

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO  
ANALIZA TRGA NEPREMIČNIN V SREDIŠČU  
LJUBLJANE**

**Ljubljana, februar 2003**

**MATEJA ŠTEFANČIČ**

## **IZJAVA**

Študentka Mateja Štefančič izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. prof. Iva Lavrača in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 04.02.2003

Podpis:

---

# KAZALO

<i>UVOD</i> .....	1
<b>1. POSLOVANJE Z NEPREMIČNINAMI</b> .....	2
<b>1.1. ZGODOVINA IN TRENUTNA SITUACIJA TRGA NEPREMIČNIN V SLOVENIJI</b> ....	2
<b>2. ANALIZA TRGA NEPREMIČNIN V LJUBLJANI</b> .....	2
<b>2.1. PONUDBA IN POVPRŠEVANJE NA TRGU NEPREMIČNIN</b> .....	3
2.1.1. Povpraševanje na trgu nepremičnin.....	3
2.1.2. Ponudba na trgu nepremičnin .....	4
2.1.3. Ponudba in povpraševanje na trgu nepremičnin v središču Ljubljane .....	4
<b>2.2. KONKURENCA NA TRGU NEPREMIČNIN</b> .....	5
<b>2.3. PRAVNA SITUACIJA NA TRGU NEPREMIČNIN</b> .....	11
<b>2.4. PROMET NA TRGU NEPREMIČNIN</b> .....	12
<b>2.5. GIBANJE CEN NEPREMIČNIN V LJUBLJANI</b> .....	13
2.5.1. Gibanje cen stanovanjskih enot .....	14
2.5.2. Gibanje cen poslovnih prostorov .....	20
2.5.3. Gibanje cen hiš .....	24
2.5.4. Gibanje cen parcel .....	25
<b>2.6. RAZMERJE MED ZAČETNO IN KONČNO CENO NEPREMIČNINE</b> .....	26
<b>2.7. VPLIV STAROSTI NEPREMIČNIN NA CENO NEPREMIČNIN</b> .....	26
<b>2.8. VPLIV LOKACIJE NA CENO NEPREMIČNIN</b> .....	27
<b>2.9. VPLIV DRUGIH FAKTORJEV NA CENO NEPREMIČNIN - NADSTROPJE, OPREMLJENOST NEPREMIČNINE, LEGA, PARKIRNI PROSTOR OZ. GARAŽA, VARNOST, PROMETNA POVEZANOST</b> .....	28
2.9.1. Vpliv navedenih faktorjev na središče Ljubljane.....	29
<b>2.10. NADSTANDARDNE NEPREMIČNINE</b> .....	30
<b>2.11. PROSTORSKI RAZVOJ LJUBLJANE</b> .....	31
<b>2.12. VPLIV VSTOPA SLOVENIJE V EU NA SLOVENSKE TRG NEPREMIČNIN IN SREDIŠČE LJUBLJANE</b> .....	32
<b>3. PROBLEMI, KI IZSTOPAJO IZ ZGORAJ NAVEDENE ANALIZE TRGA NEPREMIČNIN, TER KORAKI K REŠEVANJU TEH PROBLEMOV V LJUBLJANI</b> ..	33
<b>3.1. SOCIALNI PROBLEM</b> .....	33
3.1.1. Stanovanja za socialne upravičence.....	33
3.1.2. Neprofitna najemna stanovanja .....	34
<b>3.2. PROBLEM NEVZDRŽEVANJA NEPREMIČNIN</b> .....	34
3.2.1. Problem nevzdrževanja nepremičnin v središču Ljubljane in reševanje tega problema .....	35
<b>3.3. PROBLEM VEČJEGA POVPRŠEVANJA PO NEPREMIČNINAH V LETU 2004 IN KORAKI K REŠITVI TEGA</b> .....	36
<b>4. SKLEP</b> .....	37
<b>5. LITERATURA</b> .....	38
<b>6. VIRI</b> .....	38

# UVOD

Odločitev za to diplomsko delo ni bila težka, saj že skoraj štiri leta spremljam dogajanja na Ljubljanskem trgu nepremičnin. To mi je omogočilo ustvariti lastni pogled ter lastno mnenje o stanju in dogajanju na trgu nepremičnin.

Pravica do primernega bivališča je osnovna človekova potreba in temeljna pravica vsakega človeka. Vendar je v Sloveniji zaradi premajhne kupne moči in previsokih cen nepremičnin za precej ljudi pot do lastne strehe nad glavo precej daljša kot sicer.

Trg nepremičnin je pomembno področje, ki ga ne smemo zanemariti. Z njim se sreča vsakdo vsaj enkrat v življenju. Na področju nepremičnin ne gre za majhne zneske (v večini primerov dajo za nakup nepremičnine ljudje vse svoje prihranke, večina pa se jih tudi krepko zadolži), zato je pomembno, da udeleženci v prometu z nepremičninami - tako na strani ponudbe kot na strani povpraševanja - o vseh teh transakcijah dobro razmislijo ter poiščejo pomoč pri ljudeh, ki so strokovno usposobljeni za poslovanje z nepremičninami.

Prav tako ima to področje pomemben vpliv tako na razvoj države in posameznih mest, krajev, kot na tudi na posameznike. Vloga tega trga je zadnja leta vsako leto večja in vsako leto se sproti pojavljajo nova vprašanja in problemi s področja nepremičnin, ki bi jih bilo potrebno rešiti. Potreba in želja po ureditvi trga nepremičnin je v Sloveniji vedno večja - tako s strani ponudnikov kot povpraševalcev na trgu nepremičnin; vse to naj bi vodilo v večje zaupanje v ta trg in udeležence na trgu, posledično pa v sam razvoj in ureditev trga nepremičnin.

Trg nepremičnin prav tako nudi izredne možnosti razvoja. To vidimo predvsem v bodočih investicijskih projektih, raznoliki ponudbi finančnih institucij, strokovnem usposabljanju udeležencev v prometu z nepremičninami, itd.

V nadaljevanju bom predstavila analizo trga nepremičnin v središču Ljubljane in sicer glede na mesto Ljubljana kot celota. Analiza bo zajela pretekla, sedanja in prihodnja dogajanja ter stanja na trgu nepremičnin v središču Ljubljane in v Ljubljani nasploh. Na začetku je kratek uvod v poslovanje z nepremičninami in zgodovino trga nepremičnin v Sloveniji. Nadaljna poglavja zajemajo analizo trga nepremičnin v Ljubljani – ponudba in povpraševanje na trgu nepremičnin; pravna situacija na tem trgu; gibanje cen nepremičnin; vpliv določenih faktorjev, kot so starost, lokacija, nadstropje, opremljenost, lega, parkirni prostor, itd na ceno nepremičnin; nadstandardne nepremičnine; prostorski razvoj Ljubljane; vpliv EU na trg nepremičnin; trenutni problemi na trgu nepremičnin – vsekakor s poudarkom na središču Ljubljane.

# **1. POSLOVANJE Z NEPREMIČNINAMI**

Poslovanje z nepremičninami je širši pojem, ki ne obsega samo prodaje, nakupa, najema in oddaje nepremičnin - torej posredništva v prometu z nepremičninami - temveč obsega tudi druge dejavnosti, kot so upravljanje z nepremičninami, poslovanje z lastnimi nepremičninami, dajanje lastnih nepremičnin v najem ter vse posle, ki so potrebni pri izvajanju naštetih dejavnosti.

Nepremičnina je predmet oziroma stvar, ki predstavlja bistvo poslovanja z nepremičninami . To je hiša (vrstna, dvojček, atrijska, samostojna, dvodružinska, enodružinska hiša), parcela (zazidljiva, nezadljiva, nadomestna, kmetijsko zemjišče), poslovni prostori (trgovski, gostinski prostori, pisarne, skladišča, ...), stanovanja (garsonjere, enosobna, dvosobna, trosobna in večsobna stanovanja), garaža (lesena, zidana, tripleks, garažni boks).

## **1.1. ZGODOVINA IN TRENUTNA SITUACIJA TRGA NEPREMIČNIN V SLOVENIJI**

Trg nepremičnin se je začel razvijati v devetdesetih letih v času osamosvajanja Slovenije. V začetku je bilo stanje tega trga izredno neurejeno - saj se je z nepremičninami lahko ukvarjal vsakdo, ne glede na izobrazbo, znanje in strokovno usposobljenost. Potrebovali so samo mobilni telefon in željo po zaslužku. Zaradi vsega tega je dobilo to področje precej negativni prizvok. Vendar je počasi prišlo do spoznanja, da je potrebno odpraviti vse ovire, ki zavirajo razvoj trga nepremičnin.

Razvoj tržne konkurence je pokazal svoje, saj so se razmere na trgu nepremičnin v zadnjih letih bistveno izboljšale. V okviru ureditve tega trga se je podal predlog Zakona o posredovanju v prometu z nepremičninami, poskuša se urediti zemljiška knjiga v elektronski obliki, denacionalizacija, izboljšanje strokovnega znanja posrednikov v poslovanju z nepremičninami in evidentiranje nepremičnin, ki se je letos izpeljalo v okviru Popisa prebivalstva Statističnega urada RS.

Čeprav je vse skupaj še v povojih, smo v zadnjih letih na zgoraj naštetih področjih urejanja trga nepremičnin v Sloveniji počasi vendar le napredovali.

## **2. ANALIZA TRGA NEPREMIČNIN V LJUBLJANI**

Analiza trga nepremičnin v Ljubljani - in v okviru tega analiza trga nepremičnin v središču Ljubljane - bo obsegala vsa področja, ki delujejo in vplivajo na delovanje in stanje trga nepremičnin.

## **2.1. PONUDBA IN POVPRASEVANJE NA TRGU NEPREMIČNIN**

Ponudba in povpraševanje na slovenskem trgu nepremičnin sta tesno povezana z gibanjem cen nepremičnin in kupno močjo prebivalstva RS.

### **2.1.1. Povpraševanje na trgu nepremičnin**

Na strani povpraševanja na trgu nepremičnin nastopajo potrošniki (fizične ali pravne osebe), ki želijo kupiti ali najeti nepremičnino, vanjo investirati; nastopajo tudi osebe, ki želijo najeti podjetje, katero se ukvarja z upravljanjem in vzdrževanjem nepremičnin itd.

V Sloveniji se srečujemo s povpraševanjem, ki je količinsko usklajeno s ponudbo nepremičnin in varira glede na ceno in lokacijo nepremičnine! Kot sem že omenila sta predvsem cena in kupna moč prebivalstva tista dejavnika, ki bistveno vplivata na ponudbo in povpraševanje po nepremičninah.

Dejstvo je, da se v krajih, kjer je povpraševanje po stanovanjih, stanovanjskih hišah, poslovnih prostorih oziroma stavbnih zemljiščih bistveno večje, srečujemo s problematiko predragih nepremičnin. V Ljubljani kot slovenski prestolnici, univerzitetnem, trgovskem in poslovnem središču, se srečujemo z izredno velikim povpraševanjem po nepremičninah. Vse to vodi v višje cene teh nepremičnin, saj ponudniki primerno povpraševanju oblikujejo cene nepremičnin. Vendar povpraševanje po nepremičninah ni enakomerno skozi vse leto. Vsako večje povpraševanje se pojavi, ko se pojavijo novi ugodni krediti z ugodnimi kreditnimi pogoji; to so npr. Krediti za mlade družine, ki jih je ponudil Stanovanjski sklad Republike Slovenije. To je zadnje tri leta, odkar je bil ta kredit na razpolago, povečalo povpraševanje predvsem po stanovanjskih enotah in hkrati povečalo cene vseh nepremičnin. Zadnji dve leti je prav tako opaziti povečano povpraševanje skozi poletje - predvsem po manjših stanovanjskih enotah - ko se je povečalo število kupcev iz drugih delov Slovenije. Ti so želeli kupiti stanovanje za svoje otroke, ki so prišli študirat v Ljubljano. Potrošniki so namreč prišli do spoznanja, da je bolje kupiti stanovanje na kredit (seveda, če so finančno zmožni kredit odplačevati), kot pa najeti stanovanje in plačevati izredno visoke najemnine (to je velik izdatek predvsem za ljudi z več otroki, ki nameravajo študirat v Ljubljani). Večje povpraševanje se je pojavilo tudi ob prodaji slovenskega podjetja Lek, saj so takrat lastniki delnic Leka le – te prodali denar pa so vložili v nepremičnine.

Do sedaj sem govorila o povpraševanju na trgu nepremičnin na splošno in po stanovanjskih enotah. Kaj pa ostale nepremičnine? Povpraševanje po ostalih nepremičninah (hišah, poslovnih prostorih in parcelah) je dokaj enakomerno in ni večjih nihanj.

Potrebno si je postaviti še eno vprašanje v okviru tega poglavja, ki buri duhove večine bodočih kupcev: kaj se bo zgodilo, ko se bo leta 2004 odprla prva varčevalna shema Nacionalnega stanovanjskega programa? Odgovor je nejasen. Vsekakor bo kar naenkrat izredno veliko povpraševanje po nepremičninah, predvsem po stanovanjskih enotah, saj je veliko takih varčevalcev, ki bodo šli v nakup svoje prve nepremičnine in bodo finančno

zmožni kupiti samo manjšo stanovanjsko enoto. Temu primerna bo morala biti tudi ponudba, sicer lahko pričakujemo izredno povišanje cen vseh nepremičnin - tako v Ljubljani kot v celi Sloveniji.

### **2.1.2. Ponudba na trgu nepremičnin**

Na strani ponudbe nastopajo investitorji, prodajalci (fizične in pravne osebe), ki želijo prodati ali oddati nepremičnino; potem nepremičninska podjetja, ki se ukvarjajo s posredovanjem nepremičnin; gradbena podjetja; podjetja, ki se ukvarjajo z upravljanjem, vzdrževanjem ter ostalimi posli povezanimi s to dejavnostjo, itd.

V Ljubljani se na trgu nepremičnin pojavlja ponudba, ki ne zadosti potrebam potrošnikov. Ponudba sicer je - in kot sem že prej omenila, je količinsko enaka povpraševanju - vendar žal ta ponudba v večini primerov ne zadovolji potrebe potrošnikov. En faktor predstavljajo visoke cene nepremičnin, kar je izredno pogosto (oziroma je celo najpomembnejša stvar, ki vpliva na odločitev o nakupu, prodaji, oddaji ali najemu nepremičnine), na trgu pa se pojavljajo tudi potrošniki z različnimi željami in potrebami in jim ponudba ne ustreza. Določeni potrošniki npr. rajši kupijo starejšo nepremičnino, potrebno obnove, po nižji ceni oziroma kupijo večjo starejšo nepremičnino za isti denar, kot je sicer za ta isti denar manjša in novejša nepremičnina. Bolj aktualna je seveda nepremičnina bližje središču Ljubljane kot na obrobjih. Vsekakor je izredno veliko povpraševanje po novogradnjah - vsak bi želel novejše kot starejše. Vendar je cena tisti faktor, ki ljudi prisili v nakup starejše nepremičnine; čeprav razlika niti ni tako velika. To bom opisala v poglavju Gibanje cen nepremičnin v Ljubljani.

V okviru tega poglavja pa moram tudi navesti, da ocene kažejo, da je treba do leta 2015 zgraditi okoli 15000 novih stanovanj. Če gledamo nazaj, je bil v preteklosti obseg dokončanih stanovanj v Sloveniji leta 1985 11252 stanovanj, leta 1990 7759 stanovanj, od leta 1995 do leta 1999 pa se je število dokončanih stanovanj gibalo med 5000 in 6000 stanovanj letno (Statistični letopis RS 2002, 2002).

