

POGOVOR / Toni Miklavž, nepremičninski strokovnjak v podjetju Stan nepremičnine

# Do stanovanja z medgeneracijskim sodelovanjem

Andreja Podlogar

Hiše, ki so se v Sloveniji večinoma gradile v sedemdesetih in osemdesetih letih, so bile arhitekturno zasnovane za več generacij. Praviloma so bile grajene v dveh do treh identičnih nadstropjih. Vendar se je izkazalo, da so se otroci največkrat odselili in niso zapolnili mansardnih ali pritličnih stanovanj, starši ali stari starši pa so ostali sami v energetsko potratnih hišah in predvsem prevelikih za vzdrževanje. O stanju na trgu nepremičnin, problemu vzdrževanja starejših hiš in stanovanj ter smernicah, kako najti najbolj optimalno rešitev, smo se pogovarjali z nepremičninskim strokovnjakom v podjetju Stan nepremičnine Tonijem Miklavžem.

**V Sloveniji imamo nadpovprečno veliko lastniških nepremičnin. Večina jih je starih okoli štirideset let in za starejše lastnike pomenijo veliko breme. Kako vi kot nepremičninski agent gledate na vse to?**

Starejša generacija je v sedemdesetih in osemdesetih letih gradila velike hiše, namenjene bivanju več generacij. V zadnjem obdobju mnogi ugotavljajo, da so nepremičnine, v katerih živijo, neekonomične. Plačujejo visoke stroške vzdrževanja, zaradi starosti in slabšega zdravja pa tudi ne zmorejo več premagovati fizičnih ovir. Trgovine in zdravstvene ustanove so predaleč, odvisni so od družine, prijateljev, sosedov. V takih primerih je bolj smotno nepremičnino prodati in kupiti dve manjši, potem pa eno ali obe oddajati. Res pa so starejši lastniki, ki so več desetletij živeli v hiši in jo gradili z lastnimi rokami in z veliko odrekovanja, nanjo čustveno navezani. Težko se ločijo od nje, če so se jo že odločili prodati, pa vrednost večkrat precenijo, zato se hiša težko proda. Z nerealno visoko ceno se čas prodaje podaljša, zanimanja je čedalje manj, ko pride do prodaje, pa je cena za prodajalca nemalokrat celo nižja, kot bi jo iztržili, če bi hišo po tržni ceni prodal na začetku. V podjetju Stan nepremičnine imamo veliko izkušenj s tovrstnimi projekti. Naša naloga je, da starejšim predstavimo možnost selitve iz stare hiše v bolj varčno oziroma stanovanje, ki ima dvigalo, parkirno mesto, v bližini zdravstveni dom, lekarno, trgovino in banko.



V velikih družinskih hišah in stanovanjih v povprečju živijo dve do štiri osebe, vsak stanovalec pa ima na voljo od 20 do 60 kvadratnih metrov bivalne površine. © iStock

**Kje vidite največje težave in tudi rešitve pri teh nepremičninah?**

Lastniki skoraj polovice slabo izkoriščenih nepremičnin so starejše generacije in upokojeanci. Otroci so se zaradi službe

preseleli v drug kraj oziroma večje mesto, pa tudi sicer raje živijo samostojno v lastnih nepremičninah. Omenjene starejše nepremičnine so skoraj praviloma zunaj mest, oddaljene od infrastrukture, šol, vrtcev, zdravstvenih ustanov, pogosto samevajo oziroma niso tako privlačne. Po podatkih statističnega urada v velikih družinskih hišah in stanovanjih v povprečju živijo dve do štiri osebe, vsak stanovalec pa ima na voljo od 20 do 60 kvadratnih metrov bivalne površine. Samo stanovanj, v katerih ima vsak na voljo 60 kvadratnih metrov bivalne površine ali več, je skoraj petnajst tisoč, v skoraj šestnajst tisoč hišah živi samo en stanovalec. Prav zato se pri prodaji in nakupu nepremičnin osredotočamo na tovrstno problematiko in ponujamo ugodne rešitve ter celovito svetovanje in varno izpeljavo postopka prodaje in nakupa nepremičnine. Mlajši se na začetku običajno odločajo za najem, šele potem za nakup, pri katerem velikokrat pomagajo starši, babice in dedki, saj hitro ugotovijo, da bi z zneskom plačila mesečne najemnine lahko plačali mesečni obrok kredita pri banki, zato je zaželeno in včasih tudi neizogibno medgeneracijsko sodelovanje in reševanje nepremičninskega vprašanja.



Toni Miklavž, agent v podjetju Stan nepremičnine

**Kakšne nepremičnine pa potem kupujejo mladi in kaj svetujete tistim, ki kupujejo staro nepremičnino?**

Ob ugodni ceni je za mlade starejša družinska hiša lahko dobra nakupna odločitev, saj so navadno na dobrih lokacijah in primerne za družino. Vendar je treba biti pazljiv pri oceni stanja hiše oziroma oceni stroškov obnove. Večkrat se namreč postavi vprašanje, ali staro hišo prenoviti ali jo raje porušiti in zgraditi novo. Stroški prenove lahko v nekaterih primerih tudi močno presega stroške novogradnje. Tudi v tem primeru je najbolje, da vam pri nakupu pomagajo in svetujejo strokovnjaki. Poleg tega je treba preveriti celotno dokumentacijo, predvsem skladnost gradbenega dovoljenja z obstoječo hišo, prej pomisliti na pasti nakupa ali prodaje in morebitne dodatne stroške, ki bi se lahko pojavili med obnovo. V agenciji si prizadevamo prevrednotiti premoženje in hkrati starejšim lastnikom nepremičnine omogočiti selitev v bolj varčno hišo oziroma stanovanje, ki je opremljeno z dvigalom, parkirnim mestom in ima v bližini zdravstveni dom, lekarno, trgovino, banko. Tako z dvema potezama hkrati omogočimo nakup nepremičnine mladim družinam, parom ali posameznikom, ki potrebujejo več prostora in jih ne moti, da so nepremični-

ne potrebne obnove, energetsko da nimajo dvigala, parkirnega mesta, preselitev starejših lastnikov nepremičnine v bolj varno in dostopno okolje.

