

»Na Gorenjskem je bistveno manj novogradenj kot v drugih delih Slovenije. Primanjkuje komunalno opremljenih in stavbnih zemljišč. Regija je zelo privlačna.«

»MISLIM, DA JE KAR PRECEJ NEPREMIČNIN PRAZNIH.«

- Zakaj gredo potem cene v nebo, zlasti na Gorenjskem?
- Ali smo zreli za stanovanja po vzoru Basla, kjer si kuhinjo deli več družin?
- Zakaj ni dobro, da se preveč stanovanj z javnim denarjem gradi na eminentnih lokacijah?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Izzivi na stanovanjskem področju so v Sloveniji vsak dan večji. Kako naj ob rasti cen nepremičnin mladi pridejo so lastnega doma? Kakšni so novi modeli gradnje v prihodnje? Kaj se lahko naučimo od bivanjskih modelov v tujini?

To so samo tri do mnogih vprašanj, na katera zna odgovoriti Simon Jan, direktor družbe Tosidos.

Zakaj so cene stanovanj v Sloveniji v zadnjih letih tako močno zrasle, posebej na Gorenjskem?

Po veliki krizi, ki se je začela 2008, pa vse do časa pred dvema oziroma tremi leti se je potreba po stanovanjih izjemno povečala, hkrati pa se jih od takrat naprej ni gradilo dovolj. Preprosto povedano: nismo zgradili dovolj stanovanj.

Zemljišča so se začela dražiti. Svoje so dodale tudi globalne razmere in vojne, ki so vplivale na cene betona, armature in drugih materialov. Ko rastejo cene zemljišč, inflacija in stroški materialov, se vse prelije v končno ceno stanovanj. Povpraševanje je izjemno, to pa cene še dodatno dviguje.

Zakaj so še posebej zrasle cene na Gorenjskem?

Na Gorenjskem je bistveno manj novogradenj kot v drugih delih Slovenije. Primanjkuje komunalno opremljenih in stavbnih zemljišč. Regija je privlačna. Veliko je sončnih dni, infrastruktura je dobra. Šole, vrtci in bolnišnice so v bližini stanovanj.

Avtocesta je manj obremenjena kot na Štajerskem ali Primorskem. Radovljica in okolica sta ta hip še posebej zanimivi lokaciji, ker sta izjemno sončni.

Pogosto slišimo, da mladi težko pridejo do prvega stanovanja. Kaj bi morali storiti v Sloveniji, da bi lažje in prej prišli do prvega stanovanja? Zdaj se to zdi kot nemogoča misija.

Po naših izkušnjah to ni tako nemogoče. Veliko mladih kupuje stanovanja. Tudi mi razvijamo stanovanja za mlade in imamo sorazmerno veliko mladih kupcev. Banke trenutno zelo dobro finančno podpirajo nakupe stanovanj in tudi razvoj nepremičnin.

Stanovanjski sklad bi lahko naredil več, a razvoj velikih zemljišč – na primer za 500 stanovanj – je izjemno zahteven. Manjša stanovanja so kljub višji ceni kvadrata še vedno cenovno dosegljiva. Tam, kjer jih gradijo, so cene za nekatere mlade kljub vsemu dostopne.

Kaj bi lahko naredile lokalne skupnosti in država, da bi bile cene za mlade dostopnejše?

Občine same ne zmorejo, zato mora država prevzeti strateško vlogo za gradnjo dostopnih stanovanj, okrepiti stanovanjski sklad ter gradnjo usmeriti tudi na manj eminentne, cenovno dostopnejše lokacije.

»Veliko mladih kupuje stanovanja. Tudi mi razvijamo stanovanja za mlade in imamo sorazmerno veliko mladih kupcev.«



»Misliti moramo na demografijo: potrebovali bomo oskrbovana stanovanja in domove za starejše.«

Pri tem morajo sodelovati lokalne skupnosti, zaposlovalci, načrtovalci, investitorji in državne službe, kot so zavodi za varstvo kulturne dediščine, komunalna podjetja in elektrodistributerji. Tudi tuje prakse kažejo, da je takšno povezovanje ključno za več dostopnih stanovanj.

