

ANALIZA NEKRETNINE — KUPAC & INVESTITOR

Client Report

Stan — Zagreb, Trešnjevka



LOKACIJA	Zagreb, Trešnjevka
TIP / M ²	Stan, 53 m ²
CIJENA	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



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 m² 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/m² 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/m², 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. Tržišni kontekst cijene

Tržište stanova u Trešnjevki sjever karakterizira stabilna potražnja zbog dobre infrastrukture i prometne povezanosti, s prosječnim cijenama u rasponu 2.800–3.200 EUR/m² za prizemne stanove i 3.200–3.600 EUR/m² za više katove. Renovirani stanovi postižu premiju od 10–15%, ali prizemna pozicija bez lifta smanjuje atraktivnost za 8–12% u odnosu na više katove.

USPOREDBA	VRIJEDNOST	PREPORUČENA MAX. CIJENA	IZNOS
Prosj. tržišna vrijednost	2.800 – 3.200 EUR/m ²	Za primarno stanovanje (10+ god.)	do 155.000 €
Pozicioniranje	na donjoj granici tržišta		
Odstupanje od tržišta	-3%	Za investicijsku namjenu (5 god.)	do 148.000 €
Realna tržišna vrijednost	145.000 – 160.000 €		

Tražena cijena od 165.000 EUR (3.113 EUR/m²) 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/m², 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**

4. SWOT analiza

✓ Prednosti (Strengths)

- 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
- Nova fasada, krov i PVC stolarija smanjuju buduće troškove održavanja zgrade
- Blizina trgovina, škola i zdravstvenih ustanova čini lokaciju pogodnom za mlade obitelji i profesionalce

⚠ Slabosti (Weaknesses)

- Prizemna pozicija bez lifta smanjuje atraktivnost za starije stanare i obitelji s djecom
- Suvlasništvo komplicira pravni status i može usporiti proces prodaje ili refinanciranja
- Nedostatak vlastitog parkinga u zoni naplatnog parkiranja povećava operativne troškove za stanare
- Agresivna cjenovna marža od 74% iznad kupovne cijene ograničava pregovarački prostor i produžava period prodaje

🚀 Prilike (Opportunities)

- Potencijal za optimizaciju najamnine kroz profesionalno upravljanje i targeting mladih profesionalaca
- Rast cijena nekretnina u Trešnjevki zbog urbane regeneracije i poboljšanja infrastrukture
- Mogućnost konverzije u kratkoročni najam uz dodatna ulaganja u opremu i marketing
- Stabilna potražnja za renoviranim stanovima u dobrim lokacijama osigurava likvidnost pri izlasku

🔴 Rizici (Threats)

- Prizemna pozicija može ograničiti rast vrijednosti u odnosu na više katove u istoj zgradi
- Suvlasništvo može stvoriti komplikacije pri prodaji ako drugi suvlasnik ne surađuje
- Promjene u regulativi kratkoročnog najma mogu smanjiti fleksibilnost exit strategije
- Ekonomska recesija ili pad potražnje za najmom može produžiti period vakancije i smanjiti prinos

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 špicima
- 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
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 ²	+8%
2022.	2.600 – 3.000 EUR/m ²	+7%
2023.	2.750 – 3.150 EUR/m ²	+5%
2024.	2.850 – 3.250 EUR/m ²	+4%
2025. (proc.)	2.900 – 3.300 EUR/m ²	+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 ²	VS. TRAŽENA	OCJENA	OGLAS
Zagreb, Donji Grad – Palmotićeve 44m2 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 ²	++15.2% skuplji	7/10	Eurohome ↗
Zagreb, Donji Grad – Šenoine 59m2 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 ²	++50.9% skuplji	7/10	Remax ↗
Zagreb, Trešnjevka – Otona Kučere 57m2 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 ²	++63.6% skuplji	6/10	ProDom ↗

PRICE BAR — USPOREDBA CIJENA (VARIJANTA C)

Tražena cijena

165.000 €

Zagreb, Donji Grad –
Palmotićeve 44m2

190.000 €

[Eurohome ↗](#)

Zagreb, Donji Grad –
Šenoine 59m2

249.000 €

[Remax ↗](#)

Zagreb, Trešnjevka –
Otona Kučere 57m2

270.000 €

[ProDom ↗](#)

