

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ODLOČANJE MLADIH PRI NAKUPU ALI NAJEMU PRVE  
NEPREMIČNINE V SLOVENIJI**

Ljubljana, december 2018

URŠKA VELIKONJA

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Urška Velikonja, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. dr. Matejo Kos Koklič.

### 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 18.12.2018

Podpis študentke: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 TRG NEPREMIČNIN V SLOVENIJI</b> .....	<b>3</b>
1.1 Opredelitev trga nepremičnin in predstavitev njegovih značilnosti.....	3
1.1.1 Opredelitev pojma nepremičnina .....	5
1.1.2 Opredelitev stanovanja in hiše .....	6
1.2 Razvoj trga nepremičnin v Sloveniji.....	7
1.3 Stanje na nepremičninskem trgu v Sloveniji .....	9
1.4 Nakup nepremičnine.....	10
1.4.1 Prednosti in slabosti nakupa nepremičnine .....	11
1.5 Najem nepremičnine.....	11
1.5.1 Prednosti in slabosti najema nepremičnine .....	12
<b>2 ODLOČANJE ZA NAKUP ALI NAJEM NEPREMIČNINE</b> .....	<b>13</b>
2.1 Nakupne vloge .....	13
2.2 Vrste nakupnega odločanja.....	13
2.3 Proces odločanja za nakup ali najem nepremičnine.....	15
2.4 Dejavniki porabnikovega odločanja za nakup ali najem nepremičnine .....	19
2.4.1 Nepremičninski dejavniki porabnikovega odločanja za nakup ali najem nepremičnine .....	20
2.4.2 Psihološki dejavniki odločanja za nakup ali najem nepremičnine .....	22
2.4.3 Sociološki dejavniki.....	23
<b>3 ZNAČILNOSTI MLADIH V SLOVENIJI</b> .....	<b>24</b>
3.1 Demografsko gibanje.....	24
3.2 Podaljševanje mladosti .....	26
3.3 Delovna aktivnost in brezposelnost mladih v Sloveniji .....	27
3.4 Stanovanjska problematika in stanovanjske razmere mladih v Sloveniji.....	30
3.5 Mladi kot ranljiva skupina .....	31
<b>4 EMPIRIČNA RAZISKAVA ODLOČANJA MLADIH PRI NAKUPU ALI NAJEMU SVOJE PRVE NEPREMIČNINE V SLOVENIJI</b> .....	<b>32</b>
4.1 Kvalitativna raziskava odločanja mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji.....	32
4.1.1 Namen in cilji kvalitativne raziskave.....	32

4.1.2 Metodologija kvalitativne raziskave .....	32
4.1.3 Analiza kvalitativnih podatkov .....	33
4.1.4 Povzetek ključnih ugotovitev kvalitativne raziskave .....	39
4.2 Kvantitativna raziskava odločanja mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji .....	39
4.2.1 Namen in cilji kvantitativne raziskave .....	39
4.2.2 Metodologija kvantitativne raziskave .....	41
4.2.3 Analiza kvantitativnih podatkov.....	42
4.3 Interpretacija ugotovitev.....	65
<b>SKLEP .....</b>	<b>67</b>
<b>LITERATURA IN VIRI .....</b>	<b>70</b>
<b>PRILOGE</b>	
<b>KAZALO SLIK</b>	
Slika 1: Kontinuum za nakupno odločanje .....	14
Slika 2: Prebivalstvena piramida v Sloveniji v letu 2017 .....	24
Slika 3: Stanovanjski status anketirancev .....	44
Slika 4: Strinjanje anketirancev s trditvami o bivanju mladih .....	45
Slika 5: Vpliv na končno odločitev v primeru nakupa, najema in nakupa ali najema nepremičnine .....	47
Slika 6: Kriteriji za izbor soseske pri nakupu nepremičnine .....	51
Slika 7: Kriteriji za izbor soseske pri najemu nepremičnine .....	52
Slika 8: Kriteriji za izbor soseske pri nakupu ali najemu nepremičnine .....	53
Slika 9: Strinjanje s trditvami glede kupljene nepremičnine .....	54
Slika 10: Strinjanje s trditvami glede najete nepremičnine .....	55
Slika 11: Strinjanje s trditvami glede nepremičnine .....	56
Slika 12: Pomembnost dejavnikov, ki so morda vplivali na nakupno odločitev .....	57
Slika 13: Pomembnost dejavnikov, ki so morda vplivali na odločitev za najem nepremičnine .....	57
Slika 14: Pomembnost dejavnikov, ki bi morda vplivali na odločitev za nakup ali najem nepremičnine .....	58
Slika 15: Finančni status – osebni dohodek * Stanovanjski status .....	59
Slika 16: Finančni status – dohodek gospodinjstva * Stanovanjski status .....	60
Slika 17: Vpliv spola pri opremljanju in tehničnem, energetskega vidiku nepremičnine – lastniki.....	63
Slika 18: Vpliv spola pri opremljanju in tehničnem, energetskega vidiku nepremičnine – najemniki.....	63
Slika 19: Vpliv treh skupin dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine –lastniki...64	
Slika 20: Vpliv treh skupin dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine – najemnik .....	65

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Število prebivalcev v starosti od 20 do 34 let v Sloveniji po petletnih starostnih skupinah v obdobju od 2010 do 2017.....	25
Tabela 2: Število delovno aktivnih mladih v starosti od 20 do 34 let v Sloveniji po petletnih starostnih skupinah v obdobju od 2006 do 2016.....	27
Tabela 3: Registrirano brezposelne osebe in stopnje registrirane brezposelnosti v Sloveniji po starostnih skupinah v obdobju 2010-2016 .....	29
Tabela 4: Predstavitev intervjuvancev.....	33
Tabela 5: Izobrazbena struktura anketirancev .....	43
Tabela 6: Delovna aktivnost anketirancev.....	43
Tabela 7: Osebni mesečni neto dohodek anketirancev.....	45
Tabela 8: Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva.....	46
Tabela 9: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri nakupu nepremičnine .....	48
Tabela 10: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri najemu nepremičnine.....	49
Tabela 11: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri nakupu ali najemu nepremičnine ....	51
Tabela 12: Pregledna tabela rezultatov preverjanja hipotez .....	65



## UVOD

Gospodarska kriza, ki se je začela leta 2007 v Združenih državah Amerike, je v zadnjem četrtletju leta 2008 prizadela tudi Slovenijo in njen nepremičninski trg. Posledice so vidne v padajočih cenah nepremičnin, pa tudi v številu sklenjenih kupoprodajnih oziroma najemnih poslov. Mladi spadajo v skupino, ki najbolj občuti posledice stanovanjske problematike. Trenutna situacija mladih na trgu dela ni ravno rožnata, kajti gospodarska kriza je močno prizadela prav to skupino. Stopnja brezposelnosti mladih je na splošno precej višja (tudi do dvakrat več) kot stopnja brezposelnosti za populacijo vseh starosti. Po podatkih Eurostata (2017) je konec leta 2015 znašala stopnja brezposelnosti mladih v Sloveniji 18,1%. Visoka stopnja brezposelnosti pri mladih odraža težave pri iskanju zaposlitve. Kljub temu, da je stanovanje, tako kot hrana in oblačila, nujna življenjska potrebščina, brez katere življenje v družbi ni mogoče (Shrestha, 2010, str. 17), mladim predstavlja pridobitev (lastniškega) stanovanja velik izziv. Glavni razlogi za to so visoka brezposelnost, zaposlitev za določen čas, posledično težja pridobitev kredita, majhne možnosti zanašanja na različne vire finančne pomoči, visoke cene, visoke najemnine in drugi dejavniki (Kuhar, 2013, str. 794; Mandič, 2007, str. 13).

V današnjem času tudi vse več mladih podaljšuje proces izobraževanja, zato so še toliko bolj prikrajšani na stanovanjskem področju. Posledično se mladi vse pogosteje kasneje odselijo od doma. Odlaganje z odselitvijo od družine je značilno za celotno Evropo. V Sloveniji bi lahko bila ključna razloga za podaljševanje sobivanja mladih s starši majhno število finančno dostopnih stanovanj ter nezmožnost trga dela, da bi dovolj hitro (in ustrezno) absorbiral visoko izobražene mlade, ki vstopajo na trg. Tako trg dela mlade vse bolj postavlja v šibek in neugoden položaj pri njihovem stanovanjskem osamosvajanju. Če pa že dobijo zaposlitev, pa je velika verjetnost, da je ta samo za določen čas oziroma da gre za različne oblike nestabilne in relativno slabo plačane zaposlitve (Kuhar, 2013, str. 794–795).

Razumevanje omenjenih dejavnikov, ki oblikujejo in vplivajo na trg nepremičnin, pomembno pripomore tudi k razumevanju in preučevanju vedenja oziroma odločanja porabnikov pri trajnih dobrinah, kot npr. nakup avtomobila ali nepremičnine (Al-Nahdi et al., 2015, str. 121). Večja kot je porabnikova vpletenost v nakup, kompleksnejše je odločanje (Sharma, 2014, str. 367). Tovrstni nakupi vzamejo porabniku bistveno več časa in energije.

Na nakupni proces vplivajo tako notranji kot zunanji dejavniki, ki se med seboj prepletajo. Dejavniki, ki se nanašajo na značilnosti kupcev, izhajajo iz njihovih psiholoških značilnosti in jih štejemo med notranje dejavnike. To so motivacija, osebnost, samozaupanje, znanje, čustveno stanje, izkušnje in čustva (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 22–23). Za razumevanje trga nepremičnin imajo pomembno vlogo številne vedenjske teorije, ki pa so se razvile prav na področju psihologije (Al-Nahdi, Ghazzawi, & Bakar, 2015a, str. 146). Koncepti iz psihologije in sociologije se vidno odražajo v vedenju porabnikov, to pa je lahko koristno za razumevanje porabnikovega nakupnega odločanja pri nakupu ali najemu nepremičnine. Med zunanje dejavnike pa spadajo dejavniki, ki se vežejo na nepremičnine, in te razdelimo na fizične

dejavnike, dejavnike bivalnega okolja in družbeno-ekonomske dejavnike (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 20). Na nakupni proces pomembno vplivajo tudi kultura, družbeni sloj, družina in referenčne skupine (Gibler & Nelson, 2003, str. 78–81).

Nakup nepremičnine je dogodek, ki je povezan z dolgoročno investicijo, zato se bom v magistrskem delu osredotočila predvsem na to, kako nepremičninski in psihološki dejavniki pri mladih vplivajo na njihov nakup oziroma najem prve nepremičnine. V magistrskem delu bom obravnavala tako nakup kot najem nepremičnine, saj gre lahko za odločitev med enim in drugim v istem procesu odločanja.

Namen magistrskega dela je celovito preučiti proces odločanja mladih za nakup ali najem nepremičnine. Pri tem želim analizirati trenutno stanje na nepremičninskem trgu v Sloveniji, predstaviti in opisati stanovanjsko področje, vzroke za stanovanjsko problematiko ter posledice/priložnosti, s katerimi se soočajo mladi v Sloveniji. Želim celovito preučiti dosedanje raziskave s področja nakupnega procesa in proučiti, kateri dejavniki vplivajo na odločitev za nakup nepremičnine ter kateri so tisti dejavniki, ki porabniku zagotavljajo zadovoljstvo z nakupom ter posledično dobro počutje v določeni nepremičnini.

Cilj moje magistrske naloge je tudi s pomočjo teorije in empirično raziskovalno metodološkim pristopom ugotoviti, kakšna je vloga nepremičninskih, psiholoških in socioloških dejavnikov ter kakšna je njihova povezanost z nakupom nepremičnine, opredeliti, kakšno vlogo imajo pri posameznih stopnjah nakupnega procesa ter ugotoviti, kateri izmed njih najbolj prevladujejo pri nakupnem odločanju.

Magistrsko delo je razdeljeno na dva vsebinska dela, prvi je teoretični, drugi empiričen. Teoretični del temelji na sekundarnih podatkih. Na podlagi relevantne strokovne in znanstvene literature s področja vedenja porabnikov in njihovega nakupnega procesa, trga dela, zaposlovanja in brezposelnosti mladih ter s področja nepremičnin bom opredelila osnovne pojme, ki so povezani s temo magistrske naloge. Pri tem bom uporabila tudi znanje, ki sem ga pridobila v času celotnega študija. Teoretičnemu delu bo sledil empirični del, v katerem bom izvedla kvantitativno raziskavo z metodo spletnega anketiranja. Anketo bom opravila med mladimi v starosti od 25 do 34 let, ki so v fazi nakupa ali najema nepremičnine ali pa so že šli skozi proces nakupa ali najema nepremičnine. S kvantitativno raziskavo nameravam ugotoviti stališča mladih do nakupa oziroma najema ter prepoznati in opredeliti ključne dejavnike odločanja pri nakupu oziroma najemu njihove prve nepremičnine. Da bi pridobila vpogled v dileme in spekter dejavnikov nakupa oziroma najema, bom pred izvedbo spletnega anketiranja opravila več polstrukturiranih globinskih intervjujev. Tako bom pridobila vpogled, kakšno je stanje med mladimi v obeh prej omenjenih fazah. Magistrsko delo bom zaključila s sklepom, ki bo vseboval ključne ugotovitve ter priporočila vsem potencialnim mladim najemnikom in kupcem prve nepremičnine.



# 1 TRG NEPREMIČNIN V SLOVENIJI

## 1.1 Opredelitev trga nepremičnin in predstavitev njegovih značilnosti

Splošna definicija trga je, da gre za srečanje kupcev in prodajalcev, ki si želijo izmenjati blago, storitve in denar (Geltner, Miller, Clayton, & Eichholtz, 2007, str. 3; Cirman, Čok, Lavrač, & Zakrajšek, 2000, str. 8). Na trgu nepremičnin pa gre za interakcijo, kjer ljudje trgujejo z nepremičninami. To so dobrine, katerih količina in kvaliteta sta težko merljivi, saj gre na tem trgu za trgovanje z lastninskimi pravicami (Cirman et al., 2000, str. 8). Dejstvo je, da je trg nepremičnin lahko najbolj učinkovit, če je pregleden, torej morajo biti vsi akterji na njem informirani, kakšna je tržna vrednost nepremičnin na nekem območju in kakšne so bile njihove realizirane transakcijske cene. V nasprotnem primeru se lahko pojavijo špekulacije, kar prinese deformiranost trga nepremičnin (Mitrović, 2010, str. 228; Smodiš, 2011, str. 335). Osnovni namen nepremičninskega trga je informiranje o vrednostih nepremičnin ter menjava lastništva med prodajalcem in kupcem nepremičnine. Na strani povpraševanja nastopajo uporabniki nepremičnin v vlogi lastnikov, najemnikov, gospodinjstev, podjetij ali drugih institucij, na drugi strani pa se kot ponudniki pojavljajo lastniki nepremičnin (Geltner et al., 2007, str. 3). Posamezne nepremičnine se med seboj zelo razlikujejo zaradi svoje neponovljivosti, predvsem zaradi edinstvenosti lokacije, zato je za trg nepremičnin značilno, da je zelo heterogen. Zaradi pomembnosti lokacije je nepremičninski trg tudi prostorsko segmentiran. Trg nepremičnin je nepopoln, zato je običajno nadzorovan in reguliran (Smodiš, 2011, str. 335). Tako kot vsak drug trg ima tudi nepremičninski svoje zakonitosti in pravila, po katerih deluje. Nepremičnine imajo specifične lastnosti in zaradi tega se nepremičninski trg razlikuje ne le od trgov popolne konkurence, temveč tudi od ostalih trgov. Za lažje razumevanje trga nepremičnin je zato dobro poznati njegove najpomembnejše značilnosti, in sicer lokalizirano konkurenco, slojevitost povpraševanja, slabo informiranost tržnih udeležencev in fiksno kratkoročno ponudbo (Cirman et al., 2000, str. 8–10). V nadaljevanju natančneje opisujem vsako izmed značilnosti.

**Lokalizirana konkurenca.** Nepremičnost, heterogenost in trajnost nepremičnin so glavni vzroki za specifično konkurenco posameznega območja, kjer se nepremičnina nahaja. Potencialni kupci si morajo nepremičnino ogledati, da bi popolnoma spoznali njene prednosti. Posamezne nepremičnine pa je težko primerjati, kar vpliva na omejenost konkurence (Cirman et al., 2000, str. 9). Ker so nepremičnine edinstvene, torej ni mogoče, da bi obstajali dve enaki nepremičnini, so za trg nepremičnin značilne velike razlike med regijami in državami, tako po vrednosti nepremičnin kot tudi v številu transakcij (Kaj so nepremičnine, 2017).

**Slojevitost povpraševanja.** Ljudje navadno iščejo in uporabljajo nepremičnine v točno določene namene, zaradi česar se tudi povpraševanje in ponudba na posameznih tržnih segmentih zelo razlikujeta. Trg in nepremičninski strokovnjaki se temu prilagajajo in se specializirajo za posamezno nepremičninsko področje (Cirman et al., 2000, str. 10; Geltner et al., 2007, str. 3). Tako je npr. trg stanovanj lahko zelo aktiven, medtem ko trg hiš stagnira (Cirman et al., 2000, str. 10).

**Slaba informiranost tržnih udeležencev.** Transakcije med prodajalci in kupci so navadno zaupne in decentralizirane in zaradi nepreglednosti trga so tržni udeleženci slabo informirani, zato je pridobivanje tržnih informacij zahtevno, dolgotrajno in drago opravilo. Kupci največkrat iščejo pomoč pri nepremičninskih posrednikih, ki so ponavadi veliko bolj osveščeni o vrednosti nepremičnine ter o stanju nepremičninskega trga, kar pa povišuje transakcijske stroške (Cirman et al., 2000, str. 10; Levitt & Syverson, 2008, str. 599).

**Fiksna kratkoročna ponudba.** Usklajevanje ponudbe in povpraševanja je na trgu nepremičnin težaven in dolgotrajen proces, zato ju je pogosto mogoče uskladiti le na dolgi rok. V krajšem časovnem obdobju je povpraševanje lahko zelo različno, medtem ko je ponudba nepremičnin na kratek rok fiksna in se ne more hitro odzvati, kar se velikokrat lahko odraža v ceni (Cirman et al., 2000, str. 10).

Nepremičninski trg opravlja mnogo funkcij, med katerimi Cirman et al. (2000, str. 8) navajajo tri osnovne funkcije:

1. Menjava lastništva in prerazdelitev zemljišč ter obstoječega prostora različnim uporabnikom, glede na preference finančno sposobnih uporabnikov. Pri tem gre lahko za prodajne, najemne in davčno spodbujene transakcije.
2. Pridobivanje informacij o ceni in vrednosti nepremičnin in ostalem dogajanju na nepremičninskem trgu je velikega pomena za odločanje investitorjev, posojilodajalcev, upravljalcev, gradbenih in razvojnih podjetij, posrednikov, cenilcev in ostalih tržnih udeležencev. Pomembno je, da jim trg takšne informacije posreduje, saj gre za podatke o doseženih cenah nepremičnin, o vrednosti primerljivih posesti in njihovih uporabah, o višini najemnin in podobno.
3. Prilagajanje kakovosti in količine prostora spremembam socialnih in ekonomskih potreb je tretja pomembna funkcija trga nepremičnin. S spremembo uporabnosti nepremičnine se lastniki odzivajo na različne tržne priložnosti in pritiske.

Trg nepremičnin v splošnem delimo na najemniški trg, kjer se trguje s prostorom in se oblikuje cena uporabe prostora (t.i. najemnina), ter lastniški trg, kjer se prenašajo lastninske pravice (Geltner et al., 2007, str. 3–4). Trg nepremičnin se lahko deli glede na geografsko lokacijo, vrsto nepremičnine in uporabo. Cirman et al. (2000, str. 11) delijo trg nepremičnin glede na namen in rabo oziroma trgovano nepremičnino, tega pa potem še na naslednje podtrge:

- trg stanovanjskih nepremičnin (stanovanja, eno ali več družinske stanovanjske stavbe, stavbna zemljišča za stanovanja);
- trg poslovnih nepremičnin (pisarne in pisarniške zgradbe, hoteli, moteli, trgovine in nakupovalni centri, gledališča);
- trg industrijskih nepremičnin (skladišča, rudniki, proizvodni prostori, stavbna zemljišča za industrijsko dejavnost);
- trg kmetijskih nepremičnin (kmetije in živinorejske farme razen rekreacijskih nepremičnin, neuporabljena razvita zemljišča ob urbanih območjih);

- trg nepremičnin s posebnim namenom (izobraževalne institucije, religiozne institucije, bolnišnice, pokopališča, domovi za upokojence, igrišča, avtoceste, pošte, parki in številne druge nepremičnine, namenjene javni uporabi).

### 1.1.1 Opredelitev pojma nepremičnina

Pojem nepremičnina so poskušali definirati že številni avtorji. Premk (2007, str. 17) jo opredeljuje kot stvar, premoženje, imetje, torej nekaj, kar je negibljivo, negibno, nepremično. Jacobus (2010, str. 11) pravi, da zemljišče in vse, kar je na njem zgrajeno, raste ali je nanj pritrjeno z dolgoročnim namenom oziroma pod njim ter je po zakonu nepremično, se šteje kot nepremičnina. Prav tako nepremičnina vsebuje vse stalne izboljšave zemljišča. Pomembna opredelitev je tudi po Stvarnopravnem zakoniku (Ur. l. RS, št. 87/2002, v nadaljevanju SPZ), ki deli stvari na premične in nepremične. Tako SPZ v 18. členu nepremičnino opredeli kot prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami, to pa so vse stvari, ki se v skladu s prepričanjem štejejo za del druge stvari. Vse ostale stvari opredeljuje kot premične.

Za življenje posameznikov so nepremičnine nujno potrebne. Nepremičnine po Maslowovi lestvici potreb večinoma zadovoljujejo potrebo po varnosti, včasih pa predstavljajo tudi najvišjo stopnjo samouresničitve življenjskih ciljev (Černe, Temeljotov, & Števančec, 2012, str. 37). Imajo pa tudi visoke vrednosti, ki prinašajo dohodke, po drugi strani pa prinašajo stroške. Poleg hrane in obleke je najosnovnejša potreba ljudi tudi potreba po strehi nad glavo, zato nepremičnina predstavlja zelo pomembno dobroto v življenju posameznika. Nekateri posamezniki pa nepremičnino uporabljajo v namen za povečevanje že obstoječega bogastva, torej kot obliko naložbe prihrankov. O slednjem se govori, kadar je osnovna potreba že zadovoljena (Cirman et al., 2000, str. 34).

Za nepremičnine so značilne določene značilnosti, ki jih Cirman et al. (2000, str. 3) razdelijo v tri skupine: fizične, ekonomske in institucionalne lastnosti.

**Fizične lastnosti.** Med osnovno lastnost nepremičnine se šteje njena **nepremičnost**. Prestavljanje zgradb ni možno (Geltner et al., 2007, str. 4). Nepremičnost je torej v celoti značilna za zemljišče.

Do uničenja zgradb lahko pride, medtem ko v primeru naravnih nesreč lahko pride le do poškodbe zemljišča, vendar bo to ostalo na svojem mestu. Njegova ekonomska vrednost pa se bo mogoče le nekoliko zmanjšala. Zato je **neuničljivost** značilna le za zemljišče. Za vse nepremičnine pa velja **heterogenost** oziroma raznovrstnost, saj ni mogoče najti dveh popolnoma enakih nepremičnin (Cirman et al., 2000, str. 3; DiPasquale & Wheaton, 1996, str. 35). Za nepremičnine je tudi značilno, da imajo velik spekter karakteristik, zato je zanje značilno, da so **kompleksne, večdimenzionalne dobrine** (Kaj je nepremičnina? Razlike med nepremičnino in ostalimi dobrinami, 2016).

**Ekonomske lastnosti.** Zaradi fiksne ponudbe zemljišč je za nepremičnine značilna **redkost**, vendar je ta relativna, medtem ko so zemljišča absolutno omejena. Ta problem lahko rešimo z gradnjo večnadstropnih stavb, s tem pa se poveča uporaba zemljišč in prostora. Ponudba nepremičnin se posledično povečuje, kar pomeni, da je redkost nepremičnin danes nekoliko manjša kot nekoč. **Fizična in predvsem ekonomska lokacija** nepremičnin vplivata na različno uporabo in vrednost nepremičnine. Družbenoekonomski značaj soseščine in fizični videz okolice namreč ustvarjata tako finančne kot psihološke prednosti in koristi lastnikom oziroma uporabnikom, kar se odraža tudi v ceni nepremičnine. Vrednost določene nepremičnine je odvisna od značilnosti nepremičnin v okolici in od načina njihove uporabe, zato je za nepremičnino značilna **soodvisnost** oziroma izboljševanje le-te. Z izgradnjo cestnega omrežja se lahko tako vrednost nepremičnine poveča, s spremembo trase pa v nasprotnem primeru celo zmanjša. Nazadnje pa je ekonomsko zelo pomembna lastnost tudi **dolga življenjska doba** nepremičnin ter **dolga povračilna doba investicij v nepremičnine** (Cirman et al., 2000, str. 3; Kaj je nepremičnina? Razlike med nepremičnino in ostalimi dobrinami, 2016).

**Institucionalne lastnosti. Zakoni in različne regulacije** kot npr. lokalno in regionalni prostorski plani, nadzor najemnin in podobno, imajo na nepremičnine in njihovo vrednost velik vpliv. Naselja v urbanih središčih se razlikujejo od naselij na podeželju. Na vrsto, videz in uporabo nepremičnin tako vplivajo tudi **lokalne in regionalne navade**. Na poslovanje z nepremičninami vplivajo tudi različna združenja in organizacije. V svetu in tudi pri nas so zelo vplivna združenja nepremičninskih posrednikov, cenilcev, različna stanovanjska združenja in podobno (Geltner et al., 2007, str. 4–5).

### 1.1.2 Opredelitev stanovanja in hiše

Stanovanjski zakon (Ur. l. RS, št. 69/2003, v nadaljevanju SZ-1) v 2. členu določa, da so enostanovanjske stavbe samostojno stoječe enodružinske hiše, vile, atrijske hiše, vrstne hiše, počitniške hiše in podobno. V 4. členu pa SZ-1 določa stanovanje, ki pravi, da je stanovanje skupina prostorov, namenjenih za trajno bivanje, ki so funkcionalna celota, praviloma z enim vhodom, ne glede na to, ali so prostori v stanovanjski ali drugi stavbi. SZ-1 v 6. členu deli stanovanja glede na velikost, in sicer na garsonjere ter enosobna, enoinpolsobna, dvosobna, dvoinpolsobna, trisobna, triinpolsobna, štirisobna in večsobna stanovanja. Z vidika lastništva SZ-1 loči med lastniškim in najemniškim stanovanjem. O slednjem govorimo, kadar lastnik stanovanje odda v najem. V 83. členu pa ga deli na:

- neprofitno najemno stanovanje – je stanovanje, ki se oddaja za neprofitno najemnino, in stanovanje, ki se oddaja upravičencu do najema neprofitnega stanovanja;
- tržno najemno stanovanje – je stanovanje, ki se prosto oddaja na trgu;
- službeno najemno stanovanje – je stanovanje, ki je namenjeno za oddajo zaradi zadovoljevanja službenih potreb;
- namensko najemno stanovanje – je stanovanje, ki je namenjeno institucionalnemu varstvu starejših oseb, upokojencem ali posebnim skupinam odraslega prebivalstva.

Kompleksna dobrina je tista dobrina, ki jo opisuje veliko število lastnosti. Ena izmed takih dobrin je tudi stanovanje, njegove lastnosti pa so zelo pomembne za uporabnika in njegove odločitve (Mandič, 1996a, str. 106–107). V prvo skupino lastnosti se lahko uvršča stanovanjski standard ali kakovost življenja. V to skupino sodijo tiste potrebe, ki jih je mogoče zadovoljiti z materialnimi in neosebni viri. Sem sodijo (fizične) lastnosti stanovanja kot bivališča (npr. velikost, osvetljenost, trdnost strukture, opremljenost z infrastrukturo, oprema) in njegova materialna kakovost. Obstaja tudi tanka meja med najnujnejšimi pogoji (npr. minimalne zahteve glede velikosti stanovanja, trajnosti strukture itd.) in tistimi pogoji, ki opredeljujejo, kar je že nekaj več. V to skupino sodijo tudi družbene potrebe, ki jih posameznik zadovoljuje z drugimi ljudmi. Gre predvsem za solidarnost, ljubezen in pripadnost družbenim tvorbam. Iz tega sledi, da na pomen stanovanja vpliva dejavnik, ki omogoča (ali pa tudi ne) partnerske odnose, oblikovanje samostojnega gospodinjstva in družine ali pa vključitev v lokalno skupnost. Zadnja skupina potreb v tej skupini so personalne potrebe, pri katerih gre za samouresničevanje in osebno identiteto. V tem delu je tako najbolje opaziti izraz simbolne funkcije stanovanja, kar pomeni, da lahko videz stanovanja, lokacija in cenovni razred odražajo posameznikovo veljavo v družbi ter njegove dosežke v življenju (Mandič, 1999, str. 188–189). Saunders (v Mandič, 1999, str. 189) meni, da lastno stanovanje oziroma dom daje posamezniku občutek izpolnitve in življenjskega smisla ter je tesno povezan s človekovo samopodobo.

Upravljanje stanovanja pa je veliko kompleksnejše kot pri drugih dobrinah, kot npr. pri hrani ali obleki. Sinonim za pravico do prostega razpolaganja z neko dobrino je zasebna lastnina. Lastno stanovanje tako omogoča najvišjo stopnjo nadzora, saj je uporabnik hkrati lahko tudi lastnik (Mandič, 1999, str. 190). Težje merljive lastnosti, predvsem z vidika nadzora nad uporabo stanovanja, kot npr. varnost in trajnost njegove uporabe ter finančni in premoženjski vidiki, so značilne za drugo skupino, ki ga Mandičeva (1999, str. 187) opredeljuje kot stanovanjski status. Kadar sta izpolnjena objektivni pogoj (možnost trajne uporabe stanovanja) in subjektivni pogoj (namen trajnega bivanja), lahko prostor opredelimo kot stanovanje.

Ne le fizične lastnosti stanovanja, tudi nematerialne lastnosti stanovanja pridobivajo na pomenu in se uveljavljajo predvsem preko koncepta pravice do primerne stanovanja kot temeljne človekove pravice (Mandič, 1999, str. 186). SZ-1 v 10. členu opredeli primerno stanovanje, ki mora imeti ločen spalni in bivalni del (izjema je garsonjera), hkrati pa mora zadoščati potrebam lastnika oziroma najemnika in njegovih ožjih družinskih članov, ki živijo z lastnikom oziroma z najemnikom v skupnem gospodinjstvu. Stanovanje mora biti v enostanovanjski ali večstanovanjski stavbi, ki je zgrajena v skladu z minimalnimi tehničnimi pogoji za graditev stanovanjskih stavb in stanovanj. V skladu s predpisi o graditvi objektov mora biti zanjo izdano uporabno dovoljenje.

## **1.2 Razvoj trga nepremičnin v Sloveniji**

Černe et al. (2010, str. 37) izpostavljajo dejstvo, da je slovenski nepremičninski trg razmeroma mlad, a dokaj razvit. Čeprav je njegov zgodovinski razvoj razmeroma kratek, kaže številne značilnosti, npr. na eni strani neurejen najemniški trg, na drugi strani pa velik delež lastniških stanovanj.

Leta 1990 se je v Sloveniji začel razvijati trg najemnih nepremičnin, ki se je delil na trg stanovanjskih nepremičnin in trg poslovnih nepremičnin. Zaradi usklajenega poslovanja z zakonodajo je trg poslovnih nepremičnin deloval urejeno, medtem ko je bilo stanje na trgu najemnih stanovanj precej burno, saj je bil trg neurejen. Zaradi neurejene zakonodaje se je pojavljalo oddajanje na črno, pri čemer so bili najemniki slabo zaščiteni (Zgodovina nepremičninskega trga, 2006).

O slovenskem nepremičninskem trgu lahko govorimo po osamosvojitvi leta 1991. Pred letom 1990 pa je deloval znotraj jugoslovanskega nepremičninskega trga. Pogoji njegovega delovanja so bili za prebivalce izredno ugodni, saj je država omogočila, da je lahko vsakdo živel v solidnem stanovanju. Najemnine so bile nizke, prevladovala pa so družbena stanovanja (Zgodovina nepremičninskega trga, 2006).

S sprejetjem Stanovanjskega zakona, t.i. Jazbinškov zakon, je država želela doseči hitro privatizacijo družbenih stanovanj. Glavna prednost tega zakona je bila, da so ljudje z malo denarja prišli do stanovanj – odkupovali so jih po izredno nizkih, netržnih cenah. Slabost zakona je bila ta, da nihče ni seznanil novih lastnikov kako naj z lastnino ravnajo. Stanovanja so tako odkupili tudi tisti, ki niso imeli dovolj sredstev, da bi stanovanja tudi vzdrževali. Posledice so vidne v propadanju celotnih zgradb. Ena izmed napak zakona je bila tudi ta, da ni bilo enakega obravnavanja med najemniki družbenih stanovanj. Ljudje namreč niso imeli enakih možnosti dostopa do lastnih stanovanj (Zgodovina nepremičninskega trga, 2006).

Ko je Slovenija prevzela nacionalno denarno enoto (EUR), je to pozitivno vplivalo na gospodarsko rast. Občutiti je bilo veliko optimizma glede pričakovanj o nadaljnji rasti cen nepremičnin na slovenskem trgu, saj je bilo čedalje več vlaganj v nepremičnine kot finančne naložbe. To je posledično povečevalo povpraševanje po nepremičninah. V drugem delu leta pa je Evropo zajela finančna in gospodarska kriza, ki je imela za posledico že rahel padec cen nepremičnin (Geodetska uprava Republike Slovenije (v nadaljevanju GURS), 2007, str. 6–7). Finančna kriza je povzročila t.i. stanovanjsko krizo v državi.

Že v prvem polletju leta 2008 je prišlo do spremembe na strani ponudbe in povpraševanja na nepremičninskem trgu. Gospodarska kriza je vplivala na plačilno sposobnost prebivalstva, povpraševanje po nepremičninah je začelo močno upadati, na drugi strani pa se je zaradi večletnih visokih rasti cen nepremičnin začelo pretirano povečevanje števila novogradenj (GURS, 2008, str. 4). Glavna značilnost tega pojava je, da je intenzivna gradnja novih stanovanj povzročila nasičenost in ustvarila odvečno ponudbo na trgu (Sendi, 2010, str. 104). Povečana ponudba novogradenj je dosegla vrh v letu 2008 in 2009 (GURS, 2008, str. 4).

Če je imela Slovenija še v letu 2008 pozitivno gospodarsko rast, se je v letu 2009 znašla med državami, ki jih je kriza najbolj prizadela. Dno krize je bilo doseženo v prvi polovici leta 2009, medtem ko je v drugi polovici leta trg postopno oživel (Černe et al., 2012, str. 38; GURS, 2009, str. 22), cene stanovanj pa so se celo ponovno, čeprav malenkostno, dvignile (Sendi, 2010, str. 97). Leta 2010 so se realne cene nepremičnin še nekoliko znižale, tržna dejavnost pa se je v primerjavi s kriznim letom 2009 bistveno povečala (GURS, 2010, str. 4). Podobna situacija je bila tudi v letu 2011 (GURS, 2011, str. 4). V letu 2012 pa se je nadaljeval še poglobljen trend

padanja cen nepremičnin, vendar o ponovni krizi slovenskega nepremičninskega trga takrat še niso mogli govoriti (GURS, 2012, str. 3).

Leto 2014 je zabeležilo največjo rast prometa z nepremičninami glede na leto 2009, v katerem je bilo doseženo prvo dno krize (GURS, 2014, str. 8). V primerjavi z letom 2013 se je število poslov povečalo za 10 % (GURS, 2015, str. 5). Ta trend se je nadaljeval tudi v naslednjem letu, a z nekoliko zmanjšano močjo, medtem ko so cene stanovanjskih nepremičnin ostale na približno na enaki ravni kakor leto prej (GURS, 2015, str. 4). Zabeleženih je bilo 28 tisoč kupoprodajnih poslov, od tega sta bili dve tretjini realizirani s stanovanjskimi nepremičninami (stanovanja in hiše) (GURS, 2015, str. 5–6).

### **1.3 Stanje na nepremičninskem trgu v Sloveniji**

Razmere na slovenskem trgu stanovanjskih nepremičnin se razlikujejo od razmer v državah, kjer so trgi bolj razviti. Pomanjkanja na trgu poslovnih nepremičnin ni čutiti. V primeru povečanja povpraševanja investitorji poskrbijo, da se zagotovi dovolj poslovnih prostorov za nakup ali najem. Zato strokovnjaki menijo, da trg poslovnih nepremičnin v Sloveniji na splošno dobro funkcionira. Žal pa za najemni trg tega ni moč trditi. Kot je bilo že omenjeno v prejšnjem poglavju, v Sloveniji prevladuje velik delež lastniških stanovanj, posledica pa se kaže v majhnem povpraševanju po najemnih stanovanjih. Zaradi vse večjega oddajanja stanovanj na črno je najemni trg v neki vrsti krize. Spodbujanja k legalnemu oddajanju ni moč občutiti, saj so obdavčitve dohodkov iz najemnin visoke. Za najem se v večini primerov odločijo študentje, tujci ali pa tisti, ki čez teden živijo v večjih mestih, za vikende pa se vračajo domov na podeželje (Razmere na slovenskem nepremičninskem trgu, 2009). Trditvi, da je najemniški trg v Sloveniji bolj kot ne v sivi oziroma v črni coni, nasprotuje Cirmanova (v Mičić, 2015), ki pravi, da je Richard Sendi v svoji raziskavi ugotovil, da bi 89 % vprašanih sklenilo najemna razmerja skladno z zakonom, torej s pogodbo v pisni obliki. Cirmanova za tezo, da je v Sloveniji najemniški trg v črni coni, meni, da je to lahko samo ugibanje.

Na cene nepremičnin močno vpliva tudi njihova razporejenost. V večjih in bolj razvitih mestih so cene visoke (npr. Ljubljana), medtem ko so cene nepremičnin na podeželju nizke. Ponudba delovnih mest je v mestih večja in tako se mladi koncentrirajo v večjih mestih in bližnji okolici. S tem pa se v ta območja preseli tudi povpraševanje, ponudba pa »ostane« na podeželju. Pri tem igra pomembno vlogo tudi precejšnja nemobilnost prebivalstva, predvsem starejšega, ki se po upokojitvi ne izseli iz mest na podeželje. Tako ne pride do sprostitve starejših stanovanj in hiš na najbolj zaželenih območjih (Razmere na slovenskem nepremičninskem trgu, 2009).

Ko govorimo o nepremičninskem trgu, ne smemo prezreti tudi odsotnosti pravega hipotekarnega kreditiranja. Taka oblika kreditiranja bi lahko olajšala nakup velikemu številu kupcev, ki predvsem zaradi visokih cen ne morejo kupiti želene nepremičnine. Banke sicer ponujajo hipotekarne kredite, ki pa niso pravi hipotekarni krediti, temveč zgolj krediti z zastavo nepremičnine, pri čemer kredit dosega določeno vrednost nepremičnine, ki običajno ne presega 70 % njene vrednosti (Razmere na nepremičninskem trgu, 2009).

Eden izmed pomembnih pokazateljev učinkovitosti delovanja nepremičninskega (stanovanjskega) trga je ustrezno razmerje med povpraševanjem in ponudbo. Slovenski stanovanjski trg še vedno ni uspel vzpostaviti ravnotežja med povpraševanjem in ponudbo, kljub različnim ukrepom stanovanjske politike, ki so bili uvedeni po uvedbi stanovanjskih reform (Sendi, 2010, str. 99).

Po poročilu GURS za leto 2016 so analitiki ocenili stanje na nepremičninskem trgu kot prehod iz faze oživljanja v fazo rasti. Prav tako napovedujejo nadaljnjo, a bolj umirjeno rast povpraševanja, kot tudi prebujanje gradbene dejavnosti, saj se je povečalo število prodaj zemljišč za gradnjo, število izdanih gradbenih dovoljenj ter zanimanje potencialnih investitorjev. V letu 2016 je bilo evidentiranih kar 62 % poslov s stanovanjskimi nepremičninami. Od tega je bilo 39,2 % s stanovanji in 22,7 % s hišami. Po hitri oživitvi trga na začetku leta 2014 je število evidentiranih prodaj stanovanj leta 2016 naraslo že tretje leto zapored. V primerjavi z letom 2015 se je povečalo za 12 %, v primerjavi z letom 2009, ko je bilo doseženo prvo dno krize nepremičninskega trga, je bilo večje za 90 %, v primerjavi z letom 2013, ko je bilo doseženo drugo dno, pa za 70 %. Po oceni GURS-a pa je bilo poslov s stanovanjskimi nepremičninami po številu le za nekaj odstotkov manj kot leta 2007.

V letu 2016 je bilo moč opaziti oživljanje projektov, ki so bili zaustavljeni v času krize, predvsem v Ljubljani in na Obali, kjer je povpraševanje največje. Konec leta 2016 oziroma v začetku leta 2017 so tako na trg prišla prva stanovanja iz dveh nasedlih projektov, »Celovski dvori« v Ljubljani in »Nokturno« v Kopru. Zaloge neprodanih stanovanj iz preteklih let se tako počasi praznijo (GURS, 2016, str. 37).

Slovenski nepremičninski trg je trenutno na prehodu iz faze oživljanja v fazo rasti. Trenutno so cene stanovanj in stanovanjskih hiš še nižje kakor pred krizo, kar ob rasti obsega stanovanjskih kreditov gospodinjstvom, ob nizkih obrestnih merah in vse večji naložbeni privlačnosti nepremičnin, kot alternativni varčevanju, vplivajo na rast povpraševanja po stanovanjskih nepremičninah. Preostala stanovanja namreč zaradi naraščajočega povpraševanja po »novih« stanovanjih, tudi na dražbah in preko drugih oblik javne prodaje, že dosegajo normalne tržne cene. Prave ponudbe novih stanovanj sicer še ni, glede na njihovo pomanjkanje pa je kmalu pričakovati začetek novega gradbenega ciklusa (GURS, 2016, str. 51).

## **1.4 Nakup nepremičnine**

Kot rečeno, nakup nepremičnine je dogodek, ki ima zagotovo velik vpliv na življenje posameznika, še posebej, če gre za prvi nakup nepremičnine (Mandič, 2007, str. 8). Ker je bivališče človekova osnovna dobrina, nakup nepremičnine zelo močno vpliva na življenje posameznika in je ena izmed možnosti za rešitev stanovanjskega problema med mladimi, katerega pa si marsikdo ne more privoščiti zaradi premalo finančnih sredstev, ki so potrebna za nakup. Z nakupom nepremičnine se pridobi lastniški stanovanjski status. Po Obligacijskem zakoniku (Ur. l. RS, št. 97/2007) je nakup nepremičnine pogodbeni dogovor, s katerim se prodajalec zavezuje, da bo stvar, ki jo prodaja, izročil kupcu tako, da bo ta pridobil lastninsko pravico, kupec pa se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino.



### 1.4.1 Prednosti in slabosti nakupa nepremičnine

V glavah posameznikov naj bi veljalo prepričanje, da ima lastništvo precej večjo vrednost od najema nepremičnine, saj naj bi lastništvo omogočalo visoko stopnjo varnosti, samostojnosti, stabilnosti in svobodo (Mandič, 1996b, str. 71). Vse to so tudi glavne prednosti lastnika nepremičnine, saj z nakupom nepremičnine pridobi lastninsko pravico. S tem pridobi večji nadzor nad nepremičnino, kar pomeni, da jo lahko prilagodi svojim potrebam in željam. Ko posameznik uresniči željo po lastniškem stanovanju ali hiši, velikokrat občuti zadovoljstvo, saj pridobi občutek dosežka, da lahko sam nadzira ter vzdržuje nepremičnino. Lastniki nepremičnine so čustveno bolj navezani na dom in nanj gledajo z bolj osebnega vidika, imajo občutek višjega statusa v družbi ter večje varnosti na stara leta (Mandič, 1999, str. 190–191). Lastno stanovanje ali hiša prinašata tudi večjo finančno varnost, pomenita pa tudi premoženje in naložbo, ki se jo lahko zapusti dedičem (Cirman, 2003, str. 12–17; Mandič 1996b, str. 71–74).

Seveda pa nakup nepremičnine ne prinaša le prednosti, lahko tudi slabosti in tveganja, s katerimi se srečujejo lastniki nepremičnin. Lind v Cirman (2003, str. 14–15) opredeljuje naslednja tveganja na strani lastnikov:

- **Obstaja verjetnost, da bodo stroški vzdrževanja lahko višji od pričakovanih.** V primeru, da pride do dodatnih stroškov na nepremičnini, ki so posledica skritih napak, lahko privede do terjatve do prodajalcev, kar pa lahko delno rešuje zakonodaja z ustreznimi varovali v pogodbah.
- **Tveganje stroškov dolžniškega financiranja** se lahko pojavi zaradi višine obrestne mere na posojilo, ki ga je kupec uporabil za financiranje nakupa nepremičnine. V kolikor imajo posojila stalno obrestno mero, so s tega vidika varnejša.
- V primeru, da se vrednost nepremičnine v lokalnem okolju zmanjša, obstaja **tveganje lokalnega okolja**, kar pomeni, da lastnik nepremičnine poslabšanje razmer bolj občuti kot najemnik, saj je dolgoročno vezan na kraj, kjer živi. Zaradi visokih transakcijskih stroškov in tesne vpetosti v lokalno okolje ima manj možnosti za odselitev. Zakonodaja zato pred tovrstnimi tveganji bolj ščiti lastnike kot pa najemnike.
- **Tveganje spremembe cen**, ki na trgu lahko s svojim zmanjšanjem vrednosti vplivajo tudi na premoženje lastnika. Da bi omilili take izgube, zakonodaja z obdavčitvijo kapitalskih dobičkov to tveganje delno zmanjša.
- Kadar se zmanjša sposobnost odplačevanja posojil zaradi težav pri pridobivanju dohodka, ki nastopi zaradi brezposelnosti, invalidnosti ali smrti, govorimo o **tveganju sposobnosti odplačevanja posojila**. Tveganje se lahko zmanjša z različnimi zavarovanji, kot je npr. zavarovanje v primeru brezposelnosti.

## 1.5 Najem nepremičnine

Tako kot nakup je tudi najem nepremičnine ena izmed oblik bivanja, za katero se odloča predvsem mlajša populacija. Z najemom nepremičnine se pridobi naziv najemni stanovanjski status. V tem primeru najemno razmerje nastane s sklenitvijo pogodbe med najemnikom in

najemodajalcem, ki je lahko podpisana za različno dolgo časovno obdobje. Slednja mora po 91. členu SZ-1 vsebovati naslednje elemente:

- opis stanovanja;
- identifikacijsko oznako iz katastra stavb;
- osebne podatke lastnika nepremičnine ter najemnika in članov, ki bodo bivali v oddani nepremičnini;
- odpovedne razloge, ki ji določa 103. člen SZ-1;
- vrsto najema po kategorijah najemnih stanovanj;
- določbe o medsebojnih obveznostih pogodbenih strank pri uporabi in vzdrževanju stanovanja ter skupnih delov stanovanjske stavbe ali večstanovanjske stavbe;
- višino najemnine ter način in roke odplačevanja;
- način plačevanja in obseg stroškov, ki niso zajeti v najemnini, t.i. tekoči stroški, ki se delijo na individualne obratovalne stroške ter skupne obratovalne stroške;
- čas trajanja najemnega razmerja, če se nepremičnina oddaja za določen čas;
- način predaje nepremičnine.

Najemno pogodbo lahko najemnik prekine, ne da bi za to navajal razloge ter predhodno obvestil lastnika, razen če v najemni pogodbi ni določeno drugače. Takoj, ko najemnik obvesti najemodajalca, mu prične teči 90-dnevni odpovedni rok (SZ-1, 102. člen). Do odpovedi najemne pogodbe lahko pride tudi s strani lastnika, samo da v tem primeru odpovedni rok ne sme biti krajši od 90 dni (SZ-1, 112. člen).

### 1.5.1 Prednosti in slabosti najema nepremičnine

V primerjavi z nakupom nepremičnine je stanovanjska mobilnost večja, saj se v primeru zamenjave zaposlitve ali pa zaradi povečanja oziroma zmanjšanja števila članov gospodinjstva najemnik lažje seli na drugo lokacijo in si tako poveča možnost zadostitve spremenjenim stanovanjskim potrebam (Mandič, 1996b, str. 72; Mandič, 1999, str. 191). V primeru najema najemnik ne nosi stroškov vzdrževanja, saj je to obveznost lastnika, ki je zapisana v najemni pogodbi. Nepremičnine, ki so v lasti posameznika ali gospodinjstva, so ponavadi kakovostnejše, saj le ti veliko več vlagajo v svojo nepremičnino in imajo tako svobodo do opremljanja po lastnih željah, zaradi česar pa so najemniki močno prikrajšani, saj se jim ne zdi smiselno vlagati v nekaj, kar ni njihova last (Cirman, 2003, str. 12–17). Posledično so na nepremičnino manj čustveno navezani in se ne počutijo tako sproščene in varne, kot to čutijo lastniki stanovanja oziroma hiše (Mandič, 1999, str. 190–191).

Tako kot lastniki se tudi najemniki srečujejo s številni tveganji, izmed katerih Lind v Cirman (2003, str. 14) izpostavi naslednje:

- **Tveganje obnove pogodbe.** Obstaja verjetnost, da lastnik nepremičnine po izteku pogodbe najemniku ne bo pripravljen podaljšati najemnega razmerja z njim. Takšno tveganje se lahko omeji z ustreznimi pogodbami, ki vključujejo možnost podaljšanja najema in izbor primerne najemodajalca.

- **Tveganje prihodnje višine najemnine.** Najemniki so v negotovosti, ali bo najemodajalec pred vsako novo sklenitvijo najemne pogodbe zvišal najemnino. Z zvišanjem najemnine lahko najemnika finančno močno prizadene, še posebej, če so to mladi najemniki, ki so še na začetku ustvarjanja samostojnega življenja in še nimajo visokih finančnih prilivov. Najemniki se lahko zavarujejo na način, da se v najemni pogodbi omeji višino dovoljenega povečanja najemnina.
- **Tveganje lokalnega okolja.** V okolju, kjer posameznik oziroma gospodinjstvo živi v najemnem stanovanju ali hiši, vedno obstaja verjetnost, da se bodo zgodile spremembe, na katere pa žal ni moč vplivati ali jih predvideti (npr. zaprtje/odprtje trgovine, ceste, javnih ustanov itd.).
- **Tveganja, povezana s kakovostjo vzdrževanja.** Stroški vzdrževanja so na strani lastnika stanovanja ali hiše, zato je kakovost vzdrževanja v največji meri odvisna ravno od lastnika nepremičnine. Zato zakonodaja ta tveganja zmanjšuje s predpisi o minimalnih standardih vzdrževanja.

## 2 ODLOČANJE ZA NAKUP ALI NAJEM NEPREMIČNINE

### 2.1 Nakupne vloge

Na proces odločanja vplivajo različni udeleženci v različnih fazah procesa in vsaka vloga v procesu pomembno vpliva na končno odločitev. Podrobnejša opredelitev posameznih vlog v različnih fazah procesa v primeru nakupa ali najema nepremičnine sledi v poglavju 2.5. Kotler (2004, str. 200) poimenuje vloge posameznikov z njihovim vplivom na proces odločanja:

- pobudnik je tisti, ki prvi prepozna problem oziroma potrebo ter predlaga nakup;
- vplivnež je tisti, ki z nasveti in mnenji vpliva na nakupno odločitev (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 324); nepremičninski agenti so običajno bolj obveščeni od porabnikov glede stanja na nepremičninskem trgu in vrednosti nepremičnine (Levitt & Syverson, 2008, str. 599) predvsem zaradi njihove specializacije na tem področju, zato lahko pomembno vplivajo na porabnikovo odločitev;
- odločevalec je tisti, ki sprejme končno odločitev;
- kupec je tisti, ki dejansko izvrši dejanje nakupa;
- porabnik pa je tisti, ki dejansko uporablja izdelek ali storitev.

V številnih odločitvah v gospodinjstvu se pojavlja specializacija vlog. Moški imajo ponavadi večjo vlogo pri odločitvah na področju financ, vzdrževanja, lokacije. Na drugi strani pa imajo ženske večji vpliv na odločitve, ki se nanašajo na estetske in čustvene potrebe gospodinjstva (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 324).

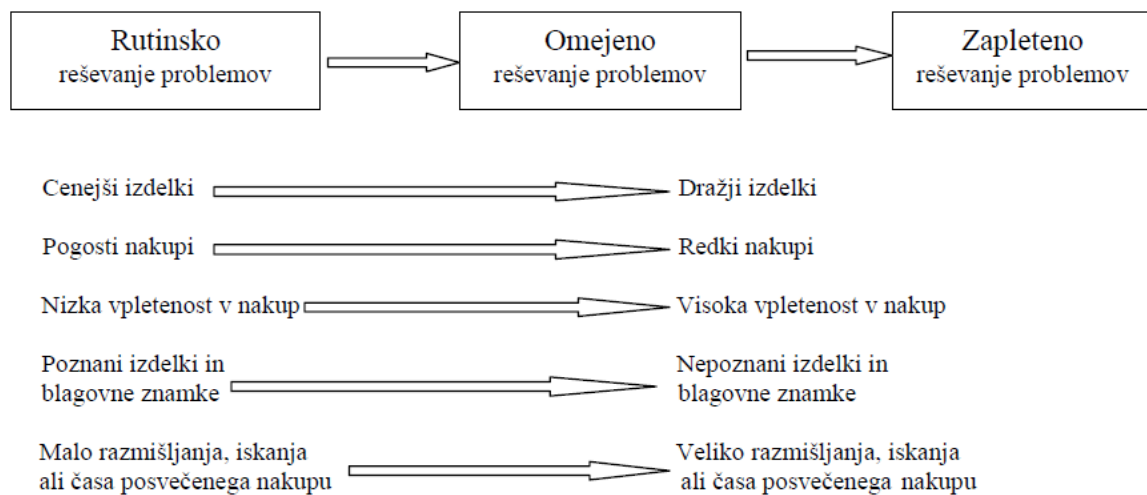
### 2.2 Vrste nakupnega odločanja

Vedenje porabnikov se razlikuje glede na čas in zahtevnost procesa odločanja. Slednje se razlikuje pri porabnikih glede na posamezno situacijo. Tako je npr. za določenega porabnika v

določenih okoliščinah nakup avtomobila zapleten nakupni proces, za nekoga drugega pa je tak proces, v enakih okoliščinah, povsem preprost. Vedenje porabnikov vključuje veliko različnih aktivnosti tako pred nakupom, med njim in po opravljenem nakupu. Nakupno odločanje je neprekinjen proces. Čas in zahtevnost procesa odločanja ter vedenje porabnikov se pri posameznikih razlikujeta glede na situacijo. Pri sprejemanju nakupnih odločitev se porabniki med seboj razlikujejo, saj se ne vedejo po ustaljenem in pričakovanem vzorcu. Včasih porabniki porabijo veliko časa in navora pri iskanju informacij za posamezen nakup, drugič pa nakupno odločitev sprejmejo hitro, brez večjih priprav pri zbiranju informacij (Haghshenas, Abedi, Ghorbani, Kamali, & Harooni, 2013, str. 18).

