

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA TRGA NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE

Ljubljana, junij 2009

SABINA TRAMPUŠ

IZJAVA

Študentka, SABINA TRAMPUŠ, izjavljam, da sem avtorica te zaključne strokovne naloge, ki sem jo napisala pod mentorstvom mag. Eve Ribič, in da dovolim njeno objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 NEPREMIČNINE	2
1.1 OPREDELITEV POJMA NEPREMIČNINA	2
1.2 VRSTE NEPREMIČNIN.....	3
1.2.1 Evidenca trga nepremičnin.....	3
1.2.2 Vrste nepremičnin v ETN.....	3
1.3 LASTNOSTI NEPREMIČNIN.....	4
2 TRG NEPREMIČNIN	5
2.1 OPREDELITEV TRGA NEPREMIČNIN	5
2.2 NASTANEK SLOVENSKEGA NEPREMIČNINSKEGA TRGA TER NJEGOVE ZNAČILNOSTI	6
2.3 ZNAČILNOSTI OBLIKOVANJA PONUDBE IN POVPRASEVANJA.....	7
2.4 ZNAČILNOSTI IN POSEBNOSTI TRGA NEPREMIČNIN.....	8
2.5 PROBLEMATIKA NEPREMIČNINSKEGA TRGA V SLOVENIJI	9
2.6 VPLIV TUJCEV NA TRG NEPREMIČNIN V SLOVENIJI	10
3 NEPREMIČNINSKO POSREDOVANJE.....	12
3.1 KRATKA ZGODOVINA POSREDOVANJA.....	12
3.2 OPREDELITEV POSREDOVANJA Z NEPREMIČNINAMI TER NEPREMIČNINSKEGA POSREDNIKA.....	13
3.3 NEPREMIČNINSKA DRUŽBA TER POGOJI ZA OPRAVLJANJE POSREDOVANJA V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI.....	14
3.4 PLAČILO ZA POSREDOVANJE.....	14
3.5 NEPREMIČNINSKI POSREDNIKI IN ETIKA PRI NJIHOVEM DELOVANJU	15
4 INSTITUCIJE, KI NADZIRAJO DELOVANJE TRGA NEPREMIČNIN	16
4.1 ZEMLJIŠKA KNJIGA	16
4.1.1 Vrste vpisov v zemljiško knjigo.....	17
4.1.2 Temeljna načela zemljiške knjige	18
5 ANALIZA TRGA NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE	19
5.1 PROMET NA TRGU NEPREMIČNIN	19
5.2 VREDNOST NEPREMIČNIN	20
5.2.1 Tržna vrednost.....	21
5.2.2 Oglaševana in realizirana cena.....	21

5.3	ANALIZA OGLAŠEVANIH CEN NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE	21
5.3.1	<i>Cene stanovanj</i>	21
5.3.2	<i>Cene hiš</i>	23
5.3.3	<i>Cene poslovnih prostorov</i>	24
5.3.4	<i>Cene zazidljivih zemljišč</i>	25
5.3.5	<i>Najemnine stanovanj</i>	25
5.3.6	<i>Najemnine hiš</i>	26
5.3.7	<i>Najemnine poslovnih prostorov</i>	27
6	ČETRTLETNE ANALIZE REALIZIRANIH CEN NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE.....	28
6.1	CENE STANOVANJ.....	28
6.2	ENO IN DVOSTANOVANJSKE STAVBE	28
6.3	POSLOVNE NEPREMIČNINE, PISARNE IN LOKALI	29
6.4	STAVBNA ZEMLJIŠČA	30
6.5	ŠTEVILO EVIDENTRANIH TRANSAKCIJ, PRIMERJAVA MED LETOMA 2007 TER 2008	30
7	ANALIZA ANKETE MED NEPREMIČNINSKIMI AGENCIJAMI.....	31
7.1	SKLENJENI POSLI	31
7.2	RAZLIKA MED OGLAŠEVANO IN REALIZIRANO CENO	32
7.3	ANALIZA SPREMEMBE PONUDBE	32
7.3.1	<i>Gibanje ponudbe na trgu nepremičnin</i>	32
7.3.2	<i>Povečanje ponudbe.....</i>	33
7.3.3	<i>Zmanjšanje ponudbe.....</i>	33
7.4	ANALIZA POVPRASEVANJA	34
7.4.1	<i>Gibanje povpraševanja na trgu nepremičnin</i>	34
7.4.2	<i>Povečanje povpraševanja.....</i>	34
7.4.3	<i>Zmanjšanje povpraševanja.....</i>	34
7.5	DOGAJANJE NA TRGU NEPREMIČNIN V LETU 2009.....	35
7.6	IZBIRA NAJATRAKTIVNEJŠEGA PREDELA LJUBLJANE.....	35
7.7	DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA NAKUP ALI NAJEM NEPREMIČNINE	36
7.8	VPLIVI DEMOGRAFSKIH IN EKONOMSKIH DEJAVNIKOV NA PROMET Z NEPREMIČNINAMI	36
7.9	ZAKONSKA UREJENOST PODROČJA NEPREMIČNIN	37
7.10	PODROČJA, KJER BI BILE DOBRODOŠLE KORENITE SPREMEMBE.....	38
7.11	PREDLOGI ZA ODPRAVO PROBLEMOV, POVEZANIH Z NEPREMIČNINAMI	39
7.12	KODEKS DOBRIH POSLOVNIH OBIČAJEV	40
7.13	KONKURENČNE PREDNOSTI NEPREMIČNINSKIH AGENCIJ	40
7.14	VIŠINA PROVIZIJ	41
	SKLEP	41
	LITERATURA IN VIRI	43

KAZALO SLIK

Slika 1: Povprečna letna rast oglaševanih cen v stanovanj Ljubljani (v %)*	21
Slika 2: Povprečna letna rast oglaševanih cen hiš v Ljubljani in okolici (v %)*	23
Slika 3: Povprečna letna rast oglaševanih cen poslovnih prostorov v Ljubljani (v %)*	24
Slika 4: Povprečna letna rast oglaševanih cen zazidljivih zemljišč v Ljubljani (v %)*	25
Slika 5: Povprečna letna rast oglaševanih najemnin stanovanj v Ljubljani (v %)*	25
Slika 6: Povprečna letna rast oglaševanih najemnin hiš v Ljubljani in okolici (v %)*	26
Slika 7: Povprečna letna rast oglaševanih najemnin poslovnih prostorov v Ljubljani (v %)	27
Slika 8: Število transakcij in cene stanovanj (EUR/m ²) v Ljubljani glede na analitično območje	28
Slika 9: Cene eno in dvostanovanjskih stavb (v EUR/m ²) glede na cenovno območje.....	28
Slika 10: Cene poslovnih nepremičnin glede na cenovno območje	29
Slika 11: Cene (EUR/m ²) in število transakcij za stavbna zemljišča glede na cenovno območje.....	30
Slika 12: Število evidentiranih transakcij za stanovanja ter eno in dvostanovanjske stavbe po posameznih četrtletjih leta 2007 in 2008	30
Slika 13: Odstotek upada sklenjenih poslov	31
Slika 14: Gibanje ponudbe na trgu nepremičnin.....	32
Slika 15: Struktura povečanja ponudbe v %	33
Slika 16: Struktura zmanjšanja ponudbe v %.....	33
Slika 17: Gibanje povpraševanja na trgu nepremičnin.....	34
Slika 18: Struktura povečanja povpraševanja	34
Slika 19: Struktura zmanjšanja povpraševanja.....	35
Slika 20: Najatraktivnejši predeli Ljubljane (zastopanost v %).....	36
Slika 21: Dejavniki, ki vplivajo na nakup ali najem nepremičnin (v %)	36
Slika 22: Vpliv demografskih dejavnikov na promet z nepremičninami (v %).....	37
Slika 23: Vpliv ekonomskih dejavnikov na promet z nepremičninami (v %)	37
Slika 24: Dobra oziroma slaba zakonska ureditev področja nepremičnin	38

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Delitev trga nepremičnin	1
Priloga 2: Vrste nepremičninskih trgov	2
Priloga 3: Nepremičninska dejavnost po Standardni klasifikaciji dejavnosti iz leta 2008	3
Priloga 4: Način reguliranja posredovanja z nepremičninami in plačilo za posredovanje	4
Priloga 5: Uporabljene kratice.....	5
Priloga 6: Vprašalnik.....	6
Priloga 7: Seznam agencij, ki so sodelovale pri anketiranju.....	13

UVOD

Področje nepremičnin ima izredno velik ekonomski pomen. To je tudi razlog, da se lastništvo na nepremičninah evidentira v zemljiški knjigi. Ob neprimernem vedenju udeležencev na trgu nepremičnin lahko pride do zmanjšanja splošne blaginje. Storitve, ki so povezane z nepremičninami, pa so izrednega pomena tudi za vsakdanjik posameznika, saj v končni fazi vplivajo na njegovo eksistenco.

Vplivi svetovne finančne krize se kažejo tudi pri nas, saj je na trgu nepremičnin mogoče opaziti močan upad števila transakcij pa tudi zastoj investicijske dejavnosti. Krivulja rasti cen se je pričela obračati navzdol v začetku leta 2008 in sicer po večih letih nadpovprečne rasti.

Namen diplomskega dela je predstaviti dogajanje na trgu nepremičnin v središču Ljubljane v letu 2008. Osredotočila sem se predvsem na spremembe cen nepremičnin po posameznih vrstah nepremičnin ter na spremembe na strani ponudbe in povpraševanja. Izpostavila sem tudi probleme, ki se pojavljajo na trgu nepremičnin v Sloveniji na sploh. Ugotavljala sem, v kolikšni meri je padec sklenjenih poslov nepremičninskih posrednikov povezan s svetovno finančno krizo ter kakšen pomen imajo pri tem ostali dejavniki. Poleg navedenega pa sem poskušala čim natančneje opredeliti prihodnje dogajanje na trgu nepremičnin. Pri pridobivanju podatkov sem si pomagala z anketnim vprašalnikom, katerega sem posredovala izbranemu vzorcu nepremičninskih agencij. Vprašalnik sem tudi analizirala in grafično predstavila.

Trg nepremičnin je specifičen trg, ta lastnost pa je pogojena s heterogenostjo nepremičnin. Pri prometu z nepremičninami je treba paziti, da imamo na voljo dovolj sredstev in obveznosti za doseg želenega cilja, saj nepremičnine veljajo za težko pridobljeno dobrino. Prodaja nepremičnin je postopek, ki zna trajati dalj časa; zlasti dandanes, ko so časi negotovi, se čas prodaje podaljšuje. Akterji (zlasti kupci) na trgu nepremičnin čakajo, ker še vedno upajo, da bo prišlo do močnega padca cen nepremičnin.

Diplomsko delo je sestavljeno iz sedmih poglavij. V prvem poglavju so predstavljene osnove nepremičnin (opredelitev pojma nepremičnin, vrste nepremičnin, evidenca trga nepremičnin), v naslednjem poglavju sledi predstavitev trga nepremičnin (opredelitev trga ter nastanek trga, značilnosti ponudbe in povpraševanja, posebnosti trga nepremičnin ter njegova problematika, pomen tujcev in njihov vpliv na trg nepremičnin). V tretjem poglavju je opredeljeno samo nepremičninsko posredovanje (zgodovina, opredelitev ključnih pojmov, plačilo za opravljene storitve nepremičninskih posrednikov, vpliv etike na delovanje nepremičninskih posrednikov), v četrtem pa zemljiška knjiga, katere naloga je nadzor trga nepremičnin. V petem in šestem poglavju je podana analiza trga nepremičnin, v petem je poudarek na oglaševanih cenah, v šestem pa na realiziranih cenah posameznih vrst nepremičnin. V zadnjem poglavju pa je predstavljena in analizirana anketa, ki je bila izvedena med sedemnajstimi nepremičninskimi agencijami iz Ljubljane, ki so se na sodelovanje odzvale, kar oseminšestdeset pa jih je sodelovanje zavrnilo.

1 NEPREMIČNINE

1.1 OPREDELITEV POJMA NEPREMIČNINA

Poslovanje z nepremičninami zajema vse človeške aktivnosti, povezane z nepremičninami. Lastništvo nad nepremičnino zadovoljuje eno izmed temeljnih človeških potreb. Pridobiti del lastnine na atraktivni lokaciji je ekvivalentno pridobitvi na določeni kvaliteti življenja (Kalin, 2005, str. 6).

V literaturi srečamo kar nekaj različnih opredelitev pojma nepremičnin.

Avtorji Cirman, Čok, Lavrač in Zakrajšek (1999, str. 2) povzemajo opredelitve nepremičnin na naslednje načine:

- 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« (Unger, 1991, str. 162).
- b) »Nepremičnina je zemljišče ter vse, kar zemljišču pripada in je po zakonu nepremično« (Miller, Gallagher, 1998, str. 14).
- c) »Nepremičnina je premoženje, dobrina ali vrsta imetja, ki se prične z zemljiščem in vsebuje vse stalne izboljšave zemljišča« (Ring, Dasso, 1985, str. 636).

Zakon o evidentiranju nepremičnin¹ (v nadaljevanju ZEN) v drugem členu opredeljuje nepremičnine kot zemljišče s pripadajočimi sestavinami. Zemljišče je zemljiška parcela, ki je evidentirana v zemljiškem katastru². Pripadajoče sestavine zemljišča pa so stavbe in deli stavb, ki so evidentirani v katastru stavb³. Definicija nepremičnine v ZEN (le ta sloni na konceptu lastništva dela zemeljskega površja) izpušča iz obravnave dele zemljišča, ki niso posebej vodeni v zemljiški knjigi, v naravi pa predstavljajo realno nepremičnino (npr. ribnik sredi travniške parcele...). ZEN iz opredelitve pojma nepremičnin izpušča tudi t.i. gradbene inženirske objekte (npr. vso transportno infrastrukturo), kakor so opredeljeni v Enotni klasifikaciji vrst objektov, saj med nepremičnine šteje le stavbe (stanovanjske in nestanovanjske stavbe) na zemljiščih (Pavlin & Banovec, 2006, str. 2).

Stvarnopravni zakonik (v nadaljevanju SPZ) podaja univerzalnejšo opredelitev nepremičnine, in sicer kot odmerjeni del zemeljskega površja, s pripadajočimi objekti na njem. Pojem nepremičnine sloni torej na odmerjenosti objekta, ne pa na lastnini. Poleg lastniške pravice v praksi in zakonodaji je možna še vrsta pravic, ki omogočajo rabo nepremičnine tudi ne-lastnikom (posestniki, uživalci pravic idr.). Koncept odmerjenosti po SPZ-ju je kompatibilen s Standardno klasifikacijo teritorialnih enot (v nadaljevanju SKTE). Ta na ravni SKTE 10

¹ Zakon o evidentiranju nepremičnin je stopil v veljavo z dnem objave v Uradnem listu RS št. 47/2006 z dne 9. 5. 2006.

² Zemljiški kataster je uradna evidenca zemljišč, kjer je zemljišče opredeljeno s parcelo. Povezuje stvarne pravice na nepremičninah – zemljiščih, ki jih vodi zemljiška knjiga, z lokacijo v prostoru – umesti lastnino v prostor oziroma prostor poveže z lastnikom (GURS).

³ Kataster stavb je temeljna evidenca podatkov o stavbah in se povezuje z zemljiškim katastrom in zemljiško knjigo (GURS).

predvideva teritorialno evidentiranje tudi za objekte z majhno tlorisno maso⁴ (Pavlin & Banovec, 2006, str. 2).

Z ekonomskega vidika se z nepremičnino zgodi oziroma dogaja načeloma vse, kar se lahko dogaja z nepremičnino. Lahko se jo podari ali deduje, proda ali kupi, lahko se jo popravlja, vzdržuje, adaptira ... Nepremičnino je mogoče tudi zastaviti, z njo špekulirati, možna je sprememba namembnosti uporabe (Premk, 2007, str. 18).

1.2 VRSTE NEPREMIČNIN

Z vidika vrst nepremičnin v grobem ločimo pet večjih področij/sklopov, ki se med seboj razlikujejo glede na namen in uporabo (Cirman et al., 1999, str. 4):

- **stanovanjske nepremičnine** – vključujejo eno ali večdružinske stanovanjske zgradbe in stavbna zemljišča za stanovanja;
- **poslovne nepremičnine** – trgovine in trgovinski centri, pisarniške zgradbe, gledališča, hoteli, moteli, stavbna zemljišča za poslovno dejavnost in druge;
- **industrijske nepremičnine** – delimo na tovarne, skladišča, rudnike, stavbna zemljišča za industrijsko dejavnost in druge;
- **agrokulturne/kmetijske nepremičnine** – v to kategorijo sodijo vse kmetijske in živinorejske farme, razne rekreacijske nepremičnine, neuporabljena razvita zemljišča ob urbanih območjih idr.;
- **nepremičnine za posebne namene** – vključujejo izobraževalne institucije, religiozne institucije, bolnišnice, pokopališča, domove za upokojence, igrišča za golf in druge;
- **javne nepremičnine** – so avtoceste, pošte, parki, upravne zgradbe, šole in številne druge nepremičnine, namenjene javni uporabi.

1.2.1 Evidenca trga nepremičnin

Evidenca trga nepremičnin (v nadaljevanju ETN) predstavlja centralno bazo podatkov nepremičnin. Je večnamenska zbirka podatkov o kupoprodajnih in najemnih pravnih poslih z nepremičninami. Vodi in vzdržuje jo Geodetska uprava Republike Slovenije (v nadaljevanju GURS). Vzpostavili so jo s 1. januarjem 2007, 21. novembra leta 2007 pa je bil omogočen tudi javni vpogled v evidenco trga nepremičnin. Namen ETN je ocenjevanje tržnih vrednosti nepremičnin (individualno, množično vrednotenje), sistematično spremljanje cen (analize in statistike trga nepremičnin) ter zagotavljanje transparentnosti trga, ki je omogočeno z javnim vpogledom, enakopravno obveščenostjo ter individualno primerjavo cen (Perovšek, 2008).

1.2.2 Vrste nepremičnin v ETN

V ETN se vodijo naslednje vrste nepremičnin:

⁴ Med objekte z majhno tlorisno maso se štejejo npr. vodnjaki, bazeni, kapelice, transformatorske postaje, električni stebri, prometni znaki...

- **zemljišče** je strnjeno nepozidano zemljišče, ki leži znotraj ene katastrske občine in je v zemljiškem katastru označeno kot parcela s svojo parcelno številko. Po vrsti ločimo: zazidljiva (zemljišča namenjena za gradnjo), kmetijska in gozdna zemljišča;
- **stavba** je zgradba, sestavljena iz enega ali več prostorov, s pripadajočim zemljiščem. Po namembnosti ločimo: stanovanjske stavbe (hiše in večstanovanjski bloki), počitniške stavbe (vikendi), garaže (samostojne stavbe), poslovne in industrijske stavbe;
- **del stavbe** je funkcionalna celota v lasti oziroma solastnini posameznega etažnega lastnika v stanovanjski ali nestanovanjski stavbi, s pripadajočim deležem skupnih prostorov in zemljišča. Po namembnosti dela stavbe ločimo: stanovanja, počitniška stanovanja, garaže in poslovne prostore, kamor štejemo pisarne, lokale ... (GURS, Uvodna pojasnila k evidenci trga nepremičnin).

1.3 LASTNOSTI NEPREMIČNIN

Nepremičnine imajo določene fizične, ekonomske ter institucionalne lastnosti (Cirman et al., 1999, str. 3):

a) Fizične lastnosti nepremičnin:

- **nepremičnost** je osnovna lastnost nepremičnin, katera pa v celoti velja le za zemljišča. Zgradbe in druge izboljšave je mogoče premikati, vendar pa tak proces povzroča ogromne stroške, zato se zgodi le izjemoma;
- **neuničljivost** velja v celoti le za zemljišča in ne velja za zgradbe in ostale nepremičnine. Potrebno je poudariti, da neuničljivost zemljišč omogoča dolgo življenjsko dobo tudi zgradbam in ostalim izboljšavam. Pri neuničljivosti je pomembno razlikovati med fizično neuničljivostjo in ekonomsko trajnostjo, ki sta zaradi spremenjenih okoliščin lahko drugačni. Po ekološki katastrofi in kontaminaciji zemljišče še vedno obstaja, njegova ekonomska vrednost pa je enaka nič;
- **heterogenost ali raznovrstnost nepremičnin** velja za vse nepremičnine in kaže na to, da ni mogoče najti niti dveh popolnoma identičnih zemljišč, dveh popolnoma enakih zgradb ali pa ostalih izboljšav;

b) ekonomske lastnosti nepremičnin:

- **redkost** oziroma nezadostna ponudba nepremičnin je osnovna ekonomska značilnost nepremičnin, ker je ponudba zemljišč končna. V primeru povečanja povpraševanja, z večjo in intenzivnejšo uporabo zemljišč in prostora, lahko povečamo njihovo ponudbo, zato gre le za relativno redkost zemljišč;
- **fizična in ekonomska lokacija** vplivata na različno uporabo in vrednost nepremičnin. Na odločitev posameznikov in skupin glede lokacij nepremičnin vplivajo predvsem njihova dostopnost, izpostavljenost lege in osebne preference. Družbenoekonomski značaj sosesčine in fizičen značaj okolice sta neločljivo povezana z nepremičnino in ustvarjata denarne in psihološke prednosti in koristi lastnikom oziroma uporabnikom;
- **soodvisnost** pomeni medsebojno vplivanje uporabe, izboljšav in vrednosti in velja za nepremično premoženje. Iz navedenega sledi, da je vrednost določene nepremičnine

odvisna od značilnosti nepremičnin v okolici in od načina njihove uporabe (izgradnja ceste lahko poveča vrednosti nepremičnin, ki so tako bolj povezane s centrom mesta, podobno velja za izgradnjo vrtcev, šol ali povezav v omrežje javnega transporta). Učinki okolja pa so lahko tudi negativni (sprememba trase prometnejših cest lahko prizadene gostišča in njihovo vrednost, če je nova cesta speljana daleč stran);

- **dolga povračilna doba investicij** je lastnost, ki je izrednega pomena. Nepremičnina ima skozi svojo življenjsko dobo razmeroma stabilno vrednost, vse pa je odvisno od samega trga. Če je povpraševanje večje od ponudbe, potem se vrednost povečuje;
- c) **institucionalne lastnosti nepremičnin** so tiste lastnosti, ki jih določa zakonodaja, lokalne in regionalne navade, poleg navedenega pa tudi nepremičninska združenja in organizacije. Zakonodaja ter najrazličnejši načini regulacije (npr. prostorski plani) imajo na nepremičnine in na njihovo vrednost močan vpliv. Lokalne in regionalne navade imajo močan vpliv na izgled, uporabo in vrsto nepremičnin (naselja v mestu se razlikujejo od naselij na podeželju). Na poslovanje z nepremičninami in na sam trg nepremičnin pa močno vplivajo tudi najrazličnejša združenja in organizacije (združenje cenilcev, združenje nepremičninskih posrednikov itd.).

2 TRG NEPREMIČNIN

2.1 OPREDELITEV TRGA NEPREMIČNIN

Ena izmen mnogih splošnih opredelitev trga je, da gre za srečanje kupcev in prodajalcev, ki si želijo izmenjati blago, denar in storitev. Trg nepremičnin pa je stičišče ljudi, ki trgujejo z dobrinami, katerih količina in kvaliteta sta težko merljivi, saj se na njih trguje z lastninskimi pravicami (Cirman et al., 1999, str. 8).

Glavni gonilni sili nepremičninskega trga sta vsekakor **ponudba** in **povpraševanje**. Trg je kupovanje in prodajanje blaga in storitev glede na ponudbo in povpraševanje. Nepremičninski trg ima v primerjavi z ostalimi trgi kar nekaj posebnosti, ki so povsem specifične in so pojasnjene v nadaljevanju diplomskega dela.

Glede na značilnosti nepremičnin se po trgih razlikujejo tudi **cene**. Na slovenskem nepremičninskem trgu se trgovanje močno razlikuje glede na območje (regijo), v katerem je nepremičnina. Povpraševanje po nepremičninah je največje v urbanih središčih, čemur je primerna tudi cena v teh območjih.

Trg nepremičnin lahko delimo glede na lastninske in uporabniške pravice, in sicer na najemniški trg (gre za prenos prostora) ter na lastniški trg (prenašajo se lastninske pravice), kot je razvidno iz Priloge 1.

