

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PRIMERJAVA FINANCIRANJA STANOVANJSKIH
NEPREMIČNIN Z LEASINGOM IN POSOJILOM**

Ljubljana, december 2005

JANJA ŽERJAL

IZJAVA

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

V Ljubljani, dne

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 NEPREMIČNINE	2
1.1 Osnovne značilnosti nepremičnin	2
1.2 Vrste nepremičnin	3
1.3 Stanovanjski trg	4
1.4 Obdavčitev nepremičnin	4
2 LEASING	5
2.1 Vrste leasinga	6
2.1.1 Finančni in operativni leasing	6
2.1.2 Sale and lease back	8
2.1.3 Neposredni in posredni leasing	8
2.2 Leasing skozi čas	9
2.3 Leasing nepremičnin	10
2.3.1 Gradbeni leasing	10
2.3.2 Pravni okvir leasinga nepremičnin	11
2.3.3 Pomen odkupne pravice in zemljiškoknjižnih vpisov	11
2.4 Računovodski in davčni vidik finančnega leasinga	12
2.4.1 Računovodski vidik finančnega leasinga	12
2.4.2 Davčni vidik finančnega leasinga	13
2.5 Leasing v Sloveniji	14
2.6 Postopek odobritve leasinga	16
3 POSOJILO	18
3.1 Stanovanjsko posojilo	18
3.1.1 Hipotekarno posojilo	19
3.1.1.1 Nastanek hipotekarnega posojila	19
3.1.2 Postopek pridobitve hipotekarnega (stanovanjskega) posojila	20
3.1.3 Družinsko posojilo	21
3.1.4 Ovire za razvoj hipotekarnih posojil v Sloveniji	22
3.2 Trg stanovanjskih posojil v Sloveniji	23
3.2.1 Devizno posojilo in posojilo z devizno klavzulo	26
4 PRIMERJAVA MED LEASINGOM IN POSOJILOM	27
4.1 Osnovne razlike med finančnim leasingom in posojilom	27
4.2 Prednosti in slabosti finančnega leasinga	28
4.3 Primerjava stroškov finančnega leasinga in hipotekarnega posojila	30
4.3.1 Metoda neto sedanje vrednosti denarnih tokov	30
4.3.2 Metoda notranje stopnje donosa denarnih tokov	30
4.3.3 Primerjava financiranja stanovanja s finančnim leasingom in posojilom	31
4.3.3.1 Financiranje z leasingom	31
4.3.3.2 Financiranje s posojilom	33
4.3.4 Interkalarne obresti	34
4.3.5 Efektivna obrestna mera	34
4.3.6 Primerjava rezultatov	35
SKLEP	36
LITERATURA	38
VIRI	39
PRILOGE	

UVOD

Lasten dom, stanovanje ali hiša so sanje vsakega človeka, posebej mladega, ki z velikimi upi stopa v življenje. Soočenje z realnostjo visokih cen stanovanjskih nepremičnin je za večino kruta. Pot do lastnega doma je trnova, povezana z zbiranjem velike količine potrebnih denarnih sredstev. Nakup z gotovino je privilegij bogate manjšine, za vse ostale pa trg ponuja možnost zadolževanja. Žal pa tudi ta možnost ni dostopna vsem, saj je v Sloveniji kup omejitvev, ki posebej bremenijo mlade.

Prav možnost nakupa lastnega stanovanja s pomočjo zadolževanja me je spodbudila k pisanju sledečega diplomskega dela, kjer je moj namen predstaviti možnost nakupa stanovanja s pomočjo leasinga in stanovanjskega posojila. Svojo pozornost bom usmerila predvsem v poglobljeno primerjavo obeh uveljavljenih načinov financiranja tako s teoretičnega kot tudi praktičnega vidika. V zaključku pa bom poskusila podati tudi ugotovitev, katera oblika financiranja nakupa stanovanja je za posameznika ugodnejša.

Diplomsko delo začnem s splošno predstavitvijo nepremičnin, njihovih osnovnih lastnosti in vrst, saj zanje veljajo specifične lastnosti povezane z dolgo življenjsko dobo in visokimi vrednostmi, kar povzroča, da je njihovo financiranje zahtevnejše od avtomobilov, ostale opreme in podobnega. V zaključku poglavja pa še predstavim obdavčitev nepremičnin v Sloveniji.

V drugem poglavju podam splošno opredelitev leasinga, njegovih najpogostejših pojavnih oblik ter predstavim zgodovinski razvoj od prvih začetkov pa vse do danes. Posebno pozornost namenim leasingu nepremičnin, kjer opredelim tudi pomen odkupne pravice in zemljiškoknjižnih vpisov ter pravni okvir leasinga nepremičnin. V nadaljevanju predstavim še računovodski in davčni vidik finančnega leasinga, poglavje pa zaključim z analizo leasing panoge v Sloveniji in opisom postopka pridobitve leasinga za fizične osebe.

V tretjem poglavju se osredotočim na predstavitev stanovanjskega posojila, posebno pozornost pa namenim hipotekarnemu posojilu kot najpogostejši obliki financiranja nakupa stanovanj v tujini in opozorim na posebnosti, ki so prisotne v Sloveniji pri pridobivanju takega posojila. Podrobno predstavim celoten postopek pridobitve stanovanjskega posojila zavarovanega z zastavo nepremičnine in ovire za hitrejši razvoj hipotekarnih posojil v Sloveniji. Zadnji del drugega poglavja pa namenim analizi stanja na trgu stanovanjskih posojil v Sloveniji.

Jedro diplomske naloge predstavlja zadnje, četrto poglavje, ki je namenjeno celoviti primerjavi med leasingom in posojilom. Najprej opredelim osnovne razlike med finančnim leasingom in posojilom, v nadaljevanju pa še predstavim prednosti in slabosti finančnega

leasinga. Drugi del tega poglavja pa namenim kvantitativni analizi stroškov posameznega načina financiranja. V primerjavo vključim financiranje s finančnim leasingom, s stanovanjskim posojilom zavarovanim s hipoteko in tudi s posojilom zavarovanim pri zavarovalnici. Primerjavo izdelam na osnovi izračuna interne stopnje donosnosti za vsak posamezen način financiranja. Diplomsko delo zaključim z razlago pojmov oziroma stroškov, ki vplivajo na primerljivost dobljenih rezultatov in komentarjem dobljenih rezultatov.

1 NEPREMIČNINE

Za nepremičnine je značilna dolga življenjska doba, razmeroma stabilno ohranjanje vrednosti in visoke cene. Prav te za mnoge predstavljajo nerešljivo oviro. Za nakup zelene nepremičnine je potrebno zbrati ogromno sredstev. Potrebna sredstva lahko predstavljajo lastni ali pa dolžniški viri, najpogosteje pa kombinacija obojega. Lastni viri običajno izhajajo iz prihrankov posameznikov ali skupine, pri stanovanjskih nepremičninah so le ti pogosto odraz večletnega načrtnega varčevanja. Najpogostejši dolžniški vir pa so hipotekarna posojila, kjer nepremičnina predstavlja zavarovanje za plačilo z njo povezane nastale obveznosti. V manjši meri pa so lahko to navadna posojila, ki jih za reševanje stanovanjske problematike namenja država in njene institucije.

Z namenom boljšega in celovitejšega razumevanja posebnosti oziroma zahtevnosti financiranja nepremičnin bom v tem poglavju predstavila osnovne lastnosti nepremičnin in njihove vrste. V nadaljevanju pa se bom osredotočila predvsem na financiranje stanovanjskih nepremičnin.

1.1 Osnovne značilnosti nepremičnin

Lastnosti nepremičnin kot tržnih proizvodov lahko razdelimo v naslednje tri skupine (Cirman et al., 1999, str. 3):

- **Fizične lastnosti**

Osnovna značilnost nepremičnin je nepremičnost, vendar pa le za zemljišča lahko rečemo, da so dejansko nepremična. Zgradbe in druge izboljšave je mogoče premikati, vendar je to povezano z ogromnimi stroški. Pomembna fizična lastnost nepremičnin je tudi neuničljivost. To velja predvsem za zemljišča, ki zaradi svojih lastnosti omogočajo dolgo življenjsko dobo tudi zgradbam in drugim izboljšavam. Tretja fizična lastnost pa je heterogenost ali raznovrstnost nepremičnin. V praksi namreč ni mogoče najti niti dveh popolnoma enakih zemljišč ali zgradb.

- **Ekonomske lastnosti**

Redkost nepremičnin oziroma njihova nezadostna ponudba se pojavlja zaradi fiksne fizične ponudbe zemljišč. Z intenzivnejšo uporabo zemljišč in prostora je mogoče njihovo ponudbo povečati, tako da dejansko govorimo o relativni redkosti nepremičnin. Vrednost nepremičnin je predvsem odvisna od lokacije in namena uporabe. Dejavniki, ki vplivajo na izbiro lokacije posameznikov oziroma skupin so osebne preference, izpostavljenost lege in dostopnost. Za nepremičnine je značilno medsebojno vplivanje uporab, izboljšav in vrednosti, za kar se uporablja skupni izraz soodvisnost nepremičnin. Med pomembne ekonomske lastnosti pa prištevamo še dolgo povračilno dobo nepremičninskih investicij.

- **Institucionalne lastnosti**

Nepremičnine so pod močnim vplivom nepremičninskih zakonov in različnih regulacij, med katere spadajo lokalni in regionalni prostorski plani, nadzor parceliranja, nadzor najemnin in drugo. Na vrsto, izgled in uporabo nepremičnin imajo pomemben vpliv lokalne in regionalne navade. Nepremičninska združenja in organizacije pa doprinejejo svoj vpliv na poslovanje z nepremičninami in na razvoj skupnosti.

1.2 Vrste nepremičnin

Za boljše razumevanje samega financiranja nepremičnin je le te potrebno razvrstiti po skupinah. Nepremičnine lahko tako glede na namen in dejansko uporabo delimo na (Cirman et al., 1999, str. 4):

- Stanovanjske nepremičnine – v to skupino spadajo eno ali večdružinske zgradbe in zemljišča za gradnjo stanovanj.
- Poslovne nepremičnine – v to skupino se uvrščajo trgovine in trgovski centri, hoteli, pisarne, stavbna zemljišča za poslovno dejavnost in druge poslovne nepremičnine.
- Industrijske nepremičnine predstavljajo tovarne, rudniki, skladišča, stavbna zemljišča za industrijsko dejavnost in druge industrijske nepremičnine.
- Kmetijske nepremičnine vključujejo vse kmetije in živinorejske farme, rekreacijske nepremičnine, neuporabljena razvita zemljišča ob urbanih območjih in druge kmetijske nepremičnine.
- Nepremičnine za posebne namene vključujejo izobraževalne institucije, religiozne institucije, bolnišnice, domove za ostarele in druge posebne nepremičnine.

- Javne nepremičnine pa predstavljajo upravne zgradbe, šole, pošte, avtoceste, parki in druge nepremičnine namenjene javni uporabi.

1.3 Stanovanjski trg

V Sloveniji se ves čas po letu 1991 kaže pomanjkanje stanovanj, posebej manjših. Cene so v primerjavi z osebnimi dohodki izjemno visoke. Država je z uvedbo Nacionalnega stanovanjskega programa in z izvajanjem Nacionalne stanovanjske varčevalne sheme spodbudila namensko varčevanje. S tem pa je še dodatno spodbudila povpraševanje, hkrati pa bistveno premalo naredila na ponudbeni strani, kar je cene nepremičnin pognalo v nebo. Problem je izrazit posebej v Ljubljani in na obali.

Povprečne cene stanovanj v Ljubljani trenutno znašajo za enosobna stanovanja v velikosti 45 kvadratnih metrov med 85.000 in 110.000 evrov, dvosobno stanovanje velikosti 60 kvadratnih metrov med 115.000 in 150.000 evrov, cene trisobnih stanovanj velikosti 80 kvadratnih metrov pa se gibljejo med 120.000 in 170.000 evrov. Razmerje med ceno nepremičnin in povprečnim dohodkom, ki kaže dostopnost nakupa nepremičnin na nekem območju, znaša v povprečju 170 povprečnih plač za nakup dvosobnega stanovanja v Ljubljani. V Avstriji na primer je to razmerje pol manjše (Zotlar Bolce, 2005, str. 73).

1.4 Obdavčitev nepremičnin

Prenos lastninske pravice na nepremičninah je v Sloveniji obdavčene z davkom na dodano vrednost (DDV) in pa z davkom na promet nepremičnin. Pri tem je potrebno razlikovati promet z zemljišči, z gradbenimi objekti in pa s stanovanjskimi objekti.

Pri nepremičninah DDV obdavčuje le novo ustvarjeno vrednost. Z DDV je obdavčen zgolj prvi prenos lastninske pravice oziroma pravice razpolaganja na novo zgrajenih objektih. Pri tem pa je promet z zemljišči, razen stavbnih zemljišč, oproščen plačila davka. Promet s stavbnimi zemljišči pa je obdavčen z 20-odstotno stopnjo, in sicer ob vsakem prenosu stvarnih pravic na zemljišču.

Potrebno je razlikovati tudi med prvo prodajo stanovanjskega objekta in vsemi nadaljnjimi. Prva prodaja stanovanjskega objekta, namenjenega za bivanje, je obdavčena z 8,5-odstotno davčno stopnjo. Država želi z nižjo stopnjo pripomoči k reševanju stanovanjskega problema. Vendar pa znižana davčna stopnja velja zgolj do leta 2007, ko se konča prehodno obdobje, ki si ga je Slovenija izpogajala v pogajanjih o prilagoditvi slovenske zakonodaje evropski. Od leta 2007 bo tudi prva prodaja stanovanjskega objekta obdavčena z 20-odstotno davčno stopnjo.

Drugi pomemben davek na področju prenosa lastninske pravice na nepremičninah predstavlja davek na promet nepremičnin, ki ga ureja Zakon o davku na promet nepremičnin. Vse nadaljnje prodaje stanovanjskih nepremičnin so oproščene plačila DDV-ja in so obravnavane kot predmet davka na promet nepremičnin. Davek se plačuje ob prenosu lastninske pravice na nepremičnini in pa ob zamenjavi ene nepremičnine za drugo.

Davčna stopnja znaša 2 odstotka od prodajne vrednosti nepremičnine. Zavezanec za plačilo davka je prodajalec nepremičnine. Obveznost za plačilo davka nastopi takrat, ko je sklenjena pogodba, na osnovi katere se vpiše lastninska pravica v zemljiško knjigo.

2 LEASING

Leasing je sodoben način financiranja trajnih dobrin, ki relativno dobro ohranjajo tržno vrednost. Najpogostejši je leasing opreme, avtomobilov, v zadnjem času pa se vedno bolj uveljavila tudi leasing nepremičnin. V sodobni literaturi lahko najdemo številne definicije leasinga in njegovih pojavnih oblik.

