

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA STANJA NA TRGU
POSLOVNIH NEPREMIČNIN V LJUBLJANI**

Ljubljana, februar 2004

ROMANA ŠENICA

IZJAVA

Študentka _____ **ROMANA ŠENICA** _____ 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, dne _____

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. NEPREMIČNINE	1
2.1. Kaj so nepremičnine?	1
2.2. Značilnosti nepremičnin	2
2.3. Vrednost nepremičnin	3
3. TRG NEPREMIČNIN	3
3.1. Značilnosti trga nepremičnin	4
3.2. Vrste trga nepremičnin	4
3.3. Dejavniki ponudbe in povpraševanja na trgu poslovnih nepremičnin	5
4. PRAVNA REGULACIJA NA TRGU NEPREMIČNIN	6
4.1. Zakonska podlaga	7
4.1.1. Zakon o urejanju prostora in zakon o graditvi objektov	7
4.1.2. Zakon o nepremičninskem posredovanju.....	8
4.1.3. Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih	8
4.1.4. Zakon o davku na nepremičnine	10
4.1.5. Zakon o zemljiški knjigi.....	10
4.2. Združenja na trgu nepremičnin	11
5. ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA POSLOVNIH PROSTOROV	13
5.1. Promet na trgu nepremičnin	13
5.2. Gibanje cen poslovnih nepremičnin v Osrednjeslovenski statistični regiji .	15
5.3. Gibanje cen poslovnih nepremičnin v Ljubljani	18
5.3.1. Analiza prodajnih in najemnih cen pisarn v Ljubljani	22
5.3.2. Analiza prodajnih in najemnih cen trgovin v Ljubljani	26
5.3.3. Analiza prodajnih cen gostinskih lokalov v Ljubljani	29
5.4. Analiza ankete	30
6. SKLEP	38
7. LITERATURA	40
8. VIRI	40

PRILOGE

1. UVOD

Slovenski trg nepremičnin se je začel razvijati s prehodom iz planskega v tržno gospodarstvo v začetku devetdesetih let. Za poslovne nepremičnine je danes značilna velika ponudba prostih kapacitet, ki so jih prodajala podjetja zaradi poslovnih težav in dezinvestiranja poslovno nepotrebnih sredstev.

Namen diplomske naloge je predstaviti značilnosti, delovanje, probleme in razmere na trgu poslovnih nepremičnin v Sloveniji, predvsem v Ljubljani, saj je tu najbolj razvit nepremičninski trg. Prikazala bom raven prodajnih in najemnih cen za kvadratni meter poslovnih prostorov (t.j. pisarniških prostorov, trgovinskih in gostinskih lokalov) v mesecu oktobru 2003.

V prvih dveh poglavjih bom pisala na splošno o nepremičninah in o trgu nepremičnin. Razložila bom, kaj se pod tema dvema pojmom skriva, ter kakšne so vrste in značilnosti obeh. V prvem poglavju bom še naštel, kakšne vrednosti nepremičnin poznamo, v drugem pa prikazala osnovne funkcije, ki jih nepremičninski trg opravlja, ter dejavnike, ki vplivajo na ponudbo nepremičnin in povpraševanje po njih.

V naslednjem poglavju bom predstavila glavne zakone, ki v Sloveniji urejajo trg nepremičnin. Poudarek bo na Zakonu o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih ter novostih s področja nepremičninske zakonodaje. V istem poglavju bom nekaj pozornosti namenila tudi združenjem nepremičninskih posrednikov.

Jedro diplomskega dela bo predstavljala analiza trga poslovnih nepremičnin v Ljubljani v petem poglavju, kjer bom s pomočjo DURS-ove baze podatkov najprej predstavila razmere na trgu poslovnih nepremičnin v Osrednjeslovenski statistični regiji, v katero sodi tudi prestolnica. Nato se bom osredotočila na samo mesto Ljubljana ter z grafi in tabelami nazorno prikazala minimalne, maksimalne in povprečne prodajne in najemne cene za kvadratni meter poslovnih nepremičnin v mesecu oktobru 2003, zraven bom podala tudi razlage in ugotovitve. V zadnjem delu jedra bom analizirala anketo, ki jo bom izvedla telefonsko med osemnajstimi ljubljanskimi nepremičninskimi agencijami in se bo nanašala na razmere na trgu ponudbe poslovnih nepremičnin in povpraševanja po njih v Ljubljani ter na pričakovanja za leto 2004. V sklepu bom povzela najpomembnejše ugotovitve diplomskega dela.

2. NEPREMIČNINE

2.1. Kaj so nepremičnine?

V osnovi delimo stvari na premičnine in nepremičnine, in sicer glede na njihovo pritrjenost na zemeljsko površje. S pojmom nepremičnina označimo premoženje, dobrino ali vrsto imetja, ki

se prične z zemljiščem in vsebuje vse stalne izboljšave zemljišča (Dasso, Ring, 1985, str. 6), ter ga ločimo od lastnine, ki je prenosljiva (pohištvo, avtomobili, gospodinjski aparati itd.) in jo imenujemo premičnina.

V literaturi zasledimo tri definicije pojma nepremičnin, ki jih navajam za lažje spoznavanje poslovanja z nepremičninami (Cirman et al., 1999, str. 2):

- a) "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."
- b) "Nepremičnina je zemljišče ter vse, kar zemljišču pripada in je po zakonu nepremično."
- c) "Nepremičnina je premoženje, dobrina ali vrsta imetja, ki se prične z zemljiščem in vsebuje vse stalne izboljšave zemljišča."

2.2. Značilnosti nepremičnin

Nepremičnina kot tržni proizvod ima nekaj zelo specifičnih lastnosti, po katerih se razlikuje od ostalih vrst tržnih proizvodov. Te lahko razdelimo v tri velike skupine (Cirman et al., 1999, str. 3):

Fizične lastnosti

Glavna značilnost nepremičnin je njihova nepremičnost, vendar pa ta v celoti velja zgolj za zemljišča. Zgradbe in druge izboljšave je sicer možno premikati, vendar je vsak premik povezan z visokimi stroški in se zgodi le redko. Tudi neuničljivost nepremičnin velja v celoti le za zemljišča, ki omogočajo dolgo življenjsko dobo zgradbam in ostalim izboljšavam. Pri tem moramo razlikovati med fizično neuničljivostjo in ekonomsko trajnostjo, ki je lahko drugačna zaradi spremenjenih okoliščin. Nepremičninam lahko pripišemo tudi heterogenost oziroma raznovrstnost. Kljub temu, da sta dve nepremičnini enaki po izgledu, vrednosti in tipu zemlje, se razlikujeta glede na lokacijo.

Ekonomske lastnosti

Značilnost nepremičnin je tudi njihova relativna redkost. To pomeni, da le-ta velja le za stavbe in zemljišča določene kakovosti. Z večjo intenzivnostjo uporabe zemljišč lahko njihovo ponudbo celo povečamo. Fizična in ekonomska lokacija nepremičnin vplivata na različno uporabo in vrednost nepremičnin. Medsebojno vplivanje uporabe, izboljšav in vrednosti nepremičnin oziroma soodvisnost pomeni, da je vrednost nepremičnine odvisna od značilnosti nepremičnin v okolici in od načina njihove uporabe. Pomembna ekonomska lastnost je tudi dolga povračilna doba investicij v nepremičnine.

Institucionalne lastnosti

Nepremičnine so predmet mnogih zakonov, ki urejajo področje nepremičnin, ter različnih načinov regulacije¹. Na izgled in uporabo nepremičnin poleg zakonodaje močno vplivajo lokalne in regionalne navade ter značilnosti. Tudi različna nepremičninska združenja in organizacije imajo pomemben vpliv na trg nepremičnin in na poslovanje na njem.

2.3. Vrednost nepremičnin

Izmed različnih vrednosti, ki jih poznamo, so na področju nepremičnin najpogosteje uporabljene tržna, ocenjena, uporabna in menjalna vrednost (Dasso, Ring, 1985, str. 401).

- a) **Tržna vrednost** je ocena objektivnega in izkušenega cenilca. Podana je na podlagi njegovega znanja in tržnih podatkov.
- b) **Tržna cena** – je znesek, ki ga s pogajanjem dosežeta kupec in prodajalec na podlagi informacij, s katerimi razpolagata. Tržna cena je izvršeno dejstvo. Tržna cena je enaka tržni vrednosti le v primeru, da je trg nepremičnin popoln, sicer pride do razlik.
- c) **Uporabna vrednost** – osnova te vrednosti je koristnost nepremičnine za uporabnika.
- d) **Menjalna vrednost** – je znesek denarja ali kupna moč, za katerega bi bilo nepremičnino mogoče zamenjati. Gre torej za objektivno oziroma tržno vrednost.

3. TRG NEPREMIČNIN

Trg je pogosto definiran kot stičišče ljudi (kupcev in prodajalcev), ki želijo izmenjati blago, storitve in denar. Trg nepremičnin je srečanje kupcev in prodajalcev, ki trgujejo z lastninskimi pravicami. Rečemo lahko, da so predmet trgovanja dobrine, katerih količina in kakovost sta težko merljivi (Dasso, Ring, 1985, str. 239).

Tri osnovne funkcije, ki jih opravlja trg nepremičnin, so (Dasso, Ring, 1985, str. 253):

- 1) Menjava lastništva ter prerazdelitev zemljišč in obstoječega prostora različnim uporabnikom, ki temelji na finančni sposobnosti uporabnikov.
- 2) Pridobivanje informacij o ceni in vrednosti nepremičnin in s tem omogočanje lažje odločitve udeležencem trga nepremičnin (investitorjem, posojilodajalcem, upravljalcem,...).

¹ Kot na primer lokalni in regionalni prostorski plani, nadzor nad najemninami, hipotekarna posojila, namembnost in podobno.

- 3) Prilagajanje kvalitete in količine prostora glede na spremenjene socialne in ekonomske potrebe.

3.1. Značilnosti trga nepremičnin

Trg nepremičnin je zelo specifičen zaradi posebnih lastnosti nepremičnin in se v sledečih značilnostih razlikuje od ostalih trgov (Cirman et al., 1999, str. 9):

a) Lokalizirana konkurenca

Heterogenost pomeni, da niti dve nepremičnini nista popolnoma enaki, zato ju je težko medsebojno primerjati. Kot poledica heterogenosti in nepremičnosti so za trg nepremičnin značilne velike razlike med posameznimi regijami, tako v vrednosti kot tudi v številu transakcij.

b) Slojevito povpraševanje

Ljudje iščejo in uporabljajo nepremičnine v točno določene namene. Nepremičninski strokovnjaki se takšnemu povpraševanju prilagajajo s specializacijo za posamezno nepremičninsko področje.

c) Slaba informiranost tržnih udeležencev

Transakcije na trgu nepremičnin so navadno zaupne narave. Kupci in prodajalci se pogosto zatečejo po pomoč k nepremičninskim posrednikom, saj se sami ponavadi ne uspejo dokopati do pomembnih tržnih informacij, saj je postopek pridobivanja teh informacij navadno dolgotrajen, zahteven in drag.

d) Fiksna kratkoročna ponudba

Zaradi nepremičnosti, trajnosti in dolge dobe izgradnje nepremičnin je usklajevanje ponudbe in povpraševanja možno le na dolgi rok.

3.2. Vrste trga nepremičnin

Zaradi raznolikosti nepremičninskih trgov lahko te opredeljujemo na več načinov. Z geografskega vidika ločujemo na primer trg nepremičnin v Ljubljani, na Gorenjskem, na Obali in podobno. Trg nepremičnin lahko razdelimo na posamezne podtrge tudi glede na vrsto nepremičnine, s katero se na njem trguje, te pa lahko razdelimo še na ožja področja (Dasso, Ring, 1985, str. 240):

- **trg stanovanjskih nepremičnin:** mestni, primestni, kmetijski.
- **trg poslovnih nepremičnin:** pisarniške zgradbe, trgovine, shrambe, gledališča, garaže, hoteli in moteli.

- **trg industrijskih nepremičnin:** tovarne, uslužnostna podjetja, rudniki, skladišča.
- **trg kmetijskih nepremičnin:** gozdovi, pašniki, ranči, sadovnjaki, njive.
- **trg nepremičnin s posebnim namenom:** pokopališča, cerkve, klubi, golf igrišča, parki, bolnišnice, javne nepremičnine (ulice, avtoceste, šole, pošte, upravne zgradbe).

Vsakega izmed teh podtrgov lahko delimo še naprej, in sicer glede na lastniške ali uporabniške pravice. Tako lahko govorimo o **najemniškem trgu** (gre za prenos prostora) in o **lastniškem trgu** (gre za prenos lastninske pravice).

Glede na razmerja med ponudbo in povpraševanjem imamo lahko na trgu opraviti s **trgom prodajalcev** in **trgom kupcev**. Prvi nastane v situaciji, ko povpraševanje po nepremičninah presega ponudbo. Na trgu se oblikujejo visoke cene, katerim sledi povečanje zasedenosti nepremičnin in pospeševanje njihove gradnje. In obratno: trg kupcev se oblikuje, ko ponudba nepremičnin presega povpraševanje po njih. V tem primeru so v boljšem položaju kupci. To diplomsko delo se ukvarja le z enim podtrgom, in sicer s podtrgom poslovnih nepremičnin.

3.3. Dejavniki ponudbe in povpraševanja na trgu poslovnih nepremičnin

Za trg nepremičnin lahko rečemo, da je pokazatelj gospodarskih razmer v državi, saj se te odražajo v gibanju ponudbe in povpraševanja. V razmerah gospodarske rasti se poveča povpraševanje po poslovnih nepremičninah in zemljiščih, predvsem zaradi širjenja proizvodnje. Tudi v razmerah višje inflacije se poveča povpraševanje po nepremičninah; takrat povprašujejo predvsem finančne družbe, ki iščejo varno realno naložbo. Nepremičnine so tudi ena izmed najpogostejših oblik nalaganja premoženja slovenskih gospodinjstev, saj daje naložba v lastno nepremičnino posamezniku tako večjo stanovanjsko varnost kot tudi večjo finančno varnost (Cirman, 2002, str. 4).

Določene lastnosti nepremičnin kažejo na to, da moramo na strani ponudbe ločevati med ponudbo zemljišč in ponudbo izboljšav na zemljiščih (zgradbah in drugih objektih). Ponudba izboljšav na zemljiščih ima naslednje značilnosti (Allen, Floyd, 1997, str. 18):

- Na kratek rok je obseg ponudbe nespremenljiv. Zaradi dolgega obdobja, potrebnega za izgradnjo nepremičnine, ter njene dolge življenjske dobe se na trgu nepremičnin srečujemo s kratkoročno neelastično ponudbo. To pomeni, da v primeru povečanega povpraševanja po trgovskih lokalih na kratek rok ne moremo povečati njihovega števila, pač pa je za to najverjetneje potrebno nekaj let. Podobno velja, če je ponudba določenega tipa nepremičnin prevelika glede na obstoječe povpraševanje. Trgovine bodo na kratek rok prazne, na dolgi rok pa lahko pride do preoblikovanja trgovskih lokalov v druge namene (npr. v pisarne) ali celo do njihove rušitve.

- Čeprav je fizičen obseg ponudbe nepremičnin na kratek rok fiksen, se na spremembe v povpraševanju v veliki meri odziva izkoriščenost obstoječih kapacitet. V primeru povečanega povpraševanja po trgovskih lokalih se bo njihova zasedenost hitro povečala. Podobno se bo v primeru upadanja povpraševanja povečal odstotek nezasedenosti.
- Posledica dolge življenjske dobe nepremičnine je dejstvo, da nova ponudba zgradb v letu predstavlja le majhen delež v obstoječem obsegu. To pomeni, da lahko že majhno povečanje povpraševanja povzroči visoko povečanje obsega novogradenj. Govorimo o tako imenovanem učinku akceleratorja: relativno majhen odstotek povečanja povpraševanja bo povzročil veliko večji odstotni porast v obsegu novih investicij.
- Povečanje ponudbe nepremičnin temelji na pričakovanjih o prihodnjem povpraševanju. Trenutne razmere na trgu so pomembne le toliko, kolikor vplivajo na pričakovanja o prihodnjih razmerah na trgu. Investitorji morajo predvideti, kako se bodo na pričakovane tržne razmere odzvali tudi drugi tržni udeleženci, kar je še posebno pomembno na primer pri načrtovanju gradnje hotelov.
- Zaradi visoke vrednosti in dolge življenjske dobe nepremičnin so stroški in možnosti financiranja ključnega pomena za povečanje ponudbe nepremičnin. V taki situaciji se investitorji pogosto zatečejo k različnim virom zunanjega financiranja. Praksa je, da se v razmerah, ko so obrestne mere visoke, zmanjša gradbena aktivnost.
- Na dogajanje na strani ponudbe vplivajo tudi cena dela in gradbenih materialov ter spremembe v gradbeni tehnologiji in kvaliteti gradnje.

