slovenj Gradcu, Ljubljani in Izoli ter vam posredovati nekaj koristnih nasvetov pri prodaji ali nakupu nepremičnine.

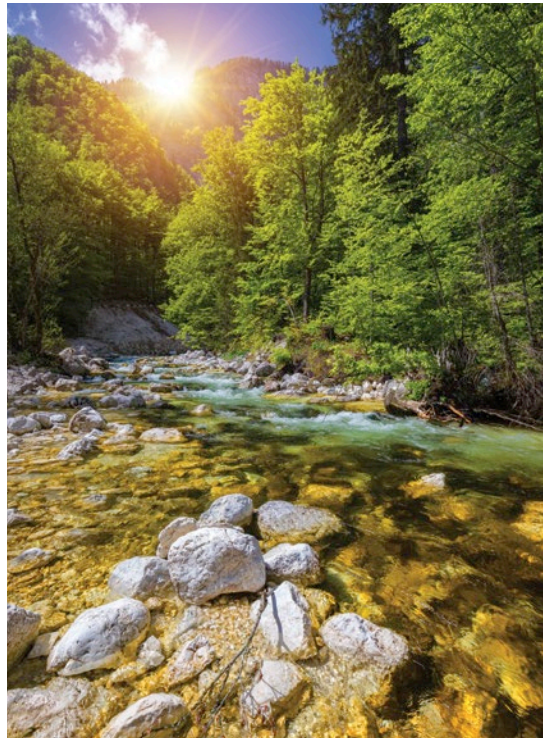
Živimo v času velikih in hitrih sprememb, ki vplivajo na vsa področja našega življenja. Ker je eno pomembnejših področij ustvariti si lasten dom, verjamem, da vas v tem trenutku zanima, kaj se bo dogajalo na nepremičninskem trgu v tem in prihodnjih letih, ne glede na to, ali ste lastnik nepremičnine, kupec ali najemnik. Imeti prave informacije ob pravem času pomeni biti korak pred drugimi in 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 osemdesetih državah po vsem svetu. Njenemu poslanstvu in vrednotam sledi več kot 130.000 nepremičninskih posrednikov.

Od leta 1971 gradi in spreminja posel nepremičninskega posredovanja

Od leta 2016 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 dejavnosti, ki nam jih določa nepremičninski zakon, opravijo tudi vse dodatne dejavnosti, 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 svojih 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 najpomembnejši kapital, to je vas, spoštovani prodajalci in kupci nepremičnin.



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.

PRI CENTURY21 PRIPRAVLJAMO



AKADEMIJA CENTURY21

EKSKLUZIVNA IZOBRAŽEVANJA ZA AMBICIOZNE NEPREMIČNINSKE AGENTE

- Napredne prodajne tehnike
- Osebna promocija
- Zmagovalna miselna naravnost
- Pravni nasveti
- Zadnje novosti z nepremičninskega trga

In še mnogo več ...

RAZISKAVA CENTURY 21

VSEBINSKO BOGATE ANALIZE NEPREMIČNINSKEGA TRGA

Zbrali bomo največje strokovnjake in avtoritete s tega področja in vam v preprostem jeziku predstavili dogajanje na nepremičninskem trgu ter ravno tako vključili svoja predvidevanja za prihodnost.

Spremljajte nas in bodite med prvimi, ki se bodo dokopali do teh edinstvenih informacij



www.c21.si



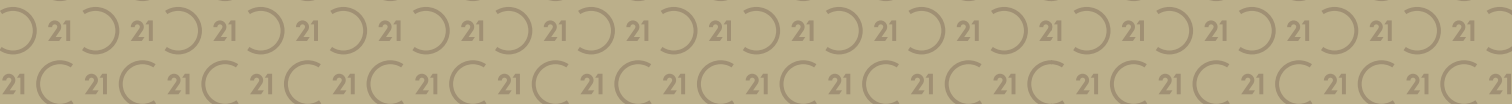
CENTURY 21 Slovenia

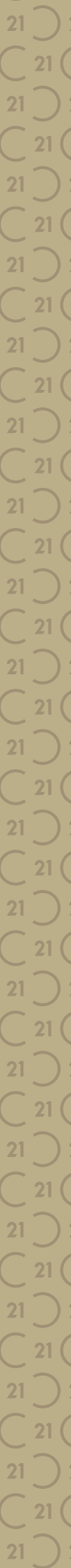
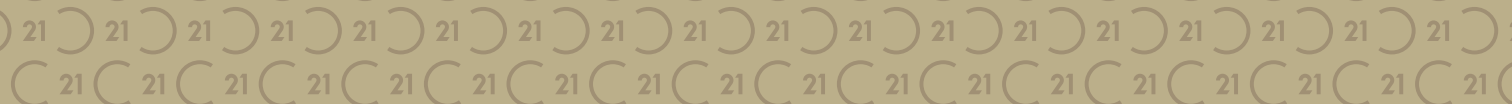


@century21slovenia



CENTURY 21 Slovenia







CENTURY 21 z vami v Ljubljani že skoraj pet 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 2020 ali 2022. Ali bodo cene nepremičnin padle?

Bo ponudba večja? Kje se bo še gradilo? Kako 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

Leto 2020 za nas pomeni posebno prelomnico, saj smo se iz Kristalne palače v BTC-ju preselili v nove lastniške prostore na Cesti 24. junija 25 na ljubljanskih Črnučah. 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, večjo in manjšo sejno sobo z videopriporočki za ogled nepremičnin ter vse potrebno za učinkovito predstavitev naše ponudbe in vaših želja.

V CENTURY 21 Emona si želimo, da nas naše sedanje in prihodnje stranke še bolj

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 bolje 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 zanesljive-

ga partnerja, ki bo z njimi sodeloval, še preden končajo gradnjo, in tako poskrbel, da se 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
Telefon: 01 5300 111
E-pošta: emona@c21.si

Šmartinka

V NOVI SOSESKI V LJUBLJANI LAHKO UŽIVATE V VSEH PREDNOSTIH, KI JIH PONUJA ŽIVLJENJE V PRESTOLNICI.

V lepem in sproščenem okolju boste obdani z zelenjem. Če zjutraj tečete po Šmartinskem parku, lahko pozneje svoj delovni dan udobno začnete z uporabo avtobusa. Ta se ustavi takoj na pragu.

Zvečer ali konec tedna je celotno nočno življenje v čudoviti prestolnici pred vašimi nogami. Glavni nakupovalni center BTC pa je praktično vaš sosed. Zdaj se morate odločiti, kako velik mora biti vaš novi dom.

Ne glede na to, ali gre za eno, dve, tri ali štiri sobe – od 47 do 228 kvadratnih metrov, boste našli pravo stanovanje za vsako življenjsko obdobje. Podzemno parkirišče, dvigalo, hrastov parket in odprta kuhinja – dnevna soba zagotavljajo udobje. Poleti lahko življenje preprosto preselite na balkon ali teraso in uživate v pogledu na lepo urejeno zeleno okolje Šmartinke.

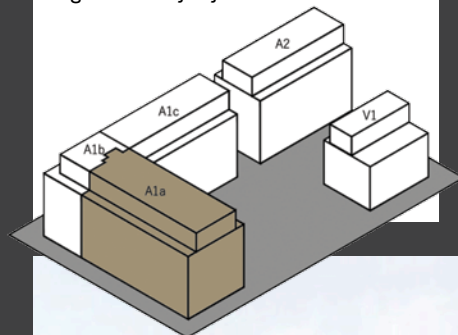






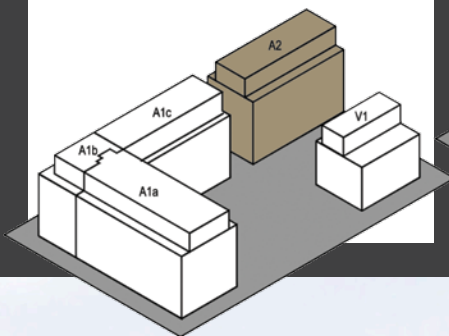
Objekt A1

je v obliki črke L in ima 79 stanovanj v nadstropjih in terasnih etažah, s poslovnimi prostori v pritličju in delno v prvem nadstropju ter s poslovnim stolpičem na vogalu. Razdeljen je na tri ločene celote.



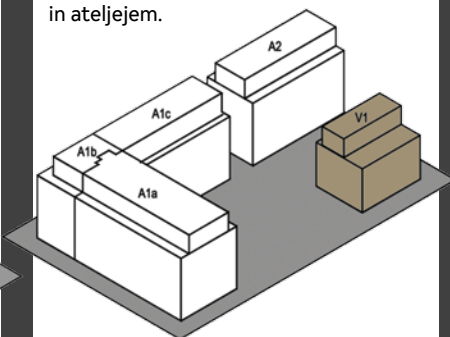
Objekt A2

je stanovanjski objekt z 28 stanovanji v nadstropjih in terasah ter poslovnimi prostori v pritličju in delno v prvem nadstropju.



Objekt V1

je stanovanjski objekt s 16 stanovanji in ateljejem.



<https://smartinka.si/>

Imate vprašanje?

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

064 272 272

Brez provizije za kupca!

Bi nam radi v prodajo ponudili svojo nepremičnino?

