

Datum: **Ponedeljek, 4. januar 2010**

Stran: **KVADRATI**

**Kamen na kamen - palača O nepremičninah v letu 2009**

## **Kriza v ospredju dogajanja**

**Minulo leto smo v Kvadratih nanizali kar nekaj zanimivih nepremičninskih tem, v katerih so sodelovali številni nepremičninski strokovnjaki. In kaj je najbolj zaznamovalo nepremičninsko dogajanje v letu 2009? Kriza, ki je občutno zmanjšala povpraševanje po stanovanjih in s tem ohromila prodajo.**



Stanje na nepremičninskem trgu

Robert Geisler, Realiteta nepremičnine: "Leto 2009 je po eni strani prineslo streznitev vseh pretiranih apetitov po prevelikih in prehitrih dobičkih, kar je sicer zelo neobičajno za nepremičninsko panogo, saj so rasti donosnosti investicije zmerne, a stabilne, predvsem pa se je pokazalo, da prav vsak podjetnik hkrati ne more biti tudi dober investitor zgolj zato, ker ima akumuliran določen (za investicije v nepremičnine manjši) kapital, ki znaša le desetino vrednosti investicije, in ker nato z lahko dostopnim posojilom ta kapital preprosto pretopi v čisti in hitri dobiček, pri tem pa kupcu in trgu ne ponudi dovolj

kvalitetnega produkta. Po tej logiki se je v letih 2006 do 2009 na trg plasiralo večje število novogradenj, saj so gospodarske razmere to dopuščale, ker je trg do tistega trenutka konzumiral skoraj vse ponujeno, in so bile finančne institucije, ki spremljajo projektne novogradnje, temu izjemno naklonjene, seveda pa nihče ni opravil analize na podlagi modela zaostritve razmer in čezmerne ponudbe na trgu, kjer se je prodajni čas bistveno podaljšal in so se s tem podaljšale tudi obveznosti do virov sredstev iz naslova obresti za kredite ter obveznosti iz naslova vzdrževanja in upravljanja neprodanih objektov."

### **Nižanje cen novogradnjam**

Igor Petelin: "To, da bi se novogradnje še pocenile, je špekulacija. Verjetnost, da bi cene padle za več kot deset odstotkov, je zelo majhna. Večina investorjev je namreč že znižala cene za 15 do 20 odstotkov in ne pokrivajo več lastne cene."

### **Nakup novega stanovanja**

Mirjana Mlinarič iz gradbenega podjetja MTB pojasnjuje, da mora prodajalec pred sklenitvijo kupo-prodajne pogodbe za nakup novega stanovanja izpolnjevati naslednje pogoje: "Biti mora lastnik zemljiške parcele, na kateri bo gradil stavbo, ki je predmet pogodbe, bodisi imetnik stavbne pravice na zemljiški parceli, na podlagi katere je upravičen zgraditi stavbo, ki je predmet omenjene pogodbe. Imeti mora izdano dokončno gradbeno dovoljenje. Prav tako mora imeti v obliki notarskega zapisa navedene splošne pogoje prodaje posameznih delov stavbe, če je predmet prodaje posamezni del stavbe z več posameznimi deli."



### **Najem stanovanja**

Sabina Grabner iz podjetja za promet z nepremičninami Dodoma ocenjuje, da so bile spremembe na najemniškem trgu evidentne že v začetku leta 2009. "Ponudba najemnih stanovanj je večja od povpraševanja po njih. Na povečano ponudbo zagotovo vpliva tudi dejstvo, da nekateri stanovanje, ki ga niso mogli prodati, dajejo v najem. V ponudbi za najem je kar nekaj novogradenj." In cene? Grabnerjeva pravi, da so najemnine zaradi velike ponudbe realne oz. tržno sprejemljive. "Če gre za dolgoročni najem, se je možno izpogajati za zelo solidno najemnino." Po kakšnih stanovanjih pa je največje povpraševanje? Sogovornica odgovarja, da po opremljenih eno- oz. dvosobnih stanovanjih.

### **Zahteve kupcev**

Primož Pinter iz gradbenega podjetja Konstruktor pravi, da so se zahteve kupcev v letu

2009 spremenile glede na minula leta. "Niso postali samo previdni in zahtevni, močno so izboljšali svoje poznavanje zakonodaje na področju varovanja kupcev. Poznavanje zakonodaje o varstvu kupcev in potrošnikov je s strani kupcev danes na mnogo višjem nivoju, kot je bilo. To področje sicer nima ničesar opraviti z zahtevami kupcev, saj so vse obveznosti zakonsko določene in predpisane. Razlika je v kupčevem poznavanju vseh pravic in obveznosti tako s strani kupca kot tudi investitorja. Kupec je danes pri primopredajah stanovanj veliko bolj natančen, dosleden in dlakocepski, kot je bil včasih, kar včasih vodi tudi do izsiljevanj. Pri pogajanjih ob nakupu stanovanja pa je danes cena stanovanja prišla od enega od najpomembnejših faktorjev na najpomembnejšega."

## Dvig davka

Konec leta 2010 se izteče podaljšano prehodno obdobje, za katerega velja, da se pri prvi prodaji nepremičnine oziroma novogradnji plača 8,5-odstotni davek na dodano vrednost (DDV). Potem se bo plačal 20-odstotni davek.

Kot razmišlja Mojca Šauli iz podjetja Atrium nepremičnine, dodatno davčno breme nikomur ni po godu. Po njenih besedah bo povzročilo relativno povišanje vseh cen. "Menim, da Slovenija ni pripravljena na to. Nekateri pričakujemo, da se bo podaljšano prehodno obdobje še podaljšalo."



## Hiša na ključ

Kaj pomeni ključ v roke, zakaj kupiti hišo na ključ, katere so njene značilnosti in prednosti, smo se pogovarjali z Igorjem Povhetom, inženirjem gradbeništva iz podjetja Inpro 22, ki pravi: "Danes v nepremičninski ponudbi pogostokrat naletimo na oznako prodaja na ključ. Ta pojem ostaja neznanka mnogim kupcem nepremičnin. To pa je posledica različnih tolmačenj tega izraza ponudnikov in posrednikov nepremičnin. V poplavi podjetij, ki ponujajo hiše z oznako na ključ, se namreč pojavljajo primeri, ko so te še brez določenih bistvenih elementov - parketa ali keramike - in podobno. Ko kupujemo tako imenovano hišo na ključ, mora biti ta zgrajena do zaključne faze, kar pomeni, da je objekt pripravljen za takojšnjo vselitev."

## Nakup nepremične z agencijo

Na vprašanje, zakaj je bolje kupovati nepremičnino s pomočjo nepremičninske agencije, Robert Geisler (Realiteta) odgovarja: "Prvi odgovor je vsekakor strokovnost, saj je nepremičninska družba na področju poznavanja trga, razmer, cen in dinamike vsekakor strokovnjak in lahko strankam kompetentno svetuje pri njihovih odločitvah. Naslednji atribut je bistveno večja varnost, saj nepremičninska družba za storitve posredovanja zaposluje nepremičninskega posrednika, ki mora za posle posredovanja imeti licenco ministrstva za okolje in prostor, in druge strokovne sodelavce. Nadalje mora

nepremičninska družba imeti zavarovano poklicno odgovornost za morebitno škodo, ki bi jo utegnila povzročiti strankam pri posredovanju."

**Sanja Verovnik**

