

Angleži so v Sloveniji našli mir

Dan Bendall: »Večina začne premišljovati o nakupu slovenske nepremičnine takoj po dopustu v tej prijazni državi.«

Think Slovenia Limited je britansko podjetje, ki Britancem posreduje pri nakupu nepremičnin v Sloveniji. Lastnik agencije je Dan Bendall. Z ženo Pio Tuma Bendall imata v Sloveniji spleteno široko mrežo, ki vključuje nepremičninske agencije, ponudnike turistične dejavnosti in druge partnerje. Strankam se posvečata individualno, glede na njihove želje in potrebe, pravi Dan Bendall.

Zakaj Angleži kupujejo nepremičnine v Sloveniji? Kaj je njihov glavni motiv?

Temeljni motiv vidijo predvsem v dolgoročni finančni naložbi, vendar obstajajo tudi drugi razlogi. Ugaja jim je predvsem narava in mirno okolje, v katerem se lahko sprostijo in najdejo svoj mir ter veliko možnosti za športne aktivnosti v naravi. Slovenija je majhna dežela, a tako raznolika, da bi človek lahko skoraj v istem dnevu osvojil najvišji vrh Triglav in se nato osvežil v Jadranskem morju. Angleži vidijo Slovenijo kot gospodarsko in politično stabilno državo. Ugaja jim prijaznost in gostoljubje domačinov. Pomembno vlogo pri nakupu nepremičnin vsekakor predstavlja tudi ekonomski motiv.

Iz povedanega lahko sklepam, da se vaše stranke za nakup nepremičnine odločajo šele potem, ko obišejo našo deželo in spoznajo njene lepote.

Ja, tako je. Večina začne premišljovati o nakupu po dopustu v Sloveniji.

Nekatere agencije oglašujejo Slovenijo kot biser Balkana, kot deželo priložnosti na trgu nepremičnin. Kako jo predstavljate vi?

Kot sem že dejal, se večina naših kupcev odloči za nakup nepremičnin po obisku vaše prelepe dežele, tako da sami precej dobro vedo, kakšne



Dan Bendall: »Večini ugaja predvsem to, da pri vas, sploh na deželi, še vedno živite umirjeno življenje, brez večjih stresov.«

Pia Tuma Bendall pomaga v soprogovem podjetju plesti široko mrežo, ki vključuje nepremičninske agencije, ponudnike turistične dejavnosti in druge partnerje.

naravne lepote jim ponuja, kakšne načine sproščanja in športne aktivnosti. Navdušeni so nad prijaznostjo ljudi. Veliko udobje jim predstavlja tudi to, da večina Slovencev razume angleški jezik. Tako kot v drugih agencijah tudi pri nas menimo, da je nakup nepremičnine dobra dolgoročna naložba.

Na vaši spletni strani oglašujete nepremičnine iz vse Slovenije. Na katerem območju jih največ prodate?

Največ jih prodamo na Gorenjskem in na severnem Primorskem.

Zakaj pa se odločajo ravno za ta del Slovenije? Jih morda pritegnejo gore in bližina smučišč?

Laško bi rekel, da večino pritegne k nakupu prav zdravo, naravno in pa tudi varno okolje v teh krajih.

Ali sta morda koga naša dežela in naš način življenja tako pritegnila, da je zamenjal vikend za svoj dom?

Nekaj Britancev se je že preselilo v Slovenijo, nekateri pa imajo resen namen. Sprememba bivališča ni ravno enostavna, saj ljudje potrebujejo malce več časa za tako odločitev. Večini ugaja predvsem to, da pri vas, sploh na deželi, še vedno živite umirjeno življenje, brez večjih stresov. To deluje pomirjujoče predvsem na ljudi, ki imajo hiter, pogosto prehiter tempo življenja v večjih mestih.

Kaj menite na splošno o cenah nepremičnin, ali zaradi prisotnosti tujih kupcev njihova cena raste?

Menim, da cene nepremičnin ne rastejo zaradi prisotnosti tujcev, ker jih še vedno ni veliko. Glede rasti cen

bi rekel tudi, da ima njihova rast določene meje. V Kranjski Gori, na primer, smo v preteklosti zabeležili skokovito rast cen, vendar pa je bila posledica te rasti upad povpraševanja po nepremičninah. Tudi rast nepremičnin ima določene meje v določenem obdobju.

So tujci za nepremičnine pripravljeni plačati več kot Slovenci?

Ne bi rekel, da so pripravljeni plačati več. Vsaj če sodim po naših strankah. Večina se pred nakupom posvetuje, ali je nepremičnina vredna nakupa in koliko denarja bo treba vložiti v njeno prenovu. Večina naših strank želi kupiti tradicionalno hišo, saj se tako počutijo bolj povezane z okoljem in načinom življenja v kraju, kjer nepremičnina leži. Nikakor ne morem reči, da so pripravljeni za nepremičnine plačati več kot Slovenci in da dvigujejo cene nepremičninam.

Kakšen odnos imajo po vašem mnenju Angleži do Slovenije in Slovencev? Kaj menijo o nas, o naši kulturi, naših navadah?

Naše stranke so povečini zelo odprti ljudje, tako da se kar hitro zlijejo z okoljem in nimajo nikakršnih težav. Seveda pa tudi tu obstajajo izjeme, vendar so zelo redke.

Na splošno se zdi Britancem Slovenija dežela prijaznih ljudi, s kulturo, ki jim ni tuja. Zdi se, da je po njihovi meri to, da Slovenija ni tako potrošniško naravnana kot Velika Britanija. Ugaja jim je tudi majhnost dežele in osebni odnos, ki ga imajo ljudje med seboj, predvsem pa to, da še vedno v veliki meri, predvsem na deželi, denar ni edino merilo, ampak znajo ljudje ceniti tudi druge vrednote.

Dejali ste, da se vaši kupci pogosto odločajo za nakup nepremičnin ravno zaradi bližine smučišč. Kaj na splošno menijo o naših smučiščih?

Večina je smučala že na večjih smučiščih, na primer v Franciji in Švici. Vendar pa menim, da so vaša smučišča idealna za začetnike in družine.

Maja Lenarčič