

Univerza  
v Ljubljani  
Fakulteta  
*za gradbeništvo  
in geodezijo*

*Janova 2  
1000 Ljubljana, Slovenija  
telefon (01) 47 68 500  
faks (01) 42 50 681  
fgg@fgg.uni-lj.si*



Univerzitetni program Gradbeništvo,  
Komunalna smer

Kandidatka:

**Mojca Urbanec**

# **Vzpostavitev službe za prodajo nepremičnin v gradbenem podjetju**

**Diplomska naloga št.: 2944**

**Mentor:**

izr. prof. dr. Maruška Šubic-Kovač

Ljubljana, 27. 3. 2007

## **IZJAVA O AVTORSTVU**

Podpisana **MOJCA URBANEC** izjavljam, da sem avtorica diplomske naloge z naslovom:  
**»Vzpostavitev službe za prodajo nepremičnin v gradbenem podjetju«**.

Izjavljam, da prenašam vse materialne avtorske pravice v zvezi z diplomsko nalogo na UL,  
Fakulteto za gradbeništvo in geodezijo.

Ljubljana, 27.03.07

## **BIBLIOGRAFSKO – DOKUMENTACIJSKA STRAN IN IZVLEČEK**

<b>UDK:</b>	<b>332.7:69(043.2)</b>
<b>Avtor:</b>	<b>Mojca Urbanec</b>
<b>Mentor:</b>	<b>Izr. prof. dr. Maruška Šubic-Kovač</b>
<b>Naslov:</b>	<b>Vzpostavitev službe za prodajo nepremičnin v gradbenem podjetju</b>
<b>Obseg in oprema:</b>	<b>73 str., 7 preglednic, 3 slik.</b>
<b>Ključne besede:</b>	<b>nepremičninsko posredovanje, prodajna služba, gradnja za trg</b>

### **Izvleček:**

Stanje na področju nepremičnin v Sloveniji je bilo v devetdesetih letih prejšnjega stoletja neurejeno. Eden izmed pogojev vstopa Slovenije v Evropsko unijo je bila ureditev tega področja z novo zakonodajo in modernizacijo delovanja. Posredovanje nepremičnin ni imelo prave zakonske podlage do leta 2003. Deloma je to dejavnost urejal Zakon o obligacijskih razmerjih, nato Obligacijski zakonik, leta 2003 je bil sprejet in je začel veljati Zakon o nepremičninskem posredovanju. Ta zakon je bil spremenjen in dopolnjen v letu 2006. Pomembna novost v zakonu je določba 6.a člena o obveznosti investitorja, ki je pravna oseba ali samostojni podjetnik posameznik ter gradi za trg, da opravljajo prodajo pri njem oziroma zanj osebe, ki izpolnjujejo pogoje za opravljanje poslov posredovanja po tem zakonu.

V diplomski nalogi smo postavili hipotezo, da je za investitorja, gradbeno podjetje, s finančnega vidika bolj smiselno zaposliti nepremičninskega posrednika z veljavno licenco, kot skleniti pogodbo z nepremičninsko družbo in njej plačevati provizijo za posredovanje novozgrajenih nepremičnin. Prodajalec, nepremičninski posrednik z veljavno licenco, ki je strokovno izobražen in hkrati zmožen biti tudi vodja projekta, je pridobitev za gradbeno podjetje tako na finančni kot strokovni plati.

V ta namen smo analizirali potek gradnje za trg od prvega koraka, iskanja zemljišča na lokaciji, ki je za investitorja zanimiva, in do prodaje novogradnje kupcu, ki je zaščiten z

Zakonom o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb iz leta 2004. Podlaga za analizo celotnega procesa predstavlja analiza primarnih virov, ki se nanaša na zakone in pravilnike. Poleg te metode smo uporabili tudi deskriptivno metodo, analizo sekundarnih virov in analizo internetnih virov.

Na koncu smo primerjali oceno provizije nepremičninskega posrednika in bruto plače zaposlenemu nepremičninskemu posredniku v gradbenem podjetju. Na podlagi primerjave smo potrdili postavljeno hipotezo.

## **BIBLIOGRAPHIC-DOCUMENTALISTIC INFORMATION**

<b>UDC:</b>	<b>332.7:69(043.2)</b>
<b>Author:</b>	<b>Mojca Urbanec</b>
<b>Supervisor:</b>	<b>Assoc. prof. dr. Maruška Šubic-Kovač</b>
<b>Titles</b>	<b>Establishing a real estate sales job in a building company</b>
<b>Notes:</b>	<b>73 p., 7 tables, 3 figures</b>
<b>Key words:</b>	<b>a real estate agent/broker, sales job, building contractors for market</b>

### **Abstract:**

In the nineties of the previous century there was a more or less chaotic situation in the real estate business in Slovenia. One of the conditions when joining the European Union was to prepare legislation and to modernize the real estate business. There was no real law about selling the real estate until 2003. Partly selling of real estate was regulated by the Obligations Act and Obligations code. In 2003 a new law was put through about the real estate business (Law about real estate mediation). This law was changed and complemented in 2006. A novelty in the law is provision of the article 6a about the liability of the investor who can be a legal person or a self standing business man who builds for the market, that persons who fulfill the requirements to sell in the real estate business according to this law, can sell for him/her.

The hypothesis in the graduation thesis is that an investor, a building company makes more profit if a real estate mediator is employed than to make a contract with a real estate agent and pay commission for mediating newly built real estate. A seller, a real estate agent with a valid licence, who has a solid education and can take over the whole project, is considered a real acquisition for the company, financially and professionally.

The process of building for the market was analysed from the very first step – location finding, which is interesting for the investor, to the final selling of the newly built building to the buyer. A buyer is protected by the Law of protection of the buyer's of appartements and

single-apartment houses , dating from 2004. The base for the analysis of the whole process is the analysis of the primary sources, by reference to laws and regulations. Beside this method, a descriptive method, analysis of secondary sources and analysis of internet sources were performed.

Finally an estimate of the provisions of a real estate broker and brutto salary of an employed real estate mediator in a building company were compared. Upon this comparison a set hypothesis was confirmed.

## **ZAHVALA**

Za pomoč pri nastajanju diplomske naloge in podporo se zahvaljujem mentorici izr.prof.dr. Maruški Šubic-Kovač. Hvala tudi vsem, ki so mi kakorkoli pomagali, a jih nisem posebej omenila.

Posebej bi se zahvalila svojim staršema in sestri Ani, ki so vsa leta študija verjeli vame.

## KAZALO VSEBINE

<b>1 UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>2 TRŽENJE NA SPLOŠNO IZ EKONOMSKEGA VIDIKA * .....</b>	<b>4</b>
2.1 Trženjski splet.....	5
2.1.1 Izdelek.....	5
2.1.2 Cena .....	5
2.1.3 Tržne poti .....	6
2.1.4 Tržno komuniciranje.....	6
<b>3 PRISTOP K TRŽNI GRADNJI OZIROMA PRIPRAVA K PRODAJI .....</b>	<b>7</b>
3.1 Planiranje investicije – preliminarna raziskava .....	8
3.2 Preverjanje primerne zemljišča za gradnjo .....	8
3.2.1 Pridobitev lokacijske informacije .....	10
3.2.2 Vpogled v zemljiško knjigo .....	10
3.3 Priprava zasnove projekta.....	12
3.4 Preračun rentabilnostne študije .....	12
3.5 Priprava terminskega plana .....	12
3.6 Zbir ponudb .....	13
3.7 Pridobitev projektnih pogojev in soglasij.....	13
3.8 Vložitev vloge za izdajo gradbenega dovoljenja .....	14
<b>4 VKLJUČITEV SODELOVANJA PRODAJNE SLUŽBE .....</b>	<b>17</b>
4.1 Tržna raziskava .....	18
4.2 Varstvo kupcev .....	20
4.3 Izdelava promocijskega materiala .....	23
4.4 Oglaševanje .....	23
4.4.1 Oglaševanje z letaki.....	24
4.4.2 Oglaševanje na radiu in televiziji.....	25
4.4.3 Oglaševanje na spletu.....	25
4.4.4 Oglaševanje v tiskanih medijih .....	26
4.5 Priprava prodajne pogodbe.....	27
4.5.1 Zemljiškoknjžno dovolilo.....	28



<b>4.5.2 Sestavine prodajne pogodbe</b> .....	30
<b>4.6 Določitev splošnih pogojev</b> .....	31
<b>4.6.1 Splošni pogoji poslovanja</b> .....	31
<b>4.6.2 Splošni pogoji prodaje</b> .....	32
<b>4.7 Oblikovanje prodajne cene</b> .....	33
<b>4.7.1 Oblikovanje na trgu *</b> .....	33
<b>4.7.2 Oblikovanje prodajne cene pri investitorju</b> .....	34
<b>4.8 Določitev načina plačevanja</b> .....	35
<b>4.8.1 Možnosti s strani prodajalca</b> .....	35
<b>4.8.2 Možnosti s strani kupca</b> .....	36
<b>4.9 Davčna ureditev v prometu z nepremičninami</b> .....	37
<b>4.9.1 Zakon o davku na promet nepremičnin</b> .....	38
<b>4.9.2 Zakon o davku na dodano vrednost</b> .....	39
<b>4.9.3 Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb</b> .....	40
<b>5 TRŽENJE NEPREMIČNIN</b> .....	<b>41</b>
<b>5.1 Ureditev poslovnega prostora za prodajo nepremičnin</b> .....	43
<b>5.2 Poznavanje in izpolnjevanje etike nepremičninarjev</b> .....	44
<b>5.3 Opravljanje storitev posredovanja</b> .....	46
<b>5.3.1 Obveznost investitorja</b> .....	46
<b>5.3.2 Nepremičninski posrednik in opravljanje poslov posredovanja izdaja licence, vpis v imenik in izkaznica</b> .....	48
<b>5.3.3 Dopolnilno usposabljanje</b> .....	48
<b>5.3.4 Plačilo za posredovanje</b> .....	49
<b>5.4 Izdelava ažurne baze kupcev</b> .....	49
<b>5.5 Izdelava ponudbe</b> .....	50
<b>5.6 Obveznosti pogodbenih strank</b> .....	50
<b>5.7 Nevarnost neizpolnitve obveznosti</b> .....	50
<b>5.8 Plačilo kupnine</b> .....	51
<b>5.9 Vzorčna soba</b> .....	51
<b>5.10 Zaključek gradnje</b> .....	52
<b>5.11 Način izročitve in prevzema nepremičnine *</b> .....	53

<b>5.11.1 Zadržana plačila .....</b>	<b>54</b>
<b>5.11.2 Pogodbena kazen za zamudo pri prodaji v posest.....</b>	<b>55</b>
<b>5.11.3 Bančne garancije za odpravo skritih napak .....</b>	<b>55</b>
<b>5.12 Primopredaja .....</b>	<b>57</b>
<b>5.13 Po primopredaji – reklamacije v nepremičninski stroki* .....</b>	<b>57</b>
<b>6 KONKRETEN PRIMER GRADNJE ZA TRG - FINANČNI VIDIK .....</b>	<b>59</b>
<b>6.1 Predstavitev podjetja.....</b>	<b>59</b>
<b>6.2 Trženjski načrt.....</b>	<b>60</b>
<b>6.3 Strategija trženja .....</b>	<b>61</b>
<b>6.4 Projekt stanovanjskih dvojčkov .....</b>	<b>61</b>
<b>6.5 Preverjanje hipoteze.....</b>	<b>65</b>
<b>6.5.1 Izračun provizije nepremičninskega posrednika.....</b>	<b>65</b>
<b>6.5.2 Izračun plače zaposlenega v gradbenem podjetju.....</b>	<b>66</b>
<b>6.5.3 Primerjava izplačil med posrednikoma.....</b>	<b>68</b>
<b>6.5.4 Zneski mesečnih izplačil delodajalca za vodjo projekta in primerjava glede na vrednost provizije .....</b>	<b>70</b>
<b>7 SKLEP .....</b>	<b>73</b>
<b>VIRI .....</b>	<b>XIV</b>

## **KAZALO PREGLEDNIC**

Preglednica 1: Prikaz prodajne cene za obe enoti ter min in max provizije nepremičninskega posrednika/stanovanjsko enoto (v EUR)

Preglednica 2: Prikaz zneskov glede na višino provizije za celoten projekt prodaje 22 enot (v EUR)

Preglednica 3: Izplačila delodajalca za zaposlenega za mesec in dobo 2 let

Preglednica 4: Prikaz razlike izplačil

Preglednica 5: Prikaz možnih izplačil zaposlenemu nepremičninskemu posredniku v podjetju

Preglednica 6: Prikaz razlike izplačil med vodjo projekta in nepremičninskim posrednikom

Preglednica 7: Prikaz zneskov glede na odstotke provizije od prodajne cene

## **KAZALO GRAFIKONOV**

Grafikon 1: Grafični prikaz podatkov preglednice 7 (v EUR)

Grafikon 2: Grafični prikaz primerjave izplačil delodajalca ter izplačil provizije (v EUR)

## SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC IN OKRAJŠAV

EU	Evropska unija
OZ	Obligacijski zakonik
RS	Republika Slovenija
SZ-1	Stanovanjski zakon
SPZ	Stvarnopravni zakonik
ZGO-1	Zakon o graditvi objektov
ZK	Zemljiška knjiga
ZDDV-1	Zakon o davku na dodano vrednost
ZDPN-1	Zakon o davku na promet nepremičnin
ZDDPO-1	Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb
ZNPosr	Zakon o nepremičninskem posredovanju
ZPN	Zakon o prostorskem načrtovanju
ZUreP-1	Zakon o urejanju prostora
ZVKSES	Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb
ZVPot	Zakon o varstvu potrošnikov
ZZK-1	Zakon o zemljiški knjigi

## 1 UVOD

Trg nepremičnin v Sloveniji se je začel razvijati v devetdesetih letih, v času osamosvajanja naše države. V začetku je bilo stanje tega trga izredno neurejeno. Z nepremičninami se je lahko ukvarjal vsak, ne glede na izobrazbo, znanje in strokovno usposobljenost. Promet z nepremičninami je bil izpostavljen mnogim aferam. Skladno s tem je vedno večja tudi potreba in želja po boljši ureditvi trga nepremičnin. To naj bi bilo vodilo v večje zaupanje v ta trg in v udeležence na njem ter posledično v sam razvoj trga nepremičnin.

Zaradi prepletanja različnih pravnih institutov zahteva promet na trgu nepremičnin od udeležencev dobro poznavanje obligacijskega in stvarnega prava. Prav to pravo je bilo v preteklosti deležno številnih novosti. V veljavo so stopili Obligacijski zakonik (v nadaljevanju: OZ) 1. januar 2002, Stvarno pravni zakonik (v nadaljevanju SPZ) 1. januar 2003, Zakon o zemljiški knjigi (v nadaljevanju: ZZZK-1) 16. september 2003, Stanovanjski zakon (v nadaljevanju: SZ-1) 14. oktober 2003 ter Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb (v nadaljevanju: ZVKSES), ki je stopil v veljavo 1. avgusta 2004. Zakon nadgrajuje varstvo kupcev v obstoječi zakonodaji s posebnimi varovalnimi mehanizmi. Med drugim uvaja obveznost prodajalca nepremičnine, da kupcu zagotovi zavarovanje za zaščito pred tveganji neizpolnitve, če se s kupcem dogovorita za vnaprejšnje plačilo obrokov kupnine. Zakonskih sprememb je bil deležen tudi davčno – pravni režim prometa nepremičnin.

Namen diplomskega dela je ustvariti shemo oziroma organiziranost prodajne službe v okviru gradbenega podjetja, ki je sam investitor stanovanj, enostanovanjskih stavb, poslovnih stavb in med drugim tudi poslovno – stanovanjskih stavb.

Cilj diplomske naloge je preveriti hipotezo, ali naj konkretno gradbeno podjetje ustvari svojo službo za prodajo nepremičnin, ki jih je kot investitor zgradilo, ali za prodajo teh nepremičnin najame nepremičninskega posrednika oziroma nepremičninsko družbo. Če povzamemo: ali se bo v podjetju uveljavilo neposredno trženje in s tem izločanje posrednikov v verigi prodaje nepremičnin ali se bo vzpostavilo posredno trženje, ki naj bi za podjetje predstavljalo dodaten strošek in bi tako posledično zmanjševalo dobičkonosnost investicij.

Metodologija uporabljena v diplomskem delu:

- ◆ Deskriptivna metoda se nanaša na razlago pojmov, ki so prisotna skozi celotno delo. Razloženi so pojmi in aktivnosti, ki se najpogosteje uporabljajo pri procesu gradnje za trg in v prometu z nepremičninami.
- ◆ Analiza primarnih virov se nanaša na zakone in pravilnike.
- ◆ V analizo sekundarnih virov sodijo knjige, strokovno gradivo in članki.
- ◆ Analiza internetnih virov vključuje pregled člankov pridobljenih na spletnih straneh in podatkov, ki so objavljeni na straneh državnih institucij.

Diplomsko delo je vsebinsko razdeljeno na pet tematskih sklopov. V prvem sklopu obravnavamo splošno opredelitev pojma trženja. Poseben poudarek namenjamo njegovemu pomenu in značilnostim.

Drugi vsebinski sklop diplomskega dela zajema pristop h gradnji za trg, ki je dejansko podlaga za prodajo novozgrajenih nepremičnin. V tem sklopu smo opredelili vse pomembnejše dejavnike, s katerimi se moramo srečati v času do gradnje in jih moramo tudi natančno razumeti, čim želimo pridobiti vse potrebne dokumente za gradnjo.

Tretji del vsebine diplomskega dela nam prikazuje pripravo na prodajo, z začetno raziskavo trga, ki je predpogoj za uspešno poslovanje, ter kakšne so možnosti za oglaševanje in promocijski material. V tem sklopu so opredeljene tudi potrebne pisne in finančne podloge za prodajo ter dajatve, ki so zakonsko predpisane in jih moramo kot investitorji oziroma prodajalci nepremičnin odvajati.

Četrty sklop vsebinsko razlaga oblikovanje prodajne službe in nujna pravila, ki jih na današnjem nepremičninskem trgu moramo izpolnjevati, da ne bi prišlo do sporov in podaljševanja celotnega procesa prodaje.

Peti zadnji sklop predstavlja primer gradnje za trg in z njim povezanim vprašanjem, kaj bi bolj ustrezalo investitorju, da bi bil njegov dobiček še večji na račun zaposlenega nepremičninskega posrednika z veljavno licenco.

V sklepu povzemamo najpomembnejše ugotovitve ter izpostavljam ugotovitev, kaj dejansko doprinese zaposlen nepremičninski posrednik z veljavno licenco v gradbenem podjetju, ki potrebuje tako prodajalca novozgrajenih nepremičnin kot tudi izobraženega človeka, ki je strokovno podkovan in je sposoben biti vodja projekta za tržno gradnjo.



## 2 TRŽENJE NA SPLOŠNO IZ EKONOMSKEGA VIDIKA \*

Kaj je trženje? Še ne dolgo tega smo trženje povezovali z oglaševanjem in sklepanjem prodaje, toda v realnosti sta prodaja in oglaševanje le dve veji na drevesu, ki ga imenujemo trženje. Sodoben pogled na trženje in njegovo opredelitev lahko tako izpeljemo neposredno iz njegove glavne naloge: zadovoljiti želje in potrebe kupca. S tem spoznavanjem dobiva trženje širše razsežnosti, posledično tudi oblike.

Skozi čas so se razvile številne opredelitve trženja, kar dokazuje, da ekonomija in poslovne vede niso eksaktna znanost, ki bi dala samo en možen odgovor ali rešitev. Leta 1960 je Ameriško združenje za trženje (angl. *American Marketing Association*) opredelilo trženje kot opravljanje poslovnih dejavnosti, ki zagotavljajo pretok blaga in storitev od proizvajalce do kupca in porabnika (Starman, Hribar 1994, str.7). Še podrobneje je trženje opredelil Philip Kotler, avtoriteta na področju trženja, ki pravi, da je »trženje družbeni proces, s katerim posamezniki in skupine skozi ustvarjanje in menjavo izdelkov oziroma vrednosti prejemajo tisto, kar potrebujejo in kar želijo« (Kotler 1996, str.5). Še nekoliko drugače opredelita trženje Starman in Hribar (1994, str.8), ki navajata naslednje značilnosti:

- ◆ osredotočenje na potrošnikove potrebe,
- ◆ povezavo vseh dejavnosti podjetja (vključno s proizvodnjo) za zadovoljitev teh potreb,
- ◆ doseganje dolgoročnega dobička na podlagi zadovoljevanja potrošnikovih potreb.

Cilj vsakega podjetja je torej zadovoljiti želje in potrebe svojih kupcev. Doseganje zastavljenega cilja podjetju omogočajo instrumenti trženja, ki v medsebojni povezavi tvorijo trženjski splet in obenem opredeljujejo trženjsko strategijo posamezne organizacije.

---

\* Povzeto po: Kotler, P. 1996. *Principles of Marketing*. Sedma izdaja. Engelwood Cliffs. NJ: Prentice – Hall: str. 5,45 in 252.

## 2.1 Trženjski splet

Trženjski splet je skupek trženjskih spremenljivk, ki jih podjetje lahko nadzoruje, ter si s tem zagotavlja želeno raven prodaje na ciljnim trgu. Osnovne elemente trženjskega spleta je uveljavil že McCarthy (Kotler, 1996, str.45) ter so opredeljeni kot štirje »P-ji«:

- ◆ izdelek (angl. *Product*),
- ◆ cena (angl. *Price*),
- ◆ tržne poti (angl. *Placement*) in
- ◆ tržno komuniciranje (angl. *Promotion*).

### 2.1.1 Izdelek

Izdelek je vse tisto, kar lahko ponudimo tržišču, da bi izzvali nakup, potrošnjo ali prodajo in tako zadovoljili določeno željo ali potrebo (Kotler, 1996, str.252). Prilagajanje izdelka posameznemu potrošniku je osnovna značilnost sodobnega trženja. Za doseganje tega mora podjetje natančno poznati svoj izdelek, njegove lastnosti, konkurenčne prednosti in slabosti. Izdelek v našem primeru je nepremičnina, zgrajena za prodajo.