Bi lahko v Sloveniji gradili hitreje s sodobnimi tehnikami gradnje in tudi tako povečali ponudbo?

Da. Tudi sami smo se usmerili v leseno gradnjo in modularne kopalnice. Smo lastniki podjetja BathBox, ki proizvaja modularne kopalnice v Celju.

Modularna gradnja skrajšuje čas ter zmanjšuje stroške obresti in dela ter odvisnost gradnje od vremena. Kakovost je boljša, hkrati pa je na trgu velik izziv dobiti dovolj delavcev za betoniranje, keramiko in tako naprej. Včasih potrebujemo 50 keramičarjev za velik gradbeni projekt tudi julija …

Jih je mogoče dobiti?

Zelo težko.

Kje pa jih dobite?

Hja, niso Slovenci …

Gradbenih delavcev je premalo. Kako na to vplivajo trenutni vladni ukrepi glede tujih delavcev?

Zagotovo ne preveč pozitivno. Vsega ne bomo mogli narediti montažno, zato bo pomanjkanje delavcev ostalo izziv.

Ali potrebujemo nove modele bivanja – mikrostanovanja, »co-living«, skupnostne rešitve?

Absolutno. Po Evropi smo si ogledali številne primere: v Baslu, na Dunaju, v Münchnu, tudi v Šanghaju. Našli smo nekaj primerov zanimivih stanovanjskih skupnosti.

V Baslu smo v soseski 30 blokov videli stanovanja, kjer živi 12 družin. Vsaka ima svojo spalnico in kopalnico, 13-metrska kuhinja pa je skupna. V objektu z 80 takšnimi stanovanji se je v 15 letih zamenjal le en najemnik. Ljudje so izjemno zadovoljni.

Bi lahko kaj takšnega gradili v Sloveniji? Zdi se, da to ni blizu slovenski miselnosti …

To je privlačno, toda kupci pri nas še ne zaupajo trendom deljenja skupnih prostorov, kot smo jih videli v kulturno raznolikem Baslu, kjer so bivali stanovalci od Švicarjev do Turkov. A ti trendi počasi

»Okrepiti je treba stanovanjski sklad in gradnjo usmeriti tudi na manj eminentne, cenovno dostopnejše lokacije.«

30 YEARS

Pilotiranje, sidranje, Jet grouting,
torketiranje, gradbene jame,
sanacija plazov, geotehnične meritve,
geotehnični inženiring,
mikro in mini piloti,
debelostenske diafragme,
geomehanske raziskave,...

GEOINVEST

WE MAKE BUILDINGS STRONGER.

Z vami že 30 let.
www.geoinvest.si



JET GROUTING



VODNJAKI 60mm DO 100m



ZABITI PILOTI 60m+



DIAFRAGMA 30m



FDP PILOTI

V Baslu smo videli stanovanja, kjer živi 12 družin. Vsaka ima svojo spalnico in kopalnico, kuhinja pa je skupna. V objektu z 80 stanovanji se je v 15 letih zamenjal le en najemnik.«

prihajajo tudi v Slovenijo. Vprašanje je, kdo in kako uspešno jih bo predstavil našim kupcem.

Zakaj so takšni modeli lahko primerni za bivanje?

Ljudje se družijo, si delijo prostore, organizirajo rojstne dneve, imajo skupne strešne vrtove. Otroci so bolj socializirani, starši si pomagajo pri logistiki.

Na Dunaju imajo manjša stanovanja, a ogromno servisnih prostorov: kolesarnice, prostore za otroške vozičke, skupne delavnice, pralnice. Tako lahko družina živi v prostoru, velikem 50 m², vsi drugi prostori v objektu pa so skupni.

