

Univerza
v Ljubljani
Fakulteta
*za gradbeništvo
in geodezijo*

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



Univerzitetni študij geodezije,
Prostorska informatika

Kandidatka:

Anja Vovk Hančič

Analiza razlik o faktorjih pri odločanju za nakup oziroma najem nepremičnine

Diplomska naloga št.: 829

Mentor:

izr. prof. dr. Maruška Šubic-Kovač

Ljubljana, 2010

Stran z napako	Vrstica z napako	Namesto	Naj bo
----------------	------------------	---------	--------

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana **ANJA VOVK HANČIČ** izjavljam, da sem avtorica diplomske naloge z naslovom:

**»STALIŠČA UDELEŽENCEV NA TRGU NEPREMIČNIN GLEDE IZBIRE
NEPREMIČNIN«.**

Izjavljam, da se odpovedujem vsem materialnim pravicam iz dela za potrebe elektronske separatoteke FGG.

Ljubljana, _____

(podpis)

BIBLIOGRAFSKO – DOKUMENTACIJSKA STRAN IN IZVLEČEK

UDK:	332.7(043.2)
Avtor:	Anja Vovk Hančič
Mentor:	izr. prof. dr. Maruška Šubic Kovač
Naslov:	Stališča udeležencev na trgu nepremičnin glede izbire nepremičnin
Obseg in oprema:	122 str., 35 preg., 1 sl., 19 graf.
Ključne besede:	faktorji pri izbiri nepremičnine, tržna cena, tržna najemnina, kupec, najemjemalec, nepremičnina

Izvleček

Namen diplomske naloge je preučiti stališča potencialnih kupcev in potencialnih najemjemalecev glede izbire pri nakupu oziroma najemu stanovanja oziroma stanovanjske hiše. Analizo stališč sem izvedla s pomočjo odgovorov na spletno anketo. Postavila sem 6 sklopov hipotez, od katerih je vsak obravnaval anketirance s svojega zornega kota, tj. glede na njihovo starost, dohodek na družinskega člana, spol, ciljno skupino, doseženo stopnjo izobrazbe ter glede na to, ali so se anketiranci odločili za nakup ali za najem nepremičnine. Prvi del analize predstavlja splošna analiza odgovorov, drugi del pa podrobnejša analiza odgovorov na podlagi H_i^2 testa. Rezultati analize kažejo, da strpnost do motečih dejavnikov v okolici ni statistično značilno odvisna od starosti anketirancev. Pomembnost nizke cene m^2 nepremičnine ter izbira med nakupom in najemom, ne pa tudi pripravljenost sklepanja kompromisov glede izbire bivališča zaradi gospodarsko-finančne krize, je statistično odvisna od dohodka anketiranca. Bližina vrtcev, šol ter delavnega mesta, ne pa tudi bližine trgovin, je statistično značilno različno pomembna za moške in ženske anketirance. Izbrana vrsta nepremičnine ter izbira nadstandardne nepremičnine in nepremičnine na elitni lokaciji se statistično značilno razlikuje glede na ciljno skupino. Rezultati analize so pokazali tudi, da je pomembnost zemljiškoknjižne urejenosti statistično značilno odvisna od dosežene stopnje izobrazbe anketiranca. Pomembnost kakovostnih materialov, mirna lokacija ter bližina vrtcev in šol, ne pa tudi pomembnost varčne zasnove, bližine trgovin, delavnega mesta, postajališč javnega potniškega prometa ter lege v ali blizu središča mesta je statistično značilna glede na vrsto transakcije: ali gre za nakup ali najem stanovanja oziroma stanovanjske hiše. Rezultati so uporabni kot izhodišče različnim odločitvam na področju nepremičnin.

