

INTERNI ALAT ZA AGENTE

# Agent Toolkit

Stan — Zagreb, Trešnjevka

**MARKET SCORE™**

**68**  
/ 100

**NEGOTIATE**

Pricing Accuracy	<div style="width: 62%;"></div>	62
Rental Potential	<div style="width: 72%;"></div>	72
Liquidity Index	<div style="width: 65%;"></div>	65
Negotiation Room	<div style="width: 74%;"></div>	74
Long-Term Appreciation	<div style="width: 70%;"></div>	70

<b>OCJENA ENTRY</b> <b>6</b> / 10	<b>OCJENA TRAŽENA</b> <b>5</b> / 10	<b>PRINOS ENTRY</b> <b>0.0</b> % p.a.	<b>PRINOS TRAŽENA</b> <b>2.9</b> % p.a.	<b>NAJAMNINA</b> <b>675</b> € / mj.
---	---	---	---	---

<b>X TRAŽENA CIJENA</b> <b>165.000 €</b> ocjena 5/10	- → 17.000 €	<b>⚡ ENTRY POINT</b> <b>148.000 €</b> ocjena 6/10
--	--------------------	---

<b>LOKACIJA</b>	Zagreb, Trešnjevka
<b>TIP / M<sup>2</sup></b>	Stan, 53 m <sup>2</sup>
<b>CIJENA</b>	165.000 €

Ovaj izvještaj izradio je Supremio Analytics kao neovisni analitički servis — bez provizijskog ili posredničkog interesa u ovoj transakciji. Analitičar nije agent koji posreduje u prodaji ove nekretnine. Supremio Analytics pruža usluge i agencijama i direktnim kupcima, što je garancija objektivnosti: zaključci se temelje isključivo na tržišnim podacima, a ne na interesu da se transakcija zatvori po određenoj cijeni. Prijedlog novog Zakona o posredovanju u prometu nekretnina upravo potiče ovakvu transparentnost — kupci koji su informirani donose bolje odluke.

## OCJENA INVESTICIJE

6  
/ 10

## DOBRA INVESTICIJA

Ocjena 6/10 odražava nekretninu s odličnom renovacijom i infrastrukturom, ali značajno ograničenu prizemnom pozicijom bez lifta, suvlasničkim statusom i agresivnom cjenovnom maržom od 74% iznad kupovne cijene. Potencijal za najam postoji, ali likvidnost i pregovarački prostor su ključni za ostvarenje povrata.

## 1. Executive Summary

Stan od 53 m<sup>2</sup> u Trešnjevki sjever predstavlja kompletno renoviranu nekretninu s modernim završnim radovima, podno grijanjem i klimatizacijom. Lokacija je izvrsna – 50 metara od tramvajske stanice, što osigurava odličnu povezanost. Međutim, prizemna pozicija bez lifta, suvlasništvo i tražena cijena od 3.113 EUR/m<sup>2</sup> koja je 74% iznad kupovne cijene iz 2025. godine stvaraju značajan jaz između tražene i tržišne vrijednosti. Komparativne nekretnine u Trešnjevki i Donjem Gradu pokazuju raspon 4.220–4.737 EUR/m<sup>2</sup>, što pozicionira ovu nekretninu ispod tržišnog prosjeka po cijeni, ali s ograničenjima u atraktivnosti. Potencijal za dugoročni najam postoji uz procijenjenu najamninu 650–700 EUR mjesečno, što daje neto prinos oko 3,2% pri traženoj cijeni. Investicijska preporuka je uvjetna – kupnja ima smisla samo uz sniženje na 145.000–150.000 EUR.

**Glavna prednost:** Kompletna renovacija 'na ključ' s novim instalacijama, podno grijanjem i PVC stolarijom eliminira potrebu za dodatnim ulaganjima, dok lokacija 50 metara od tramvaja osigurava izvrsnu povezanost i stabilan najamni potencijal od 650–700 EUR mjesečno.