Leasing je vrsta pogodbe, kjer lastnik sredstva (leasingodajalec) sredstvo preda leasingojemalcu in mu s tem omogoči ekskluzivno pravico do njegove uporabe, v zameno pa prejema obročna odplačila (Van Horne, 1992, str. 504).

Potrebno ga je obravnavati z ekonomskega, finančnega, računovodskega, davčnega, pravnega in drugih vidikov. Bistveno pri leasingu je, da leasingodajalec obdrži pravno lastništvo nad predmetom leasinga, leasingojemalec pa ima pravico sredstva posedovati in jih uporabljati. Po določenem času, glede na opredelitev v pogodbi, pa lastnik predmeta lahko postane leasingojemalec.

Izvor besede leasing izhaja iz angleškega glagola »to lease«, kar pomeni dati, dovoliti oziroma iz samostalnika »lease«. V slovenščino se prevaja tako kot zakup kot tudi najem. Sama bom v diplomskem delu uporabljala besedo leasing, saj je ta v poslovni praksi najbolj uveljavljena.

Pri leasingu ne gre niti za zakup ne najem, tudi prodaja na kredit ni. Leasing je posebna vrsta posla, ki lahko vsebuje elemente vsega naštetega, klub temu pa je to posebne vrste pravni posel s svojimi zakonitostmi (Turk, 2001, str. 3).

2.1 Vrste leasinga

V poslovni praksi je leasing še vedno razmeroma nova oblika financiranja. Obstajajo različne delitve, ki so lahko glede na predmet leasinga, vrsto opreme, trajanje in podobno. Leasing se zelo hitro razvija in prilagaja potrebam na trgu, posledično pa se pojavljajo tudi nove klasifikacije. Sama se bom osredotočila predvsem na temeljno delitev, in sicer na finančni in operativni leasing. Uvrstitev v eno izmed teh dveh pojavnih oblik je ključna osnova za davčno, računovodsko in pravno obravnavo. Predstavila pa bom tudi razmeroma novo obliko leasinga s tujko imenovano »sale and lease back« in pa delitev na neposredni in posredni leasing, ker je to pomembno pri opredelitvi leasinga nepremičnin.

2.1.1 Finančni in operativni leasing

Značilnost finančnega leasinga je, da dobi leasingojemalec predmet leasinga v posest oziroma ekonomsko razpolaganje. Običajno pa je s pogodbo že v naprej določen prenos lastništva, ki se v praksi izvrši s plačilom zadnjega leasing obroka. Bistvena značilnost je, da leasingojemalec ne more razdreti pogodbe, leasingodajalec pa lahko to stori samo takrat, ko leasingojemalec ne izpolnjuje svojih obveznosti. Prednost takega načina financiranja je, da so obroki leasinga znani že ob sklenitvi pogodbe in se ne spreminjajo.

Finančni leasing je smiseln v primeru, ko podjetje želi poleg ekonomskega lastništva pridobiti po določenem času nad predmetom tudi pravno lastništvo. Je drugačna pot pridobitve želenega predmeta, kot je izposoja denarja in nato nakup predmeta s tem denarjem (Brealey, Myers, 2003, str. 737).

Take vrste leasing je najbolj tipična pojavnost oblika, tako pri nas kot v svetu pa tudi najpogostejša. V praksi finančni leasing pomeni financiranje predmeta pogodbe v obdobju, daljšem od 75 odstotkov njegove življenjske dobe. V tem času ima leasingojemalec pravico uporabe oziroma ima ekonomsko pravico nad predmetom, leasingodajalec pa obdrži lastninsko pravico vse do poplačila zadnjega leasing obroka.

Finančni leasing se najpogosteje uporablja v primerih, ko leasingojemalec pričakuje, da bo predmet leasinga potreboval skozi njegovo celotno življenjsko dobo in pa takrat, ko se pričakuje, da predmet ne bo tehnološko zastarel in se tudi njegova cena v času leasinga ne bo bistveno spremenila.

Pri operativnem leasingu ostane leasingodajalec ekonomski in pravni lastnik predmeta do poplačila vseh v pogodbi določenih obveznosti. Stranka, ki prevzame predmet leasinga v uporabo, zanj plačuje določen čas najemnino, nikjer pa ni določeno, da bo ta predmet po določenem času lahko tudi odkupila. Operativni leasing je smiseln za stranke, ki potrebujejo določen predmet ali prostor zgolj krajše obdobje. Torej za tiste, ki jih zanima zgolj uporaba

in ne lastništvo. Pogosto v primerih, ko podjetje potrebuje prostor ali opremo zgolj za izpeljavo nekega krajšega projekta ali v primerih, ko posamezniki ali podjetja želijo zelo pogosto zamenjati svoja vozila.

Stroške vzdrževanja in zavarovanja predmeta nosi leasingodajalec. Strošek stranke je zgolj najemnina. Zato se za operativni leasing uporablja tudi izraz poslovni najem. Bistvo operativnega leasinga je v tem, da leasingodajalec računa na preostalo vrednost predmeta v trenutku, ko je ta vrnjen leasing hiši. Leasingodajalec ima možnost, da predmet proda ali pa se lahko sklene tudi nova pogodba o leasingu bodisi z istim leasingojemalcem ali pa z drugim.

Tabela 1: Primerjava finančnega in operativnega leasinga

FINANČNI LEASING		OPERATIVNI LEASING	
1.	Obdobje leasinga običajno zajema skoraj celotno obdobje dobe koristnosti predmeta leasinga.	1.	Leasingodajalec skozi dobo koristnosti predmeta isti predmet večkrat ponudi v leasing.
2.	Prekinitev pogodbe ni možna oziroma mora leasingojemalec poravnati ob prekinitvi sedanjo vrednost neplačanih obrokov.	2.	Pogodbo je mogoče odpovedati v kratkem času brez kakršnih koli posledic.
3.	Vzdrževanje, popravila in zavarovanje so strošek in skrb leasingojemalca.	3.	Pogodba lahko vključuje določila, da te stroške nosi leasingodajalec.
4.	Leasingojemalec nosi tveganja izgube, okvar, zastarelosti in višine preostale vrednosti.	4.	Tveganje okvar in zastarelosti nosi leasingodajalec.
5.	Leasingojemalec običajno nadzira naročanje, dostavo in odtujitev predmeta.	5.	S predmetom razpolaga leasingodajalec.
6.	Ob odtujitvi sredstva večji del iztržka pripada leasingojemalcu.	6.	Celoten iztržek ob odtujitvi pripada leasingodajalcu.

Vir: Grant, Gent, 1992, str. 16-17.

V splošnem velja, da je leasing način financiranja, ki vsebuje tako elemente prodaje kot najema, ni pa niti eno niti drugo. Finančni leasing je bolj podoben prodaji, operativni pa najemu. Na tak način ga obravnavajo tudi računovodski standardi in zakonodaja. Obe različici se med seboj razlikujeta predvsem po trajanju financiranja, določbah o odkupu predmeta, določbah o vzdrževanju predmeta in v deležu odkupne cene v nabavni ceni. Tako v SRS¹ najdemo opredelitev, da so vsi najemi, ki niso finančni, poslovni.

¹ Slovenski računovodski standardi.

2.1.2 Sale and lease back

V praksi se pojavlja tudi novejša oblika leasinga, s tujko imenovana »sale and lease back«, ki v prevodu pomeni prodaj in vzemi oziroma najemi nazaj. To je posebna oblika financiranja, kjer lastnik staro ali pa novo premoženje ali nepremičnino proda leasing podjetju za 50 do 70 odstotkov njene ocenjene vrednosti in jo potem takoj vzame v najem po načelu finančnega leasinga. Potem predmet leasinga določeno časovno obdobje odplačuje in po plačilu zadnjega obroka ponovno postane pravni lastnik predmeta.

Take vrste posel poteka v dveh korakih, saj se za vsakega sklenuje posebna pogodba. Najprej se predmet proda leasing hiši, za kar se sklenuje prodajna pogodba, zatem pa se predmet najame nazaj in sklenuje še leasingška pogodba, ki je podobna klasični pogodbi za finančni leasing.

Leasing oblika prodaj in vzemi nazaj je primerna za podjetja, ki potrebujejo likvidna sredstva za nove investicijske projekte in refinanciranje obstoječih dolgoročnih in kratkoročnih virov. V vedno večji meri pa se te oblike poslužujejo tudi fizične osebe, ki največkrat leasingodajalcu prodajo svoj osebni avtomobil. To je primerno v trenutkih, ko stranka nujno potrebuje gotovino in do nje na drug, ugodnejši način, ne more priti. Najpogosteje pa se uporablja kot oblika nakupa nepremičnin (Nemanič, 2005, str. 12).

2.1.3 Neposredni in posredni leasing

Glede na število pogodbenih strank in njihov medsebojni odnos ločimo neposredni oziroma direktni in posredni oziroma indirektni leasing. Pri direktnem leasingu nastopata samo dve stranki:

- leasingodajalec, ki je hkrati proizvajalec oziroma dobavitelj predmeta,
- leasingjemalec.

Ta oblika je pogosta pri leasingu novogradenj. Velika, finančno močna gradbena podjetja izpeljejo celoten postopek izgradnje objekta vse od pridobivanja zemljišča pa do zadnje faze gradnje objekta. Po končanju vseh del predajo objekt v leasing, nad njim pa ohranijo upravljanje. Nastopajo hkrati kot investitorji in leasingodajalci. V Sloveniji ta oblika ni pogosta predvsem zaradi pomanjkanja finančno močnih investitorjev. Gradbena panoga namreč komaj dosega pozitivne rezultate. Investitorji nimajo dovolj dolgoročnih virov, s katerimi bi financirali tak način prodaje, zato se raje poslužujejo prodaje na leasing prek podjetij, ki so za to dejavnost specializirana. Govorimo o posrednem leasingu, kjer so prisotne najmanj tri pogodbene stranke:

- leasingodajalec,
- proizvajalec oziroma dobavitelj predmeta leasinga,
- leasingojemalec.

Gre za obliko, kjer se leasingojemalec sam dogovori o prodajnih pogojih z dobaviteljem in nato izbere leasingodajalca. Nekateri dobavitelji (pogosto avtohiše, nepremičninske agencije) imajo sklenjene pogodbe z določenimi leasingodajalci, s katerimi sodelujejo, tako da je celoten postopek enostavnejši in hitrejši. Dobavitelj oziroma proizvajalec in leasingodajalec skleneta prodajno pogodbo, s katero ekonomsko in pravno lastništvo preide na slednjega. Ta potem s svojim leasingojemalcem sklene pogodbo o leasingu, na osnovi katere leasingojemalec pridobi pravico uporabe predmeta.

2.2 Leasing skozi čas

Prve pojavne oblike leasinga so bile prisotne že v času prvih razvitih civilizacij v Mezopotamiji. Po nekaterih virih naj bi bilo to že okrog leta 3000 pr. n. št., po drugih pa okrog 2000 pr. n. št. V tistem času je bil prisoten predvsem leasing poljedeljskih zemljišč, poljedeljskega orodja in živine. V času Rimskega imperija se je pojavila že ločitev na finančni in operativni leasing. Pri Grkih je bil popularen leasing nepremičnin, predvsem rudnikov srebra (Gerbec, Košir, 1999, str. 15).

Skozi stoletja se je leasing razvijal, prilagajal potrebam trga v določenem času, pojavljali pa so se vedno novi predmeti leasinga. V času osvajanj sveta so se predvsem posluževali leasinga ladjevja.

V ZDA se je leasing zelo hitro razvijal v 18. in 19. stoletju. Takrat je bilo na leasing mogoče dobiti skoraj vse; od mlinov, konjev, kočij pa do vagonov in čolnov. Dokončno pa se je uveljavil konec 19. stoletja, ko je podjetje The Bell Telephone System na ta način omogočilo pridobitev telefonskih aparatov številnim uporabnikom. V Evropi pa je bilo prvo registrirano leasingško podjetje Birmingham Wagon Company, ki je bilo ustanovljeno leta 1855 in se ukvarjalo z leasingom železniških vagonov (Gerbec, Košir, 1999, str. 15).

V sodobnem času je leasing doživel razvoj po drugi svetovni vojni. V ZDA se je pojavila prva uradna sodobna leasing hiša United States Leasing Corporation. Leasing je postajal raznovrstnejši in z njim se je začelo ukvarjati vedno več specializiranih družb, za katerimi so pogosto stale banke in bančni konzorciji. Danes je v razviti Evropi leasing razvit že v vseh panogah, pogosto pa je to edini možni način financiranja investicij manjših in srednje velikih podjetij, posebej tistih na začetku svoje poti. Po obsegu zavzema večji del kot posojila (Gerbec, Košir, 1999, str. 17).

2.3 Leasing nepremičnin

V splošnem veljajo za leasing nepremičnin zelo podobne zakonitosti kot za ostale predmete leasinga. Vendar pa imajo nepremičnine specifične lastnosti, kar povzroča, da je leasing nepremičnin zahtevnejši od leasinga vozil in opreme tako iz finančnega kot tudi strokovnega vidika. Glavna razlika se izkazuje skozi ročnost; za vozila je ta od 3 do 5 let, za opremo do 10 let, za nepremičnine pa je 15 let in več. Pri tem je potrebno poudariti, da se pogoji na trgu zelo hitro spreminjajo in prilagajajo potrebam. Nepremičnine predstavljajo običajno precej večji finančni zalogaj kot oprema, čemur so se leasingodajalci prilagodili z daljšo ročnostjo. To pa predstavlja zanje tudi višje tveganje.

Tudi pri nepremičninah se leasingojemalec lahko odloči bodisi za operativni bodisi finančni leasing, poleg tega pa ima na izbiro še gradbeni leasing, ki se pri nas šele postopoma uveljavlja. V Sloveniji je finančni leasing najpogostejši, saj za mnoga podjetja in posameznike predstavlja možno obliko nakupa nepremičnine.

Predpogoj, da se lahko sklene pogodba o leasingu, je zemljiškoknjižna urejenost nepremičnine. V pogodbi o leasingu so določeni bistveni elementi sporazuma. Mednje spadajo nabavna vrednost nepremičnine, zemljiškoknjižni podatki, velikost in zapadlost pologa, trajanje pogodbe in velikost leasing obroka.

Nepremičnine, ki jih je mogoče pridobiti z leasingom so zemljišča, stanovanjske površine, prostori za opravljanje gospodarske dejavnosti, infrastruktura in tudi druge nepremičnine, ki imajo za leasingojemalca uporabno vrednost.

2.3.1 Gradbeni leasing

Značilnost gradbenega leasinga je, da investitor ni več gradbeno podjetje pač pa neposredno leasing hiša. Za leasingodajalce je to privlačno, ker krajša veriga izvajalcev med prodajalcem gradbene parcele in kupci stanovanj običajno omogoča večje zasluge. Gre za neke vrste poslovni odnos finančnega leasinga, kjer leasingodajalec poskrbi za gradnjo nepremičnine tako finančno kot tudi izvedbeno. Predstavlja obliko neposrednega leasinga. V kolikor leasingojemalec z zemljiščem že razpolaga, lahko slednje vloži kot polog. Po končani gradnji pa se objekt preda leasingojemalcu v last in upravljanje na način, kot je dogovorjeno v pogodbi o leasingu.

