

Datum: **Ponedeljek, 26. oktober 2009**

Stran: **KVADRATI**

**Kamen na kamen - palača Kakšne so zahteve
potrošnikov na trgu nepremičnin**

Kvalitetno stanovanje za pravo ceno

Zaradi nepremičninske krize so potrošniki pri nakupu stanovanja še bolj previdni in preudarni. Temu primerne so tudi njihove zahteve. Čedalje večjim zahtevam potrošnikov pa se na trgu, prepolnem novih in rabljenih stanovanj, morajo prilagajati na eni strani ponudniki nepremičnin, na drugi strani pa tudi gradbinci.

In kako današnje zahteve kupcev na trgu nepremičnin ocenjujejo tisti, ki so vpeti v nepremičninske posle? "

"Mojca Sauli, Atrium: □ "Danes so stranke veliko bolj zahtevne, kot so bile še pred dobrim letom. Njihove zahteve so zelo različne, predvsem želijo kvaliteto za pravo ceno, kar danes pomeni čim boljše za čim manj denarja." "

"Primož Pinter, Konstruktor: □
"Zahteve kupcev so se 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 na 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." "



Mojca Sauli (Atrium): "Danes želi stranka čim boljše stanovanje za čim manj denarja."

"Klavdija Neuberg Kosi, Dodoma: □ "Kupci se vse bolj zavedajo tveganj, ki jih v teh negotovih časih prinaša najem dolgoročnega kredita, in so pri nakupu nepremičnine zelo previdni. Preden se odločijo za nakup, si ustvarijo sliko celotne ponudbe nepremičnin. Večina jih pri tem uporablja internet. Vzamejo si čas in gredo na ogled več stanovanj, ki jih nato primerjajo. Kompromisov niso več pripravljeni sprejemati. Ni več dovolj, da jim je stanovanje všeč, pomembni so tudi drugi dejavniki, denimo višina obratovalnih stroškov, stanje stavbe, v kateri je stanovanje, načrtovanje večjih investicij, kdo je upravitelj, urejenost okolice, zvočna izolacija med stanovanji, možnost parkiranja... Za vsa stanovanja, višja od tretjega nadstropja, pa pričakujejo dvigalo. Med pogoji sta tudi urejenost etažne lastnine vknjižba v zemljiški knjigi."

"Igor Petelin, Gradbeništvo Petelin:
 "Zahteve kupcev so zelo različne. Naj naštejem nekaj najbolj pomembnih: ustrezen tloris, arhitektura objekta, vgrajeni materiali, razgled, okolje in lokacija. Res pa je, da je enim pomembnejša lokacija, drugim tloris, tretjim arhitektura, tako da za kupca skoraj nikoli ni ustrezne nepremičnine. To pomeni, da so kupci zdaj bistveno bolj zahtevni, kot so bili pred recesijo."

Gradnja se prilagaja zahtevam trga

"- **Eden od najbolj pomembnih dejavnikov pri nakupu novogradnje je kvaliteta gradnje.**

Pinter: "Danes se vgrajujejo kvalitetnejši parketi, kvalitetnejša keramika, kvalitetnejša je tudi kopalniška oprema kot je bila v preteklosti. Napredek je viden tudi na področju varčevanja z energijo. Drugih večjih sprememb v zadnjih letih ni bilo moč zaslediti."

Petelin: "Zahteve po tehnološko napredni gradnji (nizkoenergijske in pasivne hiše) so danes bistveno večje kot pred letom dni, k čemur je pripomoglo pisanje medijev o tem (med drugim priloge Kvadrati). Kupci so začeli razmišljati predvsem o tem, da bi kupili nepremičnino, ki zahteva malo obratovalnih stroškov in čim manj vzdrževanja tudi takrat, ko bo objekt star več kot deset let. Glede na to, da je na trgu trenutno velika ponudba novogradenj, se med ponudniki nepremičnin bjeje tudi bitka, kdo bo prodal več. Glavni dejavnik pri tem pa je, kdo ima atraktivnejšo gradnjo in tudi ceno."

Nepremičninski posredniki so danes svetovalci

"- Kako pa ste skladno z zahtevami kupcev, ne nazadnje pa tudi z dejanskim stanjem na trgu nepremičnin, reagirali nepremičninski ponudniki? Je bilo treba spremeniti taktiko v poslovanju s strankami?"