### 2.1.2 Cena

Cena predstavlja denarni znesek, ki ga potrošnik odšteje za pridobitev posameznega izdelka ali storitve ter njunih pripadajočih koristi. Relativno enostavna opredelitev ne spremeni dejstva, da so vprašanja, povezana s tem trženjskim instrumentom, kompleksna. Obstajajo namreč številni dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje cene tako pri proizvajalcu, kakor pri trgovcu. Nekaj najpomembnejših med njimi je:

- ◆ ponudba in povpraševanje na trgu,
- ◆ stroški proizvodnje – stroški izgradnje,
- ◆ prodajne cene konkurentov in vrsta konkurence,
- ◆ izbrana trženjska strategija,

- ◆ uradni predpisi,
- ◆ drugi trženjski instrumenti.

### **2.1.3 Tržne poti**

Definicija tržnih poti je jedro spora številnih marketinških strokovnjakov. Nekateri avtorji štejejo v ta sklop le prodajne poti, medtem ko drugi k temu dodajajo tudi prodajne metode.

Tržna pot je lahko vsaka aktivnost, ki omogoča, da je izdelek ali storitev dostavljena ciljnemu trgu v kraju in času, ki ga »izbere« kupec.

### **2.1.4 Tržno komuniciranje**

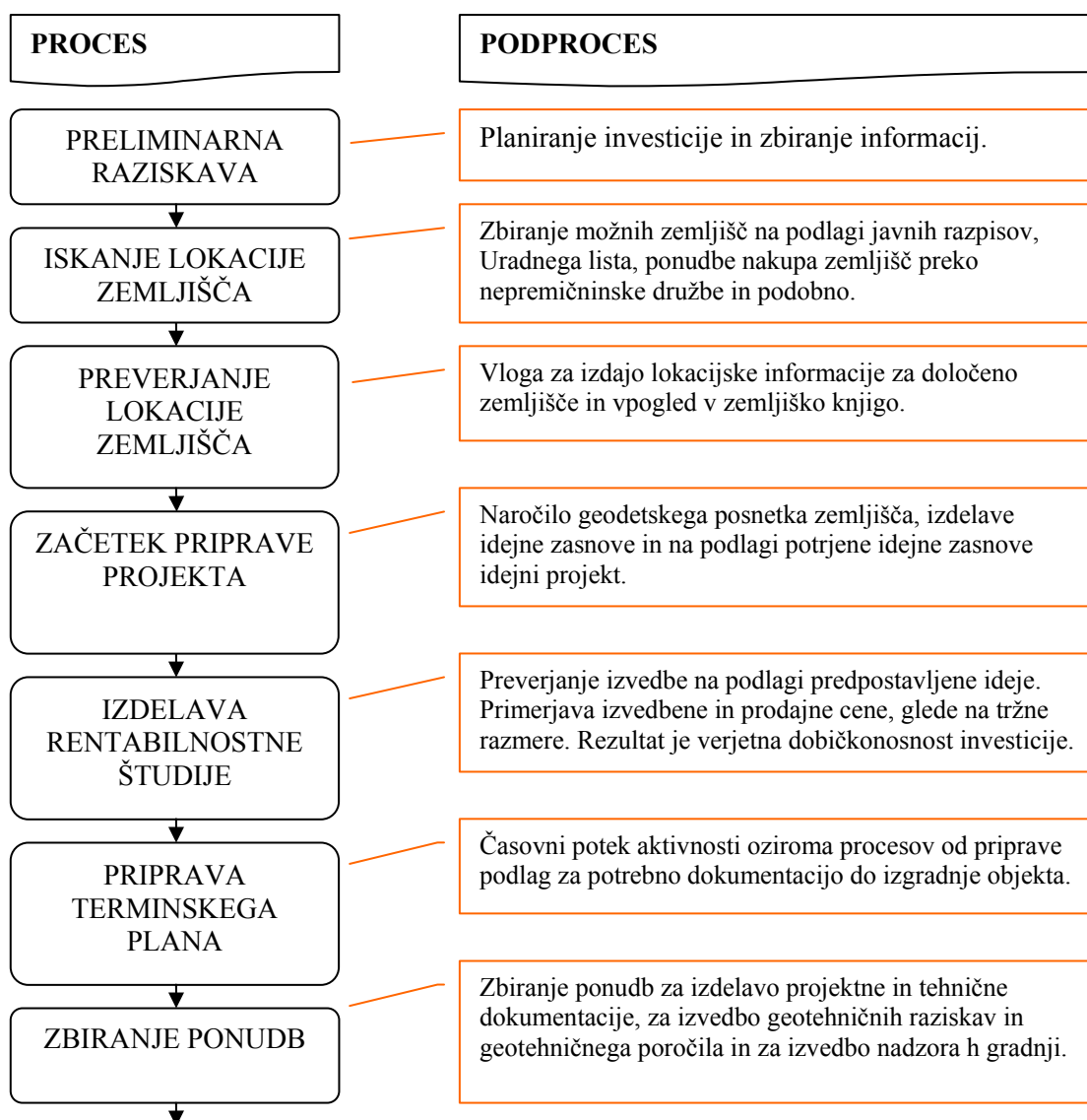
Čeprav opredeljevanje tudi tega instrumenta trženjskega spleta naleti na terminološko neenotnost številnih avtorjev, se jih še vedno večina strinja, da je končni cilj tržnega komuniciranja prodaja. Tržno komuniciranje je sestavljeno iz naslednjih instrumentov:

- ◆ oglaševanje,
- ◆ pospeševanje prodaje,
- ◆ odnosi z javnostmi in publiciteta,
- ◆ osebna prodaja.

Vsi naštetni instrumenti predstavljajo seštevke dejavnosti, s katerimi želi podjetje preko medijev seznaniti potrošnika s svojo dejavnostjo, izdelki in ponudbo. S tem si zagotovi želeno stopnjo povpraševanja ali ugodno mnenje o delu podjetja kot člana širše skupnosti.

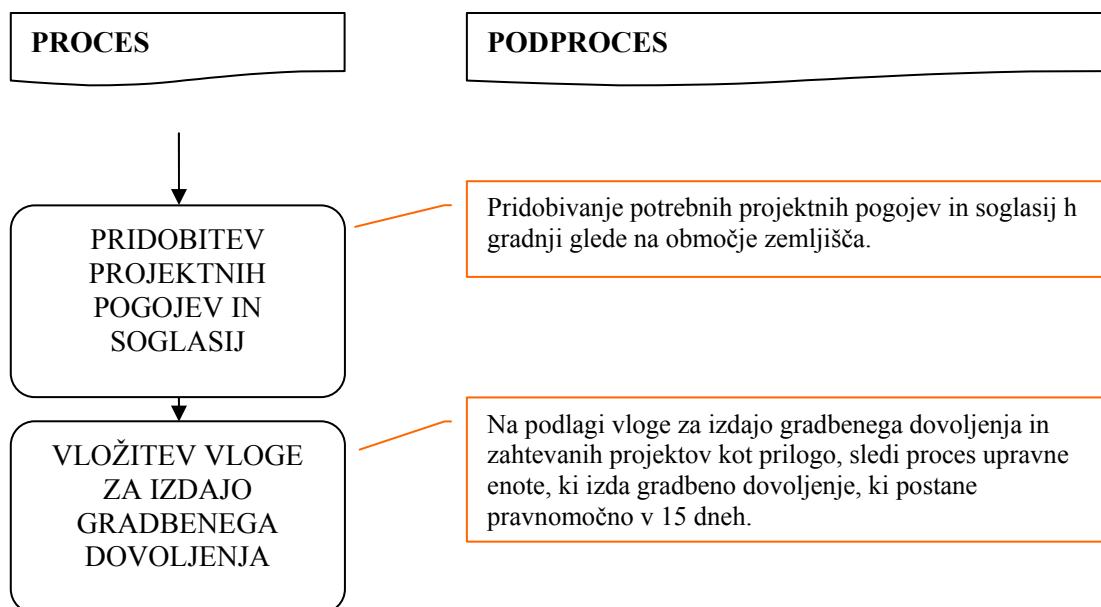
### 3 PRISTOP K TRŽNI GRADNJI OZIROMA PRIPRAVA K PRODAJI

Tržna gradnja je gradnja nepremičnin za prodajo na trgu. Planiranje investicije se prične z nakupom zemljišča, ki je zanimiv za izgradnjo nepremičnin, ki se bodo prodajala na trgu in ugotovitvijo, kakšna naj bo optimalna tlorisna zasnova, ki je še zakonsko dovoljena. Proces se nadaljuje s pridobivanjem dokumentacije po veljavni zakonodaji. Shematski prikaz procesov:



se nadaljuje...

...nadaljevanje



### 3.1 Planiranje investicije – preliminarna raziskava

Proces tržne gradnje se prične s preliminarno raziskavo trga. Sama raziskava trga je stalen proces, s katerim se zbira informacije iz javnih razpisov, uradnih listov, spleta in podobno. Pri samem zbiranju podatkov oziroma koristnih informacij za ugodno lokacijo zemljišča ali bolje rečeno, novo možno lokacijo zemljišča, nove tržne gradnje ali tudi stare gradnje, sodelujejo sam direktor družbe, vodja marketinga, vodje projektov v marketingu, ki so dejansko vodje projektov v pripravljalnem inženiringu ter tudi prodajna služba.

### 3.2 Preverjanje primerne zemljišča za gradnjo

Omenjena skupina najde zemljišče na primerni lokaciji za tržno gradnjo. Vodja projekta v marketingu ima nalogo preverjanja »prostih« zemljišč. Preveri možnost odkupa zemljišča na lokaciji in možnost same gradnje na območju v skladu s prostorskimi akti občine, ki veljajo na tem območju. Po trenutno veljavni zakonodaji veljajo Prostorske sestavine dolgoročnega plana občine za obdobje 1986 – 2000 in srednjeročnega družbenega plana občine za obdobje

1986 – 1990. Te prostorske sestavine planskih aktov občine veljajo do uveljavitve prostorskega reda občine.\*

Po Zakonu o urejanju prostora (v nadaljevanju: ZUreP-1, Ul.r.RS, št. 110/2002 in št. 8/2003 – popravek) je za urejanje prostora pristojen občinski organ, ki je dolžan vsakomur na zahtevo izdati lokacijsko informacijo o dopustni rabi prostora in o prostorskih ukrepih ter o pogojih gradnje, kot jih na določenem zemljišču določajo ustrezni prostorski akti in drugi predpisi.

Drugi vir informacij je zemljiška knjiga, ki je javna knjiga, namenjena je vpisu in javni objavi podatkov o pravicah na nepremičninah in pravnih dejstvih v zvezi z nepremičninami, ki se vodi pri okrajnih sodiščih. Torej je zemljiška knjiga javni register, v katerem so zapisani podatki, ki uživajo javno zaupanje. Vsakdo se lahko zanese na njihovo pravilnost in popolnost. Vendar moramo vpisati potrebne pravice takoj, ko imamo zato izpolnjene pogoje. V Sloveniji ne poznamo poleg splošne zemljiške knjige še posebnih, kot so npr. rudniške, železniške zemljiške knjige, kot jih poznajo v Avstriji.

S pomočjo teh dveh virov je investitorju dana možnost, da pred uvedbo postopka izdaje gradbenega dovoljenja sam preveri uresničljivost svoje investicijske namere na konkretnem zemljišču, kar bo občutno zmanjšalo tveganje v zvezi z realizacijo te namere.

---

\* V času pisanja diplomske naloge se spreminja sistem prostorskih aktov. Bistvene rešitve so zapisane v predlogu Zakona o prostorskem načrtovanju. Predlog ZPN določa nov sistem prostorskih aktov – načrtov na vseh nivojih z vidika njihove vsebine, hierarhije in tudi poimenovanja. Černelč, M. 2006. Predlog Zakona o prostorskem načrtovanju. Zbornik referatov / 17. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami; Portorož 16. in 17. november 2006. Ljubljana. Gospodarska zbornica Slovenije.

### **3.2.1 Pridobitev lokacijske informacije**

Po ZUreP-1 se pri pristojnem občinskem organu vloži vlogo za izdajo lokacijske informacije za namen gradnje objektov oziroma izvajanja del na zemljiščih ali objektih (v nadaljevanju: lokacijska informacija). V zahtevi je potrebno navesti namen, zaradi katerega se lokacijska informacija potrebuje. Lokacijska informacija vsebuje glede na izražen namen podatke o namenski rabi prostora, lokacijske in druge pogoje, kot jih določajo občinski izvedbeni prostorski akti ter podatke o prostorskih ukrepih, ki veljajo na določenem območju. Lokacijska informacija za namen gradnje objektov oziroma za izvajanje del na zemljišču ali objektih se izda, kadar je končni namen iz zahteve za izdajo lokacijske informacije gradnja ali postavitve objekta oziroma izvedba drugih del. Lokacijska informacija za ta namen služi preverjanju, ali je izvajanje določenih dejavnosti in z njimi povezanih del na določeni zemljiški parceli oziroma parcelah možno, hkrati pa predstavlja podlago za izdelovanje projektne dokumentacije oziroma za izvedbo določenih del po predpisih o graditvi objektov in podobno.

### **3.2.2 Vpogled v zemljiško knjigo**

Želimo predstaviti še dva pojma, ki se velikokrat v praksi ne ločita: zemljiško knjigo in zemljiški kataster.

Po Zakonu o zemljiški knjigi (ZZK-1, Ur.l. RS, št. 58/2003) smo izpisali ključna dejstva pojmov:

Zemljiški kataster je stvarna evidenca nepremičnin, v katero se vpisujejo podatki o zemljiščih (natančneje podatki o legi, obliki, površini, vrsti rabe, katastrskem razredu, katastrskem dohodku, rodovitnosti in proizvodni sposobnosti zemljišča) in podatki o lastnikih teh zemljišč. Zemljiški kataster vodi upravni organ pristojen za geodetske zadeve, ki deluje v okviru upravne enote. Celotno območje Republike Slovenije je razdeljeno na katastrske občine, ki so hkrati temeljne teritorialne enote zemljiškega katastra. Posamezna katastrska občina se nato deli na parcele. Zemljiški kataster je torej evidenca, iz katere izvemo, kako veliko je določeno zemljišče, zakaj se to zemljišče uporablja (njiva, sadovnjak, gozd,

stavbišče, dvorišče in druga uporaba) in kje leži. Izpisek iz zemljiškega katastra oziroma mapna kopija vsebuje tloris določenega zemljišča z okoliškimi zemljišči, parcelno številko, velikost in vrsto rabe zemljišča.

Zemljiška knjiga na drugi strani je pravna evidenca nepremičnin. V njo se vpisujejo stvarne pravice na nepremičninah:

- ◆ lastninska pravica
- ◆ hipoteka,
- ◆ zemljiški dolg,
- ◆ služnostna pravica,
- ◆ stavbna pravica.

V zemljiško knjigo se vpisujejo tudi naslednje obligacijske pravice na nepremičninah:

- ◆ pravica prepovedi odtujitve oziroma obremenitve, če je nastala na podlagi pravnega posla lastnika in, če so izpolnjeni pogoji za vpis te prepovedi v zemljiško knjigo po SPZ, ali če je nastala na podlagi pogodbe o dosmrtnem preživljanju,
- ◆ zakupna in najemna pravica,
- ◆ predkupna oziroma odkupna pravica, če je nastala na podlagi pravnega posla,
- ◆ posebna pravica uporabe javnega dobra,
- ◆ druge pravice, za katere zakon določa, da se vpišejo v zemljiško knjigo.

Zemljiško knjigo vodi sodišče, natančneje okrožno sodišče, na območju katerega leži nepremičnina. Temeljna funkcija zemljiške knjige je javna objava podatkov o pravicah in pravnih dejstvih, pomembnih za pravni promet z nepremičninami. Načelo javnosti pomeni, da je vsebina zemljiške knjige javno dostopna vsem, zato se nihče ne more sklicevati, da mu vsebina posameznega vpisa ni bila poznana. Zemljiško knjigo sestavljata glavna knjiga in zbirka listin. Medtem, ko se v glavno knjigo vpisujejo nepremičnine, pravice glede nepremičnin, imetniki teh pravic in pravna dejstva, se v zbirko listin vlagajo listine, ki so podlaga za vpis v glavno knjigo. Vsakdo, ki bi torej rad izvedel, kakšno je pravno stanje določene nepremičnine torej v zemljiški knjigi, lahko zahteva izpisek iz zemljiške knjige. Vsekakor je za to potrebno navesti katastrsko občino in parcelno številko, ki ju lahko izve v



zemljiškem katastru. V izpisku bo navedena nepremičnina in njeno pravno stanje – torej vse pravice na njej.

Glede na pridobljene podatke iz zemljiške knjige in zemljiškega katastra ter možnostjo dejanskega odkupa, ki pomeni, da je zemljišče v prodaji, se v nadaljevanju vodi projekt ukvarja s pridobivanjem podatkov za bolj natančno opredelitev možnosti gradnje.

### **3.3 Priprava zasnove projekta**

Na podlagi informacij pridobljenih iz lokacijske informacije in zemljiške knjige se naroči idejna zasnova. Istočasno se poleg idejne zasnove naroči tudi geodetski posnetek. Po Zakonu o graditvi objektov (v nadaljevanju: ZGO-1, Ur.l. RS, št. 102/2004) je idejna zasnova skica in opis bistvenih značilnosti nameravane gradnje. Če je investitorju idejna zasnova sprejemljiva, se naroči izdelava idejnega projekta, ki je sistematično urejen sestav takšnih načrtov, da se na podlagi njih investitor odloči o najustreznejši varianti nameravane gradnje. V primeru, da je za idejni projekt predvidena večja vsota kot na primer 1.250,00 EUR je potrebna sklenitev pogodbe s projektantom, namesto naročilnice. Cena idejnega projekta je 5 do 10 EUR/m<sup>2</sup>.

### **3.4 Preračun rentabilnostne študije**

Po pridobitvi idejne zasnove je naslednji korak izdelava študije izvedljivosti. To je rentabilnostna študija izvedbe projekta na podlagi idejne zasnove projekta. Investitor v rentabilnostni študiji predpostavi stroške in prihodke celotne investicije. Rezultat študije je morebitni dobiček. Poudariti moramo, da v primeru sprejetega lokacijskega načrta, se lahko rentabilnostna študija izvede tudi na podlagi le-tega. Paralelno s študijo se izdelava terminski plan investicije in sicer do izdaje gradbenega dovoljenja.

### **3.5 Priprava terminskega plana**

Terminski plan je pripomoček, da se ustrezno vsebinsko in časovno opredeli posamezne aktivnosti, ki se morajo izvršiti za doseg ciljev. Zato je terminski plan pripomoček za načrtovanje in opredeljevanje rokov za izvrševanje zadanih nalog. V njem je potrebno

prikazati časovno zaporedje uresničevanja zadanih ciljev, osnovi okvir in medsebojne odvisnosti večjih aktivnosti, ki so potrebne za realizacijo projekta. Dobro pripravljen in realističen terminski plan kaže zmožnost ekipe za načrtovanje izgradnje na način, ki priznava ovire in v največji možni meri zmanjšuje tveganje investitorja.

### **3.6 Zbir ponudb**

Sledi zbiranje ponudb za izdelavo projektne in tehnične dokumentacije, za izvedbo strokovnega nadzora h gradnji in za izvedbo geotehničnih raziskav in izdelavo geotehničnega poročila. V praksi se ponavadi zbirajo tri konkurenčne ponudbe. Med njimi se odloči, katera ponudba je vsebinsko najbližje željeni situaciji ter za samega investitorja tudi najugodnejša.

### **3.7 Pridobitev projektnih pogojev in soglasij**

V 50. členu ZGO-1 (Ur.l. RS, št. 102/2004) so določeni pogoji za pridobitev projektnih pogojev in soglasij. Pri izdelavi projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja za objekt na območju, ki se ureja z lokacijskim načrtom, se šteje, da so soglasja pristojnih soglasodajalcev k projektnim rešitvam že pridobljena z dnem izdaje njihovih mnenj k lokacijskemu načrtu. Če se izdeluje projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja za objekt na območju, ki se ureja s prostorskim redom, pa je treba pred začetkom izdelovanja projekta pridobiti projektne pogoje, k projektnim rešitvam pa soglasja vseh pristojnih soglasodajalcev, razen če določeni soglasodajalec v svojem mnenju o prostorskem redu ni izrecno navedel, da k projektnim rešitvam za gradnjo določene vrste objekta njegovega soglasja ni potrebno pridobiti.

Za pridobitev projektnih pogojev je najbolje, da se najprej vzpostavi kontakt z pooblaščen osebno iz upravne enote, kjer se nahaja zemljišče. Ta pravna oseba je najboljši vir informacij, da se ugotovi, za katere projektne pogoje si je potrebno pridobiti soglasja in kdo dejansko je soglasodajalec. Te soglasodajalce je potrebno pisno pozvati, da dajo k projektni dokumentaciji tudi soglasje. Zahtevi za določitev projektnih pogojev mora biti priložena idejna zasnova, zahtevi za določitev projektnih pogojev je treba priložiti tisti načrt oziroma del projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja, ki se nanaša na predmet soglašanja. Za

dokaz o vročitvi pisnega poziva za izdajo projektnih pogojev oziroma soglasja se šteje vročilnica. Najpogostejša soglasja so za:

- ◆ vodovodno omrežje,
- ◆ kanalizacijsko omrežje (fekalno in meteorno),
- ◆ ogrevalno omrežje (npr. zemeljski plin, vročevod in drugo),
- ◆ priključek na javne ceste (tu je odvisno katera cesta je v bližini ali je to državna, regionalna, občinska ali druge kategorije),
- ◆ priključek na TK (telekomunikacijsko) omrežje,
- ◆ požarno,
- ◆ naravovarstveno in
- ◆ kulturovarstveno soglasje.

Soglasodajalec ima 15 dni časa od prejema poziva, da določi projektne pogoje, če gre za enostavni ali manj zahtevni objekt oziroma 30 dni, če se projektira zahtevni objekt, razen če za posamezno vrsto objekta poseben zakon ne določa drugačnega roka. Če soglasodajalec v roku ne določi projektnih pogojev ali, če v teh pogojih ne navede podlage v predpisu za izdajo projektnih pogojev in soglasij, se šteje, da pogojev za nameravano gradnjo nima ter da je s tem dano tudi njegovo soglasje.

Po pridobitvi soglasij izbran projektant izdelava projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja (v nadaljevanju: PGD). Vodja projekta v času izdelave projekta PGD podaja svoje kritike, ki jih projektant vključi v projekt. Po potrditvi PGD projektov s strani investitorja, ki je naročnik, se postopek nadaljuje.