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

www.c21.si



Več o projektu na spletnem naslovu
smartinka.si/

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. Mogoče tudi ne konča večine 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 dni 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





Možnost najema s poznejšim odkupom

Odkup nepremičnine iz najema je ena od možnosti reševanja prvega stanovanjskega vprašanja in velika priložnost tudi za mlade. Medtem ko je tak način v zahodnem svetu že uveljavljen, v Sloveniji še čaka na svojo priložnost. Banke namreč mladim zaradi negotovih služb, različnih oblik zaposlitve in posojilne nesposobnosti, kljub temu da so sposobni plačevati tudi razmeroma drage najemnine, le redko odobrijo posojilo. Odgovor je običajno povezan s (tehtnim) razlogom – (pre)velikim tveganjem.

Potek oz. zasnova je načeloma jasna in preprosta: prodajalec sprejme odplačevanje kupnine na obroke, začeni s mesečno najemnino, po izteku dogovorjenega obdobja sledita odkup nepremičnine in plačilo preostanka. Tak način je seveda primeren predvsem in tudi za tiste, ki v nekem trenutku ne bi zmogli bremena visokega kredita.

V nasprotju z uveljavljenim prepričanjem ta način koristi tudi lastniku. Nepremičnina s stanovalci »živi«, stroški vzdrževanja so plačani, ob morebitni nezmožnosti odplačevanja oz. odkupa pa lastniku ostanejo ara, plačane najemnine in nepremičnina. Tudi prednosti za kupca so jasne: urejeno je stanovanjsko vprašanje, odplačevanje na obroke manj bremeni (družinski) proračun, ob koncu obročnega odplačevanja pa je zagotovljena tudi cena nepremičnine.

Takšna oblika prodaje se v tujini opira na dolgoletno (uspešno) preteklost. Britanci so tak sistem delno posvojili že v tridesetih letih prejšnjega stoletja, Američani so sledili poldrugo desetletje za tem.

Novo pomlad je taka zasnova doživela ob prelomu tisočletja, sicer pa pregled zgodovine smernic nepremičninskih financiranj kaže na to, da je bila največjega uspeha deležna predvsem v krizah svetovnega gospodar-

stva. Nekateri jo zaradi skupnih značilnosti enačijo s finančnim lizingom, le da je končno plačilo izvedeno prej kot v dvajsetih letih, med trajanjem pa je kadar koli mogoč tudi dokončen nakup.

Če bi želeli pogostejšo implementacijo sistema »najprej najemi in pozneje odkupi« (t. i. rent to buy), se bo morala (med drugim) spremeniti miselnost prodajalcev in kupcev nepremičnin.

Anita Krajncan,
041 430 163
anita.krajncan@c21.si
CENTURY 21 Novi dom





CENTURY 21 v Celju

Tretje največje slovensko mesto je postalo bogatejše za agencijo, ki v svetu prodaje nepremičnin že šest desetletje postavlja merila odličnosti. Novi dom, franšiza agencije CENTURY 21, si od vsega 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 topel osebni stik 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 najvplivnejša 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. Oglede 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 virtual-



ni sprehod po prostoru je preprost in prijeten, 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.

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.

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 po-

tencialne 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 ravednih 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 vsaj 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 podkovanost 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

V Konjicah

V SLOVENSKIH KONJICAH SO V MANJŠEM, MODERNEM VILA BLOKU NA VOLJO NOVA STANOVANJA

Blok stoji blizu središča in glavne ceste, vendar je toliko odmaknjen, da promet ne moti. V bližini je vsa potrebna infrastruktura, ljubiteljem narave pa bo ta lokacija hitro prirasla k srcu. Še posebej čudovit je pogled na grad.

Objekt je moderne, pravokotne oblike, s skoraj ravno streho, kletjo in dvema etažama ter izkoriščeno mansardo. V bloku je 15 stanovanjskih enot z vso pripadajočo komunalno infrastrukturo ter urejenimi dostopi in dovozi. Gradnja je kakovostna, fasada je kontaktna, omet je tankoslojen, v kombinaciji z obešenimi perforiranimi aluminijastimi kompozitnimi ploščami. Parkiranje je urejeno z 19 parkirnimi prostori ob objektu. Z dvigalom se lahko zapeljete tudi do kletnih stanovanj in shramb. Dostop gibalno oviranim ali kolesarjem ne bo povzročal težav, saj je vhod temu prilagojen.

Če želite začutiti toplo energijo stanovanja, nas pokličite in z veseljem vas popeljemo na ogled.





Tina Komotar,
040 500 034
tina.komotar@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 zemljiškooknjžnega 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 pravniko, ki vam pripravi kupoprodajno pogodbo, ali izberete notarja, ki vam kupoprodajno pogodbo sestavi v notarskem zapisu. Po podpisu kupoprodajne pogodbe obeh strank kupec nakaže prodajalcu (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 prodajalcu 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 kritji. Pomembno je, da sami presodite, kaj od vseh navedenih rizikov lahko pride v poštev v vašem primeru, ali pa pokličete zavarovalnega zastopnika, ki 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



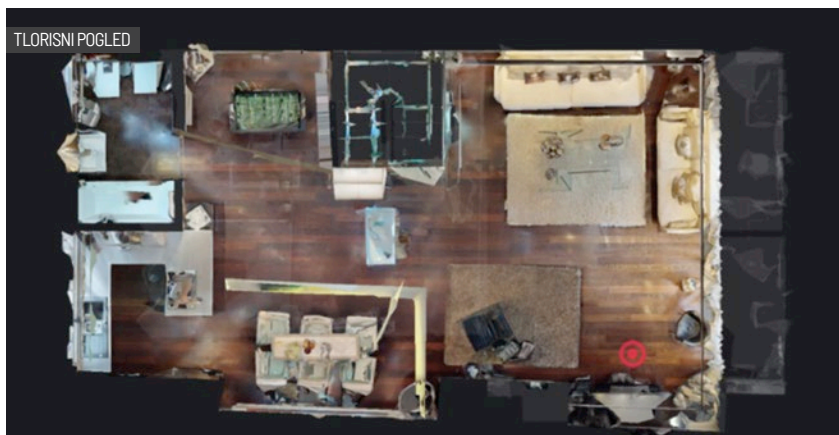
Kako tridimenzionalna tehnologija spreminja trg nepremičnin



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.





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

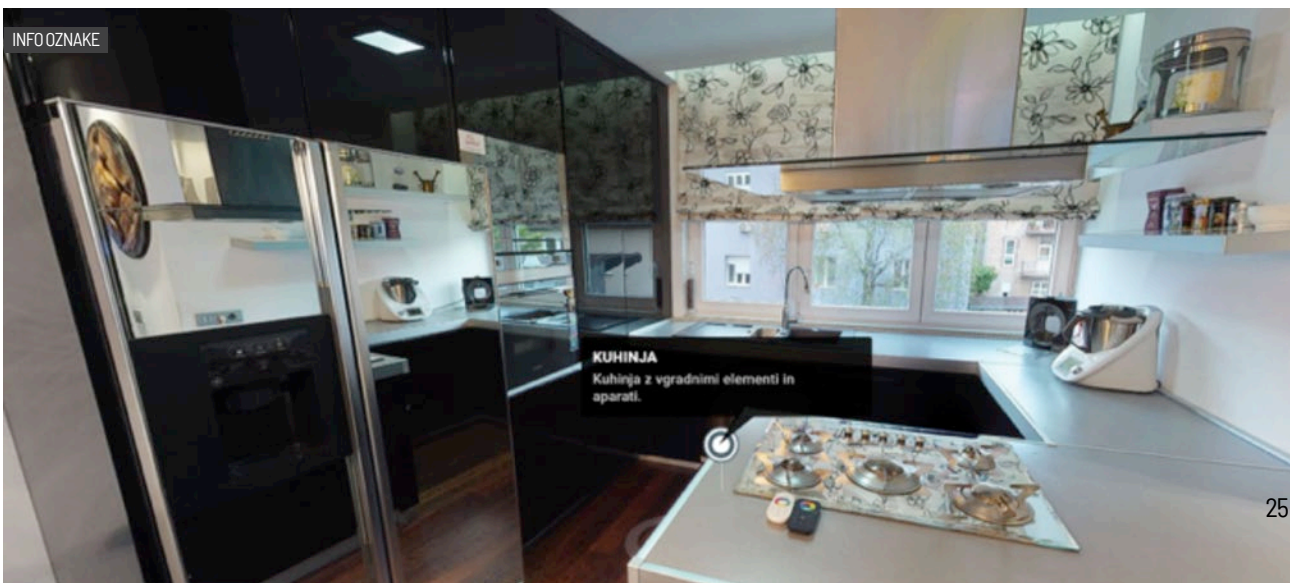
Notranji pogled omogoča gledalcu, da se premika po prostoru, kot da bi bil tam. Beli krogi na tleh označujejo položaje, na katere se lahko postavi.

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.



Ogled vrhuncev

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

Merjenje

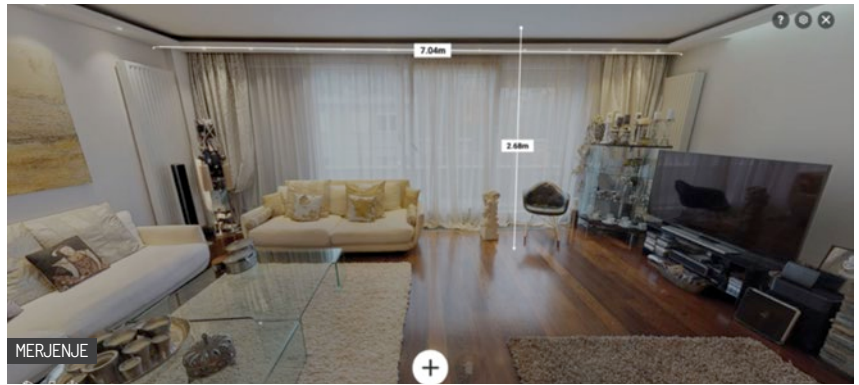
Funkcija merjenja omogoča merjenje predmetov in prostora. Zelo uporabna funkcija, predvsem za določanje površine prostora.

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.

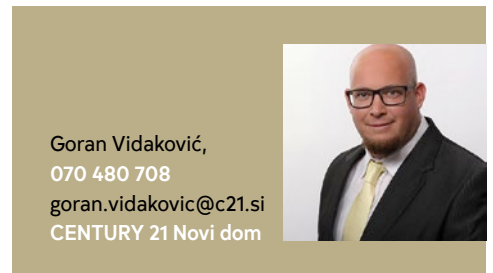
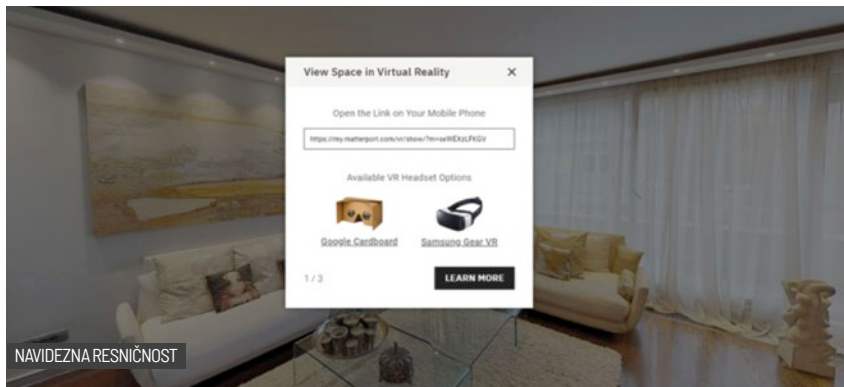
Našteto dobre lastnosti tridimenzionalne tehnologije:

- 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





Kupiti/prodati, čakati?

VLOGA NEPREMIČNINSKEGA POSREDNIKA

Eno največjih finančnih odločitev v življenju večine ljudi predstavlja nakup nepremičnine in vse, kar je s tem povezano. Kaj hitro pa se na tej točki začne porajati kopica vprašanj. Kaj naj sploh kupim, za koliko denarja, v večini tudi, kako priti do denarja za nakup, kje želim živeti, ali je pravi čas za nakup nepremičnine in še veliko več.

Običajno se v nakup nepremičnine ne podamo v nujni, zato to niti ni tema tega članka, ki se osredotoča na premišljen nakup oz. prodajo stanovanja ali hiše. Če razmišljamo o nakupu in se nam ne mudi, je smiselno, da se pozanimamo o čim več stvareh, s katerimi se bomo srečali med nakupnim postopkom.

Začeti je treba z lokacijo, na kateri želimo živeti, in velikostjo nepremičnine, ki jo potrebujemo. Ko so merila postavljena, se posvetimo iskanju nepremičnin, ki tem zahtevam ustrezajo. Preverimo ponudbo, seznanimo se s cenami, potem pa se pojavi vprašanje, ali je za nakup (in morebitno prodajo nepremičnine, v kateri že živimo) sploh pravi čas. Kot vsi drugi trgi ima tudi nepremičninski vzpone in padce, kar se najprej opazi pri cenah. Na stanje trga se ni treba

ozirati, če ta ni v skrajnih višinah in če nepremičnino kupujemo zase, torej dolgoročno. Drugače je pri naložbah, ki pa jih bomo tukaj pustili ob strani.

Pa vendar samo cena ne sme biti edino merilo, na katero gledamo. Pridobitev nepremičnine je v primeru kredita lahko dolgoročno cenovno zelo različna, odvisno od pogojev, ki jih ponujajo banke. Cena za enako kvadrato znotraj enakega območja se lahko za dve različni nepremičnini razlikuje tudi za nekaj odstotkov. Katera je torej pravilnejša? Zakaj takšna razlika? Je razlika morda utemeljena? Kakšno ceno postaviti, če sami prodajamo nepremičnino?

Večina ljudi se z nakupom in prodajo nepremičnine sreča le redko. Zaradi tega večini tudi nima izkušenj in znanja, da bi si na vsa ta vprašanja lahko odgovorili. Za rešitev te zagate smo tukaj nepremičninski posredniki, ki vam z znanjem in izkušnjami strokovno pomagamo najti odgovore na vsa vprašanja.

Kdo bi poleg vseh stroškov, ki jih prinese nakup nepremičnine, plačeval še provizijo za posredovanje? Odgovor na to je zelo prep-

rost. V veliki večini se zaradi vključenosti nepremičninskega posrednika pri poslu provizija pokrije že pri nakupu oz. prodaji. Znesek, ki ga za svoje delo dobi nepremičninska agencija, tako ni neko dodatno breme, temveč bolj nagrada za izboljšanje vašega finančnega položaja pri transakciji z nepremičnino. Če prištejemo še prihranjen čas in živce, je vključitev posrednika vsekakor ne le smiselna, temveč tudi finančno pametna poteza.

Pri sodelovanju z našo agencijo vam ni treba postavljati vseh motečih vprašanj, temveč se posvetite tistemu, kar je bistveno – kje in kako želite živeti. Za vse drugo bomo poskrbeli mi in uredili tako, da bo najboljša za vas.

Rok Teržan,
040 698 948
rok.terzan@c21.si
CENTURY 21 Novi dom



Moderno v Rogaški

MODERNA ZASNOVA IN SODOBNA ARHITEKTURA ODLIKUJETA NAŠ PROJEKT

Novogradnja obsega štiri objekte. Vsak ima po dve etaži, ki sta po višini zamaknjeni na dva nivoja. Nad pritličnim nivojem je umeščeno nadstropje, nad drugim se bo uredila strešna terasa. Pritlična etaža obsega eno stanovanjsko enoto, nadstropje pa drugo, razen pri najvišjem delu stavbe, v katerem so vsi nivoji namenjeni enemu stanovanju.

V posameznem objektu sta nameščeni po dve stanovanjski enoti, razen v najvišje ležečem objektu, v katerem je eno stanovanje (skupaj sedem enot). Do stanovanj je predviden dostop po zunanjih hodnikih, do katerih vodijo zunanje stopnice in dvigalo. To omogoča dostop od najvišje vhodne etaže do površin pod objektom, kjer so predvidena parkirišča.



Goran Vidaković,
070 480 708
goran.vidakovic@c21.si
CENTURY 21 Novi dom





CENTURY 21 na Primorskem

Nepremičninska agencija C21 PRIMORSKA je del podjetja AEON nepremičnine, d. o. o., nosilca licence CENTURY 21 za širšo primorsko in notranjsko pokrajino, 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 nepremičnine ali poslovnega prostora ter uporabili vse svoje vire, da bi čim bolje 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 sklene v celoto. 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 z morebitno





prodajno uspešnico. 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 nepotrebnih ponudb. 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.

Zagotavljam vam, da vam bo C21 Primorska postala prva izbira za vsak nepremičninski posel ali vprašanje. Za vas se bom trudil vsak dan, prav tako tudi naši nepremičninski posredniki.

Naši agenti 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 pokrajini zelo pomembni. Sporazumevamo se v angleščini, italijanščini, hrvaščini, nemščini in ruščini. Z veseljem vam pomagamo pri posredovanju. Naše delo obsega tudi vodene ogledne nepremičnin, pogajanja za ceno, napovedi za davčno upravo (FURS), svetovanje glede davčnih obveznosti, primopredajo nepremičnine, obveščanje dobaviteljev in upravnikov o zamenjavi lastnikov ipd. Pokličite nas in se dogovorite za sestanek: pisar-

na KOPER: 064 209 966, ga. Majda: 041 734 198 ali g. Matej: 031 476 281 (ali pisarna Ljubljana 01 5300 111).

Radi imamo Primorsko!

CENTURY 21[®] PRIMORSKA

Aeon nepremičnine d.o.o.
Tomažičeva 4a

6310 Izola

Telefon: 031 662 497

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 C21 Primorska, ki je posredovala pri prodaji najinega stanovanja in nakupu hiše v Izoli. Z njenim posredovanjem sva bila nadvse zadovoljna. Majda zna pozorno prisluhniti 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

S pomočjo 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 oddih 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 Century 21 Primorska Izolo zelo intenzivno spoznavam že šesto leto

V C 21 smo uigrana ekipa s svežim pristopom in skupnimi vrednotami. Znamo prisluhniti 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 pripeljemo 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



2020 je zagotovo najbolj posebno leto

INTERVJU Z 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 navdih, 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, prodrone 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. Koordinirala 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 živim, »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

Priporočila strank:

Gospo Starovašnik spremljam prek aktivnosti glede prodaje moje nepremičnine – vile, nekoč grajskega dvorca Rajhenburg. Imam jo za zelo strokovno in sposobno osebo, ki delo nepremičninske posrednice jemlje z vizijo širine, v katero vpleta tudi vse detajle, od dobrih stikov z lastnikom, zastopanjem njegovih interesov, filtriranjem, urejanjem in plasiranjem nepremičnim najboljšemu ponudniku. Je oseba, ki zna spremljati, poslušati, si vzeti čas in razmišljati, kako pravemu na drugi strani predstaviti bazo ponudb. Gospo Starovašnik imam za koristen del tima, saj so njeni strokovni nagibi, delavnost, tudi modrost koristni širšemu slovenskemu kot tudi tujemu človeku, saj se trudi zagotavljati pogoje za zadovoljne stranke in zadovoljne nove lastnike. Njo in njeno agencijo priporočam vsakomur posebej, ki si želi npr. zaradi osebnih, zdravstvenih ali drugih neobvladljivih okoliščin, povezanih s svojo nepremičnino, poenostaviti življenje in si kupiti nekaj ustrežnejšega, obvladljivega, da za to najame C21 in s tem gospo Majdo Starovašnik.

Samuel Kukovičič, dipl. inž.

Spomočjo gospe Majde sem prodala dve stanovanji v Koprju in oddala stanovanje v Ljubljani. Kljub temu da so bili v posel vpleteni tudi drugi posredniki, je bila gospa Majda uspešna pri vseh treh posredovanjih. Prepričana sem, da k njenemu uspehu najbolj pripomore visoka profesionalnost, s katero pridobi zaupanje tako kupcev kot tudi prodajalcev. Poleg dolgoletnih izkušenj so njena velika prednost tudi odlična komunikacija, odzivnost, prijaznost in predanost poklicu, ki ga opravlja. Vsekakor jo priporočam vsem strankam, ki potrebujejo profesionalno svetovanje in posredništvo.

Mojca Krašovec



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 zakonodajo, 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 prepričana, 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, pogaja-

nja na daljavo, trenutno prek priljubljenega ZOOM-a ...

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

2020 je zagotovo najbolj posebno leto. Pogledati bo treba izven trenutnih okvirov, ki jim sledijo vsi. Osredotočiti se bo treba na novo tržno nišo, hitro zaznati posebnosti na trgu in se osredotočiti na njih. Če ne bo dovolj povpraševanja, če bo trg nekaj časa mlačen, bo povpraševanje treba ustvariti. Novi izzivi. Vloga agenta bo še bolj pomembna.

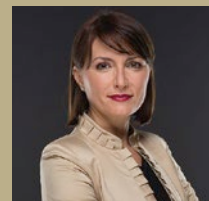
Kaj bi za konec sporočila prodajalcem in kupcem nepremičnin?

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



DVOJČKI V ZGORNJI KUNGOTI

V naselju Zgornja Kungota (15 kilometrov iz Maribora) in tri minute vožnje do avstrijske meje (Jurij) prodamo dvojček na parcelah, velikih 535 in 556 kvadratnih metrov.

Novozgrajeni dvojček je odlično tlorisno zasnovan. Uporabne površine je 135 kvadratnih metrov. V pritlični etaži so bivalni prostori: kuhinja, jedilnica, dnevni prostor, stranišče, predsoba. V zgornjem nadstropju so trije spalnici prostori in kopalnica.

Hiša se prodaja do 4. gradbene faze (streha, fasada, okna, urejena zunanja okolica). V notranjosti so izvedene strojne napeljave (vodovod, kanalizacija, klimatizacija), električna napeljava, ometi in estrihi.

Enota leži na sončni parceli v mirnem, naravnem okolju Zgornje Kungote, v neposredni bližini trgovine, osnovne šole in vrtca.

Prednosti nakupa:

- zeleno in mirno okolje,
- neposredna bližina šole in vrtca,
- blizu do trgovina, pošta, zdravnik,
- veliko ograjeno športno igrišče,
- hiter dostop do avtoceste in Avstrije,
- finalizacija hiše po vaših željah.

Priporočamo ogled in nakup. Lahko nas pokličete na številko 031/399-311 ali nam pišete na saso.tement@c21.si.

Nepremičninska družba C21 Projekt, Agencija I3, d. o. o., je specializirana za posredovanje vseh vrst nepremičnin v Sloveniji s poudarkom na novogradnjah.

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

Naše vodilo je poštenost tako do kupca kot 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.

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

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

Smo zaupanja vredna agencija, ki je sposobna izvesti tudi najzapletenejše nepremičninske posle.

Odlikujejo nas dobro poznavanje zakonodaje, poštenost do vseh vpletenih udeležencev, dober občutek za nepremičnine in empatija pri delu z ljudmi.

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

PROJEKT SONČNI DOL PESNICA

Na sončni lokaciji v Pesnici pri Mariboru podjetje Sončni dol, d. o. o., gradi visokokakovostne vrstne hiše, ki jih odlikujeta sodobna gradnja in izjemna lokacija. Lokacija ponuja neposredno bližino izvoza na avtocesto. Blizu naselja so šola, vrtec, trgovina, banka, lekarna, železniška in avtobusna postaja. Hiše bodo grajene na parcelah velikosti od 250 do 446 kvadratnih metrov. Hiše bodo etažnosti P + M.

Hiša TIP A (K1 in K8): Skupna velikost hiše je 183,50 oz. 152,80 kvadratnega metra bivalne površine. Cena: 175.189,05 EUR. **Pritličje:** vetrolov, soba, hodnik, stopnišče, stranišče, kuhinja z jedilnico, dnevna soba, garaža, kurilnica in shramba. **Mansarda:** stopnišče, hodnik, spalnica, dve sobi, kopalnica, terasa.

Hiša TIP B (K2–K7): Skupna velikost hiše je 150,75 oz. 123,75 kvadratnega metra bivalne površine. Cena: 142.339,05 EUR. **Pritličje:** vetrolov, hodnik, stopnišče, stranišče, kuhinja z jedilnico, dnevna soba, garaža, kurilnica in shramba. **Mansarda:** stopnišče, hodnik, spalnica, dve sobi, kopalnica, terasa.

Osnovna konstrukcija je zidana z opeko. Ostrešje je leseno, pokrito z opečnim zareznikom. Predelne stene med sobami bodo zidane (nosilne) in mavčno-kartonske izvedbe. Izolacijska fasada bo debeline 18 centimetrov svetle barve (omet), izjema bo le pas ob vhodu v objekt. Stavbno pohištvo bo v PVC-izvedbi. Vhodna vrata bodo protivlomna z vgrajenim manjšim peskanim steklom.

Stanovanci bodo dostopali do hiš po novo zgrajeni cesti. Vsaka hiša bo imela garažo, pred njo pa še eno parkirno mesto. Vsak stanovalec bo imel na dvoriščni strani vrt, pred objektom pa se bodo površine tlakovale ali asfaltirale.

Navedena cena je do 3. podaljšane gradbene faze in vsebuje DDV. To daje kupcu možnost, da lahko po nakupu hiše sam izbere talne obloge (parket, keramične ploščice, notranja vrata ...), stenske obloge v kopalnici in na stranišču (keramika) in tako oblikuje končno podobo notranjosti glede na lastne želje in pričakovanja. Mogoča je tudi izvedba na ključ.

Prodaja in rezervacije že potekajo. Na voljo so še hiše od K1 do K7. Več informacij o projektu najdete na www.soseskapesnica.si. Lahko nas pokličete na številko 031/233-311 ali nam pišete na saso.tement@c21.si.



CENTURY 21 PROJEKT

Agencija i3 d.o.o.
Tomšičeva ulica 7
2000 Maribor
Telefon: 031 399 311
E-pošta: projekt@c21.si

Pod Skalco

OSKRBOVANA STANOVANJA V MIRNI SOSESKI POD SKALCO
V KAMNIKU SO DOBER RAZLOG ZA NAKUP



Z nakupom oskrbovanega stanovanja v soseski Pod Skalco v Kamniku si lahko zagotovite prijeten dom, v katerem boste udobno, varno in mirno preživljali jesen svojega življenja.

Soseska Pod Skalco leži na obrobju Kamnika in hkrati v neposredni bližini starega mestnega jedra s prelepim razgledom na kamniško hribovje.

Na lokaciji ima svoje prostore tudi zavod Pristan, ki je v bližnji okolici največji zasebni izvajalec pomoči na domu.

Če stanovanja trenutno še ne potrebujete, lahko nepremičnino kupite tudi kot naložbo in jo oddajate do trenutka, ko jo boste potrebovali.



Oskrbovana stanovanja so prilagojena bivanju starejših ter invalidov in njihovih družinskih članov. To pomeni, da imajo širša vrata, tla brez pragov in veliko ter prostorno kopalnico. Vsako stanovanje ima tudi nameščeno tipko SOS, ki omogoča pomoč na poziv, po predhodni sklenitvi pogodbe z operaterjem. V objektih so široki hodniki za neovirano gibanje ljudem z gibalnimi motnjami.