Na povpraševanje po nepremičninah vplivajo isti dejavniki kot na povpraševanje po ostalih proizvodih in storitvah. Ključno vlogo pri povpraševanju igrajo lokalni razvojni dejavniki, saj je trg nepremičnin lokalnega značaja ter nepremičen. Glavne determinante povpraševanja po nepremičninah so tako dejavniki gospodarske rasti in mobilnosti podjetij (Allen, Floyd, 1997, str. 24).

4. PRAVNA REGULACIJA NA TRGU NEPREMIČNIN

Za trg z nepremičninami v Sloveniji lahko rečemo, da je razmeroma neurejen. Za večjo preglednost podatkov o nepremičninah bo poskrbel projekt posodobitve evidentiranja nepremičnin, ki naj bi bil končan do konca leta 2004. Celoten projekt je razdeljen na osem podprojektov, s katerimi bi Slovenija še pred vključitvijo v Evropsko unijo posodobila podatke o nepremičninah, saj brez pravih podatkov v zemljiških knjigah prost pretok kapitala ni mogoč. Elektronska zemljiška knjiga bo omogočala dostop tudi notarjem, nepremičninskim posrednikom, odvetnikom in drugim državljanom, skrajšala pa bo čas čakanja na izpisek, ki ga bo poslej lahko izdalo katerokoli sodišče v Sloveniji, na največ tri dni (Cerar, 2002, str.

72). Zemljiška knjiga bo torej poenostavila sklepanje posla in povečala zaupanje ljudi pri nakupu nepremičnin, lažje pa bo tudi pridobivanje posojil.

4.1. Zakonska podlaga

Zakonodaja na področju nepremičnin v Sloveniji je še vedno nekoliko pomanjkljiva. Ker se promet z nepremičninami dotika različnih pravnih področij, je praktično nemogoče, da bi bil enotno urejen z enim samim zakonom. Zakonska neurejenost povzroča veliko težav pri prometu z nepremičninami, evidentiranju nepremičnin, vpisu etažne lastnine, pridobivanju gradbenih in lokacijskih dovoljenj ipd. (Miko Zorman, 2001, str. 23).

Za najpomembnejše pravne vire, ki v Sloveniji urejajo področje prometa z nepremičninami, lahko štejemo naslednje predpise: Stvarnopravni zakonik (Uradni list RS, št. 87/2002); Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/2001); Zakon o zemljiški knjigi (Uradni list RS, št. 58/2003); Zakon o nepravdnem postopku (Uradni list SRS, št. 30/1986).

Omenjeni zakoni veljajo za celotno področje nepremičnin, razen ko specialni predpisi določajo drugače. Taki specialni zakoni so na primer: Zakon o kmetijskih zemljiščih (Uradni list RS, št. 59/1996); Zakon o gozdovih (Uradni list RS, št. 30/1993); Zakon o stavbnih zemljiščih (Uradni list RS, št. 44/1997); Stanovanjski zakon (Uradni list RS, št. 69/2003). Poleg omenjenih specialnih zakonov na promet z nepremičninami vplivajo še številni predpisi kot npr. Zakon o varstvu okolja (Uradni list RS, št. 32/1993) ter Zakon o zemljiškem katastru (Uradni list SRS, št. 16/1974).

V nadaljevanju tega poglavja bom nekaj več prostora namenila novostim na področju nepremičninske zakonodaje ter se posvetila zakonom, ki zadevajo predvsem področje poslovnih nepremičnin.

4.1.1. Zakon o urejanju prostora in zakon o graditvi objektov

Obstaja upanje, da bodo zgoraj omenjene in podobne težave v prihodnosti odpravljene, na kar kažejo dva zakona, ki sta prišla v veljavo s 1. januarjem 2003. To sta Zakon o urejanju prostora in Zakon o graditvi objektov (Uradni list RS, št. 110/2002). Prvi zagotavlja večjo udeležbo javnosti pri urejanju prostora in transparentnost postopkov priprave ter sprejemanja prostorskih aktov. Uvaja tudi nekatere nove prostorske instrumente (npr. predkupna pravica), ki zmanjšujejo škodo in neutemeljene dobičke lastnikov nepremičnin. Uvedba lokacijske informacije bo zmanjšala tveganje investitorja pri odločitvi za investicijo, saj bo občina, ki bo lokacijsko informacijo izdala, odgovarjala za škodo zaradi neresnične lokacijske informacije (Zakon o urejanju prostora, Uradni list RS, št. 110/2002). Namen drugega zakona je poenostaviti pridobivanje dovoljenj za gradnjo, saj bo moral investitor namesto dosedanjih dveh dovoljenj (lokacijskega in gradbenega) pridobiti le gradbeno dovoljenje, s čimer se bo skrajšal postopek pridobivanja dovoljenja (Piano, 2003, str. 6). Novi zakon jasno predpisuje

potrebna soglasja, določa pa tudi roke, v katerih morajo biti izdana, sicer se presodi, da soglasodajalec nima pripomb (Perko, 2003, str. 19).

4.1.2. Zakon o nepremičninskem posredovanju

Zakon o nepremičninskem posredovanju je začel veljati 24. maja 2003 . Namen tega zakona je natančneje pravno urediti področje storitev nepremičninskih posrednikov in storitev nepremičninskih družb v prometu z nepremičninami. Cilj zakona je zagotavljanje varstva potrošnikov (pogodbeno šibkejše stranke) z zakonsko podprtim dvigom ravni kakovosti opravljanja storitev nepremičninskih posrednikov v prometu z nepremičninami ter s prepovedjo opravljanja te dejavnosti subjektom, ki ne izpolnjujejo zakonskih pogojev. Zakon določa pogoje za storitve nepremičninskih posrednikov in pravila za varno in skrbno opravljanje storitev v prometu z nepremičninami, ki so jih nepremičninski posredniki in nepremičninske družbe dolžne pri svojem delu upoštevati.

Novi zakon predpisuje, da posameznik pridobi status nepremičninskega posrednika, ko mu pristojno ministrstvo podeli licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami in ko se vpiše v imenik nepremičninskih posrednikov. Pristojno ministrstvo je dolžno vzpostaviti, voditi in vzdrževati javne evidence o posredovanju v prometu z nepremičninami. Pristojni minister ob soglasju ministra, pristojnega za pravosodje, izda pravilnik, s katerim predpiše vsebino strokovnega izpita, način in postopek preverjanja in ocenjevanja znanja, vsebino in način dopolnilnega usposabljanja, vsebino in obliko licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja ter podrobnejšo vsebino in obliko imenika ter načina vpisovanja vanj (Zakon o nepremičninskem posredovanju, Uradni list RS, št. 42/2003).

4.1.3. Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih

Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih (v nadaljevanju ZPSPP) je prišel v veljavo leta 1974 in je bil do danes osemkrat dopolnjen ali spremenjen. Po tem zakonu se za poslovno stavbo šteje stavba, ki je namenjena za poslovne dejavnosti ter se v ta namen pretežno tudi uporablja. Za poslovni prostor se šteje eden ali več prostorov, namenjenih za poslovno dejavnost, ki so praviloma gradbena celota in imajo poseben glavni vhod (Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih, Uradni list SRS, št. 18/1974).

ZPSPP določa, da najem poslovne stavbe ali poslovnega prostora nastane s sklenitvijo pisne pogodbe med najemodajalcem in najemnikom. Zakon vsebuje tudi določbe, ki se nanašajo na pravice in obveznosti iz najemnega razmerja (14. do 22. člen). Če ni dogovorjeno drugače, mora najemodajalec izročiti poslovni prostor najemniku v takem stanju, da ga bo mogoče uporabiti v namen, določen s pogodbo, ter ga v takšnem stanju tudi vzdrževati. Najemnina za poslovni prostor se načeloma določa prosto, torej glede na tržne razmere. Na podlagi 18. člena ZPSPP bi lokalna skupnost lahko predpisala najvišje najemnine za poslovni prostor.

Vendar pa Odločba o razveljavitvi zakona o dopolnitvah zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih in o razveljavitvi 18. člena zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih med drugim omenjeni 18. člen ZPSPP razveljavi, saj so v njem predstavljeni ugotovljeni neustavni kriteriji, kar pomeni, da lokalne skupnosti na podlagi omenjenih kriterijev ne morejo omejiti višine najemnine (Uradni list RS, št. 102/2002).

ZPSPP določa posebnosti glede prenehanja najemne pogodbe, sklenjene za poslovne stavbe ali poslovne prostore. Zakon razlikuje prenehanje najemnega razmerja, sklenjenega za določen čas, in prenehanje najemnega razmerja za nedoločena čas. V prvem primeru pogodba preneha s pretekom časa, za katerega je bila sklenjena. V drugem primeru lahko najemno razmerje preneha na štiri načine (Strehovec, 2003):

- sporazumno – po volji strank,
- z enostransko odpovedjo (velja odpovedni rok, vzrok za prenehanje pogodbe je spremenjena volja strank),
- z odstopom od pogodbe (če obstajajo krivdni razlogi, določeni z zakonom, odpovedni rok ne velja) ali
- iz objektivnih razlogov (z vložitvijo odpovedne tožbe).

ZPSPP v 28. členu določa primere, v katerih lahko najemodajalec odstopi od najemne pogodbe ob vsakem času, ne glede na pogodbene in zakonske roke: če najemnik poslovni prostor kljub opominu uporablja brez potrebne skrbnosti, tako da se dela občutnejša škoda; če je najemnik zamudil s plačilom najemnine dva meseca od dneva, ko ga je najemodajalec opomnil; ter če najemodajalec poslovni prostor potrebuje sam, ker poslovnega prostora, ki ga je prej sam uporabljal, iz vzroka, za katerega sam ni odgovoren, ne more več uporabljati za opravljanje svoje dejavnosti (Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih, Uradni list SRS, št. 18/1974).

V letih po uvedbi ZPSPP se je na področju zakonodaje marsikaj spremenilo. Pomemben korak naprej je predstavljal Zakon o denacionalizaciji iz leta 1998 (objavljen v Uradnem listu RS, št. 65/1998), ki med drugim določa, da najemniku poslovnega prostora ni mogoče odpovedati najemnega razmerja, dokler mu niso povrnjena vlaganja, s katerimi je povečal vrednost poslovnega prostora. Drugi, še pomembnejši je bil Zakon o dopolnitvah zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih iz leta 2000 (objavljen v Uradnem listu RS, št. 32/2000), ki pa ga je Ustavno sodišče leta 2002 v celoti razveljavilo, saj naj bi bil v nasprotju z 2. členom, drugim odstavkom 14. člena, s 33., 67., 74. in 155. členom ustave (Odločba o razveljavitvi zakona o dopolnitvah zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih in o razveljavitvi 18. člena zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih, Uradni list RS, št. 102/2002). Na Ministrstvu za okolje, prostor in energijo že pripravljajo nov zakon o dopolnitvah zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih, njegova vložitev v parlament pa se pričakuje v prvem trimesečju leta 2004.

4.1.4. Zakon o davku na nepremičnine

Ministrstvo za finance pripravlja nov zakon o davku na nepremičnine, ki naj bi začel veljati v začetku leta 2005 in bo nadomestil del premoženjskega davka, ki se nanaša na nepremičnine in je opredeljen v Zakonu o davkih občanov ter nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča. Zakon o davku na premoženje predvideva obdavčitev stavb, delov stavb, stanovanj in garaž, prostorov za počitek oziroma rekreacijo in plovil, dolgih vsaj osem metrov, vendar je zavezancev za plačilo davka na premoženje glede na število lastnikov nepremičnin malo, predvsem zaradi velikodušnih olajšav pri obdavčitvi stavb. Tako je namen zakona o obdavčitvi nepremičnin odpraviti pomanjkljivosti obstoječega sistema, kar pomeni poskus celovitega zajetja vseh nepremičnin s čim manj izjemami (Fidermuc, 2003, str. 9).

Za uspešno uvedbo tega zakona leta 2005 je potrebno predhodno vzpostaviti posodobljen zemljiški kataster in kataster stavb. Ta projekta potekata po terminskem planu in naj bi bila končana do sredine leta 2004². Ta rok je pomemben za začetek izvajanja vrednotenja nepremičnin. Postopek vrednotenja bo predvidoma trajal leto in pol, zato je treba čimprej sprejeti zakonodajo in ustanoviti službo za vrednotenje nepremičnin.

Do konca meseca novembra 2003 naj bi bila pripravljena tudi zakon o obdavčitvi nepremičnin in zakon množičnem vrednotenju. S slednjim bo podana podlaga za vrednotenje in določanje posplošene tržne vrednosti. Služba za vrednotenje nepremičnin v okviru Geodetske uprave bo pristojna za vzpostavitev, izvajanje in vzdrževanje vrednotenja nepremičnin. Veljala bo proporcionalna lestvica obdavčitve, kar pomeni, da bo odstotek davčne stopnje enak neglede na velikost nepremičnine. Absolutni znesek davka bo tako odvisen od višine davčne stopnje in tržne vrednosti nepremičnine. Nova zakonodaja bo veljala enako tako za fizične kot tudi pravne osebe, višina davka pa se ne bo bistveno razlikovala od dosedanjega davka od premoženja in nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča skupaj (Peternej, 2003, str. 19).

4.1.5. Zakon o zemljiški knjigi

Zemljiška knjiga je javna knjiga, ki vsebuje podatke o stvarnih pravicah na nepremičninah. Sestavljata jo glavna knjiga in zbirka listin. Medtem ko se v glavno knjigo vpisujejo nepremičnine, pravice glede nepremičnin, imetniki teh pravic in pravna dejstva, se v zbirko listin vlagajo listine, ki so podlaga za vpis v glavno knjigo. Temeljna funkcija zemljiške knjige je javna objava podatkov o pravicah in pravnih dejstvih, pomembnih za pravni promet z nepremičninami (Zakon o zemljiški knjigi, Uradni list RS, št. 58/2003).

² Po zagotovilih vodstva Geodetske uprave Slovenije, Ministrstva za okolje, prostor in energijo ter Vrhovnega sodišča RS.

V letu 2003 je zakon o zemljiški knjigi dobil novo podobo. Prednosti novega zakona sta (Peternelj, 2003a, str. 27):

- hitrejši postopki vpisa stvarnih pravic v zemljiško knjigo, saj se bo odpravilo podvajanje nekaterih postopkov ter
- urejen vpis zemljiškega dolga, ki pomeni novo metodo zavarovanja dolga z obremenitvijo nepremičnine in vpis stavbne pravice, ki bo omogočal graditev objekta na tujem zemljišču na podlagi pogodbe med lastnikom zemljišča in graditeljem.

Zakon uvaja tudi nova postopka, ki bosta med drugim olajšala vpis etažne lastnine, in sicer postopek dopolnitve zemljiške knjige in postopek vzpostavitve zemljiškoknjižne listine. Predlog bo v praksi odpravil veliko težav, še posebej v zvezi z vpisom etažne lastnine, pridobljene po starem stanovanjskem zakonu iz leta 1991. Ta bo mogoč tudi v primeru, da predlagatelj vpisa ne bo imel izvirne listine, ampak le kopijo tega dokumenta. Postopek dopolnitve zemljiške knjige bo omogočil vpis zemljiške parcele v zemljiško knjigo, čeprav vpisa ne bo mogoče opraviti po splošnih pravilih zemljiškoknjižnega postopka.

4.2. Združenja na trgu nepremičnin

V Sloveniji je registriranih 500 nepremičninskih družb (Kožar, Marinšek, 2003, str. 17), ki poslujejo kot družbe ali samostojni podjetniki. Pri Združenju za poslovanje z nepremičninami na Gospodarski zbornici Slovenije so izdelali imenik nepremičninskih posrednikov (fizičnih oseb), s katerim želijo zbrati podatke o posrednikih, ki opravljajo posle posredovanja v prometu z nepremičninami ali so opravili ustrezen strokovni izpit. Konec leta 2003 je bilo v ta imenik vpisanih več kot 200 nepremičninskih posrednikov, ki so predstavniki 164 slovenskih nepremičninskih podjetij (Imenik nepremičninskih posrednikov, 2003). Vpis v imenik je prostovoljen, zato ne daje popolne podobe na tem področju. V preteklem desetletju smo beležili več poskusov povezovanja nepremičninskih družb z namenom lažjega reševanja specifičnih problemov na področju nepremičnin. Za prvi poskus združevanja velja Slovenska borza nepremičnin, ki je bila ustanovljena leta 1994. V začetku leta 1995 je pod njenim okriljem opravila izpite prva generacija nepremičninskih borznih posrednikov. Žal pa je ta poskus združevanja propadel. Ostali poskusi združevanja nepremičninskih agencij v Sloveniji, ki so se ohranili, so Združenje za poslovanje z nepremičninami pri Gospodarski zbornici Slovenije, Nepremičninska zbornica, Informacijska borza nepremičnin in Gospodarsko interesno združenje.

