

Univerza
v Ljubljani
Fakulteta
*za gradbeništvo
in geodezijo*



Jamova cesta 2
1000 Ljubljana, Slovenija
<http://www3.fgg.uni-lj.si/>

DRUGG – Digitalni repozitorij UL FGG
<http://drugg.fgg.uni-lj.si/>

V zbirki je izvorna različica izdajatelja.

Prosimo, da se pri navajanju sklicujete na bibliografske podatke, kot je navedeno:

University
of Ljubljana
Faculty of
*Civil and Geodetic
Engineering*



Jamova cesta 2
SI – 1000 Ljubljana, Slovenia
<http://www3.fgg.uni-lj.si/en/>

DRUGG – The Digital Repository
<http://drugg.fgg.uni-lj.si/>

This is a publisher's version PDF file.

When citing, please refer to the publisher's bibliographic information as follows:

Brolih, N. 2016. Nepremičninski posredniki kot udeleženci na trgu nepremičnin. Magistrsko delo = Real estate agents as participants in the real estate market. M. Sc. Thesis Ljubljana, Univerza v Ljubljani, Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo: 50 str. (mentorica: Šubic Kovač, M.).

<http://drugg.fgg.uni-lj.si/6125/>

Univerza
v Ljubljani

Fakulteta za
*gradbeništvo in
geodezijo*



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

**MAGISTRSKI ŠTUDIJSKI
PROGRAM DRUGE STOPNJE
VODARSTVO IN OKOLJSKO
INŽENIRSTVO**

KandidatKA:

NUŠA BROLIH

**NEPREMIČNINSKI POSREDNIKI KOT UDELEŽENCI
NA TRGU NEPREMIČNIN**

Magistrsko delo št.: 16/II.VOI

**REAL ESTATE AGENTS AS PARTICIPANTS IN THE
REAL ESTATE MARKET**

Graduation – Master Thesis No.: 16/II.VOI

Mentorica:

izr. prof. dr. Maruška Šubic-Kovač

Predsednik komisije:

izr. prof. dr. Dušan Žagar

Ljubljana, 26. 10. 2016

STRAN ZA POPRAVKE

Stran z napako

Vrstica z napako

Namesto

Naj bo

IZJAVE

Spodaj podpisana študentka Brolih Nuša, vpisna številka 26450038, avtorica pisnega zaključnega dela študija z naslovom: Nepremičninski posredniki kot udeleženci na trgu nepremičnin

IZJAVLJAM

1. *Obkrožite eno od variant a) ali b)*

a) da je pisno zaključno delo študija rezultat mojega samostojnega dela;

b) da je pisno zaključno delo študija rezultat lastnega dela več kandidatov in izpolnjuje pogoje, ki jih Statut UL določa za skupna zaključna dela študija ter je v zahtevanem deležu rezultat mojega samostojnega dela;

2. da je tiskana oblika pisnega zaključnega dela študija istovetna elektronski obliki pisnega zaključnega dela študija;

3. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v pisnem zaključnem delu študija in jih v pisnem zaključnem delu študija jasno označila;

4. da sem pri pripravi pisnega zaključnega dela študija ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;

5. soglašam, da se elektronska oblika pisnega zaključnega dela študija uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;

6. da na UL neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve avtorskega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja pisnega zaključnega dela študija na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija UL;

7. da dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v pisnem zaključnem delu študija in tej izjavi, skupaj z objavo pisnega zaključnega dela študija.

V: Ljubljani

Datum: 19.10.2016

Podpis študentke:

Brolih Nuša

BIBLIOGRAFSKO-DOKUMENTACIJSKA STRAN IN IZVLEČEK

UDK: 332.856.07:332.6(497.4)(043)
Avtor: Nuša Brolih, Dipl. inž. okoljskega gradbeništva (UN)
Mentor: izr. prof. dr. Maruška Šubic-Kovač
Naslov: Nepremičninski posredniki kot udeleženci na trgu nepremičnin
Tip dokumenta: magistrsko delo
Obseg in oprema: 50 str., 17 pregl., 13 graf., 1 slik, 5 enačb, 1 prilog
Ključne besede: nepremičnina, nepremičninski posrednik, sociološki dejavniki, fizični dejavniki, trg nepremičnin, ZNPosr.

Izvleček:

V magistrskem delu je analizirano delo nepremičninskih posrednikov v Republiki Sloveniji. Najprej je predstavljeno področje poslovanja z nepremičninami v Republiki Sloveniji in izhodišča raziskave na podlagi analize mednarodnih raziskav o vplivnih dejavnikih v zvezi z uspešnostjo nepremičninskih posrednikov, ki je v magistrskem delu izražena s številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015. Postavljena je ena splošna hipoteza H1, ki pravi, da obstaja povezanost med številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 in sociološkimi značilnostmi nepremičninskih posrednikov (spol, starost) in več raziskovalnih vprašanj. Potrditev ali zavrnitev postavljene hipoteze in odgovore na raziskovalna vprašanja sem iskala s pomočjo strukturiranega anketnega vprašalnika. Anketni vprašalnik je bil na e-mail naslove nepremičninskih posrednikov, pridobljene na portalu nepremicnine.net, poslan 17. in 25. aprila ter 6. maja 2016. V nadaljnjo analizo sem vključila 106 prejetih odgovorov anketirancev.

Ugotovljeno je, da splošne hipoteze H1 ne morem ne potrditi in ne zavrniti. Na podlagi χ^2 testa odvisnosti med obravnavanimi dejavniki sem sicer potrdila, da obstaja statistično značilna odvisnost med številom prodaj stanovanj in spolom nepremičninskega posrednika. Po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov se je prodaja stanovanjskih nepremičnin v času recesije (med letoma 2009 (čas pred recesijo) in 2015) zmanjšala za 20-40%. Rezultati ankete so pokazali, da dejavnik možnost parkiranja avtomobila po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov najbolj vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine, najmanj pa na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine vpliva urejena etažna lastnina v večstanovanjskem objektu. Pozitiven vpliv na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine so anketirani nepremičninski posredniki pripisali urejeni etažni lastnini v večstanovanjski stavbi in izgotovljeni gradnji stanovanjske nepremičnine oziroma, da je gradnja stanovanjske nepremičnine v času prodaje že v zaključni fazi.

BIBLIOGRAPHIC-DOCUMENTALISTIC INFORMATION AND ABSTRACT

UDC: 332.856.07:332.6(497.4)(043)
Autor: Nuša Brolih, B.Sc.
Supervisor: Assoc. Prof. Maruška Šubic-Kovač, Ph.D.
Title: Real estate brokers as participants on the property market
Document type: M. Sc. Thesis
Notes: 50 p., 17 tab., 13 graph., 1 fig., 5 eq., 1 ann.
Key words: real estate, real estate agent, sociological factors, physical factors, the real estate market, ZNPosr.

Abstract:

The thesis analyzes the work of real estate agents in the Republic of Slovenia. Firstly, we present the field of real estate in Slovenia and baseline research based on an international research analysis. Based on it all, general hypothesis and multiple research questions were formed. General hypothesis H1, states that there is a correlation between the number of sales of residential properties in 2015 and sociological characteristics of a real estate broker (gender, age). Confirmation or rejection of the hypothesis and answers to researched questions were based on a structured questionnaire. The questionnaire was sent on the 17th and the 25th of April as well as on May 6th 2016. I've received 106 responses of respondents.

The research shows that I cannot confirm nor reject the general hypothesis H1. Based on χ^2 test dependencies among the factors considered, I confirmed that there is a statistically significant correlation between the number of sales of real estates and gender of real estate agent, but no statistically significant correlation was found between the number of sales of real estates and real estate agent's age. According to the survey, sales of residential property during the recession (between 2009 (the period before the recession) and 2015) decreased by 20-40%. Further analyses shows, that the possibility of parking a car "most" influences the decision and that correct entry in national registry of real estate properties "least" influences the decision of purchasing a residential property. On the other hand, arranged real estate property cadaster has a positive impact on the sale of residential real estate.

ZAHVALA

Iskreno se zahvaljujem mentorici izr. prof. dr. Maruški Šubic-Kovač za vso strokovno pomoč in usmerjanje pri izdelavi magistrskega dela.

Zahvaljujem se tudi družini in prijateljem za vso podporo v času študija in med nastajanjem magistrskega dela.

»Ta stran je namenoma prazna«

KAZALO VSEBINE

Izjave		III
Bibliografsko-dokumentacijska stran in izvleček		IV
Bibliographic-documentalistic information and abstract		V
Zahvala		VI
1	UVOD	1
1.1	Opredelitev problema	1
1.2	Namen, cilji in hipoteze magistrskega dela	1
1.3	Metoda dela	2
1.3.1	Neparametrični testi	4
1.3.1.1	Preizkušanje skladnosti - test H_i^2 (χ^2)	5
2	POSLOVANJE Z NEPREMIČNINAMI	7
2.1	Splošno o posredovanju	7
2.2	Pravna podlaga	7
2.2.1	Zakon o nepremičninskem posredovanju	8
2.3	Statistika na področju poslovanja z nepremičninami	9
2.3.1	Statistični urad Republike Slovenije	9
2.3.2	Statistika	9
2.4	Nepremičninski posrednik	13
2.4.1	Strokovni izpit za pridobitev licence in opravljanje poslov nepremičninskega posrednika	14
3	ANALIZA ŽE IZVEDENIH RAZISKAV O VPLIVNIH DEJAVNIKIH V ZVEZI S PRODAJO STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN	16
3.1	Splošno o dejavnikih, ki vplivajo na vrednost nepremičnine	16
3.2	Rezultati izvedenih raziskav o vplivnih dejavnikih in vplivni dejavniki analizirani v raziskavi za magistrsko delo	17
4	PREDSTAVITEV ANKETNEGA VPRAŠALNIKA	23
4.1	Anketni vprašalnik	23
4.2	Izvedba anketiranja nepremičninskih posrednikov	25
5	REZULTATI RAZISKAVE O POSLOVANJU IN USPEŠNOSTI NEPREMIČNINSKIH POSREDNIKOV PRI PRODAJI STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN V LETU 2015	26
5.1	Opis vzorca	26
5.2	Obdelava podatkov	31
5.2.1	Vpliv socioloških značilnosti nepremičninskih posrednikov na število prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS	31
5.2.1.1	Odvisnost med spolom nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015	31

5.2.1.2	Odvisnost med starostjo nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015	33
5.2.2	Raziskovalno vprašanje številka 1	35
5.2.3	Raziskovalno vprašanje številka 2	36
5.2.4	Raziskovalno vprašanje številka 3	38
5.2.5	Vpliv dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine	41
5.2.6	Vpliv dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine	43
6	ZAKLJUČNE UGOTOVITVE	46
	VIRI	48

KAZALO PREGLEDNIC

Preglednica 1:	Zaloge vrednosti statistične spremenljivke X (Kraner Šumenjak, 2011)	4
Preglednica 2:	Stanovanjski sklad, stanovanja po številu sob v RS za leto 2010 (SURS, 2016)	10
Preglednica 3:	Indeksi cen stanovanjskih nepremičnin v RS po posameznih četrletjih za leto 2015 (SURS, 2016)	10
Preglednica 4:	Število transakcij stanovanjskih nepremičnin v RS po posameznih četrletjih za leto 2015 (SURS, 2016)	11
Preglednica 5:	Indeksi cen in število transakcij stanovanjskih nepremičnin v RS za leto 2015 (SURS, 2016)	11
Preglednica 6:	Ocena stanovanj v gradnji in dokončanih stanovanj (število in površina) za leto 2015 v RS (SURS, 2016)	11
Preglednica 7:	Ocena dokončanih stanovanj po regijah v RS (število in površina) za leto 2015 (SURS, 2016)	12
Preglednica 8:	Ocena dokončanih stavb in stavb v gradnji ob koncu leta 2015 (število in površina) v RS (SURS, 2016)	12
Preglednica 9:	Ravni izobrazbe po dosedanjih programih in po novih »bolonjskih« programih	28
Preglednica 10:	Kontingenčna tabela povezanosti med spremenljivkama spol nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec)	32
Preglednica 11:	Rezultat test-a χ^2 s programom SPSS - testiranje soodvisnosti med spolom nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015	32
Preglednica 12:	Kontingenčna tabela povezanosti med spremenljivkama starost nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec)	33
Preglednica 13:	Rezultat test-a χ^2 s programom SPSS - testiranje soodvisnosti med starostjo nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015	33
Preglednica 14:	Mnenja anketirancev o vplivu dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine	41
Preglednica 15:	Ocena mnenj anketirancev o vplivu dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine	42
Preglednica 16:	Mnenja anketirancev o vplivu dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine	44
Preglednica 17:	Ocena mnenj anketirancev o vplivu dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine	44

KAZALO GRAFIKONOV

Grafikon 1:	Spolna sestava vzorca nepremičninskih posrednikov	24
Grafikon 2:	Starostna sestava vzorca nepremičninskih posrednikov	25
Grafikon 3:	Anketirani nepremičninski posredniki so zaključili študij na fakulteti	26
Grafikon 4:	Raven pridobljene izobrazbe anketiranih nepremičninskih posrednikov	27
Grafikon 5:	Kraj dela (statistična regija) anketiranih nepremičninskih posrednikov	27
Grafikon 6:	Prikaz sestave vzorca nepremičninskih posrednikov glede na zaposlitev v nepremičninski družbi	28
Grafikon 7:	Število ur na dan, ki jih posrednik posveti opravljanju dejavnosti posredovanja nepremičnin	29
Grafikon 8:	Število prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 (povprečno na mesec)	34
Grafikon 9:	»Najprimernejši« mesec v letu za prodajo stanovanjskih nepremičnin po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov	35
Grafikon 10:	Zmanjšanje števila prodaj stanovanjskih nepremičnin v času recesije	36
Grafikon 11:	Višina zaračunane provizije za posredovanje v prometu z nepremičninami (kupec in prodajalec skupaj)	37
Grafikon 12:	Razlog za nakup stanovanjske nepremičnine v letu 2015	38
Grafikon 13:	Stanovanjske nepremičnine, ki so bile največkrat predmet prodaje v letu 2015	39

KAZALO SLIK

Slika 1:	Porazdelitev statistike H pri testu skladnosti (Turk, 2004)	6
----------	---	---

SEZNAM PRILOG

Priloga A:	Vprašalnik izdelan za magistrsko delo	A2
------------	---------------------------------------	----

OKRAJŠAVE IN SIMBOLI

MOP	Ministrstvo za okolje in prostor
OZ	Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/2001)
RS	Republika Slovenija
SPZ	Stvarnopravni zakonik (Uradni list RS, št. 87/2002)
SURS	Statistični urad Republike Slovenije
SSKJ	Slovar slovenskega knjižnega jezika
SZ-1	Stanovanjski zakon (Uradni list RS, št. 69/2003)
ZDSta	Zakon o državni statistiki (Uradni list RS, št. 45-2169/1995, Uradni list RS, št. 9-529/2001 – spremembe in dopolnitve)
ZK	Zemljiška knjiga
ZNPosr	Zakon o nepremičninskem posredovanju (Uradni list RS, št. 72/2006)

1 UVOD

Odločitev za to magistrsko delo ni bila težka. Že več kot 3 leta podrobno spremljam nepremičninski trg, na katerem se v prvi vrsti tudi sama udeležujem kot licencirani – nepremičninski posrednik (november, 2013). Kot taka sicer na trgu nisem nikoli delovala, a me to področje zelo zanima in veseli, zato ga redno spremljam in raziskujem. Poleg tega se na trgu pojavljam tudi kot kupec, saj rešujem svoj prvi stanovanjski problem kot mlada oseba. V splošnem je veliko dejavnikov, ki vplivajo na ceno nepremičnine, ki jo postavi prodajalec in veliko dejavnikov, ki jih upošteva kupec pri odločanju za nakup nepremičnine.

1.1 Opredelitev problema

Nakup stanovanjske nepremičnine je za večino ljudi v Republiki Sloveniji (v nadaljevanju: RS) največja naložba v življenju, saj le-to praviloma kupujejo enkrat, dvakrat ali morda trikrat v življenju.

Na izbiro primerne stanovanjske nepremičnine odločilno vplivajo fizične in gradbene značilnosti le-te. Poleg tega pa nas pri izbiri omejujejo in vodijo še mnogi drugi dejavniki, eden izmed njih in zelo pomemben je tudi – cena. Na podlagi oglasov in oglaševanih cen primerljivih stanovanjskih nepremičnin oblikujejo kupci zase informativno ceno. V primeru nakupa, prodaje in menjave stanovanja/hiše se po navadi obrnejo na nepremičninskega posrednika, ki jim lahko svetuje glede njihove vrednosti na podlagi svojih izkušenj.

Za delo nepremičninskega posrednika je potrebno opraviti izobraževanje in strokovni izpit ter tako pridobiti licenco za nepremičninsko posredovanje. Za pristop na strokovni izpit in pridobitev licence pa so potrebna določena znanja in spretnosti, ki jih pridobi posameznik, prav tako pa je zahtevana določena stopnja izobrazbe oziroma potrebna delovna doba.

Delovna uspešnost nepremičninskega posrednika je zagotovo, kot v vsakem drugem poklicu, odvisna od časa in energije, ki ga človek posveti svoji poklicni dejavnosti. Pomembno je tudi čemu se je za to pripravjen odpovedati. Predpostavljam, da je delovna uspešnost nepremičninskega posrednika odvisna še od mnogih drugih dejavnikov, kot so na primer njegove sociološke značilnosti. Delovna uspešnost nepremičninskega posrednika je v magistrskem delu merjena s pomočjo empirične raziskave – ankete in izražena s številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v RS v letu 2015 (»v odvisnosti« od socioloških značilnosti nepremičninskega posrednika).

1.2 Namen, cilji in hipoteze magistrskega dela

Leta 2006 je začel veljati Zakon o nepremičninskem posredovanju (Uradni list RS, št. 72/2006) (v nadaljevanju: ZNPosr). Pred tem posredovanje nepremičnin v Sloveniji ni imelo prave zakonske podlage. Najprej je to dejavnost urejal Zakon o obligacijskih razmerjih iz leta 1978, nato Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/2001) (v nadaljevanju: OZ). Namen novega zakona je tudi ureditev področja posredovanja nepremičninskih družb. Sprejeti so bili tudi podzakonski akti, ki so pomembni za korektno izvajanje določil tega zakona.

Namen magistrskega dela je analizirati delo nepremičninskih posrednikov v RS. V ta namen je predstavljeno področje poslovanja z nepremičninami v RS, vključno s pravnimi predpisi, ter izvedena anketa med nepremičninskimi posredniki.

Splošna hipoteza H1, pravi: »Obstaja povezanost med številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS in sociološkimi značilnostmi nepremičninskih posrednikov (spol, starost).«

Raziskovalna vprašanja:

- Koliko stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec) so anketirani nepremičninski posredniki prodali v letu 2015 v RS ter v katerem mesecu znotraj leta je bilo v njihovem primeru največ prodaj?
- Katere so bile značilnosti poslovanja anketirancev s stanovanjskimi nepremičninami, v času recesije?
- Katere so bile značilnosti prodaje stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS?
- Kateri faktorji po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov najbolj/najmanj vplivajo na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine?
- Kateri faktorji po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov vplivajo pozitivno oziroma negativno na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine?.

Vsa raziskovalna vprašanja in kasneje odgovori na le-ta se nanašajo izključno na mnenja in odgovore pridobljene s strani anketiranih nepremičninskih posrednikov.

Cilj magistrskega dela je s pomočjo teoretičnih spoznanj in anketiranja strokovnjakov na področju nepremičninskega trga in posredovanja – nepremičninskih posrednikov, odgovoriti na raziskovalna vprašanja in potrditi oziroma zavrniti postavljeno splošno hipotezo. Rezultati opravljene raziskave se nanašajo le na vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov in niso reprezentativni za celotno populacijo nepremičninskih posrednikov, vpisanih v imenik le-teh pri pristojnem ministrstvu, to je Ministrstvu za okolje in prostor (v nadaljevanju: MOP). Precej je namreč takšnih, ki le pridobijo licenco in se s tem področjem v praksi ne ukvarjajo.

1.3 Metoda dela

V magistrskem delu je najprej opredeljen problem, namen in cilj magistrskega dela, postavljena so raziskovalna vprašanja in splošna hipoteza ter metodološki okvir. Predstavljeno je področje poslovanja z nepremičninami v RS, kjer so razloženi tudi pojmi, ki so najpogosteje rabljeni na nepremičninskem trgu ter opredeljeni pogoji za pridobitev licence in opravljanje poslov nepremičninskega posrednika. Razlaga pojmov je povzeta iz ZNPosr (Uradni list RS, št. 72/2006). V teoretičnem delu magistrskega dela so poleg raziskav na področju nepremičnin izvedenih v RS analizirane tudi nekatere že izvedene mednarodne raziskave na področju dejavnikov, ki vplivajo na vrednost nepremičnine.

V teoretičnem delu so uporabljene deskriptivne, komparativne in zgodovinske metode. S pomočjo deskriptivne metode so opisana dejstva in odnosi, spoznana ob prebiranju primarnih, sekundarnih in terciarnih virov.

V četrtem in petem poglavju se posvetim predstavitvi strukturiranega anketnega vprašalnika in rezultatov raziskave o poslovanju in uspešnosti anketiranih nepremičninskih posrednikov pri prodaji stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS. Tu je odgovorjeno tudi na raziskovalna vprašanja ter preverjena splošna hipoteza, zastavljena v magistrskem delu.

