

Nepremičnine prihodnosti

Novogradenj je v Mariboru in tudi drugod po Sloveniji vedno manj, medtem ko gradnja novih stanovanj trenutno bolj ali manj počiva. Tako bodo čez čas najbolj aktualna na trgu rabljena stanovanja, investitorji pa bodo morali razmisliti, kakšna stanovanja bodo v prihodnje pritegnila vse bolj zahtevnega sodobnega potrošnika.



BAUPRESSE

Vprašanje, kakšne tipe stanovanj potrebujemo v Mariboru v prihodnosti, smo zastavili nepremičninskemu strokovnjaku **Robertu Geislerju** iz Realitete, ki pravi: "Maribor je izjemno dinamično mesto, tudi glede potrebe po modernejših stanovanjskih kapacit-

tetah, premore pa tudi zadostno število atraktivnih staromeščanskih stanovanjskih enot. Te bodo v prihodnje vedno bolj zanimive, če bo le mestna politika pravilna.

Kljub trenutnim posledicam gospodarsko-finančne krize je

treba prihodnost stanovanjske politike zasnovati nekoliko širše in vizionarsko, čeprav v teh časih kakšnega pretiranega vizionarja v koži investitorja težko najdemo." Prepričan je o zrelosti Maribora, da preseže klasične in tipske zasnove sosesk in stanovanj,

červno bo srednji razred v zasnovi, ceni in kvaliteti še vedno v ospredju, "ker bo pri primerjavi cene s koristjo cenovno najbolj dostopen, a nam je preteklost pokazala, da to ni vedno popolnoma edina možna pot postavitve dobrega projekta na trg".

“V preteklih dveh letih so investitorji takih projektov računali na to, da bodo stanovanja srednjega razreda najboljše in najlažje prodajan produkt, zato pa smo bili priča takšnemu zasičenju z istovrstnimi oz. zelo podobnimi stanovanjskimi enotami. Odprodaja teh pa je terjala velika odstopanja od pričakovanih in planiranih dohodkov od prodaje in je bila usodna za marsikaterega malega in tudi večjega investitorja na trgu, tako v Mariboru kot širši Sloveniji.”

KLIC PO DRUGAČNEM

Geisler ocenjuje, da je treba kupcu ponuditi zanimiv projekt z vidika umestitve v prostor in mikrolokacije, dobre infrastrukture, kvalitetnih materialov in izvedbe ter tudi cenovne dostopnosti. “Res je, da je vse te komponente zelo težko spraviti na isti imenovalec, a tistemu investitorju, ki to uspe, bosta interes po njegovih stanovanjih in prodaja zagotovljena. Menim, da bomo potrebovali celoten spekter stanovanjskih enot, tako manjših kot tudi večjih, pri tem pa bo treba dobro premisliti, katere dodatne prostore bi namenili stanovanju, saj npr. velika terasa pri večjih stanovanjih, ki zgolj povečuje prodajno kvadraturu in s tem končno ceno, ni nujno dobra smer, v katero bi načrtovali zasnovo projekta.”

PRILAGOJENO STAROSTNIM SKUPINAM

Ponekod v tujini so stanovanja in soseske prilagojene starostnim skupinam. Bi bilo o tem, da bi pri nas imeli določen tip stanovanj, na primer primeren samo za starostnike, mlade ljudi, družine, vredno razmisliti? “Ta smer bi bila zagotovo smiselna, a to bi bilo treba zasnovati že v fazi prostorskega oz. urbanističnega planiranja, saj je s tem povezana tudi celotna servisna infrastruktura. Na individualnem nivoju investitorjev (razen tistih, ki že aktivno sodelujejo pri sprejemanju prostorskih aktov občine za določena območja) pa je takšen pristop manj verjeten, saj imajo individualni investitorji velikokrat premalo vpliva na ciljno populacijo kupcev, kljub načeloma močno marketinško podprtim projektom. Poskusom gradnje varovanih stanovanj ali družinskih sosesk smo že bili priča, čeprav so bili prvi nekoliko manj in drugi nekoliko bolj uspešni. Vsekakor pa bi bilo smiselno na ravni lokalne samouprave zadevo zastaviti bolj ciljano in atraktivno tako za bodoče investitorje kot za končne kupce, ki jih s tem nagrajujemo.”

Tudi **Daniel Angel Sauli** iz Atrium nepremičnin vidi potrebo po gradnji stanovanj za določene starostne skupine. “Krizni časi so dejansko pripeljali investitorje v položaj, ko bodo najprej morali narediti analizo trga in ugotoviti, kakšne kupce lahko pridobijo ...”