Kot je bilo že omenjeno, predstavlja gradbeni leasing precejšnjo novost v Sloveniji. V tujini pa je ta način dobro sprejet in pričakovati je, da se bo njegov pomen povečeval tudi pri nas. Je pa to predvsem odvisno od finančne moči investorjev, kar se trenutno kaže kot največja ovira hitrejšemu razvoju.

Z gradbenim leasingom je mogoče financirati gradnjo večstanovanjskih stavb ter tudi družinskih hiš. Namenjen je tako pravnim kot tudi fizičnim osebam. Ponudniki gradbenega leasinga običajno dajejo prednost tistim projektom, kjer je končni kupec znan za celotni objekt, ker na ta način minimizirajo svoje tveganje. To pa na nek način daje možnost tudi kupcem, da vplivajo na izbor izvajalcev in sodelujejo pri pripravi projektov, s čimer lahko vplivajo tudi na končno ceno (Viršek, 2005, str. 7). V primeru gradbenega leasinga lahko vsak sam izbira lokacijo, tip in vrsto gradnje, leasingodajalec pa nastopa zgolj kot investitor.

2.3.2 Pravni okvir leasinga nepremičnin

Pogodba o leasingu v Sloveniji ni v celoti pravno urejena, ampak ima obliko tako imenovane nominantne pogodbe, kar pomeni, da vključuje značilnosti prodajne pogodbe. Leasing podjetja so se temu prilagodila s tem, da imajo v praksi nekaj vrst tipskih pogodb, ki se ločijo glede na predmet pogodbe, po svoji obliki pa so to pristopne pogodbe (Šenica, 2003, str. 7). To ni nobena posebnost, saj je leasing zakonodajno urejen le v redkih državah (Francija, Belgija, Portugalska) in še to zgolj v okviru finančno računovodskih in davčnih predpisov.

To področje urejajo številni zakoni, med drugim Obligacijski zakonik, Zakon o gospodarskih družbah, Zakon o davku na dodano vrednost in Zakon o prometu z nepremičninami. Prav dejstvo, da leasing na svoj način ureja toliko zakonov in predpisov, hkrati pa nima konkretne pravne podlage, povzroča, da se leasing, posebej nepremičnin, obravnava kot zelo zahtevna finančna oblika poslovanja. Nasprotno s pravno neurejenostjo pa je leasing dokaj natančno opredeljen v računovodskem in davčnem smislu.

Ključno vprašanje pri tej vrsti leasinga je, kaj je predmet pogodbe. Včasih je namreč zelo težko ločiti premične in nepremične dele, sploh pa se pojavlja vprašanje ali je to smiselno. Po Zakonu o prometu z nepremičninami so nepremičnine zemljišča, stavbe in posamezni deli stavb. Leasing pogodba je lahko enotna tako za nepremičnino kot z njo povezane premičnine, lahko pa se pogodbeni stranki odločita za dve ločeni pogodbi.

2.3.3 Pomen odkupne pravice in zemljiškoknjižnih vpisov

Zakon o zemljiški knjigi (ZZK-1) v drugem odstavku 13. člena definira odkupno pravico kot tisto obligacijsko pravico, ki se lahko vpisuje v zemljiško knjigo. Odkupna pravica daje upravičencem možnost odkupa stvari od zavezanca, sama po sebi pa še ne pomeni prometa z nepremičnino. Je bistvena pravica, na kateri temelji leasing nepremičnin. Leasingodajalec lahko na osnovi te pravice izrazi svojo voljo, da želi stvar odkupiti in leasingodajalec mu mora to brez ugovarjanja omogočiti, v zameno pa mu pripada vnaprej dogovorjena kupnina.

Šele ob realizaciji odkupne pravice lahko govorimo o prometu z nepremičnino, saj takrat dejansko preide lastništvo od leasingodajalca k leasingojemalcu. Pomembno je poudariti, da se odkupna pravica ne more prenašati, lahko pa je časovno omejena in preneha s smrtjo oziroma prenehanjem druge pogodbene stranke. Proti tretjim osebam pa učinkuje samo takrat, ko je vpisana v zemljiško knjigo.

Za vsakršen promet z nepremičninami je izjemnega pomena, da so pravni položaji v zvezi z nepremičninami razvidni za tretje osebe. Vpogled o stanju nepremičnin zagotavlja zemljiška knjiga. 13. člen ZZK-1 podaja pravno podlago za dopustnost publiciranja pravnih položajev, ki se pojavljajo pri leasingu. Ta člen ZZK-1 dopušča tudi vpisovanje določenih obligacijskih pravic v zemljiško knjigo; to sta predvsem zakupna oziroma najemna pravica ter že prej predstavljena odkupna pravica (Vrenčur, 2005, str. 1112).

Za kakršen koli vpis v zemljiško knjigo je potrebno zemljiškoknjižno dovolilo. Na potrdilu mora biti overjen podpis osebe, katere pravica se prenaša, spreminja, obremenjuje ali preneha. V zemljiško knjigo ni mogoče vpisovati vseh obligacijskih pravic. Pravice, ki se smejo vpisovati so:

- Pravica prepovedi odtujitve oziroma obremenitve, če je nastala na podlagi pravnega posla lastnika in če so izpolnjeni pogoji za vpis po Stvarnopravnem zakoniku ali če je nastala na podlagi pogodbe o dosmrtnem preživljanju iz Obligacijskega zakonika.
- Zakupna in najemna pravica.
- Predkupna oziroma odkupna pravica, če je nastala na podlagi pravnega posla.
- Posebna pravica uporabe javnega dobra.

Omenjene pravice se vpisujejo v tako imenovani bremenski list "C" zemljiške knjige (Vrenčur, 2005, str. 1115).

2.4 Računovodski in davčni vidik finančnega leasinga

2.4.1 Računovodski vidik finančnega leasinga

Kot je bilo že opisano v predhodnih poglavjih, pomeni finančni leasing obliko zakupa, kjer leasingojemalec postane v trenutku sklenitve pogodbe ekonomski lastnik predmeta leasinga. V poslovnih knjigah se predmet leasinga obravnava enako kot ostala sredstva podjetja.

Ob pridobitvi osnovnega sredstva s finančnim leasingom se v bilanci stanja prikaže sredstvo po pošteni vrednosti ali po sedanji vrednosti najmanjše vsote najemnin. Upošteva se tisto, ki

je manjša. Pri izračunu sedanje vrednosti najmanjše vsote najemnin, se za diskontni faktor uporablja z najemom povezana obrestna mera, če pa je ni mogoče določiti, se uporabi obrestna mera za izposojanje, ki jo mora plačati najemnik (SRS 1.20). Posledično ima leasingojemalec pravico obračunavati amortizacijo in obresti.

2.4.2 Davčni vidik finančnega leasinga

01.07.1999 je v veljavo stopil Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV). To je za področje leasinga pomenilo veliko spremembo. Zakon finančni leasing obravnava kot promet blaga. Tako lahko leasingojemalci plačani DDV upoštevajo kot vhodni davek. Omejitve veljajo za nakup avtomobilov in plovil (razen v primerih, kjer ti omogočajo osnovno dejavnost podjetja), saj v tem primeru leasingojemalec DDV-ja ne sme upoštevati kot vhodni davek. Leasingojemalca v tem primeru zakon obravnava kot končnega potrošnika in na ta način zavezanca za plačilo tega davka. Osnovo za DDV predstavlja seštevek glavnice in pripadajočih obresti.

Z uvedbo DDV-ja je leasing postal bolj konkurenčen posojilu. V prejšnjem sistemu s prometnim davkom je bil namreč vsak leasing obrok obdavčen s 6,5-odstotnim prometnim davkom, za posojila pa to ni veljalo. ZDDV obdavčuje le še obresti leasinga. DDV znaša 20 odstotkov. Davčni zavezanci imajo tako pravico poročila vhodnega DDV-ja in s tega stališča je zanje leasing enakovreden posojilu. V slabšem položaju pa so fizične osebe oziroma vsi, ki niso davčni zavezanci za DDV. Zanje plačilo davka na obresti predstavlja dodaten strošek v primerjavi s posojilom, kjer obresti niso obdavčene.

Po veljavni zakonodaji je prvi prenos lastninske pravice na nepremičnini obdavčen z 20-odstotnim DDV-jem, za stanovanjske nepremičnine pa velja znižana 8,5-odstotna davčna stopnja². Vsak nadaljnji prenos lastninske pravice pa je obdavčen z 2 odstotnim davkom na promet nepremičnin.

S pojavom ZDDV se je pojavil problem financiranja DDV-ja. Pravne osebe - davčni zavezanci - imajo namreč možnost poročila vstopnega DDV-ja. Glede na promet podjetja v preteklem letu davčni zavezanec obračunava in plačuje DDV mesečno, trimesečno ali šestmesečno. Rok za plačilo obveznosti oziroma upravičenost do vračila preveč plačanega DDV-ja je zadnji dan naslednjega meseca po preteku obračunskega obdobja. Leasingodajalci so se temu prilagodili tako, da omogočajo svojim strankam financiranje DDV-ja do 4 mesece, v kolikor te ne poravnajo DDV-ja že ob sklenitvi pogodbe. To je namreč čas, ko večina davčnih zavezancev dobi povrnjen preveč plačan DDV od države.

² Podrobneje glej poglavje 1.4.

2.5 Leasing v Sloveniji

V Sloveniji se je leasing začel pojavljati po drugi svetovni vojni. Število podjetij se je ves čas večalo, vendar pa je tak način postal pomembnejša oblika financiranja šele v sedemdesetih letih. V devetdesetih letih pa je to postala stalna oblika nabave osnovnih sredstev (Gerbec, Košir, 1999, str. 18).

Leasing se je torej v Sloveniji zares začel razvijati po osamosvojitvi. K temu je močno pripomogel prehod iz socialističnega sistema na tržno gospodarstvo. V začetku so se ga posluževala le redka podjetja, saj je bil za mnoge nova, neznana oblika financiranja. Pravi razcvet pa je doživel v zadnjih petih letih, kar se nazorno kaže v porastu leasing poslov in številu podjetij, ki se ukvarjajo z leasingom. K temu je močno pripomoglo sprejetje Zakona o davku na dodano vrednost julija 1999, saj so spremembe, ki jih je zakon uvedel povzročile, da je leasing postal bolj konkurenčen posojilu³.

Nekatera podjetja so specializirana le na določena področja (pogosto so to avtomobili), vedno več pa jih ponuja celotno ponudbo. Banke so ustanovile svoje hčerinske leasing družbe, kar je na trgu omogočilo visoko stopnjo konkurenčnosti in prilagodljivosti. Gotovo je čas, ko bodo tudi v Sloveniji kupci dajali prednost leasingu pred posojilom, zelo blizu.

Leasing kot način financiranja premičnin in nepremičnin predstavlja eno najhitreje rastočih gospodarskih panog v Sloveniji. Primerjava med leasing trgov in bančnim trgovom je pokazala, da leasing trg raste hitreje od bančnega. V obdobju od 1994, ko je bilo sklenjenih za 60 milijonov evrov naložb, pa do leta 2004, ko je bilo sklenjenih pogodb za 1,09 milijarde evrov, se je vrednost leasing naložb več kot podvajseterila. V Sloveniji je delež naložb financiranih z leasingom okrog 10 odstotkov, kar je v primerjavi z evropskim povprečjem, ki znaša 17 odstotkov, nekoliko manj (Interno gradivo Združenja lizingodajalcev Slovenije 2005).

V Sloveniji deluje Združenje lizinških podjetij Slovenije, ki je bilo ustanovljeno leta 1993. V začetku je združenje delovalo na prostovoljni podlagi, z večanjem pomena leasinga pa se tudi pomen združenja krepi. Tako združenje letos prehaja pod okrilje Gospodarske zbornice Slovenije, kjer bo delovalo v okviru Združenja za poslovanje z nepremičninami, imelo pa bo tudi svojega poklicnega sekretarja. V okviru združenja deluje 32 leasing podjetij, ki ustvarijo večinski obseg (98 odstotkov) leasing poslov na trgu. Ocenjuje pa se, da je v Sloveniji okrog 100 leasing podjetij. Združenje je član krovnega evropskega združenja Leaseurope.

³ Podrobneje glej poglavje 2.4.2.

Tabela 2: Deset največjih leasingških hiš v Sloveniji leta 2004

Leasinska hiša	Promet v milijonih tolarjev	Tržni delež (v %)
Hypo Leasing	414,23	37,9
LB Leasing	110,31	10,1
Summit	96,82	8,8
Debis AC Leasing	76,55	7,0
SKB Leasing	72,19	6,6
Porsche Leasing	17,43	5,5
Raiffeisen Leasing	56,38	5,1
VBS leasing + VBS hiša	30,28	2,8
Sparkasse Leasing	30,00	2,7
A Leasing / ex Euro fin	22,28	2,0

Vir: Interno gradivo Združenja lizingodajalcev Slovenije 2005.

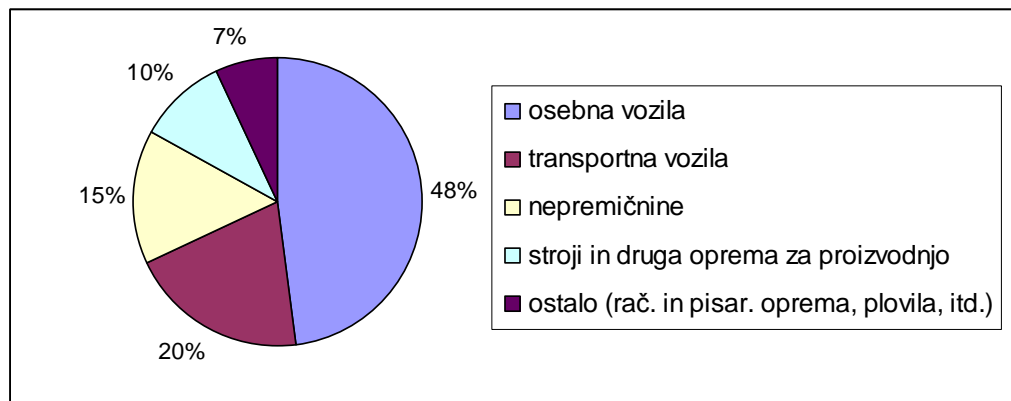
Pogled na tabelo pokaže, da so razen LB Leasinga, v ospredju podjetja, katerih matične hiše imajo sedež v tujini. To je v največji meri posledica predpisa Banke Slovenije, po katerem slovenske banke svojih hčerinskih leasing družb ne smejo financirati z več kot dvajset odstotki svojega jamstvenega kapitala. To jih postavlja v zelo neugoden položaj v primerjavi s tujimi leasingodajalci, ki imajo več dolgoročnih virov, na osnovi katerih lahko ponujajo ugodnejše produkte in si na ta način ustvarjajo večji tržni delež.