Če so v objektu zagotovljeni skupni servisni prostori, človeku ni treba kupiti 100 kvadratnih metov velikega stanovanja. Poleg tega si stanovalci lahko pomagajo, ko gredo po otroke v vrtec ali šolo. Danes je težko vsak dan iti po otroke ob 13. ali 14. uri.

Ko otroci odidejo od doma, pa imajo v starosti stanovalci povsem dovolj prostora zase. Ta filozofija je zelo ekonomična.

Je umeščanje v prostor v Sloveniji bolj podobno birokratskemu labirintu ali popolnemu kaosu?

V zadnjih 20 do 30 letih smo ustvarili izjemno zapleten sistem. Do zgrajene večje soseske je pot dolga in birokratsko zahtevna. Če kdo želi uvajati nove modele bivanja in spreminjati razmišljanje o večstanovanjskih skupnostih, pa je še težje.

Kakšne rešitve vidite, da bi takšne razmere izboljšali?

Pogledati bi morali čez mejo, posnemati dobre prakse in jih prilagoditi. Tudi sami poskušamo v projekte vključevati skupne prostore, strešne terase, družabne površine. To obogati druženje sostanovalcev.

A investitorji sami ne moremo spremeniti sistema. Če bo nekaj investitorjev med nami naredilo vse v tej smeri, bo kakšen projekt zagotovo zelo zanimiv za takšno bivanje. Ampak na splošno ne bo večjega vpliva na spremembo gradnje stanovanj.

Je Slovenija potem sploh prijazna do vlagateljev v stanovanjsko gradnjo?

Ni neprijazna, a posel je izjemno kompleksen. Ima določene zakonitosti in je interdisciplinaren. Treba je poznati socialne, gradbene, pravne zakonitosti in postopke. Marsikdo se zaplete, ker tega ne zna. Mi hitro dobimo gradbeno dovoljenje, ker vemo, kaj delamo.

Upravne enote so največkrat na tapeti javnosti, ko gre za postopke. Toda ali so upravne enote res največja ovira?

Ne. Glavni problem je kompleksnost postopkov in veliko število mnenj z različnih področij. Nekateri organi delujejo dobro, drugi pa imajo res premalo kadra.

Imamo novo vlado. Bi država lahko bolje sodelovala z zasebnim sektorjem, da bi pospešila gradnjo?

Da. Prek GZS ali drugih kanalov bi se lahko vzpostavil dialog, ki bi pripomogel k pospešitvi postopkov.

Ko sem bil še na GZS in SBC – Klubu slovenskih podjetnikov, smo predlagali davčne olajšave za podjetja, ki bi gradila stanovanja za zaposlene. Kaj menite o tem?

To je smiselno. Mi zaposlenim že zdaj ponujamo ugodnejše cene – nekakšno interno subvencijo. Če bi država dodala še svoje, bi bilo to odlično.

Drugo, kar bi država lahko storila, so spremembe Zakona o varstvu kupcev stanovanj. Ta investitorjem nalaga veliko finančnih obveznosti, bančne garancije in podobno. Kupci so zelo zaščiteni, kar je dobro, a postopkov to ne poenostavlja.

Ta zakon je nastal zaradi afere Zbiljski gaj pred dolgimi leti. Afera je bila res škodljiva, saj je veliko kupcev ostalo brez denarja. Vendar posledično vzpostavljen sistem danes precej duši investitorje in tudi izvajalce, gradnjo pa draži.

Ali slovenske občine in župani razumejo, kako pomembna je stanovanjska problematika, ali jo še preveč podcenjujejo?

To je odvisno od posamezne lokalne skupnosti. Zelo pomembno je, kako se občina pozicionira glede svojega razvoja. Če župan in občina razumeta poslovni pogled na občino (tej je namreč ekonomsko v interesu, da več prebivalcev v kraju pusti več dohodnine in omogoča hitrejši razvoj), potem se stvari dogajajo v pravi smeri. Če je volja, se najdejo zemljišča, vzpostavi se komunalna infrastruktura in tako naprej.