Glede na trgovano nepremičnino lahko trg nepremičnin razdelimo na podtrge in nato dalje na manjša specializirana področja, kot je razvidno iz Priloge 2.

2.2 NASTANEK SLOVENSKEGA NEPREMIČNINSKEGA TRGA TER NJEGOVE ZNAČILNOSTI

V času od leta 1990, ko se je pričela oblikovati nova država in ko smo prehajali iz socialističnega v kapitalistični režim, lahko govorimo o slovenskem nepremičninskem trgu. Do leta 1990 je obstajal in deloval slovenski nepremičninski trg le znotraj jugoslovanskega trga. Prevladovala so družbena stanovanja z relativno nizkimi najemninami, prav tako pa je Jugoslavija z ugodnimi posojili in visoko inflacijo, ki je razvrednotila posojila, omogočala poceni gradnjo širokemu krogu ljudi (Puschner, 2006).

Pomembno vlogo na področju nepremičninskega trga sta odigrala zakon prvega ministra za okolje in prostor v samostojni državi Sloveniji, t.i. Jazbinškov zakon⁵, ter nacionalna stanovanjska varčevalna shema. Jazbinškov zakon je imel tako pozitivne kot tudi negativne posledice⁶. Država si je v času prehoda iz socialističnega v kapitalistični režim zadala cilj, da je potrebno v največjem možnem obsegu olastniti nepremičnine in s tem sam nepremičninski trg. Na tak način je bilo vsem, ki so stanovali v družbenih stanovanjih, z Jazbinškovim zakonom omogočeno, da so stanovanja odkupili po zelo nizkih cenah, ki pa so bile daleč stran od tržnih cen. S tem je bila dosežena hitra privatizacija družbenih stanovanj (Puschner, 2006).

V prvi polovici 90-ih let se je slovenski nepremičninski trg šele dodobra oblikoval. Država ni imela izoblikovane ustrezne zakonodaje in posledično je prihajalo do nepravilnosti na trgu, prizadeti pa so bili navadno kupci nepremičnin, nepravilnosti so se dogajale tudi pri delovanju nepremičninskih agencij (Puschner, 2006).

V drugi polovici 90-ih so se pojavile prve vidne razlike med posameznimi lokalnimi nepremičninskimi trgi. Največji pritiski so se pojavili v Ljubljani in tako so začele cene rasti. Država se je pričela intenzivno ukvarjati z vzpodbujanjem zanimanja prebivalstva za varčevanje. S tem namenom se je oblikovala nacionalna stanovanjska varčevalna shema⁷. Država je varčevanje spodbujala z nagrajevanjem v obliki dodatnih premij varčevalcem. Nacionalna stanovanjska varčevalna shema ni imela varoval, ki bi varčevalce silila k porabi denarja za nepremičnine. Po izteku prve sheme je rast zastala, saj je bilo dejanskih kupcev nepremičnin le za 1/5 od špekulativnega ugibanja. Ta shema je bila oblika zavajanja, saj je povzročila nenormalen dvig cen zaradi špekulacij (Puschner, 2006).

Za slovenski nepremičninski trg je značilen visok delež lastniških stanovanj; ljudje se preseljujejo iz podeželja v mesto; želje po nakupih določenih nepremičnin so skoncentrirane

⁵ »Jazbinškov zakon« oz. Stanovanjski zakon je stopil v veljavo leta 1991, in sicer z objavo v Uradnem listu RS, št. 18-652/1991, stran 589. Do leta 2003, ko je Državni zbor RS sprejel nov Stanovanjski zakon, je bil kar trikrat spremenjen, doživel pa je tudi razveljavitve s strani ustavnega sodišča. Zakon iz leta 2003 je še vedno v veljavi in je bil objavljen v Uradnem listu RS, št. 69/2003 z dne 16. 7. 2003.

⁶ Glavna pozitivna posledica Jazbinškovega zakona je bila, da so ljudje z malo denarja prišli do lastnih nepremičnin, slaba pa, da ljudje niso bili poučeni, kako ravnati z lastnino. Tako so stanovanja odkupili ljudje, ki niso imeli dovolj sredstev za vzdrževanje – posledično je sledilo propadanje celotnih zgradb.

⁷ Namen Nacionalne varčevalne sheme je bil, da bi lahko v njej vsak varčeval po ugodnih pogojih.

na določene kraje; razporejenost nepremičnin je neustrezna (cene na podeželju so nizke, v mestih pa zelo visoke).

2.3 ZNAČILNOSTI OBLIKOVANJA PONUDBE IN POVPRASEVANJA

Kupci večinoma iščejo nepremičnine s točno določenim namenom, kar pa se odraža v različnem gibanju povpraševanja in ponudbe na določenih podtrgih trga nepremičnin.

Ponudba na nepremičninskem trgu se spreminja počasi (gre za nepremične stvari), pa tudi odzivi na spremembe povpraševanja so dolgotrajni. Ponudba je torej kratkoročno nespremenljiva. Gradnja novih nepremičnin je povezana z nekaterimi procesi, ki zahtevajo določen čas. Zaradi tega lahko, v primeru nihanja povpraševanja, pride do večjih vplivov na cene. Vstop kupcev in prodajalcev na trg je odvisen od različnih pogojev, večinoma pa ni hiter, kar pomeni, da lahko čakajo na ugodne pogoje, preden se odločijo za nakup ali prodajo nepremičnin (SLONEP, Nepremičninski trg).

Ponudbo na nepremičninskem trgu predstavljajo: nepremičninska podjetja, ki posredujejo nepremičnine; gradbena podjetja; investitorji pa tudi prodajalci (fizične ali pa pravne osebe). Povpraševanje na trgu nepremičnin pa sestavljajo: osebe, ki želijo najeti podjetje, katero se ukvarja z vzdrževanjem in upravljanjem nepremičnin, fizične ali pravne osebe, ki želijo nepremičnino kupiti, jo najeti ali pa vanjo investirati.

Na ponudbo in povpraševanje vplivajo različni dejavniki. Dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje, so: prebivalstvo, dohodki in zaposlenost prebivalstva, cene parcel, ponudba posojil, zakonodaja in regulacija, cene nepremičnin... Dejavniki, ki vplivajo na ponudbo, pa so naslednji: cene nepremičnin, razpoložljivost nepremičnin, politika obdavčenja, donosnost in varnost vlaganja v druge oblike naložb... (SLONEP, Nepremičninski trg).

Oblikovanje cene nepremičnine ni zgolj rezultat delovanja povpraševanja in ponudbe, temveč je posledica različnih dejavnikov med katerimi sta zagotovo tudi dohodek gospodinjstev in višina obrestne mere (Sutton, 2002).

Neskladja med ponudbo in povpraševanjem so značilna za vsak nepremičninski cikel, ki je povsem normalen pojav tako na razvitih, kot tudi na manj razvitih trgih. V lanskem in letošnjem letu je bil dosežen vrh cikla, investitorji pa so se zaradi povečane ponudbe novogradnje znašli pred presežno ponudbo (Marn, 2009).

Leta 2003 je bila narejena raziskava makroekonomskega vpliva nepremičninskega cikla in dokazano je bilo, da je običajno nepremičninski vzpon sledil dolgotrajnim obdobjem zelo nizke rasti. Dosedanji nepremičninski cikli so bili neobičajni z večih vidikov, vključno s samim trajanjem ciklov ter njihovo amplitudo. Zadnji vzpon cen nepremičnin je trajal v povprečju dvakrat dlje in je bil do trikrat intenzivnejši, kot v predhodnem ciklu. Kljub navedenemu se je razvoj v sektorju nepremičnin razlikoval od države do države. Rast cen nepremičnin je bila še posebno visoka v Avstraliji, Španiji, VB in na Irskem. Na drugi strani

pa sta Nemčija in Japonska, kjer so cene obstale ali pa so celo znižale. Te razlike med državami nas opominjajo, da je dinamika nepremičninskega sektorja in njegova povezava z aktivnostmi v gospodarstvu, velikokrat pogojena z lokalnimi dejavniki, ki vplivajo na ponudbo in povpraševanje. Sektor nepremičnin lahko opredelimo tudi z vidika transmisijskega mehanizma, kot sektor, ki je nestabilen in skozi katerega se spremembe prenašajo v celotno gospodarstvo (IMF, 2008, str. 1-20).

Nepremičninski cikel je potrebno razlikovati od nepremičninskega balona, katerega pok se je zgodil v ZDA. Nepremičninski balon je pogojen z močnimi psihološkimi dejavniki, ki poganjajo cene v nebo. Ti dejavniki pa nikakor niso rast prebivalstva, nižanje obrestnih mer ali pa večja razpoložljivost denarja. Značilnost balona je, da gredo cene po poku balona strmo navzdol (Bajec, 2008). Pri nas o nepremičninskem balonu ni mogoče govoriti, ker je manj špekulativnih naložb oz. manj špekulativnih instrumentov, ki omogočajo špekulativne naložbe, kot v Veliki Britaniji ali Združenih državah Amerike (Cirman, 2009).

2.4 ZNAČILNOSTI IN POSEBNOSTI TRGA NEPREMIČNIN

Trg nepremičnin v Sloveniji je specifičen predvsem zaradi majhnega geografskega obsega in tudi zaradi velikih gospodarskih razlik, ki so prisotne med posameznimi regijami. Nepremičninski trg ima kar nekaj posebnosti, po katerih se razlikuje od ostalih trgov. Vzroki za te spremembe so predvsem naslednji: **lokalna omejenost⁸, raznolikost ponudbe in trajnost trga.**

Trg nepremičnin se precej razlikuje tudi od trgov popolne in čiste konkurence, razlike pa so naslednje (Cirman et al., 1999, str. 8-9):

- vsaka nepremičnina je edinstvena, zato ji ni mogoče najti popolnega substituta, za trg popolne konkurence pa je značilna homogenost proizvodov;
- v določenem cenovnem razredu in času je prisotno le omejeno število kupcev in prodajalcev, za trg popolne konkurence pa je značilno veliko število kupcev in prodajalcev, ki so premajhni, da bi vplivali na ceno;
- za trg nepremičnin je značilen vpliv državnih in lokalnih predpisov, monetarna in fiskalna politika, nepredvidljivost vladnih programov, medtem ko so na trgu popolne konkurence odsotne umetne ovire;
- nepremičnine niso mobilne, za trg popolne konkurence pa je značilna popolna mobilnost proizvodov, produkcijskih faktorjev in kupcev;
- informiranost na nepremičninskem trgu je zelo slaba, medtem ko je za trg popolne konkurence značilna popolna informiranost vseh kupcev in prodajalcev.

⁸ Omejenost se navezuje na omejenost konkurence, katera je lokalno pogojena. Nepremičnine so vezane na lokalni trg, kjer je ponudba lokalno omejena. Ravno zaradi tega prihaja do velikih razlik med posameznimi trgi (regije, države, mesta...).

Nepremičninski trg je zelo kompleksen, kupci pa kljub temu ne vložijo dovolj navora, da bi bili seznanjeni z njegovim delovanjem. To je tudi glavni razlog, da iščejo pomoč pri strokovnjakih, ki pa v končni fazi zvišujejo stroške.

Država naj bi izvajala tiste naloge, ki jih trg sam, tak kot je, ne more zaradi svojih posebnosti. Skrbeti mora za osnovno strukturo trga, da le-ta sploh lahko deluje – to pomeni zagotavljanje zakonske podlage za obstoj trga, urejanje zavarovanja kreditov, zaščita udeležencev pred najrazličnejšimi zlorabami ipd. Država pa ima v povezavi z nepremičninami tudi določene pravice. Ena izmed teh je, da nepremičnine lahko obdavči. Enako država določa z ustrezno zakonodajo, kaj lahko lastnik nepremičnine počne in kaj ne. Z zakoni tudi ureja razmerje med lastniki nepremičnin (npr. med lastniki iste nepremičnine) in s tem omogoča možnosti za vzdrževanje in izboljšave nepremičnine. Država ima pravico prisilnega odkupa, in sicer v primerih, ko je potrebno nepremičnino odstraniti ali pa jo morebiti uporabiti za drugačne namene. V tem primeru država za pravično nadomestilo pridobi lastništvo nad nepremičnino tudi v primerih, ko se lastnik s tem ne strinja (SLONEP, Nepremičninski trg).

2.5 PROBLEMATIKA NEPREMIČNINSKEGA TRGA V SLOVENIJI

Slovenski nepremičninski trg je v fazi, ko so razmere na njem precej nestabilne. S tem pa je povezana tudi problematika nepremičninskega trga, ki je v nadaljevanju podana in opredeljena po posameznih sklopih.

Veliko Slovencev meni, da so naložbe v nepremičnine varna naložba. Težko bi rekli, da je temu tako, glede na stanje v gospodarstvu, ki vlada, pa tudi prihodnje dogajanje je precej negotovo. Ob zgoraj navedenem je potrebno poudariti, da se vlaganje v nepremičnine navadno okrepi, ko borze in donosi padajo. Ljudje s posojilom kupijo določeno nepremičnino, jo kasneje prodajo in na tak način vrnejo posojilo (Mišič, 2008, str. 2-3).

Vlaganje v nepremičnine je povezano tudi z določenimi oblikami tveganja. Splošno gledano, obstajajo štiri oblike tveganja: inflacija ter kupna moč; tveganje poslovnega neuspeha; obrestno tveganje ter tveganje nelikvidnosti (Unger, 1991, str. 9).

Velik problem predstavlja sama zakonodaja, ki se je zelo hitro spreminjala, ob tem pa so se pojavile tudi napake. Potrebno je poudariti to, da so se razmere nekoliko izboljšale po sprejetju Zakona o nepremičninskem posredovanju⁹ (v nadaljevanju ZNPosr), saj so kriteriji za opravljanje nepremičninskih poslov in samega nepremičninskega posredovanja zelo natančno določeni. Tudi prostorska in stanovanjska politika sta bili do sedaj neustrezni in po večini neprilagojeni slovenskim razmeram. Evidenca trga nepremičnin je prav tako nepopolna – pojavljajo se težave pri zbiranju podatkov, prav tako niso zajeti vsi pravni posli z nepremičninami. Evidenca ne vsebuje podatkov o cenah novogradenj, manjkajo pa tudi podatki o najemninah, saj jih ni mogoče zagotoviti oziroma so nerealni.

⁹ Zakon o nepremičninskem posredovanju je stopil v veljavo z dnem objave v Uradnem listu RS št. 42/2003 z dne 9. 5. 2003.

Prebivalstvo se stara in starejši se srečujejo s problemom preživetja, zato stroka meni, da bi morala država vpeljati instrument obratne hipoteke, ki omogoča, da posojilodajalec ustanovi hipoteko na nepremičnini, ki po njegovi smrti preide v roke posojilodajalca. V EU se ta instrument vedno pogosteje uporablja, pri nas ga je začela uporabljati Mestna občina Ljubljana. Izračuni kažejo, da se je šestmesečni euribor¹⁰, na katerega so po večini vezani stanovanjski krediti, v štirih letih več kot podvojil, obrestne mere pa so se zaradi tega močno povečale. Iz tega sledi neizpodbitno dejstvo, da v teh razmerah kreditodajalec dobi precej manj posojila (Bajec, 2008).

Ne smemo pozabiti tudi na zaščito potrošnikov, ki so bili v preteklosti nemalokrat oškodovani, saj so bili »šibkejša« stranka, v primerjavi z »dominantnimi« investitorji ali prodajalci. Prihajalo je do najrazličnejših goljufij in afer (npr. Zbiljski gaj), ko so kupci ostali brez kupnin in brez »kupljene« nepremičnine. Ravno s tem namenom je bil sprejet Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb¹¹ (v nadaljevanju ZVKSES).

Za Slovenijo je značilna obremenilna davčna politika. Še vedno ni bil uveden davek na nepremičnine, ki naj bi nadomestil do sedaj uporabljeno nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča. Da bo novi davek mogoče uvesti, je potrebno zagotoviti popolno evidenco nepremičnin ter podatke o njihovi tržni vrednosti. Ti bodo služili kot osnova za obdavčitev. Ravno zato je bil konec aprila leta 2006 sprejet ZEN, s katerim je bila realizirana vzpostavitev enotnega registra nepremičnin.

Razlog, zaradi katerega je primerno davčno politiko težko izpeljati, so vsekakor velike razlike v vrednostih nepremičnin med urbanimi naselji in podeželjem. Poleg tega pa so informacije, ki jih morajo lastniki nepremičnin zagotoviti popisovalcem, dvoumne in jih je težko ovrednotiti (Mikuž, 2007, str. 32).

Uvedba davka na nepremičnine bi bila lahko realizirana šele do leta 2011, saj obdavčenje nepremičnin s 1. 1. 2010, kot je bilo prvotno mišljeno, ni možno. Razlogov je več. Vladni normativni program dela za leto 2009 določa, da je skrajni rok za sprejetje zakona o obdavčenju nepremičnin 9. julij 2009, v državnem zboru pa naj bi bil sprejet do 2. decembra letos. GURS bi do konca leta 2009 težko končala množično vrednotenje nepremičnin, saj le to zahteva veliko finančnih sredstev, poleg tega pa morajo vsem lastnikom nepremičnin poslati še obvestila s podatki o njihovi nepremičnini in z ocenjeno vrednostjo. Samih nepremičnin je okoli šest milijonov (Petavs, 2009).

2.6 VPLIV TUJCEV NA TRG NEPREMIČNIN V SLOVENIJI

Tujci lahko na podlagi 68. člena Ustave Republike Slovenije (Uradni list RS, št. 24/2003) pridobivajo lastninsko pravico na nepremičninah pod pogoji, ki jih določa zakon ali mednarodna pogodba, ki jo ratificira Državni zbor.

¹⁰ Euribor je referenčna obrestna mera evropske denarne unije in predstavlja letno obrestno mero za medbančne depozite v evrih, ki so lahko vezani na 1, 3, 6 ali 12 mesecev.

¹¹ Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb je stopil v veljavo z dnem objave v Uradnem listu RS št. 18/2004 z dne 27. 2. 2004.

Po vstopu Slovenije v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU) lahko državljani držav članic EU pridobivajo nepremičnine na ozemlju Republike Slovenije na podlagi vseh pravnih temeljev pod enakimi pogoji, kot veljajo za državljane Republike Slovenije. Državljanom držav članic torej za pridobitev nepremičnin v Republiki Sloveniji ni več potrebno pridobiti upravne odločbe o ugotovitvi vzajemnosti. Ravno tako ni omejitev pretoka kapitala, ki pripada osebam s prebivališčem v državah članicah ES ali državah Efte ter za državljane Islandije, Liechtensteina in Norveške, ki lahko pridobivajo nepremičnine na ozemlju Republike Slovenije brez posebnih omejitev, ki bi veljale samo za tujce (Ministrstvo za pravosodje, Nakup nepremičnin s strani tujih državljanov).

Vzajemnost je podana takrat, ko državljan Republike Slovenije (v nadaljevanju RS) ali pravna oseba, ki ima sedež v RS, v državi tujca lahko pridobi lastninsko pravico na nepremičninah pod enakimi ali podobnimi pogoji, pod katerimi lahko pridobivajo lastninsko pravico na nepremičninah v RS tujci. Poleg tega izpolnjevanje teh pogojev za državljana RS ne sme biti bistveno težje od tistega, ki je v Sloveniji predpisano za tujce (Ministrstvo za pravosodje, Nakup nepremičnin s strani tujih državljanov).

Vendar pa vzajemnost ne velja vedno. Zgornje določbe se ne uporabljajo, če sta z zakonom ali z mednarodno pogodbo, ki urejata pogoje za pridobitev lastninske pravice tujcev na nepremičninah v Sloveniji, drugače določena način in postopek ugotavljanja vzajemnosti ali pa je drugače določeno v mednarodni pogodbi, ki jo je ratificiral državni zbor (SLONEP, 2008).

Primer so državljani Združenih držav Amerike (v nadaljevanju ZDA), ki imajo na podlagi trgovinske pogodbe med ZDA in Srbijo pravico pridobiti lastninsko pravico na nepremičninah v Sloveniji po klavzuli največje ugodnosti. To pomeni, da lahko pridobijo lastninsko pravico v Sloveniji pod enakimi pogoji, kot veljajo za tuje državljane v Sloveniji, ki imajo najugodnejši pravni položaj za pridobitev nepremičnin. V tem položaju se trenutno nahajajo državljani EU (Savković, 2004, str. 240).

Zakon o ugotavljanju vzajemnosti¹² še vedno velja za vse države, ki so kandidatke za vstop v Evropsko unijo, kakor tudi za vse države, ki niso bile prej omenjene. Lastninska pravica na nepremičninah se tako lahko dobi le, če obstaja vzajemnost. Pogoje za pridobitev pravice pa ugotavlja Ministrstvo za pravosodje RS.

Po vstopu Slovenije v EU leta 2004 so tujci začeli aktivno sodelovati. Izkazalo se je, da so bili tujci v večji meri prisotni na področju propadajočih stavb in kmetij. Le te so kupili in jih preuredili v svoja bivališča. Pojavile pa so se tudi težnje k nakupu nepremičnin za investiranje. Država zelo težko omejuje nakup s strani tujcev, ob tem pa je potrebno poudariti tudi to, da povpraševanje tujcev zmanjšujejo visoki stroški transporta in visoke cene nepremičnin.

¹² Zakon o ugotavljanju vzajemnosti (ZUVza) je bil sprejet leta 1999, v veljavo je stopil z objavo v Uradnem listu RS, št. 9/1999 z dne 13.02.1999.

Leta 2004 je nepremičnine kupilo 443 tujcev, leta 2005 pa 642 tujcev (Bulc, 2007).

Od vstopa Slovenije v EU, od 01. maja 2004 pa vse do konca maja 2008, so tujci kupili 2764 nepremičnin. Med tujimi kupci so zavzeli največji delež Britanci, saj so kupili kar 1105 nepremičnin, sledili so jim Italijani ter Avstrijci. V letu 2008 je zanimanje Britancev nekoliko padlo, namesto njih pa so večji delež v povpraševanju zavzeli Nemci ter Rusi.

Povpraševanje tujcev po stanovanjih je bilov letu 2008 za tretjino nižje v primerjavi s predhodnim letom. Čeprav je bilo bistveno manj nakupov, se je njihov delež v vseh nakupih zaradi neaktivnosti na nepremičninskem trgu zvišal (Banka Slovenije, 2009, str. 23).

Nepremičnine so v Slovenije precej drage za tuje državljane. Za primer naj navedem ceno stare kmetije v Murski Soboti, ki se je v letu 2004 prodajala za nekaj manj kot 10.000 EUR, danes pa je potrebno za takšno kmetijo plačati približno med 50.000 in 70.000 EUR (Kužet, 2008).

3 NEPREMIČNINSKO POSREDOVANJE

3.1 KRATKA ZGODOVINA POSREDOVANJA

Posredovanje je ena najstarejših gospodarskih ali trgovinskih dejavnosti. Pojavilo se je že v antičnem Rimu in v stari Grčiji. Posredništvo je rimsko pravo urejalo kot mandatno (v dobri veri). Mandat ali mandatna pogodba, ki je rimsko pravo ni v celoti izdelalo, je nastajala zaradi potrebe, da ena oseba opravi kakšen posel za drugo, tj. v njeno breme in za njen račun. Rimsko pravo je štelo za odločilno, da je posel opravljen brezplačno, za račun drugega, ni pa še urejalo zastopstva, zato mandatar ni nastopal kot pooblaščenec. Pozneje je obveljalo kot dovoljeno, da je dal mandat (naročitelj) prostovoljno mandatarju (prevzemniku naročila) nagrado za opravljeno delo. Čeprav ni smel biti mandat v mandatarjevo korist, je veljalo, da mora naročilo vestno in skrbno izvršiti. Odgovoren je bil za krivo ravnanje. Naročitelj, ki je imel navadno od izpolnitve naročila korist, je moral mandatarju povrniti vse stroške in vso škodo, ki jo je ta imel zaradi izvršitve naročila (Kožar & Marinšek, 2003, str. 23-24).

