

Datum: **Ponedeljek, 15. februar 2010**

Stran: **KVADRATI**

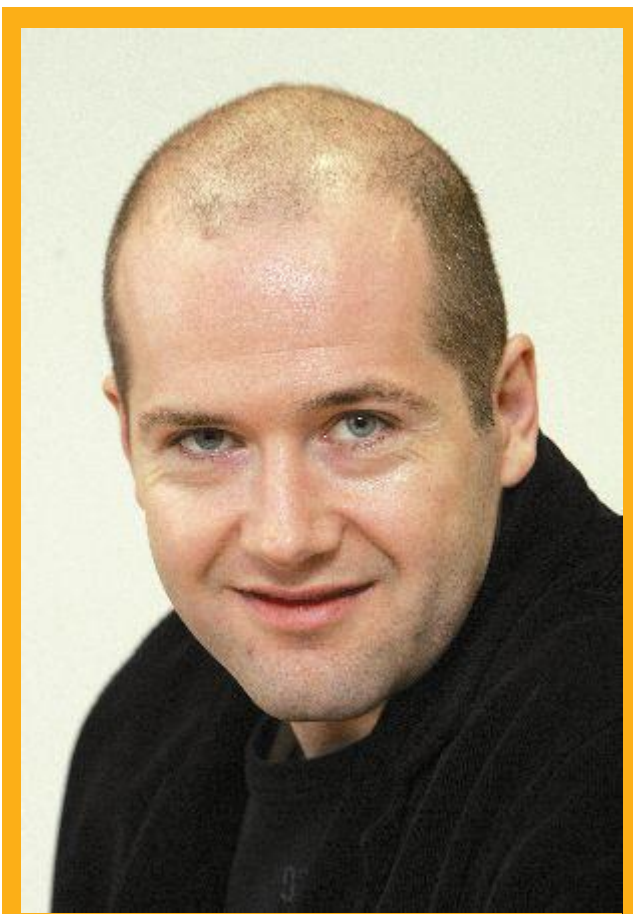
Več glav več ve, Nakupovanje nepremičnin

Zahteve in želje sodobnega potrošnika

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 Zihlerlom iz Dodome.

"Današnji kupci so preudarni, racionalni in, ker so bolj informirani, tudi bolj zahtevni," ugotavlja Darko Zihlerl. "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



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."

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 kvadraturu 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."

Ziherl: "Večini kupcev igra trenutno največjo vlogo cena, kajti ta čas se lahko skoraj v celoti izpolnijo želeni 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 možnosti 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."



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."

Ziherl: "Danes dvakrat obrnemo evro in premislimo, kako ga bomo porabili, tudi pri odločitvi z nepremičninsko družbo 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 stanovanj 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 lokacijah v bližini šol je povpraševanje največje po garsonjerah in enosobnih stanovanjih."



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

Sauli: "Opažamo veliko povpraševanje po dvosobnih novih stanovanjih. Priljubljene lokacije v Mariboru so predvsem Tabor in center. Precerj manjše je povpraševanje po še pred kratkim zelo iskanih garsonjerah. Če jim le dopuščajo finance, se stranke odločajo za novogradnje, saj so bile v letu 2009 skoraj na enaki stopnji, kar se tiče cene, kot stara stanovanja. Letos je trg novih - in tukaj mislim predvsem na zelo iskana stanovanja, kot so dvosobna, dvoinpolsobna, že malo izropan -, predvsem najugodnejša stanovanja so prodana, vsi pa vemo, da se je gradnja praktično ustavila."

Ziherl: "Trenutno se največ povprašuje po novih oziroma novejših stanovanjih, predvsem tistih s cenovnimi popusti, vendar fond teh, vsaj tistih kvalitetnih, počasi kopni. Glede na to, da novi projekti večinoma stojijo, bo v bližnji prihodnosti povpraševanje ponovno preseglo ponudbo. Seveda pa tudi promet z rabljenimi ne miruje, prodajajo se predvsem stanovanja, katerim so prodajalci cene že prilagodili razmeram na trgu oziroma jih naredili cenovno zanimive."

Previdni in podučeni

- Kako previdni so danes kupci pri sklepanju pogodb - bolj ali manj kot včasih?