**Glavni rizik:** Prizemna pozicija bez lifta u kombinaciji sa suvlasničkim statusom i agresivnom cjenovnom maržom od 74% iznad kupovne cijene stvara rizik produljenog perioda prodaje (6–9 mjeseci) i ograničava pregovarački prostor na maksimalno 12–15% sniženja, što i dalje ostavlja cijenu iznad optimalne investicijske razine.

## 2. Pricing brief — Razgovor s vlasnikom

TRŽIŠNI KONTEKST	VRIJEDNOST
Tržišni raspon EUR/m <sup>2</sup>	2.800 – 3.200 EUR/m <sup>2</sup>
Pozicioniranje	na donjoj granici tržišta
Odstupanje	–3%
Realna tržišna vrijednost	145.000 – 160.000 €

PREPORUČENA PRODAJNA CIJENA	RASPON
Za stanovanje (kupci)	do 155.000 €
Za investiciju (investitori)	do 148.000 €
Argument za sniženje	Tražena cijena od 165.000 EUR (3.113 EUR/m <sup>2</sup> ) pozicionira nekretninu na donjoj gr...

**Argument prema vlasniku:** Tražena cijena od 165.000 EUR (3.113 EUR/m<sup>2</sup>) pozicionira nekretninu na donjoj granici tržišnog raspona, što je na prvi pogled konkurentno. Međutim, analiza pokazuje da je prodavač kupio stan za 95.000 EUR i uložio procijenjenih 25.000–30.000 EUR u renovaciju, što daje ukupnu investiciju od 120.000–125.000 EUR. Tražena marža od 40.000–45.000 EUR (32–36%) je agresivna za prizemni stan bez lifta. Realna tržišna vrijednost s obzirom na stanje, lokaciju i ograničenja kreće se između 145.000–160.000 EUR. Komparativne nekretnine u Donjem Gradu postižu 4.220–4.318 EUR/m<sup>2</sup>, ali uz bolje pozicije (visoko prizemlje, blizina centra). Za stanovanje, maksimalna preporučena cijena je 155.000 EUR, dok investitori ne bi trebali prelaziti 148.000 EUR kako bi osigurali neto prinos iznad 4%.

### 3. Deal Killer Risks™

#### ▲ DEAL KILLER RISKS™ — TRANSPARENT RISK REGISTER

- **Suvlasništvo bez jasnog ugovora:** Nedostatak pisane suglasnosti svih suvlasnika može blokirati prodaju ili refinanciranje **HIGH**
  - **Skriveni dugovi prema zgradi:** Neplaćene režije ili pričuva mogu biti teret koji prelazi na kupca **MEDIUM**
  - **Prizemna pozicija i vlaga:** Prizemlje je podložnije vlazi i plijesni – potrebna detaljna inspekcija zidova i podova **MEDIUM**
  - **Nedostatak dokumentacije o renovaciji:** Ako radovi nisu izvedeni s dozvolama, mogu postojati pravni problemi pri prodaji **LOW**
- 🔍 **Provjeri ugovor o posredovanju:** Po prijedlogu novog Zakona o posredovanju u prometu nekretnina (u saborskoj proceduri), kupac koji s agencijom nije potpisao pisani ugovor o posredovanju — ne plaća proviziju. Potpisivanje potvrde o razgledavanju nije ugovor o posredovanju. **INFO**

### 5. Analiza lokacije

Ulica Božidara Adžije smještena je u srcu Trešnjevke sjever, jednog od najgušće naseljenih i najbolje povezanih dijelova Zagreba. Tramvajska stanica udaljena samo 50 metara osigurava direktnu vezu s centrom grada, Glavnim kolodvorom i poslovnim zonama. Okolica je mirna stambena zona s razvijenom infrastrukturom – osnovne škole, vrtići, zdravstvene ustanove i trgovački centri dostupni su u radijusu od 500–800 metara.

