

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**FINANČNA ANALIZA PANOGE POSREDOVANJA Z
NEPREMIČNINAMI**

Ljubljana, marec 2004

MAJDA PIRIH

IZJAVA

Študentka Majda Pirih izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Andreje Cirman in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 10. marec 2004

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. OSNOVNI POJMI NEPREMIČNIN	2
2.1. POJEM NEPREMIČNINE	2
2.2. LASTNOSTI NEPREMIČNIN	3
2.3. VREDNOST IN VREDNOTENJE NEPREMIČNIN	4
3. TRG NEPREMIČNIN IN NJEGOVA ORGANIZIRANOST	5
3.1. TRG NEPREMIČNIN.....	6
3.2. ORGANIZIRANOST NEPREMIČNINSKEGA TRGA	7
3.2.1. <i>Zemljiška knjiga</i>	8
3.2.2. <i>Nepremičninska združenja</i>	10
4. NEPREMIČNINSKO POSREDOVANJE	14
4.1. SPLOŠNO O POSREDOVANJU V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI IN NEPREMIČNINSKA DRUŽBA	15
4.1.1. <i>Nepremičninska družba</i>	16
4.2. POGODBA O POSREDOVANJU	17
4.3. SPLOŠNI POGOJI POSLOVANJA NEPREMIČNINSKE DRUŽBE	19
4.4. PLAČILO ZA POSREDOVANJE.....	21
5. PANOGA DEJAVNOST AGENCIJ ZA POSREDNIŠTVO V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI	23
5.1. PRIVLAČNOST PANOGE	25
5.1.1. <i>Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo</i>	25
5.1.2. <i>Konkurenca med obstoječimi podjetji v panogi</i>	27
5.1.3. <i>Nevarnost substitutov</i>	27
5.1.4. <i>Pogajalska moč kupcev</i>	27
5.1.5. <i>Pogajalska moč dobaviteljev</i>	28
5.1.6. <i>Ocena konkurenčnosti panoge</i>	28
6. FINANČNA ANALIZA PANOGE POSREDOVANJA V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI	29
6.1. GIBANJE ŠTEVILA PODJETIJ IN ZAPOSLENIH	31
6.2. USPEŠNOST POSLOVANJA.....	33
6.2.1. <i>Kazalniki financiranja</i>	39
6.2.2. <i>Kazalniki investiranja</i>	40
6.2.3. <i>Kazalniki plačilne sposobnosti</i>	41
6.2.4. <i>Kazalniki obračanja</i>	42
6.2.5. <i>Kazalniki gospodarnosti</i>	44
6.2.6. <i>Kazalniki donosnosti</i>	45
7. SKLEP	46
LITERATURA	48
VIRI	49
PRILOGE	

1. UVOD

Skoraj vsak od nas se je ali se bo vsaj enkrat v življenju srečal z nakupom, prodajo, oddajo ali najemom nepremičnine. Uspešnost tega posla je vsekakor odvisna od izkušenj, pravnega znanja na področju nepremičnin ter dodatnih opravil in dejanj, ki jih slovenski nepremičninski trg zahteva tudi zaradi neurejenih razmer na tem področju (zemljiška knjiga, upravni postopki). Poleg posebnosti nepremičnin, da so nemobilne, da jih ni mogoče uničiti, da so ekonomsko, psihološko in pravno trajne dobrine, so tudi eden ključnih elementov življenja: skladno z direktivo OZN naj bi bila vsakemu človeku zagotovljena pravica do ustreznega bivališča. Za uspešno izveden posel v prometu z nepremičninami je dobro, da je prisoten nepremičninski posrednik, saj je ta posel povezan tudi s strahom, ki izhaja iz njegove velike vrednosti. Za veliko večino ljudi predstavlja nepremičnina največjo posamično naložbo v njihovem premoženju.

Pri nas se je vloga posredništva v prometu z nepremičninami okrepila po osamosvojitvi, torej v obdobju prehoda družbenolastninskih razmerij v zasebnolastninska ter v drugih procesih privatizacije in preoblikovanja družbene lastnine. Po koncu privatizacije stanovanj je bilo razmerje med lastnimi in najemnimi stanovanji 88 % : 12 %. Sprostitev trga v zadnjih letih je privedla do ustanovitve številnih gospodarskih družb, katerih pretežna dejavnost je poslovanje z nepremičninami, še več pa družb, ki imajo poslovanje z nepremičninami registrirano kot stransko dejavnost. Stranke se zaradi neustreznega znanja in izkušenj v zvezi z opravljanjem poslov z nepremičninami ter v želji, da bi bil ta posel čimbolj uspešno izveden, obračajo na nepremičninske agencije. Vendar pa nimajo vse te družbe potrebnega znanja in izkušenj za kakovostno opravljanje dela, zaradi česar so njihove storitve nekakovostne in vprašljive z vidika varnosti udeleženih oseb. Iz leta v leto se povečuje število usposobljenih nepremičninskih posrednikov, sedaj pa je to področje uredil še novi zakon o nepremičninskem posredovanju, ki bo omogočil urejeno in transparentno poslovanje na dokaj neurejenem nepremičninskem trgu. Nenazadnje je promet na nepremičninskem trgu v Sloveniji po obsegu vrednosti poslov primerljiv s trgom vrednostnih papirjev na Ljubljanski borzi in je znašal v letu 2002 kar 7 % bruto družbenega proizvoda, čeprav nepremičninske družbe po ocenah posredujejo le 20-30 % poslov pri kupoprodajah (Kožar, Marinšek, 2003, str. 17). Zaradi zakonske odsotnosti na nepremičninskem trgu je prišlo do neetičnega obnašanja posameznih nepremičninskih posrednikov, ki so metali slabo luč na celotno panogo in s tem zmanjševali njen ugled. Zato je bilo nujno potrebno pravno urediti področje posredovanja z nepremičninami in ga tako tudi približati evropski zakonodaji.

V drugem delu diplomske naloge bom predstavila splošne značilnosti nepremičnin, zaradi katerih je vsekakor potrebna posebna pravna ureditev oziroma zagotovitev večje pravne varnosti nepremičnin. Sledi podrobnejša predstavitev pojma nepremičnine, njenih lastnosti ter vrednosti in vrednotenja nepremičnin, ki temeljijo na treh tržnih metodah. V tretjem poglavju najprej obravnavam nepremičninski trg, ki ima zaradi svojih specifičnosti vsekakor posebno mesto. Sledi predstavitev organiziranosti trga, v kateri opredelim vrste nepremičninskih

združenj pri nas. V četrtem delu se posvetim posredovanju v prometu z nepremičninami in nepremičninskim družbam ter opišem pogoje za delovanje in obveznosti družbe, ki izhajajo iz novega zakona o nepremičninskem posredovanju. V petem poglavju ocenjujem značilnosti in strukturo panoge dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami s pomočjo Porterjevih petih silnic. Opišem, kakšne so nevarnosti vstopa novih konkurentov v panogo, kakšno je rivalstvo med obstoječimi konkurenti v njej, nadaljujem z obravnavo nevarnosti substitutov ter z oceno pogajalske moči kupcev in dobaviteljev. V šestem poglavju obravnavam finančno analizo panoge posredovanja v prometu z nepremičninami, kjer analiziram uspešnost poslovanja in finančne značilnosti slovenskih nepremičninskih podjetij, na podlagi podatkov iz baze Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. V sedmem poglavju sledi sklep, v katerem povzemam zaključne misli iz celotne naloge.

2. OSNOVNI POJMI NEPREMIČNIN

2.1. POJEM NEPREMIČNINE

Nepremičnina je stvar, premoženje, imetje, ki je negibljiva, negibna, nepremična. Nepremičnine so zemljišča, stavbe, mostovi, ceste itd. Poleg tega da so nemobilne, imajo tudi visoke vrednosti. Pogosto imajo državni, družbeni, kulturni in zgodovinski pomen. So nujno potrebne za življenje posameznikov, so pa tudi predmet varčevanja, investiranja, trgovanja in špekuliranja, prinašajo dohodke in povzročajo stroške.

Čeprav se nam zdi pojem nepremičnine dokaj razumljiv, ga je težko definirati. V literaturi najdemo različne definicije nepremičnin (Cirman et al., 2000, str. 2):

"**Nepremičnina** je zemljišče in vse, kar je na njem zgrajeno, raste ali je nanj pritrjeno. Pridelki, ki zahtevajo letno obdelovanje, niso vključeni v to definicijo."

"**Nepremičnina** je zemljišče ter vse, kar zemljišču pripada in je po zakonu nepremično."

"**Nepremičnina** je premoženje, dobrina ali vrsta imetja, ki se prične z zemljiščem in vsebuje vse stalne izboljšave zemljišča."

V našem pravu poznamo delitev stvari na premičnine in nepremičnine, pri čemer so nepremičnine opredeljene kot stvari, ki jih brez poškodbe njihove tvarine v prostoru ne moremo premakniti (Ilešič, 1995, str. 497). V določenih okoliščinah lahko nekatere predmete, ki so samostojno premični predmeti (okna, umivalnik) uvrščamo v nepremičnine, ker v trenutku vgraditve v nepremičnino postanejo njen del. Takemu predmetu pravimo pritiklina, ki je bodisi predmet, ki bi po njegovi odstranitvi pustil nepremičnino nepopolno (plinovod, električna napeljava ...), je bil izdelan posebej za določeno nepremičnino (zastori, narejeni po meri, ključ vhodnih vrat) ali pa se dokaže, da je bil predviden za pritiklino (Cirman et al.,

2000, str. 2). Stvarnopravni zakonik (v nadaljevanju SPZ) (Uradni list RS, št. 87/02) v 18. členu podaja naslednjo definicijo nepremičnine: "**Nepremičnina** je prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami (tj. zemljiška parcela). Vse druge stvari so premičnine."

Po navedeni definiciji, ki je izpeljava načela povezanosti objekta in zemljišča, je nepremičnina pravzaprav le zemljišče. Vse, kar je po namenu trajno spojeno ali se nahaja na nepremičnini, nad ali pod njo (na zemljišču, pod ali nad njim), pa je sestavina, razen dveh izjem, ki jih SPZ izrecno določa (etažna lastnina, pri kateri je predmet lastninske pravice tudi posamezni del oziroma etaža) (Kožar, Marinšek, 2003, str. 75). SPZ določa: "Sestavina je vse, kar se v skladu s splošnim prepričanjem šteje za del druge stvari. Sestavina ne more biti samostojen predmet stvarnih pravic, dokler se ne loči od glavne stvari."

Kot vidimo, lahko v strokovni literaturi najdemo različne definicije nepremičnine, vendar na splošno pod tem pojmom razumemo: "Zemljišče in vse, kar je z njim trajno spojeno. Trajno spojeno pa je: vse, kar raste na zemljišču, vse, kar je zgrajeno na zemljišču (vključno s cestami, ... in zgradbami), ter inštalacije (prezračevanje ...)" (Friedman, Lindeman, 1995, str. 34).

Z ekonomskega vidika se lahko z nepremičnino zgodi in dogaja načeloma vse, kar se lahko dogaja s premičnino (Banovec, 2001, str. 9): se jo kupi oziroma proda; deduje ali podari; se jo proizvaja (gradi), servisira in popravlja (vzdržuje, adaptira); se jo vloži v podjetje, investira; se jo zastavi (hipoteka) oziroma se z njo špekulira; se ji spreminja namembnost uporabe ter se jo vzame v najem, lizing. Razlika je le v tem, da pri nepremičninah ni fizičnega trgovanja.

2.2. LASTNOSTI NEPREMIČNIN

Lastnosti nepremičnin kot tržnih proizvodov, ki vplivajo na delovanje trga nepremičnin, lahko razdelimo v naslednje skupine (Cirman et al., 2000, str. 3):

Fizične lastnosti: osnovna lastnost nepremičnin je *nepremičnost*, vendar le za zemljišča lahko trdimo, da so resnično nepremična. Zgradbe in druge izboljšave je mogoče premikati, vendar je vsak tak premik povezan z velikimi stroški, zato se to zgodi le izjemoma. Podobno velja tudi za *neuničljivost* nepremičnin, vendar pa neuničljivost zemljišč omogoča dolgo življenjsko dobo tudi zgradbam in drugim izboljšavam. Paziti pa je potrebno na fizično neuničljivost nepremičnine in ekonomsko trajnost, pri čemer je le-ta odvisna od spremenjenih okoliščin. Lastnost nepremičnin je tudi *heterogenost* ali raznovrstnost, saj ni mogoče najti dveh popolnoma enakih zemljišč, dveh identičnih zgradb in ostalih izboljšav.

Ekonomске lastnosti: *redkost* nepremičnin oziroma njihova nezadostna ponudba je pogojena s fiksno fizično omejenostjo ponudbe zemljišč. Vendar gre le za relativno redkost zemljišč, saj lahko s povečevanjem povpraševanja, z večjo in intenzivnejšo uporabo zemljišč in

prostora povečamo njihovo ponudbo. *Fizična* in predvsem *ekonomska lokacija* nepremičnin vplivata na različno uporabo in vrednost nepremičnin. Lastnost nepremičnin je tudi *soodvisnost*, kar pomeni medsebojno vplivanje možnosti uporab, izboljšav in vrednosti. Pomembna ekonomska lastnost je tudi *dolga povračilna doba nepremičninskih investicij*.

Institucionalne lastnosti: *zakoni o nepremičninah* 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 različno uporabo nepremičnin. Različna nepremičninska združenja in organizacije pa pripomorejo k izboljšanju skupnosti in poslovanja z nepremičninami.

2.3. VREDNOST IN VREDNOTENJE NEPREMIČNIN

Na vrednost nepremičnin vplivajo različni dejavniki od značilnosti oziroma lastnosti same nepremičnine do vplivov mikro in makro okolja, v katerem se nepremičnina nahaja. In sicer ločimo naslednje vplive (Cirman et al., 2000, str. 15):

- **fizični vplivi in vplivi okolja:** dimenzije, oblika, kakovost in druge lastnosti nepremičnine, komunalna ureditev, okolica in lokacija, pravne omejitve za razvoj,
- **ekonomsko-finančni vplivi:** cena, povpraševanje, uporaba zemljišča, obrestna mera, dohodek, gospodarska stabilnost,
- **politično-vladni vplivi:** vladne storitve in koristi, pravne norme, politika davkov in trošenja, policija, šolstvo,
- **sociološki vplivi:** značilnosti ljudi, ki živijo v območju – potrebe prebivalstva, navade, rast populacije, življenjski standard.

Vrednost pomeni sposobnost zadovoljevati potrebe, je koristnost ali uporabnost neke dobrine. Njena opredelitev je subjektivne narave in je močno odvisna od tega, kdo daje oceno vrednosti. Poznamo več vrst vrednosti: estetsko, politično, fizično, socialno, duhovno in ekonomsko. Slednja ima tri pomembne komponente (Barlowe, 1986, str. 286):

- *uporabno vrednost* – koristnost oziroma uporabnost za lastnika,
- *redkost* – omejenost ponudbe glede na povpraševanje daje nepremičnini, ker ni prosta dobrina, neko vrednost,
- *primernost* – nepremičnina mora biti predmet menjave, da se lahko posreduje in prenaša lastništvo z ene osebe na drugo.

Tržna vrednost (ang. market value) je definirana kot cena, ki je, gledano z vidika denarja, najverjetnejša in bi jo nepremičnina morala doseči na konkurenčnem in odprtem trgu pod vsemi pogoji, potrebnimi za pošteno prodajo. Pri tem se kupec in prodajalec obnašata racionalno, sta dobro informirana o vseh dejstvih v zvezi z nakupom oziroma prodajo. Na razpolago imata dovolj časa za delovanje na odprtem trgu, plačilo je v gotovini ali njenem ekvivalentu. Prodaja in plačilo ne smeta biti pod pritiskom neobičajnih okoliščin. Financiranje, če obstaja, se izvaja po splošno veljavnih pogojih skupnosti na določen dan in

po običajih za vrsto nepremičnine na tem območju. Cena predstavlja denarni izraz vrednosti nepremičnine, na katero niso vplivale posebne oblike financiranja ali pa pogoji, usluge, honorarji, stroški ali obveznosti, nastale med transakcijo. Tako definirana cena predstavlja tržno vrednost, če bi bil trg nepremičnin popoln, kar pa se v realnosti le redko zgodi. V praksi tržno vrednost nepremičnine kot najverjetnejšo prodajno ceno ocenjujejo nepristranski strokovnjaki – cenilci (Friedman, Ordway, 1989, str. 343). Pogosto cena ni enaka tržni vrednosti. Med ceno in vrednostjo nastanejo razlike, njihova velikost pa je odvisna od konkretne transakcije.

Način **vrednotenja nepremičnin** je seveda odvisen od namena vrednotenja. Pogosto je ocena vrednosti nepremičnine potrebna za določitev davčnih osnov, za izračun amortizacije, za odškodnine, pravne spore, pri dedovanju, pri spojitvah podjetij, stečajih, likvidacijah itd. V Sloveniji se je dolga leta uporabljalo administrativno vrednotenje nepremičnin, šele po letu 1992 pa se je začelo vrednotenje intenzivneje razvijati. Na začetku uvajanja treh tržnih metod (stroškovne, dohodkovne in tržne) se je uporabljala predvsem metoda nabavnih cen – **stroškovna metoda**. Le-ta temelji na oceni stroškov postavitve enakovredne nepremičnine oziroma zgradbe. Dobljeno vrednost se zmanjša za fizično, funkcionalno in ekonomsko zastarelost ter poveča za vrednost zemljišča, na katerem ocenjevani objekt stoji, in za vrednost pomožnih objektov (Torkar, 1999, str. 88). Zaradi uporabe administrativnih metod in neizoblikovanega trga nepremičnin v potrebnem obsegu ni bilo na voljo podatkov o že opravljenih transakcijah z nepremičninami in tržnih višinah najemnin za uporabo dohodkovne oziroma tržne metode. Z **dohodkovno metodo** se skuša ugotoviti sedanjo vrednost nepremičnine na podlagi donosov, ki jih od nepremičnine pričakujemo v prihodnosti, upoštevajoč stroške, ki jih s sabo nosi upravljanje in vzdrževanje nepremičnine. S **tržno metodo** se določa vrednost nepremičnine na podlagi primerjave ocenjevane nepremičnine s podobnimi nepremičninami na trgu. Ocenjevanje vrednosti nepremičnin postaja vse bolj zahtevna dejavnost zaradi hitrega razvoja trga nepremičnin, ki pomeni tudi eno izmed alternativ investiranja prihrankov gospodarskih subjektov in pomemben vir finančnih sredstev. V Sloveniji nimamo predpisov, s katerimi bi omejevali uporabo teh metod, in smo v tem pogledu zelo podobni ameriškemu ocenjevanju vrednosti nepremičnin.

3. TRG NEPREMIČNIN IN NJEGOVA ORGANIZIRANOST

V letih po osamosvojitvi je v Sloveniji prišlo do velikih sprememb na vseh področjih, tudi na trgu nepremičnin. Svoj delež je prispeval proces lastninjenja in vračila podržavljenih nepremičnin. Trg nepremičnin določajo različni zakoni, na primer stvarnopravni zakonik, zakon o zemljiški knjigi, stanovanjski zakon, zakon o urejanju prostora, zakon o nepremičninskem posredovanju, nanj pa vplivajo tudi različne državne politike (stanovanjska, kmetijska, prostorska itd).

3.1. TRG NEPREMIČNIN

Na trgu nepremičnin se srečujejo kupci in prodajalci, ki se ukvarjajo s prodajo, nakupom, najemom, oddajo, uporabo ter izboljšavo nepremičnin. Tako na trgu prihaja do menjave dobrin, le-te pa so v tem primeru lastninske pravice do nepremičninskega premoženja. V lastninske pravice vključujemo pravice do posredovanja, uporabe, odtujitve, razpolaganja in druge, ki prinašajo koristi lastništva in upravljanja z nepremičnino (Dasso, Ring, 1985, str. 21).

Rezultat delovanja trga je razporeditev uporab zemljišč, ki predstavlja socialne in ekonomske preference ter potrebe določene skupnosti ali področja. Osnovne funkcije, ki jih pri tem trg opravlja, pa so (Cirman et al., 2000, str. 8):

1. *Menjava lastništva in prerazdelitev zemljišč in obstoječega prostora za različno uporabo, glede na preference finančno sposobnih uporabnikov. Gre za prodajne, najemne in davčno vzpodbujene transakcije.*

2. *Informiranje tržnih udeležencev o cenah in vrednostih nepremičnin ter ostalem dogajanju na nepremičninskih trgih. To je pomembno za odločitve investorjev, posojilodajalcev, upravljavcev, gradbenih in razvojnih podjetij, posrednikov, cenilcev in drugih tržnih udeležencev.*

3. *Prilagajanje kvalitete in količine prostora spremembam socialnih in ekonomskih potreb. S spremembami uporabnosti nepremičnin se lastniki odzivajo na različne tržne priložnosti in pritiske.*

Trg nepremičnin zaznamujejo določene posebnosti, ki vplivajo na njegovo delovanje:

- **Lokalizirana konkurenca** – kupci in prodajalci nepremičnin so vezani na določeno področje zaradi določenih lastnosti nepremičnin (nepremičnost, heterogenost, trajnost). Zaradi teh lastnosti so za trg nepremičnin značilne velike razlike med posameznimi regijami in državami, tako v vrednosti kot v številu transakcij.
- **Slojevito povpraševanje** – trg nepremičnin ni enovit, temveč je sestavljen iz podtrgov z različnimi potrebami, ki se lahko spreminjajo neodvisno drug od drugega (trg stanovanj, trg poslovnih in industrijskih nepremičnin itd). Kupci in prodajalci nepremičnin nastopajo po posameznih segmentih, zato se razmerje med ponudbo in povpraševanjem od segmenta do segmenta lahko razlikuje (Cirman et al., 2000, str. 10).
- **Redkost transakcij** – nepremičninske transakcije se običajno opravljajo redko, zato ne moremo poznati značilnosti trga in njegovega delovanja. Prenašanje izkušenj med posameznimi segmenti in iz preteklosti pa je težavno.
- **Slaba informiranost** – transakcije med kupci in prodajalci so zelo osebne in zaupne, zato je pridobivanje informacij dolgotrajen, zahteven in drag proces. Zaradi slabe informiranosti, nepreglednosti in nepoznavanja trga se tržni udeleženci poslužujejo nepremičninskih posrednikov.
- **Slabo usklajevanje ponudbe in povpraševanja** – izenačevanje ponudbe in povpraševanja je zaradi trajnosti in nepremičnosti nepremičnin otežkočeno tako na lokalni

kot na nacionalni ravni. Kratkoročno nespremenljiva ponudba se lahko nihanju povpraševanja prilagaja le na dolgi rok (Dasso, Ring, 1985, str. 243).

- **Omejeno število kupcev in prodajalcev** – če pride do omejenega števila kupcev in prodajalcev na posameznem segmentu trga, lahko le-to povzroči vzpostavitev bodisi trga kupcev ali trga prodajalcev.

Trg nepremičnin se je pri nas začel razvijati. Oblikuje se po standardih, ki so običajni na razvitejših in večjih trgih, hkrati pa ohranja nekatere posebnosti, ki so posledica majhnosti in občutljivosti trga. Na spremembe povpraševanja in ponudbe se odziva podobno, kot uči teorija, vendar s posameznimi odstopanji, zaradi specifičnosti nepremičnin (Cirman et al., 2000, str. 12). Predvsem lokalni trg je občutljiv na spremembe ponudbe in povpraševanja, nanju vplivajo biološki, ekonomski, politični in socialni dejavniki. Pomembnejši med njimi so: prebivalstvo (število ljudi, spolna struktura, značilnosti ljudi), višina in stabilnost dohodka (varčevanje, dostopnost kreditov), višina obrestnih mer, zasedenost nepremičnin, državna in pravna ureditev ter spremembe v gradbeni tehnologiji (Dasso, Ring, 1985, str. 243).