BIBLIOGRAPHIC – DOCUMENTALISTIC INFORMATION AND ABSTRACT

UDC: 332.7(043.2)
Author: Anja Vovk Hančič
Supervisor: Ass. Prof. Dr. Maruška Šubic Kovač
Title: Real estate market participants' position on real estate selection
Notes: 122 p., 35 tab., 1 fig., 19 graf.
Key words: factors in the selection of real estate, market value, market rent, buyer, tenant, real estate

Abstract

The purpose of the graduation thesis is to examine the position of potential buyers and tenants regarding the choice of buying or renting the flat or the house. I have accomplished the analysis of the viewpoints through responses to the online survey. I have set up 6 complexes of hypothesis, each of which has dealt the interviewees with its own point of view: regarding their age, the income per family member, sex, the target group, attained level of education and also regarding if the interviewees have decided to buy or to rent real estate. The first part presents the general analysis of the responses and the second part presents more detailed analysis of the answers on the basis of H_i^2 tests. On the basis of the results of analysis I have found out that the tolerance to disturbing factors in the surroundings is not statistically significantly dependent on the age of interviewees. I have established that from the height of income of the interviewee is statistically significantly dependent the importance of low price per m^2 of real estate and the choice between buying and renting, but not also a willingness to compromise on the choice of residence for the economic and financial crisis. I have also established that from the interviewee's sex it is statistically significantly dependent the nearness of kindergartens, schools and employment but not the nearness of shops. The results of analysis have shown that from the target group it is statistically significantly dependent on the selected type of real estate and the choice of above standard real estate on the elite location. The results of analysis have also shown that the importance of the land register settlement is statistically significantly dependent from the interviewee's achieved level of education. And finally from the type of chosen transaction it is statistically significantly dependent the importance of quality materials, peaceful location and the nearness of kindergartens and schools but not the importance of economical plan, the nearness of shops, employment, stations of public means of transportation and the location in or near the city centre. Results can be used as a start point for making different decisions regarding real estate.

ZAHVALA

Rada bi se zahvalila mentorici izr. prof. dr. Maruški Šubic Kovač za potrpljenje, strokovno pomoč in svetovanje.

Zahvalila pa bi se tudi svojim staršem ter fantu za vso podporo, ki so mi jo nudili med študijem.

V veliki meri prav zaradi njih sedaj berete te vrstice. Hvala vam.

KAZALO VSEBINE

UVOD	1
1 NAMEN DIPLOMSKE NALOGE	2
2 TEORETIČNE OSNOVE	3
2.1 Pojasnilo izrazov	3
2.2 Ocenjevanje tržne vrednosti in tržne najemnine	4
3 OBRAVNAVANO OBMOČJE, VIR PODATKOV, HIPOTEZE, ČAS	
OBRAVNAVE IN METODA DELA	7
3.1 Obravnavano območje	7
3.2 Vir podatkov	9
3.3 Hipoteze	9
3.4 Čas obravnave	11
3.5 Metoda dela	11
3.5.1 Spletna anketa	11
3.5.2 Hi² – test	18
4 REZULTATI ANKETE	21
4.1 Analiza vzorca	21
4.2 Analiza odgovorov	27
4.3 Podrobnejša analiza odgovorov ankete	45
4.3.1 Testiranje značilnih razlik med mnenji različno starih anketirancev	45
4.3.2 Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev z različnimi prihodki na družinskega člana	56

4.3.3	Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev moškega in ženskega spola	59
4.3.4	Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev iz različnih ciljnih skupin	63
4.3.5	Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev z različno stopnjo dosežene izobrazbe	68
4.3.6	Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev, ki se odločajo za nakup in tistih, ki se odločajo za najem	71
4.3.7	Povzetek rezultatov podrobnejše analize ankete	81
5	ZAKLJUČNE UGOTOVITVE	85
	VIRI IN LITERATURA	91
	PRILOGE	93