6. Troškovi vlasništva (godišnje)

TROŠAK	PROCJENA
Komunalni (prazni period)	400 – 500 EUR/god
Osiguranje nekretnine	150 – 200 EUR/god
Porez na nekretninu	80 – 120 EUR/god
Pričuva i održavanje	300 – 400 EUR/god
Upravljanje / agencija (~8%)	580 – 650 EUR/god
Porez na prihod od najma	360 – 420 EUR/god
Troškovi vakancije	580 – 650 EUR/god
UKUPNO (srednji scenarij)	~2.450 EUR/god

Operativni troškovi od približno 2.450 EUR godišnje (205 EUR mjesečno) su umjereni za Zagreb i uključuju realističnu stopu vakancije od 10%. Ključni trošak je upravljanje (8% najamnine) koje je preporučljivo za investitore koji ne žive u Zagrebu. Porez na nekretninu je nizak zbog male kvadrature, a komunalni troškovi su stabilni. Važno je ukalkulirati troškove naplatnog parkiranja ako stanari imaju vozilo (400–500 EUR godišnje dodatno).

8. Negotiation Intelligence™

NEGOTIATION INTELLIGENCE™ — PRICE LADDER ANALYSIS

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

⚡ RECOMMENDED ENTRY POINT

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.

148.000
€

Pregovarački argumenti: Komparativne nekretnine u Trešnjevki s boljim pozicijama (visoko prizemlje, balkon) prodaju se za 4.220–4.737 EUR/m², 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%

9. ROI analiza i projekcija

STAVKA	IZNOS
Procijenjena najamnina	675 €/mj.
Godišnji prihod (90%)	7.290 €
Godišnji troškovi	2.450 €
Neto godišnji prihod	4.840 €
Bruto prinos	4.4%
Neto prinos	2.9%

BREAK-EVEN	POVRAT
Konzervativni	~48 god.
Realni	~38 god.
Optimistični	~30 god.

Neto prinos od 2,9% pri traženoj cijeni od 165.000 EUR je ispod investicijskog praga od 4% i čini nekretninu nekonkurentnom u odnosu na alternativne investicije. Pri preporučenoj entry cijeni od 148.000 EUR, neto prinos raste na 3,3%, što je i dalje umjereno ali prihvatljivo uz potencijal aprecijacije. Ključni faktor je mogućnost optimizacije najamnine kroz kvalitetno upravljanje i ciljanje mladih profesionalaca koji cijene renovaciju i lokaciju. Breakeven period od 38 godina u realnom scenariju uključuje aprecijaciju od 2,5% godišnje i reinvestiranje dijela prihoda.

Projekcija vrijednosti

PERIOD	KONZERVATIVNI	REALNI	OPTIMISTIČNI
Za 2 god.	168.000 €	173.000 €	180.000 €
Za 5 god.	178.000 €	190.000 €	208.000 €
Za 10 god.	195.000 €	218.000 €	255.000 €

Ukupni ROI — 5 godina

<p>KONZERVATIVNI</p> <p>+13.000 €</p> <p>neto dobitak</p> <p>CAGR: ~1.5%</p> <p>ROI: ~7.9%</p>	<p>REALNI</p> <p>+25.000 €</p> <p>neto dobitak</p> <p>CAGR: ~2.9%</p> <p>ROI: ~15.2%</p>	<p>OPTIMISTIČNI</p> <p>+43.000 €</p> <p>neto dobitak</p> <p>CAGR: ~4.7%</p> <p>ROI: ~26.1%</p>
---	---	---

10. Exit Strategy Score™

<p>LONG-TERM HOLD</p> <p>7/10</p> <p>Dobro</p>	<p>RENTAL INCOME</p> <p>7/10</p> <p>Dobro</p>	<p>AIRBNB / STR</p> <p>4/10</p> <p>Slabo</p>	<p>FLIP POTENTIAL</p> <p>3/10</p> <p>Vrlo slabo</p>	<p>FAMILY RESALE</p> <p>6/10</p> <p>Srednje</p>
--	---	--	---	---

11. Liquidity Analysis™

<p>RESALE LIQUIDITY</p> <p>6</p> <p>Srednja</p> <p>Prizemna pozicija i suvlasništvo produžuju period prodaje na 3-6 mjeseci, ali renovacija i lokacija osiguravaju stabilnu potražnju.</p>	<p>RENTAL LIQUIDITY</p> <p>8</p> <p>Visoka</p> <p>Izvrсна najamna likvidnost – renoviran stan u dobroj lokaciji nalazi stanare u roku 2-4 tjedna uz odgovarajuću najamninu.</p>	<p>EXIT SPEED</p> <p>6</p> <p>Srednja</p> <p>Izlazak iz investicije traje 3-6 mjeseci zbog pravnih formalnosti suvlasništva i potrebe za pronalaskom kupca koji prihvaća prizemlje.</p>
--	---	---

Ukupna likvidnost je umjerena – najam je brz i pouzdan, ali prodaja zahtijeva strpljenje i odgovarajuće pozicioniranje cijene. Ključ je transparentnost oko suvlasništva i realna cijena koja odražava ograničenja nekretnine.