Vprašalnik je bil v spletni obliki s pomočjo Excelovih obrazcev posredovan nepremičninskim posrednikom, čigar e-mail naslovi so pridobljeni na spletnem portalu nepremicnine.net. Na spletnem portalu nepremicnine.net sem našla seznam podjetij z nepremičninsko ponudbo, kjer sem označila vsako tako predlagano oziroma dano podjetje. Kjer je bil pod tem zavihkom takoj dostopen naslov spletne strani podjetja, sem ga označila in jo obiskala. Tam sem nato našla e-mail naslove nepremičninskih posrednikov. Na seznamu podjetij z nepremičninsko ponudbo so zapisana imena podjetij, ki svoje nepremičnine oglašujejo na portalu nepremicnine.net. Za nepremičninske družbe in nepremičninske posrednike, ki svoje nepremičnine oglašujejo na portalu nepremicnine.net, predpostavljam, da so trenutno aktivno delujoči na trgu nepremičnin.

Uporabljena je kvantitativna in kvalitativna raziskovalna tehnika. Za pridobitev kvantitativnih podatkov in podatkov, primernih za statistično obdelavo, je anketni vprašalnik sestavljen iz vprašanj zaprtega in odprtega tipa.

V empirični raziskavi so v vzorec zajeti nepremičninski posredniki z območja celotne RS.

Anketni vprašalnik (glej Priloga A), predstavljen v četrtem poglavju magistrskega dela, je sestavljen s pomočjo programa MS Excel in njegove podkategorije v spletnem brskalniku Google, Excelovi obrazci. Program je zelo enostaven za uporabo. Omogoča izdelavo vseh vrst anketnih vprašalnikov, različnih tipov vprašanj, več možnosti pridobivanja enega ali več odgovorov na zastavljeno vprašanje ter tudi analizo le-teh. Program sam prešteje in razporedi odgovore, glede na zastavljeno vprašanje in izriše grafikone. Prav tako lahko odgovore izvoziš v program MS Excel in jih tako pripraviš za kasnejšo obdelavo v drugih programih (na primer SPSS).

Anketa obsega 8 strani in je sestavljena iz 6 razdelkov:

- splošno,
- dejavnost posredovanja v prometu z nepremičninami,
- značilnosti poslovanja s stanovanjskimi nepremičninami, v času recesije,
- prodaja stanovanjskih nepremičnin,
- vpliv faktorjev na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine in
- vpliv faktorjev na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine.

Del vprašanj iz anketnega vprašalnika se nanaša na anketirane nepremičninske posrednike neposredno, del vprašanj pa na njihove izkušnje o obnašanju potencialnih kupcev na trgu stanovanjskih nepremičnin.

Vprašalnik sem na 281 e-mail naslovov nepremičninskih družb in posrednikov prvič posredovala v nedeljo, 17. aprila 2016. V prvem tednu sem pridobila približno 26 odgovorov. Ker sem potrebovala večji vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov, sem anketo drugič posredovala v ponedeljek, 25. aprila 2016, tretjič pa sem to ponovila v petek, 6. maja 2016. Na rezultate, tretjič in tako zadnjič posredovanih anketnih vprašalnikov, sem čakala približno 7 dni. V petek, 13. maja 2016 sem imela pridobljenih približno 78 rešenih, vrnjenih vprašalnikov. Ker po 15. maju 2016 še nisem imela pridobljenih zadostno število rešenih vprašalnikov, sem posrednike poklicala po telefonu. Telefonske številke posrednikov sem pridobila na portalu nepremicnine.net. S pridobivanjem rešenih vprašalnikov sem nato zaključila 22. maja 2016. Pridobila sem več rešenih vprašalnikov, a sem tiste, pri katerih je bil odgovor na zastavljeno vprašanje: »Imate veljavno licenco (za nepremičninskega posrednika) in ste

vpisani v imenik nepremičninskih posrednikov?«, enak ne, izločila iz nadaljnje analize. V podrobno analizo je bilo vključenih 106 rešenih vprašalnikov. Vzorec velik 106 enot ni dokazano reprezentativen za celotno populacijo nepremičninskih posrednikov, vpisanih v imenik le-teh. Vse nadaljnje analize opravljene v magistrskem delu se nanašajo neposredno na vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov.

Za pridobitev mnenja o vplivu faktorjev na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine je vprašanje postavljeno v obliki Likertove lestvice, kjer sem anketirance prosila, da s številko od 0 do 5, kjer 0 pomeni »ne vpliva« in 5 »zelo močno vpliva« izrazijo svoje mnenje o vplivu faktorja na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Prav tako je za pridobitev mnenja o vplivu faktorjev na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine vprašanje postavljeno v obliki Likertove lestvice, z »mersko enoto« od -2 do 2, kjer -2 pomeni »zelo negativno vpliva« in 2 »zelo pozitivno vpliva«. Za predstavitev mnenj o vplivu posameznega faktorja bodo uporabljeni statistični kazalci (povprečna vrednost, standardni odklon in koeficient variacije).

Za analizo pridobljenih rezultatov je v delu, ki se nanaša na odvisnost med posameznimi spremenljivkami, uporabljena statistika oziroma test χ^2 ali tako imenovan Test za preizkušanje skladnosti, ki je predstavljen v nadaljevanju.

1.3.1 Neparametrični testi

»Neparametrični testi so namenjeni predvsem za preizkušanje neparametričnih hipotez. To so hipoteze, ki se tičejo funkcijske oblike neznanega porazdelitvenega zakona. Vendar se tudi test za preizkušanje parametrične hipoteze imenuje neparametričen, če je neodvisen od porazdelitvenega zakona.

1. PRILAGODITVENI TESTI

So namenjeni preizkušanju ničelne hipoteze H_0 , da je neznan porazdelitev F_x statistične spremenljivke X enaka neki znani porazdelitvi F_0 proti alternativni hipotezi H_1 , da je ta porazdelitev različna od F_0 , t.j.

$$H_0: F_x = F_0$$

$$H_1: F_x \neq F_0$$

a. Pearsonov Hi kvadrat

Je uporaben tako pri zveznih, kot pri diskretnih porazdelitvah (za velike vzorce). Zalogo vrednosti statistične spremenljivke X razdelimo na r razredov: S_1, S_2, \dots, S_r .

Za vsak $k = 1, 2, \dots, r$, naj bo p_k verjetnost, da statistična spremenljivka X ob pravilni hipotezi H_0 zavzame vrednosti razreda S_k .

Če je n velikost vzorca, potem je $np_k = f_k'$ hipotetična frekvenca (teoretična) razreda S_k .

Preglednica 1: Zaloge vrednosti statistične spremenljivke X (Kraner Šumenjak, 2011: str. 8).

	S_1	S_2	S_3	...	S_r	Skupaj
Vzorčne frekvence	f_1	f_2	f_3	...	f_r	n
Hipotetične frekvence	f_1'	f_2'	f_3'	...	f_r'	n

Ideja statističnega preizkusa je sledeča, če se dejanske in pričakovane frekvence dovolj dobro ujemajo, ničelno hipotezo obdržimo, sicer jo zavrnemo v korist alternativne hipoteze. Mera ujemanja temelji na razlikah frekvenc, ker so včasih razlike pozitivne, drugič pa negativne, mera upošteva kvadrate razlik.

$$(fk + fk')^2 \quad (1)$$

Karl Pearson je razvil mero ujemanja, imenujemo jo **Pearsonova - statistika**:

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^r \frac{(fk - fk')^2}{fk'} \quad (2)$$

Izkaže se, da je za velike n statistika, ki ji pravimo Pearsonov Hi kvadrat

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^r \frac{(fk - fk')^2}{fk'} \cong \chi^2 (r - 1) \quad (3)$$

porazdeljena aproksimativno po zakonu hi kvadrat z $r-1$ prostostnimi stopnjami. Če je hipoteza H_0 pravilna so vrednosti statistike χ^2 majhne. Če je izračunana vrednost χ^2 večja od kritične χ_{α}^2 , potem zavrnemo hipotezo H_0 .

Opomba:

Pearsonov Hi kvadrat test se lahko uporabi zmeraj, ko je $np_k \geq 5$, sicer je potrebno združiti posamezne razrede.« (Kraner Šumenjak, 2011: str. 3)

1.3.1.1 Preizkušanje skladnosti – test H_i^2 (χ^2)

»Ta test lahko uporabimo pri preizkušanju zelo različnih domnev. Rezultate meritev oziroma vzorec ($X_j, j = 1, \dots, n$) razvrstimo v k razredov. Tako dobimo opazovana števila elementov v posameznem razredu $\eta_i, i = 1, \dots, k$. Ob predpostavki, da velja ničelna domneva, lahko določimo teoretično število elementov v posameznem razredu $n_i, i = 1, \dots, k$.

H_0 : Vzorec je skladen s predpostavko,

H_1 : Vzorec ni skladen s predpostavko.

Statistika

$$H = \sum_{i=1}^k \frac{(n_i - \eta_i)^2}{\eta_i} \quad (4)$$

se porazdeljuje po porazdelitvi χ^2 z $\nu = k - p - 1$ prostostnimi stopnjami, kjer je p število parametrov, ki smo jih ocenili iz vzorca. Test χ^2 najpogosteje uporabljamo pri preizkušanju, ali vzorec ustreza predpostavljeni porazdelitvi, pa tudi pri preizkušanju statistične odvisnosti.

Območje zavrnitve ničelne domneve je $[\chi^2_{1-\alpha}, \infty)$ (Slika 1). Če je statistika H večja od $\chi^2_{1-\alpha}$, ničelno domnevo zavrnemo in trdimo, da vzorec ni skladen s predpostavko.

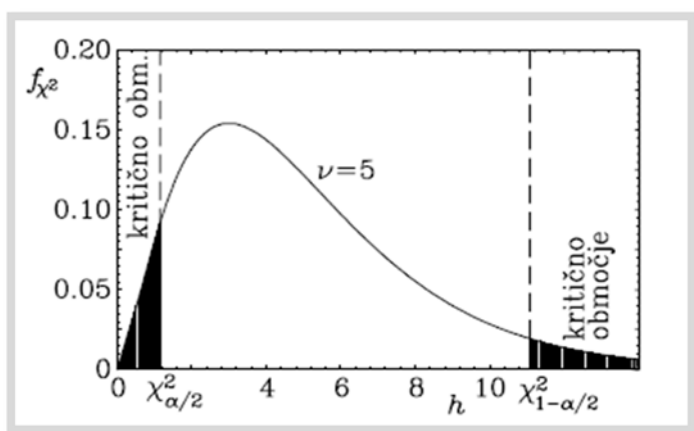
Primeri ničelnih domnev pri preizkušanju domnev o porazdelitvi populacije:

H_0 : Slučajna spremenljivka X je porazdeljena normalno,

H_1 : Slučajna spremenljivka X ni porazdeljena normalno.

Vzorec $X_j, j = 1, \dots, n$ razvrstimo v k razredov. Iz vzorca izračunamo oceni za pričakovano $m_x = \bar{X}$ in standardno deviacijo $\delta_x = S^*_x$, torej je število parametrov, ki smo jih ocenili iz vzorca enako $p = 2$. Glede na izbrane meje razredov določimo teoretične velikosti razredov po naslednji enačbi:

$$ni = n P [xi \min < X < xi \max] \quad (5)$$



Slika 1: Porazdelitev statistike H pri testu skladnosti (Turk, 2004: str. 172).

Statistiko H izračunamo po enačbi (4) in jo primerjamo z mejno vrednostjo $\chi^2_{1-\alpha}$, ki jo določimo iz preglednice ali z računalnikom.« (Turk, 2004: str. 172)

2 POSLOVANJE Z NEPREMIČNINAMI

Poslovanje je po Slovarju slovenskega knjižnega jezika (v nadaljevanju: SSKJ) definirano kot: »Poslovanje -a s (â) glagolnik od poslovati: izboljšati poslovanje; nepravilno, redno poslovanje; uspešno poslovanje; poslovanje državnih organov, podjetja; obseg poslovanja; stroški poslovanja / blagajniško, denarno, materialno poslovanje.«

Poslovanje z nepremičninami zajema vse človeške aktivnosti povezane z nepremičninami, torej tudi posredovanje v prometu z le-temi.

Po Stvarnopravnem zakoniku (Uradni list RS, št. 87/02) (v nadaljevanju: SPZ) je nepremičnina prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami (prvi odstavek 18. člena SPZ). Sestavine nepremičnine so vsi objekti in zgradbe na, nad ali pod zemljiščem.

V nadaljevanju je to področje podrobno predstavljeno.

2.1 Splošno o posredovanju

»Posredovanje je ena od najstarejših gospodarskih dejavnosti, ki se je pojavila že v Rimu in v Grčiji. Pomembno vlogo je imelo v srednjem veku, kjer so posredniki nastopili tudi kot prevajalci in sestavljavci pogodb. Za posredovanje se je uveljavil izraz mešetarjenje. Beseda izhaja iz srednjeveškega latinskega izraza »messetus«, kar pomeni trgovski posrednik. Posredovanje je iskanje primerne osebe, spravljanje te osebe v stik z naročiteljem, ki je naročil posredovanje, in prizadevanje, da naročitelj z osebo, ki jo je našel posrednik, sklene nameravani posel.« (Kožar in sod., 2003: str. 31)

ZNPosr (Uradni list RS, št. 72/2006) opredeljuje posredovanje v prometu z nepremičninami kot opravljanje registrirane pridobitne dejavnosti posredništva v prometu z nepremičninami, pri čemer posamezni posli posredovanja v prometu z nepremičninami vsebujejo vse dejavnosti pri vzpostavljanju stika med naročiteljem in tretjo osebo ter pri pogajanjih in pripravah za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina, kot so kupna, prodajna, najemna, zakupna ali druga pogodba za določeno nepremičnino (tretji odstavek 2. člena ZNPosr).

Za posredovanje nepremičnine v Sloveniji ni obvezno »skleniti posla« z nepremičninskim posrednikom oziroma družbo. Prodajalec se lahko odloči, da bo nepremičnino prodajal sam. Za sestavo kupoprodajne pogodbe in pomoč pri urejanju zemljiškoknjižnega stanja se lahko kupec in prodajalec odločita, da le-to sestavi pravnik ali pa notar v obliki notarskega zapisa.

2.2 Pravna podlaga

Področje posredovanja z nepremičninami ureja ZNPosr (Uradni list RS, št. 72/2006). Pred tem je to področje urejal Zakon o obligacijskih razmerjih iz leta 1978, ki se je uporabljal do leta 2002, 1. januarja 2002 pa je začel veljati OZ (Uradni list RS, št. 83/2001).

Poleg ZNPosr se uporabljajo tudi pravila OZ, če vprašanje ni drugače urejeno v prvem zakonu (Drol Novak, 2003).

2.2.1 Zakon o nepremičninskem posredovanju

ZNPosr (Uradni list RS, št. 72/2006) v prvem delu zakona, v 1. členu splošnih določb, pojasnjuje vsebino zakona. Zakaj se zakon uporablja, komu je namenjen, določa pristojna ministrstva ter pravila za varno poslovanje v prometu z nepremičninami.

V 2. členu so razloženi uporabljeni pojmi:

- nepremičninska družba,
- nepremičninski posrednik,
- posredovanje v prometu z nepremičninami,
- naročitelj oziroma naročiteljica,
- tretja oseba,
- naročiteljevi ožji družinski člani in
- pristojno ministrstvo.

V drugem delu zakona (ZNPosr), v pogojih za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami, pa se nato pojavijo:

- pogoji, katerim mora nepremičninska družba zadostiti, preden prične z opravljanjem storitev posredovanja,
- z zakonom določeno najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje, ki ga nepremičninska družba zaračuna naročitelju oziroma se lahko po dogovoru razdeli znesek na obe stranki (kupec in prodajalec),
- pogoji za izdajo licence za opravljanje poslov posredovanja in vpis v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu - MOP,
- razlogi za odvzem licence,
- in drugo.

Tretji del zakona, v pravilih za varno in skrbno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju, opisuje kako se s pogodbo o nepremičninskem posredovanju zavarujejo pogodbene stranke (nepremičninska družba in naročitelj). S pisno pogodbo, ki mora biti sklenjena in podpisana s strani obeh pogodbenih strank, se nepremičninska družba zavezuje, da si bo prizadevala najti in spraviti v stik z naročiteljem tretjo osebo, ki se bo z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe, katere predmet je nepremičnina, naročitelj pa se zavezuje, da bo nepremičninski družbi plačal za posredovanje, če bo pogodba sklenjena.

Pravila za varno in skrbno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju določajo tudi splošne pogoje poslovanja, pravila oglaševanja, dolžnosti obveščanja, anonimnost, lastnosti dobrega nepremičninskega posrednika, nepristranost pri posredovanju, zaščito in nasprotje interesov ter druga pravila v zvezi s poslom, ki ga skleneta nepremičninska družba in naročitelj.

Zakon kasneje opredeljuje še:

- javne evidence o posredovanju v prometu z nepremičninami,
- pristojnosti ministrstva, pristojnega za posredovanje v prometu z nepremičninami,

- inšpekcijski nadzor in
- kazenske določbe.

2.3 Statistika na področju poslovanja z nepremičninami

2.3.1 Statistični urad Republike Slovenije

»Statistični urad Republike Slovenije (v nadaljevanju: SURS) je glavni izvajalec in povezovalac dela na področju državne statistike. Poleg povezovanja in usklajevanja statističnega sistema sodijo med njegove najpomembnejše naloge še mednarodno sodelovanje, določanje metodoloških in klasifikacijskih standardov, predvidevanje potreb uporabnikov, zbiranje, obdelava in izkazovanje podatkov ter skrb za njihovo zaupnost.

Urad izvaja dejavnost državne statistike na osnovi Zakona o državni statistiki (Uradni list RS, št. 45-2169/1995, Uradni list RS, št. 9-529/2001 – spremembe in dopolnitve) (v nadaljevanju: ZDSta) skupaj s pooblaščenimi izvajalci, ki so opredeljeni v Srednjeročnem programu statističnih raziskovanj 2013-2017 (Uradni list RS, št. 79/2012). V organizacijski shemi Vlade RS je SURS neposredno odgovoren predsedniku vlade RS. Zakon izrecno določa, da je generalni direktor Statističnega urada pri strokovno-metodoloških vprašanjih avtonomen.« (NRP, 2016)

Poslanstvo slovenske državne statistike je, da zagotavlja organom in organizacijam javne uprave, gospodarstvu in javnosti kakovostne, pravočasne, časovno in krajevno ter mednarodno primerljive podatke o stanjih in gibanjih na ekonomskem, demografskem ter socialnem področju in na področju okolja in naravnih virov. Podatke za domače potrebe in mednarodno izkazovanje zagotavlja ob optimalnih stroških. Z upoštevanjem statistične zaupnosti gradi zaupanje uporabnikov in krepi strokovno neodvisnost (»2. člen« oziroma 2. točka srednjeročnega programa statističnih raziskovanj 2013-2017).

2.3.2 Statistika

Na spletnem portalu SURS preverim, katere podatke o nepremičninah in nepremičninskem trgu v RS se da pridobiti. Rezultati te analize so pomembni za interpretacijo rezultatov iz ankete.

Pod zavihkom Ekonomsko področje in dalje Ocena stanovanjskega sklada najdem statistične podatke o stanovanjih po številu sob in površini po statističnih regijah Slovenije od leta 2002 do leta 2010. Izbereš lahko prikaz podatkov za posamezno leto. Ker se moje magistrsko delo navezuje na preteklo leto, to je leto 2015, tu poiščem statistike, opravljene za zadnje najbližje možno leto, leto 2010.

Rezultati so prikazani v Preglednici 2, povzeti iz portala (Stanovanjski sklad, stanovanja ..., 2016).

Največ stanovanj v Sloveniji je bilo leta 2010 po podatkih SURS dvosobnih, nekaj tisoč manj pa je bilo trisobnih. Najmanj je bilo pet- in večsobnih stanovanj.

Preglednica 2: Stanovanjski sklad, stanovanja po številu sob v RS za leto 2010 (SURS, 2016)

	2010					
	Število stanovanj					
	Stanovanja - SKUPAJ	Enosobna	Dvosobna	Trisobna	Štirisobna	Pet- in večsobna
SLOVENIJA	844349	119477	260050	254027	125698	85097
Pomurska	48744	6010	13998	13485	8264	6987
Podravska	138045	22045	46121	39067	18577	12235
Koroška	28520	4521	9211	7919	3983	2886
Savinjska	103387	14160	32807	32640	13799	9981
Zasavska	18745	3343	6914	5722	1802	964
Posavska	29960	4491	10025	9140	3749	2555
Jugovzhodna Slovenija	59443	9168	19778	17882	7653	4962
Osrednjeslovenska	212913	33292	64797	641741	31149	21934
Gorenjska	81597	10025	23902	23799	13105	10766
Notranjska- kraška	21756	2004	6433	7419	3887	2013
Goriška	51282	4800	12416	17907	10335	5824
Obalno-kraška	49957	5618	13648	17306	9395	3990

Pod zavihkom Gradbeništvo in dalje Cene nepremičnin najdem statistične podatke o indeksu cen in številu transakcij stanovanjskih nepremičnin od leta 2007 do leta 2016. Ker se moje magistrsko delo navezuje na preteklo leto, to je leto 2015, tudi tu poiščem le statistike, opravljene za leto 2015.

Rezultati so prikazani v preglednicah, povzetih iz portala (Indeksi cen stanovanjskih nepremičnin ..., 2016).

