

# Delo in dom, 25.02.2009

Delo in dom, 25.02.2009

## **Čakanje na stik z realnostjo**

VRTOGLAVE IN STALNE RASTI CEN NEPREMIČNIN V SLOVENIJI JE KONEC. NA STROKOVNIH SREČANJIH IN V MEDIJIH PA SE KREŠEJO MNENJA MED AKADEMSKO SRENJO IN UDELEŽENCI NA NEPREMIČNINSKEM TRGU. PRVI TRDIJO, DA SE PADCI ŠE ZDALEČ NISO UMIRILI, IN NE IZKLJUČUJEJO NOVIH PRETRESOV DO KONCA LETA. DRUGI NAPOVEDUJEJO, DA SE BODO ZDAJŠNJE RAVNI CEN OBDRŽALE DALJŠI ČAS.

Kaj pravi statistika? Po podatkih, ki jih je v poročilu objavila Geodetska uprava Republike Slovenije, so cene v zadnjem četrtletju 2008 v primerjavi s četrtletjem prej padle za približno dva odstotka. Vendar so v primerjavi z letom prej, torej s 4. četrtletjem 2007, višje za pet odstotkov.

V medijih so se že pojavila mnenja, da so resnični padci večji, kot jih navaja poročilo GURS. Avtorji to razlagajo z dejstvom, da se je trg slabših nepremičnin povsem ustavil, kar nekaj prometa pa je v segmentu kakovostnejših in tudi dražjih nepremičnin. Tako so kupci za kakovostne nepremičnine plačali precej manj, kot bi pred pol leta ali letom dni.

Bolj kot padci cen nepremičnin bodejo v oči podatki o prometu z njimi. Promet se je v letu dni več kot prepolovil, v zadnjih treh mesecih se je zmanjšal kar za tretjino. Trg se je zelo ohladil, ponekod je skoraj zamrl. Veliko akterjev, od nepremičninskih posrednikov do investorjev, krivi medije. Ti so po njihovem s senzacionalističnim pisanjem o prihodnjih padcih prepričali kupce, naj počakajo na čas ugodnejših priložnosti. Tudi zato smo jim v izpolnjevanje poslali tabelo in jih zelo jasno opozorili na stolpce, v katere so vpisali vrednosti, torej kakšna so nerealna cenovna pričakovanja tako kupcev kot prodajalcev starih nepremičnin in novogradenj.

Rezultati v tabelah so zanimivi in jih velja upoštevati tako pri nakupu kot prodaji nepremičnine. Ti podatki sicer ne dajejo povsem jasne in trdne slike, so pa pomembna informacija o tem, v kakšnih okvirih se gibljejo cene in nerealna pričakovanja tako kupcev kot prodajalcev na posameznih območjih.

### **Ljubljana: nerealni so kupci in prodajalci**

V Ljubljani in okolici so v preteklih letih opravili vsaj četrtno vseh nepremičninskih poslov v Sloveniji. Cena za novogradnjo se je dvignila tudi čez 4000 evrov za kvadratni meter, za nekatera stara stanovanja je skočila čez 3000 evrov. Dejstvo je, da so cene dosegle svoj vrh in presegle kupno moč prebivalcev glavnega mesta. Še pred letom ali dvema so cenovne pritiske kompenzirali s selitvijo na obrobja, kjer so bile nepremičnine

za približno 15 odstotkov cenejše. Letos ni več tako. Tudi na teh območjih je nepremičninskih transakcij precej manj, kot jih je bilo v preteklih dveh letih.

Po besedah Zorana Veleskega iz Mreže nepremičnin se padec cen najbolj pozna pri starih stanovanjih v Ljubljani in njeni okolici. Tako je bila lani razlika med starim in novim stanovanjem do 20-odstotna. Zdaj je do 40-odstotna. Lastniki, ki prodajajo staro stanovanje za več kot 2400 evrov za kvadratni meter, ne morejo pričakovati, da ga bodo tudi prodali. To je nerealno nastavljena cena. Na drugi strani so zaradi zamrznjenega trga tudi kupci postavili povsem nerealne zahteve. »Kljub padcem in znanim dogodkom na nepremičninskem trgu stanovanj za 1400 evrov na kvadratni meter ni mogoče dobiti,« pravi Veleski. Nerealne so tudi želje, da bi kvadratni meter novogradenj kupovali po 1500 evrov. Po njihovih analizah je realna povprečna cena za rabljeno stanovanje med 1600 in 2600 evri za kvadratni meter. Pomembna je ohranjenost bloka in seveda lokacija. Za novo stanovanje je realen razpon od 2400 do 3000 evrov. K temu je treba prišteti ceno garažnega mesta.

### **Maribor: cene so nižje, razprodaje ni**

V Mariboru so se cene v letu dni znižale za deset do dvajset odstotkov in pristale na ravni iz leta 2006. Za kakovostne nepremičnine na ekskluzivnih lokacijah se niso spremenile ali so le malo nižje kot prej. Precej pa je padla vrednost nefunkcionalnih stanovanj v slabo vzdrževanih blokih na slabih lokacijah. Enako se je zgodilo tam, kjer so nastavili previsoko ceno.

Vsaj tako pravi Branko Potočnik, direktor agencije INSA, ki razlaga, da je konec leta 2008 trg skoraj obmiroval. »Kupci so čakali z nakupi, saj so pričakovali znižanje cen,« pravi in razlaga, da nekateri verjamejo v 40- in celo večodstotne padce cen. Februarja je povpraševanja nekaj več, kupci pa že spoznavajo, da popolne razprodaje ne bo.

Glede realiziranih cen Potočnik pravi, da prodajalci še vedno nastavljajo višje cene in puščajo maneverski prostor. Vse lepo in prav. Vendar ko je cena preveč navita, kupcev ni.

