

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**PRIMERJAVA INSTITUCIONALNE UREDITVE TRGA  
STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN MED SLOVENIJO IN MESTOM  
NEW YORK**

Ljubljana, julij 2016

NATAŠA RAKOVEC

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Nataša Rakovec, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Primerjava institucionalne ureditve trga stanovanjskih nepremičnin med Slovenijo in mestom New York, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Ivom Lavračem

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 7.7. 2016

Podpis študentke:

## KAZALO

<b>UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>1 PREDSTAVITEV TRGOV STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN V SLOVENIJI IN MESTU NEW YORK .....</b>	<b>5</b>
1.1 Opredelitev pojma nepremičnina.....	5
1.2 Značilnosti trga nepremičnin .....	5
1.3 Vrste nepremičninskih trgov .....	6
1.4 Vloga države na nepremičninskem trgu .....	7
1.5 Trg stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji .....	7
1.5.1 Obdavčitev stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji .....	8
1.5.2 Evidenca nepremičnin v Sloveniji.....	9
1.5.3 Razmere na trgu najemniških stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji.....	11
1.5.4 Razvoj in razmere na slovenskem trgu stanovanjskih nepremičnin od leta 2003 naprej.....	15
1.5.4.1 Povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah v letih 2007 do 2015 .....	15
1.5.4.2 Ponudba stanovanjskih nepremičnin med letoma 2007 in 2015 .....	18
1.5.4.3 Gibanje cen stanovanjskih nepremičnin med letoma 2007 in 2015.....	21
1.5.4.4 Povpraševanje in ponudba na najemnem trgu stanovanjskih nepremičnin .....	23
1.5.4.5 Napoved gibanja za trg stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji.....	25
1.6 Trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York .....	25
1.6.1 Trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York pred letom 2008.....	26
1.6.2 Trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York po letu 2008 .....	28
1.6.3 Najemni trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York.....	31
1.6.4 Trg stanovanjskih nepremičnin na Manhattnu .....	32
1.7 Primerjava trgov stanovanjskih nepremičnin med Slovenijo in mestom New York .....	35
<b>2 PRIMERJAVA ZDRUŽENJ IN INSTITUCIJ, KI UREJAJO DELOVANJE TRGA STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN .....</b>	<b>36</b>
2.1 Združenja in institucije v Sloveniji.....	36
2.1.1 Nepremičninska združenja .....	36
2.1.2 Državne in ostale institucije, ki urejajo delovanje nepremičninskega trga .....	41
2.2 Združenja in institucije v ZDA in mestu New Yorku .....	44
2.2.1 Nepremičninska združenja .....	44
2.2.2 Državne in ostale institucije, ki urejajo delovanje nepremičninskega trga .....	48
2.3 Primerjava med Slovenijo in mestom New York.....	53
2.3.1 Primerjava nepremičninskih združenj .....	53
2.3.2 Primerjava državnih in ostalih institucij, ki urejajo delovanje nepremičninskega trga .....	55
<b>3 PRIMERJAVA PRAVNE UREDITVE TRGA NEPREMIČNIN Z VIDIKA NEPREMIČNINSKEGA POSREDOVANJA .....</b>	<b>56</b>

3.1	Zakoni in predpisi, ki urejajo nepremičninsko posredovanje v Sloveniji .....	56
3.1.1	Zakoni, ki se nanašajo na nepremičninsko posredovanje.....	56
3.1.2	Nepremičninski kodeksi .....	58
3.2	Zakoni in predpisi, ki urejajo nepremičninsko posredovanje v mestu New York .	59
3.2.1	Zakoni, ki se nanašajo na nepremičninsko posredovanje.....	60
3.2.2	Nepremičninski kodeksi .....	61
3.3	Primerjava zakonov in nepremičninskih kodeksov med Slovenijo in mestom New York .....	61
<b>4</b>	<b>PRIMERJAVA PRAVNE UREDITVE DELOVANJA NEPREMIČNINSKIH DRUŽB IN NEPREMIČNINSKIH POSREDNIKOV .....</b>	<b>62</b>
4.1	Pravice in obveznosti nepremičninskih družb .....	62
4.1.1	Pravice in obveznosti nepremičninskih družb v Sloveniji .....	62
4.1.2	Pravice in obveznosti nepremičninskih družb v mestu New York .....	65
4.1.3	Primerjava pravic in obveznosti nepremičninskih družb med Slovenijo in mestom New York .....	65
4.2	Pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov .....	66
4.2.1	Pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov v Sloveniji.....	66
4.2.2	Pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov v mestu New York.....	67
4.2.3	Primerjava pravic in obveznosti nepremičninskih posrednikov med Slovenijo in mestom New York.....	69
4.3	Pridobitev in trajanje licence za nepremičninskega posrednika.....	71
4.3.1	Pridobitev in trajanje licence za nepremičninskega posrednika v Sloveniji .....	71
4.3.2	Pridobitev in trajanje licence za nepremičninskega posrednika v mestu New York .....	73
4.3.3	Primerjava pridobitve in trajanja licence med Slovenijo in mestom New York.	76
4.4	Posredovanje v prometu z nepremičninami .....	78
4.4.1	Posredovanje v prometu z nepremičninami v Sloveniji.....	78
4.4.2	Posredovanje v prometu z nepremičninami v mestu New York .....	80
4.4.3	Primerjava posredovanja v prometu z nepremičninami med Slovenijo in mestom New York .....	81
4.5	Pogodba o posredovanju v prometu z nepremičninami .....	82
4.5.1	Pogodba o posredovanju v prometu z nepremičninami v Sloveniji.....	82
4.5.2	Pogodba o posredovanju v prometu z nepremičninami v mestu New York .....	84
4.5.3	Primerjava pogodbe o posredovanju med Slovenijo in mestom New York .....	86
4.6	Pravice in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb.....	87
4.6.1	Pravice in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb v Sloveniji .....	87
4.6.2	Pravice in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb v mestu New York .....	88
4.6.3	Primerjava pravic in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb med Slovenijo in mestom New York.....	88
<b>5</b>	<b>RAZISKAVA V OBLIKI POLSTRUKTURIRANEGA GLOBINSKEGA INTERVJUJA.....</b>	<b>90</b>

5.1 Metodologija in namen raziskave.....	90
5.2 Rezultati raziskave.....	90
<b>SKLEP.....</b>	<b>93</b>
<b>LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>97</b>
<b>PRILOGA</b>	

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz primerjave trgov stanovanjskih nepremičnin med Slovenijo in mestom New York.....	36
Tabela 2: Pregled storitev v zvezi s posredovanje v prometu z nepremičninami.....	79

## KAZALO SLIK

Slika 1: Število evidentiranih prodaj novih in rabljenih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 1. kvartal 2007– 4. kvartal 2015 .....	18
Slika 2: Število izdanih gradbenih dovoljenj za stanovanjske stavbe glede na vrsto investitorja v Sloveniji v obdobju 2007–2015 .....	21
Slika 3: Rast cen rabljenih in novih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 2008–2015 v % (povprečje leta / povprečje prejšnjega leta) .....	22
Slika 4: Rast cen rabljenih in novih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 2008–2015 v % (2010=100).....	23
Slika 5: Gibanje oglaševanih mesečnih najemnin stanovanj v Ljubljani v obdobju 2004 – 2010 v %.....	24
Slika 6: Oglaševane cene stanovanj za oddajo v Ljubljani v obdobju 4. kvartal 2011– 2. kvartal 2015 v EUR na m <sup>2</sup> .....	24
Slika 7: Povprečna prodajna cena v USD in število evidentiranih prodaj stanovanjskih nepremičnin v mestu New York v obdobju 1. kvartal 2007– 2. kvartal 2015 .....	31
Slika 8: Povprečne najemnine v USD na mesec in rast povprečnih najemnin glede na enako predhodno obdobje v mestu New York v % za obdobje december 2012–april 2016 .....	32
Slika 9: Povprečna prodajna cena na kvadratni meter v USD (preračunana iz cen na kvadratni čevelj – angl. square feet) in število evidentiranih prodaj za co-ops & condominium stanovanja na Manhattanu v obdobju 2006–2015.....	34
Slika 10: Povprečne najemnine na mesec v USD in rast povprečnih najemnin v % (kvartal / kvartal predhodnega leta) v mestu New York v obdobju 1. kvartal 2007–1. kvartal 2016.....	35



## UVOD

**Opredelitev problematike.** Preambula Kodeksa o etiki in standardih pri poslovanju z nepremičninami (angl. *The Code of Ethics and Standards of Practice*) Nacionalnega združenja nepremičninskih posrednikov (angl. *The National Association of REALTORS*, v nadaljevanju NAR) pravi, da je zemlja naše največje bogastvo. Preživetje in razvoj naše civilizacije sta odvisna od njene smotrne uporabe in lastništva. Zanju je odgovoren tudi nepremičninski posrednik (angl. *Realtor*) in odgovornost do družbe mu nalaga nenehno izboljševanje njegovih zmožnosti in kvalitete dela. (The National Association of REALTORS, 2016, v nadaljevanju NAR).

Trg nepremičnin lahko opišemo kot stičišče ljudi in vseh aktivnosti in interakcij med njimi, katerih namen je prodaja, nakup, izmenjava, uporaba in izboljšava nepremičnin. Te aktivnosti lahko razdelimo v štiri skupine: razvoj in gradnja nepremičnin, investiranje in financiranje nepremičnin, nepremičninsko posredovanje in druge specializirane storitve (vrednotenje, arhitekture ipd.) (Geisler, 2009, str. 2). Trg stanovanjskih nepremičnin ima pomembno vlogo in vpliv na gospodarstvo. Stanovanjske nepremičnine predstavljajo premoženje gospodinjstev in so hkrati šibka točka gospodarstva. Stanovanjske nepremičnine pogosto služijo za zavarovanje stanovanjskih kreditov in vsaka sprememba v njihovi ceni bo vplivala na bogastvo gospodarskih subjektov in s tem na njihovo kreditno zmožnost (Lenarčič, Zorko, Herman & Savšek, 2016, str. 4; Bernanke & Gertler, 1989).

Če želimo proučevati trg nepremičnin, je pomembno najprej ugotoviti, kakšna so obstoječa pravila na posameznem trgu. Ta naj bi urejala ustanovitev in delovanje nepremičninske družbe, pridobitev licence, delovanje nepremičninskega posrednika, pravne posle povezane z nepremičninami, posredovanje v prometu z nepremičninami in ne nazadnje tudi pravice in obveznosti strank. Natančna, jasna in dovolj odprta pravila zagotavljajo pravno varnost na trgu, zmanjšujejo število sporov in pospešujejo promet na trgu. Stranke se namreč lažje odločajo za pravne posle, če postopki za sklenitev posameznega posla niso preveč zapleteni in če pri tem ne tvegajo morebitnega spora (Spada, 2005, str. 35). Po mnenju Rosenauer in Mayfield (2007, str. 14) je nepremičninsko poslovanje učinkovito toliko kot je njegov ugled, zato je postavitvev in sledenje temeljnim načelom in pravilom ravnanja pri opravljanju storitev v prometu z nepremičninami še toliko bolj pomembno. Poleg obstoječega pravnega okvirja je pri preučevanju in razumevanju nepremičninskega trga potrebno poznati tudi njegovo zgodovino, razvoj in obstoječe stanje.

Zgodovina slovenskega nepremičninskega trga je v primerjavi s trgi v razvitih državah zelo kratka. O slovenskem nepremičninskem trgu lahko govorimo od leta 1990 dalje, ko se je začela oblikovati nova država. Do leta 1990 je obstajal slovenski nepremičninski trg, ki je deloval znotraj jugoslovanskega. V 90-ih letih sta na slovenski nepremičninski trg močno vplivala t.i. Jazbinškov zakon in nacionalna stanovanjska varčevalna shema. Tedaj so se ustvarili prvi mehanizmi in začele so se kazati prve zakonitosti ponudbe in

povpraševanja po nepremičninah. Država ni imela izoblikovane ustrezne zakonodaje in na trgu so se začele dogajati nepravilnosti, zaradi katerih so bili prizadeti predvsem kupci nepremičnin (Zgodovina nepremičninskega trga, 2006).

V začetku 21. stoletja je bila sprejeta ustrezna zakonodaja, ki je zaščitila kupce pred zlorabami pri nakupu novogradenj. Zakonsko se je uredila tudi dejavnost nepremičninskih družb in posrednikov, ki morajo imeti ustrezno izobrazbo in licenco za opravljanje poslov nepremičninskega poslovanja (Zgodovina nepremičninskega trga, 2006). Leta 2011 sta bila sprejeta še Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o nepremičninskem posredovanju (v nadaljevanju ZNPosr-B) ter novi Kodeks dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami (v nadaljevanju Kodeks). Ker so se v letih po sprejetju ZNPosr-B odpirala nova vprašanja in predlogi za uvedbo nove zakonske ureditve in deregulacije trga nepremičnin v Sloveniji, je bila s strani Združenja družb za nepremičninsko posredovanje leta 2016 poslana Pobuda in strokovni predlog za sprejem novega Zakona o nepremičninskem posredovanju na Ministrstvo za okolje in prostor.

V nasprotju s slovenskim trgom nepremičnin predstavlja stanovanjski nepremičninski trg mesta New Yorku enega najbolj razvitih, največjih in hkrati tudi zelo kompleksnih trgov nepremičnin na svetu. Mesto New York je pomembno ameriško in svetovno finančno, diplomatsko, kulturno, prometno, industrijsko in turistično središče. Je mesto z velikim številom prebivalstva, z veliko mobilnostjo delovne sile in velikim številom stanovanjskih in poslovnih nepremičnin. Dolgoletna tradicija poslovanja, veliko število nepremičninskih poslov, velik nabor praktičnih znanj ter velik in konkurenčen trg so do potankosti opredelili vse različice poslovanja na nepremičninskem trgu. Zato je utemeljeno predvidevati, da je njegov zakonodajni in institucionalni okvir zelo dober in omogoča enostaven in varen promet z nepremičninami. Kot tak je izjemno zanimiv za preučevanje in primerjanje z domačim trgom nepremičnin.

V mestu New York že od leta 1909 velja Zakon o nepremičninah (angl. *Real Property Law*). Najpomembnejši del tega zakona, ki se nanaša na delovanje nepremičninskih posrednikov, je zajet v poglavju 12-A Zakona o nepremičninah (angl. *Article 12-A of the Real Property Law*) (Spada, 2013, str. 15). V Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) nepremičninski trg urejajo tudi zvezni in državni zakoni ter zakonski akti s področja varstva in preprečevanja omejevanja konkurence (angl. *Antitrust Law*) ter zakonodaja o preprečevanju diskriminacije pri nastanitvi (Spada, 2013, str. 307–319).

Pomemben del institucionalne ureditve nepremičninskih trgov v ZDA predstavljajo tudi nepremičninska interesna združenja. Razdeljena so glede na geografsko področje na nacionalni, državni in lokalni nivo. Največje profesionalno nepremičninsko združenje v ZDA je NAR. Ustanovljeno je bilo že leta 1908 in prvi kodeks o etiki in standardih pri poslovanju z nepremičninami (angl. *The Code of Ethics and Standards of Practice*) je združenje sprejelo že leta 1913. Po mnenju Rosenauer in Mayfield (2007, str. 14) NAR



kodeks utemeljuje dobro poslovno prakso, ki bi ji morali slediti vsi udeleženci v nepremičninskem poslu. Glavno poslanstvo združenja je pomagati svojim članom pri učinkovitosti in uspešnosti v poslu ter vplivati na nepremičninsko ureditev na nacionalnem in lokalnem nivoju. Združenje ima več kot milijon članov, sestavlja ga 54 državnih nepremičninskih združenj in 1.300 lokalnih nepremičninskih združenj.

Tudi v Sloveniji imamo nepremičninska združenja: pri Gospodarski zbornici Slovenije deluje Zbornica za poslovanje z nepremičninami in v okviru te Združenje družb za nepremičninsko posredovanje ter Slovensko nepremičninsko združenje – FIABCI, ki je del mednarodne nepremičninske organizacije FIABCI. Njihovi glavni nameni delovanja so sodelovanje pri pripravi zakonodaje, ki se nanaša na nepremičninsko posredovanje in stanovanjsko politiko, skrb za dvig ugleda panoge ter strokovna pomoč in izobraževanje njihovih članov. Glavna problema, s katerima se soočajo slovenska nepremičninska združenja, sta majhno število članov in omejeni finančni viri, kar posledično vpliva na omejeno delovanje in ponudbo teh združenj.

**Namen in cilji dela.** Prvi namen magistrskega dela je s pomočjo domače in tuje strokovne literature s področja nepremičninskega poslovanja in na podlagi osebnih izkušenj v vlogi nepremičninske posrednice v mestu New York ter na podlagi intervjuja z izbrano osebo preučiti in primerjati institucionalni okvir, pravno ureditev in razvoj ter sedanje stanje dveh nepremičninskih trgov.

Drugi in glavni namen magistrskega dela je na podlagi primerjav ugotoviti, katere morebitne prednosti ima ureditev stanovanjskega trga nepremičnin v mestu New York, ki bi jih veljalo prenesti v slovensko ureditev nepremičninskega prostora oz. najti koristne elemente, ki utegnejo izboljšati tako pravni okvir kot samo delovanje nepremičninskih družb. Promet z nepremičninami je eden od najpomembnejših poslov, ki jih sklepajo državljani, in je zato bistvenega pomena, da je kar najboljše pravno urejen in dostopen najširšemu krogu ljudi.

**Prvi cilj** je primerjava trgov stanovanjskih nepremičnin Slovenije in mesta New York, njunega delovanja pred svetovno gospodarsko krizo in po njej.

**Drugi cilj** je primerjava združenj in institucij, ki urejajo delovanje obeh trgov, njihovih prednosti in slabosti.

**Tretji cilj** je primerjava pravic in obveznosti nepremičninskih družb in posrednikov, pogojev za pridobitev licence za nepremičninskega posrednika, pravic in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb ter pravic in dolžnosti, ki izhajajo iz pogodb o posredovanju v prometu z nepremičninami.

**Četrty cilj** je s pomočjo polstrukturiranega globinskega intervjuja z izbranim strokovnjakom s tega področja ugotoviti, katere dobre ureditve newyorškega trga nepremičnin bi bilo možno in dobro prenesti na slovenski trg.

**Peti in glavni cilj** magistrskega dela je s teoretičnim in kvalitativno raziskovalnim pristopom potrditi ali ovreči hipotezo, da je ureditev trga stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji še vedno nezadostno urejena in ponuditi nekaj rešitev za njegovo boljše delovanje.

**Uporabljene metode raziskovanja.** Temeljni pristop k raziskovanju je deduktiven. Magistrsko delo je zasnovano tako, da vključuje strokovno poglobitev in znanstveno-raziskovalni pristop s področja primerjav trgov nepremičnin v mestu New York in Sloveniji. Uporabila sem teoretično metodo, metodo primerjave in izkustveno metodo, neposredno izhajajočo iz empiričnih raziskav domačih in tujih avtorjev ter lastnih izkustev. Uporabila sem tudi metodo kompilacije, s katero sem združila spoznanja mnogih avtorjev ter metodo polstrukturiranega globinskega intervjuja, ki je kvalitativna raziskovalna metoda, kjer spraševalec vnaprej pripravi določene vsebinske sklope intervjuja, s pomočjo katerih usmerja pogovor. Z njo sem želela preveriti svoje ugotovitve, do katerih sem prišla z zgoraj omenjenimi metodami, še v praksi.

**Vsebinska zasnova dela.** Magistrsko delo je sestavljeno iz petih poglavij, tematika je dodatno razdelana v podpoglavjih. Začetno poglavje bo obsegalo predstavitev trgov stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji in mestu New York. V nadaljevanju bom predstavila in primerjala interesna združenja in institucije, ki urejajo delovanje obeh trgov nepremičnin. Sledi predstavitev in primerjava zakonov in predpisov, ki urejajo delovanje obeh trgov nepremičnin ter opredelitev in primerjava pravic in obveznostih vseh udeležencev na trgu nepremičnin. Zadnje poglavje bo predstavilo namen, potek in rezultate kvalitativne metode polstrukturiranega globinskega intervjuja.

V ta namen bom uporabila domačo in tujo strokovno literaturo, domače in tuje spletne članke in spletne predstavitvene strani združenj, institucij in nepremičninskih družb ter spletne baze podatkov s pomočjo katerih bom na podlagi lastnih izračunov predstavila gibanje ponudbe in povpraševanja na obeh trgih stanovanjskih nepremičnin. Na ta način bom lahko povezala teoretične in empirične ugotovitve s tega področja in jih aplicirala na trenutno stanje na tem področju v Sloveniji. Tako bom podala predloge za izboljšanje ureditve slovenskega nepremičninskega trga.

# 1 PREDSTAVITEV TRGOV STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN V SLOVENIJI IN MESTU NEW YORK

## 1.1 Opredelitev pojma nepremičnina

Po 18. členu Stvarnopravnega zakonika (Ur.l. RS, št. 87/2002 in 91/2013) je nepremičnina opredeljena kot prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami, za premičnino pa se šteje vsaka stvar, ki ni nepremičnina. Pod pojmom nepremičnina razumemo predvsem zemljiško parcelo, ki je odmerjena v skladu s predpisi, ki urejajo zemljiški kataster. Vse, kar je po namenu trajno spojeno ali se nahaja na nepremičnini, nad ali pod njo (na zemljišču, pod ali nad njim), je njena sestavina in deli pravno usodo zemljišča. To pomeni, da se pravne posledice razpolaganja z zemljiščem raztezajo tudi na sestavine zemljišča in da so vsi objekti in zgradbe na, nad ali pod zemljiščem sestavina nepremičnine. To se imenuje »načelo povezanosti zemljišča in objekta« ali načelo superficies solo credit. Izjemi tega načela so posebni deli zgradb v etažni lastnini in zgradbe, ki so na nepremičnini zgrajene na podlagi stavbne pravice (Kožar & Marinšek, 2003, str. 75–76).

## 1.2 Značilnosti trga nepremičnin

Trg opredelimo kot stik med kupci in prodajalci pri katerem se odloča o kupljeni in prodani količini določenega proizvoda in njegovi ceni (Prašnikar & Domadenik, 2007, str. 35). Nepremičninski trg je torej stičišče ljudi, ki želijo kupiti ali prodati, najeti ali oddati nepremičnine oz. trg, kjer se trguje z lastninskimi pravicami. Ta trg se zaradi svojstvenih lastnosti nepremičnine kot tržne dobrine precej razlikuje tako od trgov popolne konkurence kot od ostalih trgov. Njegove najpomembnejše značilnosti so naslednje (Cirman, Čok, Lavrač & Zakrajšek, 2000, str. 8–12):

1. **lokalizirana konkurenca:** zaradi nepremičnosti, heterogenosti in trajnosti nepremičnin so za ta trg značilne velike razlike med posameznimi mesti, regijami in državami, tako v vrednosti kot številu transakcij;
2. **slojevito povpraševanje:** ker ljudje po navadi iščejo in uporabljajo nepremičnine v točno določene namene (za bivanje, poslovno dejavnost ali kak drug namen), se to kaže v različnem gibanju ponudbe in povpraševanja na posameznih podtrgih. Tako na primer je v enakem časovnem obdobju trg stanovanj zelo aktiven, med tem ko trg poslovnih prostorov stagnira;
3. **slaba informiranost tržnih udeležencev:** transakcije med kupci in prodajalci so navadno zaupne narave in so decentralizirane, to pa onemogoča dobro informiranost tržnih udeležencev. Ti zato strokovno pomoč iščejo pri nepremičninskih posrednikih, s tem pa se udeležencem na nepremičninskem trgu povečajo transakcijski stroški;

4. **fiksna kratkoročna ponudba:** na povpraševanje, ki je lahko precej variabilno že na kratek rok, se ponudba, zaradi visokih investicij in trajanja gradbenih del, težko odziva na kratek rok. Zato imajo velika nihanja v povpraševanju močan vpliv na prodajno ceno nepremičnin;
5. **cikličnost ponudbe in povpraševanja:** posledica postopnosti in zamikov v prilagajanju ponudbe in povpraševanja na spremenjene razmere na trgu so ciklična gibanja na trgu. Posamezni cikli običajno trajajo več let in jih razdelimo na faze oživljanja, rasti, presežne ponudbe in upada. Cikle v grobem opazujemo preko dveh indikatorjev – gibanja cen in gibanja povprečnega časa, ki je potreben, da se ponujena nepremičnina proda. Fazo oživljanja zaznamuje presežna ponudba, ki izvira iz gradbene aktivnosti v preteklem obdobju ali iz upada v povpraševanju. Trg je v najnižji točki takrat, ko nanj preneha pritekati ponudba novih stanovanj. V obdobjih, ki sledijo, se presežna ponudba postopoma absorbira, povprečen čas prodaje se skrajšuje in cene se pričnejo povečevati. Takrat trg vstopi v fazo rasti. Dvig tržnih cen nad raven, potrebno za pokritje stroškov gradnje, sproži gradbeno aktivnost. Zaradi zamika, ki je potreben za dokončanje novogradenj, povpraševanje še naprej presega ponudbo. Cene posledično naraščajo in čas prodaje se skrajšuje. Cikel doseže svoj vrh v točki, v kateri se rast povpraševanja in rast ponudbe medsebojno izenačita;
6. nepremičnine, ki so med seboj primerljive po velikosti in kvaliteti, navadno na trgu dosegajo podobne cene;
7. pomembno vlogo na dogajanje na nepremičninskem trgu imajo tudi stroški posojil, saj nižje obrestne mere spodbujajo povpraševanje po nepremičninah in obratno.

### 1.3 Vrste nepremičninskih trgov

Trg nepremičnin lahko delimo glede na (Cirman et al., 2000, str. 11):

1. uporabniške ali lastninske pravice in sicer na: **najemniški trg**, kjer gre za prenos prostora ter na **lastniški trg**, kjer se prenašajo lastninske pravice;
2. trgovano nepremičnino in sicer na:
  - **trg stanovanjskih nepremičnin** (mestni, primestni, kmetijski),
  - **trg poslovnih nepremičnin** (pisarne, trgovine, shrambe, garaže, hoteli in moteli, gledališča itd.),
  - **trg industrijskih nepremičnin** (tovarne, uslužnostna podjetja, sadovnjaki, rudniki, skladišča itd.),
  - **trg agrikulturnih nepremičnin** (gozdovi, pašniki, ranči, sadovnjaki, njive itd.),
  - **trg nepremičnin s posebnim namenom** (javne nepremičnine, golf igrišča, klubi, cerkve, parki itd.).

Trge nepremičnin delimo tudi glede na starost trgovane nepremičnine in sicer na:

- **primarne trge** nepremičnin, kjer pod transakcije uvrščamo trgovanje z novo zgrajenimi nepremičninami oz. novogradnjo in
- **sekundarne trge** nepremičnin, kjer pod transakcije uvrščamo promet z rabljenimi nepremičninami.

#### 1.4 Vloga države na nepremičninskem trgu

Država ima pomembno vlogo na nepremičninskem trgu. Je njegov regulator in ima določene pravice, s katerimi lahko pomembno vpliva na dogajanje na posamičnih trgih (Cirman et al., 2000, str. 7) :

- pravica obdavčenja nepremičnin,
- pravica prisilnega odkupa, ko si država, brez obveznega pristanka lastnika, a ob pravični odškodnini, pridrži pravico prisilnega odkupa nepremičnine ali razlastitve za javno uporabo,
- pravica zagotavljanja redu z zakonodajo, s katero uvaja red, pospešuje varnost, zdravje, moralo in splošno blaginjo,
- pravica do vrnitve posesti v primeru smrti lastnika, ko bi nepremičnina ostala brez dedičev ali drugih pravnih upravičencev. V tem primeru lastnik avtomatično postane država.

#### 1.5 Trg stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji

V Sloveniji sta najbolj razvita trga stanovanjskih nepremičnin in zazidljivih zemljišč, saj je po teh vrstah nepremičnin največ povpraševanja med fizičnimi osebami. Na območjih, kjer je manjša gostota poselitve (podeželje, manjša mesta), sta bolj razvita trga hiš in zazidljivih parcel, medtem ko je v mestih bolj razvit trg stanovanj. Med posameznimi regijami se povpraševanje in ponudba močno razlikujeta, posledično pa se razlikujejo tudi cene. Po podatkih iz registra nepremičnin Geodetske uprave Republike Slovenije (Geodetska uprava Republike Slovenije, 2016, str. 28, v nadaljevanju GURS) imamo v Sloveniji evidentiranih 844.000 stanovanjskih enot, od tega 321.000 stanovanjskih enot v večstanovanjskih stavbah (v nadaljevanju stanovanja), kar predstavlja 38 % stanovanjskega fonda in okoli 523.000 stanovanjskih enot v eno ali dvostanovanjskih stavbah (v nadaljevanju hiše), kar predstavlja 62 % stanovanjskega fonda. Posplošena tržna vrednost stanovanjskih nepremičnin je v letu 2015 znašala okoli 71 milijarde evrov, kar je okoli 60 % vrednosti celotnega slovenskega nepremičninskega fonda.

Trg stanovanj glede na število in vrednost sklenjenih poslov predstavlja daleč največji in najbolj razvit nepremičninski trg v Sloveniji, zato dogajanje na stanovanjskem trgu nepremičnin v veliki meri vpliva tudi na dogajanje na ostalih trgih nepremičnin. V povprečju se, skladno z deležem v fondu, približno polovica vseh poslov s stanovanji

sklene v petih največjih mestih. Leta 2015 je bilo evidentiranih okoli 28.000 kupoprodajnih poslov z vsemi nepremičninami, njihova skupna vrednost je znašala okoli 1,6 milijarde evrov. Dve tretjini vsega prometa je bilo realiziranega s stanovanjskimi nepremičninami.

Za Slovenijo je še vedno značilen neenakomeren socialnoekonomski razvoj regij, kar se tudi odraža na trgu stanovanjskih nepremičnin. Med regionalnimi in lokalnimi nepremičninskimi trgi obstajajo velike razlike v razvitosti trgov, povprečnih tržnih cenah in številu nepremičninskih transakcij. Koncentracija stanovanjskih in poslovnih nepremičnin je največja v Ljubljani, ki predstavlja daleč največji nepremičninski trg v Sloveniji. Po številu nepremičnin ji sledi Maribor, skupaj obsegata več kot 40 % vseh stanovanj. V Ljubljani s širšo okolico se opravi kar tretjina vseh transakcij na slovenskem stanovanjskem trgu. Po podatkih GURS (2016, str. 28) je slovenski trg stanovanjskih nepremičnin razporejen sledeče: v Ljubljani je 29 %, v Mariboru 11 %, v Celju 4 %, v Kranju in Kopru po 3 % vseh stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji, kar pomeni, da je v petih največjih mestih skoraj polovica slovenskega stanovanjskega fonda.

### **1.5.1 Obdavčitev stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji**

Leta 2006 je bil sprejet Zakon o množičnem vrednotenju nepremičnin (v nadaljevanju ZMVN), katerega vsebina med drugim ureja ocenjevanje vrednosti nepremičnin z namenom njihove obdavčitve. Leta 2013 je bil sprejet Zakon o davku na nepremičnine (v nadaljevanju ZDavNepr), a ga je Ustavno sodišče zaradi ugotovljene protiustavnosti poglobitnih določb kmalu razveljavilo, hkrati pa razglasilo tudi ustavno neskladnost določb ZMVN, ki določajo vrednotenje nepremičnin z namenom njihove obdavčitve.

Razveljavljeni ZDavNepr (Ur.l. RS, št. 101/13 in 22/14 – odl. US) je kot zavezanca za plačilo davka določal fizično ali pravno osebo, ki je bila na dan 1.1. v letu, za katerega se odmerja davek, v register nepremičnin vpisana kot lastnik, prihodki iz pobranih davkov pa naj bi v enakovrednih delih pripadli državi in občini na območju, katere nepremičnina leži. Kot davčno osnovo je zakon določal posplošeno tržno vrednost nepremičnine, ugotovljeno s predpisi o množičnem vrednotenju in pripisano v register k nepremičnini na dan 1.1. v letu, za katerega se odmerja davek. Višina davčnih stopenj se je razlikovala glede na skupino nepremičnin, in sicer 5 % za rezidenčne oz. stanovanjske nepremičnine ter 0,5 % za nerezidenčne stanovanjske nepremičnine. Za rezidenčno stanovanjsko nepremičnino se šteje nepremičnina, v kateri ima zavezanec prijavljeno stalno prebivališče ali za katero je v evidenci trga nepremičnin najmanj šest mesecev evidentiran najemni pravni posel neprofitne oddaje ali oddajanje na prostem trgu. Vse ostale stanovanjske nepremičnine se po zakonu štejejo za nerezidenčne. Zakon je nadalje določal, da se pri rezidenčnih in nerezidenčnih stanovanjskih nepremičninah, katerih vrednost presega 500.000 EUR, davčna stopnja za vrednost nad 500.000 EUR poveča za 0,25 odstotne točke.

Z razveljavitvijo ZDavNepr so v veljavo ponovno stopile nepremičninske dajatve, ki jih je ta sicer ukinjal, in sicer:

- davek od premoženja,
- nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča in
- pristojbina za gozdne ceste.

**Nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča** lahko plačujejo lastniki ali uporabniki nepremičnine, pri čemer spada odločitev o njegovem pobiranju v diskrecijsko pristojnost občine, na območju katere nepremičnina leži. Lastniki nepremičnine so lahko hkrati tudi zavezanci za **davek od premoženja**, pri čemer se davek v primeru, da stanovanjska površina stavbe znaša manj kot 160 m<sup>2</sup>, ne odmeri. Davčna osnova za odmero davka od premoženja je vrednost stavbe, ki pa se določi po metodi drugačni od tiste, ki jo je uveljavljal ZDavNepr. V primeru, da lastnik nepremičnine le-to oddaja v najem, se njegov prihodek iz tega naslova všteva v dohodninsko osnovo, pri čemer ima ob izpolnjevanju določenih pogojev možnost za njeno znižanje. V kolikor zavezanec ne odda napovedi za odmero dohodnine iz oddajanja premoženja v najem, ga lahko davčni organ kaznuje z globo v višini od 250 do 400 EUR oziroma z globo od 400 do 15.000 EUR, v kolikor v napovedi navede nepravilne ali neresnične podatke, prav tako pa lahko v obeh primerih davčni organ zavezancu naloži tudi dodatno davčno obveznost. V kolikor pride do prodaje nepremičnine in prenosa lastninske pravice na njej ter do odplačne ustanovitve in odplačnega prenosa ali oddajanja v najem stavbne pravice, je po Zakonu o davku na promet nepremičnin zavezan prodajalec oz. ustanovitelj ali prenositelj stavbne pravice plačati **davek na promet nepremičnin** (v nadaljevanju DPN).

### 1.5.2 Evidenca nepremičnin v Sloveniji

Evidentiranje nepremičnin je urejeno z Zakonom o evidentiranju nepremičnin (Ur.l. RS, št. 47/2006, 65/2007; Odl.US: U-I-464/06-13, v nadaljevanju ZEN). Z ZEN se je vzpostavil moderni sistem zemljiškega katastra, katastra stavb in registra nepremičnin.

**Register nepremičnin** je večnamenska zbirka podatkov o nepremičninah na območju Republike Slovenije (v nadaljevanju RS), v kateri so prevzeti podatki popisa, podatki zemljiškega katastra, katastra stavb, zemljiške knjige in nekaterih drugih javnih evidenc ter podatki, ki jih posredujejo lastniki nepremičnin. Njegov namen je zagotavljanje podatkov, ki odražajo dejansko stanje nepremičnine v naravi (GURS, b.l.).

Od leta 2007 GURS vodi tudi **evidenco trga nepremičnin** (v nadaljevanju ETN), ki je večnamenska, javna zbirka podatkov o sklenjenih kupoprodajnih in najemnih pravnih poslih z nepremičninami. Njen cilj je sistematično evidentiranje realiziranih cen in najemnih nepremičnin na slovenskem trgu. Prednost evidence je, da omogoča vsakomur vpogled v tržne cene pri odločanju za nakup ali prodajo nepremičnine (GURS, 2014). Do

leta 2013, ko je bila uveljavljena nova ureditev poročanja v evidenco, je ETN zajel le manjši del realiziranih transakcij z nepremičninami, ki so bile obdavčene z davkom na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV), kot so npr.: prve prodaje novogradenj, komunalno opremljena zemljišča, promet nepremičnin med zavezanci za DDV in le manjše število najemnih pogodb, kar ni dovolj dobro odražalo resničnega dogajanja na trgu nepremičnin (GURS, 2014).

Od leta 2003 do konca leta 2006 so bili podatki za potrebe množičnega vrednotenja nepremičnin pridobljeni s strani Davčne uprave Republike Slovenije (v nadaljevanju DURS), ki je zbirala podatke o transakcijah nepremičnin, ki so bile obdavčene z davkom na promet nepremičnin. Do vzpostavitve in vpogleda v ETN so edino usmeritev glede cen nepremičnin predstavljale oglaševane cene. Po mnenju Perovška in Smodiša (2009, str. 207) te niso primerne za podrobnejše analize tržnih cen iz dveh razlogov:

1. zaradi neenakih podatkov v oglasih (predvsem glede oglaševane površine nepremičnin) ni možna relativna primerljivost cen nepremičnin znotraj posameznega podtrga nepremičnin;
2. oglaševane cene se bolj ali manj razlikujejo od dejansko realiziranih cen, pri čemer je zaradi neprimerljivosti podatkov težko oceniti njihovo odstopanje.

Od julija 2013 velja nova zakonska ureditev pošiljanja podatkov v ETN, ki temelji na spremembah in dopolnitvah Zakona o množičnem vrednotenju nepremičnin (Ur.l. RS, št. 87/2011 in 40/2012 – ZUJF), Pravilnika o vodenju podatkov evidence trga nepremičnin ter načinu pošiljanja podatkov (Ur.l. RS, št. 68/2012) in Pravilnika o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o vodenju podatkov evidence trga nepremičnin ter načinu pošiljanja podatkov (Ur.l. RS, št. 51/2013). Glavni namen nove ureditve je zagotoviti zajem podatkov o sklenjenih kupoprodajnih poslih, pri katerih je zaračunan DDV (prodaja novogradenj in promet z nepremičninami med zavezanci za DDV) ter podatkov o najemnih poslih z nepremičninami. Glavni cilj je vzpostavitev evidence, ki bo omogočala sistematično spremljanje tržnih cen in najemnin za potrebe ocenjevanja vrednosti nepremičnin in tako zagotovila preglednost slovenskega trga nepremičnin (GURS, 2014, str. 3).

V ETN so po novem dolžni poročati naslednji zavezanci (GURS, 2016):

1. zavezanci za poročanje o kupoprodajnih poslih:
  - finančna uprava RS za kupoprodajne posle z nepremičninami, za katere je prejela napoved za odmero DPN,
  - prodajalec (zavezanec za DDV) za kupoprodajne posle z nepremičninami, za katere je pri prodaji obračunal DDV,
  - lizingodajalec (zavezanec za DDV) za nepremičnine dane v bančni najem (lizing), za katere je pri sklenitvi pogodbe o finančnem najemu obračunal DDV, in za spremembe datuma izteka finančnega najema oz. za odpoved pogodbe o finančnem



najemu, ne glede na to, ali je bil ob sklenitvi pogodbe za nepremičnine obračunan DDV ali DPN.

2. Zavezanci za poročanje o najemnih poslih so:

- najemodajalec, lastnik stavbe ali dela stavbe, ki ga daje v najem,
- upravljavec stavbe ali dela stavbe v lasti RS, ki se daje v najem,
- upravnik večstanovanjske ali poslovne stavbe za dele stavb v skupni lasti etažnih lastnikov, ki se dajejo v najem.

Vzpostavitev in dobra pravna ureditev registra nepremičnin in ETN omogočajo javno dostopne informacije o realiziranih transakcijskih cenah, o evidentiranih tržnih cenah nepremičnin, o najemninah nepremičnin ter o periodičnih poročilih o slovenskem nepremičninskem trgu. To pa pomembno vpliva na obveščenost vseh aktivnih in potencialnih udeležencev na trgu in s tem večjo preglednost na nepremičninskem trgu ter je vir podatkov za analiziranje in dolgoročno spremljanje trga nepremičnin (GURS, b.l.).

### **1.5.3 Razmere na trgu najemniških stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji**

Poleg trga lastniških stanovanjskih nepremičnin poznamo tudi trg najemniških stanovanjskih nepremičnin, ki ga delimo na trg neprofitnih najemnih stanovanj in trg tržnih najemnih stanovanj.

Trg tržnih najemnih stanovanj je trg, kjer lastniki stanovanjskih nepremičnin na trgu svoje nepremičnine ponujajo v kratkoročni ali dolgoročni najem po tržni najemnini. Po Brueggeman in Fisher (2008, str. 255) je tržna najemnina odvisna od naslednjih dejavnikov na najemnem trgu: demografskih dejavnikov, srednje vrednosti prihodka gospodinjstev na območju lokacije nepremičnine, stroškov vzdrževanja nepremičnine ter ponudbe in cen nepremičnin na prodajnem trgu kot nadomestku za najem.

V Sloveniji je trg najemniških stanovanj najbolj razvit v večjih slovenskih mestih in univerzitetnih središčih. Med najemniki v veliki meri prevladujejo študentje, tujci in tisti, ki med tednom živijo v večjih mestih, za vikende pa se vračajo domov na podeželje.

Za Slovenijo je še vedno značilna nepreglednost in slaba urejenost najemniškega stanovanjskega trga. Po besedah Cirmanove (2008, str. 307) vzrok za slabo razvit trg izvira še iz časov privatizacije družbenih stanovanj v letu 1991. Takrat se je odkupilo 60 % družbenih stanovanj, kar je imelo v 90-tih letih za posledico visoko, 88 % stopnjo lastništva, najemni trg pa so v večini predstavljala stanovanja v neprofitnem najemu. Pred letom 1990 je najemni trg omogočal visoko socialno varnost najemnikom za relativno nizko najemnino. Po uvedbi nove stanovanjske zakonodaje v letu 1991, se je najemni trg razdelil na trg neprofitnih najemnih stanovanj z zelo ugodnimi najemnimi pogoji in z administrativno določeno najemnino ter na trg tržnih najemnih stanovanj, katerega

značilnost je nizka stopnja varnosti za najemnika, visoke najemnine in slaba kvaliteta stanovanj (Cirman, 2006, str. 115). Privatizacija pa naj ne bi samo zmanjšala stanovanjski fond najemnih stanovanj, ampak tudi kvaliteto stanovanj (Mandič, 1999).

K slabo razvitemu najemnemu trgu je pripomogla tudi nespodbudna davčna politika, saj država lastnike stanovanj v preteklosti ni spodbujala k legalni oddaji stanovanj. V letu 2013 je začela veljati cedularna obdavčitev oddajanja premoženja v najem, ki je bila uvedena s spremembo Zakona o dohodnini konec leta 2012. Lastnikom, ki oddajajo nepremičnine, se pri odmeri davka dohodki od najemnin ne všttevajo več v dohodninsko osnovo, temveč se jim, ob upoštevanju 10 % normiranih stroškov, od njih odmerja davek po 25 % davčni stopnji. Tako kot prej lahko najemodajalci namesto normiranih stroškov uveljavljajo dejanske stroške, ki jih dokazujejo z računi.

Da je najemni trg nerazvit in da nujno potrebuje spremembo stanovanjske zakonodaje oz. novi Zakon o najemnih razmerjih, ki bi dopuščal več svobode pri pogodbenem dogovarjanju, so menili tudi nepremičninski strokovnjaki na 26. posvetu »Poslovanje z nepremičninami«. Predstavili so tudi podatke iz raziskave Urbanističnega inštituta iz leta 2011, da je v Sloveniji samo 9,3 % stanovanj najemniških, od tega se jih po tržnih najemninah oddaja le 20 %, vse ostalo so neprofitni, službeni in institucionalni najemi (Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami, 2015b, v nadaljevanju GZS – ZPN). Na razmere na najemnem trgu kažejo tudi podatki iz registrskega popisa iz leta 2011, ki pravijo, da naj bi bilo v Sloveniji kar 20 % stanovanj nenaseljenih, a ne nujno praznih, in velik delež teh stanovanj naj bi bil v mestih, kjer je povpraševanje po najemu veliko in cene stanovanj najvišje. Razlogi za veliko število »nenaseljenih« stanovanj naj bi bili sledeči: veliko lastniških stanovanj se oddaja na »črno«, kar pomeni, da med najemodajalcem in najemnikom ni sklenjene najemne pogodbe, zato najem ni prijavljen in pri njemu ni pravnega varstva za najemnike; oddajajo se stanovanja tudi na »sivo«, kar pomeni, da je najemna pogodba med najemodajalcem in najemnikom sklenjena, vendar pa davki od najemnin niso prijavljeni in plačani; nekatera stanovanja se uporabljajo občasno ali pa so neprimerna za bivanje ali pa so dejansko prazna zaradi neprimerne lokacije ali zaradi nezainteresiranosti lastnika za oddajo (Resolucija o nacionalnem stanovanjskem programu 2015–2025 (ReNSP15-25), Ur.l. RS, št. 92/2015, v nadaljevanju Stanovanjski program). Po podatkih Stanovanjskega programa naj bi se skoraj četrtina najemnih stanovanj oddajala brez prijave najemne pogodbe. To je problematično tako z vidika izpada davčnih prihodkov državi, kot slabega pravnega varstva najemnikov. Tudi neoddana stanovanja imajo škodljive posledice za najemni trg, saj zmanjšujejo ponudbo stanovanj na trgu in s tem dvigujejo tržne najemnine, hkrati pa zaradi nevzdrževanja stanovanja propadajo.

Kako sta država in Stanovanjski sklad Republike Slovenije (v nadaljevanju SSRS) vodila dosedanje stanovanjsko politiko, ocenjuje novi Stanovanjski program (2015), ki pravi, da so bile aktivnosti države na tem področju v preteklosti predvsem usmerjene na socialne

transferje, medtem ko sta bila gospodarski in prostorski vpliv stanovanjske politike v celoti zapostavljena, kar je privedlo do sedanjega stanja na trgu: primanjkuje stanovanj na najbolj iskanih lokacijah in najemnih stanovanj za najranljivejše skupine najemnikov; lastništvo je razdrobljeno v večstanovanjskih stavbah, kar povzroča težave pri obnovi in vzdrževanju stavb; stanovanjski fond se stara in ne ustreza sodobnim energetske standardom, kar povečuje življenjske in družbene stroške. Premalo je bilo tudi spodbud in olajšav za investitorje, zato ni bilo velikega zanimanja za vlaganje v javno-stanovanjsko gradnjo. Velik vpliva na najemni trg ima tudi obstoječa davčna in stanovanjska zakonodaja, ki ne preprečuje ali zavira nelegalno oddajo stanovanj in ne omogoča vzpostavitve učinkovitega sistema stanovanjske oskrbe. Visok odstotek lastništva stanovanj in nemobilnost prebivalstva še dodatno zavirata večjo menjavo stanovanj glede na potrebe prebivalcev v določenem življenjskem obdobju.

