

[Nazaj k članku](#)objavljeno [16.4.08](#) 07:00

Andrej Kuplenk in Jožef Murko: cene starih stanovanj se umirjajo



[Matjaž Nidorfer](#)
[vsi članki avtorja](#)

V času, ko se tečaji na borzah topijo, se marsikdo vpraša, ali se bo to neugodno razpoloženje preneslo tudi na nepremičninski trg. V ZDA in nekaterih državah po Evropi cene nepremičnin namreč že nekaj časa upadajo. Se lahko kaj podobnega zgodi tudi pri nas?

Kaj bo s cenami novih in starih stanovanj, hiš, zazidljivih zemljišč, poslovnih prostorov, smo se pogovarjali z [Andrejem Kuplenkom](#), direktorjem ljubljanske nepremičninske agencije [ABC Nepremičnine](#), in [Jožefom Murkom](#), direktorjem mariborske agencije [Dodoma](#).



Na splošno se je čas prodaje nepremičnin res podaljšal, vendar le za nepremičnine, ki so imele že na začetku prodaje previsoko ali nerealno ceno. Prodajalci namreč vse pogosteje želijo iztržiti nerealno kupnino, zlasti pri starejših nepremičninah.

V minulih letih smo bili na slovenskem nepremičninskem trgu priča izjemni rasti cen nepremičnin. Toda tudi to se mora enkrat končati. Vprašanje je le, kdaj se bo. Nepremičninski poznavalci so za zdaj, zanimivo, še precej optimistični glede novogradenj, manj pa, ko pa gre za rast cen starejših nepremičnin.

Kako ocenjujete dogajanje na slovenskem nepremičninskem trgu? Kaj se dogaja s cenami nepremičnin v Sloveniji, če jih primerjamo z lanskimi in predlanskimi?

Andrej Kuplenk: Cene najbolj zanimivih nepremičnin še vedno počasi rastejo, zlasti zaradi velikega povpraševanja in majhne ponudbe. Novogradnje se poleg zaradi pomanjkanja ustreznih zemljišč dražijo tudi zaradi višjih stroškov, povezanih z nakupom zemljišča, komunalnim urejanjem in gradnjo. Dražijo se predvsem novejša stanovanja, sledijo jim starejša na dobrih lokacijah, vendar se razmerje vsako leto vztrajno večja v korist novih. Cene stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji od leta 2003 rastejo po povprečni letni stopnji 13,9 odstotka.

Jožef Murko: Slovenski trg nepremičnin je še vedno nerazvit trg oziroma porajajoči se trg z vsemi značilnostmi, ki pač veljajo za take trge. Značilnost nerazvitega trga je stihijsko delovanje akterjev in precejšnje število špekulacij, ki imajo podlago v klientelizmu ali kakšnem drugem "izmu". Ključ za stabilen in razvit trg nepremičnin je zdravo konkurenčno poslovno okolje s stabilnimi predpisi in pozitivno prakso. Bolj je okolje razvito, bolj so cene nepremičnin usklajene s trgom.



Čas prodaje je zaradi večje ponudbe daljši. Predvsem je to opazno pri prodaji rabljenih stanovanj. Pri novogradnjah pa se prodajni cikel zdaj tako rekoč začne takrat, ko je objekt v sklepni fazi, medtem ko so se v preteklosti prodajale enote, ki so bile le na papirju, torej še niso bile zgrajene.

V slovenskem okolju smo zdaj priča usklajevanju ponudbe in povpraševanja, na katerega pa hoče imeti država še vedno velik vpliv. Ne znamo se odločiti, kaj naj počnemo s stanovanjsko politiko. Dediščina preteklosti in splošne navidezne solidarnosti je še vedno velika. Vse to se kaže na cenah nepremičnin. Ko govorimo o trgu nepremičnin, večina misli na stanovanjski trg, pozorni pa moramo biti tudi na preostale trge, recimo na trg zemljišč. Ne znamo se odločiti, ali so zemljišča tržno blago ali ne, malo so, malo pa niso. Zakon o urejanju prostora pa tudi ne more biti predmet prenove vsake vlade.

Za razvit trg so pomembne informacije, s temi se zagotavlja normalen položaj vsem zainteresiranim. To je glavna naloga države. Pri nas smo na tem področju izredno šibki, asimetrija informacij vodi v špekulacije. Zato je javnost vezana na kvaziinformacije, ki nimajo podlage v podatkih, vse premalo se zavedamo, da gre za bolj ali manj osebna mnenja.

Po mojem mnenju se cene počasi umirjajo zaradi povečane ponudbe na eni strani, višje stopnje ozaveščenosti kupcev na drugi strani in splošnih finančnih razmer. To pomeni, da se povečuje ponudba, raste tudi povpraševanje, prav tako cene novogradenj, kar je tudi posledica povišanja cen zemljišč, materiala in dela. Cene rabljenih nepremičnin se umirjajo predvsem zaradi neprilagojenosti sedanjim potrebam po funkcionalnosti in energetski varčnosti.