Kljub vsem posebnostim nepremičninskega trga pa ne gre pozabiti, da je del kapitalskega trga. Nepremičnine so povezane s kratkoročnim kapitalskim (denarnim) trgov, predvsem pa z dolgoročnim kapitalskim trgov, zlasti s trgov dolgoročnih posojil. Na primer financiranje stanovanjske gradnje je povezano z obrestnimi merami in ročnostjo posojil, posojila bank pravnim in fizičnim osebam so pogosto zavarovana s hipotekami na nepremičnine.

Redko slišimo podatek, da je bilo v letu 2002 na slovenskem nepremičninskem trgu sklenjenih toliko poslov, da je bil njihov obseg vrednosti primerljiv s trgov vrednostnih papirjev na Ljubljanski borzi in je zanašal kar 7 odstotkov BDP. To pomeni, da je promet v tem letu dosegel 385 milijard tolarjev (Pavlin, 2003, str. 71).

3.2. ORGANIZIRANOST NEPREMIČNINSKEGA TRGA

Gospodarjenje z nepremičninami je povsod v razvitem svetu pomembna gospodarska dejavnost, vendar pri nas še ni dovolj dobro razvito, pa tudi zakonsko ni bilo dovolj dobro urejeno. Nepopolna zakonodaja je po mnenju nekaterih vplivala, da ponudba in povpraševanje nista izenačena, zaradi česar je cena nepremičnin previsoka. Poleg tega trg ni pregleden, ker primanjkuje verodostojnih informacij in primerljivih podatkov o cenah posameznih nepremičnin, pa tudi zaščita kupcev ni bila ustrezno rešena (Pavlin, 2003, str. 71). Leta 1997 je Zveza potrošnikov Slovenije izdelala analizo trga nepremičnin oziroma posredovanja pri nepremičninskih poslih, pri čemer je opozorila, da se s tem področjem ukvarjajo predvsem mala podjetja z malo redno zaposlenimi posredniki, več je pogodbenih delavcev, kar pa seveda ne zagotavlja zanesljivosti pri delu, zmanjšuje odgovornost agencije ter zagotavlja manjšo pravno in finančno varnost za potrošnika.

Čeprav je koalicijski sporazum o sodelovanju v vladi Republike Slovenije iz leta 2000 določal, da je treba področje nepremičnin zakonsko urediti, je bilo za to do leta 2003 bolj malo narejenega. Posredovanje v prometu z nepremičninami je delno urejal obligacijski zakonik, in sicer v členih o splošnih pogojih pogodbe in členih o posredniški pogodbi, za zaščito kupcev pa se je uporabljal zakon o varstvu potrošnikov (Pavlin, 2003, str. 71). Ker je nepremičninska stroka začela izgubljati ugled, zaradi nekaterih nepravilnosti in zakonsko neurejenega trga, so se na to odzvali prav sami nepremičninski posredniki s podpisi kodeksov in prostovoljnim licenciranjem.

Šele ko je tudi evropska komisija v letu 2002 ugotovila, da pri zakonski ureditvi nepremičnin zaostajamo, so se stvari začele premikati. Po dolgotrajnem usklajevanju je naposled državni zbor 23. aprila 2003 sprejel zakon o nepremičninskem posredovanju, ki je bil objavljen 9. maja 2003 v Uradnem listu RS št. 42/2003 in je začel veljati 24. maja 2003. O tem zakonu bom govorila v naslednjem poglavju.

Leto 2003 je bilo prelomno za pravno ureditev nepremičnin. Slabega pol leta po uveljavitvi stvarnopravnega zakonika je bil sprejet nov zakon o zemljiški knjigi, le slab mesec kasneje pa še stanovanjski zakon. Prišlo je tudi do pravne ureditve urejanja prostora in zakona o graditvi objektov ter sprejetja sprememb zakona o kmetijskih zemljiščih in do zelo pomembnega novega zakona o nepremičninskem posredovanju. Vlada pa je pripravila tudi predlog zakona o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb.

Ker se moja diplomatska naloga nanaša na posredovanje v prometu z nepremičninami, se bom v tem delu naloge posvetila le zemljiški knjigi, ki je temeljni kamen ureditve pravnih razmerij na nepremičninah. Poznavanje zemljiškoknjižnega prava je za nepremičninske družbe in nepremičninske posrednike pomembno tudi zaradi zakonske zahteve¹, po kateri so dolžni, da s stanjem v zemljiški knjigi seznanjajo naročitelja ter da preverijo stanje nepremičnine v zemljiški knjigi. Ostalih zakonov, ki tudi urejajo trg nepremičnin ne bom opisovala. Kot sem že omenila, se bom zakonu o nepremičninskem posredovanju bolj posvetila v 4. poglavju.

3.2.1. Zemljiška knjiga

K razvoju nepremičninskega trga pri nas mora prispevati tudi popolnost podatkov in ažurnost zemljiške knjige. Zemljiška knjiga je javna knjiga, namenjena vpisu in javni objavi podatkov o pravicah na nepremičninah in pravnih dejstvih v zvezi z nepremičninami. Zakon o zemljiški knjigi določa, da se v zemljiško knjigo vpisujejo nepremičnine, stvarne² in določene obligacijske pravice na nepremičninah, pravna dejstva na nepremičninah in imetnike pravic (Zakon o zemljiški knjigi, 2003).

¹ Zakonska zahteva izhaja iz 2. in 4. točke 17. člena in 23. člena zakona o nepremičninskem posredovanju.

² K stvarnim pravicam uvrščamo: lastninsko pravico, hipoteko, zemljiški dolg, služnostno pravico, pravico stvarnega bremena in stavbno pravico.

Velik pomen ima zemljiška knjiga predvsem v pravnem prometu z nepremičninami. Z izpisom iz nje se namreč izkazuje lastništvo, poleg tega pa je iz njega razvidna morebitna obremenitev nepremičnine. Vpis v zemljiško knjigo je pomemben zato, ker lastninska in druge stvarne pravice nastanejo šele z vpisom v zemljiško knjigo, izbrisi iz nje pa zato, ker le tako prenehajo določene pravice. Eden ključnih problemov pri nas je, da sorazmerno veliko število stanovanjskih hiš v etažni lastnini in stanovanj nasploh ni bilo vpisanih v zemljiško knjigo. Prav zaradi načina prenosa lastninske pravice kupec veliko več tvega v primeru, da nepremičnina ni vpisana v zemljiško knjigo, takšna nepremičnina je kupcu izročena zgolj v posest (Cirman et al., 2000, str. 36). Za kupca je v tem primeru najbolje, da od prodajalca oziroma nepremičninskega posrednika zahteva nepretrgano verigo prenosov oziroma originalnih pogodb, ker na ta način preveri, ali je prodajalec oziroma najemodajalec lastnik nepremičnine, ki je predmet posla in ali so na nepremičnini hipoteke ali druge pravice tretjih, ki bi lahko omejevale oziroma izključevale njegovo pravico.

Izjema pa obstaja na področju etažne lastnine. Sedanjemu lastniku stanovanja za vpis etažne lastnine v zemljiško knjigo ni potrebno predložiti celotne verige kupoprodajnih pogodb od investitorja dalje, pač pa zadostuje pogodba lastnika, ki je pridobil stanovanje s privatizacijo (Večkratni nevpisani prenosi lastninske pravice, 2003). Juhart pravi, da bo tudi v Sloveniji počasi postalo običajno, da nepremičnine, ki ni vpisana v zemljiško knjigo, ni mogoče prodati oziroma da se bodo kupci zavedali, da s tem prevzemajo nesorazmeren rizik. Zemljiška knjiga je star in uveljavljen pravni institut, ki v celoti omogoča varno nepremičninsko poslovanje (Zotlar, 2003, str. 65).

Zaradi nekaterih pomanjkljivosti prejšnjega zakona o zemljiški knjigi je bil sprejet novi zakon o zemljiški knjigi (Uradni list RS, št. 58/03), ki na celovit način ureja področje zemljiškoknjižnega prava. Temeljna načela, na katerih temelji ta zakon, so: načelo javnosti, začetek učinkovanja vpisov, načelo publicitetnih in oblikovanih učinkov vpisa v zemljiško knjigo, načelo zaupanja v zemljiško knjigo, načelo pravnega posrednika in načelo vrstnega reda.

Na vseh 44 okrajnih sodiščih v Sloveniji so v letu 2000 začeli z uvajanjem elektronske zemljiške knjige³. V okviru tega projekta se ukvarjajo zlasti z odpravo zaostankov na zemljiškoknjižnih sodiščih. Za zdaj se vpisujejo v informatizirano zemljiško knjigo le tiste zadeve, pri katerih se zemljiškoknjižno stanje v ročni glavni knjigi popolnoma ujema z dejanskim stanjem, torej tudi s podatki zemljiškega katastra. Stari zakon je sicer predvidel postopno uvajanje novih tehnologij pri vodenju zemljiške knjige, vendar je model še vedno izhajal iz knjižne predstave. Nova ureditev pa jemlje informatizirano bazo podatkov. Pomen tega zakona je predvsem poenostavitev vpisa v zemljiško knjigo tako, da bo notar pri postopku vpisa stvarne pravice najprej preveril posebne pogoje: ali na določeni nepremičnini obstaja predkupna pravica, ali je stranka v postopku plačala predpisane davke,

³ Vrhovno sodišče Republike Slovenije je s projektom informatizacije zemljiške knjige vključeno v "Projekt evidentiranja nepremičnin", ki ga sofinancira Svetovna banka za obnovo in razvoj (Bartenjev, 2002, str. 114).

zemljiškoknjižno sodišče pa bo le še preverilo splošne pogoje za vpis: popolnost predloga za vpis, vpisne listine, ustreznost prilog (Lebar, 2003, str. 43).

Še posebej neurejeno je stanje na področju etažne lastnine. Etažna lastnina je posebna oblika lastnine na posameznih delih stavbe. Glavni pravni pogoj za njeno oblikovanje je obstoječe lastninsko stanje, ki predvideva obliko lastnine več oseb. Zakon o zemljiški knjigi v 6. členu določa, da je vpis stvarnih pravic in pravnih dejstev ter vpis sprememb, ki se nanašajo na podatke, vpisane v zemljiški knjigi, obvezen. V praksi se vidi, da zastoje pri vpisovanju etažne lastnine povzročata nezmožnost odmere funkcionalnega zemljišča pri večstanovanjski zgradbi, zato je bistvenega pomena, da se zagotovi čimprejšnjo vknjižbo etažne lastnine na stanovanjih. Po novem zakonu je za vpis etažne lastnine, pridobljene po starem stanovanjskem zakonu, dovolj le kopija vpisne listine⁴.

3.2.2. Nepremičninska združenja

Trg nepremičnin se je po osamosvojitvi Slovenije začel hitro razvijati. Mnogo ljudi je takrat videlo svojo poslovno priložnost tudi v posredovanju v prometu z nepremičninami. Tako je prišlo do ustanovitve številnih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, katerih pretežna dejavnost je poslovanje z nepremičninami, še več pa je poslovnih subjektov, ki imajo promet z nepremičninami registriran kot stransko dejavnost. Vsi ti pa niso imeli potrebnega znanja za posredovanje v prometu z nepremičninami. Zaradi zakonske odsotnosti na tem področju imamo veliko razliko v usposobljenosti agencij za opravljanje te dejavnosti, veliko razliko v storitvah, v obsegu in kakovosti storitev. Nekatere nepremičninske agencije so si tekom let prizadevale za zakonsko ureditev⁵ tega področja ter ustanovile različna združenja.

Leta 1979 je bilo v okviru Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) ustanovljeno panožno združenje, ki je povezovalo stanovanjsko in komunalno gospodarstvo, torej del današnjih nepremičninskih dejavnosti. Z leti se je preoblikovalo v **Združenje za poslovanje z nepremičninami** pri Gospodarski zbornici Slovenije. Med člani združenja so praviloma organizacije, ki se ukvarjajo s poslovanjem z nepremičninami, najemom, poslovnimi storitvami in finančnim posredništvom⁶. Med pridruženimi člani združenja so tudi organizacije, ki imajo prej navedene dejavnosti registrirane kot stranske dejavnosti, neprofitne stanovanjske dejavnosti, občinski stanovanjski skladi, strokovna društva, Slovensko nepremičninsko združenje – FIABCI Slovenija – in nekateri večji poslovni sistemi, katerih osnovna dejavnost je številčna posest ali najem poslovnih prostorov. V to združenje je vključenih 1135 obveznih in 22 neobveznih članov (Članstvo, 2002).

⁴ Iz letnega pregleda statistike sodišč za leto 2002 Ministrstva za pravosodje se vidi, da se je število nerešenih zadev v zvezi z zemljiško knjigo v tem letu zmanjšalo za skoraj 2 %. V zadnjih letih pa se povečuje število izdanih zemljiškoknjižnih izpisov: v letu 2002 so jih na zemljiški knjigi izdali kar 394.908. (Sodna statistika, 2003).

⁵ 24. maja 2003 je začel veljati novi zakon o nepremičninskem posredovanju, ki nepremičninski trg pravno ureja.

⁶ To so organizacije, katerih glavna dejavnost je po standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD) razvrščena v razred K70 – poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve – ter razred J – finančno posredništvo (65.21 finančni zakup).

Naloge Združenja za poslovanje z nepremičninami pa so (Naloge, 2002):

- organiziranje izobraževanja, svetovanje, organiziranje letnega posveta,
- povezovanje izvajalcev s področja poslovanja z nepremičninami, povezovanje nepremičninskih dejavnosti in sklepanje panožne kolektivne pogodbe,
- zastopanje njihovih interesov v okviru GZS in državnih institucij,
- oblikovanje in vzdrževanje informacijske baze podatkov (register članic združenja, imenik nepremičninskih posrednikov, seznam podpisnikov kodeksa dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami in seznam članic z ISO standardom),
- izvajanje kodeksa dobrih poslovnih običajev in priprava poklicnih standardov,
- sodelovanje z lokalnimi organi, ki se ukvarjajo s problemi stanovanjske oskrbe in z vladnimi institucijami (predvsem z Ministrstvom za okolje, prostor in energijo),
- delo po sekcijah in promocija dejavnosti.

Ugled nepremičninskih posrednikov in nepremičninskih družb je zaradi nekaterih neetičnih posameznikov padel zelo nizko. Na to se je odzvala stroka sama in pri Združenju za poslovanje z nepremičninami so leta 1996 sprejeli *Kodeks dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami*. Naslednje leto pa še *Katalog nalog, opravil in storitev pri poslovanju z nepremičninami ter meril za njihovo vrednotenje* kot prilogo kodeksu, ki zajema osnovna pravila, ki so jih podpisniki dolžni upoštevati. Kodeks je torej listina, ki se izvaja prostovoljno in ne more nadomestiti zakonskih ali podzakonskih predpisov, ampak določa pravila ravnanja, ki jih morajo podpisniki upoštevati. Po zadnjih podatkih Združenja za poslovanje z nepremičninami je h kodeksu pristopilo 332 članov (Pašanovič, 2002, str. 154). Takšno veliko število podpisnikov kodeksa pomeni, da tudi strokovna javnost, tisti, ki se ukvarjajo s tem področjem, potrebujejo neka navodila, usmeritev, po kateri naj bi to področje delovalo.

Podpisniki so se s prostovoljnim podpisom te listine zavezali, da bodo (Besedilo Kodeksa, 1999):

- ravnali po splošnih načelih kodeksa,
- ščitili svoje in interese naročnikov,
- medsebojno pomagali v primerih nelojalnega ravnanja strank,
- primerno kadrovske in organizacijske usposobljeni,
- opravljali svoje storitve v skladu s katalogom storitev, merili in kriteriji za opravljanje te dejavnosti (cenik storitev),
- morebitne spore reševali preko Komisije za poravnavo sporov in Častnega sodišča GZS.

Značilnost nepremičninskih kodeksov je tudi v tem, da se v veliki meri nanašajo na zahteve, ki naj bi jih določala tudi zakonodaja. Kodeks lahko razdelimo na dva dela, in sicer na del, ki se nanaša na urejanje odnosov med podpisniki kodeksa, in del, ki ureja odnose med podpisniki kodeksa in zunanjimi interesnimi skupinami, ki so udeležene v tržnem procesu nepremičninskega posredovanja. Prvi del vsebine se redkeje pokriva z zahtevami obstoječega pravnega sistema, medtem ko drugi pogosteje vsebuje zahteve zakonodaje na nepremičninskem področju. Da pa kodeks doseže svoj namen, se morajo tržni udeleženci z

njim poistovetiti. Kajti na eni strani kodeks dobrih poslovnih običajev vodi v določeno mero predvidljivosti ostalih tržnih udeležencev, na drugi strani pa mora biti članstvo oziroma spoštovanje sprejetih pravil obnašanja nagrajeno s konkurenčnimi prednostmi pred tistimi, ki teh pravil niso sprejeli, saj se le na ta način da na trgu ločiti, kateri posredniki so v prometu z nepremičninami visoko usposobljeni in kateri ne (Cirman, 2002, str. 128-129). Ob neupoštevanju pravil kodeksa so nujno potrebne sankcije, kajti le tako bo prišlo do zagotavljanja moralnega obnašanja nepremičninskih posrednikov.

Leta 1992 je nastalo Slovensko nepremičninsko združenje **FIABCI Slovenija**, ki je včlanjeno v mednarodno nepremičninsko organizacijo FIABCI s sedežem v Parizu. Ta organizacija je bila prva resnična mednarodna nepremičninska organizacija, ki je združila nepremičninske strokovnjake. Nastala je pred več kot 50 leti. FIABCI je organiziran po sistemu nacionalnih odborov, ki omogočajo nacionalnim združenjem, da se medsebojno poenotijo na nacionalnem nivoju in tako enotno in enakopravno zastopajo stališča svoje države v mednarodnem povezovanju. FIABCI Slovenija že sodeluje v organih mednarodnega FIABCI (Bulc, 2002, str. 187).

FIABCI Slovenija ima individualne in kolektivne člane. Danes ima preko 100 članov. Med individualne člane štejemo strokovnjake, ki so visoko usposobljeni za nepremičninske dejavnosti (npr. cenilci, podjetniki, gradbeniki, agenti, upravniki, planerji, pravniki itd). Kolektivni člani pa so lahko gradbena, nepremičninska, upravljavska, finančna in druga podjetja, vladne in nevladne organizacije ter druge organizacije, ki se ukvarjajo s problematiko nepremičnin, graditvijo, urejanjem prostora in financiranjem dejavnosti na nepremičninskem področju. Program društva je enak programu Združenja za poslovanje z nepremičninami pri GZS (glej naloge Združenja za poslovanje z nepremičninami). Glavni namen FIABCI Slovenija pa je prispevati k čim večji stopnji strokovne in poklicne ravni nepremičninske stroke (Pavličič, 2000, str. 43).

Dve leti za FIABCI Slovenija, leta 1994, je nastalo novo združenje – **Slovenska borza nepremičnin**. Pod njenim okriljem je v začetku leta 1995 opravila izpite prva generacija nepremičninskih borznih posrednikov. Žal borza ni nikoli prav zaživela, delno zaradi neurejene zakonodaje, saj so bili izpiti potrebni le za podjetja, ki so želela sodelovati na borzi, delno pa tudi zaradi premajhnega zaupanja nepremičninskih agencij v borzo. Kajti ustanovitelji tega združenja so bila predvsem gradbena podjetja, poleg njih še zavarovalnice, finančne družbe in nekaj nepremičninskih posredniških podjetij, ki niso imeli istega interesa. Članstvo v borzi je bilo prostovoljno. Borza naj bi delovala kot informacijski center, ki bi preko povezanega računalniškega sistema zagotavljal svojim članom dostop do razpoložljivih podatkov baze.

Leta 1997 je bila ustanovljena **Informacijska borza nepremičnin (IBN)** kot centralna slovenska baza nepremičnin. Njen primarni interes je vzpostaviti in zagotoviti verodostojno, ažurno in pregledno ponudbo nepremičnin agencijam, katerih dejavnost je posredovanje v prometu z nepremičninami. Član IBN lahko postane vsaka posredniška nepremičninska

agencija⁷, ki želi posredovati svojo ponudbo nepremičnin v IBN, vendar mora sprejeti pravila borze. S tem se agencija zaveže, da bo posredovala v objavo samo tiste nepremičninske oglase, za katere ima s stranko sklenjeno posredniško pogodbo in pridobljeno verodostojno listino, ki izkazuje strankino lastništvo nad nepremičnino. S tem IBN nepremičninskim podjetjem zagotavlja verodostojno, dvakrat dnevno ažurirano bazo podatkov. Podjetjem je ta fleksibilna podatkovna mreža v veliko pomoč pri zadovoljevanju pričakovanj svojih strank, pomembna pa je tudi za investitorje, ki lahko dnevno spremljajo spremembe na nepremičninskem trgu in iščejo ugodno priložnost za nakup ali prodajo nepremičnine. Tudi IBN organizira izobraževanja za svoje člane in podeljuje licence tistim, ki so uspešno opravili preizkus znanja za opravljanje poslov nepremičninskega posrednika. Z vzpostavitvijo arbitraže in častnega sodišča skuša IBN prispevati k večji osveščenosti javnosti, višji strokovnosti njihovih posrednikov, večji varnosti za stranke in možnosti hitrejšega reševanja morebitnih sporov (IBN – opis, 2003). Člani IBN pa morajo upoštevati tudi pravila Informacijske borze nepremičnin, ki urejajo (IBN – pravila, 2003):

- pravila (strokovne standarde) varnega in skrbnega poslovanja pri opravljanju storitev posredovanja v prometu z nepremičninami,
- pravila lojalne konkurence med nepremičninskimi podjetji,
- pogoje za pridobitev in odvzem licence za opravljanje poslov nepremičninskega posrednika,
- izrekanje ukrepov članom zaradi kršitve pravil varnega in skrbnega poslovanja oziroma lojalne konkurence,
- pravila o arbitražnem reševanju sporov.

Naslednji subjekt združevanja podjetij na trgu nepremičnin je **Nepremičninska zbornica**. Aktivnejši člani IBN so jo ustanovili leta 1999 kot strokovno združenje nepremičninskih podjetij in jo organizirali kot *gospodarsko interesno združenje (GIZ)*. Z izkušnjami in znanjem skušajo uvajati širše strokovne standarde, ki so nujno potrebni za zagotavljanje strokovnosti, za zaščito pravic in interesov strank, za zagotavljanje ugleda stroke, za zagotavljanje ter izboljševanje pogojev za opravljanje dejavnosti na nepremičninskem področju. Cilj zbornice je tudi skupno nastopanje članov in zastopanje njihovih interesov. Članstvo v zbornici je pogojeno s članstvom v IBN, in sicer sta za to dva razloga (IBN – zbornica, 2003):

- finančni razlog: članstvo v zbornici je brezplačno, zato bo IBN zagotavljala materialne pogoje za delo zbornice,
- strokovni razlog: pravila informacijske borze določajo vse strokovne pogoje, ki jih mora nepremičninsko podjetje sprejeti, če se hoče včlaniti v IBN in Nepremičninsko zbornico.

Članu zbornice, ki je pridobil licenco za opravljanje poslov nepremičninskega posrednika, zbornica izda izkaznico nepremičninskega posrednika z veljavnostjo dveh let. Veljavnost izkaznice pa se lahko podaljša z uspešnim dodatnim izobraževanjem pri IBN.

⁷ Do zdaj se je v IBN včlanilo 76 nepremičninskih podjetij.

V večini evropskih državah in v ZDA so se dogajala združevanja nepremičninskih posrednikov v prostovoljna združenja, tako je tudi pri nas leta 2000 nastalo podobno združenje, **Društvo nepremičninskih posrednikov Slovenije (DPNS)**. Le-to deluje kot neprofitna in nevladna organizacija na področju izobraževanja, skupnega zavarovanja, informiranja in mednarodnega povezovanja nepremičninskih posrednikov, ki ne priznavajo podeljevanja privatnih licenc in se zavzemajo za zakonsko reguliran nepremičninski trg ter dostop do poklica. Član društva lahko postane vsak državljan Republike Slovenije ali državljan tuje države, ki z zakonom ali drugim pravnim aktom izpolnjuje pogoje za opravljanje poklica nepremičninskega posrednika v Sloveniji, v državi članici EU ali državi članici CEI⁸ (Evropski konfederaciji nepremičninskih posrednikov) oziroma opravi postopek izobraževanja pri Gospodarski zbornici Slovenije (Včlanitev – pogoji za članstvo, 2003). Članstvo v društvu je prostovoljno, član pa z vstopom v DPNS sprejme tudi kodeks etike društva.