Če pa občina takšnega razvoja nima v svoji agendi, je zgodba drugačna.

Ampak občine odločajo o prostorskih načrtih. So glede gradnje bolj zaviralne ali bolj pospeševalne?

Župani delujejo pospeševalno, a pogosto nimajo podpore drugih v občini. V Sloveniji nas hitro vse zmoti. Če bo nekje eno leto gradbišče, se bo takoj oglasilo 50 prebivalcev.

GMI GRADNJE MARGUČ: POL STOLETJA RAZVOJA IN NOVIH IZZIVOV

Od leta 1976, ko je Friderik Marguč z enim gradbenim strojem in veliko podjetniške vztrajnosti postavil prve temelje, je GMI Gradnje Marguč iz majhne družinske obrti zraslo v sodobno podjetje s širokim naborom gradbenih storitev. Več o razvojnih korakih in načrtih podjetja nam je povedal Aleksander Marguč, direktor in sin ustanovitelja.

Kateri so ključni mejniki v razvoju podjetja GMI Gradnje Marguč in kakšen je njihov vpliv?

Pomemben mejnik je bilo leto 2003, ko sem prevzel nadaljevanje družinske tradicije in začel strateško vlagati v širitev dejavnosti, infrastrukturo in tehnologijo. Leta 2005 smo pridobili okoljevarstveno dovoljenje za predelavo gradbenih odpadkov, leta 2008 investirali v sodobno betonarno, leto pozneje pa tudi v mobilno drobilno napravo za recikliranje gradbenih materialov.

Kaj je največja prednost podjetja v očeh vaših naročnikov?

Naša ključna konkurenčna prednost je v tem, da lahko naročnikom zagotovimo širok spekter medsebojno povezanih gradbenih storitev. Združujemo visoke in nizke gradnje, zemeljska dela, cestogradnjo, asfaltiranje, proizvodnjo in dobavo betona, transportne storitve, gradbeno mehanizacijo ter zbiranje in predelavo gradbenih odpadkov. Takšna organiziranost nam omogoča večjo operativno samostojnost, boljši nadzor nad izvedbo del in učinkovitejše usklajevanje posameznih faz projekta.

Vaše reference obsegajo raznolike projekte, ki se razlikujejo po obsegu, zahtevnosti in načinu izvedbe. Na katere ste najbolj ponosni?

Ponašamo z objekti, ki jih pozna vsa Slovenija. To so objekt Pot med krošnjami Pohorje, ki nam ga je v delo zaupal tuji investitor, projekt šestsedežnica – Mašinžaga investitorja Unitur, zahtevna statična sanacija in revalitizacija cerkve sv. Janeza Krstnika s pomično streho v Žički kartuziji, predčasna izvedba avtocestnega odseka Tepanje–Dramlje, celostna izvedba vzletno-pristajalne steze športnega letališča Slovenske Konjice in številni drugi. Še posebej bi izpostavili zaupanje tujih investitorjev, kot sta Pivovarna Heinken in TastePoint, s katerima sodelujemo že vrsto let.



Na fotografiji lastnik Aleksander Marguč s tehničnim direktorjem Gregorjem Stopinškom in finančnim direktorjem Sebastjanom Turnškom pred objektom Pot med krošnjami Pohorje.

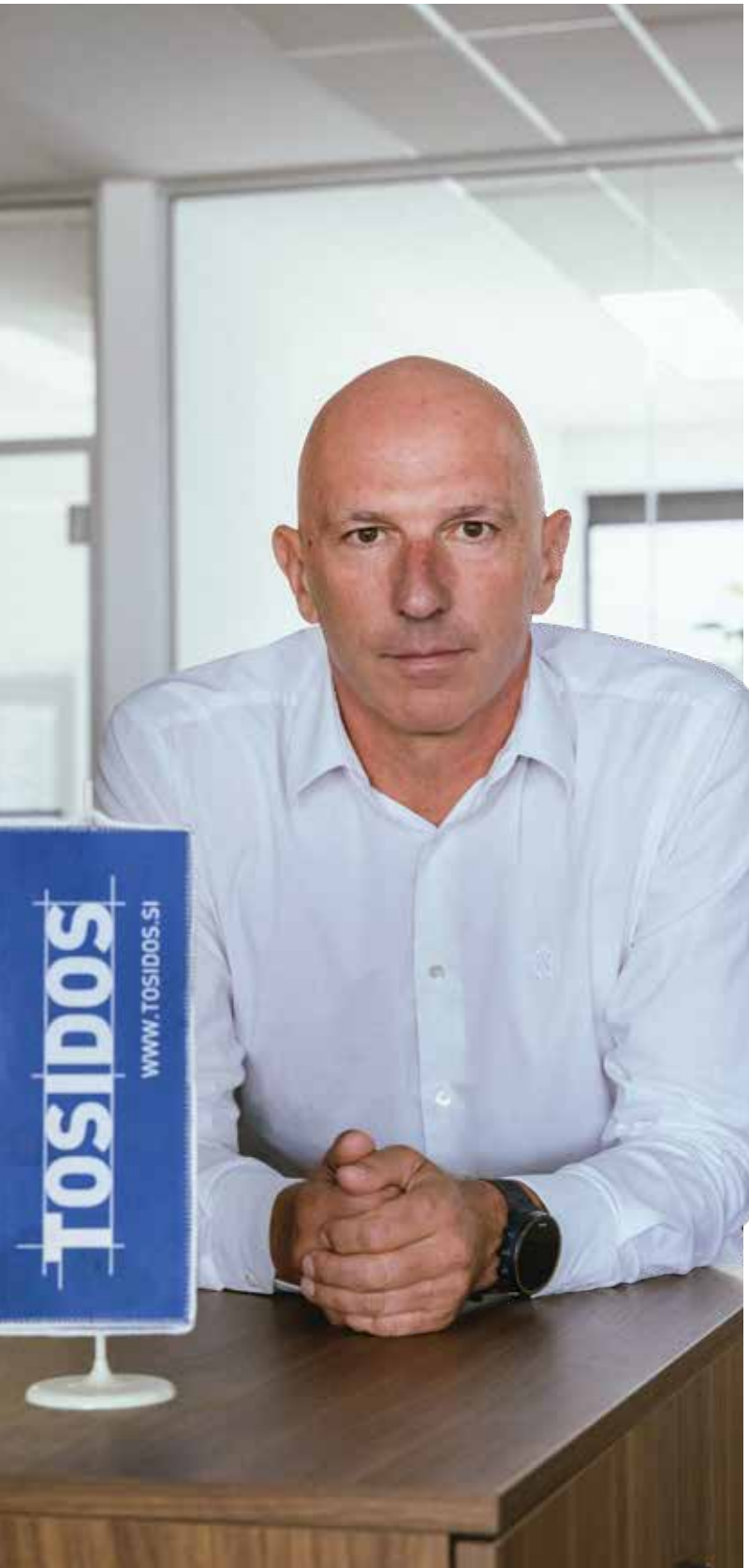
Pomemben del vaših dejavnosti sta tudi zbiranje in predelava gradbenih odpadkov. Kaj vas je spodbudilo k razvoju tega področja?

Za ta korak smo se odločili leta 2005, saj smo prepoznali, da bo odgovorno ravnanje z materiali in naravnimi viri postalo eno ključnih področij razvoja panoge. Naš cilj je bil vzpostaviti sistem, v katerem se lahko gradbeni odpadek po ustrezni predelavi ponovno vključi v gradbene procese. S tem se zmanjša potreba po novih naravnih agregatih in omeji količina odloženih odpadkov, obenem pa z ustrezno organizacijo zmanjšujemo tudi nepotrebne prevoze materialov.