Preglednica 3: Indeksi cen stanovanjskih nepremičnin v RS po posameznih četrtletjih za leto 2015 (SURS, 2016)

	Tekoče četrtletje / zadnje četrtletje preteklega leta			
	2015Q1	2015Q2	2015Q3	2015Q4
1.1 Nove stanovanjske nepremičnine	101,0	105,5	98,2	104,1
1.1.1 Nova stanovanja	102,1	108,5	102,7	109,4
1.1.2 Nove družinske hiše	96,5	93,1	79,9	82,5
1.2.1 Rabljena stanovanja	102,2	105,0	105,4	102,8
1.2.1.1 Rabljena stanovanja, Ljubljana	102,2	105,6	109,2	105,2
1.2.1.2 Rabljena stanovanja, preostala Slovenija	102,2	104,5	102,6	101,1
1.2.2 Rabljene družinske hiše	100,2	100,2	90,6	92,0

Preglednica 4: Število transakcij stanovanjskih nepremičnin v RS po posameznih četrtletjih za leto 2015 (SURS, 2016)

	Število transakcij			
	2015Q1	2015Q2	2015Q3	2015Q4
1.1 Nove stanovanjske nepremičnine	212	224	232	329
1.1.1 Nova stanovanja	185	187	173	278
1.1.2 Nove družinske hiše	27	37	59	51
1.2.1 Rabljena stanovanja	1363	1512	1478	1845
1.2.1.1 Rabljena stanovanja, Ljubljana	384	435	405	493
1.2.1.2 Rabljena stanovanja, preostala Slovenija	979	1077	1073	1352
1.2.2 Rabljene družinske hiše	400	508	600	611

Največje število transakcij v RS je z rabljenimi stanovanjskimi nepremičninami, transakcij z novimi stanovanjskimi nepremičninami je v obravnavanem obdobju le od 15% do 18%.

Preglednica 5: Indeksi cen in število transakcij stanovanjskih nepremičnin v RS za leto 2015 (SURS, 2016)

	2015	
	Število transakcij	Indeks cen (povprečje leta/povprečje prejšnjega leta)
Nova stanovanja	823	105,1
Nove družinske hiše	174	87,9
Rabljena stanovanja	6201	102,9
Rabljena stanovanja, Ljubljana	1720	105,3
Rabljena stanovanja, preostala Slovenija	4481	101,3
Rabljene družinske hiše	2119	95,7

Za analizo rezultatov ankete je pomembno tudi, kolikšno je število dokončanih stanovanj po statističnih regijah v RS. Rezultati so prikazani v preglednicah, povzetih iz portala (Ocena stanovanj v gradnji ..., 2016).

Preglednica 6: Ocena stanovanj v gradnji in dokončanih stanovanj (število in površina) za leto 2015 v RS (SURS, 2016)

		Stanovanja v gradnji - z začetkom gradnje v letu	Stanovanja v gradnji - ob koncu leta	Dokončana stanovanja - skupaj	Dokončana stanovanja na 1000 prebivalcev
2015	Število	2749	6013	2776	1,3
	Površina (m ²)	408774	986162	408480	198,0

Preglednica 7: Ocena dokončanih stanovanj po regijah v RS (število in površina) za leto 2015 (SURs, 2016)

		2015	
		Dokončana stanovanja - skupaj	
Investitor - skupaj	Pomurska	Število	187
		Površina (m ²)	21540
	Podravska	Število	428
		Površina (m ²)	63369
	Koroška	Število	79
		Površina (m ²)	11186
	Savinjska	Število	350
		Površina (m ²)	49273
	Zasavska	Število	51
		Površina (m ²)	9113
	Posavska	Število	103
		Površina (m ²)	13502
	Jugovzhodna Slovenija	Število	284
		Površina (m ²)	44589
	Osrednjeslovenska	Število	652
		Površina (m ²)	94776
	Gorenjska	Število	247
		Površina (m ²)	42968
	Primorsko-notranjska	Število	86
		Površina (m ²)	13712
Goriška	Število	184	
	Površina (m ²)	27597	
Obalno-kraška	Število	125	
	Površina (m ²)	16855	

Preglednica 8: Ocena dokončanih stavb in stavb v gradnji ob koncu leta 2015 (število in površina) v RS (SURs, 2016)

		2015			
		Število dokončanih stavb	Površina dokončanih stavb (m²)	Število stavb v gradnji	Površina stavb v gradnji (m²)
Investitor-skupaj	Stanovanjske stavbe	2437	615844	5771	1485368

Največ dokončanih stanovanj je bilo po oceni SURs v Osrednjeslovenski regiji, sledi Podravska in Savinjska regija.

Poleg prikazanih merjenih statistik se na spletnem portalu SURs lahko pridobi še veliko več različnih merjenih statistik v zvezi z nepremičninami oziroma gradbeništvom. Ena pomembnejših statistik sicer je tudi cena stanovanjskih nepremičnin (po posameznih četrtletjih), ki pa za moje magistrsko delo ni relevantna.

2.4 Nepremičninski posrednik

V ZNPosr (Uradni list RS, št. 72/2006) je nepremičninski/-a posrednik/-ica opredeljen/-a kot fizična oseba, ki za nepremičninsko družbo opravlja posle posredovanja na podlagi pogodbe o zaposlitvi oziroma drugi pravni podlagi, s pridobljeno licenco pristojnega ministrstva za opravljanje poslov posredovanja in je vpisana v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu – MOP (drugi odstavek 2. člena ZNPosr).

OZ (Uradni list RS, št. 83/2001) kot eno izmed obveznosti posrednika navaja, da mora le-ta kot dober gospodarstvenik iskati priložnost za sklenitev določene pogodbe in opozoriti nanjo naročitelja (prvi odstavek 842. člen OZ), v ZNPosr (Uradni list RS, št. 72/2006) pa je definirano, da mora posrednik ravnati s skrbnostjo dobrega strokovnjaka (prvi odstavek 14. člena ZNPosr).

Včasih se je za delo nepremičninskega posrednika lahko odločil vsakdo, danes pa je prvi pogoj za to pridobljena potrebna, ustrezna izobrazba. Nepremičninski posrednik mora imeti zaključeno najmanj višjo strokovno izobrazbo (po dosedanjih programih, stopnja izobrazbe – VI/1) in opravljen strokovni izpit. Če zgoraj naveden pogoj ni izpolnjen, zadostuje tudi najmanj 3 leta delovnih izkušenj na tem področju in V. stopnja izobrazbe (gimnazijsko, srednje poklicno – tehniško izobraževanje, srednje tehniško oziroma drugo strokovno izobraževanje). Drugi pogoj za opravljanje poklica nepremičninskega posrednika pa je, da nepremičninski posrednik ni bil pravnomočno nepogojno obsojen na kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot treh mesecev, ki še ni bila izbrisana.

Med naročnikom in posrednikom gre za zaupno razmerje, zato mora posrednik obvestiti naročitelja o vseh okoliščinah pomembnih za posel, ki so mu znane ali bi mu morale biti znane - dolžnost obveščanja.

Po OZ je posrednikova odgovornost, odgovornost za škodo, ki nastane eni ali drugi stranki, med katerima je posredoval:

- če nastane škoda, ker je posredoval za poslovno nesposobno osebo (in je to vedel ali bi moral vedeti, da ta oseba ne bo mogla izpolniti obveznosti iz pogodbe), ter
- če je vsakršna škoda nastala po njegovi krivdi.

»Mešetarški dnevnik je posebna knjiga, v katero mora posrednik vpisati bistvene podatke o pogodbi (podatki o strankah, predmetu pogodbe, plačilnih pogojih...). Na zahtevo strank mora posrednik izdati izpisek iz te knjige (z njegovim podpisom) - mešetarški list. Posrednik mora imeti torej evidence nad pogodbami, ki so bile sklenjene z njegovim posredovanjem.« (Hančič, 2005: str. 26)

Cink (2008), direktor celjske družbe Atrij stanovanjska zadruga, je za časnik Finance povedal: »Druga težava pa je, da licenca še ne pomeni, da je nepremičninski posrednik več posredniškega posla. Dobri nepremičninski agenti imajo vedno dovolj dela. Pri posredovanju z nepremičninami mora namreč posrednik obvladati zelo različne veščine. Vstop na trg posredovanja si torej posrednik pridobi z licenco in izkaznico. Vendar po tej plati posrednik dokazuje le, da obvlada množico pravnih zadev, ki spremljajo nepremičninske transakcije. Dobri posredniki morajo znati še precej več. Gre namreč za promet z nepremičninami, zato morajo imeti zelo dober občutek tako za oglaševanje nepremičnine kot tudi za prodajo. Tega pa se velikokrat ne da naučiti.«

Cink (2008) opozarja tudi na eno izmed zelo pomembnih stvari – zaupanje. To je po njegovem mnenju eden najpomembnejših dejavnikov pri prodaji, saj gre v večini primerov nakupa stanovanjske nepremičnine za »enkratno življenjsko priložnost« oziroma naložbo, zato bodo kupci izbrali posrednika in družbo, ki ji zaupajo.

Hkrati pa mora imeti posrednik tudi druge lastnosti kot so uglednost, samozavest in točnost, biti mora vljuden, komunikativen in podobno.

2.4.1 Strokovni izpit za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja

Po zakonu - ZNPosr (Uradni list RS, 72/2006) mora nepremičninski posrednik pred opravljanjem poslov nepremičninskega posredovanja pridobiti licenco za opravljanje poslov in se vpisati v imenik nepremičninskih posrednikov, ki ga vodi MOP. Strokovni izpit je v skladu z ZNPosr (Uradni list RS, 72/2006) opredeljen s Pravilnikom o strokovnem izpitu, licencah in vodenju imenika nepremičninskih posrednikov (Uradni list RS, št. 14/2004). Pravilnik je izdal minister za okolje, prostor in energijo v soglasju z ministrom za pravosodje, na podlagi 31. člena ZNPosr in je stopil v veljavo 14. februarja 2004.

Strokovni izpit se lahko opravlja v celoti, to je poznavanje vseh 15 področij predpisanih s pravilnikom ter obsega pisni in ustni del. Vsi, ki so že opravili katerega od preizkusov znanja pri institucijah, ki delujejo na področju nepremičninskega posredovanja, pa opravljajo strokovni izpit iz dopolnilnih vsebin. Izpitne roke za strokovni izpit pa na svoji spletni strani objavlja MOP.

Strokovni izpit zajema različna področja:

- pravo,
- urejanje prostora,
- ekonomija,
- evidentiranje nepremičnin,
- graditev objektov,
- poslovno komuniciranje,
- etike obnašanja in
- zakonodajo nepremičninskega posredovanja.

Po opravljenem strokovnem izpitu mora pristojno ministrstvo – MOP, na prošnjo posameznika, izdati licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami. Posameznik mora k prošnji priložiti na vpogled še:

- kopijo osebne dokumenta,
- kopijo diplome zaključene najmanj višje strokovne izobrazbe (po dosedanjih programih, stopnja izobrazbe – VI/1) ali kopijo spričevala zaključene V. stopnje izobrazbe in potrdilo o najmanj treh letih delovnih izkušenj na področju nepremičninskega posredovanja,
- potrdilo o nekaznovanju za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot treh mesecev, ki še ni bila izbrisana - predloženo v izvorniku, ki ne sme biti starejši od 30 dni oziroma je lahko izdano z datumom, največ 30 dni pred datumom vložitve zahteve za izdajo licence, ki ga posameznik pridobi na Ministrstvu za pravosodje in

- dokazilo o plačilu stroškov vpisa v imenik nepremičninskih posrednikov, ter plačilu upravne takse.

Po vpisu v imenik nepremičninskih posrednikov, ki si ga je možno ogledati na spletni strani MOP, dobi vsak nepremičninski posrednik izkaznico, ki vsebuje osebne podatke in fotografijo nepremičninskega posrednika, ter podatek ali je imetnik trajne ali pogojne licence. Naročnik lahko od nepremičninskega posrednika zahteva kartico na vpogled (MOP, 2016).

V imenik nepremičninskih posrednikov, ki ga ureja MOP in je dostopen na svetovnem spletu, je na dan 26.10.2016 vpisanih 2182 nepremičninskih posrednikov, ki imajo pridobljeno licenco za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja. Na spletnih straneh MOP pa ni možno pridobiti podatka o številu nepremičninskih posrednikov, ki so na ta dan aktivno delujoči na trgu nepremičnin. Zato sem v anketo vključila le nepremičninske posrednike, ki nepremičnine oglašujejo na spletnem portalu nepremicnine.net in za njih predpostavila, da so trenutno aktivno delujoči na trgu nepremičnin..

3 ANALIZA ŽE IZVEDENIH RAZISKAV O VPLIVNIH DEJAVNIKIH V ZVEZI S PRODAJO STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN

V tem delu magistrskega dela so prikazani rezultati nekaterih že izvedenih mednarodnih raziskav o vplivu posameznih dejavnikov na ceno oziroma vrednost nepremičnine in drugi dejavniki, ki so pomembni pri odločanju za nakup nepremičnine. Na podlagi rezultatov teh raziskav in lastnih izkušenj iz posredništva, je oblikovan vprašalnik, predstavljen v naslednjem poglavju.

3.1 Splošno o dejavnikih, ki vplivajo na vrednost nepremičnine

Vrednost nepremičnine se določi na podlagi razmer na trgu, nanjo pa vplivajo različni dejavniki. Kjer je povpraševanje večje od ponudbe, bo nepremičnina dosegla višjo ceno, kot povsem primerljiva nepremičnina tam, kjer je povpraševanje manjše od ponudbe. Na prodajno ceno, kot kupec, ne moremo bistveno vplivati. Prodajalec jo bo morda pripravljen spustiti, vendar pa, če je zanimanje za nepremičnino veliko, tega ne bo želel, saj bo hitro dobil drugega kupca, ki bo pripravljen plačati nastavljeno ceno. Hkrati pa na vrednost nepremičnine in tako na prodajno ceno velikokrat vpliva tudi človeška navezanost na nepremičnino in njegova subjektivna ocena.

Za ovrednotenje nepremičnine je pomembno, katere dejavnike ocenjevalci nepremičnin uporabijo in kolikšen je ocenjeni vpliv posameznega dejavnika. Vsekakor izbira in vpliv le-teh bistveno vplivata na končno ocenjeno vrednost nepremičnine.

Najpomembnejši dejavniki, ki se upoštevajo v prilagoditvenem procesu določitve vrednosti nepremičnine, se razlikujejo glede na različne avtorje. Vsi avtorji pa kot najpomembnejše navajajo prilagoditve zaradi:

- velikosti stanovanjske nepremičnine,
- razgleda,
- obrabe in zastarelosti (fizično stanje nepremičnine),
- starosti objekta in
- parkiranja (ali prometnosti).

Nachmen (2007) navaja tudi lokacijo nepremičnine in koristnosti (s funkcionalnimi značilnostmi).

Ventolo in Williams (2005) sta poudarila način ogrevanja in hlajenja ter zunanje prostore, kot sta terasa in atrij.

Kateri vplivni dejavniki bodo upoštevani v procesu ocenitve vrednosti nepremičnine, je odvisno od razpoložljivosti in dostopnosti verodostojnih podatkov o prodanih in oglaševanih primerljivih nepremičninah in njihovih značilnostih.

Glede na to, da so uporabniki nepremičnin tisti, ki posameznim značilnostim in vplivu zunanjih dejavnikov pripisujejo določen prispevek vrednosti, je pomembno, da se pri ocenitvi vpliva le-teh upoštevajo želje in potrebe iskalcev nepremičnin (Ferlan, 2014).

Sama sem kot kupec na trgu nepremičnin posebej pozorna na dejavnike, kot so:

- makrolokacija,
- mikrolokacija,
- stroški bivanja oziroma obratovalni stroški,
- velikost nepremičnine,
- leto izgradnje stavbe,
- leto zadnje obnove stavbe/stanovanja,
- urejena etažna lastnina v večstanovanjski stavbi,
- upravljavec,
- možnost parkiranja avtomobila in
- zunanje površine.

Nanje sem pri iskanju svoje nove stanovanjske nepremičnine najbolj pozorna, zato sem se zanje odločila tudi pri raziskavi za magistrsko delo in jih vključila v anketni vprašalnik.

3.2 Rezultati izvedenih raziskav o vplivnih dejavnikih in vplivni dejavniki analizirani v raziskavi za magistrsko delo

Kot prva sta Kroll in Smith (1988 - Texas) opravila raziskavo mnenja kupcev o pomembnosti vplivnih dejavnikov na splošno (Buyers response technique, BRT). Raziskovala sta mnenje o vplivu posameznega dejavnika in značilnosti nepremičnine ter s tem povezano vrednost kvadratnega metra stanovanj.

Grum in Temeljotov Salaj (2010 - Slovenija) sta ugotavljala, kakšna so pričakovanja potencialnih kupcev stanovanjskih nepremičnin. Ugotovila sta, da sta kupcem najpomembnejša centralno ogrevanje in spletni dostop. Velik pomen so pripisali tudi dejavnikom, ki sem jih tudi sama vključila v svoj vprašalnik: parkiranje in prometna povezava, velikost (površina), svetlost, razgled, mirnost lokacije in zunanje površine.

Liu (1999 - Hongkong) je raziskoval želje in potrebe uporabnikov nepremičnin. Ugotovil je, da so najpomembnejši dejavniki:

- lega in velikost objekta,
- zvočna izolacija,
- varnostni sistem v objektu,
- stopnja varnosti sošeske in
- osvetljenost ulice,

sledijo pa pogled, orientiranost, velikost stanovanja, arhitekturni videz objekta in dostop do javnega prevoza.

Howley (2008 – Dublin) je ugotavljal želje in potrebe gospodinjstev glede bivanja in dela v mestu Dublin. Ugotovil je, da je več kot 65% prebivalcem, urejena prometna povezava oziroma hiter dostop do delovnega mesta, poslovnih centrov, kulturnih in drugih pomembnih objektov, bistveni dejavnik življenja v mestu. Kot pomemben dejavnik anketiranci izpostavljajo predvsem dobro prometno povezavo do zaposlitvenih možnosti ter do poslovnih in nakupovalnih središč (Ferlan, 2014).

V nadaljevanju so podrobneje predstavljeni zgoraj navedeni dejavniki, ki vplivajo na ceno oziroma vrednost nepremičnine in s tem posledično tudi na število prodaj stanovanjskih nepremičnin.

a) Lokacija (makro in mikrolokacija)

Dejavniki makrolokacije predmetne stanovanjske nepremičnine upoštevani v magistrskem delu: oddaljenost od AC, centra mesta, LPP/MPP, javnih ustanov. Pri mikrolokaciji znotraj naselja pa sta pomembni lega stanovanja (S, J, Z, V) in pa tip soseške (stanovanjska ali poslovna).

Tudi Mbachu in Lenono (2005 - Južna Afrika) sta ugotovila, da ima lokacija zelo velik ali celo največji vpliv na vrednost stanovanj. Več kot 73% vseh anketiranih lastnikov stanovanj je lokacijo ocenilo kot zelo pomemben dejavnik vrednosti.

Morda je s tem razlogom opravljenih tudi največ raziskav ravno v zvezi z lokacijo nepremičnine.

Murko (2010) navaja, da se prilagoditve za lokacijo ocenjevanje nepremičnine izvedejo zaradi razlik v značilnostih med lokacijo ocenjevanega stanovanja in primerljivimi nepremičninami na trgu.

Dejavniki lokacije, ki se upoštevajo pri ocenitvi vrednosti nepremičnine, so naslednji:

- bližina delovnega mesta,
- bližina zdravstvenih domov in drugih pomembnih objektov,
- bližina javnega prevoza,
- prometna povezava,
- parkiranje,
- mirno okolje,
- razgled,
- orientiranost,
- urejenost okolja in
- zelene površine

(Appraisal Institute, 2009).

Prometna povezava in oddaljenost od pomembnih objektov in lokacije delovnega mesta:

Pri ocenjevanju nepremičnine, ki leži izven centra mesta, ocenjevalci posebej analizirajo oddaljenost od centra mesta, cestno povezavo med lokacijo nepremičnine in pomembnimi družbenimi in kulturnimi ustanovami, nakupovalnimi središči in bližino javnega prevoza.

Komai in sod. (2002 – Tokio) so analizirali pomembnost prometne povezave med lokacijo stanovanja in središčem mesta ter drugimi pomembnimi lokacijami. Rezultati so pokazali, da ima dobra cestna povezava stanovanjske nepremičnine zelo velik vpliv na njeno ceno.

Frew in Wilson (2002 – Portland v Oregonu) sta analizirala vpliv lokacije stanovanja na najemnino ter posledično na njegovo vrednost. V analizo sta vključila stanovanja v centru mesta, v okolici centra in v predmestju. Ugotovila in dokazala sta, da imajo stanovanja, ki ležijo v predmestju z dobro prometno povezavo (bližina obvoznice/hitre ceste), najvišje vrednosti, ki so primerljive z vrednostmi stanovanj v samem središču mesta. Najemnine stanovanj v mestu, ki ne ležijo v centru, pa se z oddaljenostjo od samega centra znižujejo.

Javni prevoz:

Haider in Miller (2010 – S Amerika) sta z raziskavo, ki sta jo izvedla, ugotavljala pomembnost javnega potniškega prometa v razvitih mestih in bližino postajališč le-teh. V teh mestih se uporablja avtobusni prevoz, tramvaj ali podzemne železnice. Za prebivalce je potemtakem bližina postajališč javnega mestnega prevoza pomemben dejavnik pri nakupu stanovanja. Ugotovila sta, da se cena stanovanj z oddaljenostjo od postajališč javnega mestnega prevoza, z vsakim kilometrom znižuje. Prav tako sta dokazala, da so stanovanja, locirana v bližini nakupovalnih centrov, dražja.

Parkiranje:

Grum in Temeljotov Salaj (2010 - Slovenija) sta z raziskavo ugotavljala ali je cena stanovanja odvisna od prisotnosti oziroma lastništva parkirnega mesta ob/pod objektom.

Ali stanovanju pripada parkirno mesto ob objektu, je odvisno od prostorskih pogojev, ki so veljali v času gradnje. Veljavni prostorsko-ureditveni pogoji v vseh občinah v Sloveniji predpisujejo za posamezna področja v mestih in krajih minimalno število parkirnih mest za gradnjo stanovanj. Iz navedenega sledi, da imajo novejši stanovanjski objekti za vsako stanovanje zagotovljeno parkirno mesto na skupnem parkirišču ob objektu ali v skupni garaži. V tem primeru je v prodajno ceno stanovanj všteta tudi cena parkirnega mesta.

b) Fizične in gradbene značilnosti

Poleg lokacije, ki je, kot sem omenila, eden najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na ceno oziroma vrednost nepremičnine, pa le-tej veliko težo dajo tudi fizične in gradbene značilnosti nepremičnine. Za laika so morda fizične značilnosti veliko bolj pomembne, saj so le-te vidne s prostim očesom. Takoj zaznamo, ali je neka stavba že bila obnovljena, ali je primerno vzdrževana in ali lega stanovanja v objektu zadovolji našim potrebam in željam. Ljudje smo glede lege stanovanja v objektu zelo subjektivni. Nekateri dajo veliko prednost življenju v pritličju objekta, saj je dostop lažji, cena ponavadi nižja, zračnost boljša, spet drugi, pa si življenja v pritličju »sploh ne predstavljajo«.

S prostim očesom pa težko zaznamo gradbene značilnosti oziroma kakovost gradnje in se nanjo zanesemo le s podatkom o letu izgradnje stavbe.

V fizične in gradbene značilnosti nepremičnine štejemo:

- velikost (površino) nepremičnine,
- lego stanovanja v stanovanjskem objektu,
- starost objekta,
- leto zadnje obnove in vzdrževanost objekta,

- privlačnost arhitekture in
- kakovost gradnje.

Velikost in nadstropje stanovanja:

Glede na število sob, stanovanja delimo na: garsonjere, eno-, dvo-, tri-, štiri- in večsobna stanovanja. Koliko sob ima stanovanje, je pomembno vprašanje za bodočega uporabnika. Odločitev je vsekakor vezana na velikost gospodinjstva in njihova finančna sredstva.

Choy in sod. (2007 – Hongkong) so analizirali vpliv nadstropja na prodajno ceno stanovanja. Rezultati analize so pokazali, da so stanovanja v višjih nadstropjih, ki imajo tudi boljši razgled, dražja in prav tako tudi bolj prodajljiva.

Raven vzdrževanosti stanovanja in objekta ter starost objekta:

Tehnologija izgradnje objekta, uporabljeni materiali in namen uporabe, so dejavniki, ki poglavitno vplivajo na življenjsko dobo gradbenega objekta. Le-ta je lahko od 50 – 100 let.

Amortizacijska doba stanovanjske stavbe, ki velja za stavbe brez večjih vlaganj, znaša 60 let, kot je navedeno v Stanovanjskem zakonu (Uradni list RS, št. 69/2003) (v nadaljevanju: SZ-1) in podzakonskem aktu – Pravilniku o standardih vzdrževanja stanovanjskih stavb in stanovanj (Uradni list RS, št. 20/2004). Le-ta pa je odvisna od življenjske dobe posameznih elementov stavbe, ki je lahko daljša od 60-letne amortizacijske dobe (velja za konstrukcijske elemente, določene vrste fasad, obloge za stropne in zidove, tlake in pode ter druge elemente) (Ferlan, 2010).

Objekt zaradi starosti in nastalih poškodb in napak s časom izgublja vrednost. Na objektu je potrebno sproti izvajati tekoča manjša obnovitvena dela in investicijsko-vzdrževalna dela. Če sprotne vzdrževanja ni, se lahko v določenem obdobju zmanjša varnost in uporabnost objekta, do te mere, da ga je treba sanirati. Sanacija pa predstavlja precej večji strošek kot sprotno vzdrževanje objekta (Dolinšek, 2012).

Zunanje površine (pomožni prostori):

Vpliv zunanjih površin - pomožnih prostorov (terasa, balkon), se na končno vrednost stanovanj spreminja od primera do primera. Vrednost le-teh ocenjevalci določijo tako, da ugotavljajo razliko v vrednosti stanovanj, ki imajo navedene dele, glede na stanovanja, ki jih nimajo.

Po standardu JUS.U.C2.100, in pri uporabi Pravilnika o dodeljevanju neprofitnih stanovanj v najem (Ur. l. RS, št. 14/04, 34/04, 62/06, 11/09, 81/1) je vrednost m² balkona in odprte terase enaka 0,25, lože 0,75, pokrite terase in balkona pa 0,5 vrednosti m² stanovanja.

- c) Prenesene pravice na nepremičninah oziroma pravno stanje nepremičnine

Lastninska pravica je najmočnejša pravica stvarnega prava, ki opredeljuje osnovni pravni položaj na nepremičnini. Po SPZ (Uradni list RS, št. 87/2002) je lastninska pravica, pravica imeti stvar v posesti, jo uporabljati in uživati na najobsežnejši način ter z njo razpolagati. Omejitve uporabe, uživanja in razpolaganja lahko določi samo zakon (prvi odstavek 37. člena SPZ). Za pridobitev lastninske pravice

na nepremičnini s pravnim poslom se zahteva vpis v zemljiško knjigo, ki se opravi na podlagi listine, ki vsebuje zemljiškoknjžno dovolilo (prvi in drugi odstavek 49. člena SPZ).

Po SPZ (Uradni list RS, št. 87/2002) je posest, neposredna dejanska oblast nad stvarjo (neposredna posest) (prvi odstavek 24. člena SPZ). Posest pa ima tudi tisti, ki izvršuje dejansko oblast nad stvarjo prek koga drugega, ki ima neposredno posest iz kakršnegakoli naslova (posredna posest) (drugi odstavek 24. člena SPZ). SPZ (Uradni list RS, št. 87/2002) pa govori tudi o lastniški in nelastniški posesti ter o dobri veri posestnika.

Tako lahko na podlagi priposestevanja po SPZ (Uradni list RS, št. 87/2002) le dobroverni lastniški posestnik nepremičnine pridobi lastninsko pravico na njej po preteku desetih let (drugi odstavek 43. člena SPZ).

Druge stvarne pravice na stanovanju ali tako imenovane prenesene pravice so osebne služnosti, ki pa so v skladu z določbo 228. člena SPZ: užitek, raba in služnost stanovanja. Navedene stvarne pravice na nepremičninah se vpisujejo v zemljiško knjigo¹.

V zvezi s transakcijami stanovanjskih nepremičnin v RS lahko obravnavamo naslednja stanja:

- stanovanjska nepremičnina je vpisana v zemljiško knjigo,
- stanovanjska nepremičnina ni vpisana v zemljiško knjigo.

Če stanovanjska nepremičnina ni vpisana v zemljiško knjigo oziroma nam ob poskusu iskanja nepremičnine po številki stavbe spletni portal e-sodstvo javi, da nepremičnina ne obstaja, gre verjetno za nepovezanost katastra stavb in zemljiške knjige. Če stavba ali del stavbe ni vpisan v zemljiško knjigo, je podatek o povezavi stavbe in dela stavbe z zemljiško knjigo parcelna številka iz 6. člena tega pravilnika (drugi odstavek 8. člena Pravilnika o vpisu v kataster stavb (Uradni list RS, št. 22/07 in 32/09)). V primeru enostanovanjskih stavb, katerih številko stavbe lahko najdemo na spletnem portalu e-prostor tveganja ni, saj se sklicujemo na načelo »superficies solo cedit« oziroma načelo povezanosti zemljišča in objekta in s tem definicijo nepremičnine po SPZ. Na spletnem portalu e-sodstvo lahko pod razdelkom 004 najdemo sestavljeni izpis za parcelo iz zemljiške knjige in zemljiškega katastra kjer je zapisana tudi raba zemljišča, na primer - zemljišče pod stavbo in dejanska raba zemljišča - pozidano zemljišče. Tako vemo, da na zemljišču stoji stavba in tu se sklicujemo na zgoraj navedeno načelo.

V primeru večstanovanjskih objektov pa gre lahko za neurejenost etažne lastnine. Etažna lastnina je po SPZ (Uradni list RS, št. 87/2002) lastnina posameznega dela zgradbe in solastnina skupnih delov (prvi odstavek 105. člena SPZ). Če etažna lastnina v večstanovanjski stavbi ni urejena je potrebno ob nakupu take nepremičnine pred sklenitvijo kupoprodajne pogodbe preveriti, ali ima prodajalec nepretrgano »verigo« pogodb z overjenimi podpisi odsvojiteljev in drugih listin, ki dokazujejo lastništva na njih. Prodajalec mora razpolagati z izvorniki teh listin, saj le-ti izkazujejo, da je prodajalec lastnik take nepremičnine, hkrati pa je to tudi zadosten dokaz, da taka nepremičnina ni obremenjena z zastavno pravico (v tem primeru bi bili izvorniki listin v hrambi pri notarju ali banki oziroma drugem zastavnem upniku). Pri starejših stavbah (pred uveljavitvijo SPZ) se je razdelitev delov stavbe upoštevala z vpisom deležov solastništva na zemljiški parceli (zemljišča pod stavbo) v zemljiško knjigo. Uporaba posameznih delov stavbe pa je urejena s pogodbo o medsebojnih razmerjih (med solastniki). V primeru nakupa take nepremičnine obstaja tveganje glede pravne varnosti pri transakciji, zato se je najbolje

¹ Zemljiška knjiga je javna knjiga, namenjena vpisu in javni objavi podatkov o pravicah na nepremičninah in pravnih dejstvih v zvezi z nepremičninami. Za vodenje zemljiške knjige so pristojna okrajna sodišča v Sloveniji.

obrniti na pravno pomoč oziroma kupoprodajno pogodbo skleniti v obliki notarskega zapisa, saj je v tem primeru notar odgovoren za vsebino listine.

d) Pomembnejše premičnine pri prodaji

Stanovanja se velikokrat prodajajo že opremljena. Po navadi imajo vgrajeno kuhinjsko in sanitarno pohištvo. Notranja oprema vsekakor vpliva na končno oceno vrednosti stanovanja, saj jo ocenjevalec vključi v ocenitev. Pri modernih stanovanjih bogata luksuzna notranja oprema lahko močno dvigne prodajno ceno stanovanj (Ferlan, 2010)..

4 PREDSTAVITEV ANKETNEGA VPRAŠALNIKA

Namen anketnega vprašalnika je pridobiti odgovore in analizirati delo nepremičninskih posrednikov, ki aktivno delujejo na trgu nepremičnin v RS ter na tej podlagi odgovoriti na raziskovalna vprašanja in potrditi oziroma zavrniti splošno hipotezo postavljeno v magistrskem delu.

4.1 Anketni vprašalnik

Anketni vprašalnik je sestavljen iz 6 razdelkov, in sicer:

- splošno,
- dejavnost posredovanja v prometu z nepremičninami,
- značilnosti poslovanja s stanovanjskimi nepremičninami, v času recesije,
- prodaja stanovanjskih nepremičnin,
- vpliv faktorjev na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine in
- vpliv faktorjev na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine.

Anketni vprašalnik je sestavljen iz vprašanj zaprtega in odprtega tipa ter vprašanj postavljenih v obliki Likertove lestvice.

Odgovore nepremičninskih posrednikov pridobljene na prvi sklop vprašanj sem uporabila za opis vzorca anketiranih nepremičninskih posrednikov in preverbo splošne hipoteze, ki pravi: »Obstaja povezanost med številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 in sociološkimi značilnostmi nepremičninskega posrednika (spol, starost).«

Z drugim sklopom vprašanj bom odgovorila na raziskovalno vprašanje: »Koliko stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec) so anketirani nepremičninski posredniki prodali v letu 2015 v RS ter v katerem mesecu znotraj leta je bilo v njihovem primeru največ prodaj stanovanjskih nepremičnin?«

V tretjem sklopu vprašanj bom anketirane nepremičninske posrednike povprašala o njihovem mnenju glede zmanjšanja prodaje stanovanjskih nepremičnin v času recesije ter odgovorila na raziskovalno vprašanje: »Katere so bile značilnosti poslovanja anketirancev s stanovanjskimi nepremičninami, v času recesije?«

V četrtem sklopu vprašanj, ki je za magistrsko delo najbolj relevantno, saj se nanaša direktno na prodajo stanovanjskih nepremičnin v RS v letu 2015, me bo zanimalo, zakaj so ljudje večinoma kupovali stanovanjske nepremičnine v RS v letu 2015 in katerih stanovanjskih nepremičnin so kupili največ. Tako bom lahko odgovorila na raziskovalno vprašanje: »Katere so bile značilnosti prodaje stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS?«

V petem in šestem sklopu so vprašanja postavljena v obliki Likertove lestvice in z njimi bom odgovorila na preostali 2 raziskovalni vprašanji:

- Kateri faktorji po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov najbolj/najmanj vplivajo na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine?
- Kateri faktorji po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov vplivajo pozitivno oziroma negativno na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine?.

V zvezi s tema dvema vprašanjema je potrebno poudariti, da odgovori temeljijo na izkušnjah anketirancev o odločanju potencialnih kupcev glede nakupa stanovanjskih nepremičnin v RS. Vsa raziskovalna vprašanja in kasneje odgovori na le-ta se nanašajo izključno na mnenja in odgovore pridobljene s strani anketiranih nepremičninskih posrednikov.

V nadaljevanju je predstavljen anketni vprašalnik po sklopih:

- 1 Splošni demografski podatki o anketirancu, vključno s podatki o pridobljeni izobrazbi na izbrani fakulteti ter licenci za nepremičninskega posrednika, in drugimi podrobnostmi v zvezi s posredovanjem:
 - spol,
 - starost,
 - fakulteta, na kateri so zaključili študij,
 - raven izobrazbe,
 - kraj dela (statistična regija),
 - oblika zaposlitve v nepremičninski družbi,
 - zakaj delo nepremičninskega posrednika,
 - število ur na dan, ki jih nepremičninski posredniki posvetijo dejavnosti nepremičninskega posredovanja.
- 2 Podatki o dejavnosti posredovanja v prometu z nepremičninami, s katerimi nepremičninami se pretežno ukvarjajo anketirani nepremičninski posredniki, koliko le-teh so prodali v letu 2015, v katerem mesecu v letu je po njihovem mnenju prodaja nepremičnin največja:
 - število prodaj stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec) v letu 2015 v RS,
 - »najprimernejši« mesec v letu za prodajo stanovanjskih nepremičnin.
- 3 Značilnosti poslovanja s stanovanjskimi nepremičninami, v času recesije (primerjava: pred letom 2009 (čas pred recesijo) in prodaja leta 2015):
 - za koliko se je v povprečju zmanjšala prodaja stanovanjskih nepremičnin, v času recesije,
 - višina plačila za posredovanje v prometu z nepremičninami.
- 4 Vprašanja neposredno o prodaji stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS:
 - najpogostejši razlog za nakup stanovanjske nepremičnine,
 - katere stanovanjske nepremičnine so bile največkrat predmet prodaje,
 - povprečna prodajna cena in najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine.
- 5 Vpliv fizičnih značilnosti nepremičnine oziroma faktorjev na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine (makrolokacija, mikrolokacija, obratovalni stroški, velikost nepremičnine, leto izgradnje, leto zadnje obnove, urejena etažna lastnina v večstanovanjski stavbi, upravljavec, možnost parkiranja avtomobila ob/pred nepremičnino, zunanje površine):

- kateri faktor po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov najbolj/najmanj vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine.
- 6 Vpliv faktorjev na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine (energetska izkaznica, etažna lastnina, faza gradnje objekta):
 - kako določen faktor po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov vpliva na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine.

4.2 Izvedba anketiranja nepremičninskih posrednikov

Anketni vprašalnik je bil oblikovan s pomočjo programa MS Excel in njegove podkategorije, Excelovi obrazci. Posredovala sem ga na 281 e-mail naslovov nepremičninskih družb oziroma nepremičninskih posrednikov, pridobljenih na spletnem portalu nepremicnine.net. Na spletnem portalu nepremicnine.net sem našla seznam podjetij z nepremičninsko ponudbo, kjer sem označila vsako tako predlagano oziroma dano podjetje. Kjer je bil pod tem zavihkom takoj dostopen naslov spletne strani podjetja, sem ga označila in jo obiskala. Tam sem nato našla e-mail naslove nepremičninskih posrednikov. Na seznamu podjetij z nepremičninsko ponudbo so zapisana imena podjetij, ki svoje nepremičnine oglašujejo na portalu nepremicnine.net. Za nepremičninske družbe in nepremičninske posrednike, ki svoje nepremičnine oglašujejo na portalu nepremicnine.net predpostavljam, da so trenutno aktivno delujoči na trgu nepremičnin.

Vprašalnik sem prvič posredovala v nedeljo, 17. aprila 2016, in v enem tednu pridobila približno 26 odgovorov. Za kasnejšo analizo sem potrebovala večji vzorec odgovorov nepremičninskih posrednikov, zato sem anketo na te iste naslove drugič posredovala v ponedeljek, 25. aprila 2016. Tretjič sem to ponovila v petek, 6. maja 2016. 13. maja 2016 sem imela vrnjenih približno 78 rešenih anketnih vprašalnikov. Ker vrnjenih anket še vedno ni bilo zadosti, sem nepremičninske posrednike poklicala po telefonu ter jih prosila za sodelovanje. Tudi telefonske številke posrednikov sem pridobila na spletnih straneh nepremičninskih družb in na portalu nepremicnine.net. S pridobivanjem rešenih vprašalnikov sem nato zaključila 22. maja 2016. Vzorec velik 106 enot ni reprezentativen za celotno populacijo nepremičninskih posrednikov v RS, vpisanih v imenih le-teh. Vse nadaljnje analize opravljene v magistrskem delu se nanašajo neposredno na vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov.

Vprašalnik je bil v celoti anonimen, saj vira pridobljenega odgovora v brskalniku Google, Excelove preglednice, nisem mogla videti.

Ker je po zakonu - ZNPosr (Uradni list RS, 72/2006) pred opravljanjem poslov nepremičninskega posredovanja potrebno pridobiti licenco za opravljanje poslov in vpis v imenik nepremičninskih posrednikov, sem vprašalnike, pri katerih je bil odgovor na vprašanje: »Imate veljavno licenco (za nepremičninskega posrednika) in ste vpisani v imenik nepremičninskih posrednikov?«, enak ne, izločila iz nadaljnje analize. V nadaljnjo analizo sem vključila 106 rešenih anketnih vprašalnikov, trenutno aktivno delujočih nepremičninskih posrednikov.

5 REZULTATI RAZISKAVE O POSLOVANJU IN USPEŠNOSTI NEPREMIČNINSKIH POSREDNIKOV PRI PRODAJI STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN V LETU 2015

5.1 Opis vzorca

Na naslednjih nekaj straneh je grafično prikazana sestava vzorca (spolna, starostna, izobrazbena, regijska) velikosti 106 enot oziroma frekvenca je 106, anketiranih nepremičninskih posrednikov.

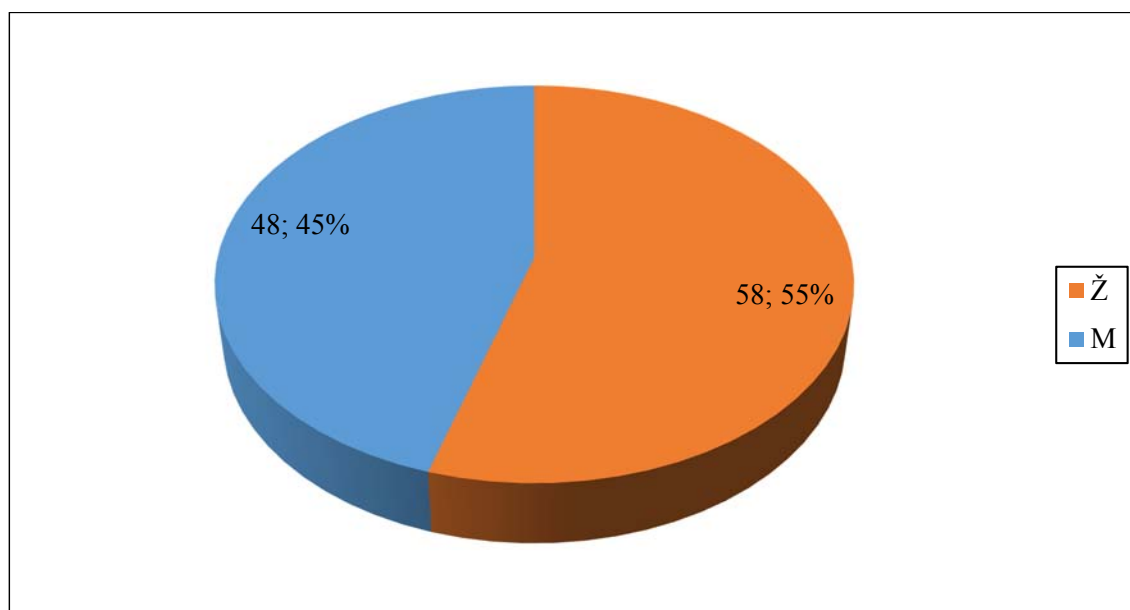
Vzorec ni reprezentativen za celotno populacijo nepremičninskih posrednikov v RS, vpisanih v imenik pri pristojnem ministrstvu – MOP. Na spletnih straneh MOP ni možno pridobiti podatka o številu nepremičninskih posrednikov, ki so na določen dan aktivno delujoči na trgu nepremičnin zato mi točno število, trenutno aktivno delujočih nepremičninskih posrednikov od skupaj 2182 vpisanih v imenik letih, ni znano. Rezultati prikazani v nadaljevanju zato veljajo samo za vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov.