Iz opisanega se vidi, da na našem nepremičninskem trgu obstaja veliko število nepremičninskih podjetij ter veliko združenj teh podjetij, ki postavljajo tudi svoja interna pravila. Kaj se bo zgodilo z njimi, ker vsa niso primerno strokovno podkovanana, bo pokazal čas in seveda novi zakon o nepremičninskem posredovanju, ki je to področje zakonsko uredil in tako postavil višje, strožje pogoje za delovanje na nepremičninskem področju. Pričakujemo, da se bo zaradi strožjega predpisa o izobrazbi in licenci zmanjšalo število zdajšnjih skoraj 500 nepremičninskih (posredniških) družb. Tudi število nepremičninskih posrednikov se bo zmanjšalo, povečala pa se bo kakovost storitev. Posledično bo verjetno prišlo tudi do povečanega obsega in strukturnega deleža posredovanih transakcij, ki jih opravljajo nepremičninske agencije. Po ocenah nepremičninskih agencij le-te posredujejo od 20 do 30 % poslov v zvezi z nepremičninami, odvisno od regije in vrste nepremičnin (Kožar, Marinšek, 2003, str. 17-18).

4. NEPREMIČNINSKO POSREDOVANJE

Za večino ljudi je nakup stanovanja ali gradnja hiše ena najpomembnejših investicij v življenju. Povezan je s strahom, ki izhaja iz velike vrednosti posla in iz mnogih nevarnosti, ki prežijo na kupce in prodajalce stanovanj. Zato je zaradi specifičnosti trga nepremičnin in različnosti nepremičnin nujno, da je za uspešno izveden posel v prometu z nepremičninami prisoten nepremičninski posrednik. Po mnenju nepremičninskih posrednikov se naročniki za njihove storitve odločajo predvsem zaradi nepoznavanja trga in zavedanja, da razpolagajo z manj informacijami (Ahačevčič, 2003, str. 39).

Poslovanje z agencijo ljudem omogoča, da izrabijo njene storitve za doseganje svojih ciljev, ki jih ne morejo ali ne želijo doseči sami. Pri sodelovanju z nepremičninsko agencijo oziroma z nepremičninskimi posredniki sta pomembni predvsem dve lastnosti: posrednik je

⁸ CEI = Confederation Europeene de l'Immobilier (fran.) = Evropska konfederacija nepremičninskih posrednikov.

strokovnjak na nepremičninskem področju, komitentu posreduje strokovne in profesionalne nasvete, od katerih je odvisen in se nanje zanaša. Druga pomembna lastnost se nanaša na zaupnost odnosa med posrednikom in komitentom. Pri poslovanju z nepremičninsko agencijo gre za premoženje, ki ga predstavljajo nepremičnine oziroma veliki zneski denarja, zato mora posrednik ves čas delovati v najboljšem finančnem interesu komitenta (Reilly, 1994, str. 4).

Šele leta 2003 se je področje nepremičninskega posredovanja končno uredilo z ustrežno zakonodajo. Ker je ta zakon zelo pomemben za celoten nepremičninski trg, ga bom podrobneje predstavila v nadaljevanju. Zakon je sledil zlasti trem ciljem (Nahtigal, 2003, str. 188): varstvu pogodbeno šibkejše stranke (naročitelja), zaščiti javnega interesa na tem področju ter skrbi za razvoj in ugled nepremičninske stroke. Rezultati anket, ki jih je izvedlo Združenje za poslovanje z nepremičninami pri GZS, so pokazali, da se je zaupanje v nepremičninske posrednike po sprejetju zakona o nepremičninskem posredovanju v zadnjih šestih mesecih leta 2003 povečalo za deset odstotkov (Turk, 2003, str. 25).

4.1. SPLOŠNO O POSREDOVANJU V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI IN NEPREMIČNINSKA DRUŽBA

Posredovanje je samostojna gospodarska dejavnost, ki jo opravlja posrednik, praviloma poklicno. Posredovanje je iskanje primerne osebe, spravljanje te osebe v stik z naročiteljem, ki je naročil storitev posredovanja, in prizadevanje, da naročitelj z osebo, ki jo je našel posrednik, sklene nameravani posel. Posredovanje je torej izvajanje *dejanskih poslov*, pri katerih posrednik ne izjavlja volje naročitelja, ampak zanj daje in sprejema informacije ter skuša najti odjemalca. Posrednik je strokovnjak, specializiran za določen trg storitev oziroma izdelek, ki ga naročitelj želi, zato je pooblaščen, da tej stranki poišče drugo stranko, ki je pripravljena z njo skleniti pogodbo. Zaradi narave posredovanja, v zvezi z opravljanjem poslov posredovanja nepremičninskega posrednika, ni nujno, da posle opravi osebno, ampak jih lahko prepusti osebam, ki zanj delajo ali so pri njem zaposlene, lahko pa prepusti opravljanje posla drugemu posredniku (subkontrahentu). V prvem primeru odgovarja posrednik naročitelju, kot da bi posel opravljal sam, medtem ko v drugem primeru odgovarja za izbiro subkontrahenta. Posrednik mora delovati v interesu naročitelja in mu biti zvest. (Kožar, Marinšek, 2003, str. 27-36).

Nepremičninski posrednik je poklic, ki je uvrščen v standardno klasifikacijo poklicev⁹, vendar ga pri nas ni (še) mogoče pridobiti v sistemu formalnega izobraževanja. Po zakonu o nepremičninskem posredovanju (v nadaljevanju ZNPosr) je nepremičninski posrednik fizična oseba, ki ima licenco ministrstva za opravljanje poslov posredovanja in je vpisana v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu. Pri opravljanju poslov posredovanja nastopa nepremičninski posrednik v imenu nepremičninske družbe, pri kateri je zaposlen oziroma dela na drugi pravni podlagi. Poleg nepremičninskega poznamo še borznega,

⁹ Nepremičninski posrednik ima v standardni klasifikaciji poklicev oznako s kodo 3413.01.

transportnega, pomorskega, turističnega, kreditnega, zunanjetrgovinskega in posrednika premičnin.

Posredovanje v prometu z nepremičninami ZNPosr opredeljuje kot opravljanje pridobitne dejavnosti posredništva v prometu z nepremičninami, pri čemer posamezni posli posredovanja v prometu z nepremičninami vsebujejo vse storitve pri vzpostavljanju stika med naročiteljem in tretjo osebo ter pri pogajanjih in pripravah za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina, kot so kupna, prodajna, najemna, zakupna ali druga pogodba za določeno nepremičnino.

Posredovanje v prometu z nepremičninami kot samostojno dejavnost določa Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD). Uvršča jo v razred K z naslovom "Nepremičnine, najem in poslovne storitve", znotraj tega v oddelek s številko K 70 "Poslovanje z nepremičninami" ter v skupino K 70.3 z naslovom "Poslovanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi". To se deli še na 70.31 "Dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami", kamor spada:

- posredovanje pri nakupu, prodaji, najemu (oddaji) nepremičnin (zgradb in zemljišč),
- trgovanje (prodaja, nakup, oddaja) nezazidanih zemljišč,
- ocenjevanje nepremičnin (objektov in nezazidanih zemljišč);

ter na 70.32 "Upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi".

Tabela 1: Nepremičninska dejavnost po standardni klasifikaciji dejavnosti in število nepremičninskih družb maja 2003 po registru članic GZS

<i>Razred K 70</i>		<i>Št. nepremičninskih družb</i>
70.1 Poslovanje z lastnimi nepremičninami	70.11 Organizacija izvedbe nepremičninskih projektov za trg 70.12 Trgovanje z lastnimi nepremičninami	229
70.2 Dajanje lastnih nepremičnin v najem	70.20 Dajanje lastnih nepremičnin v najem	219
70.3 Poslovanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi	70.31 Dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami	515
	70.32 Upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi	323

Vir: Standardna klasifikacija dejavnosti, 2002; Kožar, Marinšek, 2003, str. 117.

4.1.1. Nepremičninska družba

Zakon opredeljuje nepremičninsko družbo kot gospodarsko družbo oziroma samostojnega podjetnika, ki kot gospodarsko dejavnost opravlja storitve posredovanja v prometu z nepremičninami. Nepremičninska družba in posrednik morata pri opravljanju storitev ravnati s skrbnostjo dobrega strokovnjaka. Nepremičninska družba mora pred začetkom opravljanja

dejavnosti poleg pogojev, ki izhajajo iz zakona o gospodarskih družbah in spremljajočih predpisov, izpolniti še tri posebne pogoje, določene v 3.–6. členu zakona ZNPosr, in sicer:

1. *Organizacijski pogoji*: družba mora imeti ustrezne prostore, ki so potrebni in primerni za opravljanje storitev posredovanja. Če zanjo opravlja storitve več kot en posrednik, mora družba imeti vsaj en prostor, ki se ločeno od ostalih uporablja za individualne razgovore s strankami.
2. *Kadrovski pogoji*: nepremičninska družba mora zagotoviti, da zanjo opravlja posle posredovanja nepremičninski posrednik, na podlagi pogodbe o zaposlitvi ali na drugi pravni podlagi. Posredniki morajo imeti licenco pristojnega ministrstva ter biti vpisani v imenik nepremičninskih posrednikov pri Ministrstvu za okolje, prostor in energijo (pristojno ministrstvo). Posrednik se je dolžan redno usposabljeni vsakih pet let oziroma ob spremembi predpisov, kajti nepremičninskemu posredniku lahko pristojno ministrstvo trajno ali začasno odvzame licenco za opravljanje poslov posredovanja. Nepremičninski posredniki bodo morali v okviru enega leta po sprejetju tega zakona opraviti strokovni izpit, da bodo pridobili licenco nepremičninskega posrednika.
3. *Zavarovanje nepremičninske odgovornosti*: nepremičninska družba mora po zakonu zavarovati svojo odgovornost za škodo, ki jo povzroči tako naročitelju kot bodočemu kupcu in nastane zaradi pravne ali stvarne napake na nepremičnini, na katero nepremičninska družba ni opozorila, čeprav je za napako vedela ali bi morala vedeti, oziroma je kršila pogodbo o nepremičninskem posredovanju. Višina zavarovalne vsote ne sme biti nižja od 40.000.000 tolarjev za posamezni zavarovalni primer oziroma 80.000.000 tolarjev za vse zavarovalne primere v posameznem letu.

Zavarovalnice nepremičninskim družbam že nudijo omenjene storitve zavarovanja, nekaj zavarovalnic (Slovenica, Maribor, Adriatic, Tilia) pa je skupaj pripravilo tudi zavarovalni produkt zavarovanja odgovornosti nepremičninske posredniške družbe.¹⁰

4.2. POGODBA O POSREDOVANJU

Pogodbo o posredovanju je v našem pravu najprej urejal zakon o obligacijskih razmerjih (Uradni list SFRJ, št. 29/78, 39/85 in 57/89), ki se je uporabljal do leta 2002. Sedaj pa jo na splošno ureja novi obligacijski zakonik (v nadaljevanju OZ) (Uradni list RS, št. 83/01) v XX. poglavju. V novem ZNPosr je posebej urejena tudi pogodba o posredovanju, ki je temeljni akt posredovalnega razmerja. Gre za specialni predpis, ki delno drugače in na obvezen način ureja pogodbeno razmerje nepremičninskega posredovanja. Posredniki bodo morali upoštevati pogodbeno razmerje iz ZNPosr glede vseh vprašanj, ki jih ta zakon izrecno ureja. V primeru, da ostalih vprašanj posredovalnega razmerja ne ureja ZNPosr oziroma se v zvezi z njim sklicuje na splošna pravila OZ, se bodo morali posredniki ravnati po splošnih pravilih OZ (členi od 837 do 850).

¹⁰ Pri zavarovalnici Adriatic je premija za nepremičninsko družbo odvisna od števila zaposlenih v družbi. Če ima družba pet zaposlenih, znaša premija 255.000 tolarjev, premiji pa je potrebno prišteti še 6,5 % davka od prometa zavarovalnih poslov (Zavarovanje splošne odgovornosti, 2004).

V prvem členu tretjega poglavja ZNPosr opredeljuje, da se s *pisno pogodbo* o posredovanju v prometu z nepremičninami nepremičninska družba zavezuje, da si bo prizadevala najti in spraviti v stik z naročiteljem tretjo osebo, ki se bo z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe, katere predmet je nepremičnina, naročitelj pa se zavezuje, da bo nepremičninski družbi plačal plačilo za posredovanje, če bo pogodba sklenjena. Posrednik se torej zaveže, da si bo prizadeval najti in spraviti v stik z naročiteljem primerno osebo, ne zavezuje pa se, da bo primerno osebo tudi našel. Če posrednik ne najde primerne osebe, je odgovoren le, če se mu dokaže, da si ni prizadeval za uspeh in da ni opravljal dela v redu in po pravilih stroke. Šteje se, da je agencija spravila tretjo osebo v stik z naročiteljem, če:

- organizira njun sestanek,
- naročniku ali tretji osebi posreduje naslov, sedež, številko telefona ali telefaksa,
- naročnika spravi v stik s tretjo osebo v svojih poslovnih prostorih,
- opravi ogled nepremičnine.

Pravica ali obveznost do plačila nastane po tem zakonu (ZNPosr), če je pogodba dejansko sklenjena, pri čemer ni več pomembno, ali bo pogodba izpolnjena tako, kot se glasi. Provizija oziroma plačilo gre torej za trud v zvezi z iskanjem primerne osebe, spravljanje v stik z naročiteljem, svetovanje pri pogajanjih z njo, prizadevanje, da pride do sklenitve posla ter da je bila pogodba dejansko sklenjena (Kožar, Marinšek, 2003, str. 154). Posrednik torej nima pravice do provizije, če ni prišlo do sklenitve pogodbe med naročnikom in tretjo osebo, ki jo je spravil z njim v stik. Vendar obstaja izjema, ki je določena v 1. odstavku 25. člena ZNPosr, ki pravi, da se lahko stranki dogovorita tudi drugače, in sicer, da se pridobi pravica do plačila že ob sklenitvi morebitne predpogodbe.

ZNPosr nalaga pisno obliko pogodbe¹¹. Šteje se, da je pogodba sklenjena, ko jo podpišejo pogodbeni stranke (Kožar, Marinšek, 2003, str. 155):

- za nepremičninsko družbo njen zakoniti ali statutarni zastopnik ali od njega pooblaščen oseba,
- za naročitelja – fizično osebo – naročitelj sam ali njegov zakoniti zastopnik ali pooblaščen zastopnik,
- za naročitelja – pravno osebo – pa njegov zakoniti ali statutarni zastopnik ali od njega pooblaščen oseba.

Če pogodba nima oblike, kot jo zahteva zakon, je po splošnih opravilih OZ (OZ – 87. člen, 2001) nična in mora vsaka stranka vrniti drugi vse, kar je prejela na podlagi take pogodbe. Pogodba o posredovanju, razen če ni dogovorjeno drugače, je sklenjena za čas devetih mesecev in se lahko sporazumno večkrat podaljša. Prav tako lahko stranki pogodbo odpovesta kadarkoli, le če to ni v nasprotju z dobro vero in poštenjem (ZNPosr – 26. člen, 2003).

¹¹ Po splošnih pravilih OZ ima enake učinke kot listina tudi katerikoli način zapisa, ki ga omogočajo moderni načini komuniciranja. V tem primeru mora biti zapis besedila neokrnjen in biti mora omogočeno preverjanje izvora besedila. To pa ureja zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu (Uradni list RS, št. 57/00 in 30/01).

Določba 20. člena ZNPosr govori o **nepriustranskosti pri posredovanju**, kar pomeni, da mora nepremičninska družba pri opravljanju storitev posredovanja skrbeti tako za naročitelja kot za tretjo osebo, s katero bo spravila naročitelja v stik, razen kadar se z naročiteljem dogovori drugače. Tako lahko naročitelj z nepremičninsko družbo sklene dve vrsti pogodb, in sicer: pogodbo o posredovanju pri prodaji, nakupu, najemu nepremičnin ter pogodbo o zastopanju pri prodaji, nakupu, najemu nepremičnine.

Razlika med pogodbama je, da mora nepremičninska družba, ko je z naročiteljem sklenila posredniško pogodbo pri posredovanju, v enaki meri skrbeti za zaščito interesov tako naročitelja kot tudi tretje osebe, s katero je naročitelja spravila v stik in pri tem ravnati nepristransko. Obema strankama je potem, ko ju in če ju spravi v stik, odgovorna za skrbnost, za zvestobo in zaupanje. Medtem ko mora v drugem primeru pri posredovanju zastopati izključno interese naročitelja. V primeru zastopanja mora nepremičninska družba tretjo osebo, s katero je naročitelja spravila v stik, jasno opozoriti oziroma pisno seznaniti, da nastopa v vlogi zastopnika in ne posrednika, da bo bodoči kupec vedel, katere interese zastopa nepremičninska družba.

Po mnenju strokovnjakinje za nepremičnine, dr. Cirmanove, posrednik ni neodvisna oseba, ki ščiti interes obeh strank, ampak je zaradi oblike plačila¹² bližje prodajalcu kot kupcu, saj je višina transakcije v korist tako posrednika kot prodajalca. Zato je z vidika kupca sporno, da je cena ista za oba, obseg storitev pa za njega neprimerno manjši. Cirmanova kot rešitev ponuja, da se posrednik postavi samo na eno stran in s tem izboljša tudi kakovost storitve ter da je za svojo storitev posredovanja plačan z dogovorjenim zneskom, ne pa s provizijo (Bošnik, Urbas, 2002, str. 9).

Zakonsko določilo (ZNPosr – 24. člen, 2003) predpisuje tudi pravila v zvezi s sestavo listine, ki vsebuje pogodbo, pri sklenitvi katere je nepremičninska družba posredovala, oziroma listin o drugih pravnih poslih, ki obsegajo posle posredovanja. Ta pravila se bodo uporabljala, če bo s pogodbo o posredovanju določeno, da nepremičninska družba nudi tudi dodatno storitev v zvezi s sestavo listine. Nepremičninska družba mora zagotoviti, da te listine sestavi univerzitetni diplomirani pravnik, kar slednji potrdi s priimkom in imenom na listini, ki jo je sestavil. S tem se tako kupcu kot prodajalcu zagotavlja strokovnost sestavljene pogodbe.

4.3. SPLOŠNI POGOJI POSLOVANJA NEPREMIČNINSKE DRUŽBE

Kot sem že omenila, je s koncem maja 2003 pogoje opravljanja storitev posredovanja nepremičninskih agencij začel urejati zakon ZNPosr, pred tem pa zakonsko ni bilo določenih pogojev opravljanja storitev nepremičninskih agencij. Vendar so se lahko nepremičninski posredniki že prej s prostovoljnim pristopom h kodeksu zavezali upoštevati tudi pogoje poslovanja, ki jih je določal kodeks. Ker je kodeks dokument, ki ne more nadomeščati

¹² Plačilo posrednika je v odstotku od vrednosti posredovane nepremičnine.

zakonskih in podzakonskih predpisov ter zavezuje le tiste nepremičninske posrednike, ki so se prostovoljno odločili zanj, ne pa vseh nepremičninskih posrednikov kakor zakon, bom podrobneje predstavila le zakon, ne pa tudi kodeksa.

Zakon določa (ZNPotr – 15. člen, 2003), da mora nepremičninska družba obvezno določiti splošne pogoje opravljanja storitev posredovanja v prometu z nepremičninami. Splošni pogoji poslovanja morajo za vsako vrsto storitev posredovanja, ki jih nepremičninska družba nudi, vsebovati:

- določen opis posameznih poslov, ki se jih nepremičninska družba zaveže opraviti pri določenem posredovanju,
- višino običajnega plačila za posredovanje in določen opis poslov iz prejšnje alineje, ki so obseženi s tem plačilom, in ki obvezno vsebuje zlasti vzpostavljanje stikov ter preverjanje stanja nepremičnine, potrebna pogajanja in pripravo za sklenitev pravnega posla,
- vrsto in višino stroškov, če nepremičninska družba poleg posredovanja opravi še druga opravila v zvezi s poslom, ki je predmet posredovanja.

To pomeni tudi, da mora nepremičninska družba stranki še pred podpisom pogodbe o posredovanju izročiti splošne pogoje posredovanja in ji omogočiti, da se z njimi seznani, saj se bo le tako izognila kasnejšim nejasnostim glede plačila za opravljeno storitev. Splošni pogoji poslovanja in cenik morajo biti izobešeni na vidnem in dostopnem mestu v prostorih nepremičninske družbe.

Nepremičninska družba mora pred sklenitvijo pogodbe o posredovanju **preveriti pravno in dejansko stanje nepremičnine** ter prodajalca oziroma naročnika pisno opozoriti na morebitne pravne oziroma stvarne napake na nepremičnini. Pri preverjanju mora družba paziti zlasti na naslednje (ZNPotr – 23. člen, 2003):

1. preveriti na podlagi podatkov iz zemljiške knjige ali na podlagi prodajnih pogodb, če nepremičnina ni vpisana v zemljiško knjigo, ali je prodajalec oziroma najemodajalec dejanski lastnik nepremičnine in ali so na tej nepremičnini stvarne oziroma druge pravice, ki bi lahko omejevale pravice ali izključevale pravice stranke,
2. na podlagi skrbnega ogleda preveriti, ali ima nepremičnina očitne napake ali pomanjkljivosti, ki vplivajo na uporabnost in ceno nepremičnine,
3. kadar je predmet pogodbe zemljišče, mora na podlagi potrdila o lokacijski informaciji preveriti namembnost zemljišča.

Za bodočega kupca je pomembno, da so zgoraj navedeni dokumenti na vpogled, tako, da se lahko o pravnem stanju nepremičnine prepriča tudi sam.

Družba in nepremičninski posrednik morata kot dobra strokovnjaka naročnika seznaniti z **vsemi okoliščinami, ki so pomembne pri prometu z nepremičninami**. Zlasti morata poznati in pojasniti naslednje okoliščine, ki bi odvisno od konkretnega primera vplivale na odločitev o sklenitvi posla (ZNPotr – 17. člen, 2003):

- *tržne razmere*, ki so pomembne za določitev cene v pogodbi o prometu z nepremičninami,
- *vsebinsko predpisov*, ki so pomembni za veljavno sklenitev nameravane pogodbe,

- *predpise, ki določajo višino in vrsto davčnih obveznosti stranke v zvezi s sklenitvijo pogodbe.* To so zlasti stroški za notarsko overitev podpisov, vpisa v zemljiško knjigo in drugi, ki so vezani s sklenitvijo pogodbe, ki je predmet posredovanja,
- *morebitna tveganja, povezana z neurejenim zemljiškoknjžnim stanjem nepremičnine, vpisanimi stvarnimi pravicami ali drugimi pravicami tretjih oseb na nepremičnini oziroma drugimi morebitnimi neurejenimi razmerami na nepremičnini.*

Izpolnjevanje pogojev za opravljanje tovrstne dejavnosti bodo nadzorovali inšpektorji Tržnega inšpektorata Republike Slovenije in za nepravilnosti kaznovali nepremičninske družbe.

Zakon od nepremičninskih agencij med drugim zahteva tudi vodenje evidence o poslih ter mesečno sporočanje podatkov o vrsti posla, vrsti nepremičnine, tehnične in identifikacijske podatke o nepremičnini ter prodajno ceno oziroma najemnino za m² površine¹³ Ministrstvu za okolje, prostor in energijo (ZNPosr – 27. člen, 2003). Ker pa je precejšen delež nepremičninskih pogodb sklenjen brez posredovanja nepremičninskih agencij, bo ministrstvu omenjene podatke posredovala tudi davčna uprava.

4.4. PLAČILO ZA POSREDOVANJE

Nepremičninska družba pridobi pravico do plačila za posredovanje že, ko je sklenjena pogodba ali morebitna predpogodba¹⁴. Najvišje plačilo za posredovanje pri prodaji ali nakupu sme znašati 4 % od pogodbene cene, ta omejitev pa ne velja, ko je vrednost nepremičnine manjša od 10.000 EUR v tolarški protivrednosti in pri posredovanju drugih pravnih poslov v zvezi z nepremičninami (npr. najem, posredovanje pri lizingu). V to pa ni všteti 20 % davek na dodano vrednost. Tako je naročitelj dolžan plačati celoten znesek provizije, vključno z DDV, ki lahko znaša največ 4,8 % od pogodbene vrednosti, pri omejitvi nad 10.000 EUR. Plačilo za posredovanje lahko nepremičninska družba zaračunava le naročitelju na podlagi pogodbe o posredovanju. V primeru, da je dogovorjeno, da plačilo za posredovanje plačata obe stranki, se plačilo za posredovanje razdeli (ZNPosr – 5. člen, 2003).

Verjetnost, da bodo nepremičninske družbe zaračunavale omenjeno višino provizije, je velika, saj so pravni postopki izvedbe pravnega posla vedno zahtevnejši, zemljiška knjiga je delno neurejena, upravni postopki pridobitve dodatnih dokumentov pa so dolgotrajni (npr. pridobitev lokacijske informacije, pridobitev soglasja za predkupno pravico občine ipd.) (Reiter, 2003, str. 103). Pri nas je nekako uveljavljena provizija v višini med 3-4 % od vrednosti posredovane nepremičnine, katero si razdelita kupec in prodajalec nepremičnine.

¹³ Zbrani podatki bodo podlaga za oblikovanje ter izvajanje zemljiške in stanovanjske politike, tržnega vrednotenja nepremičnin ter analize trga nepremičnin.

¹⁴ Predpogodbo se sklepa takrat, ko stranki še nimata vseh potrebnih podatkov, ki so pomembni za dokončno oblikovanje pogodbe. Predpogodba mora vsebovati vse bistvene elemente (površina stanovanja, lokacija, način gradnje, infrastrukturna opremljenost, cena, način plačila, rok izvršitve).

Tabela 2: Storitve nepremičninske družbe v prometu z nepremičninami

Osnovne storitve nepremičninske družbe po ZNPosr	Posebne, pomožne in dodatne storitve
<i>običajno plačilo za posredovanje (15. člen ZNPosr)</i>	<i>spodaj navedene storitve plača naročitelj posebej</i>
<ul style="list-style-type: none"> • spraviti v stik naročitelja in tretje osebe, pri čemer mora ravnati s skrbnostjo dobrega strokovnjaka in upoštevati pravila za varno in skrbno poslovanje • pregled dejanskega in pravnega stanja nepremičnin • obveščanje tretjih oseb o dejstvih iz prejšnje alineje • vodenje evidenc in pošiljanje podatkov MOPE¹⁵ • preverba primernosti tretje osebe • potrebna priprava za sklenitev posla 	<ul style="list-style-type: none"> • cenitev nepremičnin • udeležba na pogajanjih med naročiteljem in tretjo osebo • priprava listin za vpis pravic v zemljiško knjigo • hramba dokumentov in denarja • druge storitve (npr. zastopanje naročitelja pri sklenitvi posla)
Storitve v posredovanju, ki se jih ne da uvrstiti	
<ul style="list-style-type: none"> • oglaševanje • sestava listin s pomočjo diplomiranega pravnika • sodelovanje pri prevzetju/izročitvi nepremičnine • svetovanje • pogajanje 	

Vir: Kožar, Marinšek, 2003, str. 107.

Če pogledamo, kakšne so provizije v Evropi, vidimo, da se precej razlikujejo od države do države, gibljejo se od 1 do 10 % od vrednosti nepremičnine. To prikazuje tudi spodnja tabela.

Tabela 3: Provizija za posredovanje z nepremičninami v nekaterih evropskih državah

Država	Provizija pri prodaji (v %)	Provizija pri nakupu (v %)
Avstrija	0–3	3
Francija	3–10	je ni
Nemčija	0–3 oziroma 5, če je ni pri nakupu	3
Grčija	2	2
Irska	2–3,5	je ni
Italija	3–6	1–3
Nizozemska	1,8–2,25	je ni
Španija	5	je ni
Portugalska	3–7	je ni
Velika Britanija	1–2,5	je ni
Madžarska	3	običajno je ni
Romunija	3	3

Vir: Confederation Europeene de l'Immobilier, 2003.

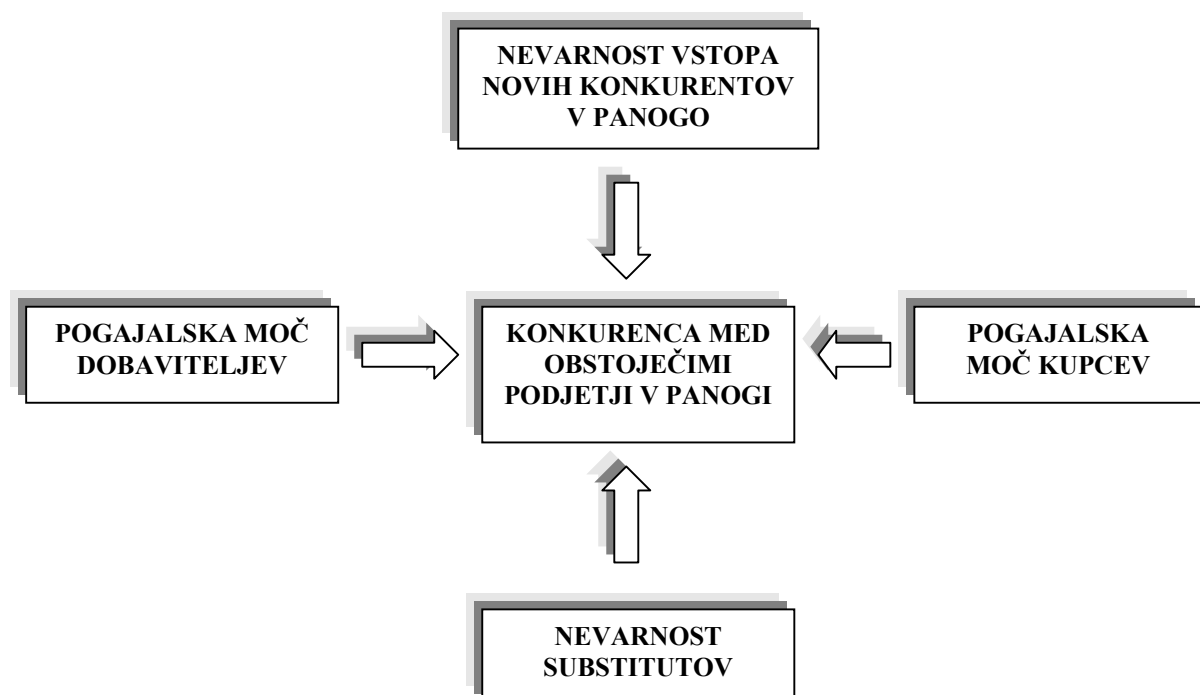
¹⁵ MOPE pomeni Ministrstvo za okolje, prostor in energijo.

5. PANOGA DEJAVNOST AGENCIJ ZA POSREDNIŠTVO V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

V tem delu naloge bom poskušala predstaviti panogo, ki je po standardni klasifikaciji dejavnosti uvrščena v K 70.31 – dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami. Ta panoga je v fazi rasti, kajti vemo, da se je naš trg nepremičnin začel razvijati šele po letu 1991. Razvoj trga je privedel do ustanovitve številnih podjetij, ki opravljajo posle posredovanja z nepremičninami bodisi kot svojo edino dejavnost oziroma pretežno dejavnost ali kot dejavnost poleg drugih dejavnosti. Vlaganja v nepremičnine v Sloveniji postajajo čedalje bolj zanimiva in aktualna (Murko, 2002, str. 74).

Za podjetje je bistvenega pomena mesto, ki ga zavzema v panogi oziroma na trgu, struktura v panogi, število konkurentov in kakšne relativne tržne deleže ti konkurenti zasedajo glede na celoten trg in glede na opazovano podjetje (Sfiligoj, 1993, str. 98). Na položaj podjetij v panogi, torej na poslovne možnosti in nevarnosti podjetja, vpliva struktura konkurence v panogi oziroma silnice, ki pogojujejo obstoječo strukturo in krojijo dogajanje v njej. Porter v svojem konceptu navaja pet dejavnikov, ki določajo pravila konkuriranja v panogi in strukturo panoge. Ti dejavniki so (Porter, 1979, str. 141): (1) nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo, (2) konkurenca med obstoječimi podjetji v panogi, (3) nevarnost substitutov, (4) pogajalska moč kupcev in (5) pogajalska moč dobaviteljev.

Slika 1: Silnice, ki določajo konkurenco v panogi



Vir: Porter, 1979, str. 141.

Podjetje razvija in dosega konkurenčne prednosti ob dobrem poznavanju konkurenčnih silnic v panogi, kar mu pomaga najti svoje mesto v panogi ter določiti način branjenja pred nezaželenimi silnicami ali jih obrniti sebi v prid. V različnih panogah je seveda jakost določene skupine silnic različna (Porter, 1979, str. 138).

Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo je odvisna od (Porter, 1980, str. 7-14):

- vstopnih ovir, ki jih postavljajo pred potencialne kandidate že obstoječa podjetja v panogi. Te ovire so: učinki ekonomije obsega; slabši stroškovni položaj potencialnih novih konkurentov, ki ni povezan z ekonomijo obsega; diferencirani proizvodi; visoki kapitalski vložki, ki so potrebni za vstop v panogo; potencialni novi konkurenti nimajo dostopa do ugodnih distribucijskih kanalov; vlada oziroma učinki njene politike omejujejo povečanje števila podjetij v panogi,
- reakcij, ki jih potencialni kandidati pričakujejo od obstoječih podjetij. Če novi kandidati pričakujejo oster odziv obstoječih podjetij v panogi, jih bo to odvrnilo od vstopa.

Na povečanje stopnje **konkurence med obstoječimi podjetji v panogi** vplivajo naslednji dejavniki (Porter, 1980, str. 17-20):

- konkurentov je veliko in so si podobni,
- počasna rast panoge, zato lahko podjetja v njej rastejo le na račun svojih konkurentov,
- visoki fiksni stroški podjetij,
- kapacitete se v posameznih podjetjih splača povečevati le z velikimi skoki, zato prihaja do presežnih zmogljivosti v panogi,
- proizvodi so si med sabo zelo podobni,
- kupci nimajo visokih stroškov zamenjave, če želijo zamenjati dobavitelja,
- podjetja so si med sabo zelo različna, zato ne znajo dobro predvidevati potez svojih konkurentov,
- visoke izstopne ovire, zaradi katerih obstajajo v panogi tudi podjetja, ki bi drugače odšla.

Nevarnost substitutov: nadomestki postavljajo omejitev glede najvišjih cen, ki jih smejo proizvajalci še določiti za svoj proizvod (storitev), in dobičkov, ki jih lahko dosežejo. Če so cene višje, se kupci raje odločijo za nadomestek kot za prvotni proizvod oziroma storitev, ki ravno tako približno zadovolji njihove potrebe, in to po nižjih cenah (Porter, 1980, str. 23-24).

Dejavniki, ki povečujejo **pogajalsko moč kupcev**, so predvsem (Porter, 1980, str. 24-26):

- kupcev je malo in so relativno nerazdrobljeni,
- kupci kupujejo velik delež skupne prodaje podjetij iz neke panoge,
- proizvodi (storitve) niso zelo pomembni vložki za kakovost kupčevih proizvodov,
- proizvodi (storitve) so zelo standardizirani,
- proizvodi (storitve) kupcem ne povzročajo visokih stroškov zamenjave dobaviteljev,
- kupci imajo možnost vertikalne integracije nazaj – integracije s svojimi dobavitelji,
- stroški nakupa predstavljajo relativno velik delež skupnih stroškov kupcev,
- dobičkonosnost kupcev je relativno nizka, zato pritiskajo za boljše nabavne pogoje,

- kupci so dobro informirani tako o proizvodih (storitvah), ki jih kupujejo, kot tudi o njihovih ponudnikih.

Dejavniki, ki povečujejo **pogajalsko moč dobaviteljev**, so (Porter, 1980, str. 27-28):

- dobaviteljev je malo in so relativno nerazdrobljeni,
- podjetja iz neke panoge kupijo le manjši del od skupne prodaje dobaviteljev,
- proizvodi (storitve) dobaviteljev so zelo pomembni vložki v poslovni proces podjetij,
- proizvodi (storitve) dobaviteljev so zelo diferencirani,
- proizvodi (storitve) podjetjem povzročajo visoke stroške zamenjave dobaviteljev,
- dobavitelji imajo možnost vertikalne integracije naprej – integracije s svojimi kupci,
- dobavitelji nimajo resnih substitutov za svoje proizvode (storitve).

Kombinacija konkurenčnih silnic določa dobičkovni potencial panoge. Panoge z močnim delovanjem silnic dosegajo manjši dobičkovni potencial panoge, medtem ko panoge s šibkejšim delovanjem vseh petih silnic dosegajo večji dobičkovni potencial panoge, kar pomeni večjo verjetnost za nadpovprečno uspešnost podjetij v tej panogi (Porter, 1979, str. 137). Vendar je potrebno pri tem opozoriti, da večji dobičkovni potencial panoge ne prinese avtomatično tudi večje uspešnosti posameznega podjetja v njej, saj ugodna sestava petih konkurenčnih silnic določene panoge dviguje le povprečno dobičkonosnost podjetij te panoge (Porter, 1979a, str. 215).

5.1. PRIVLAČNOST PANOGE

Ker je za podjetje torej pomembna struktura panoge, v kateri podjetje deluje, bom v nadaljevanju opredelila značilnosti in strukturo panoge dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami s pomočjo določljivk privlačnosti panoge, torej z zgoraj predstavljenimi Porterjevimi konkurenčnimi silnicami, ki jih bom navezovala na že predstavljeno zakonodajo.

5.1.1. Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo

Vstop novih konkurentov v panogo prizadene obstoječe konkurente na dva načina in v obeh primerih vpliva na zmanjšanje dobička obstoječih ponudnikov. Prvič, novi konkurenti prevzamejo del poslov od obstoječih subjektov na trgu, saj se obstoječe povpraševanju na trgu porazdeli med več ponudnikov. Na drugi strani pa novi igralci zmanjšajo koncentracijo na trgu, kar poveča rivalstvo znotraj panoge in vpliva na zmanjšanje marž (Besanko, Dranove, Shanley, 2000, str. 362). Na nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo vplivajo številni dejavniki, in sicer lahko v panogi posredovanje v prometu z nepremičninami opredelimo naslednje:

- a) **zakonodajna ovira:** država ščiti nepremičninska posredniška podjetja s predpisi o omejevanju konkurence za vsa tista vstopajoča podjetja, ki ne izpolnjujejo z zakonom

določenih zahtev. Zakon o nepremičninskem posredovanju določa posebne pogoje, ki jih mora nepremičninska družba izpolnjevati, preden začne z opravljanjem storitev posredovanja. Ti pogoji so:

- *ustrezni prostori za opravljanje storitve posredovanja*: za ustrezen prostor se šteje, da je zagotovljen vsaj en prostor, ki se ločeno od ostalih uporablja za individualne razgovore s strankami, če ima nepremičninska družba več kot enega zaposlenega,
 - *redno ali pogodbeno zaposleni nepremičninski posredniki z licenco*: nepremičninska družba mora zagotoviti, da zanjo opravlja posle nepremičninski posrednik, na podlagi pogodbe o zaposlitvi ali na drugi pravni podlagi, ki ima licenco pristojnega ministrstva (Ministrstvo za okolje, prostor in energijo) in je vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov,
 - *obvezno zavarovanje odgovornosti*: nepremičninska družba mora zavarovati svojo odgovornost za škodo, ki jo lahko povzroči naročitelju ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o nepremičninskem posredovanju.
- b) sloves družbe:** v tej panogi je zelo pomembna zaupnost odnosa med posrednikom in komitentom, ki izvira iz velike vrednosti posla. Ta zaupnost se gradi skozi leta z dobrim delovanjem agencije oziroma z osebnimi priporočili o strokovnem in kakovostnem poslovanju agencije. Zaradi kratkoročnega gledanja na svoje poslovanje so nekatere agencije delovale neetično, kar pa je vplivalo na ugled podjetja, še zlasti zato, ker se transakcije z nepremičninami opravljajo redko in tako ni ponovitvenih nakupov oziroma prodaj, s katerimi bi se lahko agencijam povečal ugled. Sloves dobre nepremičninske posredniške agencije pa vsekakor predstavlja oviro za vstop novim konkurentom v panogo;
- c) prostovoljno licenciranje nepremičninskih posrednikov:** pred sprejetjem zakona o nepremičninskem posredovanju so se nekateri nepremičninski posredniki prostovoljno vključevali v izobraževalne programe pri Gospodarski zbornici Slovenije, Nepremičninski zbornici, Informacijski borzi nepremičnin, Slovenski borzi nepremičnin, Gospodarskem interesnem združenju nepremičninskih podjetij ter pri Inštitutu za gospodarsko pravo pri Pravni fakulteti Univerze v Mariboru in si pridobili licence. S temi licencami so si nepremičninski posredniki ustvarili prednost pred ostalimi posredniki, ki teh licenc nimajo, saj so s tem potrošnikom signalizirali, kateri so visoko usposobljeni nepremičninski posredniki in kateri ne;
- d) sprejetje kodeksa dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami:** ovira za vstop v panogo je tudi članstvo oziroma sprejetje kodeksa, ki zajema osnovna pravila, ki so jih podpisniki dolžni upoštevati. To pomeni tržni signal za kupce, najemodajalce, najemjemalce in prodajalce, saj s tem lahko razločijo visoko usposobljene posrednike, ker kodeks zahteva upoštevanje splošnih načel kodeksa, ščitenje interesov agencij in naročnikov njihovih storitev, opravljanje njihovih storitev v skladu s katalogom storitev, merili in kriteriji za opravljanje te dejavnosti itd.

5.1.2. Konkurenca med obstoječimi podjetji v panogi

Stopnja rivalstva v panogi opredeljuje intenzivnost boja za tržne deleže obstoječih konkurentov na trgu. V primeru panoge posredovanja v prometu z nepremičninami je rivalstvo med obstoječimi konkurenti močno, saj je zaradi velikega števila podjetij tržni delež posamezne nepremičninske družbe na tem trgu majhen. Ob uveljavljanju vedno zahtevnejših standardov poslovanja zlasti manjše agencije v želji po ohranjanju konkurenčnega položaja znižujejo stroške poslovanja in svoje provizije. Novi zakon o nepremičninskem posredovanju pa določa tudi najvišje dovoljeno plačilo, ki znaša 4 % od pogodbene cene.

5.1.3. Nevarnost substitutov

Substituti, ki nadomeščajo originalne produkte oziroma storitve, zmanjšujejo dobičke obstoječih podjetij v panogi, podobno kot to povzročajo novi konkurenti, ki vstopajo v panogo in zmanjšujejo posel obstoječim ponudnikom. Ta sprememba pa vpliva na rivalstvo znotraj panoge ter na vstope in izstope iz panoge (Besanko, Dranove, Shanley, 2000, str. 363). Pri nas se po ocenah od 20 do 30 % poslov pri kupoprodajah sklene preko nepremičninskih družb, ostalo posredovanje z nepremičninami pa se ne sklene preko nepremičninskih posrednikov. Zmanjšano zaupanje med posredniki in strankami vodi v to, da se potencialni uporabniki storitev umikajo in iščejo podobne storitve pri drugih osebah, in sicer pri odvetnikih in notarjih, ki predstavljajo za to panogo nadomestne posrednike za njihove storitve oziroma substitute. V Sloveniji je prišlo v obdobju od leta 2000 do leta 2002 do povečanja skupnega števila in vrednosti transakcij z nepremičninami (Oblak, 2003, str. 40), vendar, kot bomo videli kasneje, se je promet z nepremičninami preko nepremičninskih agencij v letu 2001 zmanjšal. Iz tega lahko vidimo, da ni nujno, če nepremičninski trg raste oziroma je transakcij z nepremičninami vedno več, da raste tudi posredništvo z nepremičninami. Ker očitno ni prišlo do padca cen nepremičnin v letu 2001 in so cene storitev ostale bolj ali manj nespremenjene, so se mnoge transakcije z nepremičninami odvijale preko notarjev in odvetnikov.

5.1.4. Pogajalska moč kupcev

Ko govorimo o pogajalski moči kupca, mislimo na sposobnost posameznega kupca, da se pogaja o ceni in s tem zmanjšuje dobiček proizvajalca oziroma prodajalca (Besanko, Dranove, Shanley, 2000, str. 363). S pogajalsko močjo kupcev storitev nepremičninskih posrednikov mislimo na moč kupcev, prodajalcev, najemodajalcev in najemodajalcev, pri čemer vsi ti nimajo enake pogajalske moči. Večjo pogajalsko moč ima prodajalec in najemodajalec, ki lahko svojo nepremičnino proda oziroma odda v najem preko nepremičninskih posrednikov ali pa za kupca oziroma najemodajalca poskrbi sam. V tej panogi so kupci in najemodajalci zelo razpršeni in nimajo pogajalske moči. Še več, kupec oziroma najemodajalec do določene

nepremičnine, ki jo nepremičninska družba oglašuje, ne more priti sam, ampak samo preko nepremičninskega posrednika, ki to nepremičnino posreduje.

5.1.5. Pogajalska moč dobaviteljev

Pogajalska moč dobaviteljev je tem večja, čim bolj so ti skoncentrirani in čimbolj so kupci vezani na svoje dobavitelje, saj lahko tako dvignejo cene ali/in znižajo kakovost proizvodov oziroma storitev (Besanko, Dranove, Shanley, 2000, str. 363-364). Dobavitelja predstavlja univerzitetni diplomirani pravnik, ki ni zaposlen (stalno ali pogodbeno) v nepremičninski agenciji in opravlja storitve za posrednika. Pravnik sestavlja listine, ki vsebujejo zapis pogodbe, pri sklenitvi katere je nepremičninska družba posredovala, oziroma listine o drugih pravnih poslih, ki obsegajo posle posredovanja, kar slednji potrdi s priimkom in imenom ter podpisom na listini, ki jo je sestavil. Dobavitelji so tudi cenilci nepremičnin, ki jih nepremičninska družba zaprosi za oceno vrednosti nepremičnine. To je samo v primeru, če se nepremičninski posrednik dogovori z naročiteljem tudi za dodatne storitve (cenitev nepremičnin), za katere naročitelj plača posebej in niso všteti v običajno plačilo za posredovanje.

5.1.6. Ocena konkurenčnosti panoge

S pomočjo Porterjevih petih silnic sem ocenila značilnosti in strukturo panoge posredovanja v prometu z nepremičninami ter poslovne možnosti in nevarnosti za poslovno uspešnost podjetja v omenjeni panogi v prihodnje. Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo se je zmanjšala predvsem na račun novega zakona, ki je določil strožje pogoje za opravljanje storitev posredovanja. Agencija mora imeti ustrezne prostore za opravljanje svojih storitev, redno ali pogodbeno zaposlene nepremičninske posrednike z licenco ter sklenjeno obvezno zavarovanje odgovornosti z zavarovalnico.

Prednost pred konkurenti, ki vstopajo v panogo, imajo tudi nepremičninski posredniki z licenco ter podpisniki kodeksa, ki morajo upoštevati njegova pravila in s tem signalizirajo uporabnikom svojih storitev, da so visoko usposobljeni nepremičninski posredniki. Ker se pri posredovanju z nepremičninsko agencijo posluje z ogromnim premoženjem, je zelo pomembna zaupnost odnosa med posrednikom in uporabnikom njegove storitve. Ta zaupnost se gradi predvsem z osebnimi priporočili o strokovnem posredovanju agencije. Zaradi velikega števila nepremičninskih agencij, ki imajo majhen tržni delež, je rivalstvo v omenjeni panogi veliko. Zaradi težnje po večjem tržnem deležu nekatere družbe nižajo svoje provizije žal tudi na račun manjše kakovosti opravljanja storitev. To seveda vpliva na zmanjšano zaupanje med posredniki in potencialnimi porabniki storitev, ki se umikajo in iščejo podobne storitve pri odvetnikih in notarjih.

V boljšem pogajalskem položaju so tako prodajalci kot najemodajalci, ki lahko svoje nepremičnine prodajajo oziroma oddajajo preko nepremičninske agencije, hkrati pa lahko tudi sami iščejo primerne kupce oziroma najemojemalce za svoje nepremičnine. Ravno kupci in najemojemalci pa do določene nepremičnine, ki jo agencija posreduje, ne morejo priti drugače kakor preko posrednika. Cenilcev in pravnikov, ki predstavljajo dobavitelje za to panogo, je relativno dosti, zato nimajo velike pogajalske moči, pač pa imajo vsi s cehovskimi pravili določene cene za svoje storitve.

6. FINANČNA ANALIZA PANOGE POSREDOVANJA V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

Dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami ima v Sloveniji kratko tradicijo, saj se je začela razvijati šele po letu 1991, ko se je trg nepremičnin sprostil. V tem delu naloge bom s finančno analizo poskušala predstaviti dogajanje v panogi dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami in ugotoviti uspešnost poslovanja podjetij in njihovih finančnih značilnosti.

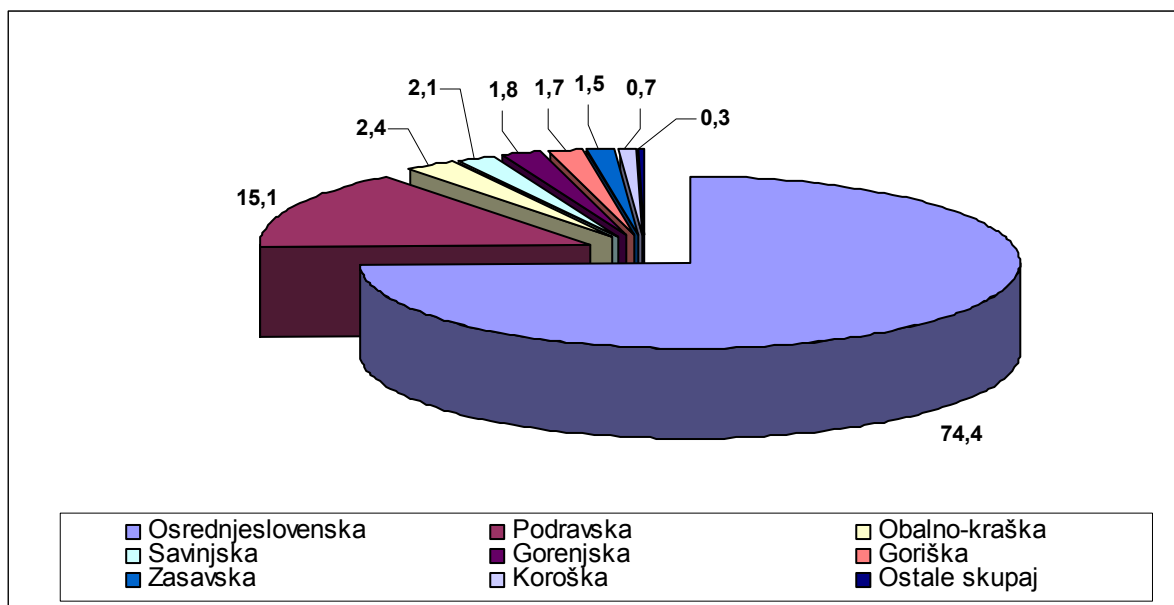
Analizo panoge posredovanja v prometu z nepremičninami izvajam na podlagi podatkov iz baze Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJ PES) za obdobje od leta 1997 do leta 2001. V povprečju je bilo po letih v analizo vključenih 216 podjetij. V analizi z namenom izključitve ekstremnih vrednosti večinoma uporabljam medianske vrednosti kazalcev. Pri tem velja še omeniti, da na nepremičninskem trgu deluje veliko samostojnih podjetnikov, ki niso zajeti v analizo.

Dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami je najbolj skoncentrirana v Osrednjeslovenski regiji, kjer je bilo v letu 2001 registriranih 66,4 % družb, katere so zaposlovale 64 % vseh zaposlenih v panogi. Te agencije so ustvarile 74,4 % vseh prihodkov in 66,4 % dodane vrednosti. Poleg te je pomembna še Podravska regija z 11,5 % zaposlitvijo in z 10,1 % družb, ki so ustvarile 15,1 % prihodkov panoge ter 16,9 % dodane vrednosti. Obalno-kraška regija z 8,7 % zaposlitvijo in s 7,7 % vseh družb je ustvarila 2,4 % prihodkov ter 5,6 % dodane vrednosti. Manj pomembne so še Savinjska, Gorenjska, Goriška in Zasavska regija. Slika 2 prikazuje delež prihodkov posamezne regije v celotnih prihodkih za omenjeno panogo za leto 2001.

Nepremičninska podjetja večino svojih transakcij opravijo s stanovanji in manjši del s poslovnimi prostori. V letu 2001 je bilo tako kar 76 % nepremičninskih transakcij opravljenih s stanovanji (Oblak, 2003, str. 29). Analiza strukture prodanih stanovanj v obdobju med letoma 2000 in 2002 je pokazala, da je bilo največ prodanih stanovanj v Osrednjeslovenski regiji z Ljubljano, več kot 7700, to je skoraj 40 % vseh transakcij s stanovanji. Na drugem mestu po številu prodanih stanovanj v obravnavanem obdobju je Savinjska regija z 12,6 % transakcij s prodanimi stanovanji, sledi ji Gorenjska regija z 11,7 % ter Podravska regija z

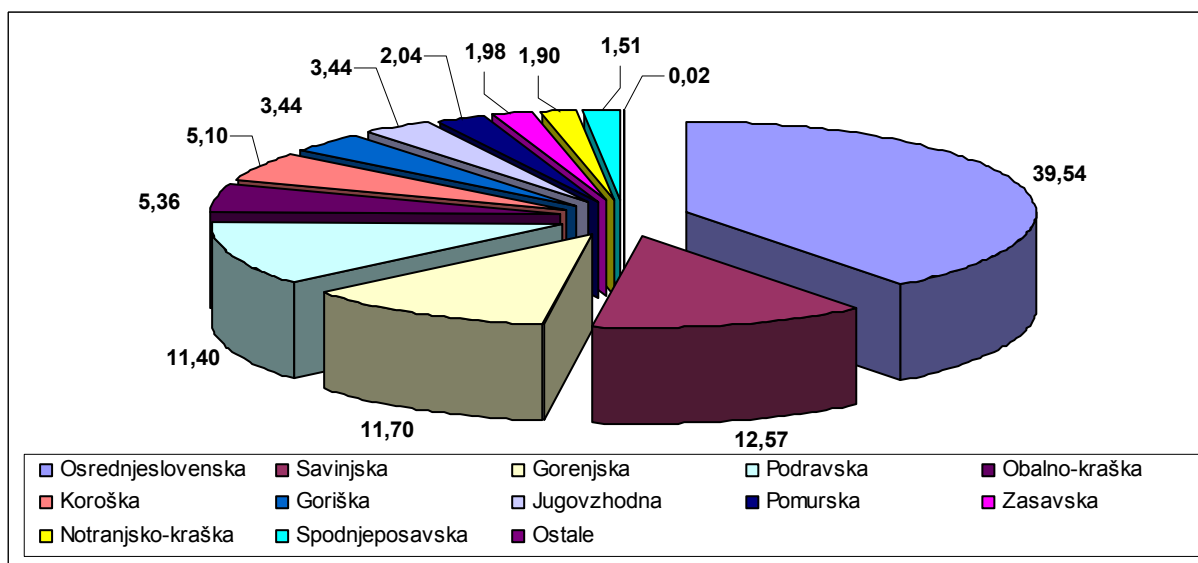
11,4 % prodanih stanovanj. Kako velika je bila zares prodaja v Osrednjeslovenski regiji, nam pove podatek, da je število transakcij s stanovanji v Savinjski regiji, na Gorenjskem in Podravski regiji posamično obsegalo le 30 % transakcij s stanovanji glede na Osrednjeslovensko regijo s prestolnico. Slika 3 prikazuje omenjene podatke tudi za ostale regije, strukturni prikaz absolutnega števila prodanih stanovanj po regijah pa je na voljo v prilogi 3.

Slika 2: Delež prihodkov posamezne regije v celotnih prihodkih za panogo posredovanja v prometu z nepremičninami za leto 2001 (v odstotkih)



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

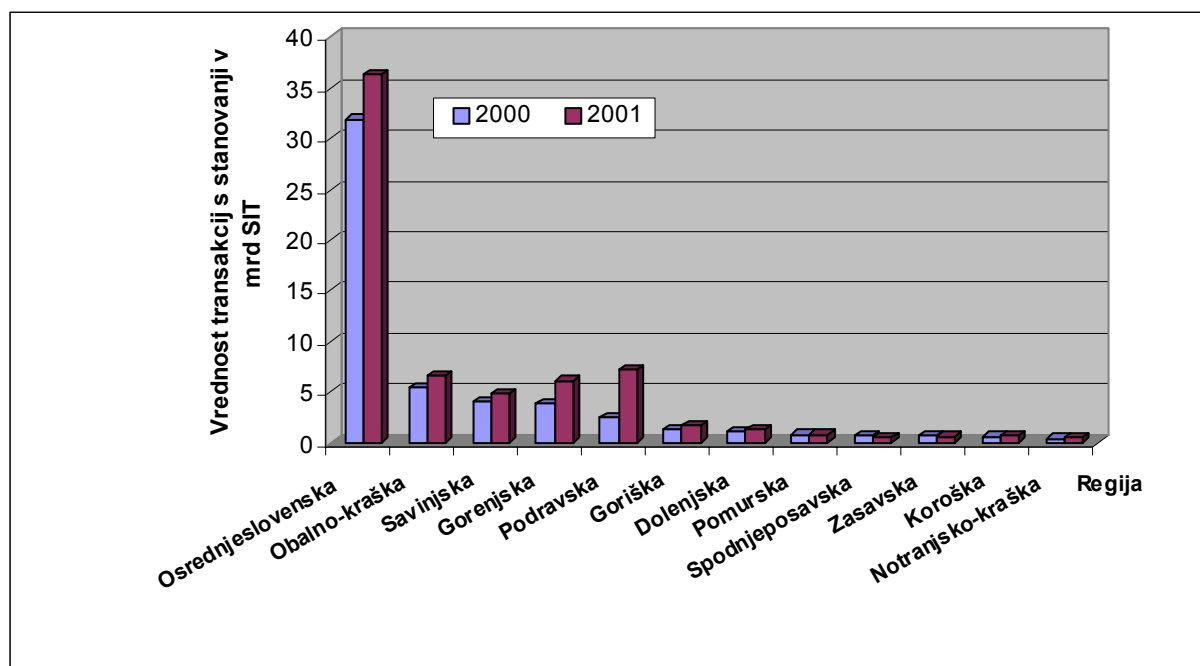
Slika 3: Procentualni prikaz števila prodanih stanovanj po regijah v obdobju od leta 2000 do leta 2002 (v odstotkih)



Vir: Pšunder, Ferlan, 2003, str. 195.

Zanimiva je tudi analiza vrednostnega prometa transakcij s stanovanji po različnih regijah. Če pogledamo vrednost transakcij s stanovanji v letu 2000 in 2001 po regijah v Sloveniji, vidimo (glej sliko 4), da je bila daleč največja v Osrednjeslovenski regiji s prestolnico. V letu 2000 je znašala 31,9 milijarde tolarjev, naslednje leto pa 4,5 milijarde več. Vzrok za to lahko iščemo v tem, da so najvišje cene stanovanj prav v Ljubljani ter da je Ljubljana pomembno gospodarsko, kulturno in univerzitetno središče in mesto z največjo možnostjo zaposlitve. Po vrednostnem prometu transakcij s stanovanji ji sledi Obalno-kraška regija, Gorenjska in Savinjska regija. V letu 2001 se je vrednostni promet s stanovanji povečal v Podravski regiji, vendar je bil za več kot 80 % manjši od prometa s stanovanji v Osrednjeslovenski regiji.

Slika 4: Vrednost transakcij s stanovanji po regijah v letih 2000 in 2001

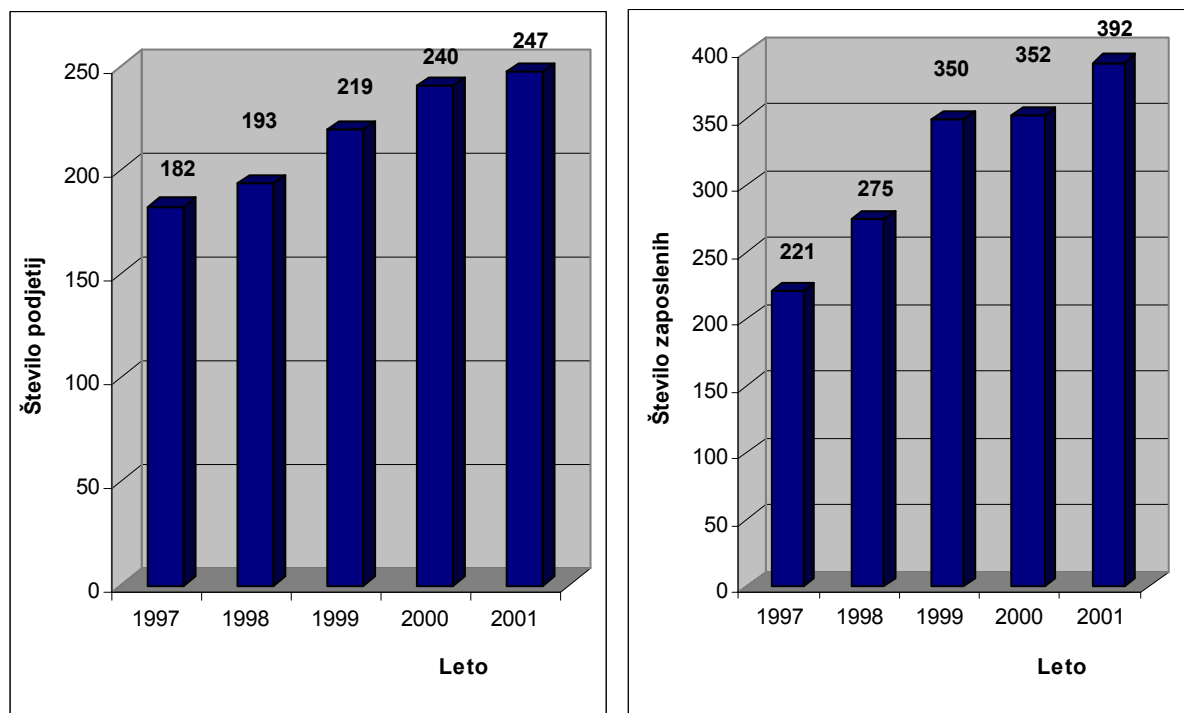


Vir: Oblak, 2003, str. 24.

6.1. GIBANJE ŠTEVILA PODJETIJ IN ZAPOSLENIH

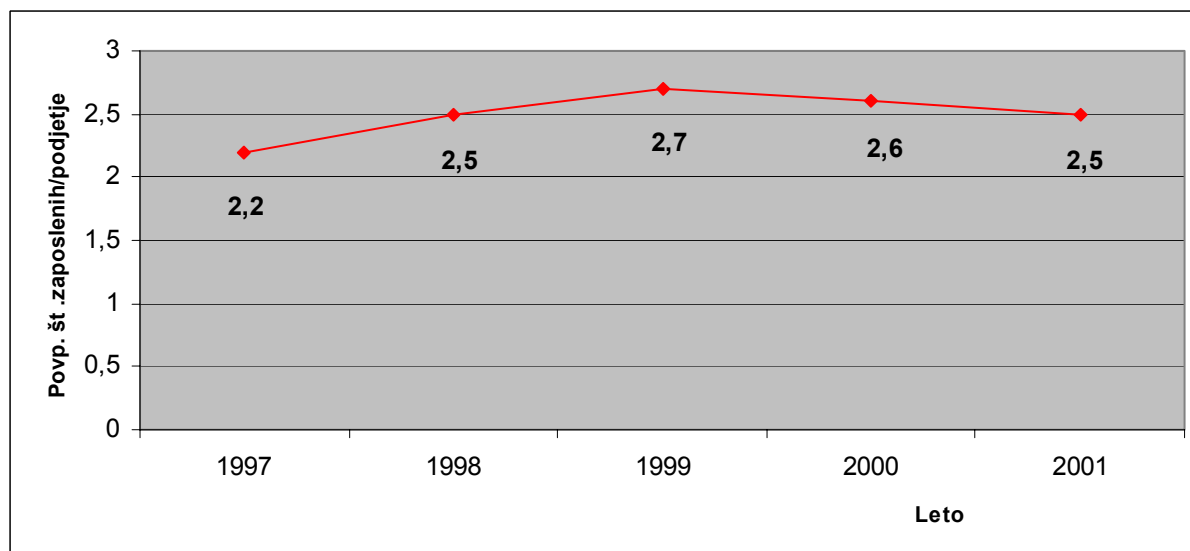
Panoga posredovanja v prometu z nepremičninami beleži naraščanje delovnih mest, kakor tudi števila družb. Leta 1997 je ta panoga zaposlovala 221 ljudi in imela 182 registriranih družb, leta 2001 pa 392 ljudi in 247 družb. V tem letu je delovalo 239 majhnih podjetij, 6 srednje velikih in 2 veliki podjetji. Značilno za to panogo je, da veliko število družb nima stalno zaposlenih ljudi, v letu 2001 je bilo takih podjetij kar 36,4 %, leto poprej pa 42,5 % (glej tabelo 6, str. 35). Povprečno število zaposlenih na podjetje, ki zaposluje, se je v letih od 1997 do 2001 gibalo med 2,2 in 2,7 zaposlenega (glej sliko 6, str. 32). Druga značilnost panoge, ki sledi iz števila zaposlenih ljudi v podjetju, pa je, da je večina podjetij majhna. V analizo za celotno imenovano obdobje sem vključila 1081 podjetij, od katerih je bilo kar 1047 majhnih podjetij, to je 96,9 % vseh podjetij v omenjeni panogi, 19 srednje velikih in 7 velikih podjetij.

Slika 5: Gibanje števila podjetij in zaposlenih v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje od leta 1997 do leta 2001



Vir: Baza AJPES, 2003.

Slika 6: Povprečno število zaposlenih na podjetje, ki zaposluje v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami, za obdobje od leta 1997 do leta 2001



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

Številni izstopi in vstopi v panogo dajejo slutiti, da so bile ovire za vstop in izstop iz panoge nizke. Z letom 2003, z novo zakonsko ureditvijo, pa so se povečale. V obdobju od leta 1997 do leta 2001 se je število družb povečalo za 65. Tabela 4 prikazuje število vstopov v

dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami in izstopov iz nje v obdobju od leta 1998 do leta 2001. Leta 1998 je 17,1 % podjetij na novo vstopilo v panogo, leto kasneje pa 21,9 % podjetij. Leta 2000 je omenjeno panogo zapustilo 9,6 % podjetij, naslednje leto pa 10,1 % podjetij.

Tabela 4: Število vstopov v panogo posredovanja v prometu z nepremičninami in izstopov iz nje v obdobju 1998–2001

<i>Leto</i>	<i>Število družb konec leta</i>	<i>Vstopi</i>	<i>Izstopi</i>	<i>Neto sprememba</i>
1998	193	33	22	11
1999	219	48	22	26
2000	240	44	23	21
2001	247	32	25	7

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

6.2. USPEŠNOST POSLOVANJA

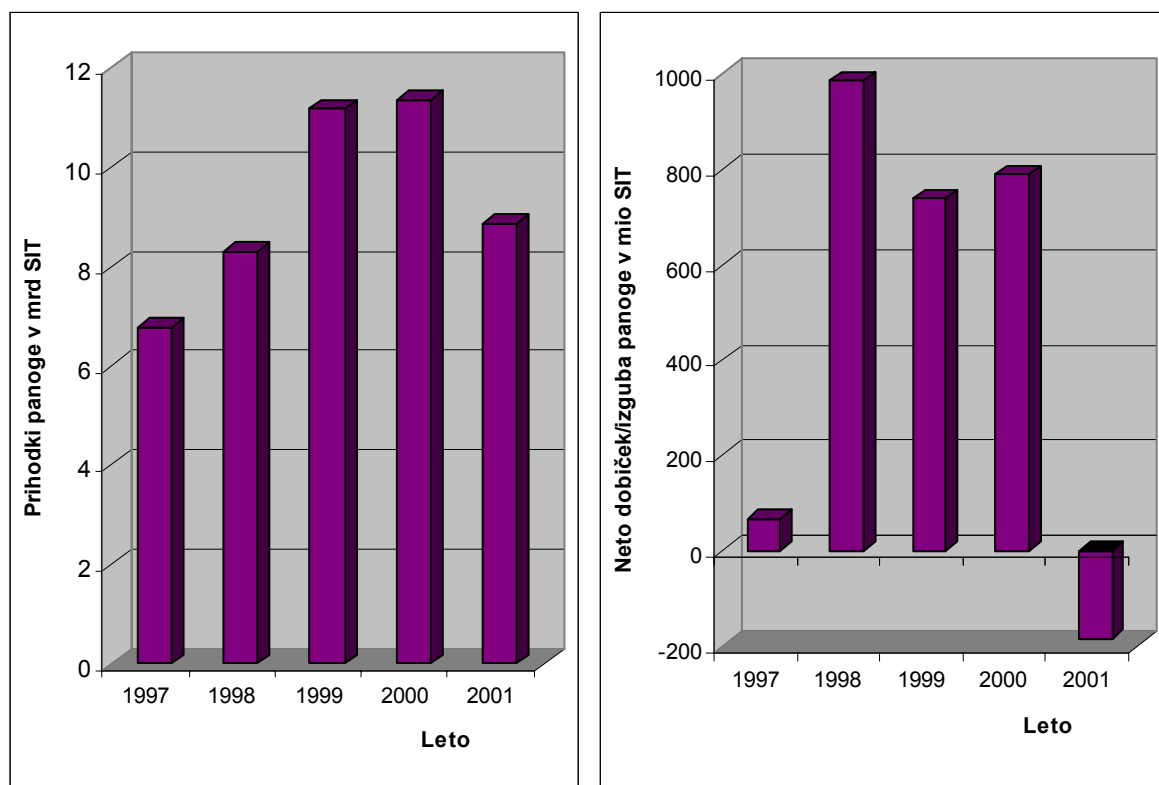
Prihodki agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami so se nominalno povečevali od leta 1998 do leta 2000, medtem ko so se realno povečevali le do leta 1999. Leta 2000 so podjetja ustvarila nominalno za 1,7 % več prihodkov, realno pa za 6,6 % manj kot leto poprej. Prihodki, ki jih je panoga zabeležila v letu 2001, so bili realno manjši za 28 % glede na predhodno leto. Do upada prihodkov panoge je prišlo zaradi manjšega obsega poslovanja nepremičninskih agencij oziroma zaradi manjšega števila transakcij z nepremičninami in ne zaradi znižanja cen nepremičnin oziroma njihovih provizij. Analiza cen stanovanj v Ljubljani, kjer beležimo tudi največje število prodaj stanovanj, kaže na zvišanje cen v tem obdobju¹⁶. Prav tako tudi hedonična analiza cen stanovanj v Sloveniji za obdobje od leta 2000 do leta 2002 prikazuje, da so se v omenjenem obdobju realno dvignile za 4,93 % (Rant, 2003, str. 42).

