

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA GRADNJE DVOSTANOVANJSKEGA
OBJEKTA V DEKANIH

Ljubljana, september 2009

MATEJ KOCJANČIČ

IZJAVA

Študent/ka MATEJ KOCJANČIČ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. IVA LAVRAČA, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 30.09.2009

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 FAZA ODLOČITVE.....	2
1.1 Dejansko stanje.....	3
2 FAZA NAKUPA.....	3
2.1 Iskanje parcele za gradnjo	3
2.2 Nakup parcele.....	4
2.3 Dejansko stanje.....	5
3 FAZA PROJEKTNE DOKUMENTACIJE	6
3.1 Lokacijska informacija	6
3.2 Soglasja.....	7
3.3 Projektna in tehnična dokumentacija.....	7
3.4 Projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja	9
3.5 Dokazilo o pravici graditi	9
3.6 Dokazilo o plačilu komunalnega prispevka	10
3.7 Gradbeno dovoljenje	10
3.8 Dejansko stanje.....	11
4 FAZA GRADNJE	11
4.1 Izbira izvajalcev.....	12
4.2 Gradnja	12
4.3 Dejansko stanje.....	14
5 FAZA PO GRADNJI IN PRODAJA	14
5.1 Pridobitev uporabnega dovoljenja.....	14
5.2 Hišna številka	15
5.3 Prodaja.....	15
5.3.1 Lastna prodaja	16
5.3.2 Prodaja preko agencije	16
5.3 Dejansko stanje.....	16
6. DVOSTANOVANJSKA HIŠA DEKANI	16
6.1 Opis projekta in podjetja	17
6.2 Financiranje projekta.....	18
6.3 Stroški projekta.....	19
6.4 Prihodki projekta	21
6.5 Ocenjevanja uspešnosti projekta	22
6.5.1 Neto sedanja vrednost (NSV).....	22
6.5.2 Notranja stopnja donosa (IRR).....	23
SKLEP.....	23
LITERATURA IN VIRI	25
PRILOGE	

UVOD

Namen te diplomske naloge ni le napisati nekaj strani za pridobitev naziv ekonomist, ampak se bolj natančno seznani s stroko, v katero se bom poglobljal skozi vse življenje. V nalogi sem navedel in opisal korake in postopke od same odločitve za tako naložbo, vse do izgradnje in prodaje. Na koncu pa sem teoretično znanje popestril s primerom.

Vsebina diplomske naloge zajema pet faz oziroma pet poglavij. To so časovno razporejene faze, ki se pojavijo od same ideje do prodaje. Te faze so med seboj odvisne, saj brez zemljišča ni mogoče graditi ali pridobiti projektne dokumentacije ne trenutno še neznanega zemljišča. Četudi imamo zemljišče brez projektne dokumentacije, ne moremo graditi in zgrajenega objekta ne moremo prodati.

V prvem poglavju najprej pretehtamo, ali se resnično želimo spustiti v takšno naložbo. Preveriti moramo vse pozitivne in negativne dejavnike ter čim bolj podrobno analizirati samo vrednost investicije, kajti od tega je odvisna naša odločitev, ali bomo projekt sprejeli.

V drugem poglavju moramo najprej poiskati primerno lokacijo, ki mora ustrezati določenim kriterijem. Najpomembnejši kriterij je ta, da je zemljišče zazidljivo. Če temu ustreza lahko nadaljujemo z ostalimi kriteriji. Nekateri so bolj pomembni, nekateri manj, najbolj pomembna pa je cena. Dobra lokacija ima vedno višjo ceno. Paziti pa moramo, da ne bomo plačali previsoke cene za zemljišče, kajti s tem bomo morali povečati prodajno ceno in tako izgubimo del kupcev. Ostali kriteriji izbire zemljišča so opredeljeni v poglavju. Drugi del poglavja pa predstavlja nakup in vpis v zemljiško knjigo, s katerim si kupec pridobi pravico o graditvi objekta.

Ko kupimo zemljišče, lahko začnemo izdelovati projektno dokumentacijo. Projektna dokumentacija se razlikuje od objekta do objekta, bolj zahtevne in večje gradnje imajo obširnejšo dokumentacijo kot manjše gradnje. Sama projektna dokumentacija je sestavljena iz več delov, najpomembnejša pa je projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja. Na podlagi projektnih pogojev pridobimo ustrezne podatke, ki jih po uporabi v projektu morajo soglasodajalci potrditi.

S pridobitvijo projektne dokumentacije lahko začnemo graditi. V naslednji fazi moramo izbrati izvajalca za gradbena dela. V Sloveniji je na trgu veliko malih kot tudi večjih gradbenih podjetij, ki se trudijo pridobiti delo. Investitorju ne predstavlja težavo najti izvajalca, kvečjemu izvajalci pri pripravi ponudbe konkurirajo z nizkimi cenami, kakšenkrat prenizkimi. Odločitev je seveda na strani investitorja, ki mora pretehtati poleg ponudbene cene, ki ni na koncu gradnje tako nizka, tudi še kakovost storitve.

V peti fazi je objekt zgrajen in mora pridobiti uporabno dovoljenje in hišno številko. Uporabno dovoljenje dobi objekt po uspešno opravljen tehničnem pregledu. S temi papirji je objekt, zdaj že hiša, pripravljena za vselitev. Zdaj pa je potrebno objekt prodati. Tukaj nimamo veliko izbire, kajti lahko izbiramo samo med samostojno prodajo ali pa s pomočjo nepremičninske agencije. Izbira je odvisna od razpoložljivega časa in od razpoložljivih finančnih virov. Veliko bolj naporna je samostojna prodaja, saj nam vzame veliko časa. Pri nepremičninski agenciji pa pripravijo vse nepremičninski agenti, nam ostane le podpis prodajne pogodbe in plačilo za storitev.

V zadnjem poglavju je predstavljena investicija v dvostanovanjsko hišo v Dekanah. V prvem delu sem predstavil samo investicijo in investitorja. Za določanje uspešnosti investicije sem izbral dva kriterija. To sta pri dinamičnih metodah neto sedanja vrednost in notranja stopnja donosa, ki temeljijo na dejstvu, da ima denar tudi časovno vrednost. V nadaljevanju pa so predstavljeni viri financiranja projekta, stroški projekta in prihodki podjetja.

Teoretično podlago sem pri vsakem poglavju popestril z dejanskim stanjem na trgu, tako da sem v zadnjem sklopu vsakega poglavja opisal težave, s katerimi se je srečal investitor, ter njegove predloge za izboljšavo. Nekatere faze so potekale brez težav, saj niso zahtevale birokracije. Pri ostalih pa so se težave le stopnjevale.

1 FAZA ODLOČITVE

Pri odločanju, kam bomo vložili naš kapital, se vedno vprašamo kakšen je pričakovan donos in koliko truda bomo morali v to vložiti. Na podlagi teh dveh dejavnikov se naprej sprašujemo o prednostih in slabostih teh dejavnikov. Prednosti, kot so: osebni nadzor (v nasprotju z delnico omogoča investitorju direkten nadzor), lastniški ponos (lastništvo nad nepremičnino, saj jo lahko primemo in čutimo), gradnja premoženja, osebna uporaba, povečanje vrednosti (inflacija lahko poveča vrednost nepremičnin) ... privlačijo investitorja za vstop v trg nepremičnin. V nasprotju s slabostmi, ki ga odvrčajo, kot so: slaba likvidnost (težko spremenimo nepremičnino v denar), zmanjšanje vrednosti, breme upravljavca ... Vsakega investitorja razen prednosti, ki mu jih prinaša investicija v nepremičnine, zanima tudi, kakšni bodo donosi investicije in s tem povezana tveganja. Donose investicije zlahka preverimo s pomočjo dinamičnih in statičnih modelov ocenjevanja vrednosti naložbe. Tveganje pa je nekoliko težje določiti, saj investitorji nimajo možnosti točnih napovedi prihodnosti, čeprav s pomočjo matematičnih modelov lahko ocenimo velikost tveganja. Tveganje lahko opredelimo kot verjetnost, da se bo dejanski donos razlikoval od pričakovanega (Berk et al., 2002, str. 54).

1.1 Dejansko stanje

Investitor se je odločil, da bo investiral v nepremičnino na podlagi več dejavnikov. Enostavno in neovirano prodajanje nepremičnin ter nenehna rast cen sta bila poglobitni razlog za odločitev vstopa v panogo. Odločitev je bila še lažja, kajti investitor ima znanje, saj se ukvarja z gradbeništvom od vsega začetka. Znanje in razmere na trgu pa niso dale investitorju končne odločitve ali naj investira. Potrebne so bile kalkulacije, ki jih je sam naredil. Kalkulacije so zajemale nabavo zemljišča, pridobitev gradbenega dovoljenja, izgradnjo na ključ, zunanjo ureditev, stroške provizij nepremičninskim agencijam ... Vse to je primerjal s prodajno ceno konkurentov.