Namen ustanavljanja zgoraj omenjenih nepremičninskih združenj je bil ureditev razmer na slovenskem trgu nepremičnin. Žal pa nobeno izmed teh združenj nima kakršnihkoli javnih pooblastil, ki bi pri opravljanju nalog s področja posredovanja v prometu z nepremičninami imelo zakonsko podlago. Zato tudi pravila varnega in skrbnega poslovanja nepremičninskih podjetij, ki so ga sprejeli člani navedenih združenj, ni mogoče šteti za predpis, veljaven za vse

subjekte, ki se ukvarjajo s posredovanjem v prometu z nepremičninami, ampak je obvezujoč le za člane teh združenj.

Združenje za poslovanje z nepremičninami pri Gospodarski zbornici Slovenije

Združenje za poslovanje z nepremičninami pri Gospodarski zbornici Slovenije je novembra leta 1996 sprejelo Kodeks dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami, ki določa temeljna pravila ravnanja in obnašanja na nepremičninskem trgu. Temeljna načela, ki jih morajo podpisnice kodeksa spoštovati, so poštenost, strokovnost, vestnost in spoštovanje dobrih poslovnih običajev. Kasneje je združenje izdalo še Katalog nalog, opravil in storitev pri prometu z nepremičninami, v katerem so opredeljene naloge, ki jih mora nepremičninska agencija opraviti za provizijo, določeno s katalogom.

Informacijska borza nepremičnin

Informacijska borza nepremičnin je bila ustanovljena maja 1997 v Ljubljani kot centralna slovenska baza nepremičnin. Poglavitni razlog za njeno ustanovitev je bila želja po vzpostavitvi odprte centralne baze nepremičnin, ki bi vsebovala pregledno, ažurno, predvsem pa verodostojno ponudbo nepremičnin tistih slovenskih nepremičninskih podjetij, katerih registrirana dejavnost je posredovanje v prometu z nepremičninami. Vsako nepremičninsko podjetje, ki želi posredovati svojo ponudbo nepremičnin v Informacijsko borzo nepremičnin, mora najprej postati njen član in sprejeti njena pravila. Pravila med drugim svoje člane zavezujejo, da objavljajo zgolj tiste nepremičninske oglase, za katere imajo s stranko sklenjeno pogodbo o posredovanju in od stranke pridobljeno verodostojno listino, s katero se izkazuje lastništvo nad nepremičnino (IBN, Ko teče most in ne voda, 2003).

Nepremičninska zbornica

Aktivnejši člani IBN so ob pomoči strokovnega sveta IBN maja leta 1999 ustanovili Nepremičninsko zbornico. Njen namen je nadaljnji razvoj nepremičninske stroke in ugled nepremičninskih podjetij. Odločitev za ustanovitev zbornice je temeljila na spoznanju, da lahko člani Informacijske borze nepremičnin v okviru zbornice, s svojim znanjem in izkušnjami prispevajo k izoblikovanju "branžnih pravil", s katerimi naj bi pripomogli k uvajanju širših strokovnih standardov, nujno potrebnih za zagotavljanje strokovnosti, zaščito pravic in interesov strank, zagotavljanje ugleda stroke ter zagotavljanje in izboljševanje pogojev za opravljanje nepremičninske dejavnosti (IBN, Nepremičninska zbornica, 2003).

Gospodarsko interesno združenje

Gospodarsko interesno združenje je odprto in neprofitno združenje. Njegov namen je prispevati k ureditvi in povečanju preglednosti trga nepremičnin, dvigovanje ugleda nepremičninske stroke in standardov poslovanja ter s tem doseči znižanje cen nepremičnin. Združenje sestavljajo že uveljavljena in ugledna podjetja, katerih osnovna dejavnost je opravljanje storitev v prometu z nepremičninami (Žibert, 2000, str. 29).

5. ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA POSLOVNIH PROSTOROV

5.1. Promet na trgu nepremičnin

Slovenija ima kar nekaj težav s spremljanjem gibanja cen nepremičnin. Znano je, da so cene nepremičnin v preteklosti rasle, ni pa točno znano, za koliko so se cene dejansko povišale in kakšna je njihova trenutna raven.

Eden izmed možnih virov podatkov o ravni in gibanju cen so podatki o cenah novogradenj, ki so širši javnosti dostopni v publikacijah Statističnega urada Republike Slovenije. Žal pa se ti nanašajo zgolj na novozgrajena stanovanja. Kljub temu pa lahko v Statističnem letopisu najdemo podatek ali dva, ki se nanašata na poslovne nepremičnine. Med drugim lahko v Statističnem letopisu preberemo podatek o vrednosti opravljenih gradbenih del in podatek o številu dokončanih novih poslovnih stavb v posameznem letu.

Tabela 1: Število dokončanih novih poslovnih prostorov in vrednost opravljenih gradbenih del za nove poslovne prostore

LETO	Št. novih poslovnih prostorov	Vrednost gradbenih del (mio SIT)
2000	253	20.815
1999	178	18.670
1998	274	16.586
1997	29	7.232
1996	19	9.156
1995	22	6.998
1991	29 ³	1.105

Vir: Statistični letopis RS, 2002, str. 344–345.

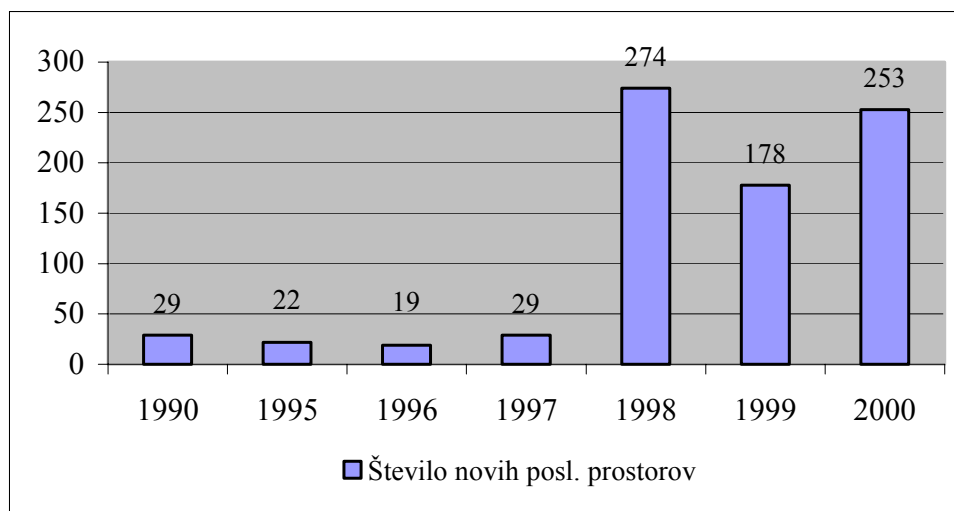
Iz zgornje tabele lahko razberemo, da je bilo v zadnjih treh letih dokončanih bistveno več poslovnih prostorov kot v preteklem desetletju, za kar je bilo porabljenih tudi veliko več denarnih sredstev. Največ novih poslovnih prostorov je bilo dokončanih leta 1998, in sicer 274, medtem ko je bilo največ denarnih sredstev za gradnjo novih poslovnih prostorov porabljenih v letu 2000, in sicer kar 20.815 milijonov SIT.

Najpopolnejše podatke o ravni in gibanju cen na sekundarnem trgu ima Davčna uprava Republike Slovenije, ki razpolaga z bazo vseh nepremičninskih transakcij, pri katerih je bil plačan davek od prometa z nepremičninami ali davek na dediščine in darila. Ravno zaradi izogibanja davkom podatki o cenah v pogodbi občasno odstopajo od dejanske cene, po kateri je bila transakcija izvedena. Kakršnikoli ti podatki že so, širši javnosti žal niso dostopni

³ Podatek je za leto 1990.

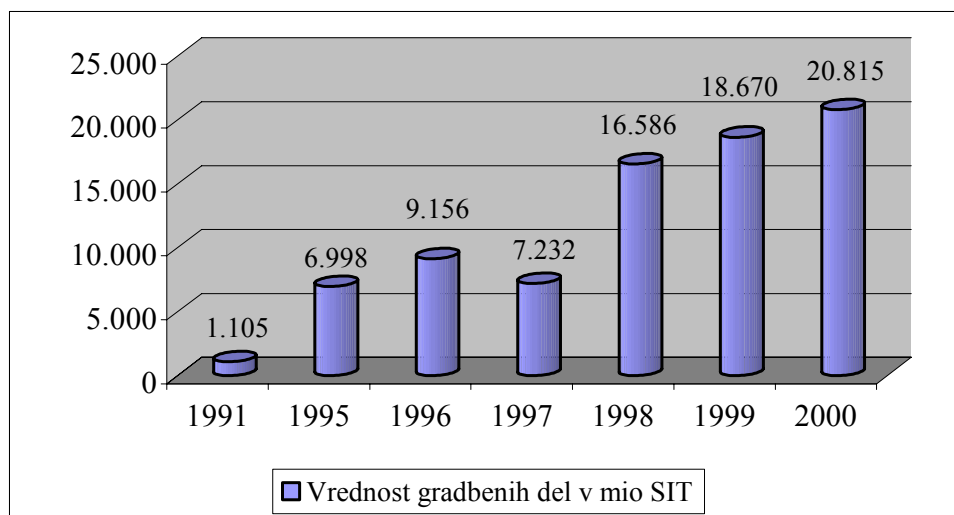
(Cirman, 2002, str. 7). Primerov odstopanja cene je iz leta v leto manj, saj večina ljudi pri nakupu nepremičnine najame kredit, pri čemer je pomembno, da je v pogodbi navedena realna cena nepremičnine, saj jim banke tako odobrijo več kredita.

Slika 1: Število dokončanih novih poslovnih stavb



Vir: Statistični letopis RS, 2002, str. 345.

Slika 2: Vrednost opravljenih gradbenih del za poslovne prostore v mio SIT



Vir: Statistični letopis RS, 2002, str. 344.

Tretji, dostopnejši in zato tudi pogostejši način vpogleda v podatke o cenah nepremičnin in njihovem gibanju omogoča spletna stran baze Slonep. Baza Slonep vključuje ponudbo okoli 30 slovenskih nepremičninskih agencij, ki sodelujejo v projektu info@nep, ter skoraj celotno

individualno ponudbo, ki se oglašuje v kateremkoli slovenskem mediju. Baza Slonep temelji na zbiranju podatkov o cenah ponudb, ki so se vsaj enkrat v mesecu oglaševale na spletni strani www.nepremicnine.net. Do podobnih podatkov lahko pridemo tudi sami s pregledovanjem nepremičninskih oglasov v časopisih.

Tak način zbiranja podatkov ima tudi pomanjkljivosti, med katerimi velja omeniti predvsem to, da se zbrani podatki nanašajo na ponudbene cene, torej cene, ki jih je navedla stranka ali agencija. Te cene so navadno precenjene, posel pa se dejansko sklene po nižji ceni (Cirman, 2002, str. 7). Podobo še dodatno zamegljujejo nepopolno zajetje (zajete so zgolj tiste nepremičnine, ki so v bazo vstopile preko zgoraj navedenih kanalov), premajhno število enot (v nekaterih regijah v bazi ni zadostnega števila enot določene vrste nepremičnine, kar se odraža v prevelikem vplivu posamezne enote) in sestava (v nekem obdobju se lahko na trgu prodajajo novejši in s tem dražji poslovni prostori, ki umetno ustvarijo občutek zvišanja vseh cen nepremičnin).

Vprašanje, ki si ga lahko na tem mestu zastavimo, je, kako priti do pravih cen. Odgovor nam ponuja novi Zakon o posredovanju v prometu z nepremičninami, ki obeta enostavnejše spremljanje pravih cen nepremičnin. Novi zakon predvideva vodenje posredniškega dnevnika, v katerega bodo morali nepremičninski posredniki zabeležiti ponudbeno in realizirano ceno nepremičnine, tehnične podatke o nepremičninah, finančne pogoje posla, identifikacijsko oznako nepremičnine iz zemljiškega katastra ali katastra stavb ter podatke o strankah (Zakon o nepremičninskem posredovanju, Uradni list RS, št. 42/2003).

5.2. Gibanje cen poslovnih nepremičnin v Osrednjeslovenski statistični regiji

Najprej pogledjmo situacijo na trgu poslovnih nepremičnin na območju Osrednjeslovenske statistične regije, kamor sodi tudi slovenska prestolnica. S pojmom transakcije so poimenovane le transakcije na sekundarnemu trgu (rabljene nepremičnine), ki so nastale pod tržnimi pogoji in se nanašajo na nakup ali menjavo. Ti podatki so črpani iz Baze nepremičninskih transakcij, ki jih vodi Davčna uprava Republike Slovenije. Vanjo so vključene vse transakcije, od katerih je bil plačan davek na nepremičnine ali davek na dediščine in darila.

Tabela 2: Število transakcij s poslovnimi nepremičninami na sekundarnem trgu v Osrednjeslovenski statistični regiji po občinah v letih od 2000 do 2002

LETO	2000		2001		2002	
	Št. transakcij	Rel. frek. (v %)	Št. transakcij	Rel. frek. (v %)	Št. transakcij	Rel. frek. (v %)
Borovnica	5	0,5	0	0	0	0
Brezovica	0	0	3	0,3	4	0,4
Dobropolje	0	0	0	0	0	0
Dobrova-Polhov Gradec	7	0,7	0	0	0	0
Dol pri Ljubljani	0	0	5	0,6	4	0,4
Domžale	34	3,6	53	5,9	68	6,9
Grosuplje	22	2,3	16	1,8	30	3
Horjul	0	0	0	0	0	0
Ig	2	0,2	3	0,3	3	0,3
Ivančna Gorica	10	1,1	3	0,3	7	0,7
Kamnik	30	3,2	16	1,8	31	3,1
Komenda	0	0	0	0	0	0
Litija	12	1,3	3	0,3	13	1,3
Ljubljana	715	76	698	77,1	731	74
Logatec	14	1,5	11	1,2	11	1,1
Lukovica	3	0,3	3	0,3	0	0
Medvode	2	0,2	8	0,9	15	1,5
Mengeš	12	1,3	13	1,4	12	1,2
Moravče	6	0,6	0	0	0	0
Škofljica	0	0	5	0,6	1	0,1
Trzin	36	3,8	35	3,9	29	2,9
Velike Lašče	0	0	3	0,3	0	0
Vodice	2	0,2	0	0	0	0
Vrhnika	29	3,1	27	3	29	2,9
SKUPAJ	941	100	905	100	988	100

Vir: Cirman, 2003, str. 4–8 in lastni izračuni.

Število transakcij s poslovnimi nepremičninami se med občinami močno razlikuje glede na značilnosti lokalnega trga. V Osrednjeslovenski statistični regiji se največ transakcij s poslovnimi nepremičninami izvede v občini Ljubljana, sledijo občine Domžale, Trzin in Vrhnika.