Katerim področjem razvoja gradbeništva boste v prihodnjih letih namenjali največ pozornosti?

Slovensko gradbeništvo se na eni strani sooča z rastjo stroškov, pomanjkanjem kadra ter vse zahtevnejšimi tehničnimi in okoljskimi standardi, na drugi strani pa se odpirajo številne priložnosti na področjih digitalizacije, sodobnih tehnologij in trajnostne gradnje. Prepričan sem, da bodo v prihodnosti uspešna predvsem tista podjetja, ki bodo znala učinkovito organizirati delo, vlagati v znanje in tehnologijo ter se hitro prilagajati potrebam trga. Eden naših ključnih izzivov ostajajo ljudje, zato želimo vlagati v razvoj kadrov, prenos znanja in ustvarjanje okolja, v katerem bodo mladi prepoznali gradbeništvo kot perspektivno in tehnološko napredno panogo.

»Če so v objektu zagotovljeni skupni servisni prostori, človeku ni treba kupiti 100 kvadratnih metov velikega stanovanja.«



Kakšno stanovanjsko vizijo bi morala Slovenija sprejeti za naslednjih 10 let?

Več ponudbe. Več stavbnih zemljišč. Več projektov. Država in lokalni skladi morajo razvijati več nepremičnin. Ko bo več ponudbe, bodo cene padle.

Hkrati moramo misliti na demografijo: potrebovali bomo oskrbovana stanovanja in domove za starejše.

Ali ni to tudi rešitev za mlade? Če bo več kakovostnih oskrbovanih stanovanj za starejše, se bodo sprostile njihove nepremičnine za potomce?

Veliko govorimo o tem, kako mladi težko pridejo do stanovanja. To je postalo že prava mantra.

Na drugi strani je verjetno lažje prerazporediti nepremičnine tako, da poskrbimo za starejše in potem sprostimo nek nabor nepremičnin. Je pa osrednje vprašanje, ali se ta nabor nepremičnin potem aktivira ali pa ostane prazen. Mislim, da je kar precej nepremičnin praznih.

Ampak razmerje med ponudbo in povpraševanjem tega ne kaže …

Ne, ker je ključen trend naslednji: ljudje se selijo v mesta, zaledja se praznijo. Infrastruktura je slaba, zato se ljudje raje preselijo bližje službam.

Tako je tudi na splošno v svetu: 95 odstotkov prebivalstva želi živeti v mestih in velemestih. Zaledja se praznijo, mesta pa se polnijo, ker omogočajo večje zaslužke in ker je tam več služb.

Na koncu pa so tudi stanovanjske cene v mestih višje …

Toda ko človek ugotovi, da na poti v službo stoji v zastojih ter da sta tudi železniška in avtobusna infrastruktura razmeroma slabi, se verjetno odloči preseliti bližje delovnemu mestu. Tako ne preživi vsak dan dve, tri ure na cesti.

Kaj snujete v Tosidosu? In kaj trenutno gradite?

Podrobnosti o prihodnjih projektih še ne moremo razkriti. Na Dolenjski cesti v Ljubljani so zdaj v gradnji trije projekti s 50, 53 in 23 stanovanji. Začeli smo jih graditi julija. Veliko je manjših stanovanj, ki so zelo iskana. V vseh teh projektih uvajamo skupne prostore, kolesarnice – po vzoru Basla in Dunaja.

V ljubljanskem predelu Moste – Polje razvijamo projekt nasproti pokopališča, prav tako s skupnimi prostori. V Radovljici pa ustvarjamo sosesko v samem centru. Tam bo gradnja lesena.

Ali že razvijate ekstremne 'co-living' modele, kot je 150 m² skupno stanovanje za več družin v Baslu?

Ne še. V to bo treba ugrizniti nekoliko kasneje. Ni še pravi čas za to.