Če navedem na kratko še ostale statistične podatke. Med leti 1990 in 1999 je bilo v Sloveniji dokončanih vseh stavb (tako stanovanjskih kot poslovnih stavb, itd.) vedno med 6000 in 7500 stavb letno (Statistični letopis RS 2002, 2002).

### **2.1.3. Ponudba in povpraševanje na trgu nepremičnin v središču Ljubljane**

V središču Ljubljane (središče Ljubljane je ožji del nekdanje občine Ljubljana Center- Stara Ljubljana in njena bližnja okolica) se srečujemo z izredno velikim povpraševanjem po nepremičninah, saj ne predstavlja samo središča Ljubljane, ampak tudi elitno lokacijo. Povpraševanje je izredno veliko, predvsem po staromeščanskih hišah v starem mestnem

jedru- Stara Ljubljana. Ponudba teh nepremičnin je izredno majhna; tiste nepremičnine, ki pa so na razpolago pa so večini ljudem nedosegljive.

In zakaj je povpraševanje tako veliko - saj gre za nepremičnine, ki so stare tudi 150 let in več, pa so ne glede na starost najbolj iskane nepremičnine, ki jih iščejo potrošniki, tako za lastne potrebe kot tudi za investicijo!?

Potrošniki si želijo nepremičnino v središču Ljubljane, ker je center Ljubljane in prav tako center vsega, kar se dogaja v Ljubljani - vse imaš na dlani, v neposredni bližini. So pa staromeščanske hiše tudi zgodovinske vrednosti in vsekakor imajo svoj čar, kot seveda tudi samo življenje v središču Ljubljane. Potrošniki, ki pa kupujejo nepremičnino na omenjeni lokaciji za investicijo, jo kupujejo predvsem zaradi investicije same; vrednost te nepremičnine raste hitreje kot vrednost nepremičnin na ostalih predelih Ljubljane. V primeru oddajanja teh nepremičnin so v središču Ljubljane večje najemnine in s tem tudi večji prihodki, itd.

Dejstvo je, da je v starem mestnem jedru povpraševanje večje in sicer ne zaradi nepremičnin samih, ampak zaradi lokacije. Tu večini niti ni pomembno samo stanje nepremičnine, saj si večina povpraševalcev želi urediti nepremičnino po svojem lastnem okusu.

Po navedenih nepremičninah povprašujejo predvsem arhitekti, ki želijo izživeti svoje ideje o obnovi in izdelavi nepremičnine; investicijska podjetja, ki vidijo priložnost za investicijo in večji prihodek; umetniki, katerim staromeščanska stanovanja dajo navdih za delo; diplomati in poslovne osebe, ker si želijo elitno lokacijo, primerno njihovem statusu in potrebam, itd.

## **2.2. KONKURENCA NA TRGU NEPREMIČNIN**

V Sloveniji je registriranih veliko število nepremičninskih podjetij in agencij. Po nekaterih podatkih je registriranih okoli 800 agencij za promet z nepremičninami, ki poslujejo kot družbe ali samostojni podjetniki. Po podatkih zborničnega združenja za poslovanje z nepremičninami se z nepremičninsko dejavnostjo ukvarja več kot 400 podjetij, od tega jih je dobra polovica resnih in profesionalnih in so posredniki v prometu z nepremičninami (Licence nepremičninskih posrednikov bodo zakonsko urejene. Maj-junij 2000).

V nadaljevanju bom navedla večja nepremičninska podjetja v Sloveniji po posameznih dejavnostih v okviru poslovanja z nepremičninami.

V reviji Svet nepremičnine je navedenih 100 največjih nepremičninskih podjetij v dejavnosti posredništvo v prometu z nepremičninami v Sloveniji po doseženem skupnem prihodku v preteklem letu. V nadaljevanju bom navedla prvih 20 nepremičninskih podjetij v tej dejavnosti.



Tabela 1.: 20 največjih podjetij v Sloveniji rangiranih po višini skupnih prihodkov v dejavnosti posredništvo v prometu z nepremičninami v letu 2001

RANG	NAZIV PODJETJA	KRAJ	SKUPNI PRIHODKI (v tisoč SIT)	ČISTI DOBIČEK (v tisoč SIT)	SREDSTVA (v tisoč SIT)	KAPITAL (v tisoč SIT)	ŠT. ZAP.
1.	R.E. INVEST D. D. Ljubljana	Ljubljana	2.055.324	0	1.025.406	301.037	8
2.	TIBAR D. O. O.	Maribor	655.228	2.865	505.204	8.808	1
3.	PLANET NEPREMIČNINE D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	425.128	1.856	97.848	8.998	14
4.	SVET NEPREMIČNIN D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	332.957	5.680	311.644	45.940	15
5.	KRANJSKA INVESTICIJSKA DRUŽBA D. O. O.	Ljubljana	325.687	0	1.223.724	354.674	10
6.	LB-HIPO D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	306.651	3.582	6.078.698	3.388.329	7
7.	BAUHAUS NEPREMIČNINE IN FINANCIRANJE	Ljubljana	214.226	66.474	1.692.797	201.800	0
8.	GIM D. O. O.	Maribor	159.139	967	328.369	92.184	6
9.	LEVANT D. O. O.	Ljubljana	157.937	9.872	667.090	139.055	0
10.	INTERDOM D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	149.896	3.986	88.729	39.367	8
11.	CUPOLA D. O. O.	Ljubljana	147.222	1.952	169.358	22.546	3
12.	ABC NEPREMIČNINE D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	127.480	63.768	141.400	75.189	1
13.	ELO D. O. O. Dol pri Hrastniku	Dol pri Hrastniku	123.099	53.519	542.099	86.614	1
14.	DIABYS D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	112.892	551	1.382.707	45.917	0
15.	LIVA D. O. O.	Ljubljana	102.231	5.758	580.440	46.058	0
16.	SIB NEPREMIČNINE D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	96.144	406	606.819	7.938	1
17.	P.I.A. NEPREMIČNINE D. O. O.	Ljubljana	93.232	36	138.190	2.721	4
18.	ARA COMPANY D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	91.915	146	240.709	12.562	1
19.	METROPOLA D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	87.244	10.277	39.836	13.626	7
20.	DODOMA D. O. O.	Maribor	80.736	21.597	131.534	46.270	10

Vir: 100 največjih nepremičninskih podjetij. Junij-avgust 2002.

Kot je razvidno iz tabele, je največ nepremičninskih podjetij z najvišjimi skupnimi prihodki iz Ljubljane; vendar navedena podjetja se ne ukvarjajo samo s posredovanjem nepremičnin, temveč gre med njimi tudi za investicijska podjetja: npr. R.E. Invest je nepremičninsko podjetje, katerega dejavnosti so usmerjene večino v investicijska vlaganja, iz česar večina

njihovega prihodka tudi izhaja. To podjetje se z posredovanjem pri prodaji nepremičnin ne ukvarja, temveč se ukvarja s tako imenovanim investijskim inženiringom - priprava projektov, spremljanje in vodenje naložbe in včasih tudi gradnja objektov.

Torej ta lestvica ne zajema samo podjetij, ki se ukvarjajo izključno s posredovanjem nepremičnin, temveč so uvrščena v lestvico tudi druga podjetja, ki so sicer registrirana za to dejavnost, delujejo pa tudi na drugih področjih poslovanja z nepremičninami.

Žal pa ta lestvica ni točna, saj je na trgu nepremičnin veliko podjetij, ki imajo posredovanje z nepremičninami za sekundarno dejavnost in zaradi tega niso zajeta v zgoraj navedeni lestvici, čeprav njihov prihodek niti ni tako skromen.

V okviru poslovanja z nepremičninami moram opozoriti tudi na nepremičninska podjetja v dejavnosti poslovanje z lastnimi nepremičninami.

Tabela 2: 10 največjih podjetij v Sloveniji v letu 2001, rangiranih po višini skupnih prihodkov v dejavnosti poslovanje z lastnimi nepremičninami

RANG	NAZIV PODJETJA	KRAJ	SKUPNI PRIHODKI (v tisočih SIT)	ČISTI DOBIČEK (v tisočih SIT)	SREDSTVA (v tisočih SIT)	KAPITAL (v tisočih SIT)	ŠT. ZA P.
1.	SKB-NEPREMIČNINE & LEASING	Ljubljana	3.556.682	0	6.456.369	784.529	23
2.	MEBLES D. O. O. Medvod	Medvode	1.706.588	1.612	5.184.290	662.890	20
3.	SAVA IP D. O. O.	Ljubljana	1.353.523	117.349	5.944.513	1.277.791	16
4.	PREFAB D. O. O.	Koper	711.611	343	1.507.828	2.920	0
5.	ADR-ING D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	597.455	7.672	406.203	14.238	5
6.	PROTOKOL D. O. O.	Idrija	445.166	94.872	502.766	380.791	31
7.	GIMAS D. O. O.	Lenart v S.G.	366.420	37.592	704.520	118.014	57
8.	ŽŠ-PROSTAND D. O. O. Štore	Štore	338.261	5.607	1.876.271	1.615.250	12
9.	SOBOTA-CENTER D. O. O.	Muska Sobota	266.603	91.961	905.156	140.482	0
10.	JAVNO PODJETJE ZA GOSP. S STAVB. ZEMLJIŠČI	Maribor	256.424	35.222	1.899.600	47.671	12

Vir: 100 največjih nepremičninskih podjetij. Junij-avgust 2002.

V ospredju je podjetje SKB-NEPREMIČNINE & LEASING, katerega osnovna dejavnost je nakup in prodaja nepremičnin, posredovanje nakupa in prodaje nepremičnin, nakup in prodaja podjetij, "sale and lease back". Na drugem mestu je podjetje Mebles d. o. o., ki je dejavno na področju lesarstva in gradbeništva. Njihov proizvodni program obsega načrtovanje in

izgradnjo montažnih hiš, ter lesenih konstrukcij. Na tretjem mestu pa je podjetje SAVA IP d. o. o., katerega osnovni poslovni predmet je financiranje različnih nepremičninskih projektov, njihova gradnja in prodaja. Podjetje opravlja tudi inženiring posle za potrebe različnih investitorjev. Ima tudi nekaj kapitalskih naložb, v zadnjem času pa je del dejavnosti usmerjen tudi v oddajanje lastnih nepremičnin v dolgoročni najem.

V tej dejavnosti nastopajo podjetja, ki imajo izredno velike prihodke, prihajajo pa iz različnih krajev Slovenije.

Poslovanje z nepremičninami zajema poleg navedenih dejavnosti (posredništvo v prometu z nepremičninami, poslovanje za lastnimi nepremičninami) tudi dejavnost dajanje lastnih nepremičnin v najem.

Tabela 3: 10 največjih podjetij v Sloveniji v letu 2001, rangiranih po višini skupnih prihodkov v dejavnosti dajanje lastnih nepremičnin v najem.

RANG	NAZIV PODJETJA	KRAJ	SKUPNI PRIHODKI (v tisočih SIT)	ČISTI DOBIČEK (v tisočih SIT)	SREDSTVA (v tisočih SIT)	KAPITAL (v tisočih SIT)	ŠT. ZAP.
1.	NEPREMIČNINE CELJE D. O. O.	C elje	637.801	6.259	11.766.539	12.318	18
2.	SPEKTER D. O. O. Trbovlje	Trbovlje	527.494	9.944	5.758.822	4.912.422	12
3.	LJUBLJANSKE TRŽNICE D. O. O.	Ljubljana	453.613	30.682	2.704.096	1.940.110	49
4.	DOMEX D. O. O. Hrastnik	Hrastnik	300.658	2.387	3.942.194	3.841.434	24
5.	GLOBUS TRGOVINA D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	263.949	152.759	659.294	154.998	1
6.	EUROLEASE FINANCE D. O. O.	Ljubljana	238.181	0	2.412.760	14.410	0
7.	PRESIDENT D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	215.751	68.759	789.518	188.153	4
8.	F CITJ- GARAŽNA HIŠA D. O. O.	Maribor	213.440	28.516	994.418	180.922	15
9.	INTERMARKET COMMERCE	Brežice	207.284	5.628	1.242.884	341.005	10
10.	TEHNOLOŠKI PARK LJUBLJANA D. O. O.	Ljubljana	157.393	25.129	160.937	73.873	3

Vir: 100 največjih nepremičninskih podjetij. Junij-avgust 2002.

V poslovanje z nepremičninami pa moramo šteti tudi dejavnost upravljanja z nepremičninami za gotovino ali po pogodbi. V reviji Svet nepremičnine je navedenih 100 največjih podjetij v tej dejavnosti in v nadaljevanju sem našela samo prvih 20 največjih podjetij v navedeni dejavnosti.

Tabela 4: 20 največjih podjetij za upravljanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi v Sloveniji v letu 2001, rangiranih po višini skupnih prihodkov

RANG	NAZIV PODJETJA	KRAJ	SKUPNI PRIHODKI (v tisočih SIT)	ČISTI DOBIČEK (v tisočih SIT)	SREDSTVA (v tisočih SIT)	KAPITAL (v tisočih SIT)	ŠT. ZAP.
1.	URBANA D. O. O. Ljubljana	Ljubljana	1.157.537	0	1.117.108	10.310	1
2.	ISKRA INVEST D. D.	Ljubljana	792.925	16.337	736.420	500.539	72
3.	KBM INVEST D. O. O.	Maribor	643.749	56.749	1.455.185	437.764	8
4.	STANOVANJSK O PODJETJE D. O. O.	Ravne na Koroškem	512.020	0	7.179.761	6.668.072	16
5.	ZARJA D. D. Novo mesto	Novo Mesto	492.218	6.993	2.631.080	1.776.552	21
6.	IMO-REAL D. O. O.	Murska Sobota	469.334	55.941	790.539	339.802	1
7.	ZPO CELJE	Celje	440.065	9.833	2.787.178	9.838	15
8.	STAN. ZADRUGA GORENJSKE Z. O. O.	Kranj	258.578	3.136	1.177.492	134.394	15
9.	LESNINA MFT D. O. O.	Ljubljana	223.706	714	169.767	80.089	33
10.	RAZGI-CENTER D. O. O.	Maribor	220.909	9.848	249.731	12.249	17
11.	ATRIJ STAN. ZADRUGA Z. O. O.	Celje	204.968	971	857.100	39.197	23
12.	STANOVANJSK A D. O. O.	Postojna	167.939	1.670	39.639	8.034	5
13.	METALKA STANOVANJSK E STORITVE D. O. O.	Ljubljana	167.771	2.105	504.307	17.935	26
14.	TEVIS- AGENCIJA ZA KADRE D. O. O.	Ljubljana	148.985	0	60.432	11.121	16
15.	HABIT D. O. O. Velenje	Velenje	147.974	7.603	234.270	48.796	13
16.	SUPRA-STAN D.O.O.	Celje	137.439	12.858	250.039	106.604	7
17.	SIPRO D. O. O Žalec	Žalec	126.521	3.764	378.197	21.912	15
18.	DOM D. O. O.	Nova Gorica	124.111	25.840	223.407	109.810	7
19.	NAKLO Logatec	Logatec	122.248	603	85.090	5.664	7
20.	SPO Škofja Loka	Škofja Loka	118.584	7.513	569.636	22.363	16

Vir: 100 največjih nepremičninskih podjetij. Junij-avgust 2002.

Kot vidimo iz zgoraj prikazanih tabel, je konkurenca na področju poslovanja z nepremičninami velika. V začetku so bila na trgu nepremičnin podjetja brez znanja in izkušenj, strokovno in finančno neusposobljena za obvladovanje nepremičninskega trga vendar z veliko željo po hitrem zaslužku. Na žalost zakona, ki bi urejal to področje ni bilo. Zaradi nestrokovnosti in pogoste nepoštenosti na področju nepremičnin je ta stroka dobila izredno negativen prizvok, ki se je drži še danes. Ljudje še vedno nimajo zaupanja v nepremičninska podjetja, čeprav so zdaj na trgu nepremičnin že podjetja, ki se obnašajo profesionalno in strokovno ter so pridobila licenco za opravljanje nepremičninskega posla.