Pri opredelitvi procesa nakupnega odločanja je potrebno upoštevati obseg truda, ki ga porabnik nameni vsakič, ko se odloča za nakup. Solomon, Bamossy, Askegaard in Hogg (2013, str. 338) zapletenost sprejemanja odločitev predstavljajo s kontinuum-om, ki je prikazan na Sliki 1.

*Slika 1: Kontinuum za nakupno odločanje*



*Vir: M. Solomon, G. Bamossy, S. Askegaard, & K. M. Hogg, Consumer behaviour: A European Perspective (5th ed.), (2013), str. 338.*

Ali se posamezna stopnja procesa nakupnega odločanja pojavi in kako intenzivno se pojavi, je odvisno od situacije, v kateri se nahaja porabnik. Glede na porabnikovo vpletenost v nakupni proces Solomon et al. (2013, str. 338–341) ločijo tri vrste nakupnega odločanja: odločanje iz navade oziroma rutinsko reševanje problemov, zoženi proces odločanja oziroma omejeno reševanje problemov in razširjeni proces odločanja oziroma zapleteno reševanje problemov.

**Odločanje iz navade.** Pri tej vrsti odločanja gre za odločitve, za katere se porabnik odloči z zelo malo navora oziroma opravi nakup rutinsko ter brez predhodnega poznavanja lastnosti izdelka, njegova vpletenost v nakup pa je nizka (Bettman, Johnson, & Payne, 1991, str. 53; Solomon et al., 2013, str. 341). Ko zazna problem, poišče rešitev v dolgoročnem spominu. Čeprav je takšno dejanje včasih nepremišljeno, je v mnogih primerih tudi zelo učinkovito, saj ponavljajoče se vedenje porabniku lahko omogoča, da zmanjša čas in energijo, ki ju porabi za

preprosto nakupno odločitev (Haghshenas et al., 2013, str. 19; Solomon et al., 2013, str. 341). Nakup oziroma najem nepremičnine bi težko opredelili kot odločanje iz navade, saj je vpletenost porabnika v nakup praviloma visoka.

**Zoženi proces odločanja.** Ta vrsta odločanja je običajno lažja in bolj razumljiva. Porabniki niso tako motivirani za iskanje oziroma zbiranje informacij ter za ocenjevanje alternativ posameznih izdelkov. Raje uporabljajo preprosta pravila odločanja pri izbiranju alternativ (Haghshenas et al., 2013, str. 19; Solomon et al., 2013, str. 340). Zoženi proces odločanja se pojavlja pri nizki vpletenosti in je podoben procesu odločanja pri nakupu iz navade. Značilen je za vsakdanje nakupe, ponakupno vedenje pa je relativno zanemarljivo.

**Razširjeni proces odločanja.** Odločitve, ki so bile sprejete za reševanje kompleksnih problemov, so v skladu s tradicionalnim nakupnim odločanjem. Proces nakupnega odločanja za reševanje kompleksnih problemov se ponavadi začne z motivacijo za doseg zelenega cilja (Haghshenas et al., 2013, str. 19). Omenjeni proces je značilen tudi za nakup oziroma za najem nepremičnine, saj gre za kompleksen problem, s katerim se mladi srečujejo v svojem življenju, še posebej, če gre za nakup oziroma najem svoje prve nepremičnine. Razširjeni proces odločanja pri nakupu oziroma najemu nepremičnine je natančno opredeljen in izdelan. Pojavi se, ko so izpolnjeni trije pogoji, in sicer visoka (čustvena) vpletenost v nakup, razpoložljiv čas za premislek ter možnost razlikovanja med posameznimi alternativami. Porabnik skuša intenzivno zbrati čim več informacij v lastnem spominu kot tudi iz zunanjih virov (Solomon et al., 2013, str. 338–339). Na podlagi (kompleksnih) informacij razmišlja o več alternativah, ki jih med seboj primerja in dokončno izbere (Bayus & Carlstrom v Kos Koklič & Vida, 2008, 538), zato nakup nepremičnine zagotovo ne more bit majhen problem, s katerim se porabnik sreča vsaj enkrat v svojem življenju (Karunarathne & Ariyawansa, 2015, str. 28–29).

Značilno je, da porabniki redko kupujejo trajne dobrine, kot je npr. nakup nepremičnine, zato ne morejo uporabljati principa učenja na napakah, kot je to mogoče v primeru netrajnih dobrin, kjer je odločanje bolj rutinsko in cenejše ter ima manjši vpliv na življenje porabnika (Bazerman, 2001, str. 500). Pri tej vrsti odločanja gre torej za nakupe, pri katerih so stroški in tveganja visoki, še posebej v primeru napačne odločitve (Solomon et al., 2013, str. 351). V nadaljevanju bodo podrobneje opisane stopnje odločanja pri razširjenem nakupnem odločanju.

### **2.3 Proces odločanja za nakup ali najem nepremičnine**

Eno izmed ključnih področij vedenja porabnikov je njihovo odločanje. Rezultati preučevanja porabnikovih odločitev pri trajnih dobrinah, kjer je njihova vpletenost visoka, lahko pomembno prispevajo k znanju na področju vedenja porabnikov (Al-Nahdi et al., 2015, str. 121; Black, Brown, Diaz, Gibler, & Grissom, 2003, str. 93). Pri procesu odločanja za nakup, kjer je porabnikova vpletenost visoka, običajno sledi razširjen oziroma racionalen proces odločanja, saj od porabnika zahteva veliko časa in truda. Vsaki stopnji pri procesu odločanja mora porabnik nameniti veliko pozornosti (Santandreu & Shurden, 2016, str. 476).

Pri nakupu ali najemu nepremičnine ima porabnik visoko stopnjo motivacije. Prav tako so pomembne potrebe, ki jih porabnik občuti. Še bolj pa je zanj bistvenega pomena, da bo na koncu sprejel pravo odločitev, zato je nakup ali najem nepremičnine eden izmed pomembnejših nakupov trajnih dobrin v gospodinjstvu (Friškovec & Janeš, 2010, str. 226; Sharma, 2014, str. 367), še posebej v primerih, ko kupci zaznavajo ceno kot visoko (Kos Koklič & Vida, 2008, str. 538). O strateškem odločanju govorimo, kadar gre za nakup strateško pomembnih dobrin in nepremičnina je primer nakupa strateško pomembne dobrine. Proces strateškega odločanja pri nakupu nepremičnine vključuje določen obseg zaznanega tveganja, še posebej zato, ker predstavlja velike finančne obveznosti (Solomon et al, 2013, str. 338). Za gospodinjstvo je nakup avtomobila drugi najpomembnejši strateški nakup, saj je tudi v tem primeru prisotna visoka (čustvena) vpletenost porabnika, znotraj lastne kategorije pa je možna raznolikost v ceni in kakovosti, zato je za nakup avtomobila moč potegniti vzporednico z nakupom nepremičnine (Kos Koklič & Vida, 2008, str. 538).

Porabnik gre lahko skozi vse stopnje procesa nakupnega odločanja, v nekaterih primerih pa nekatere stopnje lahko preskoči ali pa le zamenja njihovo zaporedje (Amudha & Sumathi, 2011, str. 33). Ali bo porabnik šel skozi vse stopnje oziroma koliko časa in truda jim bo namenil, pa je odvisno od vrste nakupa, s katerim se porabnik srečuje (Prakash, 2010, str. 64). V magistrskem delu obravnavam tako nakup kot najem nepremičnine, saj gre lahko za odločitev med enim in drugim v istem procesu odločanja. Po Kotlerju (2004, str. 204–209) poznamo naslednje stopnje odločanja: prepoznavanje potrebe, iskanje informacij, vrednotenje in izbiranje alternativ, nakupna odločitev in ponakupno vedenje.

**Prepoznavanje potrebe.** Notranji ali zunanji dejavniki lahko sprožijo, da se porabnik zave, da obstaja potreba, ki jo je potrebno zadovoljiti (Black et al., 2003, str. 90; Kotler & Keller, 2012, str. 189) oziroma problem, ki ga je potrebno rešiti, ta pa je lahko velik, majhen, enostaven ali pa zapleten. Zazna torej razliko med svojim trenutnim stanjem ter med želenim oziroma idealnim stanjem (Arndt, 1976; Solomon et al., 2013, str. 341). Kako močno si želi rešiti ta problem, je odvisno od velikosti te vrzeli ter od pomembnosti samega problema. Če je razlika med želenim in dejanskim stanjem zadosti velika, potem bo porabnik prešel na drugo stopnjo, ki je iskanje informacij (Arndt, 1976). Končni nakup, ki ga opravi porabnik, je odgovor na problem oziroma potrebo, ki jo porabnik zazna v svojem življenju (Solomon et al., 2013, str. 332). Pri reševanju problema je porabnik motiviran za iskanje dodatnih informacij. Zunanji dražljaji izvirajo iz okolja, notranji pa iz porabnika samega. Pri nakupu ali najemu nepremičnine tako delujejo notranji dražljaji, in sicer potreba po domu in samostojnosti, odločitev za skupno življenje s partnerjem, povečanje ali zmanjšanje družine (Levy, Murphy, & Lee, 2008, str. 273). V ta sklop sodi tudi potreba po varnosti in izpostavljenosti različnim stanovanjskim tveganjem mladih t.i. ranljivih skupin (Mandič, 1999, str. 189–190). Na drugi strani pa imajo pomemben vpliv lahko tudi zunanji dražljaji, kot je npr. prijateljstvo nakup nepremičnine.

V fazi prepoznavanje potrebe je očitna vloga pobudnika. Nekateri raziskave so pokazale, da imajo ženske večjo vlogo pobudnika zlasti v primeru družine z majhnimi otroki, saj kot matere prepoznajo potrebe v družini. Moški prevzame vlogo pobudnika v primeru, ko prepozna potrebo, da je dom postal prevelik oziroma zahteva preveč vzdrževanja. Pri mladih parih, ki še

nimajo otrok, ter predvsem v primeru nakupa ali najema svoje prve nepremičnine je vpliv obeh udeležencev enak (Levy et al., 2008, str. 278). Razlog za to je lahko, ker par še nikoli ni prevzel posamezne vloge pri odločanju oziroma noben od partnerjev še ni imel predhodne izkušnje glede nakupa ali najema nepremičnine (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 331).

**Iskanje informacij.** Ko je problem oziroma potreba zaznana, sledi proces iskanja ustreznih informacij. Porabnik išče in uporablja informacije kot del (racionalnega) odločanja za reševanje zaznanega problema (Gibler & Nelson, 2003, str. 67). Gre za proces iskanja in zbiranja informacij, s katerimi želi porabnik rešiti problem. Solomon et al. (2013, str. 343) delijo iskanje informacij na notranje in zunanje iskanje. Pri notranjem iskanju porabnik skuša rešiti problem z uporabo informacij iz dolgoročnega spomina, v sklopu katerih so shranjene tudi izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev. Vir informacij, kot so npr. izkušnje, znanje, dolžina časa od zadnjega nakupa in zadovoljstvo s prejšnjim nakupom, vplivajo na porabnikovo zanašanje na notranje informacije. Ker večina porabnikov redko kupuje nepremičnine (npr. mladi, ki kupujejo svojo prvo nepremičnino), se pri izbiri redko zanašajo le na svoje preteklo znanje. V kolikor porabnik na ta način ne uspe rešiti problema, se pri iskanju informacij osredotoči na zunanje okolje. Dejavniki, ki lahko omejujejo iskanje informacij, so obseg in razpoložljivost informacij na trgu, časovni pritisk ter lastnosti izdelka in porabnika (Gibler & Nelson, 2003, str. 67–68). Informacije lahko išče s povečano pozornostjo, ko je samo bolj pozoren na informacije o izdelku, ali pa jih išče aktivneje, torej jih zbira s pomočjo interneta, se posvetuje s prijatelji ali z znanci, s prodajalci, išče v tiskanih oglasih (Amudha & Sumathi, 2011, str. 33; Bettman et al., 1991, str. 52; Gibler & Nelson, str. 68). Bolj ko je nakup pomemben, aktivneje porabnik išče informacije (Solomon et al., 2013, str. 350).

Ker gre pri nakupu ali najemu nepremičnine za kompleksen proces odločanja, je običajno takšen proces povezan z velikim zaznanim tveganjem, saj gre za večji finančni vložek (Solomon et al., 2013, str. 351). Iskanje zunanjih informacij je še toliko bolj obširno in poglobljeno (Erasmus, Boshoff, & Rousseau, 2001, str. 84–85), zato porabnik ne uporabi le tistih informacij, ki so že shranjene v spominu. Informacije, ki jih uporabnik pridobi na novo, jih interpretira, nato pa poveže s starimi ter vzpostavi stališča do alternativ (Kos Koklič & Vida, 2008, str. 541). V tem primeru je lahko en član gospodinjstva bolj vključen pri iskanju informacij na področju nepremičnin kot ostali. Za to lahko obstaja več razlogov, kot npr. določen član gospodinjstva ima več časa za pregled izbranih nepremičnin ali pa ima na splošno več zanimanja za nepremičnine (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 323–324). Na globino in obseg iskanja informacij vplivajo tudi tveganja, ki so povezana z napačnim nakupom. Porabnik se temu lahko izogne le, če zbere veliko informacij. V primeru nakupa ali najema nepremičnine pomeni iskanje in zbiranje informacij predvsem informacije o stanovanjskih nepremičninah na trgu, pregled izbranih nepremičnin in začetni stik z nepremičninskim agentom (Levy et al., 2008, str. 278).

**Vrednotenje in izbiranje alternativ.** Porabniki imajo pri obdelovanju informacij omejen delovni spomin ter omejene kognitivne sposobnosti, zato ne morejo pretehtati vseh možnosti ter izbrati tiste, ki maksimirajo koristi. Porabniki so sicer ciljno usmerjeni in namensko

racionalni, vendar pa zaradi človeške kognitivne in emocionalne strukture ne izberejo nujno odločitve, ki bi jim prinesla največ koristi (Kos Koklič & Vida, 2008, str. 537). Vsak porabnik po svoje vrednoti alternative, jih primerja med seboj in išče najbolj optimalno rešitev za čim boljše zadovoljitev potrebe (Bettman et al., 1991, str. 53). Peter in Olson (2010, str. 172) imenujeta proces reševanja problema porabnika, ki zahteva identifikacijo, vrednotenje in izbor med alternativami, načrt odločitve (angl. *decision plan*). Posamezni člani v gospodinjstvu, npr. mlad par, ki se odloča za najem ali nakup svoje prve nepremičnine, imajo različne poglede in želje glede posameznih alternativ, zato obstaja verjetnost, da bo na tej stopnji med njimi nastal konflikt, ki ga bo potrebno tudi rešiti (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 324).

Pri vrednotenju alternativ porabniki izbirajo alternative le na podlagi dejavnikov, ki so jih izbrali za pomembne. Če porabniki zaznavajo velike razlike med izdelki, bodo pridobljene alternative med seboj le še bolj primerjali (Gibler & Nelson, 2003, str. 68). Dejavniki lahko igrajo pomembno vlogo pri nakupni odločitvi, ali individualno ali v kombinaciji z ostalimi. Vsak dejavnik posebej lahko bistveno vpliva na nakupno odločitev. Nekateri porabniki dojemajo blagovno znamko kot pomembnejši dejavnik pri svoji odločitvi, še posebej, če izkazujejo visoko stopnjo zvestobe določeni blagovni znamki (Santandreu & Shurden, 2016, str. 477). Tudi kakovost in cena lahko vplivata na končno odločitev pri izdelkih, kjer je visoka vpletenost, zato porabniki ta dva dejavnika temeljito ovrednotijo. Proces odločitve bo poenostavljen, če bo eden izmed dejavnikov prevladal, vendar je v večini primerov ravno kombinacija različnih dejavnikov, ki vplivajo na nakupno odločitev, osnova za razlikovanje med izdelki. Kljub temu, da je v današnjem času tehnologija zelo napredovala in omogoča učinkovitejše zbiranje informacij, so mnogi od teh dejavnikov še vedno skrbno ovrednoteni s strani nove generacije mladih porabnikov (Santandreu & Shurden, 2016, str. 478).

Na tej stopnji odločanja se lahko pojavi priložnost za druge člane, ki imajo pri vrednotenju in izbiranju alternativ vlogo vplivneža. To so lahko otroci, referenčne skupine, prijatelji, znanci ali pa starši mladih parov, še posebej v primeru nakupa ali najema prve nepremičnine (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 332). Prijatelji lahko na vedenje oziroma na odločitev porabnika vplivajo namerno ali pa tudi ne. Prijatelj ali drugi vplivneži lahko nehote izvajajo pritisk na porabnika, ki lahko nezavedno ali pa zavedno spremeni svojo odločitev, čeprav je pred vplivom sprejel že drugačno odločitev (Al-Nahdi et al., 2015a, str. 148).

Literatura kot najpomembnejša dejavnika pri nakupu nepremičnine izpostavlja ceno in lokacijo, pri najemu nepremičnine pa poleg omenjenih dveh še tekoče stroške vzdrževanja. Razmeroma visoka cena nepremičnine bo ustvarila zaskrbljenost pri porabniku glede finančnega tveganja pri nakupu ali najemu (Gibler & Nelson, 2003, str. 6), zato obstaja verjetnost, da se bo porabnik vrnil na stopnjo iskanja novih informacij. Seveda imajo pri odločitvi tudi ostali dejavniki veliko vlogo.

**Nakupna odločitev.** Na podlagi zbranih in ovrednotenih informacij, bodisi iz notranjega ali zunanega okolja, porabnik sprejme odločitev o nakupu (Bettman et al., 1991, str. 52; Solomon, 2013, str. 358). Ta stopnja vključuje pogajanja o ceni in pogojih ter na koncu nakup oziroma



najem nepremičnine. Na splošno velja, da je končna odločitev gospodinjstva vendarle skupna in v večini primerov vsak porabnik, ki je vključen v ta proces, na koncu podpiše pogodbo o nakupu oziroma o najemu nepremičnine. Lahko pa se zgodi, da ima v tej stopnji več vpliva tisti porabnik, ki ima večji prihodek, ali pa tisti, ki je izbral in ovrednotil največ informacij o trgu in nepremičninah. Prav tako je lahko pomemben igralec v tej stopnji tisti, ki npr. financira nakup, saj mora pridobiti odobritev posojila, da lahko zaključi nakupni posel (Levy & Kwai-Choi Lee, 2004, str. 332).

Na odločitev lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine. Na porabnika imajo ponavadi negativna stališča večji vpliv kot pozitivna in lahko spremenijo porabnikove že oblikovane preference (Kotler, 2004, str. 207). Najem svoje prve (prave) nepremičnine je pomemben korak v življenju, še posebej, če gre za nakup, saj ima napačna izbira nepremičnine večji vpliv na kupce kot na najemnike. Slednji lahko ob napačni izbiri na razmeroma lahek način zamenjajo najeto nepremičnino. Pri tej stopnji je moč pri končni odločitvi opaziti tudi nihanja med spoloma pri končni odločitvi. Študije so pokazale, imajo moški večji vpliv pri odločitvah glede finančnega področja, medtem ko imajo ženske večji vpliv na celoten nakupni proces, kot npr. odločanje o številu sob, lokaciji ter drugih lastnosti nepremičnin (Al-Nahdi, Ghazzawi, & Bakar, 2015b, str. 88; Levy et al., 2008, str. 279).

**Ponakupno vedenje.** Po opravljenem nakupu je porabnik lahko zadovoljen ali pa nezadovoljen. Če nakup zadovolji porabnikovo potrebo oziroma je porabnikova zaznava koristi enaka ali večja od pričakovane ter vzpostavi porušeno ravnotežje, bo zadovoljen. V kolikor pa tega ni in povratna informacija napoti porabnika, da išče boljšo rešitev oziroma je njegova zaznava koristi nižja od pričakovane, bo porabnik nezadovoljen (Lipičnik & Možina, 1993, str. 113). Nezadovoljen najemnik nepremičnine bo lažje zamenjal nepremičnino kot pa porabnik, ki je nepremičnino kupil, saj je bil pri nakupu nepremičnine finančni vložek večji, odločanje je bilo kompleksnejše, (čustvena) vpletenost pa je bila višja kot pri najemu. Z nakupom nepremičnine porabnik lahko občuti večjo pripadnost družbi, z zamenjavo nepremičnine pa lahko pride do človekovega vedenja, ki se izraža kot pogojeno samospoštovanje. To pomeni, da je porabnik pri oceni samega sebe odvisen od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi. Tako kot v primeru odločitve za nakup nepremičnine menim, da enako velja tudi za zamenjavo nepremičnine. Posameznik se torej z visokim pogojenim samospoštovanjem odloča, ali bo nepremičnino zamenjal ali ne, glede na to, kako ocenjuje, da ga bodo drugi vrednotili glede na nepremičnino, ki jo bo zamenjal (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 22). V primeru zadovoljstva je večja verjetnost širjenja priporočil drugim, kot npr. širjenje pozitivnih informacij glede nepremičninskega agenta, ki je bil vpleten pri procesu odločanja najema ali nakupa nepremičnine.

## **2.4 Dejavniki porabnikovega odločanja za nakup ali najem nepremičnine**

Vsak porabnik se pri svojih nakupih vede drugače. Nakup in nakupno odločanje porabnika sta posledica notranjih in zunanjih dejavnikov, ki vplivajo na odločitev (Erasmus et al., 2001, str.

82). Mnogi raziskovalci so se v svojih raziskavah spraševali in se še danes sprašujejo, kateri so tisti dejavniki, ki ključno vplivajo na odločitve za nakup oziroma najem nepremičnine. Med drugimi Andrews, Sánchez in Johansson (v Grum & Kobal Grum, 2015, str. 18) v svoji raziskavi opredelijo dejavnike, ki vplivajo na odločitev za nakup nepremičnine. Delijo jih na nepremičninske, torej dejavnike, vezane na nepremičnine, ter na dejavnike, ki se nanašajo na značilnosti kupcev, med katerimi kot najpomembnejše prepoznajo njihove psihološke značilnosti. Vlogo psiholoških dejavnikov izpostavljata tudi Grum in Kobal Grum (2015, str. 18), ki dodajata, da raziskav na tem področju ni veliko. DeLisle (v Al-Nahdi et al. 2015a, str. 146) meni, da so se številne vedenjske teorije razvile s področja psihologije in so pomembne za razumevanje trga nepremičnin, posledično pa so koristne tudi za proučevanje porabnikovega nakupnega odločanja pri nakupu ali najemu nepremičnin, kar potrjujeta tudi Gibler in Nelson (2003, str. 63–64). V ospredje je tako velikokrat postavljen racionalni proces odločanja, pogled na čustveni proces pa je postavljen v ozadje. V magistrskem delu se bom osredotočila tako na racionalni kot tudi na čustveni proces odločanja, saj lahko na porabnikovo odločitev vpliva več dejavnikov, ki pa se med seboj lahko tudi močno prepletajo. Seveda pa ne smemo zanemariti dejstva, da na nakupni proces odločanja vplivajo tudi sociološki dejavniki.

#### **2.4.1 Nepremičninski dejavniki porabnikovega odločanja za nakup ali najem nepremičnine**

Ali se bo porabnik odločil za nakup oziroma najem nepremičnine, je odvisno od finančnih in fizičnih dejavnikov, dejavnikov bivalnega okolja ter družbeno-ekonomskih dejavnikov (Grum & Kobal, 2015, str. 20–22), ki jih natančneje opisujem v naslednjih odstavkih.

**Finančni dejavniki.** Porabnikov dohodek je omejujoč, kar pomeni, da ima porabnik lahko mnogo želja in potreb, vendar je dohodek tisti, ki pove, koliko in za kaj se troši (Lipičnik & Možina, 1993, str. 119). Višja kot je cena, bolj je nakup tvegan in posledično je porabnik tudi bolj vpleten v nakup, zato mu nameni več časa in truda, da bi se čim bolj izognil morebitnemu tveganju (Kapferer in Laurent v Blois, & Grunert, 2000, str. 111). Zato je za porabnika zelo pomembno, kakšna je cena stanovanjske nepremičnine. Za nakup oziroma najem nepremičnine so potrebna finančna sredstva, zato so finančni dejavniki zelo pomembni. Mednje sodijo sredstva za nakup, krediti in čas nakupa (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 20). Kupci nepremičnin se ponavadi odločijo za kombinacijo dveh virov financiranja, za lastniške in dolžniške, saj lastnih virov nimajo dovolj. Višina lastnih sredstev zahteva varčevanje, to pa pomeni, da je potrebno omejiti tekočo potrošnjo, kar predstavlja velik izziv mladi populaciji, saj ima le ta na začetku še relativno nizke dohodke (Cirman, 2003, str. 45–46). Na tem mestu ne smemo zanemariti likvidnostnih omejitev, ki močno vplivajo na odločitev vsakega porabnika. To je trenutno premoženjsko stanje porabnika, ki je povezano z zaposlitvenim statusom. Likvidnostne omejitve določajo omejitve za pridobivanje kredita oziroma dolgoročno zadolževanje. Na odločitev o stanovanjskem statusu močno vpliva tudi negotovost, ki jo zaznavamo predvsem na dveh področjih, in sicer pri gibanju cen in pri dohodkih (Cirman, 2003, str. 54–56), kar je pri mladih še izrazitejše.

**Fizični dejavniki.** Grum in Kobal Grum (2015, str. 20) izpostavljata dejstvo, da med fizične dejavnike spadajo lokacija, velikost stanovanja, starost stavbe in starost sošeske, kar je vse neposredno povezano z nepremičnino. Grum in Temeljotov Salaj (2010, str. 504) pa k temu še dodajata še balkon, svetlost, odprt pogled, mir, parkirišče, internet in centralno ogrevanje. V številnih raziskavah je lokacija izpostavljena kot eden izmed najpomembnejših fizičnih dejavnikov. Porabnik seveda upošteva lastne želje, zato do izbire okolja, v katerem želi živeti, največkrat pride spontano.

Pomemben fizični dejavnik je tudi vrsta stanovanjske nepremičnine. Glede na porabnikove potrebe, pričakovanja in življenjski slog je to prva odločitev, ki jo sprejmejo. V primeru, da porabnik želi lastne zunanje površine ter večjo neodvisnost z razpolaganjem nepremičnine, se bo najverjetneje odločil za hišo. Vpliv fizičnih dejavnikov na vrednost nepremičnine v mestu Ljubljana sta analizirala Friškovec in Janeš (2010). Menim, da rezultate njune analize lahko posplošimo in apliciramo na porabnikovo nakupno odločitev. V primeru izbire stanovanja v večstanovanjskih stavbah porabnika zanimata predvsem velikost in starost stanovanja in tudi stavbe. Bolj kot starost pa sta pomembna vzdrževanost ter zastaranost stavbe in delov stavbe. Lipičnik in Možina (1993, str. 121) pravita, da je velikokrat uspešnost prodaje izdelka odvisna od njegovega zunanjega videza. Zunanji izgled nepremičnine je zato zelo pomemben, saj je to prvi vtis, ki ga kupec o stavbi dobi.

Funkcionalnost, arhitektura, kakovost gradnje in razporeditev prostorov so prav tako pomembni fizični dejavniki, ki vplivajo na odločitev. Če je razporeditev napačna, sta velika skupna površina ali neto tlorisna površina lahko povsem brez pomena. Večja ko je površina, večji so stroški vzdrževanja in obratno, zato je pomembno, da se poveča funkcionalnost predvsem pri manjši velikosti prostorov in stanovanj (Cirman et al., 2000, str. 28). V primeru najema so stanovanjske nepremičnine običajno opremljene, v primeru nakupa pa se večina stanovanjskih nepremičnin proda neopremljenih, saj si novi lastniki želijo opremiti svoj dom po svojem okusu. Na vrednost nepremičnine vrednost opreme običajno ne vpliva. Izjema je le, če gre za nadstandardno opremo.

Pšunder in Ferlan (v Grum & Temeljotov Salaj, 2010, str. 504) kot najpomembnejše dejavnike izpostavljata mirno (nehrupno) stanovanje, opremljenost z internetom, način ogrevanja in parkiranje. Pozitiven vpliv prometne infrastrukture, ki zajema tudi parkirna mesta ter varen promet, sta v svoji raziskavi potrdila tudi Grum in Temeljotov Salaj (2010, str. 504).

**Dejavniki bivalnega okolja.** Ključni dejavniki bivalnega okolja so bližina javnega prevoznega sredstva, dobre prometne povezave, bližina vrtcev in šol, trgovin, zdravstvenih ustanov ter bližina (možnosti) zaposlitve (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 20; Grum & Temeljotov Salaj, 2010, str. 504). Kartajaya (1994), Rossini (1998), Levine (v Al-Nahdi et al., 2015a, str. 147) k temu še dodajajo, da je ljudem, ki nimajo (lastnega) prevoznega sredstva, oddaljenost do določenih objektov zelo pomembna.

**Družbeno-ekonomski dejavniki.** Zadnji izmed nepremičninskih dejavnikov, ki vplivajo na nakup oziroma najem nepremičnine, so družbeno-ekonomski dejavniki. Mednje Grum in Kobal Grum (2015, str. 20) umeščata stroške vzdrževanja, sosedske odnose, varnost v sošeski,

socialno varnost, občutek boljšega položaja v družbi, samostojnost ter samozadovoljstvo. Trček (v Grum & Temeljotov Salaj, 2010, str. 505) ugotavlja, da je občutek varnosti v soseski najpomembnejši socio-ekonomski dejavnik. S študijo so Rohe et al. (v Grum & Temeljotov Salaj, 2010 str. 506) tudi ugotovili, da lastniki stanovanjskih nepremičnin v primerjavi z najemniki stanovanjskih nepremičnin izražajo večje zadovoljstvo s svojim bivalnim okoljem, so v njem družbeno aktivnejši, se manj selijo in več prispevajo k socialni stabilnosti soseske. Z vidika socialne varnosti je tako bolje imeti stanovanjsko nepremičnino v lasti kot živeti v najemu. Posledično je tudi stopnja zadovoljstva med lastniki višja. Zaradi visoke vpletenosti porabnika pri nakupu nepremičnine porabnik verjame, da bo z nakupom nepremičnine imel občutek večje pripadnosti družbi, posledično pa se bo odsevala njegova samopodoba in življenjski slog (Kos Koklič & Vida, 2008, str. 539). Slednje so s svojo študijo ugotovili tudi Tower-Richardi et al. (v Grum & Kobal Grum, 2015, str. 21–22). Kapferer in Laurent (v Blois & Grunert, 2000, str. 111) pravita, da imajo mnogi produkti lahko pripisan družbeni pomen, ker preko uporabe tega izdelka drugi sklepajo, kakšen je porabnik. Večji kot je družbeni pomen izdelka, bolj je porabnik vpleten v nakup. Slednje se lahko tudi posploši na nakup ali najem nepremičnine. Zadovoljstvo lastnikov nepremičnine pa je lahko odvisno tudi od sosedskih odnosov. Negativno povezavo med zadovoljstvom lastnikov nepremičnine in socialnimi problemi sosedov sta v svoji raziskavi potrdila tudi Hurr in Morrow-Jones (v Grum & Kobal Grum, 2015, str. 21).

#### **2.4.2 Psihološki dejavniki odločanja za nakup ali najem nepremičnine**

Psihološki dejavniki se nanašajo na temeljne psihološke značilnosti potencialnih kupcev oziroma najemnikov nepremičnin, ki se povezujejo z njihovo odločitvijo za nakup oziroma za najem (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 19). Schiffman in Kanuk (v Grum & Kobal Grum, 2015, str. 19) menita, da na te dejavnike bolj vpliva okolje in jih je zato lažje spreminjati. Pomembni psihološki dejavniki, ki vplivajo na vedenje in odločanje porabnika, so predvsem motivacijski in čustveni dejavniki.

**Motivacijski dejavniki.** Porabnikovi motivi so vsi tisti notranji dejavniki, ki stimulirajo in usmerjajo porabnikove aktivnosti k cilju, to je k zadovoljevanju njegovih želja in potreb (Lipičnik & Možina, 1993, str. 114). Vsak porabnik ima različne potrebe, nekatere so nujnejše kot druge. Bolj ko je potreba nujna, večja je verjetnost, da le-ta postane motiv, s tem pa porabnika spodbudi, da poišče zadovoljstvo. Nekatere potrebe so ponavljajoče, kot npr. potreba po hrani, druge so trajne, kot so potrebe po zavetišču, strehi nad glavo, oblačilih in varnosti (Shukla & Chatterjee, 2011, str. 20). Pri nakupu ali najemu nepremičnine gre za zadovoljitev trajnih potreb. Motivacija za nakup avtomobila, ki je prav tako trajna dobrina, so npr. lahko udobje, mobilnost, potovanja itd. Motivacija se lahko nanaša na porabnika samega, torej je bolj osebne narave – porabnik lahko izrazi čustva ali svoje ideje glede nakupa avtomobila. Osebna motivacija za nakup avtomobila je lahko sloves ali prestižnost (Haghshenas et al., 2013, str. 18). Na porabnikovo vedenje in posledično na odločanje vplivajo notranji ali zunanji motivacijski dejavniki. Prvi so povezani s temeljnimi motivi in spodbujajo posameznikovo delovanje v smeri nakupa, torej k odločitvi za nakup oziroma najem nepremičnine. Kadar so zadovoljene temeljne potrebe, se temeljni motivi kažejo kot stopnja zadovoljenosti teh potreb,

to pa pomeni, da je porabnik bolj zadovoljen s svojo nepremičnino oziroma so njegova pričakovanja bolj jasna in izpolnjena z njenim nakupom oziroma najemom (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 22–23). Grum in Kobal Grum (2015, str. 22–23) predvidevata, da se porabniki pogosteje odločajo za nakup nepremičnine, kadar imajo notranje motivacijske dejavnike močnejše izražene. Kadar se porabnik želi z nakupom nepremičnine pokazati družbi, se pohvaliti oziroma želi pridobiti boljši družbeni položaj, pa na to vplivajo zlasti zunanji motivacijski dejavniki. Franken (v Grum & Kobal Grum, 2015, str. 22) jih poimenuje motivi tekmovalnosti.

**Čustveni dejavniki.** Psihološke študije obravnavajo dva pomembna dejavnika čustev, in sicer pozitivno emocionalnost, pri kateri je posameznik dobro razpoložen in navdušen, ter negativno emocionalnost, kjer je posameznik depresiven, zaskrbljen in živčen. Oba dejavnika sta pomembna pri opredelitvi t.i. subjektivnega čustvenega blagostanja. Med notranje čustvene dejavnike spada tudi samospoštovanje, ki pa je najpomembnejši motivator človekovega vedenja in se izraža kot eno izmed temeljnih čustev. Posameznik se tako lahko sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega spoštovanja. Med zunanjimi čustveni dejavniki pa lahko prepoznamo pogojeno samospoštovanje, kjer je posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi. V primeru nakupa nepremičnine se bo posameznik, ki bo imel visoko pogojeno samospoštovanje, odločal o nakupu na podlagi ocene, kako ga bodo drugi vrednotili glede na nepremičnino, ki jo bo kupil (Grum & Kobal Grum, 2015, str. 22).

### 2.4.3 Sociološki dejavniki

**Kultura.** Kultura je način vedenja, ki vključuje znanje, umetnost, verovanje, moralne vrednote, navade in še številne druge elemente, s katerimi razpolagajo posamezniki kot člani družbe. Kulture se človek lahko nauči, se ji prilagodi in jo po potrebi tudi spremeni (Lipičnik & Možina, 1993, str. 116). Da na nakupni proces nepremičnine vpliva tudi kultura, opozarjata tudi Gibler in Nelson (2003, str. 78–79), ki pravita, da je sestavljena iz družbenih prepričanj, vrednot, etike, navad, pravil, ritualov, norm in tradicij. Kultura nudi porabnikom občutek identitete in razumevanje sprejemljivega vedenja. Vrednote predstavljajo prepričanje o življenju in o sprejemljivem vedenju ter izražajo cilje, ki motivirajo porabnike za doseganje le-teh. Kulturne norme, ki vplivajo na povpraševanje po nepremičninah, vključujejo npr. prepričanja o tem, ali naj ima vsak otrok lastno spalnico ali hkrati tudi skupno kopalnico. Ritual, kot je skupno obedovanje, pa npr. vpliva na izbiro dovolj velike jedilnice.

**Pripadnost skupini.** Na porabnikovo vedenje vplivajo družbene skupine, ki jih razdelimo na primarne in sekundarne skupine. Zaradi osebnega stika, ki so polni prijateljstva, topline in neposrednosti, imajo primarne skupine primarni vpliv na porabnikovo vedenje. Mednje sodijo družina, prijatelji, sosedje ipd. Za sekundarne skupine pa so predvsem značilni neosebni stiki in pisne komunikacije. Na tem mestu je vredno omeniti tudi vpliv družbenega sloja in referenčne skupine na porabnikovo vedenje pri odločanju glede nakupa ali najema nepremičnine. Referenčne skupine so skupine, s katerimi se porabnik identificira in ki so vir njegovih osebnih norm obnašanja. Te se delijo na skupine, katerim porabnik resnično pripada, ter na skupine, v katere porabnik ni vključen, vendar jim želi pripadati (Lipičnik & Možina,

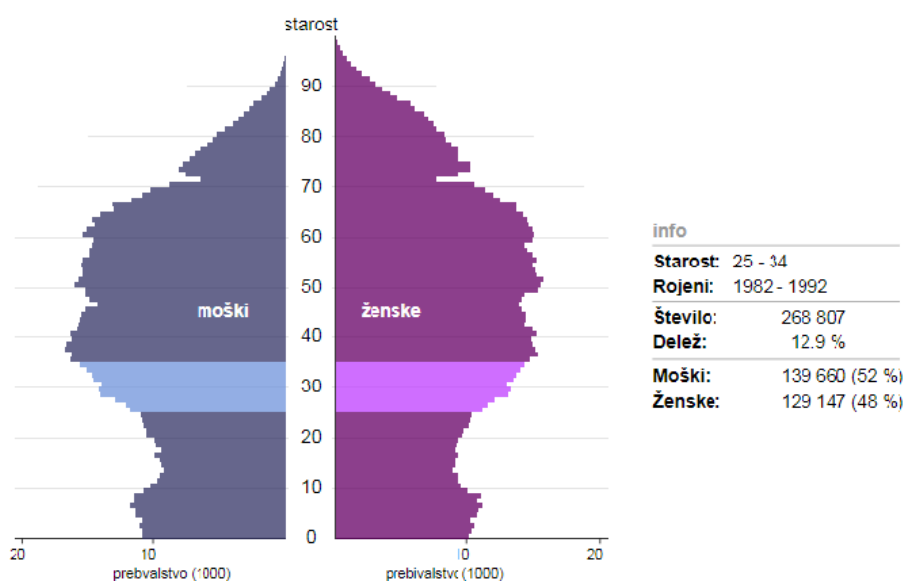
1993, str. 117–118). Najpomembnejša lastniška odločitev, ki odseva družbeni sloj porabnika, je izbira, kje živeti, kar pomeni, da družbeni sloj vpliva na to, kakšne soseske in arhitekturno oblikovanje preuči porabnik. V primeru, da se porabnik želi povzpeti po družbeni lestvici, izbere takšno nepremičnino in sosesko, ki bi jo po njegovem mnenju izbral nekdo iz višjega družbenega sloja (Gibler & Nelson, 2003, str. 80–81).

### 3 ZNAČILNOSTI MLADIH V SLOVENIJI

#### 3.1 Demografsko gibanje

Glede na publikacijo Analiza mladih in trg dela 2015, ki jo je objavil Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje (v nadaljevanju ZRSZ), lahko povzamemo, da demografski trendi v Sloveniji niso ugodni, saj se v Sloveniji hitro povečuje število starejših (65 let ali več), medtem ko delež mladih v strukturi prebivalstva upada. Slika 2 prikazuje prebivalstveno piramido v Sloveniji za leto 2017, iz katere je razvidno, da je največ prebivalstva v Sloveniji starega od 30 do 60 let. Leta 2017 je bilo mladih v starosti od 25 do 34 let približno 268.807 (12,9 %). Od tega je bilo 139.660 (52 %) moških in 129.147 (48 %) žensk.

Slika 2: Prebivalstvena piramida v Sloveniji v letu 2017



Vir: SURS, Prebivalstvena piramida, b.l.a

V Tabeli 1 je podrobneje prikazana starostna struktura prebivalcev v Sloveniji v starosti od 20 do 34 let. Trend padanja števila mladih prebivalcev sega dlje v preteklosti, od leta 2010. V obdobju od leta 2010 do 2017 se je zmanjšalo število mladih v starostni skupini od 20 do 34 let za 16,6 %. Od tega je bil najbolj viden padec mladih v starostni skupini od 20 do 24 let in to kar za 22,6 %. Sledijo mladi v starostni skupini od 25 do 29 let, kjer je bil padec za 17,2 %. Mladi v tej starostni skupini tudi največ povprašujejo po nepremičninah, saj se jih v tem obdobju največ srečuje z vstopom na trg dela. Najmanj pa je padel delež mladih v starostni

skupini od 30 do 34 let. Prihodnje demografske spremembe bodo močno vplivale na trg dela, zato napoved demografske slike za Slovenijo ni ravno obetajoča. Po raziskavi Mladina (Lavrič et al., 2011, str. 77) je moč opaziti dva trenda, na eni strani naraščanje deleža starejšega prebivalstva, ki sili državo v podaljševanje delovne dobe, ki je potrebna za upokojitev, kar posledično zmanjšuje število prostih delovnih mest za mlajše generacije, po drugi strani pa število mladih upada, kar posledično zmanjšuje število kandidatov za obstoječa delovna mesta. Da se Slovenija sooča s precejšnjimi demografskimi spremembami, ki bodo v prihodnje vedno bolj vplivale na trg dela, se strinja tudi dr. Anja Kopač Mrak (v Stanič, 2017). V prihodnosti bo potrebno uskladiti oba trenda, da se bo izboljšal položaj mladih na trgu delovne sile oziroma da se ne bo bistveno poslabšal. Slednje bo predstavljalo velik izziv tako za Slovenijo kot za ostale evropske države.

*Tabela 1: Število prebivalcev v starosti od 20 do 34 let v Sloveniji po petletnih starostnih skupinah v obdobju od 2010 do 2017*

Leto \ Starostna skupina	20-24 let	25-29 let	30-34 let
<b>2010</b>	132.119	149.639	157.966
<b>2011</b>	127.304	145.535	158.120
<b>2012</b>	123.223	141.362	157.452
<b>2013</b>	117.470	138.904	156.139
<b>2014</b>	111.679	136.799	153.233
<b>2015</b>	107.718	132.790	149.276
<b>2016</b>	104.500	128.172	145.305
<b>2017</b>	102.222	123.848	140.803
<b>2010 vs. 2016</b>	- 20,9 %	- 14,4 %	- 8 %
<b>2010 vs. 2017</b>	- 22,6 %	- 17,2 %	- 10,9 %

*Vir: SURS, Prebivalstvo po velikih in petletnih starostnih skupinah in spolu, statistične regije, Slovenija, letno, b.l.c*

Že več desetletij se zmanjšuje tudi rodnost in znižala se je na raven, ki ne zadošča več za enostavno reprodukcijo prebivalstva. To pomeni, da ženska v rodni dobi v povprečju rodi 2,1 otroka. Slovenija je to raven dosegla v letu 1980, od tega leta naprej je stopnja rodnosti hitro upadala in dno dosegla leta 2003, ko je bila le 1,2 (Mladi in trg dela, 2015, str. 3). Zmanjšano število rojenih otrok je tako eden izmed pomembnejših razlogov za hitro staranje prebivalstva. Prihodnje demografske spremembe bodo posledično povečale pritisk na javne finance, predvsem na zdravstveno in pokojninsko blagajno (Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2016, str. 3). Slovenija bo tako morala v prihodnosti še bolj

spodbujati aktivno staranje in podaljševanje delovne aktivnosti ter povečati vključenost delovno sposobnega prebivalstva v delovno aktivnost (Mladi in trg dela, 2015, str. 4).

### 3.2 Podaljševanje mladosti

V preteklosti so se mladi prej osamosvojili in s tem zaključili obdobje mladosti. Prehod v odraslost in merila odraslosti so v zadnjih nekaj desetletjih postala veliko bolj nejasna in ne natančno opredeljena. V današnjem času pa je za Slovenijo, kot tudi za ostale evropske države, značilno odlašanje z odselitvijo od družine. Eden izmed razlogov je tudi ta, da je danes zaposlitev težko najti, zato se ta mejnik vse bolj prestavlja na starejša leta. Mladi tako dlje živijo pri starših in si vse kasneje uspejo ustvariti samostojno življenje. Namesto da bi vstopili v svet odraslosti, nastopi faza t.i. podaljšane mladosti (Podaljšana mladost in slaba perspektiva, 2012). Skupna značilnost mladih, kot kažejo raziskave, je naraščajoča negotovost prehodov v odraslost (Ule, 2002, str. 224). Trend povečevanja števila mladih, ki živijo s starši, je skorajda univerzalen v večini državah (Holdsworth & Morgan, 2005, str. 12). Mladi tako zapuščajo dom staršev pri višjih starosti oziroma pri nekaterih mladih populacijah do tega dogodka včasih sploh ne pride.

Odhod od staršev pogosto ni enostaven in enkraten dogodek, pač pa je to proces pridobivanja samostojnosti, ki se razvija postopoma. V omenjenem procesu mladi ob podpori staršev razvijajo nove oblike življenjskih ureditev (Mandič, 2007, str. 8–10). Po odhodu se mnogi mladi vrnejo na dom svojih staršev. To še posebej velja za študente oziroma tiste, ki se znajdejo v finančnih ali drugih težavah. Mnogokrat se zgodi, da mladi občasno živijo drugje, občasno pa pri starših (Mandič, 2007, str. 10), kar sociološko imenujemo t.i. faza bivanja narazen-skupaj ali LAT faza (ang. *living apart together*) med obdobji otroštva in odraslosti (Švab, 2001, str. 169). Za to fazo je predvsem značilno, da tudi, ko se mladi že odselijo, ostanejo v tesnem stiku s starši (Rener & Švab v Švab, 2001, str. 169). Značilnost sodobnih mladih je vse daljša ekonomska odvisnost od izvirne družine, predvsem zaradi problemov z zaposlitvijo in vedno daljšega procesa izobraževanja (Ule, 2002, str. 224).

Razlogi za podaljšano bivanje pri starših oziroma razlogi odlašanja odhoda od doma so lahko različni. Odseljevanje od doma zavira naraščanje brezposelnosti mladih in vse bolj negotove, fleksibilne ter začasne zaposlitve. V današnjem času tudi vse več mladih podaljšuje proces izobraževanja, kar trdi tudi dr. Anja Kopač Mrak (v Stanič, 2017), ki pa tudi pravi, da v Sloveniji močno primanjkuje praktičnih delovnih izkušenj mladih, ki dajejo izobrazbi uporabno vrednost. Delodajalci posledično rešujejo ta problem na način nestalnih in fleksibilnih oblik zaposlitev, to pa je najbolj značilno za starostno skupino do 29 let.

Vedno večji in glavni strošek družin je investicija v izobrazbo otrok, zato so rezultati izobraževalnega procesa odvisni in vezani na starševsko podporo ter njihove finančne investicije (Ule, 2002, str. 224). Razlogi za odlašanje odhoda od doma so lahko tudi subjektivne narave, in sicer lagodnost in cenenost življenja doma, razumevanje s starši ter materialna in emocionalna varnost (Kuhar, 2013, str. 795). Slovenija je po kakovosti odnosov med mladimi in starši v samem vrhu evropskih držav (Curriein et al. v Lavrič et al., 2011, str. 355).



Značilnosti stanovanjskega trga, kot sta npr. majhen delež najemniških stanovanj in težka dosegljivost lastniških stanovanj, negativno vplivajo na mlade in posledično na odlašanje z odselitvijo. V Sloveniji bi lahko bila ključna razloga za podaljševanje sobivanja mladih s starši majhno število finančno dostopnih stanovanj ter nezmožnost trga dela, da bi dovolj hitro (in ustrezno) absorbiral visoko izobražene mlade, ki vstopajo na trg (Kuhar, 2013, str. 794–795).

### 3.3 Delovna aktivnost in brezposelnost mladih v Sloveniji

Mladi se večinoma odločijo za vstop na trg dela po končanem šolanju. Raziskave potrjujejo, da so dolgoročno uspešnejši tisti, ki imajo krajši čas prehoda med šolanjem in brezposelnostjo. Razlogi za hiter prehod iz šole v zaposlitev so pri nekaterih iskalcih prve zaposlitve različni. To so npr. pomanjkanje kadrov z želeno izobrazbo na trgu dela in predhodno sodelovanje v času šolanja z delodajalcem (študentsko delo, praksa idr.) (Strokovna izhodišča za leto 2017, 2016, str. 13). Na tem mestu je torej treba izvzeti študentsko delo, ki je med mladimi močno razširjeno. Po dopoljenem dvajsetem letu starosti jih večina začne aktivno iskati zaposlitev, še bolj izrazito pa je to občutiti v drugi polovici dvajsetih let (Mladi in trg dela, 2015, str. 8).

Gospodarska kriza je pustila posledice na trgu dela, kar je mogoče občutiti tudi na slovenskem trgu dela. Število mladih, ki so delovno aktivni, se je močno zmanjšalo. Številni mladi, ki šele vstopajo na trg dela, so v večini primerov vse bolj pripravljeni na sprejemanječasne zaposlitve (Lavrič et al., 2011, str. 365). Mladi s pogodbami za določen čas so bili v začetku gospodarske krize tako med prvimi na seznamu za odpoved (Mladi in trg dela, 2015, str. 9). Po podatkih Statističnega registra delovno aktivnega prebivalstva so v Tabeli 2 predstavljeni podatki o delovno aktivnih mladih v Sloveniji po petletnih starostnih skupinah od leta 2006 do leta 2016.

*Tabela 2: Število delovno aktivnih mladih v starosti od 20 do 34 let v Sloveniji po petletnih starostnih skupinah v obdobju od 2006 do 2016*

Starostna skupina \ Obdobje	20-24 let	25-29 let	30-34 let
2006	42.678	107.292	125.316
2007	46.267	111.097	129.771
2008	46.225	111.876	133.200
2009	37.666	102.525	130.655
2010	33.616	97.176	128.876
2011	30.329	91.533	126.379
2012	26.271	85.253	121.510
2013	23.174	80.695	117.103

se nadaljuje

*Tabela 2: Število delovno aktivnih mladih v starosti od 20 do 34 let v Sloveniji po petletnih starostnih skupinah v obdobju od 2006 do 2016 (nad.)*

<b>Starostna skupina</b> <b>Obdobje</b>	<b>20-24 let</b>	<b>25-29 let</b>	<b>30-34 let</b>
<b>2014</b>	24.065	80.020	114.148
<b>2015</b>	25.705	79.448	110.991
<b>2016</b>	28.701	81.590	109.886
<b>2015 vs. 2008</b>	- 44,4 %	- 29 %	- 16,7 %
<b>2016 vs. 2008</b>	- 37,9 %	- 27,1 %	- 17,5 %

*Vir: SURS, Delovno aktivno prebivalstvo po dejavnosti (SKD 2008), petletnih starostnih skupinah in spolu, Slovenija, letno, b.l.b*

Do leta 2008, ko še ni bilo moč občutiti vpliva gospodarske krize, se je zaposlovanje mladih povečevalo, od takrat pa do leta 2016 pa je število delovno aktivnih mladih v vseh treh starostnih skupinah občutno upadlo. Največji padec je bil leta 2008 (glede na leto 2016) v starostni skupini mladih od 20 do 24 let, in sicer kar za 37,9 %, sledil je padec v starostni skupini od 25 do 29 let, v zadnji obravnavani starostni skupini pa je bil padec v istem obdobju 17,5 % delovno aktivnih mladih. Če pa pogledamo obdobje 2008 do 2009, je moč opaziti, da je bil največji padec v starostni skupini 25 do 29 let, in sicer za 9.351 delovno aktivnih mladih, medtem ko je bil padec v prvi starostni skupini 8.559 delovno aktivnih mladih, v zadnji starostni skupini pa 2.545 delovno aktivnih mladih. Opazimo tudi, da se je v letih 2014, 2015 in 2016 v starostni skupini od 20 do 24 let nekoliko povečalo število delovno aktivnih mladih, v drugi starostni skupini se je povečalo le v letu 2016, medtem ko v zadnji starostni skupini ni prišlo do povečanja števila delovno aktivnih mladih.

V sodobni družbi predstavlja zaposlitev enega izmed pomembnih faktorjev v vsakdanjem življenju ter je ključni vir finančne neodvisnosti, statusa, prestiža, identitete ter socialne pripadnosti. Stabilnost zaposlitve je pomemben vir socialne vključenosti. V današnjem času se pojavljajo in vpeljujejo nestandardne oblike zaposlovanja, kot npr. samozaposlovanje, zaposlitev za določen čas ali pa zaposlitev s skrajšanim delovnim časom. Postavlja se vprašanje, ali te oblike zaposlitve vodijo v stabilno zaposlitev ali pa vodijo mlade v past in posledično v izključenost (Rapuš-Pavel, 2005b, str. 331–332).

Mladi v starosti od 15 do 24 let skušajo čim dlje podaljševati študij, saj se zavedajo, da je situacija na trgu dela slaba, medtem ko generacije mladih, starih od 24 do 29 let nimajo več možnosti, da bi podaljšali študij, so zato primorani, da si poiščejo zaposlitev. Zaradi slabih zaposlitvenih pogojev od leta 2008 naprej ta skupina mladih pogosto sprejme zaposlitev v fleksibilnih oblikah, tudi če zahteva nižjo raven izobrazbe, kot jo imajo (Mladi in trg dela, 2015, str. 11). Mladi so sicer med najbolj ogroženimi skupinami na trgu dela, saj na tega še le vstopajo

in jim zato manjkajo ustrezne delovne izkušnje in posledično težko najdejo ustrezno zaposlitev (Strokovna izhodišča za leto 2017, 2016, str. 13) Mladi zato pogosto vstopajo v začasna delovna razmerja in so posledično izpostavljeni tveganju zaporednih obdobj brezposelnosti (Rapuš Pavel, 2005b, str. 333). Za nekatere predstavljajo delovna razmerja za določen čas odskočno desko za zaposlitev za nedoločen čas, nekateri pa se žal po preteku delovnega razmerja soočijo z brezposelnostjo (Scarpetta, Sonnet, & Manfredi, 2010, str. 4–5).

V Sloveniji so imeli mladi do gospodarske krize več možnosti za pridobitev zaposlitve. V letu 2008, ko se je začela kriza, pa so se te možnosti samo še zmanjševale. Pojavil se je problem brezposelnosti mladih, s katerim se Slovenija še danes srečuje. Brezposelnost postavlja mlade v vse bolj neugoden položaj s socialno-ekonomskega vidika ter jim zmanjšuje status in ugled v družbi, posledično pa se lahko pojavi socialna izolacija. Dalj časa, ko traja brezposelnost, večja je verjetnost, da lahko povzroči dolgotrajne psihične poškodbe ter posledice na samopodobi mladih (Rapuš-Pavel, 2005b, str. 354). Gospodarska kriza je močno prizadela prav to skupino. Stopnja brezposelnosti mladih je na splošno precej višja (tudi do dvakrat višja) kot stopnja brezposelnosti za populacijo vseh starosti. Po podatkih Eurostata (2017) je konec leta 2015 znašala stopnja brezposelnosti mladih v Sloveniji 18,1 %.

Od decembra 2005 do konca leta 2008 se je skupno število brezposelnih v Sloveniji zmanjšalo za 28,4 %. V enakem obdobju se je število mladih, starih od 15 do 29 let, zmanjšalo za kar 48 % (Mladi in trg dela, 2015, str. 10). V Tabeli 3 so prikazani podatki za registrirane brezposelne osebe v Sloveniji po starostnih skupinah. Stopnja registrirane brezposelnosti v vseh starostnih skupinah je od leta 2010 do leta 2014 rahlo naraščala. Razlog za to je bila gospodarska kriza v letu 2008. V letu 2015 in 2016 pa se je stopnja registrirane brezposelnosti v vseh starostnih skupinah malce zmanjšala. Pred začetkom gospodarske krize so bile možnosti za zaposlovanje mladih dobre, s pričetkom krize pa so drastično upadle. Vse več mladih se je takrat prijavilo na ZRSZ.

*Tabela 3: Registrirano brezposelne osebe in stopnje registrirane brezposelnosti v Sloveniji po starostnih skupinah v obdobju 2010-2016*

Starostne skupine	Registrirane brezposelne osebe			Stopnja registrirane brezposelnosti (%)		
	15-24	25-29	30-34	15-24	25-29	30-34
<b>2010</b>	11.096	15.713	12.252	23,2	13,7	8,6
<b>2011</b>	10.336	16.246	13.375	23,5	14,7	9,5
<b>2012</b>	9.378	15.555	13.748	24,2	15,0	9,9
<b>2013</b>	10.828	17.968	15.624	29,6	17,9	11,6
<b>2014</b>	11.240	19.187	15.731	31,0	19,4	12,0

se nadaljuje

Tabela 3: Registrirano brezposelne osebe in stopnje registrirane brezposelnosti v Sloveniji po starostnih skupinah v obdobju 2010-2016 (nad.)

Starostne skupine	Registrirane brezposelne osebe			Stopnja registrirane brezposelnosti (%)		
	15-24	25-29	30-34	15-24	25-29	30-34
<b>2015</b>	9.868	16.828	14.691	27,1	17,5	11,5
<b>2016</b>	8.532	13.698	12.920	22,5	14,5	10,5

Vir: SURS, Registrirano brezposelne osebe in stopnje registrirane brezposelnosti po starostnih skupinah, Slovenija, letno, b.l.d

### 3.4 Stanovanjska problematika in stanovanjske razmere mladih v Sloveniji

Prehod iz stanovanja staršev v prvo samostojno stanovanje je dogodek, ki je v sodobnem družboslovnem raziskovanju deležen precejšnje pozornosti (Mandič, 2007, str. 7). Poleg redne zaposlitve je pri mladih to eden ključnih dogodkov v njihovem življenju, saj za njih to pomeni trenutek osamosvojitve in vstopa v odraslost. Razmere na stanovanjskem trgu, zlasti razpoložljivost in cenovna dosegljivost nepremičnine, vplivajo na to, kakšne priložnosti se bodo ponudile mladim glede odselitve v prvo samostojno stanovanjsko nepremičnino. Mladi, ki šele vstopajo na trg, še nimajo visokih dohodkov, zato jim mora biti stanovanjska nepremičnina dosegljiva. Nižji kot je strošek, večja je verjetnost, da se bodo odselili. Ključni vzrok za stanovanjsko problematiko je, kot sem že omenila, pozno odseljevanje od doma staršev (Mandič, 2007, str. 13). Za Slovenijo je značilno, da ima visok odstotek lastniških stanovanj, primanjkuje pa najemnih stanovanj za trajni najem, saj je v času tranzicije ter s stanovanjskimi reformami in s privatizacijo prišlo do močnega upada le teh (Mandič, 2007, str. 13). Mladim predstavlja pridobitev (lastniškega) stanovanja velik izziv zaradi visoke brezposelnosti, zaposlitev za določen čas, posledično težje pridobitve kredita, majhne možnosti zanašanja na različne vire finančne pomoči, visokih cen, visokih najemnin in drugih dejavnikov (Kuhar, 2013, str. 794). V Sloveniji prevladuje mišljenje, da najem stanovanja ni dobra, predvsem pa ni varna naložba. Vsak si želi lastniško stanovanje, saj živi v prepričanju, da je najem slab nadomestek lastništva. To potrjujejo tudi Cirmanove besede (v Mičić, 2015), k čemur še dodaja, da bi bilo potrebno narediti najemništvo bolj dostopno, da bi se ljudje, predvsem pa tudi mladi, odločali za to obliko in ne toliko za lastništvo. Odličen primer dobrega delovanja najemništva je lahko videti v Nemčiji in Avstriji, kjer je v Nemčiji več kot polovica gospodinjstev najemniških. Najem je v teh dveh državah, tako po kakovosti kot tudi po varnosti, zelo blizu lastništvu. V primeru takšne ureditve bi se mladi lahko hitreje odselili in ne bi bili prisiljeni ostati doma in čakati na to, da bodo lastniki (Mičić, 2015).

Posledice stanovanjske problematike najbolj občutijo mladi kot ranljiva skupina na stanovanjskem področju. Te posledice so lahko ekonomske, socialne ali psihične. Zaradi neurejenega stanovanjskega vprašanja se mladi zelo pozno odločajo za skupno življenje. V Sloveniji je ustvarjanje lastnega gospodinjstva med mladimi ključen pogoj za ustvarjanje

družine, vendar če sta odselitev od staršev in oblikovanje lastne družine prezahtevna, je večja verjetnost, da se mladi zanj ne bodo odločali (Lavrič et al., 2010, str. 365–366). Menim, da v Sloveniji prevladuje trend, da mladi postanejo starši šele pri poznih 30. letih. Ena izmed večjih posledic je tudi staranje prebivalstva. Dlje ko traja stanovanjska problematika, bolj vpliva na počutje mladih. Med psihične posledice štejemo psihične težave, kot npr. depresivnost, vedenjske motnje, občutek osamljenosti in druge. Mladi s takšnimi težavami se pogosto srečujejo tudi s socialnimi težavami, kot so npr. prepiri v družini (Rapuš-Pavel, 2005b, str. 353). Zaradi nestabilne zaposlitve ter posledično težje pridobitve kredita mladim ne ostane nič drugega, kot da ostanejo finančno breme svojih staršev (Rapuš-Pavel, 2005a, str. 344). Nekateri pa se morda odločijo za odhod v tujino, kjer obstajajo boljše zaposlitvene in stanovanjske možnosti.

### **3.5 Mladi kot ranljiva skupina**

V pogojih sodobne družbe postajamo vse bolj občutljivi za posledice spremenjene vloge dela ter spreminjajočih se prehodov mladih v odraslost. Vrednote mladih se razlikujejo od vrednot starejše populacije. Po raziskavi Mladina 2010 (Lavrič et al., 2011, str. 395–410) so pri mladih najpomembnejše vrednote zdravje, resnično prijateljstvo, družinsko življenje ter svoboda delovanja in mišljenja. Te vrednote se z leti postopoma krepijo. Na drugi strani pa je opaziti trend upadanja pomembnosti na področju širših družbenih tem, kot npr. vera, politika in politični dogodki. Pri mladih je za tovrstno področje zanimanje manjše. Veliko več zanimanja pri mladih pa je v zadnjih letih na področju ekološke ozaveščenosti. V primerjavi z evropsko mladino so mladi v Sloveniji, predvsem mladi, ki so starejši in osebno zrelejši, bolj ekološko ozaveščeni.

Po raziskavi Mladina 2010 (Lavrič et al., 2011, str. 412–413) so mladi glede osebne prihodnosti veliko bolj optimistični kot pa glede prihodnosti naše družbe, kjer so bolj pesimistični. Zato pa na drugi strani mladi glede svoje prihodnosti največ nelagodja občutijo v zvezi s pomanjkanjem denarja, stanovanjsko problematiko in negotovostjo glede zaposlovanja. Ti strahovi so se pri mladih v zadnjih desetletjih občutno povečali. Kriza zaposlovanja in spremenjeni pogoji za vstop na trg dela oblikujejo ranljive skupine. Te skupine najbolj izstopajo tam, kjer je splošna stopnja brezposelnosti velika (Rapuš-Pavel, 2005b, str. 331–333). Zaposlitev je na prehodu iz mladosti v odraslost ključnega pomena, zato se mladi v želji po samostojnosti in neodvisnosti želijo zaposliti ter tako doseči nek družbeni položaj. Brezposelnost predstavlja za mlade glavni dejavnik tveganja, ki lahko na dolgi rok ovira njihovo vključenost v družbo.

Na nepremičninski trg je močno vplivala gospodarska kriza, ki je mnogim onemogočila, da bi živeli na tako visoki življenjski ravni, kot so bili vajeni v preteklosti. Kriza je vplivala na cene nepremičnin, vidne pa so tudi posledice na številu sklenjenih kupoprodajnih oziroma najemnih poslov (GURS, 2008, str. 6–8). Posledice stanovanjske problematike tako najbolj občutijo mladi kot ranljiva skupina na stanovanjskem področju. Prav tako se njihova ranljivost na omenjenem področju krepi, saj imajo premalo izkušenj in znanja glede pogodbenih razmerij ter slabo poznajo lastne pravice, pri čemer so bolj dovzetni za manj primerno ureditev samostojnih

stanovanjskih razmer. Ker so mladi v primerjavi z ostalimi družbenimi skupinami finančno šibkejši, za rešitev stanovanjske problematike velikokrat potrebujejo pomoč.

## **4 EMPIRIČNA RAZISKAVA ODLOČANJA MLADIH PRI NAKUPU ALI NAJEMU SVOJE PRVE NEPREMIČNINE V SLOVENIJI**

### **4.1 Kvalitativna raziskava odločanja mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji**

#### **4.1.1 Namen in cilji kvalitativne raziskave**

Namen kvalitativne raziskave je s pomočjo polstrukturiranih globinskih intervjujev pridobiti vpogled, kakšno je stanje med mladimi v fazi nakupa ali najema nepremičnine oziroma kakšno je stanje med mladimi, ki so že šli skozi ta proces. S to raziskavo želim od intervjuvancev pridobiti vpogled v dileme in spekter dejavnikov nakupa oziroma najema nepremičnine. Cilji, ki sem si jih postavila, so: (1) ugotoviti, kakšno mnenje imajo intervjuvanci o trenutnih stanovanjskih razmerah ter o razmerah mladih v Sloveniji, (2) ugotoviti, kaj jim je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem ali nakup najpomembnejše, (3) ugotoviti, kateri od nepremičninskih, psiholoških in socioloških dejavnikov odločanja za nakup ali najem nepremičnine so pri mladih še posebej izraziti, ter (4) ugotoviti, kakšno vlogo imajo ti dejavniki pri posameznih stopnjah nakupnega procesa.

#### **4.1.2 Metodologija kvalitativne raziskave**

Izmed kvalitativnih raziskovalnih metod sem izbrala polstrukturiran globinski intervju. Za uporabo polstrukturiranih globinskih intervjujev obstaja več razlogov: namen raziskovanja, pomen osebnega stika, vrsta vprašanj in potreben čas. Ti intervjuji so torej posebej primerni, kadar je cilj razumeti razloge za vedenje opazovanih oseb, za njihova stališča in mnenja ipd. Raziskovalni proces se prične s postavitvijo okvirnih raziskovalnih vprašanj in ne s postavitvijo raziskovalnih hipotez. S pomočjo takšne metode zbiranja primarnih podatkov skušamo razkriti in razumeti odgovore na vprašanje »kaj« in »kako«, predvsem pa je pomembno, da se nameni večji poudarek raziskovanju odgovorov na vprašanje »zakaj«. Tako pridobimo globlji vpogled v opise, pojasnjevanja in razlage izkušenj in doživetij intervjuvanca (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2009, str. 323).

Pri nakupu ali najemu nepremičnine gre predvidoma za zelo zapleteno vedenje porabnikov, ki ga z enostavnim vprašalnikom ni mogoče razkriti, saj nanj vpliva mnogo različnih dejavnikov. Pri izboru intervjuvancev sem upoštevala, da sem zajela tako mlade, ki so v fazi nakupa ali najema nepremičnine, kot tudi mlade, ki so že šli skozi ta proces. Izvedla sem deset polstrukturiranih globinskih intervjujev z mladimi osebami v starosti od 25 do 34 let. Pomembno je, da sem zajela osebe različnih profilov.

Polstrukturiran globinski intervju omogoča razvijanje teme pogovora, kjer so vprašanja intervjuja vnaprej določena, znotraj vprašanj pa je obstajala možnost postavljanja dodatnih

vprašanj, da je intervjuvanec podrobneje odgovoril, če je bilo to potrebno in smiselno. Intervju se je najprej začel s splošnimi vprašanji, vezanimi na nepremičnine in nepremičninski trg, nato pa so sledila vse bolj specifična vprašanja, vezana na nakup ali najem prve nepremičnine. Intervjuji so trajali od 30 do 45 minut. Opomnik za polstrukturiran globinski intervju je v Prilogi 1, vsi originalni zapisi polstrukturiranih globinskih intervjujev pa so v Prilogi 2. Z ugotovitvami iz pridobljenih odgovorov iz polstrukturiranih globinskih intervjujev sem si pomagala pri sestavi spletnega anketnega vprašalnika.

#### 4.1.3 Analiza kvalitativnih podatkov

##### 4.1.3.1 Vprašanja o nepremičninskem trgu in statusu intervjuvanca

V polstrukturiranih globinskih intervjujih je sodelovalo deset mladih oseb, starih od 25 do 34 let. Med njimi je bilo pet moških in pet žensk. Trenutno trije živijo v najemniškem stanovanju, dva v lastniški hiši, če upoštevamo, da je ena oseba podedovala zemljišče in si zgradila hišo. Dve osebi živita v lastniškem stanovanju, dve pa sta si uredili stanovanje v lastniški hiši staršev partnerja. Slednji sta kupili tudi zemljišče, na katerem bosta v prihodnosti zgradili hišo. Eden od intervjuvancev je v zaključni fazi nakupa stanovanja, zato še živi v hiši skupaj s starši, ki je v lastništvu staršev. Z bivanjem v dijaškem in študentskem domu ima izkušnje samo en intervjuvanec, medtem ko ima eden izkušnje z bivanjem v najemniški sobi. Štirje intervjuvanci nimajo izkušenj z najemom, ostali pa so se že srečali s to obliko bivanja. Štirje intervjuvanci so nepremičnine najemali več kot enkrat. Z lastništvom imajo izkušnje vse intervjuvane osebe. V Tabeli 4 so prikazane pomembnejše lastnosti intervjuvancev.

*Tabela 4: Predstavitev intervjuvancev*

Oznaka intervjuvanca	Spol	Starost	Trenutni bivanjski status	Izkušnje z najemom	Izkušnje z lastništvom
Intervjuvanec 1	Ženski	25	Najem stanovanja	DA	DA
Intervjuvanec 2	Moški	31	Lastništvo zemljišča in hiše	NE	DA
Intervjuvanec 3	Ženski	33	Lastništvo hiše	DA	DA
Intervjuvanec 4	Ženski	32	Lastništvo stanovanja	DA (soba)	DA
Intervjuvanec 5	Moški	29	Lastništvo (s starši)	NE	DA
Intervjuvanec 6	Ženski	30	Najem stanovanja	DA	DA
Intervjuvanec 7	Moški	34	Lastništvo stanovanja	DA	DA
Intervjuvanec 8	Ženski	26	Stanovanje v lastniški hiši staršev partnerja	NE	DA

se nadaljuje

Tabela 4: Predstavitev intervjuvancev (nad.)

Oznaka intervjuvanca	Spol	Starost	Trenutni bivanjski status	Izkušnje z najemom	Izkušnje z lastništvom
Intervjuvanec 9	Moški	28	Najem stanovanja	DA	DA
Intervjuvanec 10	Moški	27	Stanovanje v lastniški hiši staršev partnerja	NE	DA

**Izkušnje z lastništvom.** Z lastništvom imajo, kot je razvidno, izkušnje vse intervjuvane osebe. Vsi intervjuvanci, razen intervjuvanka 4, ki je živela s starši v lastniškem stanovanju, so živeli skupaj s starši v lastniški hiši. Intervjuvanka 1 je s starši živela tako v lastniški hiši kot tudi v lastniškem stanovanju. Intervjuvanci so v devetih primerih odgovorili, da jim je trenutni bivanjski status boljši, torej bivanje na svojem. Predvsem so izpostavili, da jim takšna oblika bivanja daje občutek samostojnosti, neodvisnosti, miru in svobode, medtem ko je eni osebi bilo bivanje v hiši skupaj s starši boljše, ker je tam živela več kot 25 let. Razlog za tako mišljenje je lahko močna navezanost na družino.

**Stanovanjsko vprašanje.** Pet intervjuvancev je odgovorilo, da so že rešili svoje stanovanjsko vprašanje. Ena oseba izmed njih celo pravi, da ga ima rešeno že celo življenje, saj tudi če bi se razšla s partnerjem, bi še vedno lahko prišla nazaj k staršem. Ena oseba je sicer že rešila svoje stanovanjsko vprašanje z nakupom hiše, po drugi strani pa pravi, da bo le to dokončno rešeno šele z odplačilom kredita. Čeprav je ena oseba že kupila stanovanje, pa pravi, da je stanovanjski problem rešila samo začasno, saj si še vedno želi stanovanje, ki bo nekoliko večje kot trenutno enosobno stanovanje. Preostala polovica vprašanih pa še ni rešila svojega stanovanjskega vprašanja. Razlogi so različni. Dve osebi sta trenutno v najemu in ga bosta rešili šele z nakupom nepremičnine, vendar zaenkrat še nimata potrebe po tej obliki bivanja, ena oseba trenutno še biva pri starših, saj je še v fazi nakupa stanovanja, dve osebi pa ga rešujeta z izgradnjo lastne hiše na že kupljenem zemljišču.

**Poznavanje nepremičninskega trga.** Odgovori glede poznavanja nepremičninskega trga so bili v določenih pogledih podobni pri vseh intervjuvancih. Intervjuvanka 1 slovenskega nepremičninskega trga sicer ne pozna najbolje, vendar tako kot ostali meni, da so cene stanovanjskih nepremičnin previsoke. To še posebej velja za mlade, ki so jim stanovanjske nepremičnine nedostopne oziroma težko dosegljive zaradi težke zaposljivosti in posledično kreditne nesposobnosti. Dva intervjuvanca menita, da so predvsem zazidljiva zemljišča precenjena. Intervjuvanka 8 pa pravi, da so trenutno razmere z vidika financiranja nepremičnin ugodne, saj se je trg dela sprostil, prav tako so se sprostili krediti. Tudi odgovori glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin so enotni pri vseh vprašanih, saj menijo, da je na trgu premalo ponudbe glede na povpraševanje. Dve osebi celo menita, da je veliko starih in slabo opremljenih stanovanj. K temu dva intervjuvanca še dodajata, da bi moralo biti več novogradenj tako za mlade kot za mlade družine. Intervjuvanec 9 pravi: »Recimo stanovanjski sklad letos, ki naj bi bil namenjen mladim, ne bi mogli reči, da je dosegljiv povprečni mladi družini.«



Intervjuvanec 10 še dodaja: »Država bi morala zavzeti aktivno politiko na področju samostojnega bivanja mladih po opravljeni srednji šoli.«

**Osamosvajanje mladih.** Izmed desetih intervjuvanih štirje menijo, da se mladi danes zaradi podaljšanega študija vse kasneje odselijo in osamosvojijo. Intervjuvanec 9 celo meni, da pri nekaterih do tega sploh ne pride. Vsi vprašani vidijo kot oviro mladih pri osamosvojitvi finance, saj do službe zelo težko pridejo, ta pa je glavni vir dohodka. Če pa že pridejo do službe, pa se pojavi problem nestabilne zaposlitve. Kar devet vprašanih vidi kot oviro nestabilno službo. Tri osebe izpostavljajo tudi velikost dohodka, saj menijo, da z nizkim dohodkom težko pridejo do svoje stanovanjske nepremičnine. Prav tako jih enako število meni, da se brez finančne pomoči staršev mladi težko osamosvojijo. Trije vprašani zato izpostavijo, da se v nasprotnem primeru mladi odločijo živeti doma, tako da si uredijo svoje stanovanje, če prostor pri starših seveda to dopušča. Trije intervjuvanci od desetih celo menijo, da se je lažje osamosvojiti v dvoje. Razlog za to je lahko predvsem razporeditev finančnih sredstev.

#### 4.1.3.2 Vprašanja glede nakupa ali najema prve nepremičnine

**Prepoznavanje problema.** V sklopu prepoznavanja problema pri nakupu ali najemu prve nepremičnine so vprašani odgovorili na devet vprašanj. O svoji prvi nepremičnini je resno razmišljalo devet intervjuvancev, medtem ko je intervjuvanka 1 razmišljala samo bežno, resno pa še ne. Svojo stanovanjsko nepremičnino ima sedem intervjuvancev, če ne upoštevamo dveh vprašanih, ki sta samo lastnika zazidljivega zemljišča. Od tega imata dve osebi lastniško hišo, dve osebi imata lastniško stanovanje, tri osebe pa so v najemniškem stanovanju. Časovni razpon bivanja v svoji stanovanjski nepremičnini je od 8 mesecev pa do treh let. Glavni razlog, da so se odselili, je bil predvsem občutek samostojnosti, kar meni šest vprašanih. Razloga, ki sledita, sta skupno življenje s partnerjem in neodvisnost, kar so navedli trije intervjuvanci. Za intervjuvanko 4 je bila to tudi posebna življenjska investicija, saj gre za investicijo, ki bo vedno nekaj veljala.

Za nakup stanovanjske nepremičnine se je odločilo pet vprašanih, če ne upoštevamo dveh oseb, ki sta kupili zazidljivo zemljišče. Preostali trije pa so se odločili za najem stanovanjske nepremičnine. Ključni razlog za najem pred nakupom je bila finančna ovira in ravno zaradi slednjega so bili že vnaprej odločeni za to obliko bivanja. Ena oseba je celo razmišljala o nakupu, vendar se zaradi te ovire ni odločila za nakup. Za nakup stanovanjske nepremičnine sta prevladovala dva glavna razloga. Prvi je bil finančni vidik, ki so ga utemeljili z naslednjimi argumenti: denar se pri najemu izgubi, obrok kredita je enak višini mesečne najemnine oziroma z najemom se ne da dovolj privarčevati za nakup stanovanjske nepremičnine. Drugi razlog pa je bila možnost preureditve po lastnih željah in potrebah, kar pri najemu to ni mogoče oziroma so pri tem omejeni. Za nakup so se že vnaprej odločili štirje intervjuvanci, medtem ko je intervjuvanec 5 najprej iskal najem, potem pa je prišel do spoznanja, da je nakup edina smiselna rešitev, saj predstavlja naložbo. Za vse intervjuvance je bil tako finančni dejavnik pri nakupni odločitvi zelo pomemben. Tri osebe so uporabile oziroma še vedno uporabljajo vir lastniškega financiranja, ena oseba je uporabila kombinacijo vira lastniškega financiranja in dedovanja (zemljišče), tri osebe pa so uporabile kombinacijo vira lastniškega in dolžniškega financiranja.

Osebi, ki sta kupili zazidljivo zemljišče, sta uporabili za financiranje kombinacijo dolžniškega in lastniškega vira financiranja ter pomoč staršev. Enaka oblika financiranja bo pri njima tudi pri izgradnji hiše.

Na vprašanje, ali je nakup oziroma najem nepremičnine kompleksen ali enostaven proces odločanja, so bili vsi vprašani pri odgovorih enotni. Odgovorili so, da se jim zdi kompleksen. Intervjuvanka 6 je izpostavila, da je najem manj kompleksen kot nakup, saj je slednji lahko povezan s pridobitvijo kredita, ki pa ga danes ni enostavno dobiti zaradi nestabilnih služb, medtem ko intervjuvanka 1 meni, da je kompleksen ravno toliko, kolikor si ga narediš kompleksnega. V nakupni proces sta v sedmih primerih vpletena oba partnerja. Če vprašana oseba nima partnerja, je v nakupnem procesu sodelovala sama. Trije intervjuvanci so odgovorili, da so jim starši ali prijatelji svetovali, vendar pa na končno odločitev niso vplivali.

**Iskanje informacij.** Drugi sklop je zajemal vprašanja glede iskanja informacij. Glavni vir iskanja informacij je bil pri vseh vprašanih internet. Polovica je izpostavila portal nepremicnine.net za katerega pravijo, da je zelo relevanten vir informacij. Nekateri so pomoč poiskali tudi pri prijateljih, znancih in sodelavcih, ki so že šli skozi fazo nakupnega odločanja. Štirje intervjuvanci pa so se odločili tudi za nepremičninskega agenta. Polovica intervjuvanih oseb prej še ni sodelovala pri nakupnem procesu, zato so se s tem soočili prvič. Preostali polovici pa so pretekle izkušnje pomagale pri končni odločitvi. Intervjuvanka 3 je bila pozornejša na pasti pri nakupu, intervjuvanki 4 so pomagale izkušnje iz službe, intervjuvanca 6 in 7 pa izpostavljata predvsem večjo samozavest. Ker starši intervjuvanca 9 tudi oddajajo nepremičnino, so mu te izkušnje predvsem tako pomagale, da je bil pozornejši pri vsebini najemne pogodbe. Skladni so bili tudi odgovori glede dostopnosti informacij. Vsi so namreč menili, da je dostop do njih dober. Pravijo, da se na internetu da marsikaj najti. Intervjuvanka 4 pa k temu še dodaja: »Je pa res, da so te informacije zelo kontradiktorne in da se moraš morda obrniti na nekoga, ki se s tem ukvarja in ti da neko relevantno informacijo, ki je trdna in velja.« Pri vseh vprašanih je pri iskanju informacij sodeloval partner, če ne upoštevamo dveh primerov, ko sta vprašani osebi samski. Pri štirih so sodelovali še starši in nepremičninski agent, dva pa sta za pomoč prosila še prijatelje.

**Vrednotenje in izbiranje alternativ.** V tretjem sklopu so bila vprašanja postavljena na temo vrednotenja in izbiranja alternativ pri izbiri nepremičnine. Pomembno je omeniti, da so vsi intervjuvanci imeli pred iskanjem informacij določene kriterije oziroma značilnosti za izbiro nepremičnine. Za sedem vprašanih sta bila na prvem mestu kriterija velikost in lokacija nepremičnine. Sledita še cena in dostopnost oziroma bližina delovnega mesta. Trije intervjuvanci pa so odgovorili, da so kriteriji tudi parkirno mesto, kakovost gradnje, dobre prometne povezave oziroma bližina avtoceste ter izgled oziroma opremljenost stanovanjske nepremičnine. Ostali kriteriji pa so bili še bližina osnovne šole in vrtca, bližina javnega prevoznega sredstva, narava, hrup, soseska in svetlost stanovanjske nepremičnine. Vsi vprašani se v celoti strinjajo, da pri tako pomembni nakupni odločitvi, kot je nakup oziroma najem nepremičnine, enostavno ne gre brez usklajevanja in pogajanja med partnerji, če ne upoštevamo treh intervjuvancev, ki so trenutno samske osebe in so se v tem primeru odločale popolnoma same. Naslednje vprašanje je bilo, kaj jim je pomembno pri izbiri nepremičnine. Izbor

značilnosti je nekoliko ožji od izbora značilnosti, ki so intervjuvancem pomembne pred iskanjem informacij. Odgovori se razlikujejo, pa vendar, vsi vključujejo ceno in lokacijo. Intervjuvanci v ospredje postavljajo lokacijo, predvsem zaradi tega, ker jim je pomembna dostopnost do avtoceste oziroma želijo imeti dobre prometne povezave do svojega delovnega mesta. Takšno mnenje si deli kar osem intervjuvanih oseb. Intervjuvanka 1 se ne bi odpovedala lokaciji, četudi bi bila stanovanjska nepremičnina večje velikosti. Intervjuvanka 8 pa se ne bi odpovedala velikosti nepremičnine, četudi bi bila cena bolj ugodna. Velikost nepremičnine je drugi kriterij, ki je pomemben petim vprašanim osebam. Tretji kriterij je funkcionalna razporeditev prostorov, ki je pomemben štirim intervjuvancem. Intervjuvanka 4 je ta kriterij izpostavila na način: »...predvsem prostorsko pa funkcionalno mora biti. Želela sem, da bo ločena soba, spalni del od bivalnega. Se pravi, da ne bi bila ravno garsonjera.«

Od desetih intervjuvanih oseb je sedem oseb v zvezi, zato je v njihovem primeru potekalo vrednotenje in izbiranje alternativ pri nakupnem odločanju skupaj s partnerjem. Opaziti je mogoče, da imajo ženske večjo pobudo pri opremljenosti stanovanjske nepremičnine in razporeditvi prostorov, da bo le ta čim bolj funkcionalna. Moški pa imajo več besede pri tehničnem in energetskem vidiku ter glede same gradnje nepremičnine. Ena od intervjuvank je odgovorila, da se njen partner na slednje spozna, zato mu je pri odločanju prepustila to področje, ker mu zaupa. Včasih pa se zgodi, da ne gre vse po načrtu in so se intervjuvanci morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanja (novih) informacij«. Zanimiva je bila izjava intervjuvanca 2, ki je rekel: »Včasih moraš za korak naprej iti najprej dva koraka nazaj po zalet.« Tega se je poslužilo šest intervjuvancev, saj so se morali vrniti na stopnjo »iskanje (novih) informacij«. Dva, po mojem mnenju najbolj zanimiva razloga, je omenil intervjuvanec 5, ki pravi: »Dostikrat pride do situacije, da ti neka nova informacija odpre novo poglavje vprašanj in informacij, ki bi jih želel vedeti oziroma prej sploh nisi vedel, da bi jih moral vedeti. Kot npr. energetski razred. Najprej nisi pozoren na to, potem pa ugotoviš, da je tukaj še sto stvari od izolacije, ogrevanja.« in od intervjuvanke 8, ki pravi, da pri nakupu nepremičnine ne pride v poštev impulzivni nakup.

**Nakupna odločitev.** Vprašanja v četrtem sklopu se navezujejo na stopnjo nakupne odločitve. Šest intervjuvancev meni, da nihče ni vplival na njihovo končno odločitev, niti nenamerno niti namerno. Prav tako niso vplivale nobene druge nepričakovane okoliščine. V preostalih štirih primerih pa so bili razlogi različni. Izpostavili so predvsem vpliv staršev, prijateljev in strokovnjakov. Razlog za to je lahko zaupanje vanje in neka potrditev, da so se pravilno odločili. Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija ipd.). Polovica vprašanih je odgovorila, da so na njihovo odločitev vplivali tudi ti dejavniki. Izpostavili so predvsem navado in tradicijo bivanja v določeni stanovanjski nepremičnini. Za štiri intervjuvance je bila to navada bivanja v hiši in si zato ne predstavljajo bivati v stanovanju. Pravijo, da jim hiša nudi več prostora, zemlje in zelenje okoli. Med samim nakupnim odločanjem pa so nekateri intervjuvanci imeli tudi pomisleke, ali bi nepremičnino raje najeli kot kupili in obratno. Intervjuvanec 2 pravi, da tudi najem ni slaba rešitev, saj je pri preračunavanju dosedanjih stroškov in stroškov, ki se bodo pojavili tekom let z vzdrževanjem, ugotovil, da le ti niso tako nizki. Trije intervjuvanci pa so namesto najema razmišljali tudi o najemu z možnostjo odkupa oziroma o nakupu stanovanjske nepremičnine. Razlog je bil

podoben pri vseh – to je to neke vrste vlaganje in pot do svoje nepremičnine oziroma je najem samo oblika kredita, za katerega na koncu nič ne dobiš.

Na vprašanje, koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden so se dokončno odločili, je polovica vprašanih odgovorila, da tri. Posamezno nepremičnino so v povprečju obiskali vsaj enkrat, izbrano pa vsaj trikrat pred podpisom pogodbe. Zanimalo me je tudi, kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini. Odgovori se razlikujejo, pa vendar vsi vključujejo lokacijo. Pri polovici intervjuvanih oseb je poleg lokacije prevladala še velikost nepremičnine, pri štirih cena, pri treh pa še na novo obnovljena in opremljena nepremičnina. Zadnji kriterij je prevladal tudi pri intervjuvanki 3, saj ji je bila pomembna tudi takojšnja vselitev, kar ji je dokaj nova in opremljena stanovanjska nepremičnina olajšala, saj pravi: »...ni nekih večjih stroškov glede preureditve, ni predvidenih večjih obnovitvenih del v naslednjih 15 do 20 letih.«

**Ponakupno vedenje.** Zadnji sklop vprašanj pa se nanaša na temo ponakupnega vedenja. Vsi intervjuvanci so zadovoljni s končno odločitvijo in ne razmišljajo o zamenjavi nepremičnine. O dodatni nepremičnini (vikend) razmišlja samo intervjuvanka 8. Z nakupom oziroma najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo tudi določene potrebe. Polovica intervjuvancev je izpostavila, da so zadovoljili potrebo po samostojnosti in uresničitvi življenjskega cilja. Sledi zadovoljitev osnovne potrebe, to je potreba po strehi nad glavo. Tako so odgovorili štirje intervjuvanci. Trije vprašani pa so dodali še zadovoljitev potrebe po miru in življenju na svojem. Zanimivi odgovori so bili tudi na vprašanje, ali menijo, da je nepremičnina nek podaljšek njihove osebnosti. Polovica se s tem namreč ne strinja, preostali štirje vprašani pa čutijo, da so povezani z nepremično, če ne upoštevamo intervjuvanke 3, ki se ne more opredeliti. Intervjuvanka 8 celo pravi: »Na papirju je nepremičnina, za mene pa je dom.«

V literaturi je pri nakupni odločitvi izpostavljena tudi vloga čustev. Osem vprašanih oseb meni, da je vloga čustev pomembna pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremičnina. Dve osebi celo pravita, da je vloga čustev zelo pomembna, vendar so vsi enotnega mnenja, da je kljub pomembnosti čustev potrebno biti zelo previden, da le ta ne prevladajo in da na koncu ne pride do obžalovanja zaradi napačne odločitve. Pri devetih intervjuvanih osebah je bila zato prisotna kombinacija obojega, tako čustev kot razuma, a je razum vseeno prevladal skozi celoten potek odločanja. Pri dveh intervjuvanih osebah so bila čustva prisotna na začetku in na koncu nakupnega odločanja, pri eni osebi v fazi nakupnega odločanja in v ponakupnem vedenju, medtem ko so bila pri polovici vprašanih čustva prisotna samo v fazi ponakupnega vedenja. Razlog za to je morda ravno visok finančni vložek pri nakupu nepremičnine, zato si enostavno niso dovolili, da bi čustva v predhodnih fazah preveč prevladovala. Intervjuvanec 10 je svoj odgovor zaključil na način: »Čustvom je dovoljeno priti potem, ko je že vse mimo in vidiš, če je to to.«

Od intervjuvancev sem želela izvedeti tudi, kako pomembno se jim zdi mnenje drugih o njih. Šestim intervjuvancem to ni pomembno. Prav tako jim ni pomemben položaj v družbi. Preostalim pa je to pomembno, vendar samo do neke normalne meje. Intervjuvanka 1 bi mogoče celo izbrala nepremičnino oziroma soseseo glede na položaj v družbi, dva intervjuvanca pa ne,

čeprav jima je položaj v družbi pomemben. Intervjuvanka 8 pravi, da so bolj kot položaj v družbi pomembni dobri sosedski odnosi.

Čeprav je nakup ali najem nepremičnine kompleksen proces odločanja, ki zahteva veliko časa in stresa, bi polovica intervjuvancev ponovila celotni postopek, saj nepremičnino potrebujejo. Preostala polovica pa ne, saj je bilo to za njih zelo naporno in stresno. Intervjuvanka 8 je na koncu intervjuja zaključila z mislijo: »Kjer je volja, tam je pot. Nakup ali najem nepremičnine je zahteven proces, h kateremu moramo pristopiti s trezno glavo, veliko mero potrpežljivosti in previdnosti pri odločanju.«

#### **4.1.4 Povzetek ključnih ugotovitev kvalitativne raziskave**

V raziskavi sem pridobila mnenja in stališča glede nakupa ali najema prve nepremičnine razmeroma različnih profilov mladih v starosti od 25 do 34 let. Intervjuvanci so živeli oziroma živijo v različnih oblikah bivanja. Ne glede na to, kakšne izkušnje bivanja so imeli, so se vsi odločili, da postanejo samostojni in se preselijo na svoje, torej v najemniško ali lastniško stanovanjsko nepremičnino. Vse intervjuvane osebe se strinjajo, da je na nepremičninskem trgu premalo ponudbe ter da so cene stanovanjskih nepremičnin previsoke ter mladim tako res težko nedosegljive. Razlogi za to so podaljševanje študija, kasnejša zaposlitev. Če pa to že dobijo, se lahko pojavi problem nestabilne zaposlitve. Zaradi slednjega so mladi v skrbeh, saj redna zaposlitev prinaša redni mesečni dohodek, brez njega pa si ne morejo privoščiti svoje prve stanovanjske nepremičnine. Mladi po večini še vedno razmišljajo na način, da je denar, ki ga porabijo za najemnino, brez vrednosti in izgubljen, zato jim je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem in nakup najpomembnejši finančni vidik. Večina se jih je tako odločila za nakup, saj menijo, da je to neke vrste naložba. Intervjuvanci so skozi polstrukturiran globinski intervju opisali tudi kriterije oziroma značilnosti, ki so pomembne pri odločanju za stanovanjsko nepremičnino. Opaziti je mogoče, da na mlade poleg psiholoških in socioloških dejavnikov pri nakupnem odločanju najbolj vplivajo prav nepremičninski dejavniki. Izpostavljeni sta cena in lokacija, prav ta dva dejavnika pa sta tudi v obstoječi literaturi izpostavljena kot najpomembnejša.

## **4.2 Kvantitativna raziskava odločanja mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji**

### **4.2.1 Namen in cilji kvantitativne raziskave**

Namen kvantitativne raziskave je preučiti mnenja, zahteve in navade mladih, ki so ciljna skupina za najem ali nakup svoje prve nepremičnine. Cilj je s pomočjo zbranih podatkov, pridobljenih z anketnim spletnim vprašalnikom, (1) ugotoviti, kakšna je vloga ali vpliv izbranih nepremičninskih, psiholoških in kulturnih dejavnikov na nakup ali na najem nepremičnine, ter (2) ugotoviti, kateri izmed njih najbolj prevladujejo pri nakupnem odločanju.

V nadaljevanju so opisane hipoteze, ki so bile postavljene na podlagi predstavljene teoretične vsebine magistrskega dela in analize polstrukturiranih globinskih intervjujev ter jih je za doseg

namena in ciljev empirične raziskave smiselno preveriti. Le-te sem nato preverila z analizo rezultatov anketnih vprašalnikov.

Na podlagi kvalitativne raziskave in obstoječe literature ugotavljam, da si mladi v starosti od 25 do 34 let ne morejo oziroma si zelo težko privoščijo svojo prvo stanovanjsko nepremičnino. Razlogi, ki jih mladi navajajo, so različni. Težava, s katero se največkrat soočajo mladi v Sloveniji, je pridobitev stabilne zaposlitve. Sklepam, da jim to predstavlja največjo oviro, saj stabilna služba pomeni reden mesečni prihodek in posledično kreditno sposobnost, s pomočjo katere lahko rešijo svoje stanovanjsko vprašanje. Zato postavljam prvo hipotezo:

**H1: Mladi, ki imajo zaposlitev za nedoločen čas, so bolj verjetno kupili nepremičnino kot mladi brez zaposlitve za nedoločen čas.**

Kadar se mladi odločajo med najemom ali lastništvom, je odločitev močno odvisna od njihovega trenutnega premoženjskega stanja, ki pa je povezano z zaposlitvenim statusom. Ker gre pri nakupu nepremičnine za večji finančni vložek, si mladi z višjim mesečnim prihodkom lažje privoščijo nakup kot pa najem. Zaradi finančne ovire se mladi tako že vnaprej odločijo za najem, čeprav lahko menijo, da je denar z najemom izgubljen. Višina mesečnih prihodkov močno vpliva na njihovo odločitev. Na podlagi analize kvalitativne raziskave zato lahko sklepam, da je finančni vidik za mlade zelo pomemben. Zato postavljam spodnje hipoteze:

**H2a: Mladi z višjim osebnim mesečnim dohodkom so bolj verjetno lastniki nepremičnine.**

**H2b: Mladi z višjim mesečnim dohodkom celotnega gospodinjstva so bolj verjetno lastniki nepremičnine.**

**H2c: Mladi z nižjim osebnim mesečnim dohodkom so bolj verjetno najemniki nepremičnine.**

**H2d: Mladi z nižjim mesečnim dohodkom celotnega gospodinjstva so bolj verjetno najemniki nepremičnine.**

Na podlagi kvalitativne raziskave ugotavljam, da so razmišljanja mladih o značilnostih pri nakupu ali najemu nepremičnine različna, pa vendar najbolj izpostavljajo ceno in lokacijo. Ključnega pomena je tudi velikost nepremičnine. Veliko mladih v Sloveniji se seli iz predmestja ali vasi v mesta, predvsem zaradi izobraževanja ali bližine službe. Zaradi hitrega tempa življenja je mladim pomembno, da so v bližini njihove nepremičnine dobre prometne povezave. Intervjuvanci globinskih intervjujev izpostavljajo, da se niso pripravljene odpovedati lokaciji, niti zaradi drugih značilnosti, celo zaradi razkošne velikosti ali ugodne cene ne. To bom preverila z naslednjima dvema hipotezama:

**H3a: Mladim je pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od razkošne velikosti stanovanjske nepremičnine.**

**H3b: Mladim je pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od ugodne cene nepremičnine.**

Kotler (2004, str. 200) pravi, da je za nakup izdelkov, ki jih porabnik opravlja redko, značilna večja vpletenost porabnika. To praviloma velja za nakup ali najem nepremičnine, saj gre za kompleksen proces odločanja z večjim finančnim vložkom in je posledično zato tveganje toliko večje (Solomon et al., 2013, str. 351). Na podlagi kvalitativne raziskave lahko sklepam, da se za takšen proces ne odločamo vsakodnevno, saj zahteva veliko časa in je za porabnika stresno. Na podlagi tega preverjam hipotezo:

**H4: Za mlade, ki se odločajo za nakup ali najem nepremičnine, je značilna visoka vpletenost.**

Glede na analizo kvalitativne raziskave lahko sklepam, da imajo moški in ženske v povprečju zelo podobne zahteve pri izboru značilnosti glede nakupa ali najema svoje prve nepremičnine. Kljub temu pa je na podlagi odgovorov iz polstrukturiranih globinskih intervjujev lahko razbrati, da imajo nekateri moški sicer večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku ter glede gradnje nepremičnine, medtem ko imajo ženske večjo pobudo pri opremljanju in funkcionalni razporeditvi prostorov, glede ostalih značilnosti pa imajo dokaj podobne želje. Zato želim preveriti spodnje hipoteze:

**H5a: V primeru nakupa imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine (vključujoča funkcionalna razporeditev prostorov) kot moški.**

**H5b: V primeru najema imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine (vključujoča funkcionalna razporeditev prostorov) kot moški.**

**H5c: V primeru nakupa imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku nepremičnine kot ženske.**

**H5d: V primeru najema imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku nepremičnine kot ženske.**

Na podlagi pregleda literature sem ugotovila, da na proces odločanja pri nakupu ali najemu nepremičnine vplivajo dejavniki, vezani na nepremičnino, pa tudi sociološki dejavniki, med katere uvrščamo kulturo in pripadnost. Mnenja mladih v polstrukturiranih globinskih intervjujih so različna, pa vendar je moč opaziti, da se dejavniki med seboj prepletajo. Kljub njihovi prepletenosti sklepam, da so nepremičninski dejavniki pri odločanju pomembnejši kot psihološki in sociološki. Zato želim preveriti naslednjo hipotezo:

**H6: Nepremičninski dejavniki imajo pri končni odločitvi večji vpliv od psiholoških in socioloških dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine mladih.**

#### **4.2.2 Metodologija kvantitativne raziskave**

Izmed kvantitativnih raziskovalnih metod sem izbrala anketo, za instrument, s katerim sem zbrala podatke v anketi, pa sem uporabila spletni anketni vprašalnik. Vprašalnik sestavljajo vnaprej pripravljena vprašanja, pri katerih je predvidena tudi oblika odgovorov (Saunders et al., 2009).

Spletna anketa ima sistem samoizpolnjevanja, kar pomeni, da anketiranci izpolnijo spletni vprašalnik brez pomoči anketarja. Spletna anketa zahteva uporabo spletnega brskalnika in torej predpostavlja dostop do interneta. Prednost te metode je predvsem hitrost, saj je anketirancem spletni vprašalnik na voljo takoj, ko je zaključen, prav tako pa so odgovori zabeleženi v elektronski obliki takoj, ko anketiranec zaključi z izpolnjevanjem. Pri spletni anketi so stroški, v primerjavi z ostalimi načini anketiranja, nizki. S pomočjo spletnega anketiranja sem tako hitro in poceni pridobila odgovore na anketni vprašalnik (Saunders et al., 2009).

Anketni vprašalnik v moji empirični raziskavi je namenjen mladim v starosti od 25 do 34 let, ki se še izobražujejo ali pa so že zaposleni. Prav tako je namenjen tistim, ki so v fazi nakupa ali najema nepremičnine, kot tudi tistim, ki so že šli skozi ta proces. Anketni vprašalnik je razdeljen na tri sklope. Prvi sklop je trenutni bivanjski status, v katerem je 5 vprašanj. Od tega so 4 vprašanja zaprtega tipa, eno vprašanje pa se veže na izražanje ravni strinjanja oziroma nestrinjanja z določenim stališčem. Uporabila sem sumarno lestvico oziroma t.i. Likertovo lestvico. Osrednji del anketnega vprašalnika se deli na 3 sklope odvisno ali je namenjeno lastnikom nepremičnin, najemnikom nepremičnin ali pa tistim, ki so v fazi nakupa ali najema nepremičnine oziroma še razmišljajo o tem. Vsak posamezni sklop sestavlja 7 vprašanj. Od tega je eno vprašanje zaprtega tipa, za tri vprašanja sem uporabila kategorično lestvico za ugotavljanje stališč, za dve vprašanji sem uporabila sumarno lestvico, eno vprašanje pa se navezuje na kategorije. V zadnjem sklopu pa je 7 vprašanj, ki sprašujejo po demografskih podatkih. Od tega je 6 vprašanj zaprtega tipa, eno vprašanje pa je odprtega tipa. Anketni vprašalnik se nahaja v Prilogi 3.

Raziskava je bila izvedena v mesecu maju leta 2018. Podatke sem zbrala s pomočjo spletne ankete z orodjem 1KA. Anketne vprašalnike sem razposlala po elektronski pošti, pomagala pa sem si tudi z družbenim omrežjem Facebook. Nato sem pridobljene podatke statistično obdelala s programom Microsoft Excel in programom SPSS, ki je namenjen statističnim analizam.

### **4.2.3 Analiza kvantitativnih podatkov**

#### **4.2.3.1 Opis vzorca kvantitativne raziskave**

Anketa je bila aktivna od 5. maja do 20. maja 2018. Nagovor ankete si je ogledalo 877 posameznikov, samo anketo pa 350. Od teh jo je rešilo 336 anketirancev, od tega nekateri tudi pomanjkljivo, zato sem jih izločila iz nadaljnje analize. V analizo sem vključila tako zgolj ankete s popolnimi odgovori, teh je bilo 283.

Med anketiranci, ki so uspešno izpolnili anketo in odgovorili na vsa vprašanja ( $n = 283$ ), je 157 (55,5 %) žensk in 126 (44,5 %) moških. Večji delež vzorca predstavlja starostna skupina od 25 do 29 let (59,4 %), medtem ko 40,6 % vzorca predstavlja starostna skupina od 30 do 34 let. Skladno z omejitvami ankete (filter vprašanje) so anketiranci stari med 25 in 34 let. Dobra polovica respondentov živi v izvenzakonski skupnosti (55,3 %), poročeni predstavljajo 23,4 % vzorca, samski pa 20,9 % vzorca.



Največji delež vzorca predstavljajo respondenti z dokončano višjo ali visokošolsko diplomo oziroma univerzitetno diplomno (58,7 %), dobro četrtino vzorca predstavljajo tisti z dokončano specializacijo ali magisterijem (25,4 %). Preostale vrste izobrazbe so v vzorcu zastopane v manjšem deležu. Slednje je prikazano v Tabeli 5.

*Tabela 5: Izobrazbena struktura anketirancev*

Stopnja dokončane izobrazbe	Frekvenca	Odstotek	Kumulativa
Srednja poklicna šola	17	6,0	6,0
Gimnazija, srednja šola	26	9,2	15,2
Višje- ali visokošolska diploma, univerzitetna diploma	166	58,7	73,9
Specializacija ali magisterij	72	25,4	99,3
Doktorat	2	0,7	100,0
Skupaj	283	100,0	

Tabela 6 prikazuje delovno aktivnost anketirancev. Največji delež vzorca predstavljajo anketiranci, ki so zaposleni za nedoločen čas (66,8 %), medtem ko 27,6 % predstavljajo anketiranci, ki so zaposleni za določen čas. Nezaposleni in študenti so v vzorcu zastopani v manjšem deležu, in sicer nezaposleni z 2,1 % ter študenti s 3,5 %.

*Tabela 6: Delovna aktivnost anketirancev*

Delovna aktivnost	Frekvenca	Odstotek	Kumulativa
Zaposlen/a za določen čas	78	27,6	27,6
Zaposlen/a za nedoločen čas	189	66,8	94,3
Nezaposlen/a	6	2,1	96,5
Študent/ka	10	3,5	100,0
Skupaj	283	100,0	

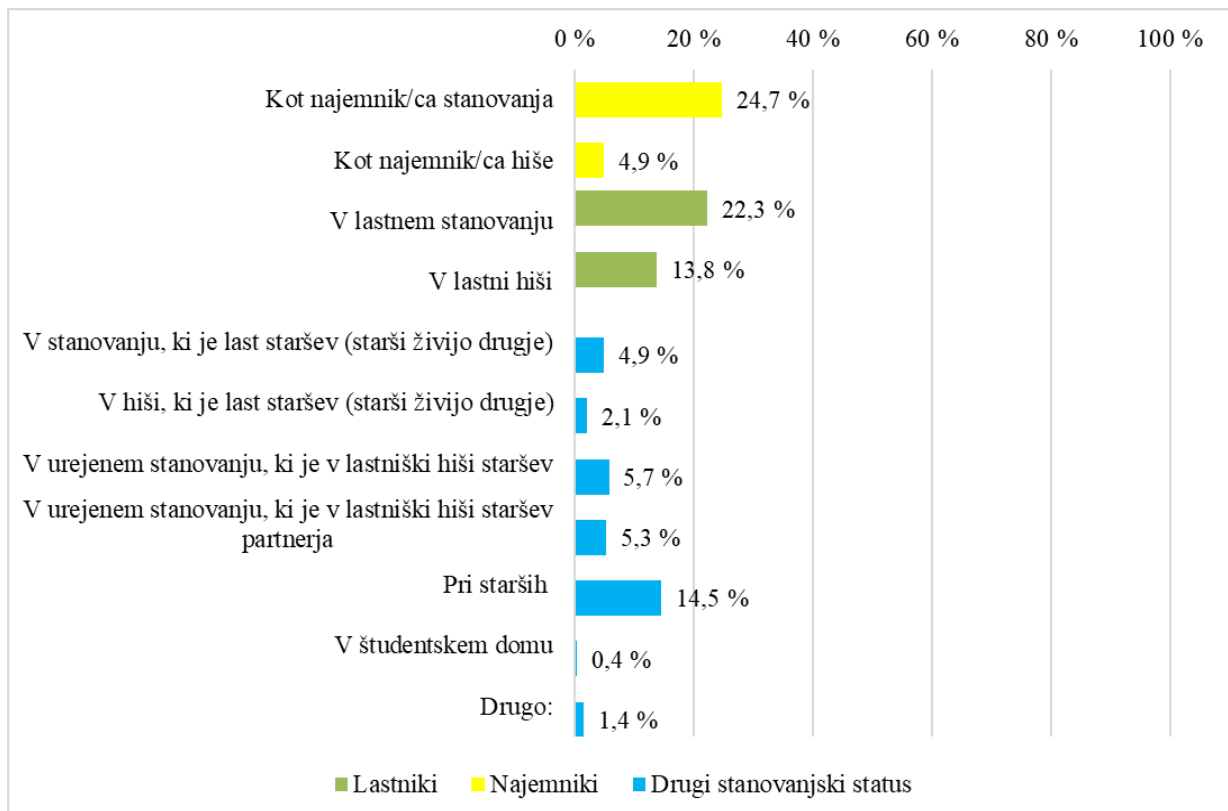
Na vprašanje, v kakšnem tipu naselja živijo anketiranci, jih je dobra polovica odgovorila, da živi v mestnem tipu naselja (54,4%), večji delež preostalih pa živi v predmestnem naselju (29 %). Respondenti iz vaškega tipa naselja so v vzorcu zastopani v najmanjšem deležu (16,6 %). Največji delež respondentov v vzorcu si nepremičnino deli s partnerjem (45,9 %), 15,2 % jih živi sama, 18,7 % si jo deli z lastno družino, 18 % si jo deli s starši oziroma s sorodniki, s prijatelji pa si jo deli 0,7 % anketirancev. Štirje respondenti (1,4 %) so odgovorili nekaj drugega, in sicer:

- delim si jo s starši, bratom in lastno družino (trenutno) (n=1);
- hiša je v lasti partnerjevih staršev (n=1);
- s partnerjem in prijatelji (n=1);

- z lastno družino in starši (n=1).

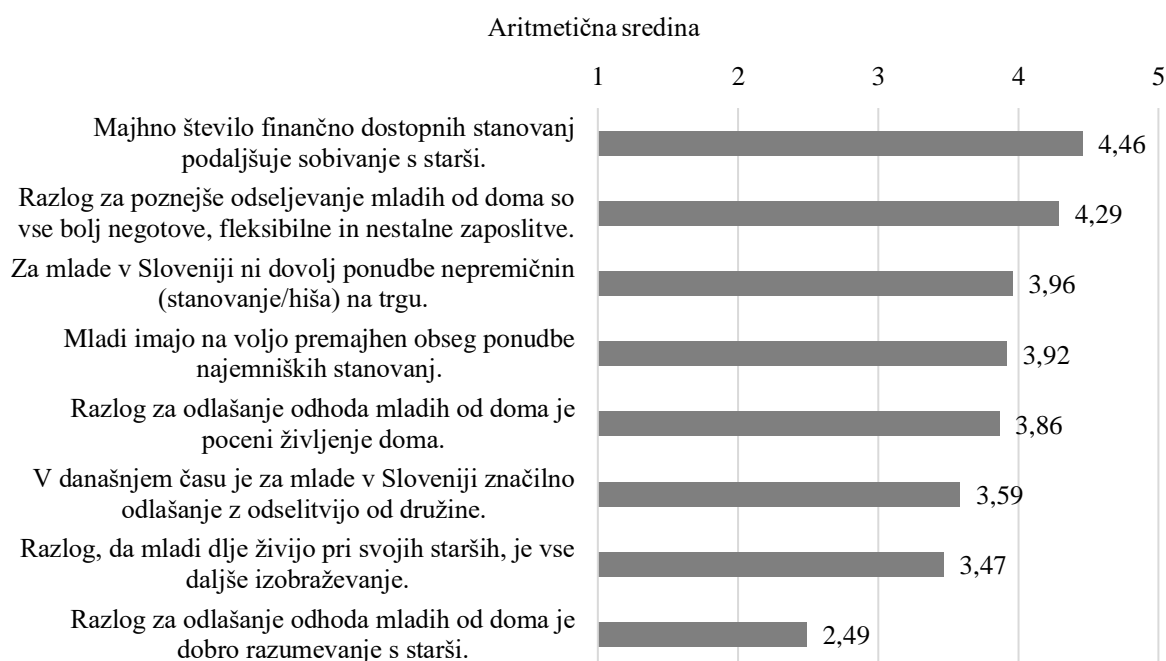
Zanimalo me je tudi, kakšen status imajo anketiranci v zvezi z nepremičnino, v kateri bivajo večino časa. Slednje prikazuje Slika 3, kjer 29,7 % vzorca predstavljajo najemniki nepremičnin, 36 % lastniki in 34,3 % respondenti z drugim stanovanjskim statusom (npr. v stanovanju ali hiši, ki je last staršev, vendar starši živijo drugje, v urejenem stanovanju, ki je v lastniški hiši staršev, ali v lastniški hiši staršev partnerja, pri starših ali v študentskem domu).

Slika 3: Stanovanjski status anketirancev



Odgovore na vprašanje, v kolikšni meri se anketiranci strinjajo z določenimi trditvami glede bivanja mladih, prikazuje Slika 4. Ugotavljam, da se anketiranci z večino trditvev o bivanju mladih v povprečju strinjajo. S trditvijo »majhno število dostopnih stanovanj podaljšuje sobivanje s starši« se v povprečju strinjajo v največji meri (aritmetična sredina, AS=4,5; standardna deviacija, SD=0,661). S trditvijo »razlog za odlašanje odhoda mladih od doma je dobro razumevanje s starši« se strinjajo v povprečju v najmanjši meri (AS=2,5; SD=1,115).

Slika 4: Strinjanje anketirancev s trditvami o bivanju mladih



V zadnjem delu anketnega vprašalnika me je zanimal osebni mesečni neto dohodek anketiranca. Glede na razrede osebnega mesečnega neto dohodka je vzorec raznolik. Največji delež predstavljajo respondenti z dohodkom od 1.000 do 1.300 EUR (28 %), sledijo respondenti z dohodkom od 1.300 do 1.600 EUR (24,5 %). Najmanjši delež pa predstavljajo respondenti z več kot 2.000 EUR (5,3 %). Podatki so prikazani v Tabeli 7.

Tabela 7: Osebni mesečni neto dohodek anketirancev

Osebni mesečni neto dohodek	Frekvenca	Odstotek	Kumulativa
Do vključno 700 EUR	19	6,7	6,7
Od 700 do vključno 1.000 EUR	55	19,5	26,2
Od 1.000 do vključno 1.300 EUR	79	28,0	54,3
Od 1.300 do vključno 1.600 EUR	69	24,5	78,7
Od 1.600 do vključno 1.900 EUR	45	16,0	94,7
Več kot 2.000 EUR	15	5,3	100,0
Skupaj	282	100,0	

Tudi glede na razrede neto dohodka celotnega gospodinjstva je vzorec raznolik. Največji delež predstavljajo anketiranci z dohodkom gospodinjstva od 2.000 do 2.500 EUR (23,1 %), najmanjši delež pa anketiranci iz gospodinjstev z do vključno 1.000 EUR (5,0 %). Slednji rezultati so podrobneje prikazani v Tabeli 8.

Tabela 8: Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva

Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva	Frekvenca	Odstotek	Kumulativa
Do vključno 1.000 EUR	14	5,0	5,0
Od 1.000 do vključno 1.500 EUR	38	13,5	18,5
Od 1.500 do vključno 2.000 EUR	49	17,4	35,9
Od 2.000 do vključno 2.500 EUR	65	23,1	59,1
Od 2.500 do vključno 3.000 EUR	52	18,5	77,6
Več kot 3.000 EUR	63	22,4	100,0
Skupaj	281	100,0	

#### 4.2.3.2 Analiza podatkov po posameznih vprašanjih

Osrednji del anketnega vprašalnika se deli na tri sklope. V prvem sklopu so me zanimali dejavniki, ki vplivajo na anketirance, ki so že lastniki nepremičnine, v drugem sklopu so me zanimali dejavniki, ki vplivajo na anketirance, ki so že najemniki nepremičnine, v tretjem so me zanimali dejavniki, ki vplivajo na anketirance, ki so še v fazi nakupa ali najema nepremičnine oziroma še razmišljajo o takšni obliki bivanja, trenutno pa še živijo drugje. Pri nakupu ali najemu je dobro vedeti, kaj je bolj pomembno in kaj manj pomembno, ko se odločamo, katero obliko bivanja bomo izbrali. Zato me je zanimalo, kako pomembne so za anketirance določene lastnosti pri nakupu in najemu nepremičnine. Večino lastnosti lastniki nepremičnin ocenjujejo v povprečju kot pomembne, izstopata pa dve lastnosti, ki ju ocenjujejo v povprečju kot zelo pomembni, in sicer sta to cena nepremičnine (AS=4,8; SD=0,525) in možnost parkiranja (AS=4,5; SD=0,609). Sledijo stroški vzdrževanja (AS=4,4; SD=0,614) ter svetlost in odprtost nepremičnine (AS=4,4; SD=0,721). Vsi rezultati so prikazani v Prilogi 4.

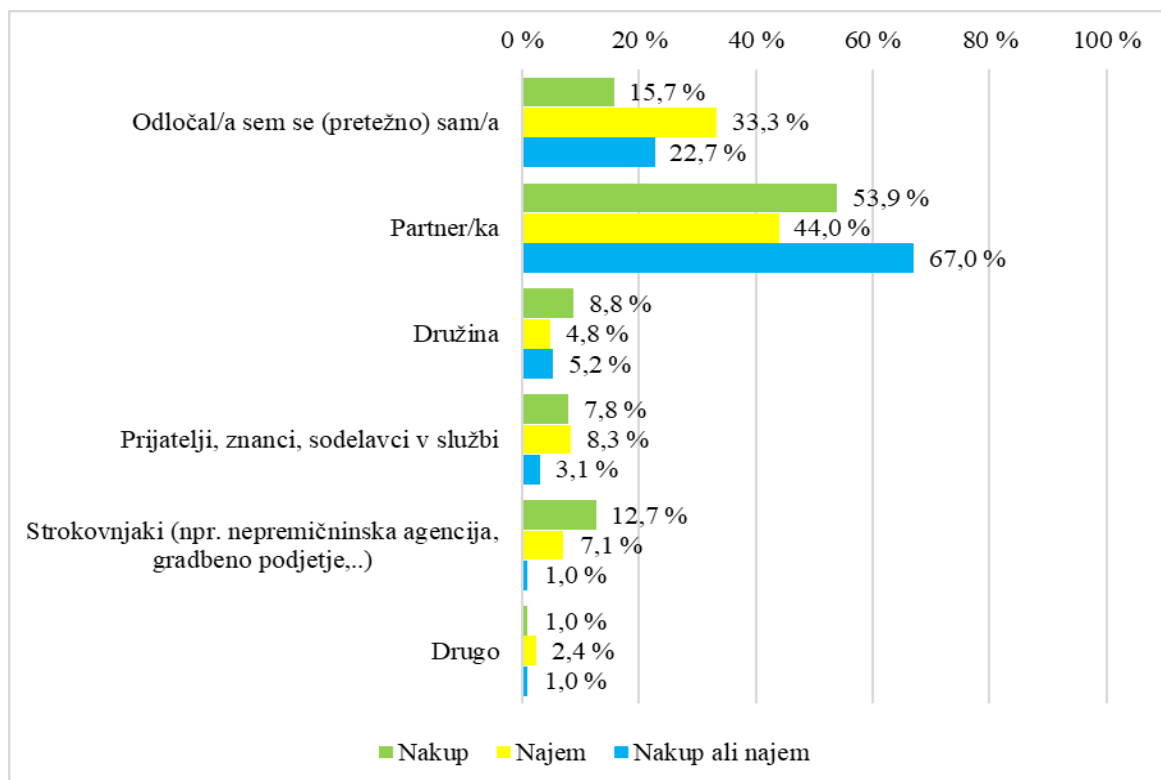
Tudi najemniki večino lastnosti ocenjujejo v povprečju kot pomembne. Najpomembnejši je pričakovan finančni vidik, in sicer višina najemnine (AS=4,7; SD=0,504) in tekoči stroški (AS=4,5; SD=0,589). S povprečno oceno 4,4 sledijo lokacija (SD=0,626), svetlost in odprtost nepremičnine (SD=0,688) ter možnost parkiranja (SD=0,972). Izgled stavbe je edina lastnost, o kateri so anketiranci v povprečju dokaj neodločeni (AS=3,3; SD=0,988). Vsi rezultati so prikazani v Prilogi 5.

Tudi anketirancem drugega stanovanjskega statusa so v povprečju pomembne skoraj vse lastnosti. Tako kot lastnikom in najemnikom je tudi njim najpomembnejša cena nepremičnine (AS=4,7; SD=0,492), višina najemnine (AS=4,6; SD=0,505), stroški vzdrževanja (AS=4,5; SD=0,561) in možnost parkiranja (AS=4,5; SD=0,616). O pomembnosti izgleda stavbe in bližini mestnega središča so anketiranci v povprečju neodločeni. Rezultati so prikazani v Prilogi 6.

Pri naslednjem vprašanju sem merila stopnjo strinjanja anketiranih glede nakupa in najema. Lastniki, najemniki kot tudi anketiranci, ki se še odločajo o obliki bivanja, se v povprečju strinjajo z vsemi trditvami. Lastniki se v povprečju močno strinjajo s kar šestimi trditvami (AS=4,6). Tako lastniki kot tudi najemniki se v povprečju strinjajo, da iskanje prave nepremičnine lahko postane zelo stresno. S tem se strinja 64,4 % lastnikov in 53,6 % najemnikov. Vsi anketiranci pa so v povprečju neodločeni, da nepremičnina, ki so jo kupili, najeli ali še razmišljajo o tem, veliko pove o njih kot osebi, medtem ko so lastniki (AS=3,4; SD=0,864) in najemniki (AS=3,3; SD=1,082) še neodločeni o trditvi, da jim je že samo poizvedovanje o nepremičninah predstavljalo veselje. Ugotavljam, da je razlog za to lahko tudi ta, da iskanje prave nepremičnine lahko postane zelo stresno, hkrati pa se za izbiro prave nepremičnine porabi zelo veliko časa in vложи zelo veliko truda. To so tudi potrdili vsi anketiranci, saj se v povprečju s tem vsi strinjajo. Podrobnejši rezultati ocen strinjanja so prikazani v Prilogi 7, Prilogi 8 in Prilogi 9.

V nadaljevanju sem želela preveriti, kdo v največji meri vpliva na njihovo končno odločitev pri nakupu ali najemu nepremičnine. Ugotavljam, da v vseh primerih na končno odločitev najbolj vpliva partner, sledijo pa odločitve posameznikov. V primeru nakupa nepremičnine vpliva partner s 53,9 %, 15,7 % respondentov sprejme odločitev sam/a, na 12,7 % pa je imel največji vpliv določen strokovnjak. V primeru najema partner vpliva s 44,0 %, tretjina pa se je odločila sama (33,3 %). Tudi v primeru, ko se anketiranci še odločajo glede nakupa ali najema, bi na končno odločitev najbolj vplival partner (67,0 %), 22,7 % anketiranih pa bi se odločilo samih. Rezultati so prikazani na Sliki 5.

*Slika 5: Vpliv na končno odločitev v primeru nakupa, najema in nakupa ali najema nepremičnine*



Ko se odločamo za nepremičnino lahko določene lastnosti oziroma odločitve prepustimo partnerju oziroma ima partner morda celo večjo vlogo pri odločanju, o nekaterih lastnostih se partnerja odločata skupaj, nekatere odločitve pa sprejmemo kar sami. Zato je za raziskavo pomemben tudi ta podatek. Nadaljnji rezultati so prikazani in opredeljeni ločeno po bivanjskem statusu.

Pri nakupu nepremičnine je pri vseh kriterijih opaziti največje deleže pri dveh vrstah odločanja, in sicer »imela sva enako vlogo« in »odločil/a sem se sam/a«. Pri šestih kriterijih sta oba s partnerjem v večjem deležu (nad 40,0 %) imela enako vlogo, in sicer pri:

- izgledu stavbe (69,3 %);
- izbiri števila sob (67,3 %);
- arhitekturnih rešitvah nepremičnine (64,4 %);
- opremljanju kopalnice (54,4 %);
- razporeditvi pohištva v dnevni sobi (47,5 %);
- razporeditvi pohištva v spalnici (41,0 %).

V večjem deležu (nad 40,0 %) pri samostojnem odločanju izstopajo trije kriteriji, in sicer energetska vidik (45,5 %), urejenost opremljenosti plina (41,6 %) in urejenost vodovoda (40,6 %). Pri ostalih šestih kriterijih je opaziti izmenjavo največjega deleža med obema vrstama odločanja, torej enaka vloga obeh partnerjev ali samostojno odločanje. Rezultati so prikazani v Tabeli 9.

*Tabela 9: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri nakupu nepremičnine*

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Arhitekturne rešitve nepremičnine (funkcionalna razporeditev prostorov)		7,9	64,4	22,8	5,0
Izbira števila sob		6,9	67,3	20,8	5,0
Razporeditev pohištva v kuhinji	3,0	25,7	35,6	31,7	4,0
Razporeditev pohištva v dnevni sobi	1,0	22,8	47,5	26,7	2,0
Razporeditev pohištva v spalnici	3,0	24,0	41,0	32,0	
Opremljanje kopalnice		17,8	54,5	24,8	3,0
Estetski videz ureditve nepremičnine	11,9	13,9	38,6	33,7	2,0
Kakovost gradnje nepremičnine	4,0	11,9	33,7	38,6	11,9
Starost izgradnje nepremičnine	4,0	11,9	37,6	36,6	9,9
Energetski vidik (ogrevanje, izolacija, elektrika,...)	8,9	9,9	31,7	45,5	4,0
Izgled stavbe		6,9	69,3	17,8	5,9

se nadaljuje

*Tabela 9: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri nakupu nepremičnine (nad.)*

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Urejenost internetne povezave	1,0	20,8	35,6	38,6	4,0
Urejenost opremljenosti plina	8,9	6,9	23,8	41,6	18,8
Urejenost kanalizacije	8,9	6,9	26,7	39,6	17,8
Urejenost vodovoda	8,9	6,9	23,8	40,6	19,8

Pri najemu nepremičnine je pri večini kriterijev opaziti največje deleže pri dveh vrstah odločanja, in sicer »imela sva enako vlogo« in »odločil/a sem se sam/a«. Pri treh kriterijih sta oba partnerja v večjem deležu (nad 40,0 %) imela enako vlogo, in sicer arhitekturne rešitve nepremičnine (54,8 %), izbira števila sob (44,0 %) in izgled stavbe (42,9 %). V večjem deležu (nad 40,0 %) pri samostojnem odločanju izstopa pet kriterijev, in sicer:

- estetski videz ureditve nepremičnine (46,4 %);
- kakovost gradnje nepremičnine (45,2 %);
- razporeditev pohištva v dnevni sobi (45,1 %);
- razporeditev pohištva v spalnici (44,0 %);
- razporeditev pohištva v kuhinji (42,9 %).

Pri treh kriterijih je opaziti izmenjavo največjega deleža med obema vrstama odločanja, torej enaka vloga obeh partnerjev ali samostojno odločanje: starost izgradnje nepremičnine, energetski vidik in urejenost internetne povezave. Pri kriteriju »opremljanje kopalnice« je opaziti večja deleža med odgovorom »ni relevantno« in »imela sva enako vlogo«. Pri treh kriterijih pa ugotavljam, da je največji delež (približno polovica vzorca) pri odgovoru »ni relevantno«. Slednje lahko povežem z dejstvom, da gre za kriterije, na katere najemnik nima vpliva oziroma o tem ne odloča, saj o tem odloča lastnik nepremičnine, ki jo oddaja v najem. Rezultati so prikazani v Tabeli 10.

*Tabela 10: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri najemu nepremičnine*

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Arhitekturne rešitve nepremičnine (funkcionalna razporeditev prostorov)		2,4	54,8	38,1	4,8
Izbira števila sob		11,9	44,0	35,7	8,3

se nadaljuje

*Tabela 10: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri najemu nepremičnine (nad.)*

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Razporeditev pohištva v kuhinji	7,1	13,1	25,0	42,9	11,9
Razporeditev pohištva v dnevni sobi		15,9	35,4	45,1	3,7
Razporeditev pohištva v spalnici		13,1	34,5	44,0	8,3
Opremljanje kopalnice		13,1	29,8	23,8	33,3
Estetski videz ureditve nepremičnine	2,4	7,1	34,5	46,4	9,5
Kakovost gradnje nepremičnine	2,4	9,5	28,6	45,2	14,3
Starost izgradnje nepremičnine	3,6	11,9	29,8	39,3	15,5
Energetski vidik (ogrevanje, izolacija, elektrika...)	6,0	10,7	31,0	36,9	15,5
Izgled stavbe		1,2	42,9	36,9	19,0
Urejenost internetne povezave	7,1	14,3	27,4	39,3	11,9
Urejenost opremljenosti plina	6,0	6,0	10,7	28,6	48,8
Urejenost kanalizacije	3,6	6,0	14,5	24,1	51,8
Urejenost vodovoda	3,6	6,0	13,1	25,0	52,4

Anketiranci, ki še razmišljajo o najemu ali nakupu nepremičnine, menijo, da bi pri večini kriterijev imeli enako vlogo. Pri desetih kriterijih sta oba partnerja v večjem deležu (nad 40,0 %) imela enako vlogo, in sicer izbira števila sob (85,3 %), arhitekturne rešitve nepremičnine (76,0 %), izgled stavbe (76,0 %), razporeditev pohištva v dnevni sobi (68,4 %), opremljanje kopalnice (66,7 %), razporeditev pohištva v spalnici (61,1 %), estetski videz ureditve nepremičnine (51,0 %), razporeditev pohištva v kuhinji (46,3 %), urejenost internetne povezave (46,3 %) in starost izgradnje nepremičnine (44,8 %).



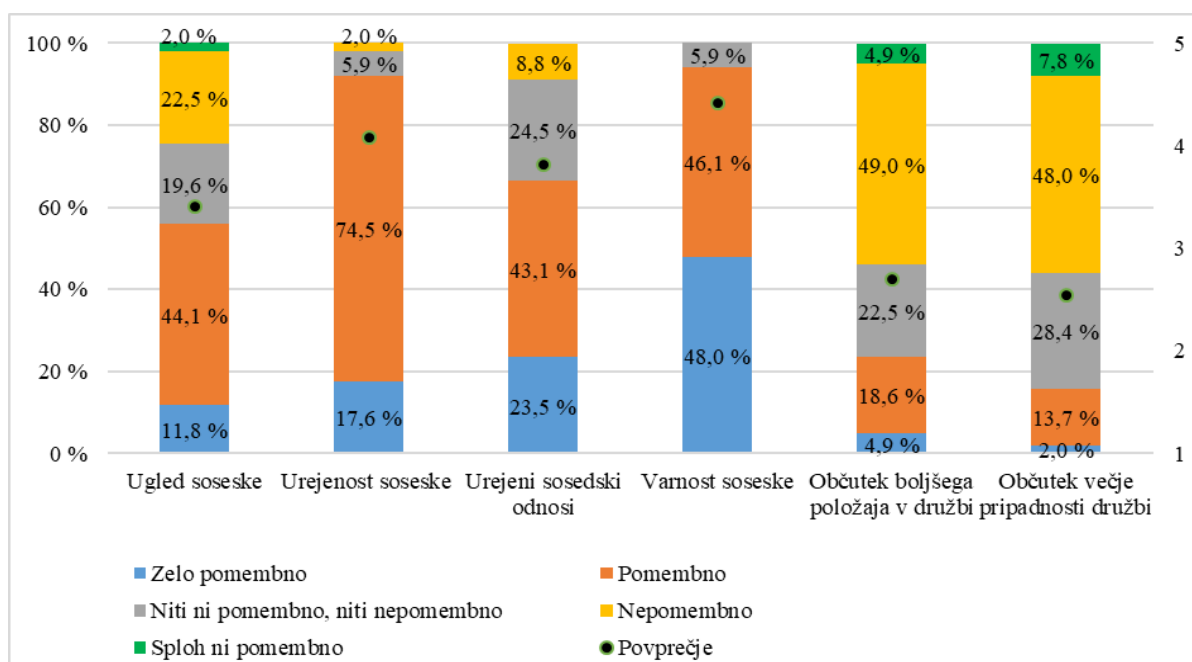
Pri preostalih kriterijih pa še vedno največji delež ostaja pri odgovoru »Imela bi enako vlogo«, medtem ko je drugi večji delež opaziti pri odgovoru »Partner/ka bi imel/a večjo vlogo kot jaz«. Rezultati so prikazani v Tabeli 11:

*Tabela 11: Vpletenost anketirancev glede kriterijev pri nakupu ali najemu nepremičnine*

	Partner/ka bi se odločil/a sam/a	Partner/ka bi imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela bi enako vlogo	Odločil/a bi se sam/a	Ni relevantno
Arhitekturne rešitve nepremičnine (funkcionalna razporeditev prostorov)	2,1	9,4	76,0	9,4	3,1
Izbira števila sob		7,4	85,3	5,3	2,1
Razporeditev pohištva v kuhinji	2,1	14,7	46,3	34,7	2,1
Razporeditev pohištva v dnevni sobi	3,2	9,5	68,4	16,8	2,1
Razporeditev pohištva v spalnici	3,2	10,5	61,1	23,2	2,1
Opremljanje kopalnice	2,1	11,5	66,7	18,8	1,0
Estetski videz ureditve nepremičnine	5,2	11,5	51,0	29,2	3,1
Kakovost gradnje nepremičnine	10,6	29,8	31,9	23,4	4,3
Starost izgradnje nepremičnine	10,4	24,0	44,8	13,5	7,3
Energetski vidik (ogrevanje, izolacija, elektrika...)	16,7	25,0	33,3	21,9	3,1
Izgled stavbe	3,1	9,4	76,0	5,2	6,3
Urejenost internetne povezave	8,4	25,3	46,3	17,9	2,1
Urejenost opremljenosti plina	16,7	25,0	33,3	18,8	6,3
Urejenost kanalizacije	15,6	22,9	38,5	18,8	4,2
Urejenost vodovoda	17,0	25,5	34,0	19,1	4,3

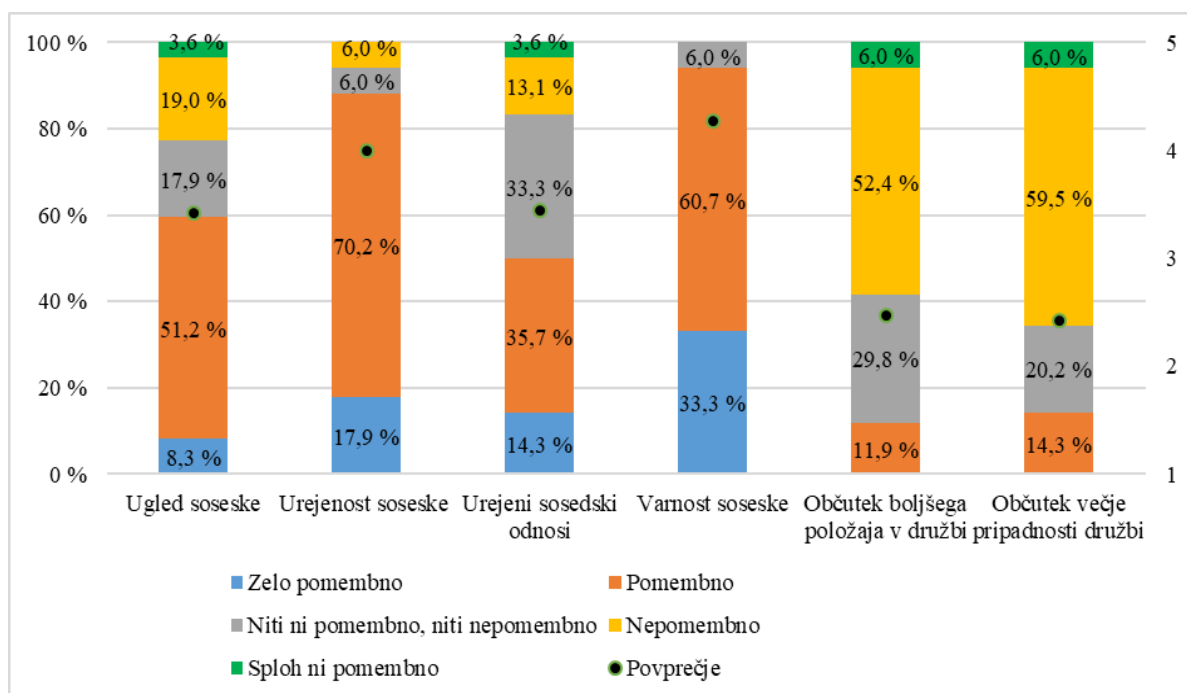
V nadaljevanju sem želela preveriti, v kolikšni meri so za anketirance pomembni kriteriji pri izboru soseke, v kateri so/bodo izbrali nepremičnino. Pri lastnikih so v povprečju ocenjeni trije kriteriji kot pomembni, med njimi je v povprečju najvišje ocenjen kriterij »varnost soseke« (AS=4,4; SD=0,604), pomembna pa sta tudi »urejenost soseke« (AS=4,1; SD=0,557) in »urejeni sosedski odnosi« (AS=3,8; SD=0,898). O preostalih treh kriterijih pa so v povprečju anketiranci neodločeni, med njimi je v povprečju najnižje ocenjen kriterij »občutek večje pripadnosti« (AS=2,5; SD=0,897). Rezultati so prikazani v Slika 6.

Slika 6: Kriteriji za izbor soseske pri nakupu nepremičnine



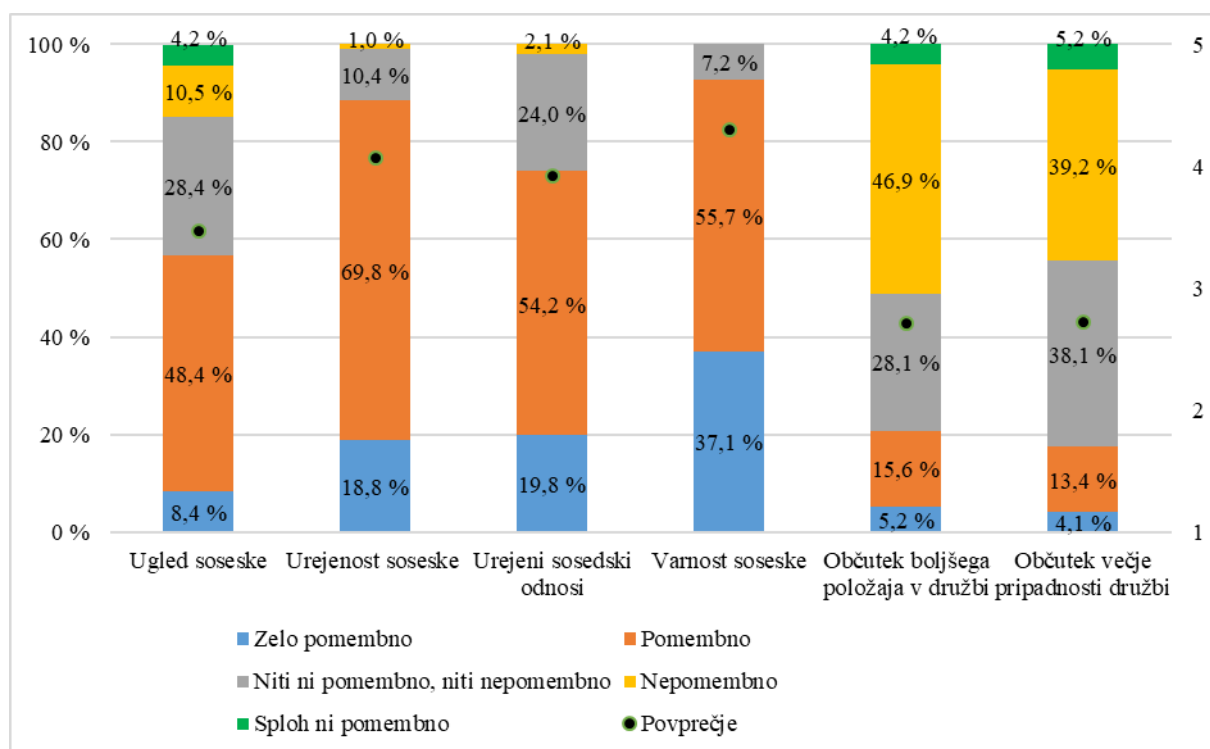
Podobno je tudi pri najemnikih, ki so izpostavili predvsem dva kriterija, ki so ju ocenili kot pomembna. Med njima je v povprečju najvišje ocenjen kriterij »varnost soseske« (AS=4,3; SD=0,567), tako kot lastnikom je tudi njim pomembna urejenost soseske (AS=4,0; SD=0,694). O večini preostalih kriterijev so v povprečju anketiranci neodločeni, med njimi je v povprečju najnižje ocenjen »občutek boljšega položaja v družbi« (AS=2,5; SD=0,784). Občutek večje pripadnosti družbi pa anketiranci ocenjujejo v povprečju kot nepomemben kriterij (AS=2,4; SD=0,811). Rezultati so prikazani v Slika 7.

Slika 7: Kriteriji za izbor soseske pri najemu nepremičnine



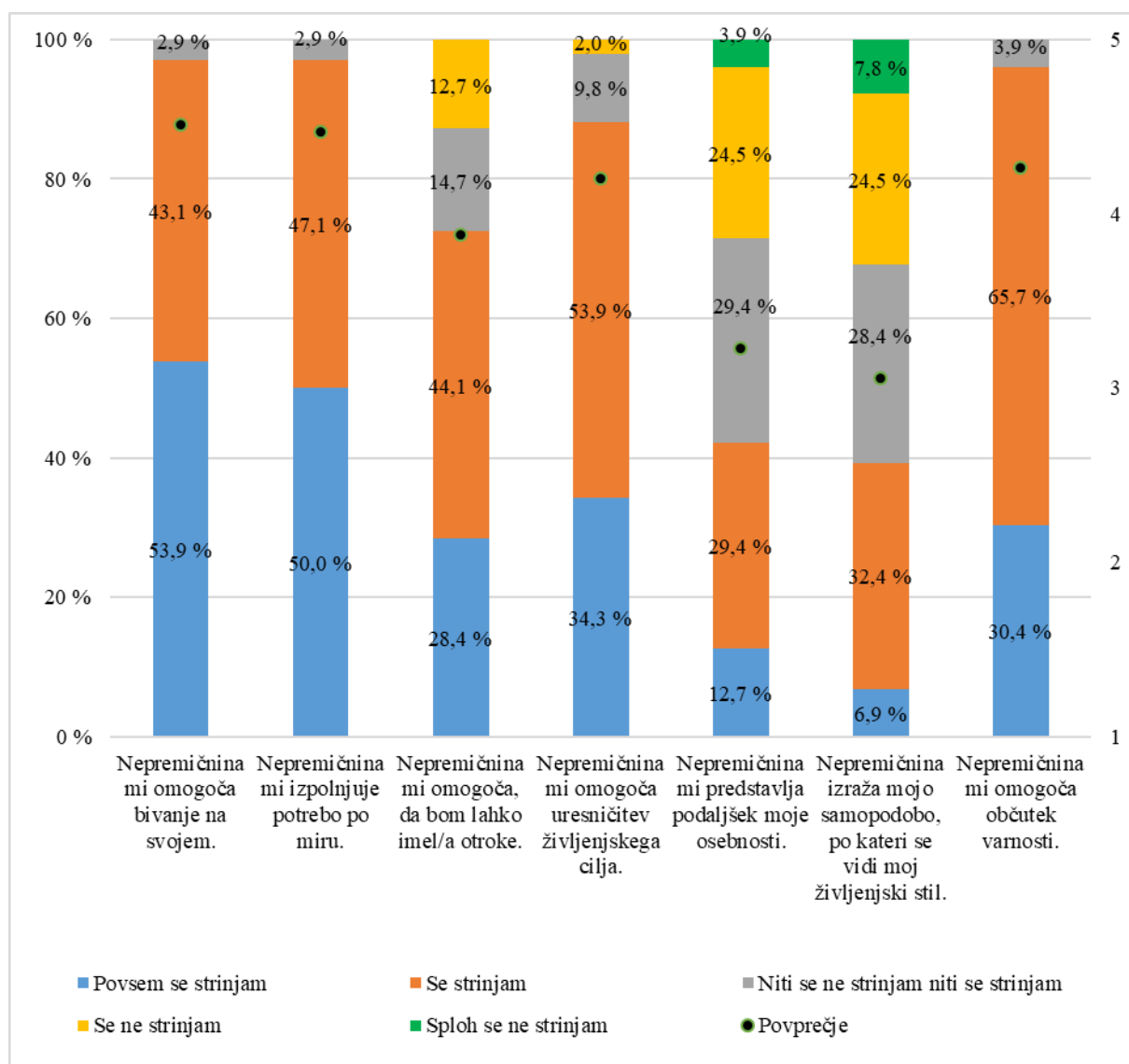
Slika 8 pa prikazuje še rezultate glede kriterijev, ki so pomembni pri izboru soseske pri bodočih najemnikih oziroma lastnikih nepremičnine. V povprečju so štirje kriteriji ocenjeni kot pomembni, med njimi je v povprečju najvišje ocenjen kriterij »varnost soseske« (AS=4,3; SD=0,598), pomembni so jim tudi »urejenost soseske« (AS=4,1; SD=0,577), »urejeni sosedski odnosi« (AS=3,9; SD=0,721) in »ugled soseske« (AS=3,5; SD=0,943). O preostalih dveh kriterijih pa so anketiranci v povprečju neodločeni.

Slika 8: Kriteriji za izbor soseske pri nakupu ali najemu nepremičnine



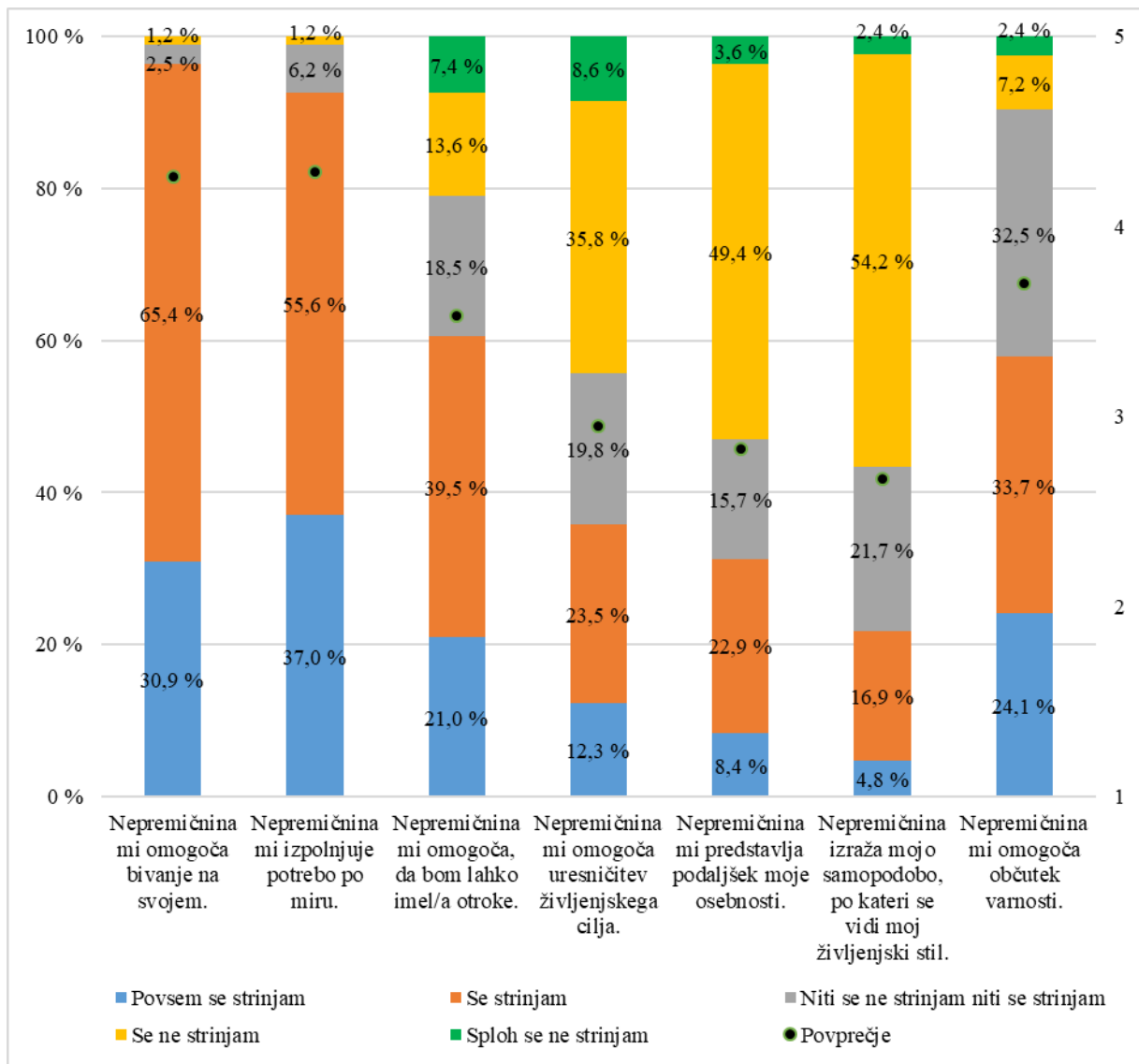
Nepremičnina lahko posamezniku omogoča bivanje na svojem ali pa mu izpolnjuje potrebo po miru. To sta le dve izmed sedmih trditev, ki so bile postavljene anketirancem. Dobra polovica (53,9 %) lastnikov nepremičnin je na trditve, da nepremičnina omogoča bivanje na svojem, odgovorilo s »povsem se strinjam« (AS=4,5; SD=0,558). Povsem se je strinjalo tudi 50,0 % lastnikov s trditvijo, da nepremičnina izpolnjuje potrebo po miru (AS=4,5; SD=0,558). Z dvema trditvama se lastniki v povprečju nepremičnin strinjajo, in sicer 53,9 %, da jim nepremičnina omogoča uresničitev življenjskega cilja (AS=4,2; SD=0,694), 44,1% pa, da jim nepremičnina omogoča, da bodo lahko imeli otroka (AS=3,9; SD=0,968). O preostalih dveh trditvah pa so v povprečju neodločeni. Vse to je prikazano na Sliki 9.

Slika 9: Strinjanje s trditvami glede kupljene nepremičnine



Najemniki nepremičnin se v povprečju strinjajo s štirimi trditvami, izmed teh najbolj z dvema, in sicer – najeta nepremičnina jim omogoča bivanje na svojem (AS=4,3; SD=0,565). S to trditvijo se strinja 65,4 % vzorca. S trditvijo, da jim najeta nepremičnina izpolnjuje potrebo po miru, pa se strinja 55,6 % vzorca (AS=4,3, SD=0,637). O preostalih treh trditvah so anketiranci v povprečju neodločeni, z najnižjo povprečno vrednostjo ocenjujejo trditev, da jim najeta nepremičnina izraža njihovo samopodobo, po kateri se vidi njihov življenjski stil (AS=2,7; SD=0,951). Opisne statistike za omenjene trditve za najemnike nepremičnine so prikazane na Sliki 10.

Slika 10: Strinjanje s trditvami glede najete nepremičnine

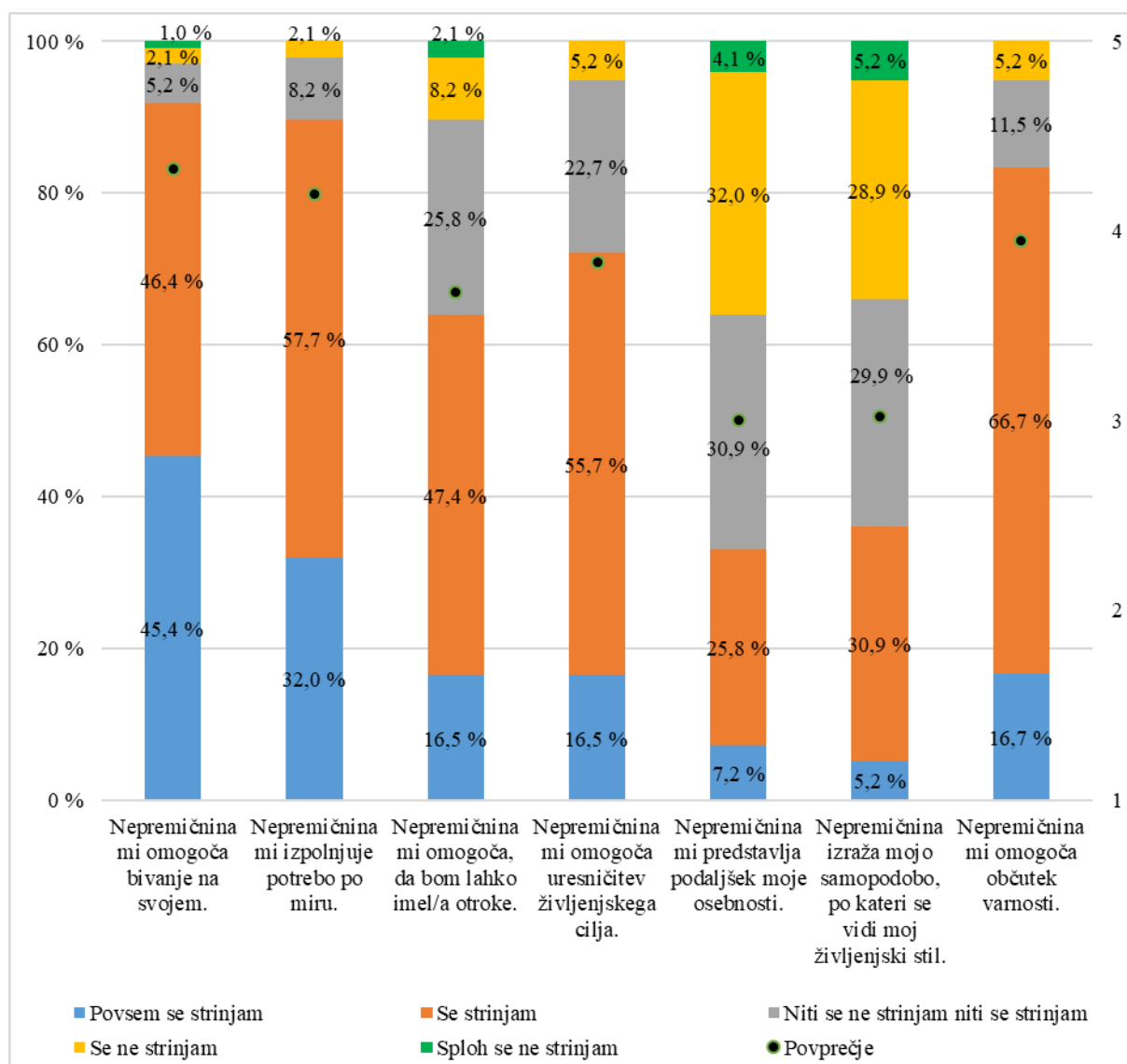


Tudi pri preostalih anketirancih je podobno. Z večino (s petimi) trditvami se v povprečju strinjajo, izmed teh sta v povprečju najvišje ocenjeni dve, in sicer:

- nepremičnina mi omogoča bivanje na svojem (AS =4,3; SD=0,760);
- nepremičnina mi izpolnjuje potrebo po miru (AS=4,2; SD=0,671).

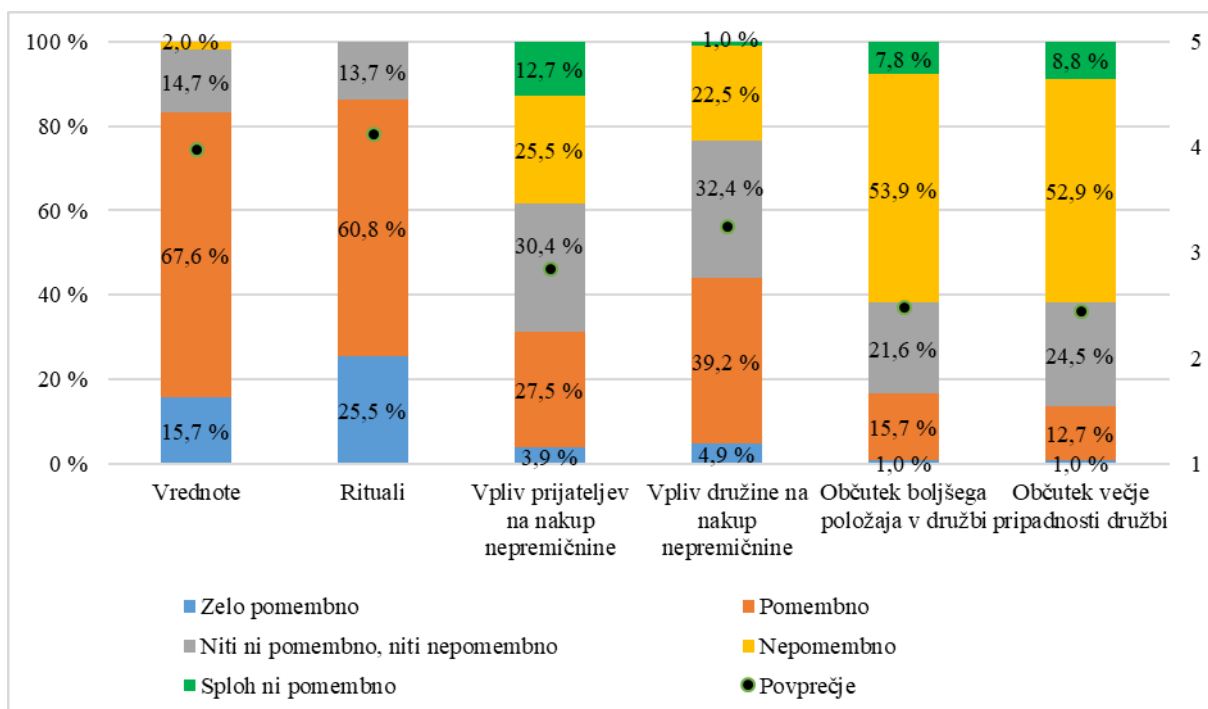
O preostalih dveh trditvah pa so v povprečju neodločeni. Tudi za to skupino anketirancev so opisne statistike prikazane na Sliki 11.

Slika 11: Strinjanje s trditvami glede nepremičnine



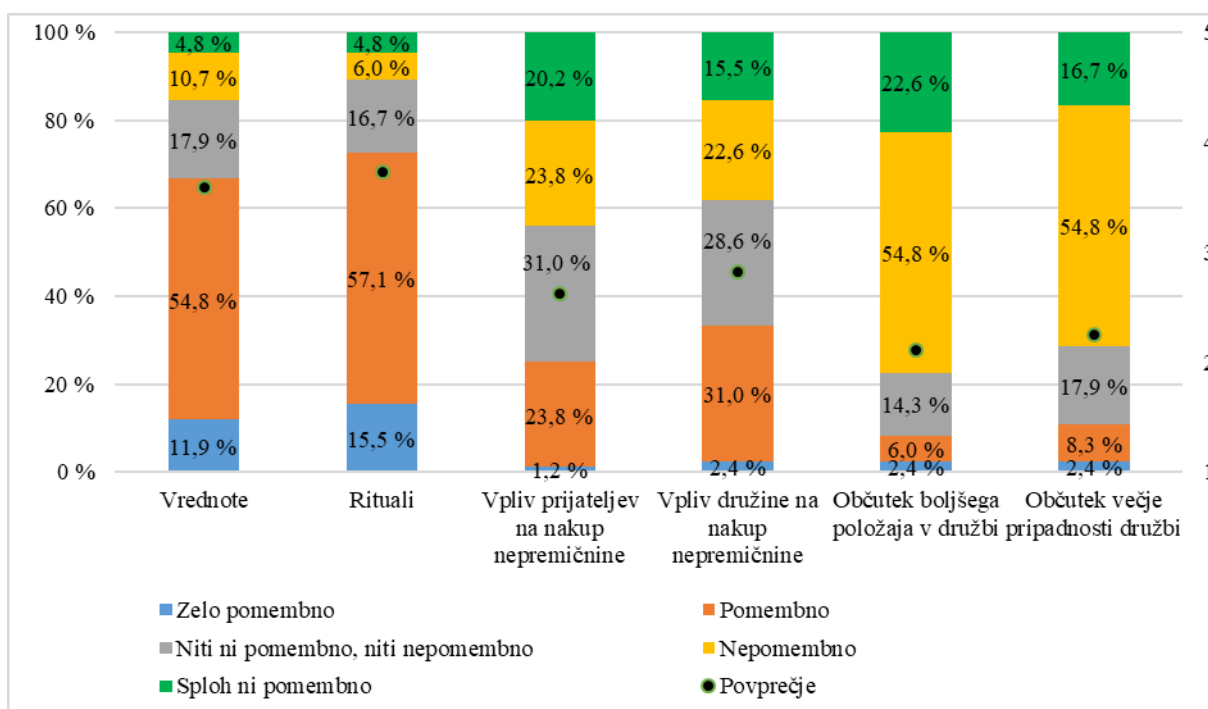
Zadnje vprašanje osrednjega dela anketnega vprašalnika se navezuje na pomembnost dejavnikov, ki so morda vplivali na nakupno odločitev, na odločitev za najem nepremičnine oziroma bi morda vplivali na izbiro prej omenjene oblike bivanja. Pri anketirancih glede nakupa nepremičnine sta dva dejavnika v povprečju ocenjena najvišje. To sta rituali ( $AS=4,1$ ;  $SD=0,618$ ) in vrednote ( $AS=4,0$ ;  $SD=0,621$ ). Občutek pripadnosti družbi je edini dejavnik, ki ga anketiranci, vezani na nakup nepremičnine, v povprečju ocenjujejo kot nepomemben ( $AS=2,4$ ;  $SD=0,863$ ). O preostalih treh dejavnikih (vpliv prijateljev na nakup nepremičnine, vpliv družine na nakup nepremičnine in občutek boljšega položaja v družbi) so anketiranci v povprečju neodločeni. Rezultat prikazani na Sliki 12.

Slika 12: Pomembnost dejavnikov, ki so morda vplivali na nakupno odločitev



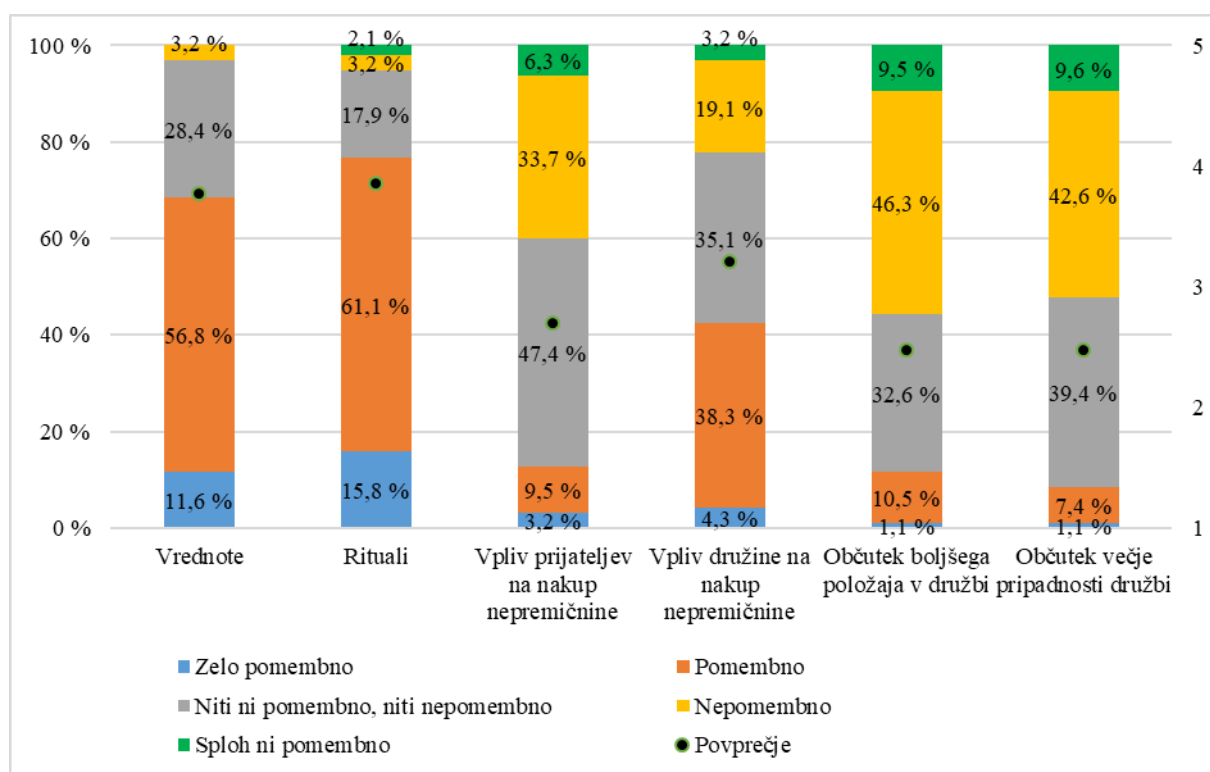
Tudi pri anketirancih, vezanih na najem, sta dejavnika rituali (AS=3,7; SD=0,961) in vrednote (AS=3,6; SD=0,996) v povprečju ocenjena najvišje. Poleg dejavnika »občutek večje pripadnosti« je tudi dejavnik »občutek boljšega položaja v družbi« med anketiranci v povprečju ocenjen kot nepomemben. O preostalih dveh dejavnikih (vpliv prijateljev in vpliv družine na nakup nepremičnine) pa so anketiranci neodločeni. Rezultati prikazani na Sliki 13.

Slika 13: Pomembnost dejavnikov, ki so morda vplivali na odločitev za najem nepremičnine



Tako kot prejšnji dve skupini anketirancev tudi preostali anketiranci v povprečju najvišje ocenjujejo dejavnika rituali (AS=3,9; SD=0,799) in vrednote (AS=3,8; SD=0,691). O preostalih dejavnikih so anketiranci v povprečju neodločeni, izmed teh sta v povprečju najnižje ocenjena dejavnika »občutek boljšega položaja v družbi« in »občutek večje pripadnosti družbi«. Za to skupino so rezultati prikazani na Sliki 14.

*Slika 14: Pomembnost dejavnikov, ki bi morda vplivali na odločitev za nakup ali najem nepremičnine*



#### 4.2.3.3 Preverjanje raziskovalnih hipotez

V nadaljevanju predstavljam rezultate preverjanja hipotez. Vsi SPSS izpisi so v Prilogi 10.

**H1: Mladi, ki imajo zaposlitev za nedoločen čas, so bolj verjetno kupili nepremičnino kot mladi brez zaposlitve za nedoločen čas.**

Hipotezo analiziram na osnovi podatkov celega vzorca respondentov. V analizo sem vključila vprašanje o delovni aktivnosti in vprašanje o stanovanjskem statusu. 14,1 % mladih z zaposlitvijo za nedoločen čas ima lastno nepremičnino, medtem ko ima 46,0 % mladih z zaposlitvijo za določen čas lastno nepremičnino. Lastno nepremičnino ima torej večji delež mladih z zaposlitvijo za določen čas kot mladih z zaposlitvijo za nedoločen čas. S Pearsonovim Hi-kvadrat testom sem preverila, ali obstaja statistično značilna povezanost med spremenljivko stanovanjski status in spremenljivko delovna aktivnost. Ničelno hipotezo postavim  $X_1^2 = X_2^2$ , torej, da sta spremenljivki nepovezani, ter alternativno  $X_1^2 \neq X_2^2$ , da sta spremenljivki povezani. Rezultat testa kaže, da sta spremenljivki statistično značilno povezani ( $X^2=25,315$ ,  $p=0,000 <$



0,05), a ne v prid hipotezi. Delež mladih z lastno nepremičnino in z zaposlitvijo za določen čas je statistično značilno večji od deleža mladih z lastno nepremičnino in zaposlitvijo za nedoločen čas. Zato na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrnila ničelne hipoteze in ne morem trditi da mladi, ki imajo zaposlitev za nedoločen čas, so bolj verjetno kupili nepremičnino kot mladi brez zaposlitve za nedoločen čas, kar pomeni, da ne morem sprejeti H1.

**H2a: Mladi z višjim osebnim mesečnim dohodkom so bolj verjetno lastniki nepremičnine.**

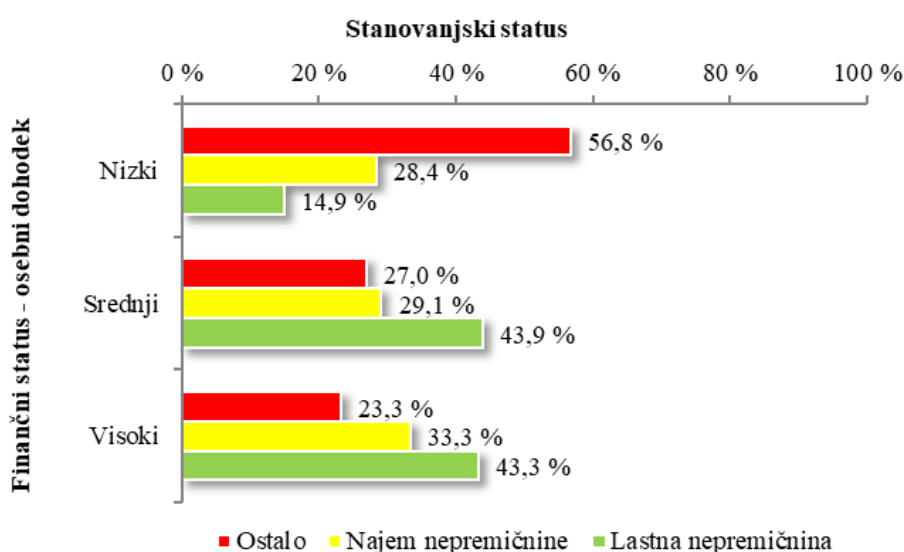
**H2b: Mladi z višjim mesečnim dohodkom celotnega gospodinjstva so bolj verjetno lastniki nepremičnine.**

**H2c: Mladi z nižjim osebnim mesečnim dohodkom so bolj verjetno najemniki nepremičnine.**

**H2d: Mladi z nižjim mesečnim dohodkom celotnega gospodinjstva so bolj verjetno najemniki nepremičnine.**

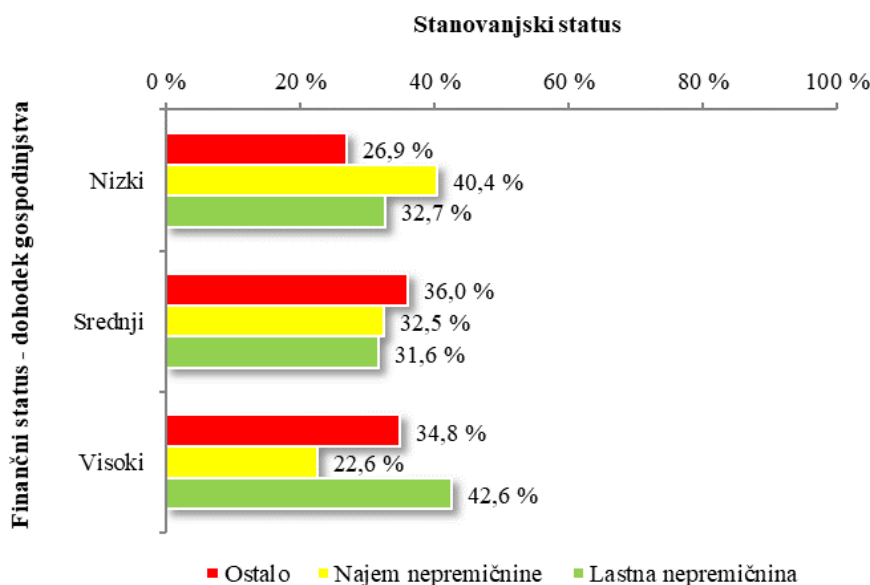
Hipoteze sem analizirala na osnovi podatkov celega vzorca respondentov. V analizo sem vključila vprašanje o stanovanjskem statusu in dve vprašanji, s katerima sem merila finančni status (osebni mesečni neto dohodek, mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva). Na osnovi osebnega dohodka ima 43,3 % mladih z visokimi dohodki in 43,9 % mladih s srednjimi dohodki lastno nepremičnino, medtem ko jih ima med mladimi z nizkimi dohodki najeto nepremičnino 28,4 %, lastno nepremičnino pa 14,9 %. Slednje prikazuje Slika 15. S Pearsonovim Hi-kvadrat testom sem preverila, ali obstaja statistično značilna povezanost med spremenljivko stanovanjski status in spremenljivko finančni status na osnovi osebnega dohodka. Ničelno hipotezo postavim  $X_1^2 = X_2^2$ , torej, da sta spremenljivki nepovezani, ter alternativno  $X_1^2 \neq X_2^2$ , da sta spremenljivki povezani. Rezultat kaže, da sta spremenljivki statistično značilno povezani ( $X^2=28,300$ ,  $p=0,000 < 0,05$ ).

*Slika 15: Finančni status – osebni dohodek \* Stanovanjski status*



Na osnovi dohodka gospodinjstva ima 42,6 % mladih z visokimi dohodki gospodinjstva in 31,6 % mladih s srednjimi dohodki gospodinjstva lastno nepremičnino, medtem ko jih ima med mladimi z nizkimi dohodki gospodinjstva najeto nepremičnino 40,4 %, lastno nepremičnino pa 32,7 %. Slednje prikazuje Slika 16. S Pearsonovim Hi-kvadrat testom sem preverila, ali obstaja statistično značilna povezanost med spremenljivko stanovanjski status in spremenljivko finančni status na osnovi dohodka gospodinjstva. Ničelno hipotezo postavim  $X_1^2 = X_2^2$ , torej, da sta spremenljivki nepovezani, ter alternativno  $X_1^2 \neq X_2^2$ , da sta spremenljivki povezani. Rezultat kaže, da spremenljivki nista statistično značilno povezani ( $X^2=7,272$ ,  $p=0,122 > 0,05$ ).

Slika 16: Finančni status – dohodek gospodinjstva \* Stanovanjski status



Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovila, da je na osnovi osebnega dohodka pri H2a razviden visok delež lastnikov nepremičnine tako pri visokem kot tudi pri srednjem dohodku ter da sta spremenljivki statistično značilno povezani, medtem ko je pri dohodku gospodinjstva pri H2b sicer opazen višji delež lastnikov nepremičnine v primeru visokih dohodkov gospodinjstva, a povezanost dohodka in stanovanjskega statusa ni statistično značilna. Zato sprejem sklep, da so mladi na osnovi osebnega dohodka z višjim finančnim statusom bolj verjetno lastniki nepremičnine, na osnovi z višjim dohodkom gospodinjstva pa ne. Zato lahko H2a sprejem, medtem ko H2b ne morem sprejeti.

Na podlagi vzorčnih podatkov sem tudi ugotovila, da je na osnovi osebnega dohodka pri H2c razviden visok delež (56,8 %) z drugim stanovanjskim statusom pri nizkem dohodku, medtem ko je najemnikov z nizkim osebnim dohodkom 28,4 % ter da sta spremenljivki statistično značilno povezani vendar ne v prid hipotezi, medtem ko je pri nizkem dohodku gospodinjstva pri H2d sicer razviden najvišji delež najemnikov nepremičnine, a povezanost dohodka in stanovanjskega statusa ni statistično značilna. Zato sprejem sklep, da mladi tako na osnovi

osebnega dohodka z nižjim finančnim statusom kot tudi na osnovi z nižjim dohodkom celotnega gospodinjstva niso najemniki nepremičnine. Zato H2c in H2d ne morem sprejeti.

### **H3a: Mladim je pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od razkošne velikosti stanovanjske nepremičnine.**

Hipotezo sem analizirala na osnovi podatkov podzorca lastnikov in podzorca najemnikov. V analizo sem vključila vprašanje o pomembnosti lokacije in o pomembnosti velikosti nepremičnine, oba kriterija pa so respondenti ocenjevali na lestvici ocen pomembnosti od 1-splošni pomembno do 5-zelo pomembno. Za preverjanje hipoteze uporabim t-test za analizo dveh odvisnih vzorcev (angl. *Paired – Samples T-Test*), kjer sem preverila, ali obstaja statistično značilna razlika v pomembnosti dveh kriterijev. Postavim ničelno hipotezo  $\mu_1 = \mu_2$  ter alternativno  $\mu_1 > \mu_2$ , kjer  $\mu_1$  pomeni pomembnost lokacije,  $\mu_2$  pa pomembnost velikosti stanovanjske nepremičnine. Oba kriterija sta pri lastnikih v povprečju pomembna, in sicer povprečje pomembnosti lokacije je 4,3, povprečje pomembnosti velikosti nepremičnine pa 4,2. Pri podzorcju lastnikov je dobljena vrednost  $p=0,356 > 0,05$  ( $t=0,927$ ), kar pomeni, da rezultat t-testa ne kaže statistično pomembne razlike v pomembnosti teh dveh kriterijev.

Tudi pri najemnikih sta oba kriterija v povprečju pomembna. Povprečje pomembnosti lokacije je 4,4, pomembnost velikosti nepremičnine pa 4,0. Pri podzorcju najemnikov je dobljena vrednost  $p=0,000 < 0,05$  ( $t=4,462$ ), kar pomeni, da rezultat t-testa kaže statistično pomembno razliko v pomembnosti teh dveh kriterijev. Pomembnost lokacije je statistično značilno višja od pomembnosti velikosti nepremičnine.

Tako na podzorcju lastnikov kot najemnikov se kaže višja povprečna vrednost pomembnosti lokacije, pomembnost lokacije na podzorcju najemnikov pa je tudi statistično značilno višja. Zato na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno hipotezo pri stopnji  $\alpha=5\%$  in lahko sprejemem sklep, da je mladim pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od razkošne velikosti stanovanjske nepremičnine, kar pomeni, da sprejemem H3a.

### **H3b: Mladim je pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od ugodne cene nepremičnine.**

Hipotezo sem analizirala na osnovi podatkov podzorca lastnikov in podzorca najemnikov. V analizo sem vključila vprašanje o pomembnosti lokacije in pomembnosti cene nepremičnine/višine najemnine, oba kriterija so respondenti ocenjevali na lestvici ocen pomembnosti od 1-splošni pomembno do 5-zelo pomembno. S t-testom za pare sem preverila, ali obstaja statistično značilna razlika v pomembnosti dveh kriterijev. Postavim ničelno hipotezo  $\mu_1 = \mu_2$  ter alternativno  $\mu_1 > \mu_2$ , kjer  $\mu_1$  pomeni pomembnost lokacije,  $\mu_2$  pa pomembnost ugodne cene/višine najemnine nepremičnine. Pri lastnikih je lokacija v povprečju pomembna (AS=4,3), cena nepremičnine pa v povprečju zelo pomembna (AS=4,8). Pri podzorcju lastnikov je tako dobljena vrednost  $p=0,000 < 0,05$  ( $t=-6,957$ ), kar pomeni, da rezultat t-testa kaže statistično značilno pomembne razlike v pomembnosti teh dveh kriterijev.

Tudi pri najemnikih je lokacija v povprečju pomembna ( $AS=4,4$ ), višina najemnine pa v povprečju zelo pomembna ( $AS=4,7$ ). Pri podvzorcju najemnikov je tako dobljena vrednost  $p=0,024 < 0,05$  ( $t=-2,308$ ), kar pomeni, da rezultat t-testa kaže statistično pomembne razlike v pomembnosti teh dveh kriterijev. Tako na podvzorcju lastnikov kot najemnikov je cena nepremičnine/višina najemnine statistično značilno pomembnejša od lokacije. Zato na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne hipoteze in ne morem trditi, da je mladim pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od ugodne cene stanovanjske nepremičnine, kar pomeni, da ne morem sprejeti  $H3b$ .

**H4: Za mlade, ki se odločajo za nakup ali najem nepremičnine, je značilna visoka vpletenost.**

Hipotezo sem analizirala na osnovi podatkov podvzorca lastnikov in podvzorca najemnikov. V analizo sem vključila vprašanje s 14 trditvami, s katerimi sem tako med lastniki kot med najemniki merila stopnjo vpletenosti v nakup ali najem nepremičnine. Iz celotnega sklopa spremenljivk sem izmerila povprečno vpletenost lastnikov in najemnikov. V povprečju je nekoliko višja stopnja vpletenosti v nakup med lastniki kot med najemniki. Za preverjanje hipoteze uporabim t-test za en vzorec (angl. *One-Sample T Test*). S t-testom za en vzorec sem preverila, ali je povprečna vpletenost večja od 3,5. Za ničelno hipotezo predpostavljam, da je  $\mu=3,5$ , alternativna hipoteza pa je  $\mu > 3,5$ . Alternativno hipotezo sem zapisala enostransko, zato je potrebno p vrednost deliti z 2. Rezultat t-testa kaže, da je stopnja vpletenosti lastnikov statistično značilno višja od povprečne vpletenosti 3,5 ( $t_L=17,713$ ,  $p=0,000$ ), enako velja za stopnjo vpletenosti najemnikov ( $t_N=7,606$ ,  $p=0,000$ ).

Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovila, da lahko zavrnem ničelno hipotezo pri stopnji tveganja  $\alpha=5\%$  in sprejemem sklep, da je za mlade, ki se odločajo za nakup ali najem nepremičnine, značilna visoka vpletenost. Zato lahko sprejemem  $H4$ .

**H5a: V primeru nakupa imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine (vključujoča funkcionalna razporeditev prostorov) kot moški.**

**H5b: V primeru najema imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine (vključujoča funkcionalna razporeditev prostorov) kot moški.**

**H5c: V primeru nakupa imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskem vidiku nepremičnine kot ženske.**

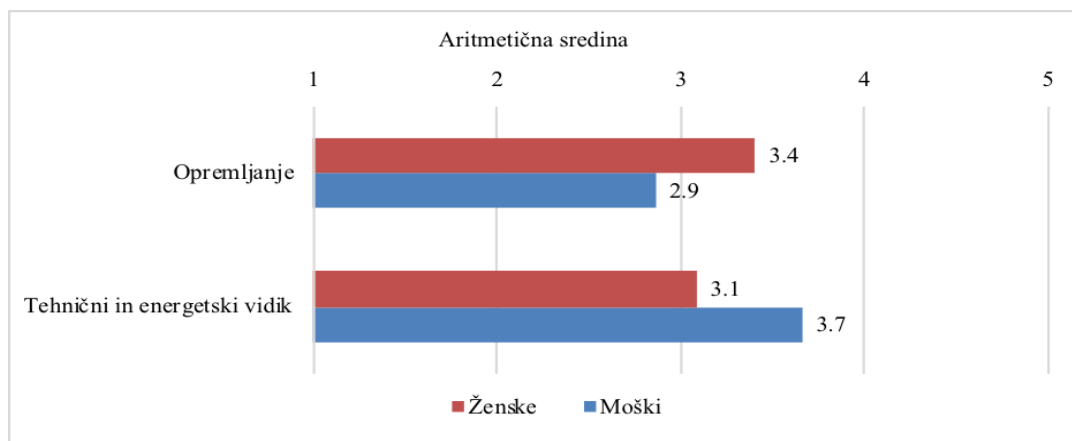
**H5d: V primeru najema imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskem vidiku nepremičnine kot ženske.**

Hipotezi sem analizirala na osnovi podatkov podvzorca lastnikov in podvzorca najemnikov. V analizo sem vključila vprašanje s 15 kriteriji, s katerimi sem tako med lastniki kot med najemniki merila vpliv pri opremljanju nepremičnine (7 kriterijev) ter pri tehničnem, energetskem vidiku in glede gradnje (8 kriterijev). Za vsak sklop trditev sem oblikovala novo spremenljivko, ki predstavlja skupno povprečno vrednost skupine kriterijev tako med lastniki kot med najemniki. Tako oblikovani spremenljivki sem uporabila v analizi vpliva med spoloma.

Za preverjanje obeh hipotez uporabim t-test za preizkušanje enakosti dveh aritmetičnih sredin za neodvisna vzorca (angl. *Independent-Samples T Test*). Ničelno hipotezo postavim  $\mu_1 = \mu_2$ , alternativno pa  $\mu_1 > \mu_2$ , kjer  $\mu_1$  predstavlja povprečje odgovorov žensk, ki imajo večji vpliv pri opremljanju, oziroma povprečje odgovorov moških, ki imajo večji vpliv pri tehničnem in energetskem vidiku ter glede gradnje.

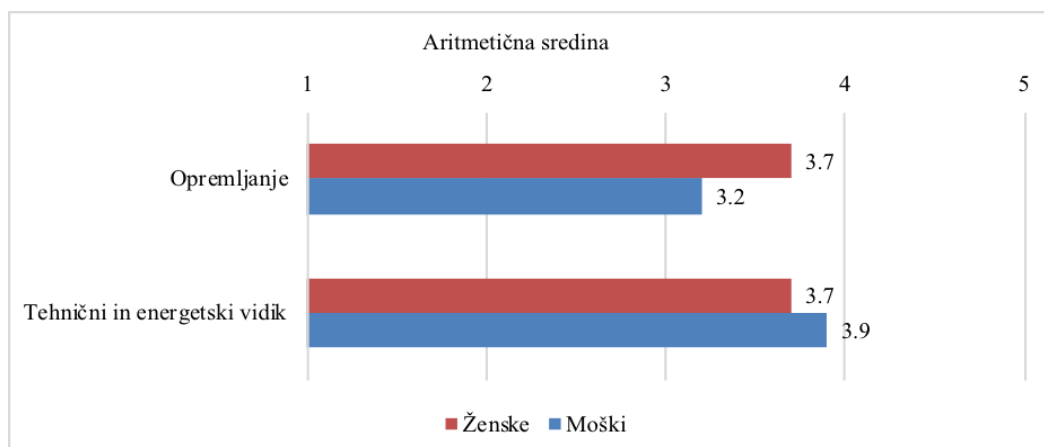
Iz Slike 17 je razvidno, da imajo med lastniki v povprečju moški večji vpliv pri tehničnem in energetskem vidiku nepremičnine, medtem ko imajo ženske v povprečju večji vpliv pri opremljanju nepremičnine. Rezultat t-testa za neodvisne vzorce kaže, da so opažene razlike med spoloma statistično značilne tako na področju opremljanja ( $t = -4,748$ ,  $p = 0,000 < 0,5$ ) kot na tehničnem in energetskem področju nepremičnine ( $t = 3,494$ ,  $p = 0,000 < 0,05$ ).

*Slika 17: Vpliv spola pri opremljanju in tehničnem, energetskem vidiku nepremičnine – lastniki*



Iz Slike 18 je razvidno, da imajo med najemniki v povprečju moški večji vpliv pri tehničnem in energetskem vidiku nepremičnine, medtem ko imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine. Rezultat t-testa za neodvisne vzorce kaže, da so opažene razlike med spoloma statistično značilne na področju opremljanja ( $t = -4,123$ ,  $p = 0,000 < 0,05$ ), ne pa tudi na tehničnem in energetskem področju nepremičnine ( $t = 1,243$ ,  $p = 0,218 > 0,05$ ).

*Slika 18: Vpliv spola pri opremljanju in tehničnem, energetskem vidiku nepremičnine – najemniki*



Na podlagi vzorčnih podatkov sem ugotovila, da pri H5a in H5b lahko zavrnem ničelno hipotezo pri stopnji  $\alpha=5\%$  in sprejemem sklep, da imajo ženske statistično značilno večji vpliv pri opremljanju nepremičnine kot moški, tako med lastniki kot tudi med najemniki. Zato lahko sprejemem H5a in H5b.

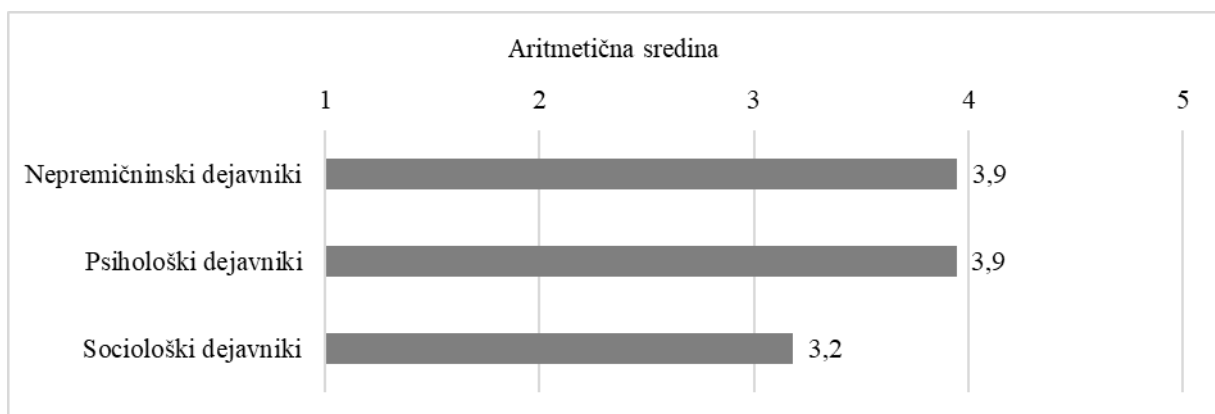
Pri H5c pa sem ugotovila, da v primeru lastnikov lahko zavrnem ničelno hipotezo pri stopnji  $\alpha=5\%$  in sprejemem sklep, da imajo moški statistično značilno večji vpliv na tehničnem in energetskem področju, medtem ko v primeru najemnikov (H5d) ne morem zavrni ničelne hipoteze in ne morem trditi, da imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskem vidiku kot ženske. Zato H5c lahko sprejemem, medtem ko H5d ne morem sprejeti.

### **H6: Nepremičninski dejavniki imajo pri končni odločitvi večji vpliv od psiholoških in socioloških dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine mladih.**

Hipotezo sem analizirala na osnovi podatkov podvzorca lastnikov in podvzorca najemnikov. V analizo sem vključila tri sklope trditev, izmed katerih je vsak sklop meril eno področje: nepremičninske dejavnike, psihološke dejavnike in sociološke dejavnike. Za vsak sklop sem oblikovala novo spremenljivko, ki predstavlja skupno povprečno vrednost skupine dejavnikov tako med lastniki kot med najemniki. Tako oblikovane spremenljivke sem uporabila v analizi razlik pomembnosti med dvema skupinama dejavnikov. Za preverjanje hipoteze uporabim t-test za analizo dveh odvisnih vzorcev. Postavim ničelno hipotezo  $\mu_1=\mu_2$ , alternativno pa  $\mu_1 > \mu_2$ .

Iz Slike 19 je razvidno, da so med lastniki nepremičninski in psihološki dejavniki v povprečju pomembni, medtem ko so o pomembnosti socioloških dejavnikov neodločeni oziroma je njihova stopnja pomembnosti v povprečju nižja.

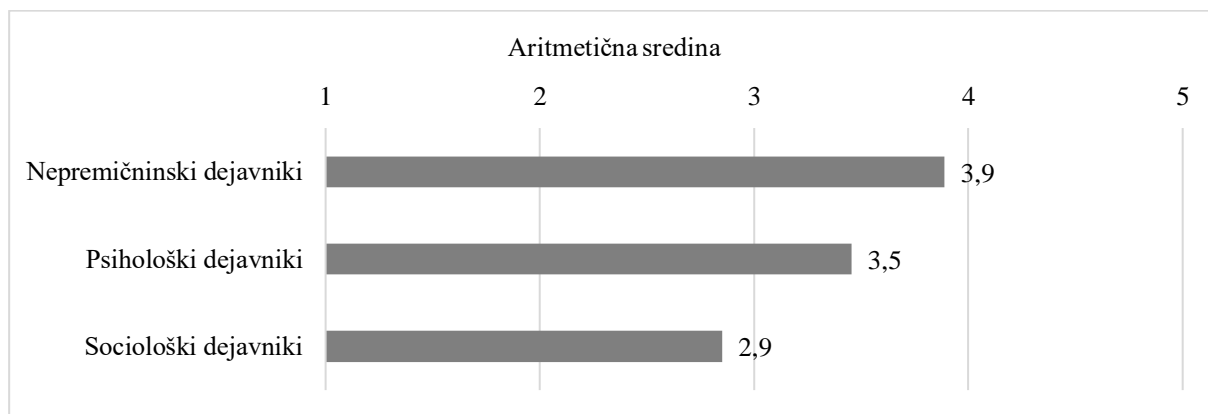
*Slika 19: Vpliv treh skupin dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine - lastniki*



S t-testom za pare sem preverila, ali je med lastniki pomembnost nepremičninskih dejavnikov statistično značilno večja od pomembnosti psiholoških in socioloških dejavnikov. Rezultat kaže, da nepremičninski dejavniki niso statistično značilno pomembnejši od psiholoških dejavnikov ( $t=0,036$ ,  $p=0,971 > 0,05$ ), so pa nepremičninski dejavniki statistično značilno pomembnejši od socioloških dejavnikov ( $t=15,823$ ,  $p=0,000 < 0,05$ ).

Iz Slike 20 je razvidno, da so med najemniki nepremičninski in psihološki dejavniki v povprečju pomembni, medtem ko so o pomembnosti socioloških dejavnikov neodločeni oziroma je njihova stopnja pomembnosti v povprečju nižja. S t-testom za pare sem preverila, ali je med najemniki pomembnost nepremičninskih dejavnikov statistično značilno večja od pomembnosti psiholoških in socioloških dejavnikov. Rezultat kaže, da so nepremičninski dejavniki statistično značilno pomembnejši od psiholoških dejavnikov ( $t=6,781$ ,  $p=0,000 < 0,05$ ) ter da so pomembnejši od socioloških dejavnikov ( $t=14,099$ ,  $p=0,000 < 0,05$ ).

Slika 20: Vpliv treh skupin dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine - najemniki



Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno hipotezo pri stopnji  $\alpha=5\%$  in sprejemem sklep, da imajo nepremičninski dejavniki pri končni odločitvi večji vpliv od psiholoških in socioloških dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine, torej sprejemem H6.

### 4.3 Interpretacija ugotovitev

V Tabeli 12 so prikazane vse hipoteze, ki sem jih preverjala, in rezultati analize. Sedem hipotez sem sprejela, šest hipotez pa nisem mogla sprejeti.

Tabela 12: Pregledna tabela rezultatov preverjanja hipotez

Hipoteza	Rezultati
H1: Mladi, ki imajo zaposlitev za nedoločen čas, so bolj verjetno kupili nepremičnino kot mladi brez zaposlitve za nedoločen čas.	Ne morem sprejeti
H2a: Mladi z višjim osebnim mesečnim dohodkom so bolj verjetno lastniki nepremičnine.	Sprejemem
H2b: Mladi z višjim mesečnim dohodkom celotnega gospodinjstva so bolj verjetno lastniki nepremičnine.	Ne morem sprejeti
H2c: Mladi z nižjim osebnim mesečnim dohodkom so bolj verjetno najemniki nepremičnine.	Ne morem sprejeti
H2d: Mladi z nižjim mesečnim dohodkom celotnega gospodinjstva so bolj verjetno najemniki nepremičnine.	Ne morem sprejeti
H3a: Mladim je pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od razkošne velikosti stanovanjske nepremičnine.	Sprejemem

se nadaljuje

Tabela 12: Pregledna tabela rezultatov preverjanja hipotez (nad.)

Hipoteza	Rezultati
H3b: Mladim je pri nakupu ali najemu lokacija pomembnejša od ugodne cene nepremičnine.	Ne morem sprejeti
H4: Za mlade, ki se odločajo za nakup ali najem nepremičnine, je značilna visoka vpletenost.	Sprejemem
H5a: V primeru nakupa imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine (vključujoča funkcionalna razporeditev prostorov) kot moški.	Sprejemem
H5b: V primeru najema imajo ženske večji vpliv pri opremljanju nepremičnine (vključujoča funkcionalna razporeditev prostorov) kot moški.	Sprejemem
H5c: V primeru nakupa imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku nepremičnine kot ženske.	Sprejemem
H5d: V primeru najema imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku nepremičnine kot ženske.	Ne morem sprejeti
H6: Nepremičninski dejavniki imajo pri končni odločitvi večji vpliv od psiholoških in socioloških dejavnikov pri nakupu ali najemu prve nepremičnine mladih.	Sprejemem

Odziv na objavljen anketni vprašalnik je bil hiter in dokaj številčen, zato lahko sklepam, da gre med mladimi za dokaj aktualno temo. Večina anketiranih je enotnega mnenja, da na slovenskem nepremičninskem trgu primanjkuje ponudbe nepremičnin za mlade (predvsem ponudbe najemniških stanovanj), ki bi bile hkrati tudi finančno dostopne. Kljub temu, da menijo, da na nakup oziroma najem vpliva tudi delovna aktivnost, žal nisem mogla dokazati, da so mladi z zaposlitvijo za nedoločen čas bolj verjetno kupili nepremičnino kot mladi brez zaposlitve za nedoločen čas (H1). Žal pa ne morem v celoti trditi, da je tudi v takšnem primeru dohodek višji. Ugotovila sem namreč, da so mladi na osnovi osebnega dohodka z višjim finančnim statusom bolj verjetno lastniki nepremičnine (H2a), na osnovi z višjim mesečnim dohodkom gospodinjstva pa ne (H2b). Tako na osnovi osebnega dohodka z nižjim finančnim statusom kot tudi na osnovi z nižjim dohodkom celotnega gospodinjstva mladi niso najemniki nepremičnine (H2c in H2d).

Kot sta izpostavili že Gibler in Nelson (2003), da sta pri nakupu ali najemu nepremičnine cena in lokacija izpostavljena kot najpomembnejša dejavnika, lahko na podlagi svoje empirične raziskave to potrdim tudi jaz. Ugotovila sem, da je mladim lokacija pomembnejša od razkošne velikosti (H3a). Ni pa mi uspelo dokazati, da jim je lokacija pomembnejša od ugodne cene nepremičnine (H3b). Razmeroma visoka cena nepremičnine bo namreč ustvarila zaskrbljenost pri porabniku glede finančnega tveganja pri nakupu ali najemu (Gibler & Nelson, 2003, str. 6), zato ta podatek to tezo samo še bolj potrjuje – da je cena tako pomembnejša od lokacije. Mladi predvsem menijo, da je denar, ki ga porabijo za najemnino, izgubljen, zato najbolj izpostavljajo ceno kot zelo pomembno.

Nakup in najem nepremičnine spadata v kategorijo kompleksnejšega odločanja. Podobno, kot je ugotovil Sharma (2014, str. 367) glede vpletenosti, tudi jaz ugotavljam, da večja kot je porabnikova vpletenost v nakup, kompleksnejše je odločanje. In kot pravita Kapferer in Laurent



v Blois in Grunert (2000, str. 111), se morebitnemu tveganju lahko izogne tako, da se nakupu nameni več časa in truda. To lahko apliciram tudi na nakup ali najem nepremičnine. Dokazala sem, da je za mlade, ki se odločajo za nakup ali najem nepremičnine, značilna visoka vpletenost (H4).

Glede specializacije vlog v gospodinjstvu sta Levy in Kwai-Choi Lee (2004, str. 324) omenila, da imajo ženske večji vpliv na odločitve, ki se nanašajo na čustvene in estetske potrebe gospodinjstva, medtem ko imajo moški večjo vlogo na tehničnem področju. Tudi sama sem dokazala, da imajo tako med lastniki kot tudi med najemniki ženske večji vpliv pri opremljanju kot moški (H5a in H5b). Hipotezo, da imajo moški večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku kot ženske v primeru nakupa, lahko sprejemem (H5c), medtem ko hipoteze, da imajo moški v primeru najema večji vpliv pri tehničnem in energetskega vidiku kot ženske pa ne morem sprejeti (H5d). Namreč, opažene so bile razlike med spoloma na tehničnem in energetskega področju samo v primeru lastnikov, ne pa tudi med najemniki. Sklepam, da hipoteza H5D ni bila potrjena, ker v primeru najema ni tako pomemben tehnični vidik, saj je najem morda samo začasna in fleksibilna oblika bivanja.

Na nakup oziroma na najem nepremičnine vplivajo tako psihološki kot sociološki dejavniki, kar izpostavljajo Grum in Kobal Grum (2015, str. 18) ter Lipičnik in Možina (1993, str. 116-118). Sama sem poskušala dokazati, da imajo pri končni odločitvi večji vpliv od psiholoških in socioloških dejavnikov prav nepremičninski dejavniki, ki so neposredno povezani z nepremičnino, kar mi je tudi uspelo potrditi (H6). Slednje je bilo potrjeno tudi že v polstrukturiranih globinskih intervjujih.

## **SKLEP**

Cene nepremičnin ponovno letijo v nebo. Slovenija ima trenutno enega najživahnejših nepremičninskih trgov v evro območju. Cene najbolj iskanih nepremičnin, torej tistih v Ljubljani, so tako že zelo blizu tistim pred krizo leta 2008. Po podatkih nepremičninskih agencij je potrebno za stanovanje v Ljubljani odšteti celo 3.000 EUR in več za kvadratni meter. Prav tako je pestro tudi dogajanje na najemniškem trgu nepremičnin. V zadnjem letu so se za slabih 9 % zvišale tudi najemnine. Po mnenju Mitroviča, z Urada za množično vrednotenje nepremičnin, najemnina nekajkrat presega slovensko povprečje. Povprečna najemnina na stanovanje na območju celotne Slovenije naj bi bila okoli 250 EUR. Najvišje najemnine stanovanj so v Ljubljani, kjer so v povprečju okoli 330 EUR. Prestolnici sledijo Domžale, Izola, Piran, Kranj, Nova Gorica, Koper, Celje in Maribor. Na Uradu za množično vrednotenje predvidevajo, da so podatki glede najemnin nižji od realiziranih višin najemnin. Razlog za to je visok davek od dohodka iz oddajanja nepremičnin v najem (Emeršič, 2018).

Povpraševanje je visokim cenam navkljub višje kot ponudba. Na največjem portalu nepremičnin je bilo za prodajo v začetku maja 2018 objavljenih 4.392 stanovanj, od tega 1.428 v Ljubljani. V najem pa se oddaja okoli 25.000 stanovanj, med katerimi so tudi tista stanovanja, ki so v lasti državnih organov in občinskih javnih skladov, a so v manjšini, saj je 80 % stanovanj,

ki se oddajajo v najem, v lasti fizičnih oseb (Emeršič, 2018). Na prvi pogled ponudba ni majhna, vendar prevladuje mnenje, da je na trgu premalo ponudbe. Zato je potrebno seveda razumeti, kakšna je ponudba. Po mnenju direktorice podjetja Inalbea d.o.o. Zarje B. Mavec (Emeršič, 2018) je stanovanj sicer dovolj, problem je, kako so urejena. Pravi, da je v glavah lastnikov še vedno, da je za najemnike vse dovolj dobro in velikokrat so to zelo slabo opremljena stara stanovanja, kjer lastniki ne želijo, ali pa si ne morejo privoščiti, da bi kaj vložili v nepremičnino, cena pa je kljub temu postavljena precej visoko. Ponudba stanovanjskih nepremičnin je po mojem mnenju, še posebej v Ljubljani, podhranjena. Tudi z raziskavo sem ugotovila, da je na trgu premalo (prave) ponudbe stanovanjskih nepremičnin.

Stanje naj bi se izboljšalo v naslednjih letih, ko bodo dokončane številne novogradnje (Živahna rast nepremičninskega trga za zdaj še ne prinaša tveganj, 2018). Na trg namreč prihajajo novi gradbeni projekti. Postavlja se torej vprašanje, ali bodo nove številne nepremičnine vplivale tudi na cene. Če se bo povečala ponudba, bo to seveda pomenilo pritisk na cene. Po mnenju Todića iz agencije Ljubljana Nepremičnine (Emeršič, 2018) bodo cene prilagojene glede na lokacijo novogradenj. Torej, če je to Ljubljana, bodo cene posledično višje, če bo to izven Ljubljane, bodo cene nižje. Menim, da bi moral biti cilj države, da bi bile cene bolj finančno dostopne, da bodo ljudje (predvsem mladi) lahko bivali in normalno živeli. Tudi to sem ugotovila z raziskavo, da je cena/najemnina zelo pomemben dejavnik pri odločitvi za nakup ali najem nepremičnine. Država bi zato morala mladim ponuditi bolj dostopne pogoje za najem kredita pri bankah.

Slovenci smo bolj kot k najemu še vedno bolj nagnjeni k lastništvu stanovanj. Lahko bi rekla, da je to v bistvu že na nek način kultura, ker imamo radi nepremičnino, v kateri živimo, jo radi ustvarjamo in oblikujemo. V primeru najema mladi razmišljajo o svoji nepremičnini in potem raje plačujejo hipotekarni kredit, kakor pa da bi najemodajalcu plačevali najemnino. To potrjuje tudi moja raziskava, s katero sem tudi ugotovila, da so mladi še vedno prepričani, da je denar, ki ga porabijo za najemnino, izgubljen in brez vrednosti. Mlajši, do 30. leta, se namreč zavedajo, da si svojo nepremično težko oziroma si je ne morejo privoščiti (razen če jim pomagajo starši), zato nekateri čisto drugače gledajo na najem, ker vedo, da jim tak način zagotavlja fleksibilnost.

Zaradi pomanjkanja (prave) ponudbe stanovanjskih nepremičnin bi morali najemodajalci nepremičnino obnoviti do te mere, da bi bila privlačnejša za bodoče najemnike. S tem bi se (prava) ponudba stanovanjskih nepremičnin povečala in bi lahko sledila povpraševanju. Obnovljeno stanovanje pa bi morda tako lahko upravičilo nekoliko višjo najemnino. Glede na raziskavo je mladim zelo pomembna lokacija, zato bi morali znižati pričakovanja glede idealne lokacije ter iskati nepremičnino v okolici mest, kjer so še vseeno dobre cestne povezave. Posledično bodo tudi cene/najemnine nepremičnin lahko nekoliko dostopnejše.

Privlačna ponudba za mlade bi bila, v primeru najema, tudi možnost kasnejšega odkupa stanovanjske nepremičnine. Mladi bi tako lahko postopoma vlagali v nepremičnino, saj denar, ki bi ga vložili, ne bi bil izgubljen, saj bi po določenem času nepremičnino lahko odkupili. Razliko pri prodajni ceni (v višini sredstev, ki jih najemnik vloži v stanovanje) pa bi lahko

pokrila država, da ne bi bil najemodajalec odškodovan. Tako bi tudi mladi z nižjim finančnim statusom lahko postopoma prišli do lastne nepremičnine.

Popolnoma razumljivo je tudi, da želijo nepremičninske agencije zaslužiti s provizijo v primeru nepremičninskega posredovanja. Nekatere nepremičninske agencije želijo tudi izplačilo treh mesečnih najemnin ali več. Menim, da mladi posledično raje iščejo nepremičninska stanovanja pri zasebnih ponudnikih, zato bi morale nepremičninske agencije omejiti provizijo na največ enomesečno najemnino.

Z magistrskim delom sem tako želela dvigniti zavedanje, da obstaja problem na slovenskem nepremičninskem trgu, predvsem za mlado populacijo. Pri raziskavi sem naletela tudi na nekatere omejitve. V vzorec je bil namreč zajet tudi delež anketiranih, ki so še v fazi odločanja glede nakupa oziroma najema in morda še nimajo čisto izoblikovanega mnenja, kot bi ga imeli, če bi imeli to izkušnjo že za sabo. To pomeni, da težje posplošujem na celotno mlado populacijo. Anketni vprašalnik je spraševal tudi o netu dohodku celotnega gospodinjstva, kjer je upoštevan dohodek celotnega gospodinjstva (npr. bivanje skupaj s starši), zato lahko tudi analize in preverjanje hipoteze, vezane na finančni status, težje posplošujem na celotno populacijo. Vprašanje o vrednotah pa je bilo morda postavljeno presplošno in bi v prihodnosti morda bilo bolje, da se vrednote konkretnije opredeli, saj bi si jih tako znali anketiranci bolje predstavljati. Prav tako bi se lahko v prihodnje naredila raziskava kjer bi se konkretnije ugotavljalo še povpraševanje za določeno lokacijo, saj se cene v Sloveniji med posameznimi regijami lahko zelo razlikujejo. Vključili bi lahko tudi vidik nepremičninskih agencij, ki bi lahko potrdile ali pa zavrgle mišljenje mladih glede nakupa ali najema nepremičnine. Prav tako bi lahko še podrobneje raziskali profil potencialnih najemnikov ali lastnikov nepremičnin.

## LITERATURA IN VIRI

1. Al-Nahdi, T. S., Ghazzawi, O. H., & Bakar, A. H. A. (2015a). Behavioral Factors Affecting Real Estate Purchasing. *International Journal of Business and Social Science*, 6(8), 146–154.
2. Al-Nahdi, T. S., Ghazzawi, O. H., & Bakar, A. H. A. (2015b). Could Behavioral Factors Affect Purchaser's Behavior of Real Estate in Jeddah. *International Journal of Business and Management*, 10(10), 87.
3. Al-Nahdi, T. S., Habib, S. A., Bakar, A. H. A., Bahklah, M. S., Ghazzawi, O. H., & Al-Attas, H. A. (2015). The Effect of Attitude, Dimensions of Subjective Norm, and Perceived Behavior Control, on the Intention to Purchase Real Estate in Saudi Arabia. *International Journal of Marketing Studies*, 7(5), 120.
4. Amudha, A., & Sumathi, S. (2011). Factors Influencing Consumer Behaviour. V M.G. Babu, G. Vani, & N. Panchanatham (ur.), *The 21<sup>st</sup> Century Consumers: A Behavioural Perspective* (str. 29–36). Ramanathapuram: Global Vision Publishing Home.
5. Andrews, D., Sánchez, A. C., & Johansson, Å. (2011). Housing markets and structural policies in OECD countries. *OECD Economic Department Working Papers*. (836), 0 1.
6. Arndt, J. (1976). Reflections on research in consumer behavior. *NA-Advances in Consumer Research*, 3, 213–221.
7. Bargh, J. A. (2002). Losing consciousness: Automatic influences on consumer judgement, behavior and motivation. *Journal of Consumer Research*, 29(2), 280–285.
8. Bazerman, M. H. (2001). Reflections and reviews: Consumer research of consumers. *Journal of consumer research*, 27(4), 499–504.
9. Bettman, J. R., Johnson, E. J., & Payne, J. W. (1991). Consumer decision making. V T. S. Robertson & H. H. Kassarian (ur.), *Handbook of consumer behaviour* (str. 50–84). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
10. Black, R., Brown, G., Diaz, J., Gibler, K., & Grissom, T. (2003). Behavioral research in real estate: a search for the boundaries. *Journal of Real Estate Practice and Education*, 6(1), 85–112.
11. Blois, K., & Grunert, K. (2000). *Consumer Behaviour*. Oxford (UK): Oxford University Press.
12. Cirman, A., Čok, M., Lavrač, I., & Zakrajšek, P. (2000). *Poslovanje z nepremičninami* (zapiski predavanj). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Cirman, A. (2003). *Analiza finančnega vidika in stanovanjskih preferenc kot dejavnikov odločitve o stanovanjskem statusu v Sloveniji* (doktorska disertacija). Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta: 250 str.
14. Černe, J., Temeljotov Salaj, A., & Števančec, D. (2012). Dejavniki sprememb slovenskega trga nepremičnin po vstopu v evropske integracije. *Teorija in praksa*, 49(1), 32–52.
15. DiPasquale, D., & Wheaton, W. C. (1996). The urban land market: Rents and prices. V L. Jewell (ur.), *Urban economics and real estate markets* (str. 35–59). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
16. Emeršič, Ž. (2018, 22. maj). *Koda*. Ljubljana: RTV Slovenija.

17. Erasmus, A. C., Boshoff, E., & Rousseau, GG. (2001). Consumer decision-making models within the discipline of consumer science: a critical approach. *Journal of family ecology and consumer sciences*, 29(1), 82–90.
18. Eurostat (2017). Unemployment statistics. Najdeno 9. januarja 2017 na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics)
19. Friškovec, S., & Janeš, A. (2010). Analiza dejavnikov oglaševanih cen rabljenih stanovanj v Ljubljani in njeni okolici. *Management*, 5(3), 225–242.
20. Geltner, D., Miller, N. G., Clayton, J., & Eichholtz, P. (2007). Commercial real estate analysis and investments (2nd ed.). V J. W. Calhoun, D. Shaut, S. Person & S. Glassmeyer (ur.). Cincinnati, OH: South-western.
21. Gibler, K., & Nelson, S. (2003). Consumer behavior applications to real estate education. *Journal of Real Estate Practice and Education*, 6(1), 63–83.
22. Grum, B., & Kobal Grum, D. (2015). Model nepremičninskih in psiholoških dejavnikov odločanja za nakup nepremičnine. *Urbani izziv*, 26 (1), 17–26.
23. Grum, B., & Temeljotov Salaj, A. (2010). Pričakovanja potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic v Republiki Sloveniji glede na njihov spol, starost, izobrazbo in zaposlenost: Expectations of potential acquisitions of residential real estate rights in The Republic of Slovenia, according to gender, age, education and employment. *Geodetski vestnik*, 54(3), 501.
24. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2007). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2007*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
25. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2008). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2008*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
26. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2009). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2009*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
27. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2010). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2010*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
28. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2011). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2011*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
29. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2012). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2012*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
30. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2014). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2014*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
31. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2015). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2015*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
32. GURS–Geodetska uprava Republike Slovenije. (2016). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2016*. Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
33. Haghshenas, L., Abedi, A., Ghorbani, E., Kamali, A., & Harooni, M. (2013). Review consumer behavior and factors affecting on purchasing decisions. *Singaporean journal of business economics, and management studies*, 1(10), 17–24.
34. Holdsworth, C., & Morgan, D. (2005). *Transitions in Context: Leaving Home, Independence and Adulthood: Leaving Home, Independence and Adulthood*. Maidenhead (England): Open University Press.

35. Jacobus, C. J. (2010). *Real estate principles*. Cengage Learning.
36. *Kaj je nepremičnina? Razlike med nepremičnino in ostalimi dobrinami*. (2016). Najdeno 13. februarja 2017 na spletnem naslovu [https://nepremicnine.si21.com/Nepremicnine\\_clanki/Kaj\\_je\\_nepremicnina.html](https://nepremicnine.si21.com/Nepremicnine_clanki/Kaj_je_nepremicnina.html)
37. *Kaj so nepremičnine*. (2017). Najdeno 11. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/info/nepremicninski-trg/nepremicnine>
38. Karunarathne, H. M. L. P., & Ariyawansa, R. G. (2015). Analysis of House Purchase Intention. *Analysis*, 20(3/4), 28–51.
39. Kos, K. M., & Vida, I. O. (2008). Strateško nakupno vedenje: vedenje porabnikov v primeru nakupa hiše. *Teorija in praksa*, 45(5), 535–551.
40. Kotler, P. (2004). *Management trženja*. Ljubljana: Založba GV.
41. Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing management* (14th ed.). Boston: Pearson.
42. Kuhar, M. (2013). Analiza dejavnikov podaljšanege sobivanja staršev in otrok v Sloveniji. *Teorija in praksa*, 50(5/6), 791–809.
43. Lavrič, M., Flere, S., Krajnc, M. T., Klanjšek, R., Musil, B., Naterer, A., Kirbiš, A., Divjak, M., & Lešek, P. (2011). *Mladina 2010: Družbeni profil mladih v Sloveniji* (1<sup>st</sup> ed.). Ljubljana: Ministrstvo za šolstvo in šport.
44. Levitt, S. D., & Syverson, C. (2008). Market distortions when agents are better informed: The value of information in real estate transactions. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 599–611.
45. Levy, D. S., & Kwai-Choi Lee, C. (2004). The influence of family members on housing purchase decisions. *Journal of Property Investment & Finance*, 22(4), 320–338.
46. Levy, D., Murphy, L., & Lee, C. (2008). Influences and emotions: Exploring family decision-making process when buying a house. *Housing studies*, 23(2), 271–289.
47. Lipičnik, B., & Možina, S. (1993). *Psihologija v podjetjih*. Ljubljana: DZS
48. Mandič, S. (1996a). Stanovanjska mobilnost in izbira stanovanja: koncepti in nekaj podatkov. *Družboslovne razprave*, 12(21), 105–124.
49. Mandič, S. (1996b). *Stanovanje in država*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče. (najem/lastništvo)
50. Mandič, S. (1999). Stanovanje, kakovost življenja in spremembe v zadnjem desetletju. *Družboslovne razprave*, 15(30/31), 186–208.
51. Mandič, S. (2007). Odhod v prvo samostojno stanovanje: primerjalna analiza med državami EU. *Družboslovne razprave*, 23(54), 7–24.
52. Mičić, A. (2015, 6. november). Dokler bo najem zelo slab nadomestek lastništva, bodo vsi ljudje sanjali o lastniškem stanovanju. *SiolNET*. Najdeno 21. novembra 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>
53. Mitrović, D. (2010). Uporaba sistema množičnega vrednotenja nepremičnin. *Geodetski vestnik*, 54(2), 228–241.
54. Obligacijski zakonik. *Uradni list RS št. 97/2007*.
55. Peter, J. P., & Olson, J. C. (2010). *Consumer behavior and marketing strategy* (9th ed.). New York: McGraw-Hill.

56. Podaljšana mladost in slaba perspektiva. (2012, 13. avgust). *Dnevnik*. Najdeno 4. marca 2017 na spletnem naslovu <https://www.dnevnik.si/1042546481>
57. Prakash, S. (2010). Consumer Buying Behaviour. V M.G. Babu, G. Vani & N. Panchanatham (ur.), *The 21<sup>st</sup> Century Consumers: A Behavioural Perspective* (str. 63–68). Ramanathapuram: Global Vision Publishing Home.
58. Premk, U. (2007). *Nakup in prodaja nepremičnine*. Ljubljana: Primath.
59. Rapuš, P. J. (2005a). *Delo je luksus: mladi o izkušnjah brezposelnosti* (znanstvena monografija). Ljubljana: Pedagoška fakulteta.
60. Rapuš, P. J. (2005b). Ranljivost mladih pri soočanju z brezposelnostjo. *Socialna pedagogika*, 9(3), 329–360.
61. *Razmere na slovenskem nepremičninskem trgu*. (2009). Najdeno 12. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/info/nepremicninski-trg/razmere-na-trgu>
62. Santandreu, R. J., & Shurden, M. C. (2016). Purchase decisions for high involvement products: The new generation of buyers. *ASBBS Proceedings*, 23(1), 476.
63. Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students* (5th ed.). Harlow (Essex): Pearson Education.
64. Scarpetta, S., Sonnet, A., & Manfredi, T. (2010). Rising youth unemployment during the crisis: How to prevent negative long-term consequences on a generation?. *OECD Social, employment and migration working papers*, 106, OECD.
65. Sharma, B. D. (2014). Residential Estate Valuation Index (REVI): A Consumer Perspective. *Management and Labour Studies*, 39(3), 365–380.
66. Shrestha, B. K. (2010). Preskrba s stanovanji v dolini Katmanduja: javne in zasebne pobude. *Urbani izziv*, 21(2), 16–26.
67. Shukla, T. N., & Chatterjee, C. (2011). Psychological Effect of Consumer in Buying Behaviour. V M.G. Babu, G. Vani & N. Panchanatham (ur.), *The 21<sup>st</sup> Century Consumers: A Behavioural Perspective* (str. 19–27). Ramanathapuram: Global Vision Publishing Home.
68. Sendi, R. (2010). Housing bubble burst or credit crunch effect? Slovenia's housing market. *Urbani izziv*, 21(2), 96–105.
69. Smodiš, M. (2011). Zaključevanje uvedbe množičnega vrednotenja nepremičnin. *Geodetski vestnik*, 55(2), 334–348.
70. Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S., & Hogg, M. K. (2013). *Consumer behaviour. A European Perspective* (5th ed.). Harlow: Pearson Education.
71. Stanič, Ž. (2017, 17. februar). Večina mladih Slovencev še vedno živi doma. *Junaki zaposlovanja*. Najdeno 21. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.junakizaposlovanja.si/2017/02/17/vecina-mladih-slovencev-se-vedno-zivi-doma/>
72. Stanovanjski zakon. *Uradni list RS* št. 69/2003.
73. Stvarnopravni zakonik. *Uradni list RS* št. 87/2002.
74. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.a). *Prebivalstvena piramida Slovenije*. Najdeno 16. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/PopPiramida/Piramida2.asp>
75. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.b). *Delovno aktivno prebivalstvo po dejavnosti (SKD 2008), petletnih starostnih skupinah in spolu, Slovenija, letno*. Najdeno 12.

- septembra 2017 na spletnem naslovu [http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0764601S&ti=&path=../Database/Dem\\_soc/07\\_trg\\_dela/06\\_akt\\_preb\\_reg\\_viri\\_strukturni/01\\_07646\\_del\\_aktivni\\_starost/&lang=2](http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0764601S&ti=&path=../Database/Dem_soc/07_trg_dela/06_akt_preb_reg_viri_strukturni/01_07646_del_aktivni_starost/&lang=2)
76. Statistični urad Republike Slovenije (b.l.c). *Prebivalstvo po velikih in petletnih starostnih skupinah in spolu, statistične regije, Slovenija, letno*. Najdeno 12. septembra 2017 na spletnem naslovu [http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=05C2002S&ti=&path=../database/Dem\\_soc/05\\_prebivalstvo/10\\_stevilo\\_preb/10\\_05C20\\_prebivalstvo\\_stat\\_regije/&lang=2](http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=05C2002S&ti=&path=../database/Dem_soc/05_prebivalstvo/10_stevilo_preb/10_05C20_prebivalstvo_stat_regije/&lang=2)
77. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.d). *Registrirano brezposelne osebe in stopnje registrirane brezposelnosti po starostnih skupinah, Slovenija, letno*. Najdeno 12. septembra 2017 na spletnem naslovu [http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0775390S&ti=&path=../Database/Dem\\_soc/07\\_trg\\_dela/90\\_arhivski\\_podatki/03\\_akt\\_preb\\_let\\_arhiv/&lang=2](http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0775390S&ti=&path=../Database/Dem_soc/07_trg_dela/90_arhivski_podatki/03_akt_preb_let_arhiv/&lang=2)
78. Švab, A. (2001). *Družina. Od modernosti k postmodernosti*. Ljubljana: Sodobna družba.
79. Ule, M. (2002). Spremembe odraščanja v sodobnih družbah tveganej. *Socialna pedagogika*, 6(3), 221–238.
80. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. (2016, maj). *Demografske spremembe ter njihove ekonomske in socialne posledice*. V A. Kajzer & L. Fajjić (ur.).
81. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje. (2017). *Mladi in trg dela 2015*. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje.
82. Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje. (2016). *Strokovna izhodišča za leto 2017*. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje.
83. *Zgodovina nepremičninskega trga*. (2006). Najdeno 11. februarja 2017 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/info/nepremicninski-trg/zgodovina>
84. *Živahna rast nepremičninskega trga za zdaj še ne prinaša tveganej*. Najdeno 18. avgusta 2018 na spletnem naslovu <http://www.rtv slo.si/gospodarstvo/zivahna-rast-nepremicninskega-trga-za-zdaj-se-ne-prinasa-tveganej/463093>



## **PRILOGE**



## **KAZALO PRILOG**

Priloga 1: Opomnik za polstrukturiran globinski intervju .....	1
Priloga 2: Originalni zapisi polstrukturiranih globinskih intervjujev .....	5
Priloga 3: Anketni vprašalnik .....	71
Priloga 4: Pomembnost lastnosti pri nakupu nepremičnine.....	87
Priloga 5: Pomembnost lastnosti pri najemu nepremičnine.....	88
Priloga 6: Pomembnost lastnosti pri nakupu ali najemu nepremičnine .....	89
Priloga 7: Strinjanje s trditvami glede nakupa nepremičnine .....	90
Priloga 8: Strinjanje s trditvami glede najema nepremičnine .....	91
Priloga 9: Strinjanje s trditvami glede nakupa ali najema nepremičnine .....	92
Priloga 10: SPSS izpisi .....	93



## **PRILOGA 1: Opomnik za polstrukturiran globinski intervju**

### **OPOMNIK ZA POLSTRUKTURIRAN GLOBINSKI INTERVJU**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

#### **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

Datum, kraj intervjuja:

#### **1. Status intervjuvanca**

Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja,...). (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?

Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?

#### **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?

Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)

Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?

#### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

##### **Prepoznavanje problema**

Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?

Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?

V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili? (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)

Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo? (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...).

Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?

Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine? (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?

Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine? (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) Zakaj?

Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces. (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)

### **Iskanje informacij**

Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi? (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičninske agencije...)

Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?

Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?

Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?

### **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?

Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljene odpovedati (tudi na račun drugih ne)?

V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?

Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?

### **Nakupna odločitev**

Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev? (Namerno, nenamerno.)

Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?

Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?

Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?

Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?

Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?

### **Ponakupno vedenje**

Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?

Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom? (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)

Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?

Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična? (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega, kot je in se ceni, ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum? (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?

Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi? (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi jo po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Zahvaljujem se vam za sodelovanje.



## **PRILOGA 2: Originalni zapisi polstrukturiranih globinskih intervjujev**

### **INTERVJUVANEC 1:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

#### **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

U., ženska, 25 let, diplomirana ekonomistka (VI/2), zaposlena

Kraj in datum intervjuja:

Ljubljana, 6.9.2017

#### **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja...).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa)

Dosedanja oblika bivanja je stanovanje mojih staršev, ki je lastniško stanovanje oziroma po mojem rojstvu smo najprej živeli v hiši v Dravljah, ki je prav tako lastniška, potem pa smo se preselili v stanovanje za Bežigrad, ko sem šla v prvi razred osnovne šole in sem živela tam do enega leta nazaj, torej do konca avgusta 2016. To stanovanje je tudi lastniško. Od avgusta 2016 pa sem v najemniškem stanovanju s fantom. V bistvu je on že prej živel v tem stanovanju, potem sem se pa jaz samo preselila k njemu.

#### **Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Vsaka izkušnja je bila po svoje zanimiva. Čeprav tiste v hiši se bolj slabo spomnim glede na to, da sem bila še bolj majhna, potem za Bežigradom je bilo super, ker je bilo veliko stanovanje in vse je bilo blizu, gimnazija, faks, center. Zdaj pa s fantom živim, je pa tudi lušno, ker sem na svojem in to ti daje občutek samostojnosti, neodvisnosti.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Stanovanjsko vprašanje sem očitno rešila, če imam streho nad glavo (smeh). Po mojem mnenju ga imam, že celo življenje ga imam rešeno. Tudi vem, da če bi šla s fantom narazen, bi še vedno lahko šla nazaj k staršem za Bežigrad, vsaj za kratek čas, dokler ne bi potem kaj drugega našla. Skratka ja, sem ga rešila eno leto nazaj. Kako? Tako, da sem se preselila k fantu in se tudi na ta način osamosvojila.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

### **Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Slovenski nepremičninski trg v bistvu ne poznam dosti, ker mi ga ni bilo treba poznati, ker nikoli nisem iskala, ne oddajala. Ga pa bežno spremljam. Edino vem, da se gospodarska situacija izboljšuje in s tem tudi cene in to, koliko je ponudbe. Moja mami je končno prodala neko zemljo, ki jo prej več let ni mogla prodati, se pravi, da se nekaj dogaja na trgu. Tako, da jaz mislim, da so razmere ugodne za ponudnike, ker je veliko povpraševanja, pa konec koncev tudi za najemjalce, čeprav so cene višje. Je pa res, da bi lahko bilo ponudbe nekoliko več.

### **Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Kaj pa vem. Res da se gospodarstvo nekoliko izboljšuje in da se nekaj dogaja, ampak še vseeno mislim, da je premalo ponudbe. Nepremičnino se da dobiti, če si potrpežljiv in iščeš. Če ti ni nujno, da si v centru Ljubljane. Če greš malo ven, so tudi cene bistveno nižje, kar si mladi potem tudi lažje privoščijo. Pa če si se pripravljen zjutraj vozit kakšno minuto dlje, potem se izven centra Ljubljane da kaj najti, če si pripravljen in hočeš kaj narediti za to. Da ni samo izključno center Ljubljane.

### **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Mogoče cene in pa dohodki mladih. Če so ravno začeli s službo, pa recimo, da imajo 1.000 EUR neto, pa še to dostikrat ne, pa še službe so za določen čas, je to za mlade zelo velika ovira. Če bi se danes jaz želela sama odseliti na svoje, ne vem, kako bi se, glede na mojo plačo. Tako, da jaz imam kar srečo, da se mi je tako izšlo. Jaz si trenutno ne predstavljam, da bi morala na svoje iti sama. Tako da jaz mislim, da je pri mladih danes velikokrat tako, da gredo s prijatelji, s fantom na svoje. Pa še to najprej v najem. Da greš sam, je danes zelo težko. Ker to je npr. 400 EUR takoj za najemnino, za eno garsonjero. Plus stroški, tako da na koncu pride okoli 500 EUR. Potem so pa tukaj še tekoči stroški od hrane, bencina in vsaj malo, da lepo živiš. Seveda je odvisno, na kakšen standard si od prej navajen. Ampak ja, sam po moje zelo težko. Velikokrat mladim pomagajo starši, v finančnem smislu.

## **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

### **• Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Resno ravno ne, sem pa že razmišljala, ker je tista hiša v Dravljah, kjer smo včasih živeli, še vedno aktualna. To je parcela, po mojem mnenju veliko vredna. Blizu je vrtec, trgovina skratka vse. Ta hiša je za podreti, ker je zelo stara in potem bi dala gor eno montažno hiško, enonadstropno, 100 kvadratov, ne rabim več. Tako, da to je moja želja in to bi z velikim veseljem naredila, ker se mi zdi lokacija super, velikost parcele in vse mi je super. Se je pa treba zavedati, da bi bil finančni vložek kar velik. Od rušenja stare hiše do postavitve in opremljanja nove. Če sem iskrena, sem malo že gledala, koliko kaj stanejo montažne hiše, tako da ja, finančni vložek bi bil kar velik.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Prav svojo ne. Letos avgusta je bilo eno leto, odkar s fantom živiva skupaj v najemniškem stanovanju.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili?** (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)

Samostojnost sigurno in pa odločitev po skupnem življenju s partnerjem. To dvoje mislim, da je najbolj vplivalo.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo?** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)

Za najem, ker je moj fant že prej živel v tem stanovanju, že v času gimnazije, potem sem se jaz v bistvu samo k njemu preselila. Tako, da jaz nisem prav dosti izbirala, razen fanta nič drugega (smeh).

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

V mojem primeru je bil to splet okoliščin. Ampak, če bi šla sama, bi šla v najem. Se mi zdi to edina logična poteza za mlade. Razen, če niso iz kakšne bolj premožne družine in da kar kupijo stanovanje. Nakupa si trenutno enostavno ne morem privoščiti. Redno sem zaposlena šele slabo leto.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Za najem trenutno uspešno pokrivam iz svoje plače, seveda je lažje, ker živiva dva v stanovanju in se stroški delijo na pol. Drugače je pa finančni dejavnik pri nakupni odločitvi dejansko največjega pomena. Mislim največji, če nimaš toliko, da bi ti bilo vseeno za denar. Če vseeno moraš gledati na to, za koliko časa se boš zakreditiral zaradi tega, potem ti je to seveda pomembno. Če pa imaš toliko, da ti je vseeno, potem ti je pa vseeno.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Če bi se odločila, da grem na svoje, bi mi bilo pred iskanjem informacij seveda pomembna velikost nepremičnine in cena. To dvojje je verjetno na prvem mestu. Če bi imela majhne otroke, bi mi bilo pomembno, da bi imela vrtec ali pa osnovno šolo zraven. Mogoče tudi dostopnost do službe, bližino delovnega mesta. Pa da je parking, lahko nepokrit, samo da je parking. Aja, pa da so dovoljeni kužki, imam namreč boxerko.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine? (Enostaven ali kompleksen proces odločanja) Zakaj?**

Kompleksen je točno toliko, kolikor si ga narediš kompleksnega. Če zelo kompliciraš, če si izmišljuješ, če ti ni nič všeč, potem si lahko zelo zakompliciraš. Postaviti se moraš na realna tla, koliko si lahko privoščiš, kaj si želiš in iz tega izhajati.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)**

To lahko za prihodnost govorim. To bi bil partner. Mogoče malo starši, če ne drugega že zato, ker smo v tisti hiši skupaj živeli. To govorim, če bi prišlo do tega, da bi enkrat živela v tisti hiši v Dravljah. Vem, da mami tudi zelo rada opremlja (smeh). Zdaj, če bi že prišlo do tega, bi zemljišče podedovala, ostalo bi potem bilo na meni in seveda parterju.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedANJI/bodoči odločitvi? (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)**

V mojem primeru te faze ni bilo, saj sem se praktično samo vselila v stanovanje. Če pa bi iskala, bi jih definitivno iskala na internetu in raznih portalih, kot npr. nepremicnine.net in podobno. V tem procesu sodelovala še nisem.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Po mojem mnenju dober, ker na internetu imaš skoraj vse. Imaš tudi nepremičninske agente, ker če se greš eno resno stvar, da kupuješ eno stanovanje, mislim, da brez nepremičninskega agenta niti ne moreš speljati stvar do konca, že samo zato, ker ti on lahko marsikaj najde, ki ti ne bi, pa še trg najbolj pozna.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Verjetno starši pa partner.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Mami mogoče, ker se je pred kratim s tem ukvarjala, ker je kupila eno stanovanje, ki ga bo sedaj oddajala. Recimo, da ima neko znanje, da se malo že spozna na to.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt?, Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

V mojem primeru tega ni bilo. Se pa strinjam, da brez usklajevanja in debatiranja, pogajanja pri takšni stvari ne gre. Fajn je, da se že vnaprej določi kaj, kdo hoče, kaj mora nepremičnina imeti, kaj je lahko opcija in se potem tega seznama kakor toliko držati. Seveda pa lahko pride tudi do konflikta.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljeni odpovedati (tudi na račun drugih ne)**

Tako, kot sem že prej rekla. Torej velikost, cena, lokacija. Če so kakšne značilnosti, ki se jim ne bi bila pripravljena odpovedati tudi na račun drugih ne? To je težko vprašanje. Če primerjam ceno in lokacijo. Oboje je pomembno. Moraš najti samo »balance« med njima.

**Bi mogoče raje imeli večje stanovanje pa da ste bolj oddaljeni od službe?**

Ne. Lokacija mi je vseeno kar dosti pomembna.

**Torej bi se odpovedali velikosti stanovanja na račun lokacije?**

Kar se konkretno tiče stanovanja v katerem živiva bi lahko bilo manjše za eno sobo pa bi bilo še vedno super. Seveda, če to ne pomeni da sem na 20 kvadratih, da je še vedno nekaj kjer se da živeti čisto normalno pa da ne govorimo o tistih luksuznih stanovanjih potem sem se pripravljena odpovedati tudi velikosti.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

V moji situaciji žal tega ni bilo, ker sem dobila samo ključ in se vselila. Če pa bi že prišlo do tega bi jaz zagotovo imela pobudo glede opremljenosti nepremičnine in razporeditve prostorov oziroma kakšna je funkcionalnost same nepremičnine. Pomembna mi je tudi okolica v smislu rekreativnih površin, da je mirna okolica, da ni preveč »džumbusa«. Za fanta bi bil pomemben dejavnik bližina javnega prevoznega sredstva, glede na to da nima svojega avta. Glede velikosti

in finančnih sredstev pa bi zagotovo imela enako pobudo. Enako velja tudi za lokacijo. Tople vode tukaj ne moreš odkriti.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Na ta vprašanje žal ne morem odgovoriti, saj sem se preselila k fantu in je bilo stanovanje že izbrano. Seveda pa obstaja verjetnost, da se vrneš nazaj in ponovno iščeš nove informacije, saj bo nenazadnje končna odločitev tvoj novi dom.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno?** (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine) **Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev?** (Namerno, nenamerno)

Je vplival, partner, ker je že prej živel v tem stanovanju. Čeprav midva sva šla gledat prej še eno stanovanje, ki je bilo še manjše, še bolj v centru, še ceneje. Pa se potem nisva odločila, saj je bilo zame to preveč v centru, ta »džumbus« me v bistvu kar malo duši, mora biti stanovanje vsaj malo odmaknjeno od tega. Pa še družina, ki je bivala v tem manjšem stanovanju, ki sva ga šla pogledat, se potem ni odločila, saj bi jim bili stroški tega stanovanja, v katerem sva sedaj midva, previsoki. V bistvu naj bi se naredila samo zamenjava, pa do tega potem ni prišlo.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Sigurno je važno, kakšne so vrednote in etika in vse, ampak, če pomislimo, da govorimo samo o Sloveniji, mislim, da imajo vsi enake oziroma vsaj podobne vrednote, podobno tradicijo, podobne navade. Če pogledamo npr. Nemčijo, imajo že kaj drugače. To je od države do države odvisno, ampak dokler govorimo o Sloveniji, je po mojem mnenju podobno vse.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Midva s fantom sva se pogovarjala, če bi bilo možno stanovanje odkupiti ampak ni možno. Če pa bilo možno, bi se morala pa še veliko pogovoriti ravno zato, ker si jaz želim tisto hišo v Dravljah.

**Pa bi bil fant pripravljen zapustiti to stanovanje in iti v nakup hiše?**

Mislim, da ja.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Kakor sem že rekla, šla sva pogledati še eno stanovanje in to je bilo to. Torej aktualni nepremičnini sta bili dve.

### **Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Enkrat.

### **Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Stanovanje je večje, lokacija je boljša, stroški so sicer malo višji ampak ne spet toliko višji, da ne bi mogla priti čez mesec. Pa še tista družina se ni potem odločila za menjavo.

#### **• Ponakupno vedenje**

### **Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Sem. To sem ravno zadnjič razmišljala in to sem tudi fantu povedala, da mi res ni žal, da sva ostala v tem stanovanju. Res mi ni. Ravno zato, kar sem prej povedala. Lokacija mi je »the best«, ker imam do centra mesta blizu, ampak po drugi strani je še vseeno ravno prav oddaljeno. Težko razložim, ampak mene to, da sem preveč v mestu, preveč v centru, me duši. En tak napad dobim (smeh). Občutek je grozen. Jaz sem navajena biti za Bežigradom in Bežigrad je blizu centra, ampak je še vseeno dovolj stran, da ne občutim te tesnobe. Ravno toliko je bil center, da mi je bilo super. Da je trava, da je zelenje. Imam svoj mir. Tako kot tukaj, kjer zdaj živim, imam Rožnik. Dostop do službe bi bil tam, kjer sva tisto manjše stanovanje v centru gledala, boljši, ampak mi je ta »manjša« oddaljenost od centra še vseeno pretehtala. To je tudi en izmed kriterijev, ki mi pretehta, ko sva govorili, mislim, da pri 21. vprašanju. O zamenjavi ne razmišljam. Je pa seveda alternativa hiša v Dravljah. Če bi me zdele nekdo vprašal, kje se vidim čez 10 let, bi rekla, da v hiši v Dravljah. V moji sanjski hiši (smeh).

### **Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom? (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)**

To, da si na svojem, da si neodvisen, da si samostojen, sam skrbiš za svoje stanovanje, zato da imaš poln hladilnik, moraš sam iti v trgovino, da ni več mami tista, ki poskrbi za to, da nisi lačen. Seveda pa tudi, da imaš streho nad glavo, kar mislim, da je osnovna potreba vsakega človeka.

### **Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ja. Sigurno je del mene, saj preživim tukaj res veliko časa.

### **Koliko pa v povprečju preživite v stanovanju?**

Vse, minus tistih osem ur, ko sem v službi. Jaz sem kar dosti doma, v bistvu mi gre na živce, da sem včasih toliko doma. Glede na to, da veliko časa preživim doma, bi lahko rekla, da je del

mene. Tukaj se počutim domače. To, da je moj dom, sem začutila šele pol leta po tistem, ko se sem vselila, ko je bil fant 4 dni v tujini in sem bila takrat praktično sama v stanovanju.

**Takrat ste se potem počutili varno, ste začutili, da je to vaš dom vsakič, ko ste prišli domov, kljub temu da ste se v bistvu samo »vselili« v stanovanje, ga niste skupaj s partnerjem izbrali?**

Ja. Sem začutila, da sem doma. Hitro se lahko zgodi, da se tisti nekdo, ki pride k nekemu, počuti cimer tako »forever« ali pa samo nekdo, ki pride na obisk. Jaz sem pa takrat, ko ga ni bilo, zares začutila, da je to moj dom. Nekaj mi je kliknilo in to je bilo to.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje - posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Mislím, da čustva zelo vplivajo. Seveda se čustveno navežeš na stanovanje, saj bi bilo čudno, če ne bi bila. Pri meni so samo pozitivna čustva povezana s tem stanovanjem. Tako, kot sem navezana na stanovanje za Bežigradom, verjamem, da če bi enkrat zapustila to stanovanje, bi mi bilo težko, pa čeprav bi se potem npr. preselila v hišo. Kar se pa vpliv čustev pri odločanju tiče, pa mislim, da če si dobro razpoložen, so prisotna pozitivna čustva in se posledično tudi lažje odločaš za določeno stvar. Je pa treba biti vseeno previden, da te preveč ne zanese. Tako da ja, čustva so pomembna, saj nismo roboti. Vsak človek ima seveda čustva. Seveda, če ob ogledu nepremičnine začutiš neko slabo energijo, nekaj negativnega, se pri tistem ogledu tudi ustavi. Greš naprej, gledaš nove nepremičnine. Glede mnenja drugih. Nekateri se mogoče obremenjujejo, kako jih drugi vidijo, ampak vsaj kar se tiče pri nakupu stanovanja oziroma hiše mislim, da to ne bi smelo vplivati, vsaj pri meni ne.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Če si predstavljam, da kupujem hišo, bo tam veliko čustev, ker tam je bil praktično moj prvi dom. Veliko čustev bo, ko jo bomo podrli in ko se bo postavljala nova. Seveda, če bo do tega enkrat prišlo. Zagotovo bom imela občutek, da sem se prav odločila. Mislim, da razum prevlada v vseh stopnjah nakupnega odločanja, od iskanja informacij do ponakupnega vedenja, saj kakor sem že prej omenila, moraš se postaviti na realna tla, kaj si lahko privoščiš in kaj ne in tukaj je razum tisti, ki ti govori, do kam lahko greš. Čustva pa so še najbolj izrazita pri nakupnem odločanju in ponakupnem vedenju. Pri prvem zato, ker je to faza, ko se odločaš o svojem domu in si nekako predstavljaš svoje življenje v tej nepremičnini. Ko je enkrat nakup opravljen, pa pridejo ta čustva šele do izraza, torej ali si zadovoljen ali ne z odločitvijo. Vse skupaj pride za tabo.



**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Za prijatelje ne vem, ampak če govorim zase, je to pomembno, ampak za vse ostale stvari, samo za stanovanje oziroma hišo pa ne. Jaz bom imela stanovanje oziroma hišo točno tako, kot jo bom jaz hotela imeti.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Kaj mojim prijateljem pomeni položaj v družbi, ne vem, po mojem ne kaj dosti. Zase ne bom rekla, da mi je vseeno, ni mi pa najpomembnejša stvar na svetu. Če nimaš denarja, si tega ne moreš privoščiti, privoščiš si tisto, kar lahko.

**Kaj pa če bi ga imeli? Bi izbrali tako sosesko in nepremičnino, da bi bili enakovredni drugim?**

Mogoče malo. Ampak vse do meje normale. To mi ne bi bil glavni kriterij.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Kaj ponovila? Saj nisem nič naredila. Spakirala sem »kufre« pa prišla k fantu (smeh).

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Mislim da ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

**INTERVJUVANEC 2:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

**Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

A., moški, 31 let, diplomirani ekonomist (VI/2), zaposlen

Kraj in datum intervjuja:

Domžale, 6.9.2017

## **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja,..).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa)

Najprej sem s starši živel v hiši, ki je lastniška, potem pa sem podedoval parcelo in zgradil hišo. Na svojem sem približno že 2 leti.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Glede na to, da že od nekdaj živim v hiši, si ne znam predstavljati da bi živel v stanovanju zato mi je v hiši res super. Seveda so določene prednosti, ko živiš s starši ampak ko pride čas, da moraš na svoje je to novo poglavje v življenju tako, da živeti na svojem je res super, ker veš da je to res tvoje in si neodvisen od drugih.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Ja, s pridobitvijo lastne nepremičnine, hiše. To je bilo približno pred dvema letoma.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

**Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Premalo ponudbe. Visoke cene. Mladi težko pridejo do nepremičnin zaradi težke zaposljivosti in kreditne nesposobnosti. Do najema je mogoče še lahko priti pa še to je vprašanje. Do lastništva pa zagotovo zelo težko.

**Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov)**

Definitivno je premalo ponudbe. Če pa že kaj najdeš, da je kakor toliko v redu so pa cene ful visoke.

**Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Največja ovira so finance, druga ovira je da vsi bežijo s podeželja v mesto, kjer je malo ponudbe in visoke cene. Rešitev je v tem, da se ponovno oživijo gospodarski obrati zunaj glavnih mest

glavnih mest in omogočijo delovna mesta lokalnemu prebivalstvu. S tem bi podeželja ponovno zaživela in razbremenila mestna središča. No, problem so tudi nestabilne službe.

### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

- **Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Seveda sem razmišljal. Pri 20 letih.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Lastniško hišo že dve leti.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili? (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)**

Ko se preseliš na svoje, zagotovo postaneš samostojen, saj moraš poskrbeti, da preživiš. Zato je bil tudi to eden izmed glavnih razlogov, zakaj sem se tako odločil. Potem je pa še neodvisnost in zasebnost.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo? (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)**

Za nakup sem se odločil, ker sem imel možnost, čeprav podpiram tudi najem za ugodno najemnino. Da imaš svojo hišo, je super. Vse lahko tako zrihtaš, kot ti paše. Plusi so tudi, da nimaš mesečnih stroškov v smislu najemnine, da je to tvoja last. Da lahko rečeš, da je to tvoje. Seveda so plusi tudi to, da lahko stopiš ven, da imaš svoj zunanji prostor.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ja, ker želim imeti svoja sredstva varno naložena.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine? (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)**

Seveda je pomemben, če ne celo najbolj pomemben, saj nakup hiše le ni malo denarja in je treba biti kar realen, koliko si lahko privoščiš. Hišo sem financiral z lastniškim virom financiranja, zemljišče sem podedoval.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Uporabnost in možnost ustvarjanja dodane vrednosti.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine? (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) Zakaj?**

Definitivno kompleksen proces odločanja, ker prinaša veliko finančno breme, zato je treba res dobro premisliti in si postaviti določene meje, kaj in koliko lahko.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces. (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)**

Vse so bile lastne odločitve.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)

Glavni vir je bil internet in pa izkušnje znancev. Njihove izkušnje so mi veliko pomagale, saj prej nikoli nisem bil prisoten pri nakupih nepremičnin. Seveda smo se kdaj s kolegi pogovarjali, da bi bil pa prav zraven, pa nikoli.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Jaz mislim, da kar dober. Na internetu lahko najdeš marsikaj.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Na podlagi nasvetov znancev sem sam iskal informacije.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Konkretno ne. Če sem potreboval kakšno mnenje, sem vprašal kolege, da bi kdo bil prav pri samem odločanju, to pa ne.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Vse sem delal sam, sam sem se odločal.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljene odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Veliko stvarim sem se bil pripravljen odpovedati, tako osnovnim kot prestižu, ampak sem imel jasen cilj in močno voljo. Cena je pomembna. Vse mora biti v sorazmerju s ceno. Potem lokacija, da se v okolju, kjer živim, počutim dobro in domače, hiter dostop do avtoceste. Zasebnost, da nisem vsem na očeh in imam prostor, kjer nikogar ne motim in nihče ne posega vanj, pa tudi, da so v redu sosede.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Vse sem se sam odločal.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Vsekakor ne poteka vse vedno po načrtih. Včasih moraš za korak naprej iti najprej dva koraka nazaj po zalet. Prideš do neke stopnje ugodja, potem pa se moraš odpovedati določenim materialnim dobrinam. Ko izbiraš pohištvo in opremo, si nekaj želiš, ampak finančno stanje ne dopušča. Potem pa npr. prodaš avto, motor in si na ta račun kupiš boljšo opremo. Želiš postaviti garažo na nekem mestu, ampak ne dobiš soglasja od soseda in potem moraš znova vse planirati, spreminjati in iskati nove informacije in možnosti, rešitve.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno?** (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) **Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev?** (Namerno, nenamerno.)

V sam projekt sem šel mogoče malo nepripravljen in nisem vedel, kaj vse me čaka. Pomemben je pogum, sreča in trma. Zunanja mnenja sprejemam, ni pa nujno, da jih upoštevam. Največ mnenj sem upošteval od arhitekta, ker se je ene parkrat zgodilo, da me je prepričal v drugo stvar, ki se je na koncu izkazala za super in mi ni žal za to.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Glede nato, da sem že od majhnega navajen živeti v hiši, si ne predstavljam, da bi moral živeti v stanovanju. Navada pač. Srečo imam, da sem podedoval zemljišče, na katerem sem lahko zgradil hišo. Seveda bi sprejel stanovanje, če drugače ne bi šlo.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Pri preračunu vseh dosedanjih stroškov in stroškov, ki se bodo pojavili tekom let z vzdrževanjem, lahko rečem, da tudi najem ni slaba rešitev.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Nobena, saj sem hišo zgradil na parceli, ki sem jo dobil.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Nikoli, saj sem zemljišče podedoval.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Nič, parcelo sem dobil, hišo pa zgradil.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Ja, tako da ne razmišljam, da bi menjal.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se po navadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom? (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)**

To, da sem šel na svoje, da imam svojo hišo. To so bile vedno moje želje in cilj v življenju. In to se mi je tudi uresničilo. Itak je pa važno tudi to, da imaš streho nad glavo in varen dom.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ne.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična? (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)**

Ni čustev. Nepremičnina je naložba.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum? (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)**

Prevladal je razum, ko se odločiš za nekaj takega, čustva ne smejo vplivati na razplet. Vseeno gre to za velik finančni vložek. Čustva morda pridejo potem, ko se že vseliš in končno zaživiš na svojem.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Na to se ne oziram. Vseeno mi je, če ima sosed lepo zelenico, ker mogoče sem bil med tem, ko je on urejal zelenico nekje, kjer mi je bilo še lepše (smeh).

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi? (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)**

Mislím, da nepremičnina ne vpliva na moj položaj v družbi.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Če bi bilo treba, bi. Nepremičnino potrebujem.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

### **INTERVJUVANEC 3:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

**Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

M., ženska, 33 let, diplomirana pravnica, zaposlena

Kraj in datum intervjuja:

Ljubljana, 7.9.2017

## **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja..).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Od rojstva do drugega letnika srednje šole sem s starši živela v hiši. V času šolanja v srednji šoli sem med tednom bivala v dijaškem domu, nato v času študija na fakulteti v študentskem domu. Po končani fakulteti sva s partnerjem najprej bivala v najetih stanovanjih. Pred kratim sva kupila hišo. V času različnih oblik bivanja nisem nikoli imela slabih izkušenj. Vsaka je bila primerna glede na čas in potrebe.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Najbolj mi je všeč sedanja oblika bivanja, ker lahko vse počnem, kot želim sama in nisem od nikogar odvisna.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Stanovanjsko vprašanje smo rešili lani februarja z nakup hiše oziroma še ni rešeno, če upoštevamo, da je potrebno še odplačati kredit.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

**Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Cene nepremičnin so po mojem mnenju v veliki večini pretirane in mladim so nepremičnine brez finančne podpore staršev, v veliki večini, nedosegljive. Na trgu je sicer kar veliko nepremičnin, ki pa zaradi številnih okoliščin niso zanimive. Nepremičnine ostajajo neprodane več kot dve leti, predvsem obstaja nesorazmerje med ceno in dejansko vrednostjo nepremičnin. V bistvu je po mojem mnenju na trgu zelo malo nepremičnin, pri katerih cena odraža realno vrednost, to se vidi tudi po tem, ker se te nepremičnine zelo hitro prodajo. Približno 14 dni do tri tedne.

**Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

To sem odgovorila že pri prejšnjem vprašanju.



## **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Pri mladih je problem, ker večini brez finančne pomoči staršev nepremičnine niso dostopne. Na eni strani so nizke plače, če te sploh so. Sedaj je malo bolje, ker je več zaposlovanja, na drugi strani pa visoke cene nepremičnin. Zato mladi več časa ostajajo pri starših oziroma si v njihovih nepremičninah »organizirajo« lastno gospodinjstvo, če je to mogoče. Več se jih zaradi negotovosti služb raje odloči za najem kot nakup, saj se boji kaj bo, če kredita ne bodo mogli odplačati.

### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

#### **• Prepoznavanje problema**

#### **Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Nepremičnino smo že kupili. Po končanem faksu so bile prve misli glede svoje prve nepremičnine.

#### **Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Imamo. V lastni nepremičnini bivamo leto in pol. Pred tem smo od zaključka faksa živeli v najemu.

#### **V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili? (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)**

Predvsem želja po samostojnosti in neodvisnosti od drugih.

#### **Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo? (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)**

Odločili smo se za nakup. Najbolj je bilo pomembno, da lahko sama s partnerjem urejava stvari po svojih željah in okusih, da nisva odvisna od drugih, da nisi v strahu, kam boš šel, če ti najemodajalec odpove pogodbo.

#### **Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ja, da lahko imaš nekaj svojega, ker ti nihče ne more soliti pameti ter lahko uresničiš svoje želje.

#### **Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine? (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)**

Finančni dejavnik je zelo pomemben. Hišo smo kupili s kombinacijo lastniškega in dolžniškega vira financiranja.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Ja, s partnerjem sva želela hišo, ki bo ustrezala najinim željam. Določila vse lastnosti, ki jih mora imeti in tiste, pri katerih sva pripravljena popustiti. Pomembna nama je bila lokacija, velikost parcele, način gradnje, kakovost gradnje, velikost hiše.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine? (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) Zakaj?**

Zelo kompleksen proces odločanja, saj je treba pretehtati ogromno dejavnikov, ki vplivajo na odločitev. Potrebno je tehtati pluse in minuse, saj idealne nepremičnine ni.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces. (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)**

Midva s partnerjem.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi? (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)**

Ogromno je bilo spremljanja oglasov na internetu, bili so ogledi, pregledi javnih baz in informacij. Pred tem sem pogosto sodelovala pri nakupu nepremičnin prijateljev. Predvsem sem spoznala pasti pri nakupih.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Dober. Če se človek malo znajde in zna uporabljati internet ter javno dostopne baze, se lahko o vsaki nepremičnini dobi veliko podatkov, ki vplivajo na odločitev.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

S partnerjem sama.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Ne.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt?, Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Brez pogajanj in sprejemanjem kompromisov pri nakupu nepremičnin ne gre. Vsak je povedal svoje želje, izpostavil kriterije, od katerih ni pripravljen odstopiti, potem sva naredila seznam, katere lastnosti mora nepremičnina nujno imeti ter katere so samo zaželene in se pri iskanju tega tudi držala.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljeni odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Pomembna nama je bila cena, lokacija, stran od glavnih cest, avtoceste, železniških prog, drugih motečih dejavnikov pa dobra in relativno hitra dostopnost do službe, da si še vseeno hitro na avtocesti. Potem urejenost prevoza do šole, vrtca, ne na poplavnem, plazovitem območju, velikost parcele približno od 500 do 1000 kvadratov, način gradnje, ampak ne montažna, kakovost gradnje, predvsem da ni vlage. Pomembna je bila tudi možnost morebitnih preureditev, velikost hiše, ampak ne več kot 200 kvadratov. To so bile v večini vse značilnosti, od katerih nisva bila pripravljena odstopati. Pomembno nama je bila tudi možnost takojšnje vselitve.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Po ogledu hiše sva se pogovorila, kaj je bilo komu všeč in kaj ne, kakšni so plusi in minusi hiše, kakšne so možnosti, da hišo preurediva po najinih željah, kakšni stroški so s preureditvijo povezani. Ocenila sva, ali je nepremičnina res toliko vredna, kot je določena cena. Že prej sva si postavila višino skupne cene za nepremičnino ter morebitne nujno potrebne stroške. Partner je imel močnejšo besedo glede kakovosti gradnje. Tu sem mu glede presoje zaupala, saj se na to spozna. Glede lokacije in velikosti nepremičnine torej hiša in parcela pa sva bila praviloma enakega mnenja, tako da tu ni bilo težav. Jaz sem imela večjo težo glede odločitev o možnih preureditvah, opremljenosti.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Ja, ker so hišo, katera nam je bila zelo zanimiva in sva jo bila pripravljena kupiti, prodali v 14 dneh po objavi oglasa.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter**

druge nepričakovane okoliščine.) **Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev?** (Namerno, nenamerno.)

S partnerjem sva želela, da je to najina odločitev, zato o tem, katere nepremičnine sva si šla ogledat, kakšne kriterije imava in tako naprej, nisva razglabljala z drugimi. Prijatelji in družini sta vedeli, da želiva rešiti svoj stanovanjski problem, ne pa kaj in kje. V bistvu dokler nisva podpisala pogodbe, nihče ni vedel, kaj kupujeva.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Verjetno je na naju pri odločitvi, kje in kako želiva živeti, vplivalo to, da oba prihajava iz vasi. Starši od obeh imajo hišo, zaradi česar se v stanovanjih nisva počutila dobro. Imela sva občutek utesnjenosti. Nekaj nama je manjkalo. To je vplivalo na odločitev, da ne želiva živeti v stanovanju, ampak v hiši ter da želiva okrog hiše imeti nekaj zemlje, nekaj zelenega.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Ne, do tega ni prišlo. Od vsega začetka sva bila odločena, da bova nepremičnino kupila. Meniva, da je bolje imeti nekaj svojega, kot biti celo življenje odvisen od drugih. Meniva, da po odplačilu kredita, pri čemer je obrok trenutno bistveno nižji od najemnine za dovolj veliko stanovanje, minimalno 70 kvadratov, vseeno lahko vedno toliko zaslužila, da bomo lahko shajali, če imaš pa vedno najemnino, pa temu ni nujno tako, saj je strošek najemnine v Ljubljani in okolici zelo visok. Po najinem mnenju je najem »metanje denarja skozi okno« in je zgolj začasna rešitev.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Malo, tri.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Večino nepremičnin sva šla pogledat le enkrat in so po ogledu takoj odpadle. Večinoma se je izkazalo, da je realnost nepremičnine daleč od tega, kar je bilo o nepremičnini napisano oziroma da so bile slike zelo prilagojene kot npr. pravilni koti slikanja, slikanje zgolj lepih detajlov, urejenih delov in podobno. Velikokrat so nepremičninski agenti zavajali glede lokacije, saj do pol ure pred ogledom sploh niso želeli izdati prave lokacije, naslova oziroma so želeli, da se dobimo na nekem mestu in smo potem šli skupaj do nepremičnine. Enkrat so nas od navedene in zatrjevane lokacije odpeljali več kot 10 km stran, kljub temu da so vedeli, kaj so najine zahteve glede lokacije. Nepremičnini, ki sta se nama še zdeli primerni, sva si šla potem še enkrat ogledat. Eno so takoj prodali, za drugo se nisva odločila zaradi neurejenega dostopa ter prevelike bližine gozda in hudournika. Kupljeno nepremičnino sva si šla ogledat trikrat. Prvič pavšalno, drugič bolj podrobno, tretjič pa sva šla še preverit določene detajle in se pogajati za ceno.

## **Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Lokacija, primerna velikost parcele in hiše, kakovost gradnje, leto izgradnje hiše, možnost takojšnje vselitve, ker je dokaj hiša nova, oprema dokaj nova, ni nekih večjih stroškov glede preureditve, ni predvidenih večjih obnovitvenih del v naslednjih 15 do 20 letih.

### **• Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Sva zelo zadovoljna in ne razmišljava o zamenjavi.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se po navadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom?** (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)

Ureditev primerne doma, strehe nad glavo, za bivanje družine.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ne vem, mogoče, s tem se v bistvu ne obremenjujem. Mogoče je odraz tega, kaj si želim in kje se dobro počutim. Verjetno je že na izbor nepremičnine torej vrsta nepremičnine, lokacija vplivalo to, kaj si s partnerjem želiva.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Pri izboru nepremičnine name niso vplivala mnenja drugih. Vedela sem, kaj želim in to tudi iskala. Kako drugi ocenjujejo našo nepremičnino, mi je vseeno, važno mi je, da se mi počutimo v redu v njej in da je nam všeč, da nam pomeni dom, ne le hišo. Pri izboru nepremičnine odigra prvi občutek kar pomembno vlogo, čeprav je po mojem kljub dobremu prvemu občutku potrebno pretehtati tudi ostale dejavnike. Je pa res, da hiša z negativno energijo odbija.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Vsakega malo. Najprej sva upoštevala čustva in prve občutke po ogledu, če so bili ti v redu, sva še razumsko pretehtala vse dejavnike, ki so po najinem mnenju bili pomembni. Na koncu je prevladal razum. Je pa res, da v kolikor so bila čustva negativna, po navadi niti ni šlo naprej od

ogleda in se niti ni vklopil razum. Čustva so še najbolj prišla do izraza potem, ko je bilo že vse za nama.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Ni pomembno, ne njim, ne nama. Pomembno nam je, da se lahko v težavah lahko obrnemo drug na drugega, ne pa to, kaj kdo ima in kako jih/nas vidijo drugi.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sososko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Ni pomemben.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Ne, upam, da mi ne bo treba, ker je to povezano z veliko porabo časa in stresa.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

**INTERVJUVANEC 4:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

**Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

M., ženska, 32 let, diplomirana pravnica (UN), zaposlena

Datum, kraj intervjuja:

Koper, 8.9.2017

## **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja...).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Do sedaj sem najprej bivala v stanovanju v večstanovanjskem bloku z 42 stanovanji v Kopru. Tukaj sem celo življenje živela s svojimi starši, potem, ko sem se preselila v Ljubljano, sem živela tudi v stanovanju v večstanovanjskem bloku v zasebni sobi pri zasebnikih, ki sem jih sicer poznala, so bili družinski prijatelji. Tam sem stanovala preko študentske subvencije v zelo majhni sobici. Velika je bila približno 10 kvadratov. Potem sem se spet vrnila k staršem v stanovanje. Potem pa sem si pred dvema letoma kupila stanovanje, 33 kvadratnih metrov, tudi v bloku v Kopru.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Prav ta zdaj, se pravi v svojem stanovanju, ker ti omogoča svobodo in ker si preprosto neodvisen od nikogar.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Začasno sem ga rešila seveda s tem, ko sem si kupila to enosobno stanovanje, ampak sigurno to ni dolgoročna rešitev. Je predvidena za naslednjih nekaj let, recimo za obdobje petih let, potem pa bom razmišljala naprej.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

**Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Razmere se spreminjajo, predvsem v zadnjih dveh letih so cene znova zelo zrasle. Ko sem jaz kupovala pred dvema letoma stanovanje, se mi je zdelo, da so cene zelo visoke, pa vendar je povpraševanje veliko večje oziroma bolj zahtevno od ponudbe, zato tisto, kar je v redu na razpolago, na trgu gre zelo hitro in zelo visoke cene predvsem na obalnem področju.

**Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Ja to kar sem rekla, predvsem ponudba ni taka, kot bi si človek želel. Veliko je starih stanovanj, veliko je podrtij, veliko je zapuščenih stvari, ki je potrebno kar nekaj investirati. Dobro, ponudba se je zdaj malo povečala, s tem ko so stanovanjski kompleksi v stečaju bili rešeni, prodani kakor koli, nekaj je tudi novogradenj, ampak tudi to je zgrajeno na zelo slab način, tako se večina ljudi še vedno na koncu odloči za stare zgradbe, kot pa da bi šli v riziko teh novogradenj, s katerimi imajo veliko težav.

**Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Ja seveda, to osamosvajanje ni najbolj enostavno. Jaz sem imela glede na pozicijo v službi in glede na finančne prihodke kar srečo, glede na to, da mi starši ne morejo nič več finančno pomagati. Glede na to, da sem v boljši polovici tistih glede na višino prihodka, pa še vedno si več kot 40 kvadratov sama ne bi mogla privoščiti, tako da bom rekla, da je osamosvajanje kar težko, če si sam. Če si morda v paru, gre lažje, ampak drugače pa še vedno višina cen stanovanj glede na višino prihodkov in najemnine je kar težka. Večina mojih prijateljev potem, če so v najemu, dajo več kot polovico svoje plače za stroške in stanovanje.

### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

- **Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Ja, to sem začela razmišljati pred dvema letoma. To se pravi, ko sem imela 30 let.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Ja, za 30 let sem si v bistvu kupila svojo prvo nepremičnino. Eno leto smo jo obnavljali, ker je to bilo staro stanovanje, ki ni bilo 30 let nič uporabljeno in smo ga v bistvu s pomočjo staršev prenavljali. Tako da sem začela stanovati v njem letos januarja, se pravi osem mesecev sedaj stanujem na svojem.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili? (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)**

Ja seveda želja po samostojnosti potem, ko sem 5 let živela sama v Ljubljani, čeprav s cimrami v tem najemniškem stanovanju. In se potem spet vrnila k staršem, se mi je zdelo, da bom prej kot slej mogla na svoje. Nekaj časa sem čakala, če bom koga spoznala in šla s partnerjem, ampak potem si že toliko star in je pomembno, da se osamosvojiš, ampak tudi druga še pomembna stvar je mogoče, da v življenju narediš neko investicijo in da ne vse prihodke zapraviš za uživanje, ampak da se v nekem trenutku odločiš, da boš te svoje prihodke tudi nekam investiral in stanovanje je zagotovo ena investicija izmed redkih, katera se ni še nobenemu, bom rekla, ponesrečila. Gre za investicijo, ki bo vedno nekaj veljala.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo? (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)**

Odločila sem se za nakup zato, ker bi za najem enako dala kot za obrok kredita, ker sem kreditno sposobna in ker imam to možnost, je bila to vsekakor boljša izbira.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**



Ja, o najemu v bistvu nisem niti nikoli razmišljala, ker se mi je zdelo to metanja denarja stran. Bi rajši bila pri starših neosamosvojena, kot da bi dajala za najem. Je pa res, kot sem že rekla, imela možnost kreditne sposobnosti.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Ja seveda, je pomemben. Zelo. Pri meni je bilo zelo malo, samo 5% je bilo svojih lastnih sredstev kot ara, vse ostalo je bil dolžniški vir. Pomoč staršem je bila le z njihovim delom, pri prenovi, zbijanju, pri kopanju, pri delih, ki se tiče obnove stanovanj, ker žal trenutno niso mogli svojih sredstev prispevati.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Ja seveda sem imela neko izdelano željo, kako naj bi stanovanje izgledalo, predvsem prostorsko pa funkcionalno mora biti. Želela sem, da bo ločena soba, spalni del od bivalnega. Se pravi, da ne bi bila ravno garsonjera. Želela sem si, da bi imel balkon zaradi tega, da daš lahko kakšne stvari sušit. Želela sem si, da ne bi bilo ravno v pritličju oziroma na tleh, ker me je strah tega. Prav tako sem si želela, da ne bi bila čisto na vrhu, zaradi tega da ne pušča streha. V bistvu to so bile te štiri stvari, ki so bile ključnega pomena, pri katerih sem gledala. Morda, da bi imela vsaj malo razgleda, ampak to je bilo sekundarnega pomena. Predvsem sem imela v mislih, da bi se čim bolje dalo izkoristit prostor glede na ceno. Cena je bila seveda tudi pomembna.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine?** (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) **Zakaj?**

Za najem bi težko rekla, ampak za nakup je gotovo kompleksen proces odločanja. Jaz sem svoje stanovanje iskala kar eno leto pa ne, da sem bila izbirčna, pa poznam dobro razmere na trgu, ker imam to možnost v službi. Poznam nepremičninske agente, ampak je bilo res težko najti eno stanovanje, ki bi predvsem tistim mojim štirim kriterijem odgovarjalo in da bi bila cena primerna. Cene so bile astronomske že pred dvema letoma, sedaj pa so od 10 do 20 % višje trenutno. Tako, da res ni bilo enostavno, kljub temu da sem imela veliko informacij iz prve roke in mislim, da sem šla na 15 do 17 ogledov. Sploh priti do nekega primerne stanovanja za ogled je bilo že težko, kaj šele potem, ko si prišel notri, kaj šele, ko si se pogajal za ceno. In tudi, ko sem se odločila, ko sem mogla reči ja, ni bilo najbolj enostavno, ker vedno ti dajo neki tisti občutek, če bi lahko najdel še kaj boljšega. Ampak enkrat moraš reči ja in jaz mislim, da sem rekla v pravem trenutku, ja tako, da sem zdaj zelo zadovoljna. Ampak ni enostavno. Sploh si ne predstavljam nekoga, ki se s tem ne ukvarja vsak dan kot jaz, je to kar zahteven proces.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces.** (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)

Pri meni so bili vsekakor starši. To, da so mi pomagali, kako bi lahko preuredili, so mi pomagali z nekimi nasveti. Sem dejansko kar na njih stavila, na njihovo mnenje. Nekaj tudi prijatelji, ampak na koncu je pa vsekakor bila to moja odločitev. Na koncu sem bila jaz tista, ki sem se odločila zaradi tega, ker sem jaz dala vsa tista finančna sredstva in ker tukaj živim sama.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)

To je bila dejansko moja prva odločitev. Najema prej nikoli nisem potrebovala, tako da je bilo to prvič. Pomagala sem si dejansko s spletno stranjo nepremicnine.net. Tam sem iskala oglase. V svoji službi sodelujem z nepremičninskimi agenti, tako da sem njim podala vse zelene informacije, tako da so mi oni takoj, ko je prišla kakšna nova nepremičnina na trg in še ni bila na internetu, posredovali to informacijo in me peljali na ogled. Tako da sem bila tukaj kar malo privilegirana. Malo sem povprašala tudi prijatelje, kdo kaj prodaja, če kdo kaj ve, ampak bom rekla, da te nepremicnine.net so bile relevantne. Izkušnje so mi pa morda pomagale samo iz notarske pisarne, da sem bila malo bolj samozavestna, da vem, kaj gledam in o čem se pogovarjamo, kaj je zemljiško knjižni izpisek, kaj je lastništvo, kaj je hipoteka. Tako da tako, kot sem rekla, drugače bi bilo kar težko.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Ma z internetom ni težko dostopati do kakšnih informacij. Če se znaš znajti, lahko dobiš veliko informacij. Je pa res, da so te zelo kontradiktorne in da se moraš morda obrniti na nekoga, ki se s tem ukvarja in ti da neko relevantno informacijo, ki je trdna in velja.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Jaz in nepremičninski agenti.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Nepremičninski agent in jaz sama, kolikor imam pač izkušenj iz službe.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)?** (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) **Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Kaj jaz vem, nekih konfliktov ni bilo glede na to, da sem se sama odločala. Moji starši so sodelovali samo s svojim mnenji, ampak odločitev je bila moja. Bolj so bili konflikti potem pri

delanju del, zbiranju informacij in izvajalcev, tam je bilo malo konfliktov, ker je težko uskladiti ceno izvajalca in čas, to je bilo zapleteno. Pri samem nakupu pa ne.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljeni odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Ma odpovedati sem se bila pripravljena liftu, če bi morala hoditi v kakšno četrto nadstropje, odpovedati sem se bila pripravljena razgledu, če bi našla nekaj za primerno ceno. Druge stvari so bile pa kar tiste, katere sem želela in sem jih že prej omenila. Pri najemu bi verjetno bila malo bolj popustljiva.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Odločala sem se kar sama.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih informacij«?**

To praktično ne.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev? (Namerno, nenamerno.)**

Pa ja no, seveda sem za to nepremičnino v službi pokazala in načrt in kako naj bi izgledalo, kako naj bi ga prenovili, pokazala sem svojim prijateljem, pokazala sem tistim, ki so živeli v tako majhnih stanovanjih, kaj mislijo in nekako so vplivali na mojo odločitev. Ker se je težko sam odločit za kredit za 20 let, želiš slišati »ja dobro je«. Na koncu se odločiš sam, ampak mnenje prijateljev, staršev so gotovo tukaj vplivali.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

V bistvu zanimivo. Jaz sem stanovanje kupila v istem bloku, kot sem živela prej že 20 let tako, da je ta tradicija bila kar pomembna in dejansko se ni bilo tako težko odločiti, čeprav po eni strani sem rekla, da ne bom živela v istem bloku, kot so starši in je imelo malo negativen prizvok. Po drugi strani pa sem se počutila, glede na to, da sem navajena tukaj na sosede, na okolico, na vse skupaj, na parkiranje, bom rekla na celotno postavitvev in življenje tukaj, sem bila res mirna

in sem rekla vem, da tukaj težav ne bom imela, tukaj sem navajena živeti. Tako, da ja, ta navada oziroma bom rekla tudi tradicija je pri meni bila kar pomembna zato, ker do kakšnih drugih blokih, kakšnih drugih okolic sem imela neke predsodke, kot npr. tam živijo samo priseljenci, tukaj je fancy okolje, tukaj je dražje. Tukaj, kjer sem živela, sem se dobro počutila in sem kupila v istem bloku stanovanje in to je bilo kar pomembno.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Ne, to gotovo ne.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

V ožjem izboru v tistem trenutku, ko sem našla to stanovanje, sem ga kupila, ker je šlo za vprašanje enega ali dveh dni, ker so se dejansko kupci topli zanj in so začeli dvigovati ceno. Vse skupaj pa sem v enem letu pogledala ene 17 stanovanj, tako kot sem že prej rekla.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Enkrat. To stanovanje, ki sem ga pa potem izbrala, pa sem imela možnost, ker sem poznala agenta oziroma tega, ki je prodajal, glede na to, da je bilo v istem bloku, sem potem ene trikrat bila tukaj, presedela, si ogledovala, kako bi lahko prenovila, ali bo šlo skozi tako, kot sem si zamislila. Poklicala sem mojstre, če bi lahko vodo, električno prepeljali na drugo stran. Tako, da sem imela kar srečo, drugače bi bilo težko. Da bi dobila ključ za 10 minut, bi se bilo težko odločiti. Tako sem pa presedela par ur v tem stanovanju, preden sem se odločila zanj.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Ma to, kar sem povedala. Vse skupaj je bilo nekako razporejeno tako, kot sem si želela. Imelo je balkon, imelo je celo razgled, čeprav je to bilo sekundarnega pomena, imelo je neko pozicijo oziroma okoliš, na katerega sem navajena, dobra lokacija, imelo je dobre možnosti za prenovo glede na prostorsko razporejenost, zelo je svetlo, tako, da ima dejansko vse, kar si želim.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Moram reči, da sem zelo zadovoljna s tistim, kar sem se odločila in je bil tudi proces dolgega odločanja. Kot sem rekla, eno leto iskanja in tehtanja, kaj bi bilo boljše in kaj ne, novogradnja ali starogradnja. Mislim, da sem se odločila 100% prav in trenutno ne razmišljam o zamenjavi tudi, če bi ga zamenjala, ga ne bi prodala, tako da mi je pri srcu.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom? (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)**

Pa zadovoljile so se potrebe po samostojnosti, potem da ne rabim razlagati, kam grem, kdaj pridem, da lahko povabim, kogar koli želim, da imam mir, da sem naredila nek korak, ki pomeni tudi nek status v družbi, da imam svoje stanovanje, to je neka izpolnitev mojega življenjskega cilja, da si to lahko privoščim, čeprav mi to ne pomeni toliko, ampak tako pač je. Pri samopodobi ne vem, če se je to kaj dosti izboljšalo, ampak ja, sigurno je to, da si bolj samostojen, si bolj miren v duši, da nekaj imaš. Je pa res, da s kreditom pride bolj slabša samopodoba oziroma tudi ena obveznost več oziroma en kamen na srcu več, ker veš, da se ne moreš kar tako pobrati. V tujino, veš, tudi ne moraš, ker ne moreš kar tako pustiti službe.

### **Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Gotovo je. Je izraz moje osebnosti, predvsem z opremo, ker sem dala notri vse novo. Je izraz mene in tudi tisti, ki pridejo, to čutijo in vidijo. Je neka energija notri. Ko prideš k meni, vsi rečejo, da se počutiš kot doma, da je toplo, ampak to zaradi tega, ker sem si jaz ustvarila tako okolje, v katerem želim biti in v katerem se počutim dobro in se potem tako počutijo tudi drugi. In sigurno je to odsev mene.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Čustveno odločanja..hmm..kaj pa vem (tišina). Ne vem, ne znam odgovoriti. Čustva so pomembna ampak, ko se odločaš za eno tako stvar, je v bistvu razum še toliko bolj pomemben. Če si vesel in tako, ja, si malo bolj samozavesten, malo bolj pozitiven, malo bolj verjameš v to, da delaš prav. Če bi bil v nekem slabem obdobju, bi gotovo videl vse bolj negativno. Jaz sem vedela, da to moram storiti, sem se v to prepričala, čeprav sem potem imela krizo, ko so prvič prišli obroki kredita in nisem vedela, če sem naredila prav in je bila to kar neka finančna obremenitev, ki se je nisem mogla takoj navaditi, za katero nisem niti vedela, če sem naredila prav. Če je, bom rekla, ta mejna koristnost, koliko denarja dam in koliko uživam v tem stanovanju, prava, sem imela kar problem s tem, ampak sedaj mislim, kljub vsemu prav. Kako si čustveno razpoložen, je gotovo pomembno tudi v neki meri. Samo je treba biti vseeno previden pri takšni stvari.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Ja to kar sem rekla. Razum je gotovo tu prevladoval. Če bi se odločala čustveno, bi zagotovo izbrala kaj dragega, veliko bolj prostornega. Jaz sem rekla toliko zmorem, toliko denarja imam na razpolago, da lahko še normalno uživam svoje življenje tudi v drugačni meri. Marsikdo je rekel »kaj če boš imela otroke, zakaj tako malo« in sem rekla, da bom razmišljala takrat, ko bom nekoga spoznala. Zame je dovolj 32 kvadratov. Zame je dovolj, da je ločena soba, je dovolj

balkon in ne bom se obremenjevala finančno v večji meri. Bi se lahko, bi bila sposobna še 200 evrov več kredita, ampak mi to ni odtehtalo. Je prevladal razum, bom rekla, zelo razumno. Čustvom je dovoljeno priti potem, ko je že vse mimo in vidiš, če je to to (smeh).

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Je pomembno. Sigurno si vesel, ko pridejo na obisk in rečejo, kako imaš lepo, »svaka čast«, bravo, ampak na koncu mi je bolj pomembno mnenje in da sem se odločila prav.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Seveda mi pomeni položaj v družbi in seveda mi pomeni, kaj prijatelji mislijo. Sosesko nisem izbirala glede na višji družbeni sloj. To bi bila tista novogradnja, o kateri sem razmišljala, o kateri moram priznati, da se mi je zdelo »fancy«, bom imela garažo in vse. Ampak bi bilo skoraj za isto nepremičnino, kot jo imam zdaj. Zdaj je bilo približno 85 tisoč vse skupaj, tam bi bilo 105 in za 20 tisoč evrov več, mi mnenje, da sem v novogradnji, da imam parkirišče v garaži, ni pomenilo in mi pomeni več to, da sem tukaj, kjer sem in da imam denar na strani. Tako, da bi moralo biti vse »fancy« in vse na nivoju, v tej meri mnenje mojih prijateljev ne vpliva.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Joj ne, zagotovo ne zato, ker je to zelo stresno. Eno leto iskanja, kredit, se menit za kredite, se pogajati, iskati nekaj, kaj je prav. Mislim to je zelo stresno in zelo pomembna odločitev v življenju. Skoraj isto kot, če se poročiš (smeh). Moraš se odločiti za nekaj, da veš da bo 20, 30 let plačeval za to in niso lahke odločitve in ne bi ponovila.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

**INTERVJUVANEC 5:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

## **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

J., moški, 29 let, dipl. inženir elektrotehnike (UN), zaposlen

Datum, kraj intervjuja:

Ljubljana, 11.9.2017

## **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja..).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Do sedaj sem živel v hiši staršev. Z najemom oziroma z bivanjem v študentskem/dijaškem domu nisem imel opravka, saj sem živel na relativno dobri lokaciji, ki mi je celo obdobje šolanja omogočila življenje v domačem kraju. Trenutno še živim doma, ker so potrebne še zadnje malenkosti, za končni nakup.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Glede na to, da trenutno še živim doma, ker stanovanje še kupujem, je to edina izkušnja zato, težko primerjam, kako bi bilo, če bi živel na svojem. Ampak sem prepričan, da ko bo zadeva končno zaključena z nakupom, da bo ta izkušnja najboljša do sedaj, saj s tem, ko se odseliš na svoje, postaneš bolj samostojen, pa še neodvisen si od drugih.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Uradno ga rešil še nisem, ker sem ravno v fazi nakupa stanovanja in potekajo še zadnje malenkosti. Bo pa to zelo kmalu.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

**Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Nepremičnine so trenutno najbolj neugodne za nakup in cene še kar rastejo.

**Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov)**

Cene nepremičnin so definitivno pretirane glede na to, kaj ponujajo. Predvsem bi lahko bilo malo več ponudbe.

## **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Osamosvajanje mladih je v tem času izredno težko, če nimajo finančne podpore staršev oziroma nekih drugih dodatnih prilivov. Tudi država stori bistveno premalo. Problem so tudi službe v smislu za nedoločen čas. Če že dobiš službo, ti delodajalec da za določen čas z možnostjo podaljšanja za nedoločen čas, pa še to ni vedno tako. Tako da največje ovire pri osamosvojitvi so prav redne zaposlitve in finance.

### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

#### **• Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Ja, kakšno leto nazaj.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Sem ravno v fazi nakupa stanovanja in če bo vse po sreči, bo to zelo zelo kmalu.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili?** (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelj...)

/

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo?** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)

Odločil sem se za nakup, saj v primeru najema verjetno nikoli ne bi mogel dovolj privarčevati za nakup nepremičnine.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ne, najprej sem iskal najem in ugotovil, da je edino smiselno kupiti nepremičnino, saj je to tudi neke vrste naložba.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Finančni dejavnik je glavnega pomena pri odločitvi. Ni pa to edini dejavnik oziroma kriterij za nakup. Uporabil bom dolžniški vir financiranja.



**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Pomembna mi je lokacija, torej bližina delovnega mesta oziroma hiter dostop do avtoceste, obvoznice. Pomembna je tudi sama gradnja nepremičnine, predvsem pa cena.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine? (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) Zakaj?**

Nakup nepremičnine je precej kompleksna zadeva, če imaš omejena finančna sredstva in želiš za svoj denar dobiti največ.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces. (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)**

V nakup sva vpletena s partnerko. Seveda vprašam za mnenje starše, prijatelje, ki so že šli čez ta proces, ampak na koncu bo odločitev najina, saj bova midva živela tukaj.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi? (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)**

Iskanja sem se lotil z brskanjem po internetu, predvsem pa tudi s svetovanjem prijateljev, sodelavcev, ki so že šli skozi to fazo. To je zame prvič tako, da še nisem sodeloval pri temu procesu.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Dostop do informacij je kar dober in lahko marsikaj najdeš, če se malo znajdeš, vendar je pa vsak posameznik svoj primer tako, da je težko narediti neko šablono za uspeh.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Punca.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

V samem procesu iskanja ne.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Do konfliktov ni prišlo, so pa bila pogajanja. Predvsem pri opreми stanovanja.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljeni odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Najverjetneje je to lokacija, da je blizu avtocesta, ne pa spet preblizu, ker potem je hrupno. Oziroma v kakšno okolje je nepremičnina umeščena. In pa cena. Vse ostalo se nekako že da prilagoditi.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Glede na to, da sva praktično bila vpletena samo midva s punco, kar se tiče končne odločitve, sem imel večjo pobudo s tehničnega, energetskega vidika odločanja o nepremičnine, punca pa je imela večji vpliv pri sami opreми oziroma pri tistih končnih detajlih.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih informacij«?**

Seveda, to se je dogajalo večkrat. Dostikrat pride do situacije, da ti neka nova informacija odpre novo poglavje vprašanj in informacij, ki bi jih želel vedeti oziroma prej sploh nisi vedel, da bi jih moral vedeti. Kot npr. energetski razred. Najprej nisi pozoren na to, potem pa ugotoviš, da je tukaj še 100 stvari od izolacije, ogrevanja.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine?) Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev? (Namerno, nenamerno.)**

Niti ne.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Na te dejavnike se nisem oziral. Edino ker je bilo pomembno, da sem gledal, da nisem v kakšni »razvpiti« soseski.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Vedno sem vzporedno gledal nepremičnine za najem z možnostjo odkupa. Razlog je, da je to neke vrste vlaganja in pot do svoje nepremičnine.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Tri.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Vsaj trikrat.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Cena, lokacija.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Sem zadovoljen. So pa vedno stvari, ki bi se jih dalo izboljšati, spremeniti.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom?** (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)

Definitivno potreba po samostojnosti in tudi neka izpolnitev življenjskega cilja.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ne, sigurno pa te olajša precej velikega bremena.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

To je odvisno od tipa posameznika. Nekateri kupujejo s čustvi, drugi z razumom. Ampak po mojem mnenju je vseeno bolje, da se da večji poudarek na razum, saj te čustva lahko hitro zavedejo glede na to, da je nakup nepremičnine kompleksen nakup.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Po pravici, oboje. Ali je pravi izdelek bo pokazal čas. Razum je bil predvsem pri ceni, lokaciji, čustva pa pri samem karakterju nepremičnine.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Mnenje drugih me ne zanima preveč.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Osebno mi položaj ne pomeni kaj dosti. Glavno mi je, da poskušam uživati v življenju. Prijatelji, ki jih imam, so podobnega mnenja kot jaz.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Še nekaj časa ne, saj te to precej izčrpa od vsakodnevnih obveznostih.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

## **INTERVJUVANEC 6:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

### **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

N., ženska, 30 let, univ. diplomirana pravnica (UN), zaposlena

Kraj, datum intervjuja:

Ljubljana, 11.9.2017

### **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja..).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Do svojega 26. leta sem živela pri starših v Ljubljani v enostanovanjski družinski hiši. Nato sem se preselila s fantom v najemniško stanovanje v Ljubljani. Zaradi spleta okoliščin sem se nato po slabem letu preselila nazaj domov za kratek čas in se pri 27 letih ponovno odselila v drugo najemniško stanovanje v Ljubljani.

### **Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

V najemniškem stanovanju je prednost ta, da mi omogoča mir in svobodo, pri starših tega ni bilo v taki meri, zato mi ta občutek veliko pomeni.

### **Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Zame pomeni rešitev stanovanjskega problema nakup lastne nepremičnine. Ker sem v najemu, tega zato ne morem trditi. Trenutno se z nakupom stanovanja ne ukvarjam in sem zadovoljna tako kot je.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

### **Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

V zadnjem letu so se cene nepremičnin izredno dvignile, ponudba novogradenj se je sicer povečala, vendar so cene temu primerno visoke.

### **Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Menim, da je na voljo dovolj starih in slabo opremljenih stanovanj za najem ter manj novejših za primerno najemno ceno. Novogradnje za nakup so se sicer povečale, ampak se mi zdi, da ne dosegajo povpraševanja na trgu, ker je vse takoj razprodano.

### **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Mladi se osamosvajajo zelo pozno, kar je povezano s časom trajanja študija, ki se podaljšuje, posledično pa mladi zelo pozno pridejo do zaposlitve, ki jim omogoči vsaj najem in odselitev od doma. Ker je skoraj vsaka zaposlitev mladega vezana na vsaj eno leto dela po pogodbi za določen čas, se s tem odmika tudi možnost pridobitve kredita za nakup lastne nepremičnine.

## **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

### **• Prepoznavanje problema**

### **Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Ja, že pri 26 letih, ko sem se s fantom prvič odselila od doma.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Ja, v najemu. V tem zadnjem najemu bo približno tri leta, prej slabo leto tako, da vse skupaj je približno že štiri leta, odkar sem se preselila.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili?** (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)

Predvsem želja po samostojnosti, miru, lastni organizaciji življenja.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo?** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)

Odločila sem se za najem, ker za nakup nisem bila kreditno sposobna.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ja, zaradi finančne ovire, zaradi prehodnega obdobja.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Jaz mislim, da zelo pomemben. Vsaj zame je. Za najem imam lastni vir financiranja.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Ja, določeni kriteriji so bili npr. bližina službe, velikost stanovanja, višina najemnine in stroškov.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine?** (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) **Zakaj?**

Najem je manj kompleksen, pomemben dejavnik je višina najemnine in stroški, tudi izgled nepremičnine. Nakup je pa zelo kompleksen, težko je dobiti ugoden kredit, saj je le-ta odvisen od višine lastnih sredstev financiranja. Pomembna je tudi starost nepremičnine.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces.** (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)

V primeru najema sva s fantom prvo nepremičnino iskala sama, za drugi najem sem bila sama. V kolikor pa bi se odločila za nakup, bi bili verjetno vpleteni še starši, saj bi najbrž delno financirali nakup.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencij,...)

Največ sem iskala po portalu nepremicnine.net in poizvedovala pri prijateljih, če kdo ve za kakšen ugoden najem. Glede na to, da sem trenutno v drugem najemu, sem že sodelovala. Če greš že prej čez to fazo, si potem pri naslednji veliko bolj samozavesten, bolj si pozoren na stvari, ki so npr. šle narobe pri prvi izkušnji.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Jaz mislim, da dovolj dober in ažuren. Na internetu se da marsikaj najti.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Pri prvem najemu je bil zraven še fant. Pri drugem pa sama.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Ne, bilo je brez posrednika.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)?** (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) **Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Pri prvem najemu je bilo pomembno, kje je lokacija stanovanja, da ima hiter dostop do obvoznice ter izgled stanovanja, ker je bila to prva selitev od doma in je zato bilo toliko težje iti v novo okolje, ki pa je moralo biti vseč tako meni kot partnerju. Konflikta ni bilo, je bilo pa treba uskladiti lokacijo, da je bila sprejemljiva za oba. Tudi glede višine najemnine pogajanj ni bilo. Pri drugem najemu sem se pa čisto sama odločala.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljene odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Najbolj pomembna mi je lokacija, da imam blizu službo, da si hitro na avtocesti. Potem izgled stanovanja, da je prostor čim bolj izkoriščen, ker je to majhno stanovanje in pa višina najemnine. No, pa tudi stroški.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Zame je imela večji pomen višina najemnine, ampak tukaj se ni dalo kaj dosti pogajati. Več besede sem mogoče imela pri opremljenosti stanovanja in izgledu. Obema pa je bila pomembna lokacija nepremičnine. Sem pa večjo pobudo dajala sama, ker sem se tudi več ukvarjala s to problematiko, v smislu iskanja stanovanja, dogovarjanja za ogleda.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

V samem procesu odločanja ne.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno?** (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) **Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev?** (Namerno, nenamerno.)

Niti ne.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Niti ne.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Ne.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Samo ena, ker sem za to stanovanje izvedela preko prijateljice in potem nisem kaj dosti gledala drugih stanovanj, ker mi je to ustrezalo v vseh pogledih. V bistvu sem samo preverila na portalih, kakšna je ponudba, dejansko nisem šla na druge ogleda.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Enkrat.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Cena, lokacija, službo imam res zelo blizu. Potem poznanstvo z najemodajalcem in nova oprema v spalnici.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**



Ja in ne razmišljam o zamenjavi.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom?** (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)

Po samostojnosti in lastnem miru.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ja.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Seveda so čustva do določene mere prisotna. Kot npr. pozitivni občutki, saj si s tem nekako prišel do točke, da imaš občutek, da si lahko zase odgovoren sam.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Prevladal je razum, saj sem morala gledati na višino končnega zneska najema s stroški.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Jim je kar pomembno, kadar gre za primer nakupa nepremičnine, pri najemu ne toliko. V določeni meri je tudi meni pomembno, kako drugi gledajo name in kaj si mislijo o meni, mojem položaju.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Jim je kar pomemben, menim, da zaradi tega tudi gledajo, kakšno nepremičnino bodo kupili, največkrat novogradnjo in v »vredno« soseski. Sama pa nisem izbrala nepremičnine glede na opisani kriterij, ampak predvsem zaradi bližine službe.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Ja, če bi morala zaradi poteka najema. Trenutno pa mi je v redu tako, kot je.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

## **INTERVJUVANEC 7:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

### **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

M., 34 let, diplomiran pravnik (UN), zaposlen

Kraj in datum intervjuja:

Ljubljana, 11.9.2017

### **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja...).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Do sedaj sem bival v hiši pri starših, v 6 najemih v stanovanjskih blokih na različnih koncih Ljubljane, sedaj pa že 1 leto v svojem lastniškem stanovanju v bloku v Ljubljani.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Trenutna lastniška. Ker omogoča dolgoročno načrtovanje in urejanja prostorov po svojem okusu in željah in ne predstavlja zgolj prehodne in začasne rešitve. Ko si na svojem, postaneš bolj samostojen, noben ti ne teži, si neodvisen od drugih. Res fajn občutek.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Ja, ravno sem v procesu, ki se je začel leto dni nazaj z vselitvijo v lastniško stanovanje, obnovo in urejanjem.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

### **Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

V Ljubljani, kjer živim in želim živeti, je ponudba stanovanj za nakup (tako novogradenj kot starih stanovanj) precej skopa in je za nakup težko najti stanovanje, ki zadovolji vse kriterije izbire, npr. lokacija, velikost, razporeditev, cena, lega in tako naprej, tako da je kupec praktično v vseh primerih primoran iti določne kompromise. Cene so visoke, še posebej za stanovanja, ki ustrezajo mladim, tam v velikosti od 50 do 60 kvadratov.

### **Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Enako kot sem že prej povedal. Glede najema so moje izkušnje, da je prav tako za neko ugodno ceno izredno težko najti dostojno stanovanje, ki ne bi bilo bodisi staro, neopremljeno ali zanemarjeno.

### **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Seveda naletijo. Finance in službe za določen čas. Definitivno naletijo tudi pri ceni stanovanja. Študentje, ki prihajajo v Ljubljano iz drugih krajev, se prej osamosvojijo, vendar pa živijo v cimirskih stanovanjih, si delijo sobe in tako naprej, prav tako pa morajo več delati, da zaslužijo denar za najemnino, kar ljubljanska mladina ni pripravljena, in tako predolgo ostaja v zavetju stanovanj skupaj s starši.

## **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

### **• Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Sem že kupil. Pred enim letom.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Ja. 1 leto.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili? (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)**

To je bila želja po domu in ureditvi bivalnega okolja po lastni meri, okusu in potrebah.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo?** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)

Za nakup. Ker omogoča dolgoročno načrtovanje in urejanja prostorov po svojem okusu in željah in ne predstavlja zgolj prehodne in začasne rešitve. Naveličan sem bil najemov, ki so vsi imeli določeno časovno omejitev. Prav tako se denar porabljen za najemnino izgubi.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ja, tako kot sem pri prejšnjem vprašanju rekel.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Seveda je pomemben. Sam sem uporabil kredit. Pri nakupu sem izhajal iz zneska, kot sem ga imel na razpolago, več v danem trenutku ne bi zmožal porabiti.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Definitivno. Lokacija, lokacija, lokacija, bližina službe pa cena. Sicer pa ustrezna kvadratura, poleg spalnice vsaj še en dodatna soba, ki omogoča družinsko življenje, lega – zahodna, svetlo stanovanje, višje nadstropje, lift, ustrezna protipotresna gradnja, parkirno mesto ter da je blizu narava.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine? (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) Zakaj?**

Kompleksen, in ne gre čez noč. Potrebno je, da se poklopi več dejavnikov. Včasih je težava v ceni, včasih v prodajalcih in pogojih, včasih v nepremičnini. Vse je v tajmingu. Ker ni prave ponudbe in ker se kvalitetno proda čez noč, je potrebo biti pripravljen v določenem trenutku sprejeti hitro odločitev.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces.** (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv starše...)

Kupoval sem sam, nihče ni bil tesno vpleten, sem pa na določene ogledе šel s starši ali prijatelji iz stroke, npr. arhitekti, cenilci.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanjih/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencij...)

Informacije sem iskal preko vseh kanalov, spletne ponudbe, revije, preko znancev, preko agentov. Sodeloval sem že, saj sem prej živel v šestih različnih najemnih stanovanjih. Izkušnje seveda pomagajo, saj je bila vsaka svoj primer. Pri nakupu sem bil definitivno veliko bolj že samozavesten.

### **Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Relativno dober. Veliko pri tem pomagajo spletni portali.

### **Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Sam ali s pomočjo agentov.

### **Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Sam ali s pomočjo agentov, arhitekti.

#### **• Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Vse sem se sam odločal tako, da ni bilo konfliktov.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljene odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Spet lokacija. Ob bližini centra tudi bližina narave. Sicer pa tako, kot sem že prej rekel. Ustrezna kvadratura, poleg spalnice vsaj še en dodatna soba, funkcionalna razporeditev, zahodna lega, višje nadstropje, ustrezna protipotresna gradnja, parkirno mesto, svetlo stanovanje, pa da je lift.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Vsi kriteriji so bili v moji odločitvi.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Ne, se je pa dogajalo, da sem v obupu zaradi slabe ponudbe začel spuščati kriterije in se včasih popolnoma oddaljil od osnovnih kriterij. Pri tem, mi je na srečo pomagala prijateljica agentka ter umirila nakupovalne strasti za vsako »ceno«, samo da se nekaj kupi.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno?** (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) **Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev?** (Namerno, nenamerno.)

Odločitev je bila takojšnja. V trenutku sem vedel, da bom živel, kjer sem kupil, problematična pa je bila izvedba, ker je bilo potrebno doseči ustrezno ceno. Pri moji odločitvi mi je pomagal arhitekt, ki je potrdil ustreznost postavitve prostorov kot potencial. Negativno so vplivali starši, ki niso uspeli videti preko zanemarjenih sten oken in starinskega pohištva ter bili nad mojo vizijo zgroženi. Sedaj, ko je urejeno, so absolutno spremenili pogled.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Niso.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Ne.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Na koncu tri.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

V času iskanja sem opravil ogleda cca. 30 nepremičnin. Zgolj nekaj sem jih obiskal 2 krat. To, ki sem jo kupil, sem obiskal cca 5 krat.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Lokacija. Pa energija in izpolnjevanje vseh zastavljenih kriterijev.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Ja, itak. Nikakor ne bi zamenjal.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom?** (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)

Z nakupom so se zadovoljile potrebe po dolgoročnem načrtovanju in urejanju življenjskega prostora po lastni meri in potrebi, izpolnitev življenjskega cilja. Prav tako predstavlja veselje in izziv.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ne, je pa izrazito dobro izhodišče za razvijanje boljšega življenjskega sloga.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

So pomembna, ampak ne najbolj. Vseeno je to težek proces. Moraš biti res previden, da ne narediš kakšne neumnosti zaradi čustev.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Odločitev je popolna mešanica obojega. Razum je bil ves čas prisoten. Čustva so bila na začetku pa na koncu, ko sem se že vselil.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Gotovo ljudem ni vseeno, kako jih vidijo drugi, je pa vprašanje, ali v izbiri med tem, da je pomemben videz, ki je družbeno sprejemljiv oziroma zaželjen, prevlada nad občutkom samoizpolnitve in zadovoljenostjo s svojim lastnim bivanjem in obstojem. Osebno mi je primarno pomembno, da sem zadovoljen s sabo in svojim življenjem, se pa seveda znajdem v situacijah, ko želim ustvariti tudi dobro mnenje o sebi.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sososko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Položaj v družbi mi pomeni priložnost, da dosežeš določene vidike, ki jih sicer ne bi mogel. Nikakor pa nisem izbiral nepremičnine s tem oziroma, da bi na ta način pripadal v nek določen družbeni krog. Prej kot navzgor bi bil usmerjen navzdol, torej ne bi želel živeti v četrutih, ki so neprijetne, nevarne, neurejene ali z določenim prizvokom.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Zaenkrat nikakor ne, saj je bil izredno naporen in stresen. Vesel sem, da se je izteklo, kot se je.

## **Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Da smo lahko kar precej srečni, da živimo v Evropi in prav tako, sem izredno zadovoljen z dejstvom, da živim v Ljubljani.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

## **INTERVJUVANEC 8:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

### **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

E., ženska, 26 let, magistrica poslovnih ved, brezposelna

Kraj in datum intervjuja:

Domžale, 11. 9. 2017

### **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja..).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Do 24. leta sem živela v lastniški hiši pri starših, pri 24 pa sva še kot študenta s takratnim fantom pri njem doma uredila stanovanje, cca. 75 kvadratov. Stroškov bivanja še danes ne plačujeva, saj vse stroške prevzamejo njegovi starši, ker se baje ne pozna veliko, da še nekdo živi pri hiši (smeh).

### **Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Absolutno me je zaznamovala osamosvojitve, živeti skupaj, čeprav ne v svojem, je nekaj posebnega, najbolj nama je bilo z možem pomembno, da čim prej storiva ta korak. Sedaj so najine želje že večje, živeti v svoji hiši.



## **Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Ko sva si opremljala stanovanje, sva se odločila, da ne vloživa veliko denarja v opremo, saj sva že takrat vedela, da je najin cilj nakup parcele in gradnja hiše. Torej že na začetku je bila ta rešitev začasna, stanovanje pri starših. Nisva si pa upala napovedati, da bova tako kratko obdobje preživela v tem stanovanju. Načrt je bil maksimalno 10 let, glede na najino situacijo sedaj pa imava možnost, da sva že konec drugega leta v svoji hiši. Menim sicer, da nimava ravno stanovanjskega problema, prej željo po čimprejšnji osamosvojitvi od staršev, stran od tašče (smeh). Predvsem pa so najine želje o svoji hiši zaradi večanja članov družine, otrok in pasjih otrok (smeh). V tem stanovanju nama to ni ravno najbolje omogočeno, prostora za vse je premalo. Če pa že moram odgovoriti, bom rekla, da ga rešujeva z izgradnjo lastne hiše in takrat bom lahko rekla, da bo stanovanjsko vprašanje dokončno rešeno.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

### **Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Trenutno so razmere, z vidika financiranja nepremičnin, ugodne. Trg dela se je sprostil, sprostiti so se krediti. Je pa problem, ker je povpraševanje po nepremičninah večje od ponudbe. Tako zelo težko dobiš na trgu nekaj »pametnega« za »pameten« denar. Vse je zelo precenjeno. Sploh zazidljiva zemljišča imajo sedaj res previsoko ceno. Na veliko se gradijo naselja, ugoden je nakup hiše ali dvojčka v naselju novogradenj, problem je pa velikost zemljišč, saj gradbeniki ali nepremičninari kupijo veliko posest in na njem želijo zgraditi čim več hiš, ki so ponavadi velike do 150 kvadratov, parcele pa 400 kvadratov.

### **Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Kot sem že omenila, je povpraševanje trenutno večje od ponudbe. Cene so zato previsoke. Najbolj pa cene parcel in pa parcele z obstoječo starejšo hišo.

### **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Mladi se osamosvajajo kasneje, kot pred desetletji. Kar je čisto logično glede na situacijo danes. Študiramo do 26. leta in dlje, redno službo dobimo malo pred 30. letom, kredita ti nihče ne da, če nimaš stabilne zaposlitve. V primeru, da imajo doma starši še kaj prostora za otroke, potem tisti otroci to izkoristijo, če pa tega prostora ni, so primorani iti v najem in čim prej najti službo, ki bo stabilna, da boš lahko vzel kredit in šel na svoje. V primeru, da imaš doma hotel mama, se po navadi nikomur nikamor ne mudi in svojega stanovanjskega problema ne vidiš in ga tudi ne rešuješ. Je pa vse to povezano s tvojimi interesi. Zdi se mi, da je osamosvajanje odvisno tudi od tega, ali si v resni zvezi ali ne. Če si, potem verjetno skupaj v paru stremiš h korakom naprej v zvezi, kar skupno življenje tudi je. No, večji korak je še otrok. Če si samski, potem verjetno nimaš prevelike potrebe po osamosvojitvi, razen če si samotar, ki se odloči za takšno življenje.

Pa še, če si sam, si danes zelo težko privoščiš ali najem ali kredit za svojo nepremičnino, saj so cene res previsoke, da bi takšen strošek krila zgolj ena oseba.

### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

- **Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Da, že od nekdaj. In to resno, od 12. leta (smeh).

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Imam, sem ponosna solastnica zazidljivega zemljišča, 1000 kvadratov. Trenutno z možem urejava papirje in hodiva na sestanke za izgradnjo montažne hiše.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili?** (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)

Sicer z možem že bivava skupaj in nisva lastnika stanovanja, pa vseeno najina želja po samostojnosti je tako velika, da je odločitev o nakupu parcele najboljša do sedaj in se že veseliva gradnje. Preden sva živela skupaj, je bil pa seveda razlog skupno življenje.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo?** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)

Nakup parcele je smiseln, glede na to, da bova gradila hišo. O najemu nisva razmišljala, kar se mi zdi čisto logično v najinem primeru.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ja, ker sva želela hišo in ne stanovanja, je temu posledično tako.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Najpomembnejši. Če si nekaj ne moreš privoščiti, tega ne moreš kupiti. Pri nama je bila kombinacija obojega in pa pomoč staršev.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Seveda, v primeru nakupa parcele je bilo pomembna predvsem zazidljivost, lokacija, bližina avtoceste, infrastruktura, torej šola, vrtec, trgovina, možnost priključitve na omrežje, to je

elektrika, voda, komunalni priklop, velikost parcele, teren, da je ravna parcela na nepoplavnem območju, položaj sonca na parceli, soseska, dostop do parcele, hrup, da ni avtocesta preblizu, prevoznost po cesti v neposredni bližini, da ni parcela ob glavni cesti, mejne parcele, predvsem kaj je na njih, hiše ali kaj drugega in pa seveda cena.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine?** (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) **Zakaj?**

Zelo kompleksen, zato sva se odločila za najem nepremičninskega agenta. Veliko je stvari, na katere moraš pomisliti, pogledati 101 dokument, da se prepričaš, da ni kaj »zadaj«. Imela sva nekaj slabih izkušenj, zato sva delo prepustila strokovnjakom. Vseeno pa sva veliko stvari preverila tudi sama. Zdi se nama, da je odnos prodajalec – kupec lahko bolj profesionalen preko nepremičninskega agenta, saj se obe strani znata dogovoriti pravilno, agent pa pelje postopek v skladu z vsemi pravili. Kot npr. pogodba, overitve, plačilo davka.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces.** (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)

V najin nakupni proces sva glede odločitev o parceli bila vpletena zgolj midva. Sama sva se odločila, ali bova tam živela ali ne. Nihče ni vplival na naju, so nama pa oboji starši nakup odsvetovali. Eni zaradi previsoke cene in niso nič prispevali, drugi zaradi oddaljenosti od njih. Če bi šlo, bi šla še dlje (smeh). Vse odločitve sprejemava samo midva. In tudi naprej bo tako.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)

Predvsem sva informacije iskala na internetu, na portalu nepremičnine.net. Nisva pa še nikoli sodelovala ali bila deležna pri nakupu ali najemu, zato je bil to kar zahteven proces. Parcelo sva iskala 3 leta, odkar živiva skupaj. Na koncu sva se odločila za pomoč agencije, s katero smo skupaj odšli na par lokacij ter se po tehtnem premisleku odločila za nakup ene od teh. Izkoristila sva tudi vse druge vire, znance, prijatelje pri iskanju parcele.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Kar dober. Če jih želiš, jih dobiš.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Oba z možem ter starši in prijatelji. Malo tudi nepremičninski agent.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Ja, nepremičninska agencija.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Seveda, vedno so pogajanja pri tako pomembnih odločitvah. Velikokrat se z možem ne strinjava o kakšni stvari, ko pa se potem pa ni druge, kot da se dogovoriva, kupiva ali greva v akcijo. Ključno je, da zadovoljiš interese vseh. Če je obema bila parcela všeč, potem ni razloga, da je ne bi kupila. Ni nama pa za nobeno drugo parcelo žal, katero sva že ogledovala v preteklosti.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljene odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Cena, velikost, lokacija. Da si vseeno malo odmaknjen pa še vedno, da imaš dobre prometne povezave. Nisem pa odstopala pri velikosti. Tudi, če bi bila cena bolj ugodna.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Meni je bilo pomembnih malo več stvari, možu pa tudi, saj se je moral strinjati z mano (smeh). O vsem sva odločala oba, oba sva izpostavljala različne dejavnike, ki so nama pomembni, na koncu so nama bila pomembna vsa izmed teh. Moja pobuda je bila, da dokupiva še več kvadratov, morda jih bova v prihodnosti še več, da si kupiva mir (smeh).

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Se je. Najprej nama je to parcelo pokazal agent, pa nama sprva ni bila všeč, predvsem cena in neurejen dostop, potem po enem mesecu, ko ni bilo nič novega na vidiku, sva kar naenkrat začela spet ogledovati to parcelo in se na koncu odločila za njo. V prvo naju pa ni prepričala. Mislim, da pri nakupu nepremičnine ne pride v poštev impulzivni nakup.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev? (Namerno, nenamerno.)**

Ko so se začeli na občini dogovarjati o ureditvi dostopa do te parcele, se je tudi pri nama začel poznati vpliv vseh informacij, ki sva jih pridobivala o tej parceli, seveda v pozitivnem smislu. Takrat sva res verjela, da nama tokrat res lahko uspe, brez večjih problemov.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Sigurno je na nakup parcele vplivala vrednota o domu in družini, tako sva bila vzgojena in navadila sva se živeti v hiši, zato o drugih opcijah sploh nisva razmišljala. Tako so naju naučili doma (smeh).

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Do tega še ni prišlo, upam, pa da nama ne bo potrebno razmišljati o prodaji nepremičnine, če bi šlo kaj narobe.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Tri.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Vsaj 1x vsako. To najbolj aktualno in na koncu tudi zmagovalno pa 3x.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Vsi naštetih dejavniki, ki sem jih že prej povedala. Predvsem pa lokacija in velikost.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Seveda sva zadovoljna, vedno je pa tako, da imaš lahko boljšo ali slabšo od te, samo vprašanje časa je, kdaj bi realno lahko dobila boljšo parcelo za primeren denar. Trenutno še ne razmišljava o alternativni, razmišljava pa o dodatni nepremičnini, vikend (smeh).

**Z nakupom/najemom nepremičnine se po navadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom? (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)**

Biti na svojem, je že od nekdaj moja želja, ne toliko potreba. Želja po hiši in dveh psih, pa konj in kozel (smeh). Sem že zelo blizu izpolnitve teh želja. Moje potrebe pa so streha nad glavo, topel in miren dom, obdan z nasmejanimi in zdravimi ljudmi.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Na papirju je nepremičnina, za mene pa je dom. Seveda je to velik del mene in tega, kar sem, mislim in čutim.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Zelo velika. Jaz sem navdušena, ponosna na naju in komaj čakam, kako bo šlo naprej, sicer pa previdna in odločna.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Čustva so do izraza bolj prišla sedaj, ko je odločitev za nama in sva že v fazi zaključevanja nakupa, pred tem pa bi rekla, da je prevladoval razum. Čustva te pri takšni odločitvi ne smejo zanesti, moraš biti odločen in pogledati vse pluse in minuse ter se odločiti na podlagi svojih interesov, zmožnosti in ostalih dejavnikov.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Čedalje manj dajem na mnenja drugih, vsaj kar se tiče mojih osebnih odločitev. V poslu je drugače, moraš sprejeti kritike in se vsak dan učiti in prilagajati novim situacijam. Tam mi ni vseeno. V privatnem življenju te pa izkušnje naredijo močnejšega in spoznaš, da so redki tisti, ki ti res želijo dobro, znaš ceniti prave prijatelje in malo manj tiste, ki ti osebnega uspeha ne privoščijo. Se ne ukvarjam s tem, komu je všeč, da imava parcelo in komu ne. Važno, da je nama, saj bova midva tam živela.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Položaj v družbi. Za prijatelje ne vem, kaj bi rekla, mislim, da jim je tako pomemben kot meni ali nama. Si izbiraš sebi podobno misleče. Midva sva parcelo kupila v kraju, ki bolj spominja na vas kot kaj drugega. Nama je pomembno, da gojiva dobre odnose s sosedi in nama je čisto vseeno, kdo živi zraven ali v bližini. Sploh pa družbeni sloj ne igra nobene vloge. Če si človek, potem sprejemaš vse in če le lahko, pomagaš tistemu, ki pomoč potrebuje. Vedno sem si želela, da živim nekje, kjer imamo dobre odnose, se pozdravimo, si pomagamo, spijemo kakšno kavo, pa naj bodo to starejši ali pa mlajši. Mislim, da bom svojo željo lažje uresničila v vašem okolju kot nekje sredi velikega mesta, ko vsak skrbi samo zase in za svoje potrebe.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Seveda. Ker sva se prav odločila, o vsem.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Kjer je volja, tam je pot (smeh). Nakup ali najem nepremičnine je zahteven proces, h kateremu moramo pristopiti s trezno glavo, veliko mero potrpežljivosti in previdnosti pri odločanju.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

## **INTERVJUVANEC 9:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

### **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

A., moški, 28, magister strojništva (VII), zaposlen

Kraj in datum intervjuja.

Ljubljana, 12.9.2017

### **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja..).**

Do selitve sem živel doma v vrstni hiši. V zadnjih letih pred selitvijo sva bila doma sama z bratom. V zadnjih letih sem bil občasno tudi sstanovalec v najetih stanovanjih v tujini. Zdaj sem pa približno dva tedna v najemnem stanovanju v Ljubljani.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Ne bi izpostavil. Verjetno bivanje doma v hiši, saj sem tam živel več kot 25 let.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Sam ne bi rekel, da ga še nisem rešil. Končna rešitev je imeti v lasti stanovanje, hišo, kjer si predstavljam družinsko življenje. Trenutno je najem samo začasna rešitev.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

### **Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Pozna se, da je zaradi krize gradbeništvo zamrlo in s tem primerno tudi število novogradenj. Sedaj prihaja do situacije, da je povpraševanje večje od ponudbe, z razliko izpred parih let, ko je bila situacija ravno obratna. Pa še cene so definitivno previsoke.

### **Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Malo pogrešam možnosti novogradenj tako za mlade kot mlade družine. Recimo stanovanjski sklad letos, ki naj bi bil namenjen mladim, ne bi mogli reči, da je dosegljiv povprečni mladi družini.

### **Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Problem osamosvojitve vidim zaradi specifičnosti male države in veliko mladih v času študija še vedno živi s starši, tudi sam sem in se osamosvojitve zgodi posledično kasneje kot v tujini, ko se ponavadi mladi odselijo z odhodom na študij. Nato se zaradi možnosti življenja doma, temu prilagojena stanovanja in hiše, selitev od doma zgodi zelo pozno. V kakšnih primerih celo nikoli, saj sosednji vhod v isti hiši zame ni odselitev od staršev. To je nekakšna kulturna specifičnost v Sloveniji. Na ovire pa itak naletijo. To so finance, nestabilna zaposlitev.

## **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

### **• Prepoznavanje problema**

#### **Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Ja, že nekaj časa. Plan je bil takoj po končanem študiju.

#### **Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Na novo v najemniškem stanovanju dva tedna. Prej sva z bratom živela sama. V lastništvu imam tudi družinski vikend.

#### **V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili?**

Živeti skupaj s punco. Nekaj časa sva bila tudi že skupaj na svojem v tujini.

#### **Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo?**



Najem, čeprav mislim, da je lastništvo boljša izbira. Vendar za lastništvo ni sredstev, da bi kupil to, kar je želja. Za najem sem se tudi odločil, ker gre za začasno 1-3 letno rešitev.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ne, se je pa razmišljalo tudi o nakupu. Ampak zaradi financ sem se potem odločil za najem.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Finančni dejavnik je bil med pomembnimi dejavniki, poleg lokacije in velikosti. Mogoče ne toliko, da je bilo poceni, kot bolj pomembna povezava med željami in ceno. Da je bilo ugodno, kar nudi. Za najem plačujem iz privarčevanih in sproti zasluženih sredstev.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Ja. Lokacija, velikost, opremljenost najemniškega stanovanja in parkirišče. Možnost ugodnega dostopa z mestnim avtobusom do službe.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine?** (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) **Zakaj?**

Kompleksen, zaradi veliko specifik in možnih variacij. Možnosti, ki se spreminjajo, je veliko. Cena, lokacija, velikost, starost, kvaliteta in podobno.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces.** (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)

Skupaj s partnerko.

• **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)

Iskala sva s pomočjo interneta, nepremicnine.net. Malo imam izkušenj z oddajanjem in nepremičninskimi agencijami od doma. Vse pridobljene informacije so bile vedno dobrodošle. En tak primer je, da sem videl kako najemna pogodba sploh izgleda in na kaj moram biti pozoren v njej.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

Lahko dostopen. Bolj je vprašljiva kakovost in resničnost oglaševanega.

## **Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Partnerka in v manjšem obsegu starši z nasveti.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Starši.

### **• Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)?** (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) **Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Usklajevanje je seveda bilo, ampak ni bilo konfliktov. Sva že tekom let ugotovila, da imava podobne želje.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljene odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Lokacija, torej okolje in dostopnost. Tako kot sem že prej rekel, da imam dobro povezavo z mestnim avtobusom do službe. Potem funkcionalnost in pametna uporaba prostora. Ne maram prenatlačnosti. Kdaj je 40 kvadratov bolj uporabnih kot pa 75 kvadratov. Pomembno je tudi stanje nepremičnine. Da je vzdrževana in urejena.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

Punca je iskala, sam sem hodil na ogleda, ker je bila v tujini. Da bi imel kdo večjo pobudo pri čem, pa ne bi rekel.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Ja. Ob zavrnitvah ter takrat, ko nismo uspeli najti dogovora za to, kar smo iskali in želeli.

### **• Nakupna odločitev**

Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev? (Namerno, nenamerno.)

Ne da bi vedel.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Ne da bi vedel.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**

Seveda bi rajši kupil, ker mislim, da je najem oblika kredita, za katero na koncu nič ne dobiš. Ima pa plus večje fleksibilnosti, če jo potrebuješ.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Ožji izbor je bil cca 5 stanovanj, ampak možnost končne odločitve je bila samo ena.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

Dvakrat pred podpisom pogodbe.

**Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?**

Na novo obnovljeno in opremljeno, velikost in funkcionalnost, točno taka, kot želena. Lokacija skoraj ne bi mogla biti boljša, cena pa je za zeleno sprejemljiva.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Sem zadovoljen.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom? (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)**

Živeti skupaj s punco in samostojnost.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ne.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična? (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)**

Pri tako veliki odločitvi, kot je nepremičnina, je dejavnik čustev na odločitev zelo velik. Težko se je odločiti racionalno, samo na podlagi dejstev. Seveda pa je treba paziti pri čustvih, da te prehitro ne zavedejo in ti je potem lahko na koncu žal.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum? (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)**

Sam mislim, da sva izbrala pravo stvar za trenutno situacijo. Seveda pa so bila pri najemu vključena tudi čustva in ne samo razum. Ne nazadnje bo to le najin dom. Pa glede na to, da sva na svojem šele dva tedna, čustva šele zdele prihajajo na plano. Prej je bil prisoten bolj razum, z majhnim deležem čustev.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Kako gledajo drugi, še ne morem reči, ker je stvar še sveža. Meni je drugače prvo pomembno mnenje mene samega. Mnenje drugih je pomembno, ampak si k srcu jemljem samo mnenja tistih, ki me poznajo.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi? (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sososko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)**

Osebno mi je bolj pomembno lastno zadovoljstvo in sreča kot položaj v družbi in mnenje drugih. Se je pa potrebno tudi prilagoditi, ker živimo v družbi in se od nas tudi kaj pričakuje.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Ja. Vedno se naučim kaj novega in koristnega, kar lahko uporabim kasneje.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

**INTERVJUVANEC 10:**

Pozdravljeni,

zahvaljujem se vam za čas, ki ste si ga vzeli za sodelovanje v tem intervjuju.

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani na smeri trženje. Za magistrsko delo sem izbrala temo »Odločanje mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji«.

S poglobljenim intervjujem želim izvedeti, kakšen je vaš pogled in kakšna so vaša stališča glede nakupa ali najema vaše prve nepremičnine. Naj še poudarim, da ni pravih in napačnih odgovorov. Za začetek predlagam, da poveste nekaj o sebi.

## **Podatki o intervjuvancu**

Ime (če želi razkriti), spol, starost, izobrazba, delovna aktivnosti:

A., moški, 27 let, diplomirani ekonomist (VI/2), zaposlen

Kraj in datum intervjuja:

Domžale, 12. 9. 2017

## **1. Status intervjuvanca**

**Prosila bi vas, da na kratko predstavite vaše dosedanje oblike bivanja (stanovanje, hiša, dijaški/študentski dom, soba, izkušnje z lastniško ali najemniško obliko bivanja,..).** (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše različne oblike, od potencialnega najema do nakupa.)

Že od rojstva bivam skupaj s starši. Najprej sta imela starša lastniško stanovanje, nato pa sta kupila parcelo in na njej zgradila hišo. Trenutno imava z ženo lastno gospodinjstvo v hiši mojih staršev. Pred kratkim sva z ženo kupila tudi večje zazidljivo zemljišče, katerega so mi pomagali financirati moji starši. V bližnji prihodnosti nameravava na parceli skupaj z ženo zgraditi enodružinsko hišo v izmeri cca. 150 kvadratov.

**Katera od teh izkušenj vam je (bila) najbolj všeč? Zakaj?**

Ker sem navajen življenja v hiši, tudi pomislil nisem, da bi si kupil lastniško stanovanje, ampak sem vedno stremel k lastni družinski hiši.

**Ste po vašem mnenju že rešili svoje stanovanjsko vprašanje? Če da, kdaj? Kako? Če ne, ali ga rešujete? Na kakšen način?**

Ja, rešujem ga z izgradnjo lastne hiše.

## **2. Mnenje o nepremičninskem trgu**

**Kaj menite o razmerah na slovenskem nepremičninskem trgu?**

Jaz mislim, da so cene stanovanj v Ljubljani in njeni okolici previsoke, tako s stališča kakovosti stanovanj, ki so na trgu, kot tudi s stališča kupne moči družin, ki jih kupujejo. Prav tako mislim, da so precenjene zazidljive parcele, saj so v mnogih primerih, lokacije, dostopnost ali komunalna opremljenost parcel glede na ceno neprimerne. Prav tako opažam, da je v zadnjih 10 letih izredno težko kupiti zazidljivo zemljišče, večje od 500 kvadratov, v okolici Ljubljane, saj večja zemljišča pokupijo manjši podjetniki, ki na njih zgradijo večje število enodružinskih hiš oziroma dvojčkov.

**Kakšno je vaše mnenje glede obstoječe ponudbe stanovanjskih nepremičnin? (Tudi z vidika mladih kot potencialnih kupcev/najemnikov.)**

Jaz mislim, da je na trgu premalo najemniških stanovanj, ki bi bila primerna za mlade oziroma mlade družine. Država bi morala zavzeti aktivno politiko na področju samostojnega bivanja mladih po opravljeni srednji šoli.

**Kako vidite osamosvajanje mladih v Sloveniji? Ali po vašem mnenju mladi naletijo na kakšne ovire pri osamosvojitvi? Če da, katere?**

Mladi se vse kasneje osamosvajajo npr. zaradi dolgega študija in jim je doma super, fino, fajn. Zato bi morala država mladim omogočiti, da mladi po opravljenem šolanju pa do 30. leta pridobijo neprofitno najemniško stanovanje za bivanje v stanovanjski skupnosti ali stanovanje za mlade družine. Danes so pa seveda ovire predvsem finance in službe.

### **3. Nakup ali najem prve nepremičnine**

- **Prepoznavanje problema**

**Ste že kdaj resno razmišljali o svoji prvi nepremičnini? Če da, kdaj?**

Ja, že zadnjih 10 let.

**Imate že svojo nepremičnino (najem/lastništvo)? Če da, koliko časa že bivate na svojem? Če ne, zakaj še ne?**

Ja, imam nepremičnino, zazidljivo parcelo. Upam, da bom v roku enega leta na njej pričel z gradnjo hiše.

**V primeru, da sogovornik že biva na svojem: Kakšen je bil vaš razlog, da ste se odselili? (Želja po domu, samostojnosti, odločitev po skupnem življenju s partnerjem, nakup nepremičnine prijatelja...)**

Ne bivam prav na svojem svojem, ker sva si z ženo samo stanovanje uredila v hiši mojih staršev, zato tega ne smatram, da živim na svojem. To po potem, ko bova zgradila hišo.

**Ste se odločili za nakup ali najem nepremičnine? Zakaj ravno najem/lastništvo? (Spodbujaj, da čim podrobneje opiše, kaj mu je pri izbiri stanovanjske nepremičnine za najem/nakup najbolj pomembno...)**

Odločila sva se za bivanje v hiši mojih staršev, kjer sva si ustvarila lastno stanovanje. To sva naredila zato, ker sva želela maksimalno varčevati za izgradnjo lastne hiše.

**Ali ste (bili) že vnaprej odločeni, da boste izbrali najem ali lastništvo? Zakaj?**

Ja, ker me življenje v stanovanju ne bi osrečevalo.

**Kakšnega pomena je za vas finančni dejavnik pri nakupni odločitvi? Katero obliko financiranja ste uporabili za nakup/najem nepremičnine?** (Vir lastniškega financiranja, vir dolžniškega financiranja, kombinacija obojega, dedovanje, pomoč staršev...)

Ja ja, kar pomemben. Nakup zazidljivega zemljišča financirava delno s kreditom, delno z lastnimi sredstvi, tudi pomoč staršev. Enako bo pri izgradnji hiše.

**Ali ste imeli že pred iskanjem informacij v mislih določene značilnosti (kriterije), ki so vam pomembne pri izbiri nepremičnine? Katere?**

Ja. Velikost, lega, dostopnost, to mislim predvsem bližina avtoceste, ampak da še vedno ni preblizu, da ne bi bilo preveč hrupa. Pa seveda cena.

**Kakšen se vam zdi nakup oziroma najem nepremičnine?** (Enostaven ali kompleksen proces odločanja.) **Zakaj?**

Kompleksen proces odločanja, ker sem želel upoštevati vse kriterije, ki sem jih prej omenil.

**Prosila bi vas, da opišete, kdo je tesno vpleten v vaš nakupi proces.** (Npr. kupujejo skupaj s partnerjem ali partnerko, močan vpliv staršev...)

Midva z ženo.

- **Iskanje informacij**

**Kako ste se lotili iskanja informacij? Ali ste kdaj že sodelovali pri nakupu/najemu nepremičnine? Koliko so vam te izkušnje pomagale pri sedanji/bodoči odločitvi?** (Notranje iskanje – izkušnje iz preteklih nakupnih odločitev; zunanje okolje – internet, prijatelji, znanci, oglasi, nepremičnine agencije...)

V zadnjih 10 letih sem aktivno spremljal nepremičninski trg s pomočjo nepremičninskih spletnih portalov in oglasov na zemljiščih. Ker nekaj nakupov ni bilo uspešnih, sem se za pomoč obrnil na nepremičninskega agenta.

**Kakšen je po vašem mnenju dostop do informacij o nepremičninah?**

V večini občin je dostop dober, nekaj občin pa kljub vsemu ne omogoča dostopa do informacij preko spleta. Drugače pa na splošno je dostop do informacij kar dober.

**Kdo vse je sodeloval pri iskanju informacij?**

Sam, žena, družina, prijatelji, nepremičninski agent.

**Ali je v procesu iskanja informacij/odločanja sodeloval kdo, ki ima znanje glede nakupa/najema nepremičnine?**

Ja, nepremičninski agent.

- **Vrednotenje in izbiranje alternativ**

**Kako je potekalo usklajevanje med člani gospodinjstva pri nakupnem odločanju (pri vrednotenju različnih alternativ/dejavnikov)? (Ali je nastopil kakšen konflikt? Ali so bila pri procesu odločanja kakšna pogajanja?) Če da, kateri dejavniki so bili ključni?**

Z ženo sva skupaj preverjala informacije o posameznih nepremičninah in se na podlagi tega odločala o pogajanjih za nakup nepremičnine.

**Mi lahko naštejete značilnosti ali kriterije, ki so za vas pomembni, ko se odločate za nakup/najem nepremičnine? Katere so tiste značilnosti, ki se jim niste bili pripravljeni odpovedati (tudi na račun drugih ne)?**

Velikost, cena, lega, lokacija v smislu npr. dobre prometne povezave. Z ženo sva imela določen maksimum cene parcele, minimalno velikost zemljišča in okvirno lego.

**V primeru, da je v nakup vpletenih več oseb: Kako je potekalo končno odločanje glede na različne vpletene? Pri katerih dejavnikih ste imeli večjo pobudo vi, pri katerih pa soodločevalec?**

V bistvu sva se z ženo enakovredno odločala o nakupu nepremičnine.

