

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**PRIVLAČNOST SLOVENSKEGA TRGA NEPREMIČNIN ZA KUPCE
IZ RUSIJE IN UKRAJINE**

Ljubljana, september 2016

BORIS VELESKI

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Boris Veleski, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Preference kupcev nepremičnin v Sloveniji iz Rusije in Ukrajine, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko prof. dr. Andrejo Cirman.

IZJAVLJAM:

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 14.9.2016

Podpis študenta:

KAZALO

UVOD	1
1 NEPREMIČNINSKI TRG	2
1.1 Opredelitev pojma nepremičnina.....	2
1.2 Slovenska zakonodaja na področju nepremičnin.....	2
1.3 Temeljne lastnosti nepremičnin	3
1.4 Vrste nepremičnin.....	4
1.5 Dejavniki, ki vplivajo na nakup nepremičnine	4
2 TRG NEPREMIČNIN	7
2.1 Opredelitev trga nepremičnin	7
2.2 Vrste nepremičninskih trgov.....	8
2.3 Slovenski trg nepremičnin	8
2.4 Tuji vlagatelji na slovenskem nepremičninskem trgu	12
3 OCENA PRIVLAČNOSTI SLOVENSKEGA TRGA NEPREMIČNIN ZA KUPCE IZ RUSIJE IN UKRAJINE	13
3.1 Predstavitev Rusije in Ukrajine	14
3.1.1 Gospodarska in politična gibanja v Rusiji	14
3.1.2 Gospodarske in politične razmere v Ukrajini	16
3.2 Razlogi Rusov in Ukrajincev za nakup nepremičnin v Sloveniji	18
3.3 Prednosti in priložnosti slovenskega nepremičninskega trga za ruske in ukrajinske kupce	20
3.4 Slabosti in nevarnosti slovenskega nepremičninskega trga za ruske in ukrajinske kupce	21
SKLEP	22
LITERATURA IN VIRI	24

KAZALO SLIK

Slika 1: Gibanje povprečnih cen (v EUR/m ²) rabljenih stanovanjskih nepremičnin.....	11
Slika 2: Primerjava gibanja BDP na prebivalca v Rusiji in Sloveniji	15
Slika 3: Primerjava gibanja BDP na prebivalca v Ukrajini in Sloveniji	17

KAZALO TABEL

Tabela 1: Razlike med trgom popolne konkurence in trgom nepremičnin	7
Tabela 2: Število transakcij z nepremičninami v Sloveniji	10
Tabela 3: Nakupi slovenskih nepremičnin s strani tujcev	13
Tabela 4: Gospodarski kazalniki za Rusijo za obdobje 2017–2014.....	16

Tabela 5: Gospodarski kazalniki za Ukrajino za obdobje 2014–2017.....	17
Tabela 6: Ustanavljanje podjetij v Sloveniji s strani tujcev	19

UVOD

Namen te zaključne strokovne naloge je analizirati trg nepremičnin v Sloveniji, predvsem z vidika kupcev (vlagateljev) z območja nekdanje Sovjetske zveze. Podrobneje sem analiziral kupce dveh držav, Rusije in Ukrajine, iz katerih po mojih izkušnjah, pridobljenih med dvanajstletnim delom v nepremičninski agenciji, prihaja vse več kupcev, ki jih zanimajo slovenske nepremičnine.

Nakup nepremičnine je ena največjih in najpomembnejših naložb v življenju posameznika, zato ji ti namenijo veliko razmisleka. Želje o tipu nepremičnine, prioriteti glede lokacije nepremičnine, velikosti, infrastrukturi, predvsem pa finančnih zmožnostih in drugem se od človeka do človeka razlikujejo, še bolj pa je to izrazito, če analiziramo želje tujih vlagateljev oz. kupcev nepremičnin v Sloveniji, v tem primeru Ukrajincev in Rusov.

Slovenski nepremičninski trg se je v svoji kratki zgodovini zelo spreminjal. Tudi danes je zaradi heterogenosti nepremičnin zelo specifičen; eden od dejavnikov, ki vpliva na spremembe, je trenutna stopnja povpraševanja in ponudbe po nepremičninah na trgu.

O slovenskem nepremičninskem trgu lahko govorimo šele po letu 1990. S Stanovanjskim zakonom iz leta 1991, poznanim tudi kot Jazbinškov zakon, se je okrepilo trgovanje predvsem s stanovanji. V drugi polovici 90. let pa se je nepremičninski trg pospešeno razvijal in krepil do vrhunca ob koncu leta 2007. Finančna in gospodarska kriza, ki se je v Sloveniji začela konec leta 2008, je močno zaznamovala slovenski nepremičninski trg za nadaljnjih pet let. Prodaja je upadla, cene so se znižale, hkrati pa je bilo zaznati naraščajoči interes tujcev za izbrane nepremičnine, med drugimi tudi kupcev iz nekdanjih republik Sovjetske zveze (v nadaljevanju SZ).

V tej nalogi analiziram, katere vrste nepremičnin so zanje zanimive, zakaj, kako kupujejo in kakšne potencialne so pasti tega. Poleg navedenega v strokovni nalogi predstavim slovenski trg nepremičnin ter trenutno stanje na njem analiziram dejavnike, ki vplivajo na odločitev posameznika o nakupu nepremičnine; v osrednjem delu pa opredelim značilnosti nakupnih navad ruskih in ukrajinskih kupcev nepremičnin ter predstavim SWOT analizo zanje.

Zanima me zlasti:

- značilnosti nepremičninskega trga v Sloveniji,
- zakaj so slovenske nepremičnine zanimive za kupce iz Rusije in Ukrajine,
- po kakšnih nepremičninah povprašujejo ti kupci.

Zaključna strokovna naloga je sestavljena iz teoretičnega dela, ki temelji na pregledu znanstvene in strokovne literature, statističnih podatkov Statističnega urada Republike

Slovenije (v nadaljevanju SURS) in Davčnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju DURS) ter mojih opazovanj in izkušenj pri delu. Cilj naloge je osvetliti naraščajoči trend tujih vlaganj v nepremičnine z različnih vidikov, predstaviti tako prednosti kot slabosti za ruske in ukrajinske kupce nepremičnin v Sloveniji ter izzive, ki jih v prihodnosti to lahko prinese.

1 NEPREMIČNINSKI TRG

1.1 Opredelitev pojma nepremičnina

Po 18. členu Stvarnopravnega zakonika (Ur. l. RS št. 87/2002, v nadaljevanju SPZ) je nepremičnina prostorsko odmerjen del zemeljske površine skupaj z vsemi sestavinami. Vse druge stvari so premične. *Nepremičnina* torej v prvi vrsti pomeni zemljišče, *sestavina* pa vse, kar s splošnim prepričanjem šteje kot druge stvari. Pri tem velja načelo povezanosti zemljišča in objekta, ki ga v 8. členu opredeljuje SPZ (Ur. l. RS št. 87/2002) »Vse, kar je po namenu trajno spojeno ali je trajno na, nad ali pod nepremičnino, je sestavina nepremičnine, razen če je z zakonom drugače določeno.« Značilnost *sestavina* je torej, da niso samostojen predmet stvarnih pravic, dokler se ne ločijo od glavne stvari (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS št. 87/2002).

Pojem lastninske pravice opredeljuje 37. člen SPZ kot pravico imeti stvar v posesti, jo uporabljati in uživati na najboljše način ter z njo razpolagati. Omejitve uporabe, uživanja in razpolaganja lahko določi samo zakon. Lastninska pravica ne more biti vezana na rok ali pogoj, razen če zakon določa drugače. Lastninska pravica je stvarna pravica in se na nepremičnini pridobi na podlagi pravnega posla, dedovanja, zakona ali odločbe državnega organa (Stvarnopravni zakonik, Ur. l. RS št. 87/2002).

V strokovni literaturi najdemo še druge definicije nepremičnin: »Nepremičnina je zemljišče in vse, kar je na njem zgrajeno, raste ali je nanj pritrjeno « (Premk, 2007 str. 17).

Nepremičnine so zemljišča, stavbe, mostovi, ceste itd. Njihova značilnost je poleg nemobilnosti tudi visoka vrednosti. Pogosto imajo državni, družbeni, kulturni in zgodovinski pomen. So nujno potrebne za življenje posameznikov, vendar so tudi predmet varčevanja, investiranja, trgovanja in špekuliranja; prinašajo dohodke in povzročajo stroške (Premk, 2007).

1.2 Slovenska zakonodaja na področju nepremičnin

Zakonodaja na področju nepremičnin se je v Sloveniji od osamosvojitve naprej nenehno spreminjala in sledila hitrim spremembam lastniških (in drugih) razmerij na nepremičninskem trgu. Slednje velja še posebej za obdobje po letu 2003, ko sta bila sprejeta Stvarnopravni zakonik (Ur. l. RS št. 87/2002) in Stanovanjski zakon (Ur. l. RS št.

69/2003, v nadaljevanju SZ-1) ter v času priprav na vstop v Evropsko unijo. Pred tem, že z uvedbo stanovanjske reforme leta 1991, je stanovanjsko politiko, s katero je imela država v preteklosti aktivnejšo vlogo pri zagotavljanju stanovanj prebivalcem, nadomestila politika deregulacije stanovanjske oskrbe (Sendi, 2009). S tem se je država umaknila iz aktivnega reševanja stanovanjskih vprašanj in začela ustvarjati le ustrezne pogoje, da jih državljani rešujejo sami (Filipovič Hrast, 2009).

Stanovanjska politika države je vsakokratna nacionalno usmerjena politika, s katero država in njeni akterji upoštevajo družbene in druge elemente oblikovanja javne politike, še zlasti elemente nepremičninskega trga in socialnih potreb ter ustvarjajo možnosti za enotno in transparentno vodenje stanovanjskega področja (Štritof Brus, 2009).