Pomembno vlogo je imelo posredovanje tudi v srednjem veku in v tem okviru v dobi fevdalizma. Na področju nepremičnin se je povečal pomen dokumenta o izročitvi nepremičnine, ki je hkrati predstavljal listino, na podlagi katere je bila nepremičnina pridobljena. Za posredovanje se je uveljavil izraz mešetarjenje, ki prihaja iz srednjeveškega latinskega izraza »messetus«, kar pomeni trgovski posrednik (Kožar & Marinšek, 2003, str. 25).

Velik pomen za našo sedanjo uveljavitev mandatnih razmerij ima avstrijski Obči državljanski zakonik¹³ (v nadaljevanju ODZ) iz leta 1811, ki je nastajal v dobi absolutizma in začetku kapitalizma kot gospodarskega sistema. ODZ je predstavljal enotno kodifikacijo civilnega prava (splošni civilni zakonik, ki obsega stvarno, dedno, osebno in obligacijsko pravo). ODZ,

¹³ Obči državljanski zakonik je kodifikacija splošnega (občega) civilnega (državlanskega) prava iz časov habsburške monarhije, kar pomeni, da je bil dolga leta pozitivno pravo tudi v slovenskih deželah.

ki je veljal pretežno tudi na ozemlju poznejše Jugoslavije, je storitvene posle urejal v poglavju o pooblastitvah in drugih vrstah poslov, in sicer kot pogodbeno (obligacijsko) razmerje, kot pooblastilno pogodbo, ki ji ni dal imena mandatna pogodba. Pri pooblastilni pogodbi po ODZ je bilo bistveno zastopstvo.

ODZ je s svojo ureditvijo, omejeno zgolj na pooblastilna zastopniška razmerja, spodbudil nadaljnji razvoj in razmišljanja o mandatnem poslu nasploh, in sicer v tej smeri, da se danes kot mandatna razmerja štejejo tudi razmerja, ki ne pomenijo samo pravnih poslov (zastopanje v imenu in za račun drugega), ampak tudi opravljanje dejanskih poslov (Kožar & Marinšek, 2003, str. 25-26).

Posredovanje kot mandatno razmerje je bilo v našem pravu prvič sistemsko urejeno v okviru prve kodifikacije obligacijskega prava, in sicer v Zakonu o obligacijskih razmerjih (v nadaljevanju ZOR), ki se je uporabljal do leta 2002 (Kožar & Marinšek, 2003, str. 28).

3.2 OPREDELITEV POSREDOVANJA Z NEPREMIČNINAMI TER NEPREMIČNINSKEGA POSREDNIKA

ZNPosr v 2. členu opredeljuje posredovanje v prometu z nepremičninami kot opravljanje registrirane pridobitne dejavnosti posredništva v prometu z nepremičninami, pri čemer posamezni posli posredovanja v prometu z nepremičninami vsebujejo vse dejavnosti pri vzpostavljanju stika med naročiteljem in tretjo osebo ter pri pogajanjih in pripravi za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina, kot so kupna, prodajna, najemna, zakupna ali druga pogodba za določeno nepremičnino. Posredništvo v prometu z nepremičninami kot samostojno dejavnost opredeljuje tudi Standardna klasifikacija dejavnosti. Uvršča jo v razred L, z naslovom "Poslovanje z nepremičninami". Nepremičninska dejavnost po Standardni klasifikaciji dejavnosti iz leta 2008 je prikazana v Prilogi 3.

Nepremičninski posrednik oz. nepremičninska posrednica¹⁴ (v nadaljevanju nepremičninski posrednik) je po 2. členu ZNPosr fizična oseba, ki za nepremičninsko družbo opravlja posle posredovanja na podlagi Pogodbe o zaposlitvi oz. drugi pravni podlagi, s pridobljeno licenco pristojnega ministrstva za opravljanje poslov posredovanja in je vpisana v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu. Pogoje za pridobitev licence in vpis v imenik nepremičninskih posrednikov izpolnjuje slovenski državljan, ki ima najmanj višjo strokovno izobrazbo katerekoli smeri, opravljen strokovni izpit za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami, ki ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oz. gospodarstvo na kazen zapora več kot treh mesecev, ki še ni izbrisana.

¹⁴ Poklic nepremičninski posrednik/posrednica ima po standardni klasifikaciji poklicev identifikacijsko številko poklica 3413.01.

3.3 NEPREMIČNINSKA DRUŽBA TER POGOJI ZA OPRAVLJANJE POSREDOVANJA V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

ZNPosr s pojmom nepremičninska družba opredeljuje dve vrsti subjektov, ki po zakonu lahko opravljata dejavnost posredovanja v prometu z nepremičninami, v smislu, kot ga opredeljuje ZNPosr. Pojem vključuje gospodarsko družbo kot pravno osebo in samostojnega podjetnika kot fizično osebo.

Načelo obveznega izpolnjevanja pogojev za opravljanje dejavnosti oziroma pred začetkom opravljanja dejavnosti izhaja že iz pravil Zakona o gospodarskih družbah. Iz ZNPosr izhaja, da za posredovanje v prometu z nepremičninami v zakonu ni predpisana posebna upravna odločba, s katero pristojni organ ugotovi, da nepremičninska družba izpolnjuje pogoje za opravljanje dejavnosti. Kljub temu da ni potrebna pridobitev posebne odločbe o izpolnjevanju pogojev za opravljanje nepremičninske posredniške dejavnosti, pa mora nepremičninska družba zagotoviti izpolnjevanje splošnih in posebnih pogojev že ob samem začetku opravljanja dejavnosti na trgu.

Nepremičninska družba sme pričeti z opravljanjem storitev posredovanja, če izpolnjuje naslednje tri pogoje. Zagotovljene mora imeti ustrezne prostore, ki so potrebni in primerni za opravljanje storitev posredovanja, pri čemer za ustrezen prostor šteje, da je zagotovljen vsaj en prostor, ki se ločeno od ostalih uporablja za individualne razgovore s strankami, če ima nepremičninska družba več kot enega zaposlenega. Za nepremičninsko družbo mora na podlagi Pogodbe o zaposlitvi oz. druge pravne podlage opravljati posle posredovanja eden ali več posrednikov, ki imajo licenco pristojnega ministrstva in so vpisani v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu. Poleg navedenega pa mora imeti nepremičninska družba zavarovano odgovornost v skladu z določbami ZNPosr. O zavarovanju odgovornosti govori 6. člen ZNPosr (Kožar & Marinšek, 2003, str. 88).

Nepremičninska družba mora zavarovati svojo odgovornost za škodo, ki jo povzroči naročitelju ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o nepremičninskem posredovanju, za zavarovalno vsoto, ki ne sme biti nižja od nekaj manj kot 167.000 € za posamezen zavarovalni primer, oz. od nekaj manj kot 334.000 € za vse zavarovalne primere v posameznem letu. Pristojni minister lahko za posamezno koledarsko leto spremeni zgoraj navedeni zavarovalni vsoti. Zavarovanje iz tega člena mora kriti odgovornost nepremičninske družbe za ravnanja vseh nepremičninskih posrednikov in drugih oseb, ki za nepremičninsko družbo, bodisi na podlagi Pogodbe o zaposlitvi bodisi na drugi pravni podlagi, opravljajo posle v prometu z nepremičninami (Kožar & Marinšek, 2003, str. 109).

3.4 PLAČILO ZA POSREDOVANJE

Najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje¹⁵ sme znašati v primeru nakupa ali prodaje največ 4% od pogodbene cene, ta omejitev pa ne velja, kadar je pogodbena vrednost nepremičnine

¹⁵ Plačilu za posredovanje oz. opravljeno storitev posredovanja največkrat pravimo kar provizija.

manjša od 10.000,00 EUR. V primeru drugih pravnih poslov pa višino plačila za posredovanje stranki uredita s pogodbo. Plačilo za posredovanje lahko nepremičninska družba zaračuna le naročitelju na podlagi pogodbe o posredovanju. V primeru, da je dogovorjeno, da plačilo za posredovanje plačata obe stranki, se zgoraj navedeni znesek razdeli (Kožar & Marinšek, 2003, str. 99).

Plačilo za opravljeno storitev posredovanja imenujemo provizija. Po našem pravu velja pravilo, da je posredniška storitev odplačna, četudi plačilo za posredovanje ni posebej dogovorjeno. To temeljno pravilo izhaja iz določb ZOR. Plačilo za posredovanje ni omejeno, če gre za posredovanje pri najemu, zakupu in drugih vrstah posredovanj v prometu z nepremičninami (Kožar & Marinšek, 2003, str. 100, 109).

Eno od nevarnosti bi lahko predstavljalo samovoljno oblikovanje cen storitev, ki ima podlago v asimetrični informacijski poziciji potrošnika. Na drugi strani pa se ob tem pojavlja dvom, ali ni to omejevanje v nasprotju z načeli svobodnega podjetništva oziroma konkurenčnega okolja. Če pogledamo malo dlje, zunaj meja Slovenije, je moč opaziti, da je v malo državah regulirana cena storitev posredovanja nepremičnin, izjema so nekateri deli Nemčije - Karlsruhe, Italija - Milano, Monaco, Nizozemska - Haarlemmermeer, Španija - Loret de Marc... (Kožar & Marinšek, 2003, str. 104-105). V Prilogi 4 so prikazane provizije za nakup in prodajo nepremičnin v nekaterih evropskih državah. Razvidno je, da se cena storitev posredovanja nepremičnin močno razlikuje od države do države in tudi znotraj posamezne države.

3.5 NEPREMIČNINSKI POSREDNIKI IN ETIKA PRI NJIHOVEM DELOVANJU

Na področju nepremičninskega posredovanja ima velik pomen Kodeks dobrih poslovnih običajev za dejavnost upravljanja in prometa z nepremičninami, ki je bil sprejet leta 1996 v okviru posveta «Stanovanjska oskrba v RS»¹⁶. Sestavljen je iz naslednjih sklopov: splošna načela, medsebojni odnosi, odnos do strank, obseg in plačilo storitev, pogoji poslovanja, reševanje sporov ter prehodne in končne določbe (Združenje za poslovanje z nepremičninami, 1996).

Kodeksi so pravila poslovanja in obnašanja na trgu, ki si jih postavi stroka sama z namenom, da bi z dvigom standardov poslovanja in s spoštovanjem strožjih etičnih načel spodbujala in krepila pošteno konkurenco v svoji panogi. Njihova značilnost je ta, da niso obvezujoči za vse in vsakogar ter da njihovo izvrševanje ne zagotavlja država s svojim represivnim aparatom.

Uporaba kodeksov potrošnikom, ki so navadno šibkejši člen, omogoča boljši položaj na trgu, problem kodeksov pa je v tem, da veliko potrošnikov sploh ne ve za njihov obstoj. Tako kodeksi ne pripomorejo k dvigu kakovosti ponudbe in k zagotavljanju višjih etičnih načel

¹⁶ V okviru posveta "Stanovanjska oskrba v Republiki Sloveniji", ki so ga organizirali Gospodarska zbornica Slovenije - Stanovanjsko združenje, Ministrstvo za okolje in prostor in Stanovanjski sklad Republike Slovenije 28. in 29. novembra 1996 v Portorožu, je bil na zboru organizacij za poslovanje z nepremičninami sprejet Kodeks o dobrih poslovnih običajih za dejavnost upravljanja in prometa z nepremičninami.

poslovanja. Potrošniki so šibkejši predvsem zaradi asimetrije informacij, ki je ena izmed značilnosti trga nepremičnin. Dejanski vpliv kodeksov na izboljšanje položaja šibkejše strani pa je odvisen od izvajanja pravil kodeksov v praksi in od kaznovanja morebitnega nespoštovanja pravil obnašanja. Kodeks naj bi pripomogel k predvidljivemu vedenju tržnih udeležencev, ob tem pa bi moral zagotavljati tudi konkurenčno prednost tistim, ki se ga dosledno držijo (Drol Novak, 2002, str. 146-147).

Ob vsem navedenem je sporno dejstvo, da nepremičninski posrednik zastopa tako interese prodajalca, kot tudi kupca. Nesporno pa je, da je v večji meri na strani prodajalca, zaradi plačila odstotka od vrednosti transakcije, kakor na strani kupca. Zato je o posredniku, kot o nevtralni osebi, težko govoriti. Vprašljiva je tudi kakovost storitev v primeru, ko posrednik dela za obe strani.

V nekaterih državah, za primer naj navedem Dansko, je zastopanje posrednika obeh interesov celo prepovedano.

Neetično ravnanje posrednikov lahko vpliva na trg, saj se bodo v prihodnje udeleženci na trgu nepremičnin (tako kupci kot tudi prodajalci) poskušali izogniti posrednikom in bodo iskali rešitve, pri katerih ti ne bodo vključeni v sam proces posredovanja z nepremičninami. Ob tem je potrebno ločiti pojem posrednik in zastopnik, saj naj bi posrednik deloval v korist obeh, zastopnik pa le v korist enega. V primeru, da posrednik deluje v korist le enega, je potrebno to izrecno navesti že na začetku, in v tem primeru ni upravičen do plačila provizije nasprotni stranke (Cirman, 2002).

4 INSTITUCIJE, KI NADZIRAJO DELOVANJE TRGA NEPREMIČNIN

4.1 ZEMLJIŠKA KNJIGA

Zemljiška knjiga je odločilnega pomena za promet z nepremičninami. Je javna knjiga ter vsebuje podatke o stvarnih pravicah na nepremičninah. Njena temeljna funkcija je javna objava podatkov o pravicah in pravnih dejstvih, pomembnih za pravni promet z nepremičninami. Pravna podlaga je določena z Zakonom o zemljiški knjigi. Zemljiško knjigo vodi sodišče kot državni organ, ki je pristojen za izvajanje in izvrševanje sodnih odločb in je nastavljena pri tistem okrožnem sodišču, na območju katerega leži nepremičnina (Premk, 2007, str. 25).

Podatke o nepremičninah se za potrebe zemljiške knjige (v nadaljevanju ZK) pridobiva iz **zemljiških katastrov**¹⁷. ZK, kot pravna evidenca, je primarno namenjena publiciteti pravic in pravnih razmerij in se ne ukvarja z identifikacijo nepremičnin. Temelji na parcelah, ki so

¹⁷ Zemljiški kataster predstavlja stvarno evidenco nepremičnin, v kateri se vpisujejo podatki o nepremičninah – podatki o legi, obliki, površini, vrsti rabe, katastrskem razredu, katastrskem dohodku, rodovitnosti in proizvodni sposobnosti zemljišča. V zemljiški kataster se vpisujejo tudi imetniki stvarnopravnih pravic na zemljiščih in podatki o posebnih režimih uporabe in razpolaganja z zemljišči ter pripadnost zemljišča statističnim okoljem.

vpisane v zemljiškem katastru. V ZK se nepremičnine vpisujejo s parcelno številko, površino in splošno vrsto rabe. Zveza med ZK in zemljiškim katastrom je povratna, saj katastrski predpisi nalagajo organom, ki ga vodijo, da o vseh spremembah v katastru obveščajo zemljiškoknjižno sodišče. ZK je sestavljena iz glavne knjige (vanjo se vpisujejo nepremičnine, pravice glede nepremičnin, imetniki teh pravic in pravna dejstva) in zbirke listin (vanjo se vlagajo listine, ki so podlaga za vpis v glavno knjigo).

Za pridobitev zemljiškoknjižnega izpisa na okrajnem sodišču zadošča številka zemljiške parcele in katastrska občina nepremičnine, ki ju je moč razbrati iz katastrskega načrta. Zemljiškoknjižni izpisek se izda za posamezen zemljiškoknjižni vložek, ki ga sestavljajo evidenčni listi A, B in C (Premk, 2007, str. 25-26). V evidenčnem listu A so navedene posamezne nepremičnine (parcelne št., vrsta rabe, izmera). V listu B je vpisana fizična ali pravna oseba, ki je njihov lastnik oz. solastnik, če je teh oseb več, v listu C pa so navedene druge pravice in dejstva, ki obremenjujejo nepremičnine. Evidenčni list C sestavljajo listi C1, C2 ter C3. V listu C1 so vpisane osebne služnosti (užitek, raba, stanovanje), pravica stvarnega bremena, zakupna in najemna pravica, predkupna oziroma odkupna pravica, prepoved odtujitve in obremenitve ter druge pravice, katere so ustanovljene v korist določene osebe (razen hipoteke). V listu C2 so vpisane stvarne služnosti (npr. služnostne poti), ki so ustanovljene v korist vsakokratnega lastnika gospodujoče nepremičnine in v breme vsakokratnega lastnika služeče nepremičnine. V listu C3 pa je vpisana zastavna pravica (hipoteka), to je pravica zastavnega upnika, da se zaradi neplačila zavarovane terjatve poplača iz vrednosti zastavljenega predmeta pred drugimi upniki (Premk, 2007, str. 26).

4.1.1 Vrste vpisov v zemljiško knjigo

Vpisi, povezani z vodenjem ZK, so pripis nepremičnin k posameznemu zemljiško knjižnemu vložku oz. njegov odpis, poočitve ter plombe. Vpisi v zemljiško knjigo pa so vknjižba, predznamba ter zaznamba.

- **Poočitev** je vpis v ZK, ki nima pravnih posledic. Z njim se usklajujejo podatki, vpisani v ZK, in označujejo povezave med posameznimi vpisi v ZK.
- **Plomba** je vrsta vpisa, s katerim zemljiškoknjižno sodišče označi, da je bil vložen predlog dovolitve določenega vpisa, vendar o tem vpisu sodišče še ni odločilo. Tako sodišče s plombo na eni strani objavi, da je bil vložen predlog oz. začel postopek po uradni dolžnosti in pove, da bo opis, če bo uspešno opravljen, učinkoval že od časa vpisa plombe. Plomba ima podobno funkcijo kot predznamba, razlika je le v tem, da se plomba vpiše zaradi trajanja postopka, predznamba pa zaradi nepopolnih dokumentov in listin. Na drugi strani pa sodišče s plombo označi, da teče postopek, ki predstavlja oviro za odločanje v postopkih, ki so bili začeti kasneje (Premk, 2007, str. 30-31).
- **Vknjižba** je vpis, s katerim se doseže ali izkaže pridobitev, prenehanje ali omejitev pravic. Vknjižba se dovoli na podlagi javne ali zasebne listine, ki pa mora vsebovati veljaven pravni temelj.

- **Predznanba** je vpis, s katerim se doseže ali izkaže pridobitev, prenehanje ali omejitev pravice. Funkcija predznanbe torej je, da varuje vrstni red vknjižbe pravice. Od vknjižbe se razlikuje po tem, da učinkuje le pod pogojem, da se predznanba upraviči.
- **Zaznanba** je vpis, katerega predmet je pravno dejstvo. Z zaznambo se vpisujejo dejstva, ki niso pravna podlaga za pridobitev pravic. Tu gre predvsem za pravna dejstva, ki so pomembna za varen pravni promet, vpisujejo se npr. začetek razlastitvenega postopka, začetek civilne tožbe oz. spora, izdaja odredbe v zavarovanje denarne terjatve... (Premk, 2007, str. 31-32).

4.1.2 Temeljna načela zemljiške knjige

Zakon o zemljiški knjigi navaja temeljna načela¹⁸, ki so ključnega pomena za razumevanje zemljiške knjige.

- **Prvo je načelo** javnosti in pomeni, da so vsi vpisi v zemljiško knjigo javni. Govori o tem, da za vpogled v zemljiško knjigo ni potrebno izkazovati nobenega pravnega interesa in da vsakdo lahko pridobi podatke, ki so pri izbrani nepremičnini vpisani.
- **Drugo načelo** vsebuje t.i. začetek učinkovanja vpisov, kar v praksi pomeni, da vsi vpisi pravic in pravnih dejstev v zemljiški knjigi učinkujejo od trenutka, ko je zemljiškooknjižno sodišče prejelo predlog za vpis oz. listino, na podlagi katere o vpisu odloča po uradni dolžnosti.
- **Tretje načelo** se nanaša na publicitetni učinek. Če je vpis pravice oziroma pravnega dejstva dovoljen, se šteje, da je ta pravica oziroma to pravno dejstvo, ki je vpisano v zemljiško knjigo, vsakomur znano od začetka uradnih ur zemljiškooknjižnega sodišča v naslednjem delovnem dnevu po dnevu, ko je zemljiškooknjižno sodišče v zemljiški knjigi vpisalo prejem predloga za vpis te pravice oziroma pravnega dejstva oziroma prejem listine, na podlagi katere je o vpisu odločilo po uradni dolžnosti, in se nihče ne more sklicevati, da mu ta pravica oziroma to pravno dejstvo od takrat dalje ni bilo znano. Če pravica oziroma pravno dejstvo, za katerega zakon določa, da se vpisuje v zemljiško knjigo, v zemljiški knjigi ni vpisana, se šteje, da tretji za to pravico oziroma pravno dejstvo ni vedel, če se ne dokaže drugače.
- **Četrto načelo** se nanaša na oblikovalne učinke vpisov in govori o tem, da se stvarne pravice na nepremičninah pridobijo oziroma prenehajo s trenutkom začetka učinkovanja vpisa v zemljiško knjigo, če zakon ne določa drugače.
- **Peto načelo** je načelo zaupanja v zemljiško knjigo in varuje predvsem tretje osebe. Ker zemljiško knjigo vodi sodišče, se lahko posameznik na podatke, ki so tu zapisani, zanese in jih šteje kot pravilne in verodostojne.
- **Šesto je načelo** pravnega naslednika in določa, da so vpisi v zemljiško knjigo dovoljeni v korist osebe, v katere korist učinkuje listina, ki je podlaga za vpis. Nasprotno pa so vsi vpisi dovoljeni proti osebi, proti kateri učinkuje listina, in ki je v zemljiški knjigi vpisana kot imetnik pravice, na katero se vpis nanaša.

¹⁸ Temeljna načela, ki jih navaja Zakon o zemljiški knjigi so zapisana v 4., 5., 6., 7., 8., 9. ter 10. členu omenjenega zakona.

- **Zadnje je načelo** vrstnega reda. Zemljiškoknjižno sodišče odloča o vpisih in opravlja vpise po vrstnem redu, ki se določi po trenutku, ko je zemljiškoknjižno sodišče prejelo predlog za vpis oziroma, ko je zemljiškoknjižno sodišče prejelo listino, na podlagi katere o vpisu odloča po uradni dolžnosti. Vrstni red pridobitve stvarne pravice se določi po trenutku, od katerega začne učinkovati vpis te pravice. Vrstni red vpisane pravice se lahko spremeni samo pod pogoji, določenimi z zakonom o zemljiški knjigi.

5 ANALIZA TRGA NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE

5.1 PROMET NA TRGU NEPREMIČNIN

Na trgu nepremičnin je mogoče v preučevanem obdobju zaznati velike spremembe v pričakovanjih tržnih subjektov, ne samo na strani ponudbe, pač pa tudi na strani povpraševanja. To se nadalje odraža tudi v obnašanju prodajalcev in kupcev. Ponudniki nepremičnin so primorani, če želijo, da pride do odziva potencialnih kupcev, oglaševati bolj realne ponudbene cene, kot so jih oglaševali v preteklosti. Na drugi strani pa so tu kupci, ki ne hitijo več tako z nakupi (GURS, september 2008, str. 3).

V povprečju velja, da zadolževanje za nakup nepremičnin v evropskih državah predstavlja približno 70% celotnega zadolževanja, za Slovenijo pa je značilno, da je odstotek zadolževanja, namenjen za nakup nepremičnin skoraj ekvivalenten odstotku zadolževanja, ki ga gospodinjstva namenjajo za nakupe potrošnih in drugih dobrin.

V letu 2007 je bilo za Slovenijo značilno, da so nova posojila dobivali v povprečju ljudje nad 40 letom starosti, kar odstopa od evropskega povprečja, ki je precej nižje. To razliko med evropskimi državami lahko pripišemo večim dejavnikom: omejeni ponudbi nepremičnin, omejeni dostopnosti posojil mlajši populaciji, dobro razvitemu najemniškemu trgu ali pa premajhnim dohodkom gospodinjstev.

V Sloveniji prevladujejo posojila z variabilno obrestno mero ter financiranje s kratkoročnimi finančnimi instrumenti (ECB, 2009, str. 12-29).