### **3.8 Vložitev vloge za izdajo gradbenega dovoljenja**

Po 54., 62. in 69. členu ZGO-1 morata biti vloži za izdajo gradbenega dovoljenja priložena najmanj dva izvoda projekta za pridobitev gradbenega dovoljenja s predpisanimi sestavinami in druge listine, če tako določa zakon. Za dokazilo o pravici graditi po ZGO-1 velja izpisek iz zemljiške knjige, iz katerega izhaja, da ima investitor na določeni nepremičnini lastninsko ali

kakšno drugo stvarno ali obligacijsko pravico, ki mu omogoča gradnjo oziroma izvajanje del na takšni nepremičnini. V primeru, da v zemljiški knjigi investitor še ni vpisan, velja notarsko overjena pogodba z dokazilom o vložitvi predloga za vpis pogodbe o pridobitvi lastninske ali kakšne druge stvarne oziroma obligacijske pravice na določeni nepremičnini v zemljiško knjigo, ki investitorju dovoljuje gradnjo oziroma izvajanje del na takšni nepremičnini, ali druga listina, ki v skladu z zakonom izkazuje pravico graditi oziroma izvajati dela na določeni nepremičnini. V zahtevi za izdajo gradbenega dovoljenja mora investitor navesti podatke o parcelni številki in katastrski občini zemljišča z nameravano gradnjo ter podatke o vrsti objekta glede na namen.

Vloga za pridobitev gradbenega dovoljenja se vloži pri pristojnem upravnem organu za gradbene zadeve, ki v skladu z zakonom o splošnem upravnem postopku, povabi stranke v postopku na ustno obravnavo. Stranka v postopku izdaje gradbenega dovoljenja za objekt na območju, ki se ureja z državnim ali občinskim lokacijskim načrtom, je samo investitor. V postopku za objekt na območju, ki se ureja s prostorskim redom, se imajo poleg investitorja pravico udeleževati postopka tudi stranski udeleženci. Le-ti so lastniki nepremičnin in imetniki služnostne oziroma stavbne pravice na nepremičninah v vplivnem območju, ki ga določi projektant. Lastniki zemljišč izven gradbene parcele, na katerih je predvidena dovozna cesta in na katerih so predvideni komunalni priključki, prikazani v projektu za pridobitev gradbenega dovoljenja ter imetniki služnostne oziroma stavbne pravice na takšnih nepremičninah ter drugi subjekti, če tako določa zakon.

Čim stranke nimajo pripomb na vlogo izdaje gradbenega dovoljenja, upravni organ izda odločbo o gradbenem dovoljenju. Odločba izdana v postopku izdaje gradbenega dovoljenja, se vroči investitorju in drugim strankam v postopku ter pošlje vsem pristojnim soglasodajalcem, ki so dali soglasje, pristojnemu upravnemu organu za prostorske zadeve tiste občine, na katerem območju naj bi se izvedla gradnja ter pristojnemu gradbenemu inšpektorju. Zoper odločbo je dovoljena pritožba in sicer v 8 dneh po njeni vročitvi. V primeru, da se vse stranke, razen seveda investitorja, odpovejo pravici do pritožbe oziroma pravici do sprožitve upravnega spora pisno ali ustno na zapisniku pri pristojnem upravnem organu za gradbene zadeve, postane odločba takoj pravnomočna. Če se vlaga pritožba pritožnika, ki ni do sedaj bil tolmačen kot stranka v postopku, pa ima dokaz, da je lahko se v

roku 15 dni po vloženi vlogi predloži ekspertno mnenje, se ugotovi upravičenost in mu je investitor dolžan povrniti stroške, ki jih je imel v zvezi z naročilom in izdelavo ekspertnega mnenja. Če ni pritožb v roku 15 dni odločba, izdana v postopku izdaje gradbenega dovoljenja postane pravnomočna in s tem tudi se prične sama investicija oziroma direktor izda sklep o izvedbi del oziroma o pričetku gradnje.

Obstoječi ZGO-1 torej omogoča, da se v postopek vključi kdorkoli in s tem postopek zavleče oziroma ogrozi terminski plan, ki je povezan tudi z dodatnimi stroški. Projekt za izvedbo del pripravi projektant za izvajanje gradnje, ki jo izvaja gradbena operativa. Na operativnem delu se določi projektni manager – vodja gradbišča, ki vodi samo gradnjo in skupaj z vodjem projekta marketinga nadzoruje zastavljen projekt ter ostale finančne in druge zadeve.

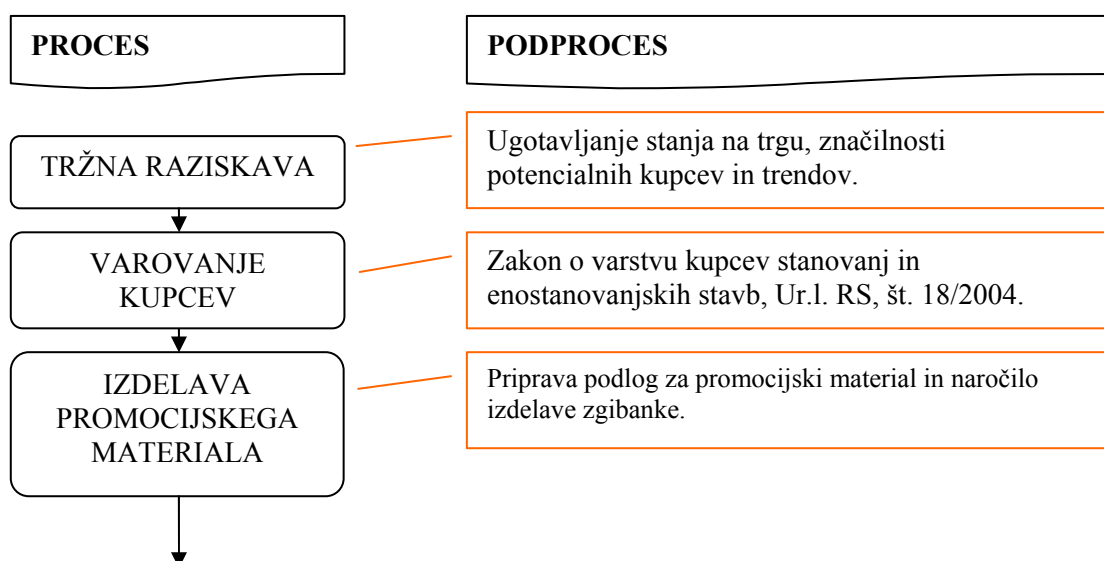
#### 4 VKLJUČITEV SODELOVANJA PRODAJNE SLUŽBE

Upravna enota izda gradbeno dovoljenje, ki postane v 15 dneh pravnomočno, če ni pritožb. V tem času se v sam projekt vključi tudi prodajna služba.

Prodajna služba se prične ukvarjati s:

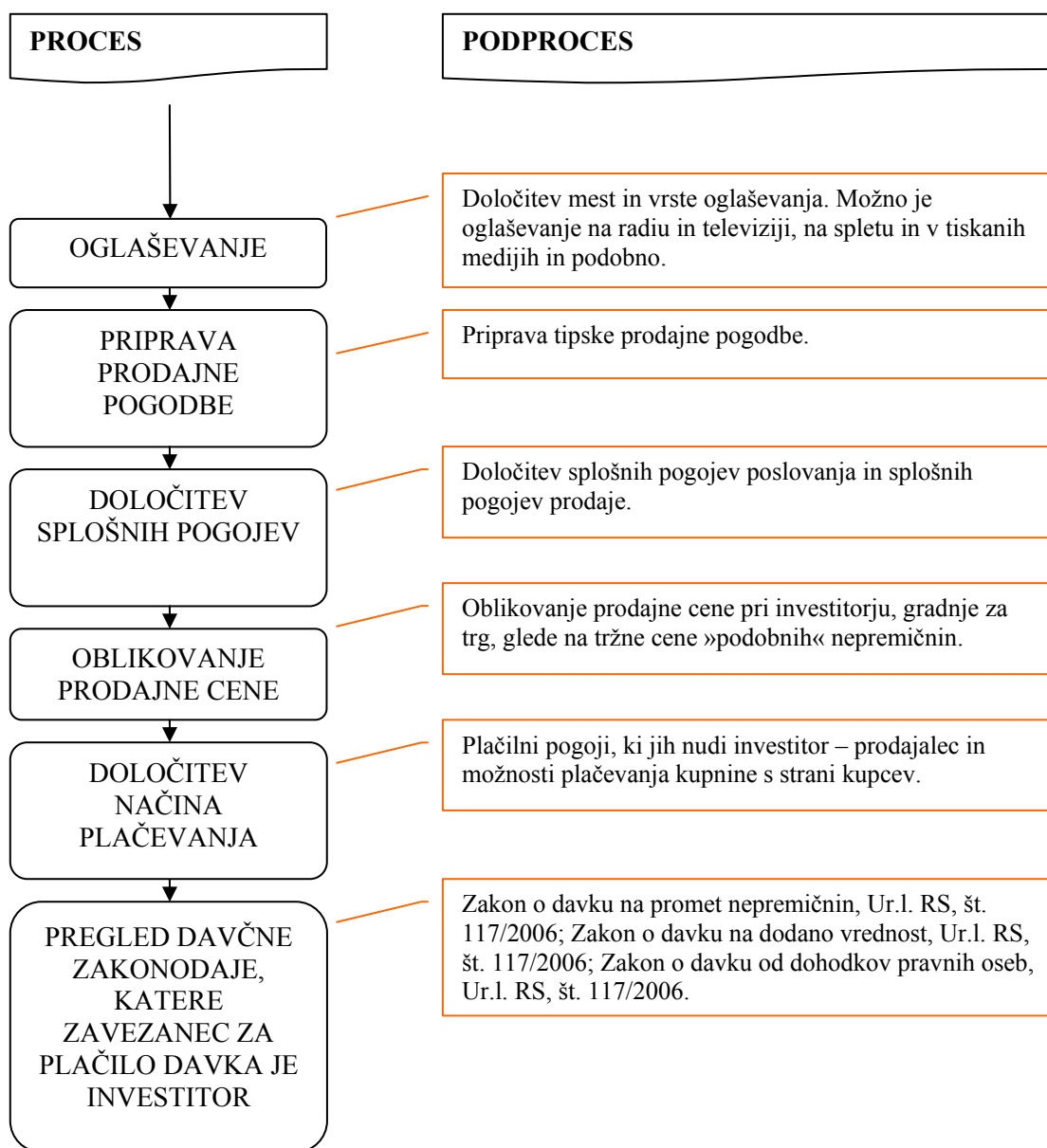
- ◆ izdelavo promocijskega materiala,
- ◆ raziskavo trga,
- ◆ določitev prodajne cene,
- ◆ izbiro oglaševanja in mest oglaševanja,
- ◆ izdelavo spletne strani,
- ◆ prodajno pogodbo,
- ◆ splošnimi pogoji, ki so potrebni (to so splošni pogoji posredovanja in splošni pogoji prodaje, ki morajo biti sestavljeni, če gre za prodajo stanovanj (več kot 8 enot), za enostanovanjske hiše to ne velja),
- ◆ z načinom plačevanja kupcev.

Shematski prikaz procesov:



se nadaljuje...

nadaljevanje...



#### 4.1 Tržna raziskava

Pri tržnih raziskavah na področju povpraševanja se srečujemo z ugotavljanjem trenutnega stanja na trgu, značilnostmi uporabnikov oziroma potencialnih kupcev, trendi povpraševanja ter značilnostmi ponudbe in povpraševanja. Največji namen tržnih raziskav je zmanjševati možna tveganja.

Raziskovanje trga je sistematično delo, ki temelji na znanstvenih metodah zbiranja, registriranja in analiziranja problemov v zvezi s prodajo. Raziskava je osnova za oblikovanje politike prodaje in je ena izmed najpomembnejših funkcij trženja. Pri teh raziskavah je nujno potrebna koordinacija trženjskega sektorja – prodajne službe tudi z drugimi sektorji v podjetju, kot so gradbena operativa ter finančna služba. Pri raziskavi prodajnega trga je naš namen, da ugotovimo družbene potrebe, kupno moč, velikost in značilnosti trga. Raziskovanje doseže višek z obdelavo in analizo pridobljenih informacij. Torej zlasti je pomembno, da s tržnimi raziskavami ugotavljamo, kolikšne so cene podobnih nepremičnin na trgu in koliko so kupci pripravljeni plačati za nepremičnino, ki je predmet raziskave. Vrste in metode tržnih raziskav opravljamo s:

- ◆ raziskovanjem za mizo, to je metoda internega raziskovanja,
- ◆ raziskovanjem na terenu ali eksternim raziskovanjem,
- ◆ kombinacija internih in terenskih raziskav.

Pri raziskovanju za mizo zbiramo informacije in podatke v lastnem podjetju. Poslužujemo se številnih informacij statističnih zavodov, elektronskega spleta o prodaji nepremičnin in konkurenčnega objavljenega dela informacij. Torej uporabimo že obdelane in neobdelane koristne podatke, za naš primer nepremičnine, in jih povezujemo v sklep oziroma sklepe. Prednost metode internega raziskovanja je v tem, da nimamo z njo velikih stroškov za samo zbiranje in obdelavo pridobljenih informacij.

Drugi primer, to je pri eksternih raziskovanjih, izbiramo informacije in podatke neposredno na terenu s spraševanjem, opazovanjem. Predvsem moramo biti pozorni na naše konkurente. Konkurenca našemu podjetju so predvsem gradbena podjetja, ki se tako kot mi odločijo, da bodo kot investitor zgradili stanovanja ali poslovne prostore in te naprej prodali. Konkurenca nam niso le gradbena podjetja temveč tudi nepremičninske družbe, ki se v zadnjem času velikokrat odločijo vložiti lastna sredstva v izgradnjo stanovanj, večstanovanjskih stavb ter hiš in poslovnih prostorov.



## 4.2 Varstvo kupcev

Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb, ki velja od 1. avgusta 2004 (Ur.l. RS, št. 18/2004), določa pravila o prodaji stanovanj in enostanovanjskih stavb z namenom zaščiti končne kupce pred tveganjem neizpolnitve obveznosti investitorja oziroma vmesnega kupca kot prodajalca po prodajni pogodbi.

V zadnjem času je Slovenijo pretresalo več »nepremičninskih afer«, od katerih je bila medijsko najbolj odmevna tista, ki se je leta 2003 zgodila v zvezi z gradnjo stanovanjskega naselja Zbiljski gaj. Zato se je zakonodajalec odločil poseči na to področje s posebnim zakonom, ki se nanaša na varstvo kupcev pred tveganji, katerim so zlasti izpostavljeni v primeru, da vnaprej kupujejo in, vsaj deloma, tudi plačajo še nezgrajena stanovanja oziroma enostanovanjske hiše.

Namen zakona predstavlja dejstvo, da investitorji, ki gradijo stanovanjske in/ali poslovne stavbe z namenom, da jih bodo prodali na trgu, ne razpolagajo z zadostnimi lastnimi sredstvi. Zato gradnjo deloma financirajo z vnaprejšnjo prodajo še nedokončanih objektov. V prodajnih pogodbah se kupci praviloma zavežejo, da bodo bistven del kupnine poravnali še pred izročitvijo objekta, ki je predmet prodaje. Pri tem načinu prodaje je kupec izpostavljen zlasti naslednjim tveganjem:

- da investitor finančno ne bo zmožl dokončati gradnje,
- da investitor ne bo sposoben izpolniti pogodbenih obveznosti do kupca,
- da investitor ne bo sposoben jamčiti za stvarne napake po izročitvi.

Osnovno izhodišče ZVKSES predstavlja načelo sočasne izpolnitve, v 12. členu ZVKSES, ki je splošno načelo obligacijskega prava. To načelo varuje stranko, ki pravočasno izpolni svoje pogodbene obveznosti pred tveganjem, da druga stranka ne bo izpolnila svojih in ni sposobna ali pripravljena vrniti predmeta izpolnitve. Po tem zakonu je temeljna obveznost prodajalca pri prodaji stanovanjskega objekta, da kupcu zagotovi pridobitev neobremenjene lastninske pravice na tem objektu. Kupec pridobi polno razpolagalno sposobnost le, če na stanovanjskem

objektu ne obstajajo nobene pravne napake. To pomeni, da je kupcu omogočen vpis lastninske pravice. Po splošnem pravilu iz 12. člena ZVKSES kupec, razen are, ni dolžan plačati nobenega obroka kupnine, dokler niso izpolnjeni pogoji za vknjižbo lastninske pravice na enostanovanjski stavbi oziroma vknjižbo etažne lastnine na posameznem delu stavbe v korist kupca, in dokler prodajalec ni sposoben izročiti kupcu nepremičnine v posest.

Pri prodaji enostanovanjskih stavb se šteje, da so izpolnjeni pogoji za vknjižbo lastninske pravice v korist kupca:

- če je v zemljiški kataster vpisano zemljišče, na katerem stoji stanovanjska hiša, kot samostojna zemljiška parcela, in
- če je prodajalec v korist kupca izstavil ustrezno zemljiško knjižno dovolilo, ki je primerno za vknjižbo neobremenjene lastninske pravice v korist kupca.

Pri prodaji etažne lastnine se šteje, da so izpolnjeni pogoji za vknjižbo v korist kupca:

- če so stavba in njeni posamezni deli vpisani v kataster stavb,
- če je prodajalec sprejel akt o oblikovanju etažne lastnine,
- če je etažna lastnina na posameznem delu stavbe, ki je predmet prodajne pogodbe, že vpisana v zemljiški knjigi, ali je prodajalec že predlagal vpis etažne lastnine in so pogoji za vpis izpolnjeni in
- če je prodajalec v korist kupca izstavil ustrezno zemljiškknjižno dovolilo za vknjižbo etažne lastnine, ki je primerno za vknjižbo neobremenjene etažne lastnine v korist kupca.

Prodajalec, torej v skladu s načelom sočasnosti izpolnitve, praviloma ne more zahtevati predčasnega plačila kupnine. Izjeme od pravila sočasnosti izpolnitve so določene v 13. členu ZVKSES. Stranki lahko pravilo sočasnosti izpolnitve izključita le, če prodajalec kupcu v zvezi s predčasno plačano kupnino zagotovi ustrezno zavarovanje pred tveganji prodajalčeve neizpolnitve. Pod ustrezna zavarovanja se štejejo le naslednji načini:

- z bančno garancijo ali
- s poroštvom zavarovalnice ali
- z skrbniškimi storitvami na podlagi pogodbe o oblikovanju skrbniškega računa ali
- z ustrezno kombinacijo navedenih zavarovanj.

Prvi dve alineji govorita o istem garantnem inštrumentu, ki se med seboj razlikujeta le v tem, katera finančna ustanova izda to garancijo. Zanju velja, da prodajalec kupcu, hkrati ko le-ta plača posamezen obrok kupnine po prodajni pogodbi, izroči nepreklicno bančno garancijo banke ali garancijo zavarovalnice, s katero se garant zavezuje na prvi pisni poziv kupca in brez ugovorov izplačati znesek, na katerega se garancija glasi. Garancija se mora glasiti na znesek, ki je enak znesku plačanega obroka kupnine.

Skladno z ZVKSES je pogodba o oblikovanju skrbniškega računa pogodba, ki jo v zvezi s prodajo posameznih delov več stanovanjske stavbe sklenejo skrbniški notar, skrbniška banka in prodajalec. Določila skrbniške pogodbe se smiselno uporabljajo tudi za prodajne pogodbe, katerih predmet je enostanovanjska stavba. Skrbniški račun je v skladu z 42. členom ZVKSES transakcijski račun, ki ga vodi skrbniška banka, katerega imetnik je skrbniški notar za račun kupcev, v dobro katerega kupci plačujejo obroke kupnin po prodajnih pogodbah in v breme katerega skrbniška banka opravlja izplačila pod pogoji, določenimi s tem zakonom. Vsa vplačila prodajalcu so torej vplačujejo na ta skrbniški račun. Izplačila iz skrbniškega računa so možna samo ob strogih pogojih (nalog izda notar, na podlagi ustreznih listin), v primeru stečaja ali ukinitve računa iz drugih razlogov, se denar vrne kupcem.

Mnogo hitrejša in predvsem vsem dostopna rešitev je model skrbniškega računa.

Zakon določa, da prodajalec ne sme skleniti prodajne pogodbe niti začeti z oglaševanjem prodaje, dokler niso izpolnjeni naslednji pogoji:

1. da je prodajalec:
  - lastnik zemljiške parcele, na kateri bo gradil oziroma gradi enostanovanjsko stavbo oziroma stavbo z več posameznimi deli, ki je predmet prodajne pogodbe,

- imetnik stavbne pravice na zemljiški parceli, na podlagi katere je upravičen zgraditi enostanovanjsko stavbo oziroma stavbo z več posameznimi deli, ki je predmet prodajne pogodbe.
2. da je za gradnjo iz prejšnje točke izdano dokončno gradbeno dovoljenje in
  3. če je predmet prodaje posamezen del stavbe z več posameznimi deli; da je prodajalec v obliki notarskega zapisa določil splošne pogoje prodaje posameznih delov stavbe z vsebino, določeno v zakonu.

Če prodajalec s kupcem sklene prodajno pogodbo, preden so izpolnjeni ti pogoji, takšna pogodba kupca ne zavezuje, in kupec lahko od nje kadarkoli odstopi.

#### **4.3 Izdelava promocijskega materiala**

Promocijski material je najpomembnejši za dobro predstavitev samega projekta. Vrsto promocijskega materiala zasledimo v obliki zloženke ali zgibanke, ki ima funkcijo mape, da si kupec v njo lahko vloži pridobljene listine, opise in drugo zbrano dokumentacijo. Na promocijskem materialu je ponavadi predstavljena:

- tridimenzionalna skica gradnje,
- lokacija,
- tipični tlorisi,
- tehnični opisi,
- leto izgradnje,
- emblem podjetja, ki trži in predstavitev samega podjetja,
- zastopnik, prodajalec nepremičnin, ki je kontaktna oseba za stik z potencialnimi kupci.

#### **4.4 Oglaševanje**

Pri oglaševanju nepremičnine v sredstvih javnega obveščanja oziroma spletnih straneh, v prostorih podjetja ali na drugih mestih, kjer je dovoljeno oglaševanje, v zvezi z nepremičnino,

ki je predmet posredovanja oziroma prodaje se mora zagotoviti ceno, lokacijo, leto izgradnje in velikost nepremičnine ter firmo in sedež firme, ki le to prodaja.