2 FAZA NAKUPA

Iskanje parcele je na prvi pogled najlažje delo pri tovrstni dejavnosti. Po drugi strani pa je lahko tudi to delo zelo težko in ključnega pomena pri prodajni ceni. Čeprav cene nepremičnine ni lahko določiti, ter lahko naštejemo različne dejavnike, ki vplivajo nanjo, kot so oblika, velikost, lega parcele, razvojna stopnja zemljišča, oddaljenost od javnih ustanov, oddaljenost od središča mesta, opremljenost s komunalnimi napravami, oddaljenost od komunalnega omrežja,.. V mestih je cena nepremičnin višja prav zaradi naštetih dejavnikov dejstva, da so tam že drugi objekti.

2.1 Iskanje parcele za gradnjo

Iskanja parcele se lahko lotimo na dva načina: preko spletnih strani agencij ali pa preko prijateljev in znancev. Vsaka agencija ima pestro ponudbo nepremičnin, tako da več agencije oglašuje isto nepremičnino. Ko opazimo željeno nepremičnino, pokličemo na agencijo in povprašamo za dodatne informacije glede same nepremičnine. V kolikor nismo zadovoljni, nam agencija ponudi dodatne parcele, ki jih oglašuje. Če gradimo na domačem ozemlju, se vedno najde kakšen prijatelj ali znanec, ki bi se rad znebil oziroma bi rad prišel do denarja na enostaven način s prodajo svoje parcele. Odločiti se moramo, ali bomo kupili parcelo preko nepremičninske agencije ali pa preko fizične osebe. Vsekakor je previdnejše kupiti parcelo posredno preko nepremičninske agencije, saj ta možnost zmanjšuje verjetnost goljufij, ki jih je na trgu nepremičnin veliko. Nakup nepremičnine neposredno od fizične osebe je tvegano v primeru če nepremičnina še ni vpisana v zemljiško knjigo (Premk, 2007, str. 30-46).

Zelo pametno je, da ko iščemo zemljišče za gradnjo, iščemo taka zemljišča, ki so opremljena z komunalno infrastrukturo (kanalizacija, elektrika, voda, plinovod, telefon, javna razsvetljava, hidranti ...). Večje število priključkov definira višjo ceno na kvadratni meter in

obratno. V nasprotnem primeru pa lahko to zelo podraži gradnjo. Paziti moramo tudi na namembnost zemljišča, kajti če je zemljišče kmetijsko, je do spremembe v zazidljivo zelo dolg postopek in ni rečeno, da se bo le-ta sprožil. Ta postopek sproži Ministrstvo za okolje in prostor, Urad Republike Slovenije za prostorsko planiranje, ki izda usmeritve in pogoje za urejanje in širjenje stavbnih zemljišč. Zato, moramo pri iskanju parcele za gradnjo, da bo parcela zazidljiva in opremljena s komunalno infrastrukturo. Paziti moramo tudi na služnosti naše parcele in služnosti, ki so na parcelah, ki vodijo do nje (Kovač, 1997).

Lokacijo opredeljujejo različni dejavniki, kot so izpostavljenost soncu, kvaliteta zemlje, lega, soseska in sosedje ... Ko najdemo ustrezno lokacijo, moramo preveriti še prostorsko ureditev, ki jo urejata prostorski in urbanistični načrt. Projektiranje in graditev objekta je možna le na zemljiščih, na katerih je z veljavnim izvedbenim prostorskim aktom določena namenska raba – stavbno zemljišče. Pri prostorskem načrtovanju skušamo oblikovati estetsko podobo naselja, varovati krajinske značilnosti ter naravno in kulturno dediščino. Torej lokacija odločilno vpliva na kvaliteto življenja in je ne moremo spremeniti.

2.2 Nakup parcele

Ko se odločimo in izberemo parcelo za gradnjo nadaljujemo z nakupom. Pred nakupom je treba preveriti še pravno stanje nepremičnine, tako da zahtevamo nov zemljiškoknjižni izpisek (morebitna obremenjenost s hipoteko ali drugimi pravicami tretje osebe). Breme nepremičnine se ob nakupu prenese na novega lastnika. Če je nepremičnina obremenjena s hipoteko, si moramo zagotoviti (Tratnik, 2004):

- izjavo kupcu od banke, da bo dala izbrisno pobotnico, ko bo plačan znesek hipoteke,
- tripartitno pogodbo (prodajalec – kupec – banka),
- poravnavo hipoteke pred nakupom,
- prodajo nepremičnine s hipoteko ob manjši kupnini (ni v praksi).

Vpis v zemljiško knjigo delimo na glavni in pomožni, pri čemer prvega delimo na vknjižbo, predznambo in zaznambo, pomožnega pa na plombo in poočitev.

Kako priti do zemljiškoknjižnega izpiska? Ob nakupu nepremičnine lahko kupec neposredno dobi izpisek od prodajalca ali pa ga pridobi iz zemljiške knjige sam. Potrebni podatki za pridobitev zemljiškoknjižnega izpiska so številka zemljiškoknjižnega vložka, številka parcele in katastrska občina. Potrebno je le še izpolniti obrazec (naslov, namen kupovanja ...), ki ga kupec dobi na zemljiški knjigi, in takojšnje plačilo takse (Tratnik, 2004). Z vzpostavitvijo elektronske zemljiške knjige lahko kupec sam pogleda v zemljiško knjigo preko računalnikov na sodišču ali pa to lahko stori doma.

Če želimo parcelo parcelirati (razkosati zemljišče), torej če želimo kupiti le desetino, petino ... zemljišča mora prodajalec v zemljiški kataster vpisati stavbno zemljišče, katerega sestavina je

samostojna parcela. To pomeni, da parcela pridobi svoj identifikacijski znak. Prodajalec izda kupcu stavbno zemljišče je že ob sklenitvi pogodbe odmerjeno kot samostojna zemljiška parcela in je v zemljiškem katastru vpisana s svojim identifikacijskim znakom. Prodajalec kupcu izda zemljiškoknjižno dovolilo, na podlagi katerega s prodajno pogodbo vloži predlog za vknjižbo v zemljiško knjigo. Ko sodišče prejme zemljiškoknjižni predlog, se sproži zemljiškoknjižni postopek (Reflak, 2009). Vsekakor postopek ni brezplačen.

Posebej moramo biti pozorni na prodajalca (kdo nepremičnino prodaja), ugotoviti moramo ali je vreden zaupanja. Poleg tega moramo preveriti ali je prodajalec sposoben izpolniti svoje obveznosti iz pogodbe (preverimo s pomočjo zemljiškoknjižnega izpiska – pravica tretje osebe). Delo si olajšamo s tem, da prepustimo delo nepremičninski agenciji. Pri tem pazimo, da je nepremičninska agencija zavarovana proti škodi, ki jo povzroči poslovanje, da ima zaposlenega posrednika z licenco ...

Najpomembnejšo vlogo pri nakupu nepremičnine ima pogodbena cena, ki jo postavi prodajalec. Začetna cena je vedno previsoka, s časom pa postopoma pada dokler ni nepremičnina prodana. Od cene preidemo na prodajno pogodbo. Pogosto se dogaja, da stranke same sestavijo pogodbo z namenom, da se bi izognile stroškom sestave pogodbe. Vendar ima vsaka nepremičnina svoje posebnosti, ki narekujejo vsebino pogodbe, zato ima vsaka nepremičnina svojo prodajno pogodbo. Po sklenjeni pogodbi in plačilu kupnine sledi izročitev nepremičnine in vseh potrebnih dokumentov. Kupec mora zahtevati vse potrebne dokumente, kajti če bo želel pridobiti gradbeno dovoljenje, potrebuje vse prodajne pogodbe predhodnih lastnikov, sicer bo vpis v zemljiško knjigo brez pogodb težaven v primeru, da nepremičnina ni vpisana v zemljiško knjigo. Vsi dokumenti morajo biti notarsko overjeni.

Pred podpisom pogodbe moramo dobro preveriti, ali je prodajalec res lastnik (razvidno iz zemljiškoknjižnega izpiska), ali je hipoteka na nepremičnini, preveriti moramo lokacijsko informacijo, opremljenost z infrastrukturo in ali je urejen dostop do nje (služnost tretje osebe ali javna pot). Ko storimo vse zgoraj navedene stvari (preverimo pravno in dejansko stanje nepremičnine), sledi podpis pogodbe, njeno plačilo in plačilo davka na nepremičnino. Pogodbo lahko sami sestavimo, če razpolagamo z znanjem, ali pa lahko to stori namesto nas nepremičninska agencija. Na koncu pa mora biti notarsko overjena. Preostane nam le še vpis v zemljiško knjigo, saj le tako pridobimo pravico razpolaganja s kupljeno nepremičnino. Lastniki nepremičnine postanemo le po vknjižbi v zemljiško knjigo in ne po plačani kupnini.

2.3 Dejansko stanje

Po investitorjevih podatkih se pri tej fazi niso pojavljale težave. Prva težava, ki lahko nastopi v fazi nakupa, je lahko pogajalskega značaja. Lastnik nepremičnine si želi pridobiti čim višjo vsoto denarja za svojo parcelo, nasprotno pa kupec želi porabiti čim manj. Dokler se ne

dogovorita za skupno ceno (vsak mora malo popustiti), se posel ne more skleniti. Ostalih zapletov ni, le na zemljiški knjigi je čas od plombe do vpisa daljši.

