

Pogum in (za)upanje za 2013

Konec koledarskega leta je običajno obdobje, ko pregledamo dogajanje celega leta in razmišljamo, kaj nam prinaša prihajajoče leto? V katero smer se obračajo trendi? Kakšne dogodke oz. razplete lahko pričakujemo in kdaj? Na osnovi teh ocen potem delamo načrte in podrobneje pripravljamo prihodnje dejavnosti.

Kaj se je na nepremičninskem trgu dogajalo letos?

Pogled s ptičje perspektive za iztekajoče se leto na tem področju kaže zanimivo nasprotje. Na eni strani še vedno nepremičninski krč, neprodane nepremičnine iz stečajnih mas, zmanjšanje prometa, padanje cen nepremičnin itd. Po drugi strani pa se je prav na področju nepremičnin s strokovnega vidika dogajalo veliko. Združenju nepremičninskih posrednikov, Združenju upravnikov nepremičnin, Združenju ocenjevalskih podjetij, ki so povezana v GZS –Zbornice za poslovanje z nepremičninami, se je letos pridružilo še Združenje stanovanjskih skladov. Članstvo podjetij v združenjih se je povečalo, povečala se je tudi aktivnost članov. Dokaz za živahno dogajanje v stroki je tudi obiskanost in odmevnost 23. tradicionalnega dvodnevne posveta Poslovanje z nepremičninami v Portorožu. Letos novembra se ga je udeležilo kar 30 % obiskovalcev več kot lani, število predavateljev in sponzorjev pa je bilo večje za 40 %.

Diferenciacija

Dogajanje v okviru Zbornice kaže, da so se podjetja v nepremičninski panogi začela bolj dejavno spopadati s krizo in iskati nove poti za uspešnejše poslovanje. Za to pa so nova znanja in informacije ter strokovno povezovanje bistvenega pomena. Podjetja se želijo na trgu diferencirati, postati prepoznavna po kakovostnih storitvah, ki bodočim strankam vlivajo zaupanje. Prvi korak je zagotovo članstvo v strokovnih združenjih. Naslednji korak je lahko npr. skupna zaveza za zaupanja vredno poslovanje, kot so jo v Združenju družb za nepremičninsko posredovanje zapisali in izdali v obliki novega Kodeksa dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami. Najpomembnejše je, da želja in zahteve po večjem znanju, strokovnosti ter izboljševanju kakovosti prihajajo neposredno iz podjetij, ki so se sama odločila, da bodo izbrala višje standarde kakovosti, po katerih bodo poslovala.

Delujoč trg

Tudi na samem trgu nepremičnin se dogaja močna diferenciacija. Zdaj se že ve, katere lokacije so v različnih krajih najbolj iskane in na teh so cene padle manj kot v povprečju. Seveda pa to pomeni tudi, da so mnoge lokacije manj iskane in privlačne, nepremičninam tam pa so se cene bolj znižale. Cene se razlikujejo tudi po tem, katero gradbeno podjetje je posamezne nepremičnine gradilo oz. kateri projektant je projekt vodil. Kupci so se odločili, katerim gradbenim izvajalcem ali projektantom bolj zaupajo in verjamejo, da so zgradili bolj kakovostne nepremičnine. Kupci posebej cenijo tudi kakovostno upravljanje in vzdrževanje nepremičnin. Za ustrezno vzdrževane nepremičnine so pripravljeni plačati več kot za druge. Prav tako se cene bistveno razlikujejo glede na starost nepremičnine, na njen namen, ter navsezadnje tudi glede na energetske učinkovitost. Ekonomske kategorije postajajo tudi na tem trgu pomembne in prav to kaže na procese normalizacije položaja.

Zaupanje na trgu

Ena najslabših posledic krize je izguba zaupanja in najhujša je izguba zaupanja v prihodnost. Prav to zaupanje pa je tudi za nepremičninski trg ključno. Ljudje tako zasebno kot tudi v podjetjih zaradi strahu pred tem, kaj bo prinesla prihodnost, skrbimo predvsem za čim manjšo porabo sredstev, ki se zmanjšujejo, kar je za krizo značilno. Normalna reakcija je, da je naša glavna naloga preživetje. Če se ves čas ukvarjamo z mislimi, kako bomo preživel, ali bomo lahko izšolali svoje otroke, ali bomo deležni zdravstvene oskrbe, za katero plačujemo ipd., tu ni prostora za dolgoročno načrtovanje in investiranje. Povečana aktivnost nepremičninskih podjetij (vsaj v okviru Zbornice) pa kaže, da se to zaupanje pri podjetjih zelo počasi, ampak vendarle vrača. Da so se podjetja soočila s krizo, da se prilagajajo novemu položaju na trgu, da se dejavno ukvarjajo s tem, kako bi izboljšala svoje storitve, kako bi jih lahko bolje prodala, kako bi si pri potencialnih strankah pridobila zaupanje.

Soočenje z realnostjo

Po mnenju večine avtorjev nasvetov, kako obvladati krizo in kako iziti iz nje, ne glede na to ali gre za krizo v podjetju ali za osebno krizo, je za reševanje teh problemov ključno soočenje z realnostjo. Šele ko s čim več možnih vidikov ocenimo realno stanje ter obseg in posledice kriznega dogajanja, lahko začnemo razmišljati o tem, kako položaj spremeniti. Zdi se, da je v Sloveniji prav dejstvo, da se mnogi tako zasebno kot poslovno še vedno ne soočijo z realnostjo, eden glavnih vzrokov za to, da se položaj po 4 letih recesije ne zboljšuje. Za nepremičninsko področje je npr. zelo pomembna realna ocena ponudbe nepremičnin, ki močno vpliva na povpraševanje in oblikovanje cen na trgu. Zdaj že vsi »vemo«, da imajo podjetja, banke, investitorji v Sloveniji v svojih bilancah velike količine precenjenih nepremičnin. Eden bolj perečih problemov so tudi nepremičnine v stečajnih postopkih in pri slabih naložbah bank. Teh nepremičnin je precej, ujete pa so v izjemno počasne stečajne postopke ter prodajo preko javnih dražb. Ko bodo podjetja in banke s precenjenim premoženjem v nepremičninah zajeli sapo in končno začeli s prodajo teh nepremičnin po tržnih cenah, pa kakršne koli že so, bo to za seboj zagotovo potegnilo niz pozitivnih procesov na trgu.

Želje za 2013

V imenu članov vseh združenj GZS Zbornice za poslovanje z nepremičninami vsem bralcem v prihodnjem letu želimo čim več poguma, tako za oceno in sprejem trenutnega položaja kot tudi za njegovo aktivno spreminjanje na bolje. Želimo vam tudi čim več zaupanja: zaupanja vase, v strokovnost, v znanje, v dobro, v druge ljudi, v prihodnost in v dejstvo, da se enkrat, četudi je to lahko še daleč, vsaka kriza konča. Na to pa lahko s pravim pristopom vsaj delno vplivamo tudi sami.

Dejan Papež,
Direktor
Karmen Stariha,
Odnosi z javnostmi
GZS-Zbornica za poslovanje z nepremičninami