Leasing podjetja, vključena v združenje, so leta 2004 ustvarila 1,09 milijarde evrov prometa. Do konca junija leta 2005 pa že 557 milijonov evrov prometa. Če se bo trend nadaljeval, je pričakovati, da bodo na letni ravni ustvarile več kot 1,1 milijarde prometa, kar bo največ doslej. Kot je razvidno iz tabele je med ponudniki leasinga trdno na prvem mestu Hypo Leasing, ki ponuja vse vrste leasinga in sledi novostim in potrebam na trgu.

V tujini leasing že dolgo zavzema večji obseg kot posojila. Do pred nekaj časa se je finančni leasing uporabljal za nakup avtomobilov, v zadnjem času pa je opazna hitra rast leasinga nepremičnin. Pri nepremičninah je bilo nekaj manj kot polovica poslov sklenjenih za leasing poslovnih zgradb (146,8 milijonov evrov), za stanovanjske hiše in stanovanja pa je bilo sklenjenih za 60,5 milijonov evrov leasinskih pogodb, kar je predstavljalo 18,7 odstotkov vseh nepremičninskih leasing poslov.

Na spodnji sliki lahko vidimo, da je leasing nepremičnin v letu 2004 po obsegu zasedel s 15 odstotki tretje mesto. Vodilno mesto pa s kar 403 milijoni evrov prometa trdno držijo osebna vozila.

Slika 1: Struktura leasinga v Sloveniji v letu 2004



Vir: Interno gradivo Združenja lizingodajalcev Slovenije 2005.

K rasti leasinga nepremičnin je najbolj pripomogla širša ponudba na trgu in večja konkurenca. Leasingodajalci predvsem podaljšujejo ročnost. Ta je še nedavno znašala maksimalno 10 let, danes pa je moč dobiti leasing na 15 let, ob posebni obravnavi posamezne vloge pa tudi več. Tudi vrednost zahtevanega pologa se je znižala iz prejšnjih 30 do 50 odstotkov na zdajšnjih 20 do 30 odstotkov. Leasing pogodbe so pogosto vezane na evro. Obrestna mera je običajno opredeljena kot nek fiksni del plus EURIBOR.

Vsekakor velja, da je leasing nepremičnin pri nas vedno bolj uveljavljena oblika financiranja nakupa, ki omogoča optimalno kombiniranje prednosti najema in lastništva. Temu so se prilagodili tudi ponudniki leasinga (predvsem tisti, za katerimi stojijo banke) s svojo ponudbo. Nekateri ponujajo strankam, ki nimajo dovolj premoženja za zavarovanje celotnega posojila, posebno kombinacijo posojila in leasinga. Vse to dejansko kaže, da je trg živ, prilagodljiv, spremembe in nove pojavne oblike leasinga se dogajajo hitro.

Po mnenju mnogih analitikov se je leasing osebnih vozil že močno zasidral, ponudnikov je veliko in trg je dosegel neko zrelo fazo. Večje rasti ni pričakovati tudi zato, ker je opazen rahel upad prodaje avtomobilov. Lahko pa v prihodnjih letih pričakujemo še večjo rast prav leasinga nepremičnin, saj je na tem segmentu trga še precej prostora, potrebe pa tudi niso zanemarljive.

2.6 Postopek odobritve leasinga

Sam postopek odobritve leasinga mora potekati skladno z veljavnimi predpisi in določili, ki jih leasing podjetja skušajo čimbolj poenostaviti. Postopek odobritve se glede na vrsto leasinga razlikuje. Sama bom v nadaljevanju predstavila postopek pridobitve leasinga nepremičnine za fizično osebo.

Leasingojemalec sam izbere nepremičnino ter se dogovori o pogojih prodaje, o ceni, datumu prevzema in vsem ostalem potrebnem. Lahko pa izbere tudi nepremičnino, ki jo ima leasingodajalec na zalogi. Zatem mora leasing podjetju v obliki zahtevka za sklenitev leasing posla dostaviti sledečo dokumentacijo (Informativno gradivo Hypo Leasing d.o.o.):

- predračun dobavitelja oziroma subjekta, od katerega kupuje nepremičnino,
- potrdilo delodajalca o zaposlitvi za nedoločen čas,
- kopijo izplačilnih list za zadnje 3 ali 6 mesecev,
- bančni izpis o prometu na TRR za zadnje 3 ali 6 mesecev,
- kopijo osebnega dokumenta in davčne številke,
- upravno administrativno prepoved v dveh izvodih,
- podatki o nepremičnini (dokaz o lastništvu – originalni zemljiškoknjižni izpisek, star največ 8 dni, ali fotokopijo overjene kupoprodajne pogodbe, mapno kopijo, gradbeno in uporabno dovoljenje, fotografijo nepremičnine). V določenih primerih ni potrebno dostaviti vse našteje dokumentacije.
- potrdilo o državljanstvu.

Za kmetovalce pa obstajajo še dodatni pogoji, skladno s katerimi morajo dostaviti še sledeče:

- bančni izpis o prometu na TRR za obdobje enega leta,
- kopijo obvestila o višini katastrskega dohodka,
- kopijo potrdil o prihodkih od prodaje kmetijskih proizvodov.

Po prejemu popolnega zahtevka leasingodajalec začne s postopkom odobravanja. Najprej se pogodbeni stranki dogovorita o finančnih pogojih leasinga. Določi se odstotek lastne udeležbe, ki običajno znaša 20 do 30 odstotkov in pa dobo trajanja. Za tem se oceni leasingojemalčeva boniteta, od katere je v največji meri odvisno, pod kakšnimi cenovnimi pogoji se pogodba lahko sklene. V končni fazi pa leasingodajalec natančno preveri samo nepremičnino, predvsem njeno tržno vrednost in ali je prosta bremen.

Pri leasingu nepremičnin, ki niso zavezane za DDV leasingojemalec plača 2-odstotni davek na promet nepremičnin, lahko pa davek plača tudi leasingodajalec in ga kot strošek vključi v načrt financiranja. Pri nepremičninah, ki pa so zavezane za DDV, osnovo za odmero DDV-ja predstavlja seštevek glavnice in pripadajočih obresti. Znesek glavnice, pripadajočih obresti in DDV-ja se potem sešteje in razdeli na dogovorjeno število obrokov, ki jih potem plačuje leasingojemalec.

Leasingodajalci za nepremičnine zahtevajo sklenitev zavarovanja. Za to lahko poskrbi stranka sama ali pa to zanjo postori leasing hiša. Ko je postopek zaključen, leasingodajalec nakaže kupnino in uredi vknjižbo lastninske pravice v zemljiško knjigo.

3 POSOJILO

Življenje v času neomejenih potreb in za večino omejenih zmožnosti nas sili, da svoje želje pogosto zadovoljujemo z izposojjo denarja v obliki posojil. V grobem posojila razvrstimo v 2 skupini:

- potrošniška posojila,
- investicijska posojila.

Potrošniška posojila so namenska (za avtomobile, razno opremo, počitnice) in nenamenska. Značilno je, da je doba odplačevanja posojila lahko tudi manj kot leto, v zadnjem času pa so se pojavile ponudbe bank tudi z ročnostjo do 7 let. Obrestne mere so zelo različne, v povprečju pa kljub krajši ročnosti višje od tistih pri investicijskih posojilih. Investicijska posojila so posojila, ki se uporabljajo za nakup in gradnjo nepremičnin. Prav tem namenjam svojo pozornost v nadaljevanju poglavja.

3.1 Stanovanjsko posojilo

Trg stanovanjskih posojil je v zadnjih letih doživel številne pozitivne spremembe. Ponudba tovrstnih posojil se je precej povečala, banke se prilagajajo potrebam kupcev, podaljšujejo ročnosti ter omogočajo najemanje posojil z devizno klavzulo in tudi v tujih valutah. Značilnost teh posojil je, da so dolgoročna, z dobo odplačila do 30 let, v tujini tudi več⁴. Dolga odplačilna doba pomeni tudi tveganje (likvidnostno in kreditno), pred katerim se morajo posojilodajalci zavarovati. V največji meri so stanovanjska posojila zavarovana s hipoteko, na osnovi česar se je razvilo tako imenovano hipotekarno posojilo, ki ga bom v nadaljevanju podrobneje predstavila. Posojila pa so lahko zavarovana tudi s poroki, pri zavarovalnici, z vrednostnimi papirji, v redkih primerih pa obstajajo še druge vrste zavarovanja. Po podatkih pridobljenih v bankah zavarovalnice ne zavarujejo posojila višjega od 5 milijonov tolarjev, tako da je za višje zneske zavarovanje pri zavarovalnici možno le v kombinaciji z ostalimi zavarovanji.

Stanovanjska posojila so namenjena za gradnjo ali nakup stanovanjske hiše, stanovanjskega ali počitniškega objekta, izplačilo dednih deležev in deležev po razdružilni pogodbi na stanovanjskem objektu, nakup garaže ali parkirnega prostora, nakup ali spremembo namembnosti in opremljenosti stavbnega zemljišča ter za plačilo lastne udeležbe pri pridobivanju stanovanjske pravice (Furland, 2005, str. 22).

Za ta posojila velja visoka korelacija med kvaliteto zavarovanja in višino obrestne mere. Najcenejša so hipotekarna posojila. Obrestna mera je lahko fiksna, pogosteje pa variabilna,

⁴ V ZDA je povprečna odplačilna doba 28 let.

saj se na ta način banke zavarujejo pred tveganjem spremembe obrestne mere in posledično pred tveganjem reinvestiranja.

Stanovanjska posojila se od ostalih posojil razlikujejo predvsem po naslednjih lastnostih (Saunders, 2000, str. 206):

- Vrednosti odobrenih posojil so visoke.
- Dospelosti posojil so 30 let in več, v Sloveniji maksimalno 30 let.
- Visoko razmerje med višino posojila in vrednostjo nepremičnine (loan-to ratio value).
- Nižja obrestna mera za hipotekarnega posojila.

3.1.1 Hipotekarno posojilo

Hipotekarno posojilo predstavljajo v razvitih finančnih sistemih eno najpomembnejših oblik bančnih posojil. Razumemo ga lahko kot posojilo, ki je zavarovano s hipoteko. Hipoteka je zavarovanje terjatve z zastavo nepremičnega premoženja. Predstavlja eno od oblik zastavne pravice, ki jo opredelimo kot stvarno pravico na tuji stvari, iz katere se lahko upnik poplača z vrednostjo zastavljene stvari, če dolžnik ob dospelosti ne izpolni obveznosti. Dolžnik je v tem primeru lastnik nepremičnine ali zastavitelj, ki v času sklenitve pogodbe še nima nepremičnine v lasti, ampak se le pogodbeno zaveže, da jo bo takoj ob pridobitvi lastništva dal pod hipoteko (Kovačević, 2000, str. 2).

Hipoteka je absolutna pravica, kar pomeni, da deluje zoper vsakega in je varovana pred posegi drugih. Glavni namen hipoteke je varstvo upnika. Zagotavlja namreč, da bo terjatev poplačana.

3.1.1.1 Nastanek hipotekarnega posojila

Zastavna pravica na nepremičninah nastane:

- na podlagi pravnega posla,
- na podlagi sodne odločbe,
- na podlagi zakona.

V skladu s tem ločimo hipoteko na podlagi zakona, hipoteko na podlagi sodne odločbe in hipoteko na podlagi pogodbe. Pri prvih dveh načinih hipoteka nastane na prisilen način. Pogosteje pa hipoteka nastane z zastavno pogodbo med dolžnikom in upnikom, ki najema hipotekarno posojilo. Zastavna pravica na nepremičnini je realizirana z vpisom v zemljiško knjigo in velja, dokler upnik ne odobri izbrisa.

Osnovna elementa hipotekarnega posojila sta plačilo obveznosti in zastava nepremičnine kot zagotovilo, da bo obveznost poravnana. Hipotekarno posojilo je običajno evidentirano v zadolžnem pismu, v katerem posojiljemalec priznava dolg in se osebno zavezuje k njegovi

izpolnitvi. Običajno sta hipotekarno posojilo in zadolžno pismo evidentirana ločeno. Prvo predstavlja osebno obvezo dolžnika, da bo izpolnil obveznosti, ki so posledica posojila. Zadolžno pismo pa je dokument, ki se nanaša na točno določeno imetje, ki služi kot poroštvo za izpolnitev dolga (Pulec, 2003, str. 6).

3.1.2 Postopek pridobitve hipotekarnega (stanovanjskega) posojila

Odločitev za nakup nepremičnine, stanovanja ali hiše je ena najpomembnejših odločitev v življenju posameznika. Pogosto je povezana z zbiranjem denarja, večji delež pa lahko predstavlja posojilo. Taka odločitev prinaša finančno obremenitev v obliki večletnega odplačevanja posojila.

Prvi problem se pojavi, če posamezniki sploh niso plačilno sposobni. Banke v Sloveniji namreč ob vsaki vlogi za odobritev posojila preverijo posameznikovo plačilno sposobnost oziroma njegovo boniteto. V najboljšem položaju so osebe zaposlene za nedoločen čas, ki prejemajo dovolj visoke dohodke. Tem posojilojemalcem vse banke odobrijo posojilo brez večjih težav. Tudi osebam, ki niso zaposlene za nedoločen čas, prejemajo pa redne mesečne dohodke v obliki plače, rente, najemnine in druge redne dohodke nekatere banke omogočajo, da najamejo stanovanjsko posojilo zavarovano z zastavo nepremičnine. Kdor ni plačilno sposoben, pa je v primerjavi z ostalimi v precej slabšem položaju. Dobi lahko zgolj pravo hipotekarno posojilo, ki ga vse banke v Sloveniji niti ne ponujajo. Običajno je znesek posojila do 40 odstotkov zastavljene nepremičnine. Praksa v tujini je podobna. Tudi osebe, ki so slabše plačilno sposobne, lahko dobijo dokaj visoko posojilo. Gre za pravo hipotekarno posojilo, katerega vračilo se zavaruje z zastavno pravico na nepremičnini. Plačilna sposobnost kreditorejmalca se pogosto sploh ne preverja ali pa se preverja manj natančno, pač pa se preverja ustreznost zavarovanja, torej vrednost zastavljene nepremičnine.

V Sloveniji so prava hipotekarna posojila redkost. S tem poslom se ukvarjajo univerzalne banke, ker prave hipotekarne banke ni. Pri nas banke dejansko ponujajo stanovanjska posojila, zavarovana z zastavo nepremičnine. Višina odobrenega posojila je tako odvisna najprej od plačilne sposobnosti posojilojemalca, šele na to pa od vrednosti zastavljene nepremičnine. Banke v večini plačilno sposobnim komitentom omogočajo najetje tako zavarovanega posojila v višini do 70 odstotkov vrednosti nepremičnine. Pri nekaterih je celo možno celotno izplačilo v gotovini. Povprečni neto dohodki posojilojemalca so lahko obremenjeni do tretjine, pri nekaterih bankah pa tudi do največ dveh tretjin, v kolikor so ima posameznik dovolj velike dohodke.