Za ureditev najemnega trga stanovanjskih nepremičnin je v Stanovanjskem programu predlaganih kar nekaj ukrepov. Glavni ukrepi Stanovanjskega programa so (Stanovanjski program, 2015):

1. **Aktiviranje obstoječega stanovanjskega fonda** nenaseljenih stanovanj in s tem povečanja obsega uporabnih stanovanj. Pri tem bo potrebno vzpostaviti varnost najemnih razmerij, ki bo povečala zaupanje med najemniki in najemodajalci. Stanovanjski program predvideva tudi  **uvedbo javne službe za najemniško upravljanje**, ki bo delovala po principu posrednika, upravitelja in vzdrževalca najemnih stanovanj. Zasebni lastniki naj bi svoja stanovanja za srednjeročno ali dolgoročno obdobje in po ceni, ki bo nižja od tržne, predali v upravljanja javni službi in bili na ta način rešeni vseh obveznosti z upravljanjem in oddajanjem stanovanja v najem. Javna služba pa bo po najemni ceni nižji od tržne oddajala stanovanja predvsem mladim in mladim družinam. Stanovanjski program predlaga tudi **odpravo neprofitnih najemnin**, ki jih določa veljavna zakonodaja in so neustrezno oblikovane, saj ne upoštevajo lokacije, kjer se stanovanje nahaja, in ne pokrijejo vseh stroškov upravljanja in vzdrževanja stanovanj, zato na ta način izčrpavajo stanovanjski fond, bremenijo občinske proračune in povečujejo javni dolg. Poleg sistema neprofitnih najemnin obstaja še sistem skritih subvencij oz. subvencioniranje tržnih in neprofitnih najemnin ekonomsko najšibkejšemu prebivalstvu, kar predstavlja dvojno obremenitev javnih financ. Namesto tega Stanovanjski program predlaga  **uvedbo stroškovne najemnine**, ki bo lastnikom omogočala vzdrževanje stanovanj ter **enoten stanovanjski dodatek** namenjen korigiranju plačilne sposobnosti kritja stroškov najema ekonomsko šibkejšega prebivalstva. Za zagotovitev delovanja transparentnosti sistema socialnih pomoči za reševanje stanovanjskega vprašanja, bo potrebno tudi urediti sistem spremljanja premoženjskega stanja vseh upravičencev.
2. **Prenova stanovanjskega fonda** s pomočjo subvencij in ugodnih kreditov preko Eko sklada z namenom zmanjšanja toplogrednih plinov in izboljšanja energetske učinkovitosti.

3. **Gradnja novih stanovanj, kjer je potreba po njih največja.** V ta namen bo Ministrstvo za okolje in prostor definiralo prioriteta razvojna območja za namen stanovanjske oskrbe (v nadaljevanju PROSO), SSRS pa bo namenil 60 % svojih sredstev za financiranje gradnje javnih najemnih stanovanj za PROSO.
4. **Strukture za izvajanje in podporne aktivnosti:** med drugim Stanovanjski program predlaga, da SSRS svojo vlogo investitorja in graditelja stanovanj, namenjenih prodaji, raje nadomesti z vlogo ponudnika in skrbnika najemnih stanovanj in tako prispeva k večji dostopnosti do stanovanj.

Po sprejetju Stanovanjskega programa so se v strokovni javnosti pojavila tako odobravanja kot dvomi v njego izvedbo. Na 26. posvetu »Poslovanje z nepremičninami« je potekala predstavitev Stanovanjskega programa s strani Ministrstva za okolje in prostor (v nadaljevanju MOP), kateri je sledila razprava na to temo. Strokovnjaki so na posvetu podali nekaj predlogov in pripomb na Stanovanjski program. Predvsem jih skrbi nelikvidnost stanovanjskih skladov v bodoče, velik dvom pa so izrazili tudi v uresničitev Stanovanjskega programa, ki je po njihovem mnenju sicer dobro pripravljen. Ta namreč predvideva, da bo Vlada z resornimi ministrstvi in drugimi službami uspela spremeniti zelo obširen nabor zakonov, za kar pa je po njihovem mnenju potrebno ažurno in dobro medresorsko sodelovanje in politični konsenz. Glede ureditve najemnega trga menijo, da bi bilo potrebno natančno določiti merila za stroškovno najemnino in na podlagi tega določiti višino najemnin, ker so te sedaj določene prenizko. Predlagajo tudi ustanovitev medresorske skupine, vključitev strokovne javnosti in Zbornice za poslovanje z nepremičninami (v nadaljevanju ZPN ali Zbornica), ki bi imela povezovalno vlogo med vladnimi institucijami in stroko (GZS – ZPN, 2015b).

Ekonomistka Cirman (v Mičić, 2015) meni, da v stanovanjskem programu manjkajo jasni in merljivi cilji ter opredeljene odgovornosti in finančni viri. Meni tudi, da subvencioniranje ni edini način za doseg tega cilja in da bi se država morala usmeriti na zemljiško politiko ter gradbeno in prostorsko zakonodajo, s katero bi omogočila cenejšo in učinkovitejšo gradnjo stanovanj in boljše delovanje trga.

Ukrepe za vzpostavitev delujočega, likvidnega in večjega najemniškega trga predlaga tudi Banka Slovenije (2015, str. 11, v nadaljevanju BS) in sicer najem stanovanj zaseženih nepremičnin iz neporavnanih kreditnih obveznosti do bank in najem stanovanj z možnostjo nakupa (angl. *buy-to-let*), s poudarkom na neprofitnem najemu stanovanj za mlade in mlade družine. BS (2015, str. 11) tudi meni, da dobro delujoč najemniški trg, ki predstavlja enega izmed temeljev za dolgoročno stabilno delovanje trga nepremičnin, lahko pozitivno vpliva na gradbeno dejavnost, večjo mobilnost prebivalstva in enakomernejši regijski razvoj.

#### **1.5.4 Razvoj in razmere na slovenskem trgu stanovanjskih nepremičnin od leta 2003 naprej**

Obdobje od leta 2003 do 2006 je zaznamoval vstop Slovenije v Evropsko unijo in ugodni gospodarski pogoji. Za slovenski trg nepremičnin je bila do začetka leta 2008 značilna stalna rast prodajnih cen in povečevanje števila transakcij z nepremičninami. Največ prometa je bilo opravljenega na trgu stanovanjskih nepremičnin. Presežno povpraševanje je potiskalo cene stanovanj navzgor in aktivnost trga je bila velika celo v primerjavi z najbolj razvitimi evropskimi trgi stanovanjskih nepremičnin. K temu je prispevala večja kupna moč prebivalstva in tradicionalne vrednote Slovencev, da živijo v lastniških stanovanjih (GURS, 2008, str. 6). V prvi polovici leta 2007 je v Sloveniji še vedno vladalo pričakovanje o nadaljnji rasti tržnih vrednosti nepremičnin in na trg je vstopalo vedno več tistih kupcev, ki so vlaganje v stanovanjske nepremičnine videli kot varno finančno naložbo. To je še dodatno pripomoglo k naraščajočem povpraševanju in višanju cen nepremičnin. Na ponudbeni strani se je povečevalo število izdanih gradbenih dovoljenj in dokončanih stanovanj. Zaradi naraščajočih cen nepremičnin so te postajale izjemno donosen posel za investitorje in gradbena podjetja. Ti so pospešeno vstopali na trg in gradili, a med njimi so bilo tudi taki, ki niso imeli dovolj znanja in izkušen s področja gradnje nepremičnin (Savnik, 2013, str. 32). Leta 2007 je bilo zgrajenih 25 % več stanovanj kot v letu 2003 in že konec leta 2007 je bilo v Ljubljani, kot najbolj razvitemu nepremičninskemu trgu v Sloveniji, zaznati rahel padec cen stanovanj. V tem obdobju se je pojavil tudi trend diferenciacije cen stanovanj glede na njihovo lokacijo, starost in kakovost ter primernost infrastrukture (GURS, 2008, str. 12).

##### **1.5.4.1 Povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah v letih 2007 do 2015**

V drugi polovici **leta 2007** se je v ZDA zgodil pok nepremičninskega balona in finančna kriza, kar je vplivalo na nadaljnje dogajanje na finančnih in nepremičninskih trgih v Evropi in Sloveniji. Slovenijo, ki je v letu 2008 še imela pozitivno gospodarsko rast, je v letih od 2009 do 2012 prizadela huda gospodarska kriza. Ta je povzročila naraščanje brezposelnosti in stagniranje realnih plač in s tem upadanje kupne moči prebivalstva. Povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah se je po letu 2008 začelo močno zmanjševati. Zaradi velikih izgub bank, padca njihovega ratinga ter finančno-gospodarske krize v Sloveniji, so se zaostri pogoji kreditiranja prebivalcev in investitorjev, kar je v naslednjih letih dodatno zmanjševalo povpraševanje in ponudbo stanovanjskih nepremičnin.

Od leta 2000 do tretjega četrtletja leta 2008 je bila za slovenski trg stanovanjskih nepremičnin značilna stalna, sprva počasna, nato skokovita rast vseh količin: prometa z rabljenimi in novimi nepremičninami, fizičnega obsega gradnje stanovanj, cen, obsega stanovanjih posojil gospodinjstvom in podjetjem (Pavlin, 2011, str. 12). Za **leto 2009** velja, da je bilo doseženo dno krize slovenskega nepremičninskega trga. Po podatkih GURS

(2008, 2009 in 2010) je število evidentiranih prodaj stanovanj pričelo padati od konca leta 2007 in doseglo najnižjo raven v prvi polovici leta 2009. V letu 2008 se je promet v primerjavi z letom 2007 znižal za 30 %, največ na trgu rabljenih stanovanj, v letu 2009 pa kar za 43 % oz. z 10.019 na 5.705 evidentiranih transakcij na leto. Promet s stanovanjskimi nepremičninami je **leta 2010** ponovno oživel in se je v primerjavi z letom 2009 povečal za 39 %, predvsem na račun povečane prodaje rabljenih stanovanj. Zopet se je povečal tudi obseg stanovanjskih posojil prebivalstvu in bil v polletju leta 2010 največji do takrat. Po mnenju Pavlina (2011, str. 5–6) je to pomenilo, da so ob hkratnem znižanju števila transakcij in cen nepremičnin gospodinjstva zviševala svojo stopnjo zadolženosti in so vedno večji delež kupnine za stanovanja pokrivala s krediti namesto z lastnimi sredstvi, podaljševala se je tudi ročnost odplačevanja stanovanjskih posojil.

V **letu 2011** se je povpraševanje na trgu stanovanjskih nepremičnin, tudi zaradi slabih ekonomskih in socialnih okoliščin, znižalo glede na leto 2010 za 13 %, najmanj na sekundarnem trgu, kjer cene rabljenih stanovanj niso bile tako precenjene kot cene novogradenj. Promet na primarnem trgu (trgu prvič vseljivih stanovanj) se je skrčil, saj se cene tudi v letu 2011 niso dosti znižale. Trg je bil še vedno v krču in tudi povpraševanje po stanovanjih propadlih gradbincev, ki so se začela ponujati na dražbah oz. z javnim zbiranjem ponudb, je bilo pri izhodiščnih cenah zelo nizko, saj so kupci čakali na večje znižanje cen oz. razprodaje naslednjih naložb. Na nižje povpraševanja je vplivala tudi višja obrestna mera, ki je za dolgoročna posojila v letu 2011 znašala 4,21 % in vplivala na zmanjšanje obsega dolgoročnega zadolževanja prebivalstva GURS (2012, str. 7).

V **letu 2012** nas je še pestila huda gospodarsko-finančna kriza: gospodarska aktivnost se je zmanjšala veliko bolj od povprečja evro območja, med tem ko je bila inflacija višja. Nadaljevalo se je zmanjševanje števila delovno aktivnih prebivalcev, znižale so se nominalne plače, stopnja registrirane brezposelnosti pa je dosegla najvišjo raven v zadnjih dvajsetih letih. Obseg kreditiranja gospodarstva in gospodinjstev se je zopet občutno zmanjšal (GURS, 2013, str. 3). Kljub zaostrenim gospodarskim in socialnim razmeram v državi in kljub nadaljevanju krčenja novih stanovanjskih kreditov je bilo povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah v letu 2012 razmeroma veliko. Največje je bilo na sekundarnem trgu, medtem ko je bilo na primarnem trgu majhno. Po mnenju GURS (2013, str. 5) je vzrok za razlike v povpraševanju med tema dvema trgoma v tem, da čedalje več ljudi, ki si nakup novega stanovanja ne more privoščiti, svoje stanovanjsko vprašanje rešuje s samogradnjo, dozidavo in predelavo družinskih hiš ali z nakupi relativno cenejših rabljenih stanovanj. V letu 2012 se je nadaljeval tudi proces segmentacije povpraševanja na stanovanjskem trgu, saj so se kupci pričeli zavedati razlik v gradbeni kakovosti in lokaciji stanovanj. Razlike v tržnih cenah so se zato med »slabšimi« in »boljšimi« stanovanji še naprej povečevale (GURS, 2013, str. 5).

V **letu 2013** je bilo doseženo drugo dno nepremičninske krize, čeprav večjih gospodarskih in socialnih sprememb ni bilo. Večja gospodarska aktivnost je bila zaznana šele proti

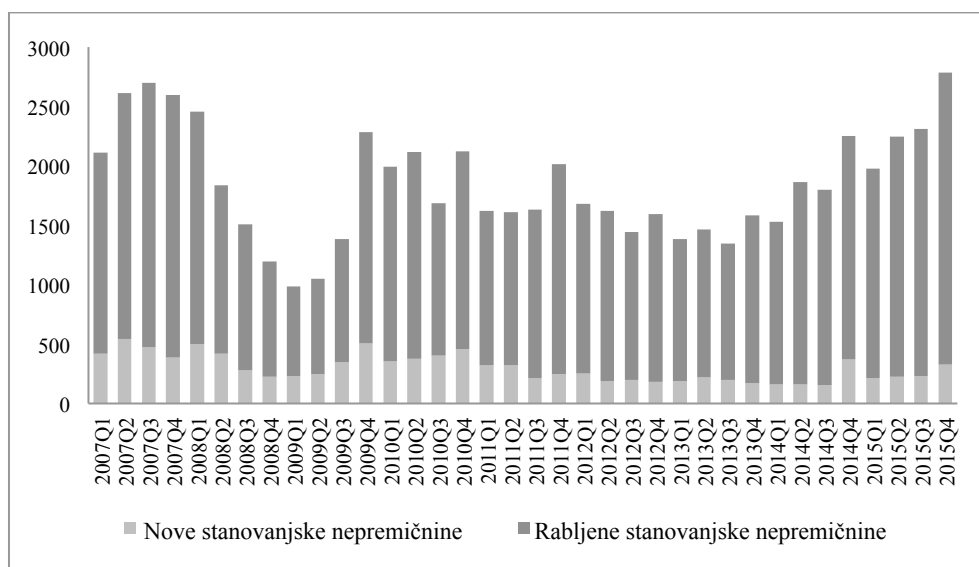
koncu leta 2013 in na trg še ni imela vpliva, zaposlenost in plače so na letni ravni še vedno stagnirale, zmanjšanje kupne moči skoraj ni bilo opaziti zaradi nizke inflacije in kreditni krč bank se je nadaljeval tako pri kreditiranju gospodarstva kakor gospodinjstev. Obseg novih stanovanjskih kreditov gospodinjstvom je ostajal še naprej nespremenjen (GURS, 2014, str. 8). Promet s stanovanjskimi nepremičninami se je v primerjavi z letom 2007 zmanjšal za 42 %, z letom poprej pa za 9 %, zopet največ na račun nizkega povpraševanja na primarnem trgu. Tudi v letu 2013 se je nadaljeval trend majhnega povpraševanja po zemljiščih za gradnjo stavb. Velikih domačih ali tujih investitorjev za nove nepremičninske stanovanjske projekte ni bilo na trgu in povpraševanje je bilo večinoma usmerjeno na ugodne ponudbe stavbišč z nadomestno gradnjo manjših objektov in zemljišč z gradnjo družinskih hiš (GURS, 2014, str. 8).

Trend se je v **letu 2014** obrnil navzgor. Okrepila se je gospodarska rast in izboljšale so se razmere na trgu dela. Podvojil se je obseg dolgoročnih stanovanjskih posojil in močno so se znižale cene stanovanjskih nepremičnin. Ti dejavniki so vplivali, da se je povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah povečalo skoraj za 30 % glede na leto 2013, največ na račun rabljenih stanovanj, povečalo pa se je tudi zanimanje za razprodaje stanovanj iz preteklih naslednjih projektov (GURS, 2015, str. 5).

V **letu 2015** se je nadaljevala gospodarska rast, rast zaposlovanja in rast plač, deflacija in nizke obrestne mere. To je vplivalo na nadaljnje naraščanje povpraševanja po stanovanjih, ki po mnenju GURS (2016, str. 4) zaradi nestabilnih trgov vrednostnih papirjev in razmeroma nizke obdavčitve nepremičnin zopet postajajo vse bolj privlačna kot finančne naložbe. Banke postajajo vse bolj naklonjene kreditiranju gospodinjstev, katerih zadolževanje spodbujajo z rahlim sproščanjem kreditnih standardov in ugodnejšimi posojilnimi pogoji ter nižanjem fiksnih obrestnih mer, kar močno zmanjšuje obrestno tveganje kreditojemalcev (BS, 2016, str. XII).

Slika 1 prikazuje, kako se je gibal obseg evidentiranih prodaj novih in rabljenih stanovanjskih nepremičnin kvartalno med letoma 2007 in 2015. Iz Slike 1 je razvidno, da se prodaja novih stanovanjskih nepremičnin med leti ne spreminja prav dosti in niha blizu 500 prodaj na kvartal, medtem ko prodaja rabljenih stanovanjskih nepremičnin med leti zelo niha in v zadnjem kvartalu leta 2015 doseže rekordne vrednosti.

*Slika 1: Število evidentiranih prodaj novih in rabljenih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 1. kvartal 2007– 4. kvartal 2015*



*Vir: SURS, Število transakcij stanovanjskih nepremičnin po vrstah stanovanjskih nepremičnin, Slovenija, četrtletno, 2016.*

#### 1.5.4.2 Ponudba stanovanjskih nepremičnin med letoma 2007 in 2015

V obdobju od **leta 2003 do 2009** je, z rahlim padcem v letu 2005, ponudba novih stanovanjskih nepremičnin stalno naraščala. Novogradnja stanovanj se je najbolj povečevala v največjih urbanih središčih predvsem na račun sprejetih novih prostorskih planov občine Ljubljana, Koper, Maribor in Novo mesto ter na račun večletnih obdobj visokih rasti cen nepremičnin. Gradbena ekspanzija je dosegla svoj vrh v letu 2007, zato je bilo število dokončanih stanovanj največje prav v kriznem letu 2008, ko je prišlo do velikega padca prodaje nepremičnin. Tako je prvič od vzpostavitve slovenskega nepremičninskega trga ponudba presegla povpraševanje (GURS, 2010, str. 4). Po mnenju GURS (2008, str. 5) to ni pomenilo, da je ponudba stanovanjskih enot v Ljubljani in njeni okolici ter v drugih regionalnih središčih tudi dejansko presegla potrebe prebivalstva, temveč se zaradi visokih ponudbenih cen nepremičnin ni našlo dovolj plačilno sposobnih kupcev. Ponudba se je s približno enoletnim zamikom odzvala na nove, zaostrene razmere na trgu in v **letu 2009** je prišlo do velikega zmanjšanja gradbene dejavnosti: zmanjšal se je tako promet z zemljišči za gradnjo družinskih hiš in večstanovanjskih stavb kot tudi investicije in število novih stanovanjskih nepremičninskih projektov. Število stanovanjskih enot v izdanih gradbenih dovoljenjih pravnim osebam se je zmanjšalo za več kot 80 %.

V **letu 2011** se je nadaljeval val prisilnih poravnav in stečajev gradbenih podjetij, ki so v preteklosti nastopala kot investitorji v večjih nepremičninskih projektih. Dodatni razlogi za



zmanjšanje gradbene dejavnosti so bili tudi zmanjšana dostopnost kreditov za investitorje, rast stroškov gradnje ter stečaji mnogih velikih gradbenih podjetij (GURS, 2016, str. 7).

Glavni razlogi za zmanjšanje gradbene dejavnosti so bili naslednji (GURS, 2012, str. 4):

- stečaji gradbenih podjetij,
- visoka zadolženost in insolventnost gradbenega sektorja,
- slaba dostopnost bančnih kreditov za nepremičninske projekte,
- visoka cena zazidljivih zemljišč,
- visoki gradbeni stroški in
- zaloge neprodanih stanovanj iz preteklih let.

Kljub velikemu upadu gradbene dejavnosti do splošne razprodaje stanovanjskih nepremičnin v **letu 2010 in 2011** ni prišlo. Zaloge neprodanih stanovanj na primarnem stanovanjskem trgu so se začele kopičiti in so bile leta 2011 še visoke. Po oceni GURS (2012, str. 6), ki jo je naredil na podlagi analize oglaševane ponudbe, je bilo v Sloveniji v začetku leta 2011 okoli 4.000 neprodanih stanovanj, ki so bila zgrajena v obdobju od 2009 naprej. Glavni razlogi za nastale zaloge so bili nedokončani gradbeni projekti, katerih gradnja ali prodaja je bila ustavljena zaradi finančnih sanacij, prisilnih poravnav in stečajev njihovih investitorjev in visoke prodajne cene novih stanovanj. V letih, ki so sledila, je prišlo do postopne odprodaje stanovanj iz preteklih naslednjih projektov predvsem na račun njihovega znižanja cen in manjšega števila novozgrajenih stanovanj na trgu. Prodajali so jih stečajni upravitelji ali banke upnice. Pomembno vlogo pri zmanjševanju zalog neprodanih stanovanj so imeli tudi stanovanjski skladi, ki so odkupili več naslednjih projektov po Sloveniji. Njihov glavni namen je bil dokaj ugoden nakup le-teh in dokončanje projektov z namenom neprofitne ali tržne oddaje stanovanj za mlade družine in socialno ogroženo prebivalstvo. Leta 2013 je bila ustanovljena Družba za upravljanje terjatev bank (v nadaljevanju DUTB), ki je do leta 2016 prevzela večji obseg slabih terjatev od NLB, NKBM, Abanke, Banke Celje, Factor banke in Probanke (zadnji dve je v začetku leta 2016 tudi pripojila). Njena naloga je pomagati pri prestrukturiranju bank, ki so se znašle v hudih solventnih in likvidnih težavah. Po besedah DUTB (Delovanje družbe, 2016) je njen glavni namen prestrukturiranje sredstev in nato njihova odprodaja ali oddaja, ko naj bi se cene na trgih stabilizirale. Časa za odprodajo nepremičnin ima 5 let.

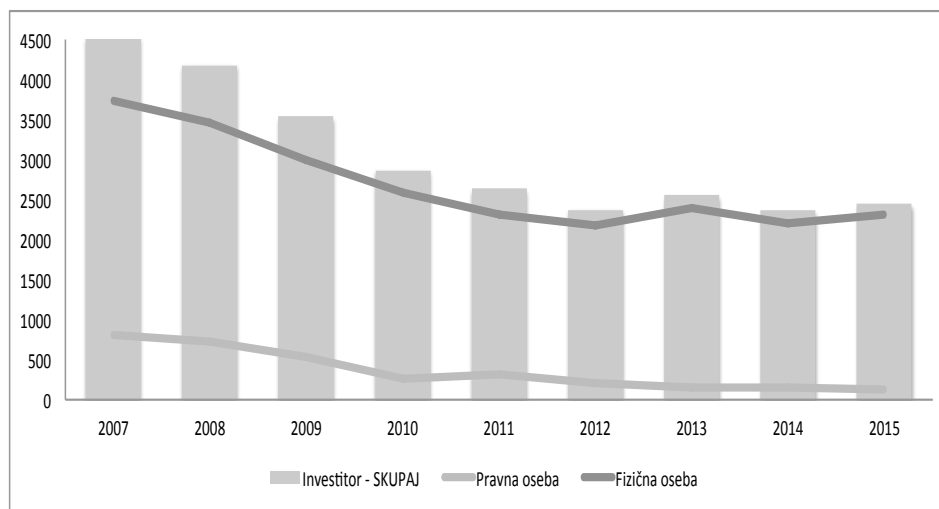
O zmanjšanju gradbene dejavnosti kažejo tudi podatki o izdanih gradbenih dovoljenjih za stanovanjske stavbe, ki so prikazani v Sliki 3. V **letu 2012** je bilo izdanih 2.375 gradbenih dovoljenj za stanovanjske stavbe, kar je skoraj za polovico manj kot v letu 2007, ko je gradbena ekspanzija dosegla vrhunec in je bilo izdanih 4.537 gradbenih dovoljenj. Obseg načrtovane gradnje se je v **letu 2013** prvič od leta 2007 povečal, a se je nato v **letu 2014** zopet znižal. Leta 2014 je bilo izdanih gradbenih dovoljenj za 48 % manj glede na leto 2007, njihova skupna površina pa se je zmanjšala za 70 %.

V letu 2013 je bila ponudba na **sekundarnem stanovanjskem trgu** več ali manj stalna. Med prodajalci je že obstajalo zavedanje, da so se pogoji pri prodaji rabljenih stanovanj bistveno spremenili od pogojev v letih pred krizo. Pogajanja s kupci so postala dolgotrajnejša, zniževanje cene nepremičnin nujno in čas prodaje stanovanj se je bistveno podaljšal (GURS, 2014, str. 5). Na primarnem stanovanjskem trgu se je v **letu 2014 in 2015** uspešno zaključila prodaja večine novozgrajenih stanovanj v Ljubljani, ki so predstavljala zalogo neprodanih stanovanj iz prejšnjih let.

V letu 2015 je sledilo rahlo povišanje izdanih gradbenih dovoljenj, in sicer z 2.359 v letu 2014 na 2.441 gradbenih dovoljenj v letu 2015. Po podatkih BS (2016b, str. 7) se je obseg bančnih posojil gradbenim podjetjem v letu 2015 še naprej manjšal in bruto investicije v stanovanjske objekte so bile v tretjem četrtletju 2015 za 5,1 % nižje kot v enakem obdobju leto prej. Ti podatki kažejo, da večjega zanimanja investitorjev za gradnjo še vedno ni in da v prihodnjih nekaj letih lahko pričakujemo zelo omejeno ponudbo novih stanovanjskih nepremičnin na trgu.

Po mnenju GURS (2013, str. 7) je dosedanje zmanjševanje obsega gradnje novih nepremičninskih projektov posledica finančnih razmer in stanja na primarnem nepremičninskem trgu, saj je zaradi nizkega povpraševanja po novih stanovanjih postala gradnja stanovanjskih nepremičnin nizko donosna in hkrati tudi visoko rizična. Po njihovih besedah za leto 2012 velja, da »gradnje velikih stanovanjskih projektov praktično ni več, večinoma se gradijo tako imenovani vila bloki in vrstne hiše s tri do šestimi stanovanji ter dvojčki. Ponudba novih stanovanj v večjih mestih je zato vse skromnejša, večina neprodanih stanovanj zgrajenih v preteklih letih pa je še vedno ujeta v stečajnih masah propadlih investitorjev«. Slika 2 prikazuje število izdanih gradbenih dovoljenj za stanovanjske stavbe glede na vrsto investitorja po letih od leta 2007 do 2015.

Slika 2: Število izdanih gradbenih dovoljenj za stanovanjske stavbe glede na vrsto investitorja v Sloveniji v obdobju 2007–2015



Vir: SURS, Dovoljenja za gradnjo stavb glede na vrsto investitorja, Slovenija, letno, 2016.

#### 1.5.4.3 Gibanje cen stanovanjskih nepremičnin med letoma 2007 in 2015

Povprečna cena na kvadratni meter stanovanja je v prvi polovici **leta 2008** še naraščala, kljub temu da je število evidentiranih prodaj stanovanj pričelo padati že od konca leta 2007 naprej. Razlog za naraščanja povprečnih cen naj bi bila prodaja »boljših« in s tem relativno dražjih nepremičnin, medtem ko so »slabše« nepremičnine zaradi nerealno visokih ponudbenih cen že ostale neprodane. Cene nepremičnin so pričele padati proti koncu leta 2008 zaradi zmanjšanja povpraševanja in znižanja cen novozgrajenih stanovanj zaradi kreditnega krča bank in nezmožnosti reprogramiranja kreditov za financiranje že dokončanih nepremičninskih projektov. Iz Slike 3 je razvidno, da se je gibanje cen po strmem padcu v **letu 2009 v letu 2010** umirilo in povprečne cene rabljenih stanovanj so ostale nespremenjene tudi v **letu 2011**. Nato se je v **letu 2012** nadaljeval in še nekoliko poglobil trend padanja cen nepremičnin, ki pa niso padale tako hitro, kot je bilo, glede na krizne razmere in zmanjševanje plačilno sposobnega povpraševanja, pričakovati. Predvsem je šlo za znižanje cen stanovanj na javnih dražbah in na račun večjih popustov pri prodaji hiš iz preteklih naslednjih projektov (GURS, 2013, str. 3 in str. 10).

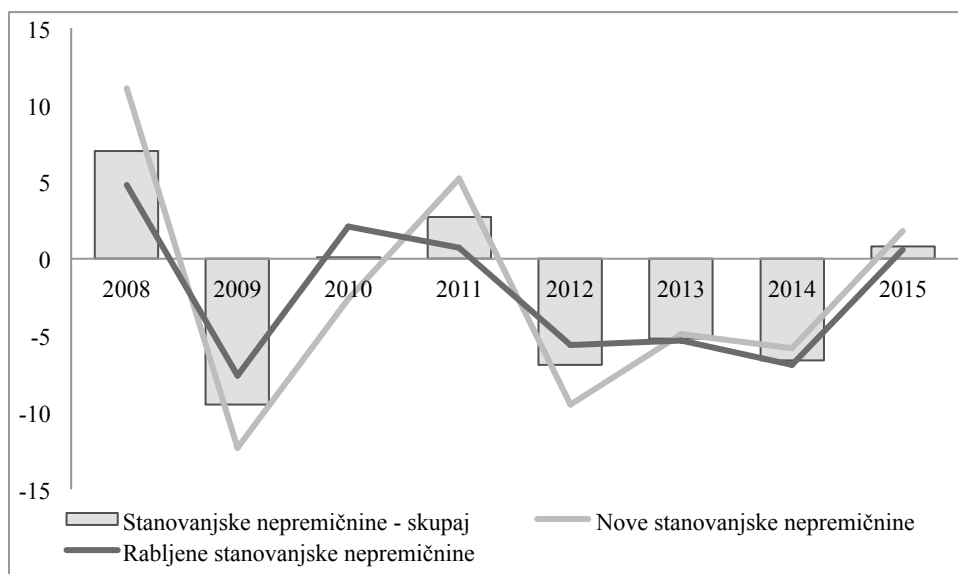
Med tem, ko se je na svetovnih nepremičninskih trgih že drugo leto zapored nadaljeval trend rasti cen, se je **leta 2013** v Sloveniji še naprej nadaljeval trend padanja cen tako novih kot rabljenih nepremičnin, ki so se znižale glede na predhodno leto za 5 %.

Tudi v **letu 2014** se je nadaljeval trend padanja cen in sicer za 7 % glede na leto poprej oz. kar za 15 % glede na leto 2010 in to predvsem na račun pocenitve družinskih hiš in

stanovanj na primarnem trgu, medtem ko so se cene stanovanj na sekundarnem trgu umirile. Cene stanovanjskih nepremičnin so leta 2014 bile na najnižji ravni od leta 2007.

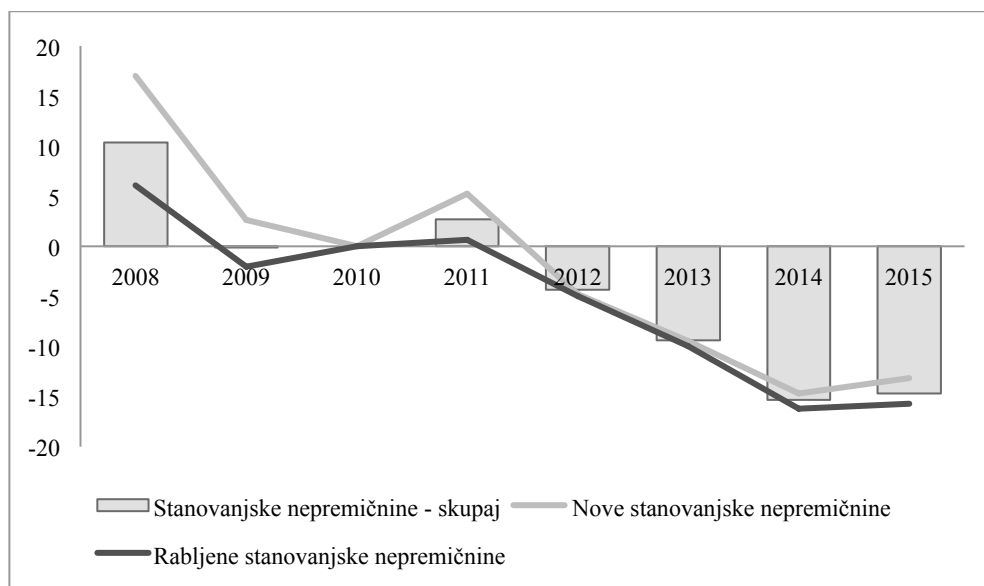
**Leta 2015** so cene stanovanjskih nepremičnin v primerjavi z letom poprej narasle za slab odstotek, kar se je zgodilo prvič po letu 2011, a so bile še vedno za 15 % nižje kot leta 2010. Rahlo so narasle cene tako novim kot rabljenim stanovanjskim nepremičninam. Po podatkih GURS (2016, str. 34) je povprečna cena **rabljenega stanovanja** v Sloveniji v letu 2015 znašala na 1.440 EUR na m<sup>2</sup>. Trend zniževanja cen rabljenih stanovanj je bil najmočnejši v letu 2009, ko se je povprečna cena znižala za 8 %, in leta 2012 in 2013, ko se je znižala za dobrih 5 % glede na predhodni leti. Leta 2010 se je trend obrnil navzgor, saj so se cene rabljenih stanovanj zvišale za 2 % in se leta 2015 ustavil. Povprečna cena **novega stanovanja** prodanega na trgu v letu 2015 je bila 2.200 EUR na m<sup>2</sup>, kar je za 2 % več glede na leto poprej in 13 % manj glede na leto 2010 (SURS, 2016; GURS, 2016, str. 34). Iz Slike 3 je razvidno, da so nihanja cen novih stanovanjskih nepremičnin med leti večja kot pri rabljenih stanovanjskih nepremičninah. Po mnenju Pavlina (2011, str. 11) to pomeni, da so cene novih stanovanj bolj podvržene vplivom tržnih dejavnikov kot cene rabljenih stanovanj. Zelo pomemben dejavnik pri novih nepremičninah je cena gradbenih zemljišč, ki so se v prejšnjem desetletju hitro dražila zaradi urbane prostorske politike in njihove omejene razpoložljivosti. Slika 3 prikazuje rast cen rabljenih in novih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 2008–2015 v %, izračunane iz povprečja leta glede na povprečje prejšnjega leta. Slika 4 prikazuje rast cen rabljenih in novih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 2008–2015 v % glede na leto 2010.

*Slika 3: Rast cen rabljenih in novih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 2008–2015 v % (povprečje leta / povprečje prejšnjega leta)*



*Vir: SURS, Indeksi cen stanovanjskih nepremičnin (povprečje leta / povprečje prejšnjega leta), Slovenija, letno, 2016.*

Slika 4: Rast cen rabljenih in novih stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji v obdobju 2008–2015 v % (2010=100)



Vir: SURS, Letni indeksi cen stanovanjskih nepremičnin (povprečje leta / povprečje leta 2010), Slovenija, letno, 2016.

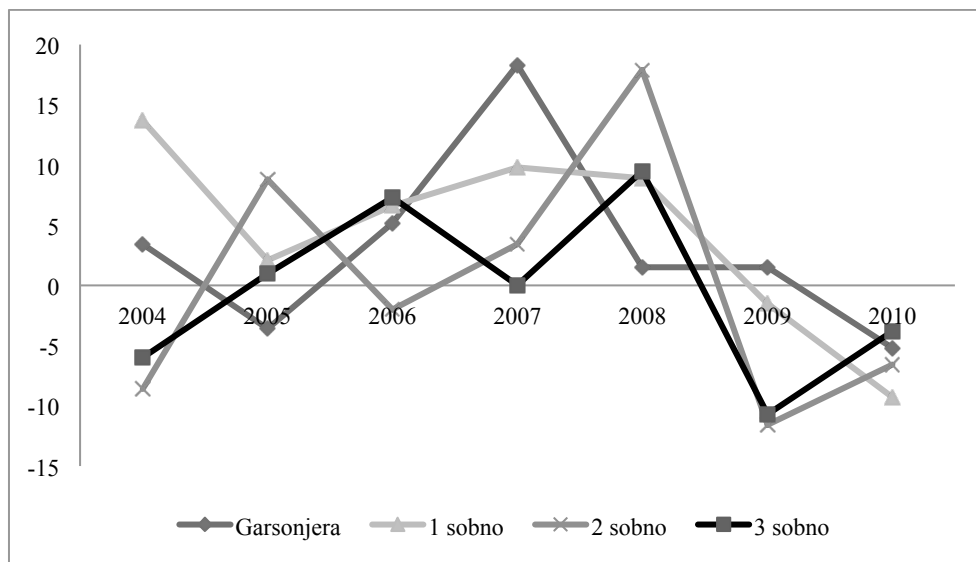
#### 1.5.4.4 Povpraševanje in ponudba na najemnem trgu stanovanjskih nepremičnin

Podatki o višini **najemnin** za stanovanjske nepremičnine v Sloveniji so do sedaj javno dostopni le na spletnem portalu Slonep.net in se zbirajo na podlagi objavljenih oglasov na spletnem portalu nepremicnine.net, zato govorimo o oglaševanih najemninah. Ti podatki so na voljo zelo omejeno (npr. niso na voljo za celo Slovenijo, za vse vrste stanovanjskih nepremičnin skupaj in neprekinjeno od leta 2004 do 2015) in so prikazani v Sliki 5 kot gibanje oglaševanih mesečnih najemnin stanovanj v Ljubljani v obdobju od 2004 do 2010 v %. Povprečna letna rast cen je izračunana na podlagi primerjave povprečne letne oglaševane cene za dve zaporedni leti. Iz podatkov ni izločena letna inflacija (Oglaševane cene za stanovanja v Ljubljani, 2016).

Iz Slike 5 lahko ugotovimo, da mesečne najemnine stanovanj v Ljubljani nihajo po letih glede na velikost stanovanj. V povprečju so se povečevale do leta 2008, nato pa je sledilo znižanje najemnin za eno-, dvo- in trisobna stanovanja, razen garsonjer. Najemnine teh so se znižale šele v letu 2010. Podoben trend zaznamo na Sliki 6, ki prikazuje oglaševane cene stanovanj za oddajo v Ljubljani po četrletjih v obdobju 2011–2015. Viden je trend stalnega padanja cen stanovanj na m<sup>2</sup> od leta 2011 do sredine leta 2014, nato pa so se cene začele zopet povečevati. Po mnenju GURS (2009, str. 12) na dolgi rok ni za pričakovati večje rasti najemnin, saj se bo zaradi padanja tržnih cen stanovanj povečala tudi ponudba najemnih stanovanj na trgu. V pričakovanju ugodnejših cen se bo namreč določeno število

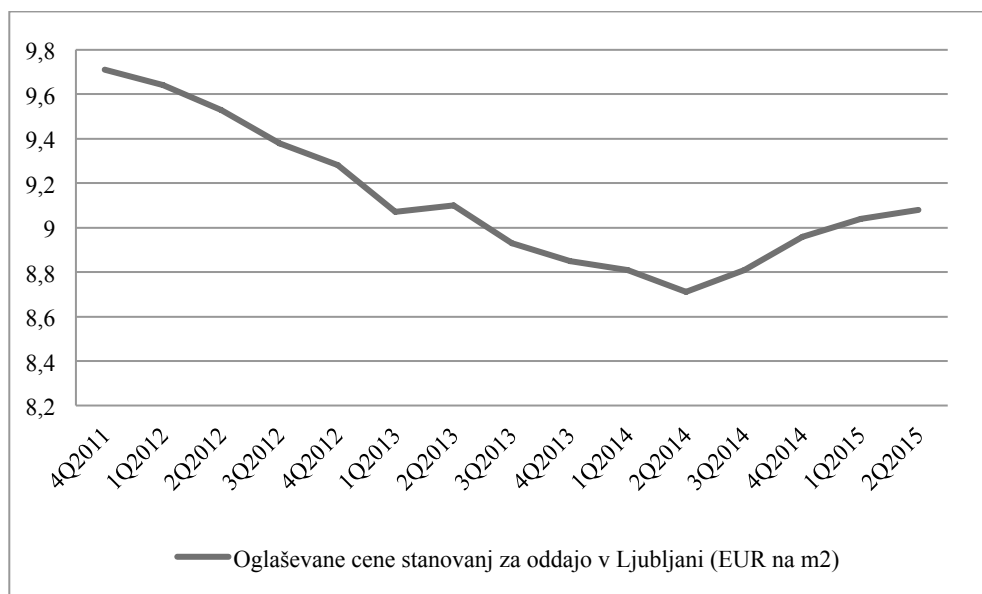
neprodanih stanovanj preselilo na najemni trg, aktiviral pa se bo tudi fond praznih stanovanj.

Slika 5: Gibanje oglaševanih mesečnih najemnin stanovanj v Ljubljani v obdobju 2004 – 2010 v %



Vir: Slonep.net, Gibanje cen na letni ravni, 2016.

Slika 6: Oglaševane cene stanovanj za oddajo v Ljubljani v obdobju 4. kvartal 2011 – 2. kvartal 2015 v EUR na m<sup>2</sup>



Vir: Slonep.net, Oglaševane cene EUR/m<sup>2</sup>, 2016.

#### 1.5.4.5 Napoved gibanja za trg stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji

Glede na poglobljajočo se krizo v gradbenem sektorju so prihodnji trendi gibanja cen in prometa z nepremičninami negotovi. Po mnenju Lavrača (v Kužet, 2014) pravih razlogov za preobrat v dosedanjem gibanju cen ni, saj na gibanje cen stanovanjskih nepremičnin najbolj vplivajo brezposelnost in plače, vendar z odlogom. Prav tako je dostop do stanovanjskih in drugih kreditov še zmeraj zaostren, čeprav so obrestne mere nizke. Večje ponudbe na primarnem trgu stanovanj tudi v prihodnje ni pričakovati, saj se število načrtovanih stanovanj v večstanovanjskih stavbah, ki jih nameravajo graditi investitorji za prodajo na trg, še naprej zmanjšuje. Torej so možnosti za veliko povečanja prometa, skokovite rasti cen in začetka napihovanja novega nepremičninskega balona majhne. Trg bo še naprej v znamenju kupcev, za razliko od predkriznih časov, ko so cene nepremičnin narekovali prodajalci (GURS, 2016, str. 48). Vendar glede na rast obsega trgovanja v letih 2014 in 2015 lahko končno govorimo o prenehanju krize na slovenskem trgu nepremičnin.

Predvidevamo lahko, da se bo nadaljeval trend razlikovanja tržnih cen glede na lokacijo in kakovost nepremičnine in manj glede na njihovo starost. Kriza je namreč kupce naučila razlikovati med »boljšimi« in »slabšimi« nepremičninami ter potrpežljivosti in pogajanja za ceno. V letih pred krizo so cene enako naraščale novim in starim nepremičninam, zdaj pa trg že dobro razlikuje med energetske varčnimi in sodobnejšimi nepremičninami ter energetske potratnimi in manj funkcionalnimi nepremičninami (Kužet, 2014). Po mnenju Lavrača (v Kužet, 2014) se bodo prodajalci nekvalitetnih nepremičnin morali sprijazniti s tem dejstvom in pričeti svoje nepremičnine prodajati z izgubo, saj visokih prodajnih cen ne bodo mogli več opravičevati s predkriznimi cenami zemljišč.

## 1.6 Trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York

Država New York, četrta država po številu prebivalcev v ZDA, ima 19,8 milijonov prebivalcev, od tega jih več kot 40 % oz. 8,55 milijonov živi v mestu New York (New York, b.l.). Mesto New York je sestavljeno iz petih mestnih okrajev (angl. *boroughs*) (Manhattan, Brooklyn, Queens, Bronx in Staten Island) in predstavlja najbolj naseljeno mesto v ZDA. Je pomembno ameriško in svetovno finančno, kulturno, prometno, industrijsko in turistično središče. Ker gosti sedež Združenih narodov, velja tudi za pomembno diplomatsko središče.

Mesto New York zaradi svojih značilnosti predstavlja zelo kompleksen trg nepremičnin. Po besedah Loria (2010) ta trg ne moremo šteti kot en sam in enoten trg, ampak raje kot skupek manjših trgov, ki niso nujno v medsebojni odvisnosti. Po mnogih kazalcih se ta lokalni trg razlikuje od ameriškega povprečja. Mesto New York predstavlja na nacionalnem nivoju največji trg stanovanjskih nepremičnin z več kot 3 mio stanovanjskih

enot, kjer domuje 3,1 mio gospodinjstev. Po podatkih The United States Department of Housing and Urban Development (2015a, str. 36, v nadaljevanju HUD) znaša stopnja lastništva v mestu New York 31,5 %, stopnja najemništva pa 68,5 %, v ZDA pa znaša stopnja lastništva 57,3 % in stopnja najemništva 42,7 %. Tradicionalno najnižja stopnja lastništva v mestu New York je med vsemi velikimi mesti v ZDA značilna delno tudi zaradi zelo visokih cen stanovanjskih nepremičnin in visokih bivalnih stroškov (angl. *housing costs*) glede na prihodke prebivalstva. Tako nizka stopnja lastništva stanovanj nakazuje tudi na zelo dejaven trg najemnih stanovanj, zato mesto New York lahko označimo za **najemniško orientirano mesto**. Največ stanovanjskih enot je lociranih na Brooklynu, 30 %, na Manhattanu in Queensu po 25 %, v Bronxu 15 % in na Staten Islandu 5 % (The New York City Economic Development Corporation, 2015, str. 3, v nadaljevanju NYCEDC).