Z dopolnitvijo 16. člena ZNPosr\* se zavezuje tudi investitorja, da je potrebno upoštevati določbe o oglaševanju, določene s tem zakonom. Prvotno besedilo tega zakona je bilo vsebovalo nejasnosti glede oglaševanja prodaje več stanovanjske stavbe, stanovanjsko – poslovne stavbe ali nestanovanjske stavbe z več posameznimi deli. Sedaj je zapisano, da mora investitor (ali nepremičninska družba) zagotoviti objavo najvišje in najnižje cene kvadratnega metra površine stavbe ali njenega posameznega dela, lokacijo, leto izgradnje oziroma zadnje preнове ter ime in sedež firme. V primerih, ko gre za oglaševanja v transparentih (kos blaga, papirja, stekla ali plošča z napisom, sliko za javno izražanje in sporočanje) podatka o ceni ni dolžan navesti. Temeljni namen določbe je, da je oglaševanje za potrošnika razpoznavno in ni zavajajoče.

#### **4.4.1 Oglaševanje z letaki**

Prepovedano je oglaševanje na primer z letaki, ki se lepijo na vhode stavbe, ali letaki, ki se puščajo v nabiralnikih. Vendar po 16. členu ZNPosr ni dana prepoved direktnega marketinga, ki se ga lahko razume tako, da se oglaševalec oziroma prodajalec obrne s pismom na konkretna imena (ime in priimek stanovalca). Zakaj letak? Letak kot tak je standardizirano pismo, lahko tudi osebno podpisano s strani ponudnika letaka, vendar brez naslova, komu je naslovljen. Ve se, da je na splošno letak namenjen vsem stanovalcem. Torej, če ni naslovnika, je to letak. Druga možnost je oglaševanje prek oglasnih desk, vendar to je možno samo pod pogojem, da se »pismo o ponudbi/povpraševanju« naslovi na upravnika, upravitelja stavbe, hišnika ali predsednika nadzornega odbora stavbe. Poglavitno je, da je pismo naslovljeno na pristojno osebo, ki odloča o vsebini oglasne deske, skladno s hišnim redom ali običaji.

---

\* V zadnjih treh letih, od leta 2003 do 2006, je prišlo do velikih sprememb glede posredovanja z nepremičninami. Spremembe in dopolnitve so bile dokončno sprejete v letu 2006. Pregled v ZNPosr-A, Ur.l. RS, št. 47/2006. V diplomskem delu navajamo primerjave novih s starimi in njihove izboljšave.

#### **4.4.2 Oglaševanje na radiu in televiziji**

Nepremičnino oglašujemo, da torej s tem obvestimo zainteresirane kupce. Oglaševanje na radiu in televiziji je smiselno le v primeru, kadar se prodaja večstanovanjski objekt oziroma objekte, več vrstnih hiš ali stanovanjskih dvojčkov, številne poslovne prostore. To pomeni, da je treba racionalno razmisliti ali se oglaševanje v medijih (radio, televizija) dejansko splača oziroma, da je strošek oglaševanja upravičen. Najcenejše je seveda oglaševanje na spletu in v tiskanih oglasnikih.

#### **4.4.3 Oglaševanje na spletu**

Oglaševanje s pomočjo spleta je nov način poslovanja oziroma trženja. Takšno oglaševanje predstavlja prednost, ker so dejansko nepremičnine v nenehnem pretoku. Število uporabnikov je vsak dan večje in imajo na voljo ogromno količino podatkov oziroma informacijskih virov po razmeroma ugodni ceni. Prednosti trženja preko interneta so zlasti:

- ◆ Dvosmerna komunikacija med prodajalcem in kupcem. Neposreden stik z kupci omogoča tudi ustrezna analiza odziva.
- ◆ Pomembna prednost poslovanja preko interneta so nižji stroški oglaševanja, ker večji del stroškov nosijo uporabniki sami.
- ◆ V primerjavi z oglaševanjem na televiziji, predstavitvena trženjska komunikacija na internetu nima časovne razsežnosti. Stranka lahko prostovoljno obiše želene predstavitvene strani.
- ◆ Samo število potencialnih kupcev se praktično iz dneva v dan povečuje.

Za uspešno predstavitev na spletu je potrebno, da na predstavitvenih straneh ponudimo koristne najosnovnejše informacije. Samo vsebino moramo vseskozi dopolnjevati in potrebno je redno pregledovanje elektronske pošte.

Oglašujemo tudi lahko v spletnih oglasnikih, kot so na primer nepremičninski oglasnik [Nepremicnine.net](http://Nepremicnine.net), [Najdidom.com](http://Najdidom.com), [Bolha.com](http://Bolha.com) in drugi. Oglas je dostopen takoj po vnosu in

viden toliko časa, dokler ga ne umaknemo. Spletni oglasniki omogočajo obširno predstavitev nepremičnin, ki vsebujejo tudi fotografije za boljšo ponazoritev. Nepremičnino je mogoče iskati tudi po različno določenih merilih, kar pomeni, da bo manj klicev kupcev, ki dejansko želijo takšne nepremičnine, kot jih prodajamo. Slabost spletnih oglasnikov zahteva določena sredstva. V najboljšem primeru moramo samo kupiti oglasnik, da lahko oddamo oglas. Glede na to, da se nepremičnina lahko prodaja tudi več mesecev, lahko stroški oglaševanja dosežejo precejšno vrednost, še posebej, če oglašujemo v več oglasnikih.

#### **4.4.4 Oglaševanje v tiskanih medijih**

Pri oglaševanju v tiskanih oglasnikih smo omejeni s številom besed. Oglas je kratek, večinoma vsebuje le najbolj pomembne podatke, kot so leto izgradnje, velikost, lokacija, cena in nekaj skopih podatkov o nepremičnini. Oglas je težko berljiv zaradi drobnih črk, iskanje zahtevno, saj zaradi narave tiskanih oglasov ni mogoče narediti podrobnih kategorij. Prednost tiskanih oglasov je, da sežejo tudi do ljudi, ki ne uporabljajo interneta. To je pomembno, da iščemo kupce v okolju, kjer internet ni razširjen, ali med starejšimi ljudmi.

Ena izmed oblik oglaševanja je t.i. oglaševanje od ust do ust. Med znanci in prijatelji razširimo vest o prodaji nepremičnin. Večja podjetja oziroma podjetja, ki imajo več gradenj za trg imajo zelo majhen delež kupcev na ta račun. Kajti ta način je zelo omejen in nezanesljiv.

Po oddaji oglasov bo verjetno prav kmalu začel zvoniti telefon.

V Zakonu o spremembah in dopolnitvah zakona o varstvu potrošnikov\* so določene kazni za zavajajoče oglaševanje nepremičnin.

---

\* Zapisane kazni za zavajajoče oglaševanje nepremičnin. Zakon o varstvu potrošnikov – ZVPot - UPB2 (Ur. l. RS, št. 98/2004)

#### **4.5 Priprava prodajne pogodbe**

S prodajno pogodbo se prodajalec zavezuje, da bo nepremičnino, ki jo prodaja, izročil kupcu tako, da bo ta pridobil lastninsko pravico, kupec se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino (prvi odstavek, 435. člena OZ).

Prodajna pogodba je dvostranski pravni posel, saj je za njeno sklenitev potrebno soglasje volje kupca in prodajalca o vsebini obeh izpolnitvenih ravnanjih – bistvenih sestavin prodajne pogodbe:

- ◆ o nepremičnini, ki je posredni predmet prodajalčevega izpolnitvenega ravnanja, in
- ◆ o višini kupnine, ki je predmet kupčevega izpolnitvenega ravnanja.

Prodajna pogodba je zavezovalni pravni posel. S sklenitvijo prodajne pogodbe zato nastane samo (obligacijsko - pravna) obveznost prodajalca opraviti vsa pravna dejanja, ki so potrebna, da bo kupec na prodani nepremičnini pridobil lastninsko pravico. Torej s prodajno pogodbo se še ne prenese lastninska pravica na nepremičnini, ampak nastane zaveza, obligacija, da bo prodajalec nepremičnino kupcu izročil tako, da bo slednji pridobil lastninsko pravico. Zaradi tega je prodajna pogodba obligacijsko - pravni posel in ne stvarno - pravni posel.

Kupec pridobi lastninsko pravico z vpisom v zemljiško knjigo. Za dosego cilja vpisa lastninske pravice v zemljiški knjigi, mora biti nepremičnina v pogodbi označena tako, da bo na podlagi pogodbe vpis v zemljiško knjigo mogoče opraviti.

V skladu s pogoji za pridobitev lastninske pravice na nepremičninah je v Stvarnopravnem zakoniku opredeljen pojem intabulacijske klavzule oziroma zemljiškoknjžnega dovolila, ki je podlaga za vpis v zemljiško knjigo.



#### 4.5.1 Zemljiškoknjižno dovolilo

Zemljiškoknjižno dovolilo je po določbi 23. člena SPZ izrecna nepogojna izjava tistega, čigar pravica se nanaša, spreminja, obremenjuje ali preneha, da dovoljuje vpis v zemljiško knjigo. Podpis na zemljiškoknjižnem dovolilu mora biti notarsko overjen.

Primer intabulacijske klavzule:

Mojca Urbanec, EMŠO 2401979505452, stanujoča na Zg. Beli 30, 4205 Preddvor **izrecno in nepogojno dovoljuje**, da se pri nepremičnini št. parcele 130/2 – travnik v izmeri 720 m<sup>2</sup>, vpisani pri z.k. vložku št. 48, k.o. Stražišče, vpiše lastninska pravica v korist in na ime:

Aleš Kavčič, EMŠO 1510984500337, stanujoč Milje 45, 4212 Visoko, do celote.

Nepremičnina mora biti v listini označena s podatki, s katerimi je vpisana v zemljiški knjigi. Torej prisotna mora biti naslednja navedba podatkov:

- ◆ parcelna številka in katastrska občina, v kateri leži parcela ter številka zemljiško knjižnega vložka, v katerem je nepremičnina vpisana v zemljiški knjigi,
- ◆ površina in splošna vrsta rabe.

Opisano splošno pravilo velja samo za tiste nepremičnine, ki so vpisane v zemljiški knjigi in na katerih je v zemljiški knjigi vpisana lastninska pravica, torej kadar je tako na zemljišču, kakor tudi na stavbi, ki stoji na tem zemljišču, vpisana lastninska pravica prodajalca.

Drugačno pravilo velja takrat, kadar je predmet pogodbe nepremičnina v etažni lastnini (npr. stanovanje). V pogodbi mora biti označeno tako, da bo vpis etažne lastnine kupca mogoč, in sicer s podatki:

- ◆ opis stanovanja (izmere, število sob in podobno),
- ◆ lega stanovanja (nadstropje in morebitna številka),

- ◆ navedba podatkov, s katerimi je v zemljiško knjigo vpisana stavba (stavbišče), v kateri se nahaja stanovanje in funkcionalno zemljišče.

Čigav podpis mora biti overjen, določa prvi odstavek 41. člena ZZK-1. Določeno je, da mora biti na dovolilu, ki je podlaga za vknjižbo, overjen podpis tiste osebe, katere pravica se prenaša, spreminja, obremenjuje ali preneha, le to dovolilo je pogoj za dovolitev vpisa v zemljiško knjigo. V zemljiški knjigi se vpisujejo ne samo stvarne pravice, vendar tudi obligacijske pravice.

Posledica veljavne sklenitve prodajne pogodbe je, da nastaneta dva para medsebojnih pravic in obveznosti pogodbenih strank:

- ◆ obveznost prodajalca izročiti kupcu stvar tako, da bo kupec postal lastnik te stvari, in tej obveznosti nasprotna pravica, izpolnitveni zahtevek, kupca zahtevati takšno izročitev stvari, ter
- ◆ obveznost kupca plačati kupnino in tej obveznosti nasprotna pravica prodajalca plačilo kupnine.

Če je predmet prodajalčevega izpolnitvenega ravnanja in s tem posredni predmet prodajne pogodbe nepremičnina, mora biti prodajna pogodba sklenjena v pisni obliki.

Za veljavno sklenitev prodajne pogodbe zadošča, da se stranski sporazumeta (in vsebino tega sporazuma zapišeta) o nepremičnini, ki je posredni predmet prodajalčevega izpolnitvenega ravnanja, in o kupnini. Ko se stranki sporazumeta o navedenih bistvenih sestavinah in ko zapis tega sporazuma zapišeta, je med njima sklenjena prodajna pogodba. Povedano velja tudi, če stranki zapis tega dogovora naslovita drugače, na primer kot »pogodba o ari« ali »dogovor« ali če stranki temu zapisu ne določita naslova. Ne zahteva se oblika notarskega zapisa, ampak navadna oblika prodajne pogodbe z intabulacijsko klavzulo in overjenim podpisom prodajalca.

Za prodajno pogodbo, katere predmet so nepremičnine, ima pisna oblika večjo težo in praktični pomen. Stališče sodne prakse ter teorije je, da je namen oblike, določene z zakonom pri nakupu in prodaji nepremičnin varstvo veljavnosti pogodbe. Namen pisne oblike je v tem, da se omogoči družbena kontrola prometa z nepremičninami. Upoštevajoč takšen namen, zadošča, da ima pisno obliko sporazum strank o bistvenih elementih nakupa in prodaje, to je o predmetu in o ceni.

#### **4.5.2 Sestavine prodajne pogodbe**

Zakon, ZKVSES, od pogodbenih strank ne zahteva, da bi uredile vse sestavine pogodbe, ampak pogojuje nastanek pogodbe le s soglasjem volje o bistvenih sestavinah.

Z namenom, da bi se čim popolneje uredile vzajemne pravice in obveznosti stranki, naj bi se pogodbene stranke s prodajno pogodbo sporazumele tudi o stranskih točkah, ki so, vključno s ceno in nepremičnino, kot bistvenima sestavinama, zlasti naslednje:

- ◆ nepremičnina, ki je predmet pogodbe,
- ◆ podatek, na podlagi česa je prodajalec lastnik nepremičnine (na podlagi vpisa v zemljiško knjigo ali na podlagi verige pogodb),
- ◆ cena in roki plačila,
- ◆ dospelost in način plačila,
- ◆ čas, kraj in način izročitve (primopredaja, ki se v praksi naredi takrat, ko je kupnina plačana v celoti),
- ◆ zavarovanje,
- ◆ prehod rizika,
- ◆ odgovornost za stvarne in pravne napake,
- ◆ davki, takse in drugi stroški,
- ◆ priprava dokumentov, plačilo stroškov (vpis v zemljiško knjigo in overitev podpisa na prodajni pogodbi),
- ◆ garancije prodajalca (pri novogradnjah),
- ◆ posledice neizpolnitve pogodbe,

- ◆ možnost razveze pogodbe in posledice,
- ◆ druge pogodbene klavzule (višja sila in temelji izključitve odgovornosti, možnost revizije pogodbe, pisna oblika kot pogoj za veljavnost pogodbe, trenutek začetka veljavnosti pogodbe in drugo).

#### **4.6 Določitev splošnih pogojev**

Na podlagi 15. člena ZNPosr je potrebno določiti ter objaviti splošne pogoje opravljanja storitev posredovanja v prometu z nepremičninami (v nadaljnjem besedilu: splošni pogoji poslovanja). Že določba 2. odstavka 120. člena OZ zahteva, da morajo biti splošni pogoji objavljeni na običajen način. S tem želi zagotoviti, da bo kupec za vsebino splošnih pogojev izvedel, da so mu na razpolago oziroma da so objavljeni in njemu dostopni ter je bil nanje opozorjen.

Vsako gradbeno podjetje, ki se ukvarja s prodajo nepremičnin oziroma nepremičninska družba, si je primorano oblikovati svoje splošne pogoje poslovanja v skladu s namenom pogodbe, dobrimi poslovnimi običaji in z načeli dobre vere ter poštenja. Pomembno je, da so jasno zapisani in so prisotni v vsakem prostoru, v katerem se posluje s kupci, da so na vidnem in dostopnem mestu, kar omogoča pogled vanje. V današnjih časih, ko veliko poslovanja in pretoka informacij poteka preko spleta, ima že vsako podjetje in nepremičninska družba, objavljene svoje splošne pogoje poslovanja na svojih internetnih straneh.

##### **4.6.1 Splošni pogoji poslovanja**

Splošni pogoji poslovanja morajo vsebovati:

- ◆ razlaga osnovnih pojmov (opredelitev terminov: naročitelj, posrednik, pogodba o posredovanju),
- ◆ storitve, ki so zajete v posredovanju z nepremičninami,
- ◆ storitve, ki niso zajete v posredovanju z nepremičninami,
- ◆ odgovornost za škodo in zavarovanje odgovornosti,

- ◆ veljavnost splošnih pogojev poslovanja.

#### **4.6.2 Splošni pogoji prodaje**

V primeru, da je predmet prodaje bodoča etažna lastnina, mora prodajalec pred začetkom prodaje sprejeti splošne pogoje prodaje, ki morajo biti v obliki notarskega zapisa. Splošni pogoji prodaje so sestavni del vsake prodajne pogodbe, prodajalec mora ob sklenitvi vsake prodajne pogodbe izročiti kupcu notarsko overjen prepis notarskega zapisa teh splošnih pogojev prodaje. Splošni pogoji so predvsem pomembni, ker se pogodba velikokrat sklicuje nanje. Če kupec je seznanjen z njimi, se ne more sklicevati na nevednost oziroma na dejstvo, da splošnih pogojev ne pozna in ga taki pogoji zavezujejo. Kupec, ki je bil opozorjen in seznanjen z njimi, nosi sam posledice, če je opustil seznanitev s splošnimi pogoji, če je bil indiferenten in se ni zadosti potrudil, da bi se z njimi seznanil.

Splošni pogoji prodaje, ki morajo obsegati:

- ◆ razlaga osnovnih pojmov,
- ◆ uvodne določbe (lastništvo in pravnomočno gradbeno dovoljenje),
- ◆ predmet prodaje,
- ◆ plačilo, zadržanje in zamuda s plačilom kupnine,
- ◆ izročitev nepremičnine (rok, način in pogodbeni kazni za zamudo z izročitvijo),
- ◆ bančna garancija za odpravo skritih napak,
- ◆ oblikovanje in vpis etažne lastnine ter zemljiškoknjižno dovolilo v korist kupca,
- ◆ razmerja med etažnimi lastniki,
- ◆ veljavnost splošnih pogojev prodaje.

Prilogi splošnih pogojev prodaje sta naslednji:

- Popis tehničnih lastnosti »objekta« in posameznih delov objekta.
- Predhodni načrt etažne lastnine za »objekt«.

## 4.7 Oblikovanje prodajne cene

### 4.7.1 Oblikovanje na trgu \*

V splošnem se tržne cene ekonomskih dobrin spreminjajo v skladu s ponudbo in povpraševanjem na trgu. Večje je povpraševanje po določeni dobrini, ob nespremenjeni ponudbi, višje so tržne cene in obratno. V primeru nepremičnine je odločitev o nakupu v osnovi sicer smotrna in odvisna od posameznikovega finančnega stanja, hkrati močno podlega njegovim individualnim subjektivnim preferencam. Kljub pomembnosti slednjih, se ekonomisti z njimi ne ukvarjajo, ampak izhajajo iz predpostavke, da so ljudje smotrna bitja, ki izvajajo gospodarsko dejavnost, da zadovoljijo svoje interese. Predpostavka smotrnosti potrošnikovega obnašanja namreč omogoča prenos zakonitosti obnašanja enega na vse potrošnike.

Poleg splošnih razmer na trgu na ceno nepremičnine vplivajo še:

- makro in mikro lokacija,
- oddaljenost javne infrastrukture (šole, javni potniški promet, medicinski objekti, trgovine, banke),
- komunalni in drugi priključki (vodovod, kanalizacija, telefon, internet, kabelska televizija in drugi priključki),
- starost nepremičnine,
- ohranjenost nepremičnine,
- pravno stanje,
- dostop,
- število razpoložljivih parkirnih mest,
- razporeditev prostorov,
- opremljenost in podobno.

---

\* Povzeto po: Torkar, M. 2005. Osnove ekonomike nepremičninskega trga. Ljubljana. Gospodarska zbornica Slovenije. Center za poslovno usposabljanje.

#### **4.7.2 Oblikovanje prodajne cene pri investitorju**

Določanje cene je verjetno najzahtevnejši del same prodaje nepremičnine. Lokacija pomembno vpliva na vrednost nepremičnine. To pomeni, da je lokacija ena najpomembnejših lastnosti nepremičnine in je pogosto ena izmed odločilnejših razlogov za nakup nepremičnine. Znotraj samega trga nepremičnin imamo več različnih vrst kupcev. Nekateri kupci so tisti, ki želijo veliko funkcionalnost nepremičnine, tudi v povezavi s svojimi vsakdanjimi dogodki in obveznostmi, drugim je nepremičnina edina vrednostna stvar, ki jim služi le kot »majhna bivalna enota«, tretjim je to vir zaslužka oziroma naložba, ki se jim bo obrestovala in predstavljala njihov dobiček.

Določitev same cene je odvisno od konkurence na trgu nepremičnin, lokacije in vrste nepremičnin. Že prej smo omenili raziskavo trga, ki je nujna za pridobitev ključnih informacij in koristnih podatkov tudi za določitev prodajne cene. Prednost tržne gradnje je, da se lahko izbira sama lokacija in tip oziroma vrsta nepremičnine, ki je trenutno najbolj potrebna na samem trgu.

Pri gradnji za trg predstavljajo podlago za oblikovanje prodajne cene naslednji vhodni elementi:

- stroški financiranja nakupa zemljišča, gradnje,
- stroški gradnje,
- splošni stroški,
- stroški pridobivanja dokumentacije,
- predviden dobiček,
- trenutne razmere na trgu in
- v sklopu sodelovanja z nepremičninsko družbo še provizija.

Investitor najprej oblikuje povprečno prodajno ceno na enoto, potem sledi še diferenciacija prodajne cene. Poglejmo si primer diferenciranja prodajne cene za stanovanje. Določiti se mora cena kvadratnega metra stanovanja, ki glede na prostor v stanovanju ni nujno povsod

enaka. Stanovanje se razdeli na posamezne prostore, kot so kuhinja, bivalni prostor, spalni prostor, shramba, balkon in ostale enote stanovanja. Glede na namembnost in funkcionalnost prostora se cena na kvadratni meter lahko zvišuje ali znižuje. Nekateri določajo fiksne cene na kvadratni meter za posamezni prostor, nekateri določijo fiksno ceno kvadratnega metra, ki jo potem s različnimi korekcijskimi faktorji spreminjajo glede na uporabnost prostora. Razlika cene kvadratnega metra je odvisna lahko tudi, kako veliko je stanovanje in v kateri etaži leži.