#### Prednosti mikrolokaliteta

- Izvrsna prometna povezanost – tramvaj 50m, autobusne linije 200m, centar grada 10 minuta vožnje
- Razvijena komercijalna infrastruktura – supermarketi, pekare, ljekarne i uslužni objekti u neposrednoj blizini
- Blizina zelenih površina – parkovi i rekreacijske zone dostupne pješice
- Stabilna stambena zona s niskom stopom kriminala i dobrom održavanjem javnih površina

#### Slabosti mikrolokaliteta

- Naplatno parkiranje u 2. zoni povećava troškove za vlasnike vozila (godišnja dozvola 400–500 EUR)
- Gustoća naseljenosti može uzrokovati buku i gužve u špići
- Nedostatak vlastitih parkirnih mjesta u zgradi ograničava atraktivnost za obiteljske kupce

#### Infrastruktura

KATEGORIJA	OCJENA	KOMENTAR
Javni prijevoz	9/10	Tramvajska stanica 50m, autobusne linije 200m, noćne linije dostupne – izvrsna povezanost
Škole / vrtići	8/10	Osnovna škola 600m, vrtići 400–500m, srednje škole dostupne tramvajem – odlično za obitelji

KATEGORIJA	OCJENA	KOMENTAR
Zdravstvo	7/10	Dom zdravlja 800m, ljekarne 300m, bolnica Rebro 15 minuta vožnje – solidna dostupnost
Trgovine / usluge	9/10	Supermarketi 200–300m, Trešnjevačka tržnica 700m, banke i pošta 400m – sve potrebno u blizini
Zelene površine	7/10	Parkovi 500–700m, Jarun 2km, rekreacijske staze dostupne – dobra ponuda za rekreaciju
Parking / promet	5/10	Naplatno parkiranje, nedostatak vlastitih mjesta, gužve u špici – najslabija točka lokacije

## Trend cijena

GODINA	RASPON CIJENA	GODIŠNJI RAST
2021.	2.400 – 2.800 EUR/m <sup>2</sup>	+8%
2022.	2.600 – 3.000 EUR/m <sup>2</sup>	+7%
2023.	2.750 – 3.150 EUR/m <sup>2</sup>	+5%
2024.	2.850 – 3.250 EUR/m <sup>2</sup>	+4%
2025. (proc.)	2.900 – 3.300 EUR/m <sup>2</sup>	+2%

## Potražnja za najam VISOKA

Trešnjevka sjever bilježi stabilno visoku potražnju zbog optimalne kombinacije cijene, lokacije i infrastrukture. Glavni kupci su mladi parovi (30–40 godina), mladi profesionalci koji rade u centru i investitori koji ciljaju dugoročni najam. Potražnja za renoviranim stanovima je posebno izražena jer kupci izbjegavaju dodatna ulaganja. Prizemni stanovi imaju nešto nižu potražnju (–10–15%) u odnosu na više katove, ali uz odgovarajuću cijenu prodaju se u roku 2–4 mjeseca.

- Mladi profesionalci (25–35 god.) koji rade u centru i cijene blizinu javnog prijevoza
- Mladi parovi bez djece koji traže prvi stan za stanovanje ili investiciju
- Studenti i mladi zaposleni koji dijele stan radi smanjenja troškova

