



# Nepremičnina kot finančna naložba



Nepremičnina je lahko tudi dobra naložba. Toda pozor – ne mislimo na tisto nepremičnino, v kateri lastnik biva, temveč tisto, ki jo oddaja v najem ali dodatno kupi kot naložbo.

Nepremičnino, v kateri bivamo, bomo najverjetneje uporabljali do smrti ali pa bodo kasneje v njej celo bivali naši otroci, torej nam predstavlja mrtvi kapital. Zato si od nje ne moremo obetati finančnega ugodja, kot če bi na primer predstavljala dodaten vir pokojnine.

**M**nogokrat smo že slišali izrek: „Zid je zid!“. V Sloveniji nasploh obstaja nekakšen lastniški občutek varnosti in se tako uvrščamo v sam vrh v Evropi, torej med države z največjim deležem lastniških stanovanj. Slovenci imamo občutek, da je nepremičnina investicija, če jo kupimo in v njej stanujemo, ne zavedamo pa se, da nam takšna nepremičnina predstavlja prej strošek (zaradi nenehnega vlaganja, obnavljanja) kot pa investicijo, sploh če jo kupimo s pomočjo kredita z 20-letno odplačilno dobo. Nepre-

mičnina pa bi postala naložba, v kolikor bi jo prodali in bi imeli denarno rezervo za pokritje drugih izgub. Toda potem ne bi več stanovali v lastni nepremičnini ali pa vsaj ne v tako veliki. Najverjetneje bi se preselili v manjše ali pa v najeto stanovanje.

## Kaj se je dogajalo z oglaševanimi cenami nepremičnin?

Če povzamemo gibanje oglaševanih cen nepremičnin iz [www.slonep.net](http://www.slonep.net), smo v Ljubljani in njeni okolici od leta 2003 do vključno 2007

beležili izredno intenzivno rast cen stanovanj, ki je vrhunec intenzivnosti dosegla leta 2006, ko so se oglaševane cene stanovanj v Ljubljani v povprečju dvignile za 18,3 odstotka. V prvi polovici leta 2009 so povprečne oglaševane cene stanovanj v Ljubljani in v njeni okolici padle. Na letni ravni so se lansko leto stanovanja v Ljubljani pocenila za 5,7 odstotka, v njeni okolici pa za 8,3 odstotka. V letu 2009 so se nadaljevali procesi, ki so se začeli že v letu 2008. Takrat so cene nepremičnin dosegle zgornjo mejo kupne moči kritične mase

kupcev. Ljudje so prenehali kupovati, ker so bile cene previsoke. Povpraševanje je močno upadlo, prodaja pa se je ustavila. Število transakcij z nepremičninami se je močno zmanjševalo, kar kažejo podatki GURS-a, zmanjševanje pa je trajalo vse do začetka jeseni 2009.

Drugi pomembnejši vzrok je gospodarska kriza, ki se je lani močno pokazala tudi v Sloveniji. Ljudje nimajo zaupanja v stalnost zaposlitve in prihodkov v prihodnosti, zato so se odpovedali večjim nakupom, predvsem pa tistim nakupom, ki zahtevajo zadolževanje za daljše obdobje. Ustavev padanja cen v jeseni je verjetno povezana s prodajo in cenami novogradenj. Od cen novogradenj so namreč odvisne cene rabljenih stanovanj. Prodajalci novogradenj so nekaj časa spuščali cene predvsem v obliki popustov in drugih ugodnosti, ki so jih obljubljali potencialnim kupcem. Predvidevamo lahko, da so za jesen optimistično pričakovali večje povpraševanje in so cene prenehali spuščati, kar se je odrazilo tudi na trgu rabljenih stanovanj.

## Kaj se trenutno dogaja s cenami nepremičnin?

Po podatkih GURS-a so cene nepremičnin v Sloveniji v povprečju upadle za od 4 do 7 odstotkov (odvisno od vrste, starosti in lokacije nepremičnine). Tudi najemnine so upadle in sicer nekje do deset odstotkov. Nepremičninski krč še ni popustil. S pogajanjem si lahko kupci nepremičnin sedaj izborijo večje popuste.

