

MOJE finance



NINA SIMIČ



Kako Marko »našminka« stanovanje in na hitro zasluži več tisočakov 🗝

🕒 08.09.2020 | 10:52

Čas branja: 7 min

Marsikomu roji po glavi, kako bi lahko čim bolj oplemenitil svoje prihranke in z njimi na hitro zaslužil nekaj tisočakov. Marko to počne v praksi. Poišče staro, razsuto stanovanje, ga prenove in proda naprej za višjo ceno. Kako mu to uspeva? Kje v Sloveniji se to najbolj splača, smo povprašali nepremičninske poznavalce.

»Prenov po nakupu stanovanja se nikoli ne lotevam na veliko, saj se to ne splača,« pravi naš sogovornik Marko, ki se ukvarja z nakupovanjem slabo ohranjenih stanovanj. Po nakupu jih »našminka«, v nekaj mesecih po višji ceni proda naprej in zasluži nekaj tisočakov. In kako poteka njegova prenova? »V srednje urejeni kopalnici včasih samo očistim ali premažem fuge, zamenjam školjko in desko, včasih tudi umivalnik, vrata kabine za prhanje, da je vse

skupaj bolj lično,« pojasni in nadaljuje: »Nekoč sem prenovil kopalnico tako, da sem čez stare ploščice samo nalepil nove, nisem pa prenavljal celotnih napeljav.« Opaža tudi, da so kupcem zelo pomembne lepe, urejene stene. Pogosto jih zato prebarva na novo, stare tapete prelepi z novimi, ker se mu zdi to najpreprosteje in najceneje.

Stanovanja išče v Ljubljani, v bližini večjih vpadnic, obvoznice. Zelo priljubljena pri kupcih je Šiška, pojasni. Pomembna je tudi bližina zelenih površin in narave zaradi možnosti rekreacije, saj je tako nadaljnja prodaja precej preprostejša. Vsekakor pa mora stavba imeti dvigalo za višja nadstropja, še Marko opiše svoj seznam pri nakupu nepremičnine z namenom nadaljnje prodaje.

»V srednje urejeni kopalnici včasih samo očistim ali premažem fuge, zamenjam školjko in desko, včasih tudi umivalnik, vrata kabine za prhanje, da je vse skupaj bolj lično in je stanovanje lažje prodati naprej,« pojasni Marko.

Prenova v lastni režiji

Zarja B. Mavec iz nepremičninske agencije **Inalbea** preprodajalcem svetuje, naj kupijo čim slabše ohranjena stanovanja. Tako bo tudi nakupna cena nižja. Obnovo svetuje le do opreme: »To kupci radi izberejo sami, po svojem okusu, ne dišijo pa jim večja dela, kot so talne obloge, okna, vodovodne in elektronapeljave.«

Preprodajalci stanovanj prenovitvena dela večinoma opravijo v lastni režiji ali s pomočjo obrtnikov podizvajalcev, s katerimi ta dela skupaj opravljajo že dalj časa in so uigrana ekipa, opaža **Roman Prskalo** iz nepremičninske družbe **Metropola IN** in doda: »Tako si zagotovijo delo in zaslužek že v fazi prenove stanovanja in nato še razliko v ceni pri prodaji stanovanja.«

Podobno pravi tudi **Martin Pelcl**, direktor portala Moj mojster, ki združuje mojstre na enem mestu, in pojasni: »Preprodajalci stanovanj se prenove največkrat lotijo sami. S prenovo stanovanja, ki bi jo zaupali drugim mojstrom in zanje plačali, ni mogoče ustvariti dovolj visoke dodane vrednosti, da bi upravičili vložek in še nekaj zaslužili. Pelcl tudi potrjuje Markovo zgodbo, da preprodajalci stanovanj pred prodajo le delno osvežijo stanovanja. Najpogosteje ga prepleskajo, renovirajo parket, saj ima to dvoje takojšen vizualen učinek za sorazmerno majhen denarni vložek.



Foto: Aleš Beno

»Stanovanje, ki ga nameravate prodati naprej, kupite v čim bolj razsutem stanju, potem pa ga renovirajte le do opreme, saj to kupci najraje izberejo po svojem okusu,« svetuje **Zarja B. Mavec** iz nepremičninske agencije Inalbea.

Posledica pa je, da se kupci tako na hitro urejenih stanovanj, potem pogosto obračajo na njihov portal in iščejo mojstre, da bi površno prenovljeno stanovanje uredili na novo. »Takah primerov ni malo. Predvsem pri prenovah starejših objektov investitorji radi uberejo bližnjice, recimo ne izsušijo vlažnih sten ali ne izvedejo hidroizolacije temeljev, kar se pozneje pokaže kot težava,« pojasni strokovnjak s portala Moj mojster.

