

Odločanje o nakupu nepremičnin

Mag. Milan Torkar, dipl. inž., sodni izvedenec in sodni cenilec,
član GZS-Zbornice za poslovanje z nepremičninami

V svojem vsakdanjiku se nenehno o čem odločamo, zlasti kadar kupujemo drage dobrine, kamor spadajo tudi nepremičnine, pa naj gre za stanovanje, lokal ali hišo. Načeloma je vseeno, ali jih kupujemo za lastno rabo ali kot naložbo, v vsakem primeru se spopadamo z morjem bolj ali manj zapletenih informacij. Ob vsem tem je prava umetnost izluščiti bistvo oz. rečemo lahko, da je dostikrat o stvareh dobro vedeti čim manj, da nas ne boli glava. Zato bodo lahko uporabni nekateri napotki, da se izognemo težavam.

Z vsebino želimo priti do ljudi, ki jo redkeje srečujejo. Najprej povejmo, da si ob nakupu izberemo pravi čas glede na tržne razmere in si vzamemo dovolj časa, brez nepotrebnega hitenja. Poleg tega je koristno, če že ne kar nujno, da si poiščemo zaupnika, izkušenega človeka, ki mu zaupamo, da stvari razume in celostno obvlada v praksi. Ne izberemo kogarkoli. Gre namreč za prevelike vsote denarja, da bi lahkotno sami odločali o tej kompleksni zgodbi, kar nepremičnine v nekaterih primerih so. Majhna napaka je lahko za naš lastni proračun usodna, najmanj izgubimo npr. pri vrednosti avtomobila.

Ob tem povejmo tudi, da se ob takem nakupu vsaj malo podučimo o kreditih, lastništvu nepremičnine in nakupnem odločanju. Pri izrazih in vsebini moramo razumeti vsaj osnove. Pred agresijo nastopanja skozi razna oglaševanja in prepričevanja o edinstvenih ugodnostih se moramo zavarovati; ne gre namreč vsemu slepo verjeti. Najprej moramo uskladiti želje s finančnimi možnostmi, to je na začetku odločanja ključno. Ko smo se odločili za nakup, si želimo nepremičnino ne glede na namen nakupa večkrat ogledamo, v različnih okoliščinah, v lepem in slabem vremenu. To velja še zlasti, kjer je lokacijski potencial usidran v naše odločanje o nakupu. Odločitev mora dozoreti postopno.

Vedno si tudi poskušamo pridobiti čim več informacij o lastniku in po možnosti tistih pred njim. Pravimo, da preučimo zgodovino – kdaj je bil zadnji nakup, po kolikšni ceni, koliko so vlagali in podobna okvirna, praktična vprašanja. Vedno se poskušamo postaviti v vlogo kupca in prodajalca. Pri novogradnji pa si pogledamo tudi finančno zdravje prodajalca, da se izognemo poznejšim zapletom. Ni vse nujno, je pa koristno, saj teh zgodb o zapletih kar mrgoli. To že vsaj zaradi tega, da razumemo možna ravnanja lastnika, prodajalca, ki postavlja npr. nemogočo, visoko ceno. Nemalokrat nam ob teh nakupih lastnik ponuja cenitev »pravega« strokovnjaka, ki se ji težko upremo. Pogosti so primeri, ko je izračun tržne vrednosti izdelan po meri lastnika. V resnici pa gre verjetno za netržno vrednost, ki z realnostjo nima kaj dosti zveze.

Velikokrat prodajalec preplača nepremičnino na podlagi verjetno zgrešene stroškovne ocene vrednosti hiše in zdaj poskuša to preplačilo pred leti prevaliti na nas. Gre za popravilo napak iz bližnje zgodovine, ki jim ne smemo nasesti. Tudi take reči se dogajajo. Izklop naivnosti in poslušanje predvsem samega sebe je v teh primerih več kot nujno. Zato smo previdni, navezujoč na predhodno povedano.

Ko kalkuliramo o ceni – in marsikdo to počne prvič in zadnjič v življenju –, se poučimo še o potrebnem obsegu vlaganj v prvih treh letih po nakupu. Razen če je nepremičnina nova. Vsa potrebna vlaganja v prvih letih moramo prišteti k ponujeni ceni in to je za nas prava, dejanska nakupna cena. Tolažba o ugodni ceni iz prodajne pogodbe v takem primeru ne vzdrži, saj ljudi pogosto zavede. Na koncu vedno štejejo dejanja.

Vse opisano nam daje slutiti, da je pametno narediti osebni načrt, finančni in siceršnji, o našem življenju v prihodnjih nekaj letih. Vsaj okvirno, da se lažje odločamo in izognemo napakam – podobno kot v podjetju. Tudi v družini se srečujemo s finančnimi (pridobitev sredstev) in investicijskimi odločitvami (vrsta in opremljenost hiše, stanovanja, lokala ...). Če zaidemo v finančno stisko, so vedno pomembne ključne, praktične stvari. Spet si pomagamo s pogledom v podjetniški svet, ki nam ponuja praktične zglede. Umetnost dobre prakse je ustreznost razumevanja premoženjskih zgodb in sposobnost izluščanja ključnih problemov za dani primer. Odločanje je v našem, manjšem obsegu povsem enako. Ob teh za nas pomembnih življenjskih

odločitvah o nepremičninah pa kljub temu spomnimo na pogosto skandinavsko prakso, kjer je stanovanje ali hiša sekundarna, a nujna dobrina. Mi svoj lastni ego pogosto merimo skozi statusno vrednost nepremičnine ali avtomobila, povsem drugače kot v teh deželah. V svoji osnovi je tam hiša ali stanovanje najprej namenjena dostojnemu bivanju, avto pa dostojni in varni vožnji. Presežek vlaganj pa normalen trg »kaznuje«, saj gre v tem primeru skozi očala izgube vrednosti za presežno premoženje. No, tu smo zdaj trčili ob nekaj, kar ni popolnoma skladno z našo avro razmišljanja in vrednot. Se razume, kakor kje in kakor za koga.