3 FAZA PROJEKTNE DOKUMENTACIJE

Ena od prvih ovir, s katero se srečamo pri gradnji, je prav projektna dokumentacija. Gradnja novega objekta, odstranitev objekta, rekonstrukcija objekta, nadomestna gradnja ... se lahko prične le na podlagi pravnomočnega gradbenega dovoljenja, pogoj za to pa je izdelava projektne dokumentacije. Projektna dokumentacija mora vsebovati vodilno mapo in mapo z načrti. Za pridobitev gradbenega dovoljenja morajo sodelovati investitor, projektant in oseba iz občinske službe in upravne enote.

3.1 Lokacijska informacija

Lokacijska informacija je listina, ki vsebuje podatke o namenski rabi prostora, kot jo določa občinski prostorski načrt, ter podatke o prostorskih ukrepih, določene na podlagi predpisov s področja urejanja prostora. V določenih primerih so iz lokacijske informacije razvidni tudi podatki iz prostorskega akta glede morebitnih začasnih prepovedi na določenem območju. Občinski upravni organ, pristojen za urejanje prostora, je dolžan vsakomur na zahtevo izdati lokacijsko informacijo. Zahtevo za izdajo lokacijske informacije se vloži na občinsko upravo območja, na kateri leži zemljišče. Na podlagi lokacijske informacije pridobi investitor oziroma projektant pogoje za izdelavo projektne dokumentacije, ki se nanašajo na skladnost objekta s prostorskim aktom. Lokacijska informacija gradbenega zemljišča vedno vsebuje naslednje elemente (Lokacijska informacija, 2009):

- podatek o namenski rabi prostora,
- lokacijske in druge pogoje, ki jih določajo občinski izvedbeni prostorski akti,
- podatke o prostorskih ukrepih, ki veljajo na določenem območju,
- podatke o morebitnih spremembah na področju prostorskih aktov.

Pridobitev lokacijske informacije seveda ni brezplačna. Z uvedbo lokacijske informacije se je izboljšal položaj potencialnega investitorja, saj lahko pred naročilom projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja in pred uvedbo postopka za izdajo gradbenega dovoljenja preveri svoje investicijske načrte. Poleg skrajšanja postopkov pridobitve gradbenega dovoljenja nov zakon določa, kdo lahko nastopi kot stranka v postopku. Stranke v postopku razen investitorja so lahko še lastniki zemljišča ter imetniki drugih stvarnih pravic na tej nepremičnini in sosedje. Nov zakon opredeljuje tudi pravice in obveznosti soglasodajalcev. Če ne podajo soglasja ali zavrnitve v roku, se dovoljenje šteje za izdano (Reflak, 2009).

3.2 Soglasja

Pred pričetkom izdelave projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja je potrebno pridobiti projektna pogoje ter soglasja vseh pristojnih soglasodajalcev. Za pridobitev projektnih pogojev in soglasij je dolžan projektant ali investitor pozvati soglasodajalca (odvisno od pogodbe med njima in dogovora). V večini primerov je projektant dolžan pozvati soglasodajalce pred pričetkom izdelave projektne dokumentacije, da določijo projektne pogoje. Projektne pogoje določijo na podlagi idejne zasnove. Ko pa je projektna dokumentacija izdelana, projektant pošlje del projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja v pregled. Po pregledu se odločijo za potrditev projekta in dajo soglasje ali pa zavrnejo in projektantu razložijo, kaj mora popraviti. Pod soglasodajalce štejemo tudi imetnike kakšnih drugih pravic na nepremičnini, lastnike sosednjih zemljišč in lastnike zemljišč, preko katerih so predvideni komunalni priključki, ki jih na podlagi vplivnega območja določi projektant. Namesto vplivnega območja se je s spremembo zakona uvedlo območje za določitev strank. To območje se določi v projektu za pridobitev gradbenega dovoljenja tako, da se na geodetskem načrtu okoli zaključenega poligona, ki nastane s tlorisno projekcijo najbolj izpostavljenih nadzemnih in podzemnih delov objekta na zemljišču, vriše pas za določitev strank. Če se zgodi, da ena od strank nasprotuje gradnji, mora to dokazati ne le z izjavo, ampak mora imeti pravno podlago (Zakon o graditvi objektov, 2004).

3.3 Projektna in tehnična dokumentacija

Projektna dokumentacija je sistematično urejen sestav načrtov oziroma tehničnih opisov in poročil, izračunov, risb in drugih prilog, s katerimi se določijo lokacijske, funkcionalne, oblikovne in tehnične značilnosti nameravane gradnje. Na podlagi lokacijske informacije projektant pridobi pogoje za izdelavo projektne dokumentacije. Projektna dokumentacija mora biti izdelana v skladu z veljavnimi predpisi, pogoji gradnje na določenem območju in v skladu s prostorskim planom. Projektno dokumentacijo izdelamo (Pravilnik o projektni in tehnični dokumentaciji, 2004):

- za pridobitev gradbenega dovoljenja,
- za izvedbo,
- za prikaz izvedenih del,
- za obratovanje in vzdrževanje.

Zakon o graditvi objektov določa pogoje projektanta in projektiranja. Dejavnost projektanta lahko upravlja pravna ali fizična oseba, ki ima v sodnem registru vpisano dejavnost projektanta in je vpisana v imenik projektivnih podjetij pri Inženirski zbornici Slovenije (IZS). Investitor izbere projektanta glede na lastne kriterije. Najpomembnejši kriterij je cena, poznanstvo, oddaljenost investitorja in projektanta, reference ... Ko dosežeta projektant in investitor dogovor o skupnem sodelovanju za izdelavo projektne dokumentacije oziroma

projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja, skleneta pogodbo. Projektant mora za vse načrte, ki sestavljajo projekt, imenovati odgovorne projektante (Reflak, 2009). Cena projektne dokumentacije je v primerjavi z zahtevnejšimi objekti višja glede na ceno enostanovanjske hiše, saj pri slednji ni potrebno izdelati vseh map v načrtu.

Pojem projektne dokumentacije zajema načrte osnovnih tehničnih strok. To je dokumentacija, ki je potrebna za izgradnjo nekega objekta. Projektna dokumentacija, ki jo izdelata projektant, obsega (Pravilnik o projektni in tehnični dokumentaciji, 2004):

- idejno zasnovo – IDZ (skica in opis bistvenih značilnosti nameravane gradnje, izdelan na podlagi lokacijske informacije in viziji investitorja),
- idejni projekt – IDP (urejeni načrti, na podlagi katerih je investitorju omogočeno, da se odloči o najustreznejši varianti nameravane gradnje, projektant naredi načrt po željah investitorja),
- projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja – PGD (sistematično urejeni načrti na podlagi katerih je pristojnemu organu omogočeno, da presodi vse okoliščine, ki so pomembne za izdajo gradbenega dovoljenja),
- projekt za razpis – PZR (sistematično urejeni načrti, na podlagi katerih je investitorju omogočena pridobitev najustreznejšega izvajalca oziroma PGD s ponudbenimi pogoji),
- projekt za izvedbo – PZI (PGD, ki je dopolnjen s potrebnimi in natančnejšimi načrti, na podlagi katerih se gradnja lahko prične).

Projekte projektne dokumentacije sestavljajo posamezni načrti (Pravilnik o projektni in tehnični dokumentaciji, 2004):

- načrti arhitekture,
- načrti krajinske arhitekture,
- načrti gradbenih konstrukcij,
- načrti inštalacij,
- tehnološki načrti,
- drugi načrti v zvezi z gradnjo.

Vsi ti načrti so zloženi v mape, zato je projektna dokumentacija sestavljena iz vodilne mape (skladnost projekta s prostorskim aktom in drugi lokacijski in ključni podatki), mape z načrti (načrti arhitekture, načrti krajinske arhitekture ...) in elaborati (elaborati vsebujejo študije, zasnove, strokovne ocene, geodetske načrte ...).

Pod tehnično dokumentacijo razumemo zakonsko določena pravila za obratovanje in jo razvrstimo po namenu (Pravilnik o projektni in tehnični dokumentaciji, 2004):

- projekt izvedenih del – PID (dejansko izdelana dela),
- projekt za obratovanje in vzdrževanje – POV (določa se pravila za obratovanje in vzdrževanje),

- projekt za vpis v uradne evidence – PVE (omogoča vpis objekta v zemljiško knjigo in druge uradne evidence).

Projektna dokumentacija mora biti izdelana skladno s projektnimi pogoji, ki jih moramo upoštevati pri izdelavi projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja. Projektni pogoji določajo mesta priključitve objekta na komunalno, prometno in energijsko infrastrukturo. Zelo pomembno pa je, da je projektna dokumentacija izdelana v skladu s prostorskimi akti.

3.4 Projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja

Projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja je eden najbolj pomembnih nalog, ki jo vodi projektant. Je osnova za pridobitev gradbenega dovoljenja. S pomočjo tega projekta je omogočena pristojnemu organu presoja vseh okoliščin, ki so potrebne za izdajo gradbenega dovoljenja. Projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja vsebuje (Postopek izdaje gradbenega dovoljenja, 2009):

- splošni del,
- tehnično poročilo,
- načrte,
- projektantski račun,
- potrebne elaborate.

