

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA PONUDBE IN POVPRAŠEVANJA NA
STANOVANJSKEM TRGU JUŽNE PRIMORSKE**

Ljubljana, maj 2009

MOJCA FERFOLJA

IZJAVA

Študentka **MOJCA FERFOLJA** izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **dr. ANDREJE CIRMAN**, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 6.5.2009

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPREDELITEV NEPREMIČNINSKEGA TRGA	2
1.1 Splošno o nepremičninah	2
1.1.1 Pojem nepremičnine in njene lastnosti	2
1.1.2 Vrste nepremičnin	3
1.2 Trg nepremičnin	4
1.2.1 Značilnosti trga nepremičnin	4
1.2.2 Ponudba in povpraševanje na trgu nepremičnin	6
1.3 Zakonodaja pri nepremičninah v Sloveniji	7
1.3.1 Zakoni povezani z nepremičninskim trgom	7
1.3.2 Davki pri prometu z nepremičninami	7
2 ANALIZA	9
2.1 Analiza nepremičninskega trga	9
2.2 Analiza trga stanovanjskih nepremičnin na južnem primorskem	9
2.2.1 Pregled glavnih ekonomskih značilnosti	9
2.2.2 Natančnejša opredelitev trga in proučevanih nepremičnin	10
2.2.3 Analiza ponudbe in povpraševanja ter trenutnega stanja na trgu stanovanj	11
2.3 Gibanje cen na nepremičninskem trgu južne primorske	13
2.4 Analiza ankete	17
SKLEP	34
LITERATURA IN VIRI	36

UVOD

Večina ljudi se vsaj enkrat v življenju sooči z nakupom stanovanja, saj predstavlja potreba po domu oziroma stanovanju eno izmed osnovnih človekovih potreb. Nepremičninski trg sicer poteka podobno kot vsak drug trg, imamo torej na eni strani kupca, na drugi pa prodajalca, ker pa so v igri visoke denarne vrednosti in ponavadi nakup predstavlja veliko obremenitev kupčevega proračuna, posega vmes še država z raznimi predpisi, zakoni, regulativami in seveda davki.

Slovenski nepremičninski trg se je začel razvijati že v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja, prav v zadnjih nekaj letih pa smo bili priča pravi nepremičninski eksploziji, ko so cene rasle iz dneva v dan in so pred nekaj meseci dosegle ponekod ekstremne vrednosti. Razlog za to lahko vidimo v velikem povpraševanju in majhni ponudbi, ki se ni bila sposobna prilagajati le-temu. Danes je situacija precej spremenjena, ponudba v večini primerov že presega povpraševanje, cene iz tega razloga ne rastejo več, na naš trg pa je nekoliko udarila tudi že svetovna gospodarska in finančna kriza.

V diplomskem delu sem se predvsem posvetila trgu lastniških stanovanj in tako analizirala trenutno stanje stanovanjskega trga ter s pomočjo raznih člankov, strokovnih mnenj in ankete ugotovila, ali je ta trg res že v alarmantnem stanju in kaj se nam obeta v prihodnosti.

V začetku sem na kratko podala dejstva o nepremičninah, zajela sem neminljiv opis pojma nepremičnine ter opis njenih lastnosti. Nadaljevala sem z opisom samega nepremičninskega trga, tako z vidika značilnosti kot tudi ponudbe in povpraševanja, prikazala pa sem tudi delitev trga, s čimer sem želela poudariti, da sem se v diplomskem delu osredotočila le na del nepremičninskega trga, in sicer stanovanjskega trga. Za konec teoretičnega dela sem se dotaknila še veljavne zakonodaje in davkov na nepremičninskem področju.

Drugi del diplomskega dela zajema analizo stanovanjskega trga južne Primorske z opisom ekonomskega stanja tega dela Slovenije, analizirani pa so tudi ponudba in povpraševanje ter gibanje cen stanovanjskih enot. Na ta način sem želela prikazati tako preteklo dogajanje kot tudi trenutno stanje na tem trgu ter projekcije za prihodnost. Zadnji, vendar najpomembnejši del diplomske naloge pa predstavlja podrobna grafična in opisna analiza ankete med ljudmi, ki se zanimajo za nakup stanovanja na južnem Primorskem, s katero bodo prikazane trenutne potrebe in želje povpraševalcev na tem trgu.

1 OPREDELITEV NEPREMIČNINSKEGA TRGA

1.1 Splošno o nepremičninah

1.1.1 Pojem nepremičnine in njene lastnosti

Nepremičnina je v 18. členu Stvarnopravnega zakonika (v nadaljevanju SPZ) opredeljena kot prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami. Vse druge stvari so premičnine. Ta definicija je logična posledica načela povezanosti objekta z zemljiščem, ki ga določa 8. člen SPZ. Pojem nepremičnine je enak pojmu zemljišča oziroma zemljiške parcele, kot jo opredeljuje zemljiškoknjižno pravo. Nepremičnina torej ni zgradba (stanovanjska hiša, hotel, grad), temveč zemljišče. Zgradba pa je ne glede na svojo vrednost zgolj sestavina oziroma »privesek« zemljišča (Tratnik, 2004, str. 31).

Glede na to, da se v diplomskem delu osredotočam na stanovanjske nepremičnine podajam v nadaljevanju še opredelitev tega nepremičninskega segmenta. Stanovanje je definirano kot skupino prostorov, namenjenih za trajno bivanje, praviloma z enim vhodom, ne glede na to, ali so prostori v stanovanjski stavbi ali drugi stavbi (npr. v poslovno stanovanjski stavbi). K določenim stanovanjem pa lahko pripadajo tudi individualni prostori, kot so atrij, klet, drvarnica, terasa, garaža, balkon ali loža (GEA College, 2007, str. 106). Stanovanja so locirana v večstanovanjskih ali poslovno stanovanjskih stavbah, ki so sestavljene iz posameznih in skupnih delov. Med prve štejemo stanovanja, bivalne enote in individualno določene dele, ki pripadajo posameznim delom, pri poslovno stanovanjskih objektih pa v to kategorijo uvrščamo tudi poslovne prostore. Med skupne dele pa sodijo skupni prostori, zemljišče, ki pripada stavbi, skupni gradbeni elementi, skupne instalacije, naprave in oprema (Marinšek, 2007).

Cirman et al. (2000, str. 3) razvrščajo lastnosti nepremičnin kot tržnih proizvodov v naslednje skupine:

▪ Fizične lastnosti:

- Osnovna lastnost nepremičnin je **nepremičnost**, ki dobesedno velja le za zemljišča, pri premikanju zgradb in drugih izboljšav pa so prisotni velikanski stroški.
- Podobno velja tudi za **neuničljivost** nepremičnin, vendar pa neuničljivost zemljišč omogoča dolgo življenjsko dobo tudi zgradbam in drugim izboljšavam.
- **Heterogenost** ali raznovrstnost nepremičnin velja za vse nepremičnine, saj ni mogoče najti dveh popolnoma enakih zemljišč, dveh identičnih zgradb in ostalih izboljšav.

- **Ekonomske lastnosti:**

- **Redkost** nepremičnin oziroma njihova nezadostna ponudba je posledica fiksne fizične ponudbe zemljišč. Gre za relativno redkost zemljišč, saj v primeru povečanja povpraševanja lahko z večjo in intenzivnejšo uporabo zemljišč in prostora povečamo njihovo ponudbo.
- **Fizična** in predvsem **ekonomska lokacija** nepremičnin vplivata na različno uporabo in vrednost nepremičnin.
- **Soodvisnost** nepremičnin, ki označuje medsebojno vplivanje uporab, izboljšav in vrednosti.
- Pomembna ekonomska lastnost nepremičnin je tudi **dolga povračilna doba nepremičninskih investicij**.

- **Institucionalne lastnosti:**

- **Nepremičninski zakoni** in različne **regulacije**, kot so lokalni in regionalni prostorski plani, nadzori najemnin, nadzor razparceliranja in podobno, imajo močan vpliv na nepremičnine.
- **Lokalne in regionalne navade** vplivajo na vrsto, izgled in uporabo nepremičnin.
- **Nepremičninska združenja in organizacije** vplivajo na poslovanje z nepremičninami in razvoj skupnosti.

1.1.2 Vrste nepremičnin

Na spletni strani Slonep (<http://www.slonep.net>) v grobem delijo nepremičnine na osnovi namena in dejanske uporabe na:

- **stanovanjske nepremičnine** (stanovanjske zgradbe, hiše in zemljišča, namenjena gradnji stanovanj),
- **poslovne nepremičnine** (zgradbe s pisarniškimi prostori, hoteli, trgovski centri, stavbna zemljišča, namenjena gradnji stavb za poslovno dejavnost, itd.),
- **industrijske nepremičnine** (proizvodne zgradbe, skladišča, rudniki, stavbna zemljišča za industrijsko dejavnost),
- **nepremičnine za posebne namene** (zgradbe za dejavnost izobraževalnih institucij, bolnišnice, pokopališča itd.),
- **kmetijske nepremičnine** (kmetije, travniki, gozdovi itd.),
- **javne nepremičnine** (ceste, parki, upravne zgradbe, javni športni objekti, šole in druge javne nepremičnine).

1.2 Trg nepremičnin

1.2.1 Značilnosti trga nepremičnin

Cirman (2000, str. 8) opredeljuje trg kot srečanje kupcev in prodajalcev, ki si želijo izmenjati blago ali storitve, pri nepremičninskem trgu pa gre za trgovanje z lastninskimi pravicami, katerih količina in kvaliteta sta težko merljivi. Rezultat delovanja trga je razporeditev uporab zemljišč, ki odraža socialne in ekonomske preference in potrebe neke skupnosti ali področja. Osnovne funkcije, ki jih pri tem opravlja trg nepremičnin, pa so:

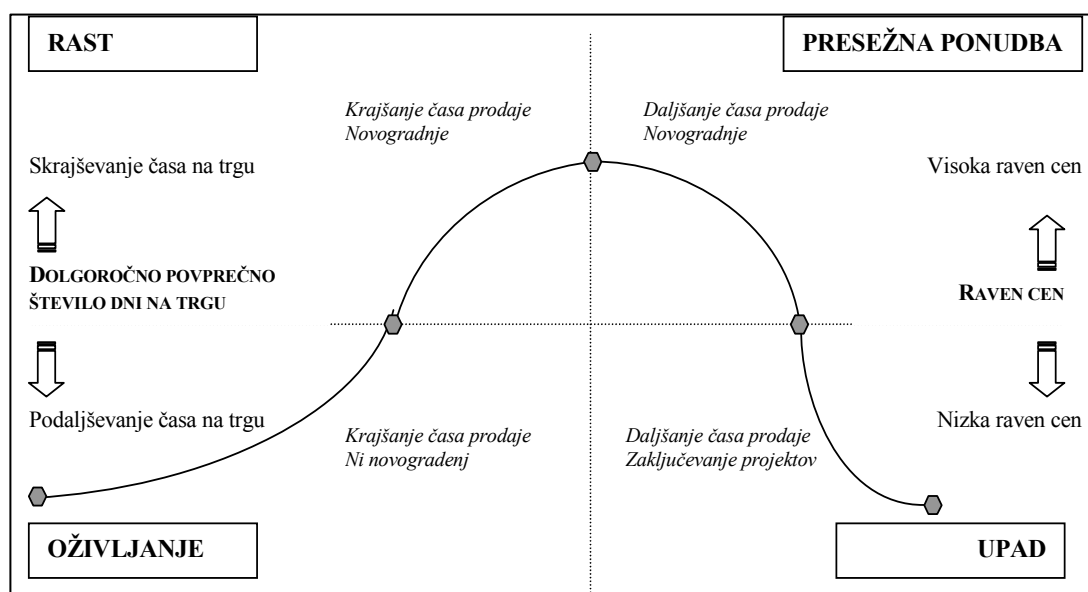
- **Menjava** lastništva in prerazdelitev zemljišč in obstoječega prostora različnim uporabam glede na preference finančno sposobnih uporabnikov, pri čemer gre za prodajne, najemne in davčno vzpodbujene transakcije.
- **Informiranje** raznih tržnih udeležencev o cenah in vrednostih nepremičnin in ostalem dogajanju na nepremičninskih trgih, ki so izrednega pomena pri odločanju.
- **Prilagajanje** kvalitete in količine prostora **spremembam** socialnih in ekonomskih potreb. S spremembami uporab nepremičnin se namreč njihovi lastniki odzivajo na različne tržne priložnosti in pritiske.

V gradivu GEA College (2007, str. 143-144) lahko spoznamo tudi najpomembnejše lastnosti nepremičninskega trga, ki so:

- **Lokalizirana konkurenca** pomeni, da je nepremičnina neločljivo povezana s svojo lokacijo in posledično z vsemi lastnostmi te lokacije. Kot primer lahko navedemo, da povečanje cen nepremičnin v Ljubljani ne vpliva na cene nepremičnin v Portorožu. Predvsem lahko opazimo, da so cene visoke v večjih in bolj razvitih mestih, nižje pa na podežελju.
- **Slojevitost povpraševanja** se kaže v različnem gibanju ponudbe in povpraševanja na posameznih podtrgih, saj ljudje običajno iščejo in uporabljajo nepremičnino za točno določen namen (za bivanje, za poslovno dejavnost ...). Tako imamo lahko na primer v nekem obdobju veliko povpraševanje po stanovanjih in istočasno mrtvilo na trgu zemljišč.
- **Slaba informiranost tržnih udeležencev** pojasnjuje dejstvo, da se običajno kupci in prodajalci nepremičnin le redko soočajo s tovrstnimi posli, pridobivanje informacij o cenah in drugih lastnostih posameznih nepremičnin od drugih udeležencev na nepremičninskem trgu pa je zahtevno in drago opravilo.
- **Fiksna kratkoročna ponudba** pomeni, da se ponudba nenadnemu povečanemu povpraševanju ne more prilagoditi čez noč, temveč da je usklajitev možna le na dolgi rok.
- **Ciklično gibanje nepremičninskega trga:** Prilagajanje ponudbe in povpraševanja na nepremičninskem trgu je zaradi narave gradbene dejavnosti dolgotrajen proces, posledica postopnosti in zamikov prilagajanja pa se kaže v cikličnem gibanju na trgu.

Cikle lahko v grobem opazujemo preko dveh indikatorjev, in sicer: gibanja cen in gibanja povprečnega časa, ko se ponujena nepremičnina proda. Posamezni cikel lahko traja več let in, kot je razvidno iz slike 1, ga sestavljajo štiri faze, ki so: faza oživljanja, faza rasti, faza presežne ponudbe in faza upada. Za fazo oživljanja je značilna presežna ponudba, ki izvira iz gradbene aktivnosti v preteklosti ali iz upada povpraševanja, hkrati pa je v tej fazi čas prodaje nepremičnine najdaljši. V naslednjih obdobjih se presežna ponudba postopoma absorbira, povprečen čas prodaje se skrajšuje in cene pričnejo rasti, vse dokler čas prodaje ne doseže dolgoročnega povprečja in cene ne dohitijo rasti inflacije, takrat trg preide v fazo rasti. Za to fazo je značilna rast cen nepremičnin zaradi večjega povpraševanja, ki se je pojavilo že konec prejšnje faze, ter skrajševanje povprečnega časa prodaje nepremičnine. Dvig tržnih cen nad raven, ki je potrebna za pokritje stroškov gradnje, sproži gradbeno aktivnost. Ker pa je za dokončanje novogradenj potreben določen čas, povpraševanje še naprej presega ponudbo in v tem času cene posledično naraščajo, čas prodaje pa se krajša. Cikel doseže svoj vrh v točki, v kateri se rast povpraševanja in rast ponudbe medsebojno izenačita. Takoj po dosegu vrha je v začetku raven cen še vedno zelo visoka in časi prodaje so relativno kratki. Nepremičnine, ki so se začele graditi v fazi oživljanja, prihajajo na trg in ponudba preseže povpraševanje. Začne se faza presežne ponudbe, ko tržne cene pričnejo padati in čas prodaje se podaljšuje. Tržni udeleženci kmalu spoznajo tržne razmere in zato zmanjšajo ali celo zaustavijo gradbeno aktivnost. V primeru, če ponudba raste hitreje kot povpraševanje tudi po točki dolgoročnega ravnovesja pri času prodaje, trg preide v fazo upada. Likvidnost trga je po tej točki slaba in med ponudbenimi in povpraševanimi cenami je velik razkorak. Trg pa doseže svojo najnižjo točko takrat, ko na trg preneha vstopati nova ponudba oziroma preden se ponovno okrepi povpraševanje (Cirman, 2007a).