V grafikonih se ob tortnem diagramu nahaja legenda, iz katere lahko razberem podane možne odgovore. Znotraj diagramov pa lahko razberem število, koliko nepremičninskih posrednikov je na določen možen odgovor odgovorilo pritrdilno; odstotek nepremičninskih posrednikov, ki je na določen možen odgovor odgovorilo pritrdilno (primer: 48; 45%).

Pri nekaterih vprašanjih je bilo možnih več odgovorov, zato je vsota vseh odgovorov večja kot vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov (> 106).

a. Spolna sestava vzorca nepremičninskih posrednikov:

Vzorec predstavlja 106 nepremičninskih posrednikov, ki so izpolnili anketni vprašalnik. Od tega 48 anketiranih moških in 58 anketiranih žensk (glej Grafikon 1), kar pomeni, da je na anketni vprašalnik odgovoril večji delež žensk, 55%.



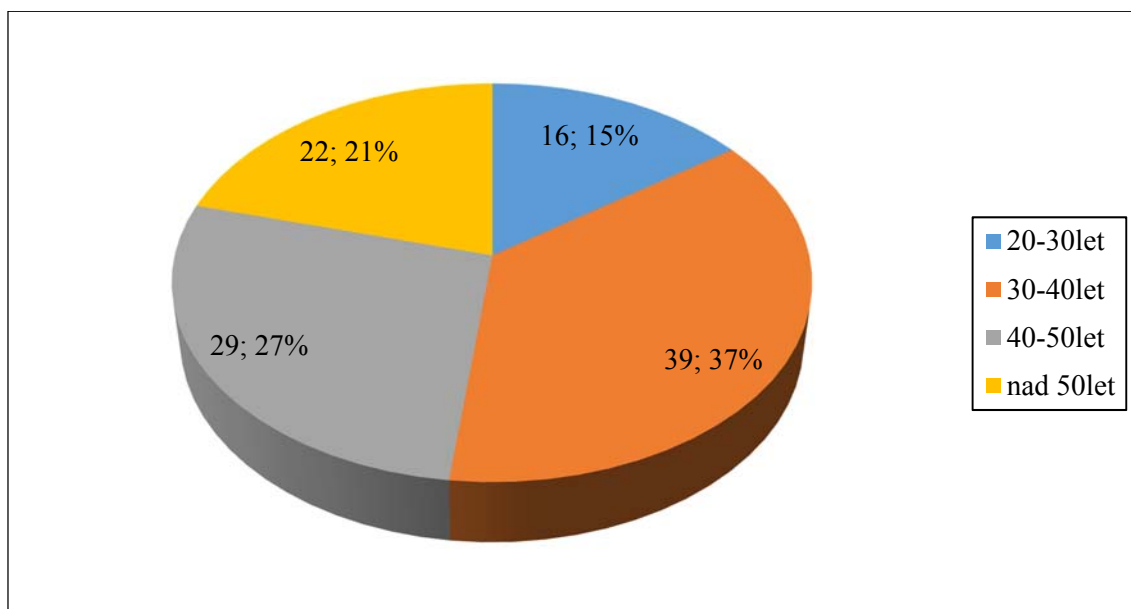
Grafikon 1: Spolna sestava vzorca nepremičninskih posrednikov

b. Starostna sestava vzorca nepremičninskih posrednikov:

Na vprašanje o starosti je odgovorilo vseh 106 anketiranih nepremičninskih posrednikov. Ker je za pridobitev licence za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja potrebna vsaj VI. stopnja izobrazbe oziroma končan visokošolski ali diplomski študij, na katerega se vpišemo po končani srednji šoli, je najnižja starost za opravljanje tega poklica enaka 20 let. Starostne skupine nepremičninskih posrednikov sem tako razdelila v 4 kategorije:

- 20-30let
- 30-40let
- 40-50let
- nad 50 let.

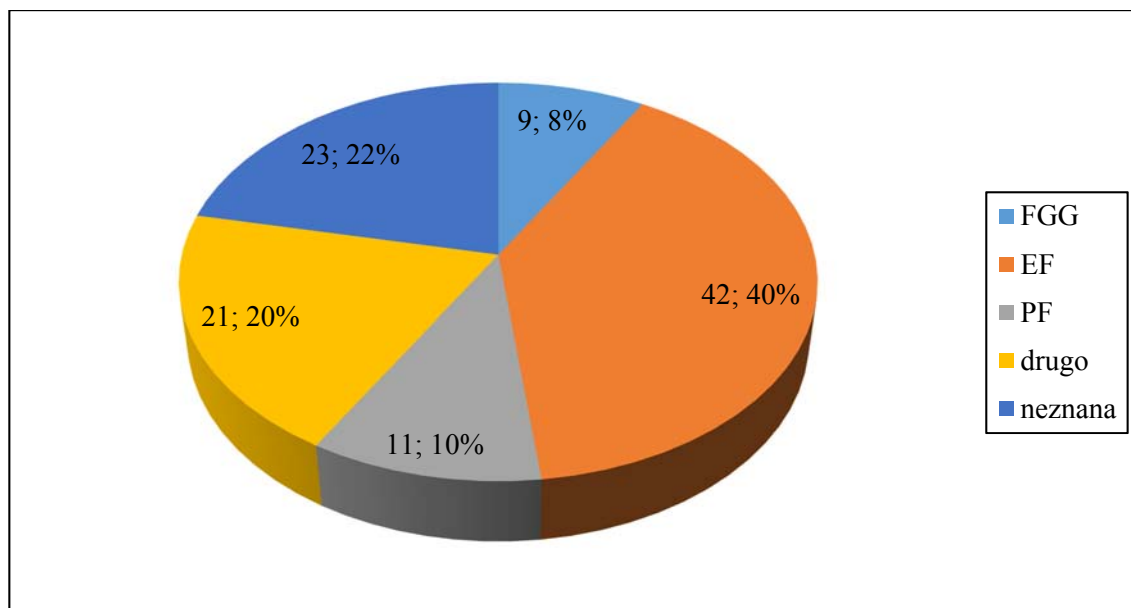
Iz Grafikona 2 je razvidno, da je največ anketirancev starih med 30 in 40 let, 37%.



Grafikon 2: Starostna sestava vzorca nepremičninskih posrednikov

c. Anketirani nepremičninski posredniki so zaključili študij na fakulteti:

Na kateri fakulteti so zaključili študij mi je zaupalo le 83 anketirancev, od skupaj 106. Največ »opredeljenih« anketirancev je zaključilo študij na Ekonomski fakulteti (v nadaljevanju: EF), 40%.



Grafikon 3: Anketirani nepremičninski posredniki so zaključili študij na fakulteti

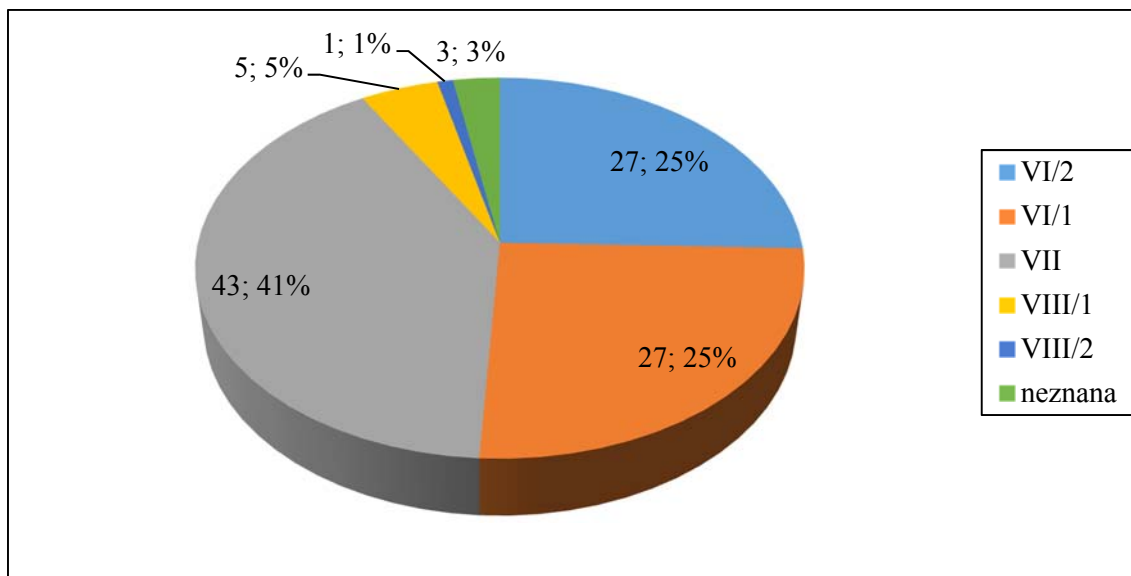
d. Raven pridobljene izobrazbe anketiranih nepremičninskih posrednikov:

Na vprašanje o ravni pridobljene izobrazbe, ki so jo anketirani nepremičninski posredniki dosegli so odgovorili le 103-je od 106 anketirancev. 3-je anketiranci se niso opredelili oziroma tega podatka niso želeli razkriti, kljub anonimnosti ankete. Največji delež anketirancev je zaključil specializacijo po visokošolskem strokovnem programu/univerzitetni program ali pa 2. bolonjsko stopnjo, 41%.

Preglednica 9: Ravni izobrazbe po dosedanjih programih in po novih "bolonjskih" programih

Ravni izobrazbe po dosedanjih programih	Raven	Ravni izobrazbe po novih »bolonjskih« programih
- višješolski programi (do 1994) - višješolski strokovni programi	VI/1	
- specializacija po višješolskih programih - visokošolski strokovni programi	VI/2	- visokošolski strokovni (1. bolonjska stopnja) - univerzitetni programi (1. bolonjska stopnja)
- specializacija po visokošolskih strokovnih programih - univerzitetni programi	VII	- magisteriji stroke (za imenom) (2. bolonjska st.)
- specializacija po univerzitetnih programih - magisteriji znanosti (pred imenom)	VIII/1	
- doktorati znanosti (pred imenom)	VIII/2	- doktorati znanosti (pred imenom) (3. bolonjska st.)

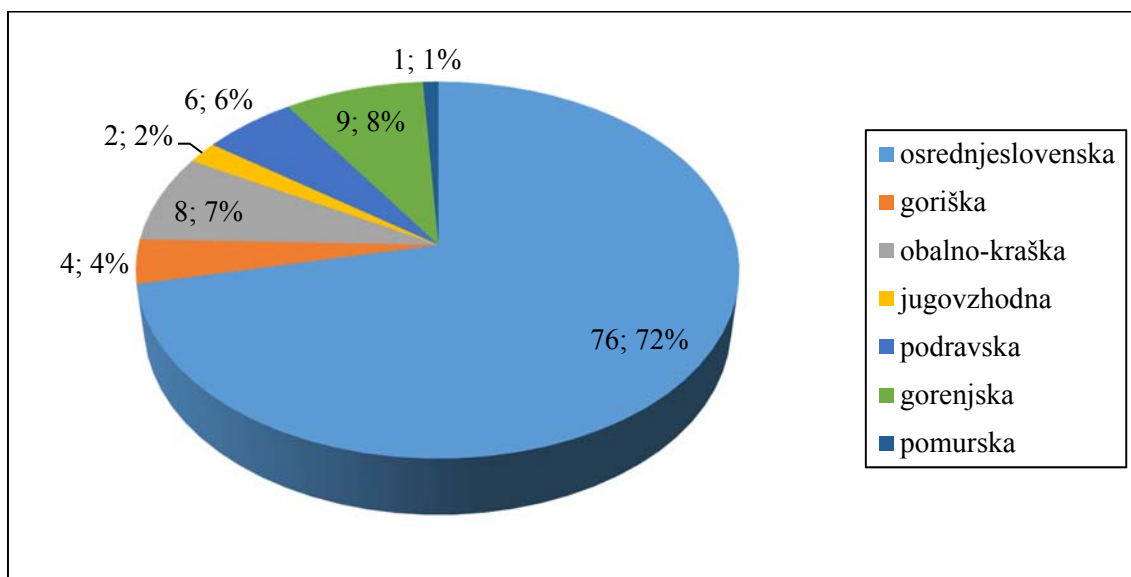
Vir: Uredba o uvedbi in uporabi klasifikacijskega sistema izobraževanja in usposabljanja, 26. april 2006).



Grafikon 4: Raven pridobljene izobrazbe anketiranih nepremičninskih posrednikov

e. Kraj dela (statistična regija) anketiranih nepremičninskih posrednikov:

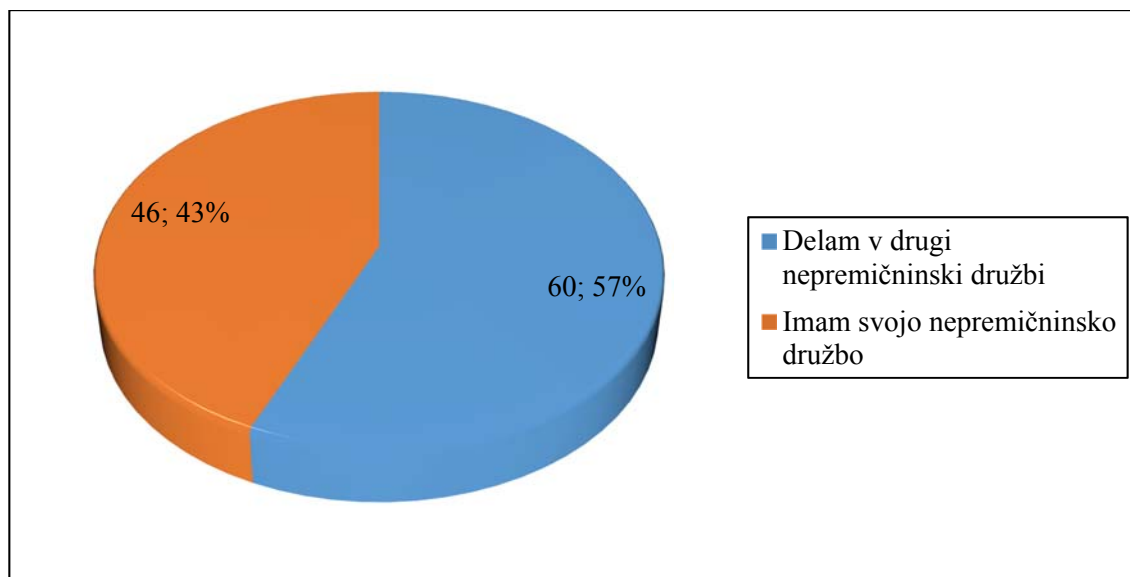
Na vprašanje o kraju dela (statistična regija) je odgovorilo vseh 106 anketiranih nepremičninskih posrednikov. S pridobljenim vzorcem sem zajela 7 slovenskih statističnih regij od skupaj 12-ih. Največ nepremičninskih posrednikov opravlja posle v osrednjeslovenski regiji, 72%.



Grafikon 5: Kraj dela (statistična regija) anketiranih nepremičninskih posrednikov

f. Anketirani nepremičninski posredniki delajo v:

Na vprašanje: »Zaposlitev v nepremičninski agenciji?«, je odgovorilo vseh 106 anketirancev. Večji delež anketirancev opravlja dela nepremičninskega posredovanja v drugi nepremičninski družbi oziroma manj anketiranih nepremičninskih posrednikov ima svojo nepremičninsko družbo, 43%.



Grafikon 6: Prikaz sestave vzorca nepremičninskih posrednikov glede na zaposlitev v nepremičninski družbi

g. Zakaj ste se odločili za delo nepremičninskega posrednika?

V anketnem vprašalniku, ki sem ga posredovala nepremičninskim posrednikom, sem le-te vprašala tudi, zakaj so se odločili za delo nepremičninskega posrednika.

V nadaljevanju bom citirala nekaj dobljenih odgovorov.

»To me je zanimalo, na eni strani kot delo z ljudmi in na drugi sam trg nepremičnin.«

»Začel sem po razpadu Jugoslavije, ker na področju gradbenih investicij ni bilo več zaposlitev.«

»Pred 10 leti se je ponudila priložnost zaradi selitve, hkrati pa sem potreboval spremembo dejavnosti/dela.«

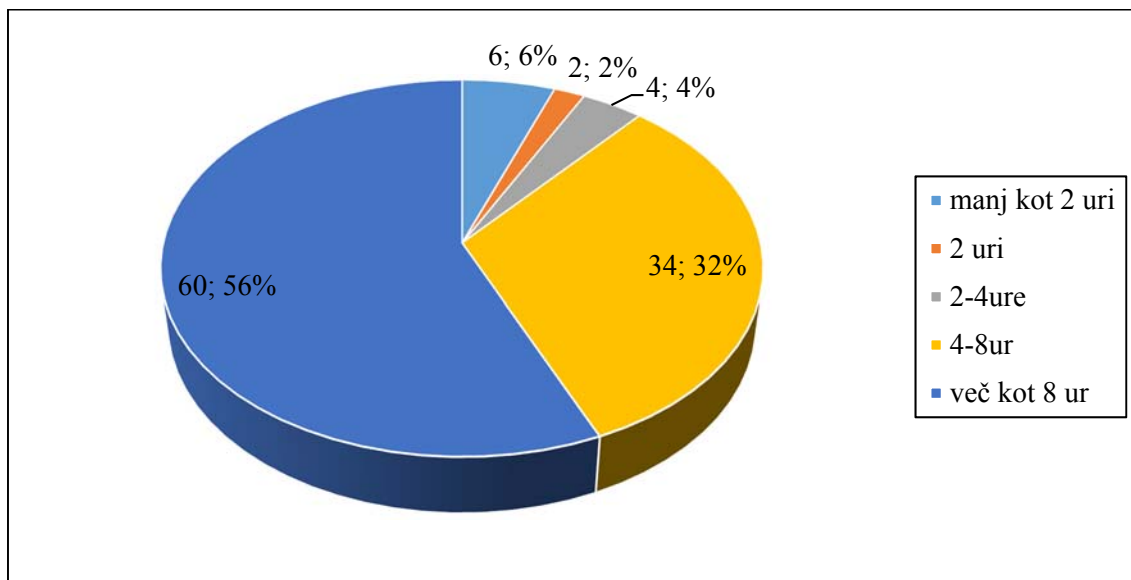
»Že dlje časa sem delala v gradbeništvu in sodelovala tudi pri gradnji stanovanjskih objektov za trg. Pri tem sem se srečevala tudi z delom nepremičninskih posrednikov. Spoznala sem, da bi lahko s svojim znanjem in poznavanjem gradbene stroke opravljala tudi delo nepremičninskega posrednika, kar bi lahko bila moja konkurenčna prednost, ker sem pri nekaterih posrednikih opazila, da tega znanja ne premorejo.«

»Zanimivo in dinamično delo, prilagajanje delovnega časa.«

Če povzamem: Večini nepremičninskim posrednikom se zdi delo posredovanja zelo dinamično, zanimivo in kompleksno. Zanima jih trg nepremičnin in prav tako delo z ljudmi, kar pomeni, da so komunikativni, to pa je po prejšnjih ugotovitvah ključna lastnost dobrega nepremičninskega posrednika. Veliko se jih je za to delo odločilo tudi zaradi pomankanja delovnih mest v gradbeništvu in prav tako predhodnega znanja na področju gradnje in nepremičnin. Ker si lahko delo prilagajajo svojemu življenjskemu slogu in ritmu, jih veliko opravlja delo posredovanja z nepremičninami kot postransko dejavnost, za dodaten zaslužek. 46 od 106 posrednikov je tako na vprašanje, koliko časa dnevno posvetijo dejavnosti posredovanja, odgovorilo, da manj kot 8 ur/dan.

h. Koliko ur na dan vam vzame ta poklic/dejavnost?

Na vprašanje: »Koliko ur na dan vam vzame ta poklic/dejavnost?«, je odgovorilo vseh 106 anketirancev. Večji delež anketirancev opravlja dela nepremičninskega posredovanja polni delovni čas ali več, torej 8 ur na dan, 56%. Predpostavljam, da tisti, ki delo posredovanja opravljajo manj kot 4 ure na dan, to dejavnost opravljajo priložnostno oziroma kot dopolnilno dejavnost, 12%.



Grafikon 7: Število ur na dan, ki jih posrednik posveti opravljanju dejavnosti posredovanja nepremičnin

5.2 Obdelava podatkov

Anketni vprašalnik (glej Priloga A) opisan v četrtem poglavju magistrskega dela, je obdelan s pomočjo programov Microsoft Excel in SPSS. Analiza podatkov je predstavljena s pomočjo grafikonov in preglednic.

5.2.1 Vpliv socioloških značilnosti nepremičninskih posrednikov na število prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS

Opomba: Poleg izrazov, spremenljivki »značilno vplivata« ena na drugo, »sta značilno povezani« ali »značilno ne vplivata« ena na drugo in »nista značilno povezani«, bo uporabljen tudi termin, spremenljivki sta odvisni ali spremenljivki nista odvisni.

5.2.1.1 Odvisnost med spolom nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015

Hipoteza H1:

Obstaja povezanost med spolom nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS.

Ker sta spremenljivki spol nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin opisni spremenljivki, je takšna tudi interpretacija povezanosti na osnovi podatkov, ki jih prikaže kontingenčna tabela.

Preglednica 10: Kontingenčna tabela povezanosti med spremenljivkama spol nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec)

			Prilžno koliko stanovanjskih nepremičnin ste prodali leta 2015 (povprečno, na mesec)?				
			1 na mesec	2 na mesec	3-4 na mesec ali več	Nič	Skupaj
Spol nepremičninskega posrednika	Moški	Empirična vrednost	23	17	6	2	48
		Skupaj [%]	21,7	16	5,7	1,9	45,3
	Ženska	Empirična vrednost	18	21	6	13	58
		Skupaj [%]	17,0	19,8	5,7	12,3	54,8
	Skupaj	Empirična vrednost	41	38	12	15	106
		Skupaj [%]	38,7	35,8	11,3	14,2	100,0

Rezultat:

Preglednica 11: Rezultat test-a χ^2 s programom SPSS - testiranje soodvisnosti med spolom nepremičninskega posrednika in številom prodaja stanovanjskih nepremičnin v letu 2015

	Vrednost	Prostostna stopnja	Statistično značilna vrednost t-testa (p)
Pearson-ov χ^2	8,227	3	0,042

Interpretacija:

$$\chi^2 = 8,227 > \chi^2(\text{preglednica}) = 7,82$$

Statistično značilna vrednost t-testa ($p < 0,05$) kaže, da sta spol nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS, statistično značilno povezana. Zato hipotezo H1 v tem delu potrdim.

Obstaja torej statistično značilna povezanost med spremenljivkama spol nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin oziroma povedano drugače, med spolom in delovno uspešnostjo nepremičninskega posrednika v letu 2015 v RS. Več moških (21,7%) proda sicer na mesec eno stanovanjsko nepremičnino kot žensk (17,0%), toda več žensk (19,8%) proda na mesec dve stanovanjski nepremičnini kot moških (16%). Pri prodaji treh ali več nepremičnin ni bistvenih razlik (5,7% moških in 5,7% žensk). Vendarle pa rezultati kažejo tudi, da je veliko več žensk (12,3%) kot moških (1,9%), ki ne prodajo nobene nepremičnine na mesec.

Komentar:

Če bi v vzorec zajela enako število žensk in moških nepremičninskih posrednikov, bi lahko trdila, da je anketni vprašalnik veljaven in zanesljiv in s tem tudi vzorec reprezentativen. Ker pa pridobivanje odgovorov anketiranih nepremičninskih posrednikov ni bilo vezano izključno na njihov spol in pri pošiljanju anketnega vprašalnika na e-mail naslove pridobljene na portalu nepremicnine.net ni vedno

razvidno oziroma možno preverljivo, katerega spola je nepremičninski posrednik, je pridobljen rezultat vezan izključno na vzorec anketiranih nepremičninskih posrednikov za potrebe magistrskega dela.

5.2.1.2 Odvisnost med starostjo nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015

Hipoteza H1:

Obstaja povezanost med starostjo nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS.

Ker sta spremenljivki starost nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin opisni spremenljivki, je takšna tudi interpretacija povezanosti na osnovi podatkov, ki jih prikaže križna tabela.

Preglednica 12: Kontingenčna tabela povezanosti med spremenljivkama starost nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec)

			Prilžno koliko stanovanjskih nepremičnin ste prodali leta 2015 (povprečno, na mesec)?				
			1 na mesec	2 na mesec	3-4 na mesec ali več	Nič	Skupaj
Starost nepremičninskega posrednika	20-40 let	Empirična vrednost	22	16	6	11	55
		Skupaj [%]	20,8	15,1	5,7	10,4	51,9
	40-50 let ali več	Empirična vrednost	19	22	6	4	51
		Skupaj [%]	17,9	20,8	5,7	3,8	48,1
Skupaj	Empirična vrednost	41	38	12	15	106	
	Skupaj [%]	38,7	35,8	11,3	14,2	100,0	

Rezultat:

Preglednica 13: Rezultat test-a χ^2 s programom SPSS - testiranje soodvisnosti med starostjo nepremičninskega posrednika in številom prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015

	Vrednost	Prostostna stopnja	Statistično značilna vrednost t-testa (p)
Pearson-ov χ^2	4,289	3	0,232

Interpretacija:

$$\chi^2 = 4,289 < \chi^2 (\text{preglednica}) = 7,82$$

χ^2 test ne pokaže signifikantne (značilne) povezanosti med spremenljivkama ($p = 0,232$ in je $> 0,05$), zato hipoteze H1 v tem delu ne morem potrditi, kot tudi ne morem potrditi ničelne hipoteze, ki pravi, da povezanosti med spremenljivkama ni.

Povezanost med spremenljivkama starost nepremičninskega posrednika in število prodaj stanovanjskih nepremičnin ni statistično značilna. Povedano drugače, povezanost med starostjo in delovno uspešnostjo nepremičninskega posrednika v letu 2015 v RS ni statistično značilna. Več mlajših (od 20 do 40 let) (20,8%) proda sicer na mesec eno stanovanjsko nepremičnino kot starejših (nad 40 let) (17,9%), toda več starejših (nad 40 let) (20,8%) proda na mesec dve stanovanjski nepremičnini kot mlajših (od 20 do 40 let) (15,1%). Pri prodaji treh ali več nepremičnin ni bistvenih razlik (5,7% v obeh primerih). Rezultati sicer kažejo, da je veliko več starejših (od 20 do 40 let) (10,4%) kot mlajših (nad 40 let) (3,8%), ki pa ne prodajo nobene nepremičnine na mesec. Vendarle razlike, kot kažejo rezultati niso statistično značilne.

S testom χ^2 sem preverila vpliv dveh socioloških značilnosti (spol, starost) anketiranih nepremičninskih posrednikov na število prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS. Ugotovila sem, da obstaja statistično značilna odvisnost samo med številom prodaj stanovanjskih nepremičnin in spolom nepremičninskega posrednika.

Ker sta v hipotezo združeni dve vprašanji in je lahko prišlo do primerov, kjer je isti nepremičninski posrednik hkrati na vprašanje o številu prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 odgovoril, da ni prodal nobene nepremičnine (povprečno na mesec), po drugi strani pa je na splošno vprašanje o starosti odgovoril, da je na primer star 30-40 let, je o vplivu ene spremenljivke na drugo zelo težko odločiti, saj je število prodaj, ki jih je predmetni posrednik povprečno na mesec opravil v letu 2015, močno odvisno še od drugih socioloških in fizičnih dejavnikov, kateri pri posamezni analizi niso upoštevani (število delovnih ur na dan nepremičninskega posrednika, kraj dela, čas prodaje, in podobno).

Vprašanje je tudi, če so rezultati raziskave reprezentativni. Vzorec je v splošnem reprezentativen, če so rezultati enaki kot bi bili rezultati raziskave na celotni populaciji (vsi, licencirani, delujoči nepremičninski posredniki v RS v letu 2015). Da je vzorec reprezentativen, mora biti tudi anketni vprašalnik veljaven in zanesljiv. Zanesljivost anketnega vprašalnika zato preverim z odgovorom na vprašanje: »Ali bi ponovna (enaka) raziskava prinesla enake rezultate?« Veljavnost anketnega vprašalnika pa preverim z odgovorom na vprašanje: »Ali so rezultati odraz dejanskega stanja?« in »Ali sta 2 določeni spremenljivki zares vzorčno povezani?«

Sagadin (2009) pa pravi, da za veljavno šteje avtor tisto raziskavo, ki nas pripelje do veljavnih izsledkov. Pogoji za veljavnost empiričnih raziskav so: (a) veljavnost zbranih podatkov (veljavni postopki zbiranja podatkov), (b) veljavnost rezultatov analize (veljavnost statistične analize), (c) veljavnost posplošitev in veljavnost vzorčnih razlag in sklepov.

Hkrati pa Sagadin (2009) ugotavlja, da se lahko popolni izpolnitvi pogojev in s tem tudi popolni veljavnosti raziskav le bolj ali manj približamo.

Glede na zgornje ugotovitve ne morem zaključiti, da je vzorec reprezentativen, pa tudi nekateri odgovori anketirancev v tem delu vprašalnika so nezanesljivi, iz česar se da sklepati, da obstaja sočasen vpliv več dejavnikov na prodajo nepremičnin in so posplošitve zato neveljavne tudi za obravnavani vzorec. Zato splošne hipoteze H1 ne morem ne potrditi ne zavrniti.

5.2.2 Raziskovalno vprašanje številka 1

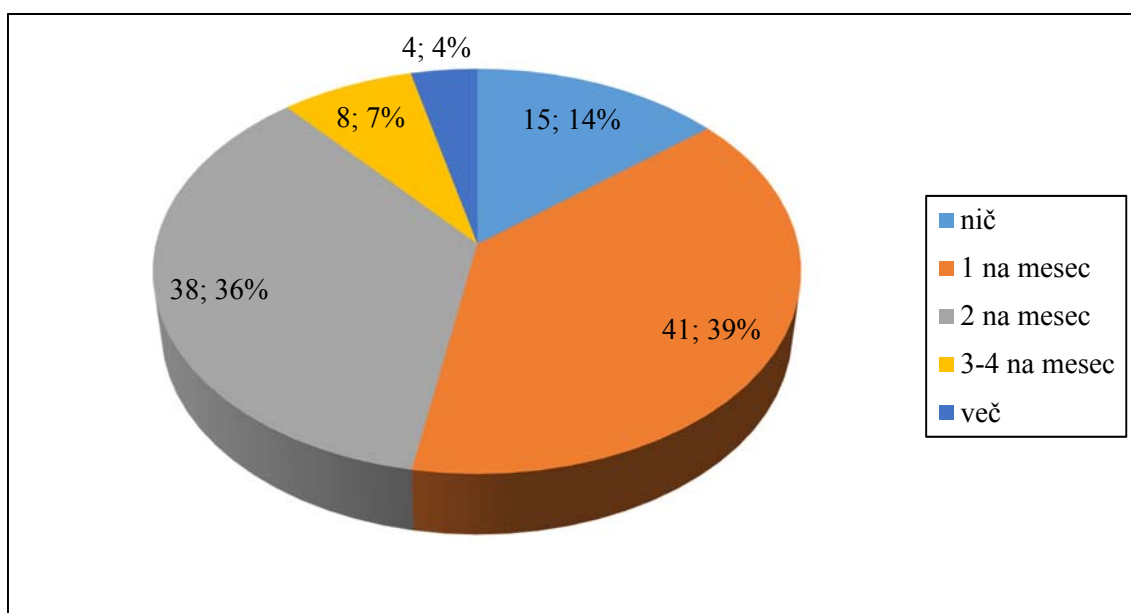
»Koliko stanovanjskih nepremičnin (povprečno na mesec) so anketirani nepremičninski posredniki prodali v letu 2015 v RS ter v katerem mesecu znotraj leta je bilo največ prodaj?«

- Približno koliko stanovanjskih nepremičnin ste prodali leta 2015 (povprečno na mesec)?

Možni odgovori:

- nič
- 1 na mesec
- 2 na mesec
- 3-4 na mesec
- več.

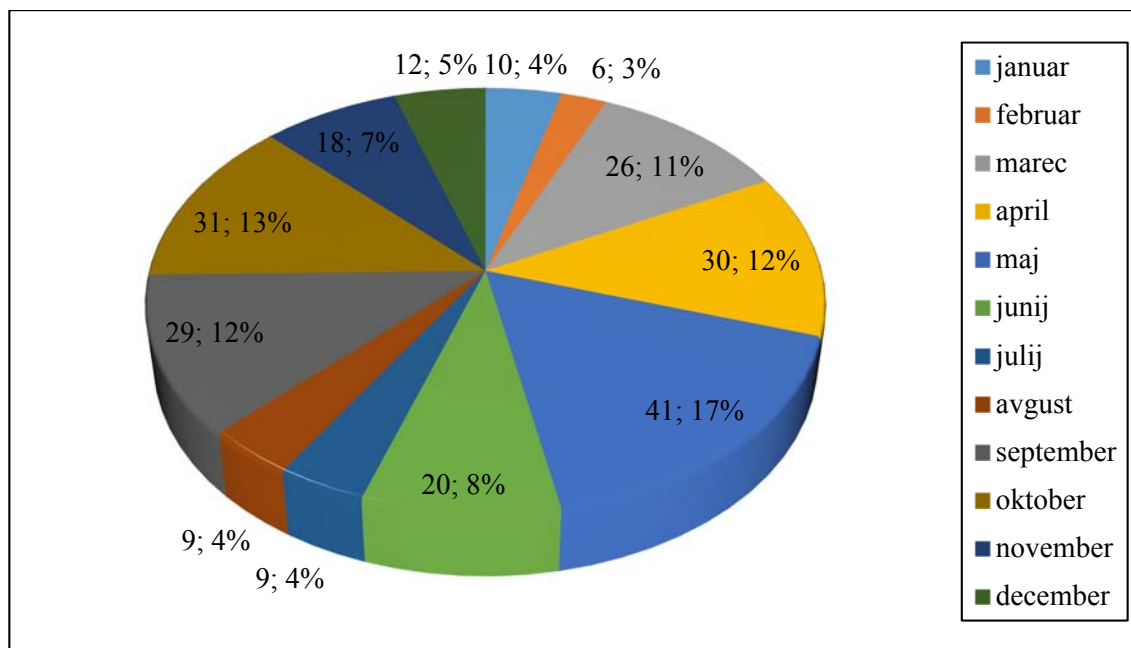
Iz Grafikona 8 je razvidno, da je največ anketiranih nepremičninskih posrednikov v letu 2015 prodalo povprečno 1 stanovanjsko nepremičnino na mesec, 41 (39%). Tesno jim sledijo tudi posredniki, ki so prodali 2 stanovanjski nepremičnini (povprečno na mesec), 38 (36%).



Grafikon 8: Število prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 (povprečno na mesec)

- Kateri mesec v letu se vam zdi »najprimernejši« za prodajo stanovanjskih nepremičnin? (V katerem mesecu ste prodali največ stanovanjskih nepremičnin?)

Na vprašanje, kateri mesec v letu, se zdi anketiranim nepremičninskim posrednikom »najprimernejši« za prodajo stanovanjskih nepremičnin je bilo možnih več odgovorov. Nekaj anketirancev je izbralo le 1 odgovor oziroma en mesec v letu, ki se jim zdi najbolj primeren, večina pa jih je izbrala več mesecev v letu. Skupaj sem pridobila 241 odgovorov. »Najprimernejši« mesec v letu, za prodajo stanovanjskih nepremičnin je tako z največ odgovori, 41 (17%), mesec maj.



Grafikon 9: »Najprimernejši« mesec v letu za prodajo stanovanjskih nepremičnin po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov

5.2.3 Raziskovalno vprašanje številka 2

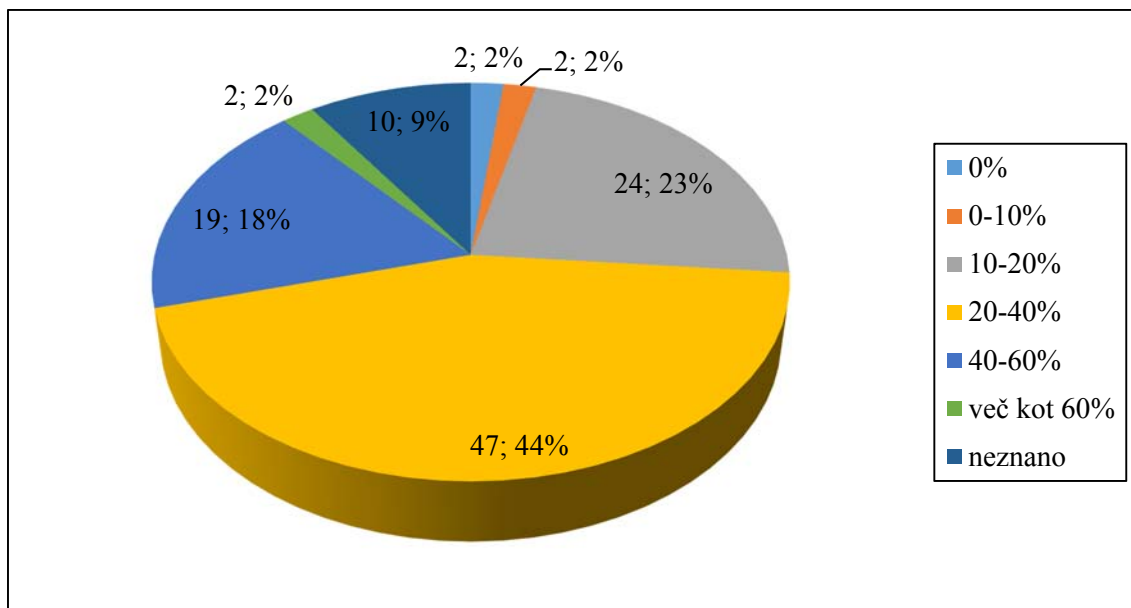
»Katere so bile značilnosti poslovanja s stanovanjskimi nepremičninami anketirancev, v času recesije?«

- Koliko se je v povprečju zmanjšala prodaja stanovanjskih nepremičnin (primerjava: pred letom 2009 (čas pred recesijo) in prodaja leta 2015)?

Možni odgovori:

- 0%
- 0-10%
- 10-20%
- 20-40%
- 40-60%
- več kot 60%.

Iz Grafikona 10 je razvidno, da se je prodaja stanovanjskih nepremičnin v času recesije (primerjava: pred letom 2009 (čas pred recesijo) in prodaja leta 2015) zmanjšala v povprečju za 20-40%. Tako meni 44% anketiranih nepremičninskih posrednikov. 2% anketiranih nepremičninskih posrednikov pa meni, da se prodaja stanovanjskih nepremičnin v času recesije ni zmanjšala oziroma, da se število prodaj stanovanjskih nepremičnin v povprečju ni zmanjšalo.



Grafikon 10: Zmanjšanje števila prodaj stanovanjskih nepremičnin, v času recesije

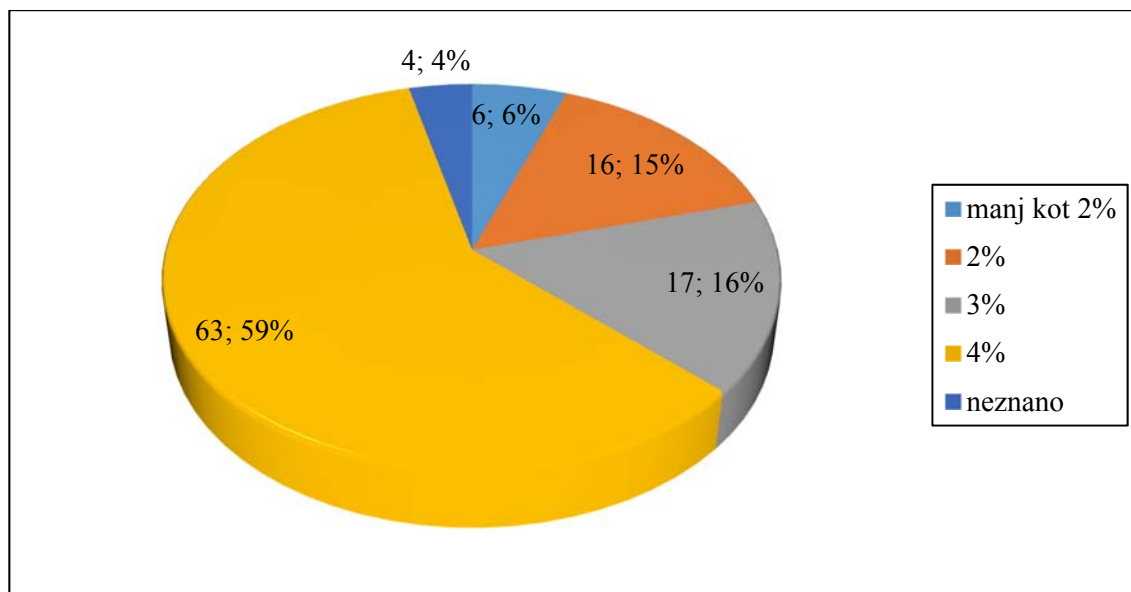
- Kolikšno plačilo zaračunavate za posredovanje v prometu z nepremičninami (kupec in prodajalec skupaj)?

ZNPosr (Uradni list RS, 72/2006) v 5. členu določa najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje, ki sme znašati v primeru nakupa ali prodaje za isto nepremičnino največ 4% od pogodbene cene.

Zanimalo me je, kolikšen odstotek provizije zaračunavajo anketirani nepremičninski posredniki, najvišji zakonsko dovoljen (4%) ali manj.

Na zastavljeno vprašanje o odstotku provizije sta odgovorila 102 anketiranca od skupaj 106. 4-je anketirani nepremičninski posredniki so se odgovora vzdržali oziroma tega podatka niso želeli razkriti, kljub anonimnosti ankete.

Največ anketiranih nepremičninskih posrednikov, 63 (59%), zaračunava najvišjo zakonsko dovoljeno provizijo za posredovanje v prometu z nepremičninami, kar pa nam kaže, da jih tudi 37% zaračunava nižjo provizijo, kar je s strani kupca in prodajalca zagotovo pozitiven podatek, ko izbira družbo, ki mu bo pri posredovanju pomagala.



Grafikon 11: Višina zaračunane provizije za posredovanje v prometu z nepremičninami (kupec in prodajalec skupaj)

5.2.4 Raziskovalno vprašanje številka 3

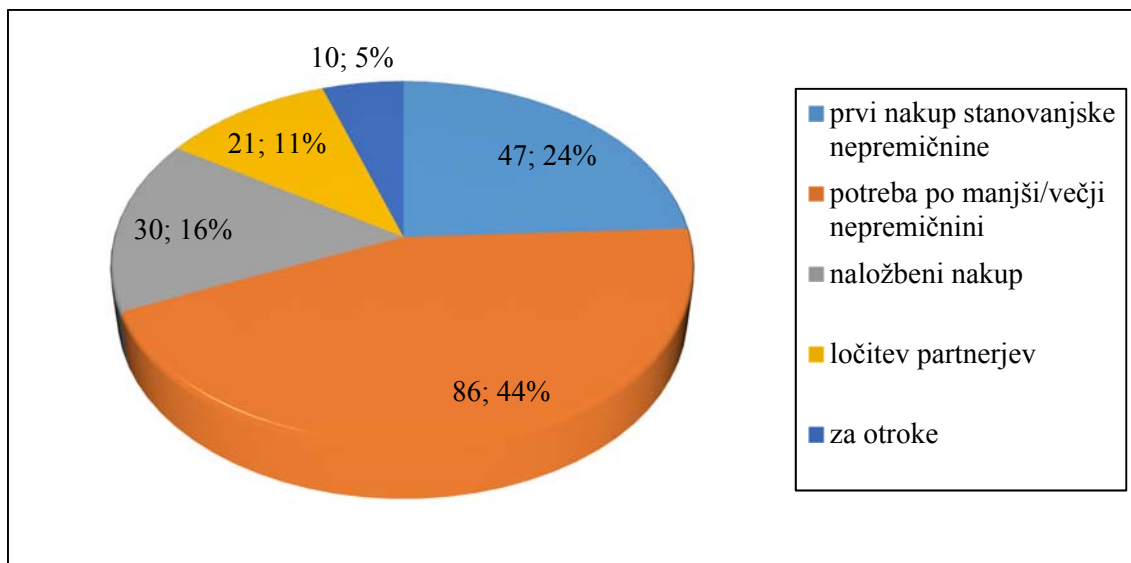
»Katere so bile značilnosti prodaje stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 v RS?«

- o Zakaj so ljudje večinoma kupovali/kupili stanovanjske nepremičnine (v letu 2015)?

Zanimal me je tudi razlog za nakup stanovanjske nepremičnine v letu 2015. Tudi pri tem vprašanju je bilo možnih več odgovorov. Pridobila sem 194 odgovorov. Spodaj podajam možne odgovore:

- potreba po manjši/večji nepremičnini
- naložbeni nakup
- ločitev partnerjev
- prvi nakup stanovanjske nepremičnine
- naložbeni nakup
- za otroke.

Iz Grafikona 12 je razvidno, da je bil največkrat izbran odgovor, 86 (44%), nakup stanovanjske nepremičnine zaradi potrebe po manjši/večji nepremičnini.



Grafikon 12: Razlog za nakup stanovanjske nepremičnine v letu 2015

- Katere stanovanjske nepremičnine so bile v vašem primeru največkrat predmet prodaje (v letu 2015)?

Katerih stanovanjskih nepremičnin se je v letu 2015 največ prodalo, je zelo zanimiv podatek pri spremljanju gibanja trga – povpraševanje in ponudba.

Koliko katerih stanovanjskih nepremičnin je na trgu nepremičnin v RS je podatek, ki ga vodi SURS. V Preglednici 2 (glej: stran 9) je prikazano število stanovanj po številu sob po statističnih regijah v RS za leto 2010, katerih evidenco vodi SURS. Leto 2010 je zadnje leto, za katerega SURS vodi ta podatek. V Preglednici 7 (glej: stran 12) je prikazana ocena dokončanih stanovanj po regijah v RS (število in površina) za leto 2015 (SURS, 2016). V Preglednici 8 (glej: stran 12) pa je prikazana ocena dokončanih stavb in stavb v gradnji ob koncu leta 2015 (število in površina) v RS (SURS, 2016).

Največ stanovanj v Sloveniji je bilo leta 2010 po podatkih SURS dvosobnih, nekaj manj pa je bilo trisobnih. Najmanj je bilo pet- in večsobnih stanovanj. Največ dokončanih stanovanj je bilo po oceni SURS leta 2015 v Osrednjeslovenski regiji, sledi Podravska in Savinjska regija.

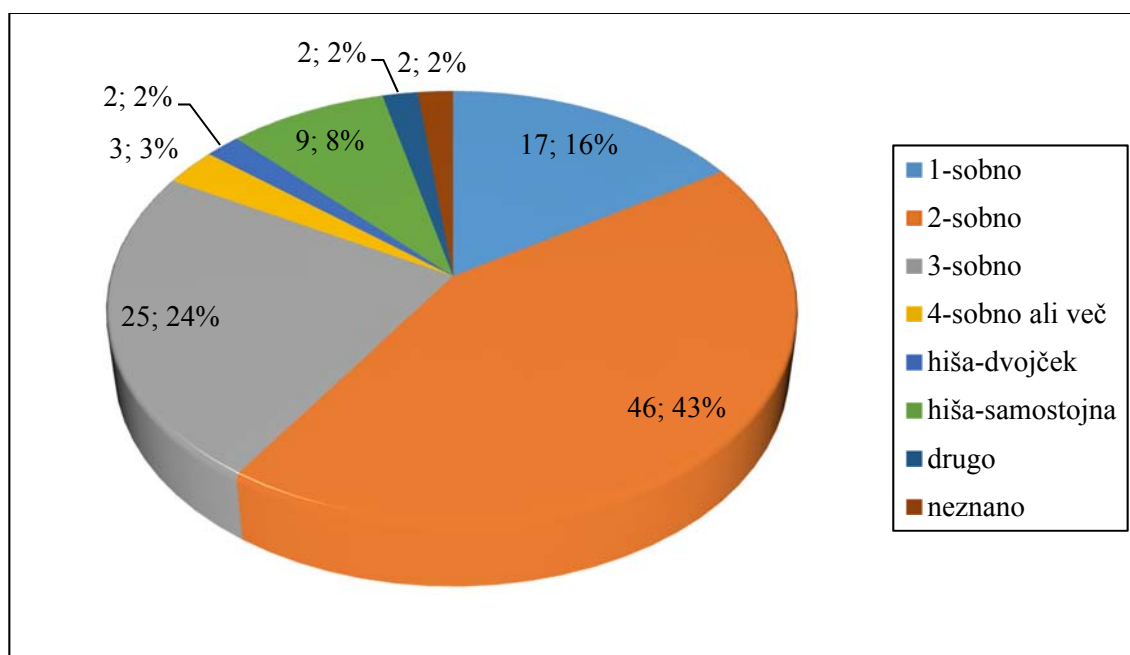
Na vprašanje sta 102 anketirana nepremičninska posrednika odgovorila s podanim možnim odgovorom, 2 anketiranca sta izbrala možnost – drugo in 2 anketiranca sta se odgovora vzdržala.

Spodaj podajam možne odgovore:

- garsonjera
- 1-sobno stanovanje (ali 1,5-sobno)
- 2-sobno stanovanje (ali 2,5 sobno)
- 3-sobno stanovanje
- ali več-sobno stanovanje
- hiša-dvojček
- hiša-samostojna

- vrstna hiša
- atrijska hiša
- drugo.

Iz Grafikona 13 je razvidno, da je bilo največ prodanih stanovanjskih nepremičnin v letu 2015: 2-sobno stanovanje, 43%. Predpostavljam, da je ta rezultat pričakovan, glede na to, da podatki pridobljeni na spletnem portalu SURS kažejo, da je bilo sicer leta 2010 teh stanovanj tudi največ na trgu nepremičnin v RS.



Grafikon 13: Stanovanjske nepremičnine, ki so bile največkrat predmet prodaje v letu 2015

- Kolikšna je bila povprečna prodajna cena, in koliko najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine, ki ste jo prodali v letu 2015?

V anketnem vprašalniku, ki sem ga posredovala nepremičninskim posrednikom, sem le-te vprašala tudi, kolikšna je bila povprečna prodajna cena, in koliko najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine, ki so jo prodali v letu 2015.

V nadaljevanju bom citirala nekaj dobljenih odgovorov.

»Povprečna prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 100.000 €, najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 180.000 €.«

»Povprečna prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 110.000 €, najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 300.000 €.«

»Povprečna prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 100.000 €, najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 250.000 €.«

»Povprečna prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 100.000 €, najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015: 500.000 €.«

Če povzamem: Večina anketiranih nepremičninskih posrednikov je kot povprečno prodajno ceno stanovanjske nepremičnine navedla ceno 100.000 €. Najvišja prodajna cena pa je zelo različna. Od 180.000 € do 500.000 €. Predpostavljam, da je najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine močno odvisna od dejavnikov oziroma fizičnih značilnosti nepremičnine, navedenih v magistrskem delu.

5.2.5 Vpliv dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine

Preglednica 14: Mnenja anketirancev o vplivu dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine

	Ne vpliva	Zelo malo vpliva	Malo vpliva	Vpliva	Močno vpliva	Zelo močno vpliva	Neznano
Makrolokacija znotraj regije	0,00%	1,89%	0,94%	12,26%	43,40%	39,62%	1,89%
Mikrolokacija znotraj naselja	0,00%	1,89%	1,89%	25,47%	44,34%	24,53%	1,89%
Stroški bivanja oz. obratovalni stroški	0,00%	1,89%	19,81%	34,91%	26,42%	15,09%	1,89%
Velikost (površina) nepremičnine	0,00%	0,00%	5,66%	32,08%	37,74%	20,75%	3,77%
Leto izgradnje stavbe (starost)	1,89%	0,00%	26,42%	46,23%	21,7%	1,89%	1,89%
Leto zadnje obnove stavbe/stanovanja	0,00%	1,89%	10,38%	40,57%	38,68%	6,60%	1,89%
Urejena etažna lastnina	1,89%	17,92%	19,81%	30,19%	22,64%	5,66%	1,89%
Upravljavec	0,00%	0,00%	1,89%	23,58%	50,00%	22,64%	1,89%
Možnost parkiranja avtomobila	0,00%	0,00%	1,89%	14,15%	21,70%	58,49%	3,77%
Zunanje površine	1,89%	0,00%	1,89%	42,45%	42,45%	8,49%	2,83%

V petem sklopu sem želela pridobiti mnenja anketiranih nepremičninskih posrednikov o vplivu posameznih dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Naslednje vprašanje je bilo postavljeno v obliki Likertove lestvice, kjer sem anketirance prosila, da s številko od 0 do 5, kjer 0 pomeni »ne vpliva« in 5 »zelo močno vpliva«, označijo kolikšen se jim zdi vpliv posameznega dejavnika:

- makrolokacija znotraj regije (oddaljenost od AC, centra mesta, LPP/MPP, javnih ustanov),
- mikrolokacija znotraj naselja (lega nepremičnine (S, J, Z, V), soseska (stanovanjska/poslovna)),
- stroški bivanja oziroma obratovalni stroški (elektrika, voda, telekomunikacije, ogrevanje, ...),

- velikost (površina) nepremičnine,
- leto izgradnje stavbe (starost),
- leto zadnje obnove stavbe/stanovanja,
- urejena etažna lastnina (za stanovanja v več-stanovanjskih stavbah),
- upravljavec večstanovanjske stavbe (firma in višina stroškov povezana z upravljanjem),
- možnost parkiranja avtomobila (zadostno število parkirnih mest v okolici stavbe ali, na razpolago je garaža),

zunanje površine (balkon/atrij/vrt).

V naslednji Preglednici 15 so prikazane povprečne vrednosti, standardni odkloni in koeficienti variacije, ki so izračunani na podlagi prejetih odgovorov anketirancev.

Povprečna vrednost 3 pove, da anketiranci menijo, da dejavnik vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Tak rezultat pa ne pove kolikšen je vpliv dejavnika. Povprečne vrednosti, ki so nad 3 kažejo, da je vpliv posameznega dejavnika na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine močan (4) oziroma zelo močan (5), vrednosti pod 3 pa kažejo, da je vpliv zelo majhen (1) oziroma majhen (2). Povprečna vrednost 0 pomeni, da posamezen dejavnik ne vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine.

Preglednica 15: Ocena mnenj anketirancev o vplivu dejavnikov na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine

	Povprečna vrednost	Standardni odklon	Koeficient variacije
Makrolokacija znotraj regije	4,20	0,84	0,20
Mikrolokacija znotraj naselja	3,89	0,87	0,22
Stroški bivanja oz. obratovalni stroški	2,75	1,03	0,37
Velikost (površina) nepremičnine	3,76	0,86	0,23
Leto izgradnje stavbe (starost)	2,93	0,86	0,29
Leto zadnje obnove stavbe/stanovanja	3,38	0,84	0,25
Urejena etažna lastnina	2,72	1,23	0,45
Upravljavec	3,95	0,74	0,19
Možnost parkiranja avtomobila	4,42	0,81	0,18
Zunanje površine	3,53	0,84	0,24

Pri nobenem dejavniku ni opaziti povprečne vrednosti enake 0 »ne vpliva« ali manjše od 3 »malo vpliva/zelo malo vpliva« na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Pri vseh trditvah je približno tretjina anketirancev označila, da posamezen dejavnik vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Pri šestih dejavnikih (makrolokacija, mikrolokacija, velikost nepremičnine, upravljavec, možnost parkiranja avtomobila, zunanje površine) pa je opaziti povprečno vrednost višjo od 3,5, a nižjo od 4,5, kar teži h povprečni vrednosti 4, ki nakazuje, da anketirani nepremičninski posredniki menijo, da ta dejavnik močno vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Standardni odkloni in koeficienti variacije niso visoki, kar kaže na manjšo razpršenost odgovorov okoli povprečne vrednosti.

Povprečna vrednost pri dejavniku možnost parkiranja avtomobila je najvišja in znaša 4,42, kar kaže na močan oziroma že skoraj zelo močan vpliv tega dejavnika. Z najvišjo povprečno vrednostjo nakazuje, da ta dejavnik po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov »najbolj« vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Najnižja povprečna vrednost, 2,72 nakazuje, da dejavnik urejena etažna lastnina v večstanovanjski stavbi po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov »najmanj« vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Zadnji rezultat je nekoliko nenavaden, ker urejena etažna lastnina pomeni da je urejena lastnina posameznega dela zgradbe in solastnina skupnih delov. Če etažna lastnina v večstanovanjski stavbi ni urejena je postopek pridobitve lastninske pravice na posameznem delu nekoliko bolj zapleten in tvegan, s čimer pa se po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov ne strinjajo potencialni kupci oziroma le-ti tveganja ne zaznavajo. Najbolje se je obrniti na pravno pomoč oziroma kupoprodajno pogodbo skleniti v obliki notarskega zapisa, saj je v tem primeru notar odgovoren za vsebino listine in bo pred tem temeljito preveril pravno stanje nepremičnine in pridobil vse potrebne pogodbe za izpravnost le-te.

5.2.6 Vpliv dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine

V zadnjem sklopu sem želela pridobiti mnenja anketiranih nepremičninskih posrednikov o vplivu posameznih dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine. Naslednje vprašanje je bilo postavljeno v obliki Likertove lestvice, kjer sem anketirance prosila, da s številko od -2 do 2, kjer -2 pomeni »zelo negativno vpliva« in 2 »zelo pozitivno vpliva«, označijo kakšen se jim zdi vpliv posameznega dejavnika na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine:

- pridobljena energetska izkaznica,
- gradnja stanovanjskega objekta je že končana,
- etažna lastnina v večstanovanjski stavbi je vzpostavljena oziroma urejena.

V Preglednici 17 so prikazane povprečne vrednosti, standardni odkloni in koeficienti variacije, ki so izračunani na podlagi prejetih odgovorov anketirancev.

Povprečna vrednost 0 pove, da anketiranci menijo, da ima dejavnik nevtralen vpliv na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine oziroma, da dejavnik ne vpliva na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine. Povprečne vrednosti, ki so nad 0 kažejo, da je vpliv posameznega dejavnika na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine pozitiven (1) oziroma zelo pozitiven (2), vrednosti pod 0 pa kažejo, da je vpliv negativen (-1) oziroma zelo negativen (-2).

Preglednica 16: Mnenja anketirancev o vplivu dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine

	Zelo negativno vpliva	Negativno vpliva	Nevtralno	Pozitivno vpliva	Zelo pozitivno vpliva	Nevtralno
Energetska izkaznica je že pridobljena	1,89%	9,43%	54,72%	21,70%	2,83%	2,83%
Energetska izkaznica je v fazi pridobivanja	2,83%	14,15%	67,92%	12,26%	0,94%	1,89%
Etažna lastnina v stavbi je urejena	0,00%	0,00%	6,60%	27,36%	61,32%	4,72%
Etažno lastnino v stavbi je potrebno še urediti	28,30%	34,91%	12,26%	7,55%	15,09%	1,89%
Gradnja objekta se je začela	3,77%	33,96%	29,25%	17,92%	9,43%	5,66%
Gradnja objekta je v zaključni fazi	0,00%	1,89%	19,81%	44,34%	30,19%	3,77%

Preglednica 17: Ocena mnenj anketirancev o vplivu dejavnikov na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine

	Povprečna vrednost	Standardni odklon	Koeficient variacije
Energetska izkaznica je že pridobljena	0,28	0,88	3,11
Energetska izkaznica je v fazi pridobivanja	-0,06	0,65	-11,28
Etažna lastnina v stavbi je urejena	1,57	0,62	0,40
Etažno lastnino v stavbi je potrebno še urediti	-0,55	1,39	-2,53
Gradnja objekta se je začela	-0,05	1,06	-21,15
Gradnja objekta je v zaključni fazi	1,07	0,77	0,72

Pri vseh treh dejavnikih, ki izražajo zaključeno dejanje (energetska izkaznica stanovanjske stavbe/dela stavbe je že pridobljena, etažna lastnina v večstanovanjski stavbi je urejena, gradnja stanovanjskega objekta je v zaključni fazi ali izgotovljena) je opaziti pozitivno povprečno vrednost oziroma povprečno

vrednost večjo od 0, kar pomeni ne negativen oziroma pozitiven vpliv dejavnika na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine. Kjer je povprečna vrednost manjša od 0,5 je vpliv dejavnika nevtralen.

Zelo pozitiven vpliv na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine ima že urejena etažna lastnina v večstanovanjski stavbi. Prav tako pa ima pozitiven vpliv na prodajno ceno tudi to, da je gradnja stanovanjske stavbe že v zaključni fazi/izgotovljena.

Pri vseh dejavnikih, ki izražajo še ne zaključeno dejanje oziroma, da je pred nakupom stanovanjske nepremičnine ali vselitvijo v le-to potrebno še nekaj dokončati/izgotoviti (energetska izkaznica stanovanjske stavbe/dela stavbe je v fazi pridobivanja, etažno lastnino v večstanovanjski stavbi je potrebno še urediti, gradnja stanovanjskega objekta se je začela) pa je opaziti negativno povprečno vrednost oziroma povprečno vrednost manjšo od 0, kar pomeni negativen vpliv dejavnika na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine. Kjer je povprečna vrednost večja kot -0,5, je vpliv dejavnika nevtralen.

Standardni odkloni niso visoki, kar kaže na manjšo razpršenost odgovorov okoli povprečne vrednosti.

6 ZAKLJUČNE UGOTOVITVE

Trg nepremičnin je zelo specifičen, odvisen od mnogih dejavnikov. Na njem delujemo prav vsi živeči ljudje. Nekateri kot kupci, drugi kot prodajalci, tretji kot nepremičninski posredniki in nekateri le kot opazovalci, vsi pa nanj prinašamo ponudbo in povpraševanje po nepremičninah, ki zaznamujejo cene na trgu nepremičnin in s tem število prodaj (stanovanjskih) nepremičnin.

Poklicni licencirani nepremičninski posredniki so na trgu nepremičnin zelo izpostavljeni. Nekateri ljudje si prodaje ali nakupa nepremičnine brez njih enostavno ne predstavljajo, saj jim le-ti močno olajšajo delo glede papirjev in odgovornosti pri nakupu nepremičnine, in prihranijo čas pri iskanju le-te, spet drugi pa so prepričani, da neupravičeno zaračunavajo za svoje storitve, ki jih nudijo na trgu.

Prepričana sem bila, da imajo sociološke značilnosti nepremičninskih posrednikov (spol in starost) vpliv na število prodaj stanovanjskih nepremičnin (v letu 2015), a rezultati raziskave, ki sem jo izvedla, tega niso potrdili. Na podlagi χ^2 testa odvisnosti med obravnavanimi dejavniki lahko potrdim le, da obstaja povezanost med številom prodaj stanovanjskih nepremičnin in spolom nepremičninskega posrednika (vzorca anketiranih nepremičninskih posednikov). Zato splošne hipoteze H1 ne morem ne potrditi ne zavrniti.

Ker sta združeni dve vprašanji in je lahko prišlo do primerov, kjer je isti nepremičninski posrednik hkrati na vprašanje o številu prodaj stanovanjskih nepremičnin v letu 2015 odgovoril, da ni prodal nobene nepremičnine (povprečno na mesec), po drugi strani pa je na splošno vprašanje o starosti odgovoril, da je na primer star 30-40let, je o vplivu ene spremenljivke na drugo zelo težko odločati, saj je število prodaj, ki jih je predmetni posrednik povprečno na mesec opravil v letu 2015, močno odvisno še od drugih socioloških in fizičnih dejavnikov, kateri pri posamezni analizi niso upoštevani (število delovnih ur na dan nepremičninskega posrednika, kraj dela, čas prodaje in podobno). Za natančnejšo analizo in podatke, ki bi upoštevali realno stanje obravnavanega vzorca bi bilo potrebno posameznim analiziranim faktorjem pripisati določeno utež znotraj ene kategorije, kot na primer:

- analizirati število prodaj stanovanjskih nepremičnin samo znotraj ene starostne kategorije nepremičninskih posrednikov in jih primerjati z drugo starostno kategorijo ali
- analizirati na primeru statistične regije opravljanja poslov posredovanja anketiranih nepremičninskih posrednikov vsako statistično regijo posebej, saj je potreba po na primer parkirnih mestih okoli večstanovanjskih objektov v osrednji Sloveniji zagotovo večja kot potreba po le-teh v manjši statistični regiji znotraj Slovenije.

Rezultati raziskave kažejo, da je bila v letu 2015 v RS največkrat prodana 1 stanovanjska nepremičnina (povprečno na mesec in na posrednika), največ prodaj stanovanjskih nepremičnin pa je bilo opravljenih v mesecu maju. Stanovanjska nepremičnina, ki je bila največkrat predmet prodaje je 2-sobno stanovanje, najpogostejši razlog za nakup pa potreba po manjši/večji nepremičnini. Povprečna prodajna cena stanovanjske nepremičnine je v primeru anketiranih nepremičninskih posrednikov v letu 2015 znašala 100.000 €.

Po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov se je prodaja stanovanjskih nepremičnin v času recesije (med letoma 2009 (čas pred recesijo) in 2015) zmanjšala za 20-40%. Predpostavljam, da je tudi to eden od razlogov, da 37% anketiranih nepremičninskih posrednikov za opravljanje poslov nepremičninskega posredovanja zaračunava provizijo nižjo od najvišje zakonsko dopustne.

V celotnem magistrskem delu sem se najbolj posvetila vplivnim dejavnikom, ki vplivajo na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine ter na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine.

Vplivni dejavniki, ki sem jih obravnavala v delu in naj bi vplivali na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine, so: makrolokacija, mikrolokacija, stroški bivanja oziroma obratovalni stroški, velikost nepremičnine, leto izgradnje stavbe, leto zadnje obnove stavbe/stanovanja, urejena etažna lastnina v večstanovanjski stavbi, upravljavec, možnost parkiranja avtomobila ob/pred nepremičnino in zunanje površine. Pri prav vseh zgoraj navedenih dejavnikih je približno tretjina anketirancev označila, da posamezen dejavnik vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Pri šestih dejavnikih (makrolokacija, mikrolokacija, velikost nepremičnine, upravljavec, možnost parkiranja avtomobila, zunanje površine) pa rezultat kaže, da anketirani nepremičninski posredniki menijo, da ta dejavnik močno vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Povprečna vrednost pri dejavniku možnost parkiranja avtomobila je najvišja in znaša 4,42, kar kaže na močan oziroma že skoraj zelo močan vpliv tega dejavnika. Z najvišjo povprečno vrednostjo nakazuje, da po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov ta dejavnik najbolj vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine. Najnižja povprečna vrednost 2,72 nakazuje, da dejavnik urejena etažna lastnina v večstanovanjski stavbi po mnenju anketiranih nepremičninskih posrednikov najmanj vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine.

Vplivni dejavniki, ki sem jih obravnavala v delu in naj bi vplivali na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine, so: energetska izkaznica stanovanjske stavbe/dela stavbe je že ali še ni pridobljena, etažna lastnina v večstanovanjski stavbi je že ali še ni urejen, gradnja stanovanjskega objekta je v začetni ali končni fazi.

Februarja 2014 je bil sprejet novi Energetski zakon EZ-1 (Uradni list RS, št. 17/2014), ki je predpisal obveznost pridobitve energetske izkaznice (s strani prodajalca nepremičnine) za stavbo oziroma del stavbe pred prodajo ali oddajo v najem za obdobje enega leta ali več let.

Anketirani nepremičninski posredniki energetske izkaznici niso pripisali dosti vpliva na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine. Rezultati ankete kažejo, da ima ta nevtralen vpliv, dejavnika že urejena etažna lastnina (vpis v kataster stavb) v stanovanjski stavbi ter gradnja stanovanjske stavbe je v zaključni fazi/izgotovljena, pa imata zelo pozitiven vpliv na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine.

Ugotovila sem, da obravnavani vzorec v nalogi ni reprezentativen, pa tudi nekateri odgovori anketirancev v določenem delu vprašalnika niso zanesljivi, iz česar se da sklepati, da obstaja sočasen vpliv več dejavnikov na prodajo nepremičnin in so posplošitve, ki izhajajo iz obravnavanega vzorca neveljavne. Zato nadaljevanje raziskave vidim predvsem v raziskavi, ki bo vključevala reprezentativen vzorec aktivnih nepremičninskih posrednikov v RS in oblikovanju anketnega vprašalnika, katerega vprašanja bodo dajala bolj zanesljive in veljavne odgovore. Navedena raziskava predstavlja zato le ustrezno izhodišče za nadaljevanje raziskave, rezultatov pa ne gre posploševati.

VIRI

Choy, L. H. T., Mak, S. W. K., Ho, W. K. O. 2007. Modeling Hong Kong real estate prices. *Journal of Housing and the Built Environment*. 22, 4: 359-368.

[doi:10.1007/s10901-007-9089-2](https://doi.org/10.1007/s10901-007-9089-2)

Cirman, A., Čok, M., Lavrač, I., Zakrajšek, P. 2000. Poslovanje z nepremičninami : zapiski predavanj. Ljubljana, Ekonomska fakulteta.

Dolinšek, B. 2012. Analiza stanja in zasnova gradbene prenove. Gradbeni inštitut ZRMK, d.o.o.

http://www.gi-zrmk.si/media/uploads/public/document/43-1_clanek_sl.pdf (Pridobljeno 15. 5. 2016.)

Drol Novak, Ž. 2003. Posredovanje pri nakupu ali prodaji nepremičnin. Ljubljana, Mednarodni inštitut za potrošniške raziskave: 3 str.

Frew, J., Wilson, B. 2002. Estimating the Connection between Location and Property Value. *Journal of Real estate practice and education*. 5, 1: 17-25.

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.113.8965&rep=rep1&type=pdf> (Pridobljeno 15. 5. 2016.)

Grum, B., Temeljotov Salaj, A. 2010. Pričakovanja potencialnih pridobiteljev nepremičninskih pravic v Republiki Sloveniji glede na njihov spol, starost, izobrazbo in zaposlenost. *Geodetski vestnik*. 54, 3: 501-516.

[doi:10.15292/geodetski-vestnik.2010.03.501-516](https://doi.org/10.15292/geodetski-vestnik.2010.03.501-516)

Haider, M., Miller, E. J. 2010. Effects of Transportation Infrastructure and Location on Residential Real Estate Values, Application of Spatial Autoregressive Techniques. *Transportation Research Record*. 1722, 1: 1-8.

[doi:http://dx.doi.org/10.3141/1722-01](https://doi.org/http://dx.doi.org/10.3141/1722-01)

Howley, P. 2008. Attitudes towards compact city living: Towards a greater understanding of residential behaviour. *Land Use Policy*. 26 (2009): 792-798.

http://users.metu.edu.tr/ioguz/Howley_2009.pdf (Pridobljeno 16. 5. 2016.)

Komai, M., Moridaira, S., Kitamura, K., Morinaga, A., Yoshida, Y. 2002. The Change in the Prices of Attributes for Newly-built Condominiums in Tokyo Metropolitan Area. *Jisedai Saiba Supesu no Kenky Heissei 13 Nendo Haiteku, Senta Kenky Hokokusko*: 557-572.

Kožar, A., Marinšek, N., Cink, R. 2003. Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPotr): s komentarjem. Ljubljana, CPU: 31 str.

Kroll, J. M., Smith, C. 1988. The Buyer's Response Technique – A Framework for Improving Comparable Selection and Adjustment in Single-Family Appraising. *The Journal of Real estate Research*. 3, 1: 27-35.

<http://pages.jh.edu/jrer/papers/pdf/past/vol03n01/v03p027.pdf> (Pridobljeno 16. 5. 2016.)

Liu, A. M. M. 1999. Residential satisfaction in housing estates: a Hong Kong perspective. *Automation in Construction*. 8, 4: 511-524.

Mbachu, J. I. C., Lenono, N. 2005. Factors influencing market values of residential properties, *Research Week International Conference, Brisbane*: 1-7 str.

Murko, J. 2010. Prilagajanje prodajnih cen pri načinu primerljivih prodaj. Ljubljana, Slovenski inštitut za revizijo: 1-19 str.

Nachmen, I. W. 2007. *The Complete Guide to Financing Real Estate Developments*, McGraw – Hill Companies, New York.

Turk, G. 2004. Verjetnostni račun in statistika. Ljubljana, FGG: 172-177 str.

Ventolo, W. L. Jr., Williams, M. R. 2005. *Fundamentals of real estate Appraisal*, 9th Edition, Real Estate Education Company, Chicago.

Pravilniki in zakoni:

Obligacijski zakonik. Uradni list RS, št. 83/2001.

<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200183&stevilka=4287> (Pridobljeno 27. 7. 2016.)

Pravilnik o strokovnem izpitu, licencah in vodenju imenika nepremičninskih posrednikov. Uradni list RS, št. 14/2004.

<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2004-01-0571> (Pridobljeno, 27. 7. 2016.)

Srednjeročni program statističnih raziskovanj 2013-2017. Uradni list RS, št. 79/2012.

<http://www.uradni-list.si/1/content?id=110180> (Pridobljeno 29. 7. 2016.)

Slovar slovenskega knjižnega jezika, Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša ZRC SAZU – Portal BOS

<http://bos.zrc-sazu.si/sskj.html> (Pridobljeno 15. 8. 2016.)

Stanovanjski zakon. Uradni list RS, št. 69/2003.

<https://www.uradni-list.si/1/content?id=44580> (Pridobljeno 29. 7. 2016.)

Stvarnopravni zakonik. Uradni list RS, št. 87/2002.

<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2002-01-4360> (Pridobljeno 27. 7. 2016.)

Zakon o nepremičninskem posredovanju. Uradni list RS, št. 72/2006.

<http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200672&stevilka=3080> (Pridobljeno 15. 7. 2016.)

Visokošolska dela:

Hančič, G. 2005. *Trg nepremičnin v Sloveniji*. Diplomsko naloga. Ljubljana, Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede (samozaložba G. Hančič): 17 str.

Ferlan, N. 2014. Vpliv značilnosti stanovanj na njihovo vrednost. Magistrska naloga. Maribor, Univerza v Mariboru, Fakulteta za gradbeništvo (samozaložba N. Ferlan): 36 str.

Vrtar, S. 2015. Vpliv energetskih izkaznic stavb na cene nepremičnin. Diplomaska naloga. Ljubljana, Univerza v Ljubljani, Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo (samozaložba S. Vrtar): 50 str.

Elektronski viri:

Cink, R. 2008. Iščemo nepremičninskega posrednika. Finance (10. feb. 2008). 27, 2008.
<http://gradbenistvo.finance.si/204245> (Pridobljeno 9. 8. 2016.)

Kraner Šumenjak, T. 2011. Neparametrični testi. 2016. Slide-i za predavanja pri predmetu Statistika, FKBV.
<http://fkbv.um.si/images/stories/matematika/11pred-stat.pdf> (Pridobljeno 27. 7. 2016.)

Ministrstvo za okolje in prostor. 2016.
http://www.mop.gov.si/si/spletne_aplikacije_in_storitve/nepremicninski_posrednik/ (Pridobljeno 2. 8. 2016.)

Ministrstvo za okolje in prostor. Imenik nepremičninskih posrednikov. 2016.
<http://www.nepremicninsko-posredovanje.mzip.gov.si/> (Pridobljeno 16. 4. 2016.)

National Reference Point. NRP. 2016. Partnerji. Statistični urad Republike Slovenije.
http://www.nrpslo.org/nrp/partnerji/statisticni_urad_republike_slovenije.aspx (Pridobljeno 25. 7. 2016.)

Sagadin, J. 2009. Sodobna pedagogika. Veljavnost kvantitativnih empiričnih raziskav na vzgojno-izobraževalnem področju. 2016.
<http://www.dlib.si/details/URN:NBN:SI:DOC-LBQ536OX/> (Pridobljeno 26. 9. 2016.)

SLONEP.net. 2016. Cene nepremičnin.
<http://www.slonep.net/vodic/nakup/cene-nepremicnin> (Pridobljeno 29. 7. 2016.)

Statistični urad Republike Slovenije. 2016. Statistični podatki o nepremičninah. Indeksi cen stanovanjskih nepremičnin v RS po posameznih četrtletjih.
<http://www.stat.si/statweb/glavnavigacija/o-nas/statisticni-urad> (Pridobljeno 25. 7. 2016.)

Statistični urad Republike Slovenije. 2016. Statistični podatki o nepremičninah. Ocena stanovanj v gradnji in dokončanih stanovanj (število in površina) za leto 2015 v RS.
<http://www.stat.si/statweb/glavnavigacija/o-nas/statisticni-urad> (Pridobljeno 25. 7. 2016.)

SEZNAM PRILOG

Priloga A: VPRAŠALNIK IZDELAN ZA MAGISTRSKO NALOGO

PRILOGA A: VPRAŠALNIK IZDELAN ZA MAGISTRSKO DELO

Spoštovani,

moje ime je Nuša Brolih in sem študentka Fakultete za gradbeništvo in geodezijo, Univerze v Ljubljani. Izdelujem magistrsko delo s tematiko **POSREDOVANJA V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI**, zato Vas vljudno prosim, da v celoti in vestno izpolnite **anonimni anketni vprašalnik**, katerega rezultati bodo uporabljeni v magistrskem delu.

Izpolnjevanje vprašalnika Vam bo vzelo **5 minut** časa.

Vaš odgovor označite v kvadratu z X.

SPLOŠNO

Spol

moški

ženska

Starost

20-30let

30-40let

40-50let

nad 50 let

Zaključen študij na fakulteti

Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo

Ekonomska fakulteta

Pravna fakulteta

Fakulteta za strojništvo

Drugo

Raven izobrazbe (vir: Uredba o uvedbi in uporabi klasifikacijskega sistema izobraževanja in usposabljanja, 26. april 2006).

Označite z "x"	Ravni izobrazbe po dosedanjih programih	Raven	Ravni izobrazbe po novih »bolonjskih« programih
	- višješolski programi (do 1994) - višješolski strokovni programi	VI/1	
	- specializacija po višješolskih programih - visokošolski strokovni programi	VI/2	- visokošolski strokovni (1. bolonjska stopnja) - univerzitetni programi (1. bolonjska stopnja)

se nadaljuje ...

... nadaljevanje Preglednice

	- specializacija po visokošolskih strokovnih programih - univerzitetni programi	VII	- magisteriji stroke (ZA imenom) (2. bolonjska st.)
	- specializacija po univerzitetnih programih - magisteriji znanosti (PRED imenom)	VIII/1	
	- doktorati znanosti (PRED imenom)	VIII/2	- doktorati znanosti (PRED imenom) (3. bolonjska st.)

Kraj dela (statistična regija)

pomurska regija

podravska regija

koroška regija

savinjska regija

zasavska regija

posavska regija

jugovzhodna Slovenija

osrednjeslovenska regija

gorenjska regija

primorsko-notranjska regija

obalno-kraška regija

goriška regija

Zakaj ste se odločili za delo nepremičninskega posrednika (-ce)? (Pojasnite v nekaj stavkih. Odgovor napišite v spodnji okvir.)

Zaposlitev v nepremičninski družbi:

Imam svojo nepremičninsko družbo.

Delam v drugi nepremičninski družbi.

Koliko ur na dan vam vzame ta poklic/dejavnost?

manj kot 2 uri

Nadaljevanje PRILOGE A

2 uri

2-4 ure

4-8 ur

več kot 8 ur

DEJAVNOST POSREDOVANJA V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

Približno koliko stanovanjskih nepremičnin ste prodali leta 2015 (povprečno na mesec)? (Če ste jih v letu 2015 prodali npr. 12, je to povprečno 1 na mesec, ne glede na čas prodaje.)

nič

1 na mesec

2 na mesec

3-4 na mesec

več

Kateri mesec v letu se vam zdi »najprimernejši« za prodajo stanovanjskih nepremičnin? (V katerem mesecu ste (v povprečju) prodali največ nepremičnin?)

januar

februar

marec

april

maj

junij

julij

avgust

september

oktober

november

december

ZNAČILNOSTI POSLOVANJA S STANOVANJSKIMI NEPREMIČNINAMI, V ČASU RECESIJE

Koliko se je v povprečju zmanjšala prodaja stanovanjskih nepremičnin (primerjava: pred letom 2009 (čas pred recesijo) in prodaja leta 2015)?

- 0%
- 0-10%
- 10-20%
- 20-40%
- 40-60%
- več kot 60%

Kolikšno plačilo zaračunavate za posredovanje v prometu z nepremičninami (kupec in prodajalec skupaj)? (Najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje sme znašati v primeru nakupa ali prodaje za isto nepremičnino največ 4% od pogodbene cene. (Vir: Uradni list RS, št. 72/2006))

- manj kot 2%
- 2%
- 3%
- 4%

PRODAJA STANOVANJSKIH NEPREMIČNIN

Zakaj so ljudje večinoma kupovali/kupili stanovanjske nepremičnine (v letu 2015)?

Nakup zaradi potrebe po manjši/večji stanovanjski nepremičnini.

Naložbeni nakup (za oddajanje ali preureditev stare stanovanjske nepremičnine in ponovno prodajo).

Ločitev partnerjev/zakoncev in tako potreba po novi stanovanjski nepremičnini.

Prvi nakup stanovanjske nepremičnine.

Nakup za počitnice/oddih od doma.

Nakup stanovanjske nepremičnine za otroke.

Drugo (Kaj?) _____

Katere stanovanjske nepremičnine so bile v vašem primeru največkrat predmet prodaje (v letu 2015)?

garsonjera

1-sobno stanovanje (ali 1,5-sobno)

2-sobno stanovanje (ali 2,5 sobno)

3-sobno stanovanje

4 ali več-sobno stanovanje

hiša-dvojček

hiša-samostojna

vrstna hiša

atrijska hiša

drugo (Kaj?) _____

Kolikšna je bila povprečna prodajna cena in koliko najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine, ki ste jo prodali v letu 2015? (Odgovor napišite na črto pri danem predlogu, v spodnji okvir.)

Povprečna prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015:

Najvišja prodajna cena stanovanjske nepremičnine v letu 2015:

VPLIV FAKTORJEV NA ODLOČITEV POTENCIALNIH KUPCEV ZA NAKUP STANOVANJSKE NEPREMIČNINE

Nakup: Kateri faktor po vašem mnenju oz. glede na izkušnje najbolj/najmanj vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine? (Obkrožite/označite številko, ki prikazuje, v kolikšni meri določen faktor vpliva na odločitev potencialnih kupcev za nakup stanovanjske nepremičnine.)

(0-ne vpliva, 1- zelo malo vpliva, ..., 5-zelo močno vpliva)

Makrolokacija znotraj regije (oddaljenost od AC, centra mesta, LPP/MPP, javnih ustanov)	0	1	2	3	4	5
Mikrolokacija znotraj naselja (lega nepremičnine (S, J, Z, V), soseska (stanovanjska/poslovna))	0	1	2	3	4	5
Stroški bivanja oz. obratovalni stroški (elektrika, voda, telekomunikacije, ogrevanje, ...)	0	1	2	3	4	5
Velikost (površina) nepremičnine	0	1	2	3	4	5
Leto izgradnje stavbe (starost)	0	1	2	3	4	5
Leto zadnje obnove stavbe/stanovanja	0	1	2	3	4	5
Urejena etažna lastnina (za stanovanja v več-stanovanjskih stavbah)	0	1	2	3	4	5
Upravljavec večstanovanjske stavbe (firma in višina stroškov povezana z upravljanjem)	0	1	2	3	4	5
Možnost parkiranja avtomobila (zadostno število parkirnih mest v okolici stavbe ali na razpolago je garaža)	0	1	2	3	4	5
Zunanje površine (balkon/atrij/vrt)	0	1	2	3	4	5

VPLIV FAKTORJEV NA PRODAJNO CENO NA ENOTO STANOVANJSKE NEPREMIČNINE

Prodaja: Obkrožite/označite številko, ki prikazuje, kako določen faktor vpliva na prodajno ceno na enoto stanovanjske nepremičnine.

Če vpliva negativno, potem se prodajna cena zaradi tega faktorja zniža. Če vpliva pozitivno, potem se prodajna cena zaradi tega faktorja zviša. Če je vpliv nevtralen, potem se prodajna cena niti ne zniža niti ne zviša.

((-2)-zelo negativno vpliva, (-1)-negativno vpliva, 0-nevtravno, (+1)-pozitivno vpliva, (+2)-zelo pozitivno vpliva)

Energetska izkaznica stavbe/stanovanjske nepremičnine je že pridobljena	-2	-1	0	+1	+2
Energetska izkaznica stavbe/stanovanjske nepremičnine je v fazi pridobivanja	-2	-1	0	+1	+2
Etažna lastnina v večstanovanjski stavbi je urejena	-2	-1	0	+1	+2
Etažno lastnino v večstanovanjski stavbi je potrebno še urediti	-2	-1	0	+1	+2
Gradnja objekta (stanovanjske nepremičnine) se je začela	-2	-1	0	+1	+2
Gradnja objekta (stanovanjske nepremičnine) je v zaključni fazi	-2	-1	0	+1	+2

Za Vaš čas in odgovore se Vam najlepše zahvaljujem.

Lep pozdrav,

Brolih Nuša