

NAKUPOVANJE NEPREMIČNIN

Zahteve in želje sodobnega potrošnika



BAUPRESE

Kakšen je sodoben kupec nepremičnine? Naiven ali zelo preudaren, kdaj pa kdaj tudi preračunljiv. So njegove zahteve in želje glede velikosti in lokacije nepremičnine visoke ali mu je vseeno, kakšno stanovanje bo imel, od koga ga bo kupil in kako mu bo nepremičninski posrednik spisal pogodbo o posredovanju nepremičnine? O tem smo se pogovarjali s Primožem Pinterjem, vodjo prodaje nepremičnin mariborskega gradbenega podjetja Konstruktor, nepremičninskima posrednikoma Mojco Sauli iz podjetja Atrium nepremičnine in Darkom Zihrelom iz Dodome.



Primož Pinter (Konstruktor): "Glede na to, da je razlika v vrednosti novih in starih nepremičnin zelo majhna, bi morali danes ljudje bolj povpraševati po novogradnjah."

"Današnji kupci so preudarni, racionalni in, ker so bolj informirani, tudi bolj zahtevni," ugotavlja Darko Zihrel. "Zavedajo se, da jim današnja tržna situacija daje določeno prednost in to tudi izkoriščajo. Veliko časa namenijo pregledu ponudbe, ogledom nepremičnin in se šele po daljšem premisleku odločijo za nakup ali pa tudi ne. Iščejo namreč idealno nepremičnino za idealno ceno." Saulijeva meni, da sodobni potrošnik ve, kaj hoče. "V večini primerov so dobro seznanjeni s kreditnimi pogoji in zadnje čase jih je vse več dobro seznanjenih, katera nepremičnina se kje prodaja in koliko časa že. Predvsem pa dobro poznajo nepremičninski trg, njegovo ponudbo in cene." Po Pinterjevih besedah se sodoben kupec ponavadi loteva nakupa v več korakih. "Najprej prepozna potrebe, kjer ugotavlja, ali to nepremičnino res potrebuje ali ne. Če ta motivacija prevladuje, se osredotoči za naslednji korak, ko začne iskanje informacij. Ko te pridobi, sledi ocenjevanje alternativ, kjer potrošnik ocenjuje možnosti z vidika pričakovanih koristi in izbira najboljšo ponudbo. Ob koncu tega ocenjevanja sledi nakup. Vendar pa se zgoraj opisani proces z nakupom še ne konča. Pričakovanja s strani kupca so jasna in stroga. Morebitno nezadovoljstvo z

izdelkom, ki ni izpolnil pričakovanj, je lahko močno in glasno."

- Kateri dejavniki prevladajo, da se odločimo za nakup določene nepremičnine?

Pinter: "Ključni dejavnik pri izbiri je vedno lokacija, ki prekaša prav vse preostale dejavnike. Ostalih dejavnikov sicer ni težko definirati, jim je pa težko določiti vrstni red. Vsekakor sledita arhitekturna zasnova objekta kot tudi arhitekturna zasnova samega posameznega stanovanja. Nepremičnin pa enostavno ni mogoče tržiti brez pravega pristopa prodajalcev, ki obsega razpoložljivost, odzivnost, pravočasnost, popolnost, ustvarjalnost in profesionalnost ter splošno zadovoljstvo. Pri trženju vseh produktov - in nepremičnine tukaj niso nobena izjema - šteje tudi tradicija prodajalca oziroma moč same blagovne znamke investitorja, ki pomeni za kupca neko dodano vrednost na področju medsebojnega zaupanja."

Sauli: "Največjo vlogo običajno odigra cena nepremičnine. Večina kupcev ima omejene finance in je potrebno, kar velja predvsem za mlade družine, da iztržijo čim večjo kvadrato za čim nižji znesek. Vsekakor sta pomembna dejavnika tudi lokacija in kvaliteta same nepremičnine. Mlade družine se odločajo predvsem za lokacije ob šolah in vrtcih in jim je sama lokacija nepremičnine nekje enako pomembna kot cena. So pa tudi stranke, ki jim cena ne predstavlja

ovir, sta jim pa zelo pomembna lokacija in predvsem kvaliteta gradnje. Te stranke ponavadi povprašujejo po staromeščanskih stanovanjih v centru mesta oziroma v neposredni bližini centra."

Zihrel: "Večini kupcev igra trenutno največjo vlogo cena, kajti ta čas se lahko skoraj v celoti izpolni željeni kriteriji glede lokacije, stanja, uporabnosti, primernosti... Kljub temu pa se kupci še vedno ne morejo odločiti za nakup, saj ne želijo nečesa preplačati in želijo oziroma zahtevajo ugodnejšo ceno. Na splošno lahko rečem, da so kupci postali zelo zahtevni. Kot primer lahko navedem stanovanja v višjih nadstropjih, ki se brez dvigala prodajo zelo težko."

DENAR DVAKRAT OBRNEMO - Koliko danes kupec zaupa nepremičninskih agencijam?

Pinter: "Pri novogradnjah večinoma stanovanja prodajajo investitorji, ki so v večini primerov tudi ekskluzivni prodajalec. Trženje starih nepremičnin pa večinoma pokrivajo nepremičninske agencije."