**Ali se je morda zgodilo, da ste se morali vrniti nazaj na prejšnjo stopnjo »iskanje (novih) informacij«?**

Ja, pri nekaj zazidljivih zemljiščih sva bila prepričana, da bo prišlo do nakupa, pa se zaradi različnih razlogov ni izteklo po najinih željah.

- **Nakupna odločitev**

**Če pomislite na svojo končno odločitev, se spomnite česa, kar je še posebej vplivalo nanjo, in sicer izven vas osebno? (Lahko vplivajo tako pozitivna kot negativna stališča drugih ter druge nepričakovane okoliščine.) Ali je kdo še posebej vplival na vašo odločitev? (Namerno, nenamerno.)**

Z ženo sva se skupaj odločala.

**Na nakupno odločitev lahko vplivajo tudi nekateri kulturni dejavniki (vrednote, etika, navade, pravila, tradicija...). Kaj menite, kako so ti dejavniki vplivali na vašo odločitev, do kakšne mere?**

Mislím, da se pri nakupu nisva ozirala na tradicionalne vrednote, ki veljajo v naši družbi, ampak sva natančno vedela, kakšen dom želiva imeti. Edino, kar sva vedela, je, da si želiva hišo. Oba sva navajena živeti v hiši in sedaj, ko začasno še živiva v stanovanju, imava občutek, da nama nekaj manjka. Manjka nama več prostora, neka svoboda, zemlja okoli hiše.

**Ali je morda prišlo med samim nakupnim odločanjem do odločitve, da bi raje nepremičnino najeli kot kupili in obratno? Če da, kaj je bil glavni razlog?**



Ne.

**Koliko različnih nepremičnin je bilo v ožjem izboru, preden ste se dokončno odločili?**

Tri.

**Kolikokrat ste obiskali posamezno nepremičnino?**

4x.

Kaj je prevladalo pri izbrani nepremičnini?

Lokacija pa velikost.

- **Ponakupno vedenje**

**Ali ste zadovoljni s končno odločitvijo? Če ne, kaj je razlog? Ali razmišljate o novi alternativni/zamenjavi?**

Ja, zadovoljen sem z nakupom aktualne parcele.

**Z nakupom/najemom nepremičnine se ponavadi zadovoljijo določene potrebe. Katere potrebe ste v vašem primeru zadovoljili z nakupom/ najemom?** (Po varnosti, strehi nad glavo, samouresničitev življenjskih ciljev, izboljšana samopodoba...)

Uresničitev življenjskih ciljev in zagotovitev doma za mojo družino.

**Ali bi lahko rekli, da je nepremičnina del vas, nekakšen podaljšek vaše osebnosti?**

Ne.

**Kakšna je po vašem mnenju vloga čustev pri odločanju za tako pomembno stvar, kot je nepremična?** (Npr. pozitivna emocionalnost – posameznik je dobro razpoložen in navdušen; negativna emocionalnost – posameznik je depresiven in živčen; samospoštovanje – posameznik se sprejema takega kot je in se ceni ali pa se ne čuti vrednega samospoštovanja; pogojeno samospoštovanje – posameznikova ocena o vrednosti samega sebe odvisna od tega, kako se mu zdi, da ga ocenjujejo drugi...)

Po nakupu nepremičnine sem doživel strašno odrešenje in srečo. Drugače pa med samim odločanjem nisva kaj dosti pustila, da bi na naju vplivala čustva. Vseeno je to zahteven projekt, kjer je v igri veliko denarja. Drugače pa seveda, da so pomembna čustva. Če ti neka nepremičnina ni v redu, da je neka negativna energija, potem moraš iti samo naprej.

**Ali je v vašem primeru pri nakupu/najemu prevladal razum ali čustvo – ali ste imeli občutek, da ste izbrali pravi izdelek? Kje so prevladala čustva, kje razum?** (V kateri fazi/stopnji procesa nakupnega odločanja?)

Razum. Čustva pridejo na koncu, ko si oddahneš, ko veš, da si se prav odločil. Ne znam opisati občutka.

**Kako močno vaši prijatelji gledajo na to, kako jih vidijo drugi? Kako pomembno je mnenje drugih (o vas) za vas?**

Pri nakupu nepremičnine mi ni bilo odločilno mnenje prijateljev.

**Kaj vašim prijateljem pomeni položaj v družbi? Kaj vam osebno pomeni vaš položaj v družbi?** (V kolikor je odgovor pritrdilen – ali ste na podlagi te odločitve tudi izbrali nepremičnino in sosesko, ki bi po vašem mnenju izbral tudi nekdo iz višjega družbenega sloja?)

Položaj v družbi ni vplival na mojo nakupno odločitev, prav tako mislim, da položaj v družbi ni vplival na njihove nakupne odločitve in na njihovo mnenje.

**Bi celotni postopek nakupa/najema nepremičnine ponovili? Zakaj?**

Ja, bi, ker mi je rezultat bolj pomemben od prehojene poti.

**Sedaj smo prišli do konca. Bi na to temo morda želeli še kaj dodati?**

Ne.

**Zahvaljujem se vam za sodelovanje.**

## **PRILOGA 3: Anketni vprašalnik**

### **ANKETNI VPRAŠALNIK**

Pozdravljeni!

Sem Urška Velikonja, študentka podiplomskega študija Ekonomske fakultete v Ljubljani in pripravljam magistrsko delo na temo odločanja mladih pri nakupu ali najemu svoje prve nepremičnine v Sloveniji.

Vljudno vas prosim, da si vzemite nekaj minut in izpolnite spletni anketni vprašalnik, če ste stari od 25 do vključno 34 let. Vprašalnik je popolnoma anonimen in zaupen ter je namenjen izključno analizi skupnih podatkov.

#### **BLOK (1)**

**XSTAR2a41 - V katero starostno skupino spadate?**

- do 24 let
- od 25 do 29 let
- od 30 do 34 let
- nad 35 let

#### **BLOK (1)**

**IF (2) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**Q1 - TRENUTNI BIVANJSKI STATUS**

#### **BLOK (1)**

**IF (2) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**Q2 - V kakšnem tipu naselja živite?**

- Mestno
- Predmestno
- Vaško

#### **BLOK (1)**

**IF (2) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**Q3 - Prosim, opredelite, ali v nepremičnini živite sami, ali si jo s kom delite (opišite tisto nepremičnino, v kateri bivate večino časa).**

- Živim sam/a
- Delim si jo z lastno družino
- Delim si jo s starši oziroma s sorodniki
- Delim si jo s partnerjem/ko
- Delim si jo s prijatelji
- Drugo:

**BLOK (1)****IF (2) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]****Q4 - Prosim, opredelite vaš stanovanjski status (t.j. v zvezi z nepremičnino, v kateri bivate večino časa).**

- Kot najemnik/ca stanovanja
- Kot najemnik/ca hiše
- V lastnem stanovanju
- V lastni hiši
- V stanovanju, ki je last staršev (starši živijo drugje)
- V hiši, ki je last staršev (starši živijo drugje)
- V urejenem stanovanju, ki je v lastniški hiši staršev
- V urejenem stanovanju, ki je v lastniški hiši staršev partnerja
- Pri starših
- V študentskem domu
- Drugo:

**BLOK (1)****IF (2) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]****Q5 - Prosim, označite v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami o bivanju mladih na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo.«**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
V današnjem času je za mlade v Sloveniji značilno odlašanje z odselitvijo od družine.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razlog, da mladi dlje živijo pri svojih starših, je vse daljše izobraževanje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razlog za poznejše odseljevanje mladih od doma so vse bolj negotove, fleksibilne in nestalne zaposlitve.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razlog za odlašanje odhoda mladih od doma je dobro razumevanje s starši.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razlog za odlašanje odhoda mladih od doma je poceni življenje doma.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mladi imajo na voljo premajhen obseg ponudbe najemniških stanovanj.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Majhno število finančno dostopnih stanovanj podaljšuje sobivanje s starši.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za mlade v Sloveniji ni dovolj ponudbe nepremičnin (stanovanje/hiša) na trgu.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**BLOK (3)****IF (4) Q4 = [3, 4]****Q6 - DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA NAKUP NEPREMIČNINE****BLOK (3)****IF (4) Q4 = [3, 4]**

**Q7 - Prosim, označite, kako pomembne so za vas spodnje lastnosti pri nakupu nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da mi »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pa pomeni, da mi je »Zelo pomembno.«**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Lokacija	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cena nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Stroški vzdrževanja (tekoči stroški)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Velikost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Funkcionalnost, arhitektura in razporeditev prostorov	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Opremljenost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kakovost gradnje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izgled stavbe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soseska	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Svetlost in odprtost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vrt/zunanje površine, balkon/terasa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mirna okolica, brez hrupa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Možnost parkiranja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Komunalna opremljenost (kanalizacija, internet, telefon, plin, centralno ogrevanje, elektrika, vodovod,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina mestnega središča	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina javnega prevoza, dobre prometne povezave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina ustanov (vrtec, šola, trgovina, zdravstveni dom,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina delovnega mesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina parkov, rekreativnih površin, narave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**BLOK (3)****IF (4) Q4 = [3, 4]**

**Q8 - Kdo je najbolj vplival na vašo končno odločitev nakupa nepremičnine?**

- Odločal/a sem se (pretežno) sam/a  
 Partner/ka  
 Družina

- Prijatelji, znanci, sodelavci v službi
- Strokovnjaki (npr. nepremičninska agencija, gradbeno podjetje,...)
- Drugo:

**BLOK (3)**

**IF (4) Q4 = [3, 4]**

**Q9 - Prosim, označite v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami glede nakupa nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo.«**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Ko kupuješ nepremičnino, je zelo pomembno, da ne sprejmeš napačne odločitve.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Če bi kupil/a nepremičnino, ki bi se izkazala za slabo odločitev, bi bil/a zelo jezen/a in razočaran/a.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izbrati pravo nepremičnino je precej zapleteno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pred nakupom nepremičnine moraš biti zares prepričan, da si se pravilno odločil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ko imaš na voljo več ponudb glede nepremičnin, se vedno počutiš zmedenega, katero izbrati.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina, ki si jo kupil/a, veliko pove o tebi kot osebi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnini pripisujem velik pomen, saj gre za trajnejšo dobrino, s katero »obtičiš« za dalj časa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za nepremičnine bi marsikdo lahko rekel, da gre za kompleksen proces odločanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za izbiro prave nepremičnine porabiš zelo veliko časa in vložiš zelo veliko truda.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri izbiranju nepremičnine moraš biti pripravljen sklepati tudi kompromise.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Iskanje prave nepremičnine lahko postane zelo stresno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
V procesu nakupa nepremičnine me začnejo zanimati vse stvari v zvezi z nepremičninami.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri nakupu nepremičnine mora prevladovati razum in ne čustvo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Že samo poizvedovanje o nepremičninah mi je predstavljalo veselje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**BLOK (3)**

**IF (4) Q4 = [3, 4]**

**Q10 - Prosim, označite, kdo je v večji meri izbral oziroma bil vpleten pri naslednjih kriterijih, povezanih z vašo nepremičnino? Če določen kriterij ni relevanten ta vašo odločitev, prosim označite odgovor »Ni relevantno«.**

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Arhitekturne rešitve nepremičnine(funkcionalna razporeditev prostorov)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izbira števila sob	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v kuhinji	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v dnevni sobi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v spalnici	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Opremljanje kopalnice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estetski videz ureditve nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kakovost gradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Energetski vidik (ogrevanje, izolacija, elektrika,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izgled stavbe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost internetne povezave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost opremljenosti plina	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost kanalizacije	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost vodovoda	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (3)

IF (4) Q4 = [3, 4]

**Q11 - Prosim, označite, v kolikšni meri so bili spodaj navedeni kriteriji pomembni za vaš izbor soseske, v kateri ste kupovali nepremičnino, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pomeni »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno niti pomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Ugled soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejeni sosedski odnosi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Varnost soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek boljšega položaja v družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek večje pripadnosti družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (3)

IF (4) Q4 = [3, 4]

**Q12 - Prosim, označite, v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami glede kupljene nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo« .**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Nepremičnina mi omogoča bivanje na svojem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi izpolnjuje potrebo po miru.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi omogoča, da bom lahko imel/a otroke.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi omogoča uresničitev življenjskega cilja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi predstavlja podaljšek moje osebnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina izraža mojo samopodobo, po kateri se vidi moj življenjski stil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi omogoča občutek varnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (3)

IF (4) Q4 = [3, 4]

**Q13 - Prosim, označite, kako pomembni so za vas naslednji dejavniki, ki so morda vplivali na vašo nakupno odločitev za nepremičnino, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ni pomembno in ocena 5 pomeni »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Ni niti pomembno niti nepomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Vrednote	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rituali (npr. skupno obedovanje vpliva na izbiro dovolj velike jedilnice,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vpliv prijateljev na nakup nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vpliv družine na nakup nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek boljšega položaja v družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek večje pripadnosti družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

**Q14 - DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA NAJEM NEPREMIČNINE**

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

**Q15 - Prosim, označite, kako pomembne so za vas spodnje lastnosti pri najemu nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da mi »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pa pomeni, da mi je »Zelo pomembno.«**



	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno niti pomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Lokacija	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Višina najemnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tekoči stroški	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Velikost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Funkcionalnost, arhitektura in razporeditev prostorov	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Opremljenost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kakovost gradnje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izgled stavbe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soseska	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Svetlost in odprtost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vrt/zunanje površine, balkon/terasa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mirna okolica, brez hrupa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Možnost parkiranja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Komunalna opremljenost (kanalizacija, internet, telefon, plin, centralno ogrevanje, električna, vodovod,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina mestnega središča	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina javnega prevoza, dobre prometne povezave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina ustanov (vrtec, šola, trgovina, zdravstveni dom,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina delovnega mesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina parkov, rekreativnih površin, narave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Osebnost lastnika/ce nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## BLOK (5)

### IF (6) Q4 = [1, 2]

**Q16 - Prosim, označite v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami glede najema nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo.«**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Ko najemaš nepremičnino, je zelo pomembno, da ne sprejmeš napačne odločitve.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Če bi najel/a nepremičnino, ki bi se izkazala za slabo odločitev, bi bil/a zelo jezen/a in razočaran/a.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izbrati pravo nepremičnino je precej zapleteno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pred najemom nepremičnine moraš biti zares prepričan, da si se pravilno odločil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ko imaš na voljo več ponudb glede nepremičnin,	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
se vedno počutiš zmedenega, katero izbrati.					
Nepremičnina, ki si jo najel/a, veliko pove o tebi kot osebi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnini pripisujem velik pomen ,saj gre za trajnejšo dobrino, s katero »obtichiš« za dalj časa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za nepremičnine bi marsikdo lahko rekel, da gre za kompleksen proces odločanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za izbiro prave nepremičnine porabiš zelo veliko časa in vložiš zelo veliko truda.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri izbiranju nepremičnine moraš biti pripravljen sklepati tudi kompromise.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Iskanje prave nepremičnine lahko postane zelo stresno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
V procesu najema nepremičnine me začnejo zanimati vse stvari v zvezi z nepremičninami.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri najemu nepremičnine mora prevladovati razum in ne čustvo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Že samo poizvedovanje o nepremičninah mi je predstavljalo veselje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

Q17 - Kdo je najbolj vplival na vašo končno odločitev najema nepremičnine?

- Odločal/a sem se (pretežno) sam/a
- Partner/ka
- Družina
- Prijatelji, znanci, sodelavci v službi
- Strokovnjaki (npr. nepremičninska agencija, gradbeno podjetje,...)
- Drugo:

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

Q18 - Prosim, označite, kdo je v večji meri izbral oziroma bil vpleten pri naslednjih kriterijih, povezanih z vašo nepremičnino? Če določen kriterij ni relevanten za vašo odločitev, prosim označite odgovor »Ni relevantno«.

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Arhitekturne rešitve nepremičnine(funkcionalna razporeditev prostorov)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izbira števila sob	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v kuhinji	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v dnevni sobi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Partner/ka se je odločil/a sam/a	Partner/ka je imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela sva enako vlogo	Odločil/a sem se sam/a	Ni relevantno
Razporeditev pohištva v spalnici	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Opremljanje kopalnice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estetski videz ureditve nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kakovost gradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Energetski vidik (ogrevanje, izolacija, elektrika,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izgled stavbe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost internetne povezave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost opremljenosti plina	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost kanalizacije	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost vodovoda	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

**Q19 - Prosim, označite, v kolikšni meri so bili spodaj navedeni kriteriji pomembni za vaš izbor soseske, v kateri najemate nepremičnino, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pomeni »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno, niti nepomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Ugled soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejeni sosedski odnosi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Varnost soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek boljšega položaja v družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek večje pripadnosti družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

**Q20 - Prosim, označite, v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami glede najete nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo«.**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Najeta nepremičnina mi omogoča bivanje na svojem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Najeta nepremičnina mi izpolnjuje potrebo po miru.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Najeta nepremičnina mi omogoča, da bom lahko imel/a otroke.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Najeta nepremičnina mi omogoča uresničitev življenjskega cilja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Najeta nepremičnina mi predstavlja podaljšek moje osebnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Najeta nepremičnina izraža mojo samopodobo, po kateri se vidi moj življenjski stil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Najeta nepremičnina mi omogoča občutek varnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (5)

IF (6) Q4 = [1, 2]

**Q21 - Prosim, označite, kako pomembni so za vas naslednji dejavniki, ki so morda vplivali na vašo odločitev za najem nepremičnine, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pomeni »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Ni niti pomembno niti nepomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Vrednote	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rituali (npr. skupno obedovanje vpliva na izbiro dovolj velike jedilnice,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vpliv prijateljev na nakup nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vpliv družine na nakup nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek boljšega položaja v družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek večje pripadnosti družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

**Q22 - DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA NAJEM ALI NAKUP NEPREMIČNINE**

### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

**Q23 - Prosim, označite, kako pomembne so za vas spodnje lastnosti pri najemu ali nakupu nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da mi »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pa pomeni, da mi je »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno niti pomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Lokacija	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Cena nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Višina najemnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Stroški vzdrževanja (tekoči stroški)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno niti pomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Velikost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Funkcionalnost, arhitektura in razporeditev prostorov	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Opremljenost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kakovost gradnje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izgled stavbe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soseska	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Svetlost in odprtost nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vrt/zunanje površine, balkon/terasa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mirna okolica, brez hrupa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Možnost parkiranja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Komunalna opremljenost (kanalizacija, internet, telefon, plin, centralno ogrevanje, električna, vodovod,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina mestnega središča	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina javnega prevoza, dobre prometne povezave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina ustanov (vrtec, šola, trgovina, zdravstveni dom,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina delovnega mesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina parkov, rekreativnih površin, narave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Osebnost lastnika/ce nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

**Q24 - Prosim, označite v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami glede najema ali nakupa nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo«.**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Ko najemaš ali kupuješ nepremičnino, je zelo pomembno, da ne sprejmeš napačne odločitve.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Če bi najel/a ali kupil/a nepremičnino, ki bi se izkazala za slabo odločitev, bi bil/a zelo jezen/a in razočaran/a.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izbrati pravo nepremičnino je precej zapleteno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pred najemom ali nakupom nepremičnine moraš biti zares prepričan, da si se pravilno odločil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ko imaš na voljo več ponudb glede nepremičnin, se vedno počutiš zmedenega, katero izbrati.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina, ki si jo najel/a ali kupil/a, veliko pove o tebi kot osebi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Nepremičnini pripisujem velik pomen ,saj gre za trajnejšo dobrino, s katero »obtičiš« za dalj časa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za nepremičnine bi marsikdo lahko rekel, da gre za kompleksen proces odločanja.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Za izbiro prave nepremičnine porabiš zelo veliko časa in vložiš zelo veliko truda.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri izbiranju nepremičnine moraš biti pripravljen sklepati tudi kompromise.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Iskanje prave nepremičnine lahko postane zelo stresno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
V procesu najema ali nakupa nepremičnine me začnejo zanimati vse stvari v zvezi z nepremičninami.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pri najemu ali nakupu nepremičnine mora prevladovati razum in ne čustvo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Že samo poizvedovanje o nepremičninah mi je predstavljalo veselje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

#### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

#### Q25 - Kdo bi najbolj vplival na vašo končno odločitev najema ali nakupa nepremičnine?

- Odločal/a bi se (pretežno) sam/a
- Partner/ka
- Družina
- Prijatelji, znanci, sodelavci v službi
- Strokovnjaki (npr. nepremičninska agencija, gradbeno podjetje,...)
- Drugo:

#### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

#### Q26 - Prosim, označite, kdo bi po vašem mnenju v večji meri izbral oziroma bil vpleten pri naslednjih kriterijih, povezanih z vašo nepremičnino? Če določen kriterij ni relevanten za vašo odločitev, prosim označite odgovor »Ni relevantno«.

	Partner/ka bi se odločil/a sam/a	Partner/ka bi imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela bi enako vlogo	Odločil/a bi se sam/a	Ni relevantno
Arhitekturne rešitve nepremičnine(funkcionalna razporeditev prostorov)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izbira števila sob	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v kuhinji	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Partner/ka bi se odločil/a sam/a	Partner/ka bi imel/a večjo vlogo kot jaz	Imela bi enako vlogo	Odločil/a bi se sam/a	Ni relevantno
Razporeditev pohištva v dnevni sobi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Razporeditev pohištva v spalnici	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Opremljanje kopalnice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estetski videz ureditve nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kakovost gradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Energetski vidik (ogrevanje, izolacija, elekrika,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Izgled stavbe	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost internetne povezave	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost opremljenosti plina	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost kanalizacije	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost vodovoda	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

**Q27 - Prosim, označite, v kolikšni meri bi bili spodaj navedeni kriteriji pomembni za vaš izbor soseske, v kateri najemate ali kupujete nepremičnino, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pomeni »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Niti ni pomembno, niti nepomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Ugled soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejenost soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Urejeni sosedski odnosi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Varnost soseske	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek boljšega položaja v družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek večje pripadnosti družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

**Q28 - Prosim, označite, v kolikšni meri se strinjate z naslednjimi trditvami glede nepremičnine na lestvici od 1 do 5, kjer ocena 1 pomeni, da »Sploh ne strinjam« s trditvijo in ocena 5 pomeni »Povsem se strinjam s trditvijo«.**

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
Nepremičnina mi omogoča bivanje na svojem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi izpolnjuje potrebo po miru.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi omogoča, da bom lahko imel/a otroke.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi omogoča uresničitev	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	1 - Sploh se ne strinjam	2 - Se ne strinjam	3 - Niti se ne strinjam niti se strinjam	4 - Se strinjam	5 - Povsem se strinjam
življenjskega cilja.					
Nepremičnina mi predstavlja podaljšek moje osebnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina izraža mojo samopodobo, po kateri se vidi moj življenjski stil.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina mi omogoča občutek varnosti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (7)

IF (8) Q4 = [5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

**Q29 - Prosim, označite, kako pomembni so za vas naslednji dejavniki, ki bi morda vplivali na vašo odločitev za najem ali nakup nepremičnine, kjer ocena 1 pomeni »Sploh ni pomembno« in ocena 5 pomeni »Zelo pomembno«.**

	1 - Sploh ni pomembno	2 - Nepomembno	3 - Ni niti pomembno niti nepomembno	4 - Pomembno	5 - Zelo pomembno
Vrednote	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rituali (npr. skupno obedovanje vpliva na izbiro dovolj velike jedilnice,...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vpliv prijateljev na nakup nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vpliv družine na nakup nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek boljšega položaja v družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Občutek večje pripadnosti družbi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

### BLOK (9)

IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]

**XSPOL - Spol:**

- Moški  
 Ženski

### BLOK (9)

IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]

**XIZ1a22 - Stopnja dokončane izobrazbe:**

- Osnovna šola  
 Srednja poklicna šola  
 Gimnazija, srednja šola  
 Višje- ali visokošolska diploma, univerzitetna diploma  
 Specializacija ali magisterij  
 Doktorat



**BLOK (9)**

**IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**XDS2a4 - Delovna aktivnost:**

- Zaposlena/a za določen čas
- Zaposlen/a za nedoločen čas
- Nezaposlen/a
- Študent/ka

**BLOK (9)**

**IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**Q30 - Kolikšen je vaš osebni mesečni neto dohodek?**

- Do vključno 700 EUR
- Od 700 do vključno 1.000 EUR
- Od 1.000 do vključno 1.300 EUR
- Od 1.300 do vključno 1.600 EUR
- Od 1.600 do vključno 1.900 EUR
- Več kot 1.000 EUR

**BLOK (9)**

**IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**Q31 - Koliko oseb živi z vami v gospodinjstvu? Če živite v več gospodinjstvih, prosim upoštevajte tistega, kjer preživite največ časa.**

**BLOK (9)**

**IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**Q32 - Kolikšen je mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva?**

- Do vključno 1.000 EUR
- Od 1.000 do vključno 1.500 EUR
- Od 1.500 do vključno 2.000 EUR
- Od 2.000 do vključno 2.500 EUR
- Od 2.500 do vključno 3.000 EUR
- Več kot 3.000 EUR

**BLOK (9)**

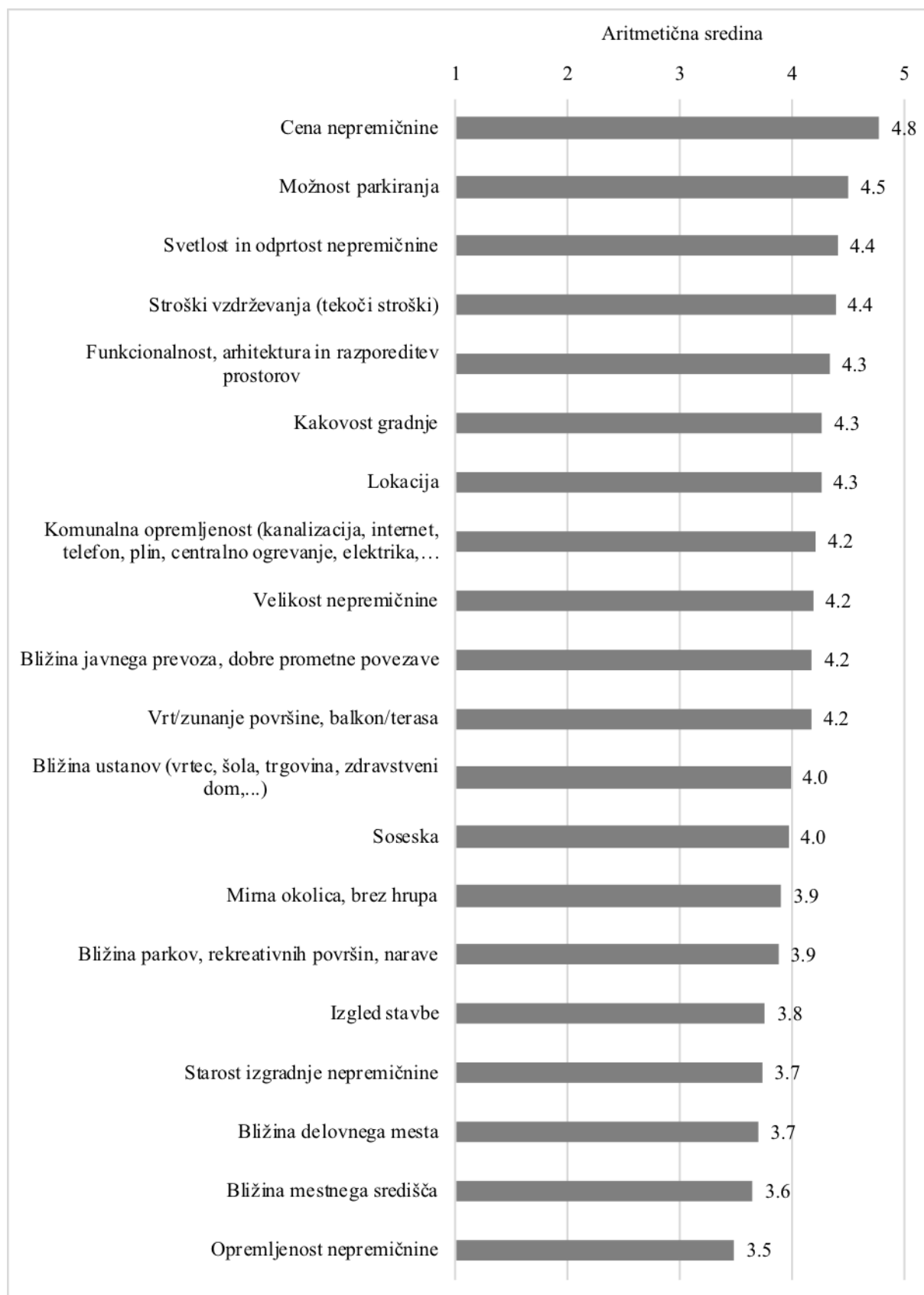
**IF (10) XSTAR2a41 = [2] or XSTAR2a41 = [3]**

**XZST1surs42 - Kakšen je vaš zakonski stan?**

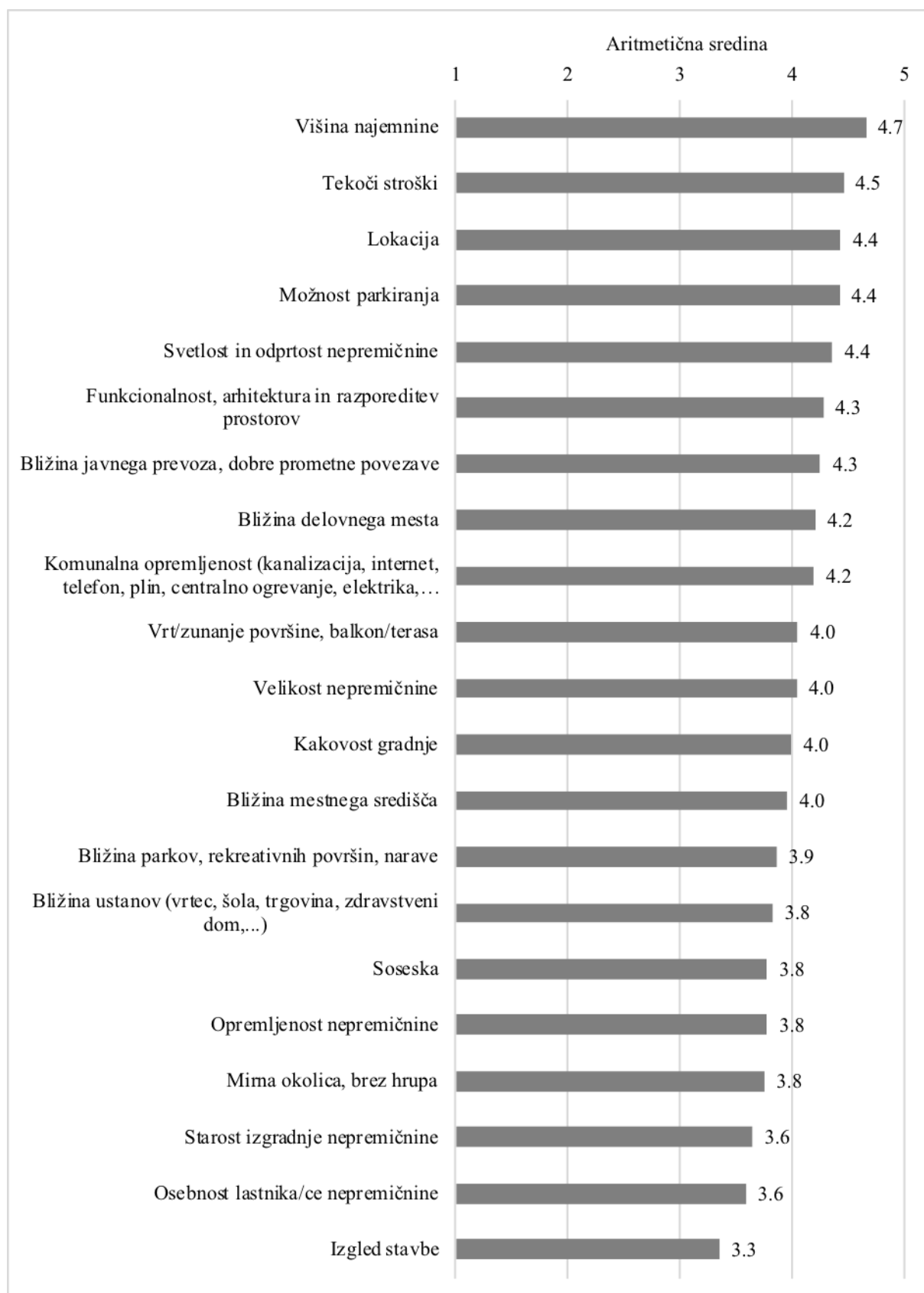
- Samski
- Poročen

- Izven zakonska skupnost
- Ločen
- Poročen, a živim ločeno
- Vdovel

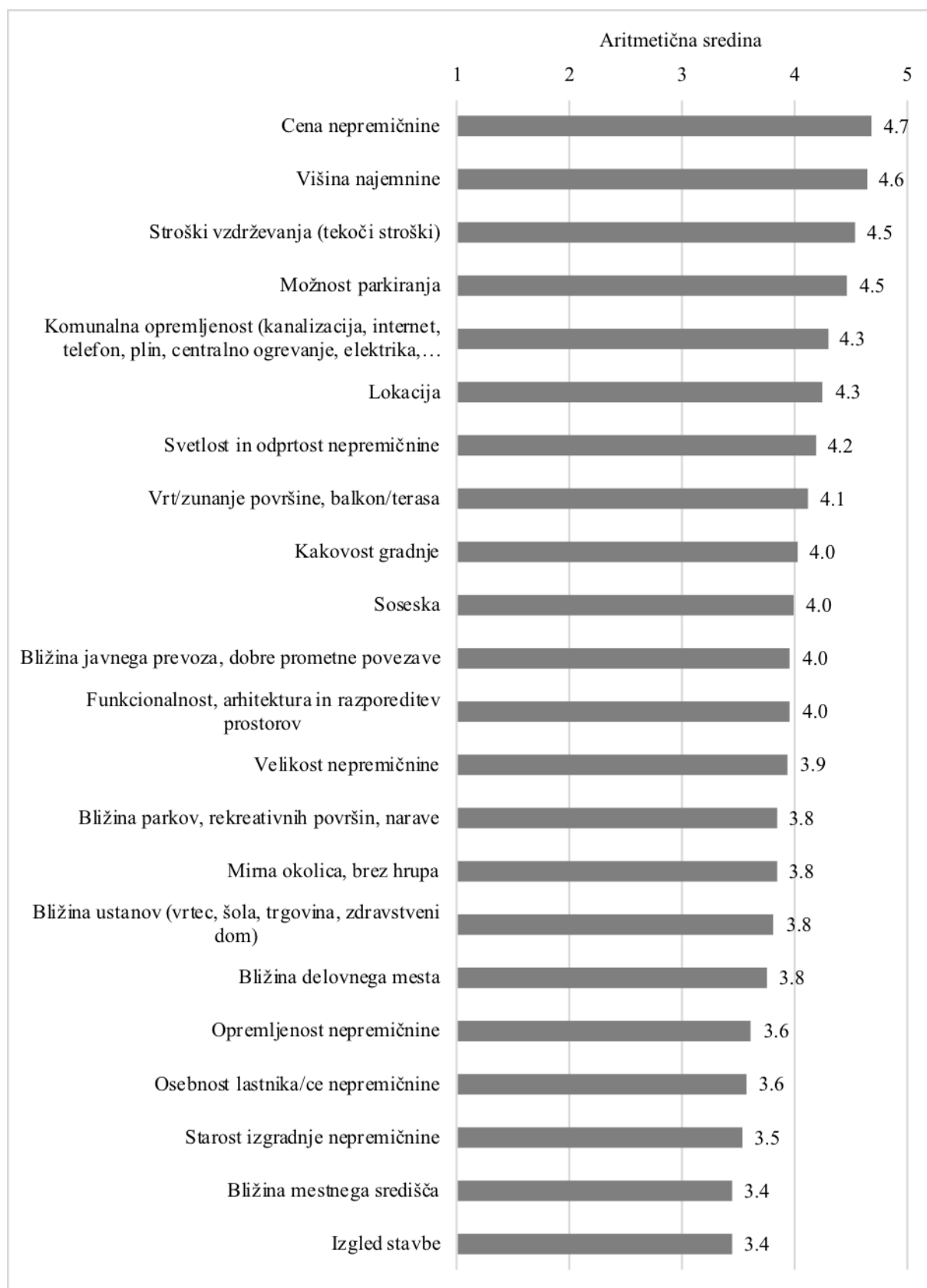
## PRILOGA 4: Pomembnost lastnosti pri nakupu nepremičnine



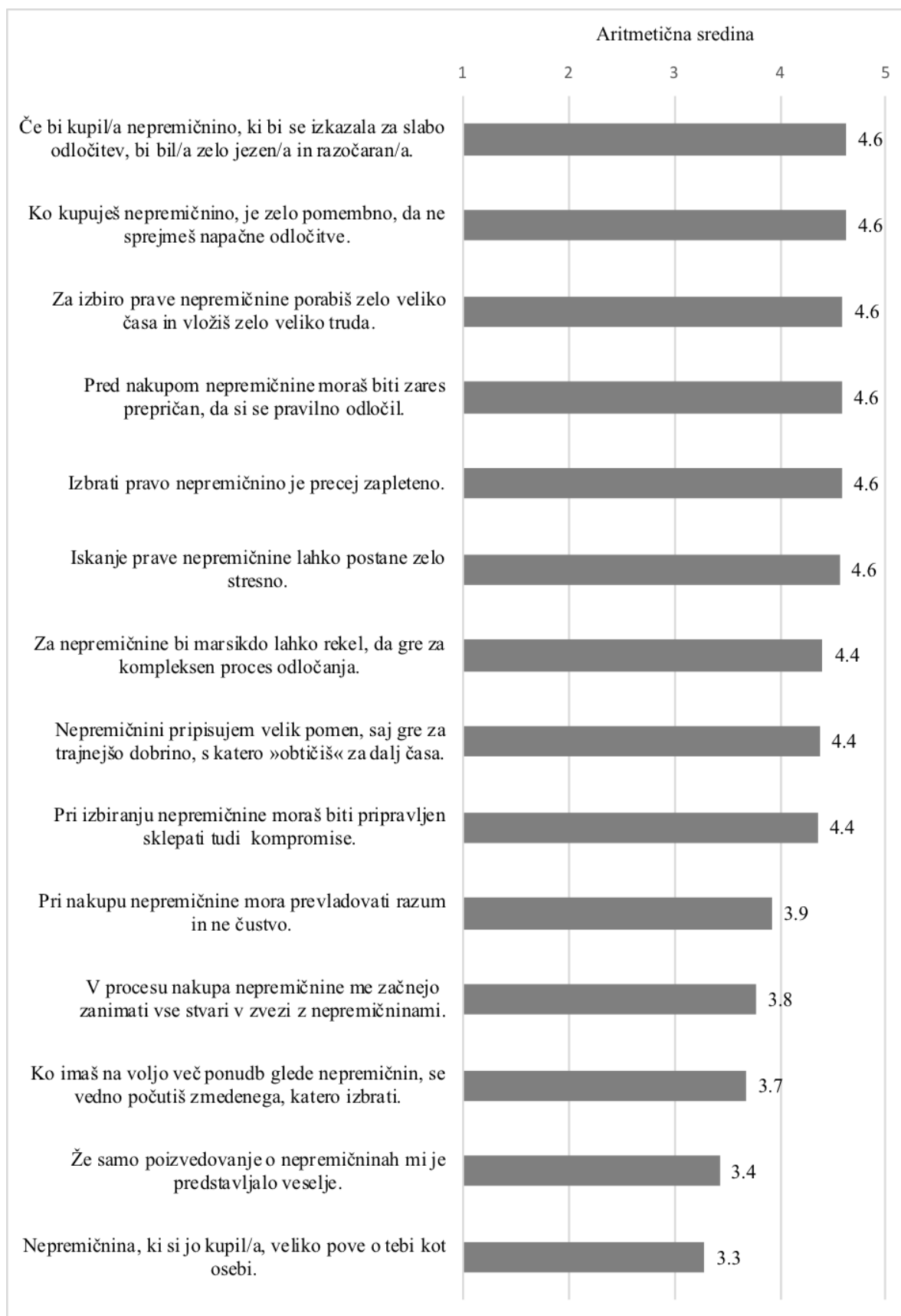
## PRILOGA 5: Pomembnost lastnosti pri najemu nepremičnine



## PRILOGA 6: Pomembnost lastnosti pri nakupu ali najemu nepremičnine



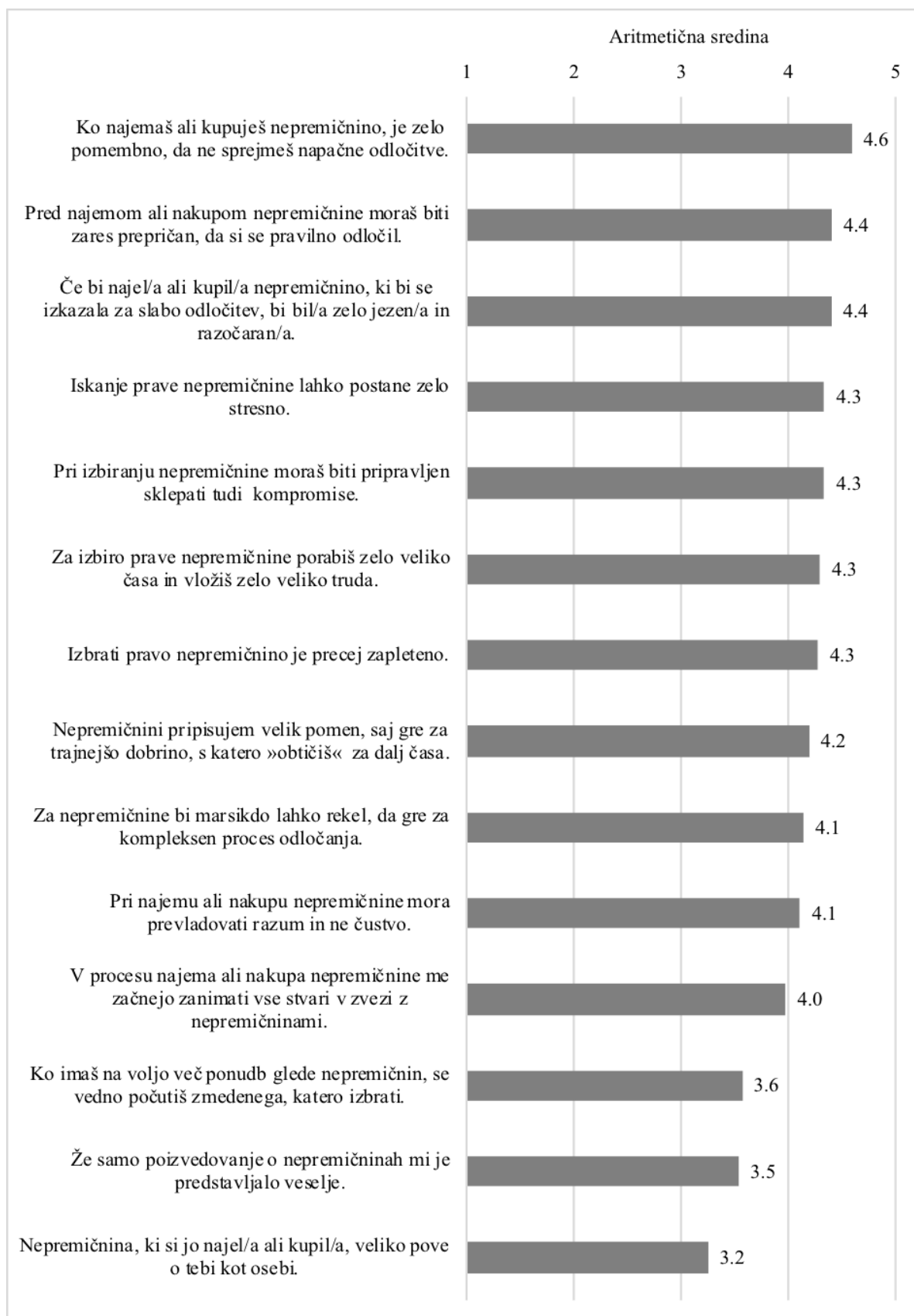
## PRILOGA 7: Strinjanje s trditvami glede nakupa nepremičnine



## PRILOGA 8: Strinjanje s trditvami glede najema nepremičnine



## PRILOGA 9: Strinjanje s trditvami glede nakupa ali najema nepremičnine





**PRILOGA 10: SPSS izpisi**

*Tabela 1: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 1 s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (podatki)*

			Delovna aktivnost			Total
			Ostalo	Zaposlen/a za nedoločen čas	Zaposlen/a za določen čas	
Prosim, opredelite vaš stanovanjski status (t.j. v zvezi z nepremičnino, v kateri bivate večino časa).	Ostalo	N	12	67	102	181
		Delovna aktivnost (%)	75,0%	85,9%	54,0%	64,0%
	Lastna nepremičnina	N	4	11	87	102
		Delovna aktivnost (%)	25,0%	14,1%	46,0%	36,0%
Total		N	16	78	189	283
		Delovna aktivnost (%)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

*Tabela 2: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 1 s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (rezultati)*

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	25,315 <sup>a</sup>	2	,000
N of Valid Cases	283		

*Tabela 3: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (podatki)*

Kolikšen je vaš osebni mesečni neto dohodek?

	Dohodek	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nizki	74	26,1	26,2	26,2
	Srednji	148	52,3	52,5	78,7
	Visoki	60	21,2	21,3	100,0
	Total	282	99,6	100,0	
Missing	System	1	,4		
Total		283	100,0		

*Tabela 4: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (podatki)*

Kolikšen je mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva?

	Dohodek	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nizki	52	18,4	18,5	18,5
	Srednji	114	40,3	40,6	59,1
	Visoki	115	40,6	40,9	100,0
	Total	281	99,3	100,0	
Missing	System	2	,7		
Total		283	100,0		

*Tabela 5: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (podatki)*

Prosim, opredelite vaš stanovanjski status (t.j. v zvezi z nepremičnino, v kateri bivate večino časa).

	Stanovanjski status	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ostalo	97	34,3	34,3	34,3
	Najem nepremičnine	84	29,7	29,7	64,0
	Lastna nepremičnina	102	36,0	36,0	100,0
	Total	283	100,0	100,0	

Tabela 6: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (podatki)

			Kolikšen je vaš osebni mesečni neto dohodek?			Total
			Nizki	Srednji	Visoki	
Prosim, opredelite vaš stanovanjski status (t.j. v zvezi z nepremičnino, v kateri bivate večino časa).	Ostalo	N	42	40	14	96
		Osebni mesečni neto dohodek (%)	56,8%	27,0%	23,3%	34,0%
	Najem nepremičnine	N	21	43	20	84
		Osebni mesečni neto dohodek (%)	28,4%	29,1%	33,3%	29,8%
	Lastna nepremičnina	N	11	65	26	102
		Osebni mesečni neto dohodek (%)	14,9%	43,9%	43,3%	36,2%
Total	N	74	148	60	282	
	Osebni mesečni neto dohodek (%)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Tabela 7: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (rezultati –osebni mesečni neto dohodek)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	28,300 <sup>a</sup>	4	,000
N of Valid Cases	282		

Tabela 8: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (podatki)

			Kolikšen je mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva?			Total
			Nizki	Srednji	Visoki	
Prosim, opredelite vaš stanovanjski status (t.j. v zvezi z nepremičnino, v kateri bivate večino časa).	Ostalo	N	14	41	40	95
		Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva (%)	26,9%	36,0%	34,8%	33,8%
	Najem nepremičnine	N	21	37	26	84
		Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva (%)	40,4%	32,5%	22,6%	29,9%
	Lastna nepremičnina	N	17	36	49	102
		Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva (%)	32,7%	31,6%	42,6%	36,3%
Total	N	52	114	115	281	
	Mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva (%)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Tabela 9: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 2a, Hipoteze 2b, Hipoteze 2c in Hipoteze 2d s Pearsonovim Hi-kvadrat testom (rezultati –mesečni neto dohodek celotnega gospodinjstva)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,272 <sup>a</sup>	4	,122
N of Valid Cases	281		

*Tabela 10: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3a s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)*

Lastniki		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Prosim, označite, kako pomembna vam je:	Lokacija	4,25	102	,608	,060
	Velikost nepremičnine	4,19	102	,521	,052

*Tabela 11: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3a s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (rezultati)*

Lastniki		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Prosim, označite, kako pomembna vam je lokacija. Prosim, označite, kako pomembna vam je velikost nepremičnine	,069	,748	,074	-,078	,216	,927	101	,356

*Tabela 12: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3a s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)*

Najemniki		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Prosim, označite, kako pomembna vam je:	Lokacija	4,43	84	,626	,068
	Velikost nepremičnine	4,04	84	,548	,060

*Tabela 13: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3a s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (rezultati)*

Najemniki		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Prosim, označite, kako pomembna vam je lokacija. Prosim, označite, kako pomembna vam je velikost nepremičnine.	,393	,807	,088	,218	,568	4,462	83	,000

*Tabela 14: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3b s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)*

Lastniki		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Prosim, označite, kako pomembna vam je:	Lokacija	4,25	102	,608	,060
	Cena nepremičnine	4,77	102	,525	,052

*Tabela 15: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3b s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (rezultati)*

Lastniki		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Prosim, označite, kako pomembna vam je lokacija. Prosim, označite, kako pomembna vam je cena nepremičnine.	-,520	,754	,075	-,668	-,371	-6,957	101	,000

Tabela 16: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3b s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)

Najemniki		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Prosim, označite, kako pomembna vam je:	Lokacija	4,43	83	,628	,069
	Višina najemnine	4,65	83	,504	,055

Tabela 17: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 3b s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (rezultati)

Najemniki		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	Prosim, označite, kako pomembna vam je lokacija. Prosim, označite, kako pomembna vam je višina najemnine.	-,217	,856	,094	-,404	-,030	-2,308	82	,024

Tabela 18: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 4 s t-testom za en vzorec (podatki)

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Vpletenost v nakup - lastniki	101	4,2007	,39755	,03956
Vpletenost v najem- najemniki	84	3,9508	,54322	,05927

Tabela 19: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 4 s t-testom za en vzorec (rezultati)

	Test Value = 3.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Vpletenost v nakup - lastniki	17,713	100	,000	,70069	,6222	,7792
Vpletenost v najem - najemniki	7,606	83	,000	,45081	,3329	,5687

Tabela 20: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 5a, Hipoteze 5b, Hipoteze 5c in Hipoteze 5d s t-testom za preizkušanje enakosti dveh aritmetičnih sredin za neodvisna vzorca (podatki)

Lastniki	Spol	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Opremljanje	Moški	54	2,8571	,68315	,09296
	Ženski	47	3,4012	,45919	,06698
Tehnični in energetski vidik	Moški	54	3,6574	,40934	,05570
	Ženski	47	3,0824	1,06139	,15482

Tabela 21: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 5a, Hipoteze 5b, Hipoteze 5c in Hipoteze 5d s t-testom za preizkušanje enakosti dveh aritmetičnih sredin za neodvisna vzorca (rezultati)

Lastniki		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Opremljanje	Equal variances assumed	4,216	,043	-4,624	99	,000	-,54407	,11765	-,77752	-,31063
	Equal variances not assumed			-4,748	93,330	,000	-,54407	,11458	-,77160	-,31655
Tehnični in energetski vidik	Equal variances assumed	36,876	,000	3,681	99	,000	,57496	,15621	,26501	,88491
	Equal variances not assumed			3,494	57,840	,001	,57496	,16454	,24559	,90433



Tabela 22: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 5a, Hipoteze 5b, Hipoteze 5c in Hipoteze 5d s t-testom za preizkušanje enakosti dveh aritmetičnih sredin za neodvisna vzorca (podatki)

Najemniki	Spol	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Opremljanje	Moški	37	3,1583	,75951	,12486
	Ženski	47	3,7457	,47049	,06863
Tehnični in energetski vidik	Moški	37	3,8682	,49296	,08104
	Ženski	47	3,6676	,95741	,13965

Tabela 23: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 5a, Hipoteze 5b, Hipoteze 5c in Hipoteze 5d s t-testom za preizkušanje enakosti dveh aritmetičnih sredin za neodvisna vzorca (rezultati)

Najemniki		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Opremljanje		21,878	,000						Lower	Upper
	Equal variances assumed			-4,350	82	,000	-,58739	,13502	-,85600	-,31879
	Equal variances not assumed			-4,123	56,967	,000	-,58739	,14248	-,87271	-,30208
Tehnični in energetski vidik	Equal variances assumed	15,401	,000	1,159	82	,250	,20069	,17318	-,14382	,54520
	Equal variances not assumed			1,243	71,795	,218	,20069	,16146	-,12120	,52258

Tabela 24: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 6 s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)

Lastniki		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Nepremičninski dejavniki	3,9474	102	,36473	,03611
	Psihološki dejavniki	3,9454	102	,53075	,05255
Pair 2	Nepremičninski dejavniki	3,9474	102	,36473	,03611
	Sociološki dejavniki	3,1830	102	,51357	,05085

Tabela 25: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 6 s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)

Lastniki		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Nepremičninski dejavniki in psihološki dejavniki	102	,212	,032
Pair 2	Nepremičninski dejavniki in sociološki dejavniki	102	,424	,000

Tabela 26: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 6 s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (rezultati)

Lastniki		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Nepremičninski dejavniki - Psihološki dejavniki	,00206	,57676	,05711	-,11123	,11534	,036	101	,971
Pair 2	Nepremičninski dejavniki - Sociološki dejavniki	,76443	,48791	,04831	,66859	,86026	15,823	101	,000

Tabela 27: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 6 s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)

Najemniki		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Nepremičninski dejavniki	3,8894	83	,42561	,04672
	Psihološki dejavniki	3,4555	83	,63083	,06924
Pair 2	Nepremičninski dejavniki	3,8823	84	,42796	,04669
	Sociološki dejavniki	2,8512	84	,76048	,08297

Tabela 28: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 6 s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (podatki)

Najemniki		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Nepremičninski dejavniki in Psihološki dejavniki	83	,446	,000
Pair 2	Nepremičninski dejavniki in Sociološki dejavniki	84	,480	,000

Tabela 29: SPSS izpis za preverjanje Hipoteze 6 s t-testom za analizo dveh odvisnih vzorcev (rezultati)

Najemniki		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Nepremičninski dejavniki - Psihološki dejavniki	,43385	,58287	,06398	,30658	,56112	6,781	82	,000
Pair 2	Nepremičninski dejavniki - Sociološki dejavniki	1,03114	,67030	,07314	,88567	1,17660	14,099	83	,000