Slika 1: Nepremičninski cikel



Vir: Cirman, Poslovanje z nepremičninami – osnovni pojmi, 2007a.

1.2.2 Ponudba in povpraševanje na trgu nepremičnin

Trgi nepremičnin so velikokrat nepopolni, ponudba in povpraševanje pa ne izražata vedno ravnotežne cene nepremičnine. Na dolgi rok namreč povpraševanje in ponudba pomembno vplivata na cene nepremičnin, na kratek rok pa je ta vpliv minimalen oziroma ničen. Povpraševanje se v primerjavi z izrazito neelastično ponudbo hitreje prilagaja spremembi cene. Na povpraševanje poleg lokalnih vplivov pomembno vplivajo obrestne mere, obseg denarja v obtoku in razne tržne in druge informacije. Splošno pravilo pa je, da je ravnotežna točka tista, ki narekuje nadaljnje korake pri odločitvah o gradnji oziroma novi proizvodnji nepremičnin. Če so tržne cene nepremičnin višje od stroškov proizvodnje, je smiselna gradnja nepremičnin do ravnotežja ponudbe in povpraševanja (Torkar, 2007).

Puschner (2007) navaja, da celotno dogajanje na nepremičninskem trgu določata ponudba in povpraševanje, ki sta odvisni od demografskih, političnih, ekonomskih in socialnih dejavnikov. Najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje po stanovanjih, so:

- rast števila prebivalstva,
- zaposlenost in dohodki prebivalstva,
- ponudba posojil, obrestna mera in posojilna sposobnost prebivalstva,
- zakonodaja in regulacija.

Najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na ponudbo stanovanj, pa so:

- razpoložljivost nepremičnin,
- cene zemljišč,
- cene gradbenega materiala,
- obdavčenje,
- donosnost in varnost vlaganja v druge oblike naložb.

Splet vseh zgoraj navedenih dejavnikov in še katerih drugih, ki vplivajo na ponudbo in povpraševanje po nepremičninah, premika tržno ravnotežje na nepremičninskem trgu. Tako velja, da ko se število prebivalstva poveča, bodisi zaradi imigracij ali zaradi večjega števila rojstev kot smrti v določenem obdobju, se povpraševanje po stanovanjih poveča. Isto velja, ko imamo visoko stopnjo zaposlenosti, ugodna posojila in nizke cene nepremičnin. Da bi se zopet vzpostavilo ravnotežje na trgu, pričnejo cene nepremičnin rasti, vse dokler ne pride od presežka ponudbe nad povpraševanjem. Takrat se trend obrne in cene se zopet pričnejo nižati, kar je posledica normalnega cikla delovanja trga.

1.3 Zakonodaja pri nepremičninah v Sloveniji

1.3.1 Zakoni, povezani z nepremičninskim trgom

Nakup stanovanja poteka podobno kot nakup kateregakoli drugega blaga, le da je pri takšnih poslih potrebna velika previdnost, saj imamo opravka s precej višjimi zneski kot pri ostalem blagu. Posli z nepremičninami tako zahtevajo poznavanje različnih področij, kot na primer pravnega, davčnega, ekonomskega ter komercialnega. Kljub temu da je pomembno poznavanje vseh področij, povezanih z nepremičninami, zahteva zakonodaja največ pozornosti, saj je le-ta podvržena večjemu številu sprememb in nepravilna uporaba zakonov lahko pripelje do velike škode. Najpomembnejši zakoni, povezani z nepremičninami, so:

- Stvarnopravni zakonik
- Obligacijski zakonik
- Stanovanjski zakon
- Zakon o urejanju prostora
- Zakon o graditvi objektov
- Zakon o evidentiranju nepremičnin
- Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb
- Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih
- Zakon o zemljiški knjigi
- Zakon o nepremičninskem posredovanju
- Razni predpisi s področja davčnega prava

Poleg vseh navedenih zakonov pa moramo biti pozorni tudi na občinske odloke, občinski prostorski načrt, strategijo prostorskega razvoja občine in druge predpise. Zaradi kompleksnosti nepremičninskega področja in raznih goljufij v preteklih letih je sedaj to področje strogo regulirano. Tako lahko prodajo nepremičnin opravljajo samo licencirani nepremičninski posredniki, pogodbe lahko sestavljajo samo univerzitetni diplomirani pravniki, prodajalčev podpis na pogodbi in zemljiškoknjižnem dovolilu, ki predstavljata zavezovalni in razpolagalni pravni posel, pa mora biti notarsko overjen oziroma mora biti pogodba sestavljena v obliki notarskega zapisa.

1.3.2 Davki pri prometu z nepremičninami

V Sloveniji je obdavčeno tako lastništvo nepremičnin kot tudi skoraj vsak prenos lastninske pravice na nepremičnini. V kontekstu prenosa nepremičnine lahko zajamemo tudi vlaganje v nepremičnino, gradnjo čez mejo s plačilom odškodnine, pridobitev lastninske pravice na

osnovi priposestvovanja, menjavo ... Obdavčitev nepremičnin pa zajema tudi obdavčitev stavbne pravice in neodplačen promet, in sicer daritev in dedovanje (Škof, 2007).

Na tej točki bom na kratko opisala oziroma naštela davke, povezane z nepremičninami. Najpomembnejši bi lahko rekli, da je Zakon o davku na promet nepremičnin, ki obdavčuje skoraj vsak prenos lastninske pravice z 2% davkom od davčne osnove, razen nekaj izjem. Omenjenega davka ne plačamo, kadar plačamo davek na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV), ki ga določa Zakon o davku na dodano vrednost (v nadaljevanju ZDDV-1), saj se ta dva davka medsebojno izključujeta. Po določbah ZDDV-1 je plačila DDV oproščen promet objektov ali delov objektov in zemljišč, na katerih so objekti postavljeni, razen če je promet opravljen, preden so objekti ali deli objektov prvič vseljeni oziroma uporabljeni ali preden potečeta dve leti od začetka prve uporabe oziroma prve vselitve. Za DDV velja, da se lahko obračuna po splošni stopnji 20 % ali nižji stopnji 8,5 %.

Nepremičnine obdavčujejo še:

- Zakon o dohodnini, ki kar se tiče nepremičnin obdavčuje dohodek iz oddajanja premoženja v najem, dobiček iz kapitala in pri samostojnih podjetnikih še dohodek iz dejavnosti.
- Zakon o davku na dediščine in darila, ki obdavčuje podedovano ali v dar prejeto premoženje po različnih davčnih stopnjah glede na dedni red in vrednost nepremičnine.
- Davek od premoženja plačujejo fizične osebe, ki posedujejo stavbe, dele stavb, stanovanja in garaže, prostore za počitek oziroma rekreacijo. Tudi pri tem davku obstajajo oprostitve in različne davčne stopnje.
- Zakon o stavbnih zemljiščih določa nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča, ki ga mora plačati neposredni uporabnik zemljišča oziroma stavbe ali dela stavbe na podlagi odločbe, izdane s strani davčnega organa.

V okviru nove davčne reforme pa je že pripravljen predlog novega Zakona o davku na nepremičnine, s katerim bodo obdavčeni objekti in zemljišča kot del premoženja fizičnih in pravnih oseb. Ta davek bo nadomestil davek na posest stavb, določen v Zakonu o davkih občanov, in nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča, določeno v Zakonu o stavbnih zemljiščih. Prihodki, pridobljeni s tem davkom, bodo tako kot sedaj vir občinskih proračunov, z njimi se bo namreč financirala občina, na območju katere leži nepremičnina (Premk, 2007, str. 151-199). Dr. Žan Jan Oplotnik, predavatelj na mariborski ekonomsko-poslovni fakulteti, opozarja, da občine sedaj nepremičnine obdavčujejo z nadomestilom za uporabo stavbnih zemljišč po izredno nizki stopnji, ki na letni ravni ne znaša niti 0,1 odstotka njihove vrednosti, ali pa jih sploh ne obdavčujejo, medtem ko davek na nepremičnine v tujini znaša med nekaj manj kot odstotek vrednosti nepremičnine pa do 1,5 odstotka vrednosti nepremičnine (Pahor, 2008).

2 ANALIZA

2.1 Analiza nepremičninskega trga

Nepremičninski trg lahko opredeljujemo po treh kriterijih, in sicer po geografski lokaciji, z vidika uporabe nepremičnin in po vrsti nepremičnin. Z geografskega vidika ločujemo nepremičninske trge glede na lokacijo, z vidika uporabe poznamo lastniško zasedene nepremičnine ter trg najemnih nepremičnin, po vrsti nepremičnine pa jih ločimo v šest skupin, ki sem jih že opisala v poglavju 1.1.2. Merilo, ki nas vodi pri določanju relevantnega nepremičninskega trga, je, da trg sestavljajo tiste nepremičnine, na katere učinkujejo isti ekonomski dejavniki, spoznavanja konkretnega trga pa se lotimo s tržno analizo, s katero pridobimo informacije o ponudbi in povpraševanju, o tem, kakšni so vplivi na vrednost nepremičnin danes ter kakšen je predviden razvoj dogodkov v prihodnosti (Cirman, 2007a).

Potek tržne analize nepremičninskega trga, ki ga nadalje navaja Cirman (2007a), je naslednji:

1. **Pregled glavnih ekonomskih značilnosti opazovanega geografskega področja**, pri čemer se preučuje gospodarsko stanje lokalnega okolja in njegovo vpetost v regionalne, nacionalne in mednarodne gospodarske tokove ter grobo se oceni dinamiko povpraševanja in ponudbe, ki določa cene in stopnjo absorpcije na nepremičninskem trgu.
2. **Natančnejša opredelitev trga in proučevanih nepremičnin**, s katero podrobneje določimo njegove značilnosti, povzamemo pa tudi pravne, fizične in lokacijske značilnosti nepremični, ki jih analiziramo.
3. **Analiziramo stran povpraševanja po nepremičninah na opazovanem trgu**, kot indikatorji nam lahko služijo dohodek, zaposlenost in velikost prebivalstva oziroma raven produkcije pri podjetjih.
4. **Analiziramo stran ponudbe po nepremičninah na opazovanem trgu**, kjer pa nam kot indikatorja služita predvsem trenutna razpoložljivost prostora (odstotek nezasedenosti) in dinamika izgradnje novih nepremičnin.

2.2 Analiza trga stanovanjskih nepremičnin na južnem Primorskem

2.2.1 Pregled glavnih ekonomskih značilnosti

Za začetek naj omenim nekaj osnovnih informacij o južnoprimorski regiji, ki sem jih zbrala iz poročil Statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS). Južnoprimorska regija pokriva 1044 km² jugozahodnega dela Slovenije. Junija 2008 je imela 109.146 prebivalcev, od katerih je bilo približno 45 % delovno aktivnih, stopnja registrirane brezposelnosti pa je bila nižja od slovenskega povprečja, in sicer 5,3-odstotna (Trg dela, Statistične informacije, 2009).

Povprečna bruto mesečna plača je v letu 2007 znašala 1.279 EUR, kar je za malenkost manj od slovenskega povprečja, v primerjavi z letom poprej pa se je povečala za več kot 5 %. Zaradi, v primerjavi z ostalimi slovenskimi regijami, precej visokega selitvenega prirasta in kljub negativnemu naravnemu prirastu je skupni prirast v regiji pozitiven (Prebivalstvo, Statistične informacije, 2008).

BDP na prebivalca je v preučevani regiji v letu 2006 znašal 15.747 EUR, kar je za 1,9 % več, kot je slovensko povprečje. Zaradi naravnih danosti generirajo v tej regiji največ zaposlitev in dohodka tamkajšnjemu prebivalstvu razvoj turizma, prometa in gojenja posebnih kultur v kmetijstvu. Več kot tri četrtine bruto dodane vrednosti regije ustvarijo storitvene dejavnosti, kar je največ v Sloveniji, med temi pa najbolj izstopa prometna panoga, in sicer pristaniška dejavnost in z njo povezane dejavnosti Luke Koper. V primerjavi z ostalimi slovenskimi regijami prispevata k celotni bruto dodani vrednosti v južnoprimorski regiji velik delež tudi gostinstvo in obmorski ter zdraviliški turizem. Kmetijska gospodarstva v regiji spadajo med najmanjša, skoraj polovica pa se jih ukvarja z gojenjem trajnih nasadov (Slovenske regije v številkah, 2008).

Kar se tiče samega nepremičninskega trga južne Primorske je v letu 2007 zasedla prvo mesto med slovenskimi regijami v številu gradbenih dovoljenj za gradnjo stanovanjskih stavb, saj jih je bilo kar 85 % med vsemi dovoljenji izdanimi v tej regiji za gradnjo stavb. Z več kot sedmimi stanovanji na 1000 prebivalcev je v istem letu južnoprimorska regija beležila tudi najintenzivnejšo gradnjo stanovanj med slovenskimi regijami (Statistični letopis Republike Slovenije, 2008).

2.2.2 Natančnejša opredelitev trga in preučevanih nepremičnin

V diplomski nalogi sem se osredotočila na preučevanje stanovanjskega trga južne Primorske, bolj natančno so to lastniška stanovanja, ki se nahajajo v večstanovanjskih ali poslovno stanovanjskih stavbah. Potencialni povpraševalci po tovrstnih stanovanjih so prebivalci regije kot tudi priseljenci iz drugih slovenskih regij in iz tujine. Priseljenih iz ostalih slovenskih regij, pri čemer največ iz osrednjeslovenske in goriške regije, je bilo v letu 2006 preko 650, priseljenih tujcev pa kar 2733 (Statistični letopis Republike Slovenije, 2008). Povpraševalce po stanovanjih v južnoprimorskih mestih lahko razvrstimo na tiste, ki stanovanje kupujejo za lastno potrebo, torej za trajno bivanje, na tiste, ki jim na novo pridobljeno stanovanje predstavlja le naložbo in jim bo služilo za oddajo v najem, tretja skupina pa so tisti ljudje, ki izkoriščajo najbolj očitno prednost južnoprimorskih krajev, torej bližino morja in mediteransko podnebje, le-ti pa stanovanja kupujejo za počitnikovanje. Predvsem za trajno bivanje se kupujejo nekoliko večje nepremičnine, locirane bližje oskrbnih funkcij, medtem ko se predvsem stanovanja, namenjena počitniški kapaciteti, kupujejo bližje morju oziroma zbirajo se stanovanja z drugačnimi lastnostmi, kot na primer z boljšim razgledom.

2.2.3 Analiza ponudbe in povpraševanja ter trenutnega stanja na trgu stanovanj

Po teoretični razlagi nepremičninskega cikla iz poglavja 1.2.1 naj pojasnim še položaj našega stanovanjskega trga. V zadnjih letih smo bili priča stanju, ko ponudba ni zadostovala povpraševanju in so se tudi cene skladno s tem neprestano višale, torej bili smo v fazi rasti. Danes pa se trend obrača, smo na točki preloma, ponudba je ponekod namreč že presegla povpraševanje, na trg prihajajo novogradnje, ki so se začele pospešeno graditi v preteklih obdobjih, začela se je faza presežne ponudbe. Predvsem za to fazo značilnemu podaljševanju prodaje stanovanj smo danes že priča, po zakonitostih cikla pa naj bi v prihodnje tudi cene začele padati. Torej zasičenost stanovanjskega trga je bila glede na gradbeno aktivnost v preteklih letih pričakovana, gotovo pa je zaradi svetovne finančne in gospodarske krize do tega prišlo še nekoliko prej.

Kljub temu da se je prodaja ponekod že ustavila in glede na podatke SURS, po katerih naj bi bilo v prvi polovici leta 2008 izdanih za 17 % manj gradbenih dovoljenj kot v istem obdobju leto poprej, so rezultati ankete, ki so jih septembra 2008 izvedli novinarji revije *Moje finance*, nekoliko presenetljivi. Večina investorjev, med katerimi so tudi gradbinci sami, namreč vztraja pri svojem in zatrjuje, da načrtov gradnje v prihodnjih letih ne namerava zmanjšati. Iz tabele 1 so razvidni podatki o številu stanovanj, ki jih trenutno gradijo, in oceni za prihodnja tri leta za celotno Slovenijo (Milič, 2008).

Tabela 1: Število novozgrajenih stanovanj v letu 2008 in v prihodnjih treh letih

Investitor	Število stanovanjskih enot, ki jih trenutno gradijo	Ocena števila stanovanjskih enot za prihodnja tri leta
Begrad	142	678
iProjekt	600	253
Stanovanjski sklad	1.478	1.323
Imos	262	775
Vegrad	927	n.p.
Primorje	1.533	700
Kraški zidar	275	517
Gradis skupina G	450	900
Energoplan Holding	65	1.200
SKUPAJ	5.732	6.346

Vir: M. Milič, Stanovanj vse več, kaj pa kupcev?, 2008.