Sauli: "Posebne taktike nismo izbrali, se pa za stranke veliko bolj trudimo. Kar pomeni, da smo za tiste, ki to želijo in pričakujejo od nas, postali svetovalci pri nakupu stanovanja in ne le razkazovalci trga nepremičnin. Skratka, nakup oz. iskanje nepremičnine v sedanjem preobilju ponudbe skušamo narediti čim lažji in prijetnejši."



Primož Pinter (Konstruktor): "Kupec je danes na primopredajah stanovanj veliko bolj natančen, dosleden in dlakocepki kot je bil včasih, kar včasih vodi tudi do izsiljevanj."

Neuberg Kosi: "Nepremičnarji se zelo dobro zavedamo, da so se pogoji prodaje ali nakupa spremenili. To pomeni, da je čas prodaje daljši, da kupci zelo dobro poznajo ponudbo in tudi stanje na trgu. Nepremičnarji nimamo posebne taktike v času nepremičninske krize. Še vedno je najbolj pomembno odlično poznavanje svojih kupcev, njihovih problemov, življenjskih slogov in ambicij. Zato smo večkrat bolj v vlogi svetovalca kot prodajalca."

"Povpraševanje jutri

"- Se utegne v prihodnosti spremeniti zanimanje ljudi za določene tipe stanovanj? Kateri tipi stanovanj bodo šli najbolj v promet?

Sauli: "Predvsem eno- in trisobna stanovanja na lokacijah v Mariboru, kot so center, Tabor. Zanimiva bodo sodobno zasnovana, grajena iz kvalitetnih gradbenih materialov, po možnosti energetsko učinkovita."

Pinter: "Skoraj nemogoče je napovedovati po kakšnih tipih stanovanj bodo strmeli kupci. V kolikor bi dajali takšne napovedi, bi morali do potankosti poznati povpraševanje v prihodnosti. Tega pa danes ne zna nihče. Lahko samo napovedujemo in upamo, da smo predvideli pravilno." "

Neuberg Kosi: "Samski bodo povpraševali po 1,5-sobnih stanovanjih (s spalnim delom ločenim od bivalnega). Pari in družine pa po stanovanjih kvadrature od 65 do 80. Zaželen bo balkon, zagotovljeno parkiranje, ločeni števci porabe, dvigalo in urejeno zemljiškoknjižno stanje. Za vse tiste, ki ne želijo živeti v centru mesta, bo pomembna zelena in mirna okolica ter temu primerni manjši vila bloki." "

"Gradnja prihodnosti

"- Čas prinaša spremembe, ki jih narekujemo prav ljudje. Pri tem si zastavljamo vedno višje cilje. Kakšna bo gradnja stanovanjskih objektov, da bo pritegnila in zadovoljila vse bolj zahtevnega kupca?

Pinter: "Glavne lastnosti nepremičnin so take kot so in so jasno vidne predvsem na trgu. Bo pa kar nekaj sprememb v prihodnje, te spremembe pa ne bodo nujno tudi vidne. Največjo spremembo bo povzročil pravilnik o učinkoviti rabi energije v stavbah. Ta pravilnik bo veljal za vsako novo stanovanjsko stavbo kot tudi za obnovo stanovanjske stavbe. Obvezna bo uporaba obnovljivih virov. V stavbah bo moralo biti zagotovljeno 25% ali več moči za gretje, prezračevanje, hlajenje, toplo pitno vodo z obnovljivimi viri energije z aktivno uporabo enega ali več virov v lastnih napravah."



Klavdija Neuberg Kosi (Dodoma): "Kupec si danes vzame čas - preuči ponudbo in cene, nato si vzame čas za ogled stanovanj."

Te so toplota okolja, sončno obsevanje, biomasa, geotermalna energija, energija vetra ali priključek na naprave za pridobivanje toplote ali hlada iz obnovljivih virov energije zunaj stavbe." "

Petelin: "V prihodnosti bodo morali investitorji dati večji poudarek izboru lokacij zemljišča, njegovi legi in orientiranosti.

Prav tako se bodo morali bolj potruditi pri projektni nalogi, ki je osnova projektantom za načrtovanje objekta.

Komunikacija med investitorjem in vodjo projekta bo morala biti popolnejša, saj so od projekta v največji meri odvisni prodaja ter cena nepremičnin in dobiček. Investitorji bodo morali sodelovati od začetka projektiranja pa do konca gradnje, sicer se stvar ne bo izšla v njihovo korist."

Sanja Verovnik