Posojila zavarovana z zastavo nepremičnine imajo lahko v primerjavi s tistimi zavarovanimi pri zavarovalnici daljšo odplačilno dobo, nižje obrestne mere, hipotekarno zavarovanje predstavlja nižje stroške, najpomembnejše pa je, da so zneski takih posojil lahko precej višji.

Ker je pač v Sloveniji praksa takšna, sem se odločila, da bom predstavila postopek pridobitve takega posojila.

Ko se enkrat posameznik odloči za najetje hipotekarnega posojila, izbere znesek in dobo vračila posojila, mora pridobiti kup potrebne dokumentacije za sam postopek odobritve. Banka najprej ugotavlja plačilno sposobnost posameznika, zato je potrebno predložiti potrjene bančne obrazce s strani delodajalca o stalnosti zaposlitve in višini osebnega dohodka. Nekaterne banke pri ugotavljanju kreditne spodobnosti upoštevajo poleg osebnega tudi druge dohodke (npr. rente, avtorski honorar, najemnine, otroški dodatek). Pri stanovanjskih posojilih banke tudi postavljajo pogoj, da je posojilojemalec komitent banke, kar pomeni, da mora prejemati osebne dohodke na račun odprt pri banki posojilodajalki.

Za zavarovanje posojila s hipoteko je najprej potrebno predložiti dokazilo o lastništvu v obliki zemljiškoknjžnega izpiska, ki običajno ne sme biti starejši od nekaj dni. V primerih, ko nepremičnina zemljiškoknjžno še ni urejena, je to potrebno storiti najprej. Za tem se sklene pogodba o zavarovanju posojila v obliki notarskega zapisa. S to pogodbo se lastnik zastavljene nepremičnine strinja, da lahko banka v primeru neizpolnjevanja obveznosti nepremičnino proda in se poplača iz dobljene kupnine. Sledi narok za sklenitev pogodbe o zavarovanju kredita, ki se opravi pri notarju potem, ko je z banko že podpisana kreditna pogodba.

Celoten postopek za stranko običajno opravi banka. Pravne službe bank posebej natančno preverijo dokumentacijo o zastavljeni nepremičnini, njeno zgodovino in ali je prosta bremen ter neoporečnost prodajne pogodbe s pravnega vidika. Takšno preverjanje je koristno tako za posojilojemalce, še posebej za tiste, ki pogodbe sklepajo brez pravnih strokovnjakov kot tudi za banko, katere cilj je dobiti posojeni denar vrnjen. Tak postopek pa ni zastoj.

Stroški odobritve posojila zavarovanega s hipoteko vključujejo poleg obresti še stroške odobritve posojila, stroške notarja in stroške vpisa v zemljiško knjigo. V določenih primerih pa tudi stroške cenitve nepremičnine, vendar te stroške običajno nosi banka.

3.1.3 Družinsko posojilo

Za mnoge je kreditna nesposobnost glavna ovira pri najemanju stanovanjskega posojila. V zadnjem času so zato banke ponudile nov produkt, imenovan družinsko posojilo. Zanj je značilno, da lahko več kreditno sposobnih družinskih članov najame posojilo za isto nepremičnino. Posojilo mora biti zavarovano s hipoteko; za osnovo, na podlagi katere se določi maksimalna možna obremenitev, pa se upoštevajo vsi družinski dohodki. Upoštevajo se poleg dohodkov iz rednega dela oziroma pokojnin, tudi avtorski honorarji, najemnine, otroški dodatki in drugo. Družinski proračun je lahko obremenjen celo do 55 odstotkov.

Prednost takega posojila je, da banke obračunajo samo ene stroške odobritve posojila ne glede, koliko članov gospodinjstva ga najema. Posojilo odplačuje vsak član posebej, kot je dogovorjeno ob podpisu pogodbe. Tudi potrebne administracije je nekoliko manj, kot če bi najeli vsak svoje posojilo. Najdaljši rok vračila družinskega posojila je 30 let. Tudi za to, kot tudi vsa ostala posojila, velja pravilo, da posojilojemalec ob izteku plačevanja posojila ne sme biti starejši od 75 let.

3.1.4 Ovire za razvoj hipotekarnih posojil v Sloveniji

V Sloveniji je razlogov za nerazvitost hipotekarnih posojil več; med glavnimi so ekonomski in zakonodajni. Z ekonomskimi mislimo predvsem na obrestne mere in inflacijo, saj je bila raven obeh kazalcev v preteklih letih visoko nad evropskim povprečjem. V zadnjih dveh letih pa se oba kazalnika močno približujeta povprečni ravni EMU⁵. S pravnega vidika pa veliko oviro hitrejšemu razvoju hipotekarnih posojil predstavljajo neurejenost in neažurnost zemljiške knjige ter postopek izvršbe in izselitve.

Zemljiškoknjižna urejenost nepremičnin je pogoj za hipotekarna posojila kot tudi za finančni leasing nepremičnin. Vpis lastninskih, stvarnih in drugih obligacijskih pravic ter vpis pravnih dejstev omogoča vsem udeležencem seznanitev s pravnim stanjem nepremičnine. Stanje na tem področju se sicer iz leta v leto izboljšuje, vendar še vedno ni tako kot v drugih razvitih državah. Pomembno izboljšavo je pomenila računalniško podprta zemljiška knjiga. Dne 20.05.2004 je začel veljati Pravilnik o elektronskem dostopu do informatizirane glavne knjige, kar je močno olajšalo dostop do podatkov.

Kljub vsem prizadevanjem in trudu je še vedno veliko nepremičnin, predvsem etažne lastnine, ki še vedno zemljiškoknjižno ni urejena. Po nekaterih podatkih naj bi bilo še kar okrog 60 odstotkov etažne lastnine, ki ni vpisana v zemljiško knjigo. Problem je posebej pereč v Ljubljani. Leta 1999 sprejeti zakon o potrebnih pogojih za vpis etažne lastnine v zemljiško knjigo je omogočil, da so lastniki kljub nerešenim vprašanjem lastništva zemljišč, odmerili parcele na katerih stojijo večstanovanjske stavbe in vpisali lastnino v zemljiško knjigo. Nevpisana so ostala funkcionalna zemljišča (Vukovič, 2005, str. 19). Dogaja se, da zaznambe niso vedno popolne. Včasih so navedene hipotekarne pravice, ki so že davno ugasnile, zemljiškoknjižno pa niso urejene. Do tega prihaja, ker lastniki ne ažurirajo stanja.

V Sloveniji je posebnost tudi počasen postopek izvršbe. Ko posojilojemalec ne poravnava več redno zapadlih obrokov posojila, lahko začne upnik s postopkom izvršbe. Ta mora potekati prek sodišča. Slovenska sodišča delujejo počasi, postopek se lahko vleče tudi nekaj let. V tem času lahko glavnica skupaj z obrestmi in stroški preseže vrednost zastavljene nepremičnine in upnik se s prodajo te nepremičnine ne more v celoti poplačati.

⁵ EMU – Evropska monetarna unija.

Nov zakon o izvršbi (ZIZ) je uvedel nekaj novosti, ki ta postopek vsaj delno skrajšujejo. Najpomembnejša novost je, da lahko sodišče vrednost nepremičnine ugotavlja še pred pravnomočnostjo sklepa o izvršbi in takoj po izdaji sklepa o ugotovitvi vrednosti nepremičnine lahko izda odredbo o prodaji. Po uspešni prodaji se izvede poplačilo upnikov. Najprej se poplačajo stroški izvršilnega postopka, sledi poplačilo predpisanih davkov, poplačilo privilegiranih terjatev in nazadnje so poplačani upniki.

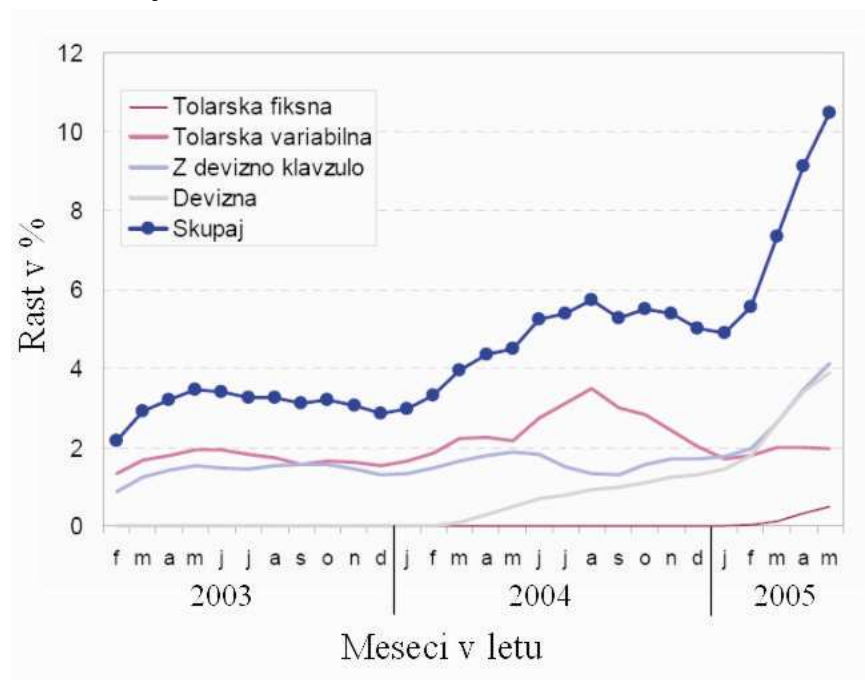
3.2 Trg stanovanjskih posojil v Sloveniji

Pomembno vlogo pri razvoju trga stanovanjskih posojil v Sloveniji je odigrala Nacionalna stanovanjska varčevalna shema (NSVS). Njen namen je bil spodbuditi ljudi k namenskemu varčevanju in jih s tem spodbuditi h načrtnemu reševanju stanovanjskega problema. Varčevalci stanovanjske sheme lahko po preteku varčevanja dvignejo svoje prihranke skupaj z obrestmi in z njimi prosto razpolagajo. Shema pa jim tudi omogoča, da v roku enega leta najamejo dolgoročno stanovanjsko posojilo.

Lani je preteklo prvih pet let NSVS. Država je ob oblikovanju sheme obljubljala ugodnejše pogoje varčevanja ter potem tudi ugodnejše pogoje najetja stanovanjskega posojila. V teh petih letih pa so se razmere na trgu tako močno spremenile, da je bila redna ponudba bank ugodnejša kot posojila na podlagi varčevanja v NSVS. K temu je predvsem pripomogla ostrejša konkurenca, umiritev inflacije in pa ponudba posojil vezanih na evro in švicarski frank.

Trg stanovanjskih posojil v Sloveniji doživlja pravi razcvet. Kljub vse večji konkurenci na področju financiranja nepremičnin, predvsem s strani finančnega leasinga, je rast stanovanjskih posojil izjemna. Po podatkih Banke Slovenije se je v letu 2004 obseg teh posojil povečal glede na prejšnje leto za skoraj 58 odstotkov. Tako so novo odobrena stanovanjska posojila osmih največjih bank znašala v letu 2004 blizu 57 milijard tolarjev (Kreditni in obrestne mere, 2005, str. 6).

Slika 2: Obseg novo odobrenih stanovanjskih posojil v mrd SIT za obdobje februar 2004 - maj 2005



Vir: Krediti in obrestne mere, 2005a, str. 7.

Izjemna rast se nadaljuje tudi v letu 2005. Samo v juniju 2005 so banke odobrile za 11 milijard tolarjev novih posojil, julija pa za 8,3 milijarde tolarjev. Razloge za tako velik obseg v juniju in juliju gre iskati predvsem v izteku enoletnega obdobja, v katerem so lahko varčevalci prve nacionalne varčevalne stanovanjske sheme izkoristili možnost najetja stanovanjskega posojila pod ugodnejšimi pogoji. Tako je osem največjih bank skupaj zabeležilo 88-odstotno rast odobrenih stanovanjskih posojil. V obdobju od julija 2004 do julija 2005 je bilo odobrenih nekaj več kot 99 milijard tolarjev novih stanovanjskih posojil.

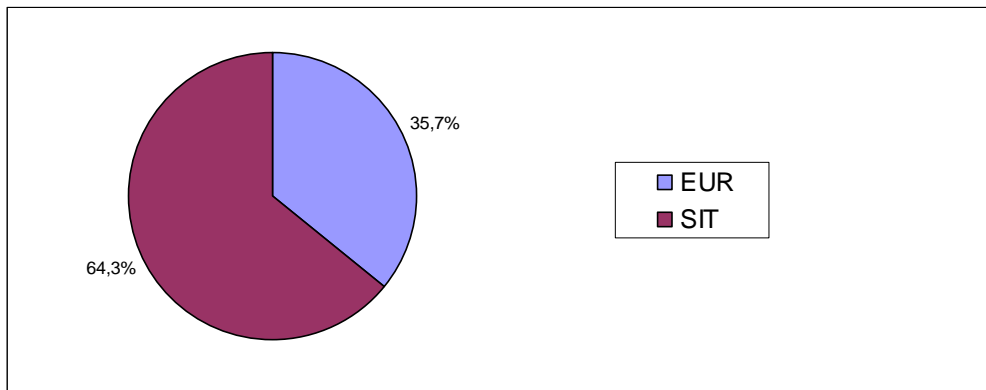
Stanovanjskih posojil je torej vedno več, opazne pa so tudi bistvene spremembe v njihovi valutni in obrestni strukturi. V preteklosti je bilo mogoče najeti stanovanjsko posojilo zgolj v tolarjih, obrestna mera pa je bila variabilna, vezana na TOM⁶. V letu 2003 pa je prišlo do občutnejših sprememb. Banke so začele uvajati svoje referenčne obrestne mere, delež posojil vezanih na TOM se je zmanjšal. Tako se je odstotek stanovanjski posojil, katerih obrestna mera je bila vezana na TOM, s 55 odstotkov januarja 2003 znižal na zgolj 18 odstotkov decembra 2003 (Kreditni in obrestne mere, 2005, str. 4). Letos se je delež teh posojil ponovno nekoliko povečal predvsem zaradi odobrenih posojil pod pogoji NSVS. Nekatere banke so letos začele ponujati tudi stanovanjska posojila z ročnostjo do 20 let v tolarjih s fiksno obrestno mero. Za ponudbo posojil s fiksno obrestno mero so se odločile predvsem na osnovi umiritve inflacije v Sloveniji. Trenutno so ta posojila dražja od tistih z variabilno

⁶ TOM – temeljna obrestna mera, je letna obrestna mera za ohranjanje vrednosti denarnih obveznosti in terjatev v domačem denarju. TOM določi Banka Slovenije zadnji delovni dan v mesecu in začne veljati s prvim koledarskim dnevom v naslednjem mesecu.

obrestno mero, vendar pa je njihova prednost v tem, da posojilojemalci točno vedo, koliko bodo morali posojilo odplačati in tako niso izpostavljeni tveganju spremembe obrestne mere.