1.3 Temeljne lastnosti nepremičnin

Vrste nepremičnin lahko glede na namen in dejansko uporabo razdelimo na naslednjih šest sklopov (Cirman, Čok, Lavrač, & Zakrajšek, 2000, str. 3): na stanovanjske, poslovne, industrijske, kmetijske, javne in nepremičnine za posebne namene.

Glede na lastnosti pa se nepremičnine po vzoru ameriških ocenjevalcev nepremičnin razvrščajo v tri skupine Cirman et al. (2000, str. 3):

Fizične lastnosti. Med najpomembnejše fizične lastnosti spadajo nepremičnost, neuničljivost in heterogenost. Nepremičnosti velja le za zemljišča, saj je premik na primer stavbe možen, a manj verjeten, saj ga spremljajo velikanski stroški. Pojem neuničljivosti se nanaša na življenjsko dobo nepremičnin, heterogenost pa na raznovrstnost nepremičnin v prostoru, kajti nemogoče je najti dve popolnoma enaki nepremičnini na identičnem zemljišču.

Ekonomske lastnosti obsegajo redkost, fizično in ekonomsko lokacijo, soodvisnost, dolžino povračilne doba investicij. Redkost označuje nezadostno količino nepremičnin, ki je povezana z omejeno fizično ponudbo zemljišč v določenem prostoru. Kljub temu pa je redkost relativna, saj lahko ob povečanju povpraševanja z večjo in intenzivnejšo uporabo zemljišč in prostora povečamo ponudbo. Fizična in ekonomska lokacija sta lastnosti, ki vplivata na vrednost in različno uporabnost nepremičnin. Soodvisnost je skupni izraz za medsebojni vpliv nepremičnin v prostoru. Za kupca pa je pri izbiri nepremičnine zelo pomembna tudi njena fizična in ekonomska lokacija, zlasti elementi, kot so bližina infrastrukture, dostopnost zemljišča, bližina ustanov itd. Pomembna ekonomska lastnost je tudi dolga povračilna doba nepremičninskih investicij.

Institucionalne lastnosti so nepremičninski zakoni in druge regulacije, kot so lokalni in regionalni prostorski plani, ki nadzorujejo postavitve nepremičnin. Na vrsto, obliko, velikost in videz ter različno uporabo nepremičnin vplivajo lokalne in regionalne navade in

osebne preference, poslovanje pa urejajo različna nepremičninska združenja in organizacije.

1.4 Vrste nepremičnin

Vrste nepremičnin lahko glede na namen in dejansko uporabo razdelimo na naslednjih šest sklopov (Cirman et al., 2000, str. 3):

- stanovanjske nepremičnine. Pod tem pojmom razumemo eno ali večdružinske stanovanjske zgradbe in stavbna zemljišča za stanovanja.
- poslovne nepremičnine; mednje uvrščamo trgovine in trgovinske centre, pisarniške zgradbe, hotele, gledališča, stavbna zemljišča za poslovne dejavnosti in podobno.
- industrijske nepremičnine so tovarne, skladišča, rudniki in stavbna zemljišča za industrijsko dejavnost.
- kmetijske nepremičnine vključujejo kmetije, živinorejske farme, razne rekreacijske nepremičnine ter neuporabljena razvita zemljišča ob urbanih območjih.
- javne nepremičnine so avtoceste, pošte, parki, upravne zgradbe, šole in druge nepremičnine, namenjene javni rabi.
- nepremičnine za posebne namene. zajemajo izobraževalne in religiozne institucije, bolnišnice, pokopališča, domove za upokojence, igrišča za golf in podobno.

1.5 Dejavniki, ki vplivajo na nakup nepremičnine

Za ustrežnejšo razlago dejavnikov, ki vplivajo na nakup nepremičnin, najprej predstavljam dejavnike nakupnega vedenja.

Dejavniki nakupnega vedenja

Dejavnike, ki vplivajo na nakupno vedenje, lahko delimo v naslednje kategorije (Kotler, 2003; Božič Marolt & Jereb, 2006): kulturni, osebni, psihološki, družbeni in ekonomski.

- **Kulturni dejavniki** imajo zelo pomembno vlogo pri obnašanju potrošnikov in najpomembneje vplivajo na nakupno vedenje, predvsem skozi kupčevo kulturo, subkulturo in družbeni razred. Kultura pomeni način vedenja, vrednote in navade, verovanje in pravila življenja. Prenaša se iz generacije v generacijo. Kultura je skupek znanja, prepričanja, umetnosti, zakonov, morale, običajev, religije in drugih zmožnosti ter navad, pridobljenih z bivanjem v posameznem okolju. Vključuje skoraj vse, kar vpliva na posameznikov razvoj in obnašanje (Hawkins, Best, & Coney, 2001, str. 71).

Kultura je temelj potreb posamezne osebe in posledičnega ravnanja. Vsebuje temeljne vrednote, zaznave, želje in ravnanja, ki se jih človek nauči v določeni družbi. Izraža se v prehranjevanju, bivanju, oblačenju in ustvarjanju v umetnosti. Kultura je dinamična

in se prilagaja okolju. V globaliziranem svetu so si dandanes kupci čedalje bolj podobni, vendar različnosti zaradi posameznih kultur še vedno ostajajo (Bellandi, 2009). Specifične kulturne vzorce, ki vplivajo na nakupno odločitev, je mogoče zaznati tudi pri ruskih in ukrajinskih kupcih nepremičnin: impulzivnost odločanja, kratkoročni cilji in hitri dosežki (Deresky, 2011, str. 111).

- **Osebni dejavniki** so starost, stopnja v življenjskem ciklu, poklic, premoženjsko stanje in življenjski slog, osebnost in samopodoba (Kotler, 1996). V različnih starostnih obdobjih kupujemo različne izdelke in storitve. Posameznik v svojem življenju prehaja skozi več obdobj, v katerih kupuje različne izdelke in enako velja tudi za nepremičnine, pri tem da pogosto skozi več različnih obdobj ne menja nepremičnin.

Največja sprememba nakupnega obnašanja se pojavi, ko posameznik oblikuje družino. Za družino, ki ima majhne otroke, je značilno, da so na prvem mestu nakupi za dom in otroke (Kotler, 2003, str. 181).

Tudi poklic in premoženjsko stanje pomembno vplivata na nakupne odločitve: dražje in prestižnejše dobrine, tudi nepremičnine, se prodajajo drugačnemu tipu kupcev, kot tiste nižjega cenovnega razreda. Kot ugotavljam v nadaljevanju naloge, je med ruskimi in ukrajinskimi kupci nepremičnin v Sloveniji največ interesa za dražje, luksuzne nepremičnine.

Življenjski slog posameznika je vzorec bivanja, ki se kaže skozi človekovo dejavnost, zanimanje in mnenje ter odraža celotno osebnost v sodelovanju z njenim okoljem.

- **Psihološki dejavniki** nakupnega odločanja so motivacija, zaznavanje, učenje, prepričanje in stališča. V vsakem trenutku ima oseba mnogo potreb psihološke ali fiziološke narave. Potreba postane motiv, ko doseže dovolj visoko moč (Kotler, 2003, str. 184). Potreba deluje kot motiv, ki poganja, spodbuja in usmerja človekovo dejavnost. Je razlog za začetek nakupnega procesa.

Zaznavanje označuje lastnost, ki se jo morajo tržniki zavedati v vsakem trenutku: kupec lahko zazna določene lastnosti nepremičnine ali lokacije povsem drugače od pričakovanega.

Učenje; s tem izrazom označujemo tiste spremembe v posameznikovem vedenju, ki izvirajo iz izkušenj. Večina človeškega vedenja je naučena (Kotler, 1998, str. 187). Prepričanja in stališča; z izkušnjami, ki jih prinaša učenje se lahko menjajo prepričanja in stališča, kar se izrazi v nakupnem vedenju.

- **Družbeni dejavniki.** Nakup nepremičnine je največkrat največji nakup ali naložba družine oziroma gospodinjske skupnosti, nemalokrat se zato v nakupno odločanje vključi tudi razširjena družina oz. širši krog znancev in prijateljev. Na potrošnikovo

vedenje torej vplivajo dejavniki, kot so referenčne skupine, družina in družbene vloge (Kotler, 1996). Družbeni dejavniki so tisti, s katerim posamezniki vplivajo na nakupno vedenje drugih posameznikov. Poznamo štiri glavne dejavnike družbenega okolja: socialni sloj, referenčne skupine, vlogo v družini in kulturo. Socialni sloj (lahko ga poimenujemo tudi družbeni razred) je homogena skupina ljudi z enakimi vrednotami, zanimanjem, življenjskim slogom in vedenjem. Pri delitvi prebivalstva na socialne sloje se uporablja več kriterijev, na primer dohodek, izobrazba, poklic, premoženje in včasih tudi etnična pripadnost. Ljudje v okviru istega socialnega sloja razvijajo podobne ali enake vedenjske vzorce, jezikovne fraze, vrednote, življenjski slog in podobno. Vse to pa vpliva tudi na nakupne odločitve (Potočnik, 2002, str. 110).

Referenčna skupina je skupina ljudi, s katero se posameznik identificira in sprejema njene vrednote ter vedenje. Večina ljudi ne pripada samo eni referenčni skupini, npr. družini, politični stranki, cerkveni organizaciji, ipd. (Potočnik, 2002, str. 111).

Dejavniki nakupa nepremičnin

Nakup nepremičnine je za večino ljudi ena od najpomembnejših odločitev, saj se zgodi le nekajkrat (ali celo enkrat v življenju), hkrati pa pomembno vpliva na nadaljnji tok življenja posameznika in je v finančnem smislu zelo zahtevna.