KAZALO PREGLEDNIC

Preglednica 1:	Število in delež anketirancev po regijah	8
Preglednica 2:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližine vira hrupa	45
Preglednica 3:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina zavetišča za živali	46
Preglednica 4:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina vira smradu	47
Preglednica 5:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je zanemarjena okolica nepremičnine	49
Preglednica 6:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteči so glasni sosedje	50
Preglednica 7:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov	51
Preglednica 8:	Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je mirna lokacija na vasi	53
Preglednica 9:	Kontingenčna tabela odvisnosti med višino dohodka na družinskega člana in pripravljenostjo sklepanja kompromisov glede izbire bivališča ..	54
Preglednica 10:	Kontingenčna tabela odvisnosti med višino dohodka na družinskega člana in pomembnostjo višine cene za m ² nepremičnine	55
Preglednica 11:	Kontingenčna tabela odvisnosti med prihodkom na družinskega člana in izbiro nadstandardne nepremičnine	56
Preglednica 12:	Kontingenčna tabela odvisnosti med prihodkom na družinskega člana in izbiro nepremičnine na elitni lokaciji	57
Preglednica 13:	Kontingenčna tabela odvisnosti med prihodkom na družinskega člana in vrsto transakcije	58

Preglednica 14:	Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in izbrano vrsto nepremičnine	59
Preglednica 15:	Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine vrtcev ter šol	60
Preglednica 16:	Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine trgovin	61
Preglednica 17:	Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine delovnega mesta	62
Preglednica 18:	Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in pripravljenostjo sklepanja kompromisov	63
Preglednica 19:	Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in izbrano vrsto nepremičnine	64
Preglednica 20:	Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in stopnjo pomembnosti zemljiško-knjižne urejenosti	65
Preglednica 21:	Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in izbiro nadstandardne nepremičnine	66
Preglednica 22:	Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in izbiro nepremičnine na elitni lokaciji	67
Preglednica 23:	Kontingenčna tabela odvisnosti med doseženo stopnjo izobrazbe in višino dohodka na družinskega člana	68
Preglednica 24:	Kontingenčna tabela odvisnosti med doseženo stopnjo izobrazbe in stopnjo pomembnosti zemljiško-knjižne urejenosti	69
Preglednica 25:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo vgradnje kakovostnih materialov	71
Preglednica 26:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo varčne zasnove	72
Preglednica 27:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine trgovin, tržnice itd.	73

Preglednica 28:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine delovnega mesta	74
Preglednica 29:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine vrtcev in šol	75
Preglednica 30:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine postajališč javnega potniškega prometa	76
Preglednica 31:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo lege v ali blizu središča mesta	77
Preglednica 32:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo mirne lokacije na vasi	78
Preglednica 33:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in stališčem kako moteča je potreba po temeljiti obnovi nepremičnine	79
Preglednica 34:	Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in stopnjo obnove nepremičnine	80
Preglednica 35:	Povzetek podrobnejše analize ankete	81

KAZALO GRAFIKONOV

Grafikon 1:	Graf H_i^2 porazdelitve	19
Grafikon 2:	Razvrstitev anketirancev glede na ciljne skupine	21
Grafikon 3:	Razvrstitev anketirancev glede na spol	22
Grafikon 4:	Starostna struktura anketirancev	23
Grafikon 5:	Izobrazbena struktura anketirancev	24
Grafikon 6:	Prihodek na družinskega člana posameznega anketiranca	25
Grafikon 7:	Regija trenutnega bivališča anketirancev	26
Grafikon 8:	Opredelitev anketirancev za nakup ali za najem	27
Grafikon 9:	Opredelitev anketirancev za hišo ali za stanovanje glede na vrsto transakcije	28
Grafikon 10:	Regija trenutnega in zelenega kraja bivališča	29
Grafikon 11:	Zaporedno število nakupa oziroma najema nepremičnine	30
Grafikon 12:	Primerjava pomembnosti določenih lastnosti nepremičnin, glede na nakup oziroma na najem	31
Grafikon 13:	Primerjava motečih lastnosti nepremičnine glede na nakup oziroma na najem	35
Grafikon 14:	Primerjava pripravljenosti sklepanja kompromisov glede izbire domovanja glede na nakup oziroma najem	39
Grafikon 15:	Primerjava izbire stopnje obnove nepremičnine glede na nakup oziroma najem	40
Grafikon 16:	Primerjava mnenj anketirancev o izbiri nadstandardne nepremičnine	41
Grafikon 17:	Lastnost nepremičnine, ki jih povezujemo s pojmom nadstandardne nepremičnine	42
Grafikon 18:	Primerjava mnenj anketirancev o izbiri nepremičnine na elitni lokaciji	43
Grafikon 19:	Lega nepremičnine, ki jo povezujemo s pojmom elitne lokacije	44

KAZALO SLIK

Slika 1:	Statistične regije RS	7
----------	-----------------------------	---

UVOD

Menjava na trgu je povezana s konceptom vrednosti in vrednot. Na vrednost gledamo kot na ekonomsko, na vrednoto pa kot na psihološko kategorijo. Cena je na primer v denarju izražena vrednost, vrednote pa psihološko obravnavamo kot preferenčni koncept zaželenega (vrednote kot tisto, česar si relativno najbolj želimo). Že na prvi pogled je očitno, da sta ekonomski koncept vrednosti in psihološki koncept vrednot tesno povezana. Čeprav so vrednote relativno stabilne dispozicije, se menjajo v toku celega življenja, zato izražajo, bolj kot drugi koncepti, spremenljivost človekove narave. Raziskovanje vrednot pri posamezniku v različnih obdobjih njegovega življenja pa omogoča sledenje njegovemu individualnemu razvoju in socialnemu »zorenju«. Pantić (1977) je vrednote opisal kot relativno stabilne, splošne in hierarhično organizirane karakteristike posameznika in skupin. Krech, Crutchfield in Ballachey (Musek, 1993) pa jih definirajo kot vrsto prepričanja, z ozirom na to, kateri objekti so dobri in zaželeni ter kateri so slabi in nezaželeni (Temeljotov Salaj, Zupančič, 2006).

To teorijo lahko prenesemo na trg nepremičnin, kjer se srečuje uradna cenilska sfera, ki vrednost nepremičnin ocenjuje nepristransko na podlagi dogajanja na trgu nepremičnin, ter sfera lastnikov, kupcev ter najemojemalcev nepremičnin. Ti so pri oceni vrednosti nepremičnine vedno pristranski, bodisi zaradi čustvene navezanosti na določeno nepremičnino bodisi zaradi finančne omejenosti pri nakupu oziroma najemu nepremičnine.

Kupci in najemojemalci so pristranski pri oceni vrednosti nepremičnine predvsem za-to, ker ima vsak svoje predstave o svojem bodočem bivališču. Vsak išče nekaj, kar bi njegovim navadam in načinu bivanja najbolj ustrezalo, in je za svojo popolno nepremičnino pripravljen plačati višjo ceno. Potrebe, želje in prioritete pa se z leti spreminjajo, različne so tudi pri ljudeh iste generacije.

1 NAMEN DIPLOMSKE NALOGE

V trenutni situaciji, ko nad nami visi gospodarsko finančna kriza oziroma posledice le-te, so se aktivnosti na trgu nepremičnin upočasnile, če ne celo izrazito zmanjšale. Zato me je zanimalo, kaj kupcem oziroma najemjemalcem pomenijo določeni dejavniki oziroma lastnosti nepremičnin, ter če so se zaradi ti. recesije pripravljene odpovedati nekaterim komoditetam na področju bivanja oziroma sklepati kompromise pri izbiri svojega bivališča.

Moj namen je bil, da poleg že znanih teoretičnih osnov ocenjevanja tržne vrednosti nepremičnine, pokažem oziroma preučim še drugo plat, tj. stališče potencialnih kupcev (v nadaljevanju kupcev) in potencialnih najemjemalcev (v nadaljevanju najemjemalcev) o tem, katera nepremičnina jim je privlačnejša za nakup oziroma za najem.

Zanimalo me je še, če med različnimi skupinami kupcev in najemjemalcev obstajajo značilne razlike v kriterijih pri izbiri novega bivališča. Saj tako kot je več različnih skupin kupcev oziroma najemjemalcev (glede na spol, starost, izobrazbo, kupno moč in podobno), je tudi stanovanj in stanovanjskih hiš več vrst, oblik in kvalitet, in niti ena nepremičnina ni za vse enako vredna.

2 TEORETIČNE OSNOVE

V tem poglavju bi rada pojasnila določene izraze, ki se v diplomski nalogi pogosteje pojavljajo, ter opisala princip ocenjevanja tržne vrednosti in tržne najemnine.

2.1 Pojasnilo izrazov

Trg:

- Trg predstavlja okolje za trgovanje s proizvodi in storitvami med kupci in prodajalci s pomočjo cenovnega mehanizma (IVSC¹, 2007).

Cena:

- Cena je pojem za znesek, po katerem povprašujemo, ga ponujamo ali plačamo za proizvod ali storitev. Na splošno je cena pokazatelj relativne vrednosti blaga ali storitev za določenega kupca in/ali prodajalca v določenih okoliščinah (IVSC, 2007).

Vrednost:

- Vrednost je ekonomska zasnova, ki izraža ceno, za katero se najverjetneje pogodijo kupci in prodajalci proizvodov ali storitev, ki so na voljo za nakup (IVSC, 2007).

Tržna vrednost:

- To je ocenjen znesek, za katerega naj bi se voljan kupec in voljan prodajalec zamenjala premoženje na datum ocenjevanja vrednosti v transakciji med nepovezanima in neodvisnima strankama po ustreznem trženju, pri kateri sta stranki delovali seznanjeno, previdno in brez prisile (IVSC, 2007).

¹ IVCS: International Valuation Standards Committee (Odbor za mednarodne standarde ocenjevanja vrednosti)

Nakup oziroma prodaja nepremičnine:

- Je pogodbeni dogovor, s katerim se prodajalec zavezuje, da bo stvar, ki jo prodaja, izročil kupcu tako, da bo ta pridobil lastninsko pravico, kupec pa se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino (Obligacijski zakonik, UL RS št. 97/2007).

Najem nepremičnine:

- Je pogodbeni dogovor, s katerim so pravice do uporabe in posesti prenesene od lastnika lastninske pravice premoženja (najemodajalca) v zameno za obljubo drugega (najemjemalca), da bo plačeval določeno najemnino (IVSC, 2007).

Tržna najemnina:

- Je ocenjen znesek, za katerega naj bi voljan najemodajalec dal v najem voljnemu najemjemalcu premoženje ali prostor v okviru premoženja na datum ocenjevanja vrednosti v transakciji med nepovezanima in neodvisnima strankama po ustreznem trženju, kjer sta stranki delovali seznanjeno, previdno in brez prisile (IVSC, 2007).

2.2 Ocenjevanje tržne vrednosti in tržne najemnine

Od leta 1991 Ustava Republike Slovenije omogoča tržno vrednotenje nepremičnin, saj predstavi pojma javne in zasebne lastnine ter ju izenači – ni več prevlade družbene lastnine nad zasebno, niti se družbene lastnine ne omenja več (Šubic Kovač, 2007).

Razlika med tržnim in administrativnim vrednotenjem nepremičnin se pokaže predvsem v določevanju faktorjev, ki vplivajo na vrednost nepremičnine. Pri administrativnih metodah so faktorje določali zakoni in podzakonski akti, pri tržnem vrednotenju pa mora cenilec najprej izvesti podrobno analizo trenutnih razmer na trgu nepremičnin, šele nato lahko na podlagi ugotovitev analize določi faktorje, ki vplivajo na vrednost nepremičnine (Šubic Kovač, 2007).

Cenilci posredno, na podlagi vsakokratne raziskave trga z nepremičninami za vsako ocenjevano nepremičnino posebej, analizirajo tudi stališča kupcev pri izbiri nepremičnin. Cenilec v svoji cenitvi analizira faktorje in njihov vpliv na vrednost nepremičnine. Ti faktorji pa so udeležencem trga z nepremičninami različno pomembni.

Cenilci torej ocenjujejo tržno vrednost, ki se praviloma razlikuje od končne tržne cene, ki predstavlja kompromis med voljo prodajalca in zmožnostjo kupca.

Pri vrednotenju nepremičnin se cenilci poslužujejo različnih metod, v splošnem pa so znani trije temeljni načini posamičnega tržnega vrednotenja nepremičnin, ostale metode so njihove izpeljanke.

Tri osnovne metode so:

- a) metoda neposredne primerjave cen podobnih nepremičnin,
- b) metoda donosa in
- c) metoda stroškov.

Prva metoda je predvsem usklajevanje želja ter zmožnosti kupca in prodajalca. Druga metoda je bolj naklonjena kupcu, tretja pa je bolj po meri prodajalca nepremičnine.

V nadaljevanju primerjamo te metode zgolj v delu, ki je pomemben za našo diplomsko nalogo.

Ad a) Metoda temelji na načelu substitucije, po katerem kupec ni pripravljen za ocenjevano nepremičnino plačati več, kot bi odštél za primerljivo nepremičnino z isto koristnostjo ali uporabnostjo.

Cenilec pri tem izhaja iz značilnosti primerljivih prodaj nepremičnin. Na podlagi ustreznih prilagoditev ocenjuje indikativno in končno tudi tržno vrednost ocenjevane nepremičnine.

Pri tej metodi cenilec predpostavlja, da izbrane (že prodane) primerljive nepremičnine za kupca izpolnjujejo najboljšo kombinacijo njegovih zahtev, pričakovanj in možnosti. Torej cenilec pri tej metodi na podlagi izbire primerljivih nepremičnin in na podlagi opravljenih prilagoditev posredno upošteva stališče hipotetičnega kupca oziroma najemojemalca glede izbire nepremičnine za nakup oziroma za najem.

Ad b) Ta metoda temelji na načelu anticipacije bodočih koristi, po katerem lahko na podlagi ocenjenega toka pričakovanih koristi ocenimo sedanjo vrednost donosa in drugih koristi, ki jih v prihodnosti posameznik pričakuje od nepremičnine (Šubic Kovač, 2007).

Pri tej metodi cenilec posredno upošteva stališče hipotetičnega kupca oziroma najemojemalca pri izbiri nepremičnin preko ocenitve pričakovanega donosa nepremičnine. Le-ta je namreč odvisen tudi od tega, v kolikšni meri je nepremičnina atraktivna za bodočega kupca oziroma kakšna so njegova stališča glede izbire nepremičnine za najem.

Ad c) Metoda temelji na načelu tržnega vrednotenja nepremičnin, po katerem racionalni kupec ne bo plačal za nepremičnino več kot znaša strošek nabave nove nepremičnine za isti namen. Zato je vrednost nepremičnine enaka stroškom nabave popolnoma enake nepremičnine (reprodukcijski strošek) oziroma stroškom nabave nepremičnine podobne uporabnosti (nadomestitveni stroški), od katerih se odšteje zmanjšanje vrednosti zaradi fizičnega poslabšanja, funkcionalnega in ekonomskega zastaranja (Šubic Kovač, 2007).

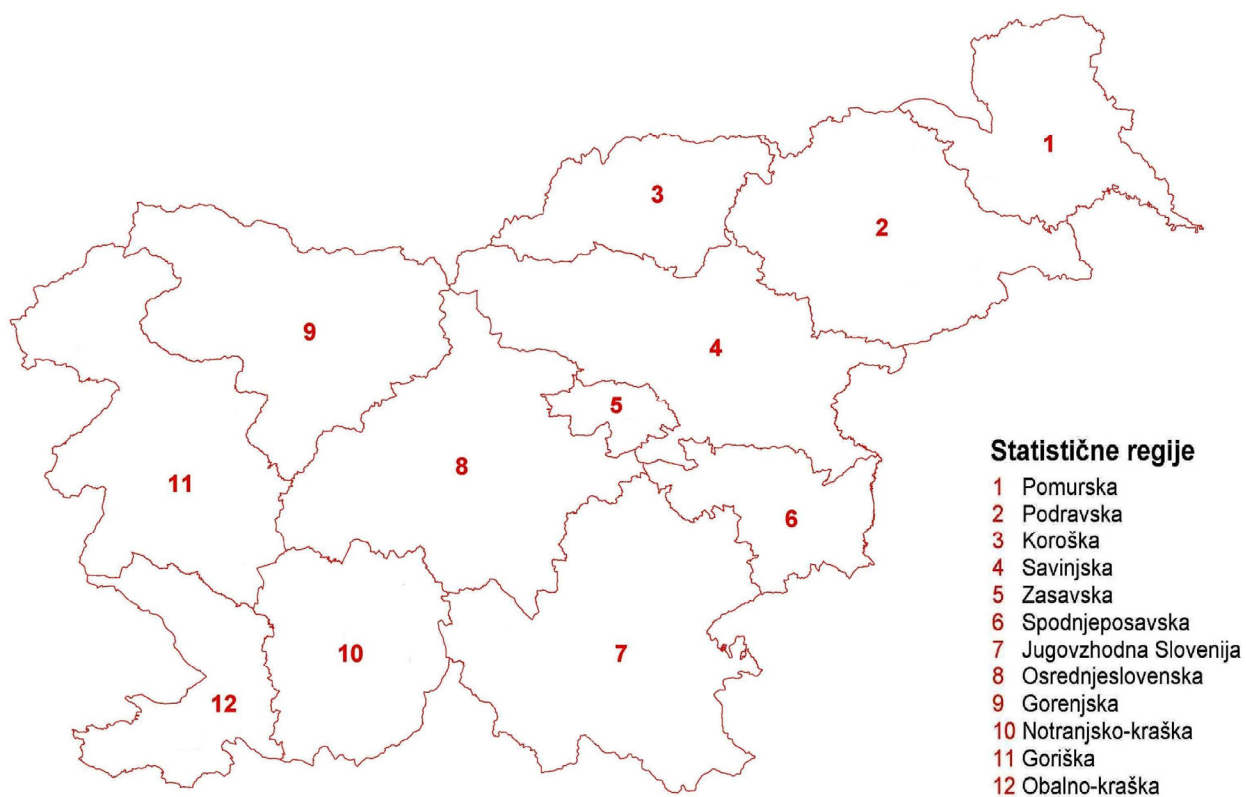
Pri tej metodi cenilec posredno analizira stališče kupcev pri izbiri nepremičnin preko ocene zmanjšanja nadomestitvenih oziroma reprodukcijskih stroškov stavbe zaradi fizičnega poslabšanja ter funkcionalnega in ekonomskega zastaranja, kjer je (Šubic Kovač, 2007):

- fizično poslabšanje stavbe posledica izrabe, poškodb in utrujenosti materiala,
- funkcionalno zastaranje stavbe posledica neprimernosti stavbe za uporabo in
- ekonomsko zastaranje stavbe posledica faktorjev, ki se pojavljajo v okolici stavbe in vplivajo na njeno tržno vrednost.

3 OBRAVNAVANO OBMOČJE, VIR PODATKOV, HIPOTEZE, ČAS OBRAVNAVE IN METODA DELA

3.1 Obravnavano območje

V raziskavo sem vključila odgovore kupcev oziroma najemodajalcev z območja celotne Slovenije, ki sem ga razdelila glede na statistične regije RS, in sicer:



Slika 1: Statistične regije RS

Preglednica 1: Število in delež anketirancev po regijah

Regija	Št. anketirancev	Št. prebivalcev ²	Delež anketirancev [%]