### **Obala: spremembe so, pretresov ni**

Tako so kratki in jedrnat na obali. Kristina Radovčič, posrednica v družbi Dodoma, pravi, da je letos stanje na njihovem trgu v primerjavi z lani oziroma letom 2007 približno enako. V Izoli in Portorožu so cene enake, v Kopru z okolico pa so padle, povprečju za deset do 15 odstotkov in so podobne kot leta 2006. Najbolj so to občutili ponudniki trisobnih stanovanj, dvosobna so očitno še dovolj zanimiva. Ponudba je stalno visoka, povpraševanje pa je malenkost popustilo. Enaka ostajajo razmerja med nastavljenimi in realiziranimi cenami obalnih nepremičnin. Odvisna so od razloga oziroma interesa prodajalcev za dejansko prodajo.

### **Gorenjski turistični kraji**

Tam opažajo upad zanimanja za luksuzne počitniške enote, povpraševanje po bivalnih enotah pa je enako kot lani. So pa prodajalci predvsem v Kranjski Gori lani in predlani izgubili stik z realnostjo in nepremičnine prodajali po cenah, ki so močno presegle 5000 evrov za kvadratni meter. Danijel Smuk, direktor istoimenske nepremičninske družbe, pravi, da je prodajalce najteže prepričati, da postavijo cene, kot jih priporočijo nepremičninski posredniki. »Jasno je, da bi vsi radi čim več zaslužili. Vendar le posredniki vemo, kolikšno je povpraševanje po določenih nepremičninah in koliko so pripravljeni zanje ponuditi kupci,« pravi sogovornik. Realizirane cene so tako od 12 do 15 odstotkov nižje od nastavljenih in so podobne kot v letu 2006. Najbolj so izgubile manjvredne in slabo grajene ter vzdrževane nepremičnine, ki stojijo na neatraktivnih lokacijah.

### **Kranj je v krču**

V gorenjskem glavnem mestu se vrtili začarani krog. Kupci čakajo na velike padce cen, prodajalci pa jih nočejo spustiti. To storijo le tisti, ki morajo nujno prodati stanovanje ali drugo nepremičnino. Nepremičninskih špekulantov, ki jih je bilo lani in predlani veliko, zdaj ni več. Resni kupci so le tisti, ki nepremičnino zares potrebujejo.

Drugače Thomas Krelj iz agencije Fesst pravi, da so cene padle za petino glede na leto 2007. Najbolj to opažajo pri starejših stanovanjih, predvsem grajenih pred letom 1960, ter na slabših lokacijah. Cene stanovanj, starih do pet let, so ostale enake oziroma so le malenkost nižje.

Razlika med nastavljenimi in realiziranimi cenami je letos izjemna. Nekje med desetimi in 15 odstotki, ocenjuje Krelj, vendar pravih razmerij ni mogoče podati. Velikokrat cene sploh niso realno nastavljene, saj se pri primerljivih nepremičninah razlikujejo tudi za 40 odstotkov. Po drugi strani so realizirane cene padle, nastavljene pa ne, zato je ta razkorak večji in je drugačen od primera do primera.

### **Celje: grofovsko je bilo pred leti**

V Celju sta bila pred leti stanovanjski in poslovni nepremičninski trg v razcvetu, rasti so bile daleč nad slovenskim povprečjem. Zdaj ni popolnoma nič drugače kot drugod po državi, vsi pa nemočno upajo, da bo prihodnost krivulje obrnila navzgor. Kupci bi radi še večje padce cen nepremičnin, vendar prodajalci vztrajajo. Zato trg tako novih kot starih stanovanj stoji. Nepremičninske družbe na teh območjih so že sprejele različne varčevalne ukrepe in nižajo stroške.

### **Gorica in okolica: prodaja le tisti, ki mora**

Samo Babnik iz družbe Vivere pravi, da je o cenah na njihovem koncu zelo težko govoriti, saj je bilo prometa v preteklih mesecih izjemno malo, na določenih lokacijah ga sploh ni. V teh zelo ohlajenih razmerah so pri določanju cene pomembni drugi dejavniki kot v normalnih časih. Nastavljene cene ne zdržijo, realizirane pa so odvisne od tega, koliko se prodajalcem mudi s prodajo. Če se zelo mudi, je treba spustiti ceno, če se ne, pa

nepremičnine sploh ne prodajajo več. Izgine s trga. Tako se prodaja predvsem zaradi nakupa druge nepremičnine. Drugače Babnik pravi, da je bil letošnji januar povsem mrtev, februarja pa je dogajanje bolj pestro.

### **Dolenjska: trg se je obrnil na glavo**

In je paraliziran. Tako stanje opisuje Stanislav Galič, direktor novomeškega Standoma. V letih 2006 in 2007 je bilo naprodaj premalo novih stanovanj, zdaj pa jih je precej praznih. Najverjetneje gre za posledico slabe likvidnosti in stanja trga vrednostnih papirjev. »Za Novo mesto lahko trdim, da ima prevladujoč vpliv stanje Krkine delnice,« pravi Galič.

Povprečno so cene od lani nižje za 15 odstotkov in so zdaj približno na ravni, kot so bile leta 2006 in v začetku leta 2007. Večjih razlik pri pocenitvi različnih vrst nepremičnin v Novem mestu in drugih krajih na Dolenjskem ne zaznavajo. Je pa res, da se prej majhna razlika med starimi in novimi stanovanji v zadnjem času veča. Galič opaža, da kupci še vedno pričakujejo polovičen padec cen, zato je nakupov izjemno malo. Vendar bi polovičen padec cen pomenil izgube na novogradnjah, kar pomeni manj investicij, stečaje in več brezposelnih.

**Vasilij Krivec**