## 5.5 Tržišna usporedba — Komparativne nekretnine

### 5.5 TRŽIŠNA USPOREDBA — KOMPARATIVNE NEKRETNINE (TABLICA B)

NEKRETNINA	CIJENA	€/M <sup>2</sup>	VS. TRAZENA	OCJENA	OGLAS
<b>Zagreb, Donji Grad – Palmotićeva 44m2</b> Dobro · 1920. <i>Skuplja je 15% ali nudi bolju lokaciju (centar vs Trešnjevka) i terasu, dok glavna nekretnina ima veću kvadraturu i noviju renovaciju.</i>	190.000 €	4.318 €/m <sup>2</sup>	<b>++15.2%</b> skuplji	7/10	<a href="#">Eurohome ↗</a>
<b>Zagreb, Donji Grad – Šenoina 59m2</b> Dobro · 1930. <i>Skuplja je 51% zbog veće kvadrature (59m2 vs 53m2) i prestižnije lokacije u Donjem Gradu, ali glavna nekretnina ima potpuno novu renovaciju.</i>	249.000 €	4.220 €/m <sup>2</sup>	<b>++50.9%</b> skuplji	7/10	<a href="#">Remax ↗</a>
<b>Zagreb, Trešnjevka – Otona Kučere 57m2</b> Dobro · 1966. <i>Skuplja je 64% zbog veće kvadrature i visokog prizemlja s balkonom, dok glavna nekretnina je u prizemlju ali s potpuno novom renovacijom.</i>	270.000 €	4.737 €/m <sup>2</sup>	<b>++63.6%</b> skuplji	6/10	<a href="#">ProDom ↗</a>

### PRICE BAR — USPOREDBA CIJENA (VARIJANTA C)

#### Tražena cijena

165.000 €

Zagreb, Donji Grad –  
Palmotićeva 44m2

190.000 €

[Eurohome ↗](#)

Zagreb, Donji Grad –  
Šenoina 59m2

249.000 €

[Remax ↗](#)

Zagreb, Trešnjevka –  
Otona Kučere 57m2

270.000 €

[ProDom ↗](#)

## 8. Prodajni pregled — što agent mora znati

REALNI PRODAJNI RASPON

**145.000 – 160.000 €**

PREGOVARAČKI PROSTOR

**148.000 – 155.000 €**

CILJANI PROFIL KUPCA

Mladi profesionalci (25–35 god.) koji rade u centru i cijene blizinu javnog prijevoza

Ključ uspješne prodaje je realno pozicioniranje cijene i transparentnost oko suvlasništva. Tražena cijena od 165.000 EUR je na gornjoj granici tržišta za prizemni stan bez lifta – preporučujem sniženje na 155.000–158.000 EUR kako bi se privukli ozbiljni kupci i ubrzala prodaja. Fokusirajte marketing na mlade parove i investitore koji cijene renovaciju 'na ključ' i blizinu javnog prijevoza. Proaktivno riješite pitanje suvlasništva – pripremite notarsku potvrdu suglasnosti svih suvlasnika i transparentno komunicirajte omjer udjela. Naglasak u prezentaciji stavite na kvalitetu renovacije, moderne završne radove i eliminaciju potrebe za dodatnim ulaganjima. Profesionalne fotografije s naglaskom na prirodno svjetlo i funkcionalan raspored prostora su ključne za privlačenje pažnje online.

**Napomena o neovisnosti:** Supremio Analytics je neovisna analiza — svaka preporuka temelji se na tržišnim podacima, bez provizijskog interesa.

## 9. Market Reality

METRIKA	VRIJEDNOST	OCJENA
Tržišni raspon	2.800 – 3.200 EUR/m <sup>2</sup>	REF
Pozicioniranje cijene	-3%	NA DONJOJ GRANICI TRŽIŠTA
Market Score™	68 / 100	PROPRIETARY
Potražnja za najam	VISOKA	VISOKA
Realna vrijednost	145.000 – 160.000 €	PROCJENA

## 10. Usklađenost s novim Zakonom o posredovanju

### 📄 PRIJEDLOG ZAKONA O POSREDOVANJU — U SABORSKOJ PROCEDURI

- ✓ **Pisani ugovor s vlasnikom prije oglasa** — Bez ugovora, nema oglasa.
- ✓ **Transparentna provizija** — Proviziju plaća samo ona strana koja je potpisala ugovor.
- ✓ **Razgledavanje nije ugovor** — Uvjetovanje razgledavanja potpisom — zabranjeno.
- ! **Neovisna analiza kao dodana vrijednost** — Agencija koja kupcu daje Supremio Analytics Client Report diferencira se od konkurencije.