Vsebina projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja se razlikuje po zahtevnosti. Zato so krajši postopki pridobitve gradbenega dovoljenja na območjih, ki se urejajo z državnim ali občinskim lokacijskim načrtom, kot pa na območjih, ki se urejajo s prostorskim aktom. Pristojni upravni organ za gradbene zahteve, ki izda gradbeno dovoljenje za objekte državnega pomena, je Ministrstvo za prostor in gradbene zadeve (državni prostorski akti: SPRS - Strategija prostorskega razvoja Slovenije, PRS - Prostorski red Slovenije in DLN - Državni lokacijski načrt), za objekte ki niso državnega pomena pa upravna enota na katerem nahaja nepremičnina (občinski prostorski akti: SPRO – Strategija prostorskega razvoja občin, PRO – Prostorski red občine, OLN – Občinski lokacijski načrt in Lokacijska informacija).

Od tega pa je v nadaljevanju odvisna tudi cena. Gradnjo enostanovanjske hiše smatramo kot manj zahtevno in posledično vsebuje manj map, kot so opredeljene v Pravilniku o projektni in tehnični dokumentaciji.

3.5 Dokazilo o pravici graditi

To je dokument, ki dokazuje, da ima investitor pravico do gradnje na zelenem zemljišču. Brez tega dokumenta se postopek za izdajo gradbenega dovoljenja ne more začeti. Za dokazilo se šteje (Postopek izdaje gradbenega dovoljenja, 2009):

- izpisek iz zemljiške knjige,
- notarsko overjena pogodba o pridobitvi lastninske pravice na določeni nepremičnini,
- druge listine, ki dokazujejo pravico graditi na določeni nepremičnini.

3.6 Dokazilo o plačilu komunalnega prispevka

Komunalni prispevek je plačilo dela stroškov gradnje komunalne opreme, ki ga investitor plača občini. Ključen pomen pri plačilu komunalnega prispevka ima občina, saj je po Zakonu o prostorskem načrtovanju dolžna z občinskim lokacijskim načrtom določiti, katere komunalne objekte je treba zgraditi. V zakonu so opredeljene tudi minimalne zahteve komunalne opremljenosti (oskrba s pitno vodo in energijo, odvoz smeti, dostop na javno cesto,...). Izračun komunalnega prispevka uravnava Pravilnik o merilih za odmero komunalnega prispevka (Pravilnik o merilih za odmero komunalnega prispevka, 2004). Za določeno infrastrukturo se izračuna po naslednjem obrazcu:

$$KP(i) = (A_{\text{parcele}} * C_{pi} * D_{pi}) + (K_{\text{dejavnost}} * A_{\text{tlorisna}} * C_{ti} * D_{ti})$$

Legenda:

- $KP(i)$ – komunalni prispevek za določeno vrsto komunalne infrastrukture,
- A_{parcele} – površina parcele objekta,
- C_{pi} – indeksirani stroški opremljanja kvadratnega metra parcele z določeno komunalno infrastrukturo,
- D_{pi} – delež parcele pri izračunu komunalnega prispevka,
- $K_{\text{dejavnost}}$ – faktor dejavnosti,
- A_{tlorisna} – neto tlorisna površina predvidenega objekta,
- C_{ti} – indeksirani stroški opremljanja kvadratnega metra neto tlorisne površine objekta z določeno komunalno infrastrukturo,
- D_{ti} – delež neto tlorisne površine objekta pri izračunu komunalnega prispevka.

S plačilom komunalnega prispevka občina dovoljuje investitorju, da se lahko objekt priključi na lokalno infrastrukturo oziroma v kolikor še ni zgrajena, da v določenem času bo. Po plačilu komunalnega prispevka občina izda soglasje, ki je nujno potrebno investitorju za pridobitev gradbenega dovoljenja.

3.7 Gradbeno dovoljenje

Ko imamo pripravljen projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja z vsemi soglasji, lahko zaprosimo na upravni enoti za izdajo gradbenega dovoljenja. To storimo tako, da vložimo pri pristojnem upravnem organu zahtevek za izdajo pravnomočnega gradbenega dovoljenja. Investitor mora v zahtevi za izdajo gradbenega dovoljenja navesti podatke o parcelni številki

in katastrski občini zemljišča, na območju, kjer bo gradil, ter podatke o vrsti objekta glede na namen. Poleg izpolnjenega obrazca mora priložiti še naslednje priloge (Gradbeno dovoljenje, 2009):

- Najmanj dva izvoda projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja oziroma projektno dokumentacijo,
- dokazilo o pravici graditi,
- dokazilo o plačilu komunalnega prispevka,
- vsa soglasja,
- druge listine, če tako določa zakon.

Pred izdajo gradbenega dovoljenja mora pristojni upravni organ preveriti naslednje (Gradbeno dovoljenje, 2009):

- ali je projekt izdelan v skladu z izvedbenim prostorskim aktom,
- ali je projekt izdelala oseba, ki izpolnjuje predpisane pogoje za projektanta,
- ali so pridobljena vsa predpisana soglasja,
- ali ima projekt z zakonom predpisane sestavine in ali je bila opravljena revizija, kadar je predpisano,
- ali je investitor predložil dokazilo, da so dajatve in prispevki plačani,
- ali ima investitor pravico graditi.

3.8 Dejansko stanje

Izbira projektanta je bila zgolj glede finančne plati opravljena tako, da se je izbral projektant, ki je za svoje delo zaračunal najnižjo ceno. Pri pridobitvi projektne dokumentacije je bila težava skupna in ta je birokratskega značaja. Soglasodajalci in ostali vpleteni v procesu so odgovarjali na zahteve na zadnji dan zakonsko določenega roka. To se je dogajalo pri projektnih pogojih in tudi pri izdaji soglasij, kar je razvidno tudi iz opisa projekta, da se je od nakupa zemljišča do začetka gradnje moralo čakati več kot leto dni. Dolgotrajni birokratski postopki predstavljajo veliko izgubo za podjetje. V primeru, da podjetje deluje samo na enem investicijskem projektu, lahko predstavlja ta projekt celo breme.

4 FAZA GRADNJE

Na osnovi izdanega pravnomočnega gradbenega dovoljenja lahko pričnemo z gradnjo objekta. Naslednja naloga je izbrati izvajalca, da bo uresničil, kar je narisano v projektih. Investitor vedno izbere izvajalca glede na kvaliteto ponudbe ter ceno izvedbe popisanih del. To ni vedno lahko določiti, ampak določeni kriteriji nas pripeljejo do pravilne odločitve.

4.1 Izbira izvajalcev

Pri sami izbiri izvajalcev je potrebno dobro poznavanje trga, kajti investitor mora osebno poslati popisana dela gradbenemu podjetju, da sestavi ponudbo. Popis del sestavi investitor ali projektant na podlagi projekta za izvedbo. To so vse brezplačne storitve. Iste popise del se pošlje večjim številom podjetij hkrati, se jih povabi na ogled terena in na osnovi njihovih ponudb se izbere enega. Natančnejši popisi del nam omogočijo boljšo primerjavo med ponudbami. Z naštetimi dejanji pokažemo izvajalcu resen pristop in ne zgolj povpraševanje po ceni. Ponudba izvajalca mora obvezno vsebovati skupno ceno, kakor tudi ceno za posamezne postavke del (skupna cena mora biti razčlenjena na poddela in naprej na posamezna izvajanja). Pomembna vsebina je tudi rok izvedbe in navedba naslova izvajalca, višina osnovnega kapitala, številka registracije podjetja .. Privlačno je najeti najcenejšega izvajalca, vendar se vedno ne izkaže za najboljšo odločitev. Dokazano je, da če sami izberemo izvajalca za vsako delo posebej in koordiniramo njihovo aktivnost, v povprečju prihranimo le 10% vrednosti investicije, vendar to vzame veliko časa in denarja, ki ga lahko namenimo v druge dejavnosti. Zato je najboljšo, da izberemo izvajalca, ki zna poleg svojega dela koordinirati in voditi ostale izvajalce. Pri določitvi izvajalskega podjetja so pomembne izkušnje in reference. Neizkušenost mladih na novo nastalih podjetij se kaže v slabih delovnih navadah in slabih poslovnih odnosih. Vzrok je želja po hitrem zaslužku, kar največkrat pripelje kot posledico slabo izvedena dela. Mlado gradbeno podjetje ne more imeti veliko referenc, zato je priporočljivo najeti izvajalca z minimalno 5 let delovnih izkušenj. Reference preverimo tako, da povprašamo o kvaliteti prejšnje stranke, ki manj jih mora posredovati izvajalec. Na kar je potrebno paziti in je hkrati povezano z mladim podjetjem, je finančna sposobnost. Podjetje z petletnimi izkušnjami in pozitivnim poslovanjem ima dovolj sredstev, da ne bo potrebovalo našega projekta za plačilo svojih obveznosti. To lahko preverimo z vpogledom v osnovni kapital podjetja. Ob nizkem osnovnem kapitalu nas bo izvajalec nenehno obremenjeval s takojšnjimi plačili ob nekvalitetnem delu, kajti zahteval bo isto ceno za slabše opravljene storitve. Izvajalec mora imeti zavarovane delavce in splošno zavarovanje podjetja. Priporočljivo je, da so zavarovani zaradi povrnitve morebitne škode, nastale zaradi posega, dežja ...