V letu 2008 so se gospodinjstva zadolževala manj kot v letu 2007. Medletna rast stanovanjskih posojil se je znižala za 9,1 odstotne točke. Letni obseg novosklenjenih posojil v višini 1004 mio EUR, ki je za 2% nižji kot v letu 2007, je bil dosežen predvsem zaradi izjemno visokega kreditiranja v mesecu marcu in aprilu 2008. Stanovanjska posojila so decembra kljub razmeram dosegla rast 27,4%. Upočasnjena dinamika stanovanjskih posojil se je nadaljevala tudi v začetku leta 2009 (Banka Slovenije, 2009, str. 9).

Gradnja stanovanj v Sloveniji se je močno razmahnila in če ne bo prišlo do realizacije nakupov s strani potrošnikov, bo v zgradbah ostalo veliko vezanega kapitala. Po gradbeni ekspanziji v preteklih letih je moč opaziti stagniranje števila vlog za izdana gradbena dovoljenja za novogradnje. V prvi polovici leta 2008 je bilo za 21,4% manj izdanih gradbenih dovoljenj, kot v enakim obdobju leta 2007, v celotnem letu pa jih je bilo manj za

17,3%. Nižjemu povpraševanju in negativnim gospodarskim pričakovanjem bi se ponudba stanovanj v fazi gradnje lahko prilagodila s podaljšanjem rokov začetih projektov, znižanjem ponudbenih cen ter zmanjšanjem gradbene aktivnosti (Banka Slovenije, 2009, str. 21).

V letu 2008 je bilo zgrajenih ali v gradnji skoraj 25.000 stanovanj, kar je 16% več kot leto poprej. Le 8.357 jih je bilo dokončanih. Po menenju analitikov, cen investitorji večinoma niso pripravljeni zniževati, so pa pripravljeni podati ugodne pogoje financiranja ali možnost najema (Milič, 2008).

Čas, ki ga investitorji potrebujejo, da s pomočjo prodane nepremičnine pridejo do denarja, je odvisen od tega, kako dobro sodelujejo z okoljem. To okolje bi lahko označili za dinamično vez med samo nepremičnino ter tremi skupinami udeležencev. Te skupine so: investitorji, katerih naloga je izgradnje nepremičnin; potrošniki, ki nepremičnino kupijo oz. jo uporabljajo ter vlado, katere naloga je, da ustvari primerno infrastrukturo za izvedbo transakcij (Cooper, Kaplin, Lapides, Pyhrr & Wofford, 1989, str. 4-5).

V panogi poslovanja z nepremičninami je v obdobju 2008-2009 moč opaziti »ohlajanje«. Za to »ohlajanje« je značilno podaljševanje časa prodaje nepremičnin, upočasnjevanje investiranja v nepremičnine, otežen je dostop do virov financiranja, promet z nepremičninami močno upada, ponekod je prišlo do njegove prepolovitve. Spremembe splošno gospodarskih razmer na trgu nepremičnin je občutil tudi Stanovanjski sklad RS, saj je močno zaostal za predvidenimi načrti. Prihodki od prodaje stanovanj so zaostali kar za 88% od predvidenih. Sklad je v letu 2008 predal le 35 stanovanj, 326 pa jih je bilo neprodanih (Javornik & Tomažič, 2009).

5.2 VREDNOST NEPREMIČNIN

Na vrednost nepremičnin vplivajo različni dejavniki. Mednje sodijo značilnosti oziroma lastnosti same nepremičnine, vplivi mikro in makro okolja, v katerem se nahaja nepremičnina.

Ločimo naslednje vplive (Cirman et al., 2000, str. 15):

- **fizični vplivi in vplivi okolja** – dimenzija, oblika, kakovost ter druge lastnosti nepremičnin, komunalna ureditev, okolica in lokacija, pravne omejitve in razvoj;
- **ekonomsko finančni vplivi** – cena, povpraševanje, uporaba samega zemljišča, obrestna mera, dohodek, gospodarska stabilnost;
- **političnovladni vplivi** – vladne storitve in koristi, pravne norme, politika davkov in trošenja, policija ter šolstvo;
- **sociološki vplivi** – značilnosti ljudi, ki živijo na določenem območju, potrebe prebivalstva, navade, rast populacije, življenjski standard.

5.2.1 Tržna vrednost

Tržna vrednost je najverjetnejša cena, ki bi jo morala nepremičnina doseči na konkurenčnem in odprtem trgu, pod vsemi potrebnimi pogoji¹⁹ za pošteno prodajo. Cene predstavljajo denarni izkaz vrednosti nepremičnine, na katero niso vplivale posebne oblike financiranja ali pa pogoji, usluge, honorarji, stroški ali pa obveznosti, nastale med transakcijo. Tako definirana cena predstavlja tržno vrednost, če bi bil trg nepremičnin popoln, čemur pa ni tako. Premk navaja (2007, str. 20-21), da v praksi tržno vrednost nepremičnin kot najverjetnejšo prodajno ceno ocenjujejo cenilci. Navadno pa cena ni enaka tržni vrednosti in tako nastanejo razlike med vrednostjo in ceno.

5.2.2 Oglaševana in realizirana cena

Ločiti je potrebno tudi razliko med oglaševano in prodajno (realizirano) ceno, ki si navadno nista enaki. Do razlike pride, ker se kupec in prodajalec pogajata o ceni in tako je navadno prodajna cena nekoliko nižja od oglaševane. Pri nekaterih poslih je razlika toliko večja, spet pri drugih je veliko manjša. Največje razlike so običajno prisotne pri prodaji hiš, ki se že dolgo in težje prodajo, za nepremičnine, ki pa so »atraktivne«, se le težka pride do tega, da bi se bi bilo mogoče pogajati, saj običajno prodajalci ne odstopajo od oglaševane cene.

5.3 ANALIZA OGLAŠEVANIH CEN NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE

V nadaljevanju sledi analiza trga nepremičnin v središču Ljubljane. Sestavljena je tako, da je na začetku vsake kategorije nepremičnin (stanovanja, hiše, poslovni prostori ter zazidljiva zemljišča) podan prikaz, kakšna je bila povprečna letna rast oglaševanih cen in najemnin v središču Ljubljane po posameznih letih, to je od leta 2005 do leta 2008, v 6. poglavju, pa sledi prikaz realiziranih cen posameznih nepremičnin v letu 2008 po posameznih četrtletjih. Analiza zajema tako cene, kot tudi najemnine po posameznih kategorijah nepremičnin.

5.3.1 Cene stanovanj

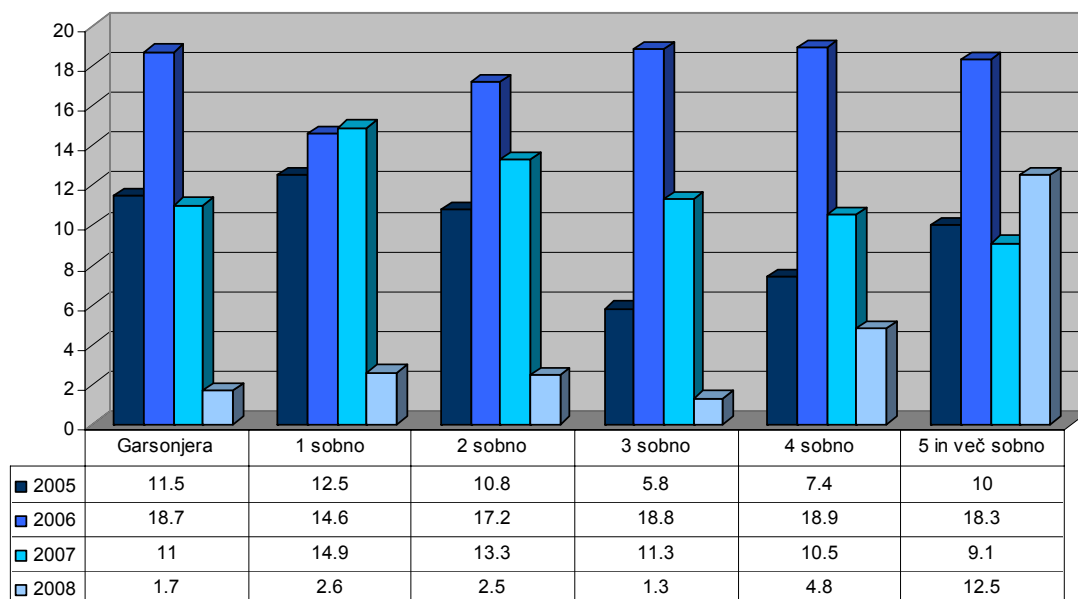
Oglaševane cene stanovanj so v letu 2008 v povprečju padle glede na leto 2007 za vse vrste stanovanj, razen za 5 in več sobna stanovanja, kjer so cene povprečno zrasle za 12,5 %. Po posameznih tipih stanovanj je bila povprečna letna rast v letu 2008 med 1,3 in 4,8%. Na splošno gledano, pa je iz slike 1 razvidno, da so povprečne letne oglaševane cene v Ljubljani najbolj rasle v letih 2006 ter 2007.

Vzrokov za konec rasti je mnogo. Rast cen nepremičnin je bila leta 2003 zmerna in relativno konstantna. Konec leta 2003 pa se je močno okrepila. Eden izmen pomembnejših vplivov na rast cen je bila skromna ponudba ter veliko povpraševanje. Trg ni bil zmožen zadovoljiti potreb povpraševanja. Posledica tega je bila rast cen. Le-ta je spodbujala potencialne

¹⁹ Kupec in prodajalec se obnašata racionalno, sta popolnoma informirana, na voljo imata dovolj časa za delovanje na odprtem trgu, plačilo je v gotovini ali pa v njenem ekvivalentu. Prodaja in plačilo ne smeta biti pod pritiskom neobičajnih okoliščin...

investitorje h gradnji novih stanovanj. Obseg novih stanovanj se je močno povečal ravno v letih 2007 in 2008.

Slika 1: Povprečna letna rast oglaševanih cen v stanovanj Ljubljani (v %)*



Legenda: * Obdobje od leta 2005 do 2008.

Vir: Slonep, 2008.

Na rast cen pa tudi povpraševanja je vplivala dostopnost posojil. Banke so odobrile posojila za daljše obdobje, pogoji za pridobitev so postali manj strogi. Krepro povečan obseg posojil za nakup nepremičnin je povzročilo več dejavnikov. Na strani povpraševanja so bili to rast prihodkov in pričakovanja o bodočih prihodkih. Navedeno je spodbudilo kreditno povpraševanje. V večih državah članicah CEE (Central and Eastern Europe) so se naraščajoče cene stanovanj pojavile sočasno s povečanim obsegom stanovanjskih posojil. K povečanemu obsegu stanovanjskih posojil so prispevali sistemi subvencij, povezani s stanovanji, davčno naklonjena politika stanovanjskim posojilom, pa tudi nizka obrestna mera je odigrala stimulatívno vlogo v nekaterih državah. Na strani ponudbe je intenzívna tekmovalnost bank (še posebno bank s tujim lastništvom) za tržišni delež, ki je rezultiral v diverzificiranih kreditnih instrumentih, dostopnih z nizkimi stroški ter daljšo dospelostjo in manj strogimi pogoji, močno vplivala na povečan obseg stanovanjskih posojil. Povečan obseg posojil lahko pojasnimo z relativno nizkim tveganjem ter višjimi maržami za banke, ki jih posojila omogočajo. Izboljšave samih institucionalnih okvirjev (npr. izboljšanje pravnega sistema) so prav tako ustvarile dodatno spodbudo ponudbi stanovanjskih posojil. Ker so stanovanjska posojila prerasla finančne zmožnosti gospodinjstev za financiranje potrošnje, so s tem prispevala k povečanemu inflatornem pritisku. Pomen zadolževanja v tujih valutah je zaradi ogroženosti finančne stabilnosti pomemben dejavnik v nekaterih državah. Sposojanje v tuji valuti povzroči izpostavljenost deprecijaci ter obrestnemu tveganju (tveganje se je povečalo predvsem na Poljskem in Madžarskem zaradi velikega deleža zadolževanja v švicarskih frankih. Za Slovenijo, ki je za razliko od večine CEE držav, že uvedla evro, je značilen majhen delež posojil v tuji valuti). Dolgoročnost posojil ter povečan delež le teh, je spodbudil banke, da so našle vire financiranja zunaj svojih zmožnosti, torej preko drugih

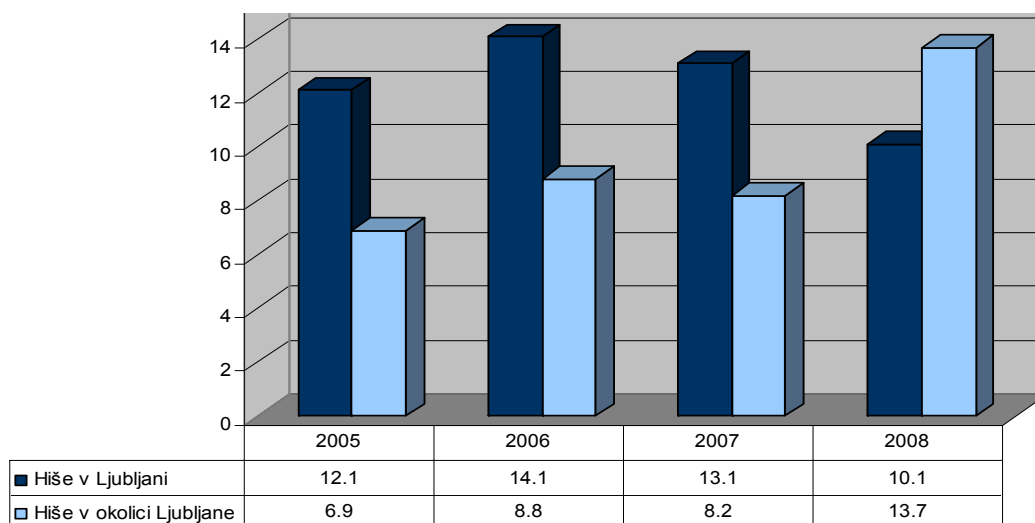
bank, ali pa preko povečanega deleža zavarovanja s hipoteko na premoženje (ECB, 2009, str. 20-21).

Leto 2008 je prineslo zasuk. Zaradi kopičenja novogradenj se je ponudba močno povečala, povpraševanje pa se je občutno zmanjšalo. Pojavila se je tendenca zmanjševanja cen. K temu je pripomoglo več dejavnikov. Dolgotrajna rast cen je povzročila, da se je znižala sposobnost potencialnih kupcev. Le-ti so se začeli ozirati za ponudbo stanovanj izven Ljubljane, kjer so cene mnogo nižje, spet drugi pa so se odločili, da z večjih stanovanj preidejo na manjša. Tudi vpliv svetovne finančne krize je pustil svoj pečat. Posojila so se občutno podražila, zaostriili pa so se tudi pogoji za pridobitev posojil in to je imelo močan vpliv na zmanjšanje povpraševanja. Posojila so imela vpliv tudi na investitorje, ki so prav tako težje prišli do posojil za investicije. Na zniževanje cen oziroma približevanje realnim cenam, ima vpliv tudi nezmožnost prodaje, ta nezmožnost pa je navadno odraz starosti stanovanja. Potrebno je omeniti dejstvo, da so kupci, ko so opazili padanje cen, še nadalje čakali in odlagali nakupe. To dejanje je imelo velik vpliv na zmanjšanje sklenjenih nepremičninskih poslov v letu 2008 (SLONEP, Četrtletne analize, 2008).

Povezavo med finančno krizo in cenami nepremičnin lahko torej pojasnimo preko podražitve posojil. Stanje na trgu posojil se je v proučevanem obdobju močno spremenilo tudi v Sloveniji. Delež bančnih posojil namenjenih gospodinjstvom predstavlja četrtno vseh posojil nefinančnemu sektorju, od česar je več kot 10% posojil namenjenih financiranju nepremičnin. Kljub temu, da je bil delež ostalih posojil večji v Sloveniji kot v sosednjih državah, delež posojil gospodinjstvom zaostaja za njimi. Zadolženost gospodinjstev narašča, vendar v tretjem kvartalu leta 2008 ni presegla 30% BDP (IMF, 2009, str. 17).

5.3.2 Cene hiš

Slika 2: Povprečna letna rast oglaševanih cen hiš v Ljubljani in okolici (v %)*



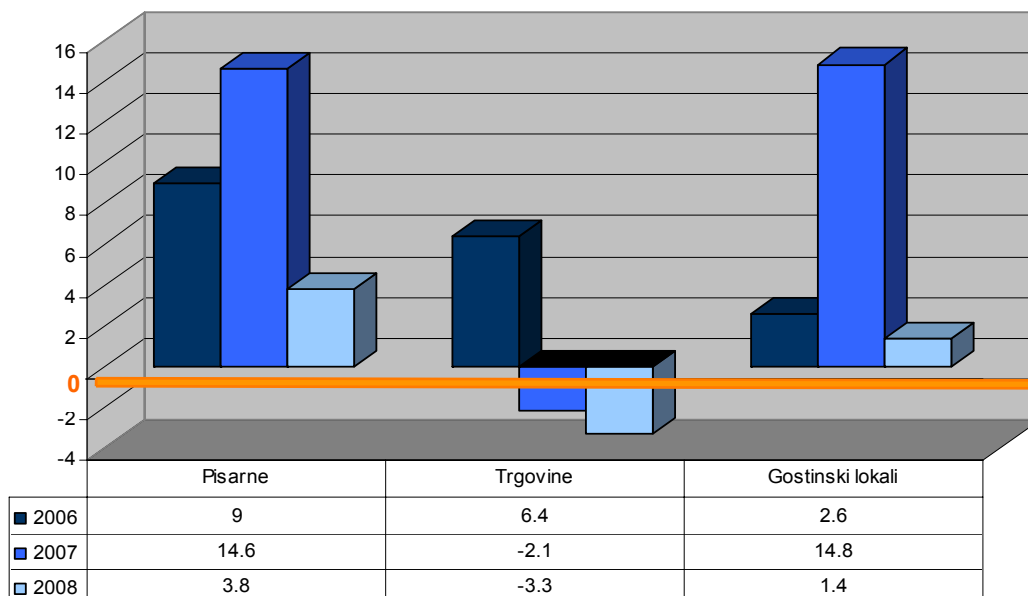
Legenda: * Obdobje od leta 2005 do 2008.

Vir: Slonep, 2008.

Povprečna letna rast oglaševanih cen hiš je v Ljubljani leta 2008 padla za tri odstotne točke glede na leto 2007, ko je znašala 13,1%, in je tako znašala 10,1%. Po rasti cen lahko Ljubljano uvrstimo nekje na sredino med regijami. Za okolico Ljubljane je bila leta 2008 značilna nekoliko bolj intenzivna rast, in sicer je povprečna letna rast oglaševanih cen znašala 13,7 %, v letu 2007 pa le 8,2%. Povprečna letna rast oglaševanih cen hiš v Ljubljani je padla že v letu 2007.

5.3.3 Cene poslovnih prostorov

Slika 3: Povprečna letna rast oglaševanih cen poslovnih prostorov v Ljubljani (v %)*



Legenda: * Obdobje od leta 2006 do 2008.

Vir: Slonep, 2008.

Povprečna letna rast oglaševanih cen poslovnih prostorov se je v letu 2008 zmanjšala glede na leti 2007 in 2006 tako za pisarniške prostore, trgovine, kot tudi za gostinske lokale. Trgovinski prostori so imeli celo negativno povprečno letno rast oglaševanih cen, ki je v letu 2007 znašala -2,1%, v letu 2008 pa kar -3,3%.

Povprečna letna rast oglaševanih cen pisarniških prostorov je bila 3,8%, kar je 10,8 odstotne točke manj kot v letu 2007 in 5,2 odstotne točke manj kot v letu 2006. Tudi pri gostinskih lokalih je zabeležen upad povprečnih letnih oglaševanih cen. V letu 2008 je bila povprečna letna rast oglaševanih cen le 1,4%, medtem ko je bila leta 2007 14,8%, v letu 2006 pa 2,6%. Za leti 2006 in 2007 je bilo značilno obdobje rasti oglaševanih cen pisarniških prostorov v Ljubljani, v letu 2008 pa se je to obdobje končalo. Upad cen lahko pripišemo temu, da so podjetja prenehala s kupovanjem poslovnih prostorov, z namenom investiranja denarja. Tudi zaradi posledic krize je prišlo do tega, da so posojila postala podjetjem težje dostopna. V letih 2006 – 2007 so bila posojila ugodna in so dopuščala, da so podjetja s kreditom kupovala poslovne prostore.

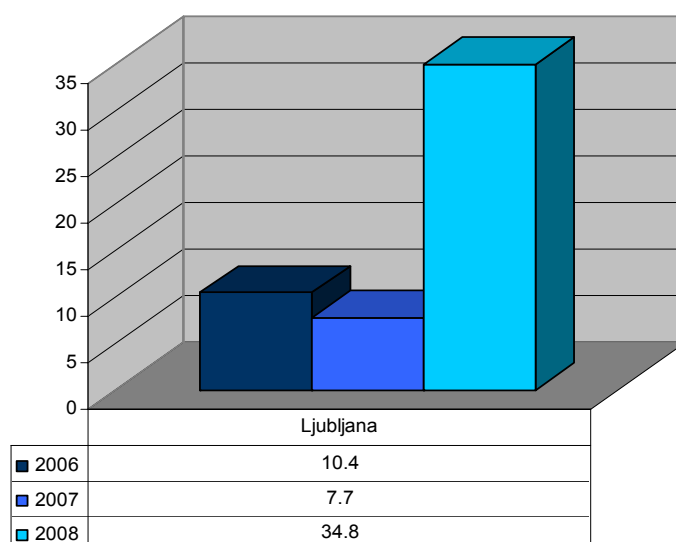
Trgovski prostori so se v letu 2008 v povprečju pocenili, ta trend pa je mogoče zaslediti že od leta 2006. Vzrok temu je dejstvo, da se trgovska dejavnost vedno bolj seli v razne trgovske centre, stari trgovski lokali na slabih lokacijah pa izgubljajo na cenah.

Povprečna letna rast oglaševanih cen gostinskih lokalov je bila v letu 2008 zelo skromna, je bila pa zato leto poprej precej visoka. Za trg gostinskih lokalov velja, da je precej uravnotežen, vseeno pa so prisotna nihanja po posameznih letih (SLONEP, Četrtnetne analize, 2008).

5.3.4 Cene zazidljivih zemljišč

V letu 2008 je prišlo v Ljubljani do močnega porasta oglaševanih cen zazidljivih zemljišč, in sicer je znašala povprečna letna rast 34,8%. V letu 2007 je bila povprečna letna rast oglaševanih cen 7,7% v letu 2006 pa 10,4%. Porast cen lahko pripišemo dvema dejavnikoma, ali povečanju povpraševanja oziroma zmanjšanju ponudbe ali pa spremembi v strukturi ponudbe (SLONEP, Četrtnetne analize, 2008).

Slika 4: Povprečna letna rast oglaševanih cen zazidljivih zemljišč v Ljubljani (v %)*



Legenda: * Obdobje od leta 2006 do 2008.

Vir: Slonep, 2008.

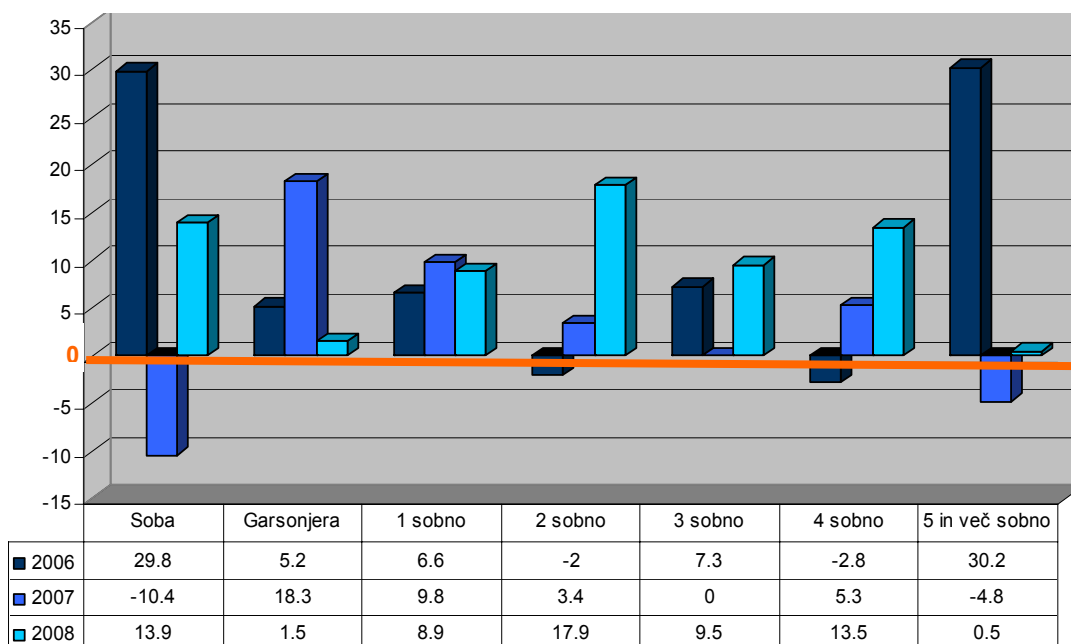
5.3.5 Najemnine stanovanj

Povprečna letna rast oglaševanih najemnin stanovanj (slika 5) v Ljubljani je bila v letu 2008 11,8%, leta 2007 pa kar 8,5 odstotne točke manj, torej 3,3%. Oglaševane najemnine so se po posameznih tipih stanovanj v letu 2008 v povprečju najbolj dvignile dvosobnim stanovanjem (17,9%) ter sobam (13,9%), najmanj pa pet in več sobnim stanovanjem (0,5%) ter garsonjeram (1,5%).