Sauli: "Moram reči, da se v zadnjem času zaradi vse hitrejšega tempa življenja stranke vedno bolj odločajo za nakup in prodajo preko nepremičninske agencije. Veliko lažje jim je svoje želje in finančne zmožnosti zaupati posredniku, saj jim ni treba vsak dan spremljati ponudb. Že samo oglaševanje nepremičnine je veliko bolj produktivno s pomočjo

nepremičninske agencije, saj je v oglasih najti vse potrebne informacije o nepremičnini. Posamezniki, tukaj so mišljene predvsem fizične osebe, velikokrat oglašujejo brez cene, veliko ključnih podatkov manjka že v osnovi, najdemo tudi oglase brez slik, kar je za morebitne kupce zamudno in se na take oglase ponavadi niti ne odzovejo. Tudi vse boljša ozaveščenost je prispevala k temu, da se vedno več ljudi odloča za posredovanje agencije."

Zihrel: "Danes dvakrat obrnemo evro in premislimo, kako ga bomo porabili, tudi pri odločitvi z nepremičninsko družbe ali brez nje igra pomembno vlogo strošek posredovanja. Pri nepremičninskih transakcijah gre predvsem za večje vrednosti in vsak odstotek, ki ga je treba plačati, je v naših glavah preveč. Ne smemo pa pozabiti, da je ob vseh dejanjih in s tem povezanih prednostih, ki jih danes nepremičninski posredniki opravimo za stranke, najpomembnejša prav varnost nepremičninske transakcije, ki jo znajo ceniti predvsem tisti, ki so s tem že imeli kakšno slabo izkušnjo."

- Gre do bolj v promet nove ali rabljene nepremičnine? Garsonjere ali večsobna stanovanja?

Pinter: "Glede na to, da je razlika v vrednosti novih in starih nepremičnin zelo majhna, bi morali danes ljudje bolj povpraševati po novogradnjah. Vendar pa je prodaja novogradenj večinoma odvisna od prodaje starih stanovanj. Tukaj se vse ustavi, saj lastniki starih sta-

GRADBIT
 Partizanska 13 a/I
 2000 Maribor
 Tel.: 02/252-44-31

- URBANISTIČNA DOKUMENTACIJA
- VELIKA IZBIRA TIPSkih PROJEKTOV
- PROJEKTI ZA GRADBENO DOVOLJENJE
- LEGALIZACIJA ČRNIH GRADENJ
- TEHNIČNO SVETOVANJE IN NADZOR

www.gradbit.si gradbit@triera.net



Mojca Sauli (Atrium nepremičnine): "Večina kupcev ima omejene finance in je potrebno, kar velja predvsem za mlade družine, da iztržijo čim večjo kvadraturu za čim nižji znesek."

novanj cene držijo še bolj trdno kot prodajalci novih stanovanj v Ljubljani. Glede samih velikosti stanovanj je prav tako težko določiti velikost najbolj povpraševanih stanovanj. Na prestižnih lokacijah ponavadi potencialni kupci iščejo večja stanovanja, ki dosegajo ali presegajo 100 m². Na povprečnih lokacijah je povpraševanje po srednje velikih stanovanjih. Na



Darko Zihel: "Danes dvakrat obrnemo evro in premislimo, kako ga bomo porabili, tudi pri odločitvi z nepremičninsko družbe ali brez nje igra pomembno vlogo strošek posredovanja."

lokacijah v bližini šol je povpraševanje največje po garsonjerah in enosobnih stanovanjih."

Sauli: "Opažamo veliko povpraševanje po dvosobnih novih stanovanjih. Prijubljene lokacije v Mariboru so predvsem Tabor in center. Precej manjše je povpraševanje po še pred kratkim zelo iskanih garsonjerah. Če jim

DOBRO JE VEDETI ...



NAČIN PLAČILA

Primož Pinter: "Pri nakupih nepremičnin je tudi v zlatih časih prevladovalo financiranje s pomočjo bančnih virov in tudi danes ni nič drugače. Je pa ogromno primerov, kjer je nakup nove nepremičnine pogojen s prodajo stare nepremičnine."

Mojca Sauli: "Najpogosteje oziroma v večini primerov gre za plačilo s hipotekarnim kreditom. Pri hipotekarnih posojilih je potrebna lastna udeležba, neke med 20 in 30 odstotki, ki pa jo stranke pokrijejo iz prihrankov ali z raznimi kratkoročnimi posojili. Redke so stranke, ki imajo gotovino. Stranke, ki prodajo svojo nepremičnino in kupujejo drugo, ker jim je denimo sedanja neustrezna, s prejetjo kupnino kupijo novo nepremičnino, razliko pa pokrivajo z lastnimi prihranki ali gotovinskim posojilom."

Darko Zihel: "Ljudje danes kupujejo nepremičnine predvsem s prodajo lastnih nepremičnin, torej gre tukaj predvsem za zamenjave po sistemu prodam kupim, del jih ima nekaj lastnih sredstev, velika večina pa za nakup nepremičnine najema kredite pri naših in tujih bankah."

Tehnika in gradnja

DELAVNICA NAJBOLJŠEGA SOSEDA

Prava ponudba izdelkov
v času od 14. 1. do 3. 3. 2010
oz. do prodaje zalog.



Dodatne informacije o
nagradni igri najdete na
zadnji strani kataloga
Mercator Tehnika in na
prodajnih mestih.

RYOBI

MAURER

ELEKTRO maschinen

UNIOR

Henkel

PERLES

DEWALT

varstroj®

BLAKE-ROBBER

PANCONY

Poslovni sistem Mercator, d.d.,
Dunajska cesta 107, Ljubljana.