POTREBUJEMO VEČ HIŠ ALI BLOKOV

Geisler meni, da bo povpraševanje po stanovanjih vedno pred hišami. “To izhaja iz več dejavnikov, prvi je zagotovo cenovno širša dostopnost do stanovanj, druga pa individualni pristop k zasnovi in gradnji hiše. Trenutno je na trgu še določeno število vrstnih hiš, dvojčkov in podobnih objektov, primanjkuje pa individualnih stanovanjskih objektov. Po drugi strani pa je miselnost naših kupcev še vedno ta, da raje sami gradijo, kot pa se odločijo za nakup samostojne hiše. Razlogi so predvsem v tem, da so gradbene parcele, ki so nekoliko odmaknjene od urbanih centrov, še vedno cenovno dovolj ugodne, s tem pa je takšnim strankam omogočena individualna zasnova objektov. A vendar pri takšnem načinu razmišljanja stranke pozabijo vračunati tudi ves čas s planiranjem, koordiniranjem, samostojnim urejanjem dokumentacije, usklajevanjem izvajalcev in podobnimi opravili, ki sprva niso tako očitna, zato takšen pristop, predvsem v luči današnjega dinamičnega načina življenja in dela, ni vedno optimalna pot.”

ŽELJE PO NADSTANDARDU

“Vsekakor so, vendar pa določila o tem, kaj dejansko pomeni nadstandard, nimamo. Tako lahko nadstandard za nekoga pomeni zgolj vrhunske materiale, pri tem pa objekt ne izpolnjuje ostalih kriterijev višje kakovosti bivanja, kot so mikrolokacija in ugodna umestitev v prostor, dobra prometna dostopnost, odlična servisna infrastruktura, primerna soseščina in podobno. Vsekakor potrebujemo tudi objekte, ki bi lahko šteli kot višji kakovostni

**Odlična
toplotna izolacija
– skrito bistvo
dobre fasade.**

FRAGMAT

www.fragmat.si

Baumit
OBLAČIMO HIŠE

+

= do 8 cm GRATIS

Baumit vam ob nakupu fasadnega sistema **Baumit open plus nano** (12 cm) podari **do 8 cm** dodatne izolacije.

Akcija traja od 25. 8. - 31. 10. 2010.

Več o akciji na www.baumit.si

BAUMIT

do 8 cm GRATIS



BAUPRESSE

razred, če bodo pravilno in tehtno zasnovani in ugodno umeščeni v prostor. Povpraševanje po takšnih objektih vsekakor obstaja, tudi v sedanjih časih krize, čeprav je tudi na tem področju zaznati upad povpraševanja po tovrstnih objektih," pravi Geisler. Sauli pa dodaja: "Potrebujemo nadstandard v vseh pogledih - lokacija, materiali, arhitektura, urbana oprema ..."

KAJ PA CENE

Geisler ugotavlja, da bo v prihodnosti neizogibno morala biti segmentacija tudi na področju cen. "Na trgu so še vedno v ospredju stanovanja srednjega cenovnega in kakovostnega razreda in tukaj je sedanja situacija pokazala, kje je bila zgornja in kje sedaj spodnja meja cenovnega razpona. Končna prodajna cena mora investitorjem zagotavljati dovolj privlačen donos, da bodo pripravljene tvegati in da bodo trgu ponudili nove projekte, saj so se pogoji financiranja in pogoji prodaje v zadnjih letih precej zaostriili. Na eni strani so dolžniški viri financiranja bistveno težje dostopni, na

drugi strani pa so obveznosti investitorjev in s tem povezani stroški, ki jih nalaga področna zakonodaja zaradi varovanja kupcev in so grobo posegli v obližnjska razmerja kupo-prodajnega posla, ter slabša situacija na strani povpraševanja, ki pomenijo, da ta branža nima več tako privlačnih atributov za nove investitorje. Po drugi strani pa bodo na trgu ostali zgolj najboljši in najkvalitetnejši investitorji, z dolgoletno tradicijo, kar prav posebej velja tudi za Maribor."

Daniel Angel Sauli: "Cene za kvadratni meter ob tem vprašanju niti niso toliko pomembne, saj menim, da smo jih po večini v Mariboru že dosegli. Ključno je, da je produkt - stanovanje tlorisno kakovostno rešen, da bo lahko mlada družina dobila uporabno trisobno stanovanje za 80.000 do 90.000 evrov. Saj je šele v tem cenovnem okviru povprečni družini z dvema povprečnima plačama takšno stanovanje dosegljivo."

SANJA VEROVNIK

ZGORAJ Morebiti v prihodnje graditelji morali razmišljati o stanovanjskih soseskah, zgrajenih za določene starostne skupine ljudi. **SPODAJ** Kakšno je luksuzno stanovanje? Je to moderno zasnovano stanovanje z veliko steklene površine, ali dom, opremljen s klimatsko napravo in kaminom.



EPYKADA