O dejavnikih, ki vplivajo na nakup nepremičnine, so pisali številni avtorji, kot npr. Sendi (2009), Cirman et al. (2000) in drugi, v grobem pa jih lahko povzamemo:

- **Lokacija** se nanaša tako na sosese kot na lego nepremičnine, orientiranost, razgled in drugo. V vsakem mestu so poznane t.i. boljše in slabše lokacije: stroga središča mest veljajo praviloma za elitnejše dele, sosese na periferiji pa za manj prestižne. Lokacija je tudi najpomembnejši dejavnik, ki vpliva tako na ceno kot na povpraševanje po nepremičnini (Temeljotov Salaj & Zupančič, 2006, str. 11).
- **Cena**; ceno določajo vsi v teh alinejah naštetih dejavniki, pa tudi od razmerja med povpraševanjem in ponudbo. Novogradnje dosegajo višjo ceno kvadratnega metra, a so stroški vzdrževanja nižji, nasprotno pa so starejše nepremičnine cenejše, a se stroški s starostjo višajo.
- **Pravno stanje nepremičnine**
- **Infrastruktura širše okolice**: bližina šol, vrtcev, trgovine, avtobusne postaje, zdravstvenega doma, pa tudi urejenost cest, pločnikov in druge komunalne infrastrukture.
- **Stanje nepremičnine**: starost, opremljenost, balkoni, ipd

2 TRG NEPREMIČNIN

2.1 Opredelitev trga nepremičnin

Trg predstavlja mikroekonomsko okolje, v katerem se srečujejo kupci in prodajalci, ki trgujejo z dobrinami (Cirman et al., 2000, str. 8). Glavna subjekta na njem sta torej kupec in prodajalec, vsak s svojimi interesi: kupec je tisti, ki želi nekaj pridobiti, prodajalec pa ponuditi.

»Trg nepremičnin lahko opredelimo kot stičišče ljudi, ki trgujejo z dobrinami, katerih količina in kvaliteta sta težko merljivi, saj se na njih trguje z lastninskimi pravicami.« (Cirman et al., 2000, str. 8).

Osnovne funkcije trga nepremičnin so tri: funkcija menjava lastništva in relokacije zemljišč ter obstoječega prostora glede na preference in finančno usposobljenost tržnih subjektov (pri tem gre za prodajne, najemne in davčno vzpodbujene transakcije); funkcija informiranja o cenah in vrednostih nepremičnin ter gibanjih in ostalih subjektih na nepremičninskem trgu, kot so vlagatelji, banke, gradbena podjetja, posredniki in drugi, ki na različne načine prispevajo h kakovosti in ceni nepremičnine ter vplivajo na nakupne odločitve. Tretja funkcija trga nepremičnin pa je prilagajanje kvalitete in količine prostora spremembam socialnih in ekonomskih potreb vpletenih (Cirman et al., 2000, str. 8).

Trg nepremičnin je poseben zaradi edinstvenih značilnosti nepremičnine kot dobrine in se zato bistveno od preostalih trgov. Razlike med trgov popolne konkurence in trgov nepremičnin so prikazane v Tabeli 1.

Tabela 1: Razlike med trgov popolne konkurence in trgov nepremičnin

TRG POPOLNE KONKURENCE	TRG NEPREMIČNIN
1. homogenost proizvodov	Vsaka nepremičnina je unikatna in nima popolnega substituta (oz. v vseh pogledih enakovredne nepremičnine)
2. veliko število kupcev in prodajalcev, a so ti premajhni da bi vplivali na ceno	v določenem cenovnem razredu in času le omejeno število kupcev in prodajalcev
3. odsotnost umetnih ovir	vplivi različnih državnih in lokalnih predpisov, monetarna in fiskalna politika, nepredvidljivost (novih) vladnih odločitev in regulativ
4. popolna mobilnost proizvodov, produkcijskih faktorjev in kupcev	nepremičnine niso mobilne, kar pomeni uporabo na sedanji lokaciji, močan vpliv okolja,...
5. popolna informiranost vseh kupcev in prodajalcev	Informiranost na trgu je pogosto zelo slaba, saj ne gre za redne kupce in prodajalce nepremičnin

Vir: A. Cirman, M. Čok, I. Lavrač, in P. Zakrajšek, Poslovanje z nepremičninami: zapiski predavanj, 2000, str. 76.

Temeljne značilnosti trga nepremičnin so lokalizirana konkurenca, slojevito povpraševanje, slaba informiranost tržnih udeležencev ter fiksna kratkoročna ponudba (Cirman et al., 2000, str. 9).

Aktivnosti in delovanje nepremičninskega trga so odraz socialnega, ekonomskega, pravnega, političnega vpliva makro in mikrookolja (značilnosti prebivalstva, stopnje zaposlenosti, števila prebivalstva, dohodka, možnosti različnih načinov financiranja, zasedenosti nepremičnin, davkov, predpisov, gibanja cen) ter se ekonomsko odzivajo na spremembe ponudbe in povpraševanja (Temeljotov Salaj & Zupančič, 2006, str. 93).

Nepremičnine so nepremične, zato na njihovo ceno v veliki meri vpliva lokacija. Kljub bistveno višji ceni (na kvadratni meter) povpraševanje po nepremičninah v neposredni bližini infrastrukture (trgovina, vrtec, šola, ipd...) močno presega zanimanje za tiste, ki so lokacijsko bolj oddaljene od središč in osnovne infrastrukture. Posledica tega so velike razlike med posameznimi regijami in državami, tako v vrednosti kot v številu transakcij (Zakrajšek, 1998, str. 5).

2.2 Vrste nepremičninskih trgov

Trg nepremičnin lahko delimo na najemniški trg, pri katerem gre za prenos prostora oz. uporabniške pravice, in na lastniški trg, kjer se prenašajo lastninske pravice. Omeniti pa velja tudi delitev na podtrge in naprej na manjša specializirana tržna področja (Zakrajšek, 1998, str. 6).

Poznana je tudi delitev na tako imenovane primarne in sekundarne trge; pri prvih gre za trgovanje z novozgrajenimi nepremičninami, medtem ko pod sekundarni trg uvrščamo trgovanje z rabljenimi (starimi) nepremičninami.

2.3 Slovenski trg nepremičnin

Slovenski trg nepremičnin je zaradi svoje majhnosti, visokega deleža lastniških nepremičnin in pogoste močne navezanosti lastnika nepremičnine na svojo lastnino specifičen. K temu pripomore tudi slabo razvit najemniški trg nepremičnin.

Druga značilnost slovenskega nepremičninskega trga so visoke cene nepremičnin v primerjavi z drugimi državami Evropske unije (v nadaljevanju EU). Te so tudi v času gospodarske krize 2008-2013 ostale na visoki ravni. Razlog za visoke cene je počasen razvoj nepremičninskega trga (malo aktivnosti, gradenj, investicij) in visoke obdavčitve dohodkov. Zadnje obsežnejše gradnje stanovanjskih objektov oz. naselij (kot je na primer naselje Nove Fužine v Ljubljani s pribl. 4500 stanovanji) so bile v sredini in konec osemdesetih let prejšnjega stoletja.

Kot tretjo značilnost slovenskega nepremičninskega trga lahko navedemo velike razlike v razvitosti in doseženih nivojih cen nepremičnin med regionalnimi trgi in celo lokalnimi trgi znotraj njih. To je posledica neenakomernega socialnoekonomskega razvoja različnih območij države. Medtem ko v večjih urbanih središčih že govorimo o relativni razvitosti trga nepremičnin, je tržna aktivnost na nekaterih drugih območjih še vedno majhna. (Geodetska uprava Republike Slovenije, 2008b).

Če analiziramo slovenski nepremičninski trg kronološko, ugotovimo, da je po osamosvojitvi s privatizacijo družbenih stanovanj do začetka novega tisočletja (2002) zasebno lastništvo (stanovanj) zraslo na 84 %.

Stanovanjski zakon (Ur. l. RS št. 18/91), poznan tudi kot Jazbinškov zakon, ki je bil sprejet marca 1991, je posameznikom omogočil nakup stanovanja po cenah, ki so bile daleč pod tržnimi. S tem je bila dosežena hitra privatizacija družbenih stanovanj, državljanom pa lastnina. (Repič, 2014, str. 12) To je povzročilo okrepitev sekundarnega nepremičninskega trga, primarni pa je zaradi zmanjšane kupne moči in potreb do leta 2004 skoraj izginil.

V obdobju 2003 do 2006 so cene predvsem rastle. Tako je zabeležil SURS na svoji spletni strani: »Cene stanovanj so se od leta 2003 do leta 2008 skoraj podvojile, nato so eno leto padale, v začetku leta 2010 pa so približno take kot v začetku leta 2007« (Pavlin, 2010). Cene so se v tem obdobju tako zvišale, da je gradnja stanovanj postala zelo donosna, zato se je število investitorjev povečalo.

Druga polovica leta 2007 je najprej v Združene države Amerike (v nadaljevanju) ZDA nato pa še v Evropo prinesla gospodarsko krizo. Ta je Slovenijo dosegla konec leta 2008, ko je zaradi naraščajoče inflacije in zvišanja obrestnih mer za kredite kupna moč prebivalstva začela naglo padati. Kljub temu pa so dobro vzdrževanje nepremičnine na izvrstnih lokacijah še našle kupce (Geodetska uprava Republike Slovenije, 2008a).

Cene rabljenih stanovanj so tako leta 2009 padle za 7 %, nova stanovanja pa so se pocenila za 10 %. Konec tega leta pa se je število evidentiranih prodaj nepremičnin ponovno dvignilo, kar je nakazovalo postopno oživljanje nepremičninskega trga (Geodetska uprava Republike Slovenije, 2009).

Tabela 2 prikazuje število transakcij v obdobju 2007-2015.