4.2 Gradnja

Pred začetkom gradnje je priporočljivo skleniti gradbeno pogodbo. Dobra gradbena pogodba obsega natančne določbe o splošnih tehničnih pogojih, ki jim mora ustrezati posamezno izvedeno delo. Gradbena pogodba mora vsebovati čim bolj natančno vrednost del s specificiranim davkom, opredelitev začetka in zaključka del, določbe o opravičljivih zamudah, način obračunavanja del, način plačevanja del, način obravnave storjenih napak, rok za odpravo teh napak, opredelitev obveznosti naročnika in izvajalca, izvajalčevo jamstvo odlične kakovosti opravljenih del, višino penalov ob zamudi, imena delovodij in nadzornika. V prvo gradbeno fazo so zajeta gradbena dela (Gradnja, 2009):

- priprava terena (priprava zemljišča na izkop – odvod vode, žaganje drevja ...),
- priprava gradbišča (postavitev gradbene barake, zaščita gradbišča z ograjo, postavitev sanitarij in vode, postavitev table s podatki gradbišča ...),
- zakoličba (prenos tlorisa iz projekta v naravo),
- izkop gradbene jame,
- postavitev temeljev in temeljne plošče.

II. Gradbeno fazo predstavlja (Gradnja, 2009):

- postavitev kletne plošče pri objektih, ki so podkleteni.

III. gradbena faza predstavlja (Gradnja, 2009):

- konstrukcijska gradbena dela vseh etaž in podstrešja,
- izvedbo strešne konstrukcije,
- izvedbo krovskih del.

IV. gradbena faza vključuje (Gradnja, 2009):

- postavitev predelnih sten v notranjosti objekta,
- izdelavo betonskih tlakov,
- izdelavo izolacije objekta,
- notranje in zunanje omete,
- napeljavo vseh potrebnih inštalacij,
- talne in stenske obloge, ki zahtevajo mokro vgradnjo,
- postavitev masivnih stopnišč,
- vgradnjo stavbnega pohištva,
- ključavničarska dela,
- kamnoseška dela.

Pred zaključnimi deli je treba poskrbeti za napeljavo vseh potrebnih inštalacij (Gradnja, 2009), in sicer:

- nizkonapetostnih elektroenergetskih inštalacij, kamor štejemo inštalacije za moč in razsvetljavo,
- informacijskih inštalacij (telefon, antena, domofon ...),
- vodovodnih in odtočnih inštalacij,
- plinskih inštalacij,
- sistema ogrevanja.

V. gradbena faza vključuje (Gradnja, 2009):

- zaključitev inštalacij,
- slikopleskarka dela,
- steklarska dela,

- polaganje stenskih in talnih oblog.

Peta gradbena faza pomeni zaključitev gradnje objekta do točke, ko je objekt pripravljen za takojšnjo vselitev. Po izgradnji objekta sledi urejanje okolice objekta.

4.3 Dejansko stanje

Zamujanje izvajalca z izvajalskimi deli je ena najpogostejših težav v gradbeništvu. Tudi v tem primeru so zamujali z delom, ampak ne le mesec ali dva, temveč še enkrat toliko časa kot je bilo dogovorjeno in zapisano v pogodbi. Investitor kot gradbeno podjetje je poznalo situacijo in sam trg gradbenih podjetij. Projekt za izvedbo so poslali določenemu številu gradbenih podjetij, ki so bila izbrana iz množice na trgu. Ta so v določenem roku poslala investitorju ponudbo in na podlagi ponudbe in referenc so izbrali izvajalca. Ponudbe so bile bolj ali manj enakovredne, zato so se odločili da bodo izbrali izvajalca glede referenc. Izbira izvajalca je ključnega pomena za gradnjo, saj je od kvalitete gradnje odvisno stanje objekta. Slabo zgrajen objekt je tudi manj varen. Investitor meni, da je storil napako pri izbiri izvajalca, kajti na podlagi referenc se ne da narediti pravilne izbire. Treba je upoštevati več faktorjev. Omembe vredno je tudi cena. Cena v gradbeni pogodbi se določi po dejanski izmeri na koncu del. Ko se enkrat gradbena dela končana, izvajalec zaračuna dejansko ceno, ki jo je investitor dolžan plačati po pogodbi. Ta cena ni nujno enaka ceni, ki je podana v ponudbi. Izvajalec v ponudbi vedno poda nižjo ceno, kot je dejansko na koncu, saj tako lahko postane bolj konkurenčen. Problem nastane, ko sta začetna in končna cena različni za več kot si investitor kalkulira. V tem projektu je investitor zabeležil 20% višji strošek gradnje, kar sam ocenjuje, da je previsok.

5 FAZA PO GRADNJI IN PRODAJA

Faza po gradnji zajema pridobivanje uporabnega dovoljenja (po opravljenem tehničnem pregledu) in hišne številke. Faza prodaje pa je zgolj prodaja. Ker sta fazi povezani, sem ju združil. V fazi prodaje je zelo pomembno, da omenimo bančno garancijo. Prodajalec je dolžan kupcu zagotoviti bančno garancijo, ki predstavlja 10% pogodbene vrednosti nepremičnine. To vrednost lahko kupec unovči ob ugotovitvi napake pri gradnji s primernimi dokazili. Po 26 mesecih od izročitve ključev poteče bančna garancija in od tedaj naprej investitorju potečejo vse obveznosti do kupca.

5.1 Pridobitev uporabnega dovoljenja

Pogoj za začetek uporabe objekta, ki je bil zgrajen ali rekonstruiran na podlagi pravnomočnega gradbenega dovoljenja ali pa se mu je spremenila namembnost, je uporabno

dovoljenje. Investitor pri upravnem organu, ki je izdal gradbeno dovoljenje, vloži zahtevo za izdajo uporabnega dovoljenja, ko skupaj z nadzornikom ugotovi, da je objekt ali rekonstruiran objekt zgrajen v skladu z gradbenim dovoljenjem. V zahtevi za izdajo uporabnega dovoljenja je potrebno navesti, da je objekt zgrajen oziroma rekonstruiran v skladu z gradbenim dovoljenjem, število in datum gradbenega dovoljenja, podatke o projektantu in podatke o izvajalcu, geodetski načrt novega stanja terena in izjavo projektanta in nadzornika, da je objekt zgrajen v skladu z gradbenim dovoljenjem. Na podlagi pravnomočne geodetske odločbe o izmeri novega objekta se objekt izriše v kataster stavb. Upravni organ imenuje komisijo za tehnični pregled in določi datum pregleda. Obveznost investitorja je, da na dan tehničnega pregleda predloži (Zakon o graditvi objektov, 2004):

- projekt izvedenih del z izjavo nadzornika,
- izjavo projektanta,
- gradbeni dnevnik,
- geodetski načrt novega stanja zemljišča po končani gradnji,
- dokazilo o zanesljivosti objekta,
- projekt za vzdrževanje in obratovanje objekta,
- druge podatke in dokazila, če tako določba zakon ali gradbeno dovoljenje.

Glavni namen uporabnega dovoljenja je ugotoviti, ali je bil objekt zgrajen v skladu z načrti v gradbenem dovoljenju. Po končanem tehničnem pregledu objekta izda pristojni upravni organ za gradbene zadeve odločbo, s katero lahko izda uporabno dovoljenje, zahteve za odpravo ugotovljenih pomanjkljivosti, zahtevo za poskusno obratovanje ali zavrne izdajo uporabnega dovoljenja, če ima objekt takšne pomanjkljivosti, da predstavljajo nevarno gradnjo ali pa teh pomanjkljivosti ni mogoče odpraviti.

5.2 Hišna številka

Ko investitor končno pridobi uporabno dovoljenje lahko naprej na podlagi predpisane vloge na območni geodetski upravi zaprosi za dodelitev hišne številke. Po Zakonu o imenovanju in evidentiranju naselij, ulic in stavb mora vsaka poslovna in stanovanjska stavba v naselju imeti svojo lastno številko z navedenim naseljem oziroma ulico, mora biti hišna številka na vidnem mestu. Hišno številko lahko pridobimo šele tedaj, ko je objekt zaključil tretjo gradbeno fazo (Zakon o graditvi objektov, 2004).

5.3 Prodaja

Prodaja nepremičnin je zahtevno delo. Če smo nespretni, nam lahko oglaševanje vzame veliko denarja. Zato je pametno razmisliti nekoliko prej, kako bomo oglaševali. Lahko se

odločimo za strokovnjak, kot na primer nepremičninsko agencijo ali pa poskusimo sami (Gradnja hiše od zemljišča do vselitve, 2009).

5.3.1 Lastna prodaja

Lastna prodaja je lahko tvegana, kajti lahko se nabere veliko stroškov oglaševanja in porabimo še veliko časa. Na ta dva faktorja moramo zelo paziti. Oglaševanje na radiu ali televiziji je za dvostanovanjski objekt nesmiselno, kajti ne gre za veliko nepremičnino in strošek ne bi bil upravičen. Najcenejši način oglaševanja je na internetnih straneh, preko tiskanih oglasov in »od ust do ust«. Vsak način oglaševanja ima svoje prednosti in slabosti (Sendi, 2004, str. 86).

