

Od prazne nekretnine do prve rezervacije – 10 koraka do aktivnog oglasa

Praktična checklist za vlasnike nekretnina iz dijaspore koji su spremni krenuti s izdavanjem na Balkanu. Prođi kroz svaki korak i označi kada ga završiš.

01 Odaberi platformu

- ☐ **Booking.com** = veća vidljivost, trenutna rezervacija & više poslovnih gostiju — odlično za stabilan protok.
- ☐ **Airbnb** = gosti koji traže doživljaj, bolji alati za pričanje priče — idealno za posebne smještaje.
- ☐ **Koristi** obje za maksimalan doseg — sinhronizuj kalendare da izbjegneš duple rezervacije od prvog dana.

02 Fotografije koje djeluju

- ☐ **URADI:** Slikaj na dnevnom svjetlu, širokim kutom, pospremi svaku prostoriju — počni s najljepšom.
- ☐ **URADI:** Uključi vanjski izgled, okolinu i posebne detalje koji pričaju priču.
- ☐ **NE RADI:** Ne koristi tamne, mutne ili portretne fotografije — to odmah ubija klikove.

03 Postavi Google Business profil

- ☐ **Preuzmi i potvrdi adresu** nekretnine, da se pojavi na Google Maps pretragama.
- ☐ **Dodaj tačne GPS koordinate**, radno vrijeme, link za rezervaciju i kontakt.
- ☐ **Postavi 5–10 fotografija** direktno u profil — to značajno poboljšava lokalnu vidljivost.

04 Tekstovi oglasa koji prodaju

- ☐ **Formula za naslov:** [Atmosfera] + [Vrsta smještaja] + [Ključna prednost] — npr. "Mirna kamena kuća s pogledom na more".
- ☐ **Opis mora sadržavati:** šta je posebno, šta je u blizini, za koga je idealno.
- ☐ **Nabroji sve pogodnosti** — WiFi, parking, klima, roštilj. Gosti filtriraju po njima na svakoj platformi.

05 Strategija cijena za balkansko tržište

- ☐ **Sezona (jul–avgust):** povisi cijene umjereno — bez naglih poskupljenja.
- ☐ **Istraži 5 sličnih oglasa u blizini** — cijena konkurentna, ne najniža, da izbjegneš goste niskog kvaliteta.
- ☐ **Aktiviraj alate za pametno određivanje cijena** na obje platforme, da se automatski prilagođavaju lokalnim događajima i praznicima.

06 Podesi kalendar i dostupnost

- ☐ **Sinhronizuj kalendare** između Airbnb i Booking putem iCal-a, da automatski spriječiš duple rezervacije.
- ☐ **Postavi minimalan boravak** (3–7 noći ljeti), da smanjiš troškove izmjene gostiju i administraciju.
- ☐ **Odmah blokiraj datume ličnog korištenja** — ažuriraj kalendar prije nego što postaneš dostupan gostima.

07 Postavljanje plaćanja i pregled poreza

- ☐ **Poveži bankovni račun sa svakom platformom** — IBAN iz EU ili balkanske banke radi na obje.
- ☐ **Provjeri lokalna pravila o porezu** ina iznajmljivanje u svojoj zemlji (npr. Srbija, Hrvatska, BiH — pravila se dosta razlikuju).
- ☐ Za prvu godinu **razmisli o lokalnom knjigovođi** — riješi poreski broj i registraciju na vrijeme

08 Izgradi prisustvo na društvenim mrežama

- ☐ **Napravi Facebook stranicu za nekretninu** — dodaj adresu, link za rezervaciju i naslovnu fotografiju.
- ☐ **Postavi Instagram** s jasnom biografijom, oznakom lokacije i 6–9 fotografija prije lansiranja.
- ☐ **Objavi 3x na startu** — vanjski izgled, najbolja unutrašnja fotografija i lokalni pogled. Koristi hashtagove lokacije.

09 Osiguraj prvu recenziju

- ☐ **Pozovi provjerene prijatelje/porodicu** na prvi boravak (i uz popust) — prave recenzije se računaju.
- ☐ **Napiši poruku dobrodošlice i vodič s lokalnim savjetima** — mali gestovi dovode do recenzija s 5 zvjezdica.
- ☐ **Javi se nakon odjave** — ljubazna poruka s molbom za iskrenu recenziju djeluje jako dobro.

10 Predaja: sam ili uz pomoć

- ☐ **Sam:** moguće, ali oduzima vrijeme — stalno praćenje cijena i kalendara, pogotovo iz inostranstva.
- ☐ **Lokalno prepusti drugima:** čišćenje, predaja ključeva, pranje veša traže pouzdan kontakt na terenu.
- ☐ **Property manager** (10–20% prihoda): najbolji izbor kada nemaš vremena ili si daleko.