Naj poudarim, da je bila na koprskem tržna gradnja zelo intenzivna in še vedno tudi je, veliko gradijo tako zasebniki kot tudi občinski stanovanjski sklad. Samo v Kopru so namreč v zadnjih štirih letih zgradili več kot 500 novih stanovanj, občinski stanovanjski sklad pa je skupaj z

republiškimi stanovanjskim skladom prav tako v zadnjih štirih letih zgradil več kot 220 neprofitnih najemnih stanovanj v vrednosti 10 milijonov evrov. Trenutno pa imajo na Upravnih enotah Koper v reševanju približno 200 vlog za izdajo gradbenih dovoljenj, v večini primerov gre za stanovanjske objekte (Grča, 2009).

Dogaja se, da se stanovanja prodajajo precej dlje, kot so se, kar je še posebej opaziti pri novogradnjah, saj so bila ponavadi stanovanja prodana že pred ali med gradnjo, danes pa se jih večina proda šele, ko se projekt zaključuje. Slabše se v zadnjem času prodajajo tudi stara stanovanja ter tista na slabših lokacijah, brez lastnih parkirišč, slabše kvalitete, torej pomembna je prav vsaka lastnost, saj le-te neposredno vplivajo na ceno in čas prodaje. Na finančnih trgih je zaradi trenutne krize nastal problem, kam sploh vlagati lastna sredstva, ljudje so nezaupljivi tako do vlaganja v nepremičnine kot tudi do vlaganja v vrednostne papirje, torej denar pri večini ljudi trenutno tiči v najbolj varni obliki, in sicer na depozitih. Tovrstne naložbe so običajno najbolj varne, prinašajo pa najmanjše donose, ki pa so dandanes zaradi nestabilnega dogajanja tako na nepremičninskem kot tudi na delniškem trgu še kako dobrodošli.

Peter Fabiani, direktor koprskega podjetja Stavbenik, je januarja 2009 tako komentiral stanje na primorskem nepremičninskem trgu: »Nepremičninski trg na Primorskem je v primerjavi s preostalim delom Slovenije še vedno bolj dinamičen, saj prodaja ni povsem zastala, le nakupna evforija, kakršni smo bili priča še pred pol leta, se je umirila. Je pa res, da je tudi letni čas takšen, ko je povpraševanje po nepremičninah manjše. Tudi v prejšnjih letih je bila prodaja v tem letnem času manjša« (Nepremičninski trg na Obali je še dinamičen, 2009).

Iz tabele 2 ter slike 2, ki sta izdelani na podlagi podatkov Geodetske uprave Republike Slovenije (v nadaljevanju GURS), lahko razberemo, da je število prodanih stanovanj za območje celotne Slovenije do tretjega kvartala leta 2007 raslo, po tem datumu pa je začelo najprej rahlo padati, od pomladi leta 2008 naprej pa je drastično upadlo in se je do konca leta 2008, v primerjavi z letom prej, razpolovilo, ta trend pa se do danes še ni obrnil, saj še vedno beležimo upad transakcij. Analize še kažejo, da je bilo lani opravljenih 5.528 transakcij s stanovanji, kar je za polovico manj kot leta 2007, ko je lastnike zamenjalo 10.240 stanovanj. Za zadnje četrletje leta 2008 se je tako pokazalo, da je število nepremičninskih poslov doseglo najnižjo raven v zadnjih dveh letih, odkar se sistematično spremlja nepremičninski trg. Tudi v obalni regiji na splošno beležimo upad števila prodanih stanovanj, čeprav je v 3. četrletju 2008 število transakcij nesorazmerno poskočilo, pa je že do konca leta 2008 zopet precej padlo. Tudi na letni ravni opazimo upad števila transakcij, kar je razvidno tudi iz izračunanih indeksov (Kvartalno poročilo o povprečnih cenah nepremičnin na slovenskem trgu za 4. četrletje 2008, 2009).

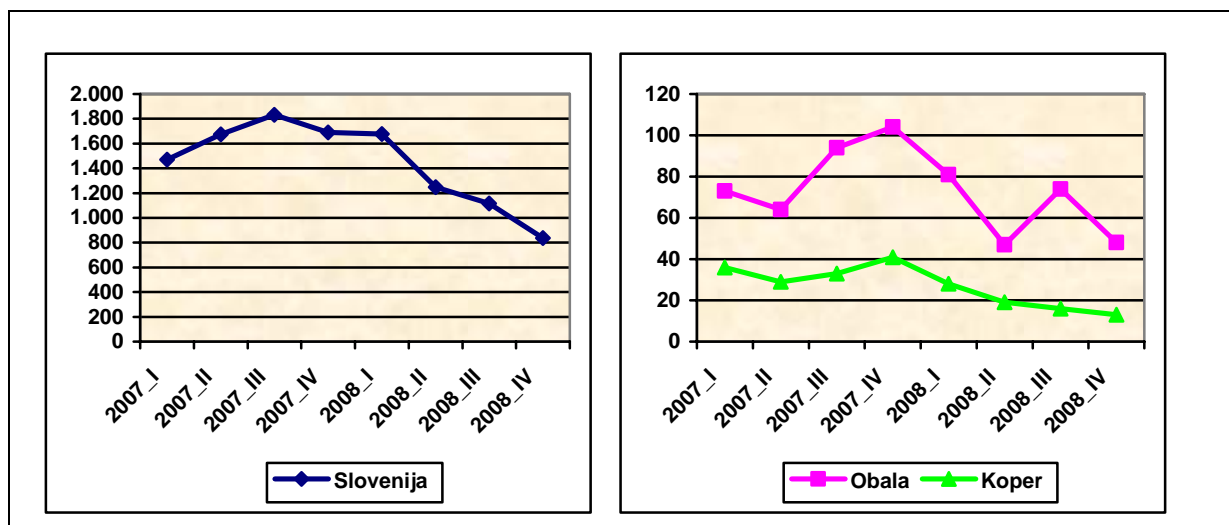
Tabela 2: Število opravljenih stanovanjskih transakcij za Slovenijo in obalno regijo

Območje	Leto	2007					2008					I _{2008/2007}
	Četrtletje	I.	II.	III.	IV.	Skupaj	I.	II.	III.	IV.	Skupaj	
Slovenija	Število transakcij	1.469	1.674	1.831	1.689	6.663	1.676	1.248	1.115	837	4.876	73,2
Obala	Število transakcij	73	64	94	104	335	81	47	74	48	250	74,6
Koper	Število transakcij	36	29	33	41	139	28	19	16	13	76	54,7

Opombe: Podskupina »stanovanja« vključuje stanovanja v etažni lastnini v večstanovanjskih stavbah, »število transakcij« pa je podatek o številu v izračunih upoštevanih transakcij oziroma velikosti statističnega vzorca. V izračunih so upoštevani podatki o realiziranih tržnih cenah nepremičnin, ki so jih zakonsko predpisani posredovalci posredovali v evidenco trga nepremičnin do 31. 1. 2009. Zaradi časovnih zamikov pri evidentiranju sklenjenih poslov z nepremičninami so podatki za tekoče leto o številu upoštevanih transakcij in povprečnih cenah začasni.

Vir: GURS, Kvartalni poročili, september 2008 in februar 2009.

Slika 2: Število transakcij stanovanjskih nepremičnin za Slovenijo, Obalo in Koper



Vir: GURS, Kvartalni poročili, september 2008 in februar 2009.

2.3 Gibanje cen na stanovanjskem trgu južne Primorske

Trendi na slovenskem nepremičninskem trgu, ki so veljali še pred letom dni, danes ne veljajo več. Kot lahko vidimo iz različnih analiz, je trenutno bolj kot padec cen problematičen nevzdržen padec števila sklenjenih poslov, ki je posledica podaljševanja prodaje stanovanj, kar

sledi iz razlage nepremičninskih ciklov pri poglavju 1.2.1. Vsekakor pa lahko skladno z gibanjem nepremičninskega cikla v prihodnje pričakujemo tudi nekolikošen padec cen stanovanj, saj je to logična posledica dogajanja na nepremičninskem trgu in ne posledica »poka nepremičninskega balona«, kot nekateri analitiki menijo, ko naj bi cene v preteklosti rasle zaradi psiholoških razlogov, torej nerealnih pričakovanj. Mnenja sem, da so nekaterim stanovanjskim enotam res bile postavljene previsoke cene, predvsem je tu govora o starih stanovanjih, ki so ponekod dosegale cene novih, nikakor pa ne moremo tega dejstva posplošiti na celoten nepremičninski trg. V večini primerov so bili visoke ravni cen na lokalnih in regionalnih trgih doseženi kot posledica premajhne ponudbe v primerjavi z obsegom realnega povpraševanja, torej že opisane faze nepremičninskega cikla.

Razlage o prenapetosti cen nepremičnin s strani nekaterih analitikov in poudarjene z vsakodnevnimi prispevki v raznovrstnih medijih ter članki o vplivih svetovne gospodarske krize na naš nepremičninski trg vodijo v vsesplošno prepričanje o bodočem drastičnem padcu cen. Zaradi takšnih pritiskov se za nakup stanovanja danes odloča še manj ljudi, kot bi se sicer v dani fazi nepremičninskega cikla. Večina nepremičninskih strokovnjakov se sicer strinja, da bodo cene stanovanj padle, ne pričakujejo pa drastičnega padca cen, ampak le normalizacijo trga. Ker pa kupci, kot sem že omenila, niso enakega mnenja in čakajo na »boljše čase«, je pri stanovanjskih transakcijah v drugi polovici leta 2008 vladalo nekakšno mrtvilo, torej predvsem zaradi strahu in psiholoških dejavnikov, ne pa zaradi realnih vzrokov. Smiselno pa je pričakovati, da bodo v prihodnosti kupci veliko bolj previdni pri nakupu in se bo trg nekoliko očistil nekvalitetnih in neprimerno dragih stanovanj. Poleg strahu samih kupcev pa je pri nakupu stanovanja odločujoč dejavnik tudi vir financiranja nakupa, saj gre pri tovrstnih nakupih za visoke denarne vrednosti, ki se v večini primerov ne morejo kriti samo iz lastniškega kapitala. Prav pri zadolževanju pri bankah je zaradi gospodarske in finančne krize v zadnjem času prišlo do določenih problemov, saj so v splošnem vse slovenske banke zaostrole pogoje kreditiranja, torej je tako do navadnega bančnega kredita kot tudi do hipotekarnega kredita težje priti.

Zasledimo pa lahko tudi mnenja nekaterih analitikov, ki se ne povsem skladajo s splošnim mnenjem o trenutnem stanju na slovenskem nepremičninskem trgu. Tako je Marko Puschner na portalu Slonep zapisal, da finančna kriza neposredno ne bo vplivala na naš nepremičninski trg, temveč posredno, preko cene denarja na medbančnih trgih, kar se že kaže, saj je za kupce in investitorje namreč vedno težje pridobiti bančno posojilo. Dodaja pa še, da takšne rasti cen nepremičnin, kot je bila po letu 2003, ne bo več (Puschner, 2008a). Spet drugi analitiki so mnenja, da bodo nepremičninam, ki imajo posebne lastnosti, kot na primer atraktivno lokacijo in visoko kakovost, cene rasle, medtem ko naj bi starim stavbam in nekakovostnim nepremičninam na nezanemljivih lokacijah cene precej padle. Vodja evidentiranja trga nepremičnin na GURS Aleš Perovšek pričakuje, da bo letna rast cen nepremičnin v državi med enim in dvema odstotkoma, medtem ko je bila leta 2007 šestodstotna, leto poprej pa skoraj petinska (Nepremičninski trg konec minulega leta rekordno nizko, 2008).

V nadaljevanju sta tabela 3, ki prikazuje povprečne cene stanovanj za Slovenijo, Obalo in posebej še za Koper, ter tabela 4, kjer so izračunani indeksi cen, ki podajo primerjavo med posameznimi četrtletji let 2007 in 2008. Vidimo torej, da so bile cene stanovanj, tako na obalnem področju kot tudi na celotnem slovenskem območju, v posameznem četrtletju leta 2008 višje kot v istem četrtletju leto poprej. Največje povišanje cen stanovanj, in sicer skoraj 40-odstotno, beležimo na Obali v drugem četrtletju leta 2008 v primerjavi z istim obdobjem v letu 2007, najmanjše povišanje cen pa je bilo na vseh treh območjih v zadnjem četrtletju leta 2008 v primerjavi z zadnjim četrtletjem leta 2007.

Tabela 3: Povprečne cene stanovanj za Slovenijo in obalno regijo

Cenovno območje	Leto	2007				2008			
	Četrtletje	I.	II.	III.	IV.	I.	II.	III.	IV.
Slovenija	Cena[EUR/m ²]	1.658	1.755	1.651	1.734	1.871	1.939	1.868	1.826
Obala	Cena[EUR/m ²]	2.388	2.391	2.636	2.689	2.840	3.336	2.957	2.919
Koper	Cena[EUR/m ²]	2.214	2.197	2.377	2.493	2.548	2.831	2.622	2.556

Opomba: Podskupina »stanovanja« vključuje stanovanja v etažni lastnini v večstanovanjskih stavbah.

Vir: GURS, Kvartalni poročili, september 2008 in februar 2009.

Tabela 4: Indeksi cen, primerjava med leti 2007 in 2008 po četrtletjih

Območje	I _{I-08/I-07}	I _{II-08/II-07}	I _{III-08/III-07}	I _{IV-08/IV-07}
Slovenija	112,8	110,5	113,1	105,3
Obala	118,9	139,5	112,2	108,6
Koper	115,1	128,9	110,3	102,5

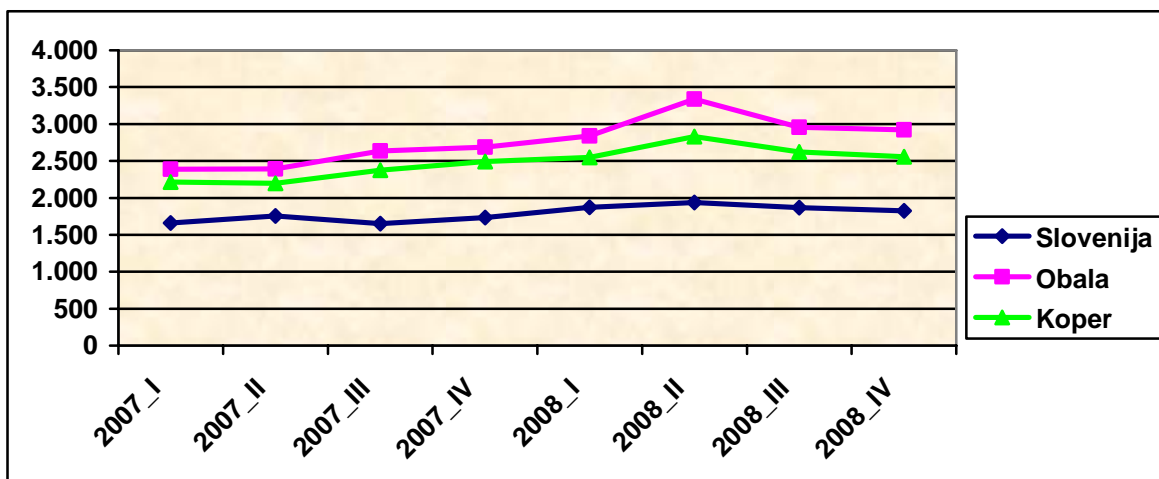
Vir: GURS, Kvartalni poročili, september 2008 in februar 2009.

Tabela 5: Indeksi cen, primerjava med četrtletji znotraj leta 2008

Območje	I _{II-08/I-08}	I _{III-08/II-08}	I _{IV-08/III-08}
Slovenija	103,6	96,3	97,8
Obala	117,5	88,6	98,7
Koper	111,1	92,6	97,5

Vir: GURS, Kvartalni poročili, september 2008 in februar 2009.

Slika 3: Kvartalno gibanje cene m² stanovanja za Slovenijo, Obalo in Koper



Vir: GURS, Kvartalni poročili, september 2008 in februar 2009.

Iz tabele 5, ki nam prikazuje indekse cen, ki podajajo primerjavo med zaporednimi četrtnimi leti 2008, pa vidimo, kdaj se je zgodil preobrat cen na stanovanjskem trgu, torej vidimo, da so cene pričele padati v tretjem četrtnem letu v letu 2008. Največji padec se je v tretjem četrtnem letu 2008 zgodil na obalnem območju, bil pa je kar 12-odstotni, do konca leta 2008 pa so se na tem območju stanovanja pocenila še za dodatna 2 %. Slovenske povprečne cene stanovanj pa se od tretjega četrtnega leta 2008 dalje spuščajo v povprečju za 3 % na četrtno leto.