Tabela 2: Število transakcij z nepremičninami v Sloveniji

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Stanovanja	11003	6719	5578	7346	6973	6850	6011	7600	9312
Hiše	5726	3460	2250	3565	3605	4000	3504	4100	4269
Zemljišča za gradnjo stavb	4906	4632	2643	2646	2411	2510	2111	1900	2279
Poslovne nepremičnine*	377	363	428	827	735	770	859	1200	1471
Kmetijska zemljišča	7907	7490	4966	4810	5711	7554	7471	6500	6829
Gozdna zemljišča	1645	1668	1162	1279	1750	2170	2045	2000	2063

Legenda: * Poslovne nepremičnine vključujejo prodaje poslovnih stavb, pisarniških prostorov in prostorov za opravljanje trgovske, gostinske in druge storitvene dejavnosti.

Vir: Geodetska uprava Republike Slovenije, Poročilo o slovenskem trgu nepremičnin, 2016.

V obdobju 2007 do 2015 se je najmanj nepremičnin prodalo leta 2009, ko je bila kriza v Sloveniji na vrhuncu. Nepremičninski trg je v naslednjih letih postal aktivnejši, a še danes ne dosega stopnje z leta 2007, ki je po večini kazalcev bilo najuspešnejše. V letu 2015 se je prodalo skoraj štirikrat več poslovnih nepremičnin kot leta 2011, ko so te transakcije dosegle najnižjo vrednost v obravnavanem obdobju. Rast prodaje poslovnih nepremičnin pa beležimo v celotnem obdobju krize.

Po podatkih SURS (2015) smo v Sloveniji od leta 2003 do 2007 beležili stalno gospodarsko rast, nizko inflacijo in nizko obrestno mero. To je povzročilo dvig cen nepremičnin: povprečne prodajne cene stanovanj so se zvišale skoraj za 80 %, hiš za 100 %, poslovnih prostorov pa za nekoliko manj kot 65 %. Cene so rastle do konca leta 2008, z gospodarsko krizo pa se je začel hiter upad cen stanovanj (do 11%) in upad prometa z nepremičninami. Ponovno rahlo rast cen stanovanj (2,3 %) in povečanje prometa nepremičnin je SURS zabeležil v zadnjem četrtletju leta 2009. Ta trend se je nadaljeval še v letih od 2010 do 2014.

Podatki Geodetske uprave Republike Slovenije (2016) kažejo, da je bilo v letu 2015 število prodanih stanovanjskih nepremičnin v primerjavi s (predkriznim) letom 2007, ko je bilo največje, še vedno za skoraj petino manjše. Cene stanovanjskih nepremičnin so v primerjavi z letom 2014 ostale na približno enaki ravni, oziroma na najnižji ravni od začetka njihovega sistematičnega spremljanja leta 2007. V primerjavi z letom 2008, ko so dosegle vrh, so se cene stanovanj v povprečju znižale za četrtno, cen hiš s pripadajočim zemljiščem pa blizu 30 %.

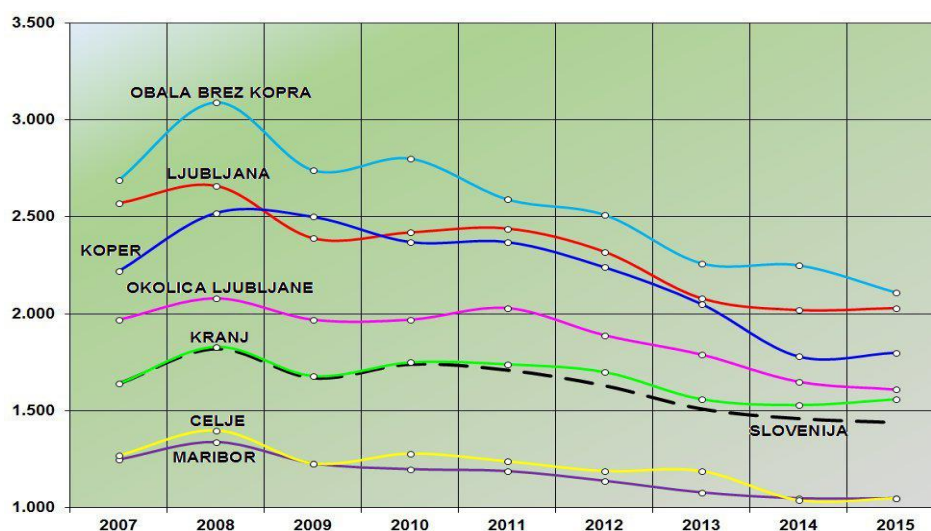
V letu 2015 se je po tržno prilagojenih cenah na primarnem trgu nadaljevala prodaja neprodanih stanovanj iz preteklih let, resnično novih stanovanj pa že primanjkuje. Večjih stanovanjskih novogradenj ni, tako da je kratkoročno pričakovati obujanje v času krize zaustavljenih projektov in uspešno prodajo na novo dokončanih stanovanj, če bodo ponujena po tržno sprejemljivih cenah.

Glede na trende iz leta 2014 je najbolj verjetno, da nas v prihodnjih letih čaka obdobje stagnacije ali zmerne rasti prometa in manjših nihanj cen stanovanj, ki narekujejo utrip na slovenskem nepremičninskem trgu (Geodetska uprava Republike Slovenije, 2016).

Slika 2 prikazuje gibanje povprečnih cen rabljenih stanovanjskih nepremičnin v obdobju 2007 do 2015.

Najbolj izrazit padec cen so dosegle nepremičnine na (pred krizo) najbolj zelenih lokacijah v obalni regiji, Ljubljani in Kopru. Tudi drugod je zaznati manjši padec cen, še najmanj so se cene spreminjale v Mariboru in Celju.

Slika 1: Gibanje povprečnih cen (v EUR/m²) rabljenih stanovanjskih nepremičnin



Vir: Geodetska uprava Republike Slovenije, Poročilo o slovenskem trgu nepremičnin, 2016.

Cene rabljenih stanovanj v Ljubljani in v drugih delih Slovenije (z izjemo obale brez Kopra in okolice Ljubljane, kjer so še padale) zrasle v enaki meri, in sicer za 2,2 %. To je prvo zvišanje cen rabljenih stanovanj v Sloveniji po letu 2012. Preobrat v stabilnejšo rast cen nepremičnin se je sicer v večini držav EU zgodil že dve leti prej. Cene rabljenih družinskih hiš v Sloveniji so se v 1. četrtletju 2015 glede na prejšnje četrtletje zvišale za 0,2 %. Cene rabljenih družinskih hiš so bile v prvem četrtletju leta 2015 približno enake kot konec leta 2006 (Statistični urad Republike Slovenije, 2015).

Povprečna cena kvadratnega metra stanovanjske površine v Sloveniji je v evropskem povprečju, če pa primerjamo še povprečne slovenske letne prihodke s prihodki državljanov drugih evropskih držav, se na lestvici povzpemo precej višje. Ljubljana se, na primer, s povprečno ceno 2.500 evrov za kvadratni meter novega stanovanja postavlja ob bok mestom, kot so Talin, Gradec, Linz, Praga, Moskva, Birmingham. Kot navaja Ugovšek (2016) bi ob upoštevanju povprečne slovenske neto plače (približno tisoč evrov), v

Sloveniji za nakup 70 kvadratnih metrov velikega stanovanja potrebovali 9,6 let (ob predpostavki, da v tem času drugih stroškov ne bi plačevali), v Nemčiji pa le 4,5 let.

2.4 Tuji vlagatelji na slovenskem nepremičninskem trgu

Poslovanje s tujimi vlagatelji v nepremičnine prinaša za Slovenijo številne izzive pa tudi prednosti. Izzivi se kažejo zlasti v tem, da jim je treba ponudbo prilagajati. Ker vlagatelji prihajajo iz drugačnega okolja, se pojavijo jezikovne in kulturne razlike, drugačne navade poslovanja, terminologija, prevajanje dokumentacije, administrativni postopki; možna so tudi druga finančna pričakovanja. Rusi so pri pogajanjih nenaklonjeni kompromisom, predstavljajo jim zank šibkosti zaradi odpovedi predhodno predstavljenih zahtev (Herbig & Kramer, 1992, str. 287).

Po drugi strani pa imajo tujci pogosto več sredstev kot domači vlagatelji, zato v državo prinašajo svež kapital in znanje; širijo raznolikost in odpirajo nove možnosti za nadaljnje gospodarsko sodelovanje.

Tuji vlagatelji trenutno kažejo največ interesa za novejšo poslovne stavbe na elitnih lokacijah; stavbe, v katerih so zanesljivi, zaupanja vredni najemniki (z visoko boniteto) ali imajo najemniki možnost dolgoročne pogodbe; stavbe, pri katerih je lastništvo poenostavljeno (1/1); nizko energetske stavbe; nepremičnine, pri katerih je možnost letnega donosa višja od 7 %.

Še vedno pa se v praksi srečujemo s pomanjkljivostmi na slovenskem nepremičninskem trgu: premalo novih najemnikov, dobrih virov financiranja (banke vidijo naš trg kot nelikviden in nezanimiv), dolgi stečajni postopki, presežek nepravilnih poslovnih nepremičnin na trgu (manjše pisarne, industrijski objekti), neaktivno reševanje portfelja bank zadnjih 6 let, predvsem do prenosa na Družbo za upravljanje terjatev bank.

Število nakupov nepremičnin tujih državljanov v Sloveniji iz leta v leto raste, saj se je od leta 2012 do lani, ko so tujci kupili 604 nepremičnine, skoraj podvojilo (Tujci kupujejo več, vendar je število nakupov precej majhno, 2016).

Po podatkih Banke Slovenije so bile leta 2013 med največjimi tujimi investitorji Avstrija, Švica, Italija, Nemčija in Francija (Bertoncelj Popit, 2012).