Določanje cene je verjetno najzahtevnejši del same prodaje nepremičnin. Če bo postavljena cena previsoka, kupcev ne bo, če bo prenizka, bomo iztržili manj, kot bi lahko.

## **4.8 Določitev načina plačevanja**

### **4.8.1 Možnosti s strani prodajalca**

Kupnina, določena v procesu oblikovanja prodajne cene za konkretno nepremičnino, se plača v naprej postavljenih plačilnih pogojih, kot jih določi prodajalec. Plačilni pogoji, ki jih prodajalec nudi:

1. v celoti
2. obročno po delih

V celoti pomeni, da kupec plača kupnino za predmetno nepremičnino v kateri je vračunan davek na dodano vrednost, na način 10% plus 90% kupnine. Deset odstotkov kupnine predstavlja aro, ki se šteje za del prvega obroka kupnine. Devetdeset odstotkov kupnine kupec plača pred samo primopredajo nepremičnine.

Obročno po delih pomeni, da kupec plača, kot prvi obrok 10% kupnine oziroma tako imenovane are. Ostale obroke, na primer tri obroke po 30% kupnine, plača v naprej določenih rokih. Zadnji obrok, na primer četrti, mora biti plačan tik pred primopredajo nepremičnine.

V primeru takojšnjega plačila kupnine se prodajna cena lahko zniža. Ob takojšnjem plačilu kupnine mora prodajalec kupcu predati bančno zavarovalniško garancijo ali ustanoviti



skrbniški račun. Razlika med stroški bančne garancije, zavarovalne police ali skrbniškega računa in obrestmi, ki jih je prodajalec dobil iz denarja, ki ga je kupec plačal predčasno za nepremičnino, predstavlja velikost popusta za kupca, ker je predčasno plačal kupnino. Pri samem popustu mora prodajalec upoštevati tudi to, da je denar dobil predčasno in da bo s tega vidika verjetno potrebno najeti manjše posojilo, ki zaradi svojega obstoja predstavlja kar precejšen strošek. Prodajalec lahko torej prizna kupcu popust maksimalno 2% v primeru, da kupec izrecno izrazi očitni interes skladno s 4. odstavkom 4. člena ZKVSES (Ur.l. RS št. 18/2004), da se izločijo oziroma omejijo določbe 2. poglavja tega zakona.

Prodajalec in kupec se s posamezno prodajno pogodbo lahko dogovorita:

- ◆ za drugačne roke plačil kupnine, kot so določeni s splošnimi pogoji prodaje posameznih delov stavbe,
- ◆ za drugačne lastnosti posameznega dela stavbe, ki je predmet prodajne pogodbe, kot so ti določeni s splošnimi pogoji prodaje posameznih delov stavbe.

Prodajalec poleg plačila kupnine ni upravičen zahtevati plačil nobenih stroškov v zvezi s sklenitvijo oziroma izpolnitvijo prodajne pogodbe razen morebitnih zamudnih obresti za zamudo s plačilom kupnine, morebitnih stroškov, ki prodajalcu nastanejo zaradi kupčeve upniške zamude in stroškov vknjižbe lastninske pravice v korist kupca.

#### **4.8.2 Možnosti s strani kupca**

Načini plačevanja s strani kupcev so:

1. gotovina ali
2. posojilo ali
3. kombinacija.

Gotovina pomeni, da bo kupec celotno kupnino poravnal z plačilnim sredstvom, trenutno veljavno valuto, ki jo je do trenutka dneva plačila privarčeval, to je del ali celota kupčevega premoženja.

Stanovanjska posojila omogočajo banke, katere imajo vsaka zase postavljene pogoje financiranja, ki jih mora izpolnjevati vsak posamezen posojiljemalec.

Posojilo se lahko zavaruje s hipoteko. Hipoteka je z nepremičninskim premoženjem zavarovana terjatev in je ena od oblik zastavne pravice, ki se vpiše v zemljiško knjigo. To je dolgoročno posojilo, namenjeno za nakup nepremičnine. Posojilo je zavarovano z nepremičnino, ki jo posojiljemalec kupuje. Ob morebitnem neplačilu posojilnih obveznosti ima posojilodajalec, banka kot upnica, pravico zahtevati prodajo zastavljene nepremičnine in se nato poplača iz njene prodajne vrednosti. Prodaja je možna šele potem, ko je upnik izčrpal že vse druge možnosti, s katerimi bi se lahko posojilno razmerje ohranilo.

#### **4.9 Davčna ureditev v prometu z nepremičninami**

Slovenija je pred vstopom v Evropsko unijo (v nadaljevanju: EU) sprejela novo davčno zakonodajo na področju neposrednih davkov. Davčna reforma je bila pogojena z vstopom v EU in nujna zaradi spremenjenih gospodarskih razmer na trgih tako v Sloveniji kakor v svetu. Obdavčitev nepremičnin bistveno vpliva na poslovno odločitev o nakupu ali prodaji. Za razumevanje obdavčitve nepremičnin je potrebno pregledati naslednje vrste zakonov, ki so bili v letu 2006 deležni sprememb in dopolnitev:

- Zakon o davku na promet nepremičnin (ZDPN-2, Ur.l. RS, št. 117/2006)
- Zakon o davku na dediščine in darila (ZDDD, Ur.l. RS, št. 117/2006)
- Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV, Ur.l. RS, št. 117/2006)
- Zakon o dohodnini (ZDoh-2, Ur.l. RS, št. 117/2006)
- Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-1, Ur.l. RS, št. 117/2006)
- Zakon o davčnem postopku (ZDavP-2, Ur.l. RS, št. 117/2006)

Nas se najbolj dotikajo ti trije zakoni:

#### **4.9.1 Zakon o davku na promet nepremičnin**

Zakon o davku na promet nepremičnin je pričel veljati v letu 1999, ZDPN-1, Ur.l. RS, št. 57/1999, in je bil spremenjen v letu 2002, ZDPN-1A, Ur.l. RS, št. 67/2002 in 2006, ZDPN-2, Ur.l. RS, št. 117/2006. Predmet obdavčitve je promet nepremičnin, ki je opravljen na območju Republike Slovenije. Za promet se šteje odplačni prenos lastninske pravice na nepremičnini ali zamenjava ene nepremičnine za drugo nepremičnino. Temeljna izjema je izključitev obdavčitve prenosa nepremičnine, ki je obdavčen po drugem predpisu: Zakonu o davku na dodano vrednost (ZDDV-1, Ur.l. RS, št. 117/2006). Isti promet iste nepremičnine ne more biti obdavčen z dvema davkoma po isti osnovi.

Pri prodaji nepremičnine je zavezanec za davek prodajalec ali prodajalka nepremičnine. Pri zamenjavi vsak udeleženec v zamenjavi za vrednost nepremičnine, ki jo odtuji. Pri prodaji idealnih deležev nepremičnine je davčni zavezanec vsak prodajalec posebej. Lahko se zgodi, če je namreč navedeno, da ima položaj stranke v postopku tudi kupec, kadar pogodbeno prevzame obveznost plačila davka na promet nepremičnin.

Osnova za davek na promet nepremičnin je prodajna cena nepremičnine. Davčno osnovo predstavlja vse, kar predstavlja plačilo, ki ga je ali ga bo prodajalec prejel za opravljen promet nepremičnine s strani kupca. Davek se plačuje po stopnji 2% od davčne osnove. Davčna obveznost nastane takrat, ko je sklenjena pogodba, na podlagi katere se ta nepremičnina prenese. Brez dokazila o plačilu davka ni mogoče overiti podpisov na pogodbi o prenosu nepremičnine.

V času pisanja diplomske naloge se naša vlada pogaja o sprejetju predloga Davka na nepremičnine. Davek naj ne bi lastnikov obremenil še bolj, kot so z različnimi dajatvami obremenjeni sedaj. Osnutki predvidevajo, da bi davek znašal 0,3 % davčne osnove, ki naj bi znašala 80% posplošene tržne vrednosti nepremičnine. Občine naj bi tistim, ki nepremičnin ne bodo uporabljali ali jih bodo slabo vzdrževali, lahko davek dvignile za od 50 % do 200 %. Ministrstvo za finance torej opozarja, da bodo bolj obdavčene nepremičnine, ki niso življenjskega pomena, kot na primer vikendi, apartmaji, se pravi nepremičnine, ki niso namenjene stalnemu bivanju.

Novi zakon o davku na nepremičnine, ki trenutno še ni sprejet, bo zajemal več lastnikov nepremičnin, kot jih zajemajo zdajšnje dajatve. S tem naj ne bi bilo več »skritih« lastnikov nepremičnin.

#### **4.9.2 Zakon o davku na dodano vrednost**

Po Zakonu o davku na dodano vrednost (ZDDV-1, Ur.l. RS, št. 117/2006) se z davkom na dodano vrednost obdavči promet z nepremičninami, ki pomeni prenos lastninske pravice, stvarnih pravic in deležev na nepremičninah, za promet blaga se šteje tudi izročitev blaga na podlagi pogodbe o najemu blaga in podlagi prodajne pogodbe z odloženim plačilom.

Promet objektov in delov objektov skupaj z zemljiščem, na katerih so postavljeni, ter promet zemljišč (razen stavbenih) je oproščen plačila davka na dodano vrednost, ker je tak promet obdavčen z davkom na nepremičnine po stopnji 2 %.

Izjeme so:

- Prvi promet. Če je promet opravljen, preden so objekti ali deli objektov prvič vseljeni oziroma uporabljeni, ali če je promet opravljen, preden potečeta dve leti od začetka prve uporabe oziroma prve vselitve. Obdavčitev je ali 20 % (splošna stopnja) ali 8,5 % za stanovanjske ali druge objekte, namenjene za trajno bivanje, ta stopnja se obračunava pri objektih, ki so zgrajeni za prodajo na trgu.
- Nezazidana stavbna zemljišča, ki je obdavčen s 20 % splošno stopnjo.

Razmere na slovenskem trgu nepremičnin se še dodatno zapletajo z vedno novimi spremembami davčne zakonodaje. V primeru dviga stopnje davka na dodano vrednost s sedanjim 8,5 % na 20 %, naj bi se po predvidevanjih investitorjev cene novogradenj podražile vsaj za 5 %. Čeprav se ta davek plačuje samo v primeru prodaje novozgrajenih hiš in stanovanj, se pričakuje da bo tako povišana davčna stopnja dolgoročno vplivala tudi na cene

starih nepremičnin. Glede na to, da investitorji pravijo, da pri novogradnjah rezerv v ceni več ni, bo verjetno celotno davčno breme prevaljeno na končne kupce.

#### **4.9.3 Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb**

Vse investicije v nepremičnine, ki povečujejo samo vrednost nepremičnine in povišujejo njen donos, spadajo med investicijska vlaganja in povečujejo nabavno vrednost nepremičnin.

Kot strošek se v družbi prikazuje strošek amortizacije, ki predstavlja obrabo oziroma zniževanje vrednosti nepremičnine. Za računovodske namene Slovenski računovodski standardi predpisujejo metode amortizacije. Za namene obdavčitev se sredstva lahko amortizirajo le z metodo enakomerne časovne amortizacije ter po maksimalni letni stopnji 5%. Zemljišče se ne amortizira.

Zavezanci za davek od dobička pravnih oseb so lahko v letu 2005 uveljavljali 20% investiranega zneska v nepremičnine. V letu 2006 Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2, Ur.l. RS, št. 117/2006) ne predvideva olajšav za investicije v nepremičnine. V kolikor se nepremičnina odtuji prej kot v 3 letih od pridobitve, se poviša davčna osnova za uveljavljeno olajšavo.

## 5 TRŽENJE NEPREMIČNIN

Trženje nepremičnin je podoben proces kot trženje proizvodov in storitev. Posamezniki, skupine in podjetja zadovoljujejo svoje potrebe in želje na določenem trgu, v katerem se nepremičnine ter z njimi povezane storitve ustvarjajo, ponujajo in medsebojno izmenjujejo. Bolj natančno je trg nepremičnin stičišče ljudi, ki trgujejo z dobrinami, katerih količina in kvaliteta sta težko merljiva, saj se na njih trguje z lastninskimi pravicami (Cirman in drugi, 2000, str.8)

Trgi nepremičnin se precej razlikujejo od trgov čiste in popolne konkurence. Kupci poslovnih in industrijskih nepremičnin niso tako močno vezani na samo lokacijo, saj je podrejena drugim interesom, kot je to v primeru bivalnih enot.

Pogoj za trženje nepremičnin je izražena sedanja ali prihodnja potreba, ki ustvari povpraševanje. Za nastanek trga ne zadostujejo samo potrebe po proizvodih in storitvah, temveč je potreben tudi že omenjeni menjalni proces.

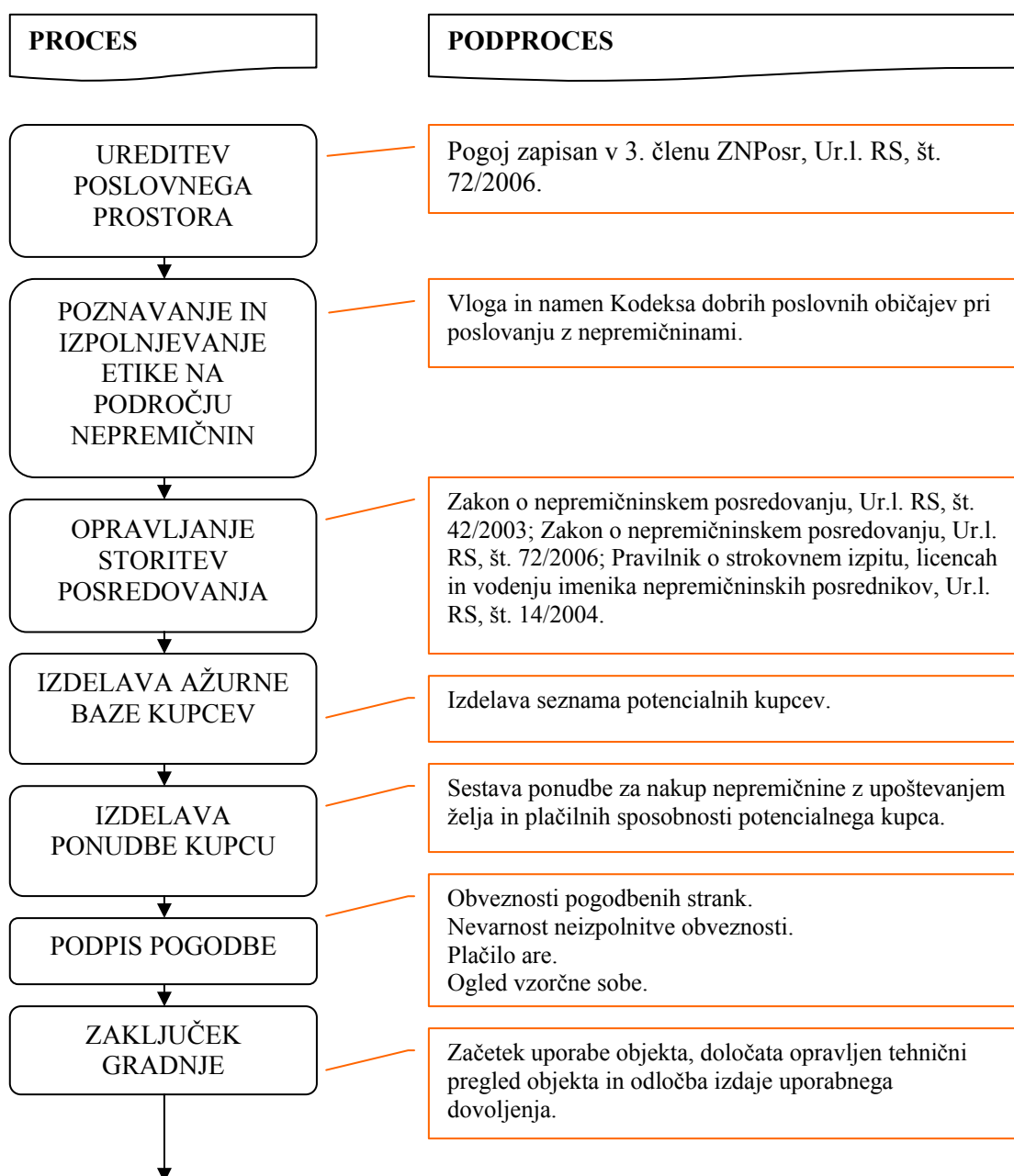
Trg sestavljajo udeleženci, ki so sposobni ter pripravljene trgovati. Zaradi različnosti udeležencev in njihovih potreb so trgi znotraj razdeljeni na posamezne segmente, kar velja tudi za nepremičninski trg. Teh je veliko in se razlikujejo po geografskih območjih, vrstah nepremičnin, ki so predmet ponudbe oziroma povpraševanja, po značilnosti potrošnikov in podobno.

Udeleženci na trgu, kupci in prodajalci se srečujejo z različnimi načini trženja. Poznani so način proizvodnje, način prodaje ter trženjski način. Glavne razlike med njimi so v strategiji do kupca, v odnosu med proizvodom, nepremičnino kot proizvodom, in kupcem.

Prodaja je ena izmed zelo pomembnih tržnih aktivnosti, lahko rečemo, da spadajo k pripravi prodaje že tržna raziskovanja, ki se nadaljujejo z planiranjem prodaje po prodajnih cenah in s planiranjem promocijskih aktivnosti. Ko so vse omenjene aktivnosti uresničene, sledi prodajni proces. V prodajnem procesu je najbolj aktiven predvsem prodajalec nepremičnin. Kajti

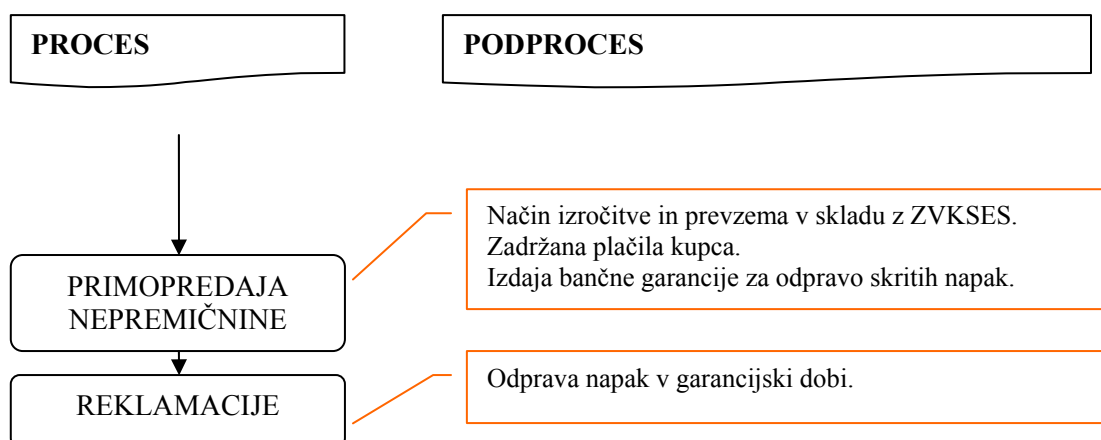
prodajalec je edina vez med kupci na eni strani in med strokovnjaki v podjetju na drugi strani. Ti strokovnjaki na drugi strani so vodstvo podjetja, finančna služba in gradbena operativa.

Shematski prikaz procesov:



se nadaljuje...

nadaljevanje...



### 5.1 Ureditev poslovnega prostora za prodajo nepremičnin

Poslovni prostor, ki se naj bi uporabljal za prodajo nepremičnin, je s strani ZNPosr (Ur.l. RS, št. 72/2006) določen le en pogoj. Pogoj se nanaša na definicijo ustreznega poslovnega prostora. Iz 3. člena je za nepremičninske družbe zapisano, da mora obstajati vsaj en prostor, ki se ločeno uporablja za individualne razgovore s strankami. Torej skladno z 3. členom ZNPosr zadošča en prostor, če ima družba enega zaposlenega. Če sta v družbi zaposlena dva, potem mora imeti družba vsaj en ločen prostor, ki se uporablja za individualne pogovore s strankami.

Ta prostor naj bi imel namen, da je urejen tako, da je mogoče imeti zaupen in odprt pogovor na »štiri oči«. Eno izmed bistvenih značilnosti posredovanja je ravno zaupanje. Po OZ so posredniki pravzaprav zavezani v molčečnost, to pomeni, da tisto kar se prodajalec in kupec v miru pogovorita in dogovorita, ne gre samo za prodajo nepremičnine, ampak tudi za prodajo zaupanja.



## 5.2 Poznavanje in izpolnjevanje etike nepremičnarjev

Področje nepremičnin je dejavnost, ki ima izredno velik ekonomski pomen. Neodgovorno, površno in lahkomišno vedenje udeležencev na tem področju ima lahko posledico zmanjšanje blaginje oziroma izobilja. Storitve nepremičninske industrije so pomembne v vsakdanjem življenju posameznikov, kot tudi pri vsakdanjih ekonomskih aktivnostih. Zaradi vsega tega je odgovornost nepremičninskih posrednikov zelo velika. Smernice etike so zapisane v Kodeksu dobrih poslovnih običajev pri poslovanju z nepremičninami\*.

V etičnem kodeksu, ki je prostovoljna obveza za nepremičninske posrednike, se morajo odsevati potrebe po vzpostavitvi sistema določenih pravil vedenja znotraj panoge. Značilnost nepremičninskih kodeksov v tujih državah je, da poleg odnosov znotraj dejavnosti, urejajo tudi odnose z zunanjimi interesnimi skupinami. Seveda morajo posredniki svobodno sprejeti in se držati kodeksa. Njegova uvedba in razvoj sta mogoča le s podporo institucije, ki jo podpirajo predstavniki celotne dejavnosti in ima dovolj avtoritete za uveljavljanje in kaznovanje morebitnih kršilcev.

Kodeks vodi v predvidljivo vedenje tržnih udeležencev obenem mora zagotavljati nagrado v obliki konkurenčne prednosti za vse tiste, ki ga upoštevajo. To je mogoče doseči z visokimi standardi, ki so neke vrste signal za višjo usposobljenost tistih, ki kodeks spoštujejo. Poleg tega kodeks zagotavlja podpisnikom še nekaj drugih koristi:

- izboljššan ugled v javnosti,
- preprečevanje podrobnega reguliranja trga s strani zakonodaje,
- zaščita članov pred tožbami in
- zavarovanje širše javnosti.