Slednje nam razloži tudi dejstva iz tabele 5, zakaj je bilo povišanje cen na koncu leta 2008 v primerjavi z letom poprej le med 2 in 8 %, na začetku leta 2008 pa je bilo to povišanje v primerjavi z začetkom leta 2007 kar 12- do 18-odstotno, cene so takrat namreč že padale, niso pa še padle pod nivo cen iz leta 2007.

Tabela 6 nam pojasnjuje, kako so različnim vrstam stanovanj na južnem Primorskem cene različno hitro rasle, verjeten razlog za to pa lahko iščemo v raznolikem povpraševanju. Danes je povpraševanja na splošno manj, nepremičnine se kupujejo predvsem zaradi dejanskih potreb in ne zaradi špekulacij oziroma naložb, kot se je dogajalo v preteklosti, zato lahko sklepamo, da je ravno povpraševanje po garsonjerah najbolj upadlo in tako se je tudi trend dviga cen obrnil. Podatkov za leto 2009 še nimamo in tako lahko le ugibamo, ali se bodo tudi nizke rasti cen pri ostalih vrstah stanovanj preobrnilo v padec cen in se bodo tako uresničila pričakovanja.

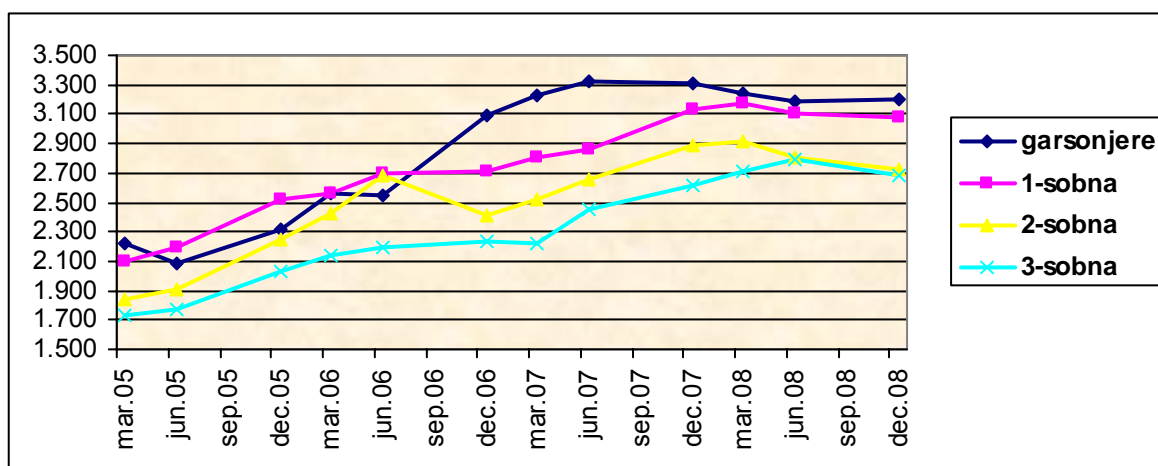
Tabela 6: Povprečna letna rast cen stanovanj na južnem Primorskem

	Garsonjere	1-sobna	2-sobna	3-sobna
2006	22,82 %	17,74 %	27,73 %	18,85 %
2007	20,47 %	10,75 %	5,86 %	11,90 %
2008	- 1,90 %	5,88 %	3,55 %	10,77 %

Vir: Puschner, M., Cene stanovanj na južnem Primorskem, 2009.

Slika 4 prikazuje, da so cene stanovanjskih nepremičnin na južnem Primorskem od marca 2005 do konca leta 2007 oziroma začetek leta 2008 v povprečju rasle, vmes je bilo le nekaj kratkotrajnih padcev cen. Od tega datuma dalje pa je opaziti obratni trend, čeprav so bile decembra 2008 cene vseh štirih vrst stanovanj na južnem Primorskem visoko nad slovenskim povprečjem.

Slika 4: Gibanje povprečnih oglaševanih cen stanovanj na južnem Primorskem v €/m², marec 2005–december 2008



Vir: Puschner, M., Cene stanovanj na južnem Primorskem se znižujejo, 2008b in Puschner, M., Cene stanovanj na južnem Primorskem, 2009.

2.4 Analiza ankete

O slovenskem nepremičninskem trgu danes beremo v raznoraznih tiskanih medijih, na internetu, o njem poslušamo po radiu in televiziji. V večini primerov nas novinarji in drugi nepremičninski strokovnjaki opozarjajo, naj z nakupom počakamo, govori se o sedanjih in bodočih padcih cen ter posledično o manjšem številu sklenjenih poslov. Kot sem že večkrat poudarila, je trenutna svetovna gospodarska kriza res že močno posegla tudi na

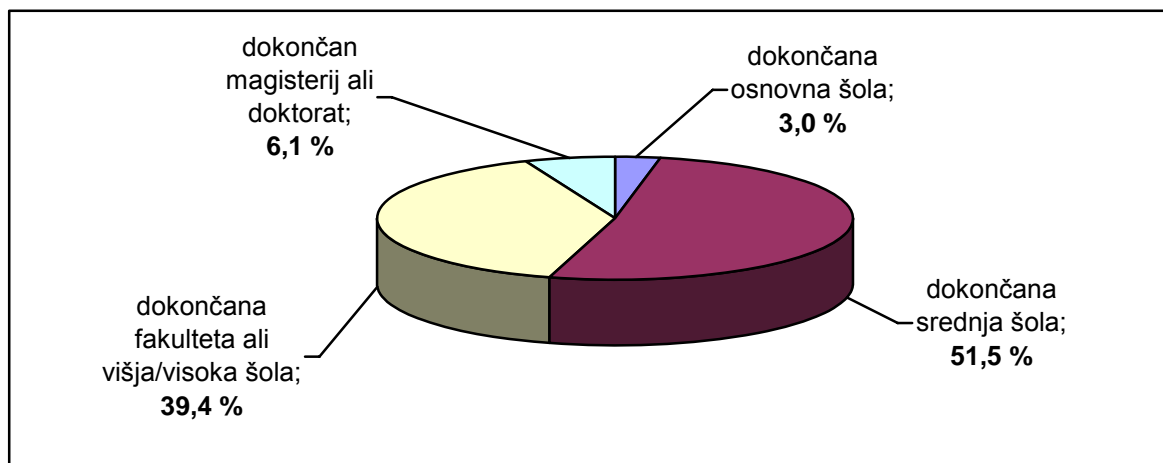
nepremičninski trg, vendar pa menim, da je psihoza medijev, da je z nakupom bolje počakati, ker se bodo cene še drastično znižale, glavni krivec za zmanjšano število opravljenih nakupov.

Z razlogom, da bi pridobila čim bolj realno sliko trenutnega povpraševanja na stanovanjskem trgu južne Primorske, sem med kupci stanovanj v tem delu Slovenije izvedla anketo. Že pri anketiranju je bilo opaziti velik upad povpraševanja, saj so ljudje, ki so bili pred pol leta resno zainteresirani za nakup, odklanjali izpolnitev ankete, češ da bodo nakup stanovanja preložili na kasnejši čas, ko bodo cene veliko nižje.

V nadaljevanju bom prikazala pridobljene rezultate ankete in jih analizirala tako grafično kot tudi opisno. Anketa je bila opravljena v januarju in februarju 2009, posredovana pa je bila ljudem, ki se zanimajo za nakup stanovanja na južnem Primorskem, preko navadne pošte, elektronske pošte, osebno in preko nepremičninskih agencij, skupaj 200 anketnih vprašalnikov, od katerih sem na enak način, kot so bili poslani, tudi prejela 66 izpolnjenih vprašalnikov. Večina anket je bila posredovana prebivalcem južnoprimorske in goriške regije, nekaj pa sem jih razposlala tudi po drugih slovenskih mestih. V raziskavo je bila vključena tudi večina južnoprimorskih nepremičninskih agencij, ki pa imajo stranke iz celotne Slovenije. Pomanjkljivih odgovorov na anketna vprašanja ni bilo, kjer pa so anketiranci navedli več odgovorov na določeno vprašanje, sem to posebej poudarila, saj sem to pri deležih upoštevala.

Anketiranci so v enaki meri zastopani tako z ženske kot tudi moške strani, povprečna starost je 46,24 let, pri čemer je najmlajši anketiranec star 25 let, najstarejši pa 86 let. Raznolika starostna struktura je pomembna predvsem z vidika želja, potreb in vzrokov za nakup nepremičnine, saj sem tako zajela ljudi iz različnih življenjskih obdobj. Pokazalo se je, da mlajši brez otrok kupujejo nepremičnine zaradi lastne neodvisnosti in želje po oblikovanju družine, torej kupujejo nekoliko manjše stanovanjske enote. Ljudje srednjih let se odločajo za nakup nepremičnine bodisi za počitniško kapaciteto, kot naložbo ali zgolj kot zamenjavo starega stanovanja za novo. Starejši ljudje pa se zanimajo za nakup predvsem zaradi boljše lokacije, bodisi bližje oskrbnih funkcij, kot so trgovine, zdravniki in podobno, ali pa v mirnejšem okolju, naslednji razlog so boljši bivalni pogoji, kot jih imajo v starih stanovanjih, npr. centralna kurjava, dvigalo ..., kot tretji razlog pa le-ti navajajo nakup nepremičnine za svoje otroke.

Slika 5: Stopnja izobrazbe anketirancev

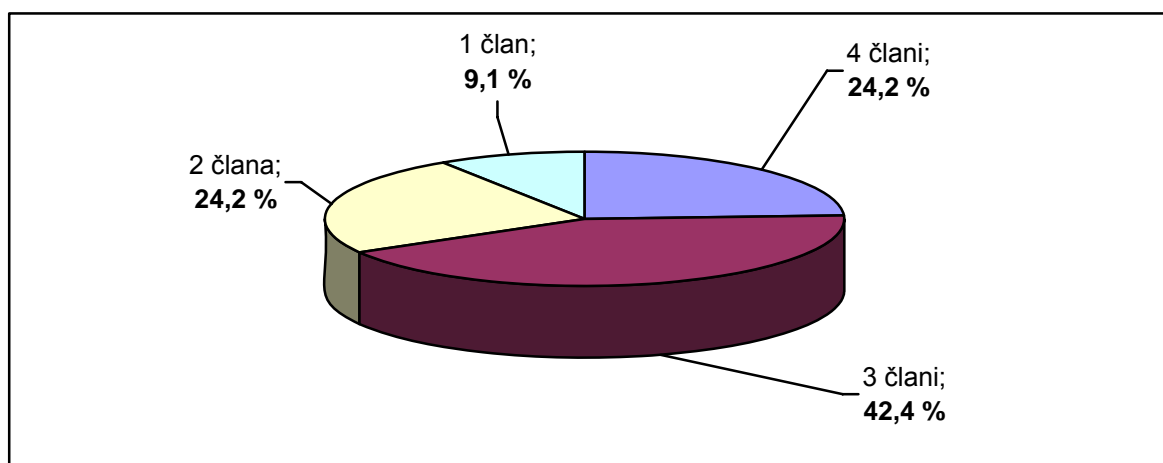


Vir: Anketa, 2009.

Slika 5 nam poda skoraj pričakovano izobrazbeno strukturo, pri kateri največji odstotek predstavljajo srednješolsko izobraženi ljudje, sledijo jim tisti z visoko oziroma univerzitetno izobrazbo, najmanj pa je najvišje in najnižje izobraženih.

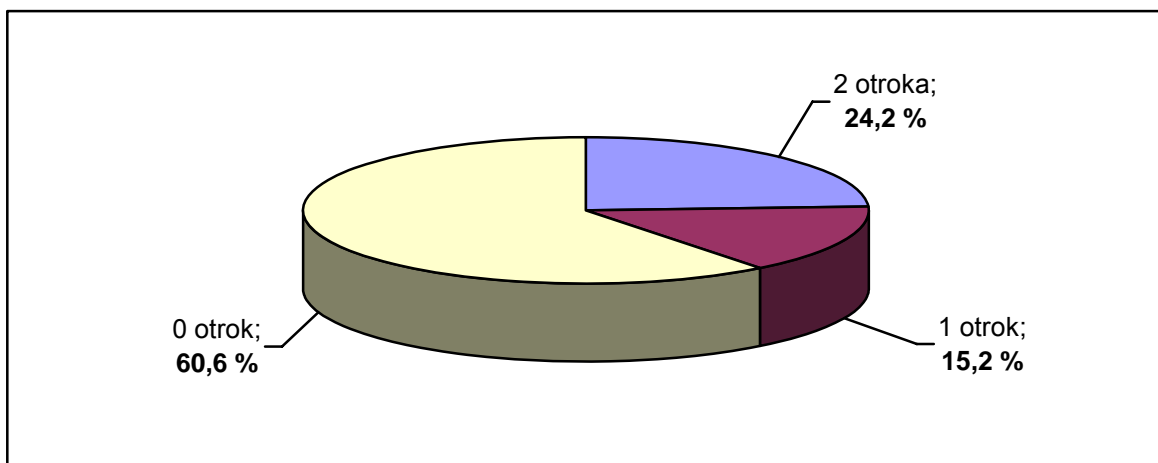
Sliki 6 in 7 prikazujeta sestavo gospodinjstva anketiranca, pri čemer opazimo, da se skupno število članov gospodinjstva giblje med 1 in 4, število mladoletnih otrok pa med 0 in 2, gospodinjstev z več kot štirimi člani in več kot dvema otrokoma ni bilo. Povprečno število ljudi v gospodinjstvu anketiranca je bilo 2,82, povprečno število otrok, mlajših od 18 let, pa 0,64. Največ je bilo torej tričlanskih družin brez mladoletnih otrok.

Slika 6: Skupno število članov v gospodinjstvu anketiranca



Vir: Anketa, 2009.

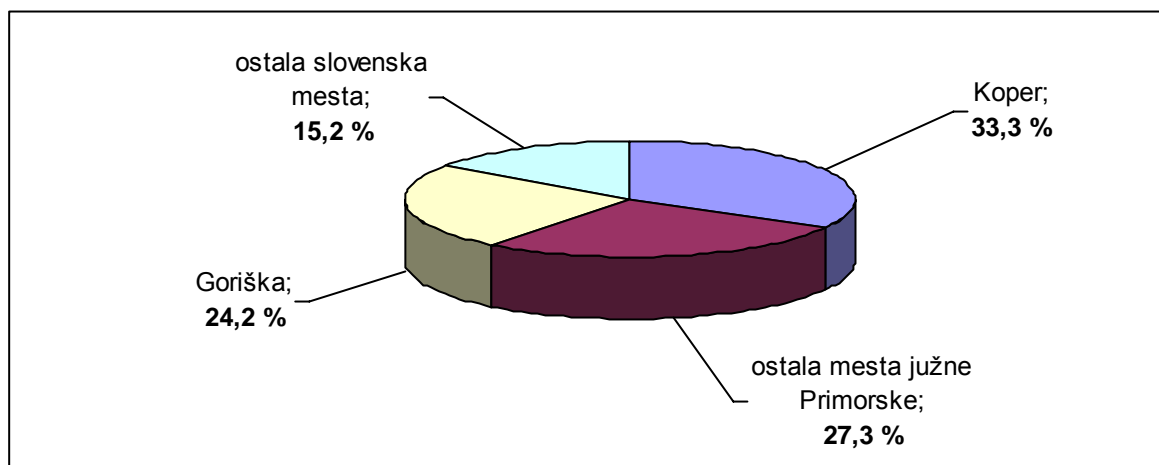
Slika 7: Število mladoletnih otrok v gospodinjstvu



Vir: Anketa, 2009.

Na sliki 8 vidimo, da več kot polovica anketirancev prihaja iz južnoprimorske regije in namerava kupiti nepremičnino v tem delu Slovenije zaradi selitve v novejšo ali večjo nepremičnino, zaradi pridobitve lastnega stanovanja ali nenazadnje le kot naložbo. Preostalih 40 % anketiranih, ki trenutno živi na Goriškem ali v drugih slovenskih mestih, se zanima za nakup nepremičnine na južnem Primorskem zaradi selitve ali pa z namenom uporabljati nepremičnino kot počitniško kapaciteto.