Do intenzivnejše rasti je prišlo v drugi polovici leta 2008. Vzrok temu je dejstvo, da je povpraševanja po najemnih stanovanjih v Ljubljani veliko, prav tako velika pa je tudi ponudba. V preteklosti se je izkazalo in še danes je značilno, da so bile najemnine prenizke in

ravno iz tega naslova težijo najemodajalci k višjim najemninam, ki bi jim zagotavljale višji donos. Za leto 2008 je mogoče predpostaviti, da se je večje število ljudi odločalo za najemniška stanovanja zaradi nezmožnosti nakupa (SLONEP, Četrtnetne analize, 2008).

Slika 5: Povprečna letna rast oglaševanih najemnin stanovanj v Ljubljani (v %)*

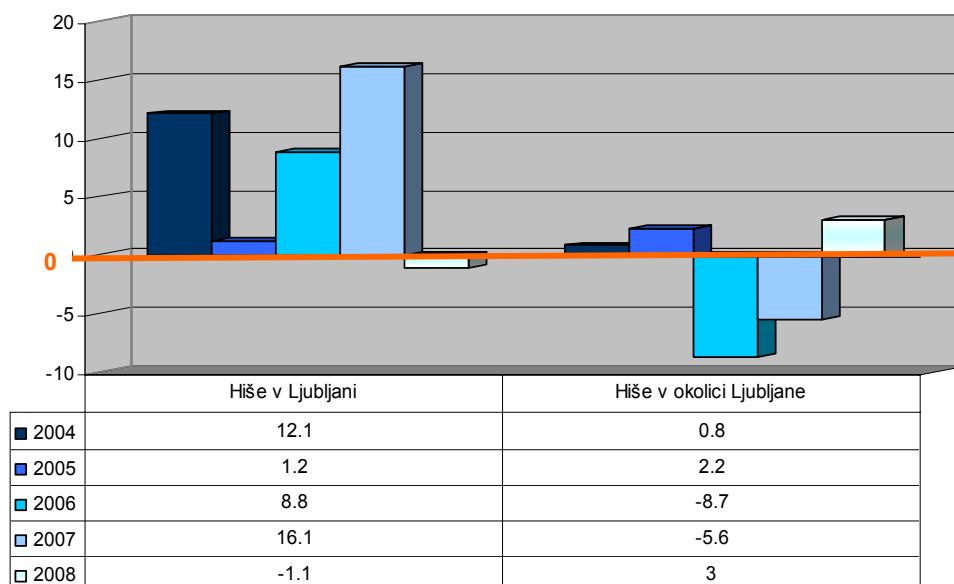


Legenda: * Obdobje od leta 2006 do 2008.

Vir: Slonep

5.3.6 Najemnine hiš

Slika 6: Povprečna letna rast oglaševanih najemnin hiš v Ljubljani in okolici (v %)*



Legenda: * Obdobje od leta 2004 do 2008.

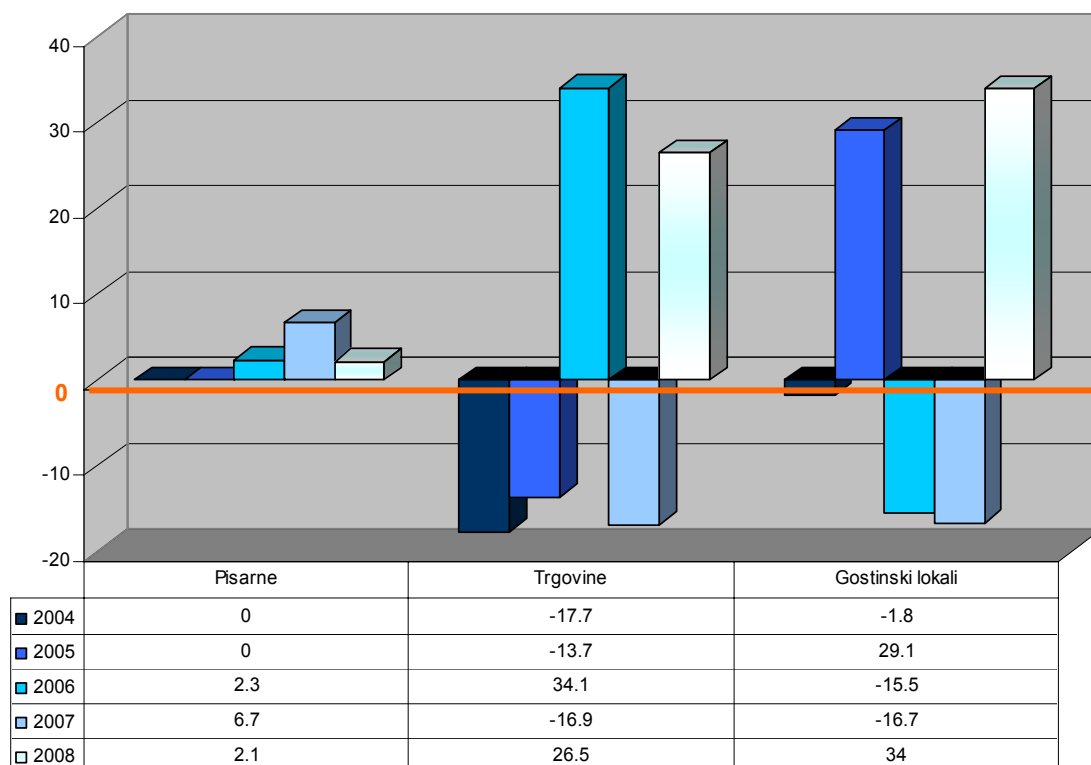
Vir: Slonep, 2008.

V letu 2008 je bila povprečna letna rast oglaševanih najemnin za hiše negativna in je znašala -1,1 %. Oglaševane najemnine hiš so se v povprečju na letni ravni dvigovale vse od leta 2004, ko je rast znašala 12,1%. Najvišja rast je bila zabeležena v letu 2007, in sicer 16,1%. V

okolici Ljubljane je slika nekoliko drugačna. V letih 2006 in 2007 so se oglaševane najemnine v povprečju opazno znižale, pa tudi pred tem je bila rast majhna. Padec povprečnih letnih oglaševanih najemnin je posledica intenzitete rasti v preteklih letih pa tudi presežka ponudbe nad povpraševanjem. Ljudi, ki povprašujejo po najemu hiš ni tako veliko, da bi lahko ustvarili presežek povpraševanja ter s tem pripomogli k zvišanju cen (SLONEP, Četrtletne analize, 2008).

5.3.7 Najemnine poslovnih prostorov

Slika 7: Povprečna letna rast oglaševanih najemnin poslovnih prostorov v Ljubljani (v %)



Legenda: * Obdobje od leta 2004 do 2008.

Vir: Slonep, 2008.

Povprečna letna rast oglaševanih najemnin se je v letu 2008 glede na leto 2007 občutno povečala pri trgovskih prostorih in gostinskih lokalih. Pri trgovskih prostorih je poskočila iz -16,9% na 26,5%, pri gostinskih lokalih pa iz -16,7% na 34,0%. Ta dvig naj bi bil posledica skromne, a raznolike ponudbe, kar vpliva na povprečno oglaševano ceno.

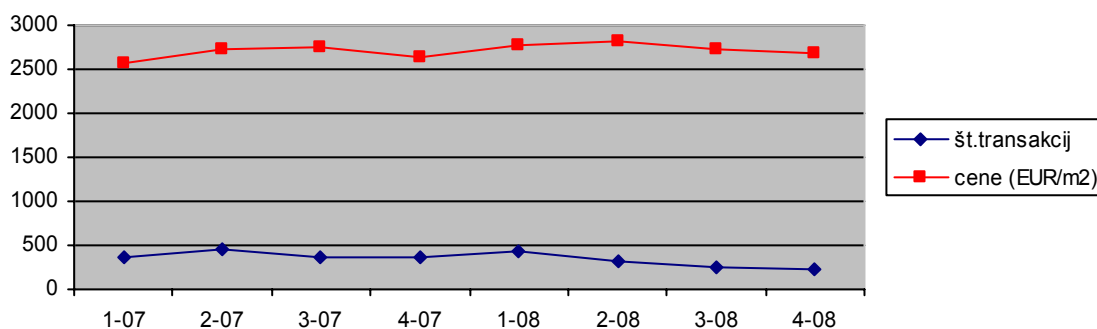
Povprečna letna rast oglaševanih najemnin pisarniških prostorov pa je znašala zgolj 2,1%. S tem se nadaljuje trend skromne rasti najemnine pisarniških prostorov, ki je prisoten že vse od leta 1995. Trg pisarniških prostorov v Ljubljani je dokaj uravnotežen. Ponudba najemnih pisarniških prostorov je velika in lahko zadosti povpraševanju (SLONEP, Četrtletne analize, 2008).

6 ČETRLETNE ANALIZE REALIZIRANIH CEN NEPREMIČNIN V SREDIŠČU LJUBLJANE

6.1 CENE STANOVANJ

V prvem in drugem četrletju leta 2008 je povprečna realizirana cena stanovanj v Ljubljani glede na predhodno četrletje narasla, in sicer v prvem četrletju z 2.638 na 2.773 EUR/m² (odstotkovno to pomeni 5,7%), v drugem četrletju pa iz 2.773 EUR/m² na 2.821 EUR/m², kar odstotkovno pomeni 1,73%. V tretjem in četrtem četrletju pa je sledil padec cen, v tretjem na 2.723 EUR/m², v četrtem pa kar na 2.681 EUR/m². V zadnjem kvartalu je povprečna realizirana cena padla za 1,54%. Z vidika letne ravni, pa so se cene dvignile za 2 %. Število transakcij je padalo skozi vse leto, iz 428 v prvem kvartalu na 230 v zadnjem četrletju. Grafičen prikaz je razviden iz Slike 8.

Slika 8: Število transakcij in cene stanovanj (EUR/m²) v Ljubljani glede na analitično območje²⁰

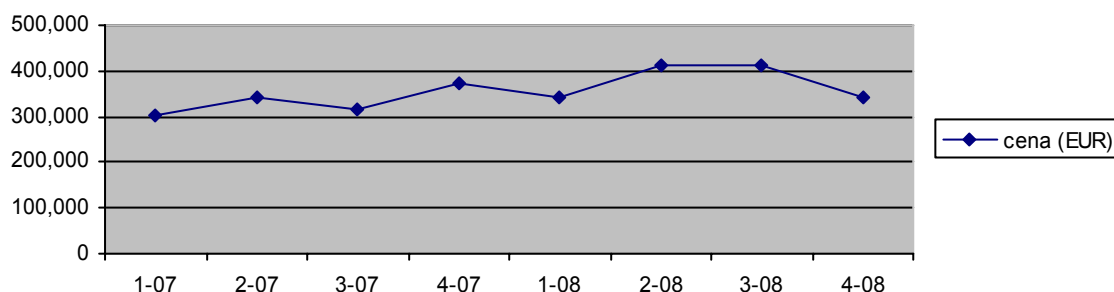


Vir: GURS, 2009.

6.2 ENO IN DVOSTANOVANJSKE STAVBE

Iz Slike 9 je razvidno, da je na področju eno in dvostanovanjskih hiš prišlo v letu 2008 v drugem in tretjem četrletju do porasta povprečnih realiziranih cen glede na predhodno četrletje, v prvem in četrtem četrletju pa do padca glede na predhodno četrletje.

Slika 9: Cene eno in dvostanovanjskih stavb (v EUR/m²) glede na cenovno območje²¹



Vir: GURS, 2009.

²⁰ Analitično območje je območje, ki je oblikovano z namenom analize in primerjave specifičnih lokalnih trgov nepremičnin. Meje pa se določijo po uradnih mejah naselij in občin.

²¹ Cenovno območje predstavlja različne regionalne trge s specifično ponudbo in povpraševanjem.

V prvem četrtletju je povprečna realizirana cena za obravnavano vrsto nepremičnin znašala 342.291 EUR, v drugem 410.402 EUR, v tretjem 412.799 EUR in v četrtem 343.222 EUR.

Če pa za obravnavano kategorijo nepremičnin opazujemo število transakcij, pa se izkaže, da je skozi celo leto 2008 prihajalo do padca števila transakcij, razen v tretjem četrtletju. V prvem četrtletju jih je bilo 40, v drugem 31, v tretjem 35 v zadnjem pa le 9.

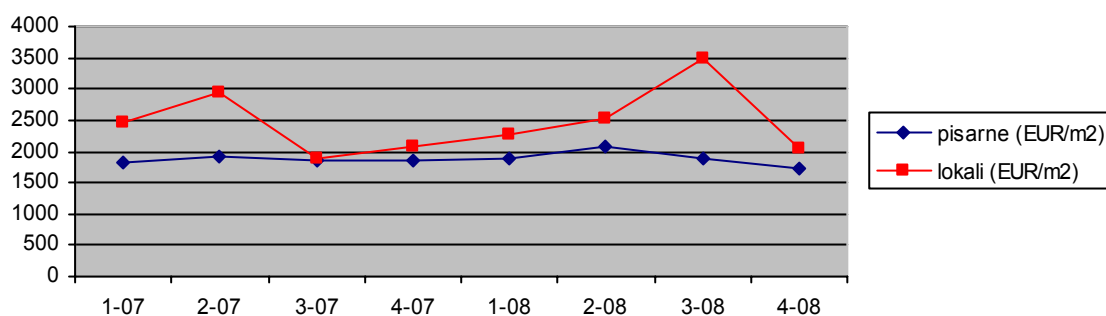
6.3 POSLOVNE NEPREMIČNINE, PISARNE IN LOKALI

Za pisarne je bilo v letu 2008 značilno, da je povprečna realizirana cena kvadratnega metra zrasla le v prvem in drugem četrtletju glede na predhodno četrtletje, in sicer v prvem iz 1.871 na 1.896 EUR/m², v drugem pa iz 1.896 EUR/m² na 2.095 EUR/m². V tretjem in četrtem četrtletju je bil prisoten padec cene kvadratnega metra, v tretjem četrtletju je povprečna realizirana cena m² znašala 1.784, v četrtem pa 1.714 EUR. Če opazujemo število transakcij, pa je skozi celotno leto mogoče opaziti padec števila transakcij iz 34 v prvem četrtletju leta 2008 na 9 v zadnjem kvartalu leta 2008. Malo drugačno stanje se pojavi na področju lokalov, kjer je prav tako, kot pri pisarnah, značilen upad števila transakcij iz 12 v prvem četrtletju leta 2008, na 1 v zadnjem četrtletju leta 2008. Pri cenah na m² pa je mogoče zaznati porast cen v prvem, drugem in tretjem četrtletju glede na predhodno, in sicer v prvem za 8,77% (iz 2.075 na 2.257 EUR/m²), v drugem za 12,67% (iz 2.257 na 2543 EUR/m²) in v tretjem za 37% (iz 2.543 na 3.485 EUR/m²).

V Ljubljani so potrebe po poslovnih prostorih velike, zanimanje je veliko predvsem za poslovne prostore velikosti od 100 - 200m². Novogradnje znižujejo cene starejšim poslovnim prostorom. Diferenciacije najemnin naj bi se v prihodnje še povečale. Najema je dovolj, nakupa pa je nekoliko manj. Najemnina na m² se giblje med 10 in 12 EUR/m² (Finance, Velike potrebe po poslovnih prostorih, 23. 3. 2009).

Na Sliki 10 so prikazane cene poslovnih nepremičnin glede na cenovno območje.

Slika 10: Cene poslovnih nepremičnin²² glede na cenovno območje



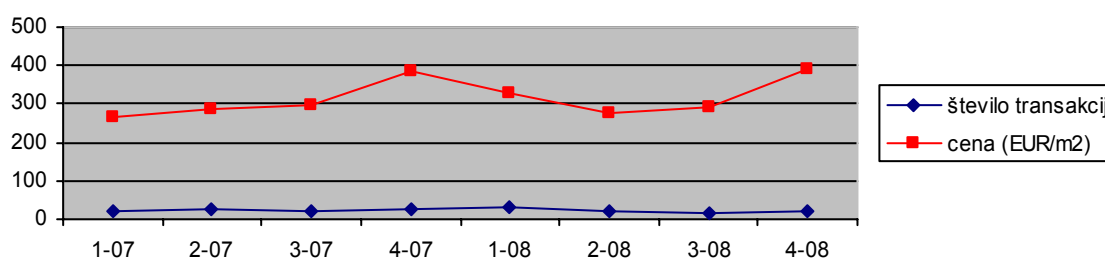
Vir: GURS, 2009.

²² Med poslovne nepremičnine sodijo lokali in pisane. Lokali vključujejo prostore za opravljanje gostinske, trgovske in druge storitvene dejavnosti v poslovnih in poslovno-stanovanjskih stavbah. Pisarne vključujejo pisarniške prostore v poslovnih in poslovno-stanovanjskih zgradbah.

6.4 STAVBNA ZEMLJIŠČA

Pri stavbnih zemljiščih (Slika 11) je moč opaziti porast povprečnih realiziranih cen v tretjem in četrtem četrtletju glede na drugo, in sicer v tretjem za 7,30 % (iz 274 na 294 EUR/m²), v četrtem pa za 32% (iz 294 na 389 EUR/m²). Z vidika števila transakcij je opazen upad v vseh kvartalih, razen v zadnjem. V prvem kvartalu je bilo 33 transakcij, v drugem 22, v tretjem 17 in v četrtem 19.

Slika 11: Cene (EUR/m²) in število transakcij za stavbna zemljišča²³ glede na cenovno območje

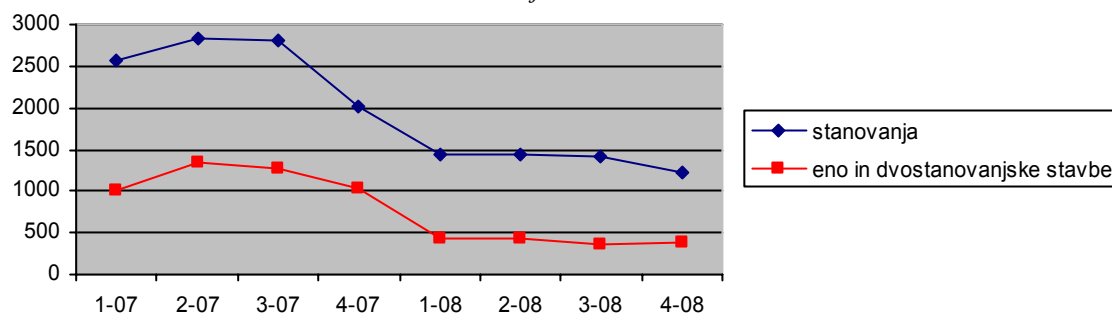


Vir: GURS, 2009.

6.5 ŠTEVILO EVIDENTIRANIH TRANSAKCIJ, PRIMERJAVA MED LETOMA 2007 TER 2008

Iz spodnjega grafa (Slika 12) je mogoče razbrati, da je število evidentiranih transakcij v letu 2008 tako za stanovanja, kot tudi za eno in dvostanovanjske stavbe močno padlo. Pri stanovanjih je bil najbolj izrazit upad v 3. četrtletju leta 2008 glede na enako obdobje leta 2007, in sicer kar za 50% (iz 2.799 transakcij v 3. četrtletju leta 2007 je le to število padlo na 1.406 v 3. četrtletju leta 2008). Tudi pri eno in dvostanovanjskih stavbah je bil največji zabeležen upad v tretjem kvartalu leta 2008 glede na leto 2007, saj je število transakcij padlo iz 1275 na 360.

Slika 12: Število evidentiranih transakcij²⁴ za stanovanja ter eno in dvostanovanjske stavbe po posameznih četrtletjih leta 2007 in 2008



Vir: GURS, 2009.

²³ Stavbna zemljišča vključujejo nezazidana stavbna zemljišča za stanovanjsko gradnjo, ne glede na upravno – pravni status.

²⁴ Število transakcij pomeni število transakcij, ki so upoštevane v izračunu. Ta podatek predstavlja velikost vzorca. Pri evidentiranih transakcijah gre za tržne evidentirane transakcije.

7 ANALIZA ANKETE MED NEPREMIČNINSKIMI AGENCIJAMI

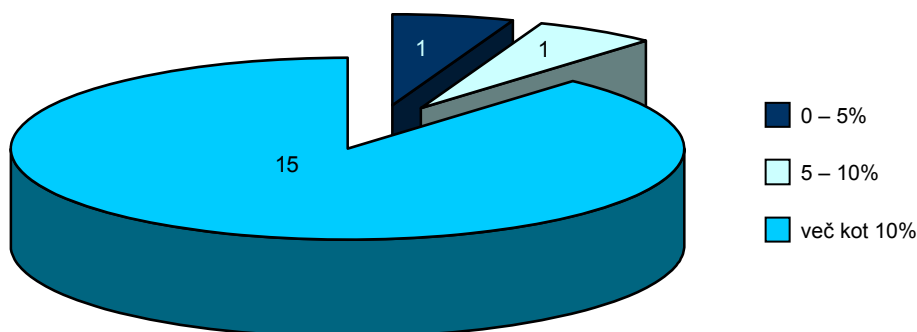
Za konec sledi še analiza ankete, ki je bila izvedena med 17 nepremičninskimi agencijami iz Ljubljane. Skupno število nepremičninskih agencij, ki poslujejo v Ljubljani je sicer 204; od povabljenih 85 agencij, pa jih je 68 sodelovanje zavrnilo. Anketni vprašalnik vsebuje 18 vprašanj zaprtega in odprtega tipa. Vprašanja so razdelana analitično in grafično, v prilogi pa so poleg vprašalnika še tabelarično podani podatki za posamezna vprašanja. Vprašalnik je sestavljen tako, da je sprva poudarek na sklenjenih poslih ter na razliki med oglaševano in realizirano ceno, sledi analiza spremembe ponudbe (tretje, četrto in peto vprašanje) in povpraševanja (šesto, sedmo in osmo vprašanje). V drugem delu pa so vprašanja, ki se nanašajo na prihodnje dogajanje na trgu nepremičnin, zakonsko ureditev nepremičninskega posredovanja, Kodeks dobrih poslovnih običajev ter višino provizije.

V nadaljevanju je v vsakem podpoglavju podana analiza odgovorov anketirancev, torej sedemnajstih nepremičninskih agencij.

7.1 SKLENJENI POSLI

Prvo vprašanje se je nanašalo na sklenjene posle, natančneje me je zanimalo, za koliko odstotkov se je v letu 2008 zmanjšalo število sklenjenih poslov ter ali je na to vplivala svetovna finančna kriza.

Slika 13: Odstotek upada sklenjenih poslov



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

Petnajst sodelujočih agencij poudarja, da je število sklenjenih poslov padlo za več kot 10%, le dve agenciji tega nista potrdili. Ena je navedla, da je število upadlo za od 0-5 %, druga pa, da je bil odstotek padca od 5-10% (Slika 13).