---

\* Kodeks je bil sprejet na zboru organizacij za poslovanje z nepremičninami v Portorožu, 28. novembra 1996, objavljen je bil v Glas-u gospodarstva, decembra 1996. Izvaja se od 01.01.1997 dalje, kot priloga je izdan Katalog nalog, opravil in storitev pri prometu z nepremičninami.

#### Vsebinska področja kodeksov:

- zasledovanje in varovanje interesov naročnika ob spoštovanju zakonodaje in poštenega odnosa do ostalih strank,
- prepoved nadlegovanja potencialnih strank z namenom pridobitve naročila za posredovanje,
- izogibanje pretiravanju, prikrivanju določenih dejstev in napačni interpretaciji,
- obveznost sodelovanja z ostalimi nepremičninskimi posredniki,
- razkrivanje lastnih interesov pri kupoprodaji ali najemu nepremičnine,
- preprečevanja, da bi nepremičninski posredniki posredovali zase ali za svoje družinske člane, ne da bi to razkrili nasprotni stranki,
- prepovedi prejetanja provizij, popustov ali udeležbe pri dobičku na osnovi izdatkov stranke, brez da bi bila stranka o tem obveščena,
- prepovedi, da nepremičninski posredniki prejemajo provizijo s strani več kot ene stranke, ne da bi bile stranke o tem obveščene in se s tem strinjale,
- dolžnosti ločenega hranjenja denarja, ki ga stranke zaupajo posrednikom,
- dolžnosti zapisa doseženih soglasij v jasnem in razumljivem jeziku,
- dolžnosti, da posrednik zaupane ključne nepremičnine varno hrani in ogleds strani potencialnih kupcev organizira izključno ob spremstvu nepremičninskega posrednika
- prepovedi diskriminacije strank,
- prepovedi podajanja strokovnih storitev izven strokovnega področja, ki ga nepremičninski posrednik obvlada,
- dolžnosti, da nepremičninski posredniki ne zavajajo javnosti s svojimi izjavami
- prepovedi podajanja pravnih storitev, če za to nimajo ustrezne izobrazbe,
- zaveze o tem, da podpisniki kodeksa ne bodo zavestno dajali neresničnih, zavajajočih ali omaloževalnih izjav o konkurentih,
- zaveze sodelovanja z organom, ki ugotavlja in sankcionira kršitve kodeksa,
- dolžnosti stalnega izobraževanja,
- zaveze reševanja medsebojnih sporov znotraj institucije, ki podpisnike združuje.

Kljub velikemu pomenu kodeksa, le-ta ni vsemogočen. Sam po sebi še ne zagotavlja etičnega vedenja.

### **5.3 Opravljanje storitev posredovanja**

Pogoji za opravljanje storitev posredovanja ostajajo enaki\*. Torej družba sme pričeti z opravljanjem storitev posredovanja, če izpolnjuje naslednje pogoje:

- ◆ da ima zagotovljene ustrezne prostore,
- ◆ da zanjo opravlja posle posredovanja nepremičninski posrednik, ki ima pridobljeno licenco in je vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov pri ministrstvu,
- ◆ da ima zavarovano odgovornost za škodo, ki jo povzroči naročitelju ali tretji osebi.

V 5. členu ZNPosr je odpravljena nejasnost glede plačila provizije kadar gre za isto nepremičnino. Najvišje dovoljeno plačilo pri posredovanju nakupa ali prodaje, ko gre za isto nepremičnino je 4 %. K določbi odstavka 5. člena, da se plačilo za posredovanje zaračuna le naročitelju, je dodano besedilo, da je samo med pogodbenima strankama prodajne, najemne, zakupne ali druge pogodbe za določeno nepremičnino lahko dogovorjeno, da se plačilo za posredovanje razdeli med pogodbeni stranki.

#### **5.3.1 Obveznost investitorja**

Pomembna novost je določba 6.a člena ZNPosr o obveznosti investitorja, ki je pravna oseba ali samostojni podjetnik posameznik ter gradi za trg, da opravljajo prodajo pri njem oziroma zanj osebe, ki izpolnjujejo pogoje za opravljanje posredovanja, ki imajo pridobljeno licenco nepremičninskega posrednika.

---

\* Primerjava ZNPosr, Ur.l. RS, št. 42/2003 in ZNPosr, Ur.l. RS, št. 72/2006).

V praksi to pomeni, da mora investitor zaposliti (na podlagi pogodbe o zaposlitvi ali drugi pravni podlagi) osebo z licenco nepremičninskega posrednika. To pomeni, da investitor lahko zaposli posameznika ali več posameznikov z licenco nepremičninskega posrednika ali licencira sedanje zaposlene, če tega še ni storil do sedaj. Obstaja tudi možnost, da investitor za prodajo pooblasti nepremičninsko družbo, ki kot zastopnik investitorja prodaja nepremičnino, v skladu z 20. členom zakona o nepremičninskem posredovanju, dobi položaj zastopnika in je v razmerju do investitorja v zastopniškem razmerju, o čemer mora tretjo osebo, s katero zastopanca spravlja v stik jasno opozoriti, da nastopa v vlogi zastopanca in ne posrednika. Določba je bila sprejeta z namenom zaščite potrošnika, da bo ta pri tovrstni prodaji deležen storitev na profesionalnem nivoju, nikakor to ne bi smelo predstavljati dviga cene nepremičnine na račun provizije posrednika, saj ne gre za posredovanje (spravljati v stik kupca in prodajalca), pač le za mandatno razmerje med nepremičninsko družbo in investitorjem.

Kako bo ta določba vplivala na varnost nepremičninskega trga, se bo pokazalo v praksi. Ocenjujejo, da bo določba prinesla nekaj sprememb med akterji na nepremičninskem trgu.

Zakon zato v drugem odstavku 6.a člena dalje določa, da mora investitor nepremičninski družbi, ki nastopa v vlogi zastopnika pri posredovanju oziroma prodaji njegovih nepremičnin, namenjenih za prodajo na trgu, izročiti osnutek pogodbe, kopijo overjenega notarskega zapisa splošnih pogojev prodaje posameznih delov stavbe, predhodni načrt etažne lastnine za stavbo, zapis tehničnih lastnosti stavbe in posameznih delov stavbe ter tloris posameznih delov stavbe. Nepremičninska družba mora kupca seznaniti z navedenimi listinami iz prejšnjega stavka tako, da mu jih izroči in pusti dovolj časa, da jih pouči pred sklenitvijo pogodbe.

Določba nima prehodnega roka in je stopila v veljavo dne 24. maja 2006, kar pomeni, da kupec lahko od investitorja zahteva prodajalca z licenco, ki dokazuje, da je usposobljen strokovnjak za posle nepremičninskega posredovanja in zna stranki pojasniti vsakovrstna tveganja v zvezi z nakupom nepremičnine. Če prodajalec nima licence se kupec lahko obrne na Ministrstvo za okolje in prostor ali vloži prijavo na Tržni inšpektorat Republike Slovenije, ki bo ob ugotovitvi kršitev ustrezno ukrepal.

### **5.3.2 Nepremičninski posrednik in opravljanje poslov posredovanja izdaja licence, vpis v imenik in izkaznica**

Pogoji za izdajo licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja in vpis v imenik nepremičninskih posrednikov ostajajo po ZNPosr, sprejetega z dne 09.05.2003. Ministrstvo za okolje in prostor izda posamezniku na njegovo zahtevo licenco in ga vpiše v imenik nepremičninskih posrednikov, če izpolnjuje naslednje pogoje:

- ima najmanj višjo izobrazbo katerekoli smeri;
- ima opravljen strokovni izpit;
- če ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot tri mesece, ki še ni izbrisana.

V 7. členu zakona je dodana manjkajoča določba o izkaznici nepremičninskega posrednika, s katero posrednik dokazuje svoj status in s katero se mora izkazati za potrebe opravljanja nepremičninskega posredovanja, zlasti pri stiku s stranko.

Vsak nepremičninski posrednik se mora v skladu z zakonom pri stiku s stranko izkazati z izkaznico nepremičninskega posrednika, ki jo izda ministrstvo, oziroma odločbo o pridobitvi licence, če izkaznice še ni prijel. Stranke od nepremičninskega posrednika lahko zahtevajo, da se izkažejo z izkaznico. Prav tako lahko preverijo v imeniku nepremičninskih posrednikov, če posrednik ima licenco.

### **5.3.3 Dopolnilno usposabljanje**

Na podlagi zakona ZNPosr in 23. člena Pravilnika o strokovnem izpitu, licencah in vodenju imenika nepremičninskih posrednikov (v nadaljevanju: pravilnik, Ur.l. RS, št. 14/2004) se je nepremičninski posrednik dolžan dopolnilno usposablјati, kadar se spremeni program strokovnega izpita. Če se program strokovnega izpita ne spremeni, temveč se spremenijo le posamezni predpisi, katerih poznavanje se zahteva v sklopu programa strokovnega izpita, se je nepremičninski posrednik dolžan usposablјati najmanj vsakih pet let.

### **5.3.4 Plačilo za posredovanje**

Plačilo za posredovanje določa ZNPosr. Poprej je bila provizija večkrat vzrok za nesoglasja med naročnikom in posrednikom. Sedaj, po zakonu določena provizija, olajšuje delo posrednikov, saj imajo sedaj nekaj na kar se lahko sklicujejo.

Nepremičninska družba pridobi pravico do plačila za posredovanje, ko je sklenjena pogodba, pri sklenitvi katere je posredovala. V ZNPosr z dne 09.05.2003 se je črtala določba, ki je do sedaj omogočala nepremičninski družbi po dogovoru med naročnikom in nepremičninsko družbo pravico do plačila za posredovanje že ob sklenitvi morebitne predpogodbe.

Ne glede na navedeno se nepremičninska družba in naročnik lahko dogovorita, da ima nepremičninska družba pravico plačila za posredovanje tudi, kadar naročnik sam najde tretjo osebo, s katero sklene pogodbo za nepremičnino, ki je bila predmet posredovanja. Plačilo za posredovanje mora v takem primeru temeljiti na že opravljenih poslih in ne sme presegati ene četrtine s pogodbo dogovorjenega plačila za posredovanje. V primeru, če je tretja oseba naročnikov ožji družinski član, je naročnik dolžan plačati s pogodbo dogovorjeno plačilo za posredovanje v celoti.

Trajanje pogodbe o posredovanju je po novem zakonu, s spremembo 15. člena določeno, da je pogodba o posredovanju sklenjena za določen čas največ devetih mesecev. S tem si želijo izogniti nemalo primerom iz prakse, kjer so pogodbe o posredovanju bile sklenjene za nedoločen čas ali vsebujejo določbe, da se brez preklica ene od pogodbenih strank pred iztekom pogodbenega roka, pogodba avtomatično podaljša za dobo devetih mesecev oziroma za nedoločen čas in podobno.

### **5.4 Izdelava ažurne baze kupcev**

Investitor oziroma zastopnik investitorja, prodajalec nepremičnin z veljavno licenco, mora izdelati seznam, kjer so vodeni vsi potencialni kupci nepremičnin. Seznam ne vključuje samo tistih, ki dejansko kupijo nepremičnino, vendar tudi vse tiste morebitne kupce, katerim so prodajalci izdelali ponudbo za konkretno nepremičnino. Zakaj ažurna baza? Preprost odgovor.

Taka evidenca daje pregled nad veljavnimi ponodbami in neveljavnimi ter s tem pogojenimi prostimi ali zasedenimi nepremičninami za nakup.

### **5.5 Izdelava ponudbe**

Vsak potencialni kupec, ki se zanima za nakup nepremičnine, pri prodajalcu opravi individualni stik. Posrednik mu sestavi ponudbo za nakup nepremičnine. Ponudba vsebuje nepremičnino, ki jo je kupec izbral glede na svoje želje in zahteve, ter možnosti plačilnih pogojev. Vsaka ponudba ima tudi svoj rok veljavnosti. Po poteku veljavnosti ponudbe je nepremičnina zopet na razpolago drugim potencialnim kupcem. Če se kupec v roku veljavnosti ponudbe odloči za dejanski nakup, s prodajalcem skleneta prodajno pogodbo.

### **5.6 Obveznosti pogodbenih strank**

Pri sklenitvi pogodbe nastanejo tako za prodajalce kot kupca določene obveznosti. Prodajalčeva obveznost je izročitev stvari kupcu ob dogovorjenem času. Z izročitvijo oziroma potekom časa za izročitev preide nevarnost naključnega uničenja ali poškodovanja od prodajalca do kupca. Kupčeva pogodbeno obveznost je plačilo kupnine ob času, ki sta ga stranki dogovorili. Poleg tega je kupčeva obveznost prevzem stvari ob dogovorjenem času.

### **5.7 Nevarnost neizpolnitve obveznosti**

Običajno si investitorji, ki gradijo stanovanja za trg del sredstev za financiranje gradnje zagotovijo tako, da sklepajo pogodbe o prodaji posameznih stanovanj še pred koncem gradnje. Kupci se zavežejo del kupnine plačati že pred izročitvijo stanovanja, ki je predmet prodaje. Torej v opisanem primeru je predmet prodaje bodoča dobrina, stavba ali del stavbe, ki v času sklenitve pogodbe še ne obstaja. Vendar je v takem primeru kupec izpostavljen precejšnjemu obsegu tveganj, povezanih z neizpolnitvijo investitorja oziroma prodajalca.

## **5.8 Plačilo kupnine**

Ara\* je prvi del kupnine, ki jo kupec izroči prodajalcu ob sklenitvi pogodbe. Torej ara se šteje v kupnino, se šteje kot prvi obrok kupnine. V praksi je višina are 10 odstotkov končne vrednosti nepremičnine. Ara pomeni garancija za prodajalca, da bo dobil preostali del kupnine v dogovorjenem roku in garancija za kupca, da prodajalec nepremičnine ne bo prodal naprej. Prodajalec tako nepremičnine ne more prodati dvakrat.

V primeru odstopitve katere od strank od sklenjenega posla, ara predstavlja višino odstopnine. To je posebej definirano tudi v pogodbi. V primeru neupravičenega odstopa s strani kupca, prodajalec zadrži aro, v primeru neupravičenega odstopa s strani prodajalca je kupec upravičen do dvojnega zneska are.

Kupec mora plačati ostali del kupnine, po vštetju are, najkasneje do roka za izročitev nepremičnine določenem v prodajni pogodbi. Za zavarovanje plačila navedenih obrokov kupnine, mora prodajalec kupcu izročiti bančno garancijo skladno z določilom ZVKSES.

## **5.9 Vzorčna soba**

Prodaja nepremičnine se začne s pripravo na prodajo, ki smo jo opisali v poteku diplomske naloge. Torej priskrbimo si potrebno dokumentacijo in pripravimo nepremičnino na obiske kupcev. Priprava nepremičnine na ogled je zelo pomemben postopek v prodaji.

---

\* Šlibar-Vende, M. 2005. Pogodbe – posebni del. Ljubljana. Gospodarska zbornica Slovenije. Center za poslovno usposabljanje.



Do v naprej določenega roka, prodajna služba v času gradnje, sprejema tudi želje kupcev po spremembah glede na prvotni plan. Le te spremembe in želje se posreduje vodji projekta gradnje, ki jih nadaljnjo posreduje projektantu, ki določi ali so te le možne in jih izriše na načrte ter preda na gradbišče. Vse te dodatne spremembe, se dodatno tudi izračunajo in kupec jih je dolžan plačati, kupnina se mu poveča. Skrajni rok za določitev sprememb v posameznih gradbenih, obrtniških in instalacijskih delih, je pred izdelavo estrihov. V ta namen je potrebno pri prodaji za potrebe kupcev urediti vzorčno sobo. Vzorčna soba mora biti dovolj velika za razstavo vseh elementov in materialov. Določi se izbor keramike, tlakov, oken in vrat, kopalniške bele tehnike in drugih možnih proizvodov. Odvisno koliko možnosti sam investitor dopušča in si s tem otežuje delo in poveča možnost, da pride do napak.

Vzorčna soba mora biti v bližini prodajne službe ali je za to urejena soba na samem gradbišču. Vendar na gradbišču pride do dodatnih problemom, ker vstop na gradbišče, pogojujejo določene zahteve. Najbolje je, da varnostni inženir, ki izvaja strokovne naloge koordinatorja v fazi priprave projekta kot tudi v fazi izvajanja predmetnega projekta, podaja izhodišča za varno gibanje obiskovalcev na območju gradbišča in posledično preprečitev nesreč pri delu.

Stranke oziroma obiskovalci naj se za ogled objekta predhodno dogovorijo s kontaktno osebo, prodajalcem. Obisk gradbišča brez predhodne najave ni dovoljen. Obiskovalci morajo biti za vstop na gradbišče ustrezno obuti, prav tako morajo na območju gradbišča uporabljati varnostne čelade, ki jim jih zagotavlja investitor. Vstop na gradbišče je dovoljen samo v spremstvu kontaktne osebe.

Za obiskovalce morajo biti na lokaciji gradbišča predvideni in ustrezno označeni parkirni prostori. Investitor mora zagotoviti zadostno število parkirnih mest ob predpostavki, da so obiski najavljeni in časovno ustrezno planirani s kontaktno osebo.

## **5.10 Zaključek gradnje**

ZGO-1, 95. člen do 103. člen, določa postopke ob zaključku gradnje. Investitor pri upravnem organu za gradbene zadeve, ki je izdal gradbeno dovoljenje, vloži zahtevo za izdajo uporabnega dovoljenja, vložiti jo mora najmanj 8 dni po prejemu obvestila izvajalca, da je

gradnja končana. Pristojni imenovani upravni organ imenuje komisijo za tehnični pregled in na dan tehničnega pregleda investitor predloži projekt izvedenih del, gradbeni dnevnik, geodetski načrt novega stanja zemljišča po končani gradnji, dokazilo o zanesljivosti objekta, ki ga preskrbi izvajalec, podpisati ga morajo odgovorni vodja del oziroma odgovorni vodja gradbišča – če je bil imenovan in odgovorni nadzornik. Predloži še projekt obratovanja in vzdrževanja objekta, druge podatke in dokazila, če je tako navedeno v gradbenem dovoljenju ali tako določa poseben zakon. Po končanem tehničnem pregledu objekta izda pristojni upravni organ za gradbene zadeve odločbo v kateri ali izda uporabno dovoljenje ali odredi odpravo pomanjkljivosti ali odredi poskusno obratovanje in izvedbo prvih meritev, ali zavrne izdajo uporabnega dovoljenja. Če so pripombe v 30-ih dneh odpravljene ni potrebno izvajanje novega tehničnega pregleda. Pregleda se samo, če so odpravljene vse pomanjkljivosti. Torej pogoj za začetek uporabe objekta, ki je bil zgrajen na podlagi gradbenega dovoljenja, je uporabno dovoljenje.

### **5.11 Način izročitve in prevzema nepremičnine\***

Na podlagi pisnega poziva prodajalca mora kupec najmanj 15 dni pred prevzemom nepremičnine opraviti pregled stanovanja. Ta pregled je tako imenovani kakovostni pregled, ki se opravi ob prisotnosti izvajalca (izvedenec gradbene stroke), investitorja in kupca.

Izvedenec gradbene stroke je pravzaprav prisoten zaradi vse bolj zahtevnih kupcev in v izogib neupravičenim reklamacijskim zahtevkom. Ob samem pregledu stanovanja se v zapisnik zapiše morebitne pomanjkljivosti in napake, ki so prisotne in jih je prodajalec dolžan odpraviti na lastne stroške do prevzema in izročitve.

Na podlagi pisnega poziva prodajalca morajo prodajalec, kupec in izvedenec gradbene stroke najmanj 5 dni pred prevzemom in izročitvijo ponovno pregledati stanovanje in preveriti, če so bile pomanjkljivosti prvega pregleda dobro odpravljene in v kolikor ni drugih napak na predmetu pogodbe, se podpiše zapisnik, v katerem se ugotovi, da ne obstajajo razlogi za zadržanje 5 % kupnine.

---

\* Glej Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb, ZVKSES, Ur.l. RS, št. 18/2004

### 5.11.1 Zadržana plačila

Kupec ni dolžan plačati zadnjih 10% kupnine, dokler mu prodajalec ne omogoči, da preveri, ali je prodajalec sposoben:

- a) izročiti nepremičnine skladno s tehničnimi lastnostmi kot so navedene v splošnih pogojih,
- b) izročiti kopije uporabnega dovoljenja za objekt ter etažni načrt predmeta pogodbe,
- c) izročiti predpisane certifikate, garancijske liste in izjave o skladnosti za opremo in naprave,
- d) upravniku stavbe izročiti predpisane certifikate, garancijske liste in izjave o skladnosti za opremo in naprave, ki so skupni del stavbe ter projekte izvedenih del.

Torej če se ob prevzemu nepremičnine ugotovijo napake, ima kupec do odprave napak, ki so bile reklamirane ob prevzemu – pregledu nepremičnine, pravico zadržati plačilo:

- ◆ 5% kupnine v primeru, da se ob prevzemu stanovanja ugotovijo napake, ki bodo reklamirane ob prevzemu stanovanja. Kupec mora poravnati zadržani del kupnine po tej točki v roku petih delovnih dneh, šteto od dne, ko je prodajalec odpravil napake, ki so bile razlog za zadržanje dela kupnine,
- ◆ 5% kupnine v primeru, da prodajalec ob izročitvi stanovanja kupcu ne izroči oziroma deponira bančne garancije za odpravo skritih napak. Kupec uveljavi pravico do zadržanja tega dela kupnine tako, da znesek zadržane kupnine deponira pri notarju v korist prodajalca, kot upravičenca, pod pogojem, da prodajalec izpolni svojo obveznost skladno s 26. členom ZVKSES,
- ◆ 5% kupnine v primeru, da prodajalec ne izpolni pogojev za vknjižbo lastninske pravice na stanovanju, ki je predmet te pogodbe, v korist kupca. Kupec mora poravnati zadržani del kupnine hkrati s prodajalčevo izpolnitvijo te obveznosti.

Kupec uveljavi pravico do zadržanja dela kupnine tako, da znesek zadržane kupnine deponira pri notarju v korist prodajalca kot upravičenca pod pogojem, da prodajalec izpolni svojo obveznost.