5.3.2 Prodaja preko agencije

Prodaja preko nepremičninske agencije je enostavna, saj tako prepustimo večino opravil agenciji. Nepremičninska agencija pripravi pogodbe, svetuje pri prodaji, organizira ogled nepremičnine ... Tako se izognemo tudi srečanju z neresnimi kupci. Naša skrb je le še podpis prodajne pogodbe. S tem prihranimo na času in denarju, ki ga lahko izkoristimo za načrtovanje bodoče investicije. Vsekakor pa nas pridobljen čas nekaj stane. Nepremičninska agencija za svoje delo zaračunava provizijo, ki je po zakonu lahko največ 4% (Sendi, 2004, str. 89).

5.3 Dejansko stanje

Investitor ni imel problemov s prodajo, ker je pred dokončanim projektom imel kupce. Primerna lokacija z lepim razgledom in dostopno potjo, lepo zgrajeni objekti, ter bližina trgovine, pošte, šole, zdravstvenega doma, je omogočila takojšnjo prodajo. S tehničnim pregledom in uporabnim dovoljenjem tudi ni bilo nobenih zapletov. Le hišna številka je predstavljala manjšo težavo, saj so prekoračili zakonsko določeni rok za več kot je dovoljeno - ne za 30 dni, ampak celo 60 dni. Investitor je opozoril, da to ni edini projekt, v katerem so se pojavile tovrstne težave.

6. DVOSTANOVANJSKA HIŠA DEKANI

Podjetje za rast in razvoj si lahko začrta različne poti. V tem primeru gre za manjše investicijske projekte v stanovanja. Za boljše razumevanje pa si pogledjmo kaj so to investicijski projekti.

Investicije so ključnega pomena za rast (ustvarjanje premoženja) in preživetje (ohranjanje premoženja) podjetja. Podjetje brez investicij na dolgi rok propade. Poznamo veliko opredelitev investicij in tudi različne vrste investicij, najbolj splošna opredelitev pravi, da so investicije vsak izdatek z namenom povečanja prihodnjega dohodka.

Projekte opisujejo različni avtorji s podobnimi besedami. Bistvo projektov je da gre za izvajanje različnih aktivnosti v določenem časovnem obdobju z namenom doseči določen cilj. Aktivnosti se prepletajo in so odvisne med seboj.

6.1 Opis projekta in podjetja

Predmet novogradnje je dvostanovanjska hiša. Dvostanovanjska hiša je hiša z dvema stanovanjma. Stanovanje pa je vsaka gradbeno povezana celota, namenjena za stanovanje. Ima eno ali več sob z ustrezno povezanimi prostori (kuhinja, stanovanje, stranišče ...) ali pa je brez pomožnih prostorov in ima vsaj en poseben vhod. Investicija v dve dvostanovanjski hiši se je začela v maju leta 2005. Zemljišče je bilo kupljeno leto dni prej. S pridobljeno lokacijsko informacijo ob nakupu zemljišča se je začela izdelovati projektna dokumentacija. Velikost zemljišča je 564 m² in se nahaja ob nogometnem igrišču v Dekanih pri Kopru. Zemljišče je bilo parcelirano tako, da je bilo mogoče zgraditi dve dvostanovanjski hiši. Vsaki hiši pripada zemljišče v skupni izmeri 120 m², preostalih 80 m² pa je skupno zemljišče. Zaradi leta dni razlike med nakupom zemljišča in pripravo projektne dokumentacije se je spremenila lokacijska informacija. Na podlagi nove lokacijske informacije, ki je bila pridobljena decembra 2005 se je popravila projektna dokumentacija in po treh mesecih je bilo pridobljeno še gradbeno dovoljenje. S pridobljenim gradbenim dovoljenjem se je lahko pričela gradnja. Dvostanovanjska hiša ima 45 m² neto površine v pritličju in 45 m² neto površine v nadstropju, to je skupno 90 m² neto površine. Vsakem stanovanju pripadata dve parkirni mesti. Zaradi iskanja ustreznega izvajalca se je gradnja začela v maju 2006. Izvajalcev na trgu je bilo veliko, kakor tudi zanimanje za gradnjo. Zato so se v podjetju odločili, da izberejo izvajalca glede na ceno, kakovost, roke in bonitete opravljene storitve. Zaposili so nekatera gradbena podjetja za ponudbo, ki jo je investor skrbno pregledal in glede na prejšnje kriterije izbrali enega. Obe dvostanovanjski hiši sta bili zaključeni leto dni kasneje do končane pete gradbene faze. Peta gradbena faza v Dekanih je pomenila urejeno okolico, priključeno klimatsko napravo, v dimniku vgrajeno peč na pelete, priključeno na vodovodno in električno omrežje, s položeno keramiko in laminatom ter končanimi steklarskimi deli. Isti mesec je bil uspešno opravljen tehnični pregled in pridobljeno uporabno dovoljenje. Stanovanja so bila oddana na ključ in ne v najem. Vselitev v vsa štiri stanovanja je bila v naslednjem mesecu, saj so kupci podpisali prodajno pogodbo pred končano gradnjo. Cena celotnega stanovanja in dveh parkirnih mest je bila 215.000,0€.

Investitor je podjetje MTN, gradbeništvo in trgovina d.o.o. s sedežem v Kopru. Osnovna dejavnost podjetja je gradnja stanovanjskih in nestanovanjskih objektov, poleg ostalih

registriranih dejavnosti, ki jih delno opravlja. Podjetje je bilo ustanovljeno leta 2002 in je registrirano na Okrožnem Sodišču v Kopru.

6.2 Financiranje projekta

Investicija v projekt predstavlja velik vložek kapitala, ki ga je treba finančno dobro načrtovati. Nepremičnino lahko financiramo z lastniškimi viri in z dolžniškimi viri ter s kombinacijo obeh. Zadnje navedena možnost je najbolj uporabljena in tudi najbolj varna z vidika financiranja projekta ob pravilnem razmerju.

Lastniški kapital izhaja iz prihrankov podjetja skozi daljše časovno obdobje. Ta oblika financiranja je bolj tvegana od dolžniškega kapitala. Veliko nepremičnin se danes financira z dolžniškim kapitalom, kar omogoča stabilnost in dolgo življenjsko dobo nepremičnine. Posojila se ločijo na zavarovana in nezavarovana. Nezavarovana posojila predstavljajo le majhen del vrednosti nepremičnine, saj so tvegana za upnika. To so manjša in kratkoročna posojila. Zavarovana posojila so bolj pogosta. Tu se vzame kot zavarovanje samo nepremičnino, znano pod imenom hipotekarno posojilo. Do dolžniškega kapitala lahko pridemo z:

- hipotekarnim posojilom (zavarovanje upnika, da ob primeru neplačila ob zapadlosti terjatve poplača iz kupnine od prodane nepremičnine),
- finančnim leasingom (lastnik nepremičnine je do zadnjega obroka leasingodajalec).

Za celotno investicijo v dvostanovanjski objekt (nakup zemljišča, pripravo projektne dokumentacije, gradbena dela in prodajo) so se odločili, da bodo namenili le lastniški kapital v višini 580.00,00€. Podjetje se je odločilo za ta način, ker je imelo veliko denarja. Tako se izogne nepotrebnemu plačilu obresti za posojilo ter ne obremeni nobene nepremičnine za zavarovanje kredita.

Stroški lastniškega kapitala so med vsemi možnimi viri financiranja najtežje določljivi. Pri kalkulacijah mislimo, da je strošek lastniškega kapitala zastoj, ampak to nas lahko pripelje do napačnega sklepanja. Lastniški viri se izkažejo dražji kot dolžniški, saj ti vsebujejo premijo za tveganje. Med najbolj znanimi modeli ocenjevanja stroškov lastniškega kapitala je CAPM model (Capital Asset Pricing Model), ki ga bom tudi uporabil. Določitev vseh faktorjev v CAPM modelu je zelo zapleteno delo in zato sem si ga malo poenostavil zaradi lažjega računanja. Izračunamo ga po formuli (Berk, 2002, str. 84):

$$r_i = r_f + (r_m - r_f) * \beta = 4,5\% + (5,5\% - 4,5\%) * 0,62 = 5,12\%$$

Legenda:

- r_i – diskontna stopnja,

- r_f – obrestna mera za netvegano naložbo (netvegana stopnja donosa) = 4,0%,
- β – tveganost podjetja (za nepremičnine znaša ta faktor = 0,62),
- r_m – tržna stopnja donosa = 5,5%,
- $(r_m - r_f)$ – tržna premija za tveganje.

Ker našo strukturo kapitala predstavlja 100% lastniški kapital, je strošek kapitala v celoti vrednost, ki smo jo izračunali iz CAPM modela. Zahtevana donosnost za vložen lastniški kapital je 5,12%.

Tabela 1: Stroški kapitala

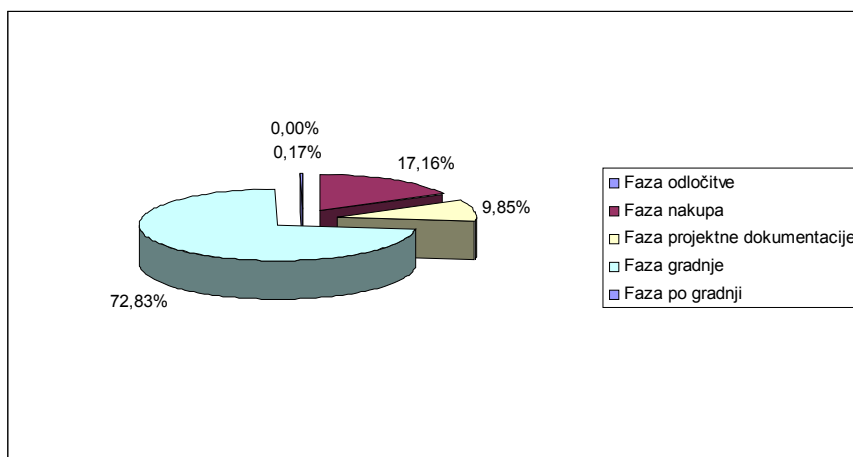
Stroški kapitala - WACC			
	Strošek	Struktura vira	Diskontna stopnja
Stroški lastniških virov	5,12%	100,00%	5,12%
Skupna diskontna stopnja			5,12%

Vir: Interni vir podjetja MTN d.o.o.