Tabela 3: Delež transakcij s poslovnimi prostori glede na vse transakcije z nepremičninami v Osrednjeslovenski statistični regiji po občinah v letih od 2000 do 2002

LETO	2000 (v %)	2001 (v %)	2002 (v %)
Borovnica	13	0	0
Brezovica	0	2	4
Dobropolje	0	0	0
Dobrova-Polhov Gradec	9	0	0
Dol pri Ljubljani	0	8	8
Domžale	8	12	12
Grosuplje	9	6	12
Horjul	0	0	0
Ig	1	2	4
Ivančna Gorica	4	1	3
Kamnik	9	6	10
Komenda	0	0	0
Litija	4	1	4
Ljubljana	15	14	15
Logatec	6	5	6
Lukovica	5	7	0
Medvode	1	5	7
Mengeš	14	11	11
Moravče	11	0	0
Škofljica	0	4	1
Trzin	46	65	47
Velike Lašče	0	4	0
Vodice	5	0	0
Vrhnika	11	12	10

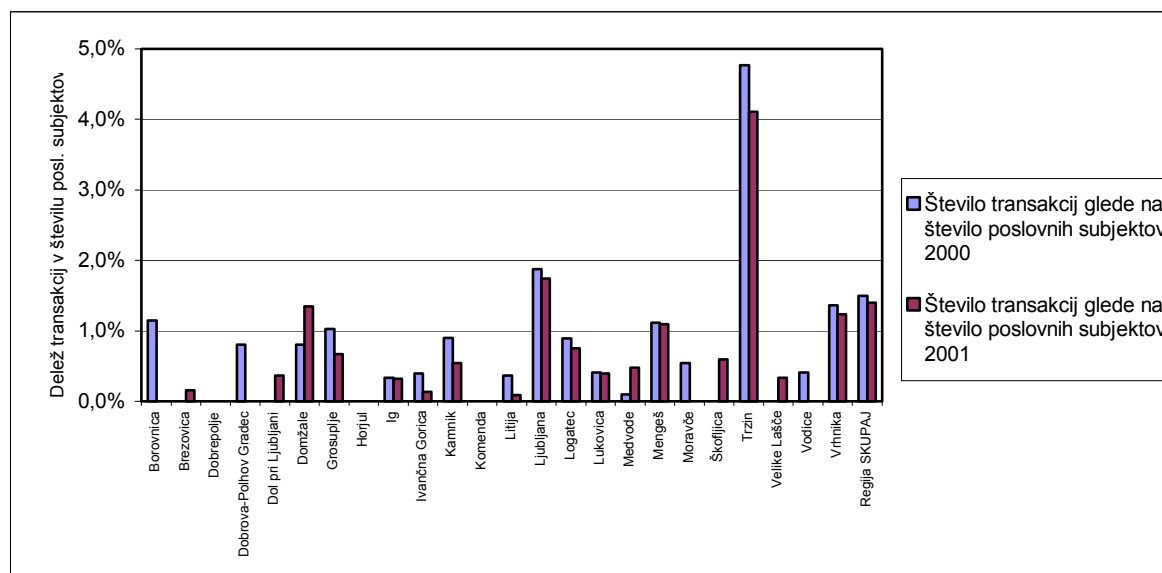
Vir: Baza nepremičninskih transakcij DURS, 2003.

Glede na odstotek transakcij, opravljenih s poslovnimi nepremičninami, v Osrednjeslovenski statistični regiji izrazito izstopa občina Trzin, kjer transakcije s poslovnimi nepremičninami predstavljajo skoraj polovico vseh transakcij z nepremičninami. Istočasno pa v tej regiji obstajajo tudi občine, ki v obravnavanih treh letih niso beležile niti ene same kupoprodaje ali menjave s poslovnimi prostori.

Globino posameznega segmenta nepremičninskega trga lahko primerjamo z ugotavljanjem obsega transakcij glede na obseg relevantnega nepremičninskega fonda. Globina trga poslovnih nepremičnin se ugotavlja z razmerjem med številom opravljenih tržnih transakcij s poslovnimi nepremičninami in številom poslovnih subjektov v posamezni občini. Merimo jo

tako, da število poslovnih subjektov aproksimiramo s številom poslovnih prostorov. Zaradi omejitve v razpoložljivosti podatkov razpolagamo le s podatki za leti 2000 in 2001.

Slika 3: Globina trga poslovnih prostorov v Osrednjeslovenski statistični regiji po občinah v letih 2000 in 2001



Vir: Cirman, 2003, str. 10.

V preteklih desetih letih je občina Trzin zabeležila močan porast v številu poslovnih subjektov, predvsem s pospešenim razvojem območij, namenjenih poslovni dejavnosti. S tem je razvila relativno velik segment trga nepremičnin, namenjen poslovni dejavnosti. Za ta trg poslovnih nepremičnin v Trzinu je značilna tudi velika globina. Število transakcij glede na število poslovnih subjektov je v obeh obravnavanih letih, 2000 in 2001 preseglo 4 odstotke. Nekoliko večje vrednosti so zabeležile še občine Ljubljana, Vrhnika, Domžale, Grosuplje in Mengeš (Cirman, 2003, str. 10).

DURS-ova baza poslovnih nepremičnin je zelo heterogena z vidika njihove namembnosti, saj so v tej kategoriji zajete tako proizvodne hale in skladišča kot tudi pisarne in gostinski lokali. Poleg tega je občina, najmanjša prostorska enota v DURS-ovi bazi podatkov, še vedno prevelika enota za natančnejšo analizo cen. Tako analiza cen poslovnih nepremičnin v nadaljevanju ne temelji na omenjeni DURS-ovi bazi, ampak sem homogene skupine poslovnih nepremičnin oblikovala na svoj način.

5.3. Gibanje cen poslovnih nepremičnin v Ljubljani

V preteklosti so cene nepremičnin v Sloveniji rasle, zadnje analize baze Slonep pa kažejo, da so se prodajne cene nepremičnin leta 2003 prvič po letu 1995 ustalile. Po Slonepovih izračunih so te v zadnjih letih naraščale za pet do sedem odstotkov na leto, medtem ko v

obdobju od februarja 2002 do aprila leta 2003 ni bilo zaznati občutnejših sprememb (Perko, Turk, 2003, str. 19).

V nadaljevanju bom predstavila razmere na trgu poslovnih nepremičnin v Ljubljani, predvsem raven prodajnih cen gostinskih lokalov, medtem ko bom za pisarne in trgovine prikazala tudi raven najemnih cen po posameznih nekdanjih občinah mesta Ljubljane.

Za spodnjo analizo cen poslovnih nepremičnin v Ljubljani sem oblikovala svojo bazo podatkov. Vanjo je vključenih 568 ponudb za prodajo in najem poslovnih prostorov v Ljubljani (pisarn, trgovin in gostinskih lokalov), ki so se v mesecu oktobru 2003 nahajale na svetovnem spletu in so poleg podatkov o tipu in lokaciji poslovnih prostorov vsebovale informacije o ceni in velikosti poslovnega prostora, nekatere pa tudi informacije o njegovi starosti. Poleg oglasov na Slonepovi spletni strani in strani spletnega časopisa Nepremičnine Si21, ki sta v omenjenem obdobju oglaševala ponudbo 39 nepremičninskih agencij in 40 zasebnih ponudb, sem v analizo vključila še ponudbo dveh agencij z nepremičninami (ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine), ki sem ju ravno tako našla na internetu, njuna ponudba pa ni bila prisotna niti na Slonepovi spletni strani niti na strani internetnega časopisa Nepremičnine Si21. Iz povedanega je razvidno, da moja baza podatkov o cenah poslovnih nepremičnin ni enaka Slonepovi bazi, ki je opisana v poglavju 5.1.

Iz tako zbranih podatkov sem glede na nekdanje občine mesta Ljubljane naredila izračune o povprečnih, minimalnih in maksimalnih prodajnih in najemnih cenah za kvadratni meter posameznih vrst poslovnih prostorov, ki jih bom prikazala v nadaljevanju.

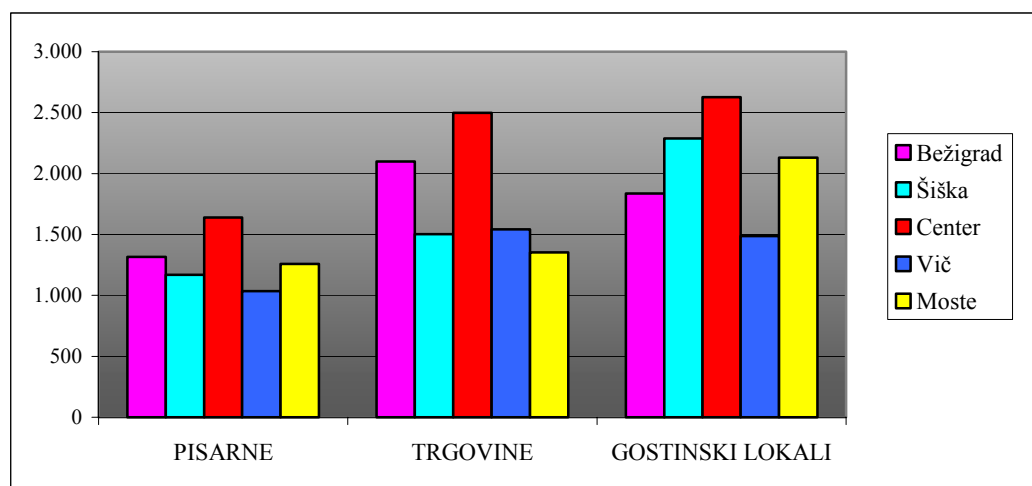
Naj na tem mestu še enkrat omenim, da so v analizo vključene začetne ponudbene cene, ki pa v večini primerov niso enake končni prodajni ceni. Razlika med oglaševano in dejansko ceno nepremičnin je od primera do primera različna, izkušnje nepremičninskih agencij govorijo o povprečju 5–15 %. Žal empiričnih raziskav ni na voljo. Prodajalci postavijo začetne ponudbene cene zgolj na podlagi cen, ki so bile objavljene v časopisnih oglasih ali na internetu. Te so ponavadi postavljene malo višje, da imajo prodajalci rezervo za morebitna pogajanja s kupcem.

Tabela 4: Povprečna prodajna cena poslovnega prostora v EUR/m² po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v mesecu oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	PISARNE (v EUR/m ²)	TRGOVINE (v EUR/m ²)	GOSTINSKI LOKALI (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD	1.317	2.099	1.837
ŠIŠKA	1.168	1.503	2.288
CENTER	1.639	2.498	2.626
VIČ	1.035	1.543	1.488
MOSTE	1.259	1.354	2.130

Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Slika 4: Prikaz povprečnih prodajnih cen poslovnih prostorov v EUR/m² po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v mesecu oktobru 2003



Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

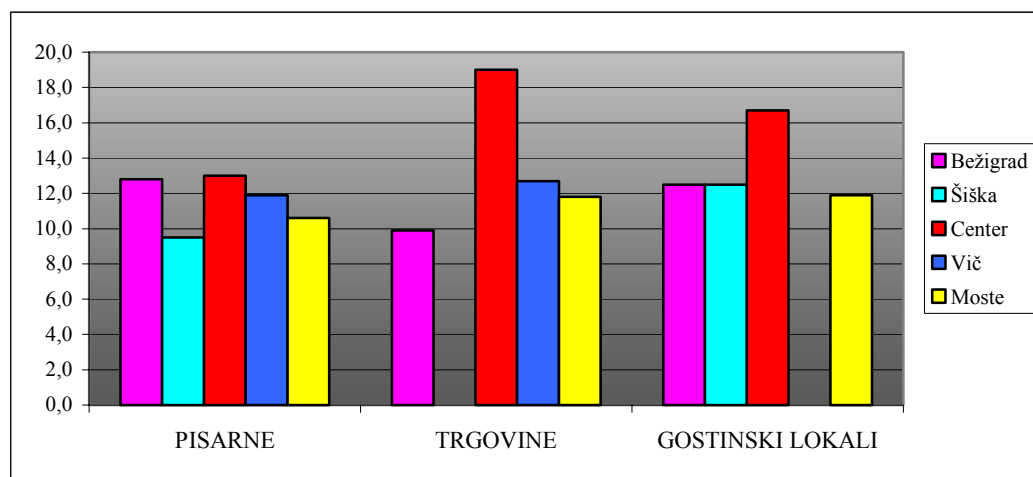
V mesecu oktobru 2003 so bile povprečne prodajne cene za kvadratni meter vseh treh obravnavanih vrst poslovnih prostorov najvišje v nekdanji mestni občini Center. Najvišjo povprečno prodajno ceno so z več kot 2.600 EUR/m² dosegli gostinski lokali, sledijo jim trgovine, najcenejše so pisarne. Poslovni prostori si po povprečnih prodajnih cenah za kvadratni meter v enakem zaporedju sledijo tudi v nekdanjih mestnih občinah Šiška in Moste. V nekdanjih mestnih občinah Bežigrad in Vič pa je vrstni red na prvih dveh mestih zamenjan, saj najvišjo povprečno prodajno ceno za kvadratni meter dosegajo trgovine, sledijo jim gostinski lokali, pisarne pa tudi tu dosegajo najnižje cene.

Tabela 5: Povprečna najemna cena poslovnega prostora v EUR/m² po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v mesecu oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	PISARNE (v EUR/m ²)	TRGOVINE (v EUR/m ²)	GOSTINSKI LOKALI ⁴ (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD	12,8	9,9	12,5
ŠIŠKA	9,5	/ ⁵	12,5
CENTER	13,0	19,0	16,7
VIČ	11,9	12,7	/
MOSTE	10,6	11,8	11,9

Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Slika 5: Prikaz povprečnih najemnih cen v EUR/m² poslovnih prostorov po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v mesecu oktobru 2003



Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Tudi povprečne mesečne najemne cene za kvadratni meter vseh treh vrst poslovnih prostorov so bile v obravnavanem obdobju najvišje v nekdanji mestni občini Center. Najvišjo povprečno najemnino so z 19 EUR za kvadratni meter zahtevali za trgovino v Centru, najnižjo z 9,5 EUR/m² pa za pisarno v Šiški. Če bi šlo zaupati podatkom, dosegajo najvišje

⁴ V nekdanjih mestnih občinah Center, Vič in Moste sta bili v obravnavanem obdobju aktivni manj kot dve ponudbi gostinskih lokalov, v občinah Bežigrad in Šiška pa manj kot pet, kar je še vedno premalo, da bi bila takšna ocena dober pokazatelj.

⁵ V nekdanji mestni občini Šiška v obravnavanem obdobju ni bilo niti ene ponudbe o oddaji trgovine.

najemne cene gostinski lokali, sledijo trgovine, na zadnjem mestu pa so pisarne. Pri cenah najema so pomembna dodatna merila, kot so lokacija, starost zgradbe, obračunavanje na neto ali bruto kvadratni meter, vprašanje, ali so stroški že všteti v ceno in podobno. V Ljubljani je trenutno najbolj zanimiva lokacija za poslovne prostore, predvsem za pisarne, novi Eurocenter, druga priljubljena lokacija pa je poslovni nebotičnik v BTC, kjer je cena za najem kvadratnega metra brez stroškov 13,7 evra.

5.3.1. Analiza prodajnih in najemnih cen pisarn v Ljubljani

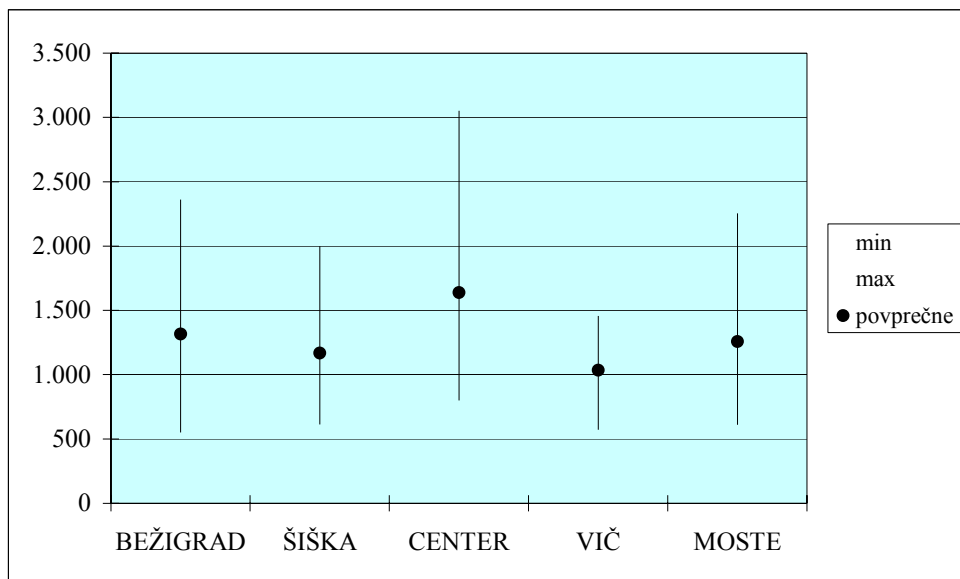
Kot lahko razberemo iz slike 6, se cene pisarn v Ljubljani gibljejo od 550 do 3.051 evrov za kvadratni meter. Najvišje cene so v nekdanji mestni občini Center, najnižje pa na Viču. Za najem iste vrste poslovnega prostora je treba odšteti od 4,5 do 32,7 evrov za kvadratni meter. Seveda pa je višina najemnine za pisarne odvisna od primerne lokacije in se v povprečju giblje od 10 do 13 evrov za kvadratni meter.