### 1.6.1 Trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York pred letom 2008

Zgodovina stanovanjskega trga nepremičnin v mestu New York je dolga, pestra in razgibana. Prve nepremičninske družbe in nepremičninska združenja so bila ustanovljena že v začetku 20. stoletja. Do 60-ih let 20. stoletja se trg ni dosti spreminjal, večina stavb je bila zgrajena kot *cooperatives*<sup>1</sup> ali *co-ops* in stanovanja so se prodajala zelo poceni. Ljudje so jih kupovali s krediti, ki jih je zagotavljala zvezna vlada (angl. *federal government*) in so bili lahko dostopni. V 70-ih letih se je trg začel počasi spreminjati, ko so nekateri lastniki, ki so imeli v lasti več stanovanjskih nepremičnin, ki so jih dajali v najem, začeli te prodajati. Tako so ljudje ugotovili, da je nepremičnina lahko dobra investicija ne samo za oddajo, ampak predvsem za prodajo (Iannucci, 2008). V tem času se je uveljavilo tudi oglaševanje nepremičnin v tiskanih medijih. Zaradi povečanja prodajnih transakcij, se je pojavila potreba po uvedbi strožjih pravil pri prometu z nepremičninami, obrazcev o razkritju stanja nepremičnin ter evidenci o trgu nepremičnin. Ljudje so se pričeli izobraževati o nepremičninah in najemali so odvetnike za pomoč pri nepremičninskih transakcijah (Iannucci, 2008). Nepremičninski trg je upadel sredi 70-ih let, ko je mesto New York prizadela gospodarska kriza, ki je povzročila upad števila prebivalcev. Številni manj zaželeni predeli mesta in tamkajšnje stanovanjske zgradbe so postale opustošene. V tistem obdobju so vzpostavili tudi prvo evidenco o prodajnih cenah nepremičnin

---

<sup>1</sup> *Cooperatives* ali *co-ops* je oblika lastništva, ki je že dolgo prisotna v mestu New York. Beseda *co-ops* se uporablja za poimenovanje stanovanjske zgradbe, katere poslopje, pripadajoče zemljišče ter vse lastninske pravice so v lasti delniške družbe, delničarji družbe pa so stanovalci te zgradbe. Ti imajo na podlagi delnic, ki jih imajo v lasti, pravico do dolgoročnega najema določene stanovanjske enote v zgradbi. Delniška družba mesečno odplačuje skupni znesek, ki vključuje hipotekarni kredit zgradbe, vse stroške vzdrževanja, davke, plače zaposlenih v stavbi itd. Ti skupni stroški pa se razdelijo med stanovalce glede na število delnic, ki jih imajo v lasti. Število delnic je odvisno od velikosti stanovanja in njegove lokacije v zgradbi. Če nekdo želi postati delničar v določeni zgrabi, mora opraviti intervju in proces odobritve s strani upravnega odbora, sestavljenega iz stanovalcev zgradbe. Prednost tega načina lastništva so cenejša stanovanja in večji nabor stanovanj (Spada, 2005, str. 105–106).



(Armstrong et al., 2009, str. 5). Trg je ponovno oživel v 80-ih letih in prodajne cene stanovanj so skokovito pričele naraščati (Armstrong et al., 2009, str. 5). Leta 1989 je mesto zopet prizadela recesija, ki je trajala do leta 1996 in povzročila padanje cen nepremičnin, ki so se v 7 letih znižale za 30 %. Od leta 1996 se je zopet začela gospodarska rast, ki je trajala do leta 2008. V tem obdobju so cene stanovanjskih nepremičnin narasle v vsaki soseski v mestu New York in povprečna tržna cena je v 12 letih narasla za 124 % (Armstrong et al., 2009, str. 5). V tem obdobju se je povečala prodaja *condominium*<sup>2</sup> stanovanj, katerih prodajna cena je v povprečju višja od *cooperatives*, a so zaradi manj strogih vstopnih pogojev, ki jih predpisujejo odbori teh zgradb za nakup stanovanj, ta bolj dostopna. Na nepremičninskem trgu so se pričele dogajati tudi ostale velike spremembe. Trg je postal razvitejši, hitrejši in bolj pregleden v primerjavi s trgom v 80-ih in 90-ih letih in to predvsem na račun svetovnega spleta, s pomočjo katerega so kupci, prodajalci, nepremičninski agenti in banke postali bolj obveščeni o dogajanju na trgu. Zaradi večjega števila udeležencev na trgu je ta postal tudi bolj kompleksen, kot je bil nekoč (Iannucci, 2008). Velikemu povpraševanju na trgu se je prilagodila tudi ponudba novih stanovanj kot posledica naraslega števila novih gradbenih projektov. Ti so bili mogoči tako zaradi visokih investicij kot spremenjenih mestnih prostorskih načrtov, ki so dele mesta, namenjene industriji, preoblikovali v bivalne soseske. Med letom 2000 in 2003 je gradbena dejavnost, merjena v številu izdanih dovoljenj za bivanje (angl. *certificates of occupancy issued*), rasla v povprečju za 7 % na leto, med leti 2003 in 2009 v povprečju za 17% letno. V letu 2007 so v mestu New York zabeležili največje število dokončanih stanovanjskih enot v zadnjih dvajsetih letih, 25.659 stanovanjskih enot (Armstrong et al., 2009, str. 5). Število izdanih gradbenih dovoljenj za večstanovanjske objekte je vrh doseglo v letu 2008, ko je bilo izdanih dovoljenj za gradnjo 33.911 stanovanjskih enot v 2.434 zgradbah, med tem ko je od leta 2004 do 2008 število izdanih gradbenih dovoljenj za večstanovanjske objekte v povprečju raslo za 29.850 dovoljenj za stanovanjske enote (angl. *residential units*) na leto. Za gradnjo enostanovanjskih hiš je bilo izdanih 280 gradbenih dovoljenj (New York City Construction Outlook Update, 2016 in HUD, 2012, str. 2).

K večji ponudbi neprofitnih stanovanj je zelo veliko prispevalo tudi mesto New York, ki je od 70-ih let naprej poceni kupovalo zapuščene ali slabo vzdrževane stanovanjske zgradbe, jih obnovilo ter oddalo v neprofitni najem ali prodalo po bolj dostopnih cenah. Od leta 2003 do leta 2014 je mesto vodilo obsežen stanovanjski projekt z namenom ustvariti ali

---

<sup>2</sup>*Condominium* ali blok lastniških stanovanj je novejša oblika lastništva v mestu New York, kjer gre za klasično obliko lastništva stanovanj, kot ga poznamo tudi pri nas. To pomeni, da lastnik sam odplačuje hipotekarni kredit, nepremičninski davek in skupne stroške vzdrževanja zgradbe. Tudi za nakup *condominium* stanovanja mora iti bodoči lastnik skozi proces preverjanja in potrditve s strani lastniškega odbora, vendar so vstopni pogoji oz. zahteve upravljaljskega odbora *condominium* zgradb manj stroge kot pri nakupu *co-ops* stanovanj. Prednosti, ki jih prinaša lastništvo stanovanj, so večja fleksibilnosti pri oddajanju teh stanovanj v najem tujim državljanom ter nižje zahteve za odobritev nakupa (ni potrebno izpolnjevati pogojev glede velikosti premoženja ipd.).

obnoviti 165.000 stanovanjskih enot namenjenih neprofitnemu ali cenovno dostopnemu najemu (Armstrong et al., 2008, str. 9–10).

### 1.6.2 Trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York po letu 2008

**Leto 2008** je zaznamovala svetovna finančna in gospodarska kriza. Medtem ko so z nepremičninsko in gospodarsko krizo cene nepremičnin v ZDA opazno padle, je mesto New York kriza prizadela v lažji obliki in za krajše obdobje kot ostala večja mesta v ZDA predvsem zaradi dobro razvitega finančno-storitvenega sektorja. Toda po 15. septembru 2008, ko se je zgodil bankrot Lehman Brothers, ene pomembnejših investicijskih bank v ZDA, je prodaja nepremičnin v mestu New York takoj upadla in cene nepremičnin so se v nekaj mesecih znižale za 20 % in več. Prihodki podjetij so strmo upadli in nezaposlenost je narasla na 10,6%, kar je bilo največ po letu 1993. **Leto 2009** je bilo v znamenju velike nepremičninske krize, saj je prodaja stanovanj izjemno upadla. Povprečna doba stanovanj na trgu je bila od 7 do 8 mesecev, medtem ko so se v letih pred krizo stanovanja prodajala zelo hitro, najbolj iskana celo v obdobju nekaj dni ali ur (Barnes, 2010). Največ, za 23 %, so se znižale prodajne cene stanovanjskih nepremičnin v drugem trimesečju leta 2009, glede na leto 2008. Število evidentiranih prodaj je na letnem nivoju upadlo za 44 %, s 53.532 na 30.097 (Miller Samuel Inc., 2016). Kriza je hudo prizadela tudi gradbeni sektor. Po podatkih Millerja (2010) je kar 20.000 novozgrajenih stanovanjskih enot ostalo neprodanih in 500 gradbenih projektov nedokončanih. Izdanih je bilo gradbenih dovoljenj za 6.057 stanovanjskih enot v 1.014 zgradbah, kar je za 82 % manj kot v letu 2008 (New York City Construction Outlook Update, 2016).

Kljub hudi nepremičninski krizi pa si je trg opomogel že proti koncu leta 2009 predvsem zaradi hitrega okrevanja finančno-storitvenega sektorja. Po besedah HUD (2015b, str. 3) so za hiter izhod mesta New York iz krize največ prispevale njene temeljne dejavnosti: zdravstvo, turizem, gostinstvo in tehnološka industrija. Naraščanje zaposlenosti in padec vrednosti dolarja v letu 2009, ki je povzročil večji prihod turistov v mesto predvsem iz Evrope, sta še dodatno povečala potrošnjo in pospešilo hitro okrevanje gospodarstva (Cushman & Wakefield, 2009). Izboljšanje gospodarskega položaja in povečan turistični obisk je vplival na večje povpraševanje po storitvenih dejavnostih in s tem se je povečalo število delovnih mest v gostinstvu, turističnih dejavnostih ter trgovinskem sektorju. To je spodbudilo povečano povpraševanje tudi na nepremičninskih trgih. Že v zadnjem četrtletju leta 2009 je trg stanovanjskih nepremičnin kazal znake okrevanja, saj se je število transakcij povečalo za 15 % glede na enako obdobje v letu 2008, a padanje cen se je še nadaljevalo (Miller Samuel Inc., 2016).

V **letu 2010** si je nepremičninski trg že dobro opomogel, število prodaj se je v prvi polovici leta 2010 podvojilo glede na enako obdobje v letu 2009 in cene nepremičnin so

pričele naraščati. Tudi t.i. *foreclosure* fenomen ali zaseg stanovanjskih nepremičnin zaradi plačilne nesposobnosti kreditojemalcev hipotekarnih kreditov, ki se je že od leta 2007 v velikem obsegu dogajal na nepremičninskih trgih po ZDA, v mestu New York ni imel tako velikega vpliva (Miller, 2010). Miller (2010) meni, da lahko vzroke med drugim iščemo tudi *co-ops* lastniški obliki stanovanj, ki je pogosta v mestu New York. Pri *co-ops* mora biti lastnik potrjen s strani *co-ops* odbora, ki pa je veliko bolj zahteven glede finančne zmožnosti nakupa kupcev, kot so to bile finančne institucije pred gospodarsko krizo. Na trgu se je v letu 2010 povečala tako zaloga starih kot tudi novozgrajenih stanovanj. Velika zaloga novozgrajenih stanovanj je bila posledica velikih investicij v izgradnjo novih stanovanj v preteklih letih, ko je bil nepremičninski trg v fazi rasti, od leta 2008 pa je zaradi naraščanja brezposelnosti, upada plač ter ostrejših kreditnih pogojev povpraševanje po nepremičninah izjemno upadlo. Gradbena dejavnost je še naprej stagnirala, na 2.213 stanovanjskih gradbenih projektov z 10.810 dokončanih stanovanjskih enot (NYCEDC, 2015, str. 3). Po mnenju Millerja (2010) je bil stanovanjski nepremičninski trg v letu 2010 zaradi presežne ponudbe stanovanjskih nepremičnin na strani kupcev nepremičnin. Meni, da je bilo na trgu več izbire in priložnosti za pogajanja o nakupu stanovanj, kot je bilo kadarkoli prej. Zaradi velike zaloge novozgrajenih stanovanj so prodajalci ponujali ugodnosti, kot npr. pokritje vseh transakcijskih stroškov nakupa nepremičnine in državnih transfernih davkov. Na trgu je bilo mogoče dobiti tudi ugodne hipotekarne kredite po nizki obrestni meri, vendar pa so se kriteriji za odobritev teh kreditov zelo poostriili. Kljub veliki ponudbi investitorji niso želeli pretirano znižati tržnih cen novozgrajenih nepremičnin, ampak so se raje odločili za njihovo oddajo v najem.

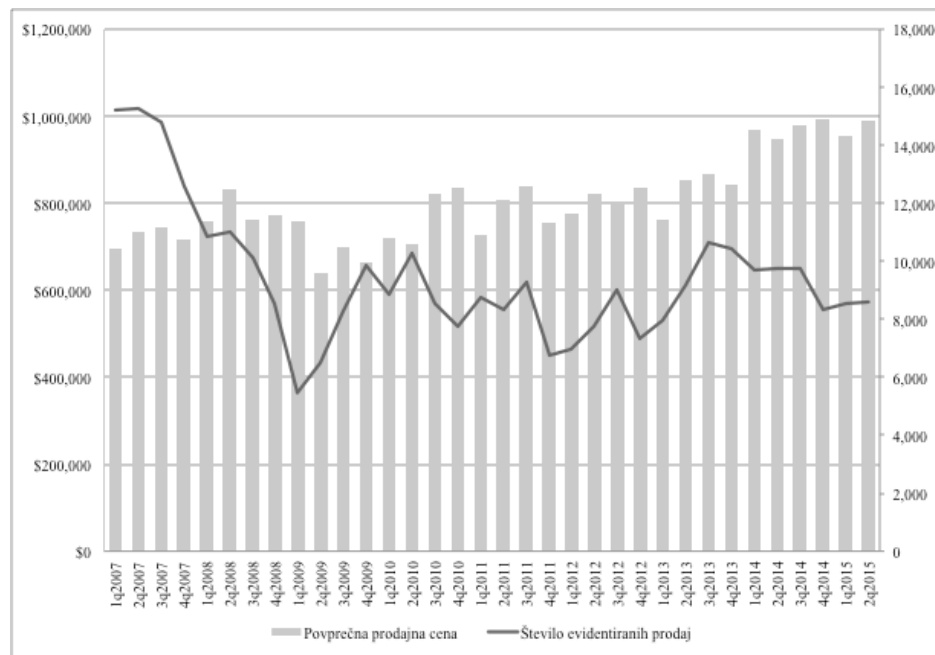
**V letih 2011 in 2012** so se gospodarske razmere izjemno izboljšale: zabeležena je bila najvišja stopnja zaposlovanja v zadnjih desetih letih predvsem v gospodarski dejavnosti. Po podatkih Miller Samuel Inc. (2016) je število evidentiranih prodaj stanovanjskih nepremičnin v letih 2011 in 2012 začelo počasi naraščati, vendar je bilo še precej pod nivojem prodaj iz let pred krizo. Tako je bilo v letu 2011 zabeleženih 33.093 prodaj stanovanj, v letu 2012 pa 31.083, kar je za 42 % manj kot v letu 2008, ko je bilo zabeleženih 53.532 prodaj stanovanj. Kljub manjšemu povpraševanju so se povprečne cene stanovanjskih nepremičnin dvignile na nivo cen pred krizo ali ga celo presegle. Zaradi izboljšanja gospodarskih razmer v letu 2011 in večjega povpraševanja se je povečala tudi dejavnost gradbenega sektorja. Med tem ko so izdana gradbena dovoljenja za gradnjo enodružinskih hiš, ki predstavljajo le 5 % vseh zgrajenih stanovanjskih nepremičnin, narasla v primerjavi z letom 2009 za le 7 % oz. za 280 hiš, je število izdanih gradbenih dovoljenj za večstanovanjske zgradbe naraslo s 6.057 stanovanjskih enot v letu 2009 na 8.936 stanovanjskih enot v 997 zgradbah v letu 2011 oz. za 48 % in na 10.599 stanovanjskih enot v 1.011 zgradbah v letu 2012 oz. za 74 % (New York City Construction Outlook Update, 2016).

K nadaljnjemu hitremu okrevanju gospodarskega okolja mesta so prispevali tudi okrevanje nacionalnega gospodarstva, povečan turistični obisk (rekordnih 58,3 mio turistov) in

okrepitev glavnih dejavnosti mesta: finančne, trgovske, izobraževalne in zdravstvene dejavnosti (HUD, 2015a, str. 1). V letu 2015 se je nadaljevala gospodarska rast in povečalo zaposlovanje. Po podatkih NYCEDC (2016a) je število zaposlenih v gospodarstvu od leta 2014 do 2015 naraslo za 2,3 % oz. za 84.500 na 3.685.000 zaposlenih, največ v storitvenih dejavnostih, predvsem v zdravstvu in socialnemu skrbstvu, med tem ko je stopnja brezposelnosti konec leta 2015 pa je znašala le 5 %. Po podatkih New York City Construction Outlook Update (2016) je newyorška mestna uprava za gradnjo (angl. *The New York City Department of Building*, v nadaljevanju NYCDB) v letu 2015 potrdil gradnjo 56.528 stanovanjskih enot v 1.998 zgradbah, kar je za 180 % več kot v letu 2014, ko so bila izdana dovoljenja za 20.329 stanovanjskih enot v 1.513 zgradbah, trikrat več glede na leto 2013, ko so bila izdana dovoljenja za 18.095 stanovanjskih enot in desetkrat več kot v letu 2009, ko so bila izdana gradbena dovoljenja za gradnjo 6.057 stanovanjskih enot. Tako izjemno povečanje izdanih gradbenih dovoljenj v letu 2015 je šlo na račun tako izboljšanja gospodarskih pogojev, povrnitve zaupanja bank v kreditiranje gradbenega sektorja, izjemne gravitacija prebivalstva in delovne sile v mesto New York kot tudi v januarju 2016 ukinjenega programa 421, ki je vsa ta leta omogočal odlog plačila davka na gradnjo za 10 let naprej ter novega stanovanjskega načrta cenovno dostopnih stanovanj župana De Blasio. 97 % vseh gradbenih dovoljenj je bilo izdanih za gradnjo zgradb s pet ali več stanovanjskimi enotami, 2 % za gradnjo eno- ali dvostanovanjske družinske hiše in 1 % za tri- do štiristanovanjske družinske hiše.

Kljub velikim investicijam v zadnjih dveh letih gradbena dejavnost še vedno ne sledi stopnji rasti prebivalstva v mestu New York, ki je od leta 2009 in 2014 znašala 4,4 %, medtem ko je število stanovanjskih enot naraslo le za 2 % v enakem obdobju (NYCEDC, 2015, str. 3). Število evidentiranih prodaj je v letu 2014 znašalo 37.522, kar je za 30 % manj kot leta 2008, povprečna prodajna cena pa se je dvignila v prvem kvartalu 2014 za 27 % več kot v enakem obdobju predhodnega leta na 969.679 ameriških dolarjev (v nadaljevanju USD). Trend dvigovanja cen se je nato v letih 2014 in 2015 samo še nadaljeval. Povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah se bo v prihodnjih letih samo še povečevalo zaradi visoke rasti prebivalstva in neto migracij kljub nižji rasti števila gospodinjstev, ki od leta 2010 ne naraščajo z enako hitrostjo kot število prebivalcev. Vzroki so v zmanjšanju števila prostih delovnih mest v obdobju krize, povečanju stroškov bivanja in zaostitvi pogojev najema stanovanj. Ti pogoji so najbolj prizadeli skupine mladih odraslih, manjšine in priseljence. Po mnenju New York City Construction Outlook Update (2016) bi mesto New York moralo vsako leto ustvariti ali prenoviti 20.000 stanovanjskih enot, da se zadovoljile stanovanjske potrebe zaradi naraščajočega števila prebivalstva. Slika 7 prikazuje višino povprečne prodajne cene in število evidentiranih prodaj stanovanjskih nepremičnin po kvartalih v obdobju 2007–2015.

Slika 7: Povprečna prodajna cena v USD in število evidentiranih prodaj stanovanjskih nepremičnin v mestu New York v obdobju 1. kvartal 2007– 2. kvartal 2015



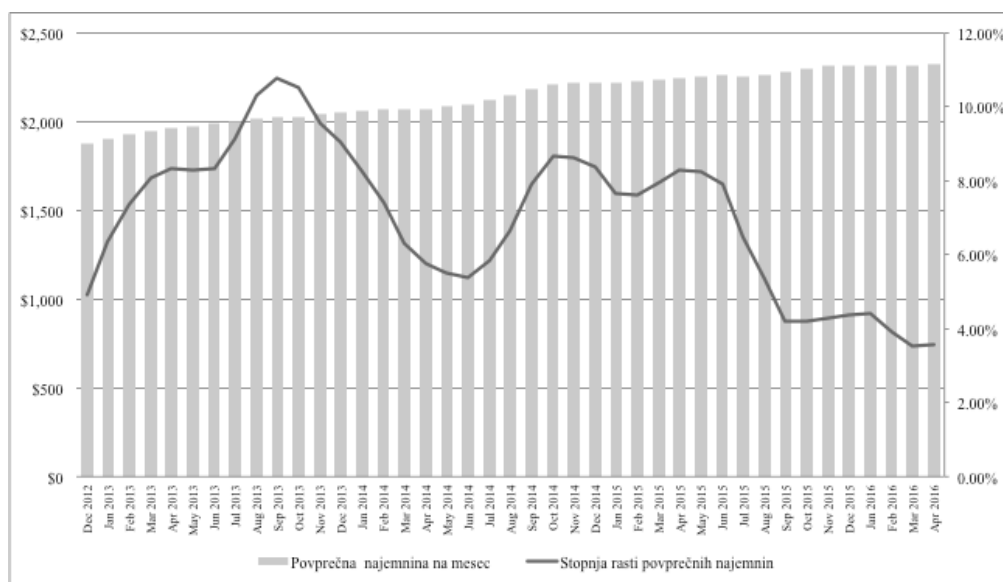
Vir: Zillow.com, 2016.

### 1.6.3 Najemni trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York

Po raziskavi Harvard's Joint Center for Housing Studies (Dixon, 2016) bi povprečno gospodinjstvo moralo zaslužiti 158.229 USD na leto, da bi znašali stroški najema njihovega dvosobnega stanovanja 28 % njihove letne plače (angl. *rent-to-income ratio*), kar uvršča mesto New York na drugo mesto najdražjih mest v ZDA za San Franciscom. Po njihovih izračunih so bivalni stroški življenja (angl. *cost of living*) v mestu New York kar 70 % nad nacionalnim povprečjem. Podatki NYCEDC (2015, str. 3) kažejo, da je razmerje med stroški najemnine in letno plačo za prebivalce mesta New York, ki živijo v stanovanjih z določeno višino najemnine (angl. *rent-controlled apartments*) naraslo z 32 % na 36 % med letoma 2011 in 2014, za ostale najemnike pa za 33,8 %. Po njihovih izračunih več kot polovica prebivalcev mesta New York porabi več kot 30 % svoje plače za najemnino, 30 % prebivalcev pa celo 50 %. Medtem ko je prodaja stanovanjskih nepremičnin v mestu New York po letu 2008 izjemno upadla, so se na najemnem trgu razmere zaostriale predvsem za najemnike nižjecenovnih stanovanj. Podatki o stopnji razpoložljivih stanovanj na trgu (angl. *vacancy rate*) kažejo, da je ta v povprečju narasla s 3,12 % v letu 2011 na 3,45 % v 2014 za vse razrede najemnin. Od leta 2012 naprej so povprečne najemnine samo še naraščale, največ v letu 2013, ko so naraščale za 10 % in več, nato se je trend naraščanja povprečnih najemnin v letu 2015 in 2016 umiril in tako v

letu 2016 dosegel rekordno povprečno ceno najema na 2.326 USD na mesec (Zillow.com, 2016).

*Slika 8: Povprečne najemnine v USD na mesec in rast povprečnih najemnin glede na enako predhodno obdobje v mestu New York v % za obdobje december 2012–april 2016*



*Vir: Zillow.com, 2016.*

#### 1.6.4 Trg stanovanjskih nepremičnin na Manhattnu

Manhattan predstavlja glavni gospodarski motor celotnega mesta in regije predvsem v finančno-storitvenem sektorju, zavarovalništvu in trgovini. Tu domuje 1,6 milijona prebivalcev in predstavlja enega najbolj naseljenih območij na svetu, a mnogi med njimi stanujejo v mestu le začasno, saj si zaradi izjemno visokih prodajnih in najemnih cen stanovanj teh ne morejo privoščiti za daljše obdobje. Po podatkih NYCEDC (2016b, str. 10) je bilo v letu 2014 na Manhattnu 867.643 stanovanjskih enot, od tega se je 75,2% oddajalo v najem. Povpraševanje po najemu je na Manhattnu zelo visoko in konkurenčno, zato so cene najemnih stanovanj visoke. Razlogi za veliko povpraševanje po najemu so v omejeni ponudbi novih stanovanj zaradi zakonskih in prostorskih omejitev gradnje novih stanovanjskih blokov, v visokih nakupnih cenah nepremičnin in velikem številu ljudi, ki želijo tam (začasno) bivati (ekonomski migranti, poslovneži, bankirji, študentje, diplomati itd.). Ponudba najemnih stanovanj se je povpraševanju zelo dobro prilagodila. Za obdobje od enega meseca do nekaj let je mogoče najeti prazna ali popolnoma opremljena stanovanja, v zgradbah z ali brez vratarja, s fitness centrom in bazenom, s klubskimi prostori, teraso in vrtom na strehi, s skupno pralnico, otroškim igriščem itd. Cene stanovanj se med seboj razlikujejo glede na velikost stanovanj, lokacijo zgradbe, leto izgradnje, notranje opreme in vseh storitev, ki jih ponujajo v zgradbi.

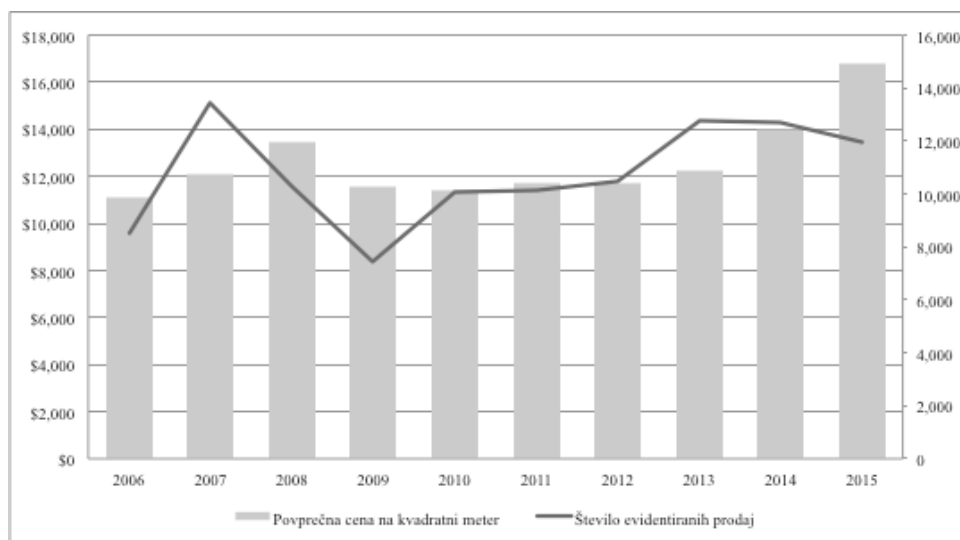
Kljub velikim gradbenim omejitvam in prostorski stiski, ki je prisotna na Manhattnu, pa se je po podatkih NYCEDC (2016b, str. 10) 41% vseh gradbenih projektov v mestu New York odvijalo na Manhattnu. Po podatkih HUD (2015a, str. 21) je bil odstotek lastništva glede na vrsto bivanjske enote na Manhattnu v letu 2014 sledeč: *condominium* in *co-ops* stanovanja so predstavljala 91 % vsega lastništva, enodružinske hiše 5 %, duplexi in tri ali štiristanovanjske hiše pa 4 % lastništva. Po podatkih NYCEDC (2016b, str. 6) je v letu 2014 med vsemi stanovanjskimi nepremičninami, ki jih je bilo 761.269 stanovanjskih enot, 75,2 % stanovanj v najemu, v 24,8 % stanovanjskih enot pa so bivali lastniki. Srednja vrednost stanovanjske nepremičnine na Manhattnu je leta 2014 znašala 888.500 USD.

**Prodaja** obstoječih in rabljenih stanovanjskih nepremičnin na Manhattnu je od leta 2000 sledila gospodarskim trendom: v obdobju od leta 2004 do 2007 je bilo povprečno število prodanih stanovanjskih nepremičnin na leto 14.200 enot, nato pa je v letih 2008 in 2009 sledil 25 % padec na leto oz. na 8.125 stanovanjskih enot na leto. Od leta 2010 do 2013 je prodaja narasla na 8.950 stanovanjskih nepremičnin na leto, od druge polovice leta 2014 do prve polovice leta 2015 je bila realizirana prodaja 12.550 stanovanjskih nepremičnin. Medtem pa je **primarni trg stanovanjskih nepremičnin** že od leta 2008 v krču. Če je v obdobju med 2003 do 2008 povprečna letna prodaja novih stanovanjskih nepremičnin naraščala za 35 % oz. za slabih 5.000 novih stanovanjskih nepremičnin na leto, je leta 2009 prodaja upadla kar za 61 % oz. na 1.950 enot. Nato pa se je prodaja v povprečju letno zniževala za 18 % od leta 2010 do 2013 oz. za 890 enot. V obdobju od druge polovice leta 2014 do prve polovice leta 2015 je bila prodanih le 780 novih stanovanjskih nepremičnin oz. 8 % manj glede na enako predhodno obdobje. Med obdobjem krize je tudi trg stanovanj na javnih dražbah (angl. *real estate owned properties* – *REO* ali zasežena stanovanja zaradi neplačilne zmožnosti kreditojemalcev, ki so prešla v lastništvo bank) ostal na nizkem nivoju, najnižjem izmed vseh petih okrajev v mestu New York in na nivoju ZDA. V letu 2015 je bil delež stanovanjskih hipotekarnih kreditov, ki so se uvrstili v kategorijo nepoplačljivih kreditov (angl. *seriously delinquent home loans*), 0,8 %, v začetku leta 2012 pa 1,8 %, na nivoju ZDA pa je leta 2015 ta delež znašal 4,1 % (HUD, 2015a, str. 21–22). Po podatkih HUD (2015a, str. 22) je povprečna prodajna cena na sekundarnem stanovanjskem trgu junija 2015 znašala 1,21 mio USD in je narasla za 5 % glede na enako predhodno obdobje. Povprečna prodajna cena stanovanj je v obdobju od 2005 do 2007 naraščala letno za 9 % oz. je znašala 1,07 mio USD, nato pa je v letu 2009 upadla za 9 % na 978.200 USD. Cene na primarnem trgu so sledile cenam na sekundarnem trgu, z razliko rahlega upada v letu 2015. Tako so se gibale v povprečju od leta 2007 do 2009 za 9 % na leto oz. so v povprečju znašale 1,43 mio USD, nato so v letu 2010 in 2011 v povprečju padle za 5 % na leto oz. so znašale 1,31 mio USD, nato pa se v letu 2012 in 2013 v povprečju dvignile za 12 % na 1,62 mio USD.

Cene na trgu *co-ops* in *condominium* stanovanj so v povprečju višje od vseh zabeleženih prodajnih cen na stanovanjskem nepremičninskem trgu na Manhattnu, saj gre za prestižna in varovana stanovanja. Po podatkih Miller Samuel Inc. (2016, str. 4–8) so njihove cene po

velikem padcu v letu 2009 samo še naraščale in leta 2015 presegle vse rekorde: povprečna prodajna cena za kvadratni meter je v letu 2015 znašala izjemnih 16.824 USD, povprečna prodajna cena za stanovanjsko enoto 1.832.069 USD in srednja vrednost vseh prodajnih cen pa 1.010.500 USD. V izračune so vključena vsa stanovanja, tako na primarnem kot sekundarnem trgu, in vseh velikosti. Za primerjavo je povprečna prodajna cena enosobnih stanovanj v letu 2015 znašala 435.764 USD in se je od leta 2007 celo znižala za 3 %, povprečna prodajna cena štiri- ali večsobnih stanovanj je znašala 8.692.542 USD in je v primerjavi s povprečno ceno iz leta 2007 narasla za 22 %. Po mnenju Miller Samuel Inc (2016, str. 4) je vzrok naraščanja cen preko vseh rekordov v manjši zalogi novih stanovanj, dokončanju nekaterih luksuznih gradbenih projektov in robustnem newyorškem gospodarstvu. Potrebno je dodati, da so gradbeni stroški od leta 2006 naraščali in so bili kar dvakrat višji od gradbenih stroškov na kvadratni meter v Evropi. Ob naraščanju cen pa je število prodaj v letu 2015 upadlo na 11.955 oz. za 5,8 % glede na leto 2014 in že drugo leto zapored po predhodnem štiriletnem naraščanju. Večji upad v prodaji naj bi odražal neelastičnost ponudbe glede na izboljšanje gospodarskih pogojev.

*Slika 9: Povprečna prodajna cena na kvadratni meter v USD (preračunana iz cen na kvadratni čevelj – angl. square feet) in število evidentiranih prodaj za co-ops & condominium stanovanja na Manhattanu v obdobju 2006–2015*



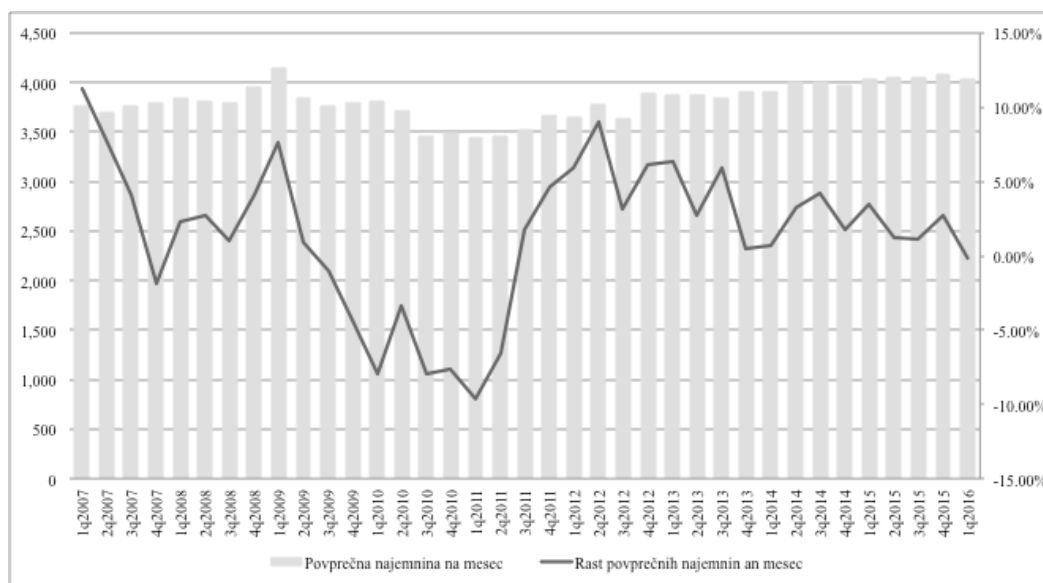
*Vir: Miller Samuel, Inc., 2016, str. 5.*

Poleg padca prodajnih cen stanovanj je kriza vplivala tudi na **padec najemnin**. Po podatkih CityHabitats.com (2009) se je povprečna cena najemnin v letu 2008 znižala in odstotek praznih stanovanjskih nepremičnin se je povečal. Že v letu 2009 pa se je na trgu najemnih stanovanjskih nepremičnin zgodil popoln preobrat. Zaradi znižanja cen najemnin so stanovanja postala dostopnejša, posebno na Manhattanu, in oddaja stanovanj je skokovito narasla. Do tako hitrega preobrata na trgu je prišlo, ker je narava najemniškega trga taka,



da se hitreje odziva in bolj prilagajata tržnim spremembam kot lastniški trg stanovanj, kjer si lastniki lahko privoščijo čakanje na boljše čase. Lastnikom najemnih stanovanj prazna stanovanja pomenijo le strošek, zato so pripravljeni prevzeti marsikatero spodbudo (kot npr. plačilo provizije za posredovanje ali prvo najemnino brezplačno) za čim hitrejšo oddajo stanovanj (CityHabitats.com, 2010). Odstotek nezasedenih stanovanj je upadel iz 3,7 % v letu 2010 na 2,8 % v letu 2011, povprečna najemnina pa je narasla za 3 % na 3.760 USD na mesec (HUD, 2012, str. 2).

*Slika 10: Povprečne najemnine na mesec v USD in rast povprečnih najemnin v % (kvartal / kvartal predhodnega leta) v mestu New York v obdobju 1. kvartal 2007–1. kvartal 2016*



*Vir: Zillow.com, 2016.*

## 1.7 Primerjava trgov stanovanjskih nepremičnin med Slovenijo in mestom New York

Lahko rečemo, da gre za primerjavo dveh popolnoma različnih trgov stanovanjskih nepremičnin: slovenskega, ki se je šele dobro oblikoval in razvil, ter newyorškega, ki ima več kot 50 letno tradicijo poslovanja. Razlike med njima bom prikazala v Tabeli 1.

*Tabela 1: Prikaz primerjave trgov stanovanjskih nepremičnin med Slovenijo in mestom New York*

Slovenija	mesto New York
1. slovenski trg nepremičnin obstaja od leta 1991, izoblikoval se je konec 90-ih let,	1. promet z nepremičninami je potekal že od začetka 20.stol., o pravem trgu lahko govorimo od konca 60-ih let,
2. število evidentiranih stanovanjskih enot je 844.000,	2. število evidentiranih stanovanjskih enot je 3.386.000
3. prevladujejo lastniška stanovanja, stopnja lastništva je več kot 80 %, stopnja najemništva 9,3 %,	3. prevladujejo najemna stanovanja, stopnja lastništva je 31 %, stopnja najemništva je 68 %,
4. 20 % stopnja razpoložljivosti stanovanj,	4. 3,4 % stopnja razpoložljivosti stanovanj
5. slabo razvit najemni trg,	5. zelo dobro razvit najemni trg,
6. cene stanovanj se zmerno razlikujejo glede na lokacijo, vrsto zgradbe, datum izgradnje itd.,	6. cene stanovanj se zelo razlikujejo glede na lokacijo, vrsto zgradbe, datum izgradnje itd.,
7. odsotnost pravega hipotekarnega kreditiranja,	7. zelo razvito hipotekarno kreditiranje,
8. nizka mobilnost prebivalstva,	8. visoka mobilnost prebivalstva,
9. nizka, 0,2 % stopnja rasti prebivalstva,	9. 0,8 % rast prebivalstva
10. Slovenija ni zelo zanimiva za tuje investicije in vlaganja, zato tudi ni atraktivnih delovnih mest in velike gravitacije tuje delovne sile.	10. velika gravitacija delovne sile, turistov in domačih ter tujih investicij.

## **2 PRIMERJAVA ZDRUŽENJ IN INSTITUCIJ, KI UREJAJO DELOVANJE TRGA STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN**

Osnovni cilj oblikovanja stanovskih združenj posrednikov je poenotiti pravila organiziranosti in ravnanja posrednikov na trgu, preprečiti dejanja, ki bi lahko pomenila dejanja neloyalne konkurence, vzpostaviti enotna etična in moralna pravila ravnanja posrednikov, izoblikovati in zagotoviti čim bolj enotno raven strokovnosti izvajalcev posredniških storitev ter vzpostaviti sistem odgovornosti za ravnanje posrednikov (Kožar & Marinšek, 2003, str. 51). Poleg naštetega pa združenja skrbijo še za celosten razvoj panoge z dodatnim izobraževanjem, seznanjanjem s stanjem na področju nepremičninskega poslovanja, organiziranjem konferenc in seminarjev itd.

### **2.1 Združenja in institucije v Sloveniji**

#### **2.1.1 Nepremičninska združenja**

V okviru Gospodarske zbornice Slovenije (v nadaljevanju GZS) deluje **Zbornica za poslovanje z nepremičninami** (v nadaljevanju ZPN ali Zbornica). Člani ZPN so pravne in fizične osebe, ki se ukvarjajo s posredovanjem nepremičnin, upravljanjem nepremičnin in njihovim ocenjevanjem. Zbornica kot samostojen del GZS sprejema in uveljavlja stališča svojih članov v okviru GZS in v razmerjih do zunanjih dejavnikov in uradnih organov v

Sloveniji ter na ravni Evropske unije (v nadaljevanju EU). Zastopa tudi interese svojih članov na sejah odborov Državnega zbora in Državnega sveta, ko se sprejemajo predpisi, ki se nanašajo na nepremičninsko poslovanje in nepremičnine V začetku leta 2016 je zbornica štela 224 članov (Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami, b.l.a, v nadaljevanju GZS – ZPN).

Zbornica je v letu 2015 pripravil tudi programu dela za obdobje 2016–2019. Njene glavne naloge za obdobje do leta 2019 so naslednje (GZS – ZPN, 2016, str. 5–19):

1. spremljanje zakonodaje in predlaganje zakonodajnih sprememb, ki bodo omogočile zmanjševanje administrativnih in birokratskih ovir ter stroškov in olajšale poslovanje gospodarskih subjektov. V naslednjih letih ZPN predlaga spremembe Stanovanjskega zakona, Zakona o nepremičninskem posredovanju (v nadaljevanju ZNPosr), Zakona o revidiranju in Zakona o javnih skladih;
2. obveščanje članov: Zbornica daje vse večji poudarek na obveščanju in izobraževanju svojih članov in širše javnosti. V ta namen nudijo tri vrste novic: eNovice, ki jih ureja in objavlja ZPN večkrat mesečno in so namenjene članom in širši javnosti; *pressclipping* ali dnevna poročila medijskih objav s področja nepremičnin, ki so namenjena samo članom in so zaprta za javnost ter uvodniki v prilogi Deloindom, časopisa Delo, s katerimi želijo na poljuden način obveščati in informirati bralce o problematiki poslovanja z nepremičninami in o delovanju ZPN;
3. skrb za dvig ugleda nepremičninske panoge, saj je ta zaradi nekaterih slabih poslovnih praks v preteklih letih izjemno upadel. Zbornica želi v prihodnje povečati in izboljšati aktivnosti na področju stikov z javnostmi z opozarjanjem na slabe poslovne prakse, njihovo sankcioniranje in poudarjanje ter nagrajevanje dobrih poslovnih praks med člani. Za dobro promoviranje panoge želi uporabiti vsa sredstva javnega obveščanja kot tudi večjo uporabo in udeležanja kodeksov dobrih poslovnih običajev;
4. izobraževalne dejavnosti na področju zakonodaje, ki se pogosto spreminja, in na ostalih aktualnih področjih v panogi, ki zanimajo člane Zbornice. Ena od glavnih aktivnosti Zbornice na tem področju je vsakoletna organizacija strokovnih posvetov z naslovom Poslovanje z nepremičninami, kjer organizirajo predavanja, predstavitve in okrogle mize na temo upravljanja, urejanja, poslovanja z nepremičninami, stanovanjske oskrbe in prenove zakonodaje, ki ureja vsa ta področja. Glavni namen posvetov je pregled in ocena razmer na stanovanjskem in nepremičninskem področju v državi. Posvetov se udeležujejo predstavniki gospodarskih družb in samostojni podjetniki, agencije za posredovanje z nepremičninami, strokovna javnost, vladne institucije in lokalne skupnosti ter drugi nosilci aktivnosti s področja poslovanja z nepremičninami in stanovanjske oskrbe v Sloveniji. Posveti delujejo tudi kot prostor, namenjen spoznavanju, mreženju in ustvarjanju novih priložnosti za vse udeležence (GZS – ZPN, b.l.);
5. pravno svetovanje in strokovna pomoč, ki lahko olajšata njihovim članom poslovanje

in privedeta do poenotenja v panogi ter vzpostavitev mediacijske skupine za mirno reševanje sporov;

6. zagotavljanje administrativne podpore delovanju organov ZPN in posameznim interesnim združenjem;
7. pridobivanje novih članov z izvajanjem omenjenih nalog dela, saj to zbornico krepi tako s finančnega kot tudi stanovskega in reprezentativnega vidika;
8. sodelovanje z ostalimi deležniki, predvsem z resornimi ministrstvi, saj je po mnenju ZPN od tega sodelovanja pogosto odvisna kvalitetna priprava zakonskih besedil ter z ostalimi sorodnimi organizacijami doma in v tujini.

Zbornica je za leto 2016 pripravila tudi poslovni načrt, v katerem predstavi tri osnovne skupine aktivnosti, razdeljene glede na način pridobivanja sredstev za delo in glede na njihovo vsebino (GZS – ZPN, 2015a). **Prvo skupino aktivnosti** predstavljajo naloge in aktivnosti za njene člane. Z njimi želi ZPN povišati nivo svojih storitev za obstoječe člane in hkrati pridobiti tudi nove člane. ZPN meni, da mora v ta namen v prihodnje več delati na komunikaciji, informiranju in svetovanju svojim članom in ostale javnosti. V prihodnje želi uvesti tudi nagrade za dosežke gospodarskih subjektov v panogi in na ta način nagraditi dobro poslovno prakso ter povečati ugled panoge. Za boljše in lažje zasledovanje skupnih nacionalnih interesov na EU ravni in izmenjave dobrih poslovnih praks in drugih podatkov, si želi tudi ponovno včlaniti v Evropsko nepremičninsko združenje (v nadaljevanju CEPI). Velika ovira pri tem naj bi bila visoka članarina. Več bo Zbornica delala tudi na aktivnem socialnem dialogu za poenotenje pogojev dela v dejavnosti (delovni čas, delo na črno itd.) in podpisu nove kolektivne pogodbe. Nadaljevala bo z aktivnim spremljanjem zakonodajnih procesov in lobiranjem pri pristojnih organih za uveljavitev stališč panoge na ključnih področjih nepremičninske in ostale zakonodaje, ki se nanaša na to področje delovanja.

**Drugi sklop aktivnosti** je namenjen izvajanju tržnih storitev, ki bodo omogočale povečanje sredstev, ki jih Zbornica s svojim delovanjem pridobiva na trgu. Med njimi so organizacija posvetov Poslovanje z nepremičninami in pridobitev še večjega števila udeležencev iz dejavnosti povezanih z nepremičninami, prirejanje seminarjev in izobraževanj na področju panožnih vsebin ter svetovanje zunanjim naročnikom in pomoč članom pri zagotavljanju EU sredstev za financiranje lastnih projektov.

**Tretji sklop** govori o izvajanju posebnih aktivnosti po posameznih združenjih. V ZPN namreč delujejo štiri posebna interesna združenja, ki so se oblikovala zaradi specifičnega programa dela in uresničevanja posebnih interesov. Zbornica tako združuje Združenje družb za nepremičninsko posredovanje, Združenje ocenjevalskih podjetij, Združenje upravnikov nepremičnin in Združenje stanovanjskih skladov. V omenjena združenja se lahko včlani vsak član ZPN brez dodatnega plačila članarine.