Tuji investitorji, ki v Sloveniji kupujejo manjše nepremičnine (stanovanja, hiše, počitniške domove, apartmaje, gostinske lokale, pisarne, delavnice, zemljišča za gradnjo posameznih hiš, manjša podjetja) po podatkih Finančnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju FURS) prihajajo iz Velike Britanije, Italije, Avstrije, Nemčije. Medtem ko podatki FURS kažejo precejšnjo rast prodaje nepremičnin, ki jih v Sloveniji kupijo tujci, pa po mnenju nekaterih nepremičninskih agentov, pa tudi po mojih izkušnjah, velikih skokov prodaje v

zadnjem letu ni zaznati (Tujci kupujejo več, vendar je število nakupov precej majhno, 2016).

Povpraševanje fizičnih oseb po nepremičninah se je v zadnjem času spremenilo z vidika narodnostne strukture kupcev. Vse več jih prihaja iz vzhodnih evropskih držav, nekoliko manj pa iz zahodnih, kot je bila praksa do leta 2008. Od maja 2004 do maja 2014 so tako v Sloveniji kupili:

- Italijani 1228 nepremičnin,
- Avstrijci 479 nepremičnin,
- Nemci 389 nepremičnin,
- Francozi in Irci skupaj 109 nepremičnin,
- Nizozemci 98 nepremičnin.

Tabela 3 kaže konstantno rast prodaje nepremičnin tujcem v obdobju 2010–2015

Tabela 3: Nakupi slovenskih nepremičnin s strani tujcev

Leto	Število nakupov nepremičnin tujcev v Sloveniji
2010	263
2011	287
2012	314
2013	341
2014	418
2015	604

Vir: Tujci kupujejo več, vendar je število nakupov precej majhno, 2016.

3 OCENA PRIVLAČNOSTI SLOVENSKEGA TRGA NEPREMIČNIN ZA KUPCE IZ RUSIJE IN UKRAJINE

Zanimanje Rusov in Ukrajincev za nakup nepremičnin v Sloveniji iz leta v leto raste. Povpraševanje je intenzivno predvsem v zadnjih nekaj letih. Ta interes ne pomeni le poslovne priložnosti za nepremičninske agencije, ampak tudi priložnost za gospodarsko sodelovanje z Rusijo. Nakup nepremičnine v Sloveniji za ruske in ukrajinske kupce poleg določenih prednosti in priložnosti predstavlja tudi slabosti in nevarnosti, ki jih bom v nadaljevanju naloge tudi opredelil v obliki analize **SWOT z vidika kupcev**.

Analiza SWOT je analiza prednosti, slabosti ter priložnosti in nevarnosti podjetja. Prednost pred konkurenco je vsaka sposobnost subjekta v konkurenčnem okolju, s katero lahko doseže določene cilje. Slabosti so tiste aktivnosti, ki lahko ovirajo ali zadržujejo doseganja opredeljenih ciljev. Priložnosti so razmere v zunanjem okolju. Z njihovo pravilno in natančno uporabo ima podjetje možnost za doseg ciljev. Nevarnosti pa so tisti dejavniki v

okolju, ki lahko ogrozijo doseganje zelenih ciljev in na katere subjekt v konkurenčnem okolju nima veliko vpliva (Bell, 1989, str. 67).

Slovenski nepremičninski trg s svojo ponudbo tekmuje za investitorje s preostalimi nepremičninskimi trgi v Evropi in širše v svetu. Z analizo SWOT bom ovrednotil in podrobno razčlenila stanje na nepremičninskem trgu oz. privlačnost le-tega za kupce iz Rusije in Ukrajine. V ta namen je potrebno predhodno predstaviti Rusijo in Ukrajino z gospodarskega, s političnega in z demografskega pogleda.

3.1 Predstavitev Rusije in Ukrajine

Rusija je z nekaj več kot 17 milijonov km² največja država na svetu. S skoraj 145,5 milijonov prebivalcev zaseda 7. mesto po številu prebivalstva na svetu. Glavno mesto je Moskva, ki ima več kot 10 milijonov prebivalcev (Rusija, b.l.).

Površina Ukrajine meri 603.700 km² in ima okrog 46 milijonov prebivalcev, od teh jih okrog 2,5 milijona živi v glavnem mestu Kijev (Ukrajina, b.l.).

Ukrajina je trg z velikim gospodarskim potencialom, ki pa ga omejuje politična in gospodarska nestabilnost, konfliktna razmere z Rusijo, zbirokratiziranost, korupcija, neučinkovitost pravnega in davčnega sistema ter težave zaradi devalvacije valute (Ukrajina, b.l.).

Tako pri ruskem kot pri ukrajinskem kupcu je zaznati skupne značilnosti: pri obeh je cena najpomembnejši dejavnik nakupne odločitve; ne glede na ceno, pa dajejo prednost zahodnim izdelkom, ki so (navadno) višje kakovosti. V obeh državah je kupna moč nizka: družinske proračune večinoma izpraznejo že osnovni stroški bivanja (hrana in stanovanje) (Rusija, b.l.).

3.1.1 Gospodarska in politična gibanja v Rusiji

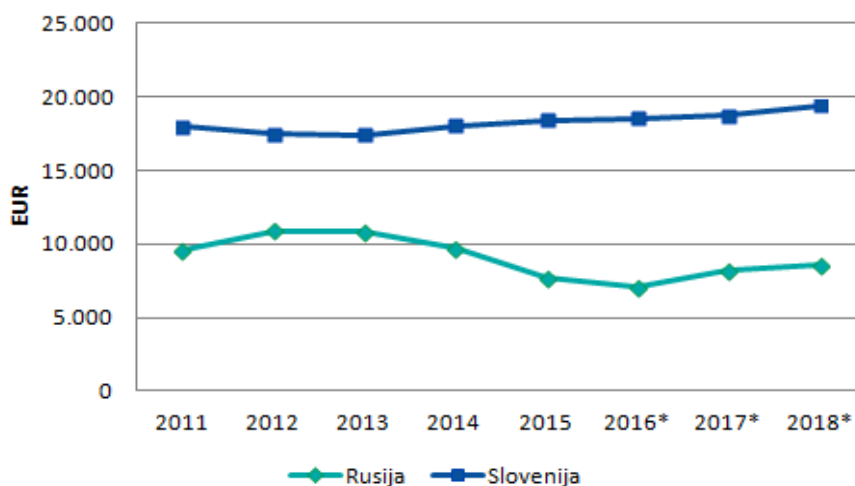
Rusija je zvezna država z republikansko obliko vladavine. Ima dvodomni parlament; Duma ali Spodnji dom ima 450 poslancev, Svet federacije (Zgornji dom) pa 178. Predsednik države je Vladimir Putin, ki je bil marca 2012 izvoljen za šestletni mandat. Rusija je od avgusta 2012 članica Svetovne trgovinske organizacije (angl. *World Trade Organization*, v nadaljevanju WTO) in Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organization for Economic Cooperation and Development – OECD*), je tudi članica Mednarodnega denarnega sklada (angl. *International Monetary Fund*, v nadaljevanju IMF). Z Evropsko unijo ima podpisan sporazum o sodelovanju, z nekaterimi drugimi državami (ZDA, Kanada, Japonska) pa različne bilateralne in regionalne trgovinske sporazume. Oktobra 2000 je Rusija ustanovila Evrazijsko gospodarsko skupnost (angl. *Eurasian Economic Community – EEC*), ki zagotavlja multilateralno ekonomsko sodelovanje med članicami (Belorusija, Kazahstan, Tadžikistan, Kirgizija) (Rusija, b.l.).

V svojem zadnje mandatu ruski predsednik Putin krepi predvsem protizahodno usmerjenost, kar hromi gospodarsko in drugo sodelovanje Rusije z zahodom, hkrati pa krepi vlogo države v domačem gospodarstvu. Ruska vlada se je v zadnjih dveh letih osredotočala predvsem na upravljanje neposrednih gospodarskih in političnih tveganj. V začetku leta 2015 je v ta namen sprejela protikrizni načrt v vrednosti 45 milijard EUR, ki naj bi podprl banke, kmetijstvo, pokojnine in mala podjetja. Drugo prednostno področje, na katerega želi vplivati država, je spodbujanje nadomeščanja uvoza, ki so ga mednarodne sankcije omejile. Kot kaže pa bosta nizka stopnja mobilnosti delovne sile in omejen dostop do bančnega financiranja ovirala gospodarsko prestrukturiranje še naprej (Rusija, b.l.).

Economist Intelligence Unit (v nadaljevanju EIU) napoveduje da naj bi v letih 2016 in 2017 inflacija v Rusiji znašala okoli 6 %. Stopnja brezposelnosti je bila leta 2014 5,2-odstotna, povprečna bruto mesečna plača pa je v aprilu 2015 znašala 578 EUR. BDP je v letu 2015 zabeležil 3,7-odstotni upad in je znašal 1.110,8 milijard EUR, po napovedih EIU pa naj bi se gospodarska rast v letih 2016 in 2017 še zmanjšala (Rusija, b.l.).

Vse to kaže na izjemno neugodno politično in ekonomsko klimo, ki je dodaten motiv, da številni Rusi iščejo svoj občasni, vse pogostejše pa tudi stalni dom, izven meja svoje domovine.

Slika 2: Primerjava gibanja BDP na prebivalca v Rusiji in Sloveniji



Vir: Rusija, b.l.

Zasebna potrošnja je v letu 2015 upadla za 9,4 %, v letu 2016 naj bi se padanje nadaljevalo. Boljši so obeti za leto 2017, v katerem naj bi zasebna potrošnja prvič spet dosegla rast (za 1,8 %), Javna potrošnja je v letu 2015 beležila 0,4 % upada, v letu 2016 je napovedan 2,5 % upad, v 2017 pa 1,5-odstotni. Leta 2015 je investicijska potrošnja upadla za 8,1 %. Leto 2016 naj bi še zaznamoval upad investicij za 0,4 %, naslednji dve leti pa naj bi po napovedih že prinesli rast za pribl. 3 % (Rusija, b.l.).

Tabela 4: Gospodarski kazalniki za Rusijo za obdobje 2017–2014

	2014	2015	2016*	2017*
BDP na prebivalca (v EUR)	9.737	7.748	7.029	8.179
Rast BDP (v %)	0,5	–3,7	–1,3	1,3
Stopnja nezaposlenosti (v %)	5,2	5,6	6,2	6,3
Stopnja inflacije (letno povprečje, v %)	7,8	15,5	7,5	5,8
Uvoz blaga (v milijardah EUR)	–231,6	–174,9	–182,5	–184,6
Izvoz blaga (v milijardah EUR)	374,3	305,9	285,0	317,0
Stopnja tveganja države**	57	60	59	/
Razred tveganj***	C	C	C	/

Legenda: * Napoved,

** Stopnja tveganja države: 0–100, 100 pomeni največje tveganje

*** Razred tveganja: A–E, E pomeni največje tveganje

Vir: Rusija, b.l.

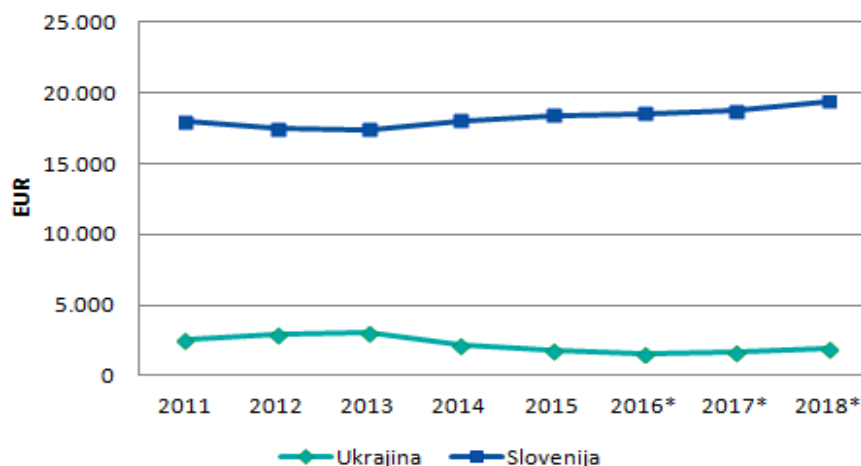
3.1.2 Gospodarske in politične razmere v Ukrajini

Ukrajina je Zvezna republika, ki jo sestavlja devet dežel. Temelji na ustavi, ki jo je potrdil parlament leta 1996, spremenjena pa je bila leta 2004, predvsem zato, da so se predsedniku Viktorju Janukoviču povečala predsedniška pooblastila. Po njegovem padcu pred dvema letoma (februarja 2014) se je povrnila v prvotno obliko.

Ukrajina je od leta 2008 članica WTO, IMF in Mednarodne banke za obnovo in razvoj (angl. *The International Bank for Reconstruction and Development – IBRD*). Ukrajinska vladna politika se osredotoča na stabiliziranje finančnega sistema, ki bi vodil h gospodarski rasti in uravnoteženju javnih financ. Nova vlada, ki jo je ustoličil parlament konec leta 2014, si prizadeva predvsem zmanjšati odvisnosti od uvoza nafte in plina iz Rusije, srednjeročno pa tudi izboljšati poslovno okolje (Ukrajina, b.l.).

Stopnja inflacije je znašala v letu 2014 12,1 %, leta 2015 pa kar 48,7 %. EIU napoveduje, da bo do leta 2017 na 9,5 %. Stopnja brezposelnosti je v letu 2014 dosegla 9,3 %, leta 2015 pa 9,5 %. Povprečna mesečna plača v Ukrajini je bila aprila 2015 158 EUR. V letu 2015 je Ukrajina dosegla negativno rast BDP v višini 10,5 %, šele leto 2017 naj bi prineslo 3-odstotno pozitivno rast BDP (Ukrajina, b.l.).

Slika 3: Primerjava gibanja BDP na prebivalca v Ukrajini in Sloveniji



Vir: Ukrajina, b.l.

Domača zasebna potrošnja se je v letu 2015 znižala in zabeležila 20 % upad. Za leto 2016 je napovedana rahla (1 %) rast. Javna potrošnja je v letu 2015 padla za odstotek in pol. V letih 2016 in 2017 naj bi še upadala (za približno odstotek), nato pa bi po napovedih začela rasti (v letu 2018 za 2 %). Podoben trend rasti naj bi zabeležile investicije: 2 % v letu 2016 ter okrog 6 % v naslednjih dveh letih (Ukrajina, b.l.).

Slabe gospodarske razmere, spopadi in nemiri ter nenehne napetosti med političnima vrhovoma Rusije in Ukrajine še dodatno vzpodbujajo ukrajinski višji in srednji višji sloj, da vlaganja, pa tudi življenjski prostor, iščejo drugje. V odnosih Rusije in Ukrajine je v avgustu 2016 prišlo do največjih trenj v zadnjem letu, zato se lahko za preselitev v novo okolje odloči še več Ukrajincev – tistih, ki jim finančne zmožnosti to omogočajo.

Tabela 5: Gospodarski kazalniki za Ukrajino za obdobje 2014–2017

	2014	2015	2016*	2017*
BDP na prebivalca (v EUR)	2.188	1.847	1.629	1.679
Rast BDP (v %)	-6,8	-10,5	0,0	3,0
Stopnja nezaposlenosti (v %)	9,3	9,5	10,7	10,0
Stopnja inflacije (letno povprečje, v %)	12,1	48,7	13,0	9,0
Uvoz blaga (v milijardah EUR)	-43,8	-34,7	-36,0	-37,2
Izvoz blaga (v milijardah EUR)	38,2	31,7	30,5	31,3
Stopnja tveganja države (op):	67	65	61	/
Razred tveganja (op):	D	D	D	/

Legenda: * Napoved,

** Stopnja tveganja države: 0–100, 100 pomeni največje tveganje

*** Razred tveganja: A–E, E pomeni največje tveganje

Vir: Ukrajina, b.l.

3.2 Razlogi Rusov in Ukrajincev za nakup nepremičnin v Sloveniji

Nepremičnine v Sloveniji kupujejo Rusi in Ukrajinci, ki imajo lastno premoženje ocenjeno na okrog pet milijonov evrov (Kokošar, 2014). Najpogosteje si želijo stanovanja v vrednosti od 150 do 300 tisoč EUR, višji zneski so izjema. Nemalokrat sem se pri delu v nepremičninski agenciji srečal s kupci iz Rusije in Ukrajine, ki so se odločali za nakup nepremičnine v vrednosti minimalno 50 tisoč evrov – takšna investicija je namreč pogoj za pridobitev dovoljenja za bivanje. S tem pa tudi zadostijo zahtevi, da je novo nastalo podjetje v lasti tuje osebe iz držav tretjega sveta.

Ruski in ukrajinski kupci v večinoma ne potrebujejo posojila za nakup nepremičnine. To velja tudi za kupce, ki kupijo dražje nepremičnine, npr. za okoli milijon evrov ali več.

Drugi segment kupcev nepremičnino kupi z namenom investicije. Poznamo tudi primere, ko so vložili več milijonov evrov za poslovne prostore, a njihov pogoj je, da jim takšna investicija prinaša vsaj okoli 7% donos. Prednost slovenskih nepremičnin je, da je pri nas donos na nepremičnine še vedno višji kot denimo v Avstriji in preostalih državah v regiji (Kokošar, 2014).

Slovenski nepremičninski delavci ugotavljamo, da želja mnogih bodočih ruskih lastnikov nepremičnin v državah ob Jadranskem morju ni stalna preselitev v lokalno okolje, ampak jim Slovenija predstavlja drugi dom za sezonsko preživljanje časa. Stranke z rusko govorečega območja so v preteklih letih redkeje iskale poslovne prostore, največkrat so jih zanimala stanovanja in hiše. Premožnejši Rusi in Ukrajinci večinoma kupujejo večje, dražje vile in stanovanja v strogem centru Ljubljane (Gole, 2013).

V zadnjem letu se je zaradi političnih nemirov v Rusiji in Ukrajini to spremenilo: vse več Rusov in Ukrajincev si želi v Sloveniji ustvariti dom. Najbolj zaželene lokacije so Ljubljana, slovenska obala (predvsem Portorož), Gorenjska (Kranjska gora, Bled) ter nekateri drugi kraji s specifičnimi prednostmi (primer: Rogaška). Zaradi želje po preselitvi v Slovenijo, se je povečalo tudi povpraševanje po poslovnih nepremičninah, predvsem pisarnah, ki se oddajajo in imajo dolgoročnega najemnika ter zato prinašajo reden dohodek.

Delavci v nepremičninskem sektorju opažamo, da je novih kupcev iz Rusije in Ukrajine v zadnjem letu ali dveh nekoliko manj, več pa je tistih, ki se vračajo, kar pomeni, da kupijo več različnih nepremičnin.

Agencije za ruske stranke opravijo vse potrebno za nakup nepremičnine. Strankam uredijo delovno dovoljenje in dovoljenje za bivanje ter poiščejo nepremičnino (Gole, 2013). Rusi in Ukrajinci kot fizične osebe ne morejo kupiti nepremičnine v Sloveniji. Najpogosteje se ti odločajo za ustanovitev podjetja, ki pozneje izbrano nepremičnino tudi kupi. Sam postopek ustanovitve podjetja, ki je v lasti tuje fizične osebe, je precej zapleten oz.

dolgotrajen. Mnogo si jih zato premisli in nepremičnine kupijo v drugi evropski državi, ki ima enostavnejši postopek za ustanovitev podjetja.

Sloveniji predstavljajo konkurenco tudi države nekdanje Jugoslavije, predvsem Hrvaška. Rusi so v preteklih letih množično kupovali nepremičnine v Črni gori, zlasti na tamkajšnji obali. Sklepamo lahko, da ukrajinski in ruski državljani v Sloveniji ustanavljajo podjetja ravno zaradi nakupa nepremičnine. Tabela 6 prikazuje št. ustanovljenih podjetij s strani tujcev v Sloveniji v letu 2013.

Tabela 6: Ustanavljanje podjetij v Sloveniji s strani tujcev

Države bivše Sovjetske zveze		Države EU		Arabske	
Ruska Federacija	808	Italija	1442	ZAE	13
Ukrajina	264	Avstrija	1046	Egipt	11
Kazahstan	41	Hrvaška	1001	Saudska Arabija	6
Belorusija	14	Malta	587	Libija	5
Uzbekistan	5	Združeno kraljestvo	229	Jordanija	4
Gruzija	4	Nemčija	158	Libanon	3
		Ciper	152	Irak	3
		Luksemburg	134	Katar	2
		Francija	106	Sirija	2
		Litva	81	Tunizija	2
		Bolgarija	68	Maroko	1
		Belgija	68	Alžirija	1
		Slovaška	67	Jemen	1
		Češka republika	47		
		Švedska	43		
		Danska	32		
		Španija	32		
		Romunija	25		
		Finska	22		
		Poljska	22		
		Portugalska	1		

Vir: Povzeto in prirejeno Planet GV, 10. Slovenska nepremičninska konferenca, 2014, str. 14.

Prihodki podjetij, ki so jih v Sloveniji ustanovili Rusi in Ukrajinci so zelo različni: od več tisoč in celo deset tisoč prihodkov, do takšnih, ki prihodkov skoraj ne ustvarijo (Gole, 2013). Predvsem slednja so torej ustanovljena le kot nujni predpogoj za nakup nepremičnine v Sloveniji.

Če bi želeli v Slovenijo pritegniti več tujega kapitala, bi bilo potrebno zakonodajo, ki ureja to področje, narediti bolj elastično. Če tujec v Sloveniji kupi nepremičnino, je to znak, da bo tu (p)ostal potrošnik: kot posameznik ali kot pravna oseba. Ta, prvi korak - nakup

nepremičnine –sproži široko paleto medsebojnih vplivov (ekonomskih in drugih), ki zagotovijo dodatno potrošnjo v različnih gospodarskih dejavnostih (Gole, 2013).

3.3 Prednosti in priložnosti slovenskega nepremičninskega trga za ruske in ukrajinske kupce

Kot prednosti slovenskega nepremičninskega trga za ruske in ukrajinske kupce lahko opredelimo:

- Slovenija je varna država,
- Slovenija je članica Evropske unije,
- je znotraj schengenskega območja,
- gospodarstvo je relativno stabilno,
- v zadnjih nekaj letih so cene nepremičnin relativno stabilne,
- poslovne nepremičnine prinašajo dober donos,
- stanovanjske nepremičnine so v Sloveniji precej dostopnejše kot v zahodnih državah Evrope,
- dostopnost šolstva in urejenost zdravstvenega sistema,
- geografska lega in majhnost Slovenije omogočata raznolikost preživljanja prostega časa (bližina gora in morja hkrati) in lažje obvladljive razdalje
- geografski položaj Slovenije (krajše razdalje do mnogih večjih mest v Evropi),
- slovanski narod (čutijo se sprejete) ter podobnost jezika

Pri svojem delu v zadnjem letu opažam, da je vse pomemben faktor nakupne odločitve nakupa nepremičnine za tujce, predvsem Ruse ali Ukrajince, varnost države. Ta je postala poleg stopnje donosnosti na kapital najpomembnejši razlog za odločanje. Globalni indeks miru (angl. *The Global Peace Index*) je letos Slovenijo izmed 163 držav iz celega sveta uvrstil na 10. mesto najbolj varnih držav na svetu (Institute for Economics and Peace, 2016).

Na 1. mestu je Islandija, sledijo ji Danska, Avstrija, Nova Zelandija, Portugalska, Češka, Švica, Kanada, Japonska in Finska na 11. mestu, ki je takoj za Slovenijo. Rusija se je na istem seznamu uvrstila na 151. mesto, Ukrajina kot 156., torej povsem na rep lestvice. Na zadnjem, 163. mestu je Sirija (Institute for Economics and Peace, 2016).

Kot priložnosti lahko navedemo:

- odprava gospodarskih sankcij, ki jih je leta 2014 uvedla Evropska unija proti Rusiji; gre ukrepe, usmerjene v izmenjavo z Rusijo v določenih gospodarskih panogah;
- Slovenija je prepoznana kot destinacija, v kateri so poslovne nepremičnine dostopne;
- dvigovanje gospodarske rasti v Sloveniji;
- trend intenzivne rasti slovenskega turizma;

- Slovenija je še vedno slabše poznana med državami nekdanje SZ, zato ji to daje pridih ekskluzivnosti.

3.4 Slabosti in nevarnosti slovenskega nepremičninskega trga za ruske in ukrajinske kupce

Podatka o številu slovenskih nepremičnin v ruski lasti ne navaja nobena agencija ali urad. Okvirno lahko o tem podatku sklepamo iz evidence Agencije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES), ki beleži lastništvo tujih (tudi ruskih) podjetij v Sloveniji na podlagi v poslovnem registru navedenega bivališča lastnika. Rusi lahko namreč nepremičnine pri nas kupijo le kot pravne osebe; običajno zato ustanovijo družbo z omejeno odgovornostjo. Po ustanovitvi mora ruski lastnik oz. ustanovitelj v svojem podjetju imenovati vsaj eno poslovodno osebo (direktorja): če imenuje sebe (ali drugega ruskega državljana oz. državljana države, ki ni članica EU), potrebuje delovno dovoljenje in dovoljenje za bivanje v Sloveniji, v nasprotnem primeru – če postane direktor slovenski državljan – pa ne (Gole, 2013).

V Sloveniji je bilo leta 2012 okrog 550 poslovnih subjektov v ruski lasti: to je 39 % več kot leta 2011, 62 % več kot leta 2010 in 73 % več kot leta 2009. Navedeno je le groba ocena dejanskega stanja, saj številke, ki jih navaja AJPES, ne vključujejo tistih podjetij, katerih lastniki so ruski državljanji z začasnim bivališčem v Sloveniji. V tem primeru se namreč v poslovnem registru navede slovenski naslov, ne ruski (Gole, 2013).

Slabosti slovenskega nepremičninskega trga za ruske in ukrajinske kupce lahko opredelimo:

- premajhno število kakovostnih stanovanjskih nepremičnin;
- pogosta sprememba zakonodaje pri ustanavljanju podjetij za tujce;
- trg, na katerem veljajo specifične lokalne zakonitosti, ki so tujcu težko razumljive (bližina elitne soseske Murgle v Ljubljani in območja Ceste dveh cesarjev, ki je lastniško neurejeno in skoraj barakarsko naselje);
- v Sloveniji kupec kot fizična oseba iz Rusije ali Ukrajine ne more kupiti nepremičnine;
- zapleten in dolgotrajen proces ustanavljanja podjetij, pridobivanja delovnih dovoljenj in dovoljenje za bivanje ter s tem tudi visoki stroški;
- netransparentnost nepremičninskega trga in zapleteni postopki pridobitve osnovnih podatkov za kakovostno predstavitev nepremičnin oz. projektov in s tem omejen dostop do informacij o predmetu prodaje;
- omejeni viri financiranja;
- počasen in neučinkovit sodni sistem;
- kompleksna in neučinkovita prostorska zakonodaja;
- slaba plačilna disciplina.

Nevarnosti:

- begunska kriza v Evropi;
- zapleten in s tem vedno dražji postopek prenosa denarja v državo;
- valutno nihanje (menjalni tečaj rubelj – evro);
- naraščanje zanimanja za nepremičnine v sosednjih državah, predvsem na Hrvaškem.

Zagotovo velja med nevarnostmi na prvem mestu omeniti begunsko krizo, ki je povsem prevrednotila ciljne države tujcev, ki želijo vlagati v nepremičnine izven meja svoje domovine. Slovenija je za begunski val tranzitna država, kar ji daje prednost v primerjavi tudi z nekaterimi sosednjimi državami (na primer Avstrijo), a ker so smeri begunskih tokov vsak dan podvržene spremembam, je trenutno stanje lahko zelo kratkotrajno.

SKLEP

V času gospodarske in finančne krize se je povpraševanje po nepremičninah v Sloveniji močno zmanjšalo. Od leta 2014 do danes število transakcij na nepremičninskem trgu ponovno raste, a še ni doseglo predkrizne aktivnosti.

Slovenija je iz krize izšla v času, ko so druge Evropske države že intenzivno okrevale. To so izkoristili tudi tuji vlagatelji, ki so želeli izkoristiti nizke cene nepremičnin, hkrati pa so zaznali prihajajočo pokrizno ugodno gospodarsko klimo v Sloveniji.

V svoji nalogi sem analiziral kupce iz Rusije in Ukrajine, ki jih pri svojem vsakodnevnem delu najpogosteje srečujem. Ti sicer številčno ne predstavljajo največjega deleža tujih vlaganj pri nas, a so za analizo zanimivi zaradi motivov, ki vodijo v njihovo odločitev za nakup nepremičnine v Sloveniji.

