

Datum: **Ponedeljek, 4. maj 2009**

Stran: **KVADRATI**

Več glav več ve Nižanje cen nepremičnin

Kje je dno?

Ponudnike nepremičnin smo povprašali po oceni trenutnega stanja na domačem nepremičninskem trgu. Kaj se dogaja s cenami in, ali so cene novogradenj že dosegle "dno" ali se bodo v prihodnje še znižale?

Ksenija Brence, nepremičninska
agencija Dodoma: □

"Cene nepremičnin se znižujejo iz dveh razlogov. Prvič zaradi splošne finančne krize na trgu, ki ima za posledico zmanjšanje povpraševanja. Zaradi prevelike ponudbe se bje bitka za vsakega kupca. Glavno orožje postaja cena. Znižanje cen je smiselno do nivoja stroška, ki ga je investitor imel s pridobitvijo oziroma z izgradnjo. Investitor je vsekakor tudi upravičen do premije za tveganje, ki pa je ne moremo postaviti na pavšalno vrednost. Nekateri kabinetni ekonomisti zagovarjajo to premijo v višini 10 odstotkov. Trdim, da jo v končni fazi določa edino trg. Pri teh cenah zemljišč, stroških komunalne opremljenosti zemljišč, stroških GOI in stroških financiranja stanovanja praktično ni mogoče zgraditi pod 1300 evrov za m². Dokler smo na polju zdrave konkurence in odprtega trga, je vse v redu. Vendar... Poleg tega je do nižanja cen privedla kriza posameznega investitorja. Ta je prisiljen zaradi svojega stanja prodati zaloge. V tem primeru so cene lahko nižje od stroška izgradnje. Investitor

določena ali vsa stanovanja ponudi trgu po diskontnih cenah. Če želimo, da bo kriza čimprej mimo, si takih prodaj ne smemo želei. Naslednja faza so stečajni investitorjev. V primeru stečaja posameznih investitorjev bodo nepremičnine prodajale banke, ki so financirale tovrstne projekte in imajo praktično vse naložbe



Ksenija Brence

zavarovane s hipotekami. V teh primerih se bo cena določala glede na oceno prodajljivosti posameznega projekta. Generalno pa ne pričakujemo posebno nizkih cen iz stečajnih postopkov."

"Primož Pinter, gradbeno podjetje Konstruktor: □

"Prodaja stanovanj v Sloveniji se je počasi začela ustavljati pred slabim letom dni. Vzrok - svetovna finančna kriza, ki jo je povzročil predvsem bančni sektor, ko je močno zaostрил financiranje nepremičnin. Pred začetkom krize so banke, z domačimi na čelu, financirale praktično vsakogar; stanovanje je lahko kupil tudi tisti, ki je bil na meji kreditno sposobnega ali celo kreditno nesposoben. To je veljalo za celotni svetovni bančni sistem. Banke so dobesedno metale denar za fizičnimi in pravnimi osebami. Kreditno nesposobni danes seveda ne morejo vračati najetih kreditov in ravno zato banke ne dajejo novih kreditov oziroma jih dajejo pod pogoji, ki jih mirno lahko označim za oderuške. Banke so torej krizo povzročile in jo vsaj za zdaj dodatno poglobljajo. Kje je izhod iz dane situacije, mi še ni znano.



Primož Pinter

Drugi vzrok za nastalo stanje je trenutno prevelika ponudba stanovanj in hiš. Pri tem je nujno treba povedati, da ponudba nepremičnin nikakor ni prevelika, če upoštevamo samo tiste investitorje, ki jih lahko označimo recimo za profesionalne. Teh je zelo malo, v Mariboru so maksimalno trije ali štirje. Če seštejemo ponudbo vseh investitorjev, ki so se gradbenih projektov lotevali zgolj zaradi enkratnega zaslužka, ki ga danes sploh ni, je ta ponudba verjetno celo večja od vsote ponudbe profesionalnih investitorjev. Prvi namreč še danes ne vedo, da je treba imeti na skrbi vsak zgrajen objekt še deset let po predaji kupcem, dokler ne poteče zadnja garancija. Torej še deset let ni časa za Havaje, ampak za rezervacijo že prej ustvarjenega dobička za odpravo morebitnih reklamacij v desetletni garancijski dobi. Zanimiv je podatek, da sta v Mariboru trenutno samo dva zelo stara ponudnika stanovanj iz sredine prejšnjega stoletja, ki imata svojo zgodovino, več kot polstoletno tradicijo in znanje, ostalim ponudnikom se po tem, koliko časa so na trgu, še sploh ni iztekla garancijska doba za niti en zgrajen stanovanjski objekt in tako so njihova resnost, znanje in kakovost vsaj za zdaj postavljeni pod velik vprašaj. Rast cen se je ustavila pred približno enim letom, v zadnjem obdobju je mogoče zaznati padec cen pri novih in rabljenih nepremičninah. Pri slednjih je padec še bolj očiten. Kar je pravilno, saj pred kratkim v cenah med novimi in rabljenimi stanovanji ni bilo skoraj nobene razlike. Danes se počasi razkorak v cenah približuje

20 odstotkom, čeprav je v razvitih državah ta vedno bil med 20 in 30 odstotki. Cene novogradenj so v tistih najnižjih oglaševanih cenah pošteno pod lastno ceno. Povprečna prodajna cena vseh stanovanj (na primer Metropola, Magdalena v Mariboru) pa je že prav tako pod pragom rentabilnosti. Že te cene danes so nižje, kot jih je investitor sposoben prenesti. Torej investitor pri tovrstni prodaji niti ne živetari. Morebitno še dodatno znižanje cen bi pomenilo razprodajo nepremičnin in takoj zatem neizogiben stečaj, kar bi imelo za posledico nič dobrega, še najmanj pa za tiste, ki so že kupili stanovanja (garancije). Kje je torej dno? Vsaj za nas investitorje je dno že zdavnaj mimo. Da se dna dejansko tudi dotaknemo, bi morali žal dvigniti cene. Se pa bodo te vsekakor čez noč ponovno približale ceni 2000 evrov na m², ko bo trg potreboval novo ponudbo po prodaji obstoječih zalog, ker stanovanj za 1000 evrov na m² ne bo možno nikoli graditi."