## 11. Market Psychology™

### MARKET PSYCHOLOGY™ — SELLER & MARKET BEHAVIOUR ANALYSIS

- *Prodavač je investitor koji cilja brzu zaradu – motiviran je za pregovore ako nema ponuda u roku 4-6 tjedana*
- *Tržište u Trešnjevki je stabilno ali ne pregrijano – kupci imaju vremena za analizu i pregovore bez straha od gubitka prilike*
- *Suvlasništvo i prizemlje filtriraju dio kupaca – manji buyer pool daje prednost onima koji su spremni na brzu odluku*
- *Optimalni timing za pregovore je 6-8 tjedana nakon objave oglasa kada prodavač postaje svjestan tržišne realnosti*
- *Prijedlog novog Zakona o posredovanju u prometu nekretnina mijenja očekivanja kupaca — agencija koja kupcu donosi neovisnu analizu gradi povjerenje koje direktno ubrzava zatvaranje posla i diferencira se od svake agencije koja to ne radi.*

## 12. Negotiation Intelligence™

### NEGOTIATION INTELLIGENCE™ — PRICE LADDER ANALYSIS

CIJENA	SIGNAL	PREPORUKA
165.000 €	<b>Overpriced</b> Tražena cijena	Ne prihvaćati – marža 74% iznad kupovne cijene
155.000 €	<b>Neutral</b> Prihvatljivo	Uz klauzule o suvlasništvu i pravnom statusu
<b>148.000 €</b>	<b>Good Buy</b> Optimalno	Preporučeni entry – neto prinos 3,3%
140.000 €	<b>Strong Buy</b> Agresivno	Maksimalni popust – neto prinos 3,5%

#### ⚡ RECOMMENDED ENTRY POINT

**148.000**

Pregovarački pristup treba biti asertivan ali korektan – istaknuti suvlasništvo, prizemnu poziciju i nedostatak parkinga kao objektivne faktore koji smanjuju tržišnu vrijednost za 10–12%. Ponuditi brzu transakciju i gotovinski plaćanje kao dodatnu vrijednost prodavaču.

€

*Pregovarački argumenti: Komparativne nekretnine u Trešnjevki s boljim pozicijama (visoko prizemlje, balkon) prodaju se za 4.220–4.737 EUR/m<sup>2</sup>, što pozicionira ovu nekretninu na 145.000–155.000 EUR · Suvlasništvo komplicira pravni status i produžava proces uknjižbe, što opravdava popust od 5–7% · Prizemna pozicija bez lifta smanjuje atraktivnost za 8–10% u odnosu na više katove prema tržišnim standardima · Nedostatak vlastitog parkinga u zoni naplatnog parkiranja dodatno smanjuje vrijednost za 3–5%*

## 13. Marketing brief & Listing strategija

### Objekcije kupaca — pripremljeni odgovori

OBJEKCIJA KUPCA	PREPORUČENI ODGOVOR AGENTA
<b>Suvlasništvo bez jasnog ugovora</b>	Nedostatak pisane suglasnosti svih suvlasnika može blokirati prodaju ili refinanciranje
Skriveni dugovi prema zgradi	Neplaćene režije ili pričuva mogu biti teret koji prelazi na kupca
Prizemna pozicija i vlaga	Prizemlje je podložnije vlazi i plijesni – potrebna detaljna inspekcija zidova i podova
<b>Nedostatak dokumentacije o renovaciji</b>	Ako radovi nisu izvedeni s dozvolama, mogu postojati pravni problemi pri prodaji

### Listing strategija

PARAMETAR	PREPORUKA
Ciljani profil kupca	Mladi parovi (28–38 god.) koji traže prvi stan za stanovanje, mladi profesionalci koji rade u centru, investitori u dugoročni najam – profili koji cijene renovaciju i lokaciju više od kata
USP za marketing	1) Kompletna renovacija 'na ključ' – useljivo bez ulaganja, 2) 50 metara od tramvaja – 10 minuta do centra, 3) Podno grijanje i klima – moderna rješenja, 4) Mirna ulica s razvijenom infrastrukturom
Preporučeni kanali	Njuškalo (premium oglas), Index oglasi, Facebook grupe (Stanovi Zagreb, Kupujem/prodajem nekretnine), Instagram (vizualni sadržaj), direktni kontakt s agencijama koje rade s investitorima