Tabela 6: Minimalne, maksimalne in povprečne prodajne cene v EUR/m² za pisarne po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	MINIMALNE CENE (v EUR/m ²)	MAKSIMALNE CENE (v EUR/m ²)	POVPREČNE CENE (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD	550	2.360	1.317
ŠIŠKA	614	2.000	1.168
CENTER	800	3.051	1.639
VIČ	571	1.457	1.035
MOSTE	611	2.255	1.259

Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Slika 6: Prikaz minimalnih, maksimalnih in povprečnih prodajnih cen v EUR/m² za pisarne po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v oktobru 2003



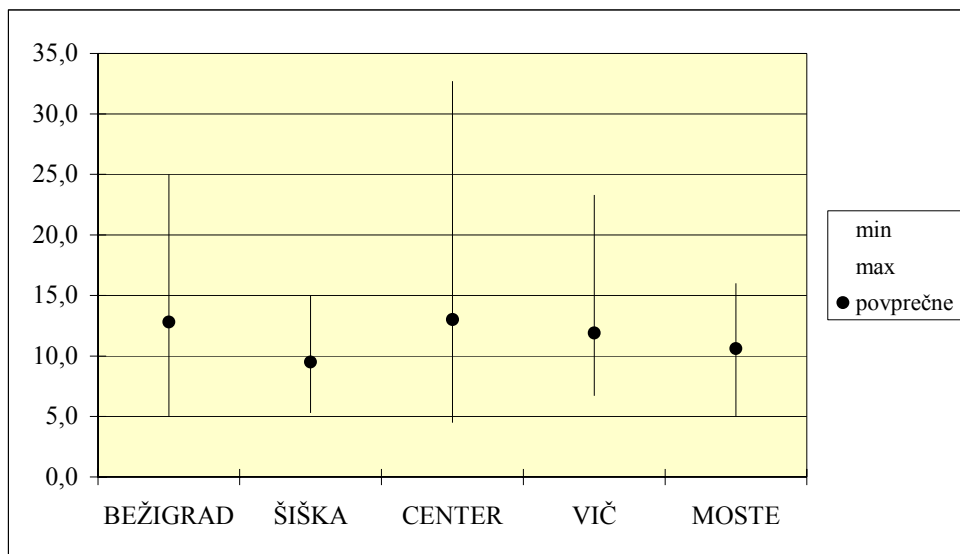
Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Tabela 7: Minimalne, maksimalne in povprečne najemne cene v EUR/m² za pisarne po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	MINIMALNE CENE (v EUR/m ²)	MAKSIMALNE CENE (v EUR/m ²)	POVPREČNE CENE (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD	5,0	25,0	12,8
ŠIŠKA	5,3	15,0	9,5
CENTER	4,5	32,7	13,0
VIČ	6,7	23,3	11,9
MOSTE	5,0	16,0	10,6

Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Slika 7: Prikaz minimalnih, maksimalnih in povprečnih najemnih cen v EUR/m² za pisarne po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003



Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Cena oziroma najemnina poslovnega prostora je odvisna od starosti in tehnične opremljenosti poslovne stavbe, v kateri se prostor nahaja, dostopa do nje in s tem tudi možnosti parkirnega prostora, najpomembnejša pa je primerna lokacija. Zato bom v nadaljevanju prikazala cene pisarn po posameznih lokacijah in poslovnih stavbah.

Podatki iz tabele 8 potrjujejo, da so prodajne cene za kvadratni meter pisarniškega prostora v povprečju najvišje v Centru. Za pisarne največ zahtevajo v poslovni stavbi Eurocenter, in sicer v povprečju 2.300 EUR/m². Nekoliko cenejše so pisarne v poslovni stavbi Kompas, sledijo poslovne stavbe Metalka, Avtotehna in Kozolec. Tudi na Viču (v Trnovem) in za Bežigradom v poslovni stavbi Svetovnega trgovinskega centra WTC so cene pisarn zelo visoke in presegajo 2.100 EUR/m². V preostalih nekdanjih mestnih občinah so cene nižje in se gibljejo od 971 EUR/m² (Stegne – Šiška) do 1.852 EUR/m² (Bežigrajski dvor – Bežigrad).

Tabela 8: Povprečne prodajne cene pisarn v EUR/m² v Ljubljani v letu 2001⁶

LOKACIJA	POSLOVNE STAVBE	POVPREČNA CENA/M² (v EUR)
BEŽIGRAD	Bežigrajski dvor	1.852
	WTC	2.123
	Lesnina	1.761
	Astra	1.310
	Hidroinženiring	1.174
	Termika	1.107
	Industrijski biro	1.265
	Zupančičeva jama	1.581
ŠIŠKA	Celovška cesta v celoti	1.310
	Stara cerkev	1.061
	Stegne	971
CENTER	Metalka	od 1.310 do 1.852
	Kompas	2.123
	Avtotehna	od 1.310 do 1.581
	Kozolec	1.310
	Elektrotehna	1.300
	Eurocenter ⁷	2.300
	Odvetniške pisarne	od 1.310 do 1.581
VIČ	Gruda	1.061
	Tržaška cesta v celoti	1.310
	Trnovo	2.620
MOSTE	Šmartinska cesta – BTC	od 1.174 do 1.445
	Letališka cesta – BTC	od 1.174 do 1.445
	Zelena jama	od 1.174 do 1.445

Vir: Štefančič, 2003, str. 21, Pavlin, 2003, str. 44.

⁶ Preračunano iz SIT po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan 29.12. 2001 (1 EUR = 221,4095 SIT)

⁷ Podatek za leti 2002 in 2003.

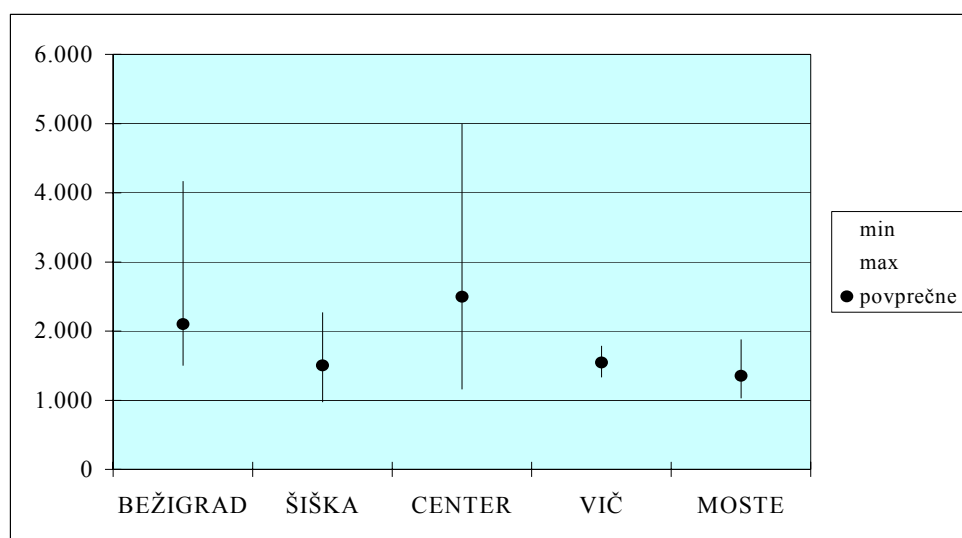
5.3.2. Analiza prodajnih in najemnih cen trgovin v Ljubljani

Tabela 9: Minimalne, maksimalne in povprečne prodajne cene v EUR/m² za trgovine po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	MINIMALNE CENE (v EUR/m ²)	MAKSIMALNE CENE (v EUR/m ²)	POVPREČNE CENE (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD	1.500	4.167	2.099
ŠIŠKA	973	2.273	1.503
CENTER	1.156	5.000	2.498
VIČ	1.330	1.787	1.543
MOSTE	1.029	1.880	1.354

Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Slika 8: Prikaz minimalnih, maksimalnih in povprečnih prodajnih cen v EUR/m² za trgovine po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003



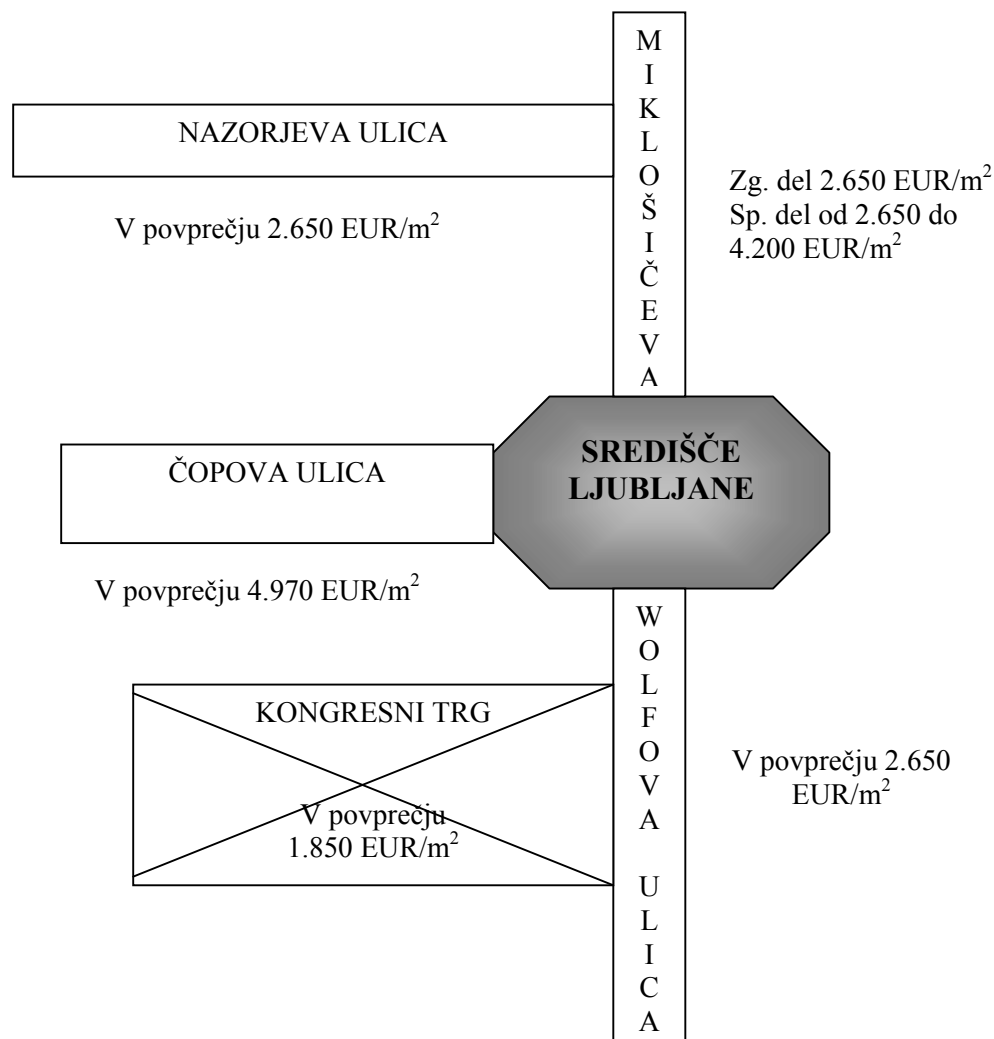
Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Pri trgovskih lokalih so razlike v ceni ogromne in se gibljejo od 973 EUR/m² v Šiški do 5.000 EUR/m² v Centru. Pred leti so denimo v Čopovi ulici za kvadratni meter lokala iztržili 6.500 evrov, danes pa bi lokal na dobri lokaciji zaradi spremenjenih nakupnih navad Ljubljančanov lahko prodali le še za štiri do pet tisoč evrov za kvadratni meter. Najdražji trgovski prostor v proučevanem mesecu oktobru 2003 je v Stari Ljubljani. V opazovanem letu je bil obnovljen

in meri 40 kvadratnih metrov. Povprečne cene za trgovine v Centru so polovico nižje od maksimalne. Drugi najdražji trgovski lokal se nahaja v nekdanji občini Bežigrad, kjer tudi povprečna prodajna cena presega 2.000 EUR/m². Zanimivo je, da najnižjo povprečno prodajno ceno dosegajo trgovine v Mostah, kamor se v zadnjem času seli trgovinska dejavnost.

Na račun zgoščene trgovske ponudbe na obrobju Ljubljane (BTC, Hipermarket Mercator v Šiški in trgovsko središče Supernova na Rudniku) so cene trgovskih lokalov v centru mesta upadle, v Čopovi ulici denimo za 30 do 40 odstotkov (Petrov, 2003, str. 23). Kljub vsemu pa je središče Ljubljane še vedno odlična lokacija. Trgovski lokali dosegajo tam najvišje cene v Sloveniji, predvsem pa v Čopovi, Miklošičevi, Nazorjevi in Wolfovi ulici ter na Kongresnem trgu. Njihove cene so prikazane v sliki 9.

Slika 9: Prikaz povprečnih cen trgovinskih lokalov v evrih za kvadratni meter v središču Ljubljane v letu 2001⁸



Vir: Štefaničič, 2003, str. 23.

⁸ Preračunano iz SIT po srednjem tečaju Banke Slovenije na dan 29.12.2001 (1 EUR = 221,4095 SIT).

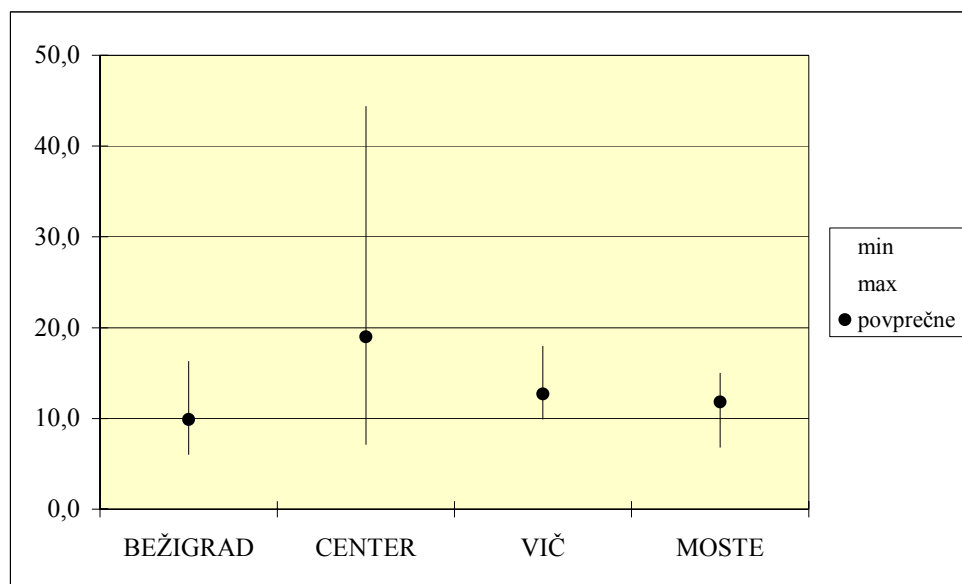
Najvišjo ceno dosegajo trgovski lokali v Čopovi ulici s povprečno 4.970 evri za kvadratni meter. Trgovski lokali v drugih ulicah v središču mesta so tretjino, tudi polovico cenejši, odvisno od njihove mikrolokacije, kar lahko vidimo tudi na sliki 9, saj se cene med spodnjim in zgornjim delom Miklošičeve ulice razlikujejo tudi do 1.500 EUR po kvadratnem metru.

Tabela 10: Minimalne, maksimalne in povprečne najemne cene v EUR/m² za trgovine po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	MINIMALNE CENE (v EUR/m ²)	MAKSIMALNE CENE (v EUR/m ²)	POVPREČNE CENE (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD ⁹	6,0	16,3	9,9
CENTER	7,1	44,4	19,0
VIČ ⁸	9,9	18,0	12,7
MOSTE	6,8	15,0	11,8

Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

Slika 10: Prikaz minimalnih, maksimalnih in povprečnih najemnih cen v EUR/m² za trgovine po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003



Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

⁹ V nekdanjih mestnih občinah Bežigrad in Vič je bilo v obravnavanem obdobju aktivnih manj kot pet ponudb o oddaji trgovinskih lokalov, kar je premalo, da bi bila takšna ocena dober pokazatelj.

Najemne cene za trgovine v Ljubljani so se v mesecu oktobru 2003 gibale od 6 EUR/m² v nekdanji mestni občini Bežigrad do 44,4 EUR/m² v Centru. Najdražja ponudba je tudi v primeru oddaje v Stari Ljubljani. Nepremičnina meri 45 kvadratnih metrov, adaptirana pa je bila v letu 2000. V obravnavanem obdobju v Šiški ni bilo niti ene ponudbe za oddajo trgovskega lokala, na Viču in za Bežigradom pa je bilo takšnih ponudb manj kot pet, zato lahko trdimo, da izračunana povprečna najemna cena ni dober pokazatelj. Iz slike 10 lahko razberemo, da je povprečna cena za oddajo trgovine v Centru višja, kot je maksimalna najemna cena v vseh drugih nekdanjih ljubljanskih mestnih občinah.