Odhodki panoge so se prav tako kakor prihodki nominalno povečevali do leta 2000, medtem ko so se v letih 1998, 2000 in 2001 realno zmanjšali. Leta 2001 so se odhodki zaradi manjšega obsega prometa nepremičninskih agencij zmanjšali, nominalno za 12,8 %, realno pa za 19,6 % glede na predhodno leto. Panoga je največji dobiček ustvarila leta 1998, ko se je realno povečal kar za 702,8 % glede na leto poprej. V naslednjih letih pa se je dobiček realno zmanjšal, leta 2001 kar za 62 % glede na predhodno leto. Prav tako je panoga največjo izgubo zabeležila leta 1998, ko se je realno povečala za 224,8 % glede na leto 1997. Naslednji dve leti se je izguba nominalno zmanjšala, medtem ko je leta 2001 ponovno narasla, realno kar za 119,3 % glede na leto 2000.

¹⁶ Gibanje povprečnih cen stanovanj v Ljubljani (v evrih/m²) za obdobje od leta 1997 do leta 2001 je prikazano v prilogi 4.

Če pogledamo še neto rezultat panoge oziroma neto dobiček/izgubo panoge, vidimo (glej sliko 7), da je v vseh letih beležila neto dobiček, razen leta 2001. Največji skok je zabeležila leta 1998, ko je ustvarila realno kar za 1265,7 % več neto dobička kot leta 1997, najslabšega pa leta 2001, ko je ustvarila neto izgubo.

Slika 7: Skupni prihodki in neto dobiček/izguba panoge dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami v obdobju od 1997 do 2001



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

Tabela 5: Skupni rezultati poslovanja agencij panoge posredovanja v prometu z nepremičninami v obdobju od leta 1997 do leta 2001

	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Prihodki panoge v mrd SIT</i>	6,775	8,304	11,184	11,377	8,883
<i>Odhodki panoge v mrd SIT</i>	6,694	7,168	10,248	10,340	9,016
<i>Čisti dobiček panoge v mio SIT</i>	149,0	1.291,8	1.004,7	1.050	433,1
<i>Čista izguba panoge v mio SIT</i>	82,2	306,0	266,2	259,7	617,5
<i>Neto rezultat panoge v mio SIT</i>	66,8	985,9	738,5	790,3	-184,3

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

Več kot polovica podjetij v panogi dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami je v obravnavanem obdobju ustvarila čisti dobiček. Delež podjetij, ki so v

obravnavanem obdobju ustvarila čisto izgubo, se je gibal med 35,2 % in 39,7 %. Leta 2001 je 39,7 % podjetij zabeležilo čisto izgubo, leto poprej pa 38,8 % podjetij.

Tabela 6: Kazalniki panoge posredovanja v prometu z nepremičninami od leta 1997 do leta 2001¹⁷

<i>Kazalniki</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>
<i>Podjetja s čistim dobičkom (%)</i>	54,9	50,8	53,4	54,6	51,4
<i>Podjetja s čisto izgubo (%)</i>	37,9	38,9	35,2	38,8	39,7
<i>Podjetja brez stalno zaposlenih (%)</i>	44,5	42,0	40,6	42,5	36,4

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

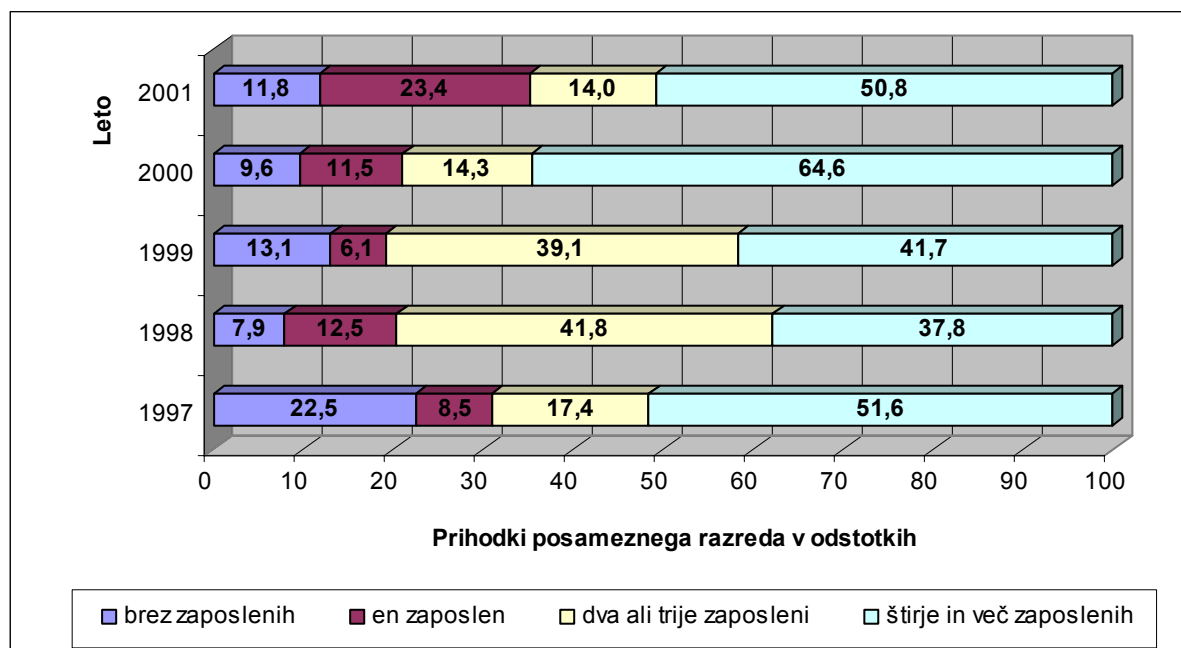
Da bi videla, katera podjetja so v posameznem letu znotraj obravnavanega obdobja ustvarila največ prihodkov oziroma katera podjetja so imela v določenem letu največ prometa, sem se odločila, da jih znotraj posameznega leta razdelim v štiri razrede. Podjetij nisem mogla razdeliti na majhna, srednja in velika, saj v tej panogi prevladujejo majhna. Ker je za to panogo značilno, da veliko podjetij nima stalno zaposlenih ljudi in da je povprečno število zaposlenih na podjetje, ki zaposluje v obravnavanem obdobju le med 2,2 in 2,7 zaposlenega na podjetje, sem se odločila, da obravnavana podjetja razdelim v razrede glede na: število podjetij brez stalno zaposlenih, število podjetij z enim zaposlenim, število podjetij z dvema ali tremi zaposlenimi ter število podjetij s štirimi in več zaposlenimi.

Največ prihodkov skozi vsa leta, izjema je leto 1998, so ustvarila podjetja, ki so imela štiri in več zaposlenih. Iz tega lahko sklepamo, da se je promet večinoma koncentriral prav pri omenjenih podjetjih. Tako so v letu 1997 ta podjetja, ki so predstavljala komaj 7,2 % vseh podjetij v panogi, ustvarila kar 51,6 % vsega prometa. Delež se je nato v letih 1998 in 1999 zmanjšal. V letu 2000 je 9,2 % podjetij v panogi ustvarilo kar 64,6 % (7,346 milijarde tolarjev) vseh prihodkov, leto kasneje pa 50,8 % vseh prihodkov.

Če na drugi strani analiziramo podjetja brez stalno zaposlenih ljudi, za katere pa so delo opravljali ljudje na podlagi pogodbe o delu, vidimo, da jih je bilo v omenjeni panogi skozi vsa obravnavana leta največ. V letu 1997 so ta podjetja, ki so predstavljala kar 44,5 % vseh podjetij, ustvarila le 1,521 milijarde tolarjev prihodkov oziroma le 22,5 % vseh prihodkov panoge. Leto kasneje se je delež prihodkov zmanjšal za 14,6 odstotne točke, v letu 1999 pa so ta podjetja prispevala 13,1 % prihodkov (1,465 milijarde tolarjev) k vsem prihodkom panoge. Podjetja so leto kasneje, ko so predstavljala 42,5 % vseh podjetij v panogi, ustvarila komaj 9,6 % vseh prihodkov, leta 2001 pa nekoliko več. Kot vidimo s slike 8, se je promet najmanj koncentriral pri podjetjih brez stalno zaposlenih ali z enim zaposlenim. Največja koncentracija prometa je bila pri podjetjih, ki so imela štiri in več zaposlenih, nato so sledila podjetja z dvema ali tremi zaposlenimi.

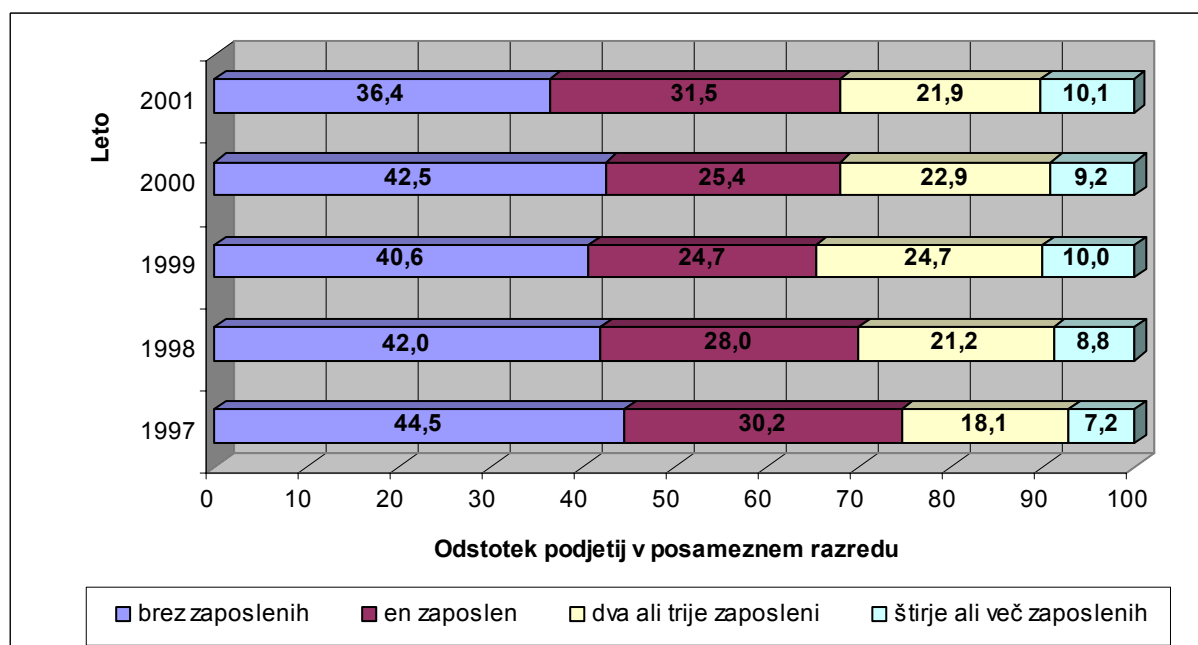
¹⁷ V panogi so delovala tudi podjetja, ki niso ustvarila ne čistega dobička ne čiste izgube, zato seštevke podjetij s čistim dobičkom in podjetij s čisto izgubo ne more biti 100 %.

Slika 8: Delež prihodkov v vseh prihodkih, ki ga ustvarijo podjetja z različnim številom zaposlenih ljudi na podjetje, v obdobju od leta 1997 do leta 2001



Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov iz baze AJ PES, 2003.

Slika 9: Delež podjetij v posameznem razredu v obdobju od leta 1997 do leta 2001



Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov iz baze AJ PES, 2003.

Srednja vrednost prihodka na zaposlenega je v letu 1997 znašala 5,3 milijona tolarjev, leto kasneje pa se je nekoliko povečala. Mediana vrednosti prihodka na zaposlenega se je realno povečala tudi leta 1999, in sicer za 3,7 % glede na leto poprej, znašala je 6,357 milijona

tolarjev. Nato je v letu 2000 sledil padec prihodka na zaposlenega, leto kasneje pa povečanje omenjenega kazalca, realno za 3,7 % glede na leto poprej.

Povprečen prihodek na podjetje se je do leta 1999 povečeval, takrat je dosegel tudi najvišjo vrednost, znašal je 51,066 milijona tolarjev (glej sliko 10, str. 38). Povprečen prihodek na podjetje se je v tem letu kljub 6,1 % inflaciji povečal za 11,9 % glede na predhodno leto. Leta 2000 in 2001 je sledil padec omenjenega kazalnika. Najprej se je kazalnik realno zmanjšal za 14,8 % glede na leto 1999, leta 2001 pa za 30,0 % glede na leto 2000 in je znašal le še 35,964 milijona tolarjev. Zmanjšanje prihodkov na podjetje pomeni, da so podjetja sodelovala pri manjšem številu transakcij, tako v letu 2000 kakor tudi v letu 2001, saj se povprečne cene nepremičnin v obravnavanih letih niso zmanjševale, cene storitev posrednikov pa so ostale bolj ali manj nespremenjene.

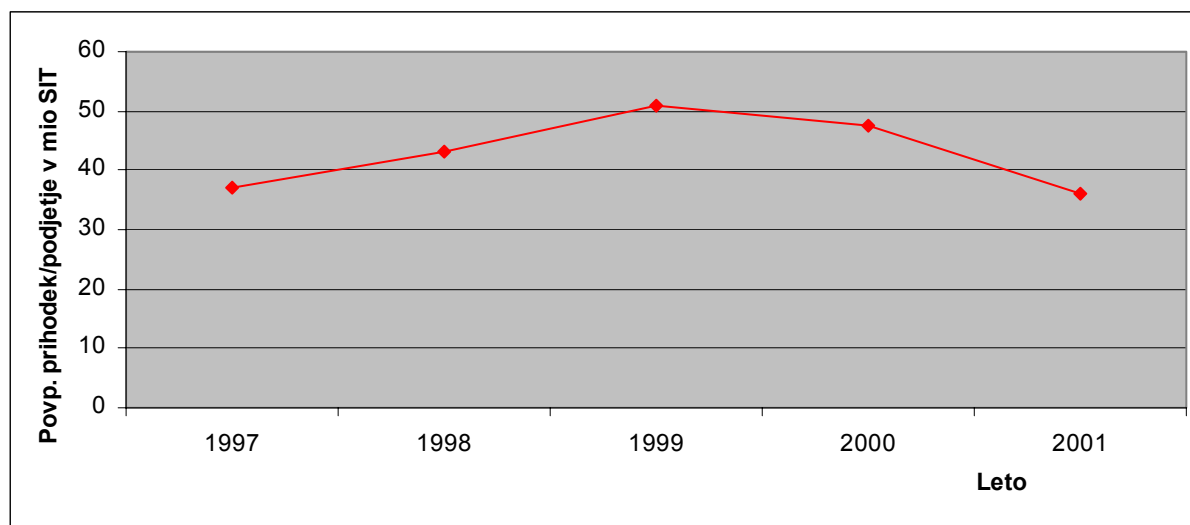
Če primerjamo povprečne bruto plače v panogi dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami s slovenskimi povprečnimi bruto plačami, vidimo, da so bile plače v omenjeni dejavnosti skozi celotno obdobje od leta 1997 do leta 2001 manjše od slovenskih povprečnih plač (glej tabelo 7). Najmanj so povprečne bruto plače v panogi zaostajale leta 1997, 15,0 %, takrat so znašale 122.645 SIT, slovenske povprečne bruto plače pa so znašale 144.249 SIT. Največji razpon med plačami je bil leta 2001, ko so plače v panogi zaostajale kar za 32,4 % (bile so 144.941 SIT) glede na slovenske povprečne bruto plače, ki so takrat znašale 214.561 SIT. Povprečne bruto plače v panogi realno niso rasle, izjema je leto 2000, ko so se realno povečale za 0,9 %, ostala leta pa so se realno zmanjšale. Tabela 7 prikazuje realno rast slovenskih povprečnih bruto plač v obravnavanem obdobju. V omenjeni panogi je veliko ljudi zaposlenih na podlagi pogodbe o delu in stroški zanje se vključujejo v stroške storitev, ne pa v stroške dela oziroma plač.

Tabela 7: Kazalniki panoge posredovanja v prometu z nepremičninami v obdobju od leta 1997 do leta 2001

Kazalniki	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Prihodki na zaposlenega v 000 SIT (mediana)</i>	5.300	5.780	6.357	5.867	6.596
<i>Povprečen prihodek na podjetje v mio SIT</i>	37,225	43,028	51,066	47,406	35,964
<i>Povp. bruto plača v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami v SIT</i>	122.645	126.601	129.481	142.264	144.941
<i>Slovenska povprečna bruto plača v SIT</i>	144.249	158.069	173.245	191.669	214.561
<i>Realna rast povp. bruto plač v panogi (%)</i>	/	- 4,4	- 3,6	0,9	- 6,0
<i>Realna rast povprečnih bruto plač v SLO (%)</i>	3,2	1,6	3,3	1,6	3,3

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPEŠ, 2003; Bilten Banke Slovenije, 2003, str. 94.

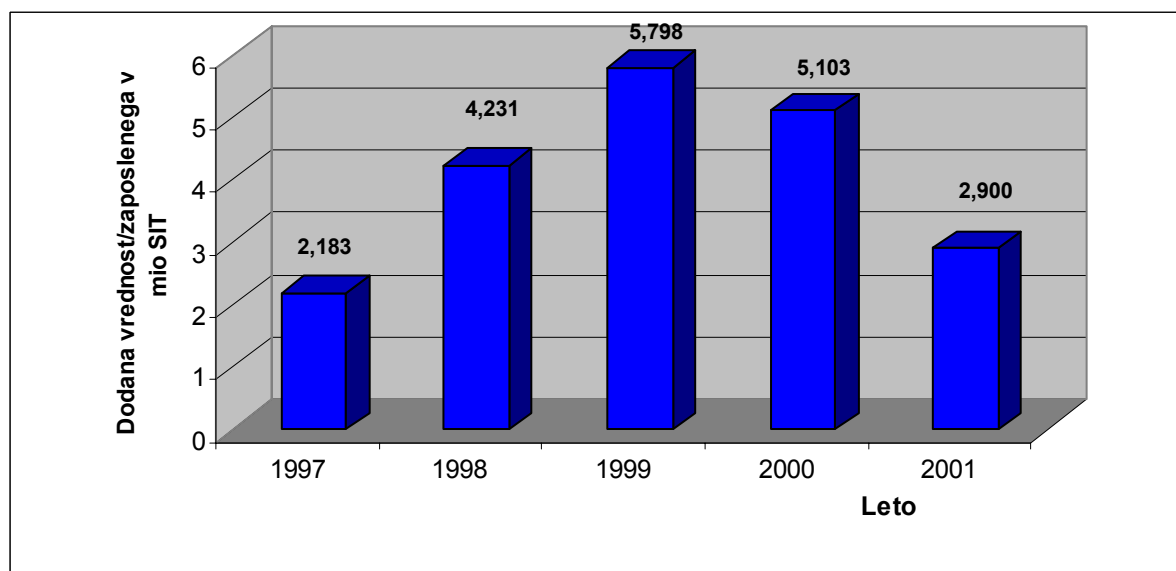
Slika 10: Povprečen prihodek na podjetje za panogo posredovanja v prometu z nepremičninami v obdobju 1997–2001



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

Dodana vrednost na zaposlenega se je v letu 1998 in 1999 povečala. Leta 1999 je znašala 5,798 milijona tolarjev, nato se je tako v letu 2000 kakor tudi v letu 2001 zmanjšala in je znašala le še 2,9 milijona tolarjev, kar je za 47,6 % manj kot leta 2000.

Slika 11: Dodana vrednost na zaposlenega v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami v obdobju od 1997 do 2001¹⁸

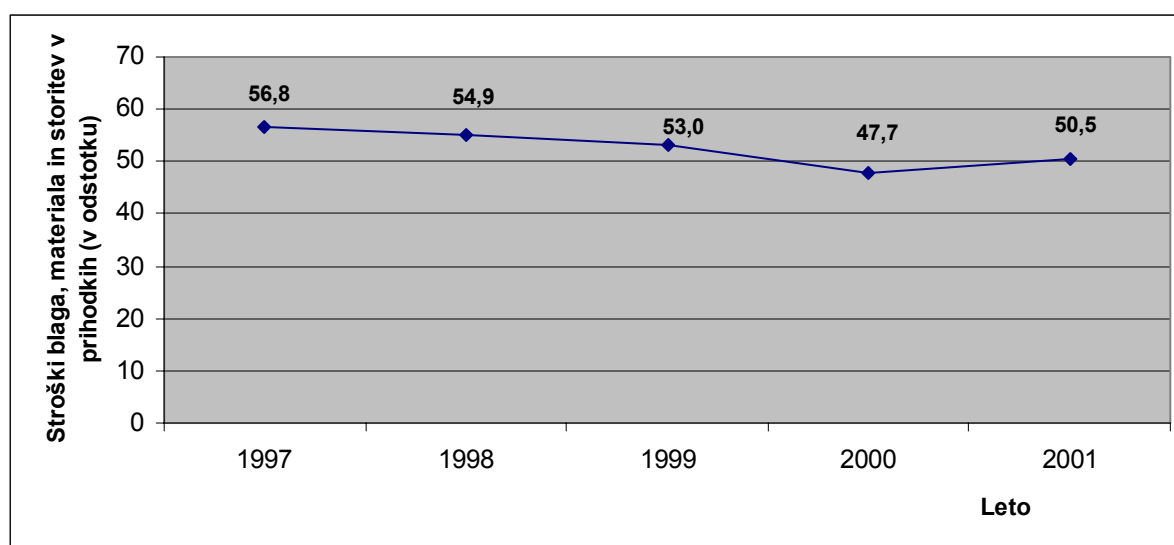


Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

¹⁸ Dodana vrednost/zaposlenega = (čisti prihodki iz prodaje + povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje – zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje + vrednost usredstvenih lastnih proizvodov, storitev, blaga in materiala + drugi prihodki iz poslovanja – stroški blaga, materiala in storitev – drugi stroški iz poslovanja) / število zaposlenih

V obdobju od 1997 do 2000 so se stroški blaga, materiala in storitev v celotnih prihodkih zmanjševali, v letu 2001 pa so gledano na leto 2000 ponovno narasli, in sicer na 50,5 %. Mediana tega kazalnika se je gibala med 47,7 % in 56,8 %. Pri obravnavanih stroških so najbolj pomembni stroški storitev, kajti le-te pri nepremičninskih agencijah predstavljajo predvsem pogodbe o delu, saj imajo veliko ljudi zaposlenih prav na tej pravni podlagi. Nepremičninska podjetja pa tudi kupujejo storitve, saj jim nekatera dela opravljajo zunanji odvetniki in cenilci nepremičnin.

Slika 12: Stroški blaga, materiala in storitev v prihodkih v obdobju od leta 1998 do leta 2001 (mediana)



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

6.2.1. Kazalniki financiranja

Kazalniki financiranja omogočajo presojo ugodnosti sestave obveznosti do virov sredstev in so pomembni pri dolgoročnih odločitvah o politiki financiranja podjetja, posojilodajalcem podjetja pa pomagajo pri ugotavljanju tveganja glede vračila glavnice in obresti. Delež dolgov v financiranju kaže, kolikšen del sredstev podjetja je financiran s tujimi viri oziroma dolgovi. Mediana deleža dolgov v financiranju prikazuje, da je bila vrednost tega kazalnika skozi vse obravnavano obdobje visoka. Kot vidimo iz tabele 8, je bil največji del sredstev financiran z dolgovi v letu 1997, ko je vrednost koeficienta znašala 74,1 %. Najmanjša finančna odvisnost podjetij od zunanjih virov pa je bila leta 2001, ko je kazalnik znašal 63,3 %.

Pomembno je analizirati tudi kazalnik finančnega vzvoda, ki kaže razmerje med dolgovi in kapitalom. Večja vrednost koeficienta pomeni večji delež dolgov med viri financiranja. Mediana kazalnika finančnega vzvoda je bila najnižja leta 1997, ko je znašala 0,70, največja pa leto kasneje, ko je bila 1,03. Vrednost kazalnika se je tako v letu 1998 glede na leto poprej povečala za 47,1 %, kar je pomenilo tudi povečanje dolgov med viri financiranja.

Podjetja v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami so večinoma zadolžena kratkoročno. Srednja vrednost deleža kratkoročnih obveznosti med vsemi obveznostmi se skozi leta ni spreminjala in je znašala 100 %. Mediana kratkoročnih obveznosti podjetja je v letu 2000 znašala 2,972 milijona tolarjev, leto kasneje pa 3,183 milijona.

Obveznosti podjetij v panogi dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami sem razdelila tudi na obveznosti iz financiranja in obveznosti iz poslovanja. Obveznosti iz financiranja prikazujejo razmerje med dolgoročnimi¹⁹ in kratkoročnimi obveznostmi iz financiranja v vseh obveznostih do virov sredstev. Obveznosti iz poslovanja pa predstavljajo kratkoročne obveznosti iz poslovanja v vseh obveznostih do virov sredstev. Kot je razvidno iz tabele 8, so obveznosti iz financiranja v obravnavanem obdobju v povprečju upadale, medtem ko so obveznosti iz poslovanja večinoma naraščale.

Tabela 8: Kazalniki financiranja podjetij v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje od 1997 do 2001 (mediane kazalnikov)²⁰

Kazalnik financiranja	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Delež dolgov v financiranju (%)</i>	74,1	69,7	72,5	66,4	63,3
<i>Kazalnik finančnega vzvoda</i>	0,70	1,03	0,87	1,00	0,98
<i>Delež obveznosti iz financiranja (%)</i>	23,4	15,8	20,3	16,6	14,4
<i>Delež obveznosti iz poslovanja (%)</i>	20,2	19,9	20,6	21,3	25,2

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJ PES, 2003.

6.2.2. Kazalniki investiranja

S kazalniki investiranja analiziramo strukturo sredstev v podjetju. Delež stalnih sredstev pove odstotek, ki ga imajo stalna sredstva med vsemi sredstvi, torej med celotno aktivo podjetja. Srednja vrednost deleža stalnih sredstev podjetij v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami se je do leta 1999 povečevala in dosegla najvišjo vrednost 41,6 %. Leto kasneje se je kazalnik zmanjšal, leta 2001 pa se je njegova vrednost povečala za 5,5 odstotne točke. Povečanje kazalnika je posledica zmanjšanja poslovnih dejavnosti podjetij v panogi (prihodki so se v omenjenem letu zmanjšali za 28 %), zmanjšala pa so se tudi gibljiva sredstva glede na leto poprej. Vrednost tega kazalnika je v delovno intenzivnih panogah, kamor spada tudi panoga dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami, praviloma manjša kot v tehnološko intenzivnih panogah.

Kazalnik deleža gibljivih sredstev prikazuje odstotek gibljivih sredstev v vseh sredstvih podjetja. Mediana deleža gibljivih sredstev kaže, da se je vrednost tega koeficienta gibala med 58,4 % in 70,1 %. Do leta 1999 se je mediana kazalnika zmanjševala, v letu 2000 pa je

¹⁹ Dolgoročne obveznosti predstavljajo predvsem obveznosti iz financiranja, minimalne so lahko tudi obveznosti iz poslovanja. Dolgoročne obveznosti sem tako štela kar med finančne obveznosti.

²⁰ Formule, ki sem jih upoštevala pri izračunavanju kazalnikov, so podane v prilogi 5.

njegova vrednost narasla na 70,1 %, kar je pomenilo povečanje za 20,0 % glede na leto poprej. V letu 2001 se je srednja vrednost kazalnika ponovno nekoliko zmanjšala, predvsem kot posledica zmanjšanja obsega prometa podjetij v tej panogi.

Srednja vrednost kazalnika deleža finančnih naložb kaže, da je prišlo do znatnega povečanja finančnih naložb v letu 2000 glede na leto 1999, in sicer kar za 150 %, naslednje leto pa še za 27,6 %. Vendar je pri tem potrebno opozoriti, da je teh naložb kljub povečanju zelo malo. To je delež tistih sredstev v podjetju, katera ne sodelujejo pri nastajanju prihodkov iz poslovanja, ampak pri nastajanju prihodkov iz financiranja. Vzrok, da je prišlo do povečanja teh naložb, je predvsem v denarnem ciklu (glej tabelo 10, str. 44). Podjetja so hitreje izterjala svoje terjatve, svoje obveznosti pa poravnava z zelo dolgim plačilnim rokom, kar je privedlo do negativnega denarnega toka in do tega, da so nepremičninska podjetja upravljala s tujim denarjem in ga lahko tudi nalagala.

Tabela 9: Kazalniki investiranja podjetij v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje od leta 1997 do leta 2001 (mediane kazalnikov)

Kazalniki financiranja	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Delež stalnih sredstev (%)</i>	36,4	39,8	41,6	29,9	35,4
<i>Delež gibljivih sredstev (%)</i>	63,6	60,2	58,4	70,1	64,6
<i>Delež finančnih naložb (%)</i>	0,06	1,23	0,81	2,03	2,59

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPEŠ, 2003.

6.2.3. Kazalniki plačilne sposobnosti

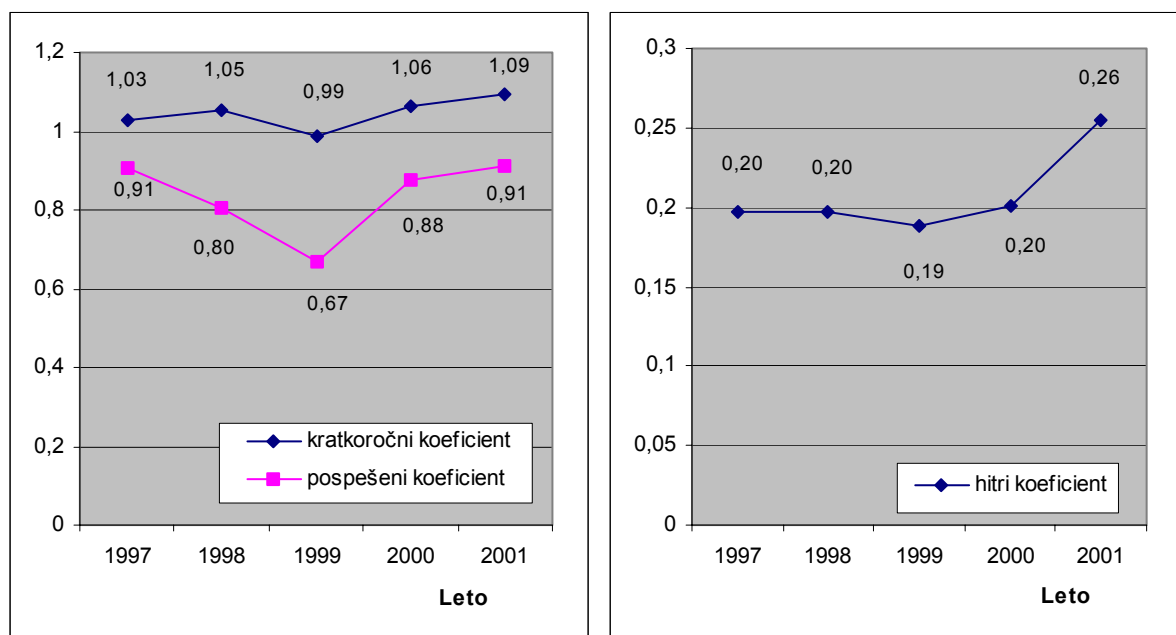
Analiza plačilne sposobnosti kaže, ali podjetje v določenem roku razpolaga z ustreznimi likvidnimi sredstvi za pravočasno izvedbo potrebnih plačil. Kazalniki plačilne sposobnosti so zlasti pomembni za posojilodajalce podjetja, predvsem ko gre za odobritev kratkoročnih posojil. Kratkoročno pokritje kratkoročnih obveznosti oziroma kratkoročni koeficient meri sposobnost podjetja, da poravnava kratkoročne obveznosti z denarnimi sredstvi in drugimi gibljivimi sredstvi. Mediana vrednosti kratkoročnega koeficienta prikazuje, da se je vrednost tega kazalnika v letu 1998 povečala, leto kasneje pa zmanjšala in padla na 0,99, kar je bila tudi najnižja vrednost kazalnika v obravnavanem obdobju. Njegova vrednost se je nato v letu 2000 in 2001 povečala.

Vendar ne moremo preprosto trditi, da se je plačilna sposobnost podjetij v panogi povečala, čeprav se je povečal kazalnik, in sicer sta za to dva razloga (Hočevar, Igljčar, Zaman, 2001, str. 416): v števcu so celotna kratkoročna sredstva ne glede na njihovo obliko in podjetje lahko izboljša vrednost izračunanega koeficienta tako, da na koncu leta poravnava del kratkoročnih obveznosti. Vrednost kazalnikov plačilne sposobnosti se izračunava na podlagi statičnih podatkov, plačilna sposobnost pa je dinamično opredeljena kategorija. Storitvena podjetja načeloma nimajo zalog (mediana vrednosti zalog za panogo posredovanja v prometu

z nepremičninami je skozi vsa obravnavana leta znašala 0), zato je tudi vrednost kratkoročnega koeficienta manjša kot v panogah, kjer imajo zaloge. Zaradi omenjenih težav kratkoročnega kazalnika je boljše merilo plačilne sposobnosti pospešeni koeficient, saj v števcu vsebuje kategorije, ki so ali denarna sredstva ali gibljiva sredstva "blizu" denarja. Kot vidimo s slike 13, se je pospešeni koeficient zmanjševal do leta 1999, ko je znašal komaj 0,67, potem pa se je začel povečevati.

Najpomembnejši kazalnik plačilne sposobnosti je hitri koeficient, ki meri sposobnost podjetja, da bo poravnalo svoje kratkoročne obveznosti z najbolj likvidnimi sredstvi, to je z denarjem in kratkoročnimi finančnimi naložbami. Vrednost kazalnika je lahko manjša od 1, pa glede plačilne sposobnosti ni nikakršnih problemov, saj kratkoročni dolgovi zapadejo dosti kasneje, ko so zbrana dodatna sredstva, lahko pa je vrednost kazalnika več kot 1, pa obstaja zaskrbljenost glede plačilne sposobnosti podjetja. Slika 13 prikazuje, da se je vrednost hitrega kazalnika povečala šele v letu 2001, prej pa je kazalnik ostajal na isti ravni, okrog 0,20. V letu 2001 je znašala vrednost hitrega koeficienta 0,26, kar je za 30 % več kot leto prej, višina likvidnih sredstev se je torej povečala bolj, kot so se povečale kratkoročne obveznosti.

Slika 13: Kratkoročni, pospešeni in hitri koeficient v obdobju od leta 1997 do leta 2001 (mediane kazalnikov)



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

6.2.4. Kazalniki obračanja

Pri kazalnikih obračanja nas zanima hitrost obračanja posameznih vrst sredstev, kajti hitrejše obračanje sredstev pomeni manj vezanih sredstev podjetja ob enakem prometu podjetja. Hitrost obračanja sredstev vpliva na donosnost sredstev in s tem tudi na donosnost kapitala.

Kazalnike obračanja moramo računati kot razmerje med tokom in stanjem, zato je potrebno upoštevati povprečno stanje sredstev oziroma obveznosti. Ker so bili podatkom iz baze AJPES izvzeti identifikatorji, nisem mogla izračunati povprečij stanja sredstev oziroma obveznosti, ampak sem uporabila kar celotno stanje sredstev oziroma obveznosti konec obravnavanega leta za posamezno podjetje.

Koeficient obračanja sredstev kaže število obratov sredstev v letu dni in hitreje ko je obračanje sredstev, manj ima podjetje vezanih sredstev. Srednja vrednost kazalnika se je do leta 2000 zmanjševala, to pa je vplivalo na povečevanje dni obračanja sredstev. V letu 2000 so se sredstva obrnila 0,53-krat, kar je za 14,5 % manj kot leta 1999, to pa je povzročilo povečanje dni obračanja sredstev na 639. V letu 2001 pa so se sredstva v povprečju obrnila 0,68-krat oziroma je bilo dnevov obračanja sredstev v tem letu 469.

Koeficient obračanja terjatev do kupcev kaže število obratov terjatev do kupcev v denarna sredstva v enem letu. Mediana koeficienta obračanja terjatev do kupcev²¹ kaže precejšnja nihanja, znašala je od 3,16 do 3,98. Zaradi slabšega obračanja terjatev po letu 1999 se je podaljšal plačilni rok kupcev, kar je privedlo do zviševanja dni vezave terjatev do kupcev. Število dni vezave terjatev do kupcev je bilo v letu 2000 83, leto kasneje pa 96.

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev²² kaže povprečen obrat obveznosti do dobaviteljev v denarna sredstva v enem letu. Mediana vrednosti tega kazalnika prikazuje, da je vrednost koeficienta do leta 1999 padala, nato pa se ponovno začela povečevati. V letu 2000 je mediana kazalnika znašala 1,37, kar pomeni, da so se obveznosti do dobaviteljev v tem letu v povprečju obrnile 1,37-krat, leta 2001 pa 1,51-krat. Število dni vezave obveznosti do dobaviteljev se je po letu 1999 posledično zmanjševalo, leta 2001 jih je bilo 223. Za podjetje je sicer boljše, da ima daljše obdobje obračanja obveznosti, s čimer prenese stroške financiranja določenih storitev na dobavitelje, vendar je pretirano zaostajanje plačil lahko znak slabega položaja v panogi ali slabe plačilne discipline.

Iz tabele 10 se vidi, da je bil denarni cikel skozi vse obdobje negativen, od leta 1998 naprej pa se je povečeval. Denarni cikel je razlika med dnevi terjatev do kupcev, dnevi obračanja zalog in dnevi obveznosti do dobaviteljev, ki jih ima posamezno podjetje. Negativen denarni cikel pomeni, da so podjetja hitreje izterjala terjatve iz poslovanja, kot so poravnala svoje obveznosti do dobaviteljev. Nepremičninska posredniška podjetja so torej (zaradi negativnega denarnega cikla) upravljala s tujim denarjem in ga lahko obračala, s tem pa tudi povečevala svoje naložbe. V letu 2001 je denarni cikel znašal -72 dni, kar je za 18 % oziroma za 12 dni več kot leto poprej. To pomeni, da so agencije v povprečju 12 dni več držale denar v rokah kot leto poprej.

²¹ Pri izračunu terjatev do kupcev sem v imenovalcu upoštevala kratkoročne terjatve iz poslovanja.

²² Pri izračunu obveznosti do dobaviteljev sem v imenovalcu upoštevala obveznosti iz poslovanja.

Tabela 10: Kazalniki obračanja za panogo posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje od leta 1997 do leta 2001 (mediane kazalnikov)

Kazalniki obračanja	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Koeficient obračanja sredstev</i>	0,72	0,69	0,62	0,53	0,68
<i>Dnevi obračanja sredstev</i>	451	440	537	639	496
<i>Koeficient obračanja terjatev do kupcev</i>	3,77	3,33	3,98	3,67	3,16
<i>Dnevi vezave terjatev do kupcev</i>	81	83	71	83	96
<i>Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev</i>	1,68	1,42	1,34	1,37	1,51
<i>Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev</i>	199	235	255	248	223
<i>Denarni cikel v dnevih</i>	-33	-18	-40	-61	-72

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

6.2.5. Kazalniki gospodarnosti

Kazalniki gospodarnosti kažejo na učinkovitost poslovanja podjetja. Podjetje posluje gospodarno, če so prihodki večji od odhodkov. Kazalnik celotne gospodarnosti kaže razmerje med vsemi prihodki in odhodki podjetja. Podjetje je poslovno uspešno, kadar je vrednost tega kazalnika večja od 1, takrat podjetje izkazuje dobiček. Mediana tega kazalnika kaže, da je vrednost koeficienta znašala vsa leta več kot 1, razen leta 1998. Podjetja v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami so v povprečju vsa leta, izjema je leto 1998, pokrivala vse odhodke s prihodki.

Gospodarnost poslovanja pove, koliko prihodkov iz poslovanja so podjetja v panogi dosegla na 100 SIT odhodkov iz poslovanja. Srednja vrednost kazalnika prikazuje, da je bila vrednost koeficienta leta 1997 in 1998 manjša od 1, ostala leta pa 1. Čista donosnost prihodkov prikazuje razmerje med čistim dobičkom oziroma čisto izgubo in vsemi prihodki podjetja. Spodnja tabela 11 prikazuje, da je srednja vrednost tega kazalnika vedno pozitivna, kar pomeni, da je bila več kot polovica podjetij v panogi poslovno uspešna.

Tabela 11: Kazalniki gospodarnosti podjetij v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje 1997–2001 (mediane kazalnikov)

Kazalniki gospodarnosti	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Celotna gospodarnost</i>	1,003	0,975	1,003	1,004	1,002
<i>Gospodarnost poslovanja</i>	0,992	0,995	1,004	1,000	1,000
<i>Čista donosnost prihodkov (%)</i>	0,27	0,14	0,23	0,39	0,21

Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

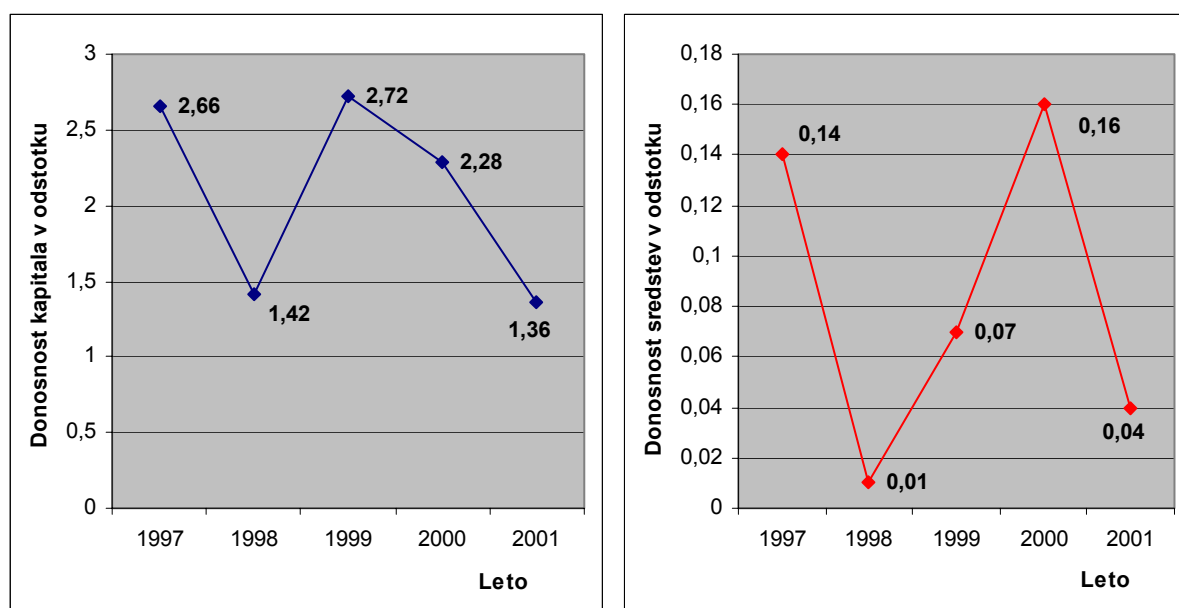
6.2.6. Kazalniki donosnosti

S kazalniki donosnosti opazujemo donosnost oziroma rentabilnost sredstev ali kapitala. Pri računanju teh kazalnikov, kot razmerja med tokom in stanjem, bi morala v imenovalcu upoštevati povprečno stanje sredstev oziroma povprečno stanje kapitala. Kot sem že omenila, so bili podatkom, ki sem jih dobila od AJPES, odvzeti identifikatorji, zato tega nisem mogla izračunati. Namesto tega sem vzela stanje sredstev oziroma kapitala konec obravnavanega leta za posamezno podjetje. Pred analizo obeh kazalnikov donosnosti moram opozoriti, da so v tej panogi predvsem družinska oziroma enolastniška podjetja, ki težijo k zmanjšanju dobička. Zato je izkazana donosnost kapitala in donosnost sredstev pogosto zelo nizka.

Čista donosnost kapitala kaže, koliko čistega dobička (izgube) je podjetje doseglo na vsakih 100 SIT vloženega kapitala. Slika 14 prikazuje, da srednje vrednosti čiste donosnosti kapitala skozi leta nihajo. Koefficient čiste donosnosti kapitala je bil najvišji leta 1999, ko je njegova vrednost znašala 2,72 %, najnižjo vrednost pa je zavzel leta 2001, 1,36 %, kar je pomenilo zmanjšanje vrednosti koeficienta za 40,4 % glede na leto 2000.

Čista donosnost sredstev pa nam pokaže, kako uspešno je bilo poslovanje podjetja pri upravljanju sredstev, torej koliko čistega dobička (oziroma čiste izgube) je podjetje ustvarilo na vsakih 100 SIT obstoječih sredstev. Podjetja poslujejo uspešneje, če je vrednost tega kazalnika čim večja. Kot kaže slika 14, je tudi mediana vrednosti čiste donosnosti sredstev nihala skozi obravnavano obdobje, najnižjo vrednost je dosegla leta 1998, komaj 0,01 %, najvišjo pa leta 2000, 0,16 %.

Slika 14: Čista donosnost kapitala in čista donosnost sredstev v obdobju od leta 1997 do leta 2001 (mediani kazalnikov)



Vir: Lastni izračuni na osnovi podatkov iz baze AJPES, 2003.

7. SKLEP

V diplomskem delu sem podala splošne značilnosti nepremičnin in nepremičninskega trga, natančneje opredelila pomemben zakon o nepremičninskem posredovanju ter s pomočjo Porterjevih konkurenčnih silnic določila privlačnost panoge posredovanja v prometu z nepremičninami. Na podlagi podatkov iz baze AJPES pa sem opravila finančno analizo za omenjeno panogo.

Slovenski nepremičninski trg je v fazi razvoja, saj se je začel razvijati šele po letu 1991. Z dejavnostjo posredovanja v prometu z nepremičninami so se začeli ukvarjati ne samo tisti, ki so imeli znanje in izkušnje, ampak tudi tisti, ki so mislili, da bodo v tranzicijskem obdobju na hitro zaslužili. Vstopni prag je bil za nepremičninske družbe v tistem času zelo nizek, kar je povzročilo, da so bile storitve nekaterih nepremičninskih agencij nekakovostne, nestrokovne, to pa je povzročilo majhno zaupanje v njihovo delo. Tako so se nepremičninska podjetja začela povezovati v združenja in oblikovati pravila za udeležence v prometu z nepremičninami. Rezultat povezovanja agencij je bil leta 1996 sprejet Kodeks dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami, ki je zajemal osnovna pravila, ki so jih podpisniki dolžni upoštevati. Vendar ustrezne zakonodaje področje nepremičninskega posredovanja ni imelo do leta 2003, ko je bil sprejet zakon o nepremičninskem posredovanju, ki je sledil zlasti trem ciljem: varstvu pogodbeno šibkejše stranke, zaščiti javnega interesa na tem področju in skrbi za razvoj ter ugled nepremičninske stroke. Ta zakon je nepremičninsko področje pravno uredil in postavil višje, strožje pogoje za delovanje na njem. Dvignil je vstopni prag za nepremičninske posredniške družbe, saj opredeljuje strožje določbe o poslovnih prostorih, strožje licenciranje in obvezno zavarovanje. Če bo zaradi tega prišlo do tržnega prestrukturiranja in manj posrednikov, ki pa bodo nudili kakovostnejše storitve, bo to vplivalo na povečanje zaupanja kupcev do posrednikov in posledično bo prišlo do povečanja obsega prometa nepremičninskih agencij. S sprejetjem tega zakona smo se tudi približali evropski zakonodaji. Kako bo potrebno sprejeti zakon nadgraditi, pa bo pokazala praksa in seveda čas.

Z analizo Porterjevih petih silnic in s pomočjo sprejete zakonodaje sem prišla do ugotovitve, da je nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo manjša prav zaradi višjih vstopnih ovir ter zaradi licenciranja in sprejetja kodeksov. Vendar je zaradi velikega števila obstoječih nepremičninskih agencij rivalstvo znotraj panoge močno. Ker je prišlo do zmanjševanja zaupanja v nepremičninske posrednike, so se uporabniki nepremičninskih transakcij obračali na notarje in odvetnike. Pri pogajalski moči kupcev je v prednosti prodajalec in najemodajalec, ki lahko svojo nepremičnino proda oziroma odda v najem preko nepremičninskih posrednikov ali pa za kupca oziroma najemojemalca poskrbi sam, medtem ko kupci in najemojemalci do določene nepremičnine, ki jo agencija posreduje, ne morejo priti drugače kakor preko posrednika.

Dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami je najbolj skoncentrirana v Osrednjeslovenski regiji s prestolnico. Tukaj je največ registriranih nepremičninskih podjetij kakor tudi največ prodanih stanovanj, saj je Ljubljana pomembno gospodarsko, kulturno in univerzitetno središče države.

Panoga skozi obravnavano obdobje beleži naraščanje tako števila podjetij kakor tudi števila zaposlenih. Vendar je bilo v tem obdobju zaradi nizkih vstopnih in izstopnih ovir veliko vstopov iz izstopov podjetij iz panoge. Za panogo je značilno, da prevladujejo majhna podjetja in da veliko podjetij nima stalno zaposlenih ljudi, čeprav se število teh podjetij skozi leta manjša. Do zmanjšanja prihodkov panoge, dobička in dodane vrednosti je prišlo v letih 2000 in 2001. Prihodki so se zmanjšali na račun manjšega števila transakcij in ne na račun cen nepremičnin oziroma njihovih provizij. To pomeni, da je trg po prihodkih v upadu in da je obstoječa konkurenca zelo ostra, saj je rast možna le na račun drugega. Panoga je skozi vsa leta, izjema je leto 2001, izkazovala neto dobiček. Podjetja, ki so imela štiri in več zaposlenih, so skoraj skozi vse obravnavano obdobje prispevala največ prihodkov k skupnim prihodkom panoge. Najmanj pa se je promet koncentriral pri podjetjih brez stalno zaposlenih ali z enim zaposlenim.

S kazalniki financiranja sem ugotovila, da so srednje vrednosti deleža dolga v financiranju visoke, v povprečju znašajo 70 %. V povprečju imajo podjetja v panogi dobro tretjino stalnih in dve tretjini gibljivih sredstev. Zanimivo za to panogo je, da je bil denarni cikel skozi vse obravnavano obdobje negativen. Podjetja so torej hitreje izterjala terjatve iz poslovanja kot poravnala svoje obveznosti do dobaviteljev, kar pomeni, da so nepremičninske agencije upravljale s tujim denarjem in ga lahko tudi nalagale, s tem pa povečevale svoje naložbe. Kazalnika donosnosti kapitala in donosnosti sredstev sta skozi vse obravnavano obdobje zelo nizka, saj so v panogi predvsem družinska oziroma enolastniška podjetja, ki težijo k zmanjšanju dobička oziroma k lepšanju bilanc uspeha podjetij konec leta. Vendar je bilo poslovanje podjetij v panogi v povprečju uspešno, saj so skupni prihodki presegali skupne odhodke.

Slovenija je s sprejetjem zakona o nepremičninskem posredovanju naredila odločilen korak k urejenemu in preglednemu nepremičninskemu trgu, vendar jo čaka še trda pot, če se bo hotela primerjati s članicami EU. Predvsem bo morala posodobiti zemljiško knjigo, ki je nujna za povečanje preglednosti trga in za večjo pravno varnost pri posredovanju z nepremičninami. Nastati pa bo moralo tudi več velikih nepremičninskih agencij, ki bodo vlagale v infrastrukturo in izkoriščale ekonomijo obsega.

LITERATURA

1. Ahačevič Marko: Etika in poslovanje z nepremičninami. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 46 str.
2. Banovec Tomaž: Nepremičnine in posredni davki. Denar, Ljubljana, 11(2001), 19-20, str. 9-15.
3. Barlowe Raleigh: Land Resource Economics. 4th ed. New Jersey : Prentice Hall, 1986. 559 str.
4. Bartenjev Mitja: Pospeševanje zemljiškoknjižnih vpisov. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 14. in 15. nov. 2002. Ljubljana : GZS, 2002, str. 114-117.
5. Besanko David, Dranove David, Shanley Mark: Economics of Strategy. 2nd edition. New York : John Wiley&Sons, Inc., 2000. 644 str.
6. Bošnik Lucija, Urbas Uroš: Neetičnost se bo nepremičninskim agencijam drago maščevala. Finance, Ljubljana, 2002, 123/1302, str. 9.
7. Bulc Aleš: FIABCI kot sinergija nacionalnega in globalnega, strokovnega in etičnega poslovanja z nepremičninami. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 14. in 15. nov. 2002. Ljubljana : GZS, 2002, str. 186-191.
8. Cirman Andreja et al.: Poslovanje z nepremičninami. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 128 str.
9. Cirman Andreja: Vloga in pomen Kodeksa dobrih poslovnih običajev v posredovanju v prometu z nepremičninami za reguliranje trga. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 14. in 15. nov. 2002. Ljubljana : GZS, 2002, str. 126-131.
10. Dasso Jerome, Ring Alfred: Real estate – principles and practices. 10th ed. New Jersey : Prentice Hall, 1985. 668 str.
11. Friedman Jack, Ordway Nicholas: Income Property Appraisal and Analysis. Prentice Hall, 1989. 447 str.
12. Friedman Jack, Lindeman Bruce: How to prepare for real estate examinations. 5th ed. NY : Barron's Educational Series, 1995. 470 str.
13. Hočevar Marko, Igličar Sandi, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 469 str.
14. Ilešič Marko: Posebnosti pravnega režima nepremičnin. Podjetje in delo, Ljubljana, XXI (1995), 5-6, str. 497-502.
15. Kožar Anton, Marinšek Nives: Zakon o nepremičninskem posredovanju – ZNPosr – s komentarjem. 1. izdaja. Ljubljana : CPU, Center za poslovno usposabljanje, 2003. 252 str.
16. Lebar Jolanda: Novo na zakonodajnem področju. Kapital, Maribor, 13(2003), 308, str. 42-43.
17. Murko Jožef: Aktualne razmere na sekundarnem stanovanjskem trgu. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 14. in 15. nov. 2002. Ljubljana : GZS, 2002, str. 74-79.

18. Nahtigal Ljuba: Licenciranje nepremičninskih posrednikov. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 13. in 14. nov. 2003. Ljubljana : GZS, 2003, str. 188-192.
19. Oblak Saša: Analiza stanja na trgu stanovanj v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 50 str.
20. Pašanovič Alma: Problemi in sporni primeri v poslovanju z nepremičninami. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 14. in 15. nov. 2002. Ljubljana : GZS, 2002, str. 154-155.
21. Pavličič Tina: Poslovanje z nepremičninami v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 50 str.
22. Pavlin Cveto: Sprejet nepremičninski zakon. Gospodarski vestnik, Ljubljana, LII(2003), 17-18, str. 71-73.
23. Porter Michael E.: How Competitive Forces Shape Strategy. Harvard Business review, Boston, 57 (1979), 2, str. 137-145.
24. Porter Michael E.: The Structure within Industries and Companies' Performance. Review of Economics and Statistics, Amsterdam, 61 (1979a), 2, str. 214-227.
25. Porter Michael E.: Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York : Free Press, 1980. 396 str.
26. Pšunder Igor, Ferlan Nadja: Analiza stanovanjskih transakcij. Država, državljani, stanovanja: poslovanje z nepremičninami. Zbornik referatov, Portorož, 13. in 14. nov. 2003. Ljubljana : GZS, 2003, str. 194-199.
27. Rant Marko: Hedonična analiza cen stanovanj v Republiki Sloveniji v obdobju 2000-2002. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 45 str.
28. Reilly John: Agency Relationships in Real Estate. 2nd ed. Dearborn: Real Estate Education Company, 1994. 232 str.
29. Reiter Lidija: Novosti pri posredovanju. Kapital, Maribor, 13(2003), 314, str. 102-103.
30. Sfiligoj Nada: Marketinško upravljanje. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1993. 157 str.
31. Torkar Milan: Kaj mora vedeti revizor o ocenjevanju nepremičnin. Zbornik referatov 5. letne konference revizorjev. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 1999, str. 79-99.
32. Turk Dunja: Prvi koraki k urejenosti trga. Glas gospodarstva, Ljubljana : GZS, 2003, str. 21-26.
33. Zotlar Nataša: Novi stanovanjski zakon. Kapital, Maribor, 13(2003), 319, str. 65.

VIRI

1. Baza podatkov Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001.
2. Besedilo Kodeksa: Kodeks dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami. [URL: <http://www.gzs.si/DRNivo3.asp?IDpm=454>], 17.11.1999.
3. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana : Banka Slovenije, 12(2003), 11, 95 str.
4. Članstvo. [URL: <http://www.gzs.si/DRNivo3.asp?IDpm=449>], 16.1.2002.

5. IBN – opis: Ko teče most in ne voda! [URL: http://www.i-bn.si/opis/ibn_ibn.htm], 20.11.2003.
6. IBN – pravila. [URL: http://www.i-bn.si/opis/ibn_pravila.htm], 20.11.2003.
7. IBN – zbornica. [URL: http://www.i-bn.si/opis/ibn_ibn_zbornica.htm], 20.11.2003.
8. Naloge. [URL: <http://www.gzs.si/DRNivo3.asp?Idpm=444>], 16.1.2002.
9. Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/01).
10. Confederation Europeene de l'Immobilier. [URL: <http://web-cei.com/cei.htm>], 26.11.2003.
11. Sodna statistika. [URL: http://www.sigov.si/mp/si/elementi/index_sodna_statistika.php], 5.11.2003.
12. Standardna klasifikacija dejavnosti.
[URL: <http://www.sigov.si/zrs/publikacije/skd/skd.html>], 25.1.2002.
13. Stvarnopravni zakonik (Uradni list RS, št. 87/02).
14. Trendi cen – prodaja stanovanj v Ljubljani.
[URL: <http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=4&lang=6lev2=45&lev3>], 17.12.2003.
15. Včlanitev – pogoji za članstvo. [URL: <http://www.drustvo-nps.si>], 20.11.2003.
16. Večkratni nevpisani zaporedni prenosi lastninske pravice.
[URL: <http://www.slonep.net/suareas.html?lev1=2&lev=25&view=vodic&direct=60&arhiv=&lev3=261&hit=261>], 20.11.2003.
17. Zakon o elektronskem poslovanju in elektronskem podpisu (Uradni list RS, št. 57/00, 30/01).
18. Zakon o nepremičninskem posredovanju (Uradni list RS, št. 42/03).
19. Zakon o obligacijskih razmerjih (Uradni list SFRJ, št. 29/78, 39/85, 57/89).
20. Zakon o zemljiški knjigi (Uradni list RS, št. 58/03).
21. Zavarovanje splošne odgovornosti.
[URL: <http://www.epa.adriatic.si/podjetje.html?uid=181&menuid=1&title=Zavarovanje+splo%u0161ne+odgovornosti&article=1043&matrix>], 12.02.2004.

PRILOGE

Priloga 1

Bilanca stanja podjetij v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje od leta 1997 do leta 2001

Priloga 2

Bilanca uspeha podjetij v panogi posredovanja v prometu z nepremičninami za obdobje od leta 1997 do leta 2001

Priloga 3

Strukturni prikaz absolutnega števila prodanih stanovanj po velikostnih razredih v Sloveniji v obdobju od leta 2000 do leta 2002

Priloga 4

Povprečna cena stanovanj v Ljubljani v evrih/m² za obdobje od leta 1997 do leta 2001

Priloga 5

Enačbe kazalnikov

PRILOGA 1

Tabela 1: Bilanca stanja podjetij v panogi dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami na dan 31. 12. za obdobje od leta 1997 do leta 2001

v 000 SIT	1997	1998	1999	2000	2001
Sredstva					
A. Stalna sredstva	6.662.588	10.488.411	11.616.317	13.517.466	15.335.165
1. Neopredmetena dolgoročna sredstva	35.720	44.159	271.917	284.167	554.197
2. Opredmetena osnovna sredstva	3.696.998	4.855.508	7.713.639	8.849.840	9.919.026
3. Dolgoročne finančne naložbe	2.921.400	5.578.933	3.534.895	4.123.951	4.699.422
4. Popravek kapitala	8.470	9.811	95.866	259.508	162.520
B. Gibljava sredstva	9.574.105	11.816.153	11.851.724	11.608.338	13.529.161
1. Zaloge	3.747.635	3.174.847	4.340.673	259.508	6.356.344
2. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	460.236	819.669	414.379	136.823	94.803
3. Kratkoročne terjatve iz poslovanja	3.639.765	3.733.441	3.544.346	3.484.510	3.769.555
4. Kratkoročne finančne naložbe	1.458.423	3.379.592	2.745.723	1.748.222	2.723.850
5. Denarna sredstva	240.600	246.795	477.277	697.508	472.929
6. Aktivne časovne razmejitev	27.446	461.809	329.326	432.430	111.680
Skupaj sredstva	16.236.693	22.304.564	23.468.041	25.125.804	28.864.326
Obveznosti do virov sredstev					
A. Kapital	3.359.620	8.682.296	6.063.157	7.592.748	8.024.967
1. Osnovni kapital	2.256.551	5.112.046	2.662.154	3.332.450	3.552.276
2. Vplačani presežek kapitala	8.370	34.244	46.740	92.432	35.406
3. Rezerve	310.930	307.295	346.000	52.535	440.166
4. Preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let	130.389	231.651	1.315.136	1.741.396	2.144.998
5. Prenesena izguba iz prejšnjih let	275.080	628.902	521.970	531.160	819.355
6. Revalorizacijski popravek kapitala	864.629	2.636.958	1.480.078	2.122.219	2.861.434
7. Nerazdeljeni čisti dobiček poslovnega leta	145.979	1.291.745	1.001.203	1.042.166	427.493
8. Izguba poslovnega leta	82.148	302.741	266.184	259.290	617.451
B. Dolgoročne rezervacije	875.003	947.115	880.384	777.069	622.203
C. Dolgoročne obveznosti	4.675.618	4.420.291	6.516.150	7.935.381	8.528.521
Č. Kratkoročne obveznosti	7.184.379	8.140.064	9.541.149	8.597.728	10.583.232
D. Pasivne časovne razmejitev	142.073	114.798	467.201	222.878	1.105.403
Skupaj obveznosti do virov sredstev	16.236.693	22.304.564	23.468.041	25.125.804	28.864.326

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov iz baze AJPES, 2003.

PRILOGA 2

Tabela 2: Bilanca uspeha podjetij v panogi dejavnost agencij za posredništvo v prometu z nepremičninami za obdobje od leta 1997 do leta 2001

v 000 SIT	1997	1998	1999	2000	2001
A. Čisti prihodki iz prodaje	4.607.083	7.137.683	9.892.436	9.309.410	7.624.702
1. Na domačem trgu	4.545.390	7.097.736	9.684.757	9.130.290	7.308.970
2. Na tujem trgu	61.693	39.947	207.679	179.120	315.732
B. Povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	556.524	92.520	664.034	685.074	341.169
C. Zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	822.868	380.111	371.196	445.103
Č. Vrednost usredstvenih lastnih proizvodov, storitev, blaga in materiala	0	0	38.419	0	0
D. Drugi prihodki iz poslovanja	1.637	2.654	2.740	2.000	1.436
E. Kosmati donos iz poslovanja	5.165.244	6.409.989	10.217.518	9.625.288	7.522.204
F. Stroški blaga, materiala in storitev	4.467.988	4.982.161	7.688.114	7.387.074	5.782.155
G. Stroški dela	451.868	610.573	760.980	834.028	930.555
H. Amortizacija	179.486	243.609	370.580	505.587	533.527
I. Odpisi obratnih sredstev	84.568	105.891	89.965	108.844	42.971
J. Rezervacije	3.058	24.741	17.663	8.039	4.793
K. Drugi odhodki poslovanja	29.104	61.911	74.089	74.805	159.241
L. Dobiček iz poslovanja	315.638	899.451	1.532.245	1.015.749	725.114
M. Izguba iz poslovanja	366.466	518.348	316.118	308.838	656.152
N. Prihodki od financiranja	1.216.228	1.148.829	670.719	682.581	473.154
P. Odhodki od financiranja	1.321.382	999.997	1.033.013	1.014.385	1.069.360
R. Dobiček iz rednega delovanja	182.992	1.209.389	1.224.053	794.324	527.144
S. Izguba iz rednega delovanja	338.974	679.454	370.220	149.217	1.054.388
Š. Izredni prihodki	393.483	745.615	295.290	1.069.461	887.840
T. Izredni odhodki	156.166	139.291	214.065	407.497	493.353
U. Celotni dobiček	162.729	1.441.348	1.201.006	1.296.700	484.470
V. Celotna izguba	81.394	305.089	265.948	259.629	617.227
Z. Davek iz dobička	14.515	150.391	196.514	246.780	51.554
Ž. Čisti dobiček poslovnega leta	148.969	1.291.820	1.004.727	1.050.010	433.140
X. Čista izguba poslovnega leta	82.149	305.952	266.183	259.719	617.451

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov iz baze AJPES, 2003.

PRILOGA 3

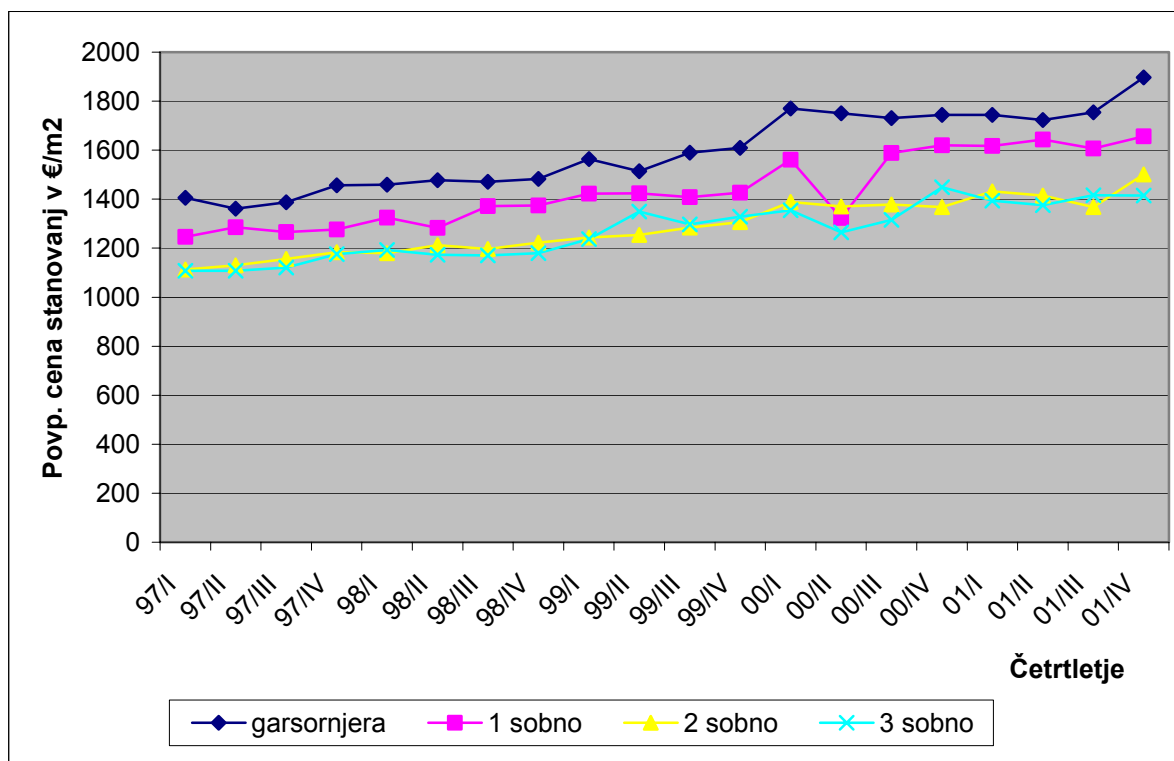
Tabela 3: Strukturni prikaz absolutnega števila prodanih stanovanj po velikostnih razredih v Sloveniji v obdobju od leta 2000 do leta 2002

Velikostni razredi						
Regija	A	B	C	D	E	Skupna vsota
Gorenjska	638	1.051	499	61	34	2.283
Goriška	159	292	185	29	7	672
Jugovzhodna	172	348	126	15	12	673
Koroška	151	523	278	39	10	1.001
Notranjsko-kraška	71	175	115	9	3	373
Obalno-kraška	374	398	230	28	18	1.048
Osrednjeslovenska	2.378	3.212	1.589	386	170	7.735
Podravska	561	1.028	523	80	41	2.233
Pomurska	84	232	70	7	6	399
Savinjska	598	1.174	579	68	40	2.459
Spodnjeposavska	66	136	86	6	1	295
Zasavska	89	201	82	11	5	388
Drugo	1	2	1	0	0	4
Skupna vsota	5.342	8.772	4.363	739	347	19.563
A – od 15 do pod 40 m ² , B – od 40 do pod 65 m ² , C – od 65 do pod 90 m ² , D – od 90 do pod 115 m ² , E – od 115 do 250 m ² .						

Vir: Pšunder, Furlan, 2003, str. 195.

PRILOGA 4

Slika 1: Trendi povprečnih cen stanovanj v Ljubljani v evrih/m² za obdobje od leta 1997 do leta 2001



Vir: Trendi cen – prodaja stanovanj v Ljubljani, 2003.

PRILOGA 5

Enačbe kazalnikov, ki sem jih uporabila v diplomskem delu, so naslednje (Hočevlar, Igličar, Zaman, 2001, str. 408-426):

1. KAZALNIKI FINANCIRANJA

- Delež dolgov v financiranju (%) =
$$\frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} * 100$$
- Kazalnik finančnega vzvoda =
$$\frac{\text{dolgovi}}{\text{kapital}}$$
- Delež kratkoročnih obveznosti v vseh obveznostih (%) =
$$\frac{\text{kratkoročne obveznosti}}{\text{obveznosti}} * 100$$
- Delež obveznosti iz financiranja (%) =
$$\frac{\text{dolg. obveznosti} + \text{kratk. obveznosti iz financiranja}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} * 100$$
- Delež obveznosti iz poslovanja (%) =
$$\frac{\text{kratkoročne obveznosti iz poslovanja}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} * 100$$

2. KAZALNIKI INVESTIRANJA

- Delež stalnih sredstev (%) =
$$\frac{\text{stalna sredstva}}{\text{sredstva}} * 100$$
- Delež gibljivih sredstev (%) =
$$\frac{\text{gibljiva sredstva}}{\text{sredstva}} * 100$$
- Delež finančnih naložb (%) =
$$\frac{\text{kratk. finančne naložbe} + \text{dolg. finančne naložbe}}{\text{sredstva}} * 100$$

3. KAZALNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI

- $\text{Kratkoročna pokritost kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient)} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$
- $\text{Pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)} = \frac{\text{likvidna sredstva} + \text{kratkoročne terjatve}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$
- $\text{Neposredna pokritost kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient)} = \frac{\text{denarna sredstva} + \text{kratk. finančne naložbe}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$

4. KAZALNIKI OBRAČANJA

- $\text{Koeficient obračanja sredstev} = \frac{\text{prihodki}}{\text{povprečno stanje sredstev}}$
- $\text{Dnevi obračanja sredstev} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja sredstev}}$
- $\text{Koeficient obračanja terjatev do kupcev} = \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}$
- $\text{Povprečna doba vezave terjatev do kupcev} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja terjatev do kupcev}}$
- $\text{Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev} = \frac{\text{stroški materiala in storitev}}{\text{povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev}}$
- $\text{Povprečna doba vezave obveznosti do dobaviteljev} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev}}$
- $\text{Denarni cikel} = \text{dnevi vezave terjatev do kupcev} + \text{dnevi vezave zalog} - \text{dnevi obveznosti do dobaviteljev}$

5. KAZALNIKI GOSPODARNOSTI

- Celotna gospodarnost = $\frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}}$
- Gospodarnost poslovanja = $\frac{\text{prihodki od poslovanja}}{\text{odhodki od poslovanja}}$
- Čista donosnost prihodkov (%) = $\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} * 100$

6. KAZALNIKI DONOSNOSTI

- Čista donosnost kapitala (%) = $\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje kapitala}} * 100$
- Čista donosnost sredstev (%) = $\frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje sredstev}} * 100$