12. Usporedba s alternativama

ALTERNATIVA	PRINOS	ZA 5 GOD.	LIKVIDNOST	RIZIK
Bankovni depozit EUR (~3%)	3,0% p.a.	~+24.750 EUR	Visoka	Nizak
HR državne obveznice (~4%)	4,0% p.a.	~+36.300 EUR	Srednja	Nizak

ALTERNATIVA	PRINOS	ZA 5 GOD.	LIKVIDNOST	RIZIK
ETF dionički fond (MSCI World)	7-9% p.a.	~+68.475 EUR	Visoka	Srednji-visok
Ova nekretnina (realni scenarij)	~5,2% p.a.	~+49.200 EUR	Niska	Srednji

Ova nekretnina pri preporučenoj entry cijeni od 148.000 EUR nudi ukupni prinos od 5,2% godišnje (najam + aprecijacija), što je konkurentno u odnosu na državne obveznice (4%) i bankovne depozite (3%), ali zaostaje za ETF fondovima (7-9%). Ključna prednost je materijalna priroda imovine i zaštita od inflacije, dok su glavne slabosti niska likvidnost i operativna kompleksnost. Za investitore koji traže stabilan pasivni prihod i diversifikaciju, nekretnina ima smisla uz uvjet kupnje po preporučenoj cijeni. Za one koji prioritziraju likvidnost i jednostavnost, financijski instrumenti su bolji izbor. Hibridna strategija - 60-70% portfelja u likvidne instrumente i 30-40% u nekretnine - optimizira odnos rizika i povrata.

13. Preporuke za kupca

Pregovaračka strategija

Pristupite pregovorima s jasnom strategijom - inicijalna ponuda 140.000 EUR (15% ispod tražene) s obrazloženjem kroz komparativne nekretnine i objektivna ograničenja (suvlasništvo, prizemlje, parking). Budite spremni na protuponudu oko 155.000 EUR i ciljajte finalni dogovor na 148.000-150.000 EUR. Istaknite prednosti brze transakcije i gotovinske kupnje kao dodatnu vrijednost za prodavača. Ako prodavač ne popušta, budite spremni odustati - tržište u Trešnjevki nudi dovoljno alternativa. Ključno je ne pokazivati preveliku emocionalnu vezanost za nekretninu i zadržati poziciju snage. Ako prodavač inzistira na cijeni iznad 155.000 EUR, zatražite ustupke u vidu preuzimanja dijela troškova transakcije ili uključivanja namještaja. Uvijek imajte plan B - identificirajte 2-3 alternativne nekretnine prije nego započnete pregovore kako biste imali opciju za usporedbu.

Due diligence checklist

- Provjera zemljišnoknjižnog izvadka - potvrditi omjer suvlasničkih udjela i postojanje tereta
- Notarska potvrda suglasnosti svih suvlasnika za prodaju - ključno za izbjegavanje pravnih problema
- Uvjerenje o nekretninskim dugovima - potvrditi da nema neplaćenih režija ili pričuve prema zgradi
- Tehnička inspekcija - detaljno pregledati instalacije, vlagu u zidovima (prizemlje!), stanje prozora i vrata
- Provjera dokumentacije o renovaciji - potvrditi da su radovi izvedeni legalno s potrebnim dozvolama
- Analiza odluka suvlasnika - provjeriti postoje li planirani radovi na zgradi koji bi mogli povećati troškove
- Provjera energetske certifikata - zatražiti procjenu godišnjih troškova grijanja i hlađenja
- Razgovor s susjedima - diskretno provjeriti postoje li problemi s bukom, parkingom ili održavanjem zgrade

Strategija iznajmljivanja

PARAMETAR	PREPORUKA
Ciljani profil stanara	Mladi profesionalci (25-35 god.) koji rade u centru, mladi parovi bez djece, studenti koji dijele stan - profili koji cijene renovaciju i blizinu javnog prijevoza
Preporučena najamnina	650 - 700 EUR/mj.
Strategija postavljanja	Naglasiti renovaciju 'na ključ', blizinu tramvaja (50m) i uključene režije u najamninu - pozicionirati kao premium ponudu u mid-range segmentu