**"Robert Geisler, nepremičninska
agencija Realiteta: □**

"Zadnje obdobje smo priča izjemnim ali celo nezdravim popustom pri cenah novogradenj, zato je smotrno, da pogledamo razloge in motive za to, ki pa segajo nekoliko dlje v preteklost, ne samo do zadnje finančne krize, kot jo imenujejo nekateri. V prejšnjem desetletju, ko je bila tranzicija v Sloveniji še v polnem razmahu, je bilo gradbeništvo v takšnih obsegih, kot smo jim priča danes, še v povojih, saj privatnega kapitala in zaupanja bank v ta sektor ni bilo dovolj za večje projekte, četudi se je ob koncu 90-ih let že pojavilo povpraševanje po novogradnjah, predvsem po novih stanovanjih. Po prelomnici tisočletja pa se je sektor gradbeništva okrepil, saj je premajhna ponudba sledila vedno večjemu povpraševanju po novogradnjah. Zaradi teh ugodnih razmer so lahko investitorji v relativno kratkem času prodali večino stanovanj ali celo celotno projektno

novogradnjo, še preden je bil objekt popolnoma finaliziran. Slednje je privabilo vedno več investitorjev, ki so v gradnji videli galopirajočo rast naložbe in večje dobičke. Tako je bilo vse do trenutka, ko je ponudba dosegla in kasneje preseгла povpraševanje, kar se je zgodilo nekje v letu 2007. Finančna kriza je bila tako samo pika na i, saj smo nepremičninarji pričeli zaznavati samoregulacijo trga že nekaj mesecev prej. Osnovna logika vsakega trga, in nepremičninski pri tem ni izjema, je, da vedno znova vzpostavlja ravnotežje med ponudbo in povpraševanjem. Princip trga je ciklično delovanje. In tako je tudi tokrat, ko je povpraševanje manjše od ponudbe. Sedaj smo v ciklu, kjer je ponudba novogradenj preseгла povpraševanje, zraven tega so finančna kriza in sedaj tudi učinki splošne gospodarske recesije na



Robert Geisler

slovenskih in svetovnih trgih pripeljali do tega, da so morali investitorji popustiti pri cenah, saj so bili v slabši poziciji, glede na to, da imajo več konkurentov in lahko kupci obširneje izbirajo.

Vprašanje pa je, kje je meja rentabilnosti projekta, torej meja lastne cene in dobička. Na dolgi rok bo vsekakor vsak investitor sledil interesu dobička, ki si ga obeta od prodaje novogradnje, katero je s tem namenom plasiral na trg, zato se bo število investorjev, ki bodo sposobni z večjim deležem lastnih sredstev uresničiti projekt, zmanjšal, s tem pa se bo razredčila tudi prihodnja ponudba novogradenj. Sedanje večje korekcije cen navzdol pa tako ne bodo dolgo vzdržale, po mojem trdnem prepričanju le do trenutka, ko bodo



investitorji pridobili dovolj likvidnih sredstev, da ne bodo imeli težav pri rednih odplačilih kreditov. Nekateri popusti, ki smo jim bili priča, verjetno ne dosežejo praga rentabilnosti, da bi se pokrivali, zato ne verjamem, da bodo investitorji takšen tempo vzdržali daljši čas. Po drugi strani pa rasti cen, ki so bile pred vsemi večjimi popusti, še nekaj časa ne bo zaznati, saj je na trgu presežek ponudbe, ki jo je treba prodati.

Takšen razvoj dogajanja pa bo povzročil, da bo novih projektov bistveno manj ali celo premalo, zato bo čez čas, ko bo ponudba novogradenj "pokozumirana" s strani kupcev, spet manjko stanovanj, zato bomo prešli v nov cikel, kjer bo v gradbeništvu zopet zaznati konjunkturne trende. Napoved, kdaj pa se bo to zgodilo, pa bi bila preveč drzna, zato je raje ne bi postavljaj. Za konec naj izpostavim tudi dejstvo, da nenaden in preveliki padec cen in s tem posledično vrednosti nepremičnin nikakor ni zdrav, saj je s tem povezana cela vrsta težav z najpomembnejšo na čelu, in to je jamstvena funkcija nepremičnine, ki se izraža v stabilni vrednosti nepremičnin, saj te služijo kot prvovrstna zavarovanja za ves dolžniški kapital, torej kredite fizičnih oseb in tudi celotnega gospodarstva."

Mirjana Mlinarič, gradbeno podjetje MTB:

"Določati mejo padanja cen nepremičnin je sila nevhvaležno. Vsak gradbinec, ki nepremičnine gradi, jih gradi z namenom ustvarjanja razvoja podjetja. Glede na situacijo, ki je v lanskem letu nastala, pa lahko rečemo, da so cene novogradenj v Mariboru že zelo blizu meje, do katere si lahko investitorji privoščijo spuščanje cen, v nekaterih primerih pa so jo celo že presegle. Potrebno se je namreč zavedati, da so se nepremičnine v preteklosti gradile pod drugačnimi pogoji (nakup zemljišča, sama gradnja, financiranje gradnje) kot pa trenutno vladajo na tržišču."

Sanja Verovnik