5.3.3. Analiza prodajnih cen gostinskih lokalov v Ljubljani

V obravnavanem mesecu oktobru 2003 bi morali za nakup gostinskega lokala v Ljubljani odšteti od 724 do 3.723 evrov za kvadratni meter. Daleč najcenejši so bili gostinski lokali na Viču, ki so v povprečju stali manj kot 1.500 EUR/m². Tudi najdražji gostinski lokal na Viču je bil še vedno cenejši, kot je bila povprečna prodajna cena za kvadratni meter gostinskega lokala v Šiški ali v Centru, kjer so gostinski lokali v povprečju najdražji. Zanimivo pa je, da se je v obravnavanem obdobju najvišja cena za prodajo gostinskega lokala zahtevala v Mostah, sledil mu je lokal za Bežigradom, nekdanja mestna občina Center pa je bila z majhnim zaostankom na tretjem mestu.

Tabela 11: Minimalne, maksimalne in povprečne prodajne cene v EUR/m² za gostinske lokale po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	MINIMALNE CENE (v EUR/m ²)	MAKSIMALNE CENE (v EUR/m ²)	POVPREČNE CENE (v EUR/m ²)
BEŽIGRAD	1.308	3.618	1.837
ŠIŠKA	1.214	3.533	2.200
CENTER	1.410	3.554	2.584
VIČ ¹⁰	724	2.146	1.488
MOSTE ⁷	1.374	3.723	2.130

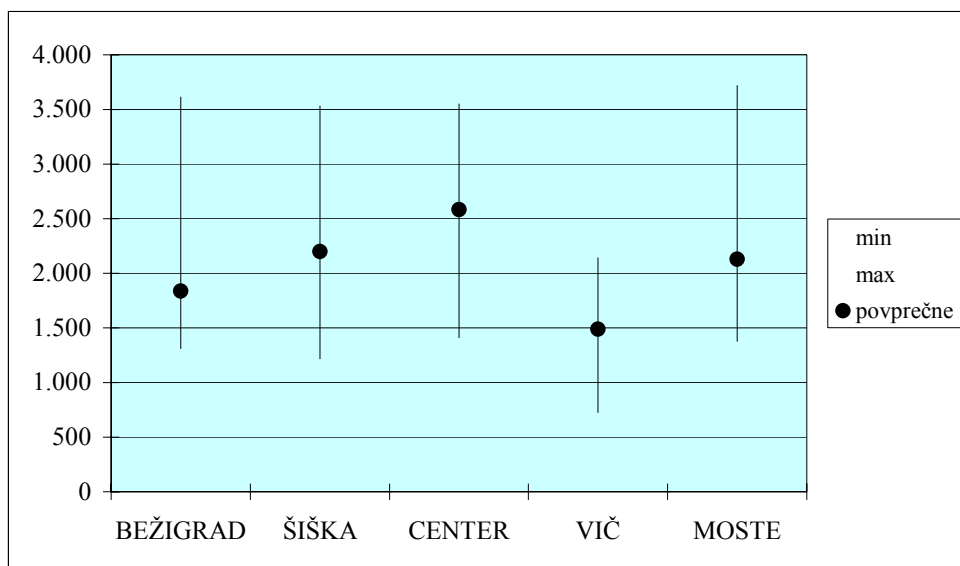
Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

V mesecu oktobru 2003 je bila ponudba gostinskih lokalov za oddajo zelo skromna, saj se je v celi Ljubljani v tem mesecu oddajalo le sedem gostinskih lokalov. Tako analiza po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane zaradi premajhnega števila ponudb ni bila smiselna. Povprečna

¹⁰ V nekdanjih mestnih občinah Vič in Moste je bilo v obravnavanem obdobju aktivnih manj kot pet ponudb o oddaji gostinskih lokalov, kar je premalo, da bi bila takšna ocena dober pokazatelj.

zahtevana najemnina gostinskih lokalov v Ljubljani je v mesecu oktobru 2003 znašala 13 evrov za kvadratni meter, cene pa so se gibale od 5,14 do 19,74 EUR/m².

Slika 11: Prikaz minimalnih, maksimalnih in povprečnih prodajnih cen v EUR/m² za gostinske lokale po nekdanjih mestnih občinah Ljubljane v oktobru 2003



Vir: Lastni izračuni na osnovi Slonep, Nepremičnine Si21, ABC nepremičnine in Korošec nepremičnine, 2003.

5.4. Analiza ankete

Z namenom natančnejšega spoznanja razmer na trgu poslovnih nepremičnin v Ljubljani, sem se odločila izvesti anketo med osemnajstimi nepremičninskimi agencijami¹¹, ki se pretežno, nekatere pa zgolj delno ukvarjajo s posredovanjem v prometu s poslovnimi nepremičninami. V anketi, ki je bila izvedena 10. in 11. decembra 2003 v dopoldanskih urah, je po telefonu sodelovalo 17 nepremičninskih agencij, ena pa je izrazila željo, da bi v anketi sodelovala po elektronski pošti, in mi izpolnjen vprašalnik vrnila naknadno.

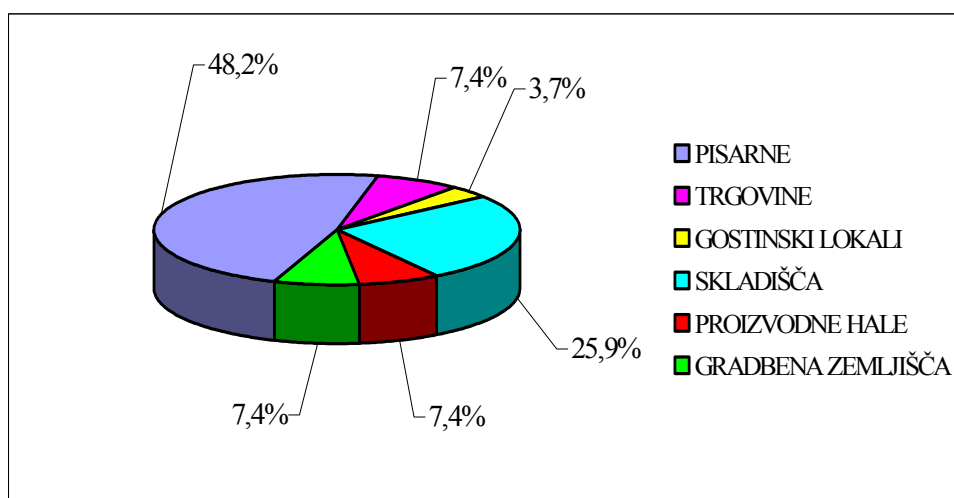
Anketa je bila izvedena s pomočjo vprašalnika¹², ki vsebuje vprašanja zaprtega in odprtega tipa. Slednja so bila uporabljena predvsem zato, ker so v anketi sodelovali strokovnjaki s področja nepremičnin, ki dobro poznajo razmere na slovenskem trgu poslovnih nepremičnin, ne pa naključno izbrani mimoidoči. Zbrane podatke sem obdelala s programskim paketom Microsoft Excel.

¹¹ Seznam je objavljen v Prilogi 1.

¹² Glej Vprašalnik v Prilogi 2.

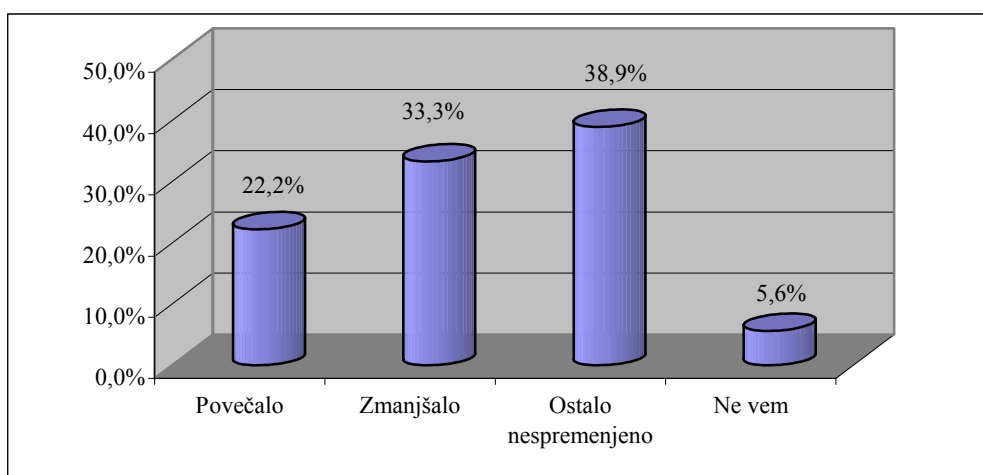
Prvi del ankete se je nanašal na povpraševanje po poslovnih nepremičninah. Tako sem na samem začetku spraševanja želela od predstavnikov nepremičninskih agencij izvedeti, katere so bile najbolj zaželenne poslovne nepremičnine v letu 2003¹³. Rezultati ankete so pokazali, da je bilo v letu 2003 največje zanimanje za pisarne in skladiščne prostore, sledilo je povpraševanje po trgovinah, proizvodnih halah in tudi gradbenih zemljiščih za gradnjo poslovnih centrov z enakim odstotkom (7,4 %), ena izmed anketiranih nepremičninskih agencij pa je beležila največje povpraševanje po gostinskih lokalih¹⁴.

Slika 12: Struktura povpraševanja po poslovnih prostorih



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Slika 13: Gibanje povpraševanja po poslovnih nepremičninah v letu 2003 glede na leto 2002



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

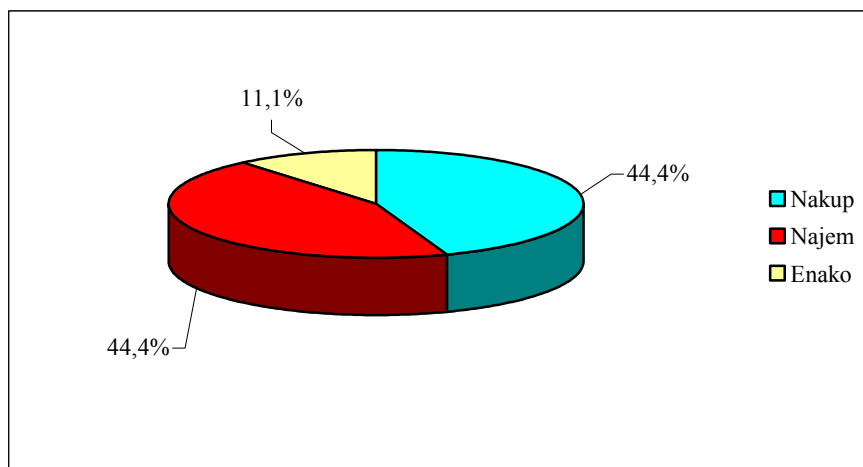
¹³ Glej 1. vprašanje v Vprašalniku.

¹⁴ Glej Tabelo 2 v Prilogi 3.

Drugi del prvega vprašanja se je nanašal na primerjavo povpraševanja po poslovnih prostorih v letu 2003 glede na leto poprej. Odgovori sogovornikov na to vprašanje so bili zelo deljeni. Največ sogovornikov je bilo mnenja, da se povpraševanje leta 2003 v primerjavi s predhodnim letom ni bistveno spremenilo. Tretjina sogovornikov je menila, da se je povpraševanje v letu 2003 zmanjšalo, ostali pa so bili mnenja, da se je povpraševanje v primerjavi z letom 2002 celo povečalo¹⁵. Ena sogovornica je v tem poslu začetnica in odgovora na zastavljeno vprašanje ni mogla posredovati.

Od predstavnikov nepremičninskih agencij sem hotela izvedeti tudi, ali se njihove stranke pogosteje odločajo za nakup ali najem poslovnih prostorov. Z anketo sem ugotovila, da v dveh anketiranih nepremičninskih agencijah nakup in najem predstavljata enak delež. Polovica preostalih agencij meni, da stranke predvsem preferirajo nakup poslovnih prostorov, druga polovica pa je mnenja, da se stranke pogosteje odločajo za najem¹⁶, sicer pa je to odvisno od politike podjetja. V razgovoru z nepremičninskimi strokovnjaki sem ugotovila tudi, da se stranke odločajo za nakup predvsem v prvi polovici leta, medtem ko se v zadnjem trimesečju leta pogosteje odločajo za najem. Približno 20 % kupcev se zaradi davčnih prednosti poslužuje leasinga.

Slika 14: Odločitev za nakup ali najem



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

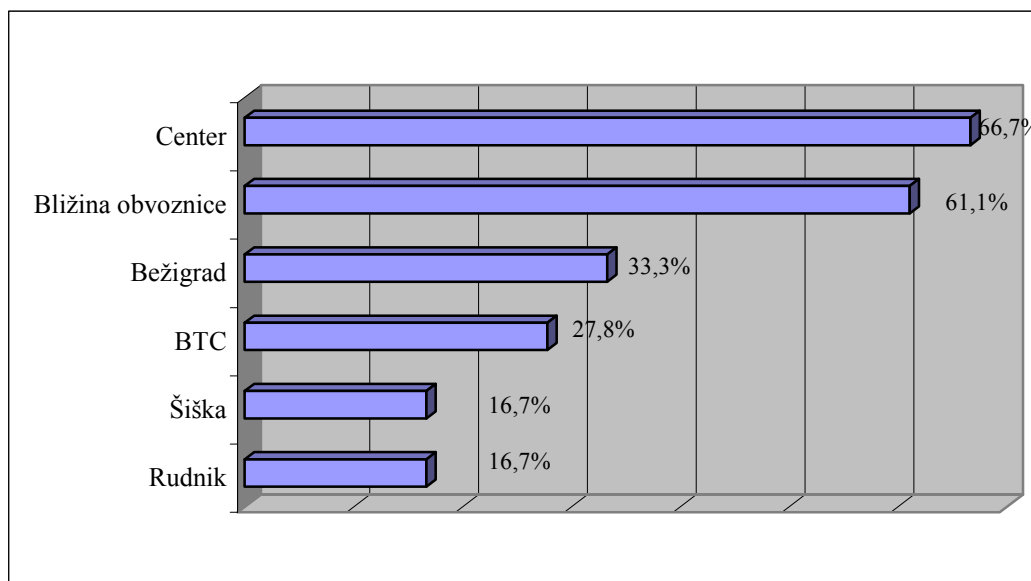
Iz razgovora z nepremičninskimi agencijami lahko sklepam, da je center mesta še vedno najbolj priljubljena lokacija. S tem pa seveda ne mislim na celotno nekdanjo mestno občino Center, ampak le na določene ulice, ponekod pa samo na njihov del. Čopova ulica je predvsem zanimiva za trgovce, saj gre za atraktivno, elitno lokacijo z velikim dnevnim pretokom ljudi. V Miklošičevi ulici se zaradi bližine sodišča predvsem povprašuje po odvetniških pisarnah. Druga najzanimivejša mikro lokacija je neposredno ob obvoznici, saj

¹⁵ Glej Tabela 3 v Prilogi 3.

¹⁶ Glej Tabela 4 v Prilogi.

sta za proizvodne hale in skladiščne prostore najpomembnejša dostop in možnost parkiranja. Za stranke so zanimivi tudi predeli Bežigrada in Šiške blizu centra ali predeli ob glavnih, prometnih cestah (Dunajska, Celovška) ki se jih lažje najde. Med trgovci je tudi zelo veliko zanimanje za območje BTC-ja in City parka, saj je tu velika frekventnost kupcev, parkirni prostori so zagotovljeni, obenem pa je to tudi zelo privlačna lokacija. Med najzanimivejše lokacije v Ljubljani se je s tremi navedbami sogovornikov uvrstil tudi Rudnik, kjer se razvija predvsem trgovsko središče¹⁷.