Po 21. členu ZVKSES, po katerem mora prodajalec, če ima stavba več kot 2 kupca (lastnika) in več kot 8 posameznih delov, skleniti pogodbo o upravljanju z upravnikom. Upravnik ima po členih 19. - 22. dolžnost, da prevzame »skupne dele stavb«, prodajalec mora izpolniti pogoje za prevzem nepremičnine, v enakem pravnem postopku kot »etažo« oziroma stanovanje po 19. členu ZVKSES.

### **5.11.2 Pogodbena kazen za zamudo pri prodaji v posest**

Rok za izročitev nepremičnine kupcu je torej določen v prodajni pogodbi. Prodajalec v razmerju do kupcev ne more izključiti svoje odgovornosti za zamudo z izročitvijo nepremičnine zaradi razlogov, ki se nanašajo na potek gradnje nepremičnine, in sicer ne glede na to, ali sam izvaja gradnjo ali gradnjo izvajajo druge osebe po pogodbi s prodajalcem ali zaradi drugih razlogov, ki izvirajo iz prodajalčeve sfere drugih oseb, ki za prodajalca opravljajo posamezne storitve v zvezi z gradnjo nepremičnine oziroma druge storitve, potrebne za izpolnitev prodajalčeve obveznosti v razmerju do kupcev.

Če prodajalec zamudi z izročitvijo nepremičnine, je kupec upravičen zahtevati plačilo pogodbene kazni v višini 0,5 promila kupnine za vsak dan zamude za celotno obdobje trajanja zamude. S prodajno pogodbo lahko kupec in prodajalec omejita skupni znesek pogodbene kazni na določen odstotek kupnine, ki ne sme biti višji od 50 odstotkov kupnine.

### **5.11.3 Bančne garancije za odpravo skritih napak**

Prodajalec odgovarja za napake nepremičnine, ki jih ni bilo mogoče ugotoviti ob prevzemu nepremičnine, če se pokažejo v dveh letih od prevzema stanovanja. Za napake, ki imajo značilnost napak v solidnosti gradnje odgovarja, če se te pokažejo v desetih letih od prevzema objekta. Jamčevalni roki za skrite napake na skupnih delih stavbe začnejo teči od dneva, ko je skupne dele prevzel upravnik objekta. Kupec mora prodajalca pisno obvestiti o skritih

napakah. Šteje se, da ima nepremičnina napako, če nima lastnosti, potrebnih za njeno normalno rabo ali če nima lastnosti, ki so bile izrecno dogovorjene oziroma za katere je prodajalec jamčil. Pri opredelitvi, katere so lastnosti nepremičnine, ki so potrebne za njeno normalno rabo, je potrebno izhajati iz običajne funkcije posamezne vrste nepremičnine. Običajne lastnosti zgradbe so torej instalacije in opreme, ki ustrezajo standardom, ki veljajo v času izgradnje.

Očitna napaka je napaka, ki jo je mogoče opaziti z običajnim pogledom pri prevzemu stvari. Kupec mora takoj sporočiti svoje pripombe zaradi očitnih napak prodajalcu, sicer izgubi pravico, ki mu gre iz tega naslova. Skrita napaka je napaka, ki je ni mogoče opaziti z običajnim pregledom pri prevzemu stvari. O skriti napaki pa mora kupec prodajalca obvestiti v 8 dneh, šteto do dneva, ko je napako opazil. Kupec mora v obvestilu o napaki stvari natančneje opisati in zahtevati od prodajalca, da stvar pregleda.

Prodajalec mora v roku 15 dni po prejemu obvestila o napaki nepremičnino pregledati in v nadaljnjih 15 dneh kupca obvestiti o vzroku napake in načinu reševanja le te. Napako, o kateri je bil obveščen, je dolžan odpraviti najkasneje v roku dveh mesecev po prejemu obvestila o napaki. Če napaka onemogoča oziroma bistveno ovira normalno uporabo nepremičnine, jo mora prodajalec odpraviti takoj oziroma v najkrajšem možnem času. Če prodajalec v roku enega meseca po prejemu obvestila o napaki kupca ne bo dostavil obvestila ali če v roku dveh mesecev po prejemu obvestila o napaki napake ne odpravi, lahko kupec bodisi vztraja pri zahtevku za odpravo napak, bodisi sam odpravi napako na stroške prodajalca ali zahteva znižanje kupnine.

Upravnik v imenu etažnih lastnikov prodajalca obvešča o napakah na skupnih delih stavbe in uveljavlja zahtevke na podlagi odgovornosti za stvarne napake oziroma garancije za brežhibno delovanje naprav in opreme.

Za zavarovanje svoje obveznosti v dveletnem jamčevalnem roku mora prodajalec kupcu hkrati z izročitvijo nepremičnine izročiti nepreklicno bančno garancijo v višini petih odstotkov kupnine, s katero se banka zavezuje, da bo na prvi poziv kupca in brez ugovorov izplačala znesek, na katerega se glasi bančna garancija. Rok veljavnosti bančne garancije

mora biti najmanj 26 mesecev od pridobitve uporabnega dovoljenja. Le te bančne garancije so največkrat deponirane pri notarju, ki je sestavil notarski zapis splošnih pogojev prodaje.

## **5.12 Primopredaja**

Prodajalec izroči kupcu nepremičnino tako, da mu:

- ◆ omogoči posest nepremičnine,
- ◆ izroči kopijo uporabnega dovoljenja za stavbo in če je predmet prodaje posamezen del, mu izroči tudi etažni načrt tega posameznega dela,
- ◆ izroči predpisane certifikate, garancijske liste in izjave o skladnosti za opremo in naprave in
- ◆ projekte izvedenih del.

Vendar s samo primopredajo nepremičnine ter izročitvijo ustrezno potrebnih listin se posel še ne zaključi. Razlog so reklamacije, ki nastanejo v garancijski dobi ter odprava le teh.

## **5.13 Po primopredaji – reklamacije v nepremičninski stroki\***

Nastanek reklamacije je lahko že v samih fazah poprej. Torej vzroki, ki lahko pripeljejo do reklamacij so ali slaba projektna naloga ali slaba izvedba del ali nadpovprečno zahteven in natančen kupec ali nedosleden, nepozoren, nenatančen prodajalec.

Veliko kupcev v času svojega življenja kupi eno, malokrat dve in skoraj redko več nepremičnin. Večina kupcev v nepremičnino vloži veliko svojega truda in denarnih sredstev. Zato so kupci na pomanjkljivosti izredno občutljivi in posledično manj strpni.

---

\* Majnik, M. 2006. Garancije – neizkoriščene možnosti nepremičninske stroke. Zbornik referatov/17. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami; Portorož 16. in 17. november 2006. Ljubljana. Gospodarska zbornica Slovenije.

Torej koliko strank se v času garancije za posege na svoji nepremičnini obrne na prodajalca nepremičnine. Malo in sicer iz razloga, ker je vedno nekdo cenejši in boljši. V prihodnje bi bilo sprejemljivo, da v času garancije posege lahko po tržno primerljivih cenah na nepremičnini izvede samo pooblaščen izvajalec, katerega bi se definiralo pred samo primopredajo nepremičnine. To pomeni, da bi morebitne posege v nepremičnini v garancijski dobi omogočil prodajalec s svojih soglasjem in pod pogojem, da posege izvedejo izvajalci, ki so izvajali posamezna dela med samo gradnjo objekta. V nasprotnem primeru bi garancija propadla in bi morebitne stroške in odškodnine zaradi nepooblaščenih posegov kupec nosil sam. S tem bi se zmanjševalo število reklamacij.

Reklamacije privedejo k postopkom, ki pripomorejo ali bi lahko pripomogli k zmanjšanju reklamacij. Predvsem pri večstanovanjskih stavbah bi bilo dobrodošlo, če bi upravnika objekta kot bodočega vzdrževalca objekta izbrali že v fazi projektiranja in upoštevali njegove izkušnje iz dosedanjega dela. Sedaj se zakonsko izbere upravnika pred primopredajo skupnih delov in naprav objekta. Vendar ima ta možnost tudi svoje negativne posledice, ker bi s tem lahko sprožili še več problemov bodisi zaradi nestrokovnosti upravnika ali prevelikih zahtev. Drugi postopek, je definiranje pogojev pod katerimi garancija velja in pod katerimi ne v vseh fazah eksploatacije objekta, kjer je zopet prisoten upravnik.

Tretji postopek, pri vseh reklamacijah, za katere se izkaže, da niso posledica slabe gradnje in to prodajalec že v samem začetku ve, bi moral sodelovati sodni izvedenec kot objektivni in nepristranski presojevalec, ki ga plača kupec.

Torej reklamacije so vedno prisotne, vendar niso vedno posledica investitorjevega dela oziroma izvajalca temveč tudi posledica kupca samega.

## 6 KONKRETEN PRIMER GRADNJE ZA TRG - FINANČNI VIDIK

### 6.1 Predstavitev podjetja

Gradbinko d.o.o. je uspešno gradbeno podjetje, katerega dejavnost je gradbeništvo. Zgodovina podjetja je kratka in sega v leto 2000. Podjetje je sestavljeno iz posameznih enot kot so:

- ◆ direktor družbe,
- ◆ marketing,
- ◆ finance,
- ◆ gradbena operativa,
- ◆ lastna betonarna.

Vsako enoto sestavljajo strokovnjaki z različnih področij, ki so ključni za profesionalno izpeljavo celotnega posla. Ukvarjajo se s samo izgradnjo novogradenj, vključno z vsemi pravnimi postopki in analizami projekta, trženja, operativnega dela s kupci, spremljanja in ureditve notarskih in geodetskih storitev do primopredaje nepremičnin kupcem.

V okviru enote marketinga so se odločili, da bodo zaradi lastne gradnje stanovanj, ki so namenjena za prodajo, ustanovili lastno prodajno službo. Vodstvo družbe se je odločilo, da bo uporabljalo predvsem prijeme neposrednega trženja. Do takšne strateške odločitve je prišlo predvsem iz dveh razlogov:

- ◆ najcenejša gradnja novogradenj in
- ◆ večji donos brez uporabe posrednikov.

Sektor trženja mora biti v poslovanju izredno prilagodljiv. Cilje in sredstva podjetja morajo nenehno usklajevati s potrebami in povpraševanjem plačilno sposobnega kupca.



Oblika organiziranosti prodajne službe je klasična. Direktorju podjetja oziroma trženja so neposredno podrejeni številni osebki: administracija trženja, ekonomska propaganda, operativna prodaja. Zelo pomembno je sodelovanje vseh teh, ker potem dosežemo učinek enostavnosti. Najbolje je, da se vsakemu izmed njih določi seznam pravic in dolžnosti ter njihovih nalog. Če bo vsak posameznik vedel in razumel svoje dejavnosti, potem ne bo prišlo do velikih konfliktov, za reševanje le-teh bodo porabili čim manj dragocenega časa.

## **6.2 Trženjski načrt**

Trženjski načrt je pisni dokument, v katerem se jasno opredeli svoje cilje prodaje in strategije, s katerimi nameravajo doseči te cilje. To je planska podlaga za delovanje prodaje in je pomembna, ker:

- ◆ pomaga določiti donosnost posla na določenem trgu,
- ◆ daje podjetju in prodajni službi smernice pri organiziranju njihovih planskih dejavnosti in
- ◆ je pomembno orodje, ki pomaga pri pridobivanju financ.

Najboljša priprava na samo trženje je priprava trženjskega načrta, ki pokaže, kako naj bi prišlo do razmišljanja o prodaji, do dejansko uspešnega posla in uspešnega podjetja. Bistvo uspeha temelji na tiskem delu. V okviru prodaje nepremičnin je zelo pomemben dejavnik, specializiran tržnik, to je nepremičninski posrednik z veljavno licenco.

Torej z dnem 18.05.2006 so začele veljati določbe, ki dopolnjujejo zakon o nepremičninskem posredovanju. Pomembnejša določba je, da morajo vsi investitorji, ki prodajajo nepremičnine le-te prodajati preko licenciranih prodajalcev. V praksi to pomeni, da lahko kupec od vsakega prodajalca zahteva licenco o nepremičninskem posredovanju. Zaradi tega naj bi bili kupci pri nakupu novogradenj bolj zavarovani.

Razmere na področju prodaje in nakupa novogradenj je torej uredil leta 2004 sprejeti Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb, ki je bil objavljen v Uradnem listu RS, št.18/04, na strani 1909.

Prvo kar je potrebno storiti je, da dobro premislijo ali imajo dovolj sredstev za doseg ciljev in pogodbenih obveznosti. Vsakršna odstopanja od pogodbe, jih lahko stanejo precej denarja. Pri izbiri cilja se je potrebno zavedati, da se je potrebno prilagoditi trgu nepremičnin, torej ponudbi in povpraševanju. Predvsem je pomembna okolica v kateri naj bi se gradili posamezni objekti ali stanovanja. Pomembna je prisotnost prometnih povezav in drugih infrastrukturnih objektov in naprav, javna infrastruktura, pod katero se štejejo šola, vrtec, pošta, in drugih objektov, ki so pomembna za sam življenjski proces. Nekateri vplivi naštetih objektov in naprav se štejejo kot pozitivni, nekateri prinašajo tudi negativne posledice.

### **6.3 Strategija trženja**

Trženjska strategija je sestavni del strategije podjetja. Cilj strategije je oblikovanje in ustvarjanje dolgoročnih konkurenčnih prednosti. Za izvajanje trženjske strategije so potrebna ustrezna sredstva, ki jih moramo v naprej predvideti. Dobro zastavljena trženjska strategija je prvi pogoj za uspešno poslovanje podjetja in učinkovito izvajanje trženjskih dejavnosti. Za obvladovanje trženjskega spleta je potrebno, da podjetje uresničuje zlasti naslednje aktivnosti:

- ◆ Trženjsko načrtovanje.
- ◆ Celovit nadzor.
- ◆ Spremljanje najpomembnejših aktivnosti.

### **6.4 Projekt stanovanjskih dvojčkov**

Gradbinko d.o.o. je v letu 2006, pričel s projektom »Gradnja enajstih stanovanjskih dvojčkov«. Pripravo in proces do končnega prevzema nepremičnin smo opisali v poteku diplomske naloge. Predmet projekta je izgradnja stanovanj, ki spadajo med manj zahtevne objekte. Investitor je torej zgradil 22 stanovanjskih enot v 11 stanovanjskih dvojčkih, na

območju stanovanjske rabe. V tem območju, ki je označeno s kraticama SE in SN, je namenska raba stanovanjsko območje namenjeno pretežno eno ali dvostanovanjskih stavbam ter stavbam grajenim v nizu. Dovoljene so tudi gradnje in postavitve ograj ter drugih pomožnih objektov za lastne parcele, znotraj gradbene parcele. Rada bi predstavila kaj dejansko bodo prodajali, da bo prodajna cena imela svoj smisel.



Slika: Prikaz zgraditve območja 11 stanovanjskih dvojčkov (Prima d.o.o., 2006, projekt Gradnje 11 stanovanjskih dvojčkov)

Za vsako polovico stanovanjskega dvojčka je določena gradbena parcela, ki bo osnova za novo parcelacijo. Gradbeni parceli obeh polovic dvojčka, skupaj s pripadajočim deležem površine v skupni rabi (dovoz, parkiranje za obiskovalce, površina za namestitev čistilne naprave, ponikovalnic, plinskega rezervoarja, skupnega zbirnega prostora za odpadke), tvorijo gradbeno parcelo posameznega stanovanjskega dvojčka. Površine gradbenih parcel stanovanjskih dvojčkov so večje od 500 m<sup>2</sup>, njihova pozidanost je vsepovsod manjša od 35%.



Slika: Prikaz dvojčka (Prima d.o.o., 2006, projekt Gradnje 11 stanovanjskih dvojčkov)

Predmet projekta so torej stanovanjski dvojčki, ki so na obravnavanem zemljišču urejeni v nize, postavljene v V-Z smeri. Vsi objekti imajo tako odlično orientacijo bivalnih prostorov proti jugu, vhodi v posamezne enote so urejeni iz strani prostorov med objekti. Parkiranje je urejeno na vhodni strani, predvidoma bo imela vsaka enota eno pokrito in eno odprto parkirišče.

Da bi še zmanjšali strjenost zazidave, je več objektov grupiranih v manjše nize od 2-3 objekte. Posamezni nizi se medsebojno malenkostno zamikajo, s čimer ustvarjajo občutek razgibanosti pozidave.



Slika: Prikaz stanovanjskega dvojčka iz drugega zornega kota (Prima d.o.o., 2006, projekt Gradnje 11 stanovanjskih dvojčkov)

Posamezni stanovanjski dvojček je sestavljen iz širše stanovanjske enote (enota B), ki ima višinski gabarit enak P+1, ter ožjega dela objekta s stanovanjem v P+1+M (enota A). Nižji del dvojčka je širši. V pritličju so dnevni prostori ter velika shramba, v mansardi dve manjši sobi ter večja spalnica. Višji del dvojčka je ožji, a ima eno nadstropje več od širšega stanovanja. V pritličju so dnevni prostori, v nadstropju spalnice ter manjši kabinet, v mansardi še večja spalnica. V mansardi je tudi manjša podstrešna soba.

Skupna zunanja dimenzija dvojčka je 12,06 m x 9,70 m. Višina kapi objekta je 6,15 m. Streha enote A je enokapnica z minimalnim naklonom 2% s polkrožnim zaključkom na severni strani. Streha enote B je ravna z nizko obodno obzidavo.

Površina vrta obeh delov je praktično enaka. Vrtova med stanovanjskima enotama objekta ločujejo zunanje vrtno lope obeh enot.

## 6.5 Preverjanje hipoteze

V diplomski nalogi smo postavili hipotezo, da je za investitorja, gradbeno podjetje, s finančnega vidika bolj smiselno zaposliti nepremičninskega posrednika z veljavno licenco, kot skleniti pogodbo z nepremičninsko družbo in njej plačevati provizijo za posredovanje novozgrajenih nepremičnin.

Dokazovanje bomo opravili na primeru stanovanjskih dvojčkov. Hipotezo bomo preverili s primerjavo ocene provizije nepremičninskega posrednika in izplačila delodajalca za zaposlenega nepremičninskega posrednika. Preverili bomo tudi možnost, da je prodajalec, nepremičninski posrednik z veljavno licenco, strokovno izobražen in je hkrati sposoben biti vodja projekta. Primerjali bomo oceno provizije in izplačilo delodajalca za vodjo projekta. Predpostavili bomo, da bodo stanovanjski dvojčki prodani v dveh letih. Seveda pogoj, da se to dejansko splača je, da je gradnja za trg dovolj produktivna.

### 6.5.1 Izračun provizije nepremičninskega posrednika

V preglednicah spodaj prikazujemo prodajni ceni enot, ki sta bili določeni v procesu prodajne službe. Provizija, ki jo bi nepremičninski posrednik z veljavno licenco zaračunal za svoje delo ali nepremičninska družba, katera bi lahko opravljala storitev posredovanja za gradbeno podjetje, je izračunana kot vrednost glede na odstotke od prodajnih cen.

Preglednica 1: Prikaz prodajne cene za obe enoti ter min in max provizije nepremičninskega posrednika/stanovanjsko enoto (v EUR)

TIP STANOVANJA	VELIKOST STANOVANJA	CENA STANOVANJA	ponavadi MIN 2% PROVIZIJA POSREDNIKA	ponavadi MAX 4% PROVIZIJA POSREDNIKA
ENOTA A	130 m <sup>2</sup>	233.683,86 EUR	4.673,68 EUR	9.347,35 EUR
ENOTA B	102 m <sup>2</sup>	216.992,15 EUR	4.339,84 EUR	8.679,69 EUR

Preglednica 2: Prikaz zneskov glede na višino provizije za celoten projekt prodaje 22 enot (v EUR)

TIP STANOVANJA	KOLIČINA ST.ENOT	ponavadi MIN 2% PROVIZIJA POSREDNIKA	ponavadi MAX 4% PROVIZIJA POSREDNIKA	ZNESEK MINIMALNE PROVIZIJE	ZNESEK MAKSIMALNE PROVIZIJE
ENOTA A	11	4.673,68 EUR	9.347,35 EUR	51.410,45 EUR	102.820,90 EUR
ENOTA B	11	4.339,84 EUR	8.679,69 EUR	47.738,27 EUR	95.476,55 EUR
			Σ:	99.148,72 EUR	198.297,45 EUR

Z začetkom leta 2007, natančneje s 1.1.2007 smo v Sloveniji spremenili denarno valuto. Prej veljavno denarno valuto, slovenski tolar je zamenjal euro. Tabele prikazane zgoraj so tako spremenjene v euro proti vrednost. Po centralnem paritetnem tečaju so vrednosti preračunane in sicer 1 euro je enak 239,640 SIT.

Odstotki od prodajne cene stanovanjske enote prikazujejo zneska ponavadi minimalne in maksimalne zaračunane provizije zunanjega nepremičninskega posrednika.

### 6.5.2 Izračun plače zaposlenega v gradbenem podjetju

V gradbenem podjetju torej lahko zaposlimo specializiranega tržnika, nepremičninskega posrednika z veljavno licenco. Predpogoj za njegovo zaposlitev je zadostna kapaciteta gradnje za trg, kar pomeni, zadosti novozgrajenih nepremičnin, da bo tržnik imel zapolnjen svoj delovni čas. Naloga specializiranega tržnika je priprava na prodajo in prodaja za vsak projekt posebej.

V ZNPosr so zapisani pogoji za izdajo licence. Eden izmed pogojev, ki jih mora izpolnjevati posameznik je, da ima najmanj višjo izobrazbo katerekoli smeri. V gradbenem podjetju bi pričakovali, da bi imel zaposleni posrednik izobrazbo gradbenika ali arhitekta. Zakaj? Če ima posrednik izobrazbo in sposobnosti poznavanja gradbene stroke je bolj priročno, ker je on lahko hkrati vodja celotnega procesa inženiringa, vodja projekta, in prodaje. To pomeni, da namesto dveh osebkov gradbeno podjetje zaposli samo enega. Gradbeno podjetje ima tako pokrito celotno področje gradnje za trg. V primeru, ko ima vodja projekta več projektov v

izdelavi, v različnih fazah, se lahko ukvarja pri enem s prodajo, pri drugem s pridobivanjem gradbenega dovoljenja, pri tretjem pa dela prvotno raziskavo trga.