Splošno gledano je bil padec nekje od 30 do 50 odstotkov. Pri tistih, ki so bili bolj konkurenčni in prilagodljivi, manjši, pri ostalih pa toliko večji. Pri tem me je zanimala tudi povezava med padcem sklenjenih poslov in svetovno finančno krizo. Prevladuje prepričanje, da sam padec sklenjenih poslov nima neposredne povezave s svetovno finančno krizo, se pa pojavljajo predvsem posredne posledice krize. Tako bi za padec sklenjenih poslov lahko navedla več vrst dejavnikov.

Prvi dejavnik je vsekakor potencirano »prenapihnjeno« poročanje medijev. Novinarji bolj poudarjajo posledice finančne krize, kot pa je resnično stanje na samem trgu nepremičnin.

Tendenciozna poročanja dajejo slab vtis na trgu, vsi čakajo, kaj se bo zgodilo. Nihče izmed udeležencev ne želi prehitro odreagirati, v veliki meri je prisoten strah. Tudi v letu 2009 ni stanje nič drugačno, saj se še vedno napoveduje padec cen nepremičnin. **Druga vrsta dejavnikov** je posreden vpliv svetovne finančne krize. Spremembe bančne politike so prisotne in so za seboj prinesle težave pri samem kreditiranju. V letu 2008 se je obseg novosklenjenih posojil gospodinjstvom v primerjavi z letom 2007 znižal, ob tem pa se je spreminjala tudi ročnost posojil. Pri stanovanjskih posojilih se ročnost podaljšuje. Izrazito je večji delež novih posojil z ročnostjo nad 20 let in sicer znaša 41,2%. Variabilna obr. mera za stanovanjska posojila gospodinjstvom se od oktobra 2008 znižuje in se je do februarja 2009 znižala za 2,5 odstotne točke. Obrestne mere so za slovenske posojilojemalce v povprečju za 1,2 odstotne točke višje kot v bankah evroobmočja. V letu 2008 se je pri stanovanjskih posojilih povečal delež novih posojil, sklenjenih s fiksno obrestno mero. Takih posojil je bilo 19%, največ z ročnostjo nad 10 let. (Banka Slovenije, 2009, str. 9,11). Gibanje obrestnih mer je povezano s trgom nepremičnin. Ko se znižajo obrestne mere, se povečajo posojila s tem pa tudi potencialno povpraševanje. **Na tretjem mestu so dejavniki**, povezani s stanjem na trgu nepremičnin v Sloveniji. V letu 2008 še ni bila problem finančna kriza. V Sloveniji naj bi tako ali tako prišlo do padca sklenjenih poslov, saj večja ponudba pomeni večjo konkurenco. Gre za neko vrsto manipulacije od leta 2005, ko je bilo rečeno, da naj bi cene v naslednjih dveh letih padle, pa niso. Trend cen nepremičnin je naraščal nesorazmerno glede na samo kupno moč prebivalstva.

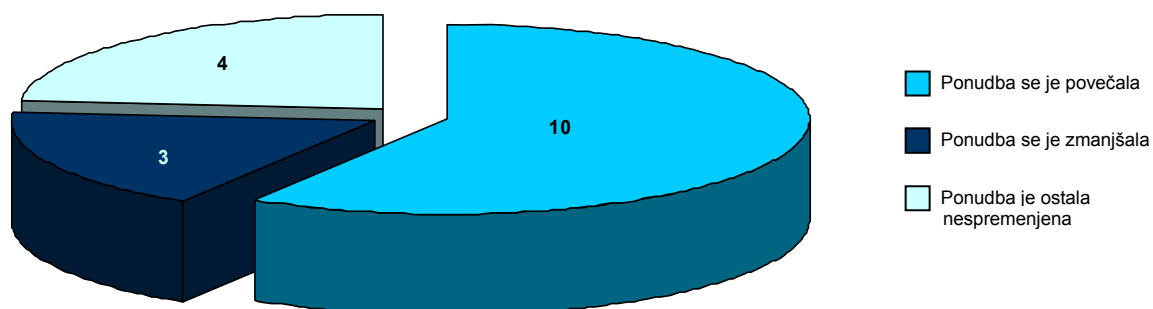
7.2 RAZLIKA MED OGLAŠEVANO IN REALIZIRANO CENO

Kolikšna je bila natančna razlika med oglaševano in realizirano ceno je težko določiti, ker odstotek pri veliki večini opazovanih agencij variira med 10 in 20%. Oglaševana cena različno presega prodajno ceno. Najvišje zabeleženo odstopanje je bilo 30%, najnižje od 0-5 %. Prodajalci v večini primerov niso upoštevali cen starih rabljenih stanovanj, zato morajo biti razlike pri tej vrsti nepremičnin vsaj 20%. Razlika med oglaševano in prodajno ceno se počasi zmanjšuje.

7.3 ANALIZA SPREMEMBE PONUDBE

7.3.1 Gibanje ponudbe na trgu nepremičnin

Slika 14: Gibanje ponudbe na trgu nepremičnin

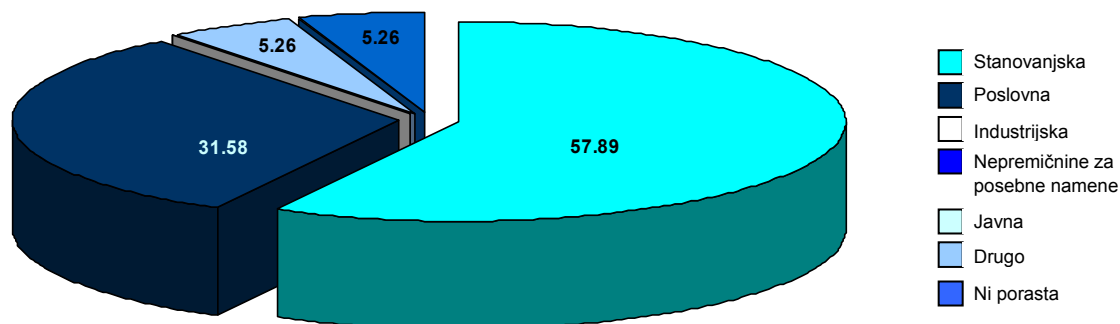


Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

Zastavljeno vprašanje se je navezovalo na gibanje ponudbe. Večina opazovanih agencij je odgovorila, da se je ponudba spremenila. Kar deset agencij je odgovorilo, da se je ponudba povečala, štiri agencije so opazile, da je ponudba ostala nespremenjena, tri agencije pa menijo, da se je ponudba dejansko zmanjšala (Slika 14).

7.3.2 Povečanje ponudbe

Slika 15: Struktura povečanja ponudbe v %

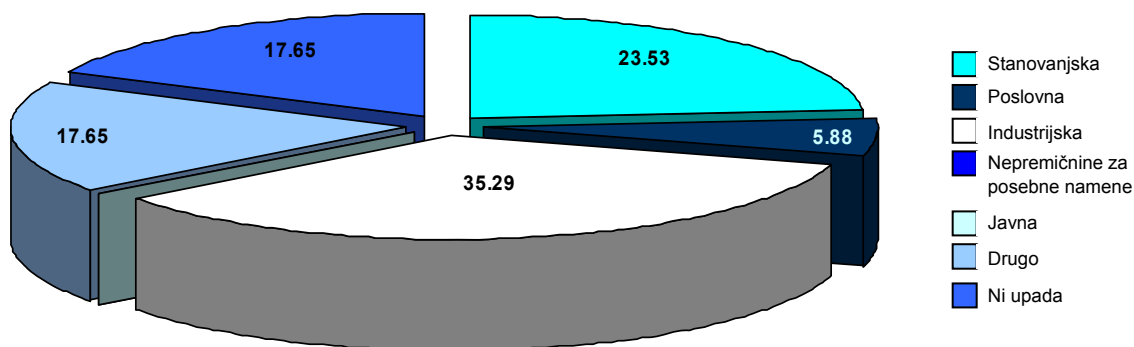


Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

Zanimalo me je, katera vrsta ponudbe nepremičnin se je najbolj povečala. Iz analize odgovorov je mogoče razbrati, da se je najbolj povečala ponudba stanovanjskih nepremičnin, saj le te zavzemajo približno 58% v celoti. Prav tako se je povečala ponudba poslovnih nepremičnin, in sicer je tako odgovorilo 32% vprašanih. Pri industrijskih, javnih in nepremičninah za posebne namene pa ni zaznati posebnega povečanja ponudbe.

7.3.3 Zmanjšanje ponudbe

Slika 16: Struktura zmanjšanja ponudbe v %



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

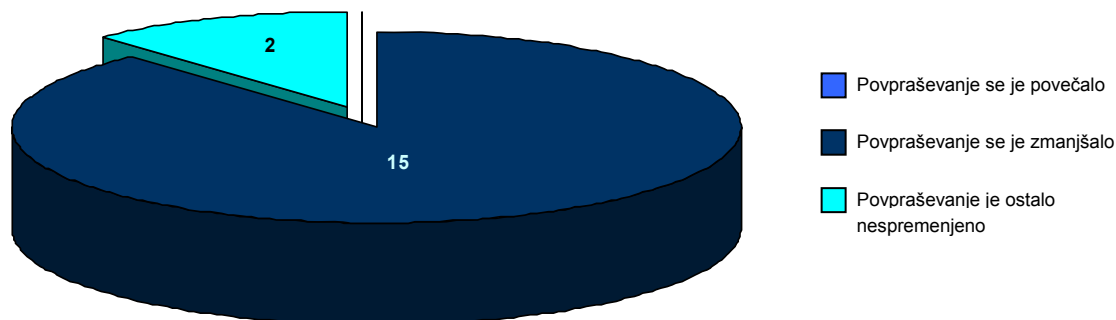
Pri petem vprašanju sem analizirala, katera vrsta ponudbe nepremičnin je najbolj upadla. Ponudba je najbolj upadla pri industrijskih nepremičninah, tako meni kar 1/3 vprašanih nepremičninskih agencij. Velik padec je prisoten tudi pri stanovanjskih nepremičninah, in sicer kar 24% vprašanih meni, da je ponudba tovrstne nepremičnine najbolj upadla. Tri agencije izmed obravnavanih pa menijo, da ni moč zaznati kakršnegakoli upada.

7.4 ANALIZA POVPRASEVANJA

7.4.1 Gibanje povpraševanja na trgu nepremičnin

Pri šestem vprašanju sem analizirala gibanje povpraševanja. Večina obravnavanih agencij, kar 15 od 17-ih, meni, da se je povpraševanje dejansko zmanjšalo, to odstotkovno pomeni kar 88,24%. 11,76% jih meni, da se povpraševanje ni spremenilo. Nobena izmed agencij ni mnenja, da se je povpraševanje povečalo.

Slika 17: Gibanje povpraševanja na trgu nepremičnin

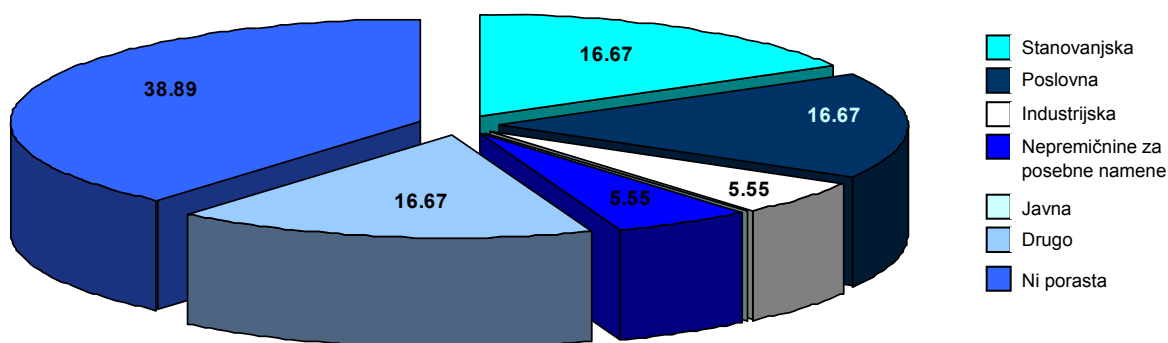


Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

7.4.2 Povečanje povpraševanja

Pri sedmem vprašanju sem ugotavljala, po kateri vrsti nepremičnin se je povpraševanje najbolj povečalo. Iz rezultatov je moč razbrati, da agencije v večini niso opazile porasta po katerikoli vrsti nepremičnin. Kar 38,89 % jih tako meni. Pri tistih, pri katerih je prišlo do porasta, pa najbolj izstopajo stanovanjske in poslovne nepremičnine. Predvsem je na tem mestu potrebno poudariti, da je prišlo do porasta najema poslovnih in stanovanjskih nepremičnin in ne samega nakupa.

Slika 18: Struktura povečanja povpraševanja



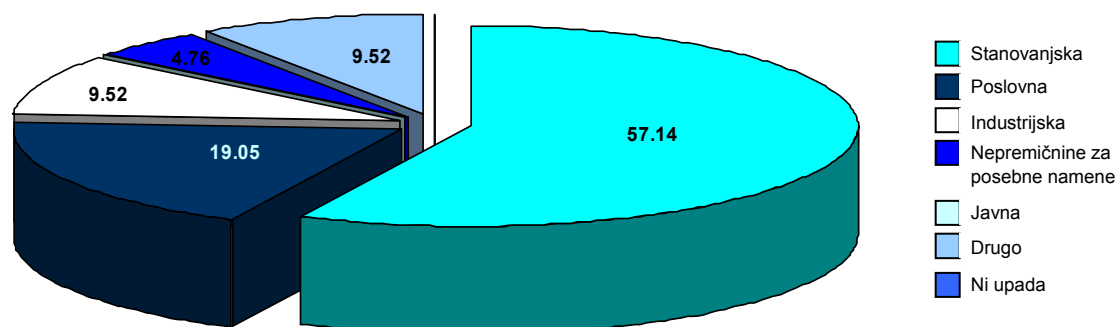
Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

7.4.3 Zmanjšanje povpraševanja

Namen osmega vprašanja je bil priti do odgovora, po katerih vrstah nepremičnin je povpraševanje najbolj upadlo. Iz slike 19 je moč razbrati, da je najbolj upadlo povpraševanje po stanovanjskih nepremičninah, takšnega mnenja je kar 57% vprašanih. Predvsem je bilo

upad mogoče zaznati za rabljena stanovanja in pa stanovanja, katerih starost presega 30 let. Zmanjšanje povpraševanja je bilo prav tako prisotno za poslovne nepremičnine.

Slika 19: Struktura zmanjšanja povpraševanja



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

7.5 DOGAJANJE NA TRGU NEPREMIČNIN V LETU 2009

Vprašanje se je nanašalo na dogajanje na trgu nepremičnin v letu 2009. Glede na trenutne razmere na trgu in finančno ekonomsko stanje v svetu je težko napovedati gibanje ponudbe in povpraševanje na trgu. Pojavljajo se najrazličnejše napovedi, zato je odgovore agencij mogoče strniti v naslednje bistvene ugotovitve:

Pomembna naj bi bila vloga medijev, kako bodo nadalje prikazovali trg nepremičnin. Kupci bi morali priti do spoznanja, da znatnega padca cen ne bo in da se bo stanje na trgu stabiliziralo. Ljudje bi morali spoznati, da se na dobrih lokacijah, predvsem v Ljubljani, cene nepremičnin ne bodo znižale, saj investitorji raje ne prodajo.

Banke bi morale spoznati, da morajo dati denar, da ta lahko kroži ter tako pride do potrošnikov, ki najamejo posojilo. V zadnjem času banke nižajo obrestne mere, vendar pa ob tem vseeno obstaja tveganje nezmožnosti odplačevanja posojil.

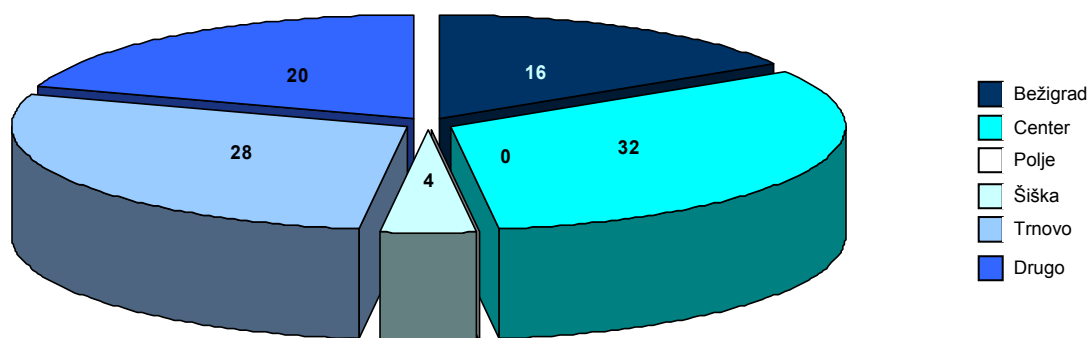
Prva tretjina oz. polovica leta 2009 naj bi prinesla še manjše število transakcij, v nadaljevanju leta pa zmanjševanje števila transakcij ne bo več prisotno, saj razlogov za drastičen padec cen nepremičnin ni, zagotavljajo anketiranci.

V 3. kvartalu leta 2009 bi se moral trend prodaje počasi začeti obračati navzgor. Nepremičnine z realnimi cenami bi se morale prodajati, kot so se do sedaj. Povpraševanje bi se moralo povečati, a tako velikega, kot je bilo značilno za pretekla leta, anketiranci ne pričakujejo. Agencije so pri odgovorih pristranske in na dogajanje gledajo le z enega zornega kota.

7.6 IZBIRA NAJATRAKTIVNEJŠEGA PREDELA LJUBLJANE

Deseto vprašanje je bilo namenjeno izbiri najatraktivnejšega predela Ljubljane. Po odgovorih sodeč, je še vedno najatraktivnejši center Ljubljane, tako meni kar 32% vprašanih. Sledi Trnovo z 28%. Visok odstotek zavzema tudi odgovor drugo, kar 20% vprašanih meni tako.

Slika 20: Najatraktivnejši predeli Ljubljane (zastopanost v %)

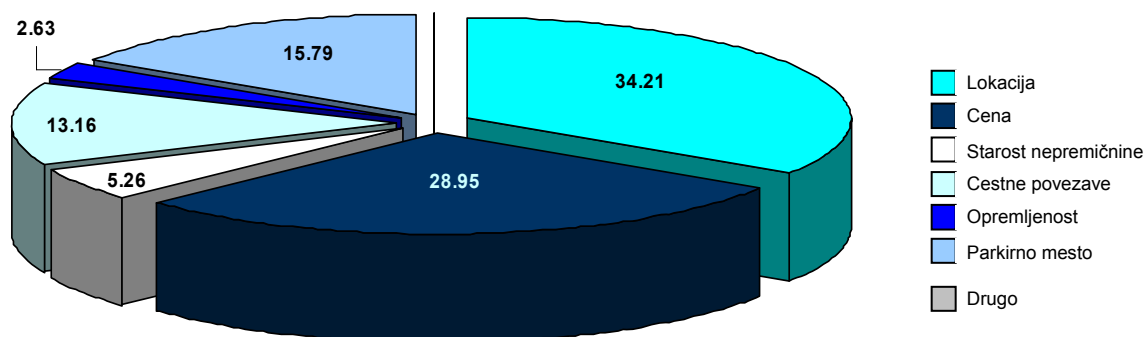


Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

Po odgovorih sodeč, mnogo agencij meni, da sedaj ni več najatraktivnejše lokacije. Vse izmed naštetih lokacij imajo svoje prednosti ter dobro infrastrukturno mrežo. Pri kupcih je vse bolj pomembno, da sta kvaliteta in cena v pravem sorazmerju. Pomembno je, kaj za dano ceno dobimo, sama lokacija je drugotnega pomena in je bila odločilen faktor pred »krizo«. Bežigrad je aktualen predvsem zaradi poslovnih enot, sam center Ljubljane pa zaradi trgovinskih enot, čeprav se veliko objektov seli na obrobje Ljubljane, ki ima tudi svoje prednosti, predvsem lažji dostop, parkirna mesta... Izpostavljeni so bili še naslednji predeli Ljubljane: Mostec, Rožna dolina, Nova grbina-bivalne enote ter Nove Jarše.

7.7 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA NAKUP ALI NAJEM NEPREMIČNINE

Slika 21: Dejavniki, ki vplivajo na nakup ali najem nepremičnin (v %)



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

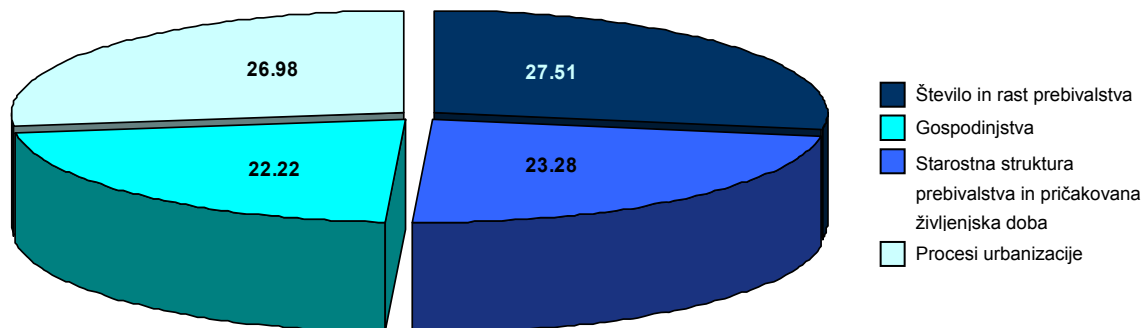
V enajstem vprašanju so anketirani prepoznavali ključne dejavnike, ki vplivajo na nakup ali najem nepremičnin. Ključnega pomena, ko se ljudje odločajo glede nakupa ali najema, sta lokacija in cena. Sledita parkirno mesto z 15,79% ter cestne povezave s 13,16%. Manj pomembna dejavnika sta starost nepremičnin ter opremljenost. Opremljenost je pomembna predvsem za trgovine, vrtce, šole in banke.

7.8 VPLIVI DEMOGRAFSKIH IN EKONOMSKIH DEJAVNIKOV NA PROMET Z NEPREMIČNINAMI

Vprašanje je bilo namenjeno prepoznavanju vplivov demografskih in ekonomskih dejavnikov na promet z nepremičninami. Med demografskimi dejavniki ima največji pomen ravno število

in rast prebivalstva – tako meni 27,51% anketirancev, sledjo procesi urbanizacije (26,98%), starostna struktura prebivalstva in pričakovana življenjska doba (23,28%) ter na koncu gospodinjstva 22,22%. Zanimivo je, da med demografskimi dejavniki ni očitnih razlik v deležu pomembnosti za promet z nepremičninami.

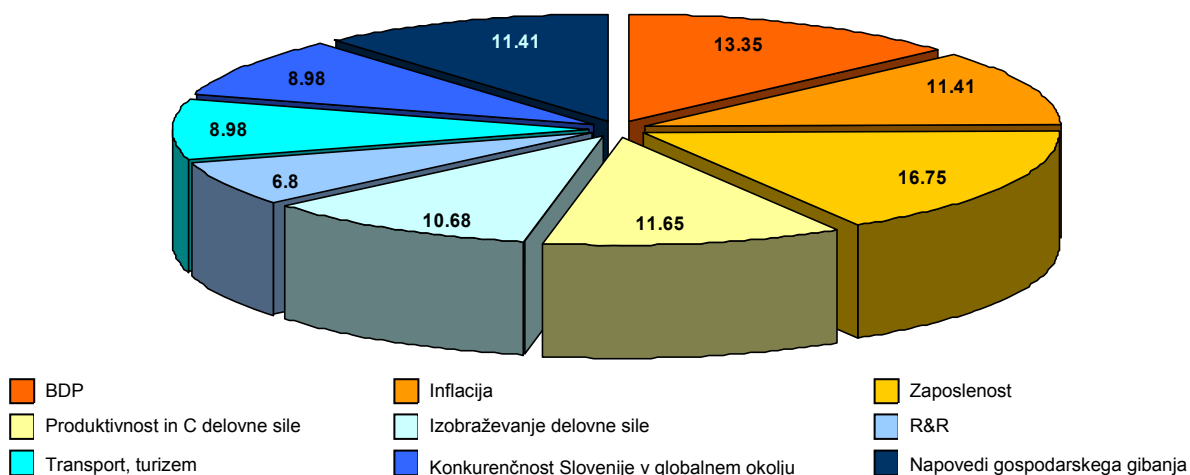
Slika 22: Vpliv demografskih dejavnikov na promet z nepremičninami (v %)



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

Pri ekonomskih dejavnikih je zgodba nekoliko drugačna, kot pri demografskih. Ključnega pomena sta zaposlenost, tako meni 16,75% ter BDP z 13,35% zastopanostjo. Prav tako ni zanemarljiv vpliv inflacije z 11,41% in gospodarskega gibanja z 11,41%, ki ima odločilno vlogo predvsem v zadnjih obdobjih. Najmanjšo vlogo anketiranci pripisujejo R&R, saj zavzema le 6,8% v celoti. Vloga R&R se navezuje predvsem na produkt, v smeri izboljšav.

Slika 23: Vpliv ekonomskih dejavnikov na promet z nepremičninami (v %)



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

Med drugimi dejavniki, ki niso bili izpostavljeni, lahko na tem mestu omenim še naslednje: vpliv obrestnih mer in cene denarja, cene primerjalnih nepremičnin, urejenost zakonodaje na področju nepremičnin, davčne obremenitve pri nepremičninah, družbeno-politično klima itd.

7.9 ZAKONSKA UREJENOST PODROČJA NEPREMIČNIN

Vprašanje se je navezovalo na zakonsko urejenost področja nepremičnin. Glede urejenosti posredovanja z zakonom so mnenja deljena.

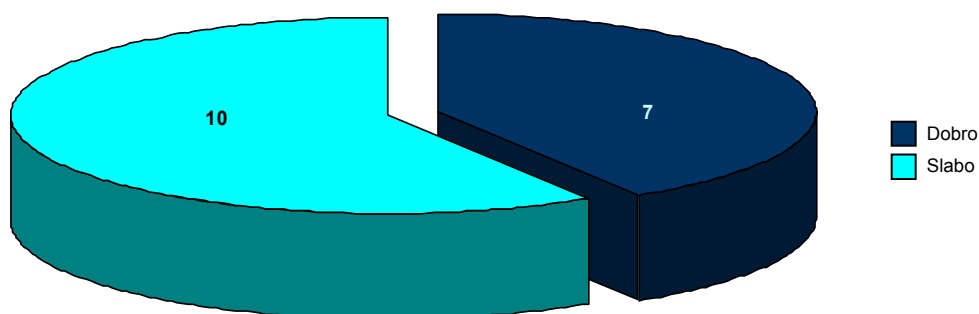
Deset izmed obravnavanih agencij meni, da posredovanje ni dobro urejeno z zakonom, sedem pa jih meni ravno nasprotno. V prid zakonu deluje dejstvo, da ZNPosr jasno določa vse vidike posredovanja v prometu z nepremičninami. Pred sprejetjem tega zakona je bilo stanje neurejeno. Zakona ZVKSES in ZNPosr nudita zaščito tako kupcu, kakor tudi prodajalcu. Z večletnimi izkušnjami na slovenskem trgu so se oblikovale ustaljene prakse pri posredovanju z nepremičninami, tako da so kupci danes osveščeni in se zavedajo svojih pravic, poleg tega že velika večina upošteva Kodeks dobrih poslovnih običajev. Tudi primerjalno pravno z drugimi državami je posredovanje podrobno urejeno.

Na drugi strani pa se porajajo tudi dvomi o ustreznosti zakonodaje. Morda ni tolikšen problem v sami zakonodaji, kot v nadzoru zakonodaje, ki bi se moral bolje izvajati. Z nepremičninami se lahko ukvarja kdorkoli, edino posredniki pa imajo odgovornost za delo in ko pride npr. do goljufij, se kritizira celotno nepremičninsko branžo.

Še vedno je veliko sive ekonomije, zakon pa je preveč obligatoren samo do posrednikov, bolj malo pa do nasprotne strani - kupcev, prodajalcev. Posredniki niso prav nič zaščiteni s strani zakona za primer nepoštenega ravnanja, ko se posli sklepajo izven njihove vednosti.

Posredovanje z nepremičninami bi moralo biti urejeno enako kot za vrednostne papirje, kjer brez posrednika ne moreš trgovati. Trg bi bil tako bolj pregleden, jasen, ne bi bilo nelojalne konkurence, utaje davkov itd. Trenutni zakon je zelo neugoden za nepremičninske hiše (veljavnost pogodbe 9 mesecev), omejena je provizija, zneski za zavarovanja pa so ogromni.

Slika 24: Dobra oziroma slaba zakonska ureditev področja nepremičnin



Vir: Anketa med nepremičninskimi agencijami, 2009.

7.10 PODROČJA, KJER BI BILE DOBRODOŠLE KORENITE SPREMEMBE

Pri štirinajstem vprašanju so me zanimala področja nepremičnin, kjer bi bile potrebne korenite spremembe. Odgovori so pokazali, da bi bile spremembe nadvse dobrodošle, doseči pa bi jih bilo mogoče, če bi se nepremičninske agencije med seboj bolje povezovale in sodelovale. Tako bi bil trg bolj enoten, agencije pa bi imele boljši pregled nad ponudbo. Transakcije z nepremičninami bi morale iti prek nepremičninskih posrednikov, kar bi dosegli z dopolnitvami ZNPosr. Na ta način bi omejili utaje davščin. Primera dobre prakse sta Amerika in Kanada, kjer imajo takšno ureditev. Fizične in pravne osebe bi bile na ta način zavarovane, saj bi se postopki vodili strokovno in varno za obe strani.

Vsekakor bi bilo potrebno uvesti tudi spremembe na področju oglaševanja, v smislu liberalizacije oglaševanja. Spremembe bi bile dobrodošle tudi na področju R&R- v smislu produkta, ki prihaja na trg, racionalna uporaba energije, zdravi materiali pri gradnji. Za začetek sprememb bi se bilo potrebno osredotočiti na pridobivanje dokumentov za gradnje na upravnih enotah oziroma občinah (postopki so dolgotrajni).

Zemljiška knjiga in GURS nista usklajeni glede vpisov v zemljiško knjigo. V ZK se lahko vpiše vsaka gradnja, tudi tista, ki nima gradbenega dovoljenja oz. črna gradnja. Tega je pri nas zelo veliko, zato bi morali take objekte legalizirati. Dobrodošel bi bil nadzor kvalitete same gradnje.

Nekatere izmed agencij se zavzemajo tudi za to, da bi posamezne nepremičninske družbe dobile ekskluzivno pravico prodajanja nepremičnin. Ta pojav je poznan pod imenom »Multi Listing System« (v nadaljevanju MLS) in je pripomoček panogi, ki omogoča boljše sodelovanje med agencijami ter prinaša nižje stroške poslovanja, promocije in prodajnih aktivnosti in večje zadovoljstvo strank ob hitrejši realizaciji. MLS se uporablja na Nizozemskem, v Španiji, na Poljskem, v ZDA (FBS Data Systems, Multiple listing system, 2009).

7.11 PREDLOGI ZA ODPRAVO PROBLEMОВ, POVEZANIH Z NEPREMIČNINAMI

V petnajstem vprašanju so me zanimali ukrepi, s katerimi bi odpravili oziroma omilili probleme, povezane z nepremičninami (npr. socialni problemi, vzdrževanje). Poleg tega me je zanimalo, kateri so največji problemi na področju nepremičnin v Sloveniji.

- Po analizi odgovorov anketiranih sodeč, je to področje skoraj nemogoče urediti. Starostnika, ki biva v zanj prevelikem stanovanju, npr. ne moremo preseliti v manjše stanovanje. Ravno tako ne moremo osebo s prenizkimi dohodki prisiliti k prodaji velikega in k nakupu manjšega stanovanja. Vsekakor pa bi morali poskrbeti za zadostno število najemniških stanovanj v lastni državi, ki bi ta stanovanja oddajala za neprofitno najemnino. Država bi morala sofinancirati oz. zagotoviti nepovratna sredstva za vzdrževanje objektov, ki bi bila okolju prijazna (npr. zamenjava azbestnih strešnih kritin), vzporedno pa bi bila poraba goriv za ogrevanje manjša.
- Davki pri oddaji nepremičnine bi morali biti manjši, ker bi tako več najemodajalcev prijavljalo svoj dobiček in bi država dobila svoj delež. Tako pa je davek previsok in najemodajalci oddajajo na črno. Oddaja nepremičnine bi morala izključno potekati prek agencij.
- Investitorjem se ne izplača dajati novo stanovanje v najem, zato bi morala za to področje poskrbeti država prek Stanovanjskega sklada RS. Spodbuditi je potrebno najem nepremičnin, saj je opaženih veliko nezasedenih nepremičnin za bivanje. Vzdrževanje nepremičnin pri večstanovanjskih stavbah je urejeno z zakonom (plačila v rezervni sklad se izvajajo na mesečni ravni), tako da nepremičninski posredniki s tem nimajo ničesar.

- Trenutno je največji problem kupna moč prebivalstva. Večje povpraševanje bi po mnenju anketirancev verjetno pospešila boljša davčna zakonodaja, povezana s stanovanjsko politiko. Zakoni so namreč preohlapni, se prekrivajo, nadzora nad izvajanjem pa ni. Mladi težko pridejo do stanovanja, če nimajo podpore staršev. Ljudje se ne zavedajo, da pomeni lastništvo tudi odgovornost (nekateri so prišli poceni do nepremičnin, sedaj, v teh časih, pa jim niso kos).

7.12 KODEKS DOBRIH POSLOVNIH OBIČAJEV

Namen šestnajstega vprašanja je bil izvedeti, kakšno vlogo ima pri nas Kodeks dobrih poslovnih običajev. Glede vloge Kodeksa dobrih poslovnih običajev so mnenja med agencijami deljena. V večini se strinjajo, da ga sami upoštevajo ter da ima pomembno vlogo, po drugi strani pa je zaznati občutek, da nima v poslovanju z nepremičninami ravno takšnega pomena, kot bi si ga želeli. Vsekakor so dobri poslovni običaji zaželeni, saj dvigujejo strokovno raven in zaupanje v nepremičninske družbe. Kodeks dobrih poslovnih običajev predstavlja sklop pravil, ki se jih nepremičninska agencija mora držati. Kodeks je nastal z dolgoletno prakso in postopoma dobival končno obliko. Ne razlikuje se toliko od zakona samega in predstavlja smernice, ki si jih postaviš sam. Kodeks je po svojem namenu dobronameren in neformalno opredeljuje pravila igre in predstavlja kvalitetno storitev, ki naj bi jo izvajali vsi akterji na trgu nepremičnin.

Na drugi strani pa so zagovorniki dejstva, ki pravijo, da bi kodeks imel pomembno vlogo, če bi se ga vsi držali in ga upoštevali. S tem bi vsi udeleženci imeli več, tako materialno kot tudi nematerialno. Kodeks naj bi se pojavljal le na papirju, v praksi pa naj bi bil premalo poznan in cenjen. Na tej stopnji je čutiti pomanjkanje nadzora nad izvajanjem kodeksa in uveljavljanja sankcij za kršitelje.

7.13 KONKURENČNE PREDNOSTI NEPREMIČNINSKIH AGENCIJ

Pri sedemnajstem vprašanju so izpostavljene konkurenčne prednosti posameznih nepremičninskih agencij. Glede na to, da je v Sloveniji veliko nepremičninskih družb, je zanje pomembno, da imajo svoje specifične konkurenčne prednosti. Kot konkurenčno prednost navajajo odnos do strank, potrudijo se, da stranka dobi želeno, vendar v okviru možnosti na trgu. Pomembna je osebna obravnava, posluh za vsa vprašanja. Podjetja, ki so majhna ali pa so družinska, se lahko veliko bolj posvetijo stranki, opravijo več nepremičninskih uslug, kot pa jih zahteva sam Zakon o nepremičninskem posredovanju. Pri vsakodnevem opravljanju poslov s področja nepremičnin je izrednega pomena zanesljivost, strokovnost, natančnost, vztrajnost, profesionalnost, prilagodljivost trgu, poznavanje tržnih razmer pa tudi poštenosti ne smemo zanemariti.

7.14 VIŠINA PROVIZIJ

Zadnje vprašanje se je nanašalo na višino provizij. Glede višine provizij se agencije delijo na tiste, ki so z višino provizije zadovoljne, in na tiste, ki menijo, da so višine provizij premajhne. Pojavljajo se tudi dvomi, ali je mogoče oziroma smiselno primerjati višine provizij v Sloveniji s tujimi državami, glede na to, da ostalih stvari ne primerjamo. Tisti, ki so pristaši dejstva, da so provizije premajhne, to argumentirajo s tem, da sta delo in odgovornost prevelika glede na višino provizije. Višina provizije je v primerjavi s provizijami v tujih državah zelo nizka, vendar bi v Sloveniji težko spremenili zakonodajo na tem področju. Prevladuje tudi mnenje, da ni razloga za zakonske omejitve, če se prisega na tržno gospodarstvo, država ne bi smela regulirati cene s svojimi ukrepi. Na drugi strani so tisti, ki menijo, da so višine provizij sprejemljive glede na ostale države EU ter da so primerne slovenskemu trgu, v primerjavi s tujino pa prav tako ne izstopajo. Upoštevati je potrebno tudi to, da je naš trg majhen in nepremičnine nimajo takšnih vrednosti, kot jih imajo v tujini, kjer je trg dobrih, kvalitetnih in zato precej dragih nepremičnin.

Na koncu lahko ugotovimo, da sama višina provizije niti ni velik problem. Problem je v dojemanju, da je kupec/prodajalec primoran plačati za opravljeno storitev. Napačno dojemanje provizij in slaba reklama v medijih povzročijo odpor do plačila, čeprav je to delo nepremičninskih agencij, s katerim se preživljajo.

SKLEP

Namen diplomskega dela je bil predstaviti dogajanje na trgu nepremičnin v središču Ljubljane v letu 2008, ki zajema tako gibanje cen posameznih vrst nepremičnin, kot tudi spremembe na strani ponudbe in povpraševanja ter spremenjenih pogojev pri poslovanju z nepremičninami.

V letu 2008 je trg nepremičnin v Sloveniji doživel nemalokatero spremembo, ki je bila povezana tudi s svetovno finančno krizo. Potrošnja se je umirila – kupna moč prebivalstva se je zmanjšala, promet z nepremičninami se je skoraj prepolovil in roki prodaje so se podaljšali. Investicije so zastale, zabeležen je bil močan upad izdaje gradbenih dovoljenj. Ob tem pa je potrebno upoštevati, da je še vedno veliko število gradenj, ki bodo dokončane v letih 2009 ter 2010. Tudi dostop do virov financiranja je postal otežkočen. Stanovanjska posojila so se podražila, kar pomeni, da so zaradi višjih obrestnih mer, potrošniki realno lahko dostopali do manj denarja, kot je bilo to mogoče še v časih, pred zaostrenimi pogoji financiranja. Po tem, ko so se začele težave pri pridobivanju virov financiranja, so banke začele voditi aktivnejšo politiko obrestnih mer, da bi ponovno privabile sredstva gospodinjstev. V splošnem je opaziti spremembo motivov za nakup nepremičnine. Tako so bili nakupi stanovanja v letu 2008 po večini posledica reševanja stanovanjskega problema, saj nakup stanovanja s posojilom v razmerah, ki vladajo, ne prinaša več dobičkov. Kljub temu pa je potrebno poudariti, da je bila v letu 2008 naložba v nepremičnine veliko bolj stabilna, kot pa je bila naložba v vrednostne papirje.

Nepremičninske agencije so zaznale različno odstopanje med oglaševano in realizirano ceno. Tudi po podatkih Banke Slovenije se relativno preseganje oglaševanih cen nad transakcijskimi cenami v Ljubljani zmanjšuje. V letu 2006 so bile oglaševane cene v povprečju za 27,3% višje od transakcijskih, v letu 2008 pa le še za 15,9%.

V povprečju so najemnine v letu 2008 bolj rasle v primerjavi s cenami stanovanj glede na povprečje leta 2007. Povprečne letne oglaševane cene so padle za stanovanja, hiše ter poslovne prostore. Močno pa so v povprečju porasle cene za zazidljiva zemljišča. Rast oglaševanih cen je bilo mogoče zaznati tudi za področje najemniških stanovanj, pa tudi pri najemninah poslovnih prostorov. Oglaševane najemnine so rasle predvsem zaradi tega, ker so ljudje, ki so imeli namen določeno nepremičnino kupiti, čakali na padec cen nepremičnin. V vmesnem obdobju, pa so se odločili za najem nepremičnine. Tako je povpraševanje po najemu naraslo, cene pa so se zvišale. Za realizirane cene je bilo v letu 2008 značilno, da so v povprečju v prvih dveh kvartalih leta 2008 cene vseh vrst nepremičnin naraščale, v zadnjih dveh pa padale.

Prihodnja gibanja na trgu nepremičnin je težko napovedati. Analiza odgovorov ankete je pokazala, da so pričakovanja pri nepremičninskih posrednikih večinoma pozitivna. Predvidevajo, da se bo po prvi polovici leta 2009 število transakcij povečalo, povečati bi se moralo tudi povpraševanje, a ne v tolikšni meri, kot je bilo prisotno pred »krizo«. Bistvenega znižanja cen pa ni mogoče pričakovati, čeprav veliko ljudi še vedno čaka s svojimi odločitvami ravno zaradi tega, ker pričakuje padec cen. Ob tem je potrebno poudariti, da so nepremičninski posredniki lahko tudi pristranski in preveč optimistično gledajo v prihodnost. Ravno iz tega razloga je potrebno na celotno dogajanje gledati še z drugih zornih kotov. Glede na to, da se je ponudba močno povečala in se bo v prihodnosti še povečevala, povpraševanja pa se je močno zmanjšalo, z ekonomskega vidika težko pričakujemo rast cen, ampak ravno nasprotno – padec, ki pa bo postopen. Strokovnjaki, ki se ukvarjajo s področjem nepremičnin prav tako napovedujejo nižje cene nepremičnin v letu 2009, a znižanja večjega od 15% ne pričakuje nihče. Vsi se zavedamo tega, da je zelo težko predvideti, kako se bodo obnašala gospodinjstva ob danih pogojih. Padec cen lahko prepreči le nenadna oživitev trga, kreditiranje prebivalstva in samega gospodarstva.

Dileme, ki bodo po mojem mnenju vedno prisotne v povezavi z nepremičninskim posredovanjem, bodo višina provizije ter etičnost delovanja nepremičninskih posrednikov. Kar zadeva višino provizij, je vsekakor pravilno, da je postavljena neka zakonska meja, vendar bi bilo dobro, če bi bil omogočen večji razpon dovoljene provizije. Glede etičnosti delovanja nepremičninskih posrednikov je težko govoriti splošno, nesporno pa je dejstvo, da je vprašljivo govoriti o etičnosti, v primeru, ko nepremičninski posrednik zastopa tako interese kupca, kot tudi prodajalca. K tej dilemi bi lažje pristopali, če bi se posredniki bolj pogosto posluževali Kodeksa dobrih poslovnih običajev.

LITERATURA IN VIRI

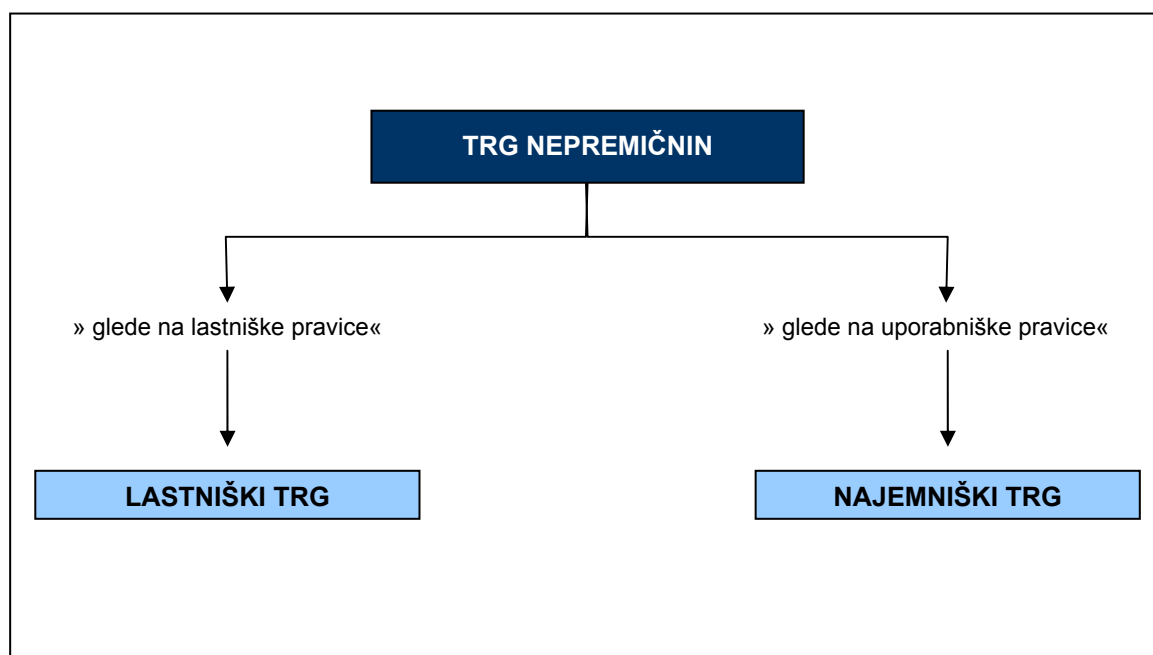
1. Bajec, S. (2008, 28. september). 4. nepremičninska konferenca: Cene? Po valu navzdol! *Revija Kapital*. Najdeno 11. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.revijakapital.com/kapital/nepremicnine.php?idclanka=6054>
2. Banka Slovenije (2009). *Poročilo o finančni stabilnosti*. Ljubljana: Banka Slovenije
3. Bulc, A. (2007). Slovenski trg nepremičnin po uvedbi evra. *Planet GV*. Najdeno 26. novembra 2008 na spletnem naslovu http://209.85.129.132/search?q=cache:ALzM5BLr7cAJ:www.planetgv.si/upload/htmlarea/files/3._Slovenska_nepremi%C4%8Dninska_konferenca/BulcAles.ppt+Slovenski+trg+nepremi%C4%8Dnin+po+uvedbi+evra&cd=1&hl=sl&ct=clnk&gl=uk
4. Cirman, A. (2002, 1. julij). Neetičnost se bo nepremičninskim agencijam drago maščevala. *Finance*, str. 9.
5. Cirman, A. (2009, 24. april). Trg nepremičnin. *Mladina*, str. 62.
6. Cirman, A., Čok, M., Lavrač, I. & Zakrajšek, P. (1999). *Poslovanje z nepremičninami*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Cirman, A., Čok, M., Lavrač, I. & Zakrajšek, P. (2000). *Poslovanje z nepremičninami*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Cooper, J., Kapplin, Steven D., Lapidés, Paul D., Pyhrr, Stephen A & Wofford, Larry E. (1989). *Real estate investment*. New York: John Wiley & Sons.
9. Četrletne analize [SLONEP]. Najdeno 1. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=4&lang=&lev2=45&lev3=2262>
10. Drol Novak, Ž. (2002). Vloga kodeksa pri zaščiti potrošnika. *Zbornik referatov. Država, državljani, stanovanja, poslovanje z nepremičninami* (str. 146-147). Portorož: Gospodarska zbornica Slovenije, Združenje za poslovanje z nepremičninami.
11. ECB: *Housing finance in the euro area*, Structural Issues Report, March 2009. Frankfurt am Main: European Central Bank.
12. IMF: *World Economic Outlook*, Housing and the Business Cycle, April 2008. International Monetary Fund. Washington D.C.: International Monetary Fund.
13. IMF: Republic of Slovenia—Staff Report for the 2009. Article IV Consultation, Selected Issues (2009). Washington D.C.: International Monetary Fund.
14. Javornik, L. & Tomažič, J. (2009, 30. marec). Sklad stanovanja prodajal neuspešno, pa se kljub temu nagradil za uspešnost. *Finance*. Najdeno 30. marca 2009 na spletnem naslovu http://www.finance.si/242463/Sklad_stanovanja_prodajal_neuspe%B9no_pa_se_kljub_temu_nagradil_za_uspe%B9nost
15. Kalin, C. (2005). *International Real Estate Handbook*. West Sussex: Wiley&Sons Ltd..
16. *Kataster stavb [GURS]*. Najdeno 23. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://prostor.gov.si/vstop/index.php?id=106>
17. Kodeks iz novembra 1996 [Združenje za poslovanje z nepremičninami]. Najdeno 28. novembra na spletnem naslovu http://www.gzs.si/slo/panoge/zbornica_za_poslovanje_z_nepremicninami/kodeks/veljavni_kodeks_o_dobrih_poslovnih_obicajih_pri_poslovanju_z_nepremicninami_november_1996/besedilo_kodeksa

18. Kožar, A. & Marinšek, N. (2003). *Zakon o nepremičninskem posredovanju s komentarjem*. Ljubljana: Center za poslovno usposabljanje.
19. Kužet, Z. (2008, 22. julij). Za Angleže so postale naše nepremičnine predrage. *Večer*. Najdeno 24. aprila 2009 na spletnem naslovu <http://web.vecer.com/portali/vecer/v1/default.asp?kaj=3&id=2008072205345365>
20. Mikuž, J. (2007, 11. januar). Nepremičninski trg v Sloveniji – začetek konca rasti? *Pravna praksa*, 26 (1), 32.
21. Milič, M. (2008, 17. september). Stanovanj vse več, kaj pa kupcev? *Moje finance*. Najdeno 30. marca 2009 na spletnem naslovu http://www.finance.si/moje_finance/?223271
22. Mišič, G., G., (2008, 23. januar). Bodo borzni padci udarili po cenah stanovanj? *Finance*, str. 2-3.
23. Multiple listing system [FBS Data Systems]. Najdeno 1. februarja 2009 na spletnem naslovu <http://www.mlslistingonlinesoftware.com/>
24. *Nakup nepremičnin s strani tujih državljanov [Ministrstvo za pravosodje]*. Najdeno 12. decembra 2008 na spletnem naslovu http://www.mp.gov.si/si/delovna_podrocja/mednarodno_sodelovanje_in_mednarodna_pravna_pomoc/nakup_nepremicnin_s_strani_tujih_drzavljanov/
25. *Nepremičninski trg [SLONEP]*. Najdeno 8. novembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lang=&lev2=101&lev3=2607>
26. Pavlin, B., Banovec, T. (2006, 6. junij). Predlog vsebine dela Delovne skupine za razmejitev državnih in resornih nepremičninskih statistik. *Statistični urad Republike Slovenije*. Najdeno 9. novembra 2008 na spletnem naslovu http://www.stat.si/doc/sosvet/sosvet_25/sos25_s542-2006.doc
27. Perovšek A. (2008, 28. september). Uporabnost in nadaljnji razvoj ETN. *Slovenska nepremičninska konferenca 2008*. Najdeno 23. decembra 2008 na spletnem naslovu <http://www.planetgv.si/upload/htmlarea/files/4.%20SLOVENSKA%20NEPREMI%C4%8CNINSKA%20KONFERENCA/Microsoft%20PowerPoint%20-%20Ales Perovsek%20%5BZdru%C5%BEljivostni%20na%C4%8Din%5D.pdf>
28. Petavs, S. (2009, 3. februar). Davka na nepremičnine, kot kaže, ne bo prej kot leta 2011. *Finance*. Najdeno 3. marca 2009 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/236697>
29. *Polletno poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leto 2008*. (2008). Ljubljana: GURS.
30. Premk, U. (2007). *Nakup in prodaja nepremičnin*. Ljubljana: Založniška hiša Primath.
31. Puschner, M. (2006, december). Zgodovina. *SLONEP*. Najdeno 8. novembra 2008 na spletnem naslovu: <http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lang=&lev2=101&lev3=2610>
32. Savković, J. (2004). Pravna podlaga za pridobitev stvarnih pravic tujcev na nepremičninah v Sloveniji. *Zbornik referatov. Država, državljani, stanovanja, poslovanje z nepremičninami* (str. 240). Portorož: Gospodarska zbornica Slovenije, Združenje za poslovanje z nepremičninami.
33. *Standardna klasifikacija dejavnosti 2008 [Statistični urad RS]*. Najdeno 23. februarja na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=4943>

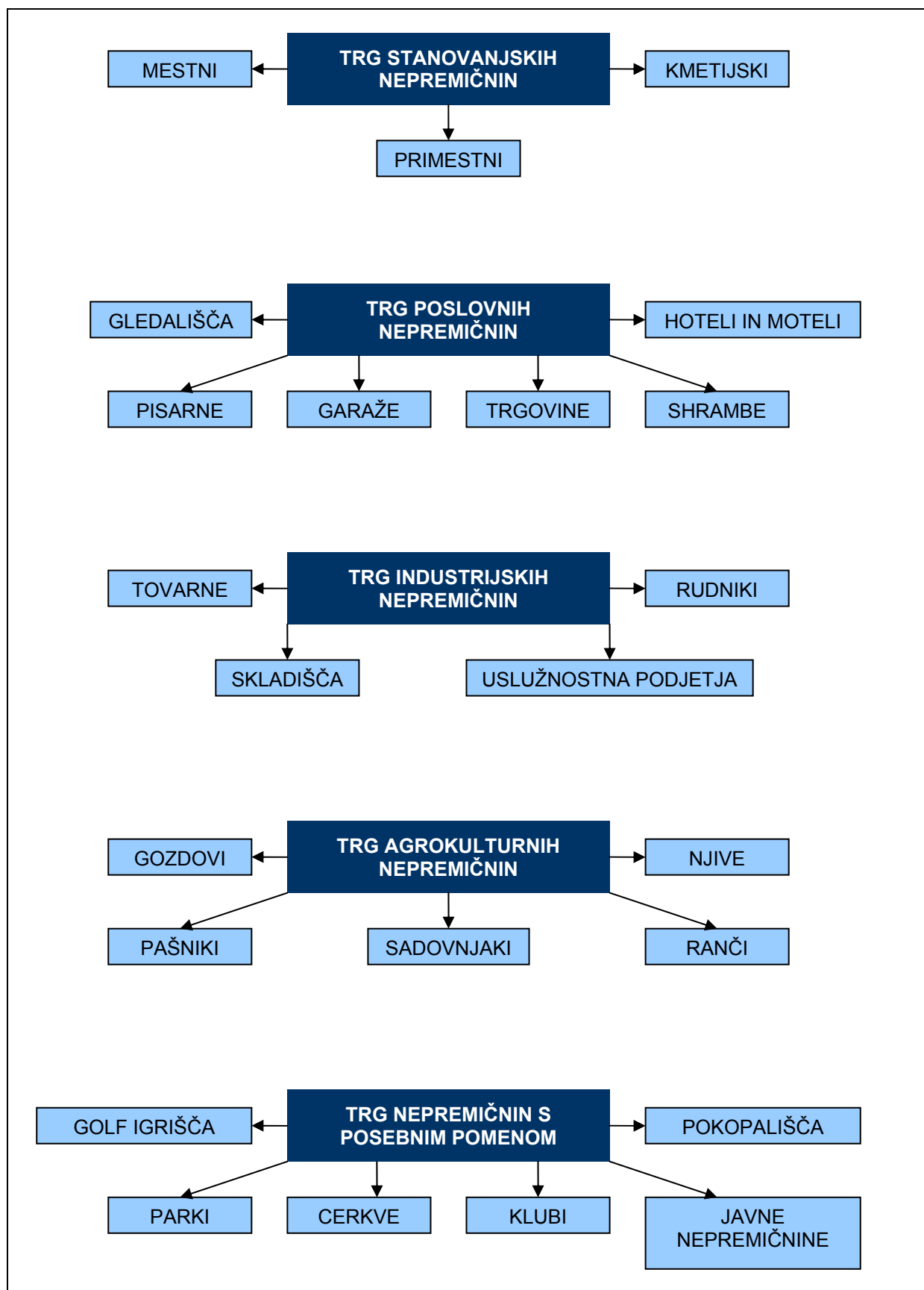
34. Stvarnopravni zakonik. (2002). *Uradni list RS* (Št. 87/2002, 17. oktober 2002).
35. Sutton, G. (2002) *Explaining Changes in House Prices*, Bank for International Settlements. Quarterly Review, September.
36. Unger, M. A.. (1991). *How to invest in real estate*. New York: McGraw-Hill.
37. Ustava Republike Slovenije. (2003). *Uradni list RS*. (Št. 24/03, 07. marec 2003).
38. *Uvodna pojasnila k evidenci trga nepremičnin [GURS]*. Najdeno 23. decembra 2008 na spletnem naslovu http://prostor.gov.si/jv_etn/index.jsp
39. *Velike potrebe po poslovnih prostorih. Finance*. Najdeno 30. marca 2009 na spletnem naslovu http://www.finance.si/241770/Velike_potrebe_po_poslovnih_prostorih
40. Zakon o evidentiranju nepremičnin. (2006). *Uradni list RS*. (Št. 47/2006, 09. maj 2006).
41. Zakon o nepremičninskem posredovanju. (2003). *Uradni list RS*. (Št. 42/03, 9. maj 2003).
42. Zakon o zemljiški knjigi. (2003). *Uradni list RS*. (Št. 58/2003, 18. junij 2003).
43. *Zemljiški kataster [GURS]*. Najdeno 23. februarja 2009 na spletnem naslovu http://prostor.gov.si/vstop/sistem_zbirk_prostorskih_podatkov/nepremicnine/zemljiski_kataster/

PRILOGE

Priloga 1: Delitev trga nepremičnin



Priloga 2: Vrste nepremičninskih trgov



Vir: Cirman et al., Poslovanje z nepremičninami, 1999, str. 11

Priloga 3: Nepremičninska dejavnost po Standardni klasifikaciji dejavnosti iz leta 2008

Šifra ravni	Šifra kategorije	Deskriptor	Šifra starša
1	L	Poslovanje z nepremičninami	
2	L68	Poslovanje z nepremičninami	L
3	L68.1	Trgovanje z lastnimi nepremičninami	L68
4	L68.10	Trgovanje z lastnimi nepremičninami	L68.1
5	L68.100	Trgovanje z lastnimi nepremičninami	L68.10
3	L68.2	Oddajanje in obratovanje lastnih ali najetih nepremičnin	L68
4	L68.20	Oddajanje in obratovanje lastnih ali najetih nepremičnin	L68.2
5	L68.200	Oddajanje in obratovanje lastnih ali najetih nepremičnin	L68.20
3	L68.3	Poslovanje z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi	L68
4	L68.31	Posredništvo v prometu z nepremičninami	L68.3
5	L68.310	Posredništvo v prometu z nepremičninami	L68.31
4	L68.32	Upravljanje nepremičnin za plačilo ali po pogodbi	L68.3
5	L68.320	Upravljanje nepremičnin za plačilo ali po pogodbi	L68.32

Vir: Standardna klasifikacija dejavnosti,, 2008.

Priloga 4: Način reguliranja posredovanja z nepremičninami in plačilo za posredovanje

Država – Mesto		Poslovne nepremičnine	Stanovanjske nepremičnine
Prodaja in najem	R*	% plačila za posredovanje	% plačila za posredovanje
Francija – Pariz		NE	
Prodaja		5% PV*; plača prodajalec ali kupec	5% najemnine (prodajalec/kupec)
Najem		3% od letne najemnine; plača najemnik	15% letne najemnine; 50:50
Italija – Milano		DA	
Prodaja		Vsaka pogodbeni stranka plača 3% od PV; če posrednik dodatno ponudi vrednotenje, pomoč pri pogodbi ali obiske, lahko prodajalec plača 4 ali 5%	Kot poslovne nepremičnine
Najem		10% od najemnine, ki jo plača vsaka pogodbeni stranka	Kot poslovne nepremičnine
Monaco		DA	
Prodaja		8% od PV (prodajalec 5%, kupec 3%)	Kot poslovne nepremičnine
Najem		20% od letne najemnine	Kot poslovne nepremičnine
Nemčija – Hamburg		NE	
Prodaja		3% od PV; plača kupec	5,25% od prodaje; plača kupec ali 50:50
Najem		16,6% letne najemnine, plača lastnik ali 50:50	16,6% letne najemnine; plača lastnik ali najemnik
Nemčija – Karlsruhe		DA	
Prodaja		3,48% od PV	Kot poslovne nepremičnine
Najem		2-3% od letne najemnine	Kot poslovne nepremičnine
Nizozemska – Haarlemmermeer		DA	
Prodaja		Do 450.000 EUR: 2% 450.000 – 2.250.000 EUR: 1,75% 2.250.000 – 4.500.000 EUR: 1,5%	Okoli 1,65 PV
Najem		Letni najem (EUR) – lastnik/najemnik: 16% letne najemnine: 4.500 - 225.000 14% letne najemnine: 225.000-450.000 12% letne najemnine: nad 450.000	8% najemnine
Nizozemska – Utrecht		NE	
Prodaja		Plača prodajalec ali kupec Do 450.000 EUR: 2% PV Nad 450.000 EUR: 1,25%	
Najem		Od 10% do 16% PV; plača lastnik ali najemnik	
Španija – Madrid		NE	
Prodaja		4-6% PV; plača prodajalec	Kot poslovne nepremičnine
Najem		Enomesečna najemnina; plača lastnik	Kot poslovne nepremičnine

*R - regulirana cena

* PV – prodajna vrednost

Vir: Kožar & Marinšek, Zakon o nepremičninskem poslovanju z komentarjem, 2003, str. 104-105.

Priloga 5: Uporabljene kratice

1. ETN – Evidenca trga nepremičnin
2. EU – Evropska unija
3. GURS – Geodetska uprava Republike Slovenije
4. MLS – Multi Listing System
5. ODZ – Obči državljanski zakonik
6. POZ – Pogodba o zaposlitvi
7. RS – Republika Slovenija
8. SKD – Standardna klasifikacija dejavnosti
9. SKTE – Standardna klasifikacija teritorialnih enot
10. SPZ – Stvarno pravni zakonik
11. ZEN – Zakon o evidentiranju nepremičnin
12. ZGD – Zakon o gospodarskih družbah
13. ZK – Zemljiška knjiga
14. ZUVza – Zakon o ugotavljanju vzajemnosti
15. ZVKSES - Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb
16. ZNPosr – Zakon o nepremičninskem posredovanju
17. ZOR – Zakon o obligacijskih razmerjih

Priloga 6: Vprašalnik

1. Za kolikšen %, če je to prisotno, je v letu 2008 padlo število sklenjenih poslov v primerjavi s prejšnjim letom?

- a) 0 do 5%
- b) 5 do 10%
- c) več kot 10%

Pripisujete ta upad finančni krizi ali kateremu drugemu dejavniku? Zakaj?

- a) da

- b) ne

Tabela 1: Rezultat – odstotek padca sklenjenih poslov za leto 2008 v primerjavi z letom 2007

	število	odstotek
0 – 5%	1	5,88
5 – 10 %	1	5,88
več kot 10%	15	88,24

2. Kakšna je bila dejanska razlika v letu 2008 med oglaševano in realizirano ceno (v %)?

3. Se je ponudba spremenila?

- a) povečala
- b) zmanjšala
- c) ostala nespremenjena

Tabela 2: Rezultat – dogajanje s ponudbo na trgu nepremičnin

	število	odstotek
povečala	10	58,82
zmanjšala	3	17,65
ostala nespremenjena	4	23,53

4. Katera vrsta ponudbe nepremičnine se je najbolj povečala?

- a) stanovanjska
- b) poslovna
- c) industrijska
- č) javna
- d) nepremičnine za posebne namene
- e) drugo_____.

Tabela 3: Rezultat – struktura povečanja ponudbe

	število	odstotek
stanovanjska	11	57,90
poslovna	6	31,58
industrijska	0	0
javna	0	0
nepremičnine za posebne namene	0	0
drugo	1	5,26
ni opaženega porasta	1	5,26

Sum:19

5. Katera vrsta ponudbe nepremičnin je najbolj upadla?

- a) stanovanjska
- b) poslovna
- c) industrijska
- č) javna
- d) nepremičnine za posebne namen
- e) drugo_____.

Tabela 4: Rezultat – struktura zmanjšanja ponudbe

	število	odstotek
stanovanjska	4	23,53
poslovna	1	5,88
industrijska	6	35,29
javna	0	0
nepremičnine za posebne namene	0	0
drugo	3	17,65
ni opaženega upada	3	17,65

Sum:17

6. Se je povpraševanje spremenilo?

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

Tabela 5: Rezultat – dogajanje s povpraševanjem na trgu nepremičnin

	število	odstotek
povečalo	0	0
zmanjšalo	15	88,24
ostalo nespremenjeno	2	11,76

7. Katera vrsta povpraševanja nepremičnine se je najbolj povečala?

- a) stanovanjska
- b) poslovna
- c) industrijska
- č) javna
- d) nepremičnine za posebne namene
- e) drugo_____.

Tabela 6: Rezultat – struktura povečanja povpraševanja.

	število	odstotek
stanovanjska	3	16,67
poslovna	3	16,67
industrijska	1	5,56
javna	0	0
nepremičnine za posebne namene	1	5,56
drugo	3	16,67
ni opaženega porasta	7	38,89

Sum: 18

8. Katera vrsta povpraševanja nepremičnin je najbolj upadla?

- a) stanovanjska
- b) poslovna
- c) industrijska
- č) javna
- d) nepremičnine za posebne namen
- e) drugo_____.

Tabela 7: Rezultat – struktura zmanjšanja povpraševanja

	število	odstotek
stanovanjska	12	57,14
poslovna	4	19,05
industrijska	2	9,52
javna	0	0
nepremičnine za posebne namene	1	4,76
drugo	2	9,52
ni opaženega upada	0	0

Sum: 21

9. Kakšna gibanja pričakujete v letu 2009, kaj se bo dogajalo na trgu nepremičnin?

10. Kateri del Ljubljane je najbolj atraktiven?

- a) Bežigrad
- b) Center
- c) Polje
- č) Šiška
- d) Trnovo
- e) drugo_____.

Tabela 8: Rezultat – najatraktivnejši del središča Ljubljane

	število	odstotek
Bežigrad	4	16
Center	8	32
Polje	0	0
Šiška	1	4
Trnovo	7	28
drugo	5	20

Sum: 25

11. Kateri dejavnik je bistvenega pomena, ko se ljudje odločajo glede nakupa ali najema nepremičnin?

- a) lokacija
- b) cena
- c) starost nepremičnine
- č) cestne povezave
- d) opremljenost
- e) parkirno mesto
- f) drugo _____.

Tabela9: Rezultat – dejavniki, ki vplivajo na odločitev o nakupu ali najemu nepremičnin

	število	odstotek
lokacija	13	34,21
cena	11	28,95
starost nepremičnine	2	5,26
cestne povezave	5	13,16
opremljenost	1	2,63
parkirno mesto	6	15,79
drugo	0	0

Sum: 38

12. Kakšen vpliv imajo naslednji dejavniki po vašem na promet z nepremičninami, označite po pomembnosti?

Demografski: (vsak dejavnik označite s številko od 1-5)

- št. in rast prebivalstva 1 2 3 4 5
- starostna struktura prebivalstva in pričakovana življenjska doba 1 2 3 4 5
- gospodinjstva 1 2 3 4 5
- procesi urbanizacije. 1 2 3 4 5

Ekonomski dejavniki: (vsak dejavnik označite s številko od 1-5)

- BDP 1 2 3 4 5
- inflacija 1 2 3 4 5
- zaposlenost 1 2 3 4 5
- produktivnost in C delovne sile 1 2 3 4 5
- izobraženost deloven sile 1 2 3 4 5
- R&R 1 2 3 4 5
- transport, turizem 1 2 3 4 5
- konkurenčnost Slovenije v globalnem okolju 1 2 3 4 5
- napovedi gospodarskega gibanja. 1 2 3 4 5

Bi izpostavili še kakšen drug dejavnik, ki zgoraj ni naveden?

Tabela 10: Rezultat – vpliv demografskih dejavnikov na promet z nepremičninami

	število	odstotek
št.in rast prebivalstva	52	27,51
starostna struktura prebivalstva in pričakovana življenjska doba	44	23,28
gospodinjstva	42	22,22
procesi urbanizacije	51	26,98

Sum: 189

Tabela11 : Rezultat – vpliv ekonomskih dejavnikov na promet z nepremičninami

	število	odstotek
BDP	55	13,35
inflacija	47	11,41
zaposlenost	69	16,75
produktivnost in C delovne sile	48	11,65
izobraženost deloven sile	44	10,68
R&R	28	6,80
transport, turizem	37	8,98
konkurenčnost Slovenije v globalnem okolju	37	8,98
napovedi gospodarskega gibanja	47	11,41

Sum:412

13. Je področje posredovanja z nepremičninami dobro urejeno z zakonom, zakaj?

a) da

b) ne

Tabela12: Rezultat – urejenost področja nepremičnin za zakonom

	število	odstotek
dobra	7	41,18
slaba	10	58,82

14. Na katerem področju nepremičnin, bi bile potrebne korenite spremembe?

15. Kako bi po vašem mnenju lahko odpravili/omilili probleme povezane z nepremičninami (npr. vzdrževanje, socialni problemi...) ter kateri so največji problemi na področju nepremičnin v Sloveniji?

16. Kakšen pomen/vlogo ima za vas Kodeks dobrih poslovnih običajev?

17. Kaj je vaša konkurenčna prednost v primerjavi z ostalimi nepremičninskimi agencijami?

18. Kakšne se Vam zdijo višine provizij pri posredovanju z nepremičninami v Sloveniji v primerjavi s tujimi državami?

Priloga 7: Seznam agencij, ki so sodelovale pri anketiranju

- 1. APOLLON-ART d. o. o.**
Vurnikova 2, 1000 Ljubljana, 01/431-02-09
- 2. CGP d. d., predstavništvo Ljubljana**
Topniška 4a, 1000 Ljubljana, 01/280-46-76 , 051/618-374
- 3. EP invest d. o. o.**
Pod hribom 55, 1000 Ljubljana, 01/5819-266
- 4. FLET NEPREMIČNINE d. o. o.**
Vodnikova 58, 1000 Ljubljana, 01/514-33-44, 040/855-320, 031/844-396, www.flet-nepremicnine.si
- 5. GALERIA NEPREMIČNINE, ANDREJ PREGELJ s. p.**
WTC - Dunajska cesta 156, 1000 Ljubljana, 051/455-241, 01/530-44-10
www.galeria-nepremicnine.si
- 6. GANAMM d. o. o.**
Bravničarjeva 13, 1000 Ljubljana, 01/583-00-20, 031/356-784, www.stanovanjskonaselje.si
- 7. INFOSTAN - RADIŠA MILJAKOVIĆ s. p.**
Bilečanska 4, 1000 Ljubljana, 01/5243-242, 031/306-706, 031/390-242
- 8. INTERDOM NEPREMIČNINSKA HIŠA d. o. o.**
Slovenska 19, 1000 Ljubljana, 01/4210-440, 031/389-938, www.interdom.si
- 9. KU-MI nepremičnine d. o. o.**
Tbilisijska 57, 1000 Ljubljana, 01/256-62-00, 031/372-511, www.kumi.si
- 10. METROPOLA d. o. o., Ljubljana**
Vodovodna cesta 109, 1000 Ljubljana, 01/3602-180, www.metropola.si
- 11. MKA NEPREMIČNINE d. o. o.**
Vojkova cesta 4, 1000 Ljubljana, 01/4360-191, 041/753-655, www.mka.si
- 12. PEGAZ inc. d. o. o.**
Ulica Ivana 20, 1530 Domžale
- 13. SI-Tx d. o. o.**
Letališka cesta 5, 1000 Ljubljana, 01/5476-538, www.si-tx.si
- 14. SIVEC d. o. o., PE Ljubljana**
Neubergerjeva 11, 1000 Ljubljana, 01/432-93-90, 051/454-359, 041/422-459, www.sivec.si
- 15. TA-BU d. o. o. – Poslovanje z nepremičninami, inženiring**
Pod hribom 78, 1000 Ljubljana, 01/514-15-95, www.ta-bu.si
- 16. TANAL GORŠAK nepremičnine k. d.**
Tržaška c. 12, Logatec, PE Slovenčeva 95, 1000 Ljubljana, 01/5655-304, 041/429-977, 041/429-248
www.tanal-nepremicnine.net
- 17. UP 2005 d. o. o.**
Koseskega 11, 1000 Ljubljana, 01/280-16-80, www.nepremicnine-up.si