Privlačna geografska lega, spodbudni gospodarski kazalci, urejenost šolstva, zdravstva in bližina zahodne Evrope ter schengensko območje so zagotovo med najpomembnejšimi razlogi, da se ruski in ukrajinski vlagatelji odločijo za nakup nepremičnine v Sloveniji. V zadnjem času se je tem pridružila še varnost, saj spada Slovenija med prvih deset najvarnejših držav sveta.

Ukrajinski in ruski kupci nepremičnin v Sloveniji najpogosteje povprašujejo po stanovanjskih nepremičninah v vrednosti do 300 tisoč EUR, višji zneski so izjema. Pogosto se za investicijo v nepremičnino odločijo, ker je to pogoj za pridobitev dovoljenja za bivanje.

Poslovne nepremičnine kupujejo z namenom investicije, a le pod pogojem, da jim prinaša vsaj 7% donos.

Vse pogosteje pa se pri delu v nepremičninski agenciji srečujem z željo ruskih in ukrajinskih kupcev po delni preselitvi v države ob Jadranskem morju; v mediteranski klimi si želijo preživljati predvsem toplejši del leta in tu najti svoj drugi dom. Ti kupci so večinoma premožnejši in jih zanimajo večje, dražje nepremičnine na elitnih lokacijah. Zaradi nestabilnih političnih razmer v obeh državah pa vse več kupcev iz Ukrajine in Rusije razmišlja o stalni preselitvi v Slovenijo.

Prodaja nepremičnin ruskim in ukrajinskim kupcem je zahtevna in dolgotrajna; to so namreč kupci, ki potrebujejo čas in veliko pozornosti, zato se lahko prodaja vleče tudi več mesecev. Po drugi strani pa se držijo dogovorov in so dobri plačniki. Z liberalnejšo lastniško in nepremičninsko zakonodajo bi bilo zagotovo lahko priložnosti zanje še več.

Interes kupcev iz Ruske Federacije in Ukrajine predstavljajo velik potencial za slovenski nepremičninski trg; ne le za nepremičninske agencije, ampak tudi priložnost za gospodarsko sodelovanje z Rusijo.

Kljub temu, da število kupcev nepremičnin iz Rusije in Ukrajine narašča, je strah, da bi se Sloveniji zgodil črnogorski scenarij, ko so ruski investitorji pokupili večino hotelov in nepremičnin ob obali, odveč. Hrvaška, na primer, ki je maja 2014 za Ruse uvedla izenačitev pravic z domačini pri nakupu nepremičnin na Hrvaškem, ni zaznala bistveno povečanega interesa ruskih investitorjev (Rusi prihajajo? Niti ne..., 2016).

Interes kupcev iz Ruske Federacije in Ukrajine tako predstavlja predvsem velik potencial za slovenski nepremičninski trg; ne le za nepremičninske agencije, ampak tudi priložnost za gospodarsko sodelovanje z Rusijo.

LITERATURA IN VIRI

1. Bell, L. M. (1988). *Managerial marketing: Strategy in cases*. New York: Elsevier.
2. Bellandi, G. (2009). *Fare marketing di prodotto*. Academia Universa Press.
3. Bertonecelj Popit, V. (2012, 29. november). Tuje vlagatelje najbolj moti plačilna nedisciplina. *Delo*. Najdeno 12. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/gospodarstvo/posel/tuje-vlagatelje-najbolj-moti-placilna-nedisciplina.html>
4. Božič Marolt, J., & Jereb, J. (2006). Kako se spreminja nakupno obnašanje Slovencev: področje izdelkov široke potrošnje. *Finance*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/file.php?id=11498>
5. Cirman, A., Čok, M., Lavrač, I., & Zakrajšek, P. (2000). *Poslovanje z nepremičninami: zapiski predavanj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Deresky, H. (2011). *International management managing across borders and cultures: text and cases* (7th ed.). New Jersey: Prentice Hall
7. Filipovič Hrast, M. (2009). Ranljivost na stanovanjskem področju: Slovenija v evropski perspektivi. V R. Sendi (ur.), *Stanovanjska reforma: Pričakovanja, potrebe, realizacija* (str. 35–53). Ljubljana: Urbanistični inštitut Republike Slovenije.
8. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2008a). *Polletno poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leto 2009*. Najdeno 18. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.trgnepremicnin.si/podatki/dokumenti/porocila/polletno_porocilo_2009.pdf
9. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2008b). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2007*. Najdeno 15. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.e-prostor.gov.si/fileadmin/etn/Porocila/Letno_porocilo_za_leto_2007.pdf
10. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2009). *Poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leto 2009*. Najdeno 18. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.trgnepremicnin.si/podatki/dokumenti/porocila/Letno_porocilo_2009.pdf
11. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2016). *Poročilo o slovenskem trgu nepremičnin*. Najdeno 30. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.gu.gov.si/fileadmin/gu.gov.si/pageuploads/GJI/porocilo/Porocilo.pdf>
12. Gole, N. (2013, 18. april). Ruski naval na stanovanja in hiše v Sloveniji. *Delo*. Najdeno 13. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.delo.si/gospodarstvo/posel/ruski-naval-na-stanovanja-in-hise-v-sloveniji.html>
13. Hawkins, I. D., Best, J. R., & Coney, A. K. (2001). *Consumer Behavior: Building Marketing Strategy* (7th ed.). Boston: McGraw-Hill.
14. Herbig, P. A., & Kramer, H. E. (1992). Dos and Don'ts of Cross-Cultural Negotiations. *Industrial marketing management*, 21(4), 287–298.
15. Institute for Economics and Peace. (2016). *Global Peace Index 2016*. Najdeno 22. junija 2016 na spletnem naslovu http://static.visionofhumanity.org/sites/default/files/GPI%202016%20Report_2.pdf
16. Kokošar, U. (2014, 4. december). Nepremičnine v Sloveniji kupujejo Rusi, ki imajo pod palcem do pet milijonov evrov. *SiolNET*. Najdeno 10. maja 2016 na spletnem

- naslovu <http://siol.net/novice/gospodarstvo/nepremicnine-v-sloveniji-kupujejo-rusi-ki-ima-jo-pod-palcem-do-pet-milijonov-evrov-190751>
17. Kotler, P. (1996). *Marketnig Management – Trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje in nadzor*. Slovenije: Slovenska knjiga.
 18. Kotler, P. (2003). *Marketing Management*. New York: Prentice Hall.
 19. Lenarčič, F. (2006). *Priprave na strokovni izpit za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanj: gradivo*. Ljubljana: Gea College.
 20. Pavlin, B. (2010). *Trg s stanovanji v Sloveniji 2003-2010*. Najdeno junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/glavnanavigacija/podatki/prikazistaro novico?IdNovice=3099>
 21. Planet GV. (2014). *10. Slovenska nepremičninska konferenca*. Najdeno 14. septembra 2016 na spletnem naslovu http://nepremicnine.si21.com/f/docs/konference/NepremicninskaKonferenca2014_AAREI.pdf
 22. Potočnik, V. (2002). *Temelji trženja*. Ljubljana: GV Založba.
 23. Premk, U. (2007). *Nakup in prodaja nepremičnine*. Ljubljana: Primath.
 24. Repič, M. (2014). *Dejavniki oblikovanja prodajnih cen stanovanj* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 25. *Rusi prihajajo? Niti ne...* Najdeno junij 2016 na spletnem naslovu <http://www.mladina.si/158803/>
 26. Rusija. (b.l.) V *Izvozno okno*. Najdeno junij 2016 na spletni strani http://www.izvoznoo kno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/Rusija/Pregled_gospodarskih_gibanj_4252.aspx
 27. Sendi, R. (2009). Sodelovanje stanovalcev kot pogoj za uspešno izvedbo prenove stanovanjskih sosek. *Urbani izzivi*, 16(2), 5–15.
 28. Stanovanjski zakon (SZ-1). *Uradni list RS* št. 69/2003. Najdeno 2. junija 2016 na spletnem naslovu <https://www.uradni-list.si/1/content?id=44580>
 29. Statistični urad Republike Slovenije. (2015). *Stanovanjske nepremičnine v 1. četrletju 2015 že drugo četrletje zapored v povprečju navzgor*. Najdeno 1. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/statweb/prikazi-novico?id=5088>
 30. Stvarnopravni zakonik (SPZ). *Uradni list RS* št. 87/2002 z dne 17.10.2002. Najdeno 2. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200287&stevilka=4360>
 31. Štritof Brus, M. (2009). Spremembe nepremičninske zakonodaje v letih 2007-2009 – vpliv na nepremičninski trg. *Stanovanjski sklad RS, javni sklad*. Najdeno 8. 5. 2016 na spletnem naslovu <http://www.planetgv.si/upload/files/nepremicnine/Mojca-Stritof-Brus.pdf>
 32. Temeljotov Salaj, A., & Zupančič, D. (2006). *Odnos do nepremičnin in organizacijskega okolja*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
 33. Tujci kupujejo več, vendar je število nakupov precej majhno. *Finance*, 2016(98). Najdeno 23. maja 2016 na spletnem naslovu <http://gradbenistvo.finance.si/8845194>
 34. Ugovšek, J. (2016, 19. julij). Analiza cen stanovanj: Ljubljana dražja od Torina, Haga in Roterdama. *Finance*. Najdeno 24. avgusta 2016 na spletnem naslovu

<http://www.finance.si/8847390/Analiza-cen-stanovanj-Ljubljana-drazja-od-Torina-Haga-in-Roterdama?src=XNASLVAM>

35. Ukrajina. (b.l.) V *Izvozno okno*. Najdeno junij, 2016 na spletni strani http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/Ukrajina/Pregled_gospodarskih_gibanj_4238.aspx
36. Zakrajšek, P. (1998). *Trg nepremičnin v petih evropskih državah* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.