6.3 Stroški projekta

Kalkulacija stroškov je zelo pomembna pri investiciji v nepremičnine, saj lahko vpliva na finančno uspešnost investicijskega projekta. Ima velik vpliv, ker je zelo težko natančno oceniti stroške gradnje. Vsekakor pa je to izvedljivo, ampak končna cena odstopa od predračunske. Zato je priporočljivo pri pripravi kalkulacije upoštevati nek pribitek, ki mu rečemo nepredvidena dela. Stroške investicije sem razbral iz konto kartice glavne knjige, ki mi je bila posredovana s strani računovodkinje. Največji strošek predstavljajo gradbena dela (72,38%), kar je tudi razumljivo, saj je vrednotenje gradbenega dela najtežje. To pa zato, ker izvajalci v ponudbi vedno prikažejo manjšo ceno kot se na koncu izkaže. Odvisno od lokacije se spreminja vrednost gradbene parcele, ki je lahko poceni ali pa tudi zelo draga. V našem primeru predstavlja 17,16% celotne investicije, kar razumemo kot poceni zemljišče. Projektna in tehnična dokumentacija predstavljata manjši del investicije. Opozoriti moram, da je investitor veliko stroškov zmanjšal s svojo pomočjo pri izvajanju projekta, saj je sam investitor kot gradbeno podjetje vodil projekt in pomagal pri pridobitvi popustov za materiale. Izogniti se je bilo mogoče tudi stroškom vzdrževanja, stroškom oglaševanja in ostalim, ker so bila vsa stanovanja prodana, preden so bila končana.

Slika 1: Struktura stroškov po fazah



Vir: Interni vir podjetja MTN d.o.o.

Tabela 2: Stroški projekta po fazah

Faza odločitve	0,00 €	0,00%
Faza nakupa	100.525,00 €	17,16%
Nakup zemljišča	100.343,00 €	17,13%
Vpis v zemljiško knjigo	150,00 €	0,03%
Stroški lokacijske informacije	32,00 €	0,01%
Faza projektne dokumentacije	57.675,00 €	9,85%
Projektni pogoji	211,00 €	0,04%
Komunala	75,00 €	0,01%
Telekom	40,00 €	0,01%
Rižanski vodovod	46,00 €	0,01%
Elektro	50,00 €	0,01%
Izdelava projektne dokumentacije	8.350,00 €	1,43%
Izdelava tehnične dokumentacije	5.100,00 €	0,87%
Pridobitev gradbenega dovoljenja	67,00 €	0,01%
Komunalni prispevek	31.300,00 €	5,34%
Soglasja	307,00 €	0,05%
Vodovodno	42,00 €	0,01%
Komunalno	67,00 €	0,01%
Telekom	50,00 €	0,01%
Elektro	42,00 €	0,01%
Občina	40,00 €	0,01%
Arhitektura	66,00 €	0,01%
Odvetniške storitve, upravne storitve, takse	610,00 €	0,10%
Geodetske storitve	11.730,00 €	2,00%
Faza gradnje	426.610,00 €	72,83%
Priprava terena in gradbišča	35.000,00 €	5,97%
Elektroinštalacije	20.500,00 €	3,50%
Strojne inštalacije	33.000,00 €	5,63%
Kanalizacija	12.000,00 €	2,05%
Gradbena dela (temeljenje, betoniranje,...)	227.700,00 €	38,87%

Slikopleskarstvo	2.670,00 €	0,46%
Obrtniška dela	60.000,00 €	10,24%
Zaključna dela - zunanja ureditev	25.000,00 €	4,27%
Poseben material	7.240,00 €	1,24%
Vodenje in nadzor	3.500,00 €	0,60%
Faza po gradnji	990,00 €	0,17%
Uporabno dovoljenje	30,00 €	0,01%
Hišna številka	70,00 €	0,01%
Bančna garancija za odpravo skritih napak - 26 m	860,00 €	0,15%
Oglaševanje (spletna stran)	30,00 €	0,01%
SKUPAJ	585.800,00 €	100,00%

Vir: Interni vir podjetja MTN d.o.o.

Dobro poznavanje strukture stroškov nam pomaga pri sestavi finančne konstrukcije projekta. Ta v primeru financiranja samo z lastniškim dolgom nekoliko manj pomembna.

6.4 Prihodki projekta

Prodajna cena regulira naše prihodke, zato je podjetje kot je že omenjeno prodajalo stanovanja na ključ. Stanovanje se je prodajalo v končani peti gradbeni fazi, kar pomeni, da je zunanja ureditev končana in je pripravljeno za takojšnjo vselitev. Dodatno vrednost stanovanja je dodala prav zunanja ureditev, saj je ponujala kamnite zidove, urejene travnate površine, poletni vrt ... Cena stanovanja je odvisna od trenutne ponudbe na trgu. Pomembno je vedeti, da kupec določi končno ceno stanovanja s potrditvijo ponudbe. Tak način gradnje in stanje na trgu je zahtevalo ceno po enoti in ne po kvadratnem metru. Vsakemu stanovanju sta pripadali po dve parkirni mesti. Cena stanovanje neto površine 90m² je bila 215.000,00€.

Večji znesek kot bomo iztržili iz prodaje, večja bo razlika med stroški in prihodki, kar bo neposredno vplivalo na uspešnost naše investicije. Celotni prihodki od prodaje znašajo 860.000,00€, kot je prikazano v tabeli.

Tabela 3: Prodajna vrednost projekta

Enote:	Neto kvadratura	Cena
Stanovanje A	90 m ²	215.000,00 €
Stanovanje B	90 m ²	215.000,00 €
Stanovanje C	90 m ²	215.000,00 €
Stanovanje D	90 m ²	215.000,00 €
Prodajna vrednost:		860.000,00 €

Vir: Interni vir podjetja MTN d.o.o.

6.5 Ocenjevanja uspešnosti projekta

Ocenjevanje uspešnosti projekta je kontrola, ki nam pove, ali so bile odločitve dobre ali ne. Poznamo veliko metod ocenjevanja uspešnosti naložbe, ki jih lahko razdelimo na statične in dinamične. Zaradi pomanjkljivosti statičnih metod za ocenjevanje uspešnosti projekta se bomo bolj zanašali na dinamične metode, saj te upoštevajo pri vrednotenju investicijskega projekta časovno opredelitev denarnih tokov, medtem ko statične ne upoštevajo tega in so bolj primerne za hitre izračune. Pri dinamičnih metodah moramo pri izračunu kazalnikov uporabiti tehniko diskontiranih denarnih tokov. Diskontno stopnjo lahko določimo na več načinov, v splošnem pa je to oportunitetni strošek kapitala ali zahtevana stopnja donosa. Oportunitetni strošek je strošek izgubljene alternative. To je izgubljen prihodek projekta. Ker smo vložili v drug projekt, tako izgubimo prihodek od alternativnega projekta. Zahtevano stopnjo donosa pa smo dobili iz CAPM modela. Uporabili bomo dva najbolj znana in najpogosteje uporabljena kriterija ocenjevanja uspešnosti po dinamični metodi.

6.5.1 Neto sedanja vrednost (NSV)

To je najbolj razširjena in pogosta metoda ocenjevanja uspešnosti projekta. Izraža se absolutno. Kazalec nam pove razlika med sedanjo vrednostjo prihodkov in sedanjo vrednostjo tekočih in investicijskih stroškov, tako da diskontiramo sedanjo vrednost vseh prihodkov in stroškov investicije po naslednji formuli (Berk et al, 2002, str. 97):

$$NSV = \sum_{t=1}^n DT_t / (1 + WACC)^t - I_0 = 96.951,46 \text{ €} \quad (1)$$

Legenda:

- NPV – neto sedanja vrednost,
- DT – denarni tok,
- WACC – stroški kapitala,
- I_0 – investicija.

Rezultat izračuna mora biti pozitivno število, saj le tako lahko sprejmemo investicijo, kar pomeni, da je sedanja vrednost prihodkov večja od sedanje vrednosti stroškov investicije. V nasprotnem primeru, če je negativna, investicijo zavrnamo. Prednost je v tem, da upošteva vrednost denarja v času in vse denarne tokove projekta. Slabost je, ker je absolutna mera (Berk et al, 2002, str. 97).

Iz dobljenega rezultata sklepamo, da je investicija bila uspešna, saj je neto sedanja vrednost 96.951,46 €. Glede na investorjeve besede o uspešnosti projekta sem pričakoval večjo neto sedanjo vrednost, saj je investor menil, da je bila investicija popoln zadetek.