**Se ta trend že pozna pri vašem in katere so bile glavne novice letošnje polovice leta na trgu?**

Cene nepremičnin se nekoliko upadajo, primanjkuje ponudbe tako stanovanj, hiš ter gradbenih parcel za primerno. Predvsem mlajše družine ugotavljajo, da je bolj smiselno kupiti manjšo hišo kot se stanovanje v Ljubljani. Nekateri pa kupujejo celo skupaj s starši. V delu vilne novogradnje, toda marsikateri cenovno nedosegljive. Kupci čakajo novno ohladitev trga oziroma se obupu predvsem pogajajo o ceni, ne kupujejo za vsako ceno, tudi če nepremičnina za njihovim željam. Prodajalci in kupci predvsem strokovno izvedeno stanovanje podprto z znanjem in izkušnjami na nepremičninskem in davčnem področju, jim vseeno, komu prepustijo svoje premoženje v prodajo. Kupci se običajno pogajajo tudi o nepremičninski družbi, časa je na trgu in kako dobro pozna nepremičninski trg.

Cene nepremičnin so po drastičnem upadu med gospodarsko krizo najbrže raščale v Ljubljani, predvsem v središčnem mestu, kjer je nakup stanovanja za mlade koga že velik izziv, okolici Domžal, Kamnika. Enak trend imamo tudi v večjih območjih, kot so Piran, Portorož, Bled in deloma Bohinj.

**Lahko, prosim, še na kratko predstavite projekt finančna žolba, komu je namenjen in kaj je njegov cilj?**

V podjetju Stan nepremičnine se ukvarjamo s svetovanjem s področja upravljanja večgeneracijskih nepremičnin, zato smo se odločili za projekt finančna žolba, katerim želimo ljudi nepremičninski premoženje in izboljšati njihovo finančno pripravljenost na namreč, da do 45 let smo in delamo za svoje nepremičninsko premoženje in jim pomagamo, da v tem letu pa morajo nepremičnine delati za nas. Strankam svetujemo, prevrednotiti premoženje, in jim pomagamo, da se v družini več pogovarjajo o svojem premoženju, se znebijo premoženja in skupaj pretehtajo, kako prodati več nepremičnin in omogočiti tako starejšim kot mlajšemu delu družine bolj kakovostno in udobno življenje ter pri tem ustvariti dodatni mesečni zaslužek. ✕

RIO MARE IN WWF

## Združili moči za zaščito oceanov

Podjetje Bolton Food, ki ima v lasti blagovno znamko Rio Mare, je predstavilo svoje mednarodno partnerstvo z World Wildlife Fund (WWF), katerega cilj je povečati trajnostno pridobivanje in sledljivost rib. S štiriletnim partnerstvom, sklenjenim decembra 2016, se je Bolton Food zavezal, da bo do leta 2024 dosegel stotodstotno pridobivanje rib iz trajnostnih virov - z ribolovnih območij, ki imajo certifikat organizacije MSC (Marine Stewardship Council), oziroma iz verodostojnih in zanesljivih projektov za izboljšanje ribištva (Fishery Improvement Projects - FIP).

Od leta 2018 Bolton Food tako že 50 odstotkov tune pridobiva z ribolovnih območij s certifikatom MSC ali iz zanesljivih

AKADEMIJA GRADBENIH INVESTICIJ

## Povezovanje gradbeništva in energetike

Gospodarska kriza je med letoma 2008 in 2016 zarezala v vse dejavnosti, še najbolj v gradbeni sektor. Z modernimi pristopi bi lahko dvignili produktivnost za približno dvajset odstotkov in prav znanje, ki ga ponuja Akademija gradbenih investicij (AGI), bo to omogočilo.

Jeseni bo na vrsti že tretja izvedba Akademije gradbenih investicij (AGI), ki se bo začela 19. septembra in bo trajala do 10. oktobra. Organizirali jo bodo strokovnjaki iz različnih področij, ki bodo predstavili prakse najrazvitejših držav. Akademija je namenjena vsem strokovnjakom, investitorjem, projektantom, inženirjem in vavajcem kontrole kakovosti. Je forum, ki povezuje investicije in gradbeništvo kot tudi energijo. Akademija je do zdaj obiskala več kot 100 strokovnjakov, skupno je bilo podanih že 38 certifikatov za izvajanje vodenje investicijskih procesov po kriterijih AGI. Veliko gradbenikov in investorjev ve, da se bodo spreminjali in da skozi desetletja gradbeništvo ne bo več enako, kot ga poznamo danes. FIP bodo novi trendi kakovostnejšega vodenja, pametnih mest, družbenih medijev in digitalizacije, saj je gradbeništvo napredovala zelo hitro. Potrebujemo nova znanja, obnovo obstoječih znanj in