Slika 8: Kraj prebivanja anketiranca

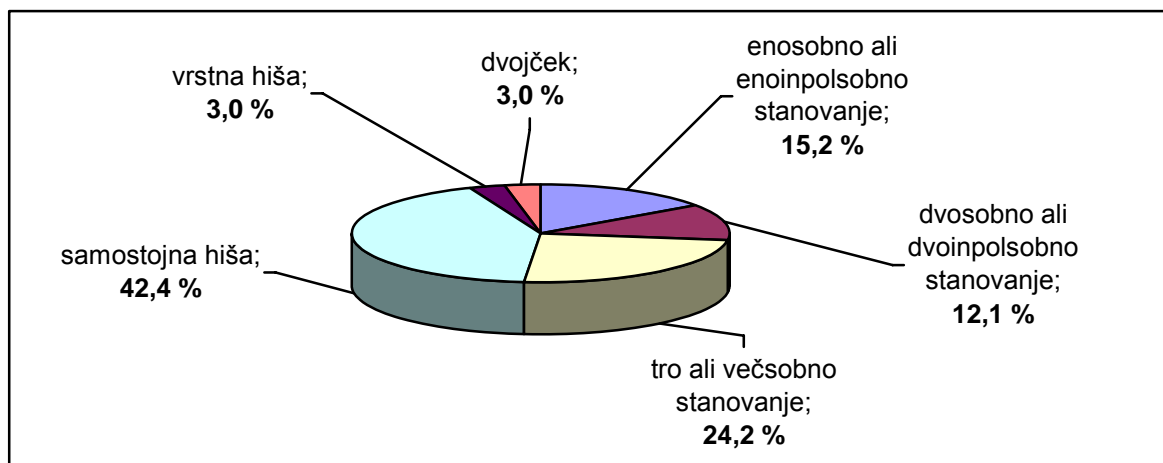


Opomba: Posebej poudarjam Goriško, ker je bil velik odstotek anketirancev iz širšega goriškega območja

Vir: Anketa, 2009.

Kot je razvidno iz slike 9, največ anketiranih trenutno prebiva v samostojni hiši, sledijo jim tisti, ki živijo v tro- ali večsobnih stanovanjih, najmanj anketirancev pa prebiva v vrstnih hišah ali dvojčkih.

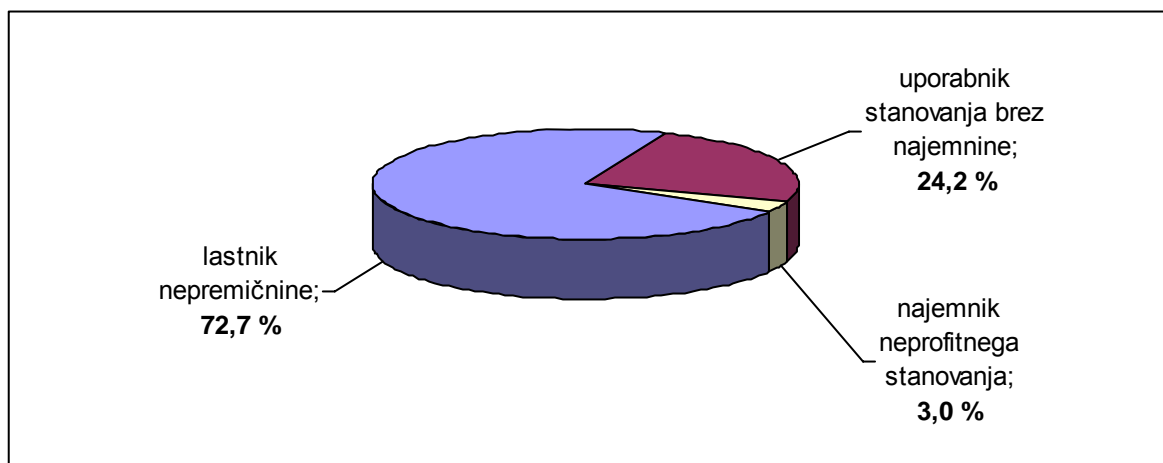
Slika 9: Trenutna nepremičnina anketiranca



Vir: Anketa, 2009.

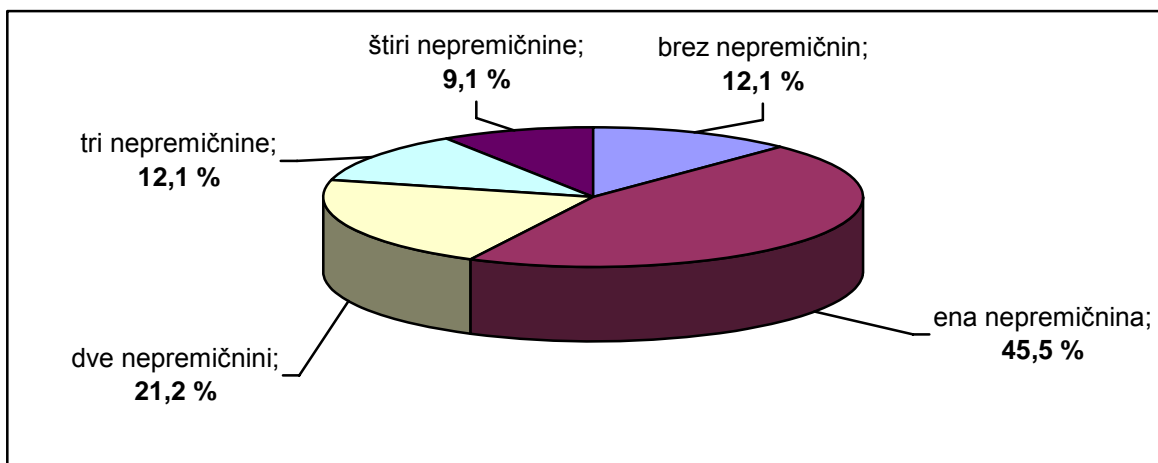
Slika 10 pravi o tem, da v večini primerov anketiranci prebivajo v lastni nepremičnini in nameravajo pridobiti sredstva za nakup nove nepremičnine s prodajo stare oziroma želijo iz različnih razlogov pridobiti v svojo last še eno nepremičnino. Preostala četrtina anketirancev trenutno prebiva pri starših ali sorodnikih oziroma v neprofitnem stanovanju. Nekateri izmed anketiranih, kot je razvidno tudi iz slike 11, že imajo v lasti eno ali več nepremičnin, preostali pa želijo s tem nakupom pridobiti svojo prvo nepremičnino in tako postati neodvisni.

Slika 10: Status anketiranca v nepremičnini, v kateri biva



Vir: Anketa, 2009.

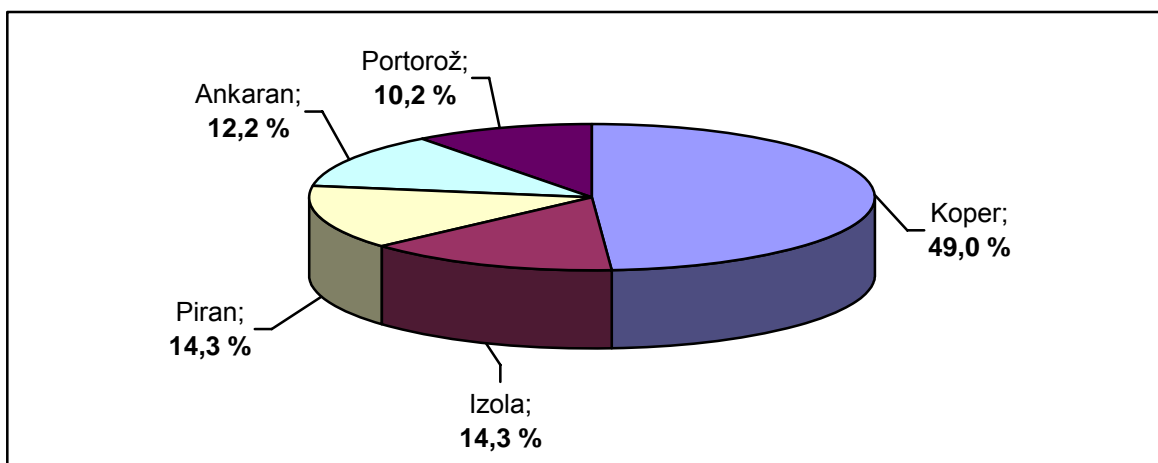
Slika 11: Število nepremičnin v lasti anketiranca



Vir: Anketa, 2009.

Iz slike 11 je tudi razvidno povprečno število nepremičnin v lasti anketiranca, ki je 1,61. Pri tem naj poudarim, da je največje število nepremičnin v lasti posameznega anketiranca 4, najpogosteje pa imajo anketiranci v lasti eno samo nepremičnino. Samo 12 % anketiranih želi s tem nakupom pridobiti svojo prvo nepremičnino, vsi ostali želijo bodisi zamenjati obstoječo nepremičnino z novejšo, večjo oziroma iz drugih razlogov, kot na primer zaradi selitve v drug kraj ali pa pridobiti v svojo last še eno nepremičnino.

Slika 12: V katerem kraju namerava anketiranec kupiti nepremičnino



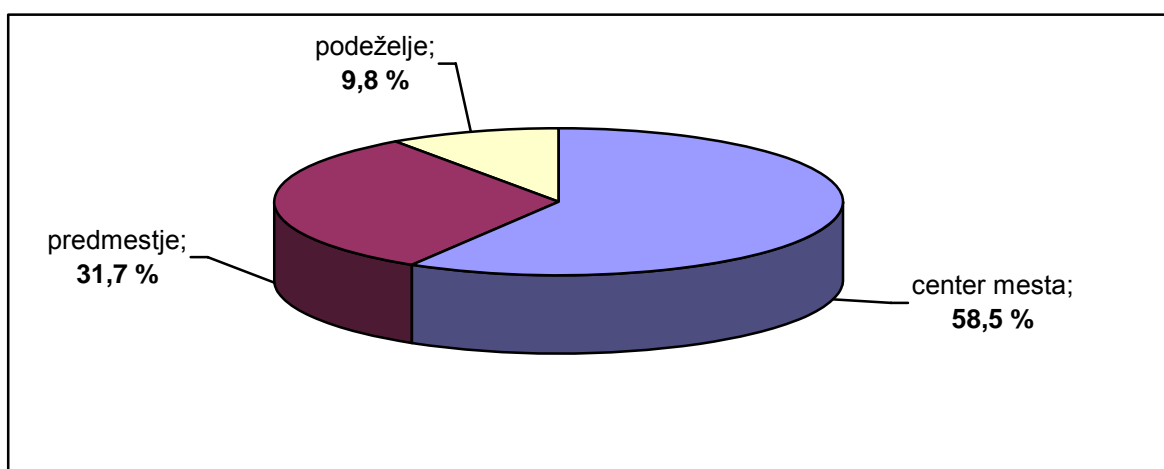
Vir: Anketa, 2009.

Skoraj polovica anketiranih, kot je vidno na sliki 12, je izrazila željo po nakupu nepremičnine v Kopru, le-ta pa v večini primerov ne bi služila kot počitniška kapaciteta, temveč kot lastno stanovanje, kot lahko v nadaljevanju razberemo iz tabele 9. Ljudje, ki kupujejo nepremičnino v namen počitniške kapacitete, pa bi v približno enaki meri izbrali vseh šest južnoprimorskih

mest. Naj poudarim, da sem pri tem anketnem vprašanju upoštevala vse odgovore anketirancev, tudi tiste, ki so kot nameravan kraj nakupa nepremičnine navedli več možnosti.

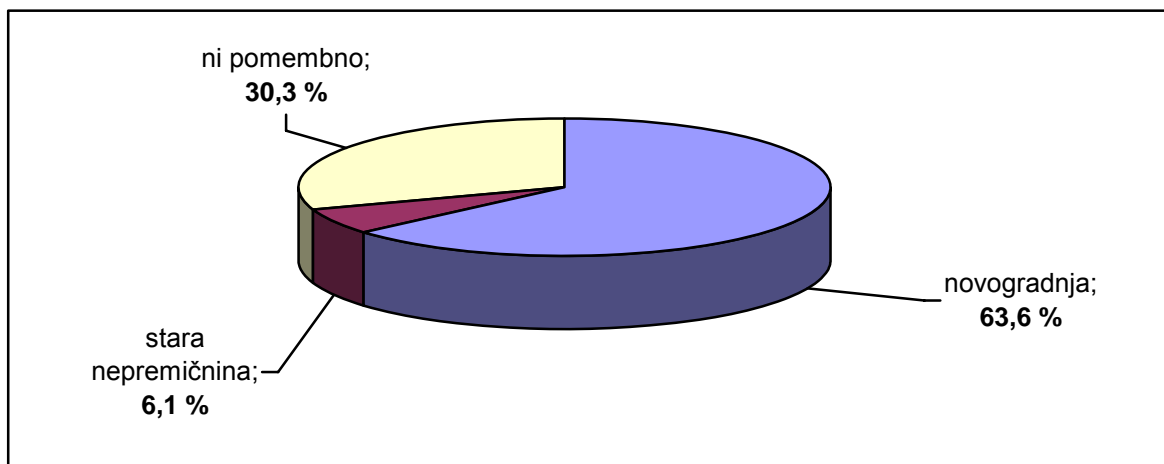
Bolj natančno sliko o tem, kje nameravajo anketiranci kupiti nepremičnino, prikazuje slika 13. V največji meri se odločajo za nakup nepremičnine v centru mesta in če sklepamo po podatkih iz slike 12, lahko trdimo, da je največ zanimanja za nepremičnine v centru Kopra. Ljudje, ki načrtujejo nakup nepremičnine na podeželju, pa bi se v večini primerov odločili za samostojne hiše in ne stanovanja. V nekaterih primerih pa so anketiranci navedli, da bi nepremičnino kupili bodisi v centru mesta kot tudi v predmestju, pri čemer sem oboje upoštevala pri analiziranju odgovorov.

Slika 13: Na kateri lokaciji namerava anketiranec kupiti nepremičnino



Vir: Anketa, 2009.

Slika 14: Starost nepremičnine, ki jo anketiranec kupuje

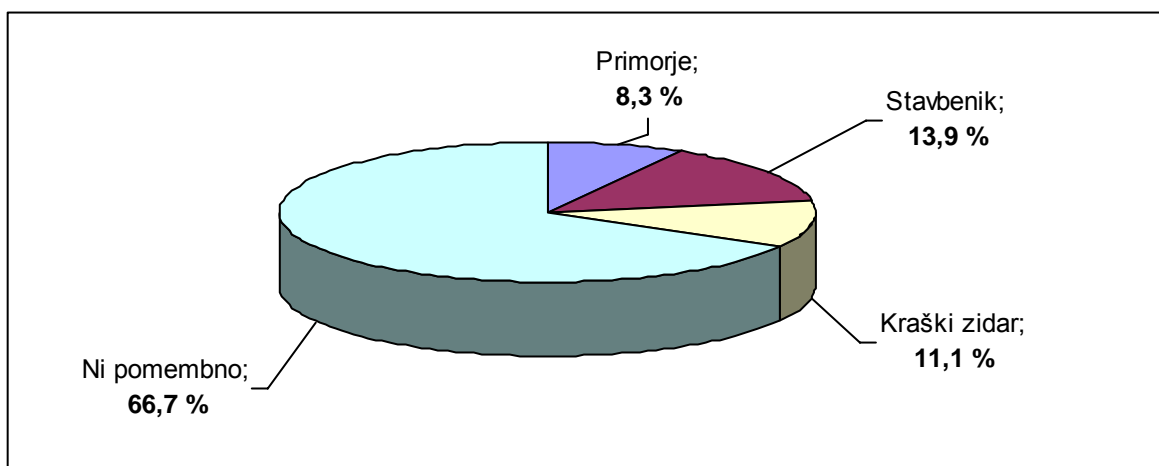


Vir: Anketa, 2009.

V preteklih letih je na južnoprimorskem področju zraslo kar nekaj novih stanovanjskih stavb in dejstvo, da se cene novih in starih enot ne razlikujejo preveč, spodbuja ljudi, da se v pretežni meri odločajo za nakup novih nepremičnin, kar je tudi razvidno iz slike 14, saj se le bori 6 % anketiranih izrecno odloča za nakup stare nepremičnine.

Kljub temu da se večina anketiranih odloča za nakup nove nepremičnine, pa je le malo takih, ki daje prednost nepremičninam, ki jih je zgradilo določeno gradbeno podjetje. Iz slike 15 tako vidimo, da je za anketirance najpogostejše nepomembno, katero gradbeno podjetje gradi nepremičnine. Poudarila pa bi dejstvo, da so tisti anketiranci, ki dajejo prednost določenim gradbincem, predvsem podprli primorska gradbena podjetja, kot so koprski Stavbenik, ki je v večinski lasti Primorja, sežanski Kraški zidar in ajdovsko Primorje. Med možnimi odgovori so bili še SCT, Vegrad in Strabag.