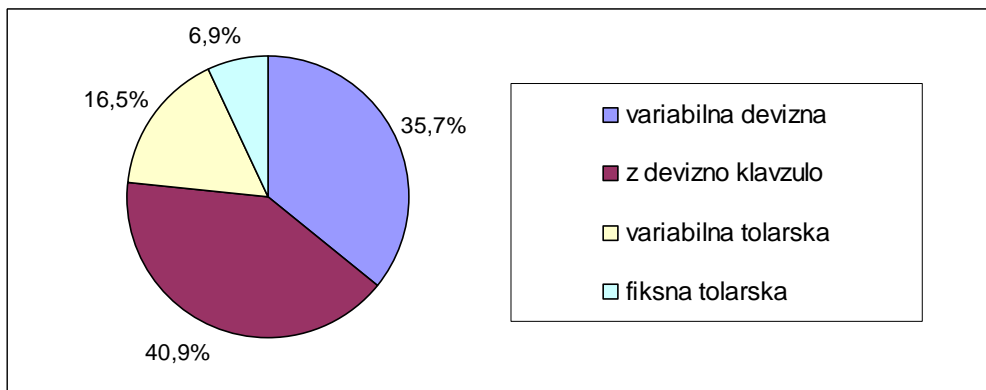
V letu 2004 pa je prišlo do sprememb tudi pri valutni strukturi posojil. Banke so namreč v svojo ponudbo uvrstile posojila v devizah in tolarjih z devizno klavzulo na evro in švicarski frank. Kot lahko vidimo na spodnjih dveh grafih ta posojila danes predstavljajo že bistveno več kot polovico vseh odobrenih.

Slika 3: Struktura stanovanjskih posojil po valutah v juliju 2005



Vir: Krediti in obrestne mere, 2005b, str. 7.

Slika 4: Delež stanovanjskih posojil v juliju 2005 glede na način obrestovanja



Vir: Krediti in obrestne mere, 2005b, str. 7.

Razlogov za tako hitro rast je gotovo več. Pomembnejši so dokaj stabilne makroekonomske razmere v državi, večja konkurenca na bančnem trgu in predvsem umiritev inflacije, ki je poglavitni dejavnik višine obrestnih mer.

Ponudba stanovanjskih posojil se je v zadnjih dveh letih precej povečala; banke zagotavljajo daljše ročnosti ter možnost najemanja posojil v različnih valutah. Obrestne mere so v tem času zelo padle. Tak trend je opazen tudi drugod po svetu. S primerjavo obrestnih mer na slovenskem trgu sem prišla do ugotovitve, da se trenutno obrestne mere za stanovanjska

posojila v tolarjih gibljejo med 5 in 7,8 odstotkov, za posojila v evrih oziroma z devizno klavzulo na evro pa med 4,7 in 5,3 odstotki. Najcenejša so trenutno posojila z devizno klavzulo na švicarski frank. Opazno je tudi, da so posojila tujih bank v Sloveniji cenejša od domačih. Tuje banke imajo več dolgoročnih lastnih virov, medtem ko slovenske banke stanovanjska posojila financirajo predvsem z zadolževanjem pri evropskih bankah.

Stanovanjska posojila v območju EMU so trenutno v povprečju za odstotno točko in pol cenejša kot v Sloveniji. Na osnovi tega se napoveduje in pričakuje, da se bodo obrestne mere še znižale, če ne prej s prevzemom evra. Ključna obrestna mera v evroobmočju je namreč nižja od ključne obrestne mere v Sloveniji. Prav ta obrestna mera pa predstavlja izhodišče za obrestne mere, ki jih ponujajo banke. S prevzemom evra bo tudi Slovenija postala del evroobmočja, kar bo med drugim pomenilo tudi približanje obrestnih mer evropskim.

3.2.1 Devizno posojilo in posojilo z devizno klavzulo

Kot je bilo že omenjeno, trenutno večinski delež novo odobrenih stanovanjskih posojil predstavljajo devizna posojila in posojila z devizno klavzulo. Banke trenutno ponujajo samo devizna posojila v evrih. Razlog je v tem, da je z vstopom Slovenije v ERM2⁷ razmerje tolarja do evra dokaj stabilno in pričakovati je, da bo tako vse do prevzema evra predvidoma leta 2007. Stabilnost valute zelo znižuje valutno tveganje, kar je izrednega pomena tako za banke kot tudi posojilojemalce.

Pri stanovanjskih posojilih z devizno klavzulo predstavljajo tista vezana na LIBOR⁸ na švicarski frank med 25 in 28 odstotki. Njihov delež je ves čas dokaj stabilen, preostalo pa so posojila vezana na EURIBOR⁹. Banke deviznih posojil v švicarskih frankih pa tudi drugih tujih valutah razen evra ne ponujajo, ker valute glede na tolar precej bolj nihajo kot evro. S tem se izognejo valutnemu tveganju.

Poglavitna razlika med deviznim posojilom in posojilom z devizno klavzulo je v načinu odplačevanja. Pri deviznem posojilu le to poteka v devizah (evrih), pri tistem z devizno klavzulo pa v tolarjih in se na dan zapadlosti preračuna v tujo valuto po tečaju, ki ga določi posamezna banka. Devizna klavzula pomeni, da je glavnica indeksirana na tujo valuto. Njena trenutna vrednost v domači valuti je tako odvisna od trenutnih deviznih tečajev.

⁷ Mehanizem deviznih tečajev ERM2 (Exchange Rate Mechanism2) je okvir za različne tečajne režime držav članic EU, ki še niso prevzele evra kot lastne valute. Slovenija je vključena v mehanizem deviznih tečajev ERM2. Vstop v ERM2 med drugim pomeni, da je v dogovoru s pristojnimi evropskimi institucijami za omenjeni tečaj določen centralni tečaj, ki znaša 239,640 SIT za 1 EUR (Banka Slovenije 2005).

⁸ LIBOR je kratica za London Interbank Offered Rate.

⁹ EURIBOR je kratica za euro interbank offered rate, tj. evro medbančna ponujena mera, ki je bila uvedena z uvedbo evra 1. januarja 1999 in je bila prvič objavljena 30. decembra 1998 za vrednosti 4. januarja 1999. Predstavlja povprečje obrestnih mer, ki jih objavljajo določene banke na Evro področju za različne ročnosti (od 1 do 12 mesecev).

S pojavom teh dveh vrst posojil se je pojavilo tudi vprašanje, katero valuto izbrati. Trenutno se zdi, da so posojila v tolarjih zaradi višje obrestne mere povsem nekonkurenčna. To se nazorno kaže tudi v strukturi posojil. Tako posojilojemalcu dejansko ostaja racionalna odločitev, ali najeti posojilo v evrih ali posojilo v švicarskih frankih. Trenutno so posojila v frankih zaradi nižjih obrestnih mer ugodnejša. Je pa potrebno poudariti, da so tudi bolj tvegana od tistih v evrih. Tečaj švicarskega franka precej bolj niha in je nepredvidljiv. Z vstopom v ERM2 je bil določen paritetni tečaj 239,64 tolarjev za 1 evro. Država je s tem sprejela zavezo, da tečaj ne bo nihal več kot $\pm 2,5$ odstotka. Razmerje tolarja do evra pa je tako dokaj stabilno, poleg tega pa bo evro kmalu postal naša domača valuta, s čimer se bo tudi izničilo valutno tveganje. Pri posojilih v evrih bo tako ostalo samo še obrestno tveganje, posojila v švicarskih frankih pa bodo še naprej podvržena tako obrestnemu kot tudi valutnemu tveganju.

Da se banke dejansko odzivajo na potrebe posojilojemalcev, nazorno kaže primer Hypo-Alpe-Adria banke, kjer ponujajo možnost, da posojilojemalec vsakih nekaj mesecev posojilo vezano na frank spremeni v tisto vezano na evro in obratno, če ugotovi, da je to zanj v danem trenutku ugodnejše. Takšna zamenjava ga stane 5000 tolarjev. V pogojih konkurenčnega gospodarstva dobri zgledi vlečejo, zato je pričakovati, da bo v prihodnosti ponudba še bolj pestra in po meri posojilojemalcev.

4 PRIMERJAVA MED LEASINGOM IN POSOJILOM

4.1 Osnovne razlike med finančnim leasingom in posojilom

Nakup trajnih dobrin običajno ne poteka z gotovino, ampak se kot možnosti ponujata predvsem posojilo in v vedno večji meri tudi finančni leasing. Pri odločitvi je potrebno pretehtati razlike in podobnosti med njima, ki izhajajo iz potrebne plačilne sposobnosti, zahtev in prilagoditev posameznih ponudnikov.

Najosnovnejšo razliko predstavlja lastništvo nepremičnine, ki ga je smiselno razdeliti na ekonomsko in pravno lastništvo. Pri leasingu nepremičnina predstavlja zavarovanje in leasingodajalec ohrani pravno lastništvo nad nepremičnino do trenutka odplačila celotnega leasinga, ekonomsko lastništvo pa že ob sklenitvi pogodbe preide na leasingojemalca. Pri posojilu pa posojilojemalec takoj postane tako pravni kot tudi ekonomski lastnik nepremičnine.

Leasingodajalec kot pravni lastnik predmeta financiranja v času trajanja leasingške pogodbe tako postavlja dosti več omejitev v primerjavi z bančnim posojilom, manj pa je tudi možnosti za optimiranje nekaterih stroškov leasingojemalca; predvsem gre za stroške

zavarovanja ali urejanja lastniško-pravnih razmerij. Pri leasingu predstavljajo nevarnost tudi morebitne dodatne dajatve, ki bi lahko doletele leasingodajalca, ta pa bi jih skladno s splošnimi pogodbenimi določili prenesel na leasingojemalca (Petrovački, 2005, str. 23).

Ob primerjavi ne gre zanemariti niti predmeta pogodbe. Pri posojilni pogodbi je posojilodajalec upravičen do vračila denarja v obliki glavnice z obrestmi, pri finančnem leasingu pa je predmet pogodbe stvar ne pa denar. Dejstvo, da se predmet pogodbe (denar ali stvar), v času trajanja pogodbe delno ali popolno amortizira, onemogoči istovrstno ali enako kakovostno vrnitev (Pivka Galun, 2005, str. 33).

Pomembno razliko predstavlja tudi obseg lastnih sredstev. Ta pri leasingu znaša do 30 odstotkov, medtem ko je pri posojilu med 30 in 40 odstotki.

Opozorila bi rada še na to, da se stanovanjska bančna posojila, zavarovana s hipoteko na nepremičnini, ki je kupljena na podlagi sredstev posojilne pogodbe, z vsebinsko pravnega vidika vedno bolj približujejo finančnemu leasingu. V obeh primerih je višina leasinga oziroma posojila odvisna od vrednosti nepremičnine, ki tudi predstavlja zavarovanje. Čeprav je pri posojilu lastnik nepremičnine posojilojemalec, pa mu hipoteka onemogoča, da bi jo prodal. Torej je v enakovrednem položaju kot leasingojemalec, ki nepremičnine nima v lasti. Šele po plačilu vseh obveznosti lahko tako posojilojemalec kot leasingojemalec prosto razpolagata z nepremičnino.

4.2 Prednosti in slabosti finančnega leasinga

Prednosti leasinga nepremičnin so predvsem naslednje (Informativno gradivo Hypo Leasing d.o.o):

- Pomembna prednost leasinga za leasingojemalca je povečanje njegove likvidnosti, saj tako financiranje omogoča daljši rok vračila v primerjavi s kreditnim financiranjem (ne velja za stanovanjsko financiranje). To običajno pomeni, da so leasing obroki nižji in bolj usklajeni z amortiziranjem predmeta leasinga, kar se posledično kaže v nižjih likvidnostnih obremenitvah. To dejansko pomeni, da se leasing obroki financirajo iz tekoče uporabe predmeta.
- Leasing se lahko prilagodi potrebam posameznika ali podjetij bolj kot katerakoli druga oblika financiranja. Leasingodajalci ponujajo različne oblike financiranja, individualno obravnavajo potrebe in so se sposobni prilagajati ekonomskemu položaju in posebnostim nepremičnine.

- Pravno lastništvo nad nepremičnino ostane leasingodajalcu. Tako leasing zahteva manjše dodatno zavarovanje (dodatna jamstva praviloma niso potrebna), saj je lastništvo nad nepremičnino največje jamstvo.
- Finančni leasing pravnim osebam zmanjšuje davčno osnovo, saj predstavlja leasing obrok strošek v celoti. Delno se izkazuje kot amortizacija delno pa kot strošek financiranja.
- Leasing obroki so vnaprej določeni in se običajno ne spreminjajo. Danes so večinoma vezani na tuje valute (predvsem na EUR in CHF), s čimer se zmanjšuje inflacijsko tveganje, leasingojemalcem pa tudi omogoča dokaj natančno načrtovanje stroškov.
- Z leasingom si posamezniki in podjetja ne zmanjšujejo svoje kreditne sposobnosti. Pri fizičnih osebah se obrok ne evidentira kot odbitek od plače, s čimer se tudi formalno ohranja plačilna sposobnost iz naslova mesečnega dohodka.
- Leasingodajalci leasingojemalcu zagotavljajo tudi dodatno varnost pri nakupu nepremičnin, saj mu nudijo strokovno podporo pri preverjanju in določanju poštene tržne cene kakor tudi strokovno pravno pomoč. To je namreč tudi v njihovem interesu, saj nepremičnina pomeni zavarovanje in je njena tržna vrednost ključnega pomena.
- Nenazadnje pa ne gre zanemariti dejstva, da je postopek pridobitve leasinga hitrejši in enostavnejši od postopka pridobitve posojila.

Leasing nepremičnin ima tudi določene pomanjkljivosti. Kot največja pomanjkljivost se pogosto pokaže, da je nekoliko dražji od posojil. Vendar pa se razmere na trgu zelo hitro spreminjajo, tako da je vredno pretehtati več ponudb tako leasinga kot posojila. Predvsem fizične osebe pogosto moti, da pri leasingu nepremičnina ni njihova last. S tem je tudi povezano dejstvo, da leasingojemalec pogosto nima možnosti večjih sprememb in prenov na nepremičnini brez privolitve leasingodajalca. Za posojila je mogoča daljša doba vračanja (do 30 let), pri leasingu le izjemoma več kot 15 let.