6.5.2 Notranja stopnja donosa (IRR)

Notranja stopnja donosa je še ena metoda, ki upošteva vrednost denarja v času. IRR izenači neto sedanjo vrednost prihodkov in neto sedanjo vrednost vseh stroškov, kar z drugimi besedami pomeni, da je neto sedanja vrednost enaka nič (Berk et al., 2002, str. 97).

$$NSV = \sum_{t=0}^n DT_t / (1 + IRR)^t = 0 \quad IRR = 10,84\% \quad (2)$$

Legenda:

- NSV – neto sedanja vrednost,
- IRR – notranja stopnja donosa,
- DT – denarni tok.

Če je IRR večji ali vsaj enak minimalni zahtevani donosnosti (oz. strošku kapitala) lahko sprejmemo projekt, v nasprotnem primeru pa ga zavržemo. Prednosti te metode so kot pri neto sedanje vrednosti, mera je relativna in daje informacijo o varnosti samega projekta. Ima pa slabost, da ni zanesljiva (Berk et al., 2002, str. 97).

Stroški kapitala, ki so znašali 5,12% (izračunani po CAPM metodi) so manjši od dobljene interne stopnje donosa, ki znaša 10,84%. Kar spet pomeni, da je projekt uspešen. Tudi tukaj sem glede na besede investitorja pričakoval večjo vrednost kazalnika.

SKLEP

V diplomski so zapisani postopki od nakupa zemljišča do prodaje. Predstavljene so vse naloge, ki jih mora podjetje kot bodoči investitor storiti za realizacijo investicijskega projekta. Razvidno je, da mora investitor opraviti veliko nalog, zato se je potrebno projekta gradnje lotiti načrtno in strateško. Zapleteni in dragi birokratski postopki pridobitve vseh potrebnih pogojev za gradnjo marsikoga odvrnejo od samostojne gradnje lastne hiše, kar investitorjem daje možnost zaslužka pri nakupu novogradenj. Vsekakor pa je še vedno na trgu veliko fizičnih oseb, ki pridobijo gradbeno dovoljenje. Temu pripomorejo tudi banke z ugodnimi bančnimi krediti. S tem investitorji izgubijo velik delež trga.

Zakon se nenehoma dopolnjuje in z njim se spreminjajo tudi postopki. V fazi nakupa so možne spremembe le za vpis zemljišča v zemljiško knjigo. Postopek vknjižbe zemljišča se bo z leti skrajšal, kar bo omogočilo hitrejši pričetek gradnje. Pri projektantih ni veliko zapletov, saj hitro opravijo svoje delo. Upočasnitev pride vedno pri soglasodajalcih. Pridobivanje projektnih pogojev je dolgotrajni postopek, ki je odvisno od števila zahtevkov, ki jih imajo v določenem obdobju, ter od vrste in zahtevnosti gradnje. Enako velja tudi za soglasja.

Zanimivo pa je, da se tudi v obdobjih, ko ni veliko dela, čakalni čas razvleče do zadnjega dneva roka. Že v navadi in skoraj neizogibno je, da izvajalci zamujajo z deli. Na to lahko vpliva več dejavnikov, vse od višjih sil (slabo vreme) do slabe organizacije. Izvajalci v ponudbi vedno prikazujejo čim krajše roke izvajanja, da bi si zagotovili delo, čeprav jih ne morejo uresničiti. Prodaja pa je bolj ali manj igra na srečo. Čeprav smo se lotili gradnje na podlagi tržne analize, se v obdobju od ideje do izgradnje lahko trg spremeni, tako lahko od velikega povpraševanje preidemo na pravi lov za kupca. Ni vse odvisno od kakovosti in lokacije. Cena, ki jo določa trg je ključnega pomena. V času recesije bodo stanovanja izgubila vrednost in četudi so zgrajena kvalitetno in na elitnih lokacijah, bo cena padla na ali celo pod proizvodne stroške, kar pomeni, da nimamo vpliva na ceno.

Pri analizi investicije v izgradnjo dveh dvostanovanjskih hiš v Dekanih je prišlo do nekaterih težav. Te so nastale v neskladju, saj je investitor potrjeval nadpovprečen donos od investicije, ki po kazalnikih iz poglavja o ocenjevanju uspešnosti projekta niso izgledali tako prepričljivi. Po ponovni analizi sem ugotovil napako, ki ni bila računske narave oziramo ni bila niti napaka. Težava je bila v tem, da je skozi celotno prvo polovico projekta je podjetje izkazovalo samo negativen denarni tok. Na koncu pa je samo v zadnjih treh kvartalih izkazalo pozitiven denarni tok.

LITERATURA IN VIRI

1. Berk A., Lončarski I. & Zajc P. (2002). *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
2. Cirman A., Čok M., Lavrač I. & Zakrajšek P. (2000). *Poslovanje z nepremičninami – zapiski predavanj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
3. Gradbeno dovoljenje. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/gradimo.html>.
4. Gradimo. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.gradimo.com>.
5. Gradnja. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/subareas.html>.
6. Gradnja hiše od zemljišča do vselitve. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/subareas.html>.
7. Gradiva pri predmetu: *Poslovanje z nepremičninami*. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.ef.uni-lj.si/predmeti/pn>.
8. Interni viri investitorja.
9. Kovač Šubič, M. (1997). *Vrednotenje stavbnih zemljišč*. Ljubljana: Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo.
10. Lokacijska informacija. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/gradimo.html>.
11. Premk U. (2007). *Nakup in prodaja nepremičnine*. Ljubljana: Primath.
12. Pravilnik o merilih za odmero komunalnega prispevka. *Uradni list RS*. (št. 95/2007).
13. Pravilnik o projektni in tehnični dokumentaciji. *Uradni list RS*. (št. 66/2004).
14. Postopek izdaje gradbenega dovoljenja. Najdeno 18. julija 2009 na spletnem naslovu <http://www.mid.si/html/gradbeno.html>.
15. Reflak R., Javornik R. B., Kerin A. et al. (2009). *Od projekta do objekta*. Maribor: Založba Verlag Dashöfer.
16. Sendi R. (2004). *Koristni napotki pri prodaji in nakupu stanovanja/hiše – vse kar mora vedeti kupec/prodajalec*. Ljubljana: Artelj.
17. Tratnik. M., Rijavec V. & Keresteš. T. (2004). *Nepremičninsko pravo – zbirka predpisov*. Maribor: Studio Linea.
18. Zakon o graditvi objektov. *Uradni list RS*. (št. 102/2004).

PRILOGE

Priloga 1: Ekonomski tok za izračun rentabilnosti investicije, razdeljen po kvartalnih od oktobra 2004 do septembra 2007

PRIHODKI OD PRODAJE	4 kvartal 04	1 kvartal 05	2 kvartal 05	3 kvartal 05	4 kvartal 05	1 kvartal 06	2 kvartal 06	3 kvartal 06	4 kvartal 06	1 kvartal 07	2 kvartal 07	3 kvartal 07
Prodaja stanovanj											580.500,00 €	193.500,00 €
Are								21.500,00 €	43.000,00 €	21.000,00 €		
SKUPAJ	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	21.500,00 €	43.000,00 €	21.000,00 €	580.500,00 €	193.500,00 €
INVESTICIJA	4 kvartal 04	1 kvartal 05	2 kvartal 05	3 kvartal 05	4 kvartal 05	1 kvartal 06	2 kvartal 06	3 kvartal 06	4 kvartal 06	1 kvartal 07	2 kvartal 07	3 kvartal 07
nakup zemljišča	100.343,00 €											
projektni pogoji			300,00 €									
projektna dokumentacija		6.260,00 €					2.800,00 €			400,00 €		
soglasje				70,00 €	140,00 €		90,00 €					
geodetske storitve					1.000,00 €		400,00 €			1.400,00 €	1.490,00 €	
nadzor								3.500,00 €				
prispevki					1.040,00 €		1.900,00 €			1.700,00 €		
tehnična dokumentacija											5.100,00 €	
odvetniške storitve											500,00 €	
komunalni prispevek						33.000,00 €						
tehnični pregled												2.500,00 €
hišna številka												60,00 €
razne manjše storitve			1.000,00 €				1.000,00 €					1.000,00 €
priprava terena							35.000,00 €					
gradbena dela							22.000,00 €		45.000,00 €	95.000,00 €	80.130,00 €	
dostopna pot										30.000,00 €		
kanalizacija								15.000,00 €				
strojne inštalacije												33.000,00 €
elektro inštalacije									9.100,00 €		11.400,00 €	
slikopleskarstvo									2.670,00 €			
zaključna dela												25.000,00 €
dodatna dela											7.300,00 €	
delna oprema stanovanja												8.207,00 €
SKUPAJ	100.343,00 €	6.260,00 €	1.300,00 €	70,00 €	2.180,00 €	33.000,00 €	63.190,00 €	18.500,00 €	56.770,00 €	128.500,00 €	105.920,00 €	69.767,00 €
NETO DENARNI TOK	-100.343,00 €	-6.260,00 €	-1.300,00 €	-70,00 €	-2.180,00 €	-33.000,00 €	-63.190,00 €	3.000,00 €	-13.770,00 €	-107.500,00 €	474.580,00 €	123.733,00 €

Vir: Interni vir podjetja MTN d.o.o.