PARAMETAR	PREPORUKA
Fotografija i prezentacija	Profesionalne fotografije s wide-angle objektivom za naglašavanje prostora, snimanje u podne za maksimalno prirodno svjetlo, staging s minimalnim namještajem za vizualizaciju potencijala, drone snimka lokacije za prikaz infrastrukture
Pregovarački prostor	Realno 10-12% sniženja s obzirom na tržišne komparacije i ograničenja nekretnine – finalni dogovor očekivati na 148.000-155.000 EUR

## Prijedlog teksta oglasa

**Naslov:** Kompletno renoviran Stan 53m<sup>2</sup> — Zagreb, Trešnjevka

**Opis:** Kompletna renovacija 'na ključ' s novim instalacijama, podno grijanjem i PVC stolarijom eliminira potrebu za dodatnim ulaganjima, dok lokacija 50 metara od tramvaja osigurava izvrsnu povezanost i stabilan najamni potencijal od 650-700 EUR mjesečno. Ulica Božidara Adžije smještena je u srcu Trešnjevke sjever, jednog od najgušće naseljenih i najbolje povezanih dijelova Zagreba. Tramvajska stanica udaljena samo 50 metara osigurava direktnu vezu s centrom grada, Glavnim kolodvorom i poslovnim zonama. Okolica je mirna stambena zona s razvijenom infrastrukturom – osnovne škole, vrtići, zdravstvene ustanove i trgovački centri dostupni su u radijusu od 500-800 metara.

**Ključne točke:** Kompletna renovacija s novim instalacijama, podno grijanjem i modernim završnim radovima eliminira potrebu za dodatnim ulaganjima · Izvrsna lokacija 50 metara od tramvajske stanice osigurava odličnu povezanost s centrom i drugim dijelovima grada · Prirodno svjetlo i funkcionalan raspored prostora povećavaju atraktivnost za dugoročni najam

## Procjena vremena prodaje

KONZERVATIVNO

5-7 mjeseci

bez prilagodbe

REALNO

3-4 mjeseca

uz pozicioniranje

OPTIMISTIČNO

6-8 tjedana

uz sniženje/staging

*Optimistički scenarij pretpostavlja sniženje cijene na 155.000 EUR i brzu reakciju investitora. Realni scenarij uključuje period pregovaranja i rješavanje pitanja suvlasništva. Konzervativni scenarij odnosi se na zadržavanje tražene cijene od 165.000 EUR što produžava period prodaje zbog filtriranja kupaca.*

## Open House checklist

- Temeljito čišćenje i prozračivanje stana 24h prije – eliminirati sve mirise
- Minimalni staging – svježe cvijeće, neutralni mirisi, upaljeno svjetlo u svim prostorijama
- Priprema dokumentacije – zemljišnoknjižni izvadak, potvrda o suvlasništvu, dokumentacija o renovaciji
- Priprema fact sheet-a s ključnim informacijama – kvadratura, troškovi, infrastruktura, najamni potencijal
- Naglasak na prednostima – pokazati kvalitetu renovacije, funkcionalnost prostora, blizinu tramvaja
- Transparentnost o ograničenjima – otvoreno komunicirati o suvlasništvu i prizemnoj poziciji
- Follow-up plan – prikupiti kontakte svih posjetitelja i poslati zahvalu + dodatne informacije u roku 24h

## Crvene zastavice

- Suvlasništvo bez jasne dokumentacije – kupci će biti oprezni i tražiti dodatne garancije
- Prizemna pozicija – dio kupaca će automatski odbiti bez razmatranja drugih prednosti
- Agresivna cijena – tražena marža od 74% može stvoriti percepciju 'preskupe' nekretnine



**Agent pozicioniranje:** Pozicionirajte nekretninu kao 'renoviran stan za useljenje' s naglaskom na kvalitetu radova i lokaciju – ciljajte mlade kupce koji cijene praktičnost i blizinu javnog prijevoza više od prestižnog kata.