Pomembno slabost leasinga predstavlja DDV. Obresti leasinga so namreč obdavčene z 20 odstotnim DDV. Za pravne osebe to v celoti predstavlja vstopni davek, kar pomeni, da si ga lahko poračunajo in zanje ne predstavlja dodatnega stroška v primerjavi s posojilom. Fizičnim osebam, ki po večini niso zavezanci za DDV, pa DDV v celoti predstavlja dodatni strošek v primerjavi s posojilom.

4.3 Primerjava stroškov finančnega leasinga in hipotekarnega posojila

Odločitev za leasing ali posojilo je odločitev vsakega posameznika, ki mora pretehtati primernost vsake izmed obeh možnosti in pa predvsem stroške. Potrebno je izdelati analizo stroškov in donosov leasinga ter te potem primerjati s stroški in donosi posojila.

Za posameznika je najbolj racionalno, da pri presoji posameznega vira financiranja uporablja osnovna orodja poslovnih financ, tako da izračuna neto sedanjo vrednost stroškov posameznega vira in pa njuni interni stopnji donosnosti.

Dejavniki, ki vplivajo na odločitev za leasing ali posojilo, so predvsem finančne narave. Mednje prištevamo stroške finančnih sredstev potrebnih za nakup opreme, pogoje leasinga, vrednost opreme ob koncu življenjske dobe, davčne učinke leasinga, stroške vzdrževanja, zavarovanja in drugo.

4.3.1 Metoda neto sedanje vrednosti denarnih tokov

Za primerjavo različnih finančnih možnosti (v našem primeru finančnega leasinga in posojila), katerih denarni tokovi nastopajo v različnih časovnih obdobjih potrebujemo nekakšen »skupni imenovalec«, ki nam omogoči primerjavo teh stroškov na čim lažji način. Tak imenovalec je sedanja vrednost stroškov. Vse prihodnje denarne tokove preračunamo v sedanjo vrednost, kar omogoči, da jih izražene v enem časovnem obdobju lahko primerjamo (Emmery, Finnerty, Stowe, 2004, str. 170-171).

Neto sedanjo vrednost izračunamo z naslednjo enačbo:

$$NPV = C_0 + \frac{C_1}{1+r} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C_T}{(1+r)^T}$$

Leasing je ugodnejši način financiranja, ko je sedanja vrednost stroškov leasinga manjša od sedanje vrednosti stroškov posojila, v nasprotnem primeru pa je ugodnejši vir financiranja posojilo.

4.3.2 Metoda notranje stopnje donosa denarnih tokov

Pri odločanju za finančni leasing ali posojilo lahko za analizo uporabimo tudi metodo notranje stopnje donosa. Z njo se ocenjujejo primerljive dolgoročne naložbe. Izračuna se kot donosnost naložbe, pri kateri je neto sedanja vrednost enaka nič. Metoda upošteva vse pričakovane denarne tokove projekta in je relativna mera (Emmery, Finnerty, Stowe, 2004, str. 172-173).

Notranjo stopnjo donosa izračunamo z naslednjo enačbo:

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

Diskontna stopnja (IRR) predstavlja notranjo stopnjo donosa. Leasing je ugodnejši način financiranja, če je IRR toka stroškov leasinga manjša od primerljive stopnje toka stroškov posojila, v nasprotnem primeru je ugodnejše financiranje s posojilom.

4.3.3 Primerjava financiranja stanovanja s finančnim leasingom in posojilom

Sledeči primer je izmišljen, vendar v praksi zelo realen. Fizična oseba kupuje enosobno stanovanje v Ljubljani zgrajeno leta 2003, vredno 20 milijonov tolarjev. Oseba ima 6 milijonov tolarjev gotovine, razliko pa bi financirala bodisi z leasingom bodisi posojilom z devizno klavzulo v evrih, ker je splošna praksa trenutno taka.

V nadaljevanju želim predstaviti možnosti financiranja za opisan primer na podlagi konkretnih podatkov, ki sem jih pridobila v Hypo Alpe-Adria-Bank d.d. in Hypo Leasing d.o.o. Razčlenila bom stroške, ki nastanejo pri vsaki vrsti financiranja in izračunala notranjo stopnjo donosa s pomočjo programa Excel, na osnovi katere bom poskusila odgovoriti, kateri način financiranja je ugodnejši.

4.3.3.1 Financiranje z leasingom

Tabela 3: Splošni podatki o leasingu:

Vrsta naložbe:	Finančni leasing
Predmet leasinga:	Enosobno stanovanje
Prodajna cena:	20.000.000 SIT oz. 83.385,45 EUR
Lastna sredstva	30 %
Letna obrestna mera:	6 %
Nadomestilo za sklenitev posla:	1,5 % vrednosti nepremičnine
Ročnost:	15 let
Zavarovanje naložbe:	Lastninska pravica na predmetu financiranja do plačila zadnjega obroka

Vir: Informativno gradivo Hypo Leasing d. o. o.

Tabela 4: Kvantitativni prikaz stroškov leasinga

Znesek leasinga:	14.000.000 SIT oz. 58.435,35 EUR
Obrestna mera:	6 %
Datum prenosa v odplačilo:	03.10.2005
Metoda obračuna obresti:	Linearna
Število obrokov:	180
Višina obroka:	116.941,88 SIT oz. 488,11 EUR
EOM:	6, 36%
IRR:	6,125 %

Vir: Informativno gradivo Hypo Leasing d. o. o.

Kot je bilo že v prejšnjih poglavjih predstavljeno, je leasing zelo prilagodljiva oblika financiranja. Iz tega posledično tudi izhaja, da pogoji, pod katerimi se sklepajo pogodbe, niso fiksno določeni tako kot pri posojilih. To onemogoča direktno primerjavo s posojilom brez dodatnih pojasnil.

Zgoraj prikazani izračun je zgolj informativen in vsebuje povprečne stroške. Dejanske obrestne mere se gibljejo med 5 in 7 odstotki, zato sem za izračun izbrala povprečno obrestno mero 6 odstotkov. Ravno tako velja za nadomestilo za sklenitev posla, ki se giblje med 1 in 2 odstotka.

Hypo leasing d.o.o. skladno s svoj poslovno politiko obravnava vsako stranko individualno. Pogoji, pod katerimi se sklene pogodba, so odvisni od vrednosti in starosti nepremičnine, od bonitete leasingojemalca in podjetja, v katerem je zaposlen, morebitnih prejšnjih medsebojnih sodelovanj ter morebitnih dodatnih zavarovanj. Tudi ostali leasingodajalci sklepajo pogodbe na podoben način in pod podobnimi pogoji.

4.3.3.2 Financiranje s posojilom

Tabela 5: Splošni podatki o posojilu

Vrsta naložbe:	Dolgoročno stanovanjsko posojilo z devizno klavzulo v EUR
Predmet leasinga:	Enosobno stanovanje
Prodajna cena:	20.000.000 SIT oz. 83.385,45 EUR
Lastna sredstva	30 %
Letna obrestna mera:	6 mesečni EURIBOR + 2,6 %
Ročnost:	15 let
Način odplačevanja glavnice:	Anuitetno ¹⁰
Nadomestilo za sklenitev posla:	37.500 SIT oz. 156,52 EUR
Zavarovanje naložbe:	Hipoteka na stanovanju
Zaveze in ostali pogoji:	<ul style="list-style-type: none"> • Komitent banke • Ustrezna višina osebnega dohodka

¹⁰ Anuiteta posojila je ves čas enaka, tako da se likvidnostna obremenitev za posojilojemalca ves čas vračanja posojila ne spreminja.

Vir: Informativno gradivo Hypo banka d. d.

Tabela 6: Kvantitativni prikaz stroškov stanovanjskega posojila zavarovanega s hipoteko

Znesek posojila:	14.000.000 SIT oz. 58.435,35 EUR
Obrestna mera:	6 mesečni EURIBOR + 2,6 % (nominalno 4,7 %)
Datum prenosa v odplačilo:	03.10.2005
Metoda obračuna obresti:	Linearna
Število obrokov:	180
Višina obroka:	108.535,61 SIT oz. 453,02 EUR
Interkalarne obresti:	51.177,78 SIT oz. 213,61 EUR
Notarska overitev pogodbe:	82.500,00 SIT
Pristojbina za sestavo zemljiškoknjižnega predloga:	10.560,00 SIT
Sodne takse:	11.400,00 SIT
EOM:	4,90 %
IRR:	4,91 %

Vir: Podatki in izračun v Prilogi 1.

Tabela 7: Kvantitativni prikaz stroškov stanovanjskega posojila zavarovanega pri zavarovalnici

Znesek posojila:	14.000.000 SIT oz. 58.435,35 EUR
Obrestna mera:	6 mesečni EURIBOR + 2,6 % (nominalno 4,7 %)
Datum prenosa v odplačilo:	03.10.2005
Metoda obračuna obresti:	Linearna
Število obrokov:	180
Višina obroka:	108.535,61 SIT oz. 453,02 EUR
Interkalarne obresti:	51.177,78 SIT oz. 213,61 EUR
Zavarovalna premija:	273.509,73 SIT
EOM:	5,22 %
IRR:	5,06 %

Vir: Podatki in izračun v Prilogi 2.

Pri pregledu podatkov opazimo, da so pri posojilu prisotne tudi interkalarne obresti. Tak primer sem izbrala z namenom prikazati, da njihov strošek nikakor ni zanemarljiv in vpliva na celotno ceno posojila.

4.3.4 Interkalarne obresti

Interkalarne obresti so obresti za čas črpanja posojila do prenosa tega v odplačilo. Predstavljajo dodaten strošek, na katerega mora biti pozoren posojilojemalec. Pogosto se pojavljajo pri investicijskih posojilih, ker jih posojilojemalci ne črpajo v enkratnem znesku, ampak v več zaporednih. Dinamika porabe posojila pa vpliva tudi na višino efektivne obrestne mere.

Strošek interkalarnih obresti pri stanovanjskih posojilih nikakor ni zanemarljiv. Problem za posojilojemalca predstavlja takojšnje plačilo interkalarnih obresti, kar v praksi pomeni, da se nakazani znesek posojila zmanjša za znesek teh obresti. Torej bremenijo ga v obdobju, ko potrebuje največ likvidnostnih sredstev.

Za posojilojemalca je najugodnejše, če celotno posojilo črpa takoj ob odobritvi. Najdražjo varianto pa predstavlja črpanje celotnega zneska posojila na dan prenosa posojila v odplačevanje (Ožbolt, 2003, str. 21).

4.3.5 Efektivna obrestna mera

Obrestna mera ni najboljše merilo primerjave posojil. Kot je bilo na primeru predstavljeno, je s posojilom povezanih več posrednih stroškov. Efektivna obrestna mera (EOM) vključuje skupne stroške posojila izražene kot letni odstotek odobrenega zneska posojila. Poleg

obrestne mere vključuje tudi vse ostale stroške, ki so neposredno povezani s sklenitvijo posla in jih mora posojilojemalec plačati pri rednem plačevanju posojila. Kljub temu pa je za primerjavo različnih vrst financiranja bolj uporabna interna stopnja donosa. V EOM so vključeni zgolj stroški banke, posojilojemalec pa ima vsaj še stroške z vpisom v zemljiško knjigo. IRR omogoča zajetje povsem vseh stroškov vsakega načina financiranja in na ta način omogoča boljšo primerjavo.

Po definiciji je efektivna obrestna mera tista obrestna mera, pri kateri se izenačita (Golob, 2003, str. 73):

- sedanja vrednost vseh zneskov, ki jih prejme posojilojemalec,
- sedanja vrednost vseh zneskov, ki jih iz naslova tega posojila plača posojilojemalec.

Z uvedbo zakona o potrošniških kreditih leta 2001 so banke postale pri oglaševanju dolžne navesti efektivno obrestno mero z reprezentativnim primerom izračuna, saj le ta potrošnikom omogoča transparentno primerjavo. Skladno z 18. členom zakona se pri izračunavanju v skupnih stroških med drugim izvzamejo stroški zaradi neizpolnjevanja potrošniških obveznosti po pogodbi ter stroški zavarovanja in garancij (ti se upoštevajo v izračunu le, če jih posojilodajalec postavlja kot pogoj za pridobitev posojila).

Efektivna obrestna mera torej omogoča transparentno primerljivost posojil in preprečuje zavajanje posojilojemalcev z nizkimi obrestnimi merami, za katerimi so skriti visoki posredni stroški. Kljub temu pa pozornost ni odveč.

4.3.6 Primerjava rezultatov

S kvantitativno analizo stroškov sem prišla do rezultata, da je najugodnejši način financiranja opisanega stanovanja s stanovanjskim posojilom zavarovanim z zastavo nepremičnine. V tem primeru znaša interna stopnja donosa najmanj, in sicer 4,91 odstotkov. Je pa ob tem potrebno opozoriti, da mora komitent sam poskrbeti za opravila pri notarju, ker če to zanj postori banka, je to dodaten strošek, ki ga je potrebno upoštevati. Pri izračunu so bili upoštevani zgolj dejanski stroški, ki so navedeni v tabeli 6.

Tak rezultat ni presenetljiv, saj na splošno velja, da je leasing nekoliko dražji od posojila. Je pa pri tem še enkrat potrebno poudariti, da je izračun za leasing zgolj informativen in, v kolikor ima leasingojemalec zelo dobro boniteto, lahko dobi leasing tudi pod ugodnejšimi pogoji kot so pri najemu posojila. Torej dobljenih rezultatov ni mogoče kar posploševati in trditi, da je stanovanjsko posojilo vedno ugodnejša oblika financiranja.

Ob natančnem pregledu stroškov vseh predstavljenih načinov financiranja opazimo, da je poglobljena razlika med posojilom in leasingom v tem, da je posojilo povezano s številnimi posrednimi stroški, medtem ko je edini posredni strošek pri leasingu strošek priprave in

odobritve posla v višini največ 2 odstotkov vrednosti nepremičnine. Prav to je razlog, da ne moremo narediti primerjave kar na osnovi efektivne obrestne mere, ki jo izračuna banka, ker ta ne vključuje vseh stroškov povezanih s posojilom. Za povsem natančno primerjavo bi si vsak posameznik moral izračunati interno stopnjo donosnosti in pri izračunu upoštevati povsem vse stroške povezane s posojilom in leasingom ter na tej osnovi narediti primerjavo.

V primerjavo sem vključila tudi stanovanjsko posojilo zavarovano pri zavarovalnici. V tem primeru bi bila to zavarovalnica Slovenica d. d., vendar pa je zavarovanje pri zavarovalnici precejšnja posebnost v Sloveniji in se v tujini skoraj ne uporablja. Sploh pa zavarovalnice le v določenih primerih zavarujejo zneske višje od 5 milijonov tolarjev. V takih primerih zelo natančno preverjajo bonitete posameznika in se individualno odločajo. Stroški zavarovalne premije znašajo 1,4 odstotka celotne vrednosti posojila. Običajno, če se že zavaruje posojilo pri zavarovalnici, gre potem za kombinacijo z drugimi vrstami zavarovanja, kot so solidarni poroki in pa življenjsko zavarovanje, ki se za časa trajanja posojila vinkulira v korist banke. S tem pa za posojilojemalca nastajajo dodatni stroški, ki v izračun niso vključeni. Najdaljša možna doba vračila posojila zavarovanega pri zavarovalnici je 15 let.