Lahko na podlagi podatkov poveste, v katerih krajih ali regijah po Sloveniji cene najbolj rastejo, kje najbolj upadajo, kje pa le stagnirajo?

Andrej Kuplenk: Cene na splošno povsod počasi rastejo, vse pa je odvisno od posamezne nepremičnine in mikrolokacije. Najbolj se višajo v Ljubljani, deloma stagnirajo le v Kranjski Gori. O upadanju cen na splošno ne moremo govoriti, saj povsod (še) rastejo, vendar seveda precej počasneje kot v preteklosti. Cene upadajo le za tiste nepremičnine, ki so na slabših lokacijah od primerljivih nepremičnin, so jim "konkurenčne", starejše ter večje in so bile že na začetku prodaje - praviloma se prodajajo že daljše časovno obdobje - precenjene, ali pa za tiste, pri katerih ponudba pomembno presega povpraševanje, kot se danes to na primer pozna v Kranjski Gori.

Jožef Murko: Na Štajerskem cene še vedno rastejo, čeprav ne več toliko kot pred dobrim letom dni. Ljubljana in Primorje sta območji, kjer se cene še vedno višajo, drugje pa se cene umirjajo. Da bi kje upadale, mi ni znano.

Ali se razlike v cenah starih in novih stanovanj povečujejo?

Andrej Kuplenk: Da, ljudje postajajo čedalje bolj zahtevni in si želijo imeti bivalno enoto v novejših modernih objektih s funkcionalno razporeditvijo in urejeno možnostjo parkiranja, kar pa lahko praviloma dobijo le v novejših objektih. Poleg tega so razlog tudi vse višji stroški prenove stanovanja, saj je delo izvajalcev precej dražje kot v preteklosti. Upravičeno lahko tudi pričakujemo, da se bodo njihove storitve v prihodnosti zaradi večjega povpraševanja še dražile.

Jožef Murko: Nekoliko že, vendar je to razliko treba pripisati bolj temu, da se je rast cen rabljenih stanovanj nekoliko umirila. Cene rabljenih stanovanj so se v preteklosti preveč približale ceni novogradenj, ki jih je vse več, zato se kupci pogosteje odločajo za novozgrajeno stanovanje.

Ali se povečujejo tudi razlike med cenami večjih in manjših stanovanj?

Andrej Kuplenk: Da, razlog je v tem, da povprečno število družinskih članov upada, čedalje več ljudi ostaja samskih, spreminja se življenjski slog, ljudje pa postajajo tudi bolj racionalni in dajejo prednost manjšemu stanovanju na dobri lokaciji. Seveda pa je manjše stanovanje tudi finančno dostopnejše širšemu krogu ljudi.

Jožef Murko: Cena za kvadratni meter rabljenih, manjših stanovanjskih enot je višja kot večjih. Pri novogradnjah je cena za kvadratni meter načelno enaka, če pa se razlikuje, je razlog v drugih značilnostih ali posebnostih stanovanja, kot so nadstropje, južna ali zahodna lega, terase in podobno.

Katera stanovanja se ta hip najtežje prodajajo in katera gredo takoj v promet?

Andrej Kuplenk: Najteže se prodajajo večja stanovanja v starejših blokih ali stolpnica, kjer so zelo slabe možnosti parkiranja in posledično slabša sestava stanovalcev. Najlaže se prodajajo manjša stanovanja (1,5-sobna in dvosobna) ter stanovanja v najvišjem nadstropju v novejših blokih z urejeno možnostjo parkiranja in seveda stanovanja na elitnih lokacijah.

Jožef Murko: Teže se prodajajo stanovanja v starejših in slabo vzdrževanih objektih, z višjimi obratovalnimi in vzdrževalnimi stroški. Hitro pa se prodajajo manjša stanovanja v mestnem jedru, v bližini šol in fakultet, ki so zanimiva tudi zaradi investicijskega nakupa - za poznejšo oddajo. Ljudje so čedalje bolj pozorni na tekoče stroške obratovanja nepremičnine, zlasti če stanovanja oddajajo.

Kaj se dogaja s prometom nepremičnin? Se povečuje, zmanjšuje?

Andrej Kuplenk: Povečuje se, zlasti v večjih mestih. Vsako leto zgradijo več stanovanjskih objektov, tudi pritek novih ljudi, predvsem v Ljubljano, močno narašča, ker je več možnosti zaposlitve in večjih zaslužkov.

Jožef Murko: Ponudba in povpraševanje še rasteta.

Ali se je podaljšal povprečni čas prodaje nepremičnin? Za katere nepremičnine najbolj, na katerem področju pa teh znamenj še ni?

Andrej Kuplenk: Na splošno se je čas prodaje nepremičnin res podaljšal, vendar le za nepremičnine, ki so imele že na začetku prodaje previsoko ali nerealno ceno. Prodajalci namreč vse pogosteje želijo iztržiti nerealno kupnino, zlasti pri starejših nepremičninah. Drugi razlog pa je v tem, da si je veliko, zlasti premožnejših ljudi, v preteklih letih že našlo "svojo" nepremičnino.