Bistvo vsakega nepremičninskega podjetja je, da svojo dejavnost usmeri predvsem na en del nepremičninskega trga; npr. določena podjetja se ukvarjajo samo z oddajo; določena samo s prodajo; nekatera podjetja se ukvarjajo samo s prodajo stanovanj; spet druga s prodajo hiš, parcel, poslovnih prostorov; določena pa se ukvarjajo na splošno z vsem navedenim. Nekatera podjetja upravljajo z nepremičninami, nekatera tako prodajajo kot upravljajo z nepremičninami, nekatera se ukvarjajo z investicijskimi projekti - torej investirajo, gradijo, prodajajo lastne nepremičnine itd.

Od teh podjetij so se določena specializirala tudi na lokacijo, npr. nekatera delujejo v okviru svoje dejavnosti samo v središču Ljubljane; druga na drugem delu Ljubljane; večina pa jih deluje na splošno v Ljubljani in ožji okolici.

Poleg tega imamo na trgu podjetja, ki delajo samo ekskluzivno in za dalj časa vežejo stranke nase (od nekaj mesecev do enega leta); imamo pa tudi podjetja, ki delajo na podlagi vpisnin, članarin in oglednin.

In kako konkurenca vpliva na trg nepremičnin? Konkurenca vpliva na trg nepremičnin tako pozitivno kot negativno. Konkurenca je zdrava, vendar lahko naredi več škode kot koristi, če ni strokovno usposobljena. Potrošnikom pa vsekakor nudi večjo izbiro storitev in ugodnejše cene le -teh. Vendar je v Sloveniji trg nepremičnin na tem področju še izredno neurejen.

Storitev pri posredovanju z nepremičninami v večini primerov prodaje ali nakupa znaša 2% od vrednosti nepremičnine od posamezne stranke (tako od prodajalca kot od kupca), torej skupaj 4% pri enem nepremičninskem poslu. Vendar zaradi velike konkurence na trgu nepremičnin ta procent niha in pade tudi na skupaj 2% od vrednosti nepremičnine oz. tudi manj. Posredniki so zaradi izredno velike konkurence pripravljeni na kompromise - samo, da posel sklenejo.

Pri najemu oz. oddaji je cena storitve enomesečna najemnina, razen v tistih podjetjih, ki poslujejo na podlagi vpisnin, članarin in oglednin; tam je potrebno plačati tudi te storitve.

Na tem mestu je potrebno omeniti tudi etiko poslovanja nepremičninskih podjetij, ki je zaradi neprofesionalnosti in nestrokovnosti določenih podjetij vprašljiva. Čeprav je podjetje podpisnik Kodeksa o dobrih poslovnih običajih za dejavnost upravljanja in prometa z nepremičninami, ni nujno, da deluje v okviru tega kodeksa. Zaradi vsega tega je dobro preveriti poslovanje nepremičninskega podjetja (na razpolago je IBON, kjer se lahko preveri stanje, boniteta podjetja).

Z večjo konkurenco je povezana tudi večja ponudba nepremičnin; v mislih imam predvsem novogradnje, ki se prodajajo neposredno preko investitorja ali posredno preko ekskluzivnega zastopnika za prodajo teh novogradenj.

»Večja konkurenca – večja ponudba« ima tudi negativno plat, saj se približno 80% že vseljenih, starejših nepremičnin (predvsem stanovanjskih enot), ponuja preko več nepremičninskih podjetij, kar popači realno sliko o ponudbi na trgu nepremičnin in o cenah teh nepremičnin. Ista nepremičnina se tako ponuja preko več nepremičninskih podjetij po različni ceni. V tej smeri je konkurenca deluje negativno. Ustvari namreč nerealno ponudbo.

### **2.3. PRAVNA SITUACIJA NA TRGU NEPREMIČNIN**

Ko se je pojavila potreba po ureditvi nepremičninskega področja, so se vprašanja, ki bi jih bilo potrebno rešiti na tem področju, kar vrstila in še vedno se. Del nepremičninskega področja, ki ga je bilo potrebno urediti, je bila npr. zemljiška knjiga, ki jo želijo posodobiti - dati v elektronsko obliko. Na žalost je vse še v poteku, saj večina nepremičnin - in sicer v večini etažna lastnina - še ni vpisana v zemljiško knjigo. Preden bo to dokončno urejeno, lahko traja še nekaj let. Posredniki in drugi vpleteni na nepremičninskem področju seveda želijo, da bi bilo to čimprej rešeno. Poslovanje z nepremičninami bi se tako precej poenostavilo, predvsem kar se tiče dokumentacije (večji pregled nad realnim stanjem nepremičnin), ki trenutno predstavlja izredno velik problem. Veliko lastnikov nepremičnin ima neurejeno dokumentacijo oziroma so potrebno dokumentacijo celo izgubili. Problem neurejenosti dokumentacije oz. lastništva je v veliki meri prisoten v središču Ljubljane, saj so tu nepremičnine stare 150 let in več. V času njihovega obstoja je prišlo do sprememb tako na področju lastništva kot na nepremičninah samih. Če bi bila zemljiška knjiga urejena, bi se ta problem rešil, prav tako pa bi se zmanjšalo število goljufij, saj je zemljiška knjiga dostopna vsem, torej lahko vsi vidijo realno stanje nepremičnine. Ko bo narejena zemljiška knjiga v elektronski obliki, bo dostopna preko računalnika vsem notarjem. Tako bodo lahko potencialni kupci preverili stanje nepremičnine kar pri notarju, ki jim bo lahko tudi hkrati pregledal dokumentacijo in svetoval. Večina ljudi namreč nima pravne podlage o potrebni dokumentaciji in izpeljavi nepremičninskega posla. Zemljiška knjiga bo torej olajšala delo in povečala zaupanje ljudi pri nakupu nepremičnine ter poenostavila sklepanje posla. Lažje bo tudi pridobivanje kreditov pri nakupu nepremičnine (hipotekarni kredit, leasing, stanovanjski kredit), ki zahtevajo urejeno dokumentacijo. Precej ljudi je namreč moralo najti drugo finančno rešitev, ker dokumentacija za želeno nepremičnino ni bil urejena, morda so se morali želeni nepremičnini celo odpovedati. Z elektronsko urejeno zemljiško knjigo se bo več potrošnikov odločilo za sklenitev posla brez posrednika, saj jim bo lahko preveril stanje in dokumentacijo kar notar. Na druge vidike oz. področja trga nepremičnin pa zemljiška knjiga ne bo imela večjega vpliva.

Področje, ki ga je bilo potrebno urediti, je bila denacionalizacija, ki je vplivala na trg nepremičnin v toliko, kolikor se je na trgu pojavilo večja ponudba nepremičnin in večje povpraševanje!

Urediti pa bi bilo potrebno tudi področje delovanja nepremičninskih podjetij. V pripravi je Zakon o posredovanju z nepremičninami. Predlog zakona določa pogoje za opravljanje

storitev nepremičninskega posredovanja in obveznosti nepremičninskih družb, ureja pa tudi združevanje v Zbornico nepremičninskih posrednikov Slovenije ter zavarovanje njihove odgovornosti. Namen združevanja je dvojen - saj gre po eni strani za zagotavljanje strokovnosti pri opravljanju posredniških storitev, po drugi strani pa za varovanje javnega interesa. Zakon med drugim ureja javna pooblastila in javne evidence pri prometu z nepremičninami ter opredeljuje strokovne podlage za posamično ocenjevanje tržne vrednosti nepremičnine. Zakon nepremičninska podjetja obvezuje, da posredniške storitve zanje opravljajo le tisti nepremičninski posredniki, ki izpolnjujejo zakonske pogoje oziroma imajo licenco; nepremičninska podjetja pa so odgovorna za škodo, ki jo povzroči njen nepremičninski posrednik. Predpisuje tudi najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje. Nepremičninska družba sme začeti z dejavnostjo šele po tem, ko se izkaže, da ima njen nepremičninski posrednik licenco Zbornice nepremičninskih posrednikov Slovenije za opravljanje storitev posredovanja in je vpisan v zbornični imenik nepremičninskih posrednikov (Zakon o nepremičninskem posredovanju – prva obravnava, 2002). Ureditev tega področja bi vplivalo predvsem na zaupanje ljudi v nepremičninski trg in udeležence na tem trgu, izboljšala bi trenutno delovanje tega trga in zmanjšala število prevar, itd. Pravna situacija torej bistveno vpliva na trg nepremičnin, na njegov razvoj, na samo delovanje in na potek aktivnosti v okviru poslovanja z nepremičninami in trga nepremičnin.

## **2.4. PROMET NA TRGU NEPREMIČNIN**

Kakšen je resnično promet na trgu z nepremičninami, ne vemo. Ta podatek bi lahko dobili na Davčni upravi RS, ki te podatke ima a jih ne da, vendar tudi ti podatki žal niso točni, saj prihaja do določenih odstopanj.

Odstopanja se pojavljajo, ker veliko ljudi piše na pogodbo (lahko kupoprodajno, menjalno ali darilno pogodbo) nižjo ceno, kot jo sicer plačajo oz. dobijo za nepremičnino. Razlogov za to je veliko: ali želijo plačati manj davka ali pa še niso tri leta lastniki nepremičnine (v tem primeru morajo poleg 2% davka na nepremičnino plačati še 30% davek na dobiček, zato znižajo ceno, da se izognejo plačilu tega davka). Teh primerov je sicer vsako leto manj, saj večina ljudi jemlje pri nakupu stanovanj stanovanjske kredite, pri čemer je pomembno, da je v pogodbi navedena realna cena stanovanja, saj tako dobijo več kredita.

Do odstopanj prihaja tudi, ker je večina prodaje v tuji valuti, daljši so roki plačil, določeni devizni tečajji, kot npr. valuta EU, pa vsakodnevno rastejo. Zaradi tega prihaja do razlik med ceno, ki je navedena v pogodbi in ceno, ki je v realno plačana oz. dobljena za nepremičnino.

Zaradi vsega navedenega bi bilo zelo težko realno oceniti promet z nepremičninami v Sloveniji. Če bi bilo to mogoče, bi Davčni urad RS lahko dal najbolj natančne podatke.

Nekaj, kar bi bilo lahko uporabno kot evidenca o prometu z nepremičninami in o njihovih cenah, naj bi vzpostavil tudi novi zakon o posredovanju v prometu z nepremičninami. Predlagani sta dve besedili in obe vsebujeta določilo o zbiranju podatkov. Nepremičninska agencija naj bi namreč vodila posredniški dnevnik o vseh posredovanjih: beležila naj bi

podatke o ponudbeni ceni nepremičnine, realizirani ceni, če je prišlo do prodaje, tehnične podatke o nepremičnini, finančne pogoje posla in podatke o strankah (Zakon o nepremičninskem posredovanju – prva obravnava, 2002). Na to je bilo več pripomb - predvsem s strani nepremičninskih podjetij - saj bi za njih to pomenilo dodatni strošek. Postavlja pa se tudi vprašanje, komu bodo ti podatki posredovani - vprašanje varovanja podatkov – in v kakšne namene se bodo ti uporabili.

Na tem mestu pa moram omeniti še nekaj: ocenjeno je, da opravijo nepremičninske agencije le 20 % prometa z nepremičninami in da se večino prometa z nepremičninami sklene med udeleženci v prometu z nepremičninami brez posrednika (v mislih imam predvsem dejavnost posredništvo v prometu z nepremičninami). Zaradi tega evidenca o prometu z nepremičninami s strani posrednikov ne bi podala realne slike o prometu z nepremičninami.

## **2.5. GIBANJE CEN NEPREMIČNIN V LJUBLJANI**

Cene nepremičnin v Sloveniji, zlasti v Ljubljani, zadnja leta neprenehoma rastejo. Za koliko, žal ne moremo točno odgovoriti - saj ni na razpolago nobene verodostojne baze podatkov, iz katere bi bilo mogoče sklepati o gibanjih cen na nepremičninskem trgu (razen podatkov davčnih uprav, ki predstavljajo najboljši približek realnemu stanju gibanja cen nepremičnin). Vendar davčna uprava RS teh podatkov ne daje na vpogled oziroma ti podatki niso dostopni javnosti. Sama sem poskušala pridobiti podatke v tej smeri, vendar zaman. Takšno bazo bi potrebovala ne le nepremičninska stroka, ampak tudi tvorci stanovanjske politike.

Vsekakor je gibanje cen nepremičnin ter cene same pomemben faktor - če ne celo najbolj pomemben faktor - ki vpliva na razmere na trgu nepremičnin.

V nadaljevanju bom predstavila gibanje cen nepremičnin v Ljubljani, in sicer stanovanjskih enot v zadnjih štirih letih; poslovnih prostorov, hiš in parcel pa v letu 2001 - seveda v okviru podatkov, ki so mi bili na voljo.

Zbrala sem podatke določenih nepremičninskih podjetij, ki so pristala na sodelovanje in so bila pripravljena te podatke posredovati. Pri stanovanjskih enotah sem uporabila bazo podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana za vsa štiri leta nazaj. Podatke o poslovnih prostorih, parcelah in hišah pa sem dobila pri naslednjih nepremičninskih podjetjih: Agenciji Vitraž d. o. o., Likof d. o. o., Mitnica - Agencija za nepremičnine in inžinerske sodne cenitve in Commerce d. o. o., preko razgovorov, saj nobeno podjetje noče dati vpogled baze podatkov (zaradi varovanja podatkov o nepremičninah in strankah). Če gledamo količinsko sem v svoji analizi zajela samo 1% prodanih nepremičnin v Ljubljani. To je vsekakor samo ocena in približek stanja gibanja cen posameznih nepremičnin. Če bi namreč želeli oceniti realno stanje bi morali zajeti vse nepremičnine, ki so bile prodane v določenem obdobju - tako preko nepremičninskih podjetij kot brez njih.



## 2.5.1. Gibanje cen stanovanjskih enot

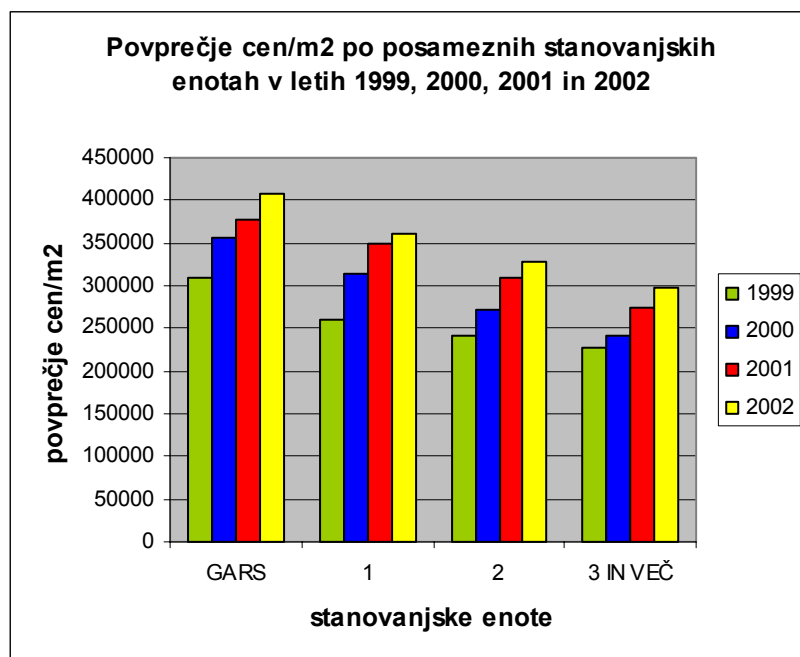
Moja analiza gibanja cen stanovanjskih enot sloni na bazi podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana, ki se ukvarja s prodajo stanovanj v Ljubljani in ožji okolici. Vanjo sem zajeta vsa stanovanja, ki so bila prodana v Ljubljani preko tega podjetja v letih 1999, 2000, 2001 in 2002. To podjetje je prodalo v Ljubljani leta 1999 54 stanovanj, leta 2000 50 stanovanj, leta 2001 76 stanovanj in leta 2002 108 stanovanj, kar predstavlja cca 1% prodanih stanovanjskih enot v Ljubljani. Te podatke sem zajela in izračunala povprečje cen/m<sup>2</sup>, maksimalne in minimalne cene/m<sup>2</sup> stanovanj, povprečje cen/m<sup>2</sup> po nekdanjih občinah mesta Ljubljane in po starosti. Za te izračune sem se odločila, ker sem opazila, da potrošniki želijo predvsem te podatke. Vse to je prikazano v nadaljevanju.

Tabela 5: Povprečje cen/m<sup>2</sup> po pos. stanovanjskih enotah v letih 1999, 2000, 2001 in 2002

<b>STANOVANJSKE ENOTE</b>	1999 (v SIT)	2000 (v SIT)	2001 (v SIT)	2002 (v SIT)
GARSONJERE	308208	357182	378188	408060
1 SOBNE	259965	314710	348863	361957
2 SOBNE	240982	271714	310280	328876
3 IN VEČ SOBNE	226781	242229	275138	297382

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

Slika 1: Povprečje cen/m<sup>2</sup> po posameznih stanovanjskih enotah v letih 1999, 2000, 2001 in 2002



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

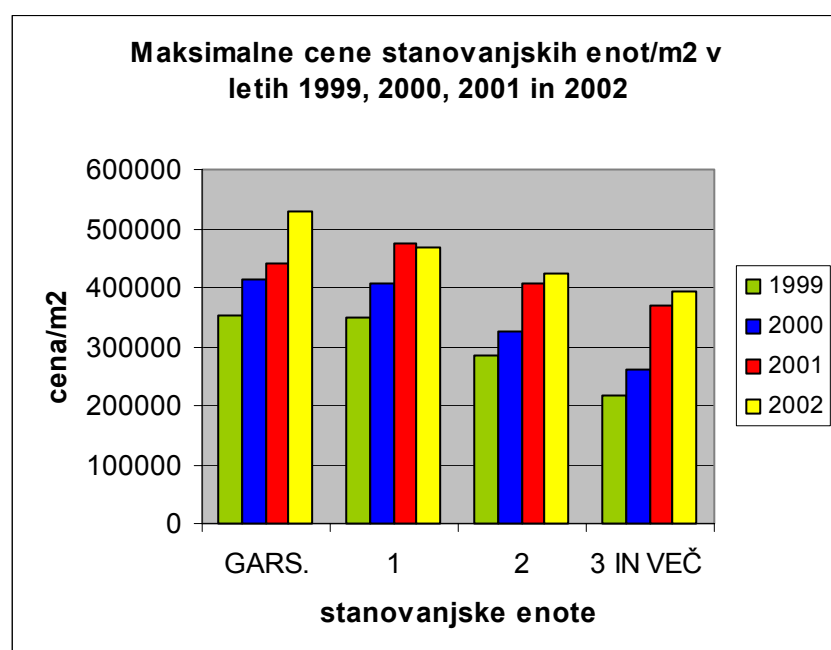
V vseh štirih letih je bila rast povprečja cen/m<sup>2</sup> enakomerna pri vseh stanovanjskih enotah. Ne glede na leto je bilo najvišje povprečje cen/m<sup>2</sup> pri garsonjerah in najnižje pri 3 in več sobnih stanovanjih. V letu 2002 je bila povprečna cena/m<sup>2</sup> pri garsonjerah 408060 SIT/m<sup>2</sup> in je bila v tem letu za 12,74 % višja glede na enosobna stanovanja, za 24,08 % višja glede na dvosobna stanovanja in za 37,22 % višja glede na trosobna stanovanja.

Tabela 6: Maksimalne cene stanovanjskih enot / m<sup>2</sup> dosežene v letih 1999, 2000, 2001 in 2002

STANOVANJSKE ENOTE	1999 (v SIT)	2000 (v SIT)	2001 (v SIT)	2002 (v SIT)
GARSONJERE	352162	413882	441110	530387
1 SOBNE	348830	408129	474877	466636
2 SOBNE	283809	326824	406001	422579
3 IN VEČ SOBNE	218151	261255	369117	392512

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

Slika 2: Maksimalne cene stanovanjskih enot/m<sup>2</sup> v letih 1999, 2000, 2001 in 2002



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

Iz slike 2 je razvidno, da so v navedenih štirih letih dosežene maksimalne cene/m<sup>2</sup> po posameznih stanovanjskih enotah rastle. Zadnji dve leti ni velike razlike, razen pri garsonjerah, kjer je bila maksimalna cena/m<sup>2</sup> v letu 2002 530387 SIT/m<sup>2</sup>, kar je za 20,24 %

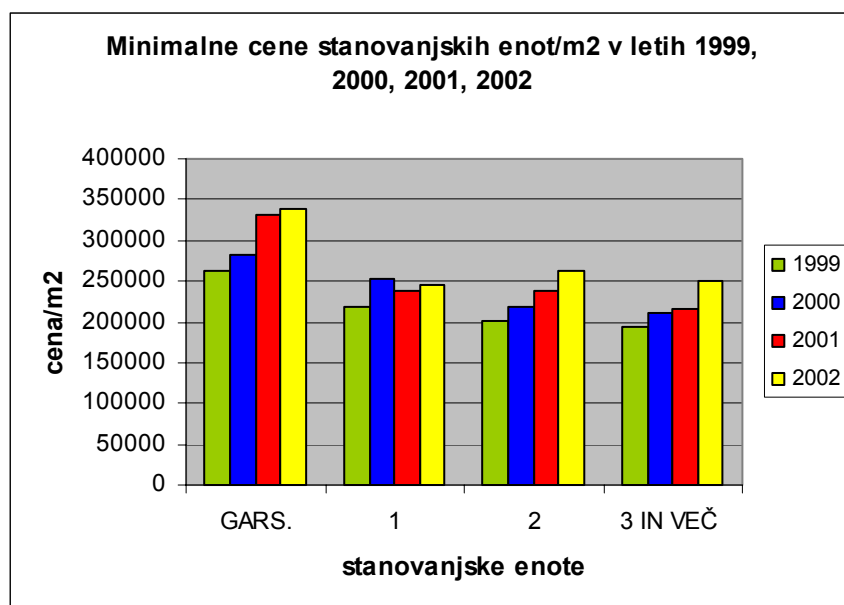
več glede na leto 2001. Vendar takšno ceno/m<sup>2</sup> dosežejo novejši garsonjere na lokaciji, ki je blizu Centra ali v samem središču Ljubljane, kjer lahko dosežejo še višjo ceno/m<sup>2</sup>. Pri enosobnih stanovanjih je celo majhen padec maksimalne cene/m<sup>2</sup> v letu 2002 glede na prejšnje leto.

Tabela 7: Minimalne cene stanovanjskih enot / m<sup>2</sup> v letih 1999, 2000, 2001 in 2002

<b>STANOVANJSKE ENOTE</b>	1999(v SIT)	2000(v SIT)	2001 (v SIT)	2002 (v SIT)
GARSONJERE	263588	283348	332437	337465
1 SOBNE	218182	251889	237092	245098
2 SOBNE	200143	218943	237394	262289
3 IN VEČ SOBNE	194797	210889	216068	249377

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

Slika 3: Minimalne cene stanovanjskih enot/m<sup>2</sup> v letih 1999, 2000, 2001 in 2002



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d.o.o. Ljubljana.

Kot vidimo iz slike 3, se minimalne cene/m<sup>2</sup> po posameznih stanovanjskih enotah v zadnjih štirih letih ne razlikuje veliko, razen pri garsonjerah, kjer je bila minimalna cena/m<sup>2</sup> v letih 2001 in 2002 višja v primerjavi z letoma 2000 in 1999. Občutno povišanje minimalne cene/m<sup>2</sup> je v letu 2002 opaziti tudi pri dvosobnih in tri in večsobnih stanovanjskih enotah.

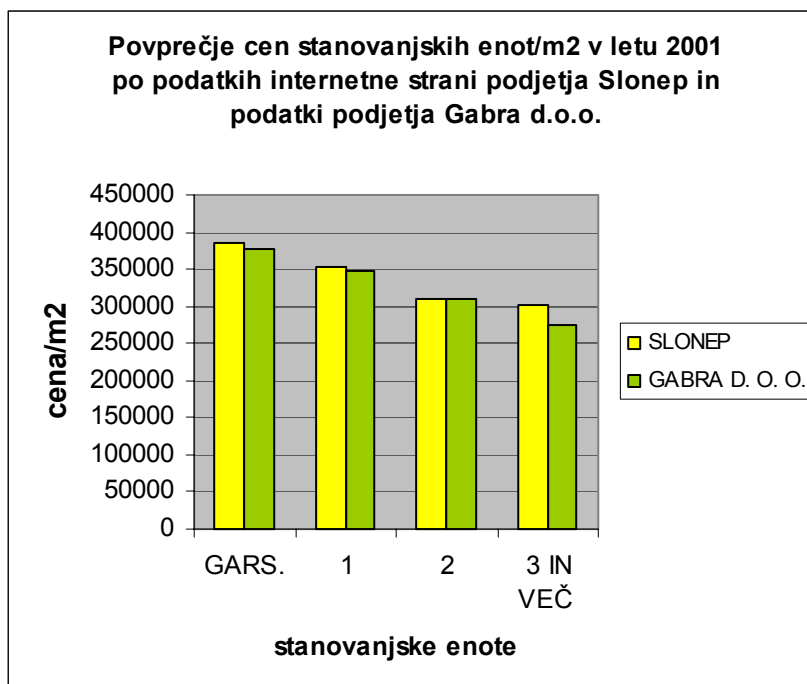
Če primerjamo podatke iz Tabele 6 in Tabele 7 vidimo, da so razlike med maksimalno ceno/m<sup>2</sup> in minimalno ceno/m<sup>2</sup> kar precejšnje. Npr. v letu 2002 je bila maksimalna cena/m<sup>2</sup> garsonjere za 36,37 % višja od minimalne cene/m<sup>2</sup> garsonjere v istem letu, katero dosežejo starejše nepremičnine na lokaciji, ki je precej daleč od središča Ljubljane.

Tabela 8: Povprečje cen/m<sup>2</sup> po posameznih stanovanjskih enotah v letu 2001 v okviru analize podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana in podatkov internetne strani podjetja Slonep

STANOVANJSKE ENOTE	SLONEP (v SIT)	GABRA D.O.O. (v SIT)
GARSONJERE	385253	378188
1 SOBNA	353047	348863
2 SOBNA	309331	310280
3 IN VEČ SOBNA	303023	275138

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o. Ljubljana in internetna stran podjetja Slonep.

Slika 4: Povprečje cen/m<sup>2</sup> po posameznih stanovanjskih enotah v letu 2001 v okviru analize podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana in podatkov internetne strani podjetja Slonep



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana in internetna stran podjetja Slonep.

Da sem podatke lahko priredila svoji analizi nepremičninskega trga, sem povprečje cen/m<sup>2</sup> podjetja Slonep spremenila v tolarje (za osnovo je služil povprečni devizni tečaj bivše nemške marke v letu 2001 – 110,6731 SIT = 1 DEM).

Iz slike 4 je razvidna razlika cen/m<sup>2</sup> nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana in podatkov internetne strani podjetja Slonep. Takšna razlika v cenah je posledica dejstva, da podatki podjetja Slonep slonijo na bazi podatkov – t.j. cenah stanovanj - , ki se ponujajo na

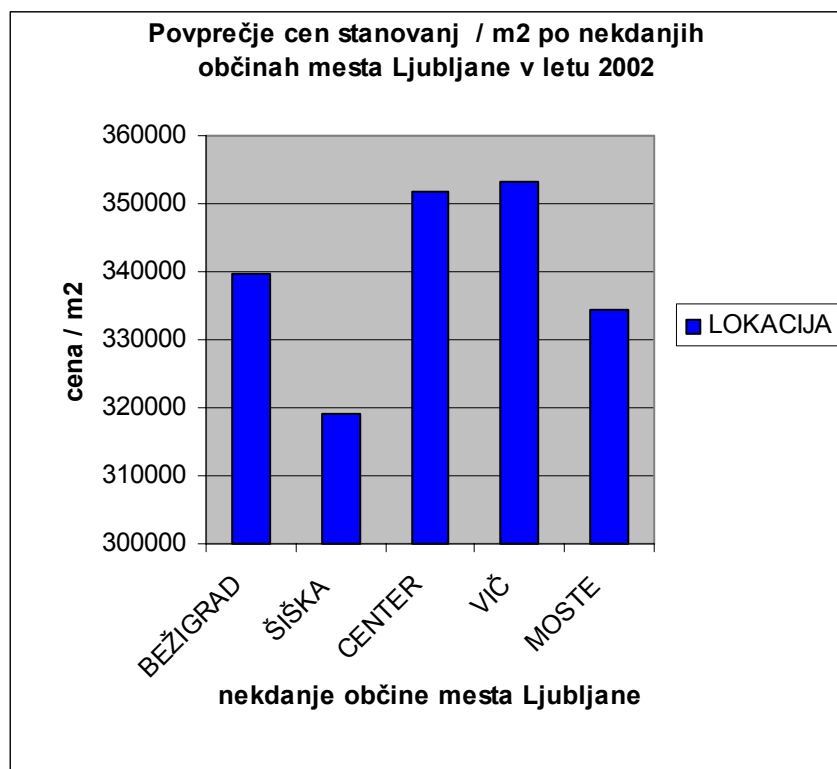
trgu nepremičnin in so objavljene na njihovih spletnih straneh. Gre torej za nastavljene oziroma začetne cene, medtem ko so v analizi cen/m<sup>2</sup> podjetja Gabra d. o. o. uporabljene končne prodajne cene stanovanjskih enot. Razlika v cenah/m<sup>2</sup> obeh podjetij je torej razlika med začetno in končno ceno/m<sup>2</sup>. Razlike so izredno majhne, razen pri večjih stanovanjskih enotah, saj so tukaj začetne cene višje. Ta razlika bi bila lahko tudi večja - saj je v večini primerov začetna cena še višja. Vendar se te cene ponavadi ne oglašujejo (torej tudi niso zajete v podatkih internetne strani podjetja Slonep), saj ne bi privabile kupce.

Tabela 9: : Povprečje cen stanovanj/m<sup>2</sup> po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v letu 2002

<b>NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE</b>	<b>LETO 2002 (v SIT)</b>
BEŽIGRAD	339754
ŠIŠKA	319192
CENTER	351725
VIČ	353205
MOSTE	334337

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

Slika 5: Povprečje cen stanovanj na m<sup>2</sup> po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v letu 2002



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d.o.o. Ljubljana.

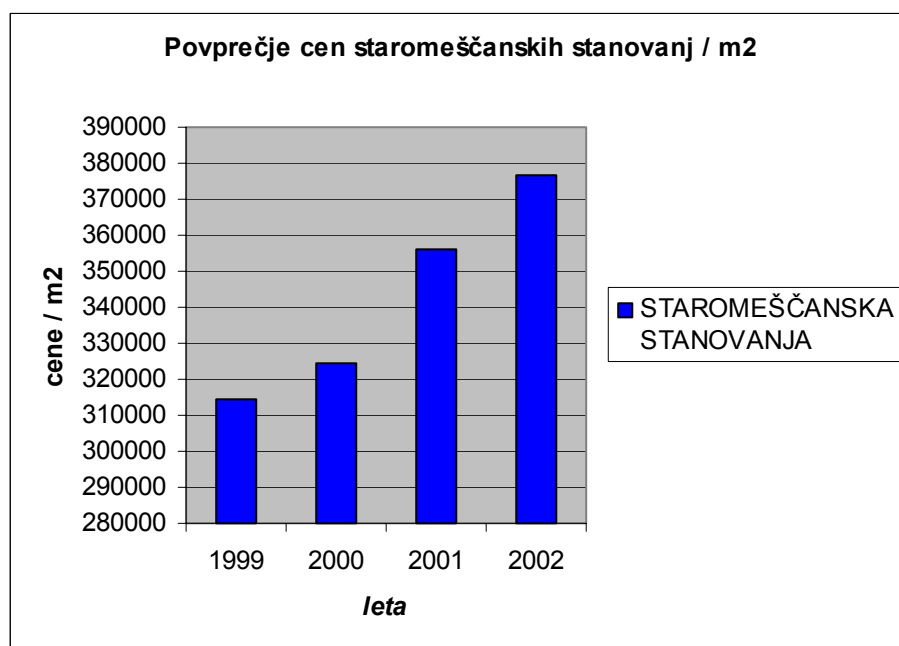
Podatki nepremičninskega podjetja Gabra d.o.o., Ljubljana so podali rezultate kot so vidni v Tabeli 9 in Sliki 5. Najvišja povprečna cena stanovanj/m<sup>2</sup> se je dosegla v nekdanji občini Vič in Center, na tretjem mestu je Bežigrad (v povprečju za 3,4 % nižje cene/m<sup>2</sup> glede na nekdanjo občino Center), ki ne zaostaja veliko za navedenima občinama, nato Moste (v povprečju za 4,9 % nižje cene/m<sup>2</sup> glede na občino Center) in presenetljivo najnižja povprečna cena stanovanj/m<sup>2</sup> se je v tem podjetju dosegal v Šiški (v povprečju za 9,25 % nižje cene/m<sup>2</sup> glede na nekdanjo občino Center). Vendar so razlike v cenah majhne in kažejo približno stanje na trgu nepremičnin. Na splošno so najdražje nepremičnine v nekdanji občini Center in Vič, vendar tudi drugje v Ljubljani najdemo nepremičnine, ki dosežejo te cene.

Tabela 10: Povprečje cen staromeščanskih stanovanj/m<sup>2</sup> v Ljubljani v letih 1999, 2000, 2001 in 2002

LETA	(v SIT)
1999	314374
2000	324223
2001	356141
2002	376659

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o. Ljubljana.

Slika 6: Povprečje cen staromeščanskih stanovanj / m<sup>2</sup> v Ljubljani v letih 1999, 2000, 2001 in v letu 2002



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d.o.o. Ljubljana.

Iz slike 6 je razvidno, da je v navedenih štirih letih precejšnja, vendar enakomerna rast povprečja cen staromeščanskih stanovanj / m<sup>2</sup>. V letu 2002 doseže ta povprečna cena/m<sup>2</sup> v podjetju Gabra d. o. o. 376.659 SIT/m<sup>2</sup> in je za 5,76 % višja glede na leto 2001.

V analizo nisem vključila novogradenj in nadstandardnih stanovanj, saj predstavljajo razred zase, saj dosežejo tudi temu primerno višje cene.

In kaj lahko sklepamo iz zgoraj prikazanih podatkov? Zgoraj prikazani podatki so podali predvsem sliko o tem, da so cene stanovanjskih enot v zadnjih letih rastle precej in sicer dokaj enakomerno skozi zadnja štiri leta (glej Tab 5. in Sliko 1., str. 15) . Prikazana je tudi razlika med začetno, nastavljeno ceno in končno ceno (glej Tab. 8 in Sliko 4, str. 18). Vidimo, da so nepremičnine najdražje v nekdanji občini Center in Vič (glej Tab. 9 in Sliko 5, str. 19), kar vodi do spoznanja, da so med najdražjimi tudi nepremičnine v središču Ljubljane (kot ožji del nekdanje občine Center).

Doslej je bilo prikazano gibanje cen pri prodaji oz. nakupu stanovanjskih enot. Do sedaj nisem nič omenila gibanja cen v primeru najema oz. oddaje stanovanjskih enot. Podatki o tem mi žal niso bili dostopni v taki količini, da bi jih lahko analizirala. Vsekakor je nižja cena najema oz. oddaje manjših stanovanjskih enotah. Cena najema oz. oddaje je različna tudi glede na lokacijo; najdražja so staromeščanska stanovanja in imajo bistveno višje najemnine od stanovanjskih enot na drugih lokacijah.

## **2.5.2. Gibanje cen poslovnih prostorov**

V nadaljevanju bom prikazala gibanje cen poslovnih prostorov – pisarniški in trgovski prostori. Gibanja cen gostinskih prostorov in industrijskih objektov nisem prikazala, ker mi podatki niso bili na razpolago.

Pisarniški prostori so prikazani po poslovnih stavbah in nekdanjih občinah mesta Ljubljane, saj je od poslovne stavbe in lokacije odvisna cena/m<sup>2</sup> le – teh. Seveda je cena odvisna tudi od ostalih faktorjev – opremljenosti stavbe, starosti, dostopa, parkirnega prostora, itd. V središču Ljubljane sta najbolj pomembna predvsem zadnja dva faktorja (dostop, parkirni prostor), kar predstavljata precejšen problem središča Ljubljane, kot bom navedla v nadaljevanju. Ostali faktorji so in niso pomembni (odvisno od potreb in statusa oseb, ki povprašujejo po teh nepremičninah), saj je za večino, ki povprašujejo po pisarniških prostorih v središču Ljubljane pomembna predvsem lokacija in okolica nepremičnine. Odvetniki in notarji npr. želijo kupiti pisarniške prostore blizu sodišča, itd.

Tabela 11: Povprečne cene/m<sup>2</sup> poslovnih prostorov - pisarn po poslovnih oziroma poslovno - stanovanjskih stavbah v letu 2001

<b>LOKACIJA</b>	<b>POSLOVNE STAVBE</b>	<b>POVPREČNA CENA /m<sup>2</sup> (v SIT)</b>
BEŽIGRAD	Bežigrajski dvor	410000
	WTC	470000
	Lesnina	390000
	Astra	290000
	Hidroinženiring	260000
	Termika	245000
	Industrijski biro	280000
	Župančičeva jama	350000
	ŠIŠKA	Celovška cesta v celoti
Stara cerkev		235000
Stegne		215000
VIČ	Gruda	235000
	Tržaška cesta v celoti	290000
	Trnovo	580000
MOSTE	Šmartinska- BTC	od 260000 do 320000
	Letališka-BTC	od 260000 do 320000
	Zelena Jama	od 260000 do 320000
CENTER	Metalka	od 290000 do 410000
	Kompas	470000
	Avtotehna	od 290000 do 350000
	Kozolec	290000
	Elektrotehna	1288000
	odvetniške pisarne	od 290000 do 350000

Vir: Podatki pridobljeni na podlagi pogovorov z direktorji ali komercialisti naslednjih nepremičninskih podjetij: Agencije Vitraž d. o. o., Likof d. o. o. in Mitnica.

Cene so različne in dosežejo različno ceno/m<sup>2</sup> neglede na lokacijo. Cene pisarniških prostorov /m<sup>2</sup> se razlikujejo glede na poslovne stavbe v katerih se nahajajo in nanje lokacija niti ne vpliva v takšni meri kot bi pričakovali.

Za bolj nadzoren prikaz tega področja, bom predstavila še maksimalno in minimalno ceno/m<sup>2</sup> pisarniških prostorov po nekdanjih občinah mesta Ljubljane.

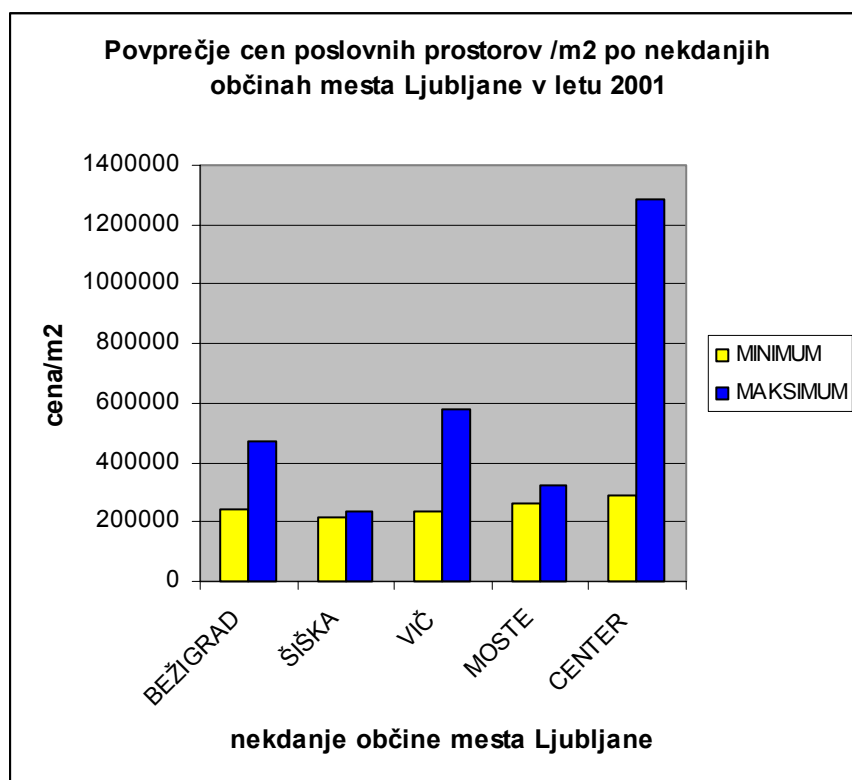


Tabela 12: Minimalna in maksimalna povprečna cena/m<sup>2</sup> pisarniških prostorov po nekdanjih občinah mesta Ljubljana v letu 2001

NEKDANJE OBČINE MESTA LJUBLJANE	MINIMALNA POVPREČNA CENA / m <sup>2</sup>	MAKSIMALNA POVPREČNA CENA / m <sup>2</sup>
BEŽIGRAD	245000	470000
ŠIŠKA	215000	235000
VIČ	235000	580000
MOSTE	260000	320000
CENTER	290000	1288000

Vir: Podatki pridobljeni na podlagi pogovorov z direktorji naslednjih nepremičninskih podjetij: Agencije Vitraž d. o. o., Likof d. o. o. in Mitnica.

Slika 7: Minimalna in maksimalna povprečna cena/m<sup>2</sup> pisarniških prostorov po nekdanjih občinah mesta Ljubljane v letu 2001



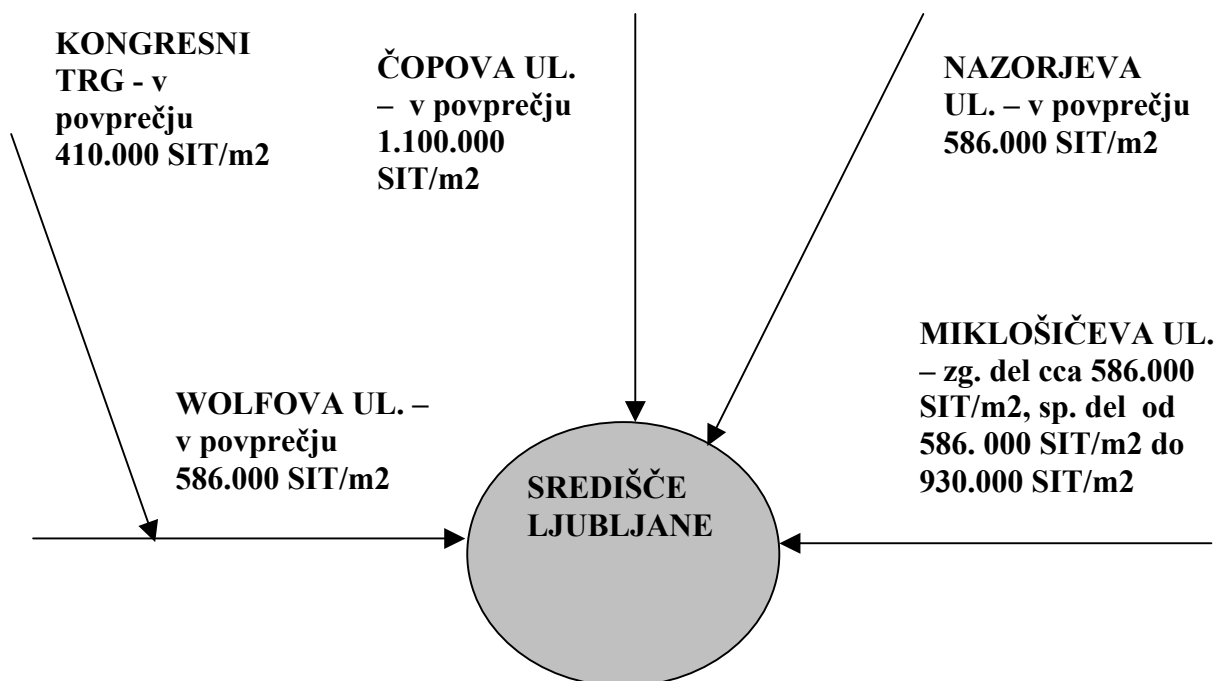
Vir: Podatki pridobljeni na podlagi razgovora z direktorji naslednjih nepremičninskih podjetij: Agencije Vitraž d. o. o., Likof d. o. o. in Mitnica.

Neglede na lokacijo je mogoče najti pisarniške prostore z minimalno ceno/m<sup>2</sup> do 215.000 SIT. V nekdanji občini Center so sicer to pisarniški prostori, ki so ali polkletni ali potrebni celovite obnove ali na obrobju Centra.

Največjo maksimalno povprečno ceno/m<sup>2</sup> dosežejo pisarniški prostori v Centru, sledita Vič (predvsem Trnovo) in Bežigrad, ki ne zaostajata veliko za Centrom, nato Moste ( predvsem BTC, ki predstavlja največji poslovno- trgovski center v Ljubljani in Sloveniji nasploh) in najnižjo maksimalno povprečno ceno/m<sup>2</sup> doseže Šiška.

Rast velikih trgovskih centrov je izrinilo marsikaterega trgovca iz središča Ljubljane. To pa ni vplivalo na padec cen za nakup in najem trgovskih prostorov v središču Ljubljane. Daleč najbolj izstopajoče po iskanju lokacije v Ljubljani so Čopova ul., Miklošičeva ul., Wolfova ul., Nazorjeva ul., Prešernov trg in Mestni trg, ki predstavljajo trgovsko središče v središču Ljubljane. Gibanje cen na omenjenih lokacijah je prikazan v Sliki 8.

Slika 8: Prikaz povprečja cen/m<sup>2</sup> poslovnih prostorov - trgovskih lokalov v letu 2001 v središču Ljubljane



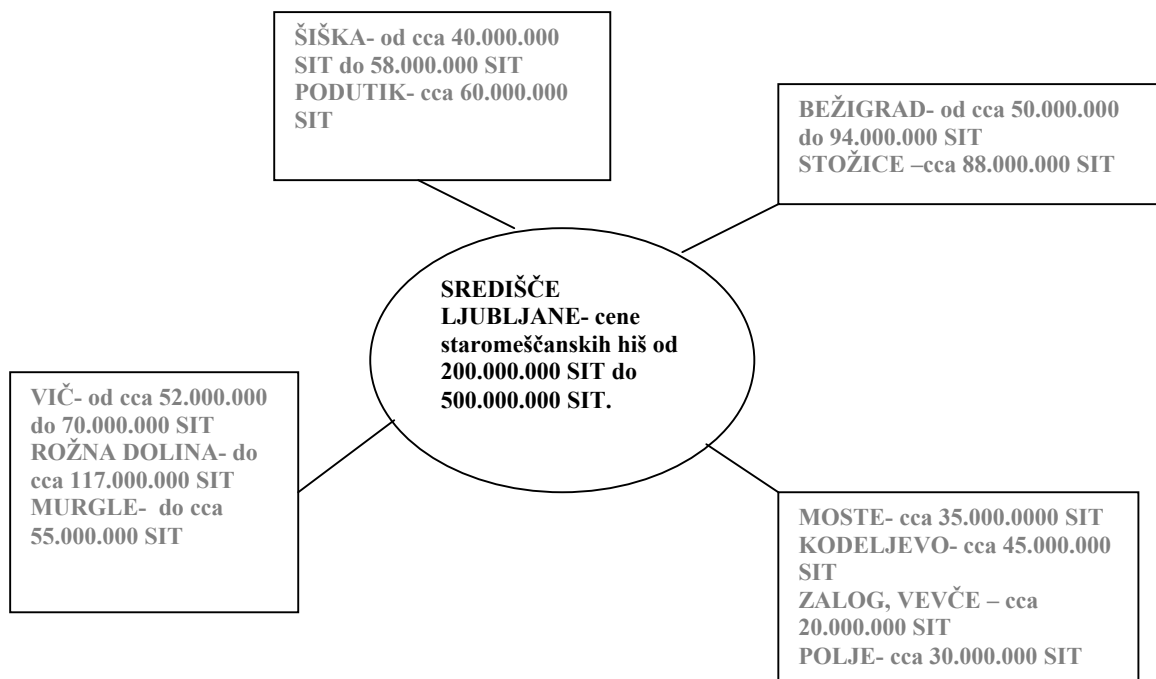
Vir: Podatki pridobljeni na podlagi razgovora z direktorji ali komercialisti naslednjih nepremičninskih podjetij: Agencije Vitraž d. o. o., Likof d. o. o. in Mitnica.

Najvišjo ceno dosežejo trgovinski lokali na Čopovi ulici. Druge lokacije so v povprečju skoraj za tretjino oziroma celo polovico nižje od navedene. Vendar je cena trgovskega lokala odvisna tudi od tako imenovane mikrolokacije. Cene so višje, kjer je večja koncentracija lokalov, večja prepoznavnost lokacije, njeno umeščenost, če je lokacija že ob neki utečeni trgovski pešpoti, itd. Vendar so tudi tu razlike, saj so lahko lokali na eni strani ulice lahko za določen procent dražji od tistih na drugi strani, ker je trgovska pešpot ljudi bolj osredotočena na prvo stran ulice (Trgovski prostor najdražji v prestolnici, 2001). Tudi najemnine lokalov, ki so prav tako med najvišjimi na omenjenih lokacija, so razlikujejo glede na navedeno mikrolokacijo.

### 2.5.3. Gibanje cen hiš

Podatki o gibanju cen hiš so bolj skromni. Iz razgovorov z direktorji nepremičninskih podjetij sem izvedela, da so se prodajne cene samostojnih hiš pri njih gibale, kot je prikazano v sliki 9.

Slika 9: Prikaz povprečja doseženih prodajnih cen samostojnih hiš po posameznih lokacijah v letu 2001



Vir: Podatki pridobljeni na podlagi razgovor z direktorji ali komercialisti naslednjih nepremičninskih podjetij: Agencije Vitraž d. o. o., Likof d. o. o. in Mitnica.

Iz Slike 9 je razvidno da so v središču Ljubljane daleč najdražje hiše glede na ostale lokacije, vendar je tudi ponudba teh hiš izredno skromna, saj so že skoraj vse v zasebni lasti.

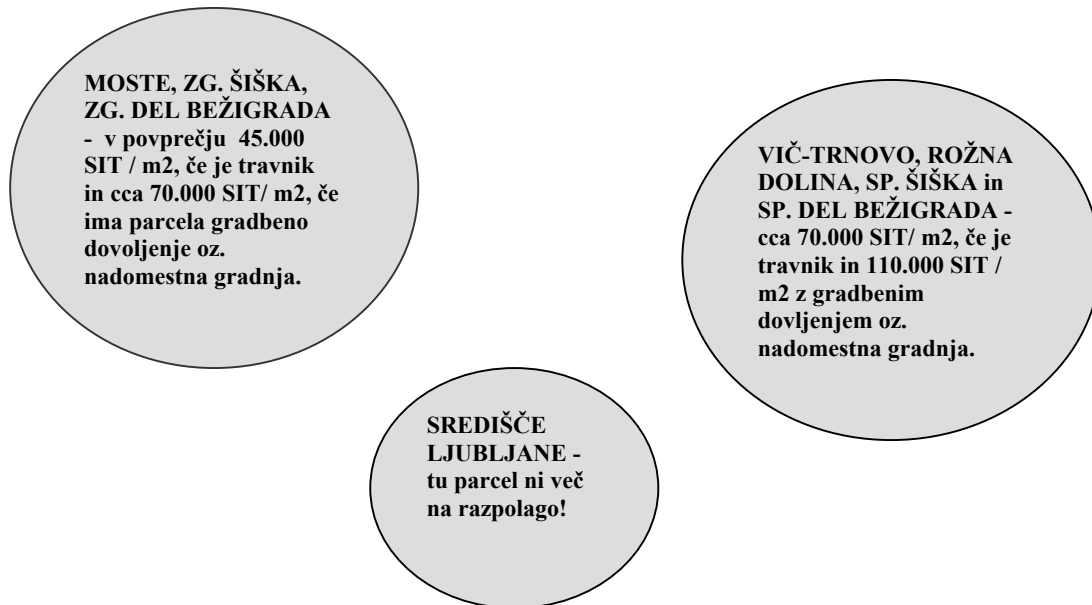
Poudariti moram, da so to samo približki - saj je to samo 1% hiš, ki so bile prodane preko navedenih nepremičninskih podjetij. Na navedenih lokacija je mogoče najti tudi cenejše hiše, predvsem če so to vrstne hiše ali dvojčki. Če je vmesna vrstna hiša, doseže tudi do 20 % nižjo ceno od npr. samostojne hiše, prav tako dvojčki. Nižje cene dosežejo tudi hiše ob prometnih cestah, hiše z izredno majhno ali celo brez parcele, hiše v izredno slabem stanju (te so uporabne samo za nadomestno gradnjo), itd.

Izredno malo hiš se proda preko nepremičninskih podjetij oziroma se prodajajo preko nepremičninskih podjetij, ki so specializirana za prodajo hiš, vendar z njimi nisem mogla priti v stik. Do sodelovanja nepremičninskih podjetij na trgu nepremičnin pa prihaja zelo redko, zato so tudi podatki težko dosegljivi.

## 2.5.4. Gibanje cen parcel

Tudi podatki o cenah prodanih parcel so bolj skromni in so se v letu 2001 v Ljubljani gibale v povprečju kot je prikazano v sliki 10.

Slika 10: Prikaz povprečja cen parcel/m<sup>2</sup> v Ljubljani v letu 2001



Vir: Podatki pridobljeni na podlagi razgovora z direktorji ali komercialisti naslednjih nepremičninskih podjetij: Agencije Vitraž d. o. o., Likof d. o. o., Mitnica in Commerce d. o. o..

Kot je razvidno iz Slike 10 v Mostah, zgornji Šiški in zgornjem delu Bežigrada dosežajo parcele nižje cene kot na Viču, v Trnovem, Rožni dolini, spodnji Šiški in v spodnjem delu Bežigrada. V središču Ljubljane ni več parcel, ki bi bile na razpolago za gradnjo. Leta 2001 se je npr. prodala parcela z gradbenim dovoljenjem za poslovno gradnjo oz. bolj točno za odvetniško pisarno v neposredni bližini sodišča v velikosti 80 m<sup>2</sup> in je dosegla ceno 180.000 SIT/m<sup>2</sup>. Ta primer zelo nadzorno prikaže, kakšno ceno ima zemljišče v središču Ljubljane. Za gradnjo v neposredni bližini središča Ljubljane investicijska podjetja kupujejo hiše oz. stanovanjske objekte, ki jih porušijo in postavijo potem nadomestno gradnjo. V samem središču Ljubljane pa to ni izvedljivo, ker je večina stavb pod spomeniškim varstvom. Zaradi tega niso dovoljeni investicijski posegi na samo zunanost stavb - dovoljeni so posegi samo v notranjosti teh stavb.

## **2.6. RAZMERJE MED ZAČETNO IN KONČNO CENO NEPREMIČNINE**

V analizi je potrebno poudariti, da nastavljena, začetna cena ni enaka prodajni, končni ceni in to drži za večino primerov (v 90% primerov se začetna cena razlikuje od končne - prodajne cene nepremičnine).

Žal se prodajalci nepremičnin lahko pri določitvi cene svoje nepremičnine naslonijo samo na cene, ki so objavljene v časopisih in na internetu. Te so v večini primerov nerealno postavljene, saj so oblikovane na podlagi lastne presoje prodajalcev in na podlagi objavljenih cen. Prodajalci pa v glavnem večinoma postavijo višjo ceno tudi zato, da imajo dovolj maneverskega prostora pri pogajanjih o ceni. Začetna cena je pri manjših stanovanjskih enotah bližje končni - prodajni ceni; večje kot so stanovanjske enote in v primerih - ko gre za hiše, poslovne prostore in parcele - večja je razlika med začetno in končno ceno.

Realno dosežena končna - prodajna cena je odvisna od samega stanja nepremičnine, od fleksibilnosti prodajalca in kupca, od finančne konstrukcije, ki jo kupec ponudi, od situacije zaradi katere prodajalec prodaja nepremičnino, od tega ali kupec operira z gotovino ali delno tudi s kreditom - od primera do primera je različna razlika med začetno in končno, prodajno ceno nepremičnine.

Cene nepremičnin pa tudi nihajo (za določen procent) glede na to, če si prodajalci nepremičnine plačilo storitve posrednikom vračunajo v ceno stanovanja ali kot lastni strošek.

## **2.7. VPLIV STAROSTI NEPREMIČNIN NA CENO NEPREMIČNIN**

Starost nepremičnine – kot eden od številnih dejavnikov - vpliva na ceno nepremičnine. Starejše nepremičnine imajo sicer nižjo ceno kot novejše, vendar razlika ni tako velika. Razlika je večja, če je nepremičnina starejša in v prvotnem stanju – to bistveno zniža ceno. Če pa je nepremičnina starejša, vendar je bila v bližnji preteklosti obnovljena, je cena te nepremičnine zelo blizu cene novejših stanovanj in novogradenj.

Tabela 13.: Povprečje cen stanovanj/m<sup>2</sup> glede na starost v Ljubljani v letu 2002

<b>STAROST STANOVANJSKE ENOTE</b>	<b>(v SIT)</b>
do 15 let	381888
do 25 let	334883
nad 25 let	340510
staromeščanska	369828

Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d. o. o., Ljubljana.

Slika 11: Povprečje cen stanovanjskih enot /m2 glede na starost v Ljubljani v letu 2002



Vir: Baza podatkov nepremičninskega podjetja Gabra d.o.o. Ljubljana.

Kot je razvidno iz slike 11, so najdražje novejše nepremičnine (do 15 let), na drugem mestu so staromeščanska stanovanja, ki niti ne zaostajajo veliko za novejšimi stanovanji, ostala stanovanja (nad 15 let ) pa so precej cenejša.

Tudi druge nepremičnine ne odstopajo od tega vzorca, razen parcele, na katere starost nima nikakršnega vpliva.

Pri poslovnih prostorih in hišah je starost prav tako pomemben faktor in vpliva na ceno nepremičnine.

## 2.8. VPLIV LOKACIJE NA CENO NEPREMIČNIN

Lokacija je izrednega pomena pri poslovanju z nepremičninami. Zaradi lokacije se cene nepremičnin od kraja do kraja razlikujejo. Drugod po Sloveniji so cene tudi za polovico in več nižje od cen nepremičnin v Ljubljani. Ljubljana je glavno mesto Slovenije, slovenska prestolnica, univerzitetno mesto z največ šolami, fakultetami, mesto z največjo populacijo in največjo naseljenostjo, je torej poslovno in trgovinsko središče. Zaradi tega so cene nepremičnin v Ljubljani najvišje.

Vendar se tudi v okviru Ljubljane cene nepremičnin razlikujejo glede na posamezni predel Ljubljane. Najnižje cene nepremičnin so v predelu nekdanje občine mesta Ljubljane Moste – Zalog, Vevče, Šmartno, Polje itd. zaradi odročnosti; Fužine zaradi goljufij, vdorov in nasilja; Rakova Jelša, zaradi populacije prebivalstva, itd. Vendar se je zaradi nenehnega nadzora

policije stanje izredno izboljšalo in ni nič drugače kot v drugih predelih Ljubljane. To pa ni vplivalo na kakršno koli večje povišanje cen v tem predelu mesta.

Ostali predeli mesta so si precej izenačeni v cenah, razen bližina središča Ljubljane in samo središče, ki nosi izredno visoko ceno (glej Tab. 9 in Sliko 5, str. 19). Tu je precej očitno, da se prodaja lokacija nepremičnine, ne glede na samo stanje nepremičnine. Tukaj so cene nepremičnin največje. Središče Ljubljane predstavlja elitno lokacijo.

Pomembno je tudi dejstvo, kje natančno se nepremičnina nahaja: ob železniški progi, cesti, obvoznici in avtocesti, v bližini industrijske cone ali večjih trgovskih centrov itd.. Vse to znižuje ceno nepremičnine, kot tudi povpraševanje po nepremičninah, lociranih na takih mestih.

## **2.9. VPLIV DRUGIH FAKTORJEV NA CENO NEPREMIČNIN - NADSTROPJE, OPREMLJENOST NEPREMIČNINE, LEGA, PARKIRNI PROSTOR OZ. GARAŽA, VARNOST, PROMETNA POVEZANOST**

Na ceno nepremičnine vplivajo še drugi faktorji, kot so nadstropje, v katerem je nepremičnina, sama opremljenost nepremičnine, lega nepremičnine, parkirni prostor oziroma garaža, varnost, prometna povezanost, populacija, sosodje.

Cene stanovanj in poslovnih prostorov, ki so v nižjih nadstropjih (od 1-3 nadstropja, če ni dvigala oziroma do 5,6 nadstropja, če je dvigalo), so za malenkost višje. Cene nepremičnin, ki so v višjih nadstropjih in po možnosti še brez dvigala, imajo nižjo ceno kot druge nepremičnine. Vendar razlika niti ni velika.

Opremljenost nepremičnine je pomemben faktor, ki vpliva na samo ceno nepremičnine. Opremljenost nepremičnine je odvisna tudi od nepremičnine same.

V primeru stanovanja je zahteva po osnovni opremljenosti kot npr. ogrevanje na daljavo (toplovod ali plinovod); stanovanje z balkonom, teraso ali atrijem (pri atriju je odvisna cena tudi od same velikosti atrija) pa ima višjo ceno.

Vse te zahteve se pojavljajo tudi pri poslovnih prostorih - kot tudi dodatna opremljenost - odvisno od vrste dejavnosti, za katero je poslovni prostor namenjen in od zahtev ter standardov, ki opredeljujejo kako in s čim mora biti posamezni poslovni prostor opremljen. Glede na to se oblikuje cena samega poslovnega prostora.

Pri poslovanju s hišami se prav tako glede na opremljenost oblikuje cena in sicer se zahteva osnovna opremljenost (kot je ogrevanje, električne in vodovodne instalacije, terasa ali in balkon ali atrij itd.).

V primeru parcele pa pod opremljenost razumemo ali je parcela kot prvo zazidljiva ali ne, namembnost parcele (ali stanovanjska, poslovna, poslovno stanovanjska), obstoječa dokumentacija poleg dokazila o lastništvu (npr. lokacijsko dovoljenje, gradbeno dovoljenje,

plačani prispevki), bližina priključkov kot so plinovod, dostop do parcele (asfaltiran ali ne, urejen ali ne).

Lega nepremičnine, npr. strani neba, na poslovanje ne vpliva veliko. Na trgu se pojavlja povpraševanje po vseh legah, odvisno od želja in potreb posameznikov.

Parkirni prostor je pomemben faktor - predvsem na področjih, kjer jih primanjkuje in je prostorska stiska parkiranja avtomobilov.

V Sloveniji je izredno veliko avtomobilov in v povprečju sta na eno gospodinjstvo dva avtomobila. Največji problem parkiranja je v mestih (urbanih naseljih), kjer je zelo gosta naseljenost – torej tudi večje število avtomobilov. V Ljubljani je to precej velik problem, saj parkirnih mest primanjkuje. Zato parkirno mesto poveča ceno nepremičnine, oziroma ima parkirno mesto (označeno parkirno mesto), ki pripada določeni nepremičnini, celo svojo ceno (od 1.000.000,00 SIT do 2.000.000,00 SIT - odvisno od starosti nepremičnine in same lokacije). Garaža pa je že sama po sebi nepremičnina, ki ima svojo ceno - odvisno od opremljenosti (elektrika, voda) in lokacije ter samega tipa gradnje (lesena ali zidana).

Parkirni prostori so pomembni predvsem pri poslovnih prostorih - seveda odvisno od dejavnosti, za katero je registriran poslovni prostor. Trgovski centri potrebuje izredno veliko parkirnih prostor saj je bistveni faktor, ki vpliva na obisk teh centrov. Zaradi tega so le - te postavili predvsem na obrobju mest.

Na ceno nepremičnine vpliva tudi varnost; npr. kot sem že prej omenila imajo predeli mesta Ljubljana – Fužine, Rakova jelša itd. zaradi nevarnosti vlomov nižjo ceno kot preostali predeli Ljubljane.

Pomembna je tudi prometna povezava, vendar v Ljubljani to ne pride toliko do izraza - saj je urejen mestni potniški promet. V Ljubljani poskušajo urediti promet z usmerjanjem ljudi k večji uporabi javnega potniškega prometa, povezano s privlačno tehnologijo prevozov. Predvsem poskušajo doseči umirjanje prometa v središču Ljubljane. Vse pa je odvisno od želj in potreb posameznikov ali želijo nepremičnino blizu vpadnic zaradi hitrega dostopa na obvoznico in avtocesto ali ne. Nekateri želijo neposredno bližino avtobusne postaje MPP-ja (starejši ljudje in ljudje s šoloobveznimi otroki).

Poleg navedenih faktorjev imajo precejšen vpliv tudi sestava prebivalstva na območju, kjer je locirana nepremičnina, sosede, stroški, itd.

### **2.9.1. Vpliv navedenih faktorjev na središče Ljubljane**

Za središče Ljubljane zgoraj naštetu ne velja v celoti; pravzaprav zgoraj navedeni faktorji ne vplivajo na ceno nepremičnine, še manj pa na povpraševanje po nepremičninah na tej lokaciji.



Stanovanje v višjem nadstropju, t.i. mansardna stanovanja imajo v središču Ljubljane še večji čar in s tem tudi višjo ceno. Višje je nadstropje, boljši je razgled, kar poveča ceno nepremičnin.

Sama opremljenost nepremičnine je pomembna tudi pri nepremičninah v središču Ljubljane; vendar nepremičnina, ki tega nima, npr. ogrevanje na daljavo, urejene električne in vodovodne instalacije, v središču Ljubljane ne izgubi na vrednosti v primerjavi z nepremičnino na drugih predelih mesta Ljubljana.

Lega nepremičnine v središču je pomembna. Nepremičnine, ki gledajo na grad, Ljubljano, vrtove, parke imajo višjo ceno. A tudi druge nepremičnine v središču mesta, ki teh pogojev ne izpolnjujejo v celoti, cenovno ne zaostajajo za nepremičninami, ki vse to imajo.

Parkirni prostor v središču Ljubljane je večni problem, ki ga rešujejo s parkirnimi hišami, vendar večina si tega ne more privoščiti. Parkirni prostor v središču Ljubljane ima višjo ceno in hkrati poveča tudi ceno nepremičnine na tej lokaciji.

Varnost, prometna povezava, populacija in sestava prebivalstva sicer vplivajo na ceno nepremičnine, vendar ne v negativnem smislu, temveč ravno obratno. Prometna povezava ni prava beseda, saj imate vse na razpolago, če kupite, najamete nepremičnino v središču Ljubljane - vse je v neposredni bližini. V središču Ljubljane kupijo oz. najamejo nepremičnino ljudje z višjimi dohodki, izobraženi ljudje, ki so dobro situirani, diplomati, poslovneži, arhitekti, umetniki. Zaradi tega predstavlja središče Ljubljane elitno lokacijo, posledica tega pa so višje cene v primerjavi z drugimi predeli Ljubljane.

## **2.10. NADSTANDARDNE NEPREMIČNINE**

Nadstandardne nepremičnine predstavljajo svoj razred, zato jih bom obravnavala ločeno od drugih nepremičnin.

Kako bi razložili nadstandard? Ljudje smo različni in si zato različno razlagamo nadstandard. Odvisno je od okusa in želja posameznika.

Nadstandardna nepremičnina je nepremičnina na elitni lokaciji (npr. središče Ljubljane), kvalitetna gradnja, ki sovпада z okolico, z vsemi priključki (telefon, kabel, internet, toplovod, plinovod, klima) in pritiklinami (loža, terasa, atrij, parkirno mesto, garaža; če je hiša, potem je ograjena, prostorna parcela z lepo zelenico; po možnosti tudi bazen), ki nepremičnini pripadajo, lep, odprt razgled, z veliko svetlobe in opremljena glede na arhitekturo (moderno ali bolj stilno pohištvo), odprt tip nepremičnine (nepremičnina, ki zadira), po možnosti s savno ali prostorom za fitnes, nova nepremičnina - ni pa nujno, saj je lahko tudi

staromeščansko stanovanje v staromeščanski hiši nadstandardno. Nadstandardna nepremičnina naj bi bila tudi ves čas varovana.

Vsekakor imajo nadstandardne nepremičnine svojo ceno, ki je celo višja od cen novih nepremičnin. Takšna nadstandardna stanovanja in poslovne prostore najdemo npr. v središču Ljubljane na t.i. Barvarski stezi med palačo Kapitelj in Rdečo hišo s parkirnimi prostori v podzemlju. Kupci naj bi za ceno kvadratnega metra odšteli približno 600.000 tolarjev. V stanovanjsko - poslovnem objektu (prav tako v središču Ljubljane), ki ga gradijo v Čopovi, so morali kupci za kvadratni meter odšteti približno 809.000 tolarjev, kar je najvišja cena za kvadratni meter stanovanj v Ljubljani. V Trnovem, ki spada pod Vič, se gradijo stanovanja, ki se naj bi prodajala po ceni od 565.000 tolarjev do 588.000 tolarjev za kvadratni meter (V Ljubljani vse več razkošnih stanovanj, 2002)

Za nadstandardne nepremičnine se zanimajo posebni povpraševalci - diplomati in predstavniki večjih tujih podjetij, uspešni in mladi ljudje, na primer sloj menedžerjev, starih od 30 do 40 let, z družinami; ali pa ljudje, starejši od 50, ki so pred pokojem in plačilno sposobni.

## **2.11. PROSTORSKI RAZVOJ LJUBLJANE**

Prostorski razvoj Ljubljane usmerjata dva pomembna dokumenta, ki so ju sprejeli v začetku julija 2002, in sicer Strategija trajnostnega razvoja in Prostorska zasnova.

S strategijo trajnostnega razvoja se Mestna občina Ljubljana odloča za razvoj, s katero želi povečati konkurenčnost nasproti primerljivim evropskim mestom. Cilj te strategije je večja razpoznavnost mesta, privabljanje kapitalskih naložb, nova delovna mesta, povečan turistični priliv in v končni fazi zadovoljni prebivalci. Trenutno je opredeljenih osem razvojnih programov s številnimi podprogrami na občinski ravni in pet na regionalni, kjer bo potrebno sodelovanje tudi drugih občin v regiji.

V okviru Prostorske zasnove Mestne občine Ljubljana so podali usmeritve za čimbolj skladen in čim manj konflikten urbanistični razvoj mesta in občine kot celote ter vsake posamezne dejavnosti posebej. Ključne usmeritve so:

- prestrukturiranje prometa;
- dopolnjujoče se prepletanje dejavnosti;
- zgoščanje mesta;
- povezave zelenih površin mesta v sistem;
- prenova mestnega jedra in rekonstrukcija degradiranih območij;
- zdravo in varno mesto;
- prijazno in odprto mesto;
- razpoznavnost in središčna vloga Ljubljane (Kakšna bo Ljubljana jutri, 2002).

Čeprav je bilo na teh področjih že dosti narejenega - v središču Ljubljane in v Ljubljani na splošno - je potrebno za dosego zgoraj navedenih ciljev še vedno precej narediti.

Vse te dejavnosti bodo imele precejšen vpliv - predvsem na središče Ljubljane - ki bi privabil še več turistov in predvsem več kapitalskih naložb, saj središče Ljubljane predstavlja najboljšo investicijo na področju nepremičnin. Vse to bo v končni fazi vodilo do povišanja cen nepremičnin tako v središču Ljubljane kot v Ljubljani v celoti.

Ali je to eden od ciljev Mestne občine Ljubljana? Mislím, da ne; vendar bodo višje cene nepremičnin posledica vseh teh razvojnih programov.

## **2.12. VPLIV VSTOPA SLOVENIJE V EU NA SLOVENSKI TRG NEPREMIČNIN IN SREDIŠČE LJUBLJANE**

EU postaja tudi za Slovence vedno bolj aktualna. Na področju nepremičnin mora Slovenija odpreti svoj trg nepremičnin tudi tujcem, kar je s spremembo Ustave že delno storila. Tujci lahko na podlagi 68. člena Ustave RS pridobijo lastninsko pravico na nepremičninah v Republiki Sloveniji pod pogojem vzajemnosti in pod pogoji, ki jih določa zakon oz. mednarodna pogodba.

Z vstopom Slovenije v EU pa bo pridobitev nepremičnin v Sloveniji za državljane EU prosta. Posledica tega bo, da se bo pojavilo večje povpraševanje po nepremičninah, večja pa bo tudi ponudba s strani novih investitorjev in s strani novih nepremičninskih podjetij. Prav tako bo tudi večja in bolj ugodna ponudba kreditov, saj se bo povečalo število finančnih institucij, ki bodo nudile boljše pogoje financiranja nepremičnine. Vse to bo pozitivno vplivalo na trg nepremičnin, na njegov nadaljni razvoj in mislim, da vstop Slovenije v EU ne bo bistveno vplival na cene nepremičnin. Vplival pa bo na ostalo; ker bo kar naenkrat izredno velika konkurenca iz drugih držav, bolj strokovno in profesionalno usposobljena za delovanje na trgu nepremičnin, se bodo morala tudi slovenska nepremičninska podjetja temu primerno strokovno usposobiti. Spremenila se bo struktura kupcev. Na trg nepremičnin bodo prišli v večini kupci v višjem dohodkovnem razredu in za njih bodo aktualne predvsem nove nepremičnine in nepremičnine na elitnih lokacijah - torej nepremičnine v središču Ljubljane. Vsekakor se bo s prihodom tujcev v Slovenijo povečalo povpraševanje po staromeščanskih stanovanjih ter novogradnjah v središču Ljubljane in lahko se zgodi, da bodo cene nepremičnin v središču Ljubljane rasle hitreje kot na drugih lokacijah.

### **3. PROBLEMI, KI IZSTOPAJO IZ ZGORAJ NAVEDENE ANALIZE TRGA NEPREMIČNIN, TER KORAKI K REŠEVANJU TEH PROBLEMOV V LJUBLJANI**

Vsekakor izstopajo določeni problemi, ki jih je potrebno navesti v okviru analize trga nepremičnine. V mislih imam socialni problem, problem vzdrževanja nepremičnin, itd.

#### **3.1. SOCIALNI PROBLEM**

Socialni problem je eden od velikih problemov v Sloveniji in tudi v Ljubljani - veliko je posameznikov, družin, ki ne morejo kupiti nepremičnine (zaradi visokih cen nepremičnin in nizke kupne moči teh posameznikov, družin). Omenjam ga, ker predstavlja velik problem, ki ga ni za zanemariti, čeprav se tiče cele Slovenije in ne predstavlja problem povezan samo s središčem Ljubljane. Socialni problem država rešuje z dodelitvijo socialnih stanovanj in stanovanj z neprofitno najemnino ogroženim družinam, družinam z prostorsko in finančno stisko.

Pred letom 1995 je vladal zastoj na področju stanovanjske gradnje v Ljubljani. Dejavnost nekdanjih občin mesta Ljubljane je bila na področju stanovanjskega gospodarstva usmerjena predvsem v reševanje obveznosti v zvezi s privatizacijo in denacionalizacijo. Najpomembnejši nalogi na stanovanjskem področju, to je zagotavljanje stanovanj za socialne upravičence in neprofitnih najemnih stanovanj, pa se sploh nista izvajali. To je pripeljalo Ljubljano v velik stanovanjski primanjkljaj. Zato je bilo stanovanjsko področje uvrščeno med prioritete naloge Mestne občine Ljubljana in deležno velike podpore.

##### **3.1.1. Stanovanja za socialne upravičence**

V letu 1995 in 1996 so na podlagi letnih stanovanjskih programov pričeli z načrtovanjem in izvajanjem stanovanjske politike ter v tem času pridobili približno 200 stanovanj, ki so bila dodeljena v najem upravičencem v okviru neprofitnega razpisa in razpisa za dodelitev socialnih stanovanj. V obdobju 1997-2002 so vse napore usmerili v zagotavljanje novih stanovanj in vzpostavitev stabilnih finančnih virov, ki bi omogočali nemoteno stanovanjsko preskrbo.

Izgradnja stanovanj v obdobju 1997-2002 je sledila razpoložljivim finančnim sredstvom in ni pokrivala potreb, ki so se pokazale z javnimi razpisi za oddajo stanovanj socialnim upravičencem v najem. Pri razvrščanju prosilcev na prednostno listo so bila upoštevana merila, in sicer predvsem: stanovanjske razmere, število ožjih družinskih članov, skupni

prihodek na družinskega člana, premoženjsko stanje, socialno zdravstvene razmere in bivanje na območju Mestne občine Ljubljana. Zato so za to primerna predvsem starejša stanovanja, ki jih pridobivamo tudi s predhodnimi zamenjavami, saj so novejša stanovanja predraga za vzdrževanje in stroški so večji kot pri starejših stanovanjih (Mestna občina Ljubljana, 2002). V središču Ljubljane je izredno majhno število socialnih stanovanj, saj je večina nepremičnin na tej lokaciji že v zasebni lasti.