## Kaj napovedujejo strokovnjaki glede cen nepremičnin v Sloveniji? Bodo upadle ali ne?

Trendi cen stanovanjskih nepremičnin in gospodarski kazalniki ter seveda upanje oz.



strahovi vlagateljev kažejo na to, da je večja možnost, da bodo cene nepremičnin v Sloveniji še upadle, ob predpostavki, da država ne bo intervenirala na nepremičninskem trgu.

## In nasvet lastnikom nepremičnin? Ali naj prodajo po trenutni ceni?

Najslabše je seveda, če imajo lastniki trenutno prazno nepremičnino (je ne oddajajo v najem) oz. če jim najemniki ne plačujejo najemnine. To seveda ni trenutno najboljša naložba. Pri odločanju za prodajo/nakup nepremičnine je treba vračunati vse stroške v zvezi z nepremičnino: zavarovanje nepremičnine, krediti (obrestna mera), obnova, morebitna nepredvidena popravila, vzdrževanje, tekoči obratovalni stroški, davki itd. To vse so stroški, ki znižujejo vrednost investicije. Izračunati je potrebno, ali ni trenutno bolje investirati v druge oblike naložb, ki so seveda mnogo bolj likvidne.

## Pomembna prednost naložbe v nepremičnino: Dolgoročna stabilna in varna naložba (10 ali več let)

Pomembnejša slabost naložbe v nepremičnino, ki je ne smemo zanemariti, je nelikvidnost. Nepremičnine morda ne bo mogoče takoj prodati za željeno ceno, lahko se celo prodaja od šest mesecev do enega leta. Kaj pa, če denar potrebujemo takoj? Vrednostni papirji kot alternativa so mnogo bolj likvidni, saj lahko dobite izplačilo že v roku 5 delovnih dni, so pa seveda bolj tvegani.

Načeloma drži, da vlagatelji, ki imajo prosta denarna sredstva, želijo svoja sredstva donosno naložiti in pričakujejo čim večji ter hiter zaslužek. Vlada splošno prepričanje, da so zelo dobre in donosne predvsem naložbe v nepremičnine, ki so varne in dolgoročno stabilne. To ni nič presenetljivega, saj so se pri nas v zadnjih letih cene nepremičnin konstantno strmo zviševale. Opozoriti je treba, da so lahko prav zaradi tega cene umetno na visoki ravni, kar lahko privede do padca oz. korigiranja cen. V nepremičnine je vsekakor smiselno vlagati, vendar je treba upoštevati njihovo lokacijo, starost, namembnost ... V preteklosti se je najbolj obrestoval nakup gradbenih zemljišč na dobrih lokacijah ter manjša stanovanja.

Nepremičnina nam lahko služi kot finančna naložba, torej kot ena izmed možnih investicij privarčevanih sredstev. Paziti pa moramo, da investicije razpršimo. Da ne stavimo vsega na enega konja.

Zakaj? Ker imajo vse naložbe svoje prednosti in seveda tudi svoje pomanjkljivosti. Nepremičnina naj bo torej le ena izmed naložb. Ostale alternativne naložbe naj bodo naložbe v vrednostne papirje, surovine (plemenite kovine), zavarovalne police, itd. Vaš portfelj mora biti pisan kot mavrica, s tem pa je možno morebitne negativne vplive naložb nekako izravnati oz. ublažiti. Cena nepremičnine lahko na primer pade, po drugi strani pa kakšni vrednostni papirji ohranijo svojo vrednost ali pa se cena celo poviša. V primeru prodaje potemtako ne bo treba prodajati nepremičnine, saj dobite zanjo manj, ampak boste začeli najprej razprodajati vrednostne papirje.

**Mag. Karmen Darvaš Šega,**  
Finančna hiša d. o. o.



FINANČNA HIŠA



Kreditna zavarovanja: zaščitite svoje kredite!  
[www.financnahisa.si](http://www.financnahisa.si)