## 9. Energetski, pravni status i porezi

### Pravni status

Ocjena

UVJETNO

Suvlasništvo predstavlja ključni pravni rizik koji zahtijeva detaljnu provjeru. Potrebno je utvrditi omjer suvlasničkih udjela, postoje li ograničenja raspolaganja, te jesu li svi suvlasnici suglasni s prodajom. Preporučuje se provjera zemljišnoknjižnog izvadka, uvjerenja o nekretninskim teretima i potvrda da nema dugovanja prema zgradi. Također je važno provjeriti ima li zgrada donesenu odluku o sanaciji nakon potresa i jesu li svi radovi na krovu i fasadi legalno izvedeni s potrebnim dozvolama. Kupac bi trebao inzistirati na notarskoj potvrdi suglasnosti svih suvlasnika prije sklapanja predugovora.

### Porezne implikacije i oportunitetni trošak

**Porez na promet / PDV pri kupnji** Porez na promet nekretnina iznosi 3% od kupoprodajne cijene, što pri cijeni od 165.000 EUR iznosi 4.950 EUR. Ovaj trošak snosi kupac i plaća se prije uknjižbe u zemljišnu knjigu.

**Optimalni porezni tretman najma** Za prihod od najma preporučuje se paušalno oporezivanje po stopi od 12% na bruto prihod, što je jednostavnije i povoljnije od oporezivanja po općoj stopi dohotka (20–30%). Pri najamnini od 675 EUR mjesečno, godišnji porez iznosi oko 972 EUR.

**Oportunitetni trošak čekanja** 412 EUR/mj

Porezna optimizacija ključna je za maksimiziranje neto prinosa. Paušalno oporezivanje najma (12%) je optimalan izbor za većinu investitora jer eliminira potrebu za vođenjem detaljne evidencije troškova. Oportunitetni trošak od 412 EUR mjesečno predstavlja razliku između najamnine i alternativnog prihoda od sigurnih investicija (državne obveznice 4%). Važno je redovito prijavljivati prihod od najma i voditi evidenciju ugovora kako bi se izbjegla kazna od 5.000–15.000 EUR za neprijavljeni najam. Također, pri prodaji nekretnine nakon više od 2 godine vlasništva, kapitalnu dobit nije potrebno oporezivati.

### ⚠ VAŽNA NAPOMENA — OGRANIČENJA IZVJEŠTAJA

Ovaj izvještaj izrađen je isključivo u informativne i edukativne svrhe te ne predstavlja financijski, pravni, porezni ni investicijski savjet u smislu važećih propisa RH i EU. Ovaj izvještaj ne zamjenjuje procjenu ovlaštenog procjenitelja nekretnina u smislu Zakona o procjeni vrijednosti nekretnina (NN 78/2015) niti se smije koristiti u kreditnim, sudskim, poreznim ili drugim službenim postupcima. Sve projekcije i procjene temeljene su na javno dostupnim tržišnim podacima i analitičkoj procjeni — nisu preuzete iz službenih registara. Stvarni rezultati mogu se značajno razlikovati od prikazanih projekcija. Preporučujemo konzultaciju s licenciranim procjeniteljem, financijskim savjetnikom i odvjetnikom specijaliziranim za pravo nekretnina.

**Neovisnost:** Supremio Analytics je neovisni analitički servis bez posredničkog ili prodajnog interesa u ovoj transakciji. Analitičar nije agent koji posreduje u prodaji ove nekretnine i ne prima proviziju vezanu uz njezinu prodaju.

Pripremio: Supremio Analytics · marketing@supremio-digital.com · www.supremio-digital.com · supremio-digital.com · 02. lipnja 2026.