### **3.1.2. Neprofitna najemna stanovanja**

V obdobju 1997-2002 je bilo zgrajenih ali kupljenih na trgu 425 neprofitnih najemnih stanovanj - med njimi je tudi 19 stanovanj prilagojenih potrebam gibalno oviranih oseb. Četudi so potrebe po najemnih stanovanjih z neprofitno najemnino veliko večje, kot pa jih lahko zagotavljajo javni investitorji, je vzpodbuden pozitiven trend - saj se povečuje tako pogostnost javnih razpisov za dodelitev stanovanj kot tudi procent uspešnih prosilcev (Mestna občina Ljubljana, 2002). Za razliko od socialnih stanovanj, ki so slabša, so neprofitna najemna stanovanja nova, kar pomeni višjo najemnino in višje stroške, kar določene družine ne zmorejo plačevati.

## **3.2. PROBLEM NEVZDRŽEVANJA NEPREMIČNIN**

V Sloveniji se pojavlja problem nevzdrževanja nepremičnin, saj obstaja velik del prebivalstva, ki imajo v lasti različne nepremičnine, vendar jih zaradi prenizkih dohodkov niso zmožni vzdrževati. Zaradi tega se odločijo nepremičnino prodati ali jo pustijo propadati.

V Ljubljani je teh primerov izredno veliko. V blokih in nekaterih večstanovanjskih hišah imajo urejeno vzdrževanje v okviru upravljanja z nepremičninami, katero dejavnost opravljajo podjetja registrirana za opravljanje te dejavnosti. Največja podjetja na področju te dejavnosti sem našela v poglavju Konkurenca na trgu nepremičnin.

A se tudi na tak način problem vzdrževanja nepremičnin v celoti ne reši; in sicer v primeru večjih investicijskih posegov na nepremičninah, saj morajo biti vsi stanovalci pripravljene investirati za obnovo nepremičnine. Veliko je posameznikov, ki nimajo denarja za investicije, večina jih komaj plačuje mesečne stroške. Zaradi tega je precej velik problem nevzdrževanja nepremičnin.

### **3.2.1. Problem nevzdrževanja nepremičnin v središču Ljubljane in reševanje tega problema**

V središču Ljubljane obstajajo nepremičnine, ki so stare tudi do 150 let oziroma več. Večina teh nepremičnin je pod spomeniškim varstvom.

Varstvo naravne in kulturne dediščine v Sloveniji danes vodi Javni zavod za varstvo kulturne dediščine z osmimi enotami. Zavod za varstvo kulturne dediščine Slovenije deluje na področju konservatorstva in restavratorstva. Njihov cilj je ohranjati, varovati in širši javnosti vzbujati zanimanje ter skrb za slovensko kulturno dediščino.

Kulturna dediščina so območja in kompleksi, grajeni in drugače oblikovani objekti, predmeti ali skupine predmetov oziroma ohranjena materializirana dela kot rezultat ustvarjalnosti človeka in njegovih različnih dejavnosti, družbenega razvoja in dogajanj, značilnih za posamezna obdobja v slovenskem in širšem prostoru, katerih varstvo je zaradi njihovega zgodovinskega, kulturnega in civilizacijskega pomena v javnem interesu (Zakon o varstvu kulturne dediščine, 1999).

Fizične in pravne osebe smejo samo z dovoljenjem ministra izvajati kakršnekoli spremembe na kulturni dediščini - v našem primeru nepremičnine v središču Ljubljane. Prav tako se investicije na teh nepremičninah sofinancirajo s strani države. Zato je postopek za kakršnekoli investicije in spremembe na nepremičninah dolgotrajnejši kot sicer na nepremičninah, ki niso pod spomeniškim varstvom in seveda prav tako predstavljajo večji investicijski izdatek kot sicer ostale nepremičnine na drugih lokacijah, zaradi česar je problem vzdrževanja omenjenih nepremičnin večji v središču Ljubljane kot na ostalih predelih Ljubljane.

Problem pa se pojavlja tudi zato, ker so skoraj vse nepremičnine v starem mestnem jedru - Stari Ljubljani, ki so jo leta 1986 razglasili za kulturni in zgodovinski spomenik ter naravno znamenitost, v zasebni lastni oziroma nekatera celo v denacionalizacijskem postopku. Zaradi tega - kljub pomoči Mestne občine Ljubljana in ugodnim posojilom Stanovanjskega sklada ljubljanskih občin - ne uspejo zagotoviti svojih deležev za obnovitvena dela. Zaradi vsega tega je postopek obnove nepremičnin pod spomeniškim varstvom dolgotrajen.

V Ljubljani rešujejo problem nevzdrževanja nepremičnin z akcijo »Ljubljana, moje mesto«, s katero so začeli leta 1988, sicer prvotno bolj kot vzporednica zaradi denacionalizacijskih postopkov in investicijske zahtevnosti.

Mestna občina Ljubljana si s to akcijo prizadeva za večjo urejenost in privlačnost mesta. Več pozornosti so namenili urejanju javnih površin in ureditvi komunalne infrastrukture pod njimi, hkrati pa lastnikom spomeniško pomembnih stavb ponudili sodelovanje pri obnovi stavbnih lupin (pročelij in streh), in sicer tako s strokovno pomočjo kot tudi s sredstvi. V dosedanjem poteku akcije je bilo obnovljenih več kot 165 spomeniško pomembnih stavbnih lupin. Hkrati so po mestu Ljubljana začeli odpravljati arhitekturne ovire, s čimer je postalo mesto dostopnejše za invalide, slepe in slabovidne ter druge funkcionalno ovirane ljudi. Mestno središče je že urejeno s klančinami za invalide. Prav tako vse nove ureditve javnih površin urejajo tako, da so te dostopne za njih. Vsako leto tudi opremijo nekaj semaforiziranih križišč z napravami za slepe. Obnovili in uredili so tlake po določenih predelih mesta, zaradi česar

imajo lokali v središču Ljubljane boljše dostope, potem obnovljena je transparentna ograja ob reki Ljubljanici in postavili so klopi z razgledom na Staro Ljubljano in Ljubljanski grad, itd (Za privlačnost prestolnice, 2002).

Pomemben problem pa predstavlja tudi ureditev reke Ljubljanice, ki je predstavlja del središča Ljubljane oziroma predstavlja reko v mestu, kot v najlepših mestih v svetu kot npr. Pariz s Seno, Dunaj z Donovo, London s Temzo itd. Ljudje se radi sprehajajo ob Ljubljanici, se udeležujejo prireditev in posedajo ob njej ter opazujejo življenje v središču Ljubljane.

Akcija »Ljubljana, moje mesto« je izrednega pomena in ima z svojimi dejavnostmi vsekakor izreden vpliv ne samo na stanje nepremičnin, temveč tudi na vrednost nepremičnin; vse to spet neposredno vodi v povišanje cen nepremičnin na omenjeni lokaciji.

### **3.3. PROBLEM VEČJEGA POVPRASEVANJA PO NEPREMIČNINAH V LETU 2004 IN KORAKI K REŠITVI TEGA**

Na tem mestu se bom bolj osredotočila na vprašanje oziroma bodoči problem, ki lahko nastane in trenutno predstavlja največjo polemiko na področju poslovanja z nepremičninami.

Leta 2004 se bo pojavilo večje povpraševanje po stanovanjskih enotah, ter delno tudi po ostalih nepremičninah - saj se bo takrat sprostila prva Nacionalna varčevalna shema in kar naenkrat bo po ocenah povpraševanje po 4.200 stanovanjih po celi Sloveniji. Od tega bo največje v Ljubljani in njeni okolici. Prav tako naj bi Slovenija leta 2004 vstopila v EU, kar bo povzročilo odprtje trga nepremičnin državljanom EU. Pojavil se bo izredno veliko povpraševanj in če ne bo ponudbe, ki bi zadovoljila to povpraševanje, bo na slovenskem trgu nepremičnin kaos.

Zato sta dne 04. oktobra 2002 Stanovanjski sklad RS in Ministrstvo za okolje in prostor predstavila strategijo in cilje v okviru programa Nacionalne varčevalne sheme, ki bi rešilo navedeno vprašanje.

Cilj je do leta 2004 zgraditi 5.200 stanovanjskih enot, ki bi zadovoljile tako potrebe kupcev po kvaliteti in po ceni ter bi bile dostopne večini ljudem, hkrati pa bi znižale cene starih stanovanj.

Vendar je velika večina kupcev je v nižjem in srednjem dohodkovnem razredu; ti si ne bodo mogli privoščiti nakupa teh stanovanj, če poleg kredita v okviru Nacionalne varčevalne sheme ne bodo imeli še lastnih prihrankov. V največji dilemi so kupci, saj ne vedo ali naj zaupajo državi in počakajo z nakupom do zaključka Nacionalne varčevalna sheme; ali naj kupijo nepremičnino sedaj in se izognejo nadaljnim dvomom in vprašanjem.

## 4. SKLEP

Nepremičnine so in bodo še nekaj časa v Sloveniji burile duhove, predvsem v Ljubljani, saj ni pričakovati izboljšanja na področju znižanja cen teh nepremičnin. Omenjeno trenutno predstavlja največji problem na področju nepremičnin.

Kupna moč prebivalcev Slovenije se ne veča v razmerju rasti cen nepremičnin in se tudi v prihodnje ne bo, pričakovati pa je nadaljno rast cen nepremičnin. Sicer drastičnega višanja cen nepremičnin ni pričakovati, razen seveda, če Stanovanjski sklad ne bo držal obljube in do leta 2005 zgradil obljubljenih 5200 stanovanj. Je pa pričakovati v nadaljnjih letih povečano povpraševanje po vseh nepremičninah (predvsem po stanovanjskih enotah) - tako zaradi varčevalne sheme Nacionalnega stanovanjskega programa, kot zaradi vstopa Slovenije v EU. Ali bo to vplivalo na rast cen? V določeni meri ja, vendar je od ponudbe odvisno v kakšni meri.

Zaradi večje ponudbe, večjega povpraševanja in višjih cen predstavlja Ljubljana tudi izredno poslovno priložnost. Zato je največje število posrednikov – nepremičninskih podjetij – v Ljubljani, kar vodi v izredno veliko konkurenco, ki – kot sem že omenila – je tako pozitivna (večja konkurenca - večja raznolikost in ponudba storitev) kot negativna (nerealna ponudba).

Pravna vprašanja na področju nepremičnin se rešujeje počasi, vendar dokaj uspešno. To je pričakovati tudi v nadaljnih letih.

Ljubljana in v okviru Ljubljane samo središče, izredno izstopa tako cenovno (najvišje cene so v nekdanjih občinah mesta Ljubljane Center in Vič; višje cene imajo staromeščanske nepremičnine; najvišje cene pa dosega do nadstandardne nepremičnine v središču Ljubljane) kot iz drugih zornih kotov in predstavlja nekaj nedosegljivega za večino ljudi. Zaradi tega postaja to elitna lokacija za ljudi z visokim standardom, ki si takšno nepremičnino lahko kupijo. Središče Ljubljane predstavlja elitno lokacijo zaradi lokacije in visokih cen, kar jo potiska v uspredje. Vendar je potrebno poskrbeti ne samo za visoke cene temveč tudi za urejenost središča Ljubljane. Precej je že narejenega (v okviru programa »Ljubljana, moje mesto«), toda vseeno premalo. Namreč problem nevzdrževanja je precej prisoten tudi tukaj, predvsem, ker gre za staromeščanske hiše pod spomeniškim varstvom.

Vsekakor bi lahko bilo še veliko povedanega o stanju na trgu nepremičnin v Ljubljani ter v samem središču Ljubljane, saj je področje, ki si zasluži pozornost in ki ne sme ostati v ozadju, ker se tiče vseh nas.



## 5. LITERATURA

1. 100 največjih nepremičninskih podjetij. Svet nepremičnin, Ljubljana; junij-avgust 2002, 6-8, str. 14 - 20;
2. Licence nepremičninskih posrednikov bodo zakonsko urejene. Svet nepremičnin, Ljubljana; maj-junij 2000, 5-6, str. 8;
3. Za privlačnost prestolnice. Glasilo Mestne občine Ljubljana, Ljubljana; julij/avgust 2002, št. 7/8, str. 35;
4. Božena Križnik: Stanovanja v Ljubljani po 1300 evrov kvadratni meter. Delo, Ljubljana, 5. oktober 2002, št. 230, str. 1;
5. Andreja Cirman: Lastna nepremičnina – najpogostejša naložba v Sloveniji. Moje Finance, Ljubljana, september 2002, št. 2. str. 4 – 10;
6. Kakšna bo Ljubljana jutri. Glasilo Mestne Občine Ljubljana, Ljubljana; julij/avgust 2002, št. 7/8, str. 32;
7. Neuspešno delo združenja za poslovanje z nepremičninami. Svet nepremičnin, Ljubljana; januar-marec 2001, 1-3, str. 24 – 25;
8. Po vstopu Slovenije v EU vzajemnost ne bo več pogoj za nakup nepremičnin. Svet nepremičnin, Ljubljana; april – maj 2001, 4-5, str. 8 – 14;
9. Višje cene nepremičnin. Svet nepremičnin, Ljubljana; november – december 2000, 11-12, str. 8-13;
10. Brez vzajemnosti pri prodaji nepremičnin državljanom EU. (URL: <http://slonep.net/subareas.html?lev1=5&lev2=51&view=novice&direct=535&arhiv=2001>), 2001;
11. V Ljubljani vse več razkošnih stanovanj. (URL: <http://slonep.net/subareas.html?lev1=4&lev2=45&view=novice&direct=3366&arhiv=2002>), 2002;
12. Otvoritev objekta Topniška 58. Mestna občina Ljubljana. (URL: [www.ljubljana.si/novice/index.html](http://www.ljubljana.si/novice/index.html)), 13.09.2002;
13. Philip Kotler: Marketing Management – Trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje in kontrola. Ljubljana. Slovenska knjiga, 1996, 832 str.;
14. Trgovski prostori najdražji v prestolnici. Svet nepremičnin, Ljubljana; november – december 2001, 11-12, str. 8-14;

## 6. VIRI

1. Agencija VITRAŽ nepremičnine, Poslovne storitve in svetovanje, d. o. o., Clevelandska ulica 23, 1000 Ljubljana;
2. Agencija LIKOF d.o.o., Posredovanje nepremičnin d. o. o., Vodnikova cesta 71, Ljubljana;
3. Jere Vladislava s. p., MITNICA posredovanje pri prometu z nepremičninami, Jeranova ul. 10, Ljubljana;

4. GABRA finančno računovodstvo d.o.o., Linhartova cesta 62a, Ljubljana;
5. Commerce trgovina, zastopstva, posredništvo, proizvodnja, storitve d. d., Einspielerjeva 6, Ljubljana;
6. Statistični letopis RS 2001. Ljubljana: Zavod RS za statistiko. (URL: <http://www.gov.si/zrs/leto01/21-01.pdf>), 2001;
7. Cene nepremičnin, Arhiv - julij 2001 (URL: <http://slonep.net/subareas.html?lev1=4&lang=&lev2=45&lev3=886>), 2001;
8. Zakon o nepremičninskem posredovanju – prva obravnava. (URL: <http://slonep.net/subareas.html?lev1=2&lev2=21&view=novice&direct=3363&arhiv=2002&lev3=721&filt=721>), 11.07.2002 ;
9. Zakon o varstvu kulturne dediščine. Uradni list RS št. 7/99. (URL: <http://objave.uradni-list.si/bazeul/URED/1999/007/B/52287771.htm>), 28.01.1999 ;
10. Odlok o spremembi in dopolnitvi Odloka o razglasitvi srednjeveškega mestnega jedra - Stare Ljubljane in Grajskega griča za kulturni in zgodovinski spomenik ter naravno znamenitost. Mestna občina Ljubljana. (URL: [http://www.ljubljana.si/zamescane/izmestneuprave/odloki/odlok\\_28.html](http://www.ljubljana.si/zamescane/izmestneuprave/odloki/odlok_28.html)), 19.11.2001;