Večja dvigala omogočajo lažji dostop iz garaže, ki je v kletni etaži do stanovanj, razporejenih v treh etažah – v pritličju, prvem in drugem nadstropju. Parkirnih prostorov je več, tako da je poskrbljeno tudi za obiskovalce.

V vsakem objektu v soseski Pod Skalco lahko stanovalci uporabljajo kolesarnico in sobo za druženje, ki ima sanitarije. Tako je poskrbljeno tudi za boljše vzdušje, saj si stanovalci lahko sami uredijo prostor za druženje, v katerem se zabavajo, navezujejo stike ... ali pa v miru preberejo knjigo.

Zaradi staranja prebivalstva je povpraševanje po oskrbovanih stanovanjih v manjših soseskah čedalje večje. Za nakup se odločajo kupci, ki si želijo zagotoviti miren dom v jeseni življenja, in vlagatelji, ki v oskrbovanih stanovanjih vidijo naložbo s solidnim donosom.

V soseski Pod Skalco v Kamniku je v šestih objektih 147 stanovanj in trije poslovni prostori. V začetku decembra 2019 je Agencija Century 21 za lastnika oskrbovanih stanovanj Lepa Jesen, d. o. o., začela prodajati 84 oskrbovanih stanovanj, 3 poslovne prostore, 99 garažnih mest in 24 shramb v kletni etaži. Odziv nepremičninskega trga je bil nad pričakovanji, saj se je v trimesečnem obdobju prodala tretjina razpoložljivih enot. Približno tretjino preostalih stanovanj so si potencialni kupci tudi rezervirali. Tudi v času omejitvenih ukrepov kupcem dajemo informacije po telefonu in elektronski pošti, v bližnji prihodnosti pa pričakujemo, da bodo mogoči tudi osebni ogledi.







Od garsonjer do dvosobnih stanovanj

Na voljo je še nekaj garsonjer, enosobnih in dvosobnih stanovanj z neto tlorisno površino od 29,9 do 82,9 kvadratnega metra. Cene se gibljejo od 80 tisoč do 185 tisoč evrov. V vsakem stanovanju je shramba, pripada pa mu tudi eno parkirno mesto v pokriti in zaprti garaži. Parkirno mesto ni zajeto v ceni, je pa njegov nakup obvezen. Če imate dva avtomobila in željo ali potrebo po dodatni shrambi, imamo na prodaj še nekaj dodatnih parkirnih mest in nekaj shramb v garažni etaži, ki so na prodaj posebej.

Na lokaciji ima svoje prostore zavod Pristan, dva poslovna prostora še čakata na ponudnika storitev, primerne za sosesko.

Zelo pomembno vlogo pri oskrbovanih stanovanjih igrajo možnosti uporabe dodatnih storitev, kot so dostava hrane, nega na domu, čiščenje stanovanja ipd. V soseski Pod Skalco take storitve ponuja zavod Pristan, ki je največji zasebni izvajalec pomoči na domu v Sloveniji. Svoje nove prostore ima v enem od poslovnih lokalov v soseski.

Dva nezasedena poslovna prostora še čakata na kupca, ki opravljata storitve, primerne za sosesko. Stanovalci lahko uporabljajo tudi storitve doma starejših občanov, ki je od najbližjih stanovanj vsega oddaljen le 50 metrov. Za dodatne storitve lahko sklenejo stanovalci individualni dogovor s posameznim izvajalcem.





Dobra lokacija

Pomemben dejavnik pri odločitvi za nakup oskrbovanega stanovanja v soseski Pod Skalco je lokacija. Že sama okolica pod kamniškimi planinami zagotavlja bivanje v lepem, naravnem in zdravem okolju, v katerem je veliko priložnosti za dolge sproščujoče sprehode.

Stanovalci v soseski Pod Skalco imajo v premeru 800 metrov na voljo vso infrastrukturo, nujno za kakovostno življenje. Staro mestno jedro Kamnika je oddaljeno 350 metrov, zdravstveni dom 800 metrov, do najbližjega supermarketa je 500 metrov, bazen in površine za rekreacijo pa so oddaljeni 200 metrov. Blizu sta tudi avtobusna in železniška postaja, od koder proti Ljubljani vsak delavnik odpelje do 60 avtobusov in skoraj 20 vlakov.

Oskrbovana stanovanja v soseski Pod Skalco so bila kupljena iz stečajne mase. Pred začetkom prodaje so bila v celoti prenovljena. Objekti imajo zelo dobro energetske učinkovitost, saj so uvrščeni v energijski razred B2. Že vseljeni stanovalci pravijo, da so stroški bivanja do tretjino nižji kot v drugih podobnih objektih.

Če za nakup oskrbovanega stanovanja potrebujete bančno posojilo, bo dobrodošla še informacija, da so samo za kupce stanovanj v soseski Pod Skalco pripravili posebno ponudbo ugodnih posojil Nova KBM, Sberbank in Sparkasse.

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



Prednosti uporabe tujega jezika pri delu s tujci

How long does it take to sell a house? Wie hoch waren die Betriebskosten in den letzten Jahren? To so vprašanja, s katerimi se nepremičninski posredniki srečujemo ne le v slovenskem, temveč tudi v angleškem in nemškem jeziku. Se še spomnite množičnega navala Britancev na slovenske nepremičnine? Ti so pred začetkom zadnje recesije iskali pravljična domovanja v Posočju, Prekmurju in na Gorenjskem. V pisarnah nepremičninskih agentov je bila prava gneča in takrat je znanje angleščine prišlo še kako prav. Prednost so imele tiste agencije, ki so se bile spo-

sobne prilagoditi situaciji in se spoprijeti z jezikovnim izzivom. Znanje tujih jezikov predstavlja vedno bolj pomembno sestavino našega dela, saj pomaga pri dobri komunikaciji in grajenju boljšega poslovnega odnosa. Znanje angleščine predstavlja že nekakšno osnovo – navsezadnje je to najbolj razširjeni jezik po svetu. Ni pa več dvoma, da je nemščina tista, ki angleščini že pošteno diha za ovratnik. Ko so nepremičnine naprodaj po ugodni ceni, so ravno Avstrijci tisti, ki radi pogledajo čez mejo. Znanje tujih jezikov je za posrednike in nepremičninske agencije velika

konkurenčna prednost. Zato pa ... Let's find your dream home. Wir finden Ihr neues Zuhause.

Mateja Gavez,
040 508 098
mateja.gavez@c21.si
CENTURY 21 Maribor City



KAKOVOSTNE HIŠNIŠKE STORITVE, ADAPTACIJE STANOVANJ IN UREJANJE OKOLICE.

- ✓ Obnova stanovanj
- ✓ Polaganje keramike
- ✓ Montaža mavčnih predelnih sten in stropov
- ✓ 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



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 obišejo 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

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 krajevemu 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, je privlačnost nalaganja 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.

Pri nepremičninah se moramo 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 idr.).

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 infor-

macij 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 idr.) 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 idr.). 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 oce-



nitve 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 idr.) 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





Agencija CENTURY 21 odslej tudi v Slovenj Gradcu

Navdušeni smo, da je naš sistem od avgusta 2020 bogatejši za še eno agencijo. Svoja vrata je namreč odprla agencija CENTURY 21 Hestija Best, ki bo pokrivala praktično celotno koroško pokrajino.

To je bil eden naših najpomembnejših ciljev v tem letu, zato smo ponosni, da nam ga je kljub nepredvidljivim časom uspelo uresničiti.

Še bolj ponosni pa smo na to, da bomo lahko kakovostne storitve ponudili tudi na Koroškem in tako marsikomu olajšali bodisi nakup, prodajo, oddajo bodisi najem nepremičnine.

Kdo je lastnik agencije in zakaj bo iz tega zagotovo nastala lepa zgodba

Morda vas bo presenetilo, saj je lastnik agencije pravzaprav profesionalni športnik Borut Ošlak.

V svoji več kot 17-letni karieri kot rokometiški si je pridobil neprecenljive izkušnje, disciplino in neverjetno delovno etiko, kar bo s pridom uporabil tudi pri vodenju svoje nepremičninske agencije.



Ali to pomeni, da se je Borut odločil za ta korak brez kakršnih koli izkušenj v podjetništvu?

Kje pa! Pravzaprav se je z nepremičninami začel ukvarjati že v začetku leta 2019. Verjamemo, da bomo zdaj, ko je Borut del CENTURY 21, z roko v roki vse skupaj še dvignili za stopničko ali šest.

Novopečenega lastnika agencije smo povprašali tudi o ciljih in pričakovanjih

Sicer bi tukaj na dolgo in široko lahko razlagali, kakšni so obeti pri nepremičninski agenciji CENTURY 21 Hestija Best, vendar bo veliko bolj smiselno, če z vami delimo kar dobesedni odgovor Boruta.

»Glede na to, da CENTURY 21 do zdaj še ni bil prisoten v koroški pokrajini, bi bilo zmotno pričakovati, da bo iz tega že v prvem letu nastal multimilijonski imperij. Vseeno pa so ambicije zelo visoke, a hkrati seveda tudi realne.

Do konca leta 2021 želim pod okriljem imeti vsaj štiri nepremičninske agente, saj vem, da lahko tako ljudem še hitreje in kakovostneje pomagamo rešiti neki nepremičninski problem.

Še bolj kot to pa si bom prizadeval, da ljudje ob nakupu, prodaji, oddaji ali najemu nepremičnine najprej pomislijo na CENTURY 21,« je v samozavestnem tonu sklenil Borut Ošlak, ki dokazuje, da ima pravo mentaliteto, ko se govori o nepremičninskih poslih.

Ko smo že pri nepremičninskih poslih ...

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.

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



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

PRIHAJAJO DOBRI ČASI ZA CENTURY 21 SLOVENIJA IN ZA NEPREMIČNINSKO POSREDOVANJE!

Čeprav so pri nepremičninski družbi CENTURY 21 Slovenija, ki se v tem trenutku lahko pohvali s petimi agencijami v državi, zadovoljni s svojim napredkom od leta 2016, je bil pri njih vedno prisoten občutek, da lahko dosežejo še veliko več.

Še danes so prepričani, da jim potenciala te gigantske znamke, ki uspešno posluje v več kot osemdesetih državah, še ni uspelo v celoti izkoristiti.

Prav zato so 20. avgusta po dolgotrajnih procesih imenovali novega direktorja in hkrati napovedali večje ambicije kot kdaj prej.

Kdo je novi direktor in ali se jim bo ta odločitev maščevala

To zavidljivo in hkrati zahtevno funkcijo je prevzel priznani podjetnik Dušan Lazar.

Svojo pot je začel leta 1990 kot uvoznik prehrabnih izdelkov. Leta 2000 ga je pot zanesla v turistične vode, kjer je s podjetjem Hiša na kolesih postal največji uvoznik in najemodajalec avtomodomov, 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 kadrovska agencija s kar 1500 zaposlenimi.

Tudi to podjetje je prodal – tokrat madžarskemu velikanu Pro Human, ki uspešno nadaljuje zgodbo.

Glede na izkušnje novepečenega direktorja bi lahko rekli ...

Pred CENTURY 21 je svetla prihodnost! Vseeno pa smo se morali o tem prepričati na lastne oči. Zato smo z gospodom Lazarjem

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, vam zna biti vsebina tega intervjuja všeč.

Izvedeli boste namreč, kako razmišlja novepečeni direktor, ki med drugim razkrije, zakaj po njegovem mnenju nepremičninske agencije v Sloveniji (vključno z njimi) do zdaj niso opravljale dovolj dobrega dela.

Kaj bo pri CENTURY 21 odslej 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 res lepo 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 bo ena od prvih prioritet v letu 2020 ta, da čim bolj zmanjšamo zamudno birokracijo ter tako nepremičninskim agentom in seveda strankam prihranimo veliko časa in energije.

Pravzaprav bodo vsi procesi – od pravnega področja, financ, računovodstva, kadrovanja pa vse do marketinga – veliko bolj preprosti in organizirani.

Tako verjamem, da bomo s tem razbremenili naše nepremičninske agente in vodje agencij. Posledično se bo vsaki stranki lahko ponudila še bolj kakovostna storitev. To je tisto, za kar si prizadevamo pri CENTURY 21.«

Se bo zdaj 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 si bomo 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 do leta 2025 na slovenskih tleh mogoče videti vsaj 12 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 zavihati rokave, vendar sem prepričan, da



lahko te cilje kljub trenutni ne najbolj rožnati situaciji na trgu tudi dosežemo.«

Ali vam lahko korona prekrži načrte in vse obrne na glavo?

»Neumen bi bil, če bi mislil, da nam korona ne more do živega. Navsezadnje je v letu 2020 zamajala temelje nepremičninskega trga, in marsikaj se je zato spremenilo.

Morda se niso toliko spremenile cene samih nepremičnin, zagotovo pa se je spremenilo razmišljanje ljudi, ki zdaj povsem logično veliko bolj oklevajo s pomembnimi in dražji odločitvami.

Številnim se je namreč zmanjšal dohodek, in če k temu dodamo še nepredvidljiv virus, potem je jasno, da bodo 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 svojega 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 ekono™miji.«

Bodimo 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 ukrepi niso več tako strogi.«

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 postreženi ukrepi kljub učinkovitemu digitalnemu marketingu še vedno lahko konkretno otežijo delo. Če morda do tega pride, se bomo morali prilagoditi ter 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.«

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, že vse od leta 1971, preprosto moramo imeti zahtevna merila.

Če bi bila naša vrata na široko odprta prav vsakemu, 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 nevhvaležni točki – so ravno dovolj velika, da ne propadejo, in hkrati premajhna, da bi napredovala in zadovoljila svoje apetite.

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 takšna 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 in Izoli. Posledično to pomeni, da bolj ali manj pokrivamo štajersko, osrednjeslovensko, savinjsko, primorsko in koroško pokrajino.

Načrt, s katerim se pospešeno ukvarjamo, je, je ta, da lahko 'našo zastavo' čim prej izobesimo tudi v pomurski, gorenjski in jugovzhodni pokrajini.

Kaj od tega se bo zgodilo najprej, sicer ne morem napovedati, vem pa, da bomo po vsej verjetnosti eno izmed teh regij odključali še letos.«

...Tako je v samozavestnem tonu sklenil Dušan Lazar, pred katerim je vsekakor zahtevna in zanimiva naloga.

In ja, tudi mi bomo z navdušenjem spremljali, kaj bo prihodnost prinesla za CENTURY 21 Slovenija, ki vsekakor prevzema pobudo na nepremičninskem trgu.



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.

STE SI VEDNO ŽELELI IMETI USPEŠEN IN STABILEN POSEL?

21

Zdaj imate priložnost. Z nakupom franšize CENTURY 21 boste postali del ogromne mreže nepremičninskih agencij, ki se razprostirajo v več kot 80 državah po vsem svetu.

PREDNOSTI ZA LASTNIKE AGENCIJ CENTURY 21



**SODOBEN
MARKETING**



**IZOBRAŽEVALNI
CENTER**



**POMOČ PRI IZDELAVI
FINANČNEGA
NAČRTA**



**PRAVNA
PODPORA**



**NAPREDNA IT-ORODJA
ZA IZJEMNO DELOVNO
UČINKOVITOST**



**POMOČ PRI
KADRIRANJU**



**UVELJAVLJENA
BLAGOVNA
ZNAMKA**

Če menite, da bi to morda lahko bilo za vas, odlikajte na www.c21fransiza.si
in ugotovite, kako lahko začnete z uspešnim poslom.

Kako v trenutnih razmerah kupiti oziroma prodati nepremičnino

Bodimo odkriti, trenutni časi niso rožnati za nikogar. Država je v izrednem stanju. Velja policijska ura. Ljudje so zaskrbljeni. Posledično vlada vsesplošno prepričanje, da zdaj niti približno ni pravi čas za kakršne koli nepremičninske posle.

Kljub temu da je to razmišljanje po eni strani razumljivo, pa stvari na srečo niso tako skrb vzbujajoče. Seveda veljajo stroge omejitve, a to še ne pomeni, da prodaja in nakup nepremičnine nista izvedljiva. Pravzaprav smo pri nepremičninskih agencijah CENTURY 21 ugotovili, da je – z nekaterimi prilagoditvami – vse skupaj lahko zelo preprosto in v nekaterih pogledih celo boljše kot prej.

Kako za vruga lahko trdimo kaj takeg

Preprosto. Ravno zaradi novega življenjskega sloga in dela od doma imajo ljudje namreč (malenkost) več časa, ki ga lahko namenijo celotnemu procesu. Sedaj lahko pokličejo več nepremičninskih agencij in se odločijo za tisto najbolj primerno, ki jim bo znala najbolj pomagati. Zdaj lahko temeljito pregledajo ponudbo na nepremičninskem trgu in sprejmejo premišljene odločitve, ne pa impulzivnih. In ja, zdaj se lahko marsikdo bistveno bolj posveti celotni zadevi kot prej, ko je bilo na plečih vsakega še malo morje drugih »obveznostik«.

Prav zato smo spisali tale vsebinsko bogat članek, v katerem vam razkrijemo natančne korake, ki bi jih bilo pametno ubrati pri nakupu in prodaji nepremičnine.

Zaradi lažjega razumevanja smo vse razdelili v dva sklopa

V prvem sklopu se bomo posvetili nakupu nepremičnine, v drugem pa prodaji. Ne glede na to, kaj je trenutno vaš cilj, bi bilo verjetno pametno, če slišite »zgodbo« z obeh strani, saj bodo nepremičninski posli v trenutnih razmerah za vas bistveno lažji. Še tole, da si boste lahko zadevo najbolje predstavljali, smo vse skupaj spisali kar na primeru naših agencij.



Kako torej poteka nakup pri CENTURY 21

Korak #1: Kaj iščete

Ta korak je pravzaprav ključnega pomena, saj se morate na začetku odločiti, kakšno nepremičnino sploh iščete oziroma kakšne so vaše zahteve. Seveda obstaja možnost, da ste svojo sanjsko nepremičnino že zasledili v ponudbi na internetu in želite več informacij zgolj o tej nepremičnini.

Korak #2: Stik z agencijo

Tukaj imate dve možnosti:

- Če ustrezne nepremičnine še niste našli sami ...

Najbolje bo, če pokličete na »generalno številko« ene od naših agencij (najdete jih na predzadnji stran te revije) in potem vas bodo – glede na vaše želje – preusmerili do ustreznega nepremičninskega agenta, s katerim boste skupaj poiskali nepremičnine, ki ustrezajo vašim zahtevam.

- Če ste na internetu že našli ustrezno nepremičnino ...

Tukaj je zadeva še toliko bolj preprosta. Pokličite nepremičninskega posrednika, ki ima to nepremičnino v ponudbi, in predal vam bo informacije, ki vas zanimajo. Če



boste po »uvodnem« klicu želeli izvedeti še več oziroma narediti naslednji korak, pa se boste dogovorili za ...

Korak #3: Virtualni sestanek

Na tem sestanku vam bo nepremičninski agent prek poljubne aplikacije (Skype, MS Teams, Zoom, Whatsapp, Viber ali kar koli drugega) predstavil celoten postopek nakupa nepremičnine. Od podpisa prodajne pogodbe, prijave pogodbe na FURS za odmero davka, notarske overitve prodajne pogodbe, načina plačila pa vse do primopredaje nepremičnine in vpisa v zemljiško knjigo.

Prav tako vam bo predstavil tudi dejansko in pravno stanje nepremičnine, dokumentacijo (tlorise, gradbeno in uporabno dovoljenje) in pogoje nakupa. Če boste želeli, boste lahko pregledali tudi dodatne fotografije nepremičnine oziroma se v nekaterih primerih – s pomočjo 3D-animacije – virtualno sprehodili po nepremičnini.

Po domače, nepremičninski posrednik vam bo po videoklicu predstavil vse, kar bi vam predstavil na sestanku v živo, torej vse

informacije, s katerimi morate kot kupec biti seznanjeni.

Korak #4: Osebni ogled nepremičnine

Točen termin bosta izbrala šele, ko se bodo sprostile omejitve gibanja oziroma ko bo ponovno sproščena dejavnost nepremičninskega posredovanja. Ogled bo potekal skladno z vsemi priporočili vlade – vse bo primerno razkuženo, uporabljale se bodo maske in upoštevala se bo varnostna razdalja.

To pomeni, da vaše zdravje nikakor ne bo ogroženo. Če boste na tem ogledu ugotovili, da vam je ta nepremičnina pisana na kožo in se boste strinjali s pogoji, sledi naslednji korak, ki se glasi ...

Korak #5: Nakup nepremičnine

Juhu! Skoraj smo že tam. V tem koraku sledita usklajevanje in priprava prodajne pogodbe, kar lahko seveda izvedemo prek interneta. Naša pravna služba vam bo pripravila osnutek prodajne pogodbe in vam jo po elektronski pošti poslala na vpogled.





Ko bosta osnutek potrdili obe stranki, kupec in prodajalec, se pogodba natisne in posreduje v podpis tako vam kot prodajalcu. Ko prejmemo podpisane izvode v agencijo, bo naša pravna služba izpeljala celoten nadaljnji postopek: prijava na FURS za odmero davka na promet nepremičnin, notarsko overitev, stik z banko kupca in druge zadeve, ki spadajo zraven.

Korak #6: Primopredaja

Pa smo pri zadnjem dejanju, ki ga boste verjetno najbolj veseli. V tem koraku se ponovno srečamo v živo in opravimo primopredajo. Vi prejmete ključne svojega novega doma, mi pa vam zaželimmo vse dobro in nato (če se bodo ukrepi že sprostili) udarimo petko ter nazdravimo, kot se spodobi.

Kako pa pri CENTURY 21 poteka prodaja

Ker je prodaja nepremičnine vseeno malenkost bolj zapletena kot nakup, bos-

te v nadaljevanju zasledili nekoliko več korakov kot pri prejšnjem sklopu. Seveda bo ravno tako vse razloženo v preprostem jeziku, in verjamemo, da vam bo zadeva jasna.

Korak #1: Stik z agencijo

Glede na kraj nepremičnine, ki jo želite prodati, pokličete ustrezno agencijo, ki pokriva to pokrajino (seznam agencij CENTURY 21 najdete na predzadnji strani revije). Nato boste na kratko opisali svojo nepremičnino in preusmerjeni boste k agentu, ki vam bo lahko v vašem primeru najbolj pomagala.

S posrednikom se boste pogovorili o svojih željah, prav tako boste izvedeli, kaj lahko za vas naredimo pri CENTURY 21, da bi se vaša nepremičnina prodala hitro in preprosto. Če vam bo naš način dela ustrezal, vas bo posrednik zaprosil za posredovanje vse dokumentacije, ki jo imate glede nepremičnine (zemljiškoknjižni izpisek, gradbeno in uporabno dovoljenje, tloris idr.), da lahko vse skupaj pregleda.

Prav tako bi bilo super, če bi vključno s tem posredovali še kaj fotografij, da si bo lahko posrednik nepremičnino znal lažje predstavljati. Nato se boste dogovorili za ...



Korak #2: Virtualni klic

Na podlagi poslane dokumentacije bo posrednik pripravil individualen načrt za prodajo vaše nepremičnine, ki vam ga bo predstavil v tem klicu. Seveda boste prav tako predebatirali ceno, postopek prodaje v času omejitev in marketinške aktivnosti, ki jih lahko izvedemo za vas, da bo prodaja kolikor mogoče preprosta in predvsem varna. Ko se uskladite glede podrobnosti, bo posrednik na podlagi tega pripravil osnutek pogodbe, ki vam ga bo poslal v predogled.

Korak #3: Podpis pogodbe in vse, kar spada zraven

Če se bodo takrat ukrepi že sprostili, se bo nepremičninski posrednik oglasil pri vas, da si nepremičnino ogleda v živo in jo posname/fotografira. Prav tako boste takrat podpisali pogodbo o posredovanju. Če se takrat ukrepi še ne bodo sprostili, boste pogodbo podpisali in jo poslali po elektronski pošti.

Seveda bi bilo zaželeno, da takrat priložite tudi fotografije nepremičnine.

Korak #4: Oglaševanje

Po številnih marketinških kanalih bomo vašo nepremičnino predstavili čim večjemu številu potencialnih kupcev. Ne samo da bomo vašo nepremičnino oglaševali prek Facebooka, Googla, Instagrama, e-poštnih kampanj in jo objavili tudi na največjih slovenskih portalih, temveč bomo s tem seznanili tudi našo interno bazo zainteresiranih kupcev, ki so v preteklosti pokazali zanimanje za točno tako nepremičnino, kot je vaša.



V tem koraku bomo naredili vse, kar je v naši moči, da vašo nepremičnino spozna čim več ljudi in da najdemo ustreznega kupca. Seveda bomo prevzeli vso komunikacijo s potencialnimi kupci in vas obvestili šele, ko bo čas za ...

Korak #5: Ogled v živo

Takoj ko se sprostito omejitve med prehodi občin oziroma takoj ko bo ponovno sproščena dejavnost nepremičninskega posredovanja, bomo organizirali tudi ogled v živo. Ogled bo izveden tako, da boste vi in kupec ustrezno zaščiteni. Da ne bomo zapravljali vašega časa, bomo na ogled povabili samo kupce, ki dejansko kupujejo, in ne le ogledujejo nepremične.

Če na tem ogledu ugotovimo, da se kupec resnično zanima za nakup, bomo skupaj uskladili ceno in druge pogoje. Ko uskladimo te zadeve, pa lahko gremo naprej na ...

Korak #6: Dokumentacija

Sledita usklajevanje in priprava prodajne pogodbe, kar lahko ponovno uredimo s pomočjo videoklica prek interneta. Osnutek prodajne pogodbe vam bo naša pravna služba poslala na vpogled po elektronski pošti.

Ko osnutek pogodbe potrdita obe pogodbeni stranki, vam natisnjeno pogodbo pošljemo po pošti v podpis, prav tako jo pošljemo kupcu. Ko se izvodi podpisanih pogodb vrnejo v agencijo, naša pravna služba opravi nadaljnji postopek: prijava na FURS za odmero davka na promet nepremičnin, overitev pogodbe pri notarju itn.

Korak #7: Primopredaja

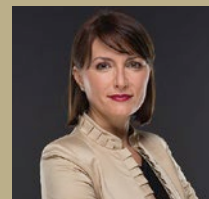
Voilà, pa smo tukaj. S kupcem se srečamo na kraju nepremičnine in izvedemo primopredajo. Kupec prejme ključne svojega novega doma in vsi skupaj si sežemo v roko ali pa udarimo s kopolci – odvisno od takratnih ukrepov.

Zdaj ko ste z vsem seznanjeni, vas vabimo, da naredite naslednji korak ...

... Če seveda želite, da vam pomagamo pri prodaji ali nakupu nepremičnine in poskrbimo, da bo celoten proces preprost in varen. Vse, kar morate narediti, je, da nas pokličete ali nam pišete.

Če na to še niste pripravljeni, pa s tem načeloma ni nič narobe. Vemo, da je prodaja oziroma nakup nepremičnine proces, pri katerem morate o tem dobro premisliti, preden sprejmete odločitev. Vseeno pa upamo, da ste z današnjim člankom doživeli vsaj nekaj trenutkov Aha! in da vam je proces nakupa oziroma prodaje nepremičnine zdaj vsaj malenkost bližje.

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



CENTURY 21


POPOLNO UDOBJE MESTNEGA STANOVANJA VISOKO V GORAH APARTMAJI GOLTE



VEČ INFORMACIJ



Miran Čerenak

 064 207 030

 miran.cerenak@c21.si

 www.golte.eu

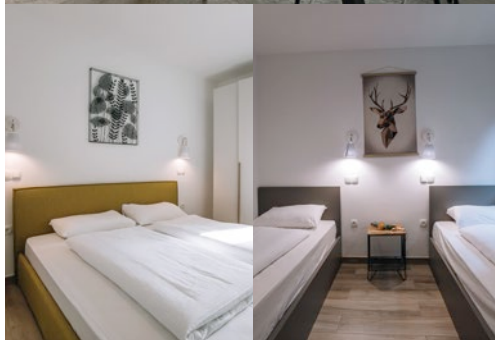
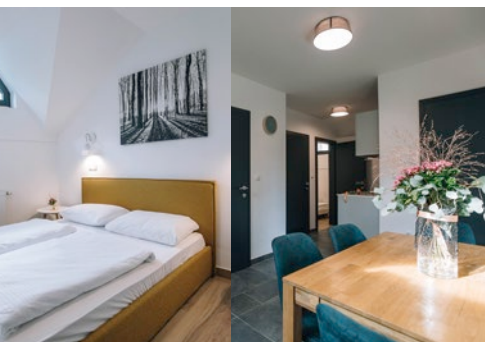
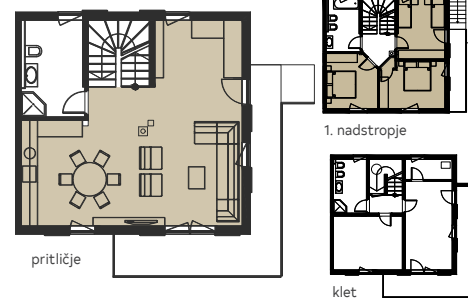
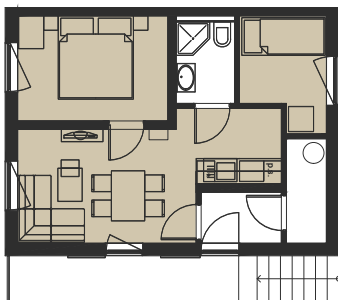


APARTMA COMFORT

53,3 m²
+ balkon oz terasa

2 spalnici (4 ležišča)
2 WC

na voljo 12 apartmajev

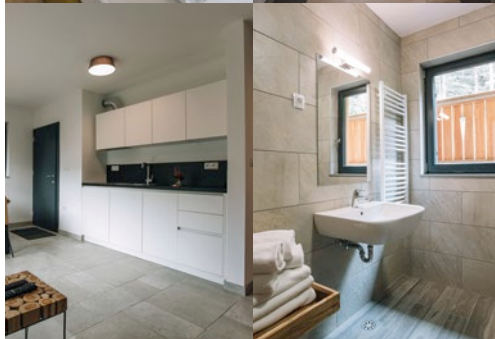


APARTMA VIP

166,3 m²
+ balkon / v 3 etažah

3 spalnice (6 ležišč)
3 WC

na voljo 2 apartmaja

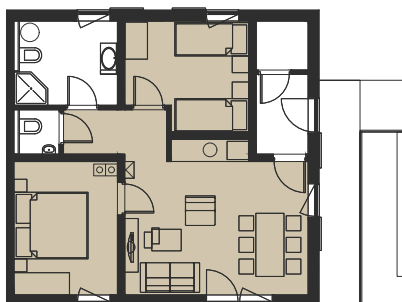


APARTMA MEDIUM

36,6 m²
+ balkon oz terasa

2 spalnici (3 ležišča)
1 WC

na voljo 18 apartmajev



Agencije Century 21

CENTURY 21®

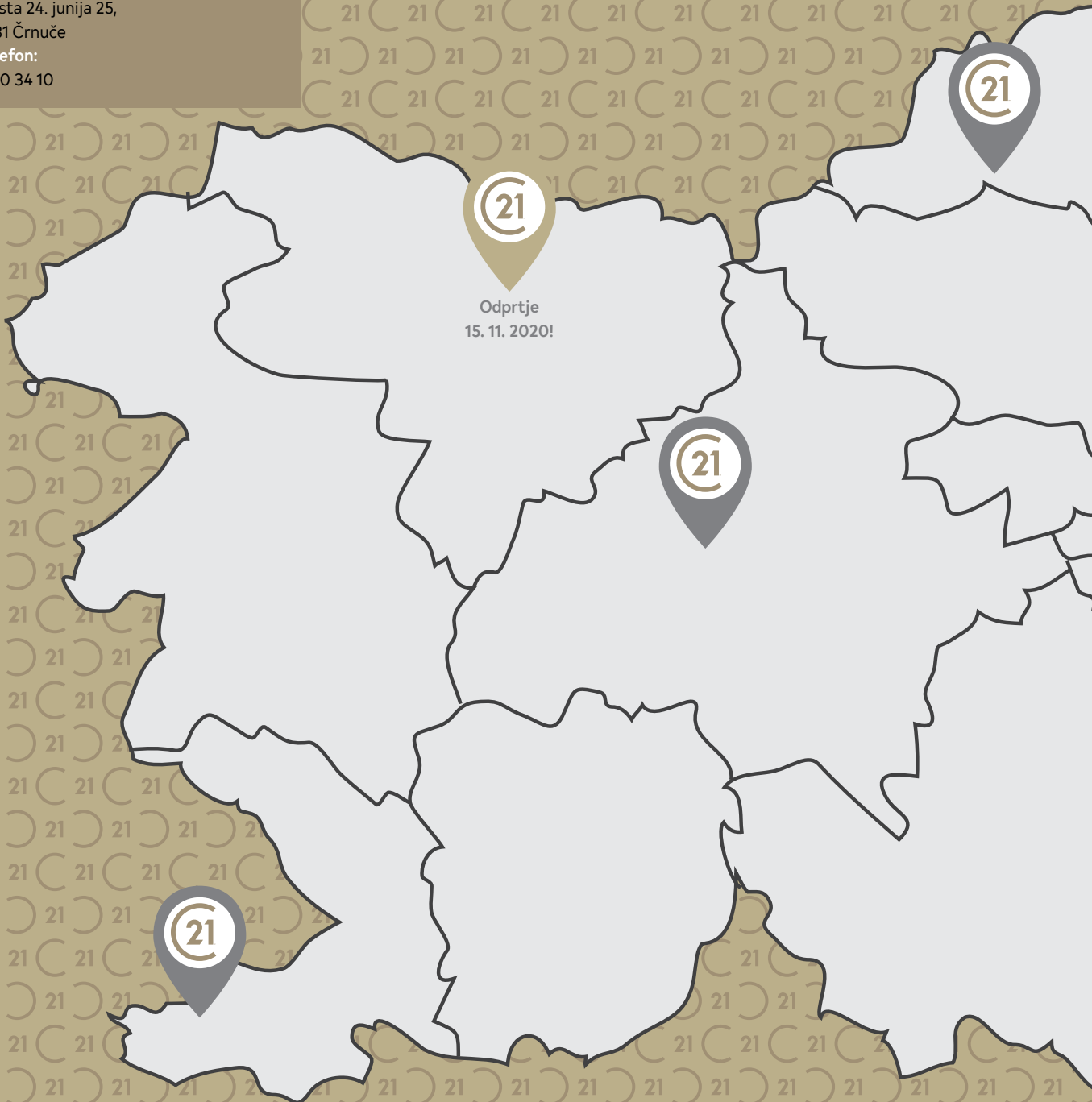
SLOVENIJA

CSLO NEPREMIČNINE d.o.o.

Cesta 24. junija 25,
1231 Črnuče

Telefon:

080 34 10





CENTURY 21[®]

EMONA

Aeon nepremičnine d.o.o.
Cesta 24. junija 25, 1000 Ljubljana
Pisarna: BTC City Ljubljana,
Hrvaška ulica 4 (hala 8), 1000 Ljubljana
Telefon: 01 5300 111
E-pošta: emona@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[®]

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[®]

PRIMORSKA

Aeon nepremičnine d.o.o.
Tomažičeva 4a
6310 Izola
Telefon: 031 662 497
E-pošta: primorska@c21.si

CENTURY 21[®]

PROJEKT

Agencija i3 d.o.o.
Tomšičeva ulica 7
2000 Maribor
Telefon: 031 399 311
E-pošta: projekt@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[®]

GORENJSKA

Vobes d.o.o.
Čolnarska ulica 32,
1292 Ig
E-pošta: gorenjska@c21.si
Odprtje 15.11.2020!

ŽELITE BITI USPEŠEN NEPREMIČNINSKI POSREDNIK?



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**



**UDOBNEN
NAČIN
POSLOVANJA**



**OSEBNI
RAZVOJ**



KARIERA

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