Jožef Murko: Čas prodaje je zaradi večje ponudbe daljši. Predvsem je to opazno pri prodaji rabljenih stanovanj. Pri novogradnjah pa se prodajni cikel zdaj tako rekoč začne takrat, ko je objekt v sklepni fazi, medtem ko so se v preteklosti prodajale enote, ki so bile le na papirju, torej še niso bile zgrajene.

Ali menite, da je novogradenj počasi že dovolj?

Andrej Kuplenk: Novogradenj ne bo v Ljubljani oziroma njeni bližnji okolici nikoli dovolj! Vsako leto bo vse večje povpraševanje po njih. Ljudje bodo iskali novogradnje zaradi številnih prednosti in na drugi strani čedalje slabših prihodnjih razmer v starejših objektih oziroma soseskah.

Jožef Murko: Zdaj še ne. Glede na projekte v gradnji in načrtovane projekte stanovanjske gradnje v Mariboru pa je pričakovati, da se bosta povpraševanje in prodaja novozgrajenih stanovanj do konca koledarskega leta in v prihodnjem letu umirila.

Kaj se dogaja s cenami hiš?

Andrej Kuplenk: Največje povpraševanje je po manjših enodružinskih hišah na dobrih lokacijah, zlasti atrijskih, ki dosega višje cene kljub manjši kvadraturi.

Mikrolokacija je pri hiši še bolj pomembna kot pri stanovanju, seveda pa tudi starost in stanje hiše. Ponudba na trgu je na splošno precej boljša kot v preteklih letih, še vedno pa je na voljo premalo hiš, po katerih je največje povpraševanje glede na lokacijo. Cene hiš so zato zelo individualne in so povezane z mikrolokacijo oziroma zemljiščem, na katerem so. Danes je za najbolj iskane hiše mogoče iztržiti več kot pred leti, za tiste starejše, večje in na slabših lokacijah pa precej manj. Njihove cene bodo v prihodnosti še upadle.

Jožef Murko: Cene hiš rastejo. Rast cen ni tako skokovita, kot jo je bilo opaziti pri stanovanjih. Cene novogradenj, predvsem vrstnih hiš, se prav tako zvišujejo.

Kaj se dogaja s cenami zazidljivih zemljišč?

Andrej Kuplenk: Največje povpraševanje je po zemljiščih za gradnjo vila blokov, zlasti seveda na dobrih lokacijah, kjer cene že lahko presegajo tisoč evrov za kvadratni meter. Ponudbe na trgu skoraj ni. Podobno je pri zemljiščih za individualno gradnjo, kjer največje povpraševanje, seveda glede na zanimivo lokacijo in velikost, privede tudi do cen od 600 do tisoč evrov za kvadratni meter. Enako kot pri hišah so cene zemljišč zelo individualne in so povezane z mikrolokacijo in stroški komunalnega opremljanja.

Na splošno pa je danes mogoče za najbolj iskana zemljišča iztržiti več kot pred leti. Pričakovati je, da se bo z uveljavitvijo novih prostorskih planov sprostilo večje število zemljišč, kar bo na primerljivih lokacijah seveda "vrglo kratkoročno sidro" na cene. Na najbolj iskanih lokacijah pa se to ne bo poznalo in v prihodnosti lahko pričakujemo še višje cene.

Jožef Murko: Cene še vedno rastejo. Lastniki zemljišč imajo apetite, da pobirajo večino dobičkov, ki jih razvoj nepremičnine lahko prinese. Gre za tako imenovano sistemsko napako na našem trgu, ki je posledica naše stanovanjske oziroma gradbene politike. Dobiček bi moral biti premo sorazmeren s prevzemanjem tveganja.

Kaj opazate pri cenah poslovnih prostorov?

Andrej Kuplenk: Cene so se ustalile že pred dvema letoma. Lokacije, primerne za trgovsko dejavnost, so vsako leto bolj iskane in cene se bodo še zviševale, seveda odvisno od mikrolokacije oziroma frekvence obiskovalcev. Za pisarniške prostore pa je čedalje manj zanimanja, zato v prihodnjih dveh letih pričakujem upad tako prodajnih kot najemnih cen.

Jožef Murko: Že nekaj časa se ne spreminjajo. Ponudba je večja od povpraševanja. Izjema je povpraševanje po trgovskih lokalih, tako za nakup kot najem v središču mesta.

Kaj pričakujete na slovenskem nepremičninskem trgu do konca tega leta in katere bodo največje morebitne spremembe v prihodnjih letih?

Andrej Kuplenk: Povpraševanje bo vse večje, zlasti po novogradnjah in novejših stanovanjih, ki bodo v Ljubljani do konca leta vsa tudi prodana. Povprečna cena prodane novogradnje se bo v Ljubljani do konca leta ustavila blizu štiri tisoč evrov za kvadratni meter. V prihodnjih letih pa se bodo nepremičnine v Ljubljani še

dražile.

Jožef Murko: Mislím, da se bo trg glede rasti cen počasi umiril. Ponudba raste, kar bo dolgoročneje vplivalo na stabilnost trga nepremičnin. Pričakujemo pa tudi večjo preglednost slovenskega trga nepremičnin.