Slika 15: Od katerega gradbenega podjetja bi anketiranec najraje kupil nepremičnino



Vir: Anketa, 2009.

Tabela 7: Vrsta nepremičnine, ki jo anketiranec kupuje

Vrsta nepremičnine	Odstotek anketirancev
Enosobno/enoinpolsobno stanovanje	29,2 %
Dvosobno/dvoinpolsobno stanovanje	22,0 %
Tro- ali večsobno stanovanje	22,0 %
Vrstna hiša	12,2 %
Garsonjera	7,3 %
Samostojna hiša	7,3 %
SKUPAJ	100,0 %

Vir: Anketa, 2009.

Tabela 7 kaže, da je trenutno največ zanimanja za nekoliko manjše enote, kot so enosobna oziroma enoinpolsobna stanovanja, ki so primerna predvsem za manj številčna gospodinjstva ali za oddajo v najem oziroma za počitniško kapaciteto. Sledijo jim večja stanovanja, in sicer dvosobna oziroma dvoinpolsobna stanovanja ter tro- in več sobna stanovanja, manj zanimanja pa je tako za najmanjše enote (garsonjere) kot tudi za raznovrstne hiše. Tudi pri tem anketnem vprašanju so nekateri anketiranci navedli kot možen nakup nepremičnine več odgovorov, kar sem seveda tudi upoštevala pri analizi.

Tabela 8: Primerjava med podatkom, v kakšni nepremičnini prebivajo anketiranci in kakšne vrste nepremičnino le-ti kupujejo

KJE PREBIVAJO								
K A J K U P U J E J O		Enosobno ali enoinpol- sobno stanovanje	Dvosobno ali dvoinpolsobno stanovanje	Tro- ali večsobno stanovanje	Samostojna hiša	Vrstna hiša	Dvojček	SKUPAJ
	Garsonjera				4,9 %	2,4 %		7,3 %
	Enosobno ali enoinpolsobno stanovanje	4,9 %	2,4 %	4,9 %	17,2 %			29,4 %
	Dvosobno ali dvoinpolsobno stanovanje	2,4 %	7,3 %	4,9 %	7,3 %			21,9 %
	Tro- ali večsobno stanovanje	2,4 %		9,8 %	7,3 %		2,4 %	21,9 %
	Samostojna hiša	4,9 %			2,4 %			7,3 %
	Vrstna hiša	2,4 %		4,9 %	4,9 %			12,2 %
	SKUPAJ	17,0 %	9,7 %	24,5 %	44,0 %	2,4 %	2,4 %	100,0 %

Vir: Anketa, 2009.

Tabela 8 prikazuje, katere vrste nepremičnin kupujejo anketiranci glede na vrsto nepremičnine, v kateri trenutno prebivajo, pri čemer naj omenim, da so nekateri podali več vzrokov. Izkazalo se je, da kar 30 % anketiranih nima še jasnega mnenja o tem, kaj bi kupili, saj so pri tem anketnem vprašanju podali več odgovorov. Tako je na primer anketiranec, ki trenutno prebiva v samostojni hiši, zavedel, da namerava kupiti bodisi garsonjero ali enosobno/enoinpolsobno stanovanje. Ugotovimo lahko, da največji delež anketiranih prebiva v samostojni hiši in namerava kupiti enosobno/enoinpolsobno stanovanje, pri čemer lahko sklepamo, da bodo na novo pridobljeno enoto uporabljali kot počitniško kapaciteto ali za oddajo v najem. S precej manjšim deležem jim sledijo ljudje, ki trenutno bivajo v tro- ali večsobnih stanovanjih in nameravajo kupiti istovrstno nepremičnino, verjetno z namenom selitve, torej kupujejo novejšo nepremičnino ali na drugi lokaciji.

Največ anketirancev je kot razlog za nameravan nakup nepremičnine navedlo selitev v drug kraj, kar izhaja tudi iz tabele 9. Pri tem gre lahko za bližjo selitev, ko se ljudje selijo iz enega južnoprimorskega kraja v drugega ali samo iz predmestja v center mesta, nekateri anketiranci pa se v južnoprimorsko regijo selijo tudi iz drugih slovenskih krajev. Kar 17,2 % anketiranih namerava kupljeno nepremičnino uporabljati kot počitniško kapaciteto, prav tovrstnih nakupov pa je v zadnjem času zaradi gospodarske krize nekoliko manj, saj le-ti niso nujno potrebni in lahko ljudje nakup opravijo v kasnejšem času, ko bo nepremičninski trg ponovno stabilnejši.

Tabela 9: Vzrok nameravanega nakupa nepremičnine

Vzrok nameravanega nakupa nepremičnine	Odstotek anketirancev
Zaradi selitve v drug kraj	25,7 %
Kot počitniško nepremičnino	17,2 %
Nakup večje nepremičnine v istem kraju	14,3 %
Kot naložba	14,3 %
Nakup novejše nepremičnine v istem kraju	11,4 %
Nakup nepremičnine za lastnega otroka	5,7 %
Kot prvo stanovanje	5,7 %
Zaradi lažje dostopnosti	5,7 %
SKUPAJ	100,0 %

Vir: Anketa, 2009.

Tabela 10: Primerjava med podatkom, kje anketiranci kupujejo nepremičnino in vzrokom za nakup

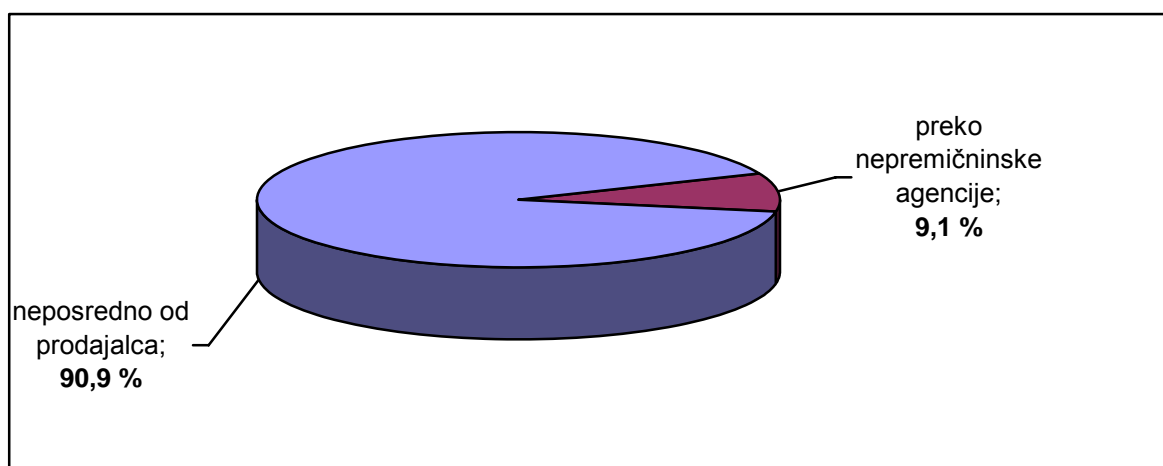
KJE KUPUJEJO							
V Z R O K N A K U P A		Koper	Izola	Piran	Ankaran	Portorož	SKUPAJ
	Nakup večje nepremičnine v istem kraju	8,8 %					8,8 %
	Nakup novejše nepremičnine v istem kraju	7,0 %					7,0 %
	Kot naložba	3,5 %	3,5 %	3,5 %	1,7 %	3,5 %	15,7 %
	Zaradi selitve v drug kraj	14,0 %	5,3 %	5,3 %	5,3 %	3,5 %	33,4 %
	Kot počitniško nepremičnino	7,0 %	5,3 %	5,3 %	5,3 %	3,5 %	26,4 %
	Nakup za otroka	3,5 %					3,5 %
	Kot prvo stanovanje	1,7 %					1,7 %
	Zaradi lažje dostopnosti	3,5 %					3,5 %
	SKUPAJ	49,0 %	14,1 %	14,1 %	12,3 %	10,5 %	100,0 %

Vir: Anketa, 2009.

Tabela 10 prikazuje povezanost med krajem, kjer anketiranci kupujejo nepremičnino, in vzrokom za nakup le-te. Pri izračunih deležev sem upoštevala, da so nekateri anketiranci podali kot možen kraj nakupa nepremičnine več kot en južnoprimorski kraj, nekateri pa so tudi za vzrok navedli več odgovorov. Vidimo lahko, da se največ anketirancev, ki kupujejo nepremičnino v Kopru, za to odloča zaradi selitve iz nekega drugega mesta, veliko pa je tudi takih, ki v Kopru želijo večjo oziroma novejšo nepremičnino. V preostalih štirih južnoprimorskih mestih bi anketiranci kupili nepremičnino iz naložbenih razlogov, zaradi selitve ali da bi jim služila kot počitniška kapaciteta.

Zanimivi so rezultati, prikazani na sliki 16, ki pričajo o tem, da anketiranci kupujejo nepremičnine najpogosteje neposredno od prodajalca. Opaziti je namreč, da se vse več ljudi samih poduči o veljavnih zakonih in pravicah, ki jih imajo pri nakupu nepremičnine in smatrajo kot nepotrebno plačevanje provizij nepremičninskim posrednikom, ki pa so običajno lahko v pomoč pri izbiri, pogajanjih in nakupu. Tisti, ki navajajo, da nepremičnine ne kupujejo neposredno od prodajalca, pa imajo najboljše izkušnje z nepremičninskimi agencijami Casabela, d. o. o. , Piran, Stenat Koper, Areastan, d. o. o. , najslabše pa z nepremičninskima agencijama Investmond in Obala nepremičnine.

Slika 16: Način nakupa nepremičnine

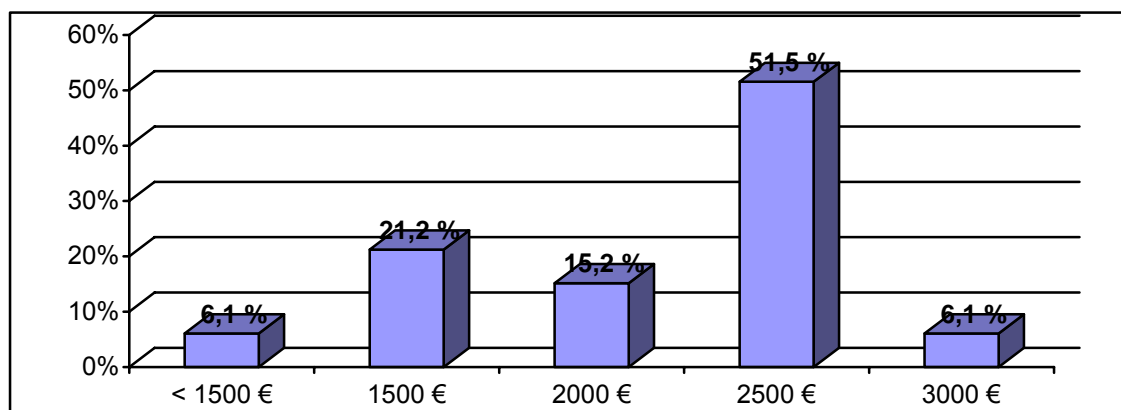


Vir: Anketa, 2009.

Kljub temu da se kvadratni meter nekaterih nepremičnin na južnem Primorskem giblje tudi okrog 5.000 EUR, pa na sliki 17 vidimo, da je polovica anketirancev pripravljena odšteti za kvadratni meter pol manj, in sicer največ 2.500 EUR, za samo 6 % anketiranih je še sprejemljivo 3.000 EUR za kvadratni meter. Naj samo omenim, da so rezultati tega anketnega vprašanja nad mojimi pričakovanji, saj bi glede na trenutno gospodarsko krizo in raznovrstne analize ter članke, ki poudarjajo znižanje cen, lahko trdili, da bo za večino anketirancev še sprejemljiva precej nižja cena, kot v resnici je, vendar pa so ti rezultati verjetno posledica tega,

da so anketiranci realno zainteresirani za nakup nepremičnine in ker sledijo dogajanju na nepremičninskem trgu, tudi ne verjamejo neutemeljenim napovedim o drastičnem padcu cen.

Slika 17: Koliko je anketiranec največ pripravljen plačati za kvadratni meter nepremičnine



O pomba: Zgoraj navedeni zneski prikazujejo, koliko so anketiranci največ pripravljeni plačati za kvadratni meter nepremičnine, edino prvi razred (< 1500 EUR) pomeni, da anketiranci niso pripravljeni plačati niti 1500 EUR za kvadratni meter nepremičnine, ampak manj.

Vir: Anketa, 2009.

Tabela 11: Kdaj bi bil anketiranec za nepremičnino pripravljen plačati več denarja

Kdaj je anketiranec pripravljen plačati več za nepremičnino	Odstotek anketirancev
Ko ima teraso ali balkon	19,1 %
Ko gre za energetske varčno nepremičnino	16,8 %
Ko ima razgled	13,5 %
Ko ima sončno lego	12,3 %
Ko ima nadstandardno kvalitetne materiale	12,3 %
Ko so v bližini oskrbne funkcije	7,9 %
V nobenem primeru	6,7 %
Ko ima moderno arhitekturo	4,5 %
Ko je oddaljena od ceste	2,3 %
Ko ima vrt ali atrij	2,3 %
Ko je v prijetnem okolju	2,3 %
SKUPAJ	100,0 %

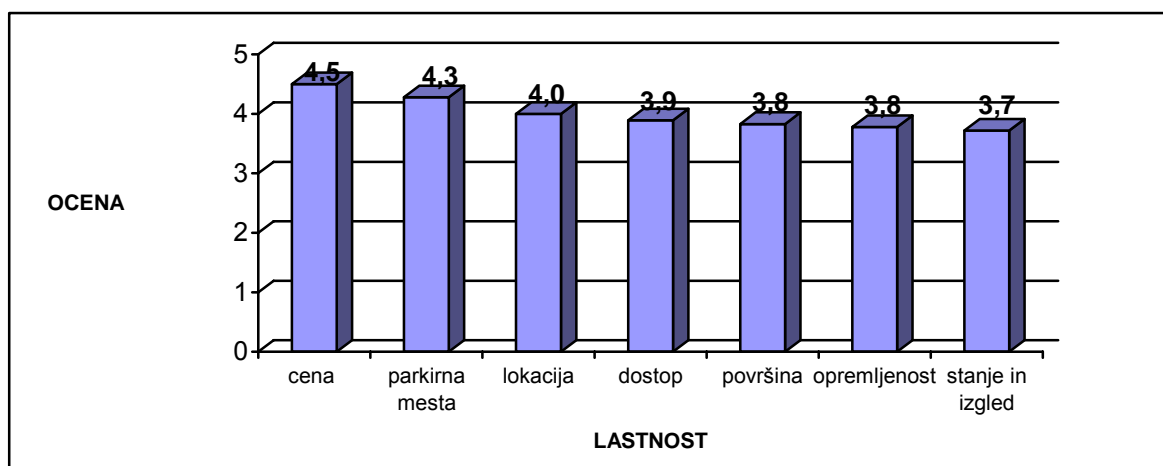
Vir: Anketa, 2009.

Kot je razvidno iz tabele 11, se je izkazalo, da so anketiranci pripravljeni plačati več denarja za določene lastnosti nepremičnin, v večini primerov pa so pri tem anketnem vprašanju

navedli več možnih odgovorov. V prvi vrsti so torej v prednosti tiste nepremičnine, ki imajo balkon ali teraso, torej, če ima nepremičnina tudi to lastnost, je prodajalec upravičen postaviti nekoliko višjo ceno. Dokaj visok odstotek anketiranih daje tudi prednost energetsko varčnim nepremičninam, kar kaže na vse večjo osveščenost ljudi in pozitiven odziv na raznovrstne akcije, ki spodbujajo k večji varčnosti že pri sami gradnji nepremičnine. Nadalje, nepremičnine z lastnostmi, kot so sončna lega, nadstandardna kvaliteta vgrajenih materialov, razgled, moderna arhitektura ter bližina oskrbnih funkcij, bodo tudi dosegale nekoliko višje cene kot nepremičnine, ki navedenih lastnosti nimajo. Po rezultatih sodeč pa imajo najmanjši vpliv na ceno lastnosti, kot so prijetno okolje, prisotnost vrta ali atrija ter oddaljenost od ceste. Na sliki 18 je prikazana razvrstitev v anketi podanih lastnosti nepremičnine glede na pomembnost posameznega pojma, pri čemer so upoštevane dobljene povprečne ocene. Med njimi ni velikega razpona, saj je najvišja povprečna ocena, za ceno, znašala 4,5, najnižja, za stanje in izgled, pa 3,7.

