

gaški Slatini. Hiša je velika 300 kvadratnih metrov, zanjo sta odštela 290 tisoč evrov. Lastnik hiše je bil Anglež; zadnjih 10 let jo je uporabljal kot počitniško hišo. »Hiša je sodobna, v prenavo ni bilo treba vložiti skorajda nič. Žari, kot bi bila vredna milijon dolarjev. O samem kraju pa nisva vedela veliko,« opisujeta zakonca.

Življenje v Sloveniji jima je zelo všeč. Tonya slika, Mert pa vsako jutro začne z igranjem orgel v lokalni glasbeni šoli. »Velikokrat naju vprašajo, zakaj sva se preselila v Slovenijo. Odgovor ni preprost. Najina družina je raztresena po vsej Ameriki. Vnučkov nimava. Hčerka živi v Los Angelesu in dela v filmski industriji. Selitev je bila načrtovana. Želela sva izstopiti iz svojega področja udobja, spoznati nove ljudi in pridobiti nove izkušnje,« opisujeta zakonca, ki se konec januarja odpravljata v Teksas na praznovanje 100. rojstnega dne Mertovega očeta.

Newyorčanka Susan počitnikuje na Bledu

Čeprav Susan Kibler živi v mestu, ki nikoli ne spi, so jo blejske lepote prepričale, da si je kupila počitniško hišo v okolici Bleda. »Leta 2002 sem prišla v Slovenijo poslovno in od takrat z družino redno prihajamo,« pravi. Ob tem dodaja, da je večino svojega življenja preživela v Rusiji, kjer je tudi delala. V nasprotju z Mertom in Tonyo, ki sta iskala hišo za bivanje, je Susan želela hišo, ki bi jo lahko tudi oddajala. »Iskali smo nepremičnino, s katero bi ustvarili prihodke in hkrati v njej bivali, ko bi bili na počitnicah na Bledu, morda v njej tudi živeli v pokoju. Začeli smo iskati že leta 2005, kupili pa smo šele šest let zatem. Našli smo počitniško hišo nekoliko zunaj Bleda. Je precej spektakularna,« zadovoljno pripoveduje. Velika je sto kvadratnih metrov, zanjo so skupaj s popolno prenavo, ki je bila končana šele lani pozno poleti, odšteli 225 tisoč evrov. »S prodajalcem smo se tudi pogajali in nekoliko znižali kupnino. Ni se preveč oziral na to, da smo tujci kupovali njegovo nepremičnino, zanj je bila to celo prednost, saj smo bili pripravljeni plačati kupnino na račun v drugo državo,« pojasnjuje.

Prenovljene hiše še niso videli, zato se neizmerno veselijo obiska Slovenije v juniju. Zdaj hišo oddajajo. Prenočitev tam stane med 109 in 147 evri. Oglašuje se na spletni strani www.homeaway.co.uk.

Justin iz Londona najprej na Goričko nato v Ljubljano

»Pred osmimi leti smo kupili veliko kmečko hišo na Goričkem v Prekmurju. Vsakič, ko smo prišli v Slovenijo na počitnice, nam je bilo bolj všeč. Po letu dni spoznavanja Slovenije sva se z ženo odločila, da se preselimo in odpremo nepremičninsko agencijo,« opisuje Justin Young iz Slovenia Estate. Zdaj



Barbara Reva

• »Lepota in kakovost življenja sta nas prepričali, da smo kupili kmečko hišo na Goričkem,« pravi Justin Young.

živijo v središču Ljubljane. »Lepota in kakovost življenja sta nas prepričala, da smo se iz Londona preselili v Slovenijo. Imamo več prostega časa, v tem času lahko počnemo več stvari – smučamo, gremo na obalo, vse to bi bilo precej težje početi v Londonu,« pravi. Ima dva otroka, stara šest in tri let, in oba govorita tekoče slovensko. Sam se z znanjem slovenščine ne more pohvaliti, pripoveduje v smehu. Podobne razloge, da so si poiskale nepremičnino v Sloveniji, navajajo tudi njegove stranke, ki so izključno tujci.