V zgoraj opisanem primeru je obrestna mera za posojilo zavarovano s hipoteko enaka tistemu zavarovanemu pri zavarovalnici. To v praksi ni običaj, saj so običajno obrestne mere za posojila zavarovana s hipoteko nižja, ker je hipoteka najbolj varen način zavarovanja za upnika. Kot že omenjeno ta primer služi zgolj za primerjavo, v praksi pa se pri takih zneskih skoraj ne uporablja.

Za opisani primer je torej ugodnejše stanovanjsko posojilo, kljub temu pa tega ne moremo kar posploševati in zaključiti, da naj se taki nakupi financirajo s posojilom in ne z leasingom. Potrebno je upoštevati prednosti in slabosti obeh oblik. Na trgu je veliko ponudnikov in sama sem za analizo izbrala največjega med njimi, ki ponuja oba načina financiranja, ni pa nujno, da je ta tudi najugodnejši. Vsekakor je smiselno zbrati veliko ponudb tako bank kot tudi leasingodajalcev in se nato odločiti glede na pogoje, ki se najbolj prilagodijo posameznikovim potrebam. Končna odločitev pa je vedno posameznikova.

SKLEP

Financiranje nepremičnin je izjemno zahtevna poslovna dejavnost, saj se nepremičnine po dolgi življenjski dobi in visokih vrednostih bistveno razlikujejo od ostalih predmetov financiranja. Odločitev za nakup lastnega doma, hiše ali stanovanja za posameznike predstavlja eno najpomembnejših življenjskih odločitev, sploh če je nakup povezan z zadolževanjem, ki ima dolgoročne posledice.

Poleg tradicionalnega zadolževanja s pomočjo stanovanjskih posojil, se v praksi vedno bolj uveljavlja finančni leasing nepremičnin. Leasing ima dolgo zgodovino, zares pa se je začel razvijati po drugi svetovni vojni. Poznanih je več pojavnih oblik, najpogosteje pa sta prisotna finančni in operativni leasing. Je sodoben način financiranja, ki v zadnjem času doživlja pravi razcvet. To je predvsem posledica prilagodljivosti in individualne obravnave želja posameznikov ter enostavnejšega in hitrejšega postopka odobritve.

Bančno stanovanjsko posojilo je uveljavljen način financiranja nakupa stanovanjskih površin. Gre za zelo dolgoročno obliko financiranja z ročnostjo do 30 let, v tujini pa tudi več. V Sloveniji glavno oviro pri najemanju posojila predstavlja plačilna nesposobnost posameznikov. Posebna oblika stanovanjskega posojila je hipotekarno posojilo, ki v tujini predstavlja večinski delež pri financiranju zasebnih nepremičnin. To je posojilo, ki je zavarovano z zastavo nepremičnine.

Tako za finančni leasing kot stanovanjsko posojilo zavarovano s hipoteko je ključna zemljiško knjižna urejenost nepremičnin. Prav neurejenost na tem področju predstavlja v Sloveniji oviro za še hitrejši razvoj obeh oblik financiranja.

Poglavitna razlika med finančnim leasingom in stanovanjskim posojilom je v lastništvu nepremičnine, saj je ta pri posojilu takoj last posojilojemalca, pri leasingu pa je do plačila zadnjega obroka last leasingodajalca. Vendar pa je stanovanjsko posojilo zavarovano s hipoteko z vsebinsko pravnega vidika zelo blizu finančnemu leasingu, saj v obeh primerih nepremičnina predstavlja zavarovanje za upnika.

V splošnem še vedno velja, da je leasing nekoliko dražji kot posojilo. Do takega rezultata sem prišla tudi sama na podlagi izdelane kvantitativne analize stroškov obeh oblik financiranja. Kljub temu ne želim in niti ne morem v splošnem trditi, da je stanovanjsko posojilo cenejše od leasinga. Potrebno je pretehtati prednosti in slabosti obeh oblik, želje in zmožnosti posameznika ter njegove preference. Le s takim pristopom je mogoče ugotoviti, kaj komu bolj ustreza in je zanj primernejše.

Odločitev torej prepuščam posamezniku, saj če bi imel en način zgolj prednosti in drugi zgolj slabosti, bi s konkurenčnega trga slednji kmalu izginil.

LITERATURA

1. Bizovičar Milka: Dodatno pravno preverjanje dokumentacije o nepremičnini. Delo, Ljubljana, 19.09.2005, str. 21.
2. Brealey A. Richard, Myres C. Stewart: Principles of Corporate Finance. Seventh Edition. Boston : Irwin McGraw-Hill, 2003. 1071 str.
3. Cirman Andreja et al.: Poslovanje z nepremičninami. Zapiski predavanj. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 128 str.
4. Emery R. Douglas, Finnerty D. John, Stowe D. John: Corporate financial management. B.k. : Second Edition. Prentice-Hall International, 2004. 899 str.
5. Furland Franc: Cene stanovanjskih posojil. Delničar, Ljubljana, 2005, 92, str. 22-23.
6. Gajšek Jernej: Leasing nepremičnin. Diplomsko delo visoke poslovne šole. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 34 str.
7. Gerbec Franci, Košir Borut: Pogodba o leasingu – vzorčne pogodbe in komentar. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1999. 340 str.
8. Golob Urban: Kreditiranje prebivalstva v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 111 str.
9. Grant Richard, Gent David: Asset Finance and Leasing Handbook. New York : Woodhead-Faulkner, 1992. 203 str.
10. Kovačević Snežana: Hipoteka in hipotekarno posojilo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 46 str.
11. Kranjec Samo: Združenje gre pod okrilje zbornice. Finance, Ljubljana, 05.09.2005, str. 18-21.
12. Nemanič Katarina: Prodaj in najemi nazaj. Delničar, Ljubljana, 2005, 96, str. 12-13.
13. Ožbolt Uroš: Kompleksen izračun efektivne obrestne mere pri primerjavi kreditnih ponudb. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 47 str.
14. Petrovački Katja: Primerjava med finančnim leasingom in finančnim posojilom. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 34 str.
15. Pivka Galun Nataša: Lizing alternativa kreditu. Kapital, Ljubljana, 2005, 363, str. 30-34.
16. Pulec Damjan: Zavarovanje hipotekarnih posojil. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 45 str.
17. Saundres Anthony: Financial Institutions Management, Third edition. Boston : Irwin McGraw-Hill, 2000. 742 str.
18. Šenica Gregor: Leasing kot način financiranja nepremičnin. Diplomsko delo visoke poslovne šole. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 32 str.
19. Turk Samo: Leasing kot oblika financiranja s poudarkom na leasingu vozil. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 83 str.
20. Van Horne C. James: Financial Management and Policy. Ninth Edition. B.k. : Prentice-Hall International, 1992. 833 str.

21. Viršek Damjan: Nepremičnine so vse bolj »in«. Delo in dom, Ljubljana, 2005, 33, str. 6-7.
22. Vrenčur Renato: Odkupna pravica in finančni leasing nepremičnin. Podjetje in delo, Ljubljana, 2004,6/7, str. 1110-1116.
23. Vuković Vesna: MOL potrebuje poseben oddelek za urejanje etažne lastnine. Finance, Ljubljana, 11.10.2005, str. 19.
24. Zalar Igor: Trije nasveti za najem stanovanjskega posojila. Moje finance, Ljubljana, 2005, 2, str. 64-66.
25. Zotlar Bolce Nataša: Cene bodo še naraščale. Kapital, Ljubljana, 2005, 92, str. 70-73.

VIRI

1. Informativno gradivo Hypo banke d.d. in Hypo Leasing d.o.o.
2. Interno gradivo Združenja lizingodajalcev Slovenije.
3. Krediti in obrestne mere. Ljubljana : Banka Slovenije, januar 2005. 18 str.
4. Krediti in obrestne mere. Ljubljana: Banka Slovenije, avgust 2005a. 23 str.
5. Krediti in obrestne mere. Ljubljana: Banka Slovenije, september 2005b. 23 str.
6. Krediti za občane. [URL: <http://www.skb.si/preb/preb-kred.html>], 22.10.2005.
7. Posojila za nepremičnine. [URL: <http://www.nlb.si/>], 22.10.2005.
8. Postopek pridobitve hipotekarnega posojila.
[URL:<http://www.slonep.net/subareas.html?view=vodic&direct=202&lev0=1&lev1=4&lang=&lev2=41&lev3=&filt=>], 17.09.2005.
9. Slovenija vključena v ERM2. [URL:<http://www.bsi.si/html/kazalo.asp>], 20.10.2005.
10. Slovenski računovodski standardi 2001. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
11. Stanovanjsko varčevanje. [URL: <http://www.stanovanjskisklad-rs.si>], 20.10.2005.
12. Zakon o spremembi in dopolnitvi zakona o davku na dodano vrednost (Uradni list RS, št. 67/02).
13. Zakon o spremembi in dopolnitvi zakona o davku na promet nepremičnin (Uradni list RS, št. 67/02).

Priloga 1



Slovenija

HYPO ALPE-ADRIA-BANK d.d. INFORMATIVNA PONUDBA ZA KREDIT ŠT.: 4987

Stanovanjski kredit EUR		cena v SIT	cena v EUR
ZNESEK ODOBRENEGA KREDITA		14.000.000,00 SIT	58.435,35 EUR
OBRESTNA MERA (euribor, r.)		2,10% 2,60%	
ODPLAČIL. DOBA/SKUPNA OBR.MERA		180 mes / 4,70%	
MESEČNA OBVEZNOST (anuiteta)		108.535,61 SIT	453,02 EUR
STROŠKI ODOBRTIVE		37.500,00 SIT	156,52 EUR
STROŠKI ZAVAR. PREMIJE		0,00 SIT	0,00 EUR
INTERKALARNE OBRESTI št. dni	28	51.177,78 SIT	213,61 EUR
ZNESEK IZPLAČANEGA KREDITA		13.911.322,22 SIT	58.065,21 EUR
PREPLAČILO KREDITA	39,55%	5.536.408,96 SIT	23.108,71 EUR
NETO PLAČA		250.000,00 SIT	1.043,49 EUR
% OBREMENITVE PLAČE	40,00%	100.000,00 SIT	417,40 EUR
OBSTOJEČE OBVEZNOSTI		0,00 SIT	0,00 EUR
SKUPNA OBVEZNOST		108.535,61 SIT	453,02 EUR
PROSTA SREDSTVA		-8.535,61 SIT	-35,63 EUR
PROSTA NETO PLAČA DO MIN.		53.714,39 SIT	224,20 EUR
% OBREM.ANUITETA/NETO PLAČA		43,41 %	
% OBREM SKUPNA OBVEZNOST / NETO PLAČA		43,41 %	

V pogodbi so zneski normirani v valuti evro (EUR) ali švicarski frank (CHF) in se na dan zapadlosti plačila preračunavajo v tolarje (SIT) po srednjem tečaju Banke Slovenije.

Tečaj za 1 EUR na dan 3.10.2005 znaša 239,5810 SIT . Minimalna plača je 87.750,00 SIT

EOM 4,90 % velja na dan izračuna informativne ponudbe.

Navedena efektivna obrestna mera (EOM) se lahko spremeni, če se spremenijo stroški odobritve in zavarovanje kredita ali če se spremeni datum izplačila kredita. Kredit se odplačuje na anuitetni način. Banka uporablja linearni način obrestovanja.

Ponudba je informativna in se lahko prilagodi vašim željam in potrebam, v odvisnosti od ponujenih zavarovanj ter ocene vaše bonitete. Vašo osebno ponudbo lahko pridobite v vsaki enoti Hypo Alpe-Adria-Bank d.d.

Izračun je informativen in za banko ni zavezujoč. Izračun upošteva pogoje veljavne na dan izračuna kredita.

Datum: 3.10.2005

Priloga 2



Slovenija

HYPO ALPE-ADRIA-BANK d.d. INFORMATIVNA PONUDBA ZA KREDIT ŠT.: 4988

Stanovanjski kredit EUR		cena v SIT	cena v EUR
ZNESEK ODOBRENEGA KREDITA		14.000.000,00 SIT	58.435,35 EUR
OBRESTNA MERA (euribor, r.)		2,10% 2,60%	
ODPLAČIL. DOBA/SKUPNA OBR.MERA		180 mes / 4,70%	
MESEČNA OBVEZNOST (anuiteta)		108.535,61 SIT	453,02 EUR
STROŠKI ODOBRTIVE		37.500,00 SIT	156,52 EUR
STROŠKI ZAVAR. PREMIJE	1,40%	273.509,73 SIT	1.141,62 EUR
INTERKALARNE OBRESTI št. dni	28	51.177,78 SIT	213,61 EUR
ZNESEK IZPLAČANEGA KREDITA		13.637.812,50 SIT	56.923,60 EUR
PREPLAČILO KREDITA	39,55%	5.536.408,96 SIT	23.108,71 EUR
NETO PLAČA		250.000,00 SIT	1.043,49 EUR
% OBREMENITVE PLAČE	40,00%	100.000,00 SIT	417,40 EUR
OBSTOJEČE OBVEZNOSTI		0,00 SIT	0,00 EUR
SKUPNA OBVEZNOST		108.535,61 SIT	453,02 EUR
PROSTA SREDSTVA		-8.535,61 SIT	-35,63 EUR
PROSTA NETO PLAČA DO MIN.		53.714,39 SIT	224,20 EUR
% OBREM.ANUITETA/NETO PLAČA		43,41 %	
% OBREM SKUPNA OBVEZNOST / NETO PLAČA		43,41 %	

V pogodbi so zneski normirani v valuti evro (EUR) ali švicarski frank (CHF) in se na dan zapadlosti plačila preračunavajo v tolarje (SIT) po srednjem tečaju Banke Slovenije.

Tečaj za 1 EUR na dan 3.10.2005 znaša 239,5810 SIT . Minimalna plača je 87.750,00 SIT

EOM 5,22 % velja na dan izračuna informativne ponudbe.

Navedena efektivna obrestna mera (EOM) se lahko spremeni, če se spremenijo stroški odobritve in zavarovanje kredita ali če se spremeni datum izplačila kredita. Kredit se odplačuje na anuitetni način. Banka uporablja linearni način obrestovanja.

Ponudba je informativna in se lahko prilagodi vašim željam in potrebam, v odvisnosti od ponujenih zavarovanj ter ocene vaše bonitete. Vašo osebno ponudbo lahko pridobite v vsaki enoti Hypo Alpe-Adria-Bank d.d.

Izračun je informativen in za banko ni zavezujoč. Izračun upošteva pogoje veljavne na dan izračuna kredita.

Datum: 3.10.2005