Iz razvrstitve tako ugotovimo, da anketiranci največjo pomembnost pri nakupu nepremičnine pripisujejo ceni, kar je logično, saj so finančne zmožnosti vsakega posameznika omejene. Tudi druga najvišje ocenjena lastnost ni nikakršno presenečenje, če izhajamo iz dejstva, da večina anketirancev kupuje nepremičnino v centru mesta, kjer pa vemo, da ponavadi primanjkuje parkirnih mest, čeprav se tovrstne težave danes rešujejo s podzemnimi garažnimi hišami. Omenim naj le, da je minimalno število parkirnih mest glede na kvadraturu nepremičnine že zakonsko predpisano, ponavadi pa le-ta ne zadostujejo potrebam stanovalcev v celoti, zato predstavljajo dodatna parkirna mesta prednost pri prodaji. V padajočem zaporedju si nato sledijo še lastnosti, kot so lokacija, dostop, površina ter sama opremljenost nepremičnine, najmanjši pomen pa anketirani pripisujejo stanju in izgledu nepremičnine, saj je ta dejavnik, sicer z dodatnim denarnim vložkom, popravljiv.

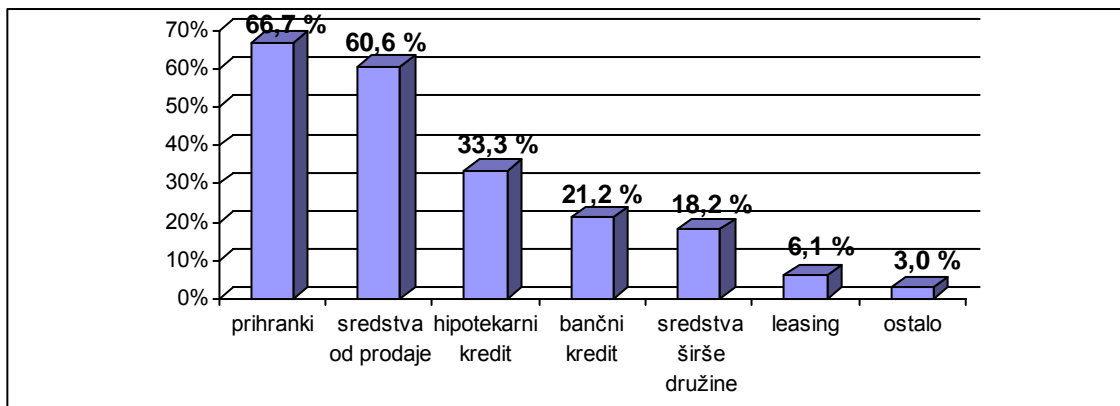
Slika 18: Povprečna razvrstitev danih pojmov glede na pomembnost pri nakupu nepremičnine (ocena na lestvici 1 – najmanj pomembno, 5 - najbolj pomembno)



Vir: Anketa, 2009.

Slika 19 predstavlja, kolikšen delež anketiranih bi uporabil posamezno vrsto sredstev za nakup nepremičnine. Tako lahko vidimo, da bi jih največ, in sicer kar 66,7 % anketiranih, nakup nepremičnine delno financiralo z lastnimi prihranki, velik odstotek, in sicer 60,6 %, bi za nakup uporabil tudi sredstva, pridobljena s prodajo lastne nepremičnine, sledijo pa si nato še razna posojila in leasing.

Slika 19: Vrsta uporabljenih sredstev pri financiranju nakupa nepremičnine

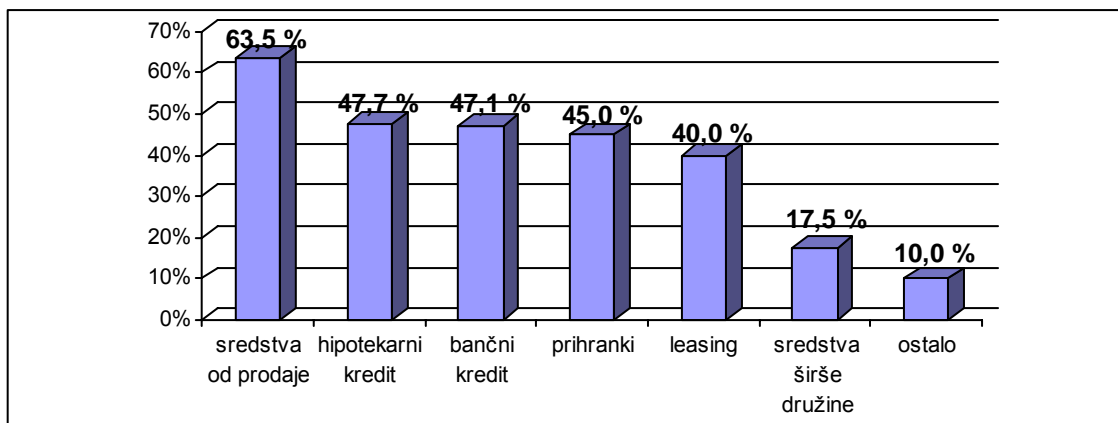


Op

omba: razlika med bančnim kreditom in hipotekarnim kreditom je ta, da je drugi zavarovan z zastavno pravico na nepremičnini (hipoteko).

Vir: Anketa, 2009.

Slika 20: Količina uporabljenih sredstev pri nakupu nepremičnine



Vir: Anketa, 2009.

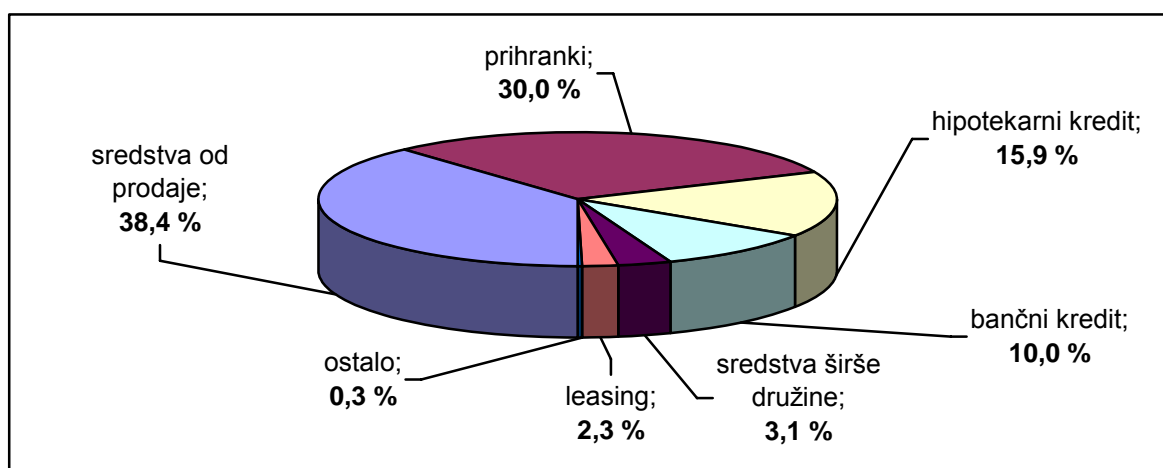
Slika 20 »Količina uporabljenih sredstev« pa nam pove, kolikšna je povprečna količina posameznega sredstva, uporabljena za nakup nepremičnine. Pri tem so upoštevani anketiranci, ki bi določeno sredstvo dejansko uporabili za nakup. Torej za anketirance, ki so se odločili, da bodo sredstva od prodaje lastne nepremičnine namenili za nakup nove nepremičnine, bi struktura financiranja nakupa nepremičnine obsegala povprečno 63,5 % sredstev od prodaje

lastne nepremičnine, preostanek (36,5 %) pa bi financirali z enim ali kombinacijo ostalih virov.

Iz slik 19 in 20 lahko razberemo, da največ in to kar 66,7 % anketiranih bi za financiranje nakupa nepremičnine uporabilo lastne prihranke, in sicer v povprečju 45 % vrednosti nepremičnine bi financirali na tak način, nadalje bi 60,6 % anketiranih za financiranje nakupa nepremičnine uporabilo sredstva pridobljena s prodajo lastne nepremičnine, in sicer v povprečju 63,5 % vrednosti nepremičnine bi financirali na tak način, hipotekarni kredit bi uporabilo 33,3 % anketiranih, v povprečju 47,7 % vrednosti nepremičnine bi financirali na tak način, navadnega bančnega kredita (nehipotekarni) bi se posluževalo 21,2 % anketiranih, in sicer v povprečju 47,1 % vrednosti nepremičnine bi financirali na tak način, 18,2 % anketirancev bi za financiranje nakupa nepremičnine uporabilo sredstva širše družine (sorodnikov), le-ti pa bi v povprečju 17,5 % vrednosti nepremičnine financirali na tak način, presenetljivo samo 6,1 % anketiranih bi za financiranje nakupa nepremičnine uporabilo sredstva pridobljena z leasingom, in sicer v povprečju 40,0 % vrednosti nepremičnine bi financirali na tak način, 3,0 % anketiranih pa je menja, da bi za financiranje nakupa nepremičnine uporabilo nek alternativni vir financiranja, ta vir pa bi jim kril v povprečju 10,0 % vrednosti nepremičnine.

Nadalje upoštevajoč sliki 19 in 20, torej »Vrsta uporabljenih sredstev« in »Količina uporabljenih sredstev«, ugotovimo, da je povprečna struktura financiranja nakupa nepremičnine takšna, kot jo prikazuje slika 21, in sicer največji prispevek k nakupu nepremičnine predstavljajo sredstva, pridobljena s prodajo lastne nepremičnine, sledijo jim lastni prihranki, na tretjem in četrtem mestu so bančni krediti, zadnjih 5 % pa predstavljajo sredstva širše družine, leasing in ostali viri financiranja.

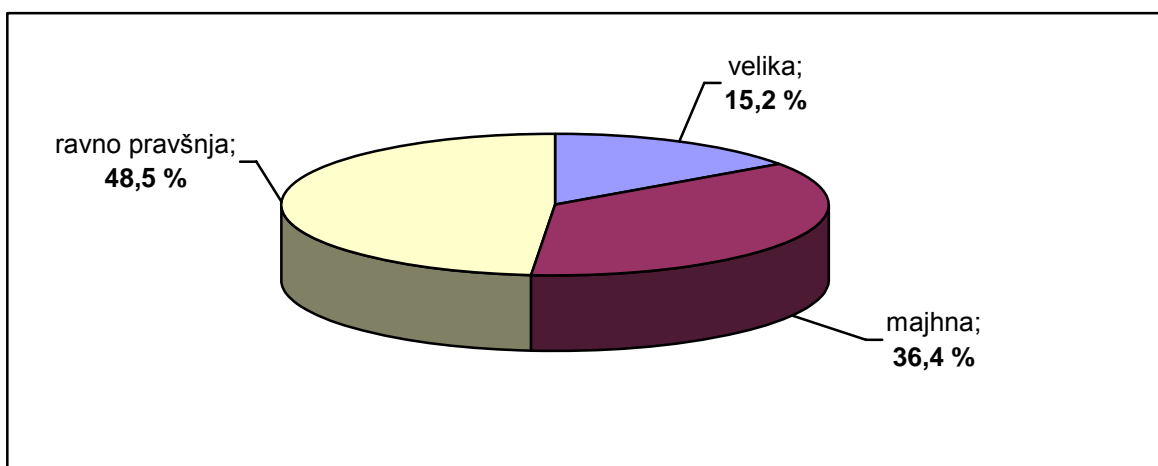
Slika 21: Povprečna struktura financiranja nakupa nepremičnine



Vir: Anketa, 2009.

Mnenja anketirancev o tem, ali nameravajo zaradi trenutne gospodarske krize počakati z nakupom ali ne, se delijo, malenkost več je ljudi, ki se jim ne zdi smiselno oziroma nimajo možnosti čakati na prihodnje »bolj ugodne« čase. Anketiranci, ki so izrazili namero, da bodo počakali z nakupom, so pripravljeni oziroma imajo možnost premakniti nakup v prihodnost v povprečju za 12,56 mesecev. Iz tega lahko razberemo, da le-ti pričakujejo, da bo čez eno leto slika nepremičninskega trga bolj kristalna in razmere ugodnejše za nakup.

Slika 22: Kakšna je po mnenju anketiranca izbira nepremičnin na južnem Primorskem

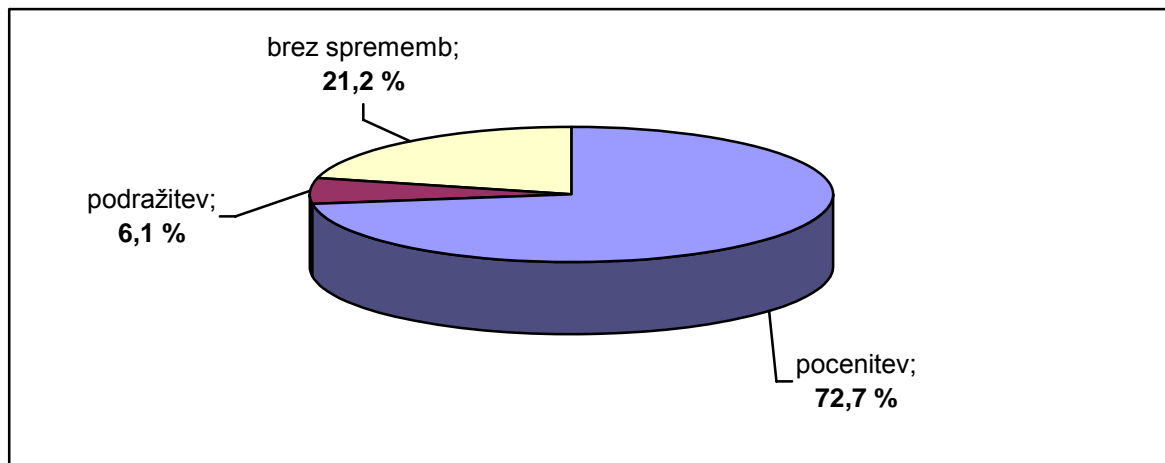


Vir: Anketa, 2009.

Iz slike 22 pa razberemo, da je skoraj polovica anketirancev mnenja, da je izbira nepremičnin na južnem Primorskem ravno pravšnja, kar 36 % pa pravi, da je izbira majhna. Po rezultatih sodeč torej lahko sklepamo, da je v tem delu Slovenije še prostora za dodatno ponudbo nepremičnin, s tem, da bo za uspešen prodor na ta trg potreben precejšen trud, predvsem pa bodo šle v promet nepremičnine, ki bodo kupcu ponujale nekaj več, bodisi boljše lastnosti same nepremičnine, boljšo lokacijo ali nenazadnje nižjo ceno.

Slika 23 »Cene nepremičnin« prikazuje pričakovanja kupcev glede cen nepremičnin v prihodnosti. Le-ta je odraz večkrat omenjenega dejstva, da sklepanje poslov pri prodaji nepremičnin miruje, saj kupci čakajo na ugodnejše čase. Kot vidimo, je skoraj tri četrtine anketiranih mnenja, da se bodo nepremičnine v prihodnjih mesecih pocenile in to je tudi razlog, da kdor lahko nakup preloži za nekaj mesecev, bo to tudi storil.

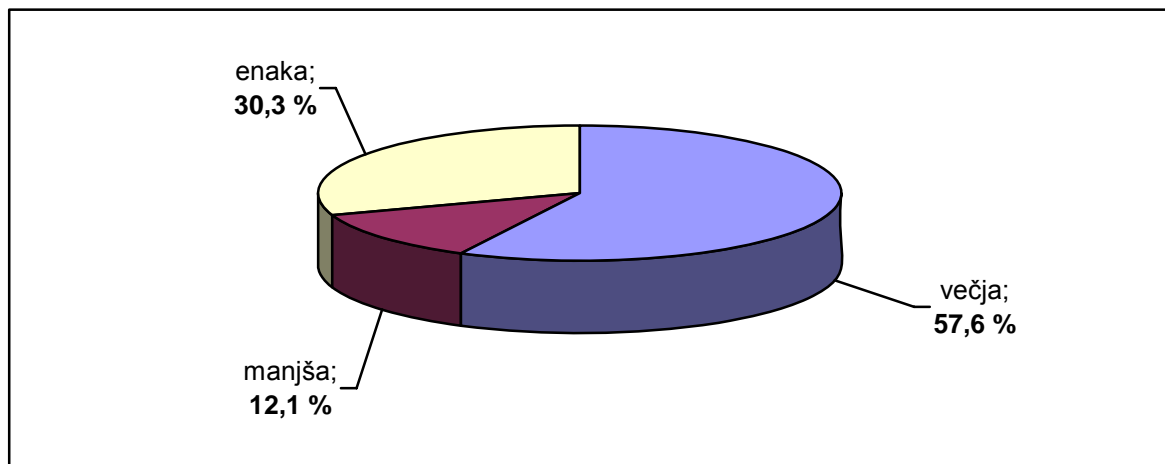
Slika 23: Mnenje anketiranca o tem, kakšne bodo cene nepremičnin v prihodnosti



Vir: Anketa, 2009.

Naslednja slika, ki prikazuje pričakovanja anketirancev, je slika 24 »Ponudba nepremičnin« in je tesno povezana s sliko 23, saj ljudje, ki pričakujejo padec cen in čakajo z nakupom, nič ne prispevajo k zmanjšanju ponudbe, torej le-ta ostaja nespremenjena oziroma se z dodajanjem novih ponudnikov nepremičnin celo nekoliko večja.

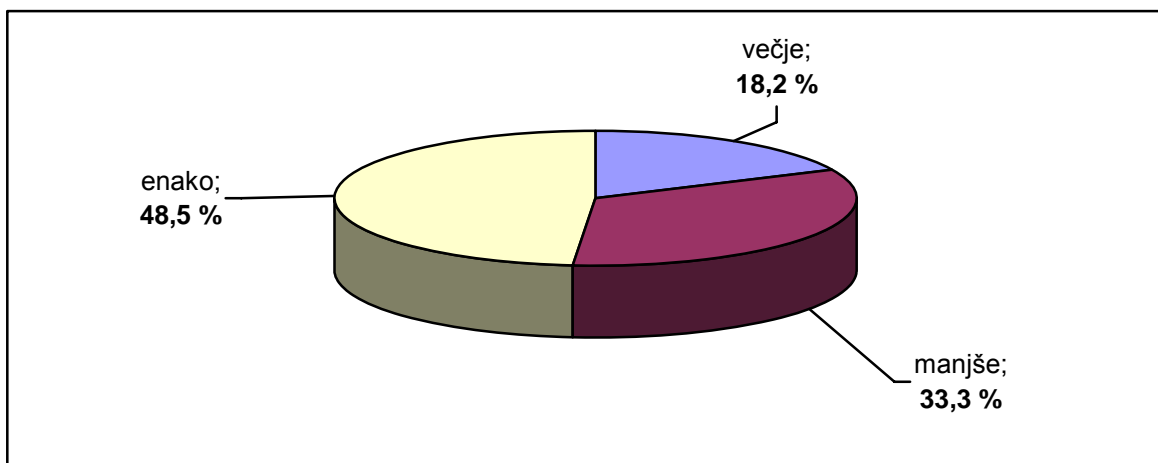
Slika 24: Mnenje anketiranca o tem, kakšna bo ponudba nepremičnin v prihodnosti



Vir: Anketa, 2009.

Presenetljivo je dejstvo, ki ga prikazuje slika 25, ko je skoraj polovica vseh anketiranih mnenja, da bo povpraševanje po nepremičninah v prihodnosti enako, pričakovala bi namreč večji odstotek tistih, ki pravijo, da bo povpraševanje manjše. Kljub temu menim, da so v skupino, ki trdi, da bo povpraševanje enako, vključeni predvsem tisti, ki z nakupom nepremičnine ne morejo počakati, ali pa tisti, ki nepremičnino vseskozi kupujejo, vendar se bodo za nakup odločili šele, ko bodo zanje našli optimalno rešitev.

Slika 25: Mnenje anketiranca o tem, kakšno bo povpraševanje po nepremičninah v prihodnosti



Vir: Anketa, 2009.

Tudi iz ankete je razvidna predhodno razvita teorija, da je slovenski nepremičninski trg na točki preloma. Stanje na trgu se je v primerjavi z letom in pol nazaj veliko spremenilo, nepremičninskega trga ne krojijo več prodajalci, kot smo bili navajeni, in nepremičnine se ne prodajajo več za vsako ceno, predvsem pa se je začelo razlikovati med posameznimi nepremičninami glede na njihove lastnosti. Pomembno je dejstvo, da ima danes kupec možnost izbirati, kaj želi kupiti, res pa je, da bodo določene lastnosti predstavljale dodaten strošek in bodo zato nakup pogojevale finančne zmožnosti posameznika. Zagotovo pa lahko trdimo, da se bodo vedno našle nepremičnine z nadpovprečnimi cenami, ki pa bodo le-te morale utemeljevati z nadpovprečnimi lastnostmi.

SKLEP

Pokazalo se je, da je slovenski stanovanjski trg danes drugačen od tistega, ki smo ga poznali še pred letom dni, ko so se pri tovrstnih poslih ustvarjali astronomski dobički.

Dogajanje v preteklih letih dobro poznamo, malo ponudbe, veliko povpraševanja in nenehna rast cen so bile stalnica kar nekaj časa na več ali manj celotnem slovenskem območju. Današnje stanje bi lahko opisali kot raznoliko, saj je ponekod ponudba že presegla povpraševanje, drugod še ne, spet nekje so cene že pošteno zdrsnile navzdol, ne pa povsod. Zagotovo pa lahko trdimo, in to velja za cel slovenski stanovanjski trg, da ni več intenzivne rasti cen, ki smo je bili vajeni, predvsem pa da je število transakcij v zadnjem času drastično upadlo. Torej preteklo in sedanje dogajanje lahko podkrepimo z dokazi, za bodoče dogajanje pa nihče zagotovo ne ve, kakšno bo, lahko le verjamemo napovedim in pričakovanjem nepremičninskih strokovnjakov, ki pa velikokrat niso usklajena. Tako naj še enkrat

povzamem, da so nekateri mnenja, da bo padec cen drastičen, spet drugi mislijo, da v povprečju več kot 10% padca cen ne bomo videli, večina pa se le strinja, da bodo najbolj padle cene starim stanovanjem, ki so ponekod dosegale cene novih nepremičnin.

Skozi diplomsko delo se je pokazalo, da trenutno največji problem, bolj kot sam padec cen, povzroča drastičen upad števila sklenjenih poslov. Ljudje namreč najbolj upoštevajo projekcije, ki so njim pisane na kožo, torej razpolovitev cen stanovanj, in so zato trenutno na trgu le kupci, ki z nakupom nepremičnine ne morejo počakati oziroma peščica tistih, ki v tako skrajne napovedi ne verjamejo.

Za stanje, kakršno trenutno je, smo spoznali, da gre glavnega krivca iskati v normalnih cikličnih gibanjih trga, ko se po določenem času ponudba prilagodi velikemu povpraševanju, skladno s tem pa se spreminjajo tudi cene, pozabiti pa ne smemo, da je dogajanje nekoliko pospešila in tudi poslabšala svetovna gospodarska kriza.

Skozi analizo ankete pa sem prišla do zaključka, da so ljudje še vedno zainteresirani za nakup nepremičnin, konec koncev bo zaradi bivalnih razlogov vedno povpraševanje po stanovanjih. Bistveno razliko lahko opazimo v tem, da so ljudje bolj pozorni na to, kaj kupujejo, nakupu posvetijo več časa, za določeno ceno pa zahtevajo, da ima nepremičnina več dodatnih lastnosti.

LITERATURA IN VIRI

1. Anketa med ljudmi, zainteresiranimi za nakup nepremičnin na južnem Primorskem (2009).
2. Cirman, A. (2007a). Poslovanje z nepremičninami – osnovni pojmi. Najdeno 3. aprila 2009 na spletnem naslovu http://miha.ef.uni-lj.si/_dokumenti3plus2/191027/osnovepopr2007.doc
3. Cirman, A., Čok, M., Lavrač, J. & Zakrajšek, P. (2000). *Poslovanje z nepremičninami, zapiski predavanj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
4. Grča, D. (2009). *Stanovanjski razcvet*. Najdeno 3. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://www.ibn.si/articles/detail/4525>
5. *Kvartalno poročilo o povprečnih cenah nepremičnin na slovenskem trgu za 4. četrtletje 2008*. (2009). Ljubljana: Geodetska uprava Republike Slovenije.
6. Marinšek, N. (2007). *Stanovanjska zakonodaja, gradivo k pripravam na strokovni izpit za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja*. Ljubljana: Center za poslovno usposabljanje.
7. Milič, M. (2008). *Stanovanj vse več, kaj pa kupcev?* Najdeno 20. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.mojevro.si/226341/Stanovanj_vse_ve%E8_kaj_pa_kupcev
8. *Nepremičninski trg konec minulega leta rekordno nizko*. Najdeno 20. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/238023>
9. *Nepremičninski trg na Obali je še dinamičen*, (2009, 16. januar). *Finance, Oglasna priloga*.
10. Pahor, P. (2008). *Čaka nas davek na nepremičnine: Na ministrstvu za finance so še skrivnostni*. Najdeno 5. januarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.ibn.si/articles/detail/4269>
11. Premk, U. (2007). *Nakup in prodaja nepremičnine*. Ljubljana: Primath.
12. Puschner, M. (2007). *Splošne zakonitosti nepremičninskega trga*. Najdeno 20. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lang=&lev2=101&lev3=2607.htm>
13. Puschner, M. (2008a). *Kaj se dogaja na nepremičninskem trgu?* Najdeno 20. decembra 2008 na spletnem naslovu: <http://domoprema.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lev2=45&view=novice&direct=9837&arhiv=2008>
14. Puschner, M. (2008b). *Cene stanovanj na južnem Primorskem se znižujejo*. Najdeno 20. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://domoprema.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lev2=45&view=novice&direct=9693&arhiv=2008>
15. Puschner, M. (2009). *Cene stanovanj na južnem Primorskem*. Najdeno 15. februarja 2009 na spletnem naslovu http://www.slonep.net/informacije/novice.html?direct=10077&lev1=1&lev2=70&medij=&arhiv=2009&month=&scope=&no_tb=1&nonav=1&view=n_novice

16. Prebivalstvo, Slovenija, december 2008. (2008). *Statistične informacije*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
17. Trg dela, Slovenija, marec 2009. (2009). *Statistične informacije*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
18. *Statistični letopis Republike Slovenije 2008*. (2008). Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
19. *Strokovno gradivo k pripravam na strokovni izpit za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posrednika*. (2007). Ljubljana: GEA College.
20. *Slovenske regije v številkah 2008*. (2008). *Statistične informacije*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
21. Škof, B. (2007). *Obdavčitev prometa nepremičnin po novem, s primeri in sodno prakso*. Maribor: Davčni inštitut.
22. Torkar, M. (2007). *Osnove ekonomike nepremičninskega trga, gradivo k pripravam na strokovni izpit za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja*. Ljubljana: Center za poslovno usposabljanje.
23. Tratnik, M. (2004). *Lastninska pravica na nepremičninah*. Ljubljana: GV revije: Pravna praksa.

PRILOGE

PRILOGA 1: ANKETA

1. SPOL:
 - a) Moški
 - b) Ženski
2. STAROST ANKETIRANCA: _____
3. STOPNJA IZOBRAZBE:
 - a) Nedokončana osnovna šola
 - b) Dokončana osnovna šola
 - c) Dokončana srednja šola
 - d) Dokončana fakulteta oz. višja / visoka šola
 - e) Dokončan magisterij / doktorat
4. KOLIKO LJUDI JE TRENUTNO V VAŠEM GOSPODINSTVU? _____
KOLIKO OD TEGA JE OTROK MLAJŠIH OD 18 LET? _____
5. V KATEREM KRAJU TRENUTNO ŽIVITE? _____
6. V KAKŠNI NEPREMIČNINI TRENUTNO ŽIVITE?
 - a) Garsonjera
 - b) Enosobno / enoinpolsobno stanovanje
 - c) Dvosobno / dvoinpolsobno stanovanje
 - d) Tro ali večsobno stanovanje
 - e) Samostojna hiša
 - f) Vrstna hiša
 - g) Ostalo _____
7. KAKŠEN JE VAŠ STATUS V NEPREMIČNINI V KATERI ŽIVITE?
 - a) Lastnik nepremičnine
 - b) Najemnik tržnega stanovanja
 - c) Najemnik neprofitnega stanovanja
 - d) Uporabnik stanovanja, brez najemnine
 - e) Ostalo _____
8. KOLIKO NEPREMIČNIN IMATE TRENUTNO V LASTI? _____
9. V KATEREM KRAJU NAMERAVATE KUPITI NEPREMIČNINO? _____
10. KJE NAMERAVATE KUPITI NEPREMIČNINO?
 - a) Center mesta
 - b) Predmestje
 - c) Podeželje
 - d) Ostalo _____

11. ALI KUPUJETE:

- a) Novogradnjo
- b) Staro nepremičnino
- c) Ni pomembno

12. OD KATEREGA SPODAJ NAVEDENEGA GRADBENEGA PODJETJA BI NAJRAJE KUPILI NEPREMIČNINO, ČE KUPUJETE NOVOGRADNJO?

- a) Primorje
- b) Stavbenik
- c) Kraški zidar
- d) SCT
- e) Vegrad
- f) Strabag
- g) Ostalo _____
- h) Ni pomembno

13. KAKŠNE VRSTE NEPREMIČNINO KUPUJETE?

- a) Garsonjero
- b) Enosobno / enoinpolsobno stanovanje
- c) Dvosobno / dvoinpolsobno stanovanje
- d) Tro ali večsobno stanovanje
- e) Samostojno hišo
- f) Vrstno hišo
- g) Poslovni prostor (Za katero dejavnost? _____)
- h) Ostalo _____

14. ZAKAJ NAMERAVATE KUPITI NEPREMIČNINO?

- a) Kupujem večjo nepremičnino v istem kraju
- b) Kupujem novejšo nepremičnino v istem kraju
- c) Kot naložba
- d) Zaradi selitve v drug kraj
- e) Kot počitniško nepremičnino
- f) Zaradi širitve dejavnosti
- g) Ostalo _____

15. KAKO KUPUJETE NEPREMIČNINO?

- a) Direktno od prodajalca
- b) Preko nepremičninske agencije
 - Najboljše izkušnje imam z naslednjo nepremičninsko agencijo:

- Najslabše izkušnje imam z naslednjo nepremičninsko agencijo:

- c) Ostalo _____

16. KOLIKO STE NAJVEČ PRIPRAVLJENI PLAČATI ZA KVADRATNI METER NEPREMIČNINE?

- a) Manj kot 1500 EUR
- b) 1500 EUR
- c) 2000 EUR
- d) 2500 EUR
- e) 3000 EUR
- f) 3500 EUR
- g) 4000 EUR
- h) Več kot 4000 EUR

17. KDAJ BI BILI ZA NEPREMIČNINO PRIPRAVLJENI PLAČATI VEČ?

(možnih več odgovorov)

- a) Nadstandardna kvaliteta materialov
- b) Sončna lega
- c) Energetsko varčna nepremičnina
- d) Moderna arhitektura
- e) Ima teraso ali balkon
- f) Razgled
- g) Oddaljenost od ceste
- h) Bližina oskrbnih funkcij (trgovine, vrtec, šola,...)
- i) Ostalo _____
- j) V nobenem primeru

18. PRED NASLEDNJIMI POJMI ZAPIŠITE ŠT. OD 1 DO 7 GLEDE NA POMEMBNOST PRI NAKUPU NEPREMIČNINE (1-najmanj pomembno, 7- najbolj pomembno).

- _____ cena
- _____ opremljenost
- _____ parkirna mesta
- _____ lokacija
- _____ površina
- _____ stanje in izgled nepremičnine
- _____ dostop
- _____ ostalo _____

19. NAVEDITE STRUKTURO FINANCIRANJA NAKUPA NEPREMIČNINE?

- _____ % prihranki
_____ % bančni kredit (nehipotekarni)
_____ % hipotekarni kredit pri banki
_____ % leasing
_____ % sredstva širše družine (sorodnikov)
_____ % sredstva pridobljena s prodajo obstoječe nepremičnine
_____ % ostalo _____
-
- 100 % SKUPAJ

20. ALI NAMERAVATE ZARADI TRENUTNE FINANČNE KRIZE POČAKATI Z NAKUPOM NEPREMIČNINE?

- a) Ne
b) Da
- KOLIKO ČASA LAHKO POČAKATE?
_____ mesecev

21. ALI SE VAM ZDI, DA JE IZBIRA NEPREMIČNIN NA JUŽNEM PRIMORSKEM:

- a) Velika
b) Majhna
c) Ravno pravšnja

22. KAJ PO VAŠEM MNENJU LAHKO PRIČAKUJEMO V NASLEDNJEM LETU NA NEPREMIČNINSKEM TRGU?

CENA

- a) Pocenitev nepremičnin
b) Podražitev nepremičnin
c) Nespremenjena cena

PONUDBA

- a) Večja
b) Manjša
c) Enaka

POVPRAŠEVANJE

- a) Večje
b) Manjše
c) Enako