Rusi kupujejo Ljubljano

Nepremičninska agencija Justina Younga je osredotočeni zgolj na tuje kupce slovenskih nepremičnin. Sprva so bili usmerjeni predvsem na angleški trg, pred dvema letoma so se preusmerili na ruskega. Zdaj je 70 odstotkov njihovih kupcev iz Rusije in Ukrajine. Na leto v Slovenijo pripelje v povprečju od 40 do 50 tujih kupcev, pravi. »Pred leti so

10 držav, katerih prebivalci so kupili največ rabljenih nepremičnin v Sloveniji od leta 2004

Velika Britanija	1.268
Italija	1.182
Avstrija	449
Nemčija	368
Irska	103
Francija	99
ZDA	95
Nizozemska	92
Hrvaška	57
Švedska	54
Drugi	308
SKUPAJ	4.075

Vir: Durs; op.: podatki so od maja 2004 do avgusta 2012 in brez upoštevanja nekaterih tretjih držav, kot so Rusija, Ukrajina, Kitajska, BiH, ker zanje ni podatkov.

nepremičnine večinoma kupovali Angleži, saj je bil denar zanje poceni. Veliko jih je vzelo posojilo v Angliji, nato pa so tukaj kupovali z gotovino. Zdaj teh posojil ne dobijo več. Angleže sicer še vedno zanimajo slovenske nepremičnine, a si jih ne morejo privoščiti. Rusi imajo drugačno zgodbo. Njihov srednji razred je izjemno zrasel. Ljudje iščejo naložbe kjerkoli. Slovenske nepremičnine so pri njih postale precej priljubljene,« pripoveduje.

Kaj in kje pa sploh kupujejo tujci naše nepremičnine? »Evropejce bolj zanimajo za nepremičnine na Bledu, v Bohinju, Mostu na Soči, Tolminu, Bovcu. Največkrat iščejo počitniške hišice, ki jih v času, ko jih ni tam, oddajajo turistom. Rusi so ta hip zelo zainteresirani za nepremičnine v Ljubljani. Včasih so bili precej navdušeni nad Obalo, zdaj manj, opaža Young in doda: »Lani smo v Ljubljani prodali precej več nepremičnin Rusom kot kadarkoli. Naložbo v nepremičnino v prestolnici jemljejo kot varno naložbo. Cene nepremičnin v Ljubljani se jim zdijo konkurenčne, privlačne, v Portorožu pa se jim zdijo nepremičnine precenjene. Na Obali je težko dobiti vilo za pol milijona evrov, v Ljubljani pa za ta denar v središču mesta dobijo lepo stanovanje.«

Večinoma iščejo stanovanja z najmanj tremi spalnicami in dvema kopalnicama izključno v središču prestolnice. Zanje so pripravljene odšteti med 300 do 800 tisoč evri. »Bogatejši Rusi, ki imajo več milijonov evrov, pa gredo nepremičnine kupovat v Pariz ali London. Kupci, ki pridejo v Ljubljano, za stanovanje ne bodo zapravili milijona,« razlaga. Več ruskih kupcev je tudi na Štajerskem, čeprav so pred leti ta konec Slovenije preplavili Angleži, dodajajo v nepremičninski agenciji Insa. »Tujci iščejo predvsem nepremičnine višjega cenovnega razreda, na bolj prestižnih lokacijah, kot je bližina Mariborskega Pohorja. Nekateri pa na primer kupijo manjše stanovanje v središču mesta in ga oddajajo študentom,« pravijo. Večina kupcev je starih od 30 do 50 let, nekaj je tudi starejših, ki se za nekaj mesecev na leto preselijo v Slovenijo.

Številke

Poleg Rusov in Angležev so kupci tudi iz Italije, Nizozemske, Ukrajine, Finske. »Veliko hišo na Mostu na Soči smo lani za 800 tisoč evrov prodali ženski iz Singapurja,« navaja primer Justin Young. Koliko nepremičnin natančno so kupili tujci, ne ve nihče v državi. Edini podatek, ki ga ima davčna uprava, je podatek o prodaji rabljenih stanovanj, pri katerih je treba plačati davek na promet z nepremičninami. Od leta 2004 je bilo takih prodanih nepremičnin tujim državljanom 4.074.

Ta podatek torej ni popoln, saj ne vključuje novogradenj in kupcev iz tretjih držav, recimo Rusije, Ukrajine, Kitajske, Bosne in Hercegovine. Ti na-

Kako nepremičnino prodati tujcu

Marsikateri prodajalec se verjetno ne bi branil ruskih, ameriških tisočakov ali pa tisočakov koga drugega. A tujega kupca ni tako zelo lahko ujeti. Kako to storiti, svetuje Justin Young iz agencije Slovenia Estate.

1. Cena naj bo postavljena realno! »Najbolj me frustrira, da prodajalci agencije nikoli ne vprašajo za mnenje o ceni. Včasih so njihove cene res povsem nerealne,« se jezi Young. V Angliji prodajalci navadno pridobijo mnenja vsaj treh agencij, preden postavijo ceno. Slovenci pa velikokrat za referenco jemljejo kar cene podobnih nepremičnin na portalu Nepremicnine.net. Ogllaševane cene nimajo nič s prodajalnimi,« opozarja.

2. Ne podcenjujte tujcev! »Ne mislite, da ima tujec več denarja in bo zato plačal najvišjo možno ceno. To je napačno predvidevanje,« opozarja Young. Navadno si tujci za nakup vzamejo veliko časa in ogledajo veliko nepremičnin.

3. Pripravite se na pogajanje! Tuji kupci veljajo za trde pogajalce, zlasti to velja za Ruse. »Če se stanovanje prodaja za pol milijona evrov, bodo ponudili 400 tisoč evrov in se počasi pomikali navzgor. Rusi se radi pogajajo in njihova prva ponudba je praviloma najnižja,« pravi.

4. Pripravite nepremičnino za prodajo! »Velikokrat, ko grem fotografirat hiše za oglase, moram stanovanja prej sam očistiti,« opozarja. Postelje niso pospravljene, oblačila so nametana, v lijaku je umazana posoda. Stanovanje očistite, pospravite. Ko so ogledi, mora biti stanovanje v najboljšem stanju. Velikokrat pa so zavese zastrte, roloji spuščeni, vsa vrata zaprta. »Ko je kupec v hiši, imate samo eno priložnost, da ga prepričate.«

5. Pustite opremljeno ali opremite! Večina tujcev ima raje opremljena stanovanja. V ZDA obstajajo podjetja, ki stanovanja pripravijo za prodajo. »Če je prazno, ga opremite, polepšajte, kupcu dajte občutek, da je tam lepo živeti,« svetuje.

6. Poiščite dobro nepremičninsko agencijo! Tujega kupca je skoraj nemogoče dobiti brez pomoči nepremičninske agencije, pravi Young. Vseeno pa lahko poskusite prodati tudi sami. Če se odločite za agencijo, naj ima ta dobre mednarodne povezave, dober položaj med zadetki v brskalniku Google, njihova spletna stran mora biti na voljo v različnih jezikih, Rusi namreč zelo slabo govorijo angleško. Provizija agenciji je od dva do tri odstotke. Pri 300 tisočakah to pomeni od šest do devet tisočakov.

mreč pri nas ne morejo pridobiti lastninske pravice na nepremičninah, pojasnjujejo na ministrstvu za pravosodje in javno upravo. Čeprav nepremičnin ne morejo kupovati kot fizične osebe, jih zato prek družb, ki jih ustanovijo pri nas. Po podatkih agencije za javnopravne evidence in storitve (AJ PES) je bilo novoustanovljenih podjetij z izvorom kapitala iz Ruske federacije od leta 2009 do 2012 kar 405. Seveda ne vemo, ali so vsa ta tudi kupci nepremičnin.