Predpostavka, ki bo ključni dejavnik za izračun, je čas prodaje stanovanjskih dvojčkov. Predpostavljamo, da bodo vsa stanovanja oziroma stanovanjske enote prodane v dveh letih. V spodaj prikazani preglednici, je prikazan obračun dohodka v letu 2006, za mesec november. Radi bi ponazorili, koliko dejansko mora delodajalec, v našem primeru investitor, plačati zaposlenemu posredniku oziroma kolikšen znesek predstavlja izplačilo delodajalca za obdobje dveh let.

Preglednica: Prikaz obračuna plače za leto 2006, mesec november (v EUR)

<b>PARAMETRI OBRAČUNA PLAČ</b>	
Bruto znesek:	1.418,79 EUR
Bonitete:	20,86 EUR
Davčne olajšave:	0,00 EUR
Materialni stroški, povračila (prevoz, prehrana):	146,05 EUR
Mesec obračuna:	november

<b>I. OSNOVNI PODATKI</b>	
Splošna davčna olajšava:	210,15 EUR

<b>II. PRISPEVKI OD BRUTO PLAČE DELAVCEV</b>				
1. Prispevki za socialno varnost (skupaj):				318,16 EUR
<i>1.1 Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje:</i>				223,15 EUR
<i>1.2 Prispevek za zdravstveno zavarovanje:</i>				91,56 EUR
<i>1.3 Prispevek za zaposlovanje:</i>				2,02 EUR
<i>1.4 Prispevek za starševsko varstvo:</i>				1,44 EUR
2. Akontacija dohodnine:				222,66 EUR
<i>2.1 Osnova:</i>				911,34 EUR
<i>2.2 RAZRED V LESTVICI OBRAČUNSKIH STOPENJ</i>				
Razred	Odstotek	Znesek	Osnova NAD	Osnova DO
3	37%	219,13 EUR	901,82 EUR	1.824,94 EUR
3. Neto plača:				877,97 EUR
4. Materialni stroški:				146,05 EUR
<b>IZPLAČILO</b>				<b>1.024,03 EUR</b>

se nadaljuje...



...nadaljevanje

<b>III. PRISPEVKI NA BRUTO PLAČE</b>			
5. Prispevki za socialno varnost (skupaj):			231,79 EUR
5.1 Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje:			127,41 EUR
5.2 Prispevek za zdravstveno zavarovanje:			94,44 EUR
5.3 Prispevek za zaposlovanje:			0,86 EUR
5.4 Prispevek za starševsko varstvo:			7,63 EUR
6. Davek na izplačane plače:			1,44 EUR
<b>6.1 RAZRED DAVKA NA IZPLAČANE PLAČE</b>			<b>42,56 EUR</b>
Razred	Osnova NAD	Osnova DO	Odstotek
2	688,53 EUR	1.669,17 EUR	3%
<b>IZPLAČILO DELODAJALCA</b>			<b>1.839,20 EUR</b>

Vir: [http://racunovodja.com/izracuni/obr\\_plac\\_2006.asp](http://racunovodja.com/izracuni/obr_plac_2006.asp) (23.11.2006)

Povprečna plača, ki jo dobi zaposleni nepremičninski posrednik v nekem podjetju, ki se ukvarja z gradnjo za trg, je 1.024,03 EUR/mesec (245.397,66 SIT/mesec) skupaj z boniteto, ki predstavlja strošek mobilnega telefona ter s povrnjenimi materialnimi stroški za prehrano in prevoz. Skupaj le-ti stroški znašajo 166,92 EUR/mesec (40.000,00 SIT/mesec). Izplačilo delodajalca je višje, ker mora plačati še prispevke za zaposlenega, ki so razvidni v zgoraj podani preglednici. Delodajalec izplača 1.839,20 EUR/mesec (440.745,00 SIT/mesec).

Preglednica 3: Izplačila delodajalca za zaposlenega za mesec in dobo 2 let

MESEC	IZPLAČILO ZAPOSLENEMU v EUR	IZPLAČILO ZAPOSLENEMU v SIT	IZPLAČILO DELODAJALCA v EUR	IZPLAČILO DELODAJALCA v SIT
1	1.024,03	245.397,66	1.839,20	440.745,00
24	24.576,63	5.889.543,84	<b>44.140,71</b>	<b>10.577.880,00</b>

Za dobo dveh let je delodajalčevo izplačilo enako 44.104,71 EUR (10.577.880 SIT).

### 6.5.3 Primerjava izplačil med posrednikoma

Pri izračunu plače za zaposlenega nepremičninskega posrednika smo upoštevali, kot da ni pomembno kakšno vrsto izobrazbe ima, le da izpolnjuje pogoje, ki mu jih zastavlja ministrstvo. Pomembno nam ni, ker bomo primerjali zaposlenega posrednika v gradbenem

podjetju, ki ni nujno sposoben biti vodja projekta in zunanjega posrednika, ki bo gradbenemu podjetju zaračunal provizijo za prodajo novozgrajenih nepremičnin.

V primerjavi preglednice 2 s podatki iz preglednice 3, ki ponazarja obračun izplačila delodajalca zaposlenemu v dveh letih, lahko vidimo koliko lahko iztrži posrednik, ki ni zaposlen v družbi ter se ukvarja s prodajo gradnje za trg, z zaračunavanjem minimalne provizije, ki v našem primeru znaša 4% od prodajne cene, to je 198.297,45 EUR (47.520.000,00 SIT), kar mesečno znaša 8.262,39 EUR (1.980.000,00 SIT) in iz preglednice 4 za zaposlenega dobimo spodnji rezultat:

Preglednica 4: Prikaz razlike izplačil

1	IZPLAČILO DELODAJALCA	44.140,71 EUR	10.577.880,00 SIT
2	IZPLAČILO PROVIZIJE 4%	198.297,45 EUR	47.520.000,00 SIT
	RAZLIKA med 1 in 2 postavko	-154.156,74 EUR	-36.942.120,00 SIT

V preglednici 4 smo izračunali razliko med izplačilom delodajalca za dobo dveh let in izplačilom provizije, ki naj bi jo zaslužil nepremičninski posrednik s prodajo 11 stanovanjskih dvojčkov. Dejansko je že na prvi pogled razvidno, da nepremičninski posrednik zasluži veliko več, kot mora delodajalec izplačati za plačo zaposlenega posrednika delodajalec v gradbenem podjetju.

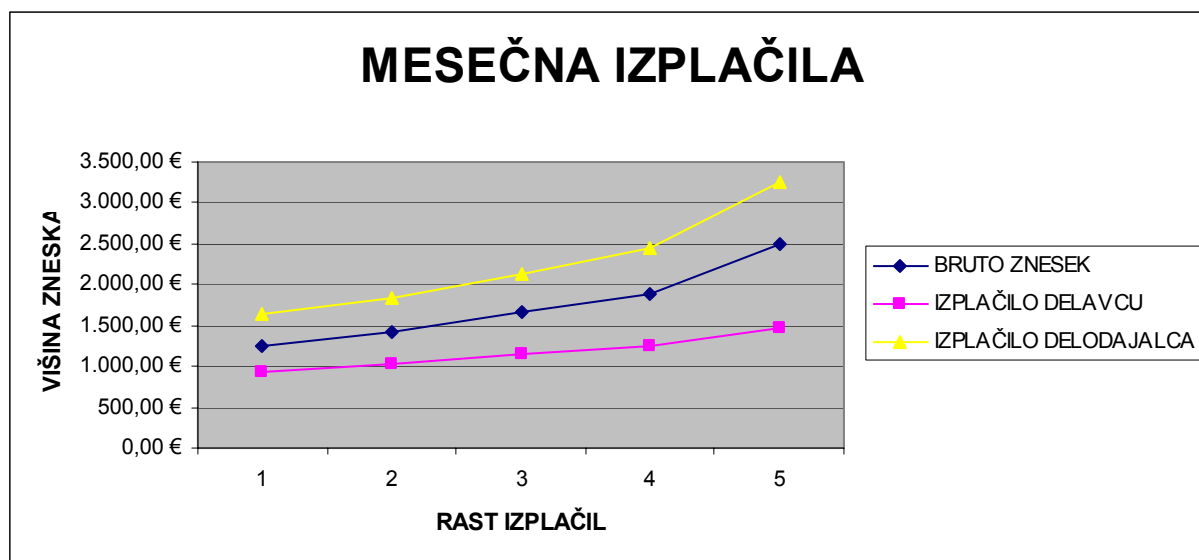
Iz predstavljenih preglednic je torej razvidno, da bi lahko glede na količino enot, ki jih prodaja nepremičninski posrednik, ki dobi provizijo od prodaje, svojo provizijo zmanjšal glede na količino in bo še vedno zaslužil več kot če bi ga zaposlili v podjetju. Znesek primerjamo s tem kar delodajalec izplača zanj z vsemi potrebnimi prispevki.

### 6.5.4 Zneski mesečnih izplačil delodajalca za vodjo projekta in primerjava glede na vrednost provizije

V preglednici 5 smo ponazorili možna izplačila zaposlenemu v gradbenem podjetju, glede na sposobnosti, ki jih ima. To pomeni, da v primeru, če zaposleni osebek ne bi bil le nepremičninski posrednik z veljavno licenco, ki bi prodajal nepremičnine, zgrajene v gradnji za trg, in bi bil usposobljen biti tudi vodja projekta, bi se mu osebni dohodek verjetno zvišal oziroma bi bil za svoje delo, ki ga je prevzel in ga opravlja, tudi bolje finančno plačan. Kar pomeni, če se mu osebni dohodek zviša, predstavlja za delodajalca tudi večji strošek, se pravi je izplačilo delodajalca tudi višje.

Preglednica 5: Prikaz možnih izplačil zaposlenemu nepremičninskemu posredniku v podjetju

	BRUTO ZNESEK	BRUTO ZNESEK	IZPLAČILO DELAVCU	IZPLAČILO DELAVCU	IZPLAČILO DELODAJALCA	IZPLAČILO DELODAJALCA
1	1.251,88 €	300.000,00 SIT	937,29 €	224.611,42 SIT	1.640,40 €	393.105,00 SIT
2	1.418,79 €	340.000,00 SIT	1.024,03 €	245.397,66 SIT	1.839,20 €	440.745,00 SIT
3	1.669,17 €	400.000,00 SIT	1.146,90 €	274.843,85 SIT	2.137,39 €	512.205,00 SIT
4	1.877,82 €	450.000,00 SIT	1.249,30 €	299.382,35 SIT	2.447,86 €	586.605,00 SIT
5	2.503,76 €	600.000,00 SIT	1.457,75 €	349.334,98 SIT	3.244,24 €	777.450,00 SIT



Grafikon 1: Grafični prikaz podatkov iz preglednice 5 (v EUR)

Če predpostavimo, da je zaposleni osebek vodja projekta gradnje 11 stanovanjskih dvojčkov, in je hkrati tudi prodajalec zgrajenih nepremičnin, nepremičninski posrednik, ocenimo njegov osebni dohodek na 1.457,75 EUR/mesec (349.334,98 SIT/mesec), kar pomeni, da je izplačilo delodajalca 3.244,24EUR/mesec (777.450,00 SIT/mesec). V dveh letih, 24 osebnih dohodkov zaposlenega oziroma izplačila delodajalca, znese 77.861,76 EUR (18.658.792,17 SIT).

Preglednica 6: Prikaz razlike izplačil med vodjo projekta in nepremičninskim posrednikom

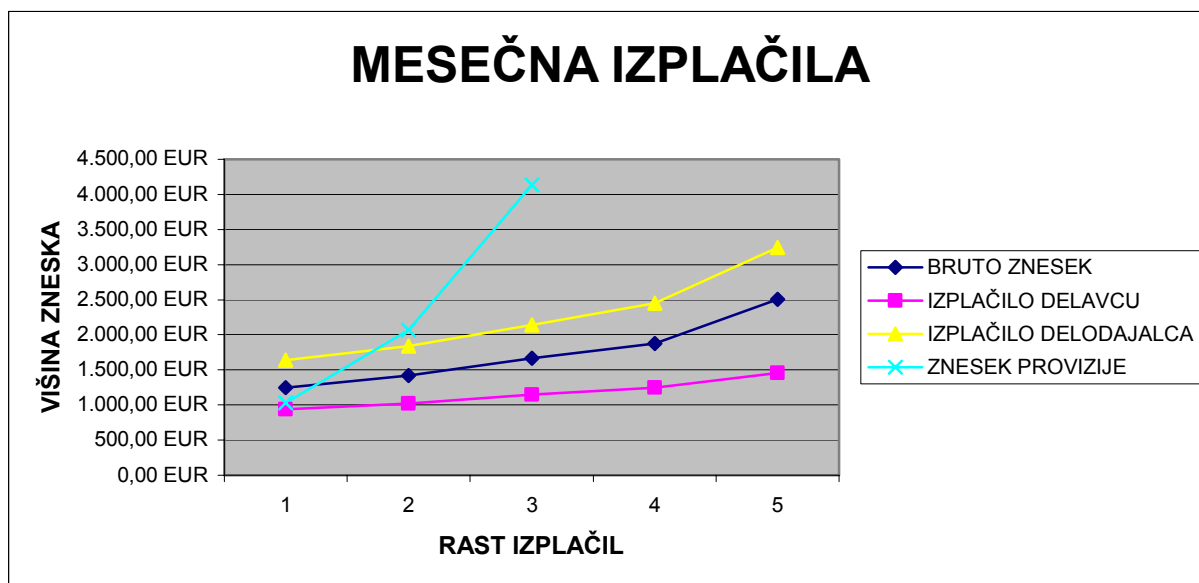
1	IZPLAČILO DELODAJALCA	77.861,76 EUR	18.658.792,17 SIT
2	IZPLAČILO PROVIZIJE 4%	198.297,45 EUR	47.520.000,00 SIT
	RAZLIKA med 1 in 2 postavko	-120.435,69 EUR	-28.861.207,83 SIT

Rezultat primerjave izplačila delodajalca za dobo dveh let in izplačila provizije, glede na vhodne podatke, še vedno kaže v pozitivno smer za gradbeno podjetje. Upoštevali smo dejanski odstotek zaračunavanja provizije za posredovanje na trgu.

Preglednica 7 prikazuje možne zneske glede na odstotke provizije od prodajne cene. Prikazani prvi odstotki so zelo nizki in verjetno tudi nerealni. Vendar pa lahko pričakujemo, da na primer neka nepremičninska družba za gradbeno podjetje opravlja storitev posredovanja dalj časa in prodaja njihova stanovanja v zelo velikem številu. Zaključek temu sledi, da se med seboj lahko dogovorita za nižji odstotek provizije.

Preglednica 7: Prikaz zneskov glede na odstotke provizije od prodajne cene

	ODSTOTEK	ZNESEK PROVIZIJE /2 LETI	ZNESEK PROVIZIJE /2 LETI	ZNESEK PROVIZIJE /MESEC	ZNESEK PROVIZIJE /MESEC
1	0,50%	24.787,18 EUR	5.940.000,00 SIT	1.032,80 EUR	247.500,00 SIT
2	1,00%	49.574,36 EUR	11.880.000,00 SIT	2.065,60 EUR	495.000,00 SIT
3	2,00%	99.148,72 EUR	23.760.000,00 SIT	4.131,20 EUR	990.000,00 SIT
4	3,00%	148.723,08 EUR	35.640.000,00 SIT	6.196,80 EUR	1.485.000,00 SIT
5	4,00%	198.297,44 EUR	47.520.000,00 SIT	8.262,39 EUR	1.980.000,00 SIT



Grafikon 2: Grafični prikaz primerjave izplačil delodajalca ter izplačil provizije (v EUR)

Grafikon nam prikazuje primerjavo stroškov delodajalca za zaposlenega specializiranega tržnika v gradbenem podjetju in izplačilo provizije zunanjemu nepremičninskemu posredniku ali nepremičninski družbi. Krivulja višine zneska provizije kar hitro strmo naraste. Gradbenemu podjetju se finančno zelo obrestuje, da zaposli gradbenika, ki je specializiran tržnik oziroma svoj kader dodatno izobražuje, ker si na podlagi tega manjša stroške in večji dobiček.

## 7 SKLEP

V začetku pisanja diplomske naloge je bil namen organizirati prodajno službo v gradbenem podjetju, ki se ukvarja z gradnjo za trg. Vendar smo kmalu prišli do sklepa, da dejansko brez analize celotnega postopka gradnje za trg ne moremo pričeti. Vse dejavnosti, ki smo jih opisali, se med seboj prepletajo in so velikokrat tako časovno kot vsebinsko povezane med seboj.

V diplomski nalogi smo prikazali pristop k tržni gradnji oziroma pripravo k prodaji, vključitev sodelovanja prodajne službe in trženje nepremičnin.

Tematika trženja nepremičnin je vsebinsko gledano zelo kompleksna. Veliko je stvari, ki so se že uredile na področju trženja nepremičnin z različnimi zakoni, pravilniki in predlogi, vendar bo verjetno še vedno prihajalo do sprememb in dopolnitev že veljavne zakonodaje. Strategija trženja je ključen del strateškega planiranja, saj postavlja v svoji vlogi smernice za zadovoljevanje kupčevih potreb in želja, obenem mora trženje v svoji nalogi izpostaviti vse tiste priložnosti, ki jih ponuja trg in tako zagotoviti doseg ciljev posameznega podjetja.

V diplomski nalogi smo postavili hipotezo, da je za investitorja, gradbeno podjetje, s finančnega vidika bolj smiselno zaposliti nepremičninskega posrednika z veljavno licenco, kot skleniti pogodbo z nepremičninsko družbo in njej plačevati provizijo za posredovanje novozgrajenih nepremičnin. Glede na primer stanovanjskih dvojčkov je razvidno, da nepremičninska družba lahko zmanjša svojo provizijo, ki je enaka 4% od prodajne cene nepremičnine, in bo verjetno izplačilo delodajalca, za zaposlenega nepremičninskega posrednika z veljavno licenco, še vedno veliko manjše.

Menimo, da se delodajalcu, gradbenemu podjetju, splača zaposliti nepremičninskega posrednika z veljavno licenco, ker glede na zahtevane pogoje opravljanja strokovnega izpita za pridobitev nepremičninske licence, ima zaposlenega visoko izobraženega uslužbenca, ki glede na stroko pelje ne samo prodaje, temveč lahko pelje, kot vodja projekta, celoten proces gradnje za trg. Podjetje torej ne pridobi samo v finančnem, temveč tudi v strokovnem smislu.

## VIRI

Babič - Holcman, J. 2005. Davčna ureditev v prometu z nepremičninami. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 2-10 in 22.

Cirman, A., Čok, M., Lavrač, I., Zakrajšek, P. 2000. Poslovanje z nepremičninami. Ljubljana, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta: str. 8.

Černelč, M. 2006. Predlog Zakona o prostorskem načrtovanju. V: Zbornik referatov: 17. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami. Portorož 16. in 17. november 2006. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije: str. 10-13.

Devetak, G. 2005. Temelji trženja in trženjska zasnova podjetja. Tretji natis. Koper, Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper: str. 35-40.

Javornik, R. 2005. Graditev objektov. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 11-16.

Kotler, P. 1996. Principles of Marketing. Engelwood Cliffs. NJ: Prentice – Hall: str. 5, 45 in 252.

Kožar, A. 2005. Zakon o nepremičninskem posredovanju. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 8-18.

Majnik, M. 2006. Garancije – neizkoriščene možnosti nepremičninske stroke. V: Zbornik referatov: 17. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami. Portorož 16. in 17. november 2006. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije: str. 86-88.

Nahtigal, L., Verbec, B. 2006. Predstavitev sprememb na področju nepremičninskega posredovanja. V: Zbornik referatov: 17. tradicionalni posvet Poslovanje z nepremičninami. Portorož 16. in 17. november 2006. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije: str. 110-115.

Prijon, A., Prijon, J. 2006. Gradnja 11 stanovanjskih dvojčkov. Projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja. Ljubljana, Prima d.o.o., Ljubljana.

Starman, D., Hribar, J. 1994. Direktni marketing: Koncepti in metode. Ljubljana. Gradbeni vestnik 7-8.

Šlibar-Vende, M. 2005. Obligacijsko pravo – splošni del. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 1-9.

Šlibar-Vende, M. 2005. Pogodbe – posebni del. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 3-16.

Torkar, M. 2005. Osnove ekonomike nepremičninskega trga. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 2-15.

Vrenčur, R. 2005. Osnove nepremičninskega stvarnega prava za posrednike pri prometu z nepremičninami z uvodnimi pojmi. Ljubljana, Gospodarska zbornica Slovenije, Center za poslovno usposabljanje: str. 1-7.

## **INTERNETNI VIRI**

Cene nepremičnin.

<http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=7&lev2=93&lev3=2492> (20.11.2006)

Na kaj je potrebno paziti pri prometu z nepremičninami.

<http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=7&lang=&lev2=71&lev3=&filt=&view=vodic&direct=75&podr=> (20.11.2006)

Samostojna prodaja nepremičnin.

<http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=7&lang=&lev2=71&lev3=2518>  
(20.11.2006)



Splošni nasveti glede prodaje, oddaje, nakupa ali najema nepremičnine.

<http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=7&lang=&lev2=71&lev3=&filt=&view=vodic&direct=11&podr=> (22.11.2006)

## **ZAKONI**

Obligacijski zakonik. UL RS št. 83/2001: 4287.

Stvarnopravni zakonik. UL RS št. 87/2002: 4360.

Stanovanjski zakon. UL RS št. 69/2003: 3312.

Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb. UL RS št. 117/2006: 5014.

Zakon o davku na promet nepremičnin. UL RS št. 117/2006: 5015.

Zakon o davku na dodano vrednost. UL RS št. 117/2006: 5012.

Zakon o graditvi objektov. UL RS št. 110/2002: 5387.

Zakon o nepremičninskem posredovanju. UL RS št. 42/2003: 2010.

Zakon o nepremičninskem posredovanju. UL RS št. 72/2006: 3080.

Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o nepremičninskem posredovanju. UL RS št. 47/2006: 2025.

Zakon o urejanju prostora. UL RS št. 110/2002: 5386, 8/2003: 587.

Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb. UL RS št. 18/2004: 776.

Zakon o varstvu potrošnikov. UL RS št. 98/2004: 4288.

Urbanec, M. 2007. Vzpostavitev službe za prodajo nepremičnin v gradbenem podjetju  
Dipl. nal.- UNI. Ljubljana, UL, FGG, Odd. za gradbeništvo, Komunalna smer.

XVII

Zakon o zemljiški knjigi. UL RS št. 58/2003: 2857.