PARAMETAR	PREPORUKA
Opremanje stana	Minimalno namještanje – krevet, stol, stolice, osnovni kuhinjski aparati – investicija 3.000–4.000 EUR povećava najamninu za 50–80 EUR/mj.
Upravljanje	Profesionalna agencija za upravljanje (8% najamnine) preporučljiva je za investitore koji ne žive u Zagrebu – osigurava stabilnost i smanjuje vakanciju

Prvih 90 dana

- Korak 1: Uknjižba u zemljišnu knjigu i prijava poreza na promet nekretnina (3%) – rok 30 dana od kupnje
- Korak 2: Tehnička inspekcija instalacija, provjera vlage i sitni popravci – budžet 500–1.000 EUR
- Korak 3: Registracija za dugoročni najam u Poreznoj upravi i prijava paušalnog oporezivanja
- Korak 4: Osnovno opremanje namještajem i aparatima – investicija 3.000–4.000 EUR za povećanje najamnine
- Korak 5: Profesionalne fotografije i postavljanje oglasa na Njuškalo, Index oglasi, Facebook grupe – naglasiti renovaciju i lokaciju
- Korak 6: Screening kandidata, potpisivanje ugovora o najmu i predaja stana – osigurati depozit 1–2 mjesečne najamnine

Signali za izlaz

SIGNAL	OPIS
Tržišni signal – prodaj	Cijena po m ² u Trešnjevki prelazi 3.800 EUR/m ² za prizemne stanove – indikator pregrijanog tržišta i optimalnog timinga za izlaz
Tržišni signal – čekaj	Stabilna potražnja i rast cijena 2–3% godišnje – zadržati nekretninu i uživati u najamnom prihodu
Prinos signal	Neto prinos pada ispod 2,5% zbog rasta cijena ili pada najamnina – razmotriti prodaju i reinvestiranje u bolje prinosne opcije
Lokacijski signal	Najava velikih infrastrukturnih projekata u Trešnjevki (nova tramvajska linija, urbana regeneracija) – zadržati za aprecijaciju
Ekonomski signal	Recesija i pad potražnje za najmom – ako vakancija prelazi 20% godišnje, razmotriti prodaju prije daljnjeg pada cijena
Optimalni timing	Prodaja nakon 5–7 godina vlasništva kada je ostvarena solidna aprecijacija i nema poreza na kapitalnu dobit

Optimizacija prinosa

- Povećanje najamnine za 50–80 EUR/mj. kroz osnovno opremanje namještajem i aparatima – investicija 3.000–4.000 EUR
- Smanjenje troškova upravljanja pregovaranjem s agencijom ili samoupravom ako živite u Zagrebu – ušteda 400–600 EUR godišnje
- Optimizacija poreznog tretmana kroz paušalno oporezivanje (12%) umjesto općeg dohotka – ušteda 200–400 EUR godišnje
- Targeting premium stanara (mladi profesionalci) koji su spremni platiti više za kvalitetu i lokaciju – potencijal +10–15% najamnine

 **Preporuka:** kupiti uz uvjet sniženja na 148.000 EUR

✅ **Preporučljivo za:** Ova nekretnina je optimalna za mlade parove ili profesionalce koji traže prvi stan za stanovanje u dobroj lokaciji bez potrebe za dodatnim ulaganjima. Također je prihvatljiva za investitore u dugoročni najam koji su spremni na umjeren prinos (3–4%) uz potencijal aprecijacije, pod uvjetom kupnje po preporučenoj cijeni od 148.000 EUR. Prizemna pozicija nije prepreka za one koji cijene blizinu javnog prijevoza i ne ovise o liftu.

❌ **Nije za:** Nije preporučljiva za obitelji s malom djecom koje trebaju više prostora i sigurniji kat, starije osobe koje preferiraju više katove s liftom, niti za investitore koji traže brz povrat ili visok neto prinos iznad 5%. Također nije optimalna za one koji planiraju kratkoročni najam (Airbnb) zbog prizemne pozicije i nedostatka parkinga.

📄 **Ključni uvjet:** Ključni uvjet za kupnju je sniženje cijene na 148.000–150.000 EUR kako bi se osigurao neto prinos iznad 3,3% i realna tržišna vrijednost. Također je neophodno riješiti pitanje suvlasništva kroz notarsku potvrdu suglasnosti svih suvlasnika i detaljnu provjeru zemljišnoknjižnog statusa. Tehnička inspekcija instalacija i provjera vlage u zidovima (prizemlje!) su obavezne prije finalizacije kupnje.

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 izvodka, 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.