

Zgodovina nepremičninskega trga skozi oči ocenjevalca

Plansko gospodarstvo

Slovenski nepremičninski trg se je oblikoval v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Pred tem je bil del planskega gospodarstva, nepremičnine pa predmet administrativnih metod ocenjevanja. Takrat nam je država povedala, kako veliko stanovanje potrebujemo in kakšno vrednost ima. Plače smo imeli skoraj vsi enake, le redki so izstopali, pa še to ne izrazito. V tistem povojnem obdobju so bile materialne dobrine bolj cenjene od samega denarja. Na reguliranem trgu so izmerili stanovanje, mu določili površino, uporabili znamenite faktorje, kjer so površino balkona prepolovili, da bi jo finančno izenačili s ceno stanovanjske površine. Ti faktorji so naredili ogromno škodo, saj še danes pri pregledovanju arhivov nikoli ne moremo vedeti, katera površina je prava. V kupoprodajni pogodbi piše, da smo kupili balkon z 2,50 m², v naravi pa ta balkon meri 5,00 m². Potem pa je še naša naloga in obveznost, da novodobnega birokrata, ki se boji lastne sence, prepričamo, da gre za isto stvar.

Kapitalizem

Tisto noč, ko so nam bile dovoljene sanje, se je rodil tudi slovenski nepremičninski trg. Rodil se je poklic nepremičninskega posrednika, sodni cenilec nepremičnin pa je odvrzel obrazec za ocenjevanje, se ozrl naokrog in pogledal, kakšna je vrednost posamezne nepremičnine. Začelo se je kot v pravljici. Prvi nepremičninski posredniki so bili ponosni na znanje, ki so ga imeli o nepremičninah. Vsi smo se učili novosti in zakonitosti nepremičninskega trga. Praktično vsaka nepremičnina se je prodala, saj je ob rasti cen na nepremičninskem trgu prodajna cena dosegla ponudbeno in tudi ob skromni aktivnosti se je nepremičnina prodala. Veliko nepremičnin se je kupovalo kot naložbo, za katero najemnina sploh ni bila pomembna, saj je bila rast vrednosti nepremičnine za mnoge zadosten donos.

Pravljica

Celo desetletje razvoja je potreboval nepremičninski trg, da je zaživel. Oživiljali so ga nakupi fizičnih oseb in gospodarskih družb, ki so zaradi davčnih olajšav investirale v nepremičnine ter tako zniževale obdavčljive dobičke. Trg je živel in pravljica se je nadaljevala. Leta 2003 je država ukinila olajšave, zato podjetja niso več toliko vlagala v nepremičnine. Smo se pa odprli evropskemu trgu in največja bojazen je bila, da »nas« bodo tujci pokupili. Pa »nas« niso, ker jim nismo in jim še vedno ne ponujamo konkurenčnih pogojev in ker še vedno razmišljamo plansko.

Še leta 2007 smo živeli pravljico. Svet je govoril o krizi, mi pa smo govorili: »Če je to kriza, potem pa naj kar traja.« Banke so imele toliko denarja, da so nas dnevno klicali in ponujali svež denar. Večinoma so ponujali kratkoročne vire financiranja z obljubo, da »ni težave, bomo čez dve leti podaljšali«. Ali veste, koliko podjetij je že propadlo in koliko jih še bo zaradi te lažne obljube? Nepremičninski trg je bil tako zanimiv in donosen, da se je vanj vključil praktično vsak, tudi če njegova osnovna dejavnost z nepremičninami ni imela nobene skupne točke. Temu primerno je bilo tudi nepremičninsko znanje. Preoptimističen razvoj nepremičninskega projekta brez upoštevanja nepredvidenih stroškov in tveganj je lahko poguben.

Tuja literatura pravi, da se nepremičninski cikel obrne v sedmih letih. To pomeni, da se krog od največje vrednosti nepremičnine, preko najnižje, vrne na najvišjo v sedmih letih. Verjetno to drži na razvitem nepremičninskem trgu s tradicijo. Mi smo za polovico kroga potrebovali štirinajst let.

Priložnost

Leta 2009 smo spoznali, da je pravljice konec. Bankirji so se zaprli v pisarne in analizirali, kam so vložili denar. Nazaj ga je težko dobiti, nepremičnine pa so že po definiciji neprenosljive, prenosljive so samo pravice. Danes denarja na nepremičninskem trgu praktično ni, vsak malo večji gotovinski znesek je skoraj znanstvena fantastika.

To pomeni, da je prišel čas ugodnih nakupov. Potrebujemo samo še majhno nepremičninsko paniko in gotovino, pa bodo možni nakupi nepremičnin po zgodovinsko nizkih cenah. Ob bodočih nakupih ne primerjajmo vrednosti nepremičnin med seboj, ker so dosežene transakcijske cene v preteklosti zastarele, ponudba pa temelji na sanjah iz preteklosti. Tudi posplošena tržna vrednost, na katero se prodajalci tako radi sklicujejo, ne odraža trenutnih razmer na nepremičninskem trgu.

V kapitalizmu je pomemben predvsem dobiček. Pa s tem ni nič narobe, saj tudi gospodinja, ki z eno nogo živi v socializmu in je drugo dvignila, da bi stopila v kapitalizem, gleda, kje bo zaslužila oziroma prihranila kak evro. Pri bodočih nepremičninskih nakupih bodimo torej pozorni na to, kakšno korist nam lahko nepremičnina prinaša in se ne primerjajmo s sosedom. V primerjavi s sosedom je lahko skritih veliko psiholoških vidikov. Dva soseda sta gradila podobni hiši, s primerljivimi materiali in primerljivimi mojstri. Prvi sosed je bil znani nasilnež, organizator hrupnih zabav, drugi pa ugleden in umirjen zdravnik. Nagradno vprašanje je, kdo bo prodal hišo po ugodnejši ceni?

Donos

Pogled na nepremičnino skozi donosnost nam bo omogočil nakup nepremičnine po vrednosti, ki jo nepremičnina prenese. Pri donosu nepremičnine moramo biti previdni in gledati na donose konzervativno ter na dolgi rok. Če pričakujemo, da bomo nepremičnino oddajali na dolgi rok za 550,00 € na mesec, to pomeni 6.600,00 € letnega donosa. Če predvidevamo stopnjo donosa na primer 7 %, za nepremičnino ne bi smeli plačati več kot 95.000,00 €. Vrednost nepremičnine smo izračunali na podlagi posplošene formule za izračun, kjer nismo upoštevali nezasedenosti nepremičnine, neizterljivosti najemnin, morebitnih davčnih obveznosti, stroškov zavarovanja in nadomestitvene rezerve. Ob vseh teh predpostavkah bi bila vrednost še nižja.

Z zgornjim enostavnim izračunom smo želeli pokazati, kako na izredno preprost in hiter način izračunamo, katero nepremičnino se nam splača kupiti in za kakšen denar. Ugotovimo, da so današnje cene nepremičnin večinoma nad donosnimi.

Pričakovanja

V naslednjem letu ali dveh pričakujemo rahlo rast najemnin in padec cen slabših nepremičnin. To pomeni, da v tem obdobju lahko opravimo potreben in donosen nakup nepremičnine. S pomočjo pravega znanja in strokovnosti pa bo ta nakup lahko tudi varen.

Vsekakor kupujemo samo nepremičnine, ki jih potrebujemo oziroma tiste, za katere vemo, kaj bomo z njimi počeli. Ne kupujemo samo zato, ker to počne naša okolica in ker je morda tako moderno. Nepotrebne nepremičnine pa postavimo na trg in jih prodajmo, ker nam ne koristijo. Tudi nekoristne nepremičnine bodo obdavčene in nam bodo samo v breme. Koliko, kako in kdaj nas bodo obdavčili, pa so že ugibanja za naslednje leto.

Razvoj

Nepremičninski trg se bo razvijal naprej. Na njem se pojavljajo vedno zahtevnejši kupci, ki iščejo vedno bolj popolne nepremičnine za primerno ceno. Iz splošnih vizualnih zahtev v zvezi z nepremičnino, urejenosti ter njene funkcionalnosti se bo pozornost kupcev selila na podrobnosti. Podrobnosti, kot so npr. kakovost izdelave, vgradnja optimalnih elementov, funkcionalne podrobnosti in končno tudi jamstvo. Bodoči kupec bo razgledan, podučen in bo natančno vedel, kaj želi dobiti za vloženi denar.

Boštjan Boh

Združenje ocenjevalskih podjetij

GZS-Zbornica za poslovanje z nepremičninami