Slika 15: Najzanimivejše lokacije poslovnih prostorov v Ljubljani (možnih več odgovorov)



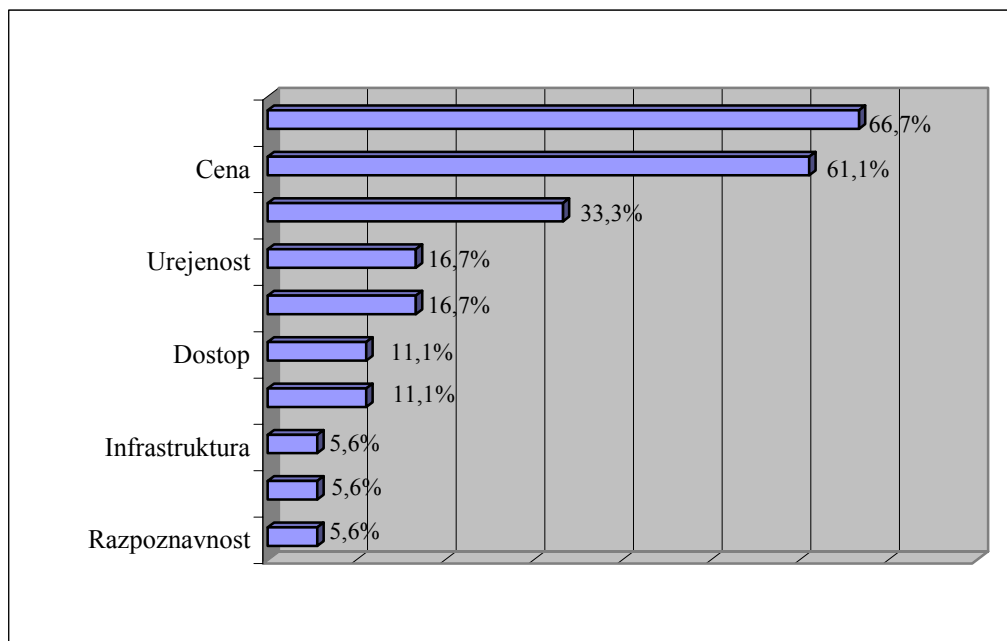
Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Odločitev posameznika ali podjetja za nakup ali najem poslovnega prostora zagotovo ni enostavna. Pretehtati je treba celo vrsto dejavnikov, ki lahko pomembno vplivajo na odločitev. Iz ankete izhaja, da sta lokacija (66,7 %) in cena (61,1 %) tista faktorja, ki najpogosteje nagneta tehtnico na eno ali drugo stran. Tudi parkirno mesto je zelo pomemben faktor pri odločitvi za nakup nepremičnin, še posebno v centru mesta, kjer primanjkuje parkirnih mest. V razgovoru s predstavniki agencij sem tudi ugotovila, da postajajo kupci čedalje zahtevnejši glede kakovosti in urejenosti nepremičnin, ki jih kupujejo. Iščejo novejša, sodobno opremljena, klimatizirane poslovne prostore. Poleg naštetih se je pojavila še cela paleta možnih dejavnikov, ki vplivajo na nakupno odločitev¹⁸.

¹⁷ Glej Tabelo 5 v Prilogi.

¹⁸ Glej Tabelo 6 v Prilogi.

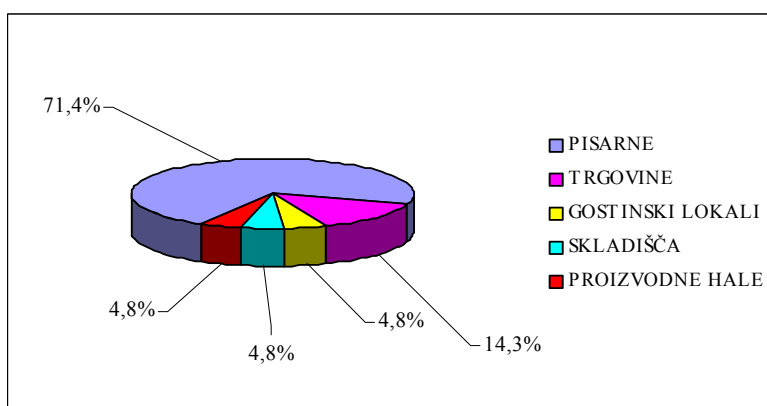
Slika 16: Ključni faktorji za odločitev za nakup ali najem poslovne nepremičnine (možnih več odgovorov)



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Nepremičninske agencije sem spraševala tudi o ponudbi poslovnih nepremičnin. Skoraj enoglasno so odgovorili, da je bila v minulem letu največja ponudba pisarn. V treh anketiranih nepremičninskih agencijah so v letu 2003 beležili največjo ponudbo trgovin. Trije sogovorniki pa so povedali, da so zaznali največjo ponudbo skladišč, gostinskih lokalov oziroma proizvodnih hal¹⁹.

Slika 17: Struktura ponudbe po poslovnih prostorih

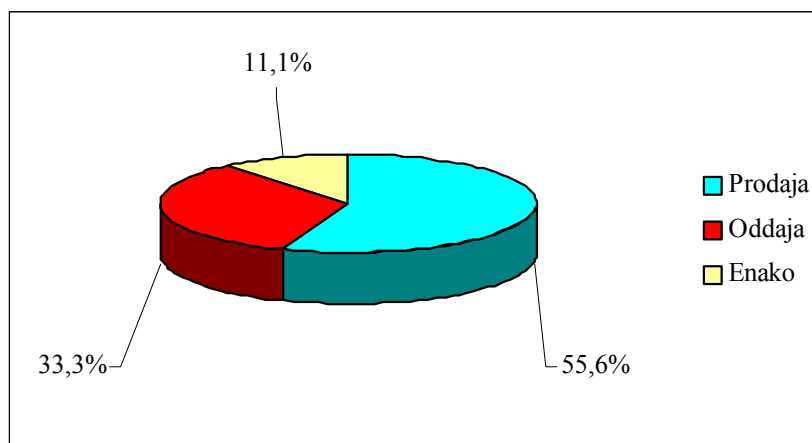


Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

¹⁹ Glej Tabelo 7 v Prilogi.

Zanimalo me je tudi, ali se ponudniki poslovnih nepremičnin pogosteje odločajo za prodajo ali oddajo nepremičnin. Iz odgovorov sem zaključila, da je odločitev odvisna od situacije, v kateri se ponudniki nepremičnin nahajajo. Če podjetje oziroma fizična oseba nujno potrebuje denar, se bo odločila za prodajo nepremičnine. V več kot polovici anketiranih agencij so povedali, da beležijo večji delež prodaje kot oddaje poslovnih nepremičnin, v dveh agencijah predstavljata prodaja in oddaja enak odstotek, pri ostalih agencijah pa zaznavajo večje zanimanje za oddajo poslovnih prostorov²⁰.

Slika 18: Zanimanje ponudnikov za prodajo oziroma oddajo poslovnih prostorov



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Predstavniki nepremičninskih agencij so povedali, da je čas, ki preteče od prve ponudbe poslovne nepremičnine na trgu do njene prodaje, odvisen od ponudbe na trgu, velikosti, lokacije in cene poslovnega prostora ter predhodne urejenosti potrebne dokumentacije. Zaradi odprtega tipa prvega dela sedmega vprašanja²¹, sem dobila veliko različnih odgovorov. Oblikovala sem razrede, v katere sem razporedila odgovore. Rezultati so pokazali, da v tretjini anketiranih agencij traja od enega do štirih mesecev, da se oglaševana nepremičnina proda oziroma odda. Štiri agencije so mnenja, da je za prodajo oziroma oddajo poslovnega prostora v povprečju potreben mesec ali celo manj. Na drugi strani pa obstajajo agencije, ki menijo, da je za prodajo oziroma oddajo poslovnega prostora potreben bistveno daljši čas, povprečno tudi do dveh let²². Od sogovornikov sem izvedela tudi za dva zanimiva ekstrema. Predstavniki nepremičninskih agencij so povedali, da je včasih potrebno le nekaj dni, da ponujena nepremičnina najde novega lastnika oziroma najemnika, včasih pa tudi tri, štiri leta.

Čas, potreben za prodajo oziroma oddajo poslovnih prostorov, je po mnenju polovice anketiranih nepremičninskih agencij v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 ostal

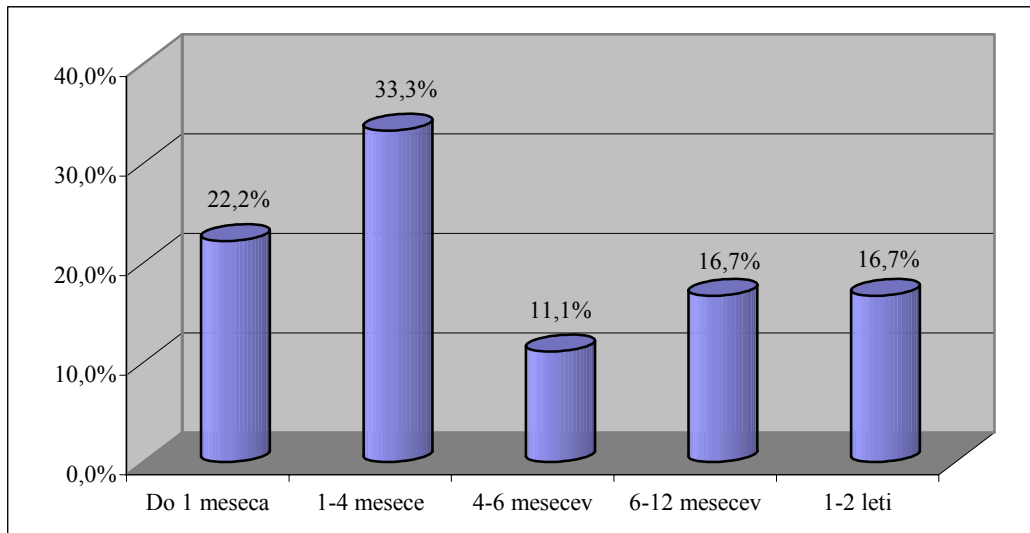
²⁰ Glej Tabelo 8 v Prilogi.

²¹ Glej Vprašalnik v Prilogi 2.

²² Glej Tabelo 9 v Prilogi .

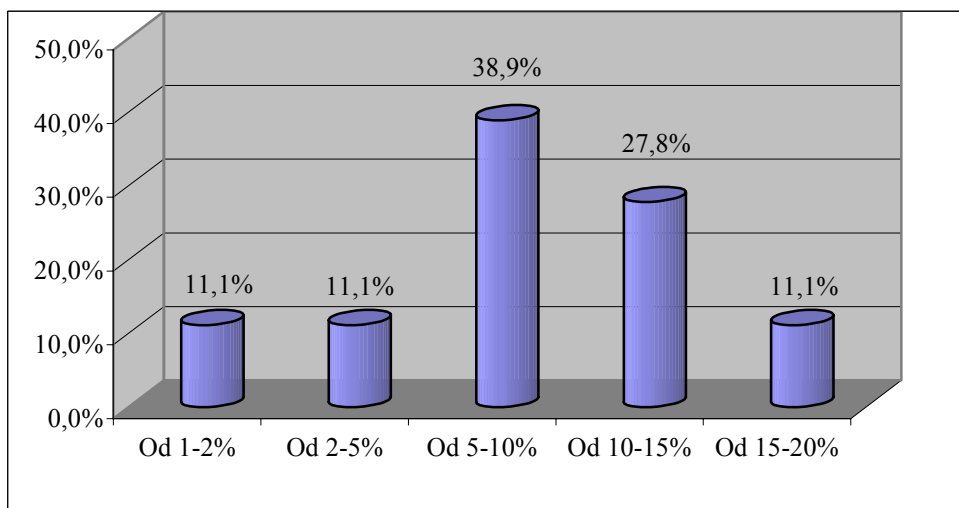
nespremenjen. V petih agencijah so beležili daljši čas, potreben za prodajo oziroma oddajo poslovne nepremičnine glede na leto poprej, v treh agencijah pa krajši²³. V eni izmed agencij nisem dobila odgovora na zastavljeno vprašanje, saj je bila sogovornica začetnica v tem poslu in zato ni mogla narediti takšne primerjave.

Slika 19: Povprečen čas, potreben za prodajo oziroma oddajo poslovnih nepremičnin



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Slika 20: Povprečna odstopanja končne prodajne oziroma oddajne cene od začetne ponudbene cene



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

²³ Glej Tabelo 10 v Prilogi.

Kot sem predpostavljala, končna cena pri transakcijah s poslovnimi nepremičninami v večini primerov ni enaka začetni. Dogajajo se tudi redke izjeme, zlasti kadar se prodajalcu ne mudi s prodajo in lahko čaka tudi daljši čas. Do majhnih odstopanj (1–2 %) prihaja tudi takrat, kadar realno ceno postavi nepremičninski posrednik. Prišla sem do zaključka, da največ agencij beleži odstopanja od 5 do 10 % ter od 10 do 15 %. Pri nekaterih agencijah so povprečna odstopanja nižja (2–5 %), pri drugih spet višja (15–20 %)²⁴. Maksimalna odstopanja, s katerimi so se anketirane agencije v preteklosti že srečale, znašajo tudi do 40 %.

Vsi opažamo, da sta na obrobju mesta (BTC, Rudnik) že nastali dve veliki nakupovalni središči, ki se bosta v prihodnosti še širili. Sem se seli tudi trgovina iz središča mesta, zato v starem mestnem jedru opažamo vedno več zaprtih trgovskih lokalov. Kot je navedeno v eni izmed zgornjih točk, pa je najemnina še vedno najvišja prav v centru. Če se izrazim natančneje, so najemnine visoke samo na liniji del Cankarjeve ulice, Čopova ulica, Mestni trg, Stari trg. Dobra polovica vprašanih je menila, da je vzrok v tem, da gre za elitno, zelo privlačno in priljubljeno lokacijo z velikim dnevnim pretokom ljudi. Tretjina vprašanih je menila, da osebe, katerim so bile stavbe v postopku denacionalizacije vrnjene, ne znajo oceniti tržne situacije in se zato ne morejo prilagoditi tržnim razmeram. Pričakovanja teh ljudi so nerealna. Očitno raje gledajo prazne prostore, kot da bi spustili ceno. Ostali so bili mnenja, da so visoke najemnine le odraz stanja na trgu poslovnih nepremičnin v Centru, kjer še vedno vlada visoko povpraševanje.

Polovica anketiranih agencij se je konkretnemu odgovoru na obsežno deseto vprašanje²⁵ spretno izognila in podala splošen odgovor, in sicer, da je ponudba poslovnih nepremičnin večja kot povpraševanje po njih, izjema pa so "dobre nepremičnine", kjer je situacija obrnjena. Nekateri so pri svojem odgovoru uporabili še eno delitev trga: pri nakupu je ponudba večja kot povpraševanje, pri najemu pa povpraševanje presega ponudbo. Iz razgovora z nepremičninskimi agenti lahko zaključim, da je posploševanje nemogoče, saj je na posameznih lokacijah situacija povsem drugačna. Nekateri sogovorniki so se le potrudili in odgovori na deseto vprašanje so sledeči: pri pisarnah je ponudba na splošno večja kot povpraševanje. V dveh agencijah so izpostavili majhne pisarne, pri katerih povpraševanje presega ponudbo. Pri trgovinah so bila mnenja še najbolj neenotna. V treh agencijah menijo, da povpraševanje presega ponudbo, v dveh menijo ravno nasprotno, v eni pa trdijo, da sta ponudba trgovin in povpraševanje po njih usklajena. Povpraševanje po manjših gostinskih lokalih je večje kot ponudba, pri večjih lokalih pa je ravno obratno. Tudi po skladiščih in proizvodnih halah je povpraševanje večje kot ponudba.

Na koncu ankete me je zanimalo še, kakšna so pričakovanja nepremičninskih agencij za leto 2004²⁶. Tudi na to vprašanje so nepremičninski agenti večinoma odgovarjali na splošno, njihova pričakovanja pa še zdaleč niso bila enotna. Veliko agencij pogojuje stanje na

²⁴ Glej Tabelo 11 v Prilogi.

²⁵ Glej Vprašalnik v Prilogi 2.

²⁶ Glej 11. vprašanje v Prilogi 2.

nepremičninskem trgu v letu 2004 z vstopom tujcev, članic EU, na naš trg. V primeru, da bo do tega res prišlo, šest anketiranih agencij napoveduje povečano povpraševanje, ki bo večje kot ponudba. Sicer pa se pričakuje, da se stanje na trgu ne bo bistveno spremenilo. Tako mnenje podpira polovica anketiranih agencij, hkrati pa za prihodnje leto še vedno napoveduje večjo ponudbo kot povpraševanje. Pet agencij pričakuje celo povečano ponudbo in zmanjšano ali nespremenjeno povpraševanje, medtem ko ostale štiri agencije ne pričakujejo večjih sprememb (ponudba bo še vedno večja kot povpraševanje). Tri agencije, ki so bile pri odgovorih preciznejše, menijo, da se bo povpraševanje po pisarnah zmanjšalo, ponudba pisarn na splošno pa se bo povečala; izjema bodo manjše enote, po katerih se pričakuje povečano povpraševanje. V eni izmed anketiranih agencij pričakujejo pri trgovinah presežek ponudbe nad povpraševanjem, v drugi agenciji pa pričakovanja ponovno pogojujejo z vstopom tujcev na naš trg in napovedujejo povečano povpraševanje v primeru, da bo do tega res prišlo. Ena od agencij je podala svoja pričakovanja tudi glede skladiščnih prostorov, kjer na strani povpraševanja ne pričakujejo bistvenih sprememb, napovedujejo pa povišano ponudbo.