Za analizo je zanimivo **Združenje družb za nepremičninsko posredovanje** (v nadaljevanju ZDNP ali Združenje), ki je bilo v okviru Zbornice ustanovljeno junija 2009 z namenom posodobitve in dopolnitve nepremičninske zakonodaje, sprejetja novega kodeksa poslovnih običajev, izboljšanja povezanosti nepremičninskih družb in kakovosti njihovih storitev in strokovnosti, povečanja njihovega ugleda v družbi, uveljavljanja njihovih interesov pred državnimi organi ter učinkovitejšega nastopanja in predstavljanja v medijih. Po mnenju ZDNP (Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje družb za nepremičninsko poslovanje, b.l., v nadaljevanju GZS – ZDNP) je bil glavni razlog za njihovo ustanovitev šibka zastopanost interesov nepremičninskih posrednikov znotraj ZPN, v katero so poleg nepremičninskih posrednikov včlanjeni tudi upravniki, investitorji in ocenjevalci, katerih osnovna dejavnost se precej razlikuje od njihove. ZDNP deluje kot interesno združenje družb za nepremičninsko posredovanje, ki v okviru GZS in ZPN in samostojno zastopa interese svojih članov. a tudi deluje po Pravilih o organiziranosti in delovanju GZS – ZPN Združenja družb za nepremičninsko posredovanje, ki so bila sprejeta leta 2013 in 2015.

Član ZDNP postane vsaka gospodarska družba, samostojni podjetnik ali zadruga, ki je član GZS – ZPN in izpolnjuje pogoje po zakonodaji, ki ureja nepremičninsko posredovanje ter dejansko opravlja dejavnosti posredovanja v prometu z nepremičninami in podpiše izjavo o včlanitvi v ZDNP (GZS – ZDNP, 2013, 2015).

ZDNP svojim članom nudi uporabo logotipov ZDNP, ZPN, GZS in potrdilo o spoštovanju Kodeksa in nalepke »Pri nas spoštujemo Kodeks«, da na ta način krepijo svoj ugled na trgu in povečujejo zaupanje v svoje poslovanje. Omogoča jim tudi, da volijo v organe ZDNP in dajejo pobude ter predloge v zvezi s sprejemanjem zakonov na nepremičninskem področju. Nudijo jim vzorce dokumentov, ki jih potrebujejo pri svojem delu, pravna mnenja in odgovore v zvezi z nepremičninsko problematiko, možnost oglaševanja in seznanjanja s ponudbo na spletnih straneh, pregled dnevnega tiska in aktualnih E-novic ZPN ter strokovno pomoč (npr: informacije o zasnovi blagovne znamke, registracije in promocije, informacije o izterjavi ipd.) (GZS – ZDNP, b.l.).

Njihovi člani pa morajo spoštovati pravila ZDNP, ZPN in GZS, Kodeks dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami, skrbeti za dobro ime in ugled združenja, se redno izobraževati in plačevati članarino. Nepremičninske družbe so v združenju zastopane regijsko in se preko svojih lokalnih predstavnikov vključene v dejavnosti in aktivnosti, ki jih izvaja združenje.

Naloge Združenja so naslednje (GZS – ZDNP, 2013 in 2015):

- spremljanje zakonodaje ter dajanje pobud in predlogov za spremembo zakonodaje, ki neposredno ali posredno vpliva na nepremičninsko posredovanje, delovanje na nepremičninskem trgu, na stanovanjsko gospodarstvo in stanovanjsko politiko;
- sodelovanje pri pripravi in sprejemanju zakonov ter drugih predpisov s področja nepremičninskega posredovanja, stanovanjskega gospodarstva in stanovanjske politike;
- spremljanje in obravnavanje problematike na področju kupoprodaje nepremičnin ter oddajanja stanovanj in poslovnih prostorov v najem;
- oblikovanje stališč in predlogov glede stanovanjske politike na podlagi analiz in ocen stanja nepremičninskih transakcij na celotnem območju in posameznih regijah v Republiki Sloveniji;
- spremljanje in obravnavanje problematike na področju gradnje in prenove nepremičnin v Republiki Sloveniji;
- zbiranje analitičnih podatkov;
- sodelovanje med člani in strokovna pomoč članom;
- nudenje potrebnih informacij, pomembnih za poslovne odločitve njihovih članov;

Na slovenskem trgu nepremičnin že od leta 1992 deluje tudi Slovensko nepremičninsko združenje – **FIABCI** (v nadaljevanju FIABCI), ki je del Mednarodne nepremičninske organizacije FIABCI (angl. *International Real Estate Federation*) s sedežem v Parizu. Mednarodna organizacija, ki združuje tisoče nepremičninskih strokovnjakov po vsem svetu, je bila ustanovljena že leta 1951 in v katero je bilo pred nepremičninsko krizo vključenih 115 nacionalnih združenj iz 55 držav in 40.000 posameznikov (Slovensko nepremičninsko združenje, 2015).

FIABCI svojim članom omogoča pridobiti poslovne in delovne kontakte v javnem in privatnem sektorju, nudi nove poslovne možnosti v tujini, omogoča izmenjavo podatkov o pomembnih tržnih, gospodarskih, javno vladnih in tehničnih pogojih na področju nepremičnin itd. (Slovensko nepremičninsko združenje, 2015).

FIABCI že od leta 1994 sodeluje z Zbornico, s katero ima sklenjen dogovor o sodelovanju, katerega cilj je skupno sodelovanje na nepremičninskem področju, zlasti pri izdajanju skupnega strokovnega glasila. Od leta 2007 FIABCI sodeluje z Inštitutom za nepremičnine d.o.o., s katerim skupaj izdajata glasilo *Nepremičninski informator* (Slovensko nepremičninsko združenje, 2015).

### 2.1.2 Državne in ostale institucije, ki urejajo delovanje nepremičninskega trga

V Sloveniji je zelo pomemben regulator in nadzornik nepremičninskega trga **Ministrstvo za okolje in prostor**. Njegove naloge so:

- priprava zakonodaje, ki se nanaša na nepremičninsko poslovanje,
- vodenje imenika nepremičninskih posrednikov,
- izdajanje licence za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami,
- izdajanje izkaznic nepremičninskim posrednikom,
- opominjanje nepremičninskih posrednikov v primeru kršenja ZNPosr,
- začasno in trajno odvzemanje licenc za opravljanje poslov posredovanja,
- izvajanje strokovnih izpitov za pridobitev licence,
- preverjanje izpolnjevanja pogoja o dopolnilnem usposabljanju za nepremičninskega posrednika,
- vzpostavitev, vodenje in vzdrževanje javne evidence o posredovanju v prometu z nepremičninami,
- pristojni minister ob soglasju ministra, pristojnega za pravosodje, izda pravilnik, s katerim predpiše vsebino in obliko licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja in izkaznice nepremičninskega posrednika ter podrobnejšo vsebino in obliko imenika ter način vpisovanja vanj.

Inšpekcijsko nadzorstvo nad izvajanjem storitev posredovanja izvajajo inšpektorji Tržnega inšpektorata RS.

V Sloveniji delujejo tudi stanovanjski skladi, ki urejajo in vplivajo na stanovanjski nepremičninski trg, saj delno financirajo in z ugodnimi kreditnimi pogoji spodbujajo nakup in obnovo tržnih stanovanj in stanovanjskih hiš ter omogočajo najem neprofitnih stanovanj. Neprofitna najemna stanovanja so največkrat v lasti občin, javnih stanovanjskih skladov in drugih neprofitnih stanovanjskih organizacij. Najemnike za neprofitna stanovanja se izbira na podlagi razpisov, ki se pojavljajo glede na razpoložljivost stanovanj. Najemnina za neprofitno stanovanje je zakonsko določena na letni osnovi.

Državna institucija za financiranje stanovanjske oskrbe je **Stanovanjski sklad Republike Slovenije**, javni sklad (v nadaljevanju SSRS ali Sklad), ki je bil ustanovljen s Stanovanjskim zakonom v letu 1991 za financiranje in izvajanje nacionalnega stanovanjskega programa, spodbujanja stanovanjske gradnje, preнове in vzdrževanja stanovanj in stanovanjskih stavb.

**Rezultati poslovanja SSRS od leta 1991 do leta 2014** (Stanovanjski sklad Republike Slovenije, 2016, v nadaljevanju SSRS):

- sklad je od začetka svojega delovanja objavil 25 razpisov za fizične osebe, za katere je za posojilo nakupa, gradnje ali obnove stanovanja ali hiše, odobril 30.997 vlog in razdelil dobrih 281 mio EUR;
- objavil je tudi 6 javnih pozivov za dodelitev subvencij mladim družinam kot spodbudo za prvo reševanje stanovanjskega vprašanja z nakupom, gradnjo, rekonstrukcijo ali spremembo namembnosti stanovanjskih nepremičnin;
- izvajal je nacionalno stanovanjsko varčevalno shemo (v nadaljevanju NSVS) od leta 1999, ko je Sklad objavil prvi razpis za izbor bank za novi stanovanjsko varčevalni in posojilni sistem. Med banke je razdelil 54.000 pravic za sklepanje varčevalnih pogodb oziroma lotov. V juliju je zaživela prva NSVS, ki je varčevalcem poleg varčevanja ponujala tudi možnost najema ugodnega dolgoročnega stanovanjskega posojila v višini dvakratnega zneska privarčevanih sredstev. Do konca leta 2008 je bilo izvedenih 8 javnih pozivov k varčevanju NSVS, sklenjenih je bilo več kot 102.000 varčevalnih pogodb in več kot 490 mio EUR vplačanih sredstev. Z Zakonom za uravnoteževanje javnih financ se je v letu 2012 prekinilo nadaljnje izvajanje Zakona o nacionalni stanovanjski varčevalni shemi in dodeljevanje subvencij mladim družinam ter subvencioniranje tržnega najema.

V Letnem poročilu SSRS za leto 2015 je SSRS predstavil svoje glavne dejavnosti in rezultate poslovanja v letih 2014 in 2015 (SSRS, 2016, str. 10–33):

1. pridobivanje in oddajanje neprofitnih in tržnih najemnih stanovanj. Neprofitna najemna stanovanja Sklad pridobiva s sodelovanjem z lokalnimi skupnostmi, njihovimi proračunskimi skladi, javnimi nepremičninskimi skladi in drugimi pravnimi osebami ter družbami za zagotavljanje novih neprofitnih stanovanj. Sklad je od leta 1991 do leta 2015 skupaj pridobil 5.514 najemnih stanovanj in 13 sob v samskih domovih. Konec leta 2015 je imel Sklad v lasti 2.963 najemnih neprofitnih stanovanj v 12 regijah oz. v 111 občinah po celotni Sloveniji oz. za 38 stanovanjskih enot več kot v letu 2014. Sklad je v letu 2015 pridobil 65 novih stanovanj in za 27 zmanjšal število stanovanj, saj jih je namenil za tržno prodajo in tržni najem. Najemna tržna stanovanja ponuja Sklad že od leta 2011 kot način reševanja stanovanjskega problema z najemom. Stanovanja v ta namen odkupuje, nezasedena stanovanja, ki niso zanimiva za najem, pa odprodaja. Konec leta 2015 je imel Sklad oddanih v najem 410 stanovanj od skupno 464 razpoložljivih stanovanj za tržni najem, kar predstavlja 88 % zasedenost. Sklad je od leta 2014, ko je imel za tržni najem namenjenih 519 stanovanj, katerih zasedenost je bila 76 %, število zmanjšal kar za 55 stanovanj oz. za 10 %, zasedenost stanovanj pa povečal za 12 %;



2. prodaja stanovanj namenjenih ciljnim skupinam, ki jih SSRS zagotavlja v okviru lastnih projektov v vlogi investitorja. Sklad je v letu 2014 dokončal izgradnjo 372 stanovanj, od katerih je leta 2015 prodal 321 stanovanj;
3. upravljanja z lastnim stanovanjskim fondom in fondom stanovanj v brezplačni uporabi, katera SSRS obnavlja, vzdržuje, prodaja ali prenaša v tržni najem.

Glavna podlaga in smernice za delovanje Sklada so zapisane v Nacionalnem stanovanjskem programu, ki ga Sklad oblikuje z resornimi ministrstvi in strokovno javnostjo. Leta 2015 je bila sprejeta Resolucija o nacionalnem stanovanjskem programu 2015–2022 (v nadaljevanju NSP). Glavni namen NSP je širšemu krogu prebivalcev, predvsem pa tistim iz najranljivejših skupin, omogočiti enakopravne možnosti reševanja stanovanjskega vprašanja (več o NSP na str. 13).

Kot je že omenjeno, stanovanjski skladi delujejo tudi na nivoju občin. Največji sklad na nivoju občin je Javni stanovanjski sklad Mestne občine Ljubljana (v nadaljevanju JSS MOL), ki je začel delovati 1. julija 2002. JSS MOL je osrednja institucija za izvajanje stanovanjske politike v Mestni občini Ljubljana, ki izvaja poslovno politiko in stanovanjski program na lokalni ravni ter opravlja upravne naloge na stanovanjskem področju iz pristojnosti Mestne občine Ljubljana.

Glavne naloge JSS MOL so naslednje (Predstavitev Javni stanovanjski sklad Mestne občine Ljubljana, 2016):

- pripravljanje in izvajanje stanovanjskega programa Mestne občine Ljubljana,
- investiranje in soinvestiranje v gradnjo nepremičnin, ki predstavljajo funkcionalno celoto stanovanjskih objektov (stanovanjski ali stanovanjsko-poslovni objekti s pripadajočimi parkirnimi mesti),
- kupovanje ali pridobivanje stanovanjskih hiš, stanovanj in stanovanjskih enot, ki jih sklad oddaja kot neprofitna najemna stanovanja,
- poslovanje in gospodarjenje s stanovanji in z nepremičninami, ki so opredeljene kot namensko premoženje javnega sklada.

Za namen varovanja pravic najemnikov je bilo leta 1991 ustanovljeno Združenje najemnikov Slovenije (v nadaljevanju ZNS). Njegovo delovanje obsega nudenje pomoči najemnikom, seznanjanje z njihovimi pravicami in obveznostmi ter nudenje pravne pomoči, ko jo najemniki potrebujejo. ZNS se v namen varovanja pravic najemnikov vključuje v razprave glede stanovanjske problematike, sodeluje z Ministrstvom za okolje in prostor glede sprememb in dopolnitev Stanovanjskega zakona, ki so nujne za varen in dolgoročen najem, ter poziva poslanske skupine in predstavnike mestnih oblasti, da jim prisluhnejo v zvezi z najbolj perečimi stanovanjskimi rešitvami (Združenje najemnikov stanovanj, b.l.).

## 2.2 Združenja in institucije v ZDA in mestu New Yorku

### 2.2.1 Nepremičninska združenja

Največje profesionalno nepremičninsko združenje v ZDA je Nacionalno združenje nepremičninskih posrednikov (angl. *The National Association of REALTORS*, v nadaljevanju NAR). Ustanovljeno je bilo leta 1908 kot *the National Association of Real Estate Exchanges* v Chicagu in se leta 1972 preimenovalo v današnji NAR. Prvi kodeks o etiki pri poslovanju z nepremičninami (angl. *Code of Ethics*) je združenje sprejelo že leta 1913 (Mission, Vision and History, 2016). NAR je bil ustanovljen z namenom profesionalizacije nepremičninskega posla, osveščanja javnosti o nepremičninskem poslovanju in kot pomoč nepremičninskim posrednikom pri njihovem delu (Rosenauer & Mayfield, 2007, str. 15).

Združenje NAR deluje na treh nivojih: na nivoju ZDA, na nivoju držav ter na nivoju regij in lokalnih skupnosti. Njegovo glavno poslanstvo je pomagati svojim članom, da postanejo učinkovitejši in uspešnejši v svojem poslu ter vplivati in oblikovati nepremičninsko delovanje na nacionalnem in lokalnem nivoju (Mission, Vision and History, 2016). Pogoji za članstvo je pridobljena licenca za nepremičninskega posrednika v določeni zvezni državi ter včlanitev v regijsko oz. lokalno nepremičninsko združenje, ki je član NAR. Danes ima to združenje več kot milijon članov, sestavlja ga 54 državnih nepremičninskih združenj in 1.300 lokalnih nepremičninskih združenj (How to join the National Association of REALTORS, 2016). Vsak član pridobi naziv *REALTOR*, ki je registrirana blagovna znamka in je sinonim za vse poklice v nepremičninskem poslovanju, ki so zavezani strogim pravilom, to je kodeksu etike in standardom poslovanja. Velja samo za tiste nepremičninske posrednike, ki so člani NAR lokalnih združenj. Njihovi člani so poleg nepremičninskih posrednikov še upravljalci nepremičnin, cenilci, svetovalci in vsi ostali udeleženci v nepremičninski industriji (How to join the National Association of REALTORS, 2016).

Naloge in aktivnosti, ki jih izvaja NAR:

- najpomembnejša aktivnost NAR je, da na državnem in nacionalnem nivoju lobira v pravosodju in kongresu glede zakonodaje in ureditve nepremičninskega poslovanja, predvsem glede nepremičninskih davkov (Spada, 2005, str. 7);
- evidentiranje in analiziranje statističnih podatkov o nepremičninah in nepremičninskem poslovanju. Podatke NAR uporablja za podporo njegovemu lobiranju in jih posreduje tudi ostalim državnim agencijam. Leta 2001 je NAR ustanovil Nacionalni center za raziskave na področju nepremičnin (angl. *National Center for Real Estate Research*), ki sodeluje z univerzami in preučuje tematiko stanovanjske in poslovne

nepremičninske industrije (Value of Membership, 2016). Veliko teh analiz nudi svojim članom brezplačno, ostali zainteresirani javnosti pa ji na svoji spletni strani ponuja za plačilo;

- upravljanje MLS sistema (*angl. multiple listing service*, v nadaljevanju MLS), ki ga je prvič vpeljal konec 70-ih let. MLS je elektronski sistem za izmenjavo informacij o ponudbi nepremičnin na trgu, v katerem mora vsak član objaviti svoj *listing* oz. ponudbo o nepremičnini, ki jo prodaja ali oddaja na trgu. Ta *listing* je na voljo vsem članom na vpogled in jim daje možnost, da pri prodaji ali oddaji posredujejo in tako zaslužijo del provizije. Če kateri član uspe nepremičnino prodati ali pa pripeljati tretjo stranko, si oba posrednika med seboj razdelita provizijo. Objavljanje listingov v MLS sistem je za vse člane tega sistema obvezno, sicer kršijo Zakon o nepremičninski licenci (*angl. Real Estate Licence Law*). Leta 1997 je NAR postavil tudi svoj spletni portal REALTOR.com, ki je dostopen vsem uporabnikom interneta in služi kot javna ponudba nepremičnin na trgu. V tej bazi nepremičnin se nahaja okoli 4,4 milijona nepremičnin, ki so na voljo na trgu, do nje pa dostopa kar 6,3 milijona uporabnikov na mesec (Value of Membership, 2016);
- v letu 2001 je ustanovil tudi center za tehnološko podporo (*angl. Center for REALTOR Technology*), ki služi NAR članom kot vir informacij o boljšem izkoristku njihovih tehnoloških investicij in kot center za testiranje naprednih tehnoloških rešitev za nepremičninsko poslovanje ter je povezava med nepremičninsko stroko in njenimi tehnološkimi potrebami in podjetji, ki za njih razvijajo informacijske in tehnološke rešitve (Value of Membership, 2016);
- leta 2009 je NAR razvil svojo spletno evidenco nepremičnin (*angl. REALTORS Property Resource*, v nadaljevanju RPR), ki je brezplačna za vse člane NAR. RPR je nacionalna evidenca nepremičnin v ZDA, ki svojim članom omogoča dostop do vseh pomembnih informacij v zvezi z določeno nepremičnino: velikost parcele, vse predhodne transakcije z nepremičnino, MLS podatke, informacije o prostorskih aktih in nepremičninskih davkih itd. Največja prednost te evidence je, da je dostopna tudi kot mobilna aplikacija na telefonu, kar pomeni, da lahko nepremičninski posredniki poizvedujejo in pridobivajo vse informacije v zvezi z nepremičnino tudi na terenu, pri ogledih stanovanj in hiš (Value of Membership, 2016);
- oblikovanje spletnega portala z imenom *HouseLogic* za lastnike nepremičnin z namenom povečanja, vzdrževanja in ohranjanja vrednosti njihovega doma. Stran ponuja brezplačne informacije in orodja za pomoč lastnikom pri prenovi in vzdrževanju njihovega doma, davkih, finančah, zavarovanju in povečanju vrednosti njihovega doma pred prodajo ipd. (Value of Membership, 2016).

NAR ima svoja združenja tudi na regionalnih in lokalnih nivojih po ZDA, katerih glavni cilj je spodbujanje najvišjih etičnih standardov v nepremičninskem poslovanju ter vzpostavitev MLS sistemov za izmenjavo informacij o nepremičninah na trgu (Spada, 2005, str. 6–7).

Na nivoju države New York deluje Zveza REALTOR države New York (*angl. New York State Association of REALTORS*, v nadaljevanju NYSAR), ki je neprofitna organizacija in članica NAR. Njeni člani postanejo vsi nepremičninski posredniki, ki se včlanijo v enega izmed 41 regijskih in lokalnih nepremičninskih združenj, ki pripadajo NYSAR. NYSAR je bil ustanovljen že leta 1905 pod imenom Združenje nepremičninskih odborov države New York (*angl. New York State Association of Real Estate Boards*). Svojim članom, ki jih ima 54.000, nudi pravno pomoč, izobraževanja ter informacijsko podporo (About New York State Association of REALTORS, 2016, v nadaljevanju NYSAR).

Svojim članom NYSAR nudi različne storitve: pravno pomoč, izobraževanje, razvoj kariere, storitve upravljanja s tveganji pri poslovanju, informacijske vire, finančne bonitete in popuste, zavarovanja, pisarniške produkte, potovanja itd. NYSAR izdaja tudi svoj REALTOR časopis z informacijami o trendih v industriji, tehničnih in informacijski novostih pri poslovanju z nepremičninami in pravnimi nasveti. Člani lahko tudi oglašujejo v njihovem časopisu, ki ga prejmejo vsi člani NYSAR. Izdajajo tudi e-časopis z vsemi informacijami o dogajanjih na trgu in delovanju NYSAR, v katerem lahko člani predstavijo in oglašujejo svoje podjetje oz. nepremičninsko družbo. Člani lahko oglašujejo tudi na NYSAR spletni strani, ki ima 900.000 ogledov na mesec. NYSAR vsako leto z dvema zveznima združenjema iz sosednjih držav organizira kongres, ki je največji v ZDA na tem področju in predstavlja najbolj pomemben nepremičninski dogodek, na katerem poteka več kot 50 izobraževanj in seminarjev in je postavljenih 495 razstavnih mest. Na nivoju države New York NYSAR vsako leto organizira tudi dve poslovni konferenci, ki ju obišče okoli 400 njihovih članov (About NYSAR, 2016).

Na nivoju mesta New York deluje pod okriljem NYSAR več lokalnih nepremičninskih združenj, ki poslujejo glede na mestni okraj: The Manhattan Association of REALTORS, Bronx-Manhattan North Association of REALTORS, Brooklyn Board of REALTORS, Long Island Board of REALTORS in Staten Island Board of REALTORS. Na Manhattnu deluje neprofitno nepremičninsko združenje *The Manhattan Association of REALTORS* (v nadaljevanju MANAR), ki je bilo ustanovljeno leta 2001. Njegovo poslanstvo je, da pomaga nepremičninski skupnosti na Manhattnu pri njihovem poslovanju in etičnem ravnanju in omogoča strankam, da z izbiro njihovega člana, t.i. REALTOR-ja, dobijo kompetentne in poštene nepremičninske posrednike. Vendar sta se vpliv in poslovanje MANAR v zadnjem času precej zmanjšala.

Večino njegove vloge je na nivoju mesta New York prevzelo vplivnejše in pomembnejše nepremičninsko združenje, ki ni član NAR. Imenuje se Odbor za nepremičninsko poslovanje mesta New York (*angl. Real Estate Board of New York*, v nadaljevanju REBNY). Ustanovljeno je bil že leta 1896 kot prvo trgovsko nepremičninsko združenje v New Yorku. Šteje 12.000 članov, med katerimi so lastniki nepremičnin, investitorji, nepremičninski posredniki, banke, zavarovalnice, pokojninski skladi, nepremičninski

investicijski skladi, odvetniki, arhitekti, oglaševalci itd. Naloga REBNY je, da v imenu svojih članov nastopa pred vladnimi organi z namenom razvoja gospodarstva v New Yorku, podpira razvoj in prenovo poslovnih in stanovanjskih nepremičnin, poudarja pomembnost mestnega izgleda, pomaga investitorjem in prebivalcem, vodi izobraževanja za pridobitev licenc, vodi seminarje in tečaje dodatnega izpopolnjevanja, vodi raziskovanja in statistiko o poslovnih in stanovanjskih nepremičninah ter imenik nepremičninskih družb, ki so članice REBNY itd. (All about Real Estate Board of New York, 2016, v nadaljevanju REBNY). Sestavljen je iz šestih odborov, ki pokrivajo različna nepremičninska področja: odbora lastnikov nepremičnin in gradbenih podjetji, odbora za posredovanje v prometu s poslovnimi nepremičninami, odbora za posredovanje v prometu s stanovanjskimi nepremičninami in odbora za upravljanje z nepremičninami. Odbor za posredovanje v prometu s stanovanjskimi nepremičninami sestavlja 15 pododborov, ki se ukvarjajo z gradnjo, prodajo in najemom stanovanjskih nepremičnin ter z etičnim in profesionalnim poslovanjem nepremičninskih posrednikov. Ti odbori so pretežno dostopni vsem članom združenja (All about REBNY, 2016).

REBNY ima tudi svoj interni *listing* sistem (angl. *REBNY Listing Service*, v nadaljevanju RLS) za izmenjavo ponudbe nepremičnin na trgu, ki je dostopen vsem nepremičninskim družbam, ki so članice REBNY. Pravilo RLS je, da v roku 24 ur, ko nepremičninski posrednik, ki je član RLS, postane lastnikov zastopnik, torej pridobi pravico za prodajo ali oddajo nepremičnine, ponudbo za to nepremičnino objavi v RLS z namenom, da povabi ostale člane sistema k sodelovanju pri nepremičninskem posredovanju (angl. *co-brokerage*) (All about REBNY, 2016).

Poleg RLS ima REBNY tudi svojo spletno stran Residential New York.com, ki je javno dostopna vsem in kjer so objavljene vse ekskluzivne ponudbe za prodajo ali oddajo nepremičnin za območje mesta New York s strani članov REBNY. Namen te strani je, da bodoči kupec ali najemnik izbere nepremičninsko družbo, ki je članica REBNY in je zavezana njihovem kodeksu etičnega in profesionalnega ravnanja (angl. *REBNY's Code of Ethics & Professional Practices*). Na ta način REBNY želi potencialnim kupcem ali najemnikom pokazati, da njihovi člani poznajo svojo odgovornost za zaščito kupcev in prodajalcev nepremičnin ter so visoko usposobljeni in se redno izobražujejo (All about REBNY, 2016).

Za mesto New York je značilno, da nima skupne MLS baze kot jih imajo drugod po ZDA. MANAR združenje ima od leta 2002 svojo MLS bazo, REBNY združenje z več kot 300 uporabniki ima svojo RLS bazo in na trgu obstaja tudi zelo znan in med nepremičninskimi posredniki zelo uporabljan spletni portal nepremični z imenom *Online Residential* (v nadaljevanju OLR), ki ponuja obširno ponudbo stanovanjskih nepremičnin v mestu New York. Portal je razdeljena na interni del, ki je namenjen samo njihovim članom, torej vsem nepremičninskim družbam, ki jih je okoli 250, in več tisočim nepremičninskim agentom ter javno dostopen del, kjer si lahko vsak potencialni kupec ali najemnik ogleda

nepremičnino in vzpostavi stik z nepremičninsko družbo ali brokerjem, ki to nepremičnino oglašuje. Za nepremičnine, ki so javno dostopne na OLR velja, da gre za ekskluzivno zastopstvo, medtem ko se v interni bazi OLR lahko oglašujejo tudi odprte ponudbe (angl. *open listings*). Nepremičninska skupnost v mestu New York zelo spodbuja oglaševanje ekskluzivnih ponudb na spletnih nepremičninskih portalih, saj se na tak način pospešuje proces prodaje stanovanj in zmanjšuje stroške oglaševanja v drugih medijih (Iannucci, 2006).

### **2.2.2 Državne in ostale institucije, ki urejajo delovanje nepremičninskega trga**

Na nivoju države in mesta New York delujeta dve regulativni instituciji, ki skrbita za implementacijo nepremičninske zakonodaje v praksi ter nadzorujeta delo nepremičninskih posrednikov. To sta Nepremičninska zbornica države New York (angl. *The New York State Board of Real Estate*) in Ministrstvo za upravne zadeve države New York, Oddelek za licenciranje (angl. *New York Department of State, Division for Licensing Services*, v nadaljevanju DOS).

Pristojnosti Nepremičninske zbornice države New York so (New York State Board of Real Estate, 2016):

- objavljanje pravil in predpisov, ki se nanašajo na poglavje 12-A Zakona o nepremičninah (angl. *Article 12-A of the Real Property Law*) ali z drugimi besedami Zakona o nepremičninski licenci (angl. *Real Estate Licence Law*);
- preučevanje nepremičninske zakonodaje in njenega vpliva na delovanje nepremičninskih posrednikov;
- dajanje priporočil za morebitne spremembe nepremičninske zakonodaje;
- dajanje priporočil ministru za upravne zadeve (angl. *Secretary of State in Department of State*) glede programov in aktivnosti v zvezi z uresničevanjem poglavja 12-A Zakona o nepremičninah (angl. *Article 12-A Real Property Law*);
- določanje vsebine tečajev in nadaljnjega izobraževanja za brokerje in nepremičninske posrednike ter pravil in predpisov, ki jih morajo spoštovati šole, ki vodijo to izobraževanje;
- pripravljanje letnega poročila za senat in skupščino pravosodnih odborov (angl. *Assembly Judiciary Committees*) o vseh pritožbah, ki se nanašajo na delovanje nepremičninskih posrednikov, statusu teh pritožb in trajanju njihovega reševanja.

Naloge Ministrstva za upravne zadeve države New York (ali DOS) so: izvrševanje določb poglavja 12-A Zakona o nepremičninah na podlagi pritožb ali lastnega mnenja in preiskovanje vseh kršitev tega poglavja; nadzorovanje in upravljanje izdajanja in odvzemanja licenc za nepremičninske posrednike in brokerje; obravnavanje pritožb in

kaznovanje imetnikov licenc; objavlanje seznama imetnikov licenc ter objavlanje regulative, ki se nanaša na poglavje 12-A Zakona o nepremičninah (Spada, 2005, str. 14).

Na nivoju ZDA ima velik vpliv na nepremičninsko poslovanje oz. zakonodajno ureditev tega področja Zveza nepremičninskih pravnih strokovnjakov (*angl. Association of Real Estate Licence Law Officials*, v nadaljevanju ARELLO). Ustanovljena je bila leta 1929 z namenom oblikovanja in uvajanja nepremičninskega zakona. Do danes je ARELLO dosegel, da ima vsaka zvezna država svoj zakon, ki se nanaša na nepremičninsko poslovanje ter usklajeno zakonodajo za zaščito potrošnikovih pravic v primeru zavajanja in prevare s strani nepremičninskih posrednikov (Spada, 2005, str. 7).

Poleg zgoraj omenjenih državnih regulativnih institucij v državi in mestu New York obstaja več kot sto organizacij in združenj, ki se ukvarjajo s stanovanjsko problematiko prebivalcev z nizkimi dohodki, z reševanjem stanovanjskih problemov in izgradnjo novih stanovanj na lokalnem nivoju oz. nivoju soselek, z nudenjem pravne in socialne pomoči, preprečevanjem brezdomstva itd.

Najpomembnejša združenja in organizacije, ki se ukvarjajo s stanovanjsko politiko v New Yorku so:

- *U.S. Department of Housing and Urban Development* (v nadaljevanju HUD), ki si na zveznem in lokalnem nivoju prizadeva za povečanje lastništva nepremičnin, predvsem med manjšinami ter podpira razvoj lokalnih skupnosti in si prizadeva za nediskriminatoren dostop do cenovno dostopnih stanovanj;
- *New York State Association for Affordable Housing* (v nadaljevanju NYSAFAH), ki je združenje več kot 300 članov (profitnih in neprofitnih gradbenih podjetji, posojilodajalcev, odvetnikov, arhitektov) v državi New York, ki se ukvarjajo z gradnjo, obnovo in zagotavljanjem cenovno dostopnih stanovanj. Njen cilj je povečanje števila programov za zagotavljanje cenovno dostopnih stanovanj. NYSAFAH zastopa in lobira na lokalnem, državnem in federalnem nivoju glede strategije, zakonodaje in subvencij povezanih z izgradnjo cenovno dostopnih stanovanj (About New York State Association for Affordable Housing, 2016);
- *New York State Homes and Community Renewal* (v nadaljevanju NYSHCR), ki je odgovorna za nadzor, vzdrževanje in razvoj cenovno dostopnih stanovanj v državi New York. Nadzoruje vse državne stanovanjske projekte in razvoj stanovanjskih skupnosti ter nadzoruje neprofitne najemnine stanovanj, ki spadajo pod zakon o stabilizaciji najemnin.
- *The Moelis Institute for Affordable Housing Policy*, ki ga je ustanovil *Furman Center for Real Estate and Urban Policy* Univerze v New Yorku je akademsko raziskovalni center, ki se ukvarja z urejanjem in razvojem stanovanjskih nepremičnin (*angl. real estate development*) in cenovno dostopnimi stanovanji (*angl. affordable housing*). Inštitut so ustanovili leta 1995 z namenom izboljšanja učinkovitosti politike cenovno

dostopnih stanovanj in stanovanjskih programov. Njihova naloga je, da vse pristojne organe informirajo o stanju stanovanjskih nepremičnin in izvajanju stanovanjskih strategij ter njihovih pomanjkljivosti in idejah za izboljšanje stanovanjske problematike (About Furman Center, 2016);

- *New York City Housing Development Corporation* (v nadaljevanju NYCHDC), ki je korporacija, ki omogoča financiranje oz. dajanje ugodnih hipotekarnih posojil investitorjem in gradbenim izvajalcem cenovno dostopnih večstanovanjskih projektov v mestu New York;
- *New York City Rent Guidelines Board* (v nadaljevanju RGB), ki deluje že od leta 1969 z namenom uravnavanja in stabilizacije najemnin. RGB je do danes dosegel, da je v skladu z zakonom o stabilizaciji najemnin (angl. *Rent Stabilization Law*) v mestu New York več kot milijon stanovanj, katerih najemnina se ne povišuje v skladu s tržno najemnino, temveč ostaja več let na istem nivoju;
- *New York City Housing Authority* (v nadaljevanju NYCHA), ki je javna stanovanjska uprava ali javni stanovanjski sklad, ki zagotavlja dostojna in cenovno dostopna stanovanja v varnem okolju za prebivalce z nizkimi in srednje-visokimi dohodki v vseh petih mestnih okrajih mesta New York. NYCHA zaposluje 11.398 ljudi. Njegove naloge so, da obnavlja in vzdržuje obstoječi stanovanjski fond ter upravlja s 177.657 stanovanji v 2.547 stanovanjskih zgradbah na območju mesta New York, kar predstavlja 8,1 % vseh najemnih stanovanj v mestu New York, v katerih je nastanjeno kar 599.493 stanovalcev. NYCHA ima 5 % svojih stanovanj namenjenih za starejše in 4 % stanovanj za ljudi s posebnimi potrebami. Sklad vodi tudi Sekcijo 8 ali program za izdajo potrdil o nastanitveni izbiri (angl. *Section 8 Housing Choice Voucher Program*), ki omogoča najem stanovanj na trgu oz. najem zasebnih najemnih stanovanj. Pogoji za Sekcijo 8 so določeni glede na letni bruto dohodek gospodinjestev in število članov. Program deluje na način subvencioniranja najema in sicer vsako gospodinjstvo, ki ustreza pogojem Sekcije 8, pridobi potrdilo s katerim si na trgu poišče najemno stanovanje. V povprečju gospodinjstva plačujejo del najemnine, ki ne znaša več kot 40 % njihove mesečne plače. Preostanek najemnine plača mesto, ki se imenuje *Housing Assistance Payment*. Najemniki v Sekciji 8 morajo upoštevati vse standarde in zahteve iz tega programa, med drugim zagotoviti lastniku prost vstop v stanovanje za vsa potrebna popravila in vstop inšpekciji za nadzor kvalitete stanovanjskih standardov. V Sekciji 8 se oddaja 86.610 stanovanj in v njej sodeluj 27.230 privatnih lastnikov. Načrt mesta New York je, da bo do leta 2019 dodal v fond stanovanj iz Sekcije 8 še dodatnih 2.200 stanovanjskih enot. Družine, ki bivajo v javnih in zasebnih neprofitnih najemnih stanovanjih, v povprečju plačujejo za najem teh stanovanj 30 % svojega bruto letnega dohodka. Razliko v najemnini pa pokriva HUD. Povprečni letni dohodek na družino, ki prebiva v javnih najemnih stanovanjih je 23.672 USD, povprečna najemnina na mesec znaša 483 USD. Po podatkih NYCHA je na čakalnih listah za javna najemna stanovanja kar 258.880 družin, za zasebna najemna stanovanja pa 147.033 družin, pri tem, da je delež nenaseljenih stanovanj 0,6 % (Facts About NYCHA, 2016);
- *The New York City Department of Housing Preservation and Development* (v



nadaljevanju HPD), ki je največja stanovanjska agencija za vzdrževanje in razvoj v ZDA. HPD vlaga, obnavlja in gradi nova stanovanjska naselja z namenom izboljšanja dostopnosti in kvalitete cenovno dostopnih stanovanj v mestu New York. Agencija je odgovorna za pripravo in izvajanje stanovanjskih programov v mestu New York. Takih programov je agencija izvedla že nekaj, zadnji zaključeni je potekal od leta 2003 do 2015 z imenom *New Housing Marketplace Plan*. Šlo je za največje stanovanjske investicije v mestu New York v zadnjih dvajsetih letih, vredne skupaj 8,5 milijard USD, v izgradnjo in ohranitev več kot 165.000 stanovanj in hiš v vseh mestnih okrajih in soseskah (About HPD, 2016). Agencija je že pripravila novi stanovanjski program z naslovom *Housing New York: A Five-Borough Ten-Year Plan* (ali stanovanjska iniciativa župana Billa de Blasio), ki ima cilj, da se v naslednjih desetih letih obnovi in zgradi skupaj 200.000 cenovno dostopnih stanovanj in pomaga najemnikom in lastnikom ohraniti kvaliteto in dostopnost njihovih stanovanj. V ta namen je HUD povezan s 13-imi agencijami ter številnimi odvetniki, gradbinci, najemniki, lokalnimi skupnostmi in finančnimi institucijami (About The New York City Department of Housing Preservation and Development, 2016, v nadaljevanju About HPD).

Glavne naloge HPD so (About HPD, 2016):

- ohranjanje obstoječega stanovanjskega fonda in zaščita najemnikov. S finančnimi pomočmi in davčnimi olajšavami HPD pomaga lastnikom vzdrževati njihove nepremičnine in ohranjati njihovo bivanjsko kvaliteto. V zameno za finančno pomoč se lastniki obvežejo ohraniti najemnine na nivoju, ki je stroškovno primeren za najemnika in omejiti povečevanje najemnin za obdobje nadaljnjih 30 let;
- nadzor nad izvajanjem stanovanjskih pravil – HPD ima v ta namen organiziran poseben oddelek za nadzor. Če pride do pritožbe najemnikov ali drugih udeležencev, HPD izvede pregled in ugotovi ali so kršene določbe stanovanjskega pravilnika (angl. *Housing Code*). Če te niso rešene v doglednem času in se ponavljajo, HPD izvede enega od predpisanih ukrepov;
- povezovanje z lokalnimi organizacijami in skupnostmi z namenom pridobiti informacije o potrebah najemnikov in lastnikov najemnih stanovanj. V ta namen HPD organizira izobraževanja za najemnike o njihovih pravicah in za lastnike o njihovih dolžnostih in možnostih, da še naprej ohranjajo dostopna stanovanja za najem. HPD se povezuje z lokalnimi skupnostmi in soseskami z namenom njihovega infrastrukturnega in celostnega razvoja sosesk in lokalnih skupnosti;
- razvoj in gradnja novih stanovanj: HPD deluje skupaj z gradbenimi izvajalci za pridobitev mestnih, državnih in zveznih subvencij za financiranje izgradnje več tisoč stanovanjskih enot na leto za družine, starejše, osebe s posebnimi potrebami ter bivše brezdomce. Za gradnjo na zasebnih zemljiščih ponuja HPD cel nabor davčnih olajšav in finančnih pomoči za izvajalce in lastnike zemljišč v zameno za gradnjo cenovno dostopnih stanovanj. Za gradnjo na javnih zemljiščih preko javnih natečajev izberejo izvajalce, katerim v zameno za gradnjo teh stanovanj to

zemljišče tudi podarijo.

Kot že omenjeno, je HPD pripravil tudi mestni stanovanjski program za naslednjih deset let. Glavni povzetki in cilji stanovanjskega programa so (The City of New York, Mayor Bill de Blasio, b.l, v nadaljevanju Program):

- pomanjkanje dostopnih najemnih stanovanj v mestu New York je doseglo kritično točko. Vzrok je v zmanjšani kupni moči Newyorčanov, katerih plače so se v zadnjih 20 letih realno povečale za 15%, medtem ko se je povprečna mesečna najemnina povečala kar za 40 %. To pomeni, da mora povprečni Newyorčan potrošiti nesprejemljivo velik delež svoje plače za najemnino, kar pomeni, da mu ostane v povprečju zelo malo sredstev za zadovoljevanje ostalih potreb kot so zdravstveno zavarovanje, izobraževanje, rekreacija ipd. Dodatni vzrok za stanovanjsko krizo je tudi veliko povpraševanje po stanovanjih zaradi izjemne želje po bivanju v mestu New York, in to celo med skupinami prebivalstva, kjer prej ni bilo teh želja, kot so npr. upokojenci, mlade družine itd. Po podatkih Programa stanovanjski zasebni trg naj ne bi proizvedel dovolj stanovanj za namestitev naraščajočega povpraševanja po stanovanjih, kakor tudi ne javni stanovanjski trg;
- v Programu so določeni tudi kriteriji za uvrstitev gospodinjstev v kategorijo za najem dostopnih stanovanj. Določena je območna srednja vrednost letnega dohodka (angl. *Area Median Income*, v nadaljevanju AMI), ki je 42.000 USD za štiričlansko družino in služi kot osnova za izračun deleža letne plače gospodinjstva glede na AMI. Na podlagi teh deležev so določeni dohodkovni razredi in mesečna najemnina za vsak razred, ki preprečuje preveliko obremenitev z najemom;
- z namenom ohranjanja obstoječega fonda stanovanj so njihove strategije sledeče: preprečiti vse oblike nadlegovanja lastnikov stanovanj nad najemniki; ugotoviti, katere od stanovanjskih sosesk postajajo tržno zaželeno in so s tem v nevarnosti, da postanejo nedostopne za najemnike Programa zaradi povišanja najemnin ter aktivno sodelovati z lastniki, najemodajalci in investitorji za ohranjanje statusa dostopnih stanovanj; delovati skupaj z državo New York za razvoj dostopnih davčnih olajšav za zgradbe, ki so prav tako v nevarnosti, da bodo izstopile iz programa določenih najemnin ali pa se želijo pretvoriti v *condominiume*;
- z namenom pridobitve novih stanovanj načrtujejo pregled vseh primernih gradbenih zemljišč v mestu, na katerih bi skupaj z državo, javnimi službami, neprofitnimi organizacijami in zasebnimi lastniki parcel gradili zgradbe za njihov stanovanjski fond.

V Programu so tudi predstavljena finančna orodja in ostali viri, ki so potrebni za doseg ciljev, zapisanih v Programu. Kot so: davčne olajšave, ki so potrebne sprememb in dopolnitev (*412-a tax exemption, J-51 in 420-c tax initiatives*) ter finančna udeležba mesta New York in pokojninskega sklada (angl. *The New York City Pension Funds*), ki je eden glavnih finančnih virov za gradnjo stanovanj, in okrepitev javno-zasebnih in filantropijskih partnerstev.

## **2.3 Primerjava med Slovenijo in mestom New York**

### **2.3.1 Primerjava nepremičninskih združenj**

Prednosti ameriških nepremičninskih združenj pred slovenskimi združenji so, da imajo dolgoletno tradicijo poslovanja, da delujejo na več ravneh (zveznem, državnem in lokalnem) in imajo veliko število članov. To jim daje veliko pogajalsko moč in vpliv pri uveljavljanju svojih predlogov in pobud za spremembo zakonodaje ter pri zastopanju in uveljavljanju svojih interesov pri drugih državnih organih in lokalnih skupnosti. V nasprotju z ameriškimi združenji slovenska nepremičninska združenja nimajo dolgoletne tradicije, delujejo sicer povezano, a na istem trgu in imajo skromno število članov, zato imajo relativno majhno pogajalsko moč pri sodelovanju in sprejemanju zakonov, so slabo prepoznavna v javnosti in imajo skromen obseg finančnih prihodkov.

Zaradi dolgoletne tradicije delovanja imajo nepremičninska združenja v ZDA dobro prepoznavnost in ugled med vsemi udeleženci v prometu z nepremičninami. Biti član teh združenj pomeni imeti večji ugled v dejavnosti, doseči boljšo promocijo na trgu in imeti večje zaupanje naročnikov. Dolgoletna tradicija delovanja teh združenj pomeni tudi dolgoletne izkušnje in izjemno poznavanje nepremičninskega trga ter vseh njegovih zakonitosti do potankosti, kar ameriška nepremičninska združenja dobro unovčujejo tako v svojo korist kot v korist svojih članov. Zbornica za poslovanje z nepremičninami, v primerjavi z ameriškimi združenji, deluje kratek čas in njeno delovanje do ukinitve obvezne članarine in članstva v GZS leta 2006 ni vedno sledilo tudi dejanskim potrebam njenih članov. Zato je Zbornica velik del svojih članov izgubila, ko je članstvo postalo prostovoljno. Med številnimi nepremičninskimi družbami in posredniki še vedno prevladuje mnenje, da članstvo v ZPN ni potrebno, ker ne prepoznajo dovolj velikih koristi in prednosti, ki bi jim to članstvo nudilo. Žal pa pozabljajo, da se ZPN in ZDNP posredno trudita tudi v njihovo korist, ko predlagata spremembe nepremičninske zakonodaje in se pogajata za kolektivno pogodbo.

Pri nadaljnji primerjavi nepremičninskih združenj med ZDA oz. mestom New York in Slovenijo je razvidno, da so njihovi glavni nameni delovanja skupni. Ti so spremljanje, lobiranje in sodelovanje pri pripravi zakonodaje na področju poslovanja z nepremičninami, oblikovanje kodeksov in zastopanje interesov njihovih članov. Vsem je skupno tudi obveščanje in informiranje članov, organiziranje seminarjev in izobraževanj, nudenje pravne pomoči, posredovanje pri sporih med člani in promocija združenj.

Velike razlike med slovenskimi in ameriškimi združenji so v ostali ponudbi storitev za njihove člane. Ameriška združenja imajo svoje raziskovalno-analitične centre, ki pripravljajo mesečna in letna poročila o nepremičninskem trgu, NAR ima celo nacionalno spletno evidenco nepremičnin z informacijami tako o nepremičninah kot okolju,

infrastrukturi in storitvah, ki so dostopne v bližini teh nepremičnin. Evidenca je dostopna vsem NAR članom tudi kot mobilna aplikacija, kar pomeni, da nepremičninskim posrednikom na terenu nudi praktično vse informacije, ki jih njihove stranke potrebujejo. NAR ima tudi spletni portal za vse lastnike in upravljavce nepremičnin z namenom informiranja in svetovanja glede vzdrževanja in ohranjanja vrednosti nepremičnin. Vsem združenjem so skupni MLS sistemi za izmenjavo informacij o ponudbi nepremičnin na trgu in tudi odprti spletni portali s ponudbo nepremičnin. Slovenska združenja podobnih spletnih (internih ali odprtih) portalov svojim članom ne nudijo. Po besedah Udoviča (intervju v PRILOGI, str.2) za postavitev in vzdrževanje takšnih portalov v Sloveniji trg ni dovolj velik kot tudi ne število članov v združenjih, finančnih sredstev in kadrov, ki bi to omogočili. Koncept MLS je pri nas znan le v toliko, da ZDNP nudi svojim članom interno objavo ponudbe o prodaji nepremičnin in to le na prostovoljni bazi. Posledično teh ponudb ni veliko. Ali bi bilo v nekem srednjeročnem obdobju možno vpeljati ta koncept tudi pri nas, je vprašanje, ki je odvisno od mnogih dejavnikov: eden je tudi velikost trga in želja nepremičninskih posrednikov, da čim prej prodajo ali oddajo nepremičnino in s tem zaslužijo le del provizije. Če bi nepremičninski posredniki videli v tem prednost in bi se strinjali z delitvijo njihovih provizij, bi tudi soglašali z obveznim sodelovanjem v MLS sistemu in videli velike koristi od članstva v Zbornici. Če bi borzo nepremičnin odprli tudi za javnost, bi Zbornica imela od tega tudi velike finančne koristi, naročniki in tretje osebe pa zagotovilo, da sodelujejo z zanesljivimi in preverjenimi nepremičninskimi družbami, ki jim je poleg zaslužka pomemben tudi ugled in dolgoročno poslovanje na trgu.

Menim, da so največje prednosti in koristi nepremičninskih združenj in zbornic, če delujejo na državni ravni in ne na mikro ali lokalni ravni ter da znotraj določenega trga deluje le eno združenje. Primer je NAR, ki deluje na treh ravneh, a je iz njegovega delovanja razvidno, da je združenje najbolj aktivno in največ ponuja svojim članom na nivoju ZDA in nivoju zveznih držav. Na obeh nivojih ima veliko število članov, kar pomeni velik obseg prihodkov in posledično večji nabor ponujenih storitev. Če so storitve NAR na nivoju ZDA bolj osredotočene na tehnično pomoč in dobro informacijsko podporo svojim članom, je delovanje NYSAR bolj osredotočeno na lobiranje glede nepremičninske zakonodaje, na strokovno pomoč, informiranje in obveščanje svojih članov ter izobraževanje. NAR ima v mestu New York tudi svoja lokalna združenja glede na mestne okraje, vendar je vloga, prepoznavnost in ugled teh na tem nivoju že skoraj zanemarljiva in to do te mere, da spletna stran MANAR ne deluje več. V mestu New York ima na nivoju mesta glavno moč in ugled REBNY. Tudi v Sloveniji imamo situacijo, ko na trgu obstaja več interesnih združenj na področju nepremičnin. Najpomembnejše med njimi je ZPN, ki tudi deluje na treh nivojih: kot del GZS, kot ZPN in kot krovna zbornica za štiri ostala interesna združenja. Pri tem je zanimivo razmerje med ZPN in ZDNP, saj se njuni delovanja v marsičem prekrivajo. Menim, da je sedanja usmeritev delovanja obeh primerna in bi jo bilo v prihodnje treba samo še nadgrajevati v smeri, da je Zbornica, ki razpolaga z več sredstvi in ima več članov, usmerjena na področje trženja, oglaševanja, informiranja svojih članov in javnosti ter dvigovanja ugleda dejavnosti, ZDNP pa nudi strokovno in

pravno pomoč članom in nadzor nad uresničevanjem Kodeksa dobrih poslovnih običajev, skupaj pa delujeta pri pripravi in spremljanju zakonodaje.

### **2.3.2 Primerjava državnih in ostalih institucij, ki urejajo delovanje nepremičninskega trga**

Glede regulacije in nadzora nad nepremičninskimi posredniki je ureditev v Sloveniji podobna kot v državi in mestu New York, torej na ravni pristojnega ministrstva, le da v državi New York v okviru ministrstva oz. DOS deluje še Nepremičninski odbor države New York, katerega člani so minister, nadzorniki iz Ministrstva za finance ter 13 ostalih članov, in sicer 5 nepremičninskih posrednikov in 6 predstavnikov javnosti, ki so voljeni s strani senata, guvernerja in zastopnikov senata. Njihovo delo se nanaša na preučevanje, objavljane in dajanje priporočil za spremembo nepremičninske zakonodaje ter določanje vsebin tečajev in izobraževanj za nepremičninske posrednike in brokerje. Glavna naloga DOS je nadzor nad izdajanjem in odvzemom licenc ter kaznovanje imetnikov licenc. Takšna razdelitev nalog in aktivnosti za nadzor in reguliranje znotraj pristojnega ministrstva kaže na dobro in premišljeno urejenost tega sistema, ki hkrati dopušča, da so pri odločanju in oblikovanju nepremičninske politike neposredno aktivni tudi vsi udeleženci trga nepremičnin.

Dobra in učinkovita je tudi stanovanjska politika mesta New York, v katero je vpletena cela vrsta združenj in organizacij, ki med seboj aktivno sodelujejo. Stanovanjska politika se oblikuje na vseh nivojih: na zveznem, državnem in lokalnem oz. mestnem nivoju in se izvaja s pomočjo davčnih olajšav in financiranja s strani ministrstva oz. HUD in združenj, kot so NYSAFAH in NYCHDC. Največja razlika med slovensko stanovanjsko oskrbo in stanovanjsko oskrbo mesta New York je, da so v mestu New York vse dejavnosti v zvezi s stanovanjsko politiko razdeljene na mnogo organizacij in na tri upravne ravni, v Sloveniji pa so vse naloge združene v okviru stanovanjskih skladov. V mestu New York tako obstaja NYCHDC, ki pod ugodnimi pogoji financira investitorje in gradbince za gradnjo neprofitnih stanovanj, in NYCHA, ki upravlja in vzdržuje stanovanjski fond ter vodi listo prosilcev za najem neprofitnih stanovanj, RGB, ki skrbi za nadzor in stabilizacijo neprofitnih najemnin v mestu New York ter HDP, ki oblikuje stanovanjsko politiko in program ter se za njegovo izvajanje in uresničevanje povezuje z vsemi zgoraj omenjenimi organizacijami in ministrstvom ter odvetniki, gradbinci, najemniki in lokalnimi skupnostmi. Pomembno vlogo pri oblikovanju in spremljanju učinkovitosti stanovanjske politike ima tudi akademsko-raziskovalni center, ki vsako leto objavlja obsežne analize in poročila na temo demografskih gibanj, socialnega stanja prebivalstva, stanovanjske oskrbe, gradbeništva, upravljanja z zemljišči itd. Glede stanovanjske oskrbe v Sloveniji menim, da je to področje preveč kompleksno, da se izvaja in načrtuje v okviru stanovanjskih skladov in bi bilo koristno, da se naloge v zvezi z načrtovanjem in izvajanjem stanovanjske politike razdelijo na več ločenih, neodvisnih agencij in organizacij (po newyorškem zgledu, vendar dosti v manjšem obsegu), katere bi pod vodenjem SSRS skrbele za skupno uresničevanje

stanovanjskega programa. Pomembno se mi tudi zdi, da bi se v okviru ene izmed slovenskih fakultet ustanovil neodvisni inštitut za preučevanje tega področja, ki bi objavljala javno dostopna letna poročila o stanju stanovanjske oskrbe v Sloveniji in socialnem položaju prebivalstva.

Zanimiva je tudi primerjava vsebin stanovanjskih programov. Obema je enotno dolgoročno načrtovanje glede stanovanjske politike in opis problematike. Program mesta New York je razumljivo obsežnejši, a je tudi podprt z natančno analizo sedanjega stanja stanovanjske oskrbe in prihodnjih trendov, ki bodo vplivali na povpraševanje po teh stanovanjih ter s konkretnimi predlogi in številkami za izvajanje tega programa. V programu so natančno opredeljeni tudi finančni viri in orodja, ki se jih bo uporabilo, katere davke bo potrebno prilagoditi ali spremeniti, da bo gradnja teh stanovanj finančno privlačna za investitorje in gradbince, katere organizacije bodo sodelovale pri izvajanju programa, kakšen je program za gradnjo in prenovo stanovanjskega fonda za vsak mestni okraj posebej itd. Menim, da je izvajanje tako natančno opredeljenega stanovanjskega programa bolj učinkovito in pripomore k boljšemu razumevanju stanovanjske politike in dobremu sodelovanju vseh udeležencev pri njenem izvajanju.

### **3 PRIMERJAVA PRAVNE UREDITVE TRGA NEPREMIČNIN Z VIDIKA NEPREMIČNINSKEGA POSREDOVANJA**

#### **3.1 Zakoni in predpisi, ki urejajo nepremičninsko posredovanje v Sloveniji**

##### **3.1.1 Zakoni, ki se nanašajo na nepremičninsko posredovanje**

Od osamosvojitve leta 1991 do 2001 je v Sloveniji veljal Zakon o obligacijskih razmerjih, ki je v XX. poglavju urejal posredniško pogodbo, katera se je uporabljala tudi za posredovanje v prometu z nepremičninami. Po mnenju Kožarja in Marinškove (2003, str. 19) je pomanjkljivost ZOR-a bila v tem, da ni reguliral delovanja nepremičninskih družb, zato je bil leta 2001 sprejeti novi Obligacijski zakonik (v nadaljevanju OZ), ki je dogradil pravno podlago za posredniško pogodbo, a na področju prometa z nepremičninami ni prinesel veliko bistvenih novosti. V letu 2002 je prišlo do pobude za dopolnitev poslovnega Kodeksa, ki bi urejal delovanje nepremičninskih družb ter vloge predloga zakona, ki bi urejal posredovanje v prometu z nepremičninami. 23. aprila 2003 je bil sprejet novi Zakon o nepremičninskem posredovanju (v nadaljevanju ZNPosr), kasneje pa so bile sprejete še spremembe in dopolnitve tega zakona. Zadnje uradno prečiščeno besedilo je bilo sprejeto leta 2006 (Ur.l. RS, 72/2006-UPB1). Zakon je usklajen z evropsko zakonodajo, ki pa ne vsebuje krovne direktive za posredovanje v prometu z nepremičninami. Reguliranje storitev posredovanja v prometu z nepremičninami je prepuščeno posameznim državam EU, vendar pa so članice zavezane k spoštovanju in

zagotavljanju prostega pretoka kapitala, v katerega sodi tudi področje liberalizacije trga nepremičnin. S sprejemom ZNPosr se je Slovenija priključila tistim državam EU, ki imajo to področje že dalj časa urejeno (Kožar & Marinšek, 2003, str. 22).

Po mnenju Rijavca, Keresteša, Vrenčurja in Kneza so bili razlogi za ureditev področja poslovanja z nepremičninami, ki so pripeljali do ustrezne zakonske ureditve slovenskega nepremičninskega trga, naslednji (2006, str. 447):

- veliko število posrednikov, ki so ponujali zelo različne kakovostne ravni storitev,
- kakovostni dvig in standardizirane storitev,
- neizoblikovanost in nezadostnost dobrih poslovnih običajev,
- neizdelanost kontrolnih mehanizmov,
- posebnosti, vezane na majhnost nepremičninskega trga in velikega števila nepremičninskih družb,
- varnost naložbe v nepremičnine,
- slaba preglednost ponudbe, povpraševanja in izoblikovanja cen pri ustvarjeni prodaji in najemu,
- zapletena prostorska zakonodaja in dolgotrajni upravni postopki,
- pomanjkanje stavbnih zemljišč in premalo novogradenj, zlasti za stanovanjske potrebe,
- izboljšanje prostorskih evidenc ter preglednost dogajanja na nepremičninskem trgu,
- pravno varstvo potrošnikov in tudi posrednikov na tem področju.

Namen ZNPosr po mnenju Rijavca et al. je (2006, str. 448):

- podrobnejša pravna ureditev splošnih določb o posredovanju v OZ,
- podrobneje pravno urediti področje nepremičninskega posredovanja, da bi zagotovili varstvo potrošnikov na tem področju,
- dvigniti ugled nepremičninske stroke in ravni kakovosti opravljanja storitev posrednikov v prometu z nepremičninami.

ZNPosr med drugim določa še naslednje (Ur.l. RS, 72/2006-UPB1):

1. pogoje za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami,
2. pravila za varno in skrbno ravnanje pri nepremičninskem posredovanju,
3. določa javne evidence o posredovanju z prometu z nepremičninami.

Združenje družb za nepremičninsko posredovanje pri GZS - Zbornici za poslovanje z nepremičninami je v začetku novembra leta 2009 sprejelo Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah ZNPosr in ga poslalo Ministrstvu za okolje in prostor v preučitev in obravnavo. Osnovni cilj predloga zakona je bil uveljavitev Direktive Evropskega parlamenta in Sveta 2005/36/ES o priznavanju poklicnih kvalifikacij in Direktive

2006/123/ES o storitvah na notranjem trgu, kar predstavlja uskladitev s pravnim redom EU in uskladitev z določili Zakona o priznavanju poklicnih kvalifikacij (Ur.l. RS 21/2002, 92/2007 in 85/2009 ) in Zakona o storitvah na notranjem trgu (Ur.l. RS 21/2010). S tem naj bi bilo omogočena nediskriminatorska možnost opravljanja storitev posredovanja v prometu z nepremičninami na ozemlju RS nepremičninskim družbam s sedežem v državah članicah EU, Evropskega gospodarskega prostora, Švicarske konfederacije ali s sedežem v drugi državi pogodbenici ter pogoji za priznavanje poklicne kvalifikacije posrednice/posrednika za nepremičnine za državljane zgoraj omenjenih držav (Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah ZNPosr, 2011, v nadaljevanju ZNPosr-B). Dne 1. decembra 2010 je Vlada RS predlog poslala Državnemu zboru RS v obravnavo in ZNPosr-B je bil sprejet junija 2011. V letih po sprejetju ZNPosr-B so se odpirala nova vprašanja, dileme in predlogi za uvedbo nove ureditve in deregulacije nekaterih sedanjih zakonskih pogojev glede opravljanja dejavnosti nepremičninskega posredovanja, ki so po mnenju strokovne javnosti nepotrebni in neživljenjski ter za delovanje trga celo škodljivi, ker ovirajo normalno poslovanje nepremičninskih družb in nepremičninskih posrednikov, zato je Strokovna skupina ZDNP za zakonodajo pripravila Pobudo in strokovni predlog za sprejem novega Zakona o nepremičninskem posredovanju (v nadaljevanju Predlog novega ZNPosr), ki so jo dne 23.5. 2016 poslali na Ministrstvo za okolje in prostor. Omenjene pobude in predlogi so zajeti pri opisu pravic in obveznosti vseh udeležencev v prometu z nepremičninami.

### **3.1.2 Nepremičninski kodeksi**

Zbornica je novembra 1996 sprejela Kodeks dobrih poslovnih običajev v posredovanju z nepremičninami (v nadaljevanju Kodeks), ki je vseboval pravila ravnanja pri opravljanju storitev s področja poslovanja z nepremičninami in veljal za vse organizacije s področja poslovanja z nepremičninami v Sloveniji. Zaradi sprememb, ki so se pri poslovanju z nepremičninami od leta 1996 odvijale na trgu nepremičnin, je bilo potrebno spremeniti in posodobiti takrat obstoječi Kodeks. ZDNP je že leta 2009 pripravilo in predstavilo smernice za oblikovanje novele Kodeksa. Sprejem novega kodeksa naj bi pripeljal do večje varnosti vseh udeležencev, lojalnejše konkurence, višje poslovne etike nepremičninskih posrednikov in s tem večjega ugleda nepremičninskih družb in povečanju blaginje celotne panoge. Po mnenju Geislerja (2009, str. 5) stranke zaradi visokih zneskov denarja in pomanjkljivega strokovnega znanja uporabljajo storitve nepremičninskih družb, zato naj bi bilo temelj uspešnega poslovanja nepremičninskih družb ta, da se strankam zagotovi obljubljeni. Meni, da je v pravnem smislu potrebno slediti trem ciljem: varstvu potrošnikov, zagotavljanju javnega interesa na področju posredovanja v prometu z nepremičninami ter skrbi za razvoj in ugled nepremičninske stroke. V kolikor pa pade zaupanje in kredibilnost v odgovorno ravnanje nepremičninskih družb, je verjetneje, da bodo potencialne stranke poskušale urejati posle same in mimo nepremičninskih družb.

Novi Kodeks dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami je bil sprejet avgusta 2011, z dopolnitvami pa februarja 2013. Kodeks temeljno pozornost namenja odnosu



nepremičninskih družb in posrednikov do strank, s čimer nadgrajuje zakonsko ureditev. V Kodeksu so navedena splošna pravila pri posredovanju v prometu z nepremičninami, pri vzpostavitvi stika med naročiteljem in tretjo osebo, o varovanju interesov strank in oglaševanju. Najpomembnejša razlika med novim Kodeksom in starim je, da novi določa dobre poslovne običaje v prometu z nepremičninami, med tem ko je stari zajemal celotno poslovanje. Novi kodeks (GZS – ZPN, 2011, 2013) ureja tudi razmerja med nepremičninskimi družbami in spoštovanje dobrih poslovnih običajev v medsebojnem delovanju ter pravico do plačila storitve. Uvaja nove možnosti za reševanje sporov (arbitražo, pomiritev, posredovanje) med udeleženci prometa z nepremičninami ter ureja kršitve Kodeksa. Predvideva dvostopenjski postopek, pri katerem na prvi stopnji kršitev Kodeksa obravnava Komisija za presojo kršitev kodeksa ZDNP, kot drugostopenjski organ pa nastopa častno sodišče pri GZS. Sankcije za kršitev so opomin, javni opomin in pa izključitev iz ZDNP z javno objavo.

Glavni cilji Kodeks so (GZS – ZPN, 2011, 2013):

- vzpostaviti in vzdrževati visoko raven kakovosti storitev nepremičninskih družb in nepremičninskih posrednikov;
- pripomoči k zagotavljanju pravne varnosti strank v prometu z nepremičninami;
- zagotoviti spoštovanje dobrih poslovnih običajev, načel lojalne konkurence in poklicne etike v prometu z nepremičninami;
- pospeševati razvoj in napredek stroke prometa z nepremičninami;
- dvigniti ugled nepremičninskih družb in nepremičninskih posrednikov;
- zagotoviti primerno kadrovsko in organizacijsko usposobljenost nepremičninskih družb in nepremičninskih posrednikov, stalno strokovno izobraževanje na področju prometa z nepremičninami ter
- spodbujati udeležence v poslovnih razmerij pri prometu z nepremičninami k mirnemu reševanju sporov z uporabo alternativnih oblik kot so mediacija in arbitraža.

V predlogu novega ZNPosr ZPN predlaga, da se Kodeks dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami uredi tudi v ZNPosr z namenom dodatne zaščite potrošnika. Predlog zakona določa, da se morajo v skladu z dobrimi poslovnimi običaji ravnati vsi udeleženci v obligacijskih razmerjih v prometu z nepremičninami, stranki pa lahko uporabo Kodeksa s pogodbo tudi izključita. V prehodnih določbah se predvideva, da se ob uveljavitvi novega ZNPosr kot veljavni kodeks dobrih poslovnih običajev šteje Kodeks dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami.

### **3.2 Zakoni in predpisi, ki urejajo nepremičninsko posredovanje v mestu New York**

V ZDA je nepremičninsko in premoženjsko pravo široko pravno področje, ki obsega tako zvezne zakone kot kombinacijo državnih in splošnih zakonov, ki urejajo nepremičnine,

premoženjske in lastniške pravice, nakup in prodajo nepremičnin, oddajo nepremičnin, pravice najemnikov, komunalno ureditev zemljišč in obnovo objektov, prostorske načrte in uporabna dovoljenja ipd. Je kompleksno pravno področje, saj se zakoni med državami ali mesti med seboj zelo razlikujejo.

### 3.2.1 Zakoni, ki se nanašajo na nepremičninsko posredovanje

V New Yorku od leta 1909 velja Zakon o nepremičninah (angl. *Real Property Law*, v nadaljevanju RPL). Najpomembnejši del tega zakona, ki se nanaša na delovanje nepremičninskih posrednikov je zajet v poglavju 12-A<sup>3</sup> (angl. *Article 12-A of the Real Property Law*). To poglavje se z drugimi besedami imenuje tudi Zakon o nepremičninski licenci (angl. *Real Estate Licence Law*, v nadaljevanju RELL). Ta se z leti tudi posodablja in oblikuje. Njegova zadnja verzija je iz februarja 2016. Ostali newyorški zakoni, kodificirana pravila in predpisi ter pravni precedensi določajo še dodatne predpise, ki se nanašajo na nepremičninsko poslovanje. Newyorške oblasti zahtevajo, da se ti predpisi oblikujejo v njihovi zvezni državi in ne na ravni ZDA, saj lahko le na ta način zagotovijo varnost in blagostanje svojih državljanov ter jih zaščitijo pred nepoštenim ravnanjem nepremičninskih posrednikov (Spada, 2003, str. 15).

V ZDA dajo velik poudarek na varstvu in preprečevanju omejevanja konkurence (angl. *Antitrust Law*), kar je pretežno urejeno z zveznimi in državnimi zakoni ter zakonskimi akti. V državi New York se mora nepremičninska panoga ravnati po zveznih zakonskih aktih kot sta *Sherman Act* iz leta 1890 ter *Clayton Act* iz leta 1914, newyorški zakonodaji in odločbah sodišča, ki se nanašajo predvsem na določanje in upravičenost prejema provizije.

Zelo pomembna je tudi zakonodaja o preprečevanju diskriminacije. V državi New York veljajo naslednji zvezni zakoni in odloki (Spada, 2005, str. 307–319):

1. *The Civil Rights Act* (1866), ki omogoča enake pravice do nastanitve vsem državljanom ne glede na raso in barvo kože;
2. *The Federal Fair Housing Act* (1968), ki prepoveduje diskriminacijo pri nastanitvi na podlagi rase, barve kože, vere in nacionalnosti;
3. *Amendments to Fair Housing Act* (1988), ki prepoveduje diskriminacijo pri nastanitvi družin z majhnimi otroki in invalidov.

ter državni zakoni:

1. *The New York State Human Rights Law*, ki zajema širše področje preprečevanja diskriminatornega ravnanja kot zvezni zakoni in vključuje še kategorijo zakonskega stanu in

---

<sup>3</sup> Prevajam kot poglavje in ne člen, saj ta vsebuje številne paragrafe oz. podčlene.

2. *New York City Commission on Human Rights*, ki dodaja še tri zaščitene skupine: državljanski status, vrsto zaposlitve in spolno usmerjenost.

### 3.2.2 Nepremičninski kodeksi

Spada (2005, str. 13) pravi, da si v mestu New York nepremičninska skupnost prizadeva k vzdrževanju visokih standardov učinkovitosti in zaupanja ter preprečevanju sleparske aktivnosti in nekompetentnega poslovanja v nepremičninskem posredovanju. K temu pripomorejo tudi kodeksi poslovnega obnašanja in etike h katerim so zavezani člani združenj, ki so te kodekse izdale. Predstavljajo dobro regulativo etičnega obnašanja vsakega člana združenja in to v okviru državne nepremičninske zakonodaje. Na nivoju ZDA je pomemben kodeks združenja NAR (angl. *Code of Ethics and Standards of Practice of the NAR*), na nivoju mesta New York pa kodeks REBNY (angl. *Code of Ethics and Professional Practices*).

**Kodeks NAR** ureja delovanje svojih članov. Najprej določa njihove dolžnosti do strank in potrošnikov, nato do javnosti in nazadnje do ostalih nepremičninskih posrednikov. Kodeks določa, da se člani NAR držijo najvišjih standardov kompetentnosti, poštenosti in integritete z moralnim pristopom do posla. Nobena želja po dobičku ali navodilo njihovih naročiteljev ne odtehta odstopa teh načel. Kršitve obravnava tribunal združenja, člani pa se tudi zavežejo, da bodo morebitne spore primarno reševali z mediacijo ali arbitražo in ne pred sodišči.

**Kodeks REBNY** podobno ureja način delovanja nepremičninskih posrednikov. Najprej določa katerih standardov se morajo držati, nato pa izrecno navaja, česar ne smejo početi. Na seznamu dejanj, ki se jih morajo držati, je zavezanost k najvišjim moralnim in etičnim standardom vljudnosti, integritete, profesionalnosti in poštenosti. Delovati morajo na način, da ohranjajo ugled združenja in delovati v interesu ostalih članov združenja. Zvesto morajo varovati interese svojih strank. Zanimivo je, da morajo skrbeti tudi za okoljske vidike skupnosti, kjer se nahajajo nepremičnine. Posredniki predvsem ne smejo z neresničnimi izjavami zavajati ostalih udeležencev v prometu z nepremičninami, izdajati zaupnih podatkov, diskriminirati strank, sprejemati neupravičenih plačil in se zavajajoče predstavljati. Kodeks tudi določa pravila obnašanja glede oglaševanja in zastopanja. Kršitve kodeksa obravnava komisija združenja skladno z ustanovnim aktom REBNY.

### 3.3 Primerjava zakonov in nepremičninskih kodeksov med Slovenijo in mestom New York

Ameriška zakonodajna ureditev je zelo specifična in drugače oblikovana, zato jo je težko primerjati s slovensko ureditvijo. Dejstvo je, da je ameriška nepremičninska zakonodaja dobro in natančno oblikovana tudi zaradi dolgoletne tradicije in izkušenj pri

nepremičninskem posredovanju, med tem ko je slovenska zakonodaja pomanjkljiva, kar tudi potrjuje obsežna Pobuda in strokovni predlog Zbornice za sprejem novega ZNPosr.

Glede vsebine kodeksa menim, da je ZPN z oblikovanjem in sprejetjem novega Kodeksa naredila velik korak naprej pri uveljavljanju dobrih poslovnih običajev v Sloveniji in ga postavila ob bok nepremičninskim kodeksom v ZDA in mestu New York. Še več, menim, da Kodeks celo bolj natančno opredeljuje dobre poslovne odnose med vsemi udeleženci v prometu z nepremičninami kot kodeks NAR in REBNY. Vendar pa je ob tem potrebno upoštevati, da so ti odnosi že natančno opredeljeni v 12-A RPL in zato tudi ni prave potrebe po zelo obširnih nepremičninskih kodeksih. Zato menim, da bi bilo tudi pri nas smiselno posamezne dele Kodeksa vključiti v ZNPosr, saj ta ureja nekatera področja posredovanja, ki jih ZNPosr ne opredeljuje dovolj natančno ali pa jih sploh ne vključuje. Na ta način bi k upoštevanju teh pravil postali zavezani vsi udeleženci v nepremičninskem poslovanju in ne zgolj člani ZPN. Obenem bi v primeru kršitev zakona ti udeleženci bili podvrženi pravnim sankcijam, ki jih v primeru kršitve Kodeksa niso deležni.

## **4 PRIMERJAVA PRAVNE UREDITVE DELOVANJA NEPREMIČNINSKIH DRUŽB IN NEPREMIČNINSKIH POSREDNIKOV**

### **4.1 Pravice in obveznosti nepremičninskih družb**

#### **4.1.1 Pravice in obveznosti nepremičninskih družb v Sloveniji**

Zakon o nepremičninskem poslovanju (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1 in Ur.l. RS, št. 49/2011) določa, da je nepremičninska družba gospodarska družba oz. samostojni podjetnik posameznik, ki kot gospodarsko dejavnost opravlja storitve posredovanja v prometu z nepremičninami.

3. člen ZNPosr med drugim opredeljuje, da nepremičninska družba sme začeti opravljati storitve posredovanja, če zanjo na podlagi pogodbe o zaposlitvi ali drugi pravni podlagi opravlja posle posredovanja eden ali več nepremičninskih posrednikov. Nepremičninska družba mora imeti tudi zavarovano odgovornost za škodo, ki bi utegnila nastati naročitelju ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o posredovanju v prometu z nepremičninami na ozemlju Republike Slovenije. Zavarovana vsota ne sme biti nižja od 150.000 EUR za posamezen primer in ne sme biti nižja od 350.000 EUR za vse zavarovalne primere v posameznem letu. Kršitve tega člena ugotavlja inšpekcija, ki z odločbo lahko prepove nepremičninski družbi opravljanje njene dejavnosti.

V zvezi z zavarovalno vsoto je v Pobudi in strokovnemu predlogu za sprejem novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 9–10, v nadaljevanju Predlog novega ZNPosr) podan predlog za sprejem ustrežnejše ureditve zavarovanja odgovornosti za škodo, ki je primerljiva podobnim poklicem, saj v Zbornici menijo, da je trenutna ureditev obveznega

zavarovanja poklicne odgovornosti za nepremičninske posrednike neustrezna. Po njihovem mnenju zakon določa nesorazmerno in previsoko minimalno zavarovalno vsoto, ki bistveno odstopa od vseh drugih primerljivih poklicev v Republiki Sloveniji. Iz tega razloga se predlaga njeno znižanje, ki bi ustrezneje odražalo tveganja, ki nastajajo v zvezi z opravljanjem dejavnosti na trgu. Obenem predlog tudi predvideva, da bi lahko kolektivno zavarovanje odgovornosti sklepalo tudi stanovsko združenje v imenu svojih članov.

Kožar in Marinšek (2003, str. 18) menita, da je po ZNPosr težišče odgovornosti zaupnega nepremičninskega posla na nepremičninski družbi, ki je v tesni navezi s fizično osebo, ki opravlja poklic nepremičninskega posrednika. Nepremičninska družba je pogodbeni stranka, ki je v posredniškem razmerju do tretjih oseb in naročitelja in v njem nastopa kot upravičenec in zavezanec. Je nosilec pravic in obveznosti iz sklenjenega posla o posredovanju ter je dolžna skrbeti za evidence in poročanja v skupno bazo podatkov. Odgovorna je do potrošnika in v primeru kršitev tega zakona je dolžna plačati kazen (Kožar & Marinšek, 2003, str. 62).

Pod obveznosti nepremičninske družbe štejemo, da morata nepremičninska družba in nepremičninski posrednik pri opravljanju poslov nepremičninskega posredovanja ravnati s skrbnostjo dobrega strokovnjaka in morata naročitelja seznaniti z vsemi okoliščinami, ki so pomembne za njegovo odločitev pri sklepanju pogodbe v prometu z nepremičninami. Nepremičninska družba mora pred sklenitvijo pogodbe v zvezi s katero je posredovala, preveriti pravno in dejansko stanje nepremičnine, in pogodbeni stranki jasno in razumljivo pisno opozoriti na morebitne pravne oz. stvarne napake nepremičnine.

**Obveznosti nepremičninske družbe** so (Rijavec et al., 2006, str. 451):

1. da na podlagi podatkov zemljiške knjige preveri ali je prodajalec oz. najemodajalec lastnik nepremičnine;
2. da na podlagi skrbnega pregleda preveri ali ima nepremičnina očitne napake oz. pomanjkljivosti, ki vplivajo na uporabnost oz. ceno nepremičnine;
3. če nepremičninska družba ne opozori naročitelja oz. tretjo osebo, ki jo je spravila v stik z naročiteljem, za pravne oz. stvarne napake nepremičnine, pa je za njih vedela oz. bi jih lahko ugotovila s skrbnim pregledom, odgovarja pogodbenim strankam za nastalo škodo povzročeno zaradi teh napak;
4. kadar je predmet pogodbe zemljišče, mora na podlagi potrdila (lokacijske informacije) pristojnega upravnega organa preveriti namembnost zemljišča, določeno s prostorskimi ureditvenimi akti;
5. kadar posredovanje v prometu z nepremičninami vključuje tudi sestavo nepremičninske pogodbe oz. listin o drugih pravnih poslih posredovanja, mora družba zagotoviti, da te listine sestavi univerzitetni diplomirani pravnik. S tem tudi odgovarja pogodbenim strankam za škodo, ki jim nastane zaradi nepravilno sestavljene listine o pravnem poslu;

6. nepremičninska družba mora določiti splošne pogoje opravljanja storitev posredovanja in z njimi seznaniti naročitelja pred sklenitvijo vsake pogodbe o posredovanju;
7. nepremičninska družba mora pri opravljanju storitev posredovanja v enaki meri skrbeti za zaščito interesov tako naročitelja kot tudi tretje osebe in pri tem ravnati nepristransko. Če pa obstaja poseben dogovor z naročiteljem, da zastopa izključno njegove interese, mora na to tretjo osebo jasno in pisno obvestiti, da nastopa v vlogi zastopnika in ne posrednika;
8. mora tudi voditi evidenco o posredovanju v prometu z nepremičninami in podatke mesečno posredovati pristojnemu ministrstvu.

Po 16. členu ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1) mora pri oglaševanju nepremičninska družba v zvezi z nepremičnino, ki je predmet oglaševanja, zagotoviti objavo cene, lokacije, leto izgradnje, velikost nepremičnine in firmo ter sedež nepremičninske družbe. Glede navedbe sedeža družbe je v Predlogu novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 13) zapisano, da se pri oglasih v prihodnje naj ne navaja več sedeža nepremičninske družbe, saj je ta podatek vsakemu zainteresiranemu dostopen preko spletnih strani in javno dostopnih strani Poslovnega registra Slovenije. Predlagano je tudi, da naj bi bila obvezna sestavina oglasa tudi morebiten pogoj naročitelja, da se plačilo za posredovanje razdeli med njim in tretjo osebo.

Če nepremičninska družba **krši katero navedenih obveznosti**, se jo kaznuje z globo od 12.500 do 250.000 EUR. Za enake prekrške se kaznuje tudi odgovorno osebo nepremičninske družbe in sicer z globo od 1.000 do 10.000 EUR (ZNPosr, 34. člen). Glede višine globe je v Predlogu novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 16) zapisano, da se je pri dosedanji ureditvi in uporabi zakona pokazala nujna potreba po znižanju najnižje globe, saj tudi v primeru izreka najnižje globe, nepremičninske družbe postanejo lahko insolventne. Predlog novega ZNPosr v smislu kazenskih določb ločuje tudi med hujšimi in lažjimi kršitvami, kar bi inšpekcijski službi omogočilo prilagojeno kaznovanje kršiteljev, in določa nekatere nove kršitve, za katere so predvidene globe. Predlagane nove globe za nepremičninske družbe so od 3.000 do 40.000 EUR.

Nepremičninska družba pridobi **pravico** do plačila za posredovanje s sklenitvijo pogodbe, pri sklenitvi katere je posredovala, in ne more zahtevati niti delnega plačila za posredovanje pred sklenitvijo pravnega posla, za katerega posreduje. Do plačila je upravičena tudi v primeru, če pogodbeni stranki pozneje odstopita od sklenjene pogodbe in v primeru dodatnih storitev, če je bilo to plačilo tudi pisno dogovorjeno med strankama. Glede pravice do plačila za posredovanje je v Predlogu novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 11 in 15) predlagana širitev kroga zavezancev za plačilo na povezane osebe in upravičenost do plačila provizije v primeru neuspešne ali kasnejše sklenitve pogodbe ter pravica do plačila dodatnih storitev in dejanskih stroškov. Predlagana je tudi uvedba možnega dogovora o delnem plačilu za posredovanje že ob sklenitvi predpogodbe, ki je dvostranski pravni posel, ki ustvarja pravico in obveznost obeh pogodbenih strank

(prodajalca in kupca ali najemodajalca in najemnika), da skleneta glavno pogodbo (kupoprodajno ali najemno). Do preostalega dela plačila za posredovanje pa bi bila nepremičninska družba upravičena šele, ko bi bila sklenjena glavna pogodba. Predlagana je tudi pravica do plačila za posredovanje v primerih, ko pogodbo sklene z naročiteljem povezana oseba, saj je dosedanja praksa v tem smislu zaznala številne zlorabe v škodo nepremičninskih družb.

Nepremičninska družba ima, z namenom zaščite interesov naročnika, tudi pravico, da od Banke Slovenije pridobi podatke o blokiranih transakcijskih računih fizičnih oseb, ki nastopajo kot naročitelji ali kot tretje osebe. V Predlogu novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 14) je za večjo zaščito interesov naročitelja in boljše ugotavljanje identitete strank predlagana določba, ki predpisuje pravico in dolžnost nepremičninske družbe, da opravi preveritev istovetnosti strank z vpogledom v osebni dokument.

#### **4.1.2 Pravice in obveznosti nepremičninskih družb v mestu New York**

Skladno z določbami 12-A RPL je nositelj pravic in obveznosti, ki izhajajo iz nepremičninskega poslovanja, nepremičninski posrednik. 12-A RPL ne vsebuje posebnih opredelitev glede pravic in obveznosti nepremičninskih družb v državi New York. Opredeljene so samo pravice in obveznosti lastnikov nepremičninskih družb, torej brokerjev in te so odvisne od vrste gospodarske družbe, ki jo vodi broker, za ostale nepravilnosti pa nepremičninske družbe odgovarjajo skladno s predpisi, ki se nanašajo na pravo gospodarskih družb. Pravice in obveznosti se določajo tudi glede na njen status kot samostojne družbe ali pa povezane z drugimi družbami. Če je nepremičninska družba (angl. *Real Estate Agency*) v lasti enega ali več brokerjev, se šteje, da je samostojna in neodvisna. Če je družba v lasti nacionalne ali lokalne franšizne nepremičninske organizacije, je ta dolžna uporabljati in ohranjati franšizno blagovno znamko, njene poslovne procese, ugled in referenčno službo.

#### **4.1.3 Primerjava pravic in obveznosti nepremičninskih družb med Slovenijo in mestom New York**

Obstajajo velike razlike med obveznostmi in dolžnostmi nepremičninskih družb med Slovenijo in mestom New York. V mestu New York večino obveznosti in dolžnosti, ki jih v Sloveniji nosi nepremičninska družba, nosi broker kot lastnik družbe in vsi nepremičninski posredniki, ki delajo pod njegovim nadzorom. Pri tem je broker odgovoren tudi za njihova dejanja, če je za njih vedel.

## 4.2 Pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov

### 4.2.1 Pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov v Sloveniji

ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1, 2. čl.) opredeljuje, da je nepremičninski posrednik fizična oseba, ki za nepremičninsko družbo opravlja posle posredovanja na podlagi pogodbe o zaposlitvi oz. drugi pravni podlagi s pridobljeno licenco pristojnega ministrstva za opravljanje poslov posredovanja in je vpisana v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu.

Nepremičninski posrednik lahko dela za nepremičninsko družbo kot redno zaposlen ali pogodbeno. Po 12. členu ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1) nepremičninski posrednik, ki opravlja posle posredovanja za določeno nepremičninsko družbo, ne sme brez soglasja te opravljati poslov posredovanja za drugo nepremičninsko družbo. Za položaj nepremičninskega posrednika v razmerju do nepremičninske družbe kot njegovega delodajalca so pomembne tudi določbe Zakona o delovnih razmerjih od 31. do 46. člena, ki določajo obveznosti pogodbenih strank (obveznosti delavca in delodajalca), zato je **odgovornost** nepremičninskih posrednikov do nepremičninske družbe določena s pogodbo o zaposlitvi in notranjimi pravili nepremičninske družbe. V razmerju do naročiteljev in tretje osebe pa v celoti odgovarja nepremičninska družba, med tem ko nepremičninski posrednik nastopa v razmerju do tretjih kot predstavnik nepremičninske družbe. Njegova dolžnost je, da delo opravlja dobro in po pravilih stroke (Kožar & Marinšek, 2003, str. 73).

Za **kršitve** nepremičninskih posrednikov, ki se jih kaznuje z globo 650 do 5.000 EUR, se med drugim šteje naslednje (ZNPosr, Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1, 36. člen):

- če nepremičninski posrednik sprejme v hrambo denarna sredstva v nasprotju s tretjim odstavkom 6. člena ZNPosr;
- če nepremičninski posrednik pristojnemu ministrstvu ne sporoči spremembe podatkov, ki se vpisujejo v imenik nepremičninskih posrednikov, v roku 15 dni od nastanka;
- če opravlja posredovanje brez veljavne licence in ni vpisan v imenik;
- če daje nezakonite in napačne podatke o nepremičnini za katero posreduje;
- daje o sebi ali nepremičninski družbi lažne ali nepopolne podatke;
- krši pravila varnega in skrbnega posredovanja v prometu z nepremičninami;
- ne deponira izkaznice nepremičninskega posrednika v roku, določenem v odločbi o odvzemu licence;
- ne ravna s skrbnostjo dobrega strokovnjaka in ne seznanja naročitelja z vsemi okoliščinami, ki so pomembne za sklenitev posla.



#### 4.2.2 Pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov v mestu New York

V New Yorku obstajajo tri oblike nepremičninskih posrednikov ali agentov: (glavni) nepremičninski posrednik - broker (angl. *real estate broker*, v nadaljevanju broker), pridruženi broker (angl. *associate broker*) ter nepremičninski prodajalec – vajenec/pripravnik (angl. *salesperson*) (§440 Article 12-A RPL).

Broker je fizična ali pravna oseba (družba, združenje, korporacija), ki v imenu drugega in za plačilo v katerikoli obliki, opravlja vse storitve v zvezi s posredovanjem v prometu z nepremičninami (Spada, 2005, str. 13). Broker nadzira in je odgovoren za aktivnosti pridruženega brokerja in nepremičninskega prodajalca, ki sta zaposlena pri njemu. Broker deluje na podlagi pridobljene licence. Za brokerja obstaja **šest vrst licenc**, ki se med seboj razlikujejo glede na obliko gospodarske družbe, v okviru katere bo broker opravljal svojo dejavnost: samostojni broker (angl. *individual broker*), ki opravlja posel pod svojim imenom; broker z blagovno znamko (angl. *trade-name broker*), ki nastopa pod blagovno znamko; broker partner (angl. *partnership broker*), ki opravlja posel kot partner nekega drugega brokerja in korporacijski broker (angl. *corporate broker*), ki opravlja posel v imenu korporacije. Pridruženi broker in nepremičninski prodajalec ne moreta biti direktorja takšne družbe in tudi nimata upravljaljskih pravic. Pridruženi broker, kljub temu, da ima licenco in status brokerja, mora delovati pod imenom in nadzorom (glavnega) brokerja (Spada, str. 23).

Nepremičninski prodajalec pa je fizična oseba, ki opravlja storitve nepremičninskega posredovanja, določene za brokerja, vendar samo pod mentorstvom, pokroviteljstvom in nadzorom (glavnega) brokerja, ki je za njega tudi odgovoren (angl. *his sponsor*).

To pomeni, da tako pridruženi broker kot nepremičninski prodajalec ne moreta opravljati poslov nepremičninskega posredovanja sama in neodvisno, ampak samo kot zaposlena pri brokerju. Za svoje stranke nepremičninski prodajalec kupuje, prodaja, daje v najem, upravlja, zamenjuje, licitira nepremičnino.

Po poglavju 12-A RPL (§440 in §441-c Article 12-A RPL) so **obveznosti in dolžnosti brokerja**, da nadzira in je odgovoren za aktivnosti pridruženega brokerja in nepremičninskega prodajalca, ki sta zaposlena pri njemu in da služi javnosti skladno s pravnim standardom poštenosti in kompetentnosti. V primeru goljufivega ali nepoštenega delovanja ter zavajajočega oglaševanja lahko DOS brokerju odvzame licenco, jo za določen čas suspendira ali pa takoj na samem kraju (angl. *in lieu thereof*) izreče globo, ki ne presega 1.000 USD.

Broker je odgovoren tudi za ravnanje pridruženega brokerja in nepremičninskega prodajalca (angl. *vicarious liability*) po členu 442-c RPL, vendar samo v primeru, da je za tako ravnanje oz. kršitev tudi dejansko vedel ali pa imel neposredne koristi od tega. DOS

lahko v določenih primerih, ko broker prejme sredstva iz nezakonitega posla, kaznuje brokerja, tudi če ta za nezakonito ravnanje pridruženega brokerja oz. prodajalca ni vedel.

Obveznosti in dolžnosti pridruženega brokerja in nepremičninskega prodajalca so, da za brokerja in nepremičninsko družbo delujeta skladno s pravnim standardom poštenosti in kompetentnosti in da tako delujeta tudi v imenu drugih ljudi v zvezi z nepremičninskim poslovanjem. Njune naloge obsegajo objavo, prodajo, najem, upravljanje, izmenjavanje nepremičnin in prodajo na dražbi nepremičnin.

V New Yorku ločijo pravice in obveznosti nepremičninskih posrednikov glede na vrsto sklenjenega pogodbenega razmerja, ki je ali posredovanje (angl. *brokerage relationship*) ali zastopstvo (angl. *agency relationship*). Velika večina pogodbenih razmerij v New Yorku je v obliki zastopstva (Spada, 2003, str. 50).

Obveznosti in dolžnosti zastopnika (angl. *Agent*) oz. imetnika licence do njegovega pooblastitelja (angl. *Principal*), ki je lahko prodajalec ali kupec in s katerim sta podpisala pogodbo o posredovanju, so: poslušnost, zvestoba (v smislu ravnanja zastopnika v največjo korist naročitelja), razkritje informacij, zaupnost, finančna odgovornost, razumna skrbnost in znanje ter prizadevnost;

Obveznosti in dolžnosti zastopnika do tretjih oseb, ki so lahko sodelujoči nepremičninski agent, zastopnik tretje osebe, kupec ali prodajalec, so, da mora zastopnik tretji osebi razkriti vse stvarne napake, za katere ve, ker mu jih je razkril naročitelj ali pa bi moral za njih vedeti zaradi svojega znanja in izkušenj po pregledu nepremičnine.

RELL tudi zahteva od zastopnika, da tretjim osebam razkrije naravo svojega zastopniškega razmerja ter vse pravice in obveznosti, ki sledijo iz tega razmerja. Vsak nepremičninski posrednik ali broker je dolžan razkriti koga zastopa že pri prvem vsebinskem kontaktu s tretjo osebo – potencialnim kupcem ali prodajalcem in to tako, da mu predloži v podpis obrazec o razkritju zastopniškega razmerja za prodajalca in kupca (angl. *New York State disclosure form for buyer and seller*). Med izvedbo nepremičninske transakcije lahko tretja oseba in naročitelj prejmeta več obrazcev, saj zakon zahteva, da vsak zastopnik, ki sodeluje pri nepremičninskem poslu, mora predložiti ta obrazec. Možne oblike zastopstva, ki jih mora zastopnik razkriti, so po 12-A RPL naslednje: *seller's agent*, *buyer's agent*, *broker's agent*, *dual agent* in *dual agent with designated sales agent* (več na str. 82). Podobno velja tudi, ko gre za najem nepremičnine – takrat da zastopnik potencialnemu najemniku v podpis obrazec o razkritju zastopniškega razmerja za lastnika in najemnika (angl. *New York State disclosure form for landlord and tenant*). Zastopstvo v prometu z nepremičninami pomeni, da če nepremičninski zastopnik zastopa prodajalca, ne zastopa tudi interesov kupca, vendar je njegova dolžnost, da v razmerju s kupcem deluje v skladu s svojim strokovnim znanjem in skrbnostjo, opravlja svoje delo pošteno, pravično in v dobri veri ter mu razkrije njemu vsa znana dejstva, ki bi pomembno vplivala na vrednost ali

zaželenost nepremičnine. Enako tudi velja, ko zastopa najemodajalca. Ko zastopa kupca ali najemnika, pa je razlika le v razkritju dejstev, ki bi pomembno vplivala na kupčevo zmožnost in/ali pripravljenost podpisati pogodbo za nakup nepremičnine, ki ni v skladu z zastopnikovimi dolžnostmi do kupca (Real Estate Licence Law, 443. čl).

Vsa protizakonita dejanja storjena s strani imetnikov licenc, ki kršijo RELL, spadajo pod jurisdikcijo DOS. Oseba, ki krši katerikoli del RELL, je v kazenskem prekršku (angl. *guilt of misdemeanor*), za katerega je odrejena kazen v višini do 1000 USD in/ali zapor do enega leta. Dodatno lahko DOS še odvzame, prekliče ali zadrži licenco za opravljanje posla v prometu z nepremičninami. Če DOS prejme pritožbo, da je imetnik licence kršil zakon, začne s preiskavo in pisno obvesti imetnika licence o možni zagroženi kazni in obtožbi. Na željo imetnika licence se lahko začne zaslišanje, kjer ima možnost pritožbe. Če se vse stranke strinjajo, se obtožba reši z mediacijo, če ne, se rešuje po sodni poti, ko obe strani pripeljeta svoje odvetnike na zaslišanje pred DOS sodnika. V primeru preklica ali začasnega odvzema brokerjeve licence, se prekliče ali odvzame licence vsem nepremičninskim prodajalcem in pridruženim brokerjem, ki delajo pod nadzorom tega brokerja. Licenca se jim vrne nazaj, če se zaposlijo pri drugem brokerju, drugače pa morajo čakati eno leto, da jo ponovno lahko pridobijo (Spada, str. 36).

#### **4.2.3 Primerjava pravic in obveznosti nepremičninskih posrednikov med Slovenijo in mestom New York**

Razlika med Slovenijo in mestom New York je že pri obliki zaposlitve nepremičninskega posrednika pri nepremičninski družbi. Nepremičninski posrednik v Sloveniji lahko dela za nepremičninsko družbo kot redno zaposlen ali pogodbeno. ZNPosr tudi določa, da nepremičninski posrednik, ki opravlja posle posredovanja za določeno nepremičninsko družbo, ne sme brez soglasja te opravljati poslov posredovanja še za drugo družbo. V New Yorku obstajata dve obliki zaposlitve pri nepremičninski družbi oziroma brokerju: kot redno zaposleni in kot neodvisni pogodbeni izvajalec. Večina nepremičninskih posrednikov dela pri brokerjih kot neodvisni pogodbeni izvajalec. Prednost te pogodbe je, da nepremičninskemu posredniku nudi več svobode pri delu, saj lahko ta dela za več brokerjev hkrati in sam razpolaga z delovnim časom. Slabost te pogodbe je, da je nepremičninski posrednik plačan le na podlagi zasluženih provizij in to ne v polnem znesku provizije, temveč v dogovorjenem deležu. Iz tega zaslužka si nepremičninski posrednik sam plačuje davek, zavarovanja in vse stroške, ki so nastali v času opravljanja dela.

V mestu New York obstajajo tri vrste licenc za nepremičninskega posrednika, in sicer glavni broker, pridruženi broker in nepremičninski prodajalec oziroma vajenec/pripravnik. Vsak izmed njih ima ustrezno licenco in z njo povezane pravice in obveznosti. V Sloveniji poznamo zgolj eno vrsto licence za nepremičninskega posrednika, zato menim, da bi tudi pri nas veljalo razmisliti o uvedbi dodatnih vrst licenc po vzoru New Yorka. Posebej

zanimiva se zdi licenca za pripravnike/vajence, ki bi omogočala hitro vključitev novih nepremičninskih posrednikov na trg dela, vendar pod nadzorom že izkušenih posrednikov. To bi predstavljalo tudi večjo pravno varnost za naročitelje, saj bi natančno vedeli s kako izkušenim posrednikom sklepajo posel.

Poglavitne razlike med slovenskimi in newyorškimi nepremičninskimi posredniki so v pravicah in obveznostih, ki jih nosijo. Odgovornost nepremičninskih posrednikov v Sloveniji je v razmerju do njihovega delodajalca določena s pogodbo o zaposlitvi in notranjimi pravili nepremičninske družbe, za odgovornost do naročiteljev in tretjih oseb v celoti odgovarja nepremičninska družba. To pa seveda ne pomeni, da nepremičninski posrednik pri nas ne nosi nobene odgovornosti. V ZNPosr so v 8. točkah opredeljene kršitve nepremičninskih posrednikov, ki se lahko kaznujejo z globo, odvzemom licence ali zaporom za eno leto. V New Yorku je odgovornost nepremičninskih posrednikov odvisna od licence, ki jo imajo in glede na vrsto pogodbenega razmerja, ki so ga sklenili z naročiteljem ali drugim nepremičninskim posrednikom. Pri tem je potrebno izpostaviti, da je v Sloveniji prevladujoče pogodbeno razmerje posredništvo, v New Yorku pa zastopstvo in zastopstvo že samo po sebi pomeni večjo odgovornost za nepremičninskega posrednika. Največjo odgovornost, skladno z zakonodajo New Yorka, nosi broker, ki je večinoma tudi lastnik podjetja in odgovarja tako za ravnanja pridruženega brokerja in nepremičninskega prodajalca kot do njegovega naročitelja s katerim je v zastopniškem razmerju.

V mestu New York je poklic nepremičninskega posrednika še vedno zelo zaželen in množičen poklic in to kljub veliki finančni negotovosti, ki jo prinaša ta poklic, saj večina novozaposlenih posrednikov vidi v tem poslu možnost hitrih in velikih zaslužkov. Žal je realnost drugačna. Po besedah Loria (2010) na nepremičninskem trgu v mestu New York še vedno velja nenapisano pravilo 20/80, ki pomeni, da 20 % vseh nepremičninskih agentov ali t.i. *superbrokerjev* posluje z 80 % vseh *listingov*. Po mnenju Loria (2010) so glavne konkurenčne prednosti t.i. *superbrokerjev*, ki pridobijo večino *exclusive listingov*, naslednje: rojeni so v mestu New York ali pa tam prebivajo že dalj časa, imajo zelo široko mrežo poznanstev (premožne in znane posameznike, upravnike zgradb, so člani različnih organizacij itd.) in priporočil, dobro poznajo vsako sošesko in zgradbe v njej ter vse potrebne postopke, ki jih te zgradbe zahtevajo za odobritev nakupa ali oddaje stanovanja. Ostali nepremičninski posredniki pa svoje stranke pridobijo s pomočjo oglaševanja v različnih medijih, preko interneta, svojih internih baz starih in potencialnih strank itd. Ker je konkurenca med nepremičninskimi družbami tako velika, veliko družb daje poudarek na trženje lastne blagovne znamke, da bi pridobile na prepoznavnosti (Loria, 2010). Za pridobitev strank se nepremičninske družbe poslužujejo tudi nelegalnih načinov oglaševanja, kot je objavljanje tujih, starih ali celo neobstoječih *listingov*.

## **4.3 Pridobitev in trajanje licence za nepremičninskega posrednika**

### **4.3.1 Pridobitev in trajanje licence za nepremičninskega posrednika v Sloveniji**

Po ZNPosr lahko pravico opravljati posle posredovanja v prometu z nepremičninami pridobi (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1, 7. in 7.a člen):

- a) državljan Republike Slovenije, ko pridobi status nepremičninskega posrednika. Zahtevo za pridobitev statusa vloži posameznik pri pristojnem ministrstvu na podlagi certifikata o nacionalni poklicni kvalifikaciji in potrdila iz kazenske evidence. Status pridobi z dnem vpisa v imenik nepremičninskih posrednikov;
- b) državljan države pogodbenice ali tretje države, ki mora predložiti dokazila, predpisana z zakonom, za opravljanje reguliranih poklicev. Z odločbo o priznanju poklicne kvalifikacije se državljanu države pogodbenice ali tretje države prizna pravica opravljati reguliran poklic nepremičninskega posrednika, status pa z vpisom v imenik nepremičninskih posrednikov.

Licenca oz. posebno dovoljenje je dokaz, da je oseba strokovno usposobljena za opravljanje storitev nepremičninskega posredovanja. Pristojno ministrstvo (MOP) izda posamezniku, ki je vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov, licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami in izkaznico nepremičninskega posrednika.

Posameznik licenco pridobi, če zanjo zaprosi in če izpolnjuje naslednje pogoje:

- pridobljena najmanj višješolska strokovna izobrazba,
- uspešno opravljen strokovni izpit za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja,
- starost najmanj 18 let,
- ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oz. gospodarstvo na kazen zopora več kot treh mesecev, ki še ni izbrisana.

V programu strokovnega izpita za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja, ki ga določa in objavlja Ministrstvo za okolje in prostor, so naštetá poglavja, ki se predavajo na izobraževanju za poklic nepremičninskega posrednika:

- osnove stvarnega prava (posest, lastninska pravica, služnost, zastavna pravica, zemljiški dolg, stavbna pravica, predkupna pravica, etažna lastnina itd.),
- obligacijsko pravo – splošni del (temeljni pojmi, pravni posel, sklenitev pogodbe,

učinki pogodbe),

- pogodbe (prodajna pogodba, najem in zakup nepremičnin, pogodba o posredovanju),
- zemljiška knjiga,
- notarske listin pri nepremičninskem poslovanju,
- stanovanjska zakonodaja,
- Zakon o nepremičninskem posredovanju,
- davčna ureditev v prometu z nepremičninami,
- osnove ekonomike nepremičninskega trga,
- finančno poslovanje z nepremičninami,
- osnove vrednotenja nepremičnin, urejanje prostora, graditev objektov in evidentiranje nepremičnin,
- ostalo (poslovno komuniciranje, marketinške storitve, pravila obnašanje in etike).

Po ZNPosr se je nepremičninski posrednik dolžan dodatno izobraževati (usposabljanje) vsakih pet let oz. ob spremembi predpisov, katerih poznavanje se zahteva v sklopu strokovnega izpita za nepremičninskega posrednika.

Po prvem odstavku 10. člena ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1) nepremičninskemu posredniku pristojno ministrstvo trajno odvzame licenco, če po dvakratnem pisnem opominu še vedno:

- daje nezakonite, nepopolne, napačne, zavajajoče ali lažne podatke o nepremičnin, za katero posreduje;
- daje o sebi ali nepremičninski družbi lažne ali nepopolne podatke;
- krši pravila varnega in skrbnega posredovanja v prometu z nepremičninami.

V Predlogu novega ZNPosr je v zvezi z usposabljanjem in licenciranjem predlagano sledeče (GZS – ZPN, 2016, str. 9):

- pregled pogojev in predpisov ter ustrezna prilagoditev ureditve opravljanje poklica posrednik/posrednica za nepremičnine glede na ureditev v EU, saj je bila na ravni EU sprejeta evropska poklicna izkaznica;
- prenos licenciranja, vodenja imenika in registra nepremičninskih družb na GZS – ZPN. Zaradi večje pravne varnosti bi licence še naprej odvezemalo pristojno ministrstvo po pridobitvi mnenja stanovskega združenja;
- dopolnilno usposabljanje nepremičninskih posrednikov z uvedbo sistema stalnega dopolnilnega usposabljanja nepremičninskih posrednikov na podlagi ti. točkovnega sistema z upoštevanjem udeležbe na različnih strokovnih seminarjih in posvetovanjih;
- poenostavitev postopka odvzema licence, saj je dosedanja ureditev na področju odvzema licence zaradi koncepta dvakratnega opomina neučinkovita.

#### 4.3.2 Pridobitev in trajanje licence za nepremičninskega posrednika v mestu New York

V New Yorku obstajajo tri glavne oblike licenc za nepremičninske posrednike, in sicer za (glavnega) nepremičninskega posrednika oziroma brokerja, pridruženega brokerja ter nepremičninskega prodajalca oziroma vajenca/pripravnika (§440 Article 12-A RPL). Broker nadalje izbira med šestimi vrstami licenc glede na obliko gospodarske družbe, v okviru katere bo opravljal svojo dejavnost (več na str. 67).

Splošni pogoji za pridobitev obeh licenc so (Spada, 2005, str. 15):

1. zadovoljivo znanje angleščine,
2. ameriško državljanstvo ali potrdilo o stalnem prebivališču ali pa dovoljenje za delo,
3. če je bila oseba obsojena za kaznivo dejanje, mora predložiti izvršilno pomilostitev (angl. *Certificate of Relief from Disabilities*),
4. starostna omejitev za brokerja je najmanj 20 let, za nepremičninskega posrednika pa najmanj 18 let.

Proces izdajanja licenc za nepremičninskega posrednika in brokerja vodi Ministrstvo za upravne zadeve države New York, Divizija za licenciranje oz. DOS, ki ima tudi pooblastilo, da zavrne, kaznuje ali razveljavi licence za posrednika in brokerja, če ti kršijo določbe 12-A RPL. DOS vodi tudi spletni imenik vseh nepremičninskih posrednikov in brokerjev. Določa tudi izobraževalne centre, ki lahko vodijo tečaje za nepremičninske posrednike in brokerje. DOS tudi omogoča, da preko njihove spletne strani vsi bodoči in sedanji imetniki licence opravijo sledeče: izpolnijo prijavo na izpit za pridobitev licence, spremenijo svoje kontaktne podatke, podaljšajo licenco, dobijo na vpogled rezultate izpita, status prijave in status licence, spremembo zaposlitve pri novem nadzornem brokerju, brokerji pa lahko odjavijo nepremičninskega posrednika, ki ne dela več pod njihovim pokroviteljstvom itd. Na njihovi spletni strani je objavljeno tudi poglavje 12-A RPL in vse spremembe in dopolnitve zakona.

Poleg izpolnjenih splošnih pogojev morajo kandidati za nepremičninskega posrednika prodajalca (angl. *Real Estate Salesperson*) opraviti še 75-urni izobraževalni tečaj in izpit za nepremičninskega prodajalca v državi New Yorku, ki ga vodi DOS (angl. *NYS real estate salesperson exam*) ter pridobiti pokroviteljstvo (angl. *sponsorship*) nadzornega brokerja in se zaposliti pri njemu.

Kandidati za brokerja pa morajo izpolniti naslednje pogoje:

1. najmanj dveletne delovne izkušnje v vlogi nepremičninskega posrednika prodajalca in 1.750 točk ali najmanj tri leta delovnih izkušenj, ki so enakovredne izkušnjam v

nepremičninskem poslovanju (npr. upravljalec nepremičnin, gradbeni investitor) ter 3.500 točk ali pa kombinacijo obeh izkušenj in 3.500 točk. DOS ima natančno razdelan točkovni sistem s katerim ovrednoti izkušnje iz nepremičninskega poslovanja, ki so pogoj za pridobitev licence za brokerja. Tako se za vsak izveden nepremičninski posel pridobi določeno število točk, npr.: 250 točk se pridobi pri posredovanju prodaje stanovanjske hiše ali večstanovanjskega objekta ali kmetije, manjše od 40 hektarjev itd.

2. uspešno opravljen 120-urni izobraževalni tečaj (najprej opravljen 75-urni tečaj za posrednike, nato še 45-urni tečaj za brokerje),
3. uspešno opraviti izpit za brokerja v državi New York,
4. pridruženi broker pa mora predložiti še potrdilo o pokroviteljstvu drugega brokerja.

V državi New York poznajo šest različnih izobraževanj in licenc za brokerja glede na vrsto gospodarske družbe, v okviru katere opravlja svojo dejavnost (samostojni broker, pridruženi broker, broker podjetnik posameznik, povezani broker, korporacijski broker in menedžer družbe z omejeno odgovornostjo).

Izobraževalni program za nepremičninskega posrednika prodajalca vsebuje naslednje teme (DOS, 2016):

- poglavje 12-A RPL, 3 ure
- Zakon o zastopstvu, 11 ur
- posest in pravice na njej, 3 ure
- pogodba o prenosu lastništva, 2,5 ure,
- pravica za zaplembo premoženja in o pravicah služnosti, 2,5 ure,
- pogodbah o najemu in prodaji, 3 ure,
- finančno poslovanje nepremičnin, 5 ur,
- gradnja nepremičnin in okolje, 5 ur,
- vrednotenje nepremičnin in določanje tržne cene nepremičninam, 3 ure,
- človekove pravice in pravična nastanitev, 4 ure,
- nepremičninska matematika, 1 ura,
- občinski skladi in agencije, 2 uri,
- nepremičninsko zavarovanje, 2 uri,
- davčna regulativa, 3 ure,
- condominiums in cooperatives, 4 ure
- poslovne in stanovanjske nepremičnine, 10 ur,
- davek na nepremičninske transakcije, 3 ure,
- hipotekarni brokerji, 1 ura,
- upravljanje s stanovanjskimi nepremičninami, 2 uri.

Obe licenci omogočata posredovanje s poslovnimi ali stanovanjskimi nepremičninami v državi in mestu New York. Vsi nepremičninski posredniki z licenco pridobijo



identifikacijsko izkaznico z njihovo fotografijo, ki jo morajo imeti pri sebi vedno, ko opravljajo svoje delo. Licenco morajo obnavljati vsi nepremičninski posredniki v New Yorku na dve leti, pogoj pa je opravljeno 22,5 urno nadaljevalno izobraževanje. Izjema so le brokerji, ki so pred letom 2008 minimalno 15 let neprenehoma opravljali svoje delo ter odvetniki s pravosodnim izpitom v New Yorku, ki imajo licenco za brokerja.

V mestu New York obstaja nekaj šol, kjer vodijo tečaje za nepremičninske posrednike. Primer zelo znane in najbolj obiskane med njimi je New York Real Estate Institute. Šola deluje od leta 1987 in v njen se je izšolalo več kot 50.000 nepremičninskih posrednikov (Iannucci, 2006). Do leta 2008 je število licenc za nepremičninske posrednike zelo naraščalo in po podatkih REBNY (Loria, 2010) je bilo leta 2010 v mestu New York kar 65.000 nepremičninskih posrednikov z licenco, od tega 41.000 nepremičninskih posrednikov prodajalcev in 24.000 brokerjev.

V New Yorku pa obstaja tudi nekaj poklicev, ki ne potrebujejo licence za opravljanje poslov z nepremičninami:

- odvetniki, ki zastopajo na newyorškem sodišču, lahko delujejo kot brokerji, vendar pa ne morejo biti pokrovitelji drugim nepremičninskim posrednikom,
- javni uslužbenci, ki opravljajo uradno dolžnost,
- združenja lastnikov in neprofitne organizacije,
- upravitelji stanovanjskih nepremičnin in pooblaščen vzdrževalci.

Licence veljajo za vsako državo posebej. Zato morajo nepremičninski posredniki iz drugih držav v ZDA, če želijo opravljati posle nepremičninskega posredovanja v New Yorku, opraviti šolanje in izpit za pridobitev licence v državi New York. Iz držav, ki imajo z državo New York sklenjen sporazum o recipročnosti (skupaj 7 držav), lahko nepremičninski posredniki z veljavno licenco te države, opravljajo posel nepremičninskega posredovanja tudi v državi ali mestu New York.

Za odvzem licence v New Yorku je pristojen DOS in sicer v primeru kršitev poglavja 12-A RPL. Primeri kršitev so (Spada, 2005, str. 30):

1. namerna prevara in zavajanja pri nepremičninskem poslovanju, posebej, ko gre za materialne napake na nepremičnini, ki odločilno vplivajo na vrednost nepremičnine, zdravje bodočih stanovalcev ipd. V ta namen obstaja obrazec Izjava o razkritju stanja nepremičnine (angl. *Property Condition Disclosure Statement*), ki ga prodajalec mora izpolniti in posredovati kupcu še pred sklenitvijo kupo-prodajne pogodbe;
2. ko nepremičninski posrednik s svojim ravnanjem izkazuje nekompetentnost in nezaupanje;
3. prejeti plačilo za posredovanje od več kot ene stranke udeležene v poslu brez vedenja ostalih udeležencev v poslu;

4. če nepremičninski posrednik opravlja neko storitev, ki jo sicer opravlja odvetnik;
5. če broker prejme denarna sredstva strank, a nima v ta namen odprtega posebnega bančnega računa (angl. *escrow account*) oz. če ta sredstva združuje z svojim osebnimi sredstvi ali sredstvi nepremičninske družbe ;
6. diskriminacija pri nepremičninskem poslovanju (pri prodaji, oddaji in oglaševanju nepremičnin) glede na raso, poreklo, barvo kože, nacionalnost, starost, spol, materialni in zakonski status ter invalidnost. Pri tem je prepovedan tudi t.i. *blockbusting* ali spodbujanje lastnikov nepremičnin k prodaji ali oddaji, velikokrat tudi pod tržno ceno, zaradi bojazni, da se bodo začeli naseljevati v njihovo soseško ljudje druge rase ali družbenega razreda;
7. če broker ne objavi svojega *listinga* na MLS-ju;
8. če broker ne hrani dokumentov še tri leta po sklenitvi posla itd.

Licenco lahko začasno odvzame ali prekliče DOS. Postopek za odvzem licence je natančno določen in zajema več korakov ter se v ta namen lahko oblikuje prostovoljna mediacija ali sodišče, če se na odločitev DOS pritoži imetnik licence. Če na koncu zaslišanja upravni sodnik določi začasni odvzem ali preklic licence brokerju, se enako zgodi z licencami vseh pridruženih brokerjev ali nepremičninskih prodajalcev, za katere on odgovarja.

#### **4.3.3 Primerjava pridobitve in trajanja licence med Slovenijo in mestom New York**

Licenco v Sloveniji lahko pridobi le državljan RS, državljan EU oziroma državljan njenega notranjega trga dela (vključuje tudi države Skupnega evropskega gospodarskega prostora) ali tretje države, ki mora predložiti dokazila, predpisana z zakonom, za opravljanje reguliranih poklicev. V New Yorku lahko licenco pridobi tako ameriški državljan kot rezident s stalnim prebivališčem ali delovnim dovoljenje. Pridobljene licence v drugih zveznih držav v državi New Yorku ne veljajo, razen licence pridobljene v državah, s katerimi ima država New Yorku sklenjen vzajemen dogovor. Teh dogovorov ni veliko, saj je Zakon o nepremičninah pisan za državo New York in se razlikuje od podobnih zakonov v drugih zveznih državah.

Razlike so tudi v vrstah in številu licenc. V Sloveniji poznamo eno vrsto licence za nepremičninskega posrednika, v državi in mestu New York poznajo kar tri vrste licenc za nepremičninskega posrednika prodajalca, pridruženega brokerja in brokerja. V okviru licence za brokerja je možno pridobiti 6 vrst različnih licenc, za katere potekajo različna izobraževanja, ki so odvisna od oblike gospodarske družbe, ki jo bo vodil broker. Menim, da bi bilo tudi pri nas koristno vzpostaviti dve vrsti licence: licenco za nepremičninskega posrednika začetnika in licenco za nepremičninskega posrednika.

Glede na obsega izobraževalnega programa menim, da je v Sloveniji izobraževanje za poklic nepremičninskega posrednika daljše in bolj zahtevno in vsebuje tudi poznavanja obsežne zakonodaje, med tem ko je v New Yorku manj zahtevno in manj podrobno.

Izobraževanje v New Yorku sicer vsebuje nekatere vsebine, ki jih slovensko ne, npr.: človekove pravice pri posredovanju v prometu z nepremičninami, hipotekarno bančništvo, zavarovalništvo in upravljanje z nepremičninami. Ta področja so namreč pomembna za tamkajšnji nepremičninski trg, kjer je zaradi velike raznolikosti prebivalstva pomembno, da pri nepremičninskem poslovanju ne prihaja do rasne diskriminacije.

Tudi preverjanje znanja je v Sloveniji na višjem in bolj zahtevnem nivoju in vsebuje pisno in ustno preverjanje. V New Yorku je preverjanje znanja v obliki izbirnih vprašanj in ni ustnega preverjanja znanja. Preverjanje je odvisno od vrste licence. Za pridobitev licence za (glavnega) brokerja je izobraževanje na bolj zahtevni ravni, časovno in vsebinsko obsežnejše in potrebne so tudi delovne izkušnje, ki so točkovane. Točkovanje opravljenih transakcij v prometu z nepremičninami, bi bila smiselna uvedba tudi v slovenski prostor za vrednotenje poklica nepremičninskega posrednika. Vendar pa je zato potreben dobro vzpostavljen nadzor nad delovanjem nepremičninskih posrednikov in evidenca vseh nepremičninskih transakcij.

Menim, da so v Sloveniji nepremičninski posredniki v osnovi bolj izobraženi kot v New Yorku, vendar pa jim dodatno izobraževanje in delovne izkušnje ne omogočajo napredovanja v tem poklicu kot je to mogoče v New Yorku, kjer obstaja razlikovanje med nepremičninskimi posredniki in s tem večje vrednotenje tega poklica v družbi. V New Yorku je predpisano obvezno dodatno izobraževanje in podaljševanje licence na vsake 2 leti in to v obsegu 22,5 ur, v Sloveniji pa na 5 let oz. ob spremembi zakonodaje, licenca pa se ne obnavlja. To pomeni, da so v New Yorku nepremičninski posredniki bolj pod kontrolo DOS zaradi obveznosti obnavljanja licenc, so bolj seznanjeni z novostmi na tem področju, saj svoje znanje pogosteje obnavljajo, hkrati pa s plačevanjem dodatnih izobraževanj in obnavljanjem licence prispevajo več sredstev v DOS (za brokerja je predpisanih kar 13 plačilnih postavk). Na podlagi tega menim, da najeti (odgovornega) brokerja v New Yorku pomeni večje zagotovilo in varnost za naročnika, da je najel izkušenega, preverjenega in dobro izobraženega nepremičninskega posrednika, ki je seznanjen z zadnjo pravno ureditvijo in prakso, med tem ko v Sloveniji, kljub zahtevnemu postopku za izdajo licence, takšne garancije in varnosti za naročnika ni.

Glede predpisovanja vsebine izobraževalnega programa, vodenja izobraževanj in izpitov ter podeljevanja licenc med New Yorkom in Slovenijo ni velikih razlik, saj v obeh državah to vodijo pristojna ministrstva in pooblaščenih izobraževalni centri.

Razlike med Slovenijo in mestom New York so nadalje pri samem postopku odvzema licence in številu opredeljenih kršitev za katere se odvzame licenco. V New Yorku licenco odvzame DOS in to na podlagi kršitve členov iz 12-A RPL. Spada (2003, str. 30-34) jih je v svoji knjigi povzela v 20 natančno razdelanih in obsežnih točkah. Ker pod licenco spada tudi samostojni podjetnik in družba z omejeno odgovornostjo, to pomeni, da lahko DOS odvzame licenco tudi njim in hkrati tudi vsem zaposlenim posrednikom. Po ZNPosr se

licenco nepremičninskemu posredniku odvzame šele po dvakratnem pisnem opominu ministrstva, če še naprej krši eno izmed treh navedenih točk v ZNPosr, ki tudi niso natančno opredeljene. MOP licence nepremičninski družbi ne more odvzeti, ker jo ta nima oz. jo tudi ne more pridobiti. Na podlagi omenjenega menim, da so zaradi natančnejše opredeljenih kršitev in postopkov kaznovanja nepremičninski posredniki in brokerji v New Yorku lažje in hitreje kaznovani z odvzemom licence. V primeru odvzema licence odgovornemu brokerju to hkrati pomeni tudi prenehanje poslovanja nepremičninske družbe. Predvidevam, da takšen način kaznovanja zagotavlja večjo previdnost in odgovornost nepremičninskih posrednikov pri njihovem delu, kot je to zagotovljeno v Sloveniji.

## **4.4 Posredovanje v prometu z nepremičninami**

### **4.4.1 Posredovanje v prometu z nepremičninami v Sloveniji**

Obligacijski zakonik (Ur.l. RS, št. 79/2007, xx. čl.) opredeljuje splošni pojem »posredovanje« kot samostojno gospodarsko dejavnost, ki jo opravlja posrednik. Gre za iskanje primerne osebe, spravljanje te osebe v stik z naročiteljem, ki je naročil storitev posredovanja, in prizadevanje, da naročitelj z osebo, ki jo je našel posrednik, sklene nameravani posel.

ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1, 2. čl.) pa zgornjo definicijo še natančneje razlaga in opredeljuje: »Posredovanje v prometu z nepremičninami pomeni opravljanje registrirane pridobitne dejavnosti posredništva v prometu z nepremičninami, pri čemer posamezni posli posredovanja v prometu z nepremičninami vsebujejo vse dejavnosti pri vzpostavitvi stika med naročiteljem in tretjo osebo ter pri pogajanjih in pripravah za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina, kot so kupna, prodajna, najemna, zakupna ali druga pogodba za določeno nepremičnino.«

V Tabeli 1 je prikaz storitev po ZNPosr, za katere je nepremičninska družba upravičena do običajnega plačila provizije. Poleg teh storitev obstajajo še druge dodatne in pomožne storitve, ki se nepremičninski družbi plačajo posebej, če je tako dogovorjeno s pogodbo o posredovanju in jih ta zaračuna ali pa tudi ne.

Tabela 2: Pregled storitev v zvezi s posredovanje v prometu z nepremičninami

Osnovne storitve nepremičninske družbe po ZNPosr, ki jih opravi za naročitelja	Posebne, pomožne in dodatne storitve, ki jih nepremičninska družba lahko opravi za naročitelja
S plačilom za posredovanje se krijejo stroški naslednjih storitev:	Spodaj navedene storitve plača naročitelj posebej:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• sprejem naročila za posredovanje,</li> <li>• ugotavljanje istovetnosti naročitelja,</li> <li>• priprava pogodbe o posredovanju,</li> <li>• ugotovitev dejanskega in pravnega stanja nepremičnine s skrbnim ogledom nepremičnine,</li> <li>• oglaševanje nepremičnine,</li> <li>• spraviti v stik naročitelja in tretje osebe,</li> <li>• seznanitev tretje osebe z nepremičnino,</li> <li>• organizacija in vodenje ogledov v prisotnosti naročitelja,</li> <li>• organizacija sestankov med naročiteljem in tretjo osebo,</li> <li>• priprave na sklenitev posla,</li> <li>• seznanjanje naročitelja in tretje osebe s tržnimi razmerji, vsebino predpisov, višino davčnih obveznosti in cenami notarskih storitev,</li> <li>• telefonska, spletna in pisna komunikacija z naročiteljem in tretjimi osebami,</li> <li>• sprotno informiranje naročitelja glede opravljenih storitev posredovanja,</li> <li>• sodelovanje pri pogajanjih za sklenitev posla.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• priprava osnutka pogodbe, katere predmet je nepremičnina,</li> <li>• zastopanje v postopkih pridobivanja soglasij in dovoljenj, ki so potrebni za sklenitev kupoprodajne pogodbe,</li> <li>• organizacija cenitve nepremičnine,</li> <li>• zastopanje v davčnem postopku,</li> <li>• urejanja pravnega stanja nepremičnine,</li> <li>• priprava listin za vpis pravic v zemljiško knjigo,</li> <li>• hramba listin (npr. originalnih pogodb),</li> <li>• hramba denarnih sredstev na fiduciarnem računu in ostale storitve.</li> </ul>

Vir: A. Kožar & N. Marinšek, *Zakon o nepremičninskem posredovanju-ZNPosr s komentarji*, 2003, str. 107.

Nepremičninska družba mora naročitelju pred sklenitvijo vsake pogodbe o posredovanju izročiti izvod splošnih pogojev poslovanja.

ZNPosr uvaja tudi ekskluzivno obliko posredovanja, kar pomeni, da s sklenitvijo posebne pogodbe o posredovanju nepremičninska družba pridobi izključno pravico, da za naročitelja opravi storitve posredovanja in naročitelj v času veljavnosti pogodbe ne sme v zvezi z isto nepremičnino skleniti pogodbe o posredovanju z drugimi nepremičninskimi družbami ali preko kogarkoli tretjega oglaševati ali prodajati isto nepremičnino. Smisel ekskluzivnega posredovanja je, da je plačilo za opravljene storitve nepremičninski družbi v naprej zagotovljeno, če je pogodba, za katero je bilo dogovorjeno posredovanje, sklenjena. Predlog novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 14) predlaga uvedbo dveh oblik ekskluzivnega posredovanja, in sicer navadno ekskluzivno pogodbo o posredovanju, ki

izključuje vse druge posrednike, in polno ekskluzivno pogodbo o posredovanju, ki izključuje tudi naročitelja samega. Gre za obliko »*hard ekskluzive*«, kar pomeni, da naročitelj ob podpisu te pogodbe o posredovanju izroči posel posredovanja v celoti v roke nepremičninski družbi. Pri tem se naročitelj zaveže, da bo nepremičninska družba njegov edini pooblaščenec za opravljanje posla, istočasno pa se tudi sam odpove pravici do prodaje. To pomeni, da se naročitelj odpove vsem pravicam v zvezi s posredovanjem, ki ga za njega opravi nekdo drug, torej nepremičninska družba.

Novi predlog uvaja tudi dualizem – delitev na gospodarske in potrošniške posredniške pogodbe.

#### **4.4.2 Posredovanje v prometu z nepremičninami v mestu New York**

V New Yorku poznajo dve obliki pogodbenih razmerij v prometu z nepremičninami, in sicer posredovanje (angl. *brokerage*), ki se uporablja zelo redko in le v primeru, ko naročitelj izrecno ne želi zastopstva, in zastopništvo (angl. *agency*), ki je prevladujoča oblika pogodbenega razmerja (Spada, 2005, str. 50).

Glavni namen posredovanja se nanaša na aktivnost pripeljati skupaj kupca in prodajalca za prodajo oz. nakup nepremičnine. Posredništvo torej pomeni le pomoč pri posredovanju nepremičnine med dvema strankama, pri katerih mora nepremičninska družba v enaki meri skrbeti za zaščito interesov tako naročitelja kot tudi tretje osebe in pri tem ravnati nepristransko. Zastopništvo pa je poseben dogovor med naročiteljem oz. pooblastiteljem in zastopnikom, da zastopnik zastopa izključno interese pooblastitelja, vendar mora na to tretjo osebo jasno in pisno obvestiti, da nastopa v vlogi zastopnika in ne posrednika.

Zastopniško razmerje ali zastopniški odnos (angl. *agency relationship*) se vzpostavi takrat, ko neka oseba najame drugo osebo, da deluje v njenem imenu. Ponavadi se tako razmerje vzpostavi s podpisom pogodbe o zastopništvu pri prometu z nepremičninami (angl. *agency contract*). Oseba, ki je najeta, da deluje v imenu drugega, se imenuje zastopnik (angl. *agent*), oseba, ki izbere zastopnika, da deluje v njenem imenu, pa pooblastitelj (angl. *principal* ali *client*). Tretja oseba ali potencialna stranka (angl. *customer* ali *prospective buyer or seller*) je morebitni kupec ali prodajalec nepremičnine, ki ga zastopnik pripelje k pooblastitelju. Zastopniško razmerje mora biti sklenjeno sporazumno in vse pogodbene stranke morajo vstopiti v pogodbeno razmerje prostovoljno. Namen sklenitve zastopniškega dogovora med zastopnikom in pooblastiteljem je oblikovanje zaupniškega razmerja (angl. *fiduciary relationship*), torej razmerja, v katerem zastopnik deluje v najboljšem interesu pooblastitelja.

Zastopniške oblike po *Real Estate Licence Law* so naslednje (12-A RPL, člen 443):

1. prodajalčev zastopnik (angl. *seller agent* ali *listing agent*), ki deluje predvsem v

- najboljšem interesu prodajalca nepremičnine, vendar mora ravnati s kupcem pošteno in pravično. Ta zastopnik lahko deluje sam ali pa sodeluje s svojim podzastopnikom (angl. *subagent*) ali brokerjevim zastopnikom (angl. *broker's agent*);
2. podzastopnik (angl. *subagent*) je v zastopniškem razmerju s prodajalčevim zastopnikom, vendar v posredovanju zastopa prodajalca in je najet z njegovo privolitvijo. Lahko je nepremičninski agent zaposlen pri isti nepremičninski družbi kot prodajalčev zastopnik ali pa je zaposlen pri drugi nepremičninski družbi in ima s prvo družbo sklenjen dogovor o podzastopništvu (angl. *subagency agreement*). Vsak podzastopnik nosi enake zastopniške obveznosti do prodajalca in do prodajalčevega zastopnika, pri tem pa prodajalčev zastopnik ne prevzame odgovornost za njegovo ravnanje;
  3. kupčev zastopnik (angl. *buyer agent*) je zastopnik kupca nepremičnine, s katerim skleneta dogovor o zastopstvu pri nakupu nepremičnine (angl. *listing agreement*). V njegovem imenu išče in se pogaja za nakup nepremičnine in deluje predvsem v njegovem najboljšem interesu, s prodajalcem nepremičnine pa mora ravnati pošteno in pravično;
  4. dvojni zastopnik<sup>4</sup> (angl. *dual agent*) zastopa tako kupca kot prodajalca nepremičnine v istem poslu. Tako zastopstvo je dovoljeno samo z razkritjem in pisno privolitvijo obeh naročnikov (angl. *disclosure form*);
  5. brokerjev zastopnik (angl. *broker's agent*) je najet s strani brokerja (kupčevega ali prodajalčevega), da dela za njega. S tem broker prevzame odgovornost za njegovo ravnanje, brokerjev zastopnik pa, kljub temu, da ne dela neposredno za naročnika, ima do njega obveznosti, ki izhajajo iz prvotnega zaupniškega razmerja;
  6. sodelujoč zastopnik (angl. *cooperating agent* ali *co-broker*), je vsak zastopnik, ki privoli v delitev provizije z drugim brokerjem. Npr. prodajalčev zastopnik objavi prodajo nepremičnine, sodelujoči broker pa pripelje kupca za nakup te nepremičnine.

#### **4.4.3 Primerjava posredovanja v prometu z nepremičninami med Slovenijo in mestom New York**

Glavna razlika pri posredovanju v prometu z nepremičninami med Slovenijo in New Yorkom je, da je v Sloveniji najbolj razširjena oblika pogodbenega razmerja posredovanje, čeprav je v ZNPosr dovoljeno tudi zastopstvo, v New Yorku pa je prevladujoče razmerje med naročnikom in agentom zastopstvo.

Uporaba različnih oblik pogodbenih razmerij je odraz različnih nepremičninskih trgov Slovenije in New Yorka. Zastopstvo predstavlja tesnejšo povezavo med naročiteljem in

---

<sup>4</sup> Ker zastopnik, kot fiduciar, ne more izkazovati absolutne zvestobe tako prodajalcu kot kupcu v istem poslu, je dvojno zastopništvo v nekaterih državah ZDA prepovedano. Newyorški zakoni te vrste zastopništva vseeno omogočajo, pod pogojem popolnega razkritja tega obema naročnikoma, njune privolitve ter polne zastopanosti obeh naročnikov s strani zastopnika.

zastopnikom. Zastopnik deluje izključno v korist pooblastitelja, kot npr. nepremičninski agent dela v korist prodajalca nepremičnine tako, da skuša njegovo nepremičnino dobro oglaševati, za njo najti čim bolj finančno zmožnega kupca in jo po čim višji ceni tudi prodati. V zameno za zastopstvo in popolno lojalnost pa zastopnik lahko zaračuna tudi višjo provizijo. Tretje osebe so, če tudi same ne najamejo zastopnika, v tem razmerju v podrejenem položaju, a vanj vstopajo prostovoljno. V podrejenem položaju so, ker imajo na drugi strani izkušenega nepremičninskega agenta, s katerim se morajo pogajati za nakup nepremičnine. Posredništvo predstavlja za nepremičninskega posrednika manj obveznosti do naročitelja, posledično je nižja tudi provizija. Ker je slovenski trg nepremičnin manjši in manj konkurenčen, je razumljivo, da je posredovanje prevladujoča oblika pogodbenega razmerja med naročnikom in nepremičninsko družbo.

Menim, da zastopstvo v Sloveniji ni razširjeno tudi zato, ker naročniki ne poznajo te možnosti izbire, čeprav bi jim prinesla večje koristi pri prodaji ali nakupu nepremičnine, še posebej, ko gre za dražje stanovanjske nepremičnine. Naročniki se za posredovanje odločajo tudi želje, da del provizije prevalijo na tretje osebe, kar jim v veliki večini primerov tudi uspeva. Vprašanje pa je ali so zaradi tega na koncu finančno več pridobili.

## **4.5 Pogodba o posredovanju v prometu z nepremičninami**

### **4.5.1 Pogodba o posredovanju v prometu z nepremičninami v Sloveniji**

**Pogodbo o posredovanju** v našem pravnem sistemu na splošno ureja OZ. V ZNPosr pa jo natančneje opredeljuje 13. člen (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1), ki pravi, da se s pisno pogodbo o posredovanju v prometu z nepremičninami nepremičninska družba zavezuje:

- da si bo prizadevala najti in spraviti v stik z naročiteljem tretjo osebo;
- da se bo s tretjo osebo pogajala za sklenitev določene pogodbe, katere predmet je nepremičnina;
- naročitelj pa se zavezuje, da bo nepremičninski družbi plačal za posredovanje, če bo pogodba sklenjena.

V pogodbi, ki je sklenjena med nepremičninsko družbo in naročiteljem, morajo biti navedeni naslednji podatki:

- podatki o nepremičninskem posredniku, ki bo opravljal posle posredovanja,
- višina plačila za posredovanje,
- podatki o zavarovanju odgovornosti,
- opis stroškov posameznih poslov, ki jih zajema plačilo za posredovanje,
- vrsta in višina morebitnih dodatnih storitev in stroškov,
- pravica do plačila za posredovanje,



- višina plačila za posredovanje, kadar naročitelj sam najde tretjo osebo, s katero sklene pogodbo za nepremičnino,
- okvirno ponudbeno ceno za posamezni vrsto nepremičnine,
- opis nepremičnine, ki je predmet posredovanja,
- rok trajanje pogodbe, ki je lahko največ devet mesecev.

Iz osnovne definicije pogodbe o posredovanju izhajajo še naslednja pojasnila (Kožar & Marinšek, 2003, str. 154):

- nepremičninski posrednik se ne zaveže, da bo našel primerno osebo, ampak se zaveže, da si jo bo prizadeval najti in spraviti v stik z naročiteljem,
- naročitelj se za plačilo zaveže le, če bo pogodba s stranko, s katero je stopil v stik na podlagi posredovanja, v resnici sklenjena.

Po 5. členu ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006-UPB1) najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje ali provizija sme znašati v primeru nakupa ali prodaje za isto nepremičnino največ 4% od pogodbene cene. Ta omejitev ne velja, ko je vrednost nepremičnine manjša od 10.000 EUR in v primeru drugih pravnih poslov, ko se višino plačila določi s pogodbo. Plačilo za posredovanje se lahko zaračuna le na podlagi pogodbe o posredovanju. Predlog novega ZNPosr (GZS – ZPN, 2016, str. 10-11) želi 5. člen ZNPosr-1 spremenil tako, da se ta spremeni v: »najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje sme za istega naročitelja znašati v primeru nakupa ali prodaje nepremičnine največ 4 % od pogodbene cene, ta omejitev pa velja, kadar je pogodbena vrednost manjša od 25.000 EUR. Pri tem mora naročitelj nepremičninski družbi plačati še DDV od provizije«.

Upravičenost nepremičninske družbe do provizije je:

- le s strani naročitelja in na podlagi pogodbe o posredovanju,
- delitev provizije med obe pogodbene stranki je možna, če se je to med njima dogovorjeno,
- ko je sklenjena pogodba, pri kateri je posredovala,
- ko obe stranki pozneje odstopita od sklenjene pogodbe,
- ko naročitelj sklene pogodbo s tretjo osebo, ki jo je pred tem spravil z njim v stik že posrednik in je bila sklenjena v šestih mesecih po prenehanju pogodbe o posredovanju;
- nepremičninska družba in naročitelj se lahko dogovorita, da ima nepremičninska družba pravico plačila za posredovanje tudi, kadar naročitelj sam najde tretjo osebo, s katero sklene pogodbo.

V nasprotju se sedaj veljavnim ZNPosr se v Predlogu novega ZNPosr dodajajo novi členi o plačilu za posredovanje, ki pravijo:

- da sme nepremičninska družba del dogovorjenega plačila zaračunati tudi tretji osebi (in ne samo naročitelju, kot je predpisano sedaj), če je tako pisno dogovorjeno med naročnikom in nepremičninsko družbo in če s tem tretja oseba soglaša;
- da je na podlagi dogovora z naročnikom možno že delno plačilo za posredovanje ob sklenitvi predpogodbe. Največ do polovice celotnega plačila bi nepremičninska družba prejela za uspešnost pri vzpostavitvi stika, če je prišlo le do sklenitve predpogodbe in ne do glavne pogodbe, za preostali del do celotnega plačila za posredovanje pa bi bila nepremičninska družba upravičena šele, ko bi bila sklenjena glavna pogodba;
- člen, ki razširja možnosti plačila v primeru neuspešne ali kasnejše sklenitve pogodbe in to z dodatnim odstavkom, ki pravi, da ima nepremičninska družba pravico do odškodnine v višini celotnega ali sorazmernega plačila v primeru, če med naročiteljem in tretjo osebo po pogajanjih za sklenitev pogodbe brez utemeljenega razloga ni bila sklenjena pogodba.

Predlog tudi spreminja rok trajanja pogodbe o posredovanju iz sedaj veljavnega določenega časa za največ 9 mesecev na določen čas, ki bo dogovorjen med strankama oz. če se stranki ne dogovorita, je pogodba sklenjena za čas 12 mesecev.

#### 4.5.2 Pogodba o posredovanju v prometu z nepremičninami v mestu New York

V newyorškem pravnem sistemu poznajo enoten pojem - pogodba o zastopstvu (angl. *brokerage contract*), ki se nanaša tako na zastopanje pri prodaji kot nakupu nepremičnine. V primeru, da lastnik nepremičnine najame nepremičninsko družbo za trženje njegove nepremičnine za prodajo ali oddajo v najem, govorimo o t.i. *listing contractu*. Stranki se dogovorita za različna pogodbena določila, med drugim za trajanje pogodbe in tržno ceno nepremičnine (angl. *market value* ali *list price*). S to pogodbo se nepremičninski posrednik zaveže, da bo zastopal prodajalčeve interese – s tem postane prodajalčev zastopnik (angl. *listing agent*). Naloga zastopnika je, da najde primerne kupca ali najemnika, ki je pripravljen, si želi in je finančno zmožen nepremičnino tudi kupiti. Prodajalec pa ima pravico, da sprejme, zavrne ali nasprotuje vsem ponudbam za nakup.

Obstaja več vrst pogodb o zastopstvu pri prodaji nepremičnin (Spada, 2005 str. 32):

- **pogodba o ekskluzivni pravici do prodaje** (angl. *the exclusive right to sell*) daje zastopniku v času trajanja te pogodbe pravico do provizije, neglede na to, kdo (lahko tudi lastnik) to nepremičnino proda. Vendar pa pogodba dopušča tudi možnost sodelovanja z ostalimi agenti, jim dovoljuje, da nudijo ogleda nepremičnine potencialnim kupcem ter jim ponuja del provizije;
- **pogodba o ekskluzivnem zastopstvu** (angl. *the exclusive agency agreement*) daje prodajalčevemu zastopniku pravico, da v času trajanja pogodbe, poleg lastnika nepremičnine, lahko samo on objavi, trži in proda nepremičnino in je za to tudi

upravičen do provizije. Če nepremičnino proda njen lastnik, mu ni potrebno plačati provizije njegovemu zastopniku;

- **open listing** je pogodba, a katero lastnik dovoli, da njegovo nepremičnino trži en ali več agentov. Provizijo prejme tisti agent, ki proda njegovo nepremičnino. Če lastnik proda svojo nepremičnino kupcu, ki še ni bil pripeljan s strani nobenega od agentov, lastniku ni potrebo plačati provizije.

V praksi se velikokrat uporablja izraz *exclusive listing* za nepremičninsko transakcijo, pri kateri je nepremičninski agent upravičen do plačila provizije, če nepremičnino proda v določenem roku (od 90 dni do nekaj mesecev, odvisno od dogovora med strankama), neglede na to, kdo najde kupca za to nepremičnino. Če kupca najde lastnik nepremičnine, je ta še vedno dolžan plačati agentu provizijo. Namen *exclusive listinga* je motivirati nepremičninskega agenta, da nepremičnino dobro oglašuje, jo proda kolikor hitro je mogoče in po najvišji možni tržni ceni (Exclusive listing, 2016). V mestu New York je v zadnjih letih na trgu kar 90 % stanovanj s ekskluzivnim zastopstvom, med tem ko jih je bilo pred 10 leti le polovica, pred 25 leti pa take vrste pogodba o posredovanju sploh ni obstajala (Loria, 2010). Po mnenju Lorie (2010) je število ekskluzivnih zastopstev povezano z razmerami na trgu in zalogami stanovanj. Če je na trgu velika ponudba stanovanj, to pomeni da mora prodajalec narediti čim več, da svojo nepremičnino bolje trži in hitreje proda, zato se raje odloči za ekskluzivno zastopstvo.

V primeru, da se nepremičninski agent zaveže, da bo predstavljal najboljše interese kupca, s kupcem skleneta pogodbo o zastopstvu pri nakupu nepremičnine (angl. *buyer brokerage* ali *buyer agency agreement*). V pogodbi o zastopstvu se določi tudi višina posredniške provizije (angl. *brokers fee*). Ta je po newyorški zakonodaji izrecno stvar dogovora med zastopnikom in naročnikom. Določi se kot procent od prodaje, nakupa ali oddaje nepremičnine. Zvezni in državni zakoni se kršijo, če katerakoli oseba ali organizacija v naprej določi provizijo brokerju ali skupini njih. Vendar pa v praksi provizijo določa lokalni nepremičninski trg in se le malo razlikuje med nepremičninskimi družbami. Provizija se razlikuje glede na posel, ki ga nepremičninski agent opravi, npr.: v mestu New York se provizija za prodajo stanovanj giblje med 4 in 8 % prodajne vrednosti stanovanja, njena višina pa se dogovori pri podpisu pogodbe o zastopstvu. Za najem stanovanj je provizija odvisna od ročnosti najema. Pri najemu daljšem od enega leta se je provizija giblje v višini ene do dveh mesečnih najemnin.

Provizijo ponavadi plača naročitelj po zaključenem poslu, delitev provizije med posredniki pa je odvisna od tega, koliko posrednikov je pri poslu sodelovalo in kakšni so dogovori o delitvi provizije med njimi. V primeru, da pri poslu poleg prodajalčevega zastopnika ne sodeluje noben posrednik, celotno provizijo dobi prodajalčev zastopnik. Če pri prodaji sodelujeta dva posrednika (angl. *cooperating brokers* ali *co-brokers*) iz dveh različnih nepremičninskih družb, provizijo (angl. *co-op commission*) plača naročnik oz. prodajalec nepremičnine njegovemu zastopniku in to v skladu s pogodbo o zastopstvu pri prodaji

nepremičnine (angl. *listing agreement* ali *contract*). Provizija se naprej deli med prodajalčevim zastopnikom in sodelujoči brokerjem, ki je ali podzastopnik (angl. *subagent*) ali brokerjev zastopnik (angl. *broker's agent*). Pri MLS veliko prodajalčevih zastopnikov ponuja del provizije tudi agentu, ki pripelje kupca oz. kupčevemu zastopniku (angl. *buyer's agent*). Tudi v tem primeru si provizijo agenta razdelita, ponavadi kar na pol. Ko pri poslu sodeluje več nepremičninskih posrednikov znotraj ene nepremičninske družbe, se provizija razdeli glede na dogovor med nepremičninskim posrednikom in lastnikom/-i nepremičninske družbe. Enako velja tudi za zgoraj omenjene brokerje ali posrednike, saj se dogovorjeni del provizije ne nakaže njim direktno, ampak vedno na bančni račun nepremičninske družbe. Višina plačila, ki ga prejme posamezen posrednik, je zelo odvisna od delovnih izkušenj in števila let zaposlitve pri nepremičninski družbi. Pri nepremičninskih posrednikih, ki so začetniki, tako večji del provizije pripada nepremičninski družbi ter izkušenejšim posrednikom in brokerjem, če so pri poslu sodelovali, preostanek provizije, npr. 15 % provizije, pa je plačilo za njegovo delo. Sicer pa velja splošno pravilo 50/50, kar pomeni 50 % provizije pripada družbi (iz katere se pokrijejo stroški oglaševanja in trženja nepremičnine ter ostali stroški delovanja nepremičninske družbe) in 50 % agentu (Loria, 2010).

V nekaterih velikih in znanih nepremičninskih družbah v mestu New York morajo pred prejemom zaslužene provizije, posredniki plačati nepremičninski družbi še mesečni znesek uporabnine (angl. *desk fee*), v katerega so všteti stroški delovnih sredstev družbe (oprema, telefon, računalnik itd.) in dostop do velikega števila potencialnih naročiteljev. V zaslužno provizijo agenta pa so ponavadi všteti tudi vsi stroški njegovega prevoza in prevoza strank ter prehrane, ki jih je imel nepremičninski agent v tistem obdobju. Ker je zaslužek nepremičninskih posrednikov odvisen samo od zasluženih provizij, začetniki potrebujejo od šest mesecev do enega leta, da pričnejo služiti svoj delež provizije oz. plačo. Veliko družb jim na začetku pomaga z mentorskimi programi oz. timi, v katerih sodelujejo začetniki z izkušenejšimi posredniki in dobijo lahko na koncu zaključenega posla zaslužijo majhen del plačane provizije.

#### **4.5.3 Primerjava pogodbe o posredovanju med Slovenijo in mestom New York**

Kot že omenjeno v prejšnjem poglavju, je glavna razlika pri pogodbi o posredovanju med obema trgovinoma v tem, da v Sloveniji v praksi najbolj prevladuje sklepanje pogodbe o posredovanju v prometu z nepremičninami med naročnikom in nepremičninsko družbo, pri kateri se nepremičninski posrednik ne zaveže naročitelju, da bo našel primerno tretjo osebo, ampak, da si jo bo prizadeval najti in spraviti v stik z naročiteljem. V New Yorku pa ne gre za sklepanje pogodb o posredovanju, ampak zastopništvu med pooblastiteljem in nepremičninskim brokerjem oz. nepremičninsko družbo. Glavni namen zastopništva je sicer enak kot pri posredovanju in se nanaša na aktivnost pripeljati skupaj kupca in prodajalca za prodajo oz. nakup nepremičnine. Kljub temu je razlika obema pogodbenima oblikama bistvena. Posredništvo pomeni le pomoč pri posredovanju nepremičnine med

dvema strankama, pri katerih mora nepremičninska družba v enaki meri skrbeti za zaščito interesov, tako naročitelja kot tudi tretje osebe, in pri tem ravnati nepristransko. Zastopništvo pa je poseben dogovor med naročiteljem oz. v tem primeru pooblastiteljem in zastopnikom, da zastopnik zastopa izključno interese pooblastitelja, vendar mora o tem tretjo osebo jasno in pisno obvestiti, da nastopa v vlogi zastopnika in ne posrednika.

Plačilo za posredovanje je v Sloveniji določeno z zakonom in je 4 % od pogodbene cene. V New Yorku plačilo ni določeno z zakonom, ampak se je oblikovalo skozi prakso na trgu in znaša med 4 do 8 % od prodajne vrednosti. Tudi v Predlogu novega ZNPosr je bila predlagana ukinitvev zgornje meje plačila za posredovanje z idejo, da to lahko oblikuje trg sam. Posebno se zdi predlagalcem to pomembno pri sklepanju pogodb o posredovanju z gospodarskimi družbami v primeru prodaje ali nakupa velikih poslovnih nepremičnin, ko je potrebno pri posredovanju veliko vložnega dela in oglaševanja. Menim, da bi bila ta sprememba smiselna, čeprav dvomim v pripravljenost trga in tržnih udeležencev na tako veliko deregulacijo trga in menim, da bi v začetku, dokler se prava cena za posredovanje ne bi oblikovala, lahko prihajalo do zlorab na trgu manj informiranih naročiteljev in tretjih oseb.

V New Yorku poznajo tri oblike zastopstva: t.i. odprto ponudbo, ekskluzivno zastopstvo in ekskluzivno pravico do prodaje. Na trgu se največkrat sklepa ekskluzivno zastopstvo, obvezno pa, ko gre za draga in luksuzna stanovanja, saj pooblastitelji v taki obliki zastopstva vidijo več koristi: sami vplivajo na izbiro nepremičninske družbe oz. brokerja, za katerega menijo, da ima na drugi strani dovolj veliko mrežo kompetentnih kupcev oz. brokerjev, ki bodo takšne kupce pripeljali ter da ima broker dovolj izkušenj in znanja, da bo za premičnino iztržil največ kar je na trgu mogoče. V Sloveniji se med naročniki in nepremičninskimi družbami sklepa največkrat navadna pogodba o posredovanju, pri kateri imajo naročniki možnost sklepanja pogodbe o posredovanju tudi z drugimi nepremičninskimi družbami. V praksi te možnosti naročniki največkrat ne uporabijo, ker morda niti ne vedo, da ta možnost obstaja. V ZNPosr obstaja tudi možnost ekskluzivnega zastopstva, ki se v praksi redkeje uporablja, predlog novega ZNPosr pa mu dodaja še t.i. *hardship ekskluzivo*, ki jo lahko primerjamo z ameriško obliko ekskluzivne pravice do prodaje.

## **4.6 Pravice in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb**

### **4.6.1 Pravice in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb v Sloveniji**

Po ZNPosr je naročitelj fizična ali pravna oseba, ki z nepremičninsko družbo sklene pogodbo o posredovanju, tretja oseba pa je oseba, ki jo nepremičninski posrednik skuša spraviti v stik z naročiteljem, da bi se z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe v zvezi z nepremičnino.

Po ZNPosr so dolžnosti naročitelja predvsem dolžnosti obveščanja nepremičninskega posrednika oz. nepremičninske družbe:

- o vseh okoliščinah, ki so pomembne za opravljanje storitev posredovanja,
- kadar naročitelj sam najde tretjo osebo, s katero sklene pogodbo, ki je bila predmet posredovanja,
- predložiti mora na vpogled vso razpoložljivo dokumentacijo o nepremičnini.

Predlog za novi ZNPosr dodaja še člen, da naročitelj ne sme vzpostaviti neposrednih stikov s tretjo osebo, s katero ga je spravila v stik nepremičninska družba, brez vednosti nepremičninske družbe.

#### **4.6.2 Pravice in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb v mestu New York**

Po RELL je naročitelj oseba, ki izbere zastopnika, da deluje v njenem imenu (angl. *principal* ali *client*), tretja oseba pa je stranka (angl. *customer*). Kot že opisano v predhodnem poglavju se pravice in obveznosti ločijo glede na zastopniško razmerje (Spada, 2005, str. 48):

1. obveznosti in dolžnosti naročitelja do svojega zastopnika so: sodelovanje, plačilo za zastopstvo, ki je določeno v pogodbi o zastopstvu ter povrnitev morebitne škode. Svojega zastopnika naročitelj tudi ne sme ovirati pri opravljanju njegovega dela. Nepremičninski agent je razrešen vseh odgovornosti v primeru, da naročnik zamolči pomembna dejstva, ki povzročijo, da agent napačno predstavi nepremičnino tretji osebi. Npr. lastnik nepremičnine ve za skrito napako na nepremičnini, a jo ne razkrije svojemu zastopniku. Kupec lahko v tem primeru toži prodajalčevega zastopnika, ta pa svojega pooblastitelja oz. prodajalca nepremičnine.

2. obveznosti in dolžnosti naročitelja do tretjih oseb so predvsem odkrito in pošteno ravnanje. Te dolžnosti se dopolnjujejo tudi z naročiteljevimi dolžnostmi do zastopnika, da mu razkrije vse informacije, ki bi vplivale na razmerje in s tem na tretjo osebo. V ta namen mora prodajalec tudi izpolniti obrazec o razkritju stanja nepremičnine (angl. *property condition disclosure form*). Če prodajalec noče ali ne razkrije pravega stanja nepremičnine, je kazensko odgovoren.

#### **4.6.3 Primerjava pravic in obveznosti naročiteljev in tretjih oseb med Slovenijo in mestom New York**

Pravice in obveznosti naročnikov oz. pooblastiteljev se med Slovenijo in New Yorkom razlikujejo pretežno glede na posredništvo oziroma zastopništvo. Posredništvo ima za cilj, da nepremičninski posrednik za naročnika najde oz. ga poveže s potencialnim kupcem, v zameno pa mu naročnik plača provizijo. Zastopništvo pa zastopniku nalaga sklenitev posla

v korist naročitelja. Pravice in obveznosti so v tem primeru precej večje in posledično tudi provizija, ki jo prejme zastopnik. V New Yorku je ta oblika pogodbenega razmerja prevladujoča, saj jo k temu napeljuje izjemno zahteven trg nepremičnin, tako po številu transakcij, kakor tudi po njihovi vrednosti. Naročitelji si v New Yorku enostavno ne morejo privoščiti tveganja in želijo od nepremičninskih agentov kar se da kvalitetno storitev v njihovem največjem interesu.

V Sloveniji je drugače. Število transakcij in vrednosti nepremičnin so bistveno manjše. Nepremičninski posli načeloma niso posebno zahtevni in temeljni interes naročiteljev je, da jim nepremičninski posredniki pomagajo vzpostaviti stik s kupcem oziroma prodajalcem. Obveznosti nepremičninskih posrednikov so pri tem razumljivo precej manjše, posledično lahko tudi provizije.

Kot posebnost velja omeniti, da se Sloveniji velikokrat dogaja, da želijo plačilo provizije naročniki prevaliti na tretje osebe v smislu: »plačaj del ali celo provizijo ali pa ti ne prodam ali oddam svojega stanovanja« in tretje osebe se s tem velikokrat strinjajo, saj se premalokrat zavedajo, da to ni njihova dolžnost. Velika težava pri tem nastane tudi za nepremičninsko družbo, kako to plačilo od tretje osebe terjati, saj nepremičninska družba ni v nobenem pogodbenem razmerju z njo, ampak samo z naročiteljem, ki je po zakonu tudi edini njihov dolžnik. To vprašanje naslavlja predlog novega ZNPosr, ki predlaga, da lahko nepremičninska družba terja del provizije tudi od tretje osebe, če se je ta že predhodno strinjala, da bo poravnala del provizije. V New Yorku s tem nimajo težav, saj je nedvoumno določeno, da provizijo plača naročitelj njegovemu zastopniku, ta pa jo deli naprej med njegove sodelujoče nepremičninske posrednike. Ker gre večinoma za obliko zastopništva, si tudi tretje osebe ponavadi najamejo zastopnika, da v njihovem imenu išče primerno nepremičnino in se pogaja za ceno.

V Sloveniji v bodoče velja razmisliti o večji uporabi instrumenta zastopništva v nepremičninskem poslovanju, saj ima ta kar nekaj prednosti v primerjavi z institutom posredništva. Nepremičninski posrednik se v primeru zastopništva bolj zavzame za interese naročitelja, nosi večjo odgovornost v poslu in je bolj motiviran. V primeru zahtevnejših nepremičninskih transakcij, bodisi zaradi njihove kompleksnosti ali vrednost, lahko izkušen nepremičninski posrednik kot zastopnik precej prispeva h koristim naročitelja. Večji strošek plačila provizije pa se naročitelju izplača, saj lahko doseže večjo vrednost prodaje oziroma nižjo vrednost nakupa ter si s strokovnostjo nepremičninskega posrednika zagotovi ustrezno pravno varnost.

## **5 RAZISKAVA V OBLIKI POLSTRUKTURIRANEGA GLOBINSKEGA INTERVJUJA**

### **5.1 Metodologija in namen raziskave**

Za kvalitativno analizo sem izbrala individualni polstrukturiran globinski intervju, s katerim sem poskušala pridobiti odgovore na več bistvenih vprašanj, ki jih obravnava ta raziskovalna naloga. Osnovna značilnost polstrukturiranih globinskih intervjujev je, da izpraševalec opredeli okvirne vsebine, nato pa intervju vodi skozi podteme, ki so potrebne za zaokrožitev celote. Pri polstrukturiranem intervjuju je večina vprašanj vnaprej določenih, a je pri vsakem vprašanju kljub temu prostor za podrobnejši odgovor (Wilkinson & Birmingham, 2003, str. 45).

Raziskava je opravljena na podlagi teoretičnega dela naloge in primerjav med obema trgoma s ciljem, da preveri, kakšne so možnosti za implementacijo nekaterih rešitev ureditve newyorškega nepremičninskega trga v slovenski prostor. Na podlagi primerjav in lastnih dognanj, ki sem jih pridobila skozi analizo, sem oblikovala opomnik, ki mi je nudil oporne točke pri vodenju intervjuja. Opomnik sem vsebinsko razdelila na dva dela: na prvi sklop vprašanj, ki se je nanašal na možnost uvedbe nekaterih novih dejavnosti v okviru ZPN. Drugi sklop vprašanj se je nanašal na zakonsko ureditev, na njihovo Pobudo in strokovne predloge za sprejem novega ZNPosr ter na Resolucijo nacionalnega stanovanjskega programa.

Ker se je tema raziskave nanašala na institucionalni okvir slovenskega stanovanjskega nepremičninskega trga in znotraj tega na delovanje ZPN in zakonodajno ureditev tega področja, sem za raziskavo izbrala intervjuvanca, predsednika ZPN, g. Boštjana Udoviča, ki se je na povabilo prijazno odzval. Intervju je potekal dobro uro v njegovi pisarni in sem ga snemala z mobilnim telefonom. Opravljen intervju sem za potrebe analize dobesedno prepisala. Prepis intervjuja se nahaja v prilogi magistrskega dela.

### **5.2 Rezultati raziskave**

Rezultate raziskave podajam v naslednjih točkah:

1. Na vprašanje, kakšna mu zdi strokovna in stroškovna smiselnost uvedbe raziskovalno-analitske službe pri ZPN po ameriškem vzoru, je Udovič odgovoril, da GZS že ima analitsko službo, ki je dostopna tudi ZPN. ZPN si svojega lastnega specializiranega raziskovalnega centra zaradi finančnih omejitev ne more privoščiti.
2. Na vprašanje, s katerimi dejavnostmi lahko ZPN še dodatno prispeva k večji promociji



dejavnosti nepremičninskega posredovanja, je Udovič odgovoril, da ZPN lahko v marsičem pripomore k večji promociji dejavnosti, vendar so omejeni s financami in številom članov. Vsekakor si ZPN prizadeva za pridobivanje novih članov in skrbi za promocijo, s čimer želi zvišati ugled sami panogi.

3. Na vprašanje o smiselnosti vzpostavitve nepremičninskega portala v okviru ZPN, ki bi lahko pripomogel tudi k večjemu zaupanju naročnikov, je Udovič odgovoril, da se je takšna ideja v preteklosti že pojavila, a se je treba zavedati, da je trg danes precej majhen. Morda v prihodnje, saj se po krizi nepremičninski trg počasi spet prebuja. Vzpostavitev nepremičninskega portala je po njegovem mnenju odvisna od številnih dejavnikov in ni prepričan, da bi v očeh naročnikov pripomogel tudi h krepitvi zanesljivosti nepremičninskega posredovanja, saj bi vedeli da ga nadzoruje zbornica.
4. Na vprašanje glede pogoste prakse v ZDA, da se ekskluzivne listinge objavlja na enotnem portalu je Udovič odgovoril, da zakon v Sloveniji ekskluzivno posredovanje sicer omogoča, v praksi pa je tega zelo malo, saj stranke ne prepoznajo njegovih koristi. Strinjal se je sicer, da ideja ni slaba, saj se v Sloveniji v zadnjem času pojavlja veliko primerov slabe prakse, ko posrednik ne želi sodelovati z drugim, saj si noče deliti provizije. V kolikor pa je sklenjena ekskluzivna pogodba je verjetno strah manjši, saj je stranka vezana izključno na posrednika, s katerim jo je sklenila. Pojasnil je tudi, da imajo na zaprtih straneh možnost izvajanja borze nepremičnin, za katere njihovi člani želijo, da so tam objavljene, vendar pa to ni portal, ki bi omogočal vidnost oglasov širšemu krogu ljudi.
5. Na vprašanje glede večje vloge in koristi zastopništva v nepremičninskem poslovanju je Udovič mnenja, da je naloga posrednika, ki zastopa koristi obeh strank pri običajnem nepremičninskem posredovanju, povsem v redu. Udovič sicer vidi koristi od zastopništva, vprašanje je, ali jih vidi tudi laičen naročnik. Zato meni, da je uporaba zastopstva bolj smiselna v razmerjih med gospodarskimi subjekti.
6. Na vprašanje, ali bi bila v Sloveniji smiselna uvedba dveh licenc, torej tudi za začetnike oziroma vajence, je Udovič odgovoril, da ta ideja še ni bila razdelana v panogi. Sam sicer meni, da bi bilo to koristno, saj bi bila med pogoji za pridobitev licence tudi praksa.
7. Na vprašanje o njihovem predlogu, da se podeljevanje licenc in vpisovanja v register nepremičninskih posrednikov prenese na pristojnost ZPN, je Udovič odgovoril, da ni zadržkov, da to še naprej opravlja ministrstvo, če le to počne učinkovito. V kolikor bi bilo pooblastilo preneseno na njih, bi to zagotovo zahtevalo kadrovske podkrepitev, a na drugi strani tudi dodatne dohodke za zbornico. V primeru prenosa tudi meni, da ne bi bilo navzkrižja interesov, saj si mora tudi panoga prizadevati, da njeni člani delajo dobro, da je učinkovita.

8. Na vprašanje glede določenega obveznega izobraževanja po vzoru ZDA, da se licenca podaljšuje na dve leti po opravljenem obveznem dodatnem izobraževanju, Udovič meni, da je izobraževanje pogoj za opravljanje dejavnosti, tako si razlaga zakon, ki ga določa kot obveznega. Izobraževanje bi lahko izvajalo tudi združenje, a bi za to potrebovalo s strani države podeljeno javno pooblastilo. Zdi se mi, da je podaljševanje licence sicer koristno, saj povečuje možnost nadzora, a uradnih stališč o tem zbornica nima.
9. Na vprašanje glede odprave zgornje meje provizije je Udovič odgovoril, da ni smiselno, da imamo zgornjo mejo ter da jo imajo le redke države. Meni, da ni nevarnosti, da bi se pojavljale oderuške provizije za stanovanja, saj si posredniki že sedaj močno konkurirajo s cenami svojih storitev.
10. Na vprašanje, da se Kodeks vključi v zakon, je Udovič odgovoril, da so predlagali, da se v zakon napiše, da obstaja Kodeks. V tem trenutku je to sicer samo njihov, a obstaja možnost, da se vzpostavi novo združenje s svojim kodeksom. Bistvo zakona je v tem, da določa, da je potrebno dobre poslovne običaje spoštovati, kar velja že po samem Obligacijskem zakonu. Če je nekdo podpisnik kodeksa, pa se vzpostavi tudi možnost sankcioniranja njegovih morebitnih kršitev s strani tistega, ki je kodeks izdal.
11. Na vprašanje glede vpliva stanovanj DUTB na stanovanjski nepremičninski trg je Udovič odgovoril, da je stanovanj je sicer veliko, a se ne ponujajo. Meni, da problem ni toliko v tem, da nepremičnin ne dajo na trg, temveč že v sami regulativi. Za državna podjetja namreč veljajo stroga pravila za razpolaganja s premoženjem, podobno je tudi pri stečajju. Povedal je tudi, da se posredniki pritožujejo, da so premalo vključeni v te posle, pa tudi pogoji so izjemno zaostreni, zato nekateri tovrstnega sodelovanja niti ne želijo sprejeti. Sicer pa se na vsake toliko objavijo razpisi, a še to predvsem takrat, ko DUTB naleti na kompleksnejši primer, ko npr. prodaja stanovanja v celem naselju ipd.
12. Na vprašanje, ali lahko javna služba za oddajo stanovanj stanovanjskega sklada, ki jo je predvidel nacionalni stanovanjski program, prevzame delo nepremičninskim posrednikom, je Udovič odgovoril, da ne, morda le v manjšem delu, a meni, da bi bile posledice tudi pozitivne. Stanovanjski sklad ima strokovno službo, ima znanje, kar bi pripomoglo k povišanju deleža zakonitega oddajanja in manj k odžiranju dela posrednikom.
13. Na vprašanje, ali se tudi njemu zdi primerna asociacija, da je slovenski nepremičninski trg kot otrok, ki se še uči hoditi, je odgovoril pritrdilno in dodal, da je to velja za gospodarstvo v Sloveniji, predvsem pa za trg nepremičnin. Meni, da se je v javnosti ustvarila slaba percepcija o posrednikih, vendar dejansko opravljajo izjemno pomembno vlogo, kar je razvidno v vseh zahodnih sistemih, kjer je ta poklic bolj

cenjen kot pri nas.

14. Za zaključek je še dodal, da si Zbornica postavlja predvsem prioritete, za katere meni, da so uresničljive in lahko hitreje prispevajo k spremembam in krepitvi trga.

## **SKLEP**

Slovenski trg nepremičnin je v letih od osamosvojitve naprej doživel mnoge korenite spremembe in prešel pomembne faze svojega razvoja. V devetdesetih letih prejšnjega stoletja so nanj vplivale pomembne družbene in ekonomske spremembe, zlasti privatizacija nekdanjih družbenih stanovanj in podjetij ter denacionalizacija stavb in zemljišč, ki so bile povezane s preходом iz planskega v tržno gospodarstvo in z osamosvojitvijo Slovenije. Nanj so sredi prejšnjega desetletja vplivali ekonomski ukrepi, povezani z vstopom Slovenije v EU in Nato (znižanje inflacije, padanje posojilnih obrestnih mer, konkurenčna ponudba posojil, splošna rast blaginje in kupne moči), in ob koncu desetletja še svetovna finančna kriza in gospodarska recesija, ki sta povzročili, da je promet na trgu nepremičnin drastično upadel, cene nepremičnin so se pričele zniževati in mnoge nepremičninske družbe so morale zapreti svoja vrata, saj posla niso imele več.

Za trg stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji lahko rečemo, da je v zadnjem desetletju prešel naslednje faze nepremičninskega cikla: fazo rasti v letih 2004 do prve polovice leta 2008, za katero so bili značilni gospodarska rast in ugodni pogoji za dolgoročno zadolževanje gospodinjstev. Trg je bil v znamenju presežnega povpraševanja, ki je potiskalo prodajne cene nepremičnin v nebo in povečevalo število transakcij z nepremičninami. V tem obdobju je bila intenzivna tudi gradbena dejavnost, ki je z zamikom povečevala ponudbo stanovanjskih nepremičnin na trgu in svojo največjo ekspanzijo dosegla v letu 2007. Trg je prešel v fazo presežne ponudbe v letu 2008, ko je bila ponudba dokončanih stanovanj v Sloveniji največja, a se je hkrati pričela tudi gospodarska kriza, zato je prodaja stanovanjskih nepremičnin močno upadla. V letih od 2009 do 2012 je Slovenijo prizadela huda gospodarska kriza, ki je povzročila nadaljnje zmanjševanje povpraševanja po nepremičninah, nižanje prodajnih cen in hkrati velik upad gradbene dejavnosti. Trg se je znašel v fazi upada. V letih 2014 in 2015, ko se je okrepila gospodarska rast, izboljšale razmere na trgu dela in znižala obrestna mera za dolgoročno posojila, so se že pojavili znaki oživljanja trga, a samo na strani povpraševanja. Število evidentiranih prodaj je naraslo in padanje cen se je ustavilo. Ponudba iz zalog neprodanih stanovanj iz prejšnjih let se je izčrpala, število izdanih gradbenih dovoljenj pa je ostalo na ravni iz časa krize. Lahko rečemo, da se je trg ponudbe znašel na svoji najnižji točki in bo na njej očitno ostal še nekaj let, dokler se zanimanje investitorjev za gradnjo novih stanovanjskih nepremičnin ne bo povečalo. Menim, da v prihodnjih letih na stanovanjskem trgu ne bo prišlo do večjih nihanj v cenah nepremičnin ali povpraševanju po njih. Obdobje mrzličnih nakupov precenjenih stanovanj je za nami in kupci so postali bolj osveščeni.

V naslednjih letih je potrebno urediti najemniški trg stanovanjskih nepremičnin predvsem s spremembami nepremičninske zakonodaje. V novem Stanovanjskem programu je zapisanih veliko dobrih ukrepov in aktivnosti za povečanje in prenovo stanovanjskega fonda. Za izvedbo teh ukrepov le ideja in načrt nista dovolj. Potreben je še stroškovno in finančno opredeljen načrt izvedbe ukrepov in aktivnosti ter opredelitev pristojnosti za njihovo izvedbo. To vključuje tudi tesno sodelovanje vseh pristojnih ministrstev, strokovne javnosti in Zbornice. Ne nazadnje bo potreben tudi političen konsenz za sprejem številnih zakonov za ureditev tega področja. Glede na dolgotrajne postopke pri sprejemanju slovenske zakonodaje in včasih šibko in neučinkovito medresorsko sodelovanje, menim, da je časovni okvir desetih let za tako kompleksne in korenite spremembe na tem področju prekratek. Za slovenski trg stanovanjskih nepremičnin je značilna visoka stopnja lastništva, slabo urejen in nepregleden trg tržnih najemnih stanovanj, pomanjkljivo reguliran, nadzorovan in oblikovan trg neprofitnih najemnih stanovanj ter pomanjkanje ponudbe novih, modernih in energetsko učinkovitih stanovanj, ki bi bila zgrajena učinkoviteje, ceneje in na dobrih lokacijah.

Nasprotno pa za trg stanovanjskih nepremičnin v mestu New York velja visoka stopnja najemništva in izjemno razvit trg tržnih najemnih stanovanj. Učinkovito urejen, načrtovan in alociran je tudi trg neprofitnih najemnih stanovanj, ki se, tako kot slovenski, nenehno srečuje s pomanjkanjem zadostnega števila tako novih kot prenovljenih neprofitnih stanovanj tam, kjer je povpraševanje po njih največje. Težave pa ne izvirajo iz napačnih preteklih stanovanjskih politik, temveč iz pomanjkanja primernih zemljišč za gradnjo večstanovanjskih stavb z neprofitnimi stanovanji, iz visoke rasti števila prebivalstva v mestu New York in velikih socialnih in etničnih razlik med prebivalstvom.

Kljub dolgoletni tradiciji in dobri urejenosti se tudi newyorški trg stanovanjskih nepremičnin ni mogel izogniti vplivu finančne in gospodarske krize. Po izjemni gradbeni ekspanziji v letih 2007 in 2008 je prodaja stanovanj nenadno močno upadla in znižale so se prodajne cene nepremičnin. Tudi newyorški trg se je, tako kot slovenski, znašel v krizi ravno v času največje gradbene ekspanzije. Kriza na trgu ni trajala dolgo, saj so se gospodarske razmere kmalu izboljšale, zaposlovanje je naraslo in že leta 2010 je prodaja stanovanj zopet zaživela, medtem ko je gradbena dejavnost še naprej stagnirala do leta 2015, ko je ponovno oživela in celo preseгла rekordne vrednosti iz leta 2008. K nadaljnjemu hitremu okrevanju mesta je prispevalo tudi okrevanje nacionalnega gospodarstva, rekordni turistični obiski mesta in dobro razvite temeljne dejavnosti mesta (trgovske, izobraževalne in zdravstvene), ki jih kriza ni prizadela tako kot finančni sektor. Newyorški trg nepremičnin je, tako kot slovenski, zapadel v krizo, za katero je bil značilen velik upad v povpraševanju, postopno znižanje prodajnih cen, presežek ponudbe stanovanj na trgu, ki ji je sledil večleten zastoj gradbene dejavnosti. Razlika med njima je bila v dolžini trajanja te krize. Menim, da je newyorški trg stanovanjskih nepremičnin hitro izšel iz krize zaradi svoje izjemne robustnosti, ki je posledica dejstva, da je mesto New York finančni, poslovni in politični center ZDA in sveta, zato tja gravitirajo tako Američani kot

tujci iz celega sveta. Rast prebivalstva od leta 2009 narašča in gradbena dejavnost ji kljub veliki ekspanziji še vedno ne sledi. Veliko je tudi povpraševanje po nepremičninah kot investicijah, saj cene stanovanjskih nepremičnin v mestu New York, z izjemo obdobja krize, naraščajo in so leta 2015 dosegle najvišje vrednosti po letu 2007.

Za newyorški trg so značilna nepremičninska združenja. Največje združenje v mestu je REBNY, ki je bilo ustanovljeno že leta 1896, na nivoju ZDA pa NAR, eno največjih nepremičninskih združenj na svetu. Zanje je značilno veliko število članov, ki s svojim članstvom omogočajo velike prihodke tem združenjem. Ob tem se tudi združenja obnašajo tržno in podjetno in nudijo celo vrsto aktivnosti in dejavnosti svojim članom. Zaradi svojih številnih članov in vpliva, ki ga imajo na trg, združenja predstavljajo tudi veliko pogajalsko in lobistično moč pri sprejemanju zakonodaje in regulative s tega področja.

V nasprotju z ZDA in mestom New York slovenska nepremičninska združenja nimajo dolgoletne tradicije. Delujejo sicer povezano, a na istem trgu in imajo skromno število članov, manjšo pogajalsko moč pri sodelovanju in sprejemanju zakonov, so slabo prepoznavna v javnosti in imajo skromen obseg finančnih prihodkov. Kljub temu menim, da je ZPN v zadnjih letih naredila veliko pri spremembah zakonodaje s svojimi predlogi in s sprejetjem novega Kodeksa. Velik poudarek daje ZPN izobraževanju in informiranju svojih članov ter utrjevanju ugleda panoge v javnosti. Zato menim, da bi se v naslednjih letih morala ZPN bolj tržno usmeriti in poskušati pridobiti finančne vire s pomočjo drugih dejavnosti, npr. s postavitvijo interne spletne baze nepremičnin, ki bi jo lahko kasneje razširili na javni spletni portal, s službo za analize nepremičninskega trga, z vsakoletno podelitvijo priznanj najboljšim posrednikom v Sloveniji, organiziranjem nepremičninskih sejmov mednarodnih razsežnosti itd. Z večjo medijsko izpostavljenostjo bi ZPN pridobila tudi na ugledu in številu članov.

Dobra in učinkovita je tudi stanovanjska politika mesta New York, v katero je vpletena cela vrsta združenj in organizacij, ki med seboj aktivno sodelujejo. Stanovanjska politika se oblikuje na vseh nivojih: na zveznem, državnem in lokalnem oz. mestnem nivoju in se izvaja s pomočjo davčnih olajšav in s financiranjem s strani ministrstva in ostalih združenj ter skladov. Največja razlika med slovensko in newyorško stanovanjsko oskrbo je, da so v mestu New York vse dejavnosti v zvezi s stanovanjsko politiko razdeljene na mnogo organizacij, ki so specializirane za posamezna področja stanovanjske oskrbe, v Sloveniji pa so vse naloge združene v okviru posameznih stanovanjskih skladov. V mestu New York ima pomembno vlogo pri oblikovanju in spremljanju učinkovitosti stanovanjske politike tudi akademsko-raziskovalni center, ki pripravlja analitsko podlago za stanovanjski program. Menim, da je to področje preveč kompleksno, da bi se izvajalo in načrtovalo samo v okviru stanovanjskih skladov v Sloveniji, zato se mi zdi smiselno, da bi se v prihodnje razmislilo o prenosu nekaterih pristojnosti skladov na druge, finančno neodvisne agencije in družbe.

Primerjava zakonske ureditve delovanja nepremičninskih družb in posrednikov je razkrila nekatere velike, a zanimive razlike med vrstami nepremičninskih posrednikov in licenc ter pravicami in obveznostmi, ki jih imajo nepremičninski posredniki v Sloveniji in New Yorku. Newyorška ureditev se je na tem področju izkazala kot bolj domišljena, obveznosti in pravice so natančneje določene in z različnimi vrstami licenc je vzpostavljena večja kontrola nad poslovanjem nepremičninskih posrednikov. Vse to omogoča večjo pravno varnost naročnikov, zato menim, da bi bilo dobro v slovensko ureditev uvesti dodatne licence po vzoru mesta New York, predvsem licenco za pripravnika/vajenca, ki bi omogočala hitro vključitev novih nepremičninskih posrednikov na trg dela, vendar pod nadzorom in odgovornostjo že izkušenih posrednikov. Velike razlike med obema ureditvama so tudi v obliki pogodbenega razmerja med naročiteljem in nepremičninsko družbo. V Sloveniji je najbolj razširjena oblika pogodbenega razmerja posredovanje, v New Yorku pa prevladuje zastopstvo. Iz različnih pogodbenih razmerij izhajajo različne pravice in obveznosti obeh pogodbenih strank. Različne oblike pogodbenih razmerij so odraz različnih praks na obeh trgih. Zastopstvo predstavlja tesnejšo povezavo med naročiteljem in zastopnikom, ki deluje izključno v korist naročitelja, kar je v primeru velikih in dragih nepremičninskih transakcij, ki jih je na newyorškem trgu veliko, tudi edino ustrezno razmerje. In obratno, zaradi manjšega slovenskega trga je posredovanje prevladujoča oblika pogodbenega razmerja med naročnikom in nepremičninsko družbo. Ne glede na to menim, da bi morali zastopstvo v Sloveniji bolje promovirati, saj pri določenih poslih lahko prinese večje koristi naročitelju pri prodaji ali nakupu nepremičnine, še posebej pri bolj zahtevnih prodajnih pogodbah, npr. pri večjih in dražjih objektih.

Na mnoga odprta vprašanja, ki so se mi ob nalogi porajala, sem dobila odgovore tudi iz raziskave oz. t.i. globinskega intervjuja z g. Udovičem, ki je natančno in strokovno opisal nekatere pereče probleme institucionalne ureditve trga ter probleme in omejitve, s katerimi se srečuje ZPN.

Na podlagi primerjav obeh trgov lahko potrdim hipotezo, da je ureditev trga stanovanjskih nepremičnin v Sloveniji še vedno nezadostno urejena. Na tem področju je bilo nekaj narejenega že s sprejetjem novega Kodeksa in s spremembami ZNPosr, v prihodnjih letih pa bo potrebno narediti še veliko na področju nepremičninske zakonodaje in uresničitve Stanovanjskega programa. Menim, da bomo lahko govorili o razvitem in urejenem stanovanjskem nepremičninskem trgu v Sloveniji šele, ko bo prišlo do sprejetja zakonodaje, ki bo omogočala bolj fleksibilen trg stanovanjskih nepremičnin in hkrati bolj reguliran in nadzorovan najemni trg in ko bodo uresničeni cilji iz Stanovanjskega programa.

## LITERATURA IN VIRI

1. *About Furman Center*. Najdeno 20. marca 2016 na spletnem naslovu <http://furmancenter.org/about>
2. *About The New York City Department of Housing Preservation and Development*. Najdeno 15. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.nysafah.org/aboutus.php>  
<https://www1.nyc.gov/site/hpd/about/about-us.page>
3. *About New York State Association for Affordable Housing*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.nysafah.org/aboutus.php>
4. *About New York State Association of REALTORS*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.nysar.com/about-nysar>
5. *All about Real Estate Board of New York*. Najdeno 10. marca 2016 na spletnem naslovu <https://www.rebny.com/content/rebny/en/about.html#collapse5>
6. Armstrong, A., Been, V., Bhalla, K.C., Ellen, G.I., Glashausser, A., McDonnell, S., Weselcouch, M., Winter, B. & Wolf, C. (2008). *State of New York City Housing and Neighborhoods 2008*. New York: NYU Furman Center. Najdeno dne 20. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://furmancenter.org/research/sonychan/2008-report/>
7. Armstrong, A., Been, V., Bhalla, K.C., Ellen, Madar, J., McDonnell, S., Sharygin, C. & Weselcouch, M. (2009). *State of New York City Housing and Neighborhoods 2009*. Najdeno dne 20. aprila na spletnem naslovu <http://furmancenter.org/research/sonychan/2009-report/>
8. Barnes, J. (2010). Real Estate Market Weathering the Storm? The 2009 Market Review. *Cooperator*. Najdeno dne 5. maja 2016 na spletnem naslovu <http://cooperator.com/article/real-estate-market-weathering-the-storm>
9. Banka Slovenije. (2015). *Evrosistem: Poročilo o finančni stabilnosti*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.bsi.si/iskalniki/porocila.asp?MapaId=285>
10. Banka Slovenije. (2016a). *Evrosistem: Gospodarska in finančna nihanja*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.bsi.si/iskalniki/porocila.asp?MapaId=285>
11. Banka Slovenije. (2016b). *Evrosistem: Poročilo o finančni stabilnosti*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.bsi.si/iskalniki/porocila.asp?MapaId=285>
12. Bernanke, B. & Gertler, M. (1989). Agency Costs, Net Worth and Business Fluctuations. *The American Economic Review*, 79 (1), 14–31.
13. Brueggeman, W. & Fisher, J. (2008). *Real estate finance and investment* (13<sup>th</sup> ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
14. Cirman, A. (2006). Housing Tenure Preferences in the Post-privatisation Period: The Case of Slovenia. *Housing Studies*, str. 113–134.
15. Cirman, A. (2008). Intergenerational Transfers as a Response to Changes in the Housing Market in Slovenia. *International Journal of Housing Policy*, str. 303–315.
16. Cirman, A., Čok, M., Lavrač I. & Zakrajšek, P. (2000). Poslovanje z nepremičninami: zapiski predavanj. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. Cushman & Wakefiled. (2009). *Marketbeat – Manhattan retail report*.

- Najdeno 8. marca 2016 na spletnem naslovu [http://www.cushwake.com/cwmb4q09/PDF/retail\\_manhattan\\_4q09.pdf](http://www.cushwake.com/cwmb4q09/PDF/retail_manhattan_4q09.pdf)
18. *Delovanje družbe*. Najdeno 29. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.dutb.eu/si/o-nas>
  19. Dixon, A. (2016). The Income Needed to Pay Rent in the Largest U.S. Cities. Najdeno 10. junija 2016 na spletni strani <https://smartasset.com/mortgage/the-income-needed-to-pay-rent-in-the-largest-cities>
  20. *Dovoljenja za gradnjo stavb glede na vrsto investitorja, Slovenija, letno*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.
  21. *Evidenca trga nepremičnin*. Najdeno 17. marca 2016 na spletnem naslovu [http://www.e-prostor.gov.si/si/zbirke\\_prostorskih\\_podatkov/etn/](http://www.e-prostor.gov.si/si/zbirke_prostorskih_podatkov/etn/)
  22. Exclusive listing. (b.l.). V *Investopedia*. Najdeno 17. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.investopedia.com/terms/e/exclusive-listing.asp>
  23. *Facts About New York City Housing Authority*. Najdeno 3. aprila 2016 na spletnem naslovu [www1.nyc.gov/assets/nycha/downloads/pdf/factsheet.pdf](http://www1.nyc.gov/assets/nycha/downloads/pdf/factsheet.pdf)
  24. Geisler, R. (2009). Predstavitev smernic za oblikovanje novele Kodeksa dobrih poslovnih običajev pri posredovanju v prometu z nepremičninami. *Zbornik referatov – 20. jubilejni posvet Poslovanje z nepremičninami: država, državljani, stanovanja, Portorož*. Ljubljana: Inštitut za nepremičnine, 2009.
  25. Geodetska uprava Republike Slovenije. (b.l.). *Register nepremičnin (REN)*. Najdeno 15. februarja 2016 na spletnem naslovu [http://www.gu.gov.si/fileadmin/gu.gov.si/pageuploads/GRADIVA/PUBLIKACIJE/zlozenke/REN\\_zlozenka.pdf](http://www.gu.gov.si/fileadmin/gu.gov.si/pageuploads/GRADIVA/PUBLIKACIJE/zlozenke/REN_zlozenka.pdf)
  26. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2005, 2006). *Statistično poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leti 2005 in 2006*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://prostor3.gov.si/ETN-JV/>
  27. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2007, 2008, 2009, 2010). *Poročila o slovenskem nepremičninskem trgu za leta 2007, 2008, 2009, 2010*. Najdeno 9. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://prostor3.gov.si/ETN-JV/>
  28. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016). *Letna poročila o slovenskem trgu nepremičnin za leta 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016*. Najdeno 9. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://prostor3.gov.si/ETN-JV/>
  29. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2014). *Evidenca trga nepremičnin – Vodič za poročanje v evidenco trga nepremičnin (ETN)*. Najdeno 15. februarja 2016 na spletnem naslovu [http://www.e-prostor.gov.si/fileadmin/etn/Aplikacija/Vodic\\_za\\_porocanje\\_v\\_ETN\\_141121.pdf](http://www.e-prostor.gov.si/fileadmin/etn/Aplikacija/Vodic_za_porocanje_v_ETN_141121.pdf)
  30. *Gibanje cen na letni ravni*. Najdeno 1. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/info/cene-nepremicnin/gibanje-cen-na-letni-ravni>
  31. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (b.l.). *O posvetu*. Najdeno 25. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://posvetnepremicnine.gzs.si/vsebina/O-posvetu>



32. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (b.1.a). *O Zbornici za poslovanje z nepremičninami*. Najdeno 25. aprila 2016 na spletnem naslovu [https://www.gzs.si/zbornica\\_za\\_poslovanje\\_z\\_nepremicninami/vsebina/O-zbornici/O-Zbornici-za-poslovanje-z-nepremicninami-ZPN](https://www.gzs.si/zbornica_za_poslovanje_z_nepremicninami/vsebina/O-zbornici/O-Zbornici-za-poslovanje-z-nepremicninami-ZPN)
33. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (b.1.b). *Panožne novice*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu [https://www.gzs.si/zbornica\\_za\\_poslovanje\\_z\\_nepremicninami/vsebina/Panozne-novice](https://www.gzs.si/zbornica_za_poslovanje_z_nepremicninami/vsebina/Panozne-novice)
34. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2011, marec). *Pravila o organiziranosti in delovanju GZS – Zbornice za poslovanje z nepremičninami*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.gzs.si/pripone/Pravila%20ZPN%202011.pdf>
35. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2011, 2013). *Kodeks dobrih poslovnih običajev, čistopis*. Najdeno 25. aprila 2016 na spletnem naslovu [https://zdnf.gzs.si/pripone/kodeks-nep\\_notranjost\\_v2%20\(2013cistopis\)web.pdf](https://zdnf.gzs.si/pripone/kodeks-nep_notranjost_v2%20(2013cistopis)web.pdf)
36. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2012). *23. tradicionalni Posvet poslovanje z nepremičninami*. Najdeno 26. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://posvetnepremicnine.gzs.si/vsebina/Arhiv-posvetov>
37. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2013). *24. tradicionalni Posvet poslovanje z nepremičninami*. Najdeno 26. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://posvetnepremicnine.gzs.si/vsebina/Arhiv-posvetov>
38. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2015). *Poslovni načrt ZPN za leto 2016*. Najdeno 25. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://www.gzs.si/Portals/Panoga-Poslovanje-Nepremicnine/Vsebine/ZPN/Gradiva/Točka%203%20-%20Poslovni%20načrt%20ZPN%20za%20leto%202016.pdf>
39. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2015). *Zaključki, 26. posvet: poslovanje z nepremičninami*. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu <https://posvetnepremicnine.gzs.si/Portals/Portal-Posvet-Nepremicnine/vsebina/2015%20posvet/Zaključki%20-%2026%20posvet%20Poslovanje%20z%20nepremicninami.pdf>
40. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2016). *Program dela za obdobje 2016-2019*. Najdeno 27. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.gzs.si/Portals/Panoga-Poslovanje-Nepremicnine/Vsebine/ZPN/Gradiva/Program%20dela%20ZPN%20za%20obdobje%202016%20-%202019.pdf>
41. Gospodarska zbornica Slovenije – Zbornica za poslovanje z nepremičninami. (2016). *Strokovna skupina ZDNP za zakonodajo. Pobuda in strokovni predlog za sprejem novega Zakona o nepremičninskem posredovanju (ZNPossr-1)*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu [99](https://zdnf.gzs.si/Portals/Portal-</a></li>
</ol>
</div>
<div data-bbox=)

zdnp/Vsebine/Pobuda%20in%20predlog%20ZDNP%20za%20sprejem%20novega%20ZNPposr-1.pdf

42. Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje družb za nepremičninsko posredovanje. (b.l.). *Prednosti članstva*. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu <https://zdnp.gzs.si/vsebina/Včlanite-se/Prednosti-članstva>
43. Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje družb za nepremičninsko posredovanje. (2013, 2015). *Pravila o organiziranosti in delovanju GZS – ZPN Združenja družb za nepremičninsko posredovanje*.
44. Gospodarska zbornica Slovenije – Združenje družb za nepremičninsko posredovanje. (2015). *Pravilnik o organizaciji in delu Komisije ZDNP za presojo kršitev Kodeksa dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami*. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu <https://zdnp.gzs.si/Portals/Portal-zdnp/Vsebine/ZDNP/Kodeks/Pravilnik%20Komisije%20ZDNP%20za%20prosojo%20kršitev%20kodeksa%20-%20sprejel%20ZČ%20-%202018%205%202....pdf>
45. *How to join The National Association of REALTORS*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.realtor.org/membership/how-to-join-nar>
46. Iannucci L. (2006). New York City's Real Estate Brokers, Making it in a Crowded Field. *Cooperator*. Najdeno 9. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://cooperator.com/article/new-york-citys-real-estate-brokers>
47. Iannucci L. (2008). Changing Markets, Evolving Expectations. *Cooperator*. Najdeno 9. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://cooperator.com/article/changing-markets-evolving-expectations/full#cut>
48. *Indeksi cen in transakcije stanovanjskih nepremičnin po vrstah stanovanjskih nepremičnin, Slovenija, četrtletno*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
49. *Indeksi cen stanovanjskih nepremičnin (povprečje leta/povprečje prejšnjega leta) in število transakcij po vrstah nepremičnin, Slovenija, letno*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
50. Kodeks o dobrih poslovnih običajih pri poslovanju z nepremičninami, čistopis. (2011, 2013). Najdeno 2. marca 2016 na spletnem naslovu [https://zdnp.gzs.si/pripone/kodeks-nep\\_notranjost\\_v2%20\(2013cistopis\)web.pdf](https://zdnp.gzs.si/pripone/kodeks-nep_notranjost_v2%20(2013cistopis)web.pdf)
51. Kožar, A. & Marinšek, N. (2003). *Zakon o nepremičninskem posredovanju – ZNPposr s komentarji* (1. izd.). Ljubljana: Center za poslovno usposabljanje.
52. Kužet, Z. (2014). Kupiti stanovanje danes ali še čakati. *Večer*. Najdeno 20. aprila na spletnem naslovu <http://www.vecer.com/clanek/201407196045084>
53. Lenarčič, Č. & Damjanović, M. (2016). Slovene Residential Property Prices Misalignment with Fundamentals: Surveys and Analyses. *Bank Of Slovenia*.
54. Lenarčič, Č., Zorko, R., Herman, U. & Savšek, S. (2016). A primer on Slovene Housing Prices Forecast: Surveys and Analyses. *Bank Of Slovenia*.
55. *Letni indeksi cen stanovanjskih nepremičnin (povprečje leta / povprečje leta 2010), Slovenija, letno*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem naslovu

- <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
56. Ling, D.C. & Archer, W.R. (2008). *Real estate principles: a value approach* (2<sup>nd</sup> ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin.
  57. Loria, K. (2010). Moderating Along with the Market: Brokerage Boom or Bust? *Cooperator*. Najdeno 10. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://cooperator.com/articles/1592/1/Moderating-Along-with-the-Market/Page1.html>
  58. Mandič, S. (1999). Stanovanje, kakovost življenja in spremembe v zadnjem desetletju. *Družboslovne razprave* 15(30–31), str. 186-208.
  59. Mičić, A. (2015, 6. november). Intervju: dr. Andreja Cirman. Dokler bo najem zelo slab nadomestek lastništva, bodo vsi ljudje sanjali o lastniškem stanovanju. *Siol.net*. Najdeno 21. maja 2016 na spletnem naslovu <http://siol.net/siol-plus/intervju/dokler-bo-najem-zelo-slab-nadomestek-lastnistva-bodo-vsi-ljudje-sanjali-o-lastniskem-stanovanju-400433>
  60. Miller, J.J. (2010). Regional Market Summary: Manhattan and New York City Metropolitan Areas. *Mobility*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.millersamuel.com/pdf-tank/1281581040pFWvJ.pdf>
  61. Miller Samuel Inc. (2016). Manhattan Decade 2006–2015. *Elliman Report*. Najdeno 4. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.millersamuel.com/files/2016/02/Manhattan\\_10YR\\_2015.pdf](http://www.millersamuel.com/files/2016/02/Manhattan_10YR_2015.pdf)
  62. *Misson, Vision, History*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.realtor.org/about-nar/mission-vision-and-history>
  63. New York. (b.l.). V *Wikipedii*. Najdeno 1. marca 2016 na spletnem naslovu [https://en.wikipedia.org/wiki/New\\_York](https://en.wikipedia.org/wiki/New_York)
  64. *New York City Construction Outlook Update*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.buildingcongress.com/outlook/>
  65. *New York State Board of Real Estate*. Najdeno 5. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.dos.ny.gov/licensing/realestate/re\\_bore.html](http://www.dos.ny.gov/licensing/realestate/re_bore.html)
  66. *O vrednostih nepremičnin*. Najdeno 12. marca 2016 na spletnem naslovu <http://prostor3.gov.si/zvn/>
  67. *O združenju najemnikov*. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.zdruzenje-najemnikov.si>
  68. *Ocena stanovanj v gradnji in dokončanih stanovanj, Slovenija, letno*. Najdeno 11. maja 2016 na spletnem naslovu <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
  69. *Ocenjevanje vrednosti nepremičnin*. Najdeno 8. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/storitve/izmere-in-cenitve/ocenjevanje-vrednosti>
  70. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS* št. 97/2007-UPB1.
  71. *Oglaševane cene [€/m<sup>2</sup>] (oddaja) za stanovanja v Ljubljani*. Najdeno 1. junija 2016 na spletnem naslovu [http://www.trgnepremicnin.si/index.php?link=vsebina-portala/stanje-trga&language=sl&module=mod\\_stanje&function=change&d=stanovanja&t=oglasavana\\_cene\\_oddaja](http://www.trgnepremicnin.si/index.php?link=vsebina-portala/stanje-trga&language=sl&module=mod_stanje&function=change&d=stanovanja&t=oglasavana_cene_oddaja)
  72. Pavlin, B. (2011). *Značilnosti trga in gibanje cen stanovanjskih nepremičnin v*

- Sloveniji v obdobju 2003–2011*. Najdeno 22. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.stat.si/StatisticniDnevi/Docs/Radenci2011/Pavlin-Trg\\_stanovanjskih%20nepremicnin-prispevek.pdf](http://www.stat.si/StatisticniDnevi/Docs/Radenci2011/Pavlin-Trg_stanovanjskih%20nepremicnin-prispevek.pdf)
73. Perovšek, A. & Smodiš, M. (2007). Realizirane transakcije na trgu nepremičnin (2005–2007). *Poslovanje z nepremičninam: 18. tradicionalni posvet, Portorož, 15. in 16. november 2007* (str. 204–215). Ljubljana: Inštitut za nepremičnine.
  74. Perovšek, A. & Smodiš, M. (2009). Analiza cen nepremičnin 2007–2009 in predlog zajemanja cen novogradenj in najemnin. *Jubilejni posvet Poslovanje z nepremičninam: 20. tradicionalni posvet, Portorož, 18. in 19. november 2009* (str. 206–213). Ljubljana: Inštitut za nepremičnine.
  75. Prašnikar, J. & Domadenik, P. (2007). *Mikroekonomije* (2. popr.izd.). Ljubljana: GV Založba.
  76. *Predstavitev Javni stanovanjski sklad Mestne občine Ljubljana*. Najdeno 29. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.jssmol.si/predstavitev/predstavitev/>
  77. Premk, U. (2007). *Nakup in prodaja nepremičnine*. Ljubljana: Primath.
  78. Real Estate License Law. (2016). Najdeno 10. marca 2016 na spletnem naslovu <https://www.dos.ny.gov/licensing/lawbooks/RE-Law.pdf>
  79. Resolucija o nacionalnem stanovanjskem programu 2015–2025 (ReNSP15-25). *Uradni list RS* št. 92/2015.
  80. Rijavec, V., Keresteš, T., Vrenčur, R. & Knez, R. (2006). *Pravna ureditev nepremičnin*. Ljubljana: GV Založba.
  81. Rosenauer, J. & Mayfeild J. (2007). *Effective Real Estate and Marketing* (3<sup>rd</sup> ed.). Ohio: Thomson Higher Education.
  82. Savnik, Š. (2013). *Stanovanjski trg v Sloveniji pred in v krizi* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
  83. Slovensko nepremičninsko združenje. (2015). *Slovensko nepremičninsko združenje – FIABCI*. Najdeno 10. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.fiabci.si/docs/QA/kaj\\_pomeni\\_fiabci.pdf](http://www.fiabci.si/docs/QA/kaj_pomeni_fiabci.pdf)
  84. Spada, M. D. (2005). *New York Real Estate for Salespersons* (3<sup>rd</sup> ed.). Ohio: South-Western.
  85. Stanovanjski sklad Republike Slovenije (2015). *Kronološki pregled delovanja in aktivnosti Stanovanjskega Sklada RS od leta 1991 do leta 2013*. Najdeno 9. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.stanovanjskisklad-rs.si/uploads/doc/file/61/Kronolo\\_ki\\_pregled\\_delovanja\\_in\\_aktivnosti\\_SSRS\\_v\\_letu\\_2014.pdf](http://www.stanovanjskisklad-rs.si/uploads/doc/file/61/Kronolo_ki_pregled_delovanja_in_aktivnosti_SSRS_v_letu_2014.pdf)
  86. Stanovanjski sklad Republike Slovenije (2016). *Letno poročilo 2015*. Najdeno 9. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.stanovanjskisklad-rs.si/uploads/doc/file/82/Letno\\_poro\\_ilo\\_SSRS\\_2015.pdf](http://www.stanovanjskisklad-rs.si/uploads/doc/file/82/Letno_poro_ilo_SSRS_2015.pdf)
  87. Stvarnopravni zakonik. *Uradni list RS* št. 87/2002, 91/2013.
  88. *Število transakcij stanovanjskih nepremičnin po vrstah stanovanjskih nepremičnin*. Najdeno 11. maja 2016 na spletnem naslovu

- <http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
89. The City of New York, Mayor Bill de Blasio. (b.l.). *A Five-Borough, Ten-Years Plan*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu [http://www1.nyc.gov/assets/housing/downloads/pdf/housing\\_plan.pdf](http://www1.nyc.gov/assets/housing/downloads/pdf/housing_plan.pdf)
  90. The National Association of REALTORS. (2016). *Code of Ethics and Standards of Practice of the NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.realtor.org/sites/default/files/policies/2016/2016-NAR-Code-of-Ethics.pdf>
  91. The New York City Economic Development Corporation. (2013). A Summary of New York City's Economy, April 2013. *Economic Snapshot*. Najdeno 4. maja 2016 na spletnem naslovu [www.nycedc.com/sites/default/files/files/economic-snapshot/RES-2567%20Snapshot%20April%202013\\_final\\_1.pdf](http://www.nycedc.com/sites/default/files/files/economic-snapshot/RES-2567%20Snapshot%20April%202013_final_1.pdf)
  92. The New York City Economic Development Corporation. (2015). A Summary of New York City's Economy, May 2015. *Economic Snapshot*. Najdeno 4. maja 2016 na spletnem naslovu [www.nycedc.com/sites/default/files/files/economic-snapshot/Economic\\_Snapshot\\_May\\_2015\\_Housing\\_and\\_Residential\\_Construction\\_in\\_New\\_York\\_City.pdf](http://www.nycedc.com/sites/default/files/files/economic-snapshot/Economic_Snapshot_May_2015_Housing_and_Residential_Construction_in_New_York_City.pdf)
  93. The New York City Economic Development Corporation. (2016a). A Summary of New York City's Economy, January 2016. *Economic Snapshot*. Najdeno 4. maja 2016 na spletnem naslovu [www.nycedc.com/sites/default/files/files/economic-snapshot/Jan\\_2016\\_Economic\\_Snapshot\\_Final\\_2.pdf](http://www.nycedc.com/sites/default/files/files/economic-snapshot/Jan_2016_Economic_Snapshot_Final_2.pdf)
  94. The New York City Economic Development Corporation. (2016b). The Manhattan Update, May 2016. *Borough Trends & Insights, Analysing New York City's Local Economies*. Najdeno 4. maja 2016 na spletnem naslovu [http://www.nycedc.com/sites/default/files/filemanager/Resources/Economic\\_Data/borough\\_update/May\\_2016\\_Manhattan\\_Borough\\_Report.pdf](http://www.nycedc.com/sites/default/files/filemanager/Resources/Economic_Data/borough_update/May_2016_Manhattan_Borough_Report.pdf)
  95. The United States Census Bureau. (b.l.). Annual Statistics: 2015. *Housing Vacancies and Homeownership*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.census.gov/housing/hvs/data/ann15ind.html>
  96. The United States Department of Housing and Urban Development. (2012). Housing Market Profile: New York/New Jersey. *U.S. Housing Market Conditions, 1st Quarter 2012*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu [www.huduser.gov/portal/periodicals/USHMC/reg/USHMC%20Regional%20Reports%20Q1%202012/02%20New%20York\\_New%20Jersey%20region/NYC\\_NY\\_1q12.pdf](http://www.huduser.gov/portal/periodicals/USHMC/reg/USHMC%20Regional%20Reports%20Q1%202012/02%20New%20York_New%20Jersey%20region/NYC_NY_1q12.pdf)
  97. The United States Department of Housing and Urban Development. (2015a). New York City, New York. *Comprehensive Housing Market Analysis*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu [www.huduser.gov/portal/publications/pdf/NYC-comp-16.pdf](http://www.huduser.gov/portal/publications/pdf/NYC-comp-16.pdf)
  98. The United States Department of Housing and Urban Development. (2015b). Region 2: New York/ New Jersey. *HUD PD & R Regional Reports*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu [www.huduser.gov/portal/periodicals/USHMC/reg/NYNJ-RegRpt4Q15.pdf](http://www.huduser.gov/portal/periodicals/USHMC/reg/NYNJ-RegRpt4Q15.pdf)

99. Tratnik, M. (2010). *Stvarnopravni zakonik z uvodnimi pojasnili in stvarnim kazalom Matjaža Tratnika* (2. dop. izd.). Ljubljana: Uradni list RS, 2010.
100. *Value of Membership*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.realtor.org/member-benefits/value-of-membership>
101. Wilkinson, D., & Birmingham, P. (2003). *Using Research Instruments: A Guide for Researchers*. London: RoutledgeFalmer.
102. Zakon o davku na nepremičnine (ZDavNepr). *Uradni list RS* št. 101/13; *Odl. US*: 22/14.
103. Zakon o evidentiranju nepremičnin (ZEN). *Uradni list RS* št. 47/06, 65/07; *Odl. US*: 79/12.
104. Zakon o množičnem vrednotenju nepremičnin (ZMVN). *Uradni list RS* št. 50/06, 87/11, 40/12 – ZUJF; *Odl. US*: 22/14.
105. Zakon o nacionalnih poklicnih kvalifikacijah (ZNPk). *Uradni list RS* št. 1/07-UPB, 85/09.
106. Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPotr). *Uradni list RS* št. 72/06-UPB in 49/11.
107. Zakon o varstvu potrošnikov (ZVPot). *Uradni list RS* št. 98/04-UPB, 114/06 – ZUE, 126/07, 86/09, 78/11, 38/14 in 19/15.
108. Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb (ZVKSES). *Uradni list RS* št. 18/04.
109. *Zgodovina nepremičninskega trga*. (2006). Najdeno 12. marca 2016 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/info/nepremicninski-trg/zgodovina>
110. Zillow.com. (2016). New York Home Prices & Values. Najdeno 3. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.zillow.com/new-york-ny/home-values/>

## **PRILOGA**





## **PRILOGA: Intervju z g. Boštjanom Udovičem, direktorjem Zbornice za poslovanje z nepremičninami**

**1. Kakšna se vam zdi strokovna in stroškovna smiselnost uvedbe raziskovalno-analitske službe ZPN po ameriškem vzoru, ki bi nudila strokovno podporo vašim članom, saj že obstajajo poročila o trgu nepremičnin, ki jih izdaja GURS in statistična poročila SURS?**

Udovič: »GZS ima analitsko službo in menim, da je analitska služba izjemno pomembna za združenje gospodarskih subjektov. ZPN je del GZS in s svojimi 250-imi člani, med katerimi samo en del teh prihaja iz nepremičninskega posredovanja, si žal na tem nivoju ne bi mogla privoščiti analitskega centra.«

**2. S katerimi dejavnostmi po vašem mnenju lahko ZPN še dodatno prispeva k večji promociji dejavnosti nepremičninskega posredovanja?**

Udovič: »ZPN lahko v marsičem pripomore k večji promociji dejavnosti, je pa vprašanje financ. V prvi fazi so želje, potrebe in pričakovanja članov, ki zagotavljajo financiranje in postavljajo tudi naloge. Žal, če financ ni, tudi novih nalog ne more biti. Z velikimi sistemi se ne moremo primerjati, ker je tam trg neprimerno večji, gospodarskih subjektov je več, vendar tudi v RS bi lahko dosti več naredili na nivoju ZPN, če bi imeli več članov. Vsekakor si ZPN prizadeva za pridobivanje novih članov in skrbi za promocijo, s čemer želi zvišati ugled sami panogi. Druga možnost, ki jo vidimo je višja članarina članov ZPN za katero pa menim, da v situaciji, ko jih birokratski aparat in miselnost, ki ni naklonjena svobodni gospodarski pobudi, že tako sili v boj za preživetje, ni primerna. Člani ZPN, ki jih je trenutno nekaj več kot sto, so pravilno prepoznali pomen združevanja, saj se lahko le z njim panoga krepi in hkrati s pomočjo kodeksa tudi vzpostavlja notranji red. "Kaznovanje" z višjo članarino, zato ni smiselno.«

**3. Se vam zdi vzpostavitev nepremičninskega portala v okviru ZPN smiselna in potrebna?**

Udovič: »Ideja o tem se nam je vsekakor že pojavila, a je trg danes precej majhen. Morda leta 2007, ko država še ni bila v finančni krizi. Sicer se nepremičninski trg počasi spet prebuja, a menim, da je vzpostavitev portala odvisna od številnih dejavnikov, npr. težav, s katerimi se soočajo nepremičninski posredniki pri svojem delu, zaradi katerih bi lahko potencialno videli smisel v njegovi vzpostavitvi. Zavedati pa se moramo, da je v primerjavi s tujimi državami v Sloveniji obseg dejavnosti neprimerljivo manjši.«

**4. V kolikor bi do vzpostavitve nepremičninskega portala prišlo, bi ta verjetno v očeh naročnikov pripomogel tudi h krepitvi zanesljivosti nepremičninskega posredovanja, saj bi vedeli da ga nadzoruje zbornica. Verjetno se strinjate, da bi zaradi omenjenega**

## **veliko ljudi poiskalo nepremičninsko agencijo ali pa želelo objavo svoje nepremičnine prav na tem portalu?**

Udovič: »Po mojem mnenju je to optimistična napoved, za katero pa težko ocenim ali bi se tudi uresničila. Zagotovo bi potrebovali veliko časa, da bi pri ljudeh dosegli zavedanje, da je ta portal tisti, ki nudi kvalitetne posrednike, ki imajo za seboj tudi strokovno podporo in spoštujejo poslovne običaje. Res pa je, da bi lahko zbornica skozi portal zagotavljala kvaliteto preko nadzora, ki bi ga izvajala nad posredniki in hkrati dobila možnost izvajanja tudi dodatnih tržnih storitev, npr. oglaševanja. Ideja se je, kot sem omenil, že pojavila, ni pa trenutno tako aktualna, da bi se o njej tudi aktivno pogovarjali. Morda v prihodnosti, v kolikor prepoznamo potrebo.»

## **5. V ZDA je oblikovan sistem, po katerem morajo vsi člani zbornic svoje ekskluzivne listinge, ki so sicer običajna praksa, objaviti na enotnem portalu, ki se imenuje *Multiple Listing Servings*.**

Udovič: »Zakon je v Sloveniji ekskluzivno posredovanje sicer omogočal, v praksi pa je tega zelo malo. Pri tem razmerju je ključno, da posrednik prepriča stranko v korist, ki jih zanjo prinaša ekskluzivno posredovanje, ne pa da posrednik išče svoje koristi.»

## **6. S tem, ko posrednik objavi svoj ekskluzivni listing ga ponudi tudi drugim posrednikom v sodelovanje, na ta način pa se posrednike »prisili«, da sodelujejo v največjo korist naročnika.**

Udovič: »Ideja ni slaba. V Sloveniji se v zadnjem času pojavlja veliko primerov slabe prakse, ko posrednik ne želi sodelovati z drugim, saj si noče deliti provizije. V kolikor pa je sklenjena ekskluzivna pogodba je verjetno strah manjši, saj je stranka vezana izključno na posrednika, s katerim jo je sklenila. Ko smo razmišljali o portalu, se je pojavila pobuda, da bi bil njegov del zaprt za javnosti in namenjen izključno članom. V tem smislu imamo na zaprtih straneh možnost izvajanja borze nepremičnin, za katere naši člani želijo, da so tam objavljene, ni pa to portal, ki bi omogočal vidnost oglasov širšemu krogu ljudi. V kolikor bi se ekskluzivno posredovanje razširilo, v kar sicer dvomim, potem bi bila potreba po tem večja.»

## **7. V ZDA se s podpisom pogodbe o posredovanju, ki je v bistvu pogodba o zastopstvu, avtomatično vzpostavi razmerje zastopnik - stranka. Poznajo celo šest vrst zastopništva, zakon pa med drugim natančno določa, da lahko ta zastopa le koristi ene stranke, katere so te koristi in hkrati vzpostavlja njegovo odgovornost ob morebitnem razkritju informacij, ki jih je pridobil od stranke, tretjim nepooblaščenim osebam.**

Udovič: »Menim, da je naloga posrednika, ki naj zastopa koristi obeh strank, v smislu, ko gre za običajno nepremičninsko posredovanje povsem v redu. Sicer smo v uvodnih določbah zakona nekoliko razdelali pojma posrednik in zastopnik, ne verjamem pa, da bo zastopništvo v praksi tudi zaživelo, morda bolj v primeru gospodarskih pogodb.»

**8. Bi se morda s tem, ko bi se zastopništvo bolj uredilo, pojavila tudi želja naročnika, da najame nepremičninsko agencijo, kot svojega zastopnika? Z vzpostavitvijo zastopstva bi namreč povečali svojo varnost in si zagotovili, da bi zastopnik vselej zasledoval njihove interese, kar bi jih verjetno prepričalo tudi v to, da se prodaje nepremičnin ne bi lotili sami. Pri prodaji ali nakupu bi namreč imeli v vseh fazah strokovnjaka, ki bi deloval izključno v njihovo najboljšo korist.**

Udovič: »Nedvomno bi lahko to koristilo trgu, zato smo pojem zastopništva tudi bolj jasno zapisali v zakon. Vprašanje pa je ali zna laičen naročnik prepoznati razliko med zastopnikom in posrednikom, saj načeloma nepremičnino prodaja ali kupuje enkrat ali morda dvakrat v življenju in zato seveda ni poučen tako dobro, kot nekdo, ki to počne vsak dan. Vedeti je potrebno tudi, da fizične osebe načeloma razpolagajo z manjšim obsegom finančnih sredstev, kar bi jih lahko odvrnilo od odločitve za sklenitev pogodbe z zastopnikom, saj bi bilo plačilo zanj, zaradi tesnejšega razmerja in večje angažiranosti, višje od plačila posrednika. Menim, da je zato uporaba zastopstva bolj smiselna v razmerjih med gospodarskimi subjekti.»

**9. Ali menite, da bi bila uvedba dveh licenc v Sloveniji smiselna? Za pridobitev licence in vpis v imenik nepremičninskih agentov je v ZDA potrebno opraviti izobraževanje v obsegu 75 ur in izpit, podobno kot v Sloveniji. Nepremičninski agent kot začetnik ne more odpreti nepremičninske agencije, prav tako ne more biti samostojni podjetnik, to lahko stori le "broker", torej oseba, ki ima doseženo višjo stopnjo licence. To lahko pridobi šele po dveh letih dela in doseženim določenim številom točk, ki jih med njim pridobiva in katerih število je odvisno od tipa nepremičnine, ki jo proda ali odda. Opraviti mora tudi dodatno izobraževanje in izpit. V ZDA obstaja tudi 7 licenc brokerjev, ki so vezane predvsem na statusno obliko nepremičninske družbe. V Sloveniji pa lahko nepremičninsko družbo ustanovi tudi začetnik, brez delovnih izkušenj.**

Udovič: »Družbo lahko sicer ustanovi kdorkoli, a ne more opravljati dejavnosti posredovanja nepremičnin, v kolikor nima licence. Po mojem prepričanju je licenca nepremičninskega posrednika v Sloveniji enaka licenci "broker" v ZDA. Nižje licence, ki ste jih omenjali, bolj spominjajo na sistem vajeništva, za uvedbo katerega si nekateri prizadevajo. Ideja vajeništva spominja na odvetniško pripravništvo, gre torej za delo osebe, ki še nima licence in s tem ne izpolnjuje vseh pogojev, a bi jih s postopnim pridobivanjem izkušenj iz prakse izpolnjevala. V predlog zakona ideje o vajeništvu sicer še nismo vključili, ker ni dovolj razdelana in tudi ne sodi med večinsko prizadevanje panoge. Sam

menim, da bi bilo to koristno, saj bi bila med pogoji za pridobitev licence tudi praksa, vsekakor pa bi moral tudi vajenec izpolnjevati določene pogoje.»

**10. Med drugim ste predlagali tudi prenos podeljevanja licenc in vpisovanja v register nepremičninskih posrednikov iz ministrstva, ki to opravlja sedaj, na zbornico.**

Udovič: »Nimamo nobenih zadržkov, da to še naprej opravlja ministrstvo, če le to počne učinkovito. V kolikor bi bilo pooblastilo preneseno na nas, bi to zagotovo zahtevalo kadrovske podkrepitve, a na drugi strani tudi dodatne dohodke za zbornico.»

**11. Se vam ne zdi, da bi šlo v primeru prenosa za navzkrižje interesov? Ste le zastopniki interesov nepremičninskih posrednikov, licence pa naj bi podeljeval neodvisen organ, kot je npr. ministrstvo.**

Udovič: »S tem se ne strinjam, saj imamo številna področja v Sloveniji urejena tako, npr. podobne naloge počne zdravniška zbornica, odvetniška zbornica, inženirska zbornica itn. Predlagali smo celo ureditev po kateri bi nadzor izvajalo ministrstvo, zbornica pa bi le preverjala ali oseba izpolnjuje pogoje za imetništvo licence. Smo povsem odprti, nimamo strateških želj. Vsekakor pa mislim, da do navzkrižja interesov ne bi prišlo, saj si mora tudi panoga prizadevati, da njeni člani delajo dobro, da je učinkovita.»

**12. V zakonu je določeno obvezno izobraževanje vsakih pet let, medtem ko licenca neprekinjeno traja, v ZDA pa je ureditev takšna, da se licenca podaljšuje na dve leti po opravljenem obveznem dodatnem izobraževanju. Ali menite, da bi bilo podaljševanje licence dobro pogojevati tudi z dodatnim izobraževanjem?**

Udovič: »Sam menim, da je izobraževanje pogoj za opravljanje dejavnosti, tako si razlagam zakon, ki ga določa kot obveznega. Izobraževanje bi lahko izvajala tudi združenje, a bi za to potrebovala s strani države podeljeno javno pooblastilo. Zdi se mi, da je podaljševanje licence sicer koristno, saj povečuje možnost nadzora, a uradnih stališč o tem zbornica nima.»

**13. V komentarju predloga zakona ste napisali, da predlagate odpravo zgornje meje provizije, česar sicer v sam predlog niste vključili. Zakaj ne?**

Udovič: »V obrazložitvi smo zapisali, da ni smiselno, da imamo zgornjo mejo ter da jo imajo le redke države. Kot ste tudi sami omenili, jo uveljavi že sam trg in to v višini, ki je razumna. Glede na družbeno resničnost pa se nam ne zdi smiselno, da se preveč osredotočamo na to vprašanje, saj ne gre za ključni problem nepremičninskega trga. Za nas je bolj pomembno, da se uvede dualizem med gospodarskimi in potrošniškimi pogodbami, kjer država dvema gospodarskima družbama prepoveduje dogovor o

drugačnem načinu, na primer o višji proviziji za nepremičnine, ki se težje oddajo ipd. To je po našem mnenju popolnoma nesmiselno.»

**14. Se vam ne zdi, da bi se, vsaj do uveljavitve zgornjih mej provizije, ki bi jih sčasoma postavil sam trg, pojavljale oderuške provizije za stanovanja, ki so manj privlačna za nakup ali najem?**

Udovič: »Tudi če stvar ni urejena v zakonu je najmočnejše orožje v preprečevanju tovrstnih zlorab možnost, da lahko posameznik sam proda nepremičnino. Konkurence na nepremičninskem trgu je ogromno, že sedaj si posredniki močno konkurirajo s cenami svojih storitev, zato ne vidim nevarnosti, da bi nekdo z oderuški provizijami dejansko škodoval potrošnikov, saj si lahko te izberejo drugega posrednika ali pa jo prodajo sami.»

**15. Kaj pa dogovor znotraj panoge, torej ko bi se sam ceh dogovoril za določeno višino (previsoke) provizije?**

Udovič: »To bi bilo popolnoma nedopustno, šlo bi namreč za omejevanje konkurence, prepričan pa sem tudi da že sami akterji v tovrstne dogovore ne bi pristali.»

**16. Predlagali ste, da se Kodeks vključi v zakon. Trenutno kršitve Kodeksa obravnava komisija, kakšna ureditev pa bi bila, če bi postal Kodeks del zakona?**

Udovič: »Predlagali smo, da se v zakon napiše, da obstaja Kodeks. V tem trenutku je to sicer samo naš, a obstaja možnost, da se vzpostavi novo združenje s svojim kodeksom. Bistvo zakona je v tem, da določa, da je potrebno dobre poslovne običaje spoštovati, kar velja že po samem Obligacijskem zakonu. Če je nekdo podpisnik kodeksa pa se vzpostavi tudi možnost sankcioniranja njegovih morebitnih kršitev s strani tistega, ki je kodeks izdal. Se pa strinjam, da je, v kolikor so stvari podrobneje urejene že v zakonu, potem potreba po tem, da to ureja kodeks seveda manjša. Smisel zapisa, da kodeks obstaja vidimo sicer bolj v tem, da se le-ta promovira, da posrednik z njegovim obstojem seznaniti stranko ipd. Vključitev določb o sankcijah za kršitve kodeksa ne sodi v zakon, je pa lahko kodeks dobra podlaga za odločanje sodišč.»

**17. V zakonu je zapisano, da lahko delo opravlja nepremičninska družba s sedežem v državi članici EU, s katero je sklenjen sporazum o vzajemnem priznavanju poklicnih kvalifikacij. Taka družba lahko torej ustanovi svojo podružnico v Sloveniji. V predlogu zakona ste dikcijo spremenili iz nepremičninske družbe v posrednika, torej fizično osebo. Zakaj?**

Udovič: »Tako je, saj mora pogoje izpolnjevati nepremičninski posrednik, torej fizična oseba.»

**18. Kakšno pa je vaše mnenju o tem, da se npr. nepremičninskemu posredniku iz Nemčije prizna poklicna kvalifikacija in lahko tako, kljub temu, da je bil deležen izobraževanja, ki je drugačno kot naše, opravlja delo v Sloveniji? Velik del izobraževanja je namreč namenjen spoznavanju posrednikov z zakonodajo.**

Udovič: »Se strinjam z vami, a je v EU vzpostavljen prosti trg, hkrati pa so pogoji za opravljanje dejavnosti v drugi državi dovolj strogi. Vzajemno priznavanje je poleg tega uveljavljeno med državami, ki imajo približno primerljive sisteme. Kot zbornica bi sicer najraje videli, da smo zaprti, da lahko v Sloveniji delajo le naši posredniki, a te časi so mimo, smo v EU in prav je, da omogočimo delo tudi drugim, ki izpolnjujejo pogoje in imajo ustrezen nivo znanja.»

**19. Stanovanj, ki so iz bank prešle na DUTB je verjetno na trgu razmeroma malo, da bi vplival na stanovanjski nepremičninski trg?**

Udovič: »Stanovanj je sicer veliko, a se ne ponujajo. Že ob ustanovitvi "slabe banke" se je vedelo, da bi v primeru, ko bi vsa stanovanja prišla na trg, to izredno pomembno vplivalo na ceno, a do tega preračunljivo ni prišlo. Menim pa, da problem ni toliko v tem, da nepremičnin ne dajo na trg, temveč že v sami regulativi. Za državna podjetja namreč veljajo stroga pravila za razpolaganja s premoženjem, podobno je tudi pri stečajju.»

**20. Koliko so pri procesu prodaje tovrstnih nepremičnin vključeni posredniki? Ali DUTB prodaja sama ali pomoč poišče pri njih?**

Udovič: »Posredniki se pritožujejo, da premalo, če pa so že vključeni, pa so pogoji izjemno zaostreni, zato nekateri tovrstnega sodelovanja niti ne želijo sprejeti. Sicer pa se na vsake toliko objavijo razpisi, a še to predvsem takrat, ko DUTB naleti na kompleksnejši primer, ko npr. prodaja stanovanja v celem naselju ipd.»

**21. Objavljen je bil nacionalni stanovanjski program, v katerem je zapisano, da želi država ustanoviti javno službo za oddajo javnih stanovanj stanovanjskega sklada. Ali menite, da bo na ta način delo vzeto nepremičninskim posrednikom?**

Udovič: »Niti ne, morda le v manjšem delu, a menim, da bi bile posledice tudi pozitivne. Veliko lastnikov, ki trenutno oddaja svoje nepremičnine se sooča s težavami, npr. dobijo neprimerne najemnike, ki jih nato ne morejo izseliti iz svojega stanovanja, na drugi strani pa je problem tudi za državo, saj ugotavljamo da se okoli 80% nepremičnin oddaja na črnem trgu, država od tega nima nič, prav tako tudi posredniki ne. Na splošno te od posredovanja pri najemu zaslužijo izredno malo. S tem ukrepom so želeli dati lastnikom spodbudo, da se ne ukvarjajo sami s postopki oddajanja, z najemniki itd., ampak oddajo stanovanje za določeno obdobje stanovanjskemu skladu, ta pa ga nato odda po svojih pravilih naprej. Ta razpolaga tudi s strokovno službo, ima know-how in to počne lažje. To

bi predvsem pripomoglo k povišanju deleža zakonitega oddajanja in manj k odžiranju dela posrednikom. Na tem mestu težko konkretnije govorim o tem, saj do realizacije te ideje še ni prišlo.»

## **22. Kako bi se po vašem mnenju trg najemnih stanovanj v Sloveniji bolje uredil?**

Udovič: »Že s tem, ko bi se uresničilo to, kar je zapisano v nacionalnem stanovanjskem programu, bi bilo mnogo bolje. V kolikor bi ukinili neprofitno najemnino, ki je prikrit socialni transfer in uvedli stroškovno najemnino tistim, ki si je ne morejo privoščiti pa dali stanovanjski dodatek, bi to pomenilo, da bi si lahko socialno šibkejši na trgu poiskali stanovanje, država pa bi jim subvencionirala najemnino. To se sicer dogaja že sedaj, a je zadeva neusklajena. Neprofitne najemnine so nižje kot tržne, to pa pomeni da nekdo, ki dobi subvencijo, jo dobi tudi v neprofitnem stanovanju in je tako dvojno subvencioniran, prvič skozi višino najemnine in drugič skozi subvencijo, nekdo ki pa je na trgu, pa dobi samo subvencijo. V kolikor bi področje uredili na način, da bi lahko tudi stanovanjski skladi zaračunavali stroškovno najemnino, torej skoraj tržno, pa bi bili najemodajalci izenačeni na trgu in bi si lahko kot prosilci za najem stanovanja, le-to poiskali na trgu, če je cena tam ugodnejša in tako razmerje enako subvencionirano kot tisto. Na ta način bi spodbudili trg, zvišali bi zanimanje za gradnjo stanovanj namenjenih za najem, ki ga trenutno skorajda ni. Država je namreč s sistemom neprofitnih najemnin praktično zadušila najemni trg, tržni najem. Z ukrepi, zapisani v nacionalnem programu, bi ga po mojem mnenju ponovno oživeli.»

## **23. V ZDA, konkretno v NY, imajo stanovanjski sklad, ki pa temelji na tem, da najemnina ne sme predstavljati več kot 40% obremenitev dohodka najemnika.**

Udovič: »Pri nas nismo niti blizu temu. V Sloveniji so do neprofitnega najema upravičeni tudi ljudje, ki imajo npr. 2000 eur mesečnega dohodka na osebo v gospodinjstvu, neprofitne najemnine pa so v vseh neprofitnih stanovanjih enake. Mislim, da je stanovanjski sklad Mestne občine Ljubljana predlagal, da so najemnine določene glede na plačilno sposobnost prosilca, a je tudi to pravzaprav prikrit socialni transfer. Zakaj ne bi raje rekli, da je cena najema takšna, kot jo določi trg, v kolikor je kot taka previsoka, pa bo že sam trg poskrbel za to, da se čez čas zniža, saj se bo ponudba stanovanj zaradi visoke cene povišala, s tem pa tržna vrednost postopoma znižala. Na podlagi višine dohodka prosilca pa mu lahko damo stanovanjski dodatek, ki je lahko večji. Že sedaj lahko subvencije znašajo do 80% vrednosti najemnine, tisti z manjšimi dohodki lahko tako pridobijo višje subvencije, s čemer pride do nižje najemnine. Ne vidim smisla v prilagajanju najemnine dohodkom prosilca, s tem nepremičnino razvrednotimo. Konkreten primer, nepremičnina je vredna 200.000 eur, na podlagi te vrednosti izračunamo stroškovno najemnino, ki mora lastniku omogočati vzdrževanje nepremičnine in to, da lahko v tridesetih letih zgradi novo, ker bo ta že amortizirana. Najemnina takšnega stanovanja ne more biti danes 200 eur na mesec, jutri, ko se vanj vseli nekdo z nižjo plačo,

pa naenkrat 100 eur. Stanovanje je vredno toliko in najemnina mora biti temu primerna, s stanovanjskim dodatkom pa korigiramo plačilno sposobnost najemnika.»

#### **24. Stanovanjski sklad še vedno predvideva javni fond stanovanj.**

Udovič: »S tem ni nič narobe, vse države ga imajo, a ne sme biti tako, kot je to danes, ko predstavlja nelojalno konkurenco tržnemu. Neprofitno najemnino smo ohranili na taki ravni, da v vseh večjih mestih, kjer obstaja potreba po najemu, vsi ki potrebujejo stanovanje, prosijo za neprofitno stanovanje in tudi vsi izpolnjujejo pogoje za neprofitno najemnino, ker so slabo postavljeni. Vse, ki so sklenili pogodbo o najemu pred letom 2003, stanovanjski skladi ali občina niti ne morejo preverjati ali še izpolnjujejo pogoje za neprofitno najemnino, zato imamo lahko situacijo, ko v neprofitnih stanovanjih bivajo ljudje z visokimi dohodki. Ta sistem tako očitno ni ustrezen in če nam uspe realizirati ukrepe zapisane v Nacionalnem stanovanjskem programu, lahko to področje ustrezno uredimo, res pa je da bo verjetno prišlo do precejšnega odpora v družbi. Mislim da je nujno za rešitev najemnega trga, da država realizira to, kar je zapisala v programu. To je eden glavnih pogojev, da se najemni trg uredi, od tega pa bi imeli posredne koristi verjetno tudi nepremičninski posredniki, saj bi bil najemni trg večji, manj bi bilo oddajanja na črno. Ljudje, ki bodo upravičeni do prejemanja subvencije bodo stanovanje iskali na trgu in četudi jim bo nekdo na črnem trgu ponudil stanovanje v najem, ga bodo zavrnil, saj na ta način seveda ne bi dobili subvencije.»

#### **25. Ali menite, da bi v praksi na trgu lahko prišlo do situacije, ko nekdo socialno šibkejši družini, ki je upravičena do subvencije, ne bi želel oddati stanovanja, saj bi jo povezoval z morebitnim problemom neplačevanja najemnine ipd. Menite, da bi bilo zaradi omenjenega potrebno razmisliti tudi o uvedbi dodatnih varovalk pred diskriminacijo?**

Udovič: »Zasebnega lastnika ne moremo prisiliti, da komu odda stanovanje, če tega ne želi, pa kakršnekoli razloge naj za to ima. Tudi zaradi tega je potrebno zagotavljati sistem javnega stanovanjskega fonda, po katerem da zasebnik svoje stanovanje javnemu skladu, ki ga nato oddaja naprej, sam pa na izbiro najemnika nima vpliva. Prepričan pa sem, da še zdaleč niso vsi lastniki nepremičnin nestrpni v smislu, da stanovanja komu ne bi želeli oddati zaradi njegove spolne usmerjenosti, rase ali socialnega statusa. Menim, da bi kar 80 % neprofitnih najemnikov pod pogoji, ki jih določa nacionalni stanovanjski program, na trgu lahko pridobilo stanovanje, če pa tržne najemnine zaradi nižjega dohodka ne bi zmogli plačevati, bi dobili stanovanjski dodatek, za socialne upravičence pa mora biti tako ali tako vzpostavljena neka specifična ureditev. Za te upravičence je tudi težko pričakovati, da jih bo najemodajalec izbral za najemnike svojega stanovanja, če pa ve, da mu čez dva meseca ne bodo zmogli plačati najemnine. Javni najem zasebnih stanovanj je zanimiva ideja, oblikovana po zgledu drugih držav.»



**26. Menite, da je v Sloveniji dovolj lastnikov, z ozirom na to, da smo Slovenci tradicionalno vezani na lastništvo stanovanj, ki bi svoje stanovanje oddali za nižjo najemnino stanovanjskemu skladu, ki bi tudi upravljal in skrbel za to nepremičnino?**

Udovič: »To je stvar posameznika in njegovega prepričanja. Tisti, ki želi višje donose, stanovanja v ta sistem ne bo dal, a bo hkrati tudi izpostavljen tudi, da ga odda neprimernemu najemniku, s katerim se bo moral sam ukvarjati. Tisti, ki pa se z oddajo ne želijo ukvarjati, bodo dali stanovanje Stanovanjskemu skladu, pa četudi zaradi tega dobijo nekaj manj denarja.»

**27. Menite, da je lastnikov s to miselnostjo zadosti za potrebe stanovanjskega sklada?**

Udovič: »Tega ne vem, a ta sistem niti ni odvisen od številčnosti. Predvidevam, da bo Stanovanjski sklad oblikoval neko službo, ki bo lahko sprva delovala tudi na manjši osnovi in jo po potrebi širil, predhodno pa bi interes na trgu lahko preveril tudi z anketami ipd. Prepričan sem, da interes na trgu je, a verjetno precej manjši kot v tujini.»

**28. Pri raziskovanju področja in primerjavi sem dobila asociacijo, da je naš trg kot otrok, ki se še uči hoditi.**

Udovič: »Asociacija je kar na mestu, vendar je to splošno znano za gospodarstvo v Sloveniji, predvsem pa za trg nepremičnin. V javnosti se je ustvarila percepcija, da so posredniki hijene, ki samo čakajo, da bodo človeku vzele težko prigarano kupnino za stanovanje. Dejansko pa opravljajo izjemno pomembno vlogo, kar je nenazadnje razvidno v vseh zahodnih sistemih, kjer je ta poklic ponavadi veliko bolj cenjen kot pri nas. Problem je, ker se soočamo s številnimi populističnimi stališči, v DZ smo že večkrat sliši stališče, da v kolikor pridejo k njim v okviru določenega zakonodajnega postopka občani, ki so šibkejše stranke, jih bo ta bolj poslušal, kot gospodarstvo, ki domnevno zasleduje le dobiček in si polni žepe.»

»Zbornica si postavlja predvsem prioritete, za katere meni, da so uresničljive in lahko na kratki rok nekaj spremenijo, glede na dano družbeno resničnost. S tem počasi prispevamo k razvijanju in krepitvi trga.»