Pinter: "Previdnost je danes malenkost višja kot pred leti, vendar pa vzrok za to ni kriza, temveč zakon ZVKSES. Tega nekateri poznajo manj, nekateri bolj bodisi sploh ne. Pretirana previdnost kupcev niti ni potrebna, saj so ti po novem zakonu zaščiteni bolj kot kočevski medved. Ta zaščita je kupcu ponujena le pod pogojem, da investitor oziroma prodajalec nepremičnine trži v skladu z novim zakonom. Obstajajo pa primeri pri nas, kjer nevednemu kupcu ni predložena vsa zakonsko nujna dokumentacija. V tem primeru kupec ni deležen zgoraj omenjene zaščite, kar pa lahko označimo za protizakonito prodajo. Vendar so takšni primeri večino prisotni pri manjših in priložnostnih investitorjih, ki tega zakona niti sami ne poznajo, in ne pri podjetjih, ki so na trgu že več let ali celo več desetletij."

Sauli: "Previdnost pri sklepanju pogodb je iz dneva v dan večja, saj smo zaznali, da se veliko strank odloči za sestavo prodajne pogodbe s pomočjo agencije tudi v primeru, ko nepremičnino prodajo oziroma kupijo sami. Predvsem se odločajo za izpeljave prodajnih postopkov, kjer se naredi vse, od sestave pogodbe do izpolnitve vseh obrazcev za davčno ter do same primopredaje, gre za skoraj enak postopek, kot če bi kupili oziroma prodali preko nepremičninske družbe. Se pa še vedno najdejo kupci oziroma prodajalci, ki jemljejo stvari preveč zlahka in pridejo k nam po pomoč, ko ugotovijo, da so z nestrokovnimi pogodbami naleteli na težave pri vpisu v zemljiško knjigo ali imajo težave z davčno."

Ziherl: "Žal tudi tukaj stvari ne gredo v pravo smer. Ljudje ob varčevanju pozabljajo na previdnost in se odločajo za sklepanje pogodb brez pravne pomoči, kar poveča možnost kasnejših težav, ki so nemalokrat veliko dražje kot predvideni prihranek. Glede na to, da so prodajni postopki pri večini ustrezno usposobljenih nepremičninskih družb cenovno zelo ugodni, se čudim dejstvu, da te storitve uporabi tako malo ljudi. Kot primerjavo bi navedel samo dejstvo, da so ljudje za svoje jeklene konjičke pripravljeni odšteti letno za enkratni servis vsoto denarja, ki je primerljiva omenjeni storitvi, ki jo opravijo le enkrat v pet- do desetletnem obdobju."

Zanimalo vas bo...

Vprašanja potencialnih kupcev nepremičnin

Primož Pinter: "Vsak potencialni kupec si ustvari glede lokacije svoje mnenje oziroma sliko, tako da vprašanj glede lokacije ponavadi ni. Najpogostejša vprašanja se nanašajo na način gradnje, tehnologijo, uporabljene materiale in predvsem na način kurjave. Zanimajo jih tudi obratovalni stroški, ki pa jih je skoraj nemogoče določiti pred obratovanjem stanovanjskega objekta. V tem primeru lahko prodajalec kupcu ponudi zgolj okvirno oceno."

Mojca Sauli: "Najpogostejša so vprašanja, povezana s stroški same nepremičnine. In sicer, kako se plačuje ogrevanje, po kakšnem ključu se delijo skupni stroški. Skoraj vsaka stranka vpraša, ali je stanovanje vpisano v zemljiško knjigo in ali obstajajo na nepremičnini kakršnakoli bremena. Vendar moram tukaj izpostaviti predvsem eno stvar - čeprav skoraj vsaka stranka vpraša, ali je nepremičnina prosta bremen, jih nikakor več ne motijo hipoteke, ki so vpisane na nepremičnine, saj je stanovanj, ki so brez hipotek, izredno malo, so že bolj ali manj redkost. Stranki se seveda razloži, da bomo kot vesten posrednik uredili vse potrebno za zanesljiv izbris hipoteke."

Darko Ziherl: "Morda veste, za koliko je prodajalec še pripravljen znižati ceno? Mislite, da je to za to stanovanje ugodna oziroma še sprejemljiva cena? Seveda so tudi ostali običajni kriteriji pomembni, vendar je trenutno v ospredju predvsem cena."

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, nekje med 20 in 30 odstotki, ki pa jo stranke pokrijejo iz prihrankov ali z različnimi kratkoročnimi posojili. Redke so stranke, ki imajo gotovino. Stranke, ki prodajo svojo nepremičnino in kupujejo drugo, ker jim je denimo sedanja neustrezna, s prejeto kupnino kupijo novo nepremičnino, razliko pa pokrivajo z lastnimi prihranki ali gotovinskim posojilom."

Darko Ziherl: "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."