Koliko za obnovo

Martin Pelcl pojasni, da je cena obnove stanovanja odvisna od količine posegov, vrste in kakovosti vgrajenih materialov, izvajalca, zahtevnosti prenove in drugih dejavnikov: »Cena celostne prenove stanovanja z rušitvijo predelnih sten, postavitvijo novih sten, celotno prenovo električnih napeljav, izvedbo novega ogrevanja, suhomontažo, keramičarskimi, parketarškimi in slikopleskarskimi deli se začne pri 400 evrih za kvadratni meter, lahko pa se povzpne tudi do tisoč evrov in več, seveda odvisno od zahtev tistega, ki prenavlja.

Najvišje cene so seveda pri prenovah stanovanj najvišjega cenovnega razreda. Ko se prenavlja z namenom nadaljnje prodaje, pa večina gleda, da je ta vsota čim manjša, sicer ne ostane veliko.



»Preprodajalci stanovanj se prenove navadno lotijo sami, saj bi s prenovo stanovanja, ki bi ga zaupali drugim mojstrom, manj zaslužili,« pravi **Martin Pelcl**, direktor portala Moj mojster.

Stroški, ki jih ne smemo spregledati

Če se odločite za nakup stanovanja z namenom nadaljnje prodaje, morate poleg stroškov prenove upoštevati tudi druge stroške, ki nastanejo med posedovanjem nepremičnine, opomni Prskalo: »To so vsi obratovalni stroški - upravljanje, električna, ogrevanje, komunalne storitve, RTV-prispevek, zavarovanje nepremičnine, nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča (NUSZ). Pred prodajo pa lahko nastanejo še stroški sestave prodajne pogodbe in notarski stroški ter stroški posredniške provizije, če pri prodaji posreduje nepremičninska agencija.« Tem stroškom se številni poskušajo izogniti, tako da se nakupa in prodaje lotevajo sami. Nekateri pred izvedbo posla najamejo tudi strokovnjaka, da naredi oceno tržne vrednosti obnovljenega stanovanja, opazja Prskalo.



»Nepremičnino z namenom nadaljnje prodaje se najbolj splača kupiti v večjih slovenskih mestih in na Obali, saj je tam nepremičninski trg najbolj dinamičen,« opazja **Roman Prskalo** iz nepremičninske družbe Metropola IN.

Pozor, davki!

Pomemben dejavnik pri celotnem izračunu pa so davki. Ob prodaji stanovanja je treba plačati davek na promet z nepremičninami v vrednosti dveh odstotkov ter ob »hitri« prodaji tudi 27,5-odstotni davek na kapitalski dobiček, ki je razlika med nakupno in prodajno ceno. Res pa je, da je mogoče te stroške tudi nekoliko omejiti. Zarja B. Mavec iz nepremičninske agencije Inalbea razloži, da se pri

izračunu kapitalskega dobička davčna osnova lahko zniža za stroške prenove. Na **Fursu** opozarjajo, da te stroške priznajo le ob predložitvi računov, prejetih za storitve izvajalcev in materiala, za katere mora biti razvidno, da se nanašajo na točno to nepremičnino. »Tisti, ki prenavljajo sami ali s pomočjo 'popoldanskih' izvajalcev, tega merila ne morejo izpolniti,« opozarjajo na Fursu. Ob tem dodajajo, da jih posamezniki pri tem pogosto poskušajo izigrati: »Poskušajo uveljavljati stroške, ki niso strošek opravljenih investicij oziroma niso vezani na odsvojeno nepremičnino, in stroške, ki se ne nanašajo na obdobje lastništva nepremičnine.«

Davek na kapitalski dobiček odpade, če imate na naslovu prijavljeno stalno prebivališče več kot tri leta, kar pa za večino preprodajalcev seveda ne velja. Lahko pa ta davek nekoliko omilite, saj se vam ob prodaji prizna seštevke enega odstotka od nabavne vrednosti kapitala in enega odstotka od prodane vrednosti kapitala, pri čemer vse skupaj ne sme preseči pozitivne razlike med vrednostjo kapitala ob odsvojitvi in vrednostjo kapitala ob pridobitvi.

Da bi se izognili plačevanju davkov, pa imajo preprodajalci tudi drugačne zamisli. Tako denimo Mavčeva opaža, da poskušajo prodajalci kupce prepričati, da se v prodajni pogodbi z namenom znižanja davčne osnove navede nižja kupnina. »Toda kupec bo imel potem ob morebitni nadaljnji prodaji enako težavo zaradi (pre)visoke davčne osnove.«

In kako se tega loteva Marko? »Pri prodajni pogodbi lahko povsem zakonito znižaš vrednost stanovanja, tako da ceno razdeliš na ceno stanovanja in ceno opreme, ki šteje za rabljeno in ni predmet obdavčenja. Tako se pri davkih upošteva le vrednost stanovanja brez opreme. Recimo, da je stanovanje z opremo vredno 130 tisočakov. Ta znesek lahko razdelimo na 110 tisoč evrov za stanovanje, kar se šteje kot davčna osnova, in 20 tisočakov za opremo.« Seveda pri teh številkah ne smemo pretiravati, saj lahko Furs oceni, da so previsoke in zaračuna davek na celotno ceno, opozarja Marko.

Šestmesečni stroški in zaslužek pri nakupu, prenovi in prodaji enosobnega stanovanja v Ljubljani (v EUR)

	Klasičen nakup	Nakup na licitaciji
Nakupna cena enosobnega stanovanja v Ljubljani	120.000	115.000
Davek na promet z nepremičninami: 2 % (v primeru licitacije in nakupa od države)	Se ne plača	2.300
Obratovalni stroški	700	700
Strošek prenove (bolj lepotni popravki, z dokazili)	1.000	1.000
Prodajna cena stanovanja	130.000	130.000
Olajšava: 1 % normirani stroški od nakupne in prodajne vrednosti skupaj	$1.200 + 1.300 = 2.500$	$1.150 + 1.300 = 2.450$
Davek na kapitalni dobiček (27,5 %)	(osnova: $10.000 - 1.000 - 2.500 = 6.500$) $6.500 \times 0,275 = 1.788$	(osnova: $15.000 - 1.000 - 2.450 = 9.250$) $9.250 \times 0,275 = 2.544$
Davek na promet z nepremičninami: 2 % od prodajne vrednosti	2.600	2.600
Strošek nepremičninskega posredovanja, notarja - običajno pribl. 2 % + DDV na stranko	$2.600 + DDV = 3.172$ z DDV	$2.600 + DDV = 3.172$ z DDV
Čisti zaslužek (razlika med prodajno ceno in nabavno ceno, zmanjšana za vse stroške in davke) brez upoštevanega časa za iskanje, delo in drugega	741	2.684

Vir: lasten izračun, september 2020

Kje se najbolj splača preprodajati

Roman Prskalo iz nepremičninske družbe Metropola IN meni, da se z namenom nadaljnje prodaje najbolj splača kupiti nepremičnino v večjih slovenskih mestih in na Obali, saj je tam nepremičninski trg najbolj dinamičen: »Stanovanje lahko hitro prodamo, vsekakor pa vsaj oddamo v najem za prehodno obdobje, če se kaj zaplete.

Obnovljena stanovanja na zanimivih lokacijah po večjih slovenskih mestih lahko dosežejo tudi ceno, ki je skoraj enaka ceni novogradenj - v prestolnici se v zadnjem obdobju gibljejo nad tri tisoč evrov za kvadratni meter.« Hiše so manj aktualne za prenavo in prodajo kot stanovanja, še doda.

Čeprav opozarja, da trenutno obdobje visokih cen nepremičnin ni tako zanimivo za »preprodajalce«, pa se kljub temu najdejo zanimive priložnosti, ki pa so žal največkrat povezane z nesrečami tistih, ki prodajajo. »Cenovno ugodne nepremičnine lahko najdemo v raznih izvršilnih postopkih, postopkih prisilnih poravnav, stečajih in likvidacijah. Cene so lahko ugodne tudi zaradi različnih življenjskih okoliščin, kot so ločitve, selitve, dedovanja ali prezadolženost prodajalcev, ki se morajo stanovanja na hitro znebiti. Včasih gre le za dobra pogajanja, drugič pa tudi za izkoriščanje stiske prodajalca,« pojasni Prskalo.

Nekaj priložnosti za ugodne nakupe se kaže tudi pri tistih, ki so se zaradi koronakrize opekli pri kratkoročnem oddajanju. »Nekateri so se zadolžili za nakup stanovanja z namenom, da bi ga oddajali prek **Airbnb**, vendar imajo zdaj težave, saj vemo, da je tujih turistov občutno manj kot pred krizo. Pri teh prezadolženih prodajalcih lahko zato stanovanje dobite po dobri ceni,« pravi **Stanka Solar** iz Stan nepremičnine.

Koliko nam ostane na koncu?

Če pogledamo izračun v tabeli, ki prikazuje vse stroške, povezane s preprodajo stanovanja, hitro ugotovimo, da moramo stanovanje prodati s kar veliko razliko v ceni, da nekaj zaslužimo. Manjša razlika v ceni nam ne prinaša pretirano visokega dobička, še več, hodimo po nevarni meji blizu izgube, sploh če dodamo še stroške financiranja, če vsega skupaj ne počnemo z lastnim denarjem. Tako moramo na eni strani res paziti na vse stroške, se izogniti tistim, ki niso nujni, biti zelo racionalni pri prenovi, predvsem pa za nakup izbrati tisto stanovanje, ki ga dobimo po ugodni ceni. Če stanovanja ne kupimo po nižji ceni, kot je takrat cena na trgu, je težko ustvariti dodano vrednost. Iskanju podcenjenega stanovanja torej posvetite največ časa in truda.