

Povezani posli so postali zelo negotovi

Najbolje je prvo nepremičnino prodati, šele nato začeti kupovati drugo

V Sloveniji je veliko poslov s stanovanjskimi nepremičninami povezanih. To pomeni, da nekdo najprej proda svojo nepremičnino in s kupnino financira nakup drugega, po navadi večjega domovanja.

Včasih ni bilo težko najprej izbrati stanovanje za nakup, položiti aro in se dogovoriti za pogodbeno obdobje za plačilo drugega stanovanja. Trg je bil likviden, zato s prodajo ni bilo težav. Danes je povsem drugače.

Tveganj je veliko

Po ocenah Iztoka Remškarja, direktorja nepremičninske agencije Kvadratni meter, je med vsemi stanovanjskimi transakcijami kar 70 odstotkov takšnih, ko morajo kupci najprej prodati nepremičnino. Večinoma se ljudje za nakup odločijo, ko sami že prodajo staro nepremičnino ali pa ko dobijo dediščino ali kak drug izredni prihodek.

»Pred krizo je kupec za nepremičnino dal aro, določili smo največ polletni rok za plačilo nepremičnine in v tem času prodali njegovo prvo nepremičnino,« razlaga Remškar. Danes je drugače, saj so razmere bili negotovi.



► **Iztok Remškar**, Kvadratni meter: »Vezane prodaje oziroma nakupi so veliko bolj tvegani, kot so bili. Najprej naj lastnik proda svoje staro stanovanje, šele nato naj išče drugega.«

Sogovornik svetuje, naj tisti, ki kupujejo drugo nepremičnino, najprej prodajo prvo, oziroma naj najprej pridobijo aro, ki jo porabijo za rezervacijo novega stanovanja.

In kaj storiti, ko ima lastnik drugo nepremičnino že izbrano oziroma je našel nepremičnino, ki mu je pisana na kožo? V tem primeru bi najraje podpisal pogodbo za drugo stanovanje in plačal aro. A taka pot prinaša precej tveganj. »Minili so časi, ko je bilo mogoče z gotovostjo trditi, da bo lahko lastnik prvo stanovanje v kratkem času prodal, saj se lahko prodaja razvleče tudi na dve leti,« pravi Remškar in opozarja na nevarnost, da bi moral

lastnik prvo stanovanje prodati daleč pod zeleno vrednostjo.

Laže je, če vpleteni poznajo razmere na trgu

Branko Potočnik iz mariiborske INSE sicer ne ve natančno, koliko poslov s stanovanjskimi nepremičninami je vezanih, vendar pravi, da so razen prvih nakupov skoraj vsi preostali nakupi povezani s prodajo prve nepremičnine. Po njegovem mnenju je v takem primeru najbolje, da prodaja in nakup potekata vzporedno. Lastniki naj začnejo prodajati svojo nepremičnino, hkrati pa naj iščejo novo. Preden se posameznik pogodbene zaveže za nakup



► **Branko Potočnik**, INSA: »Lastnik, ki se loti vezanega nakupa, mora dobro poznati razmere na trgu. Le tako bo tak posel izpeljal z najmanjšim tveganjem.«

druge nepremičnine, je dobro, da ima tudi zagotovilo, da bo prodal prvo nepremičnino, drugače naj si stranke izgovorijo nekoliko daljši rok za plačilo kupnine.

Pri takšnih vezanih poslih je sodelovanje agencije še pomembnejše kot pri posameznem nakupu ali prodaji. Ključno je, da je stranka, ki nakup nepremičnine financira s prodajo nepremičnine, seznanjena s stanjem na trgu in cenami, ki se trenutno dosegajo. Potočnik pravi, da se povpraševanje po nepremičninah ni bistveno zmanjšalo, so se pa precej znižale cene, kar je treba upoštevati predvsem pri prodaji.

dití roke plačil in primopredajo obeh nepremičnin, tako da zadeva za stranke ni stresna. Velika večina poslov, ki jih nepremičninske družbe vodijo na ta način, poteka gladko in brez zapletov.

Iztok Remškar še dodaja, da mogoče razlika v ceni med manjšim in večjim stanovanjem ne bo nikoli več tako majhna, kot je danes. Seveda pa je najprej treba prodati prvo in kasneje najti cenovno ugodno in primerno drugo stanovanje.

Lahko vprašate tudi banko

Možno je tudi, da lastnik najprej kupi novo stanovanje, pri čemer pa se mora s

banko dogovoriti za dodatno posojilo s hipoteko na obe nepremičnini in moratorij za odplačevanje, dokler ne proda prvega stanovanja. Težava je v tem, da banke danes niso več tako radodarne, kot so bile pred krizo, zato marsikdo za takšen posel kreditno ni sposoben.

Iztok Remškar s takimi primeri nima veliko izkušenj. Meni pa, da bi takšna transakcija prinesla veliko bančnih stroškov. Temeljno tveganje ob tem še vedno ostaja, saj lastnik prvega in kupec drugega stanovanja tudi v tem primeru ne ve, kdaj bo lahko prodal prvo stanovanje in po kakšni ceni. Pri tem je vse odvisno od dogovora z banko, še bolj pa je vprašljivo, kolikšen del posojila bo lahko posameznik pokrtil s prodajo nepremičnine.

Potočnik omenja še trejo možnost. Če njihova stranka ne more prodati nepremičnine in bi ji tako propadel nakup drugega stanovanja, za katerega se je pogodbeno že zavezala, lahko njihova nepremičninska družba odkupi nepremičnino, ki je stranki ni uspelo prodati. V takšnih primerih, za katere pa se odločijo le v sili in so zelo redki, je cena nekoliko nižja, kot bi jo kupec lahko dosegel, če bi imel čas čakati.