6. SKLEP

Kar zadeva nepremičninski trg je leto 2003 minilo v znamenju prilagajanja slovenske zakonodaje evropskemu pravnemu redu. V veljavo je stopilo kar nekaj zakonskih aktov, ki vplivajo na poslovanje z nepremičninami. Najvplivnejša sta bila Stanovanjski zakon in Zakon o nepremičninskem posredovanju, katerega namen je zagotoviti pravno varstvo tako potrošniku kot tudi nepremičninskim posrednikom ter dvigniti raven kakovosti opravljanja storitev nepremičninskih posrednikov v prometu z nepremičninami. Oba zakona bodo v prihodnosti dopolnili številni predpisi, ki večinoma še niso bili sprejeti. Spremembe in dopolnitve bo doživel tudi Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih, ki je bil sprejet leta 1974 in je osrednji zakon, ki ureja razmere na trgu poslovnih nepremičnin.

Rast cen poslovnih nepremičnin se tudi v minulem letu ni ustalila. Težko je govoriti o konkretnih cenah, saj ni vzpostavljene baze, na osnovi katere bi bilo mogoče izračunati povprečne cene. Statistični urad Republike Slovenije spremlja le cene novozgrajenih stanovanjskih enot. Svojo bazo ima tudi Slonep, ki spremlja cene nepremičnin agencijske in zasebne ponudbe. Najpopolnejše podatke o ravni in gibanju cen na sekundarnem trgu ima trenutno Davčna uprava Republike Slovenije, ki razpolaga z bazo vseh nepremičninskih transakcij, pri katerih je bil plačan davek od prometa z nepremičninami ali davek na dediščine in darila, dostop do teh podatkov pa je žal omejen.

Pri analizi ravni cen po posameznih vrstah poslovnih prostorov sem si pomagala z lastno bazo podatkov. Ugotovila sem, da je bilo potrebno v mesecu oktobru 2003 za nakup poslovnega prostora v Ljubljani odšteti od 550 EUR/m² za pisarno za Bežigradom do 5.000 EUR/m² za trgovski lokal v centru mesta. V istem obdobju so se mesečne najemnine gibale od 4,5

EUR/m² (pisarna v Centru) do 44,4 EUR/m² (trgovina v Centru). Razlike v ceni kvadratnega metra poslovnega prostora so ogromne in so rezultat cele vrste dejavnikov.

S pomočjo izračunov sem prišla do zaključka, da so med poslovnimi prostori v povprečju najdražji gostinski lokali, sledijo jim trgovine in pisarne. Cene poslovnih nepremičnin sem primerjala tudi glede na lokacijo in ugotovila, da je center mesta še vedno zelo, če ne celo najbolj priljubljena lokacija, saj tu poslovne nepremičnine še vedno dosegajo najvišje cene, kljub temu, da so se nakupne navade Ljubljancev spremenile.

Da bi natančneje spoznala trenutne razmere, ki vladajo na trgu poslovnih nepremičnin v Ljubljani, sem s predstavniki nepremičninskih agencij opravila krajši razgovor. Zanimalo me je predvsem, kakšen je razkorak med ponudbo poslovnih nepremičnin in povpraševanje po njih ter kaj lahko na trgu pričakujemo po vstopu Slovenije v Evropsko unijo.

Rezultati ankete so pokazali, da ponudba presega povpraševanje pri večini poslovnih prostorov; izjema so skladišča in proizvodne hale. Najpogosteje se ponujajo pisarniški prostori, hkrati pa je po njih tudi največ povpraševanja. Pri odločitvi za nakup oziroma najem poslovnega prostora sta največkrat odločilnega pomena lokacija in cena poslovnega prostora oziroma kombinacija obojega. Tudi parkirno mesto, urejenost in opremljenost nepremičnine so čedalje pomembnejši dejavniki, saj postajajo kupci čedalje zahtevnejši glede kakovosti nepremičnin, ki jih kupujejo. Sogovorniki iz nepremičninskih agencij so potrdili domnevo, da je Center najbolj zaželena lokacija. Poleg velikega povpraševanja po poslovnih prostorih v Centru se najpogosteje povprašuje po poslovnih prostorih v bližini obvoznice, in sicer predvsem zaradi enostavnega dostopa in razpoložljivih parkirnih mest.

Kar zadeva pričakovanja, bo na dolgi rok ponudba gotovo preseгла povpraševanje, saj prenese slovenski trg le omejeno število gospodarskih subjektov, ponudba poslovnih prostorov pa se bo vztrajno večala. V letu 2004 to še ne bo opazno, poleg tega pa je zaradi vstopa Slovenije v Evropsko unijo od maja dalje realno pričakovati povečano povpraševanje iz tujine.

7. LITERATURA

1. Allen Marcus T., Floyd Charles F.: Real estate principles. 5th edition. Chicago: Dearborn Financial Publishing, Inc., 1997. 472 str.
2. Cerar Gregor: E-zemljiška knjiga do leta 2004. Mladina, Ljubljana, 22.4.2002, str. 72–73.
3. Cirman Andreja: Lastna nepremičnina – najpogostejša naložba v Sloveniji. Moje finance, Ljubljana, 2002, 2, str. 4–10.
4. Cirman Andreja: Analiza transakcij na trgu nepremičnin v Osrednjeslovenski statistični regiji. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 18 str.
5. Cirman Andreja et al.: Poslovanje z nepremičninami. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 128 str.
6. Dasso Jerome, Ring Alfred A.: Real estate principles and practices. 10th edition. New Jersey: Prentice Hall, 1985. 668 str.
7. Fidermuc Katarina: Obdavčitev nepremičnin – Razširili naj bi izbor zavezancev. Delo, Ljubljana, 18.1.2003, str. 9.
8. Kožar Anton, Marinšek Nives: Zakon o nepremičninskem posredovanju. Ljubljana: Center za poslovno usposabljanje, 2003. 259 str.
9. Miko Zorman Mojca: Trg nepremičnin v Sloveniji in na Gorenjskem. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 31 str.
10. Pavlin Cveto: Eurocenter – poslovni objekt 2002. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 8, str. 43–44.
11. Perko Bogdan: Gradbena dovoljenja po novem zakonu. Finance, Ljubljana, 14.1.2003, str. 19.
12. Perko Bogdan, Turk Dunja: Cene nepremičnin so se ustalile. Finance, Ljubljana, 8.4.2003, str. 19.
13. Peternej Matej: Davek na nepremičnine: osnova za obdavčitev bo tržna vrednost. Finance, Ljubljana, 21.1.2003, str. 19.
14. Peternej Matej: Novosti zakona o zemljiški knjigi povezane s stvarnopravnim zakonikom. Finance, Ljubljana, 10.3.2003, str. 27.
15. Petrov Sabina: Nepremičninski trg je v rahlem vzponu. Finance, Ljubljana, 10.2.2003, str. 19.
16. Piano Brane: Nova prostorska zakona. Delo, Ljubljana, 14.1.2003, str. 6.
17. Štefančič Mateja: Analiza trga nepremičnin v središču Ljubljane. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 39 str.
18. Žibert Mateja: Promet z nepremičninami v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 40 str.

8. VIRI

1. ABC nepremičnine, Oglasi, Prodaja in oddaja poslovnih prostorov.
[URL: <http://www.abc-nepremicnine.si/delo/ppm.html>], oktober 2003.

2. Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2003.
3. Baza nepremičninskih transakcij Davčne uprave RS, 2003.
4. Imenik nepremičninskih posrednikov.
[URL: <http://www.gzs.si/posredniki>], 20.12.2003.
5. Informacijska borza nepremičnin, Centralna slovenska baza nepremičnin, Ko teče most in ne voda.
[URL: http://www.i-bn.si/opis/ibn_ibn.html], 20.2.2003.
6. Informacijska borza nepremičnin, Nepremičninska zbornica.
[URL: http://www.i-bn.si/opis/ibn_zbornica.html], 20.2.2003.
7. Korošec nepremičnine d.o.o., Oglasi, Prodaja poslovnih prostorov.
[URL: <http://www.korosec-nepremicnine.com>], oktober 2003.
8. Nepremičnine Si21, Oglasi, Prodaja in oddaja poslovnih prostorov.
[URL: <http://www.nepremicnine.si21.com>], oktober 2003.
9. Odločba o razveljavitvi zakona o dopolnitvah zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih in o razveljavitvi 18. člena zakona o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih (Uradni list RS, št. 102/2002).
10. Slonep, Oglasi, Prodaja in oddaja poslovnih prostorov.
[URL: <http://nepremicnine.net>], oktober 2003.
11. Statistični letopis RS 2002. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 2002. 659 str.
12. Strehovec Barbara: Prenehanje najemne pogodbe za poslovni prostor.
[URL: http://www.ozs.si/obrtnik/arhiv/01_03/01_03_16.html], 14.11.2003.
13. Zakon o nepremičninskem posredovanju (Uradni list RS, št. 42/2003).
14. Zakon o poslovnih stavbah in poslovnih prostorih (Uradni list SRS, št. 18/1974).
15. Zakon o urejanju prostora (Uradni list RS, št. 110/2002).
16. Zakon o zemljiški knjigi (Uradni list RS, št. 58/2003).

PRILOGE

PRILOGA 1: SEZNAM NEPREMIČNINSKIH AGENCIJ

Tabela 1: Nepremičninske agencije, ki so sodelovale v anketi

Zap. št.	Naziv	Naslov	Telefon
1.	AGENCIJA LIKOF d.o.o.	Vodnikova 71, 1000 Ljubljana	01-5005-050
2.	AGENCIJA VITRAŽ d.o.o.	Slovenčeva ulica 95, 1000 Ljubljana	01-5658-400 041-639-663
3.	AMON NEPREMIČNINE	Rusjanov trg 1, 1000 Ljubljana	01-5461-085
4.	APOLLON ART d.o.o.	Vurnikova 2, 1000 Ljubljana	01-4310-209
5.	ARKADA NEPREMIČNINE d.o.o.	Celovška cesta 185, 1000 Ljubljana	01-5153-885
6.	CENTER NEPREMIČNINE d.o.o.	Masera Spasičeva 8, 1000 Ljubljana	01-5340-000
7.	DARMAL d.o.o.	Medvedova 28, 1000 Ljubljana	01-4395-900
8.	EMONIKA NEPREMIČNINE	Gregorčičeva ul. 13 a, 1000 Ljubljana	01-4216-460
9.	ESTERA d.o.o.	Gasilska 4, 1000 Ljubljana	01-5193-389
10.	FLET NEPREMIČNINE	Celovška 69c, 1000 Ljubljana	01-5143-344 040-855-320
11.	FORMAL d.o.o., NEPREMIČNINSKA DRUŽBA	Šarhova ul. 30, 1000 Ljubljana	01-5651-001
12.	GABRA d.o.o.	Linhartova 62a, 1000 Ljubljana	01-3002-232
13.	HIŠKA ABC d.o.o.	Brnčičeva 13, 1000 Ljubljana	01-5632-372
14.	NEPREMIČNINE PLUS d.o.o.	Dunajska 129, 1000 Ljubljana	01-5653-120
15.	PROPERTY d.o.o.	Beljaška 26, 1000 Ljubljana	01-4349-000
16.	STUDIOSI NEPREMIČNINE	Dunajska 21, 1000 Ljubljana	01-2361-281
17.	UP d.o.o.	Koseskega 11, 1000 Ljubljana	01-2801-680
18.	X BIRO d.o.o.	Dunajska 51, 1000 Ljubljana	01-4369-589

PRILOGA 2: VPRAŠALNIK

1. Po katerih vrstah poslovnih nepremičnin je bilo v tem letu (2003) največje povpraševanje?

- a. pisarnah
- b. trgovinah
- c. gostinskih lokalih
- d. drugo _____

Se je povpraševanje glede na leto 2002 povečalo, zmanjšalo, ostalo nespremenjeno?

- a. povečalo
- b. zmanjšalo
- c. ostalo nespremenjeno

2. Opažate večje zanimanje za nakup ali za najem poslovnih prostorov?

- a. nakup
- b. najem

Koliko je leasinga?

3. Kateri predeli Ljubljane so po vašem mnenju najzanimivejši za vaše stranke (kupce)?

- a. Bežigrad
- b. Šiška
- c. Center
- d. Rudnik
- e. BTC
- f. drugo _____

Zakaj?

4. Kateri faktor je odločilnega pomena pri nakupu oziroma najemu nepremičnin?

- a. cena
- b. lokacija
- c. površina
- d. parkirno mesto
- e. opremljenost
- f. stanje stavbe in urejenost
- g. dostop

- h. ustrežanje zahtevam
- i. drugo _____

5. Ponudba katerih poslovnih nepremičnin je bila v tem letu (2003) največja?

- a. pisarn
- b. trgovin
- c. gostinskih lokalov
- d. drugo _____

6. Se ponudniki poslovnih nepremičnin pogosteje odločajo za njihovo prodajo ali oddajo?

- a. prodaja
- b. oddaja

Koliko je leasinga?

7. Koliko časa v povprečju preteče od prve ponudbe poslovne nepremičnine na trgu do njene prodaje?

Se je ta čas v letu 2003 v primerjavi z letom 2002 podaljšal, skrajšal ali je ostal nespremenjen?

- a. podaljšal
- b. zmanjšal
- c. ostal nespremenjen

8. Verjetno je začetna prodajna oziroma oddajna cena v večini primerov postavljena višje od cene, po kateri je transakcija izvedena. Do kakšnih razlik med omenjenima cenama najpogosteje prihaja?

Kakšni so ekstremi?

9. Trgovina se seli na obrobje mesta (BTC, Rudnik). Zakaj so najemnine v centru mesta, posebno v Stari Ljubljani, še vedno zelo visoke?

10. Kakšen je razkorak med ponudbo posameznih vrst poslovnih prostorov in povpraševanjem po njih?

11. Kakšna gibanja pričakujete pri ponudbi posameznih vrst poslovnih prostorov in povpraševanju po njih v naslednjem letu?

PRILOGA 3: STATISTIČNA ANALIZA ODGOVOROV NA VPRAŠALNIK

Tabela 2: Najbolj iskane poslovne nepremičnine v letu 2003

POSLOVNE NEPREMIČNINE	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Pisarne	13	48,2
Trgovine	2	7,4
Gostinski lokali	1	3,7
Skladišča	7	25,9
Proizvodne hale	2	7,4
Zemljišča za gradnjo poslovnih centrov	2	7,4

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 3: Gibanje povpraševanja v primerjavi z letom poprej

SMER GIBANJA POVPRAŠEVANJA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Povečalo	4	22,2
Zmanjšalo	6	33,3
Ostalo nespremenjeno	7	38,9
Ne vem	1	5,6

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 4: Odločitev o najemu ali nakupu poslovnih nepremičnin

POSLOVNA ODLOČITEV	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Nakup	8	44,4
Najem	8	44,4
Enako	2	11,1

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 5: Najzanimivejše lokacije poslovnih prostorov v Ljubljani

LOKACIJA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Bežigrad	6	33,3
Šiška	3	16,7
Center	12	66,7
Rudnik	3	16,7
BTC	5	27,8
Neposredna bližina obvoznice	11	61,1

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 6: Ključni faktorji za odločitev o nakupu ali najemu poslovne nepremičnine

DEJAVNIKI	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Lokacija	12	66,7
Cena	11	61,1
Parkirno mesto	6	33,3
Urejenost	3	16,7
Ustrežanje zahtevam	3	16,7
Dostop	2	11,1
Površina	2	11,1
Infrastruktura	1	5,6
Kvaliteta	1	5,6
Razpoznavnost	1	5,6

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 7: Struktura ponudbe po poslovnih nepremičninah

POSLOVNE NEPREMIČNINE	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Pisarne	15	71,4
Trgovine	3	14,3
Gostinski lokali	1	4,8
Skladišča	1	4,8
Proizvodne hale	1	4,8

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 8: Odločitev o prodaji ali oddaji poslovnih nepremičnin

POSLOVNE ODLOČITEV	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Prodaja	10	55,6
Oddaja	6	33,3
Enako	2	11,1

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 9: Frekvenčna porazdelitev časa, potrebnega za prodajo oziroma oddajo poslovnih nepremičnin

Čas	Frekvenca f_k	Kumulativna frekvenc f_k^o	Relativna frekvenca F_k	Relativna kumulativna F_k^o
Do 1 meseca	4	4	0,222	0,222
1–4 mesece	6	10	0,333	0,555
4– 6mesecev	2	12	0,111	0,666
6–12 mesecev	3	15	0,167	0,833
1–2 leti	3	18	0,167	1

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 10: Dinamika prodajnega oziroma oddajnega časa poslovnih prostorov

GIBANJE PRODAJNEGA OZIROMA ODDAJNEGA ČASA	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Podaljšal	5	27,8
Skrajšal	3	16,7
Ostal nespremenjen	9	50
Ne vem	1	5,5

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.

Tabela 11: Povprečna odstopanja končne cene od začetne ponudbene cene

ODSTOPANJE	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Od 1 do 2 %	2	11,1
Od 2 do 5 %	2	11,1
Od 5 do 10 %	7	38,9
Od 10 do 15 %	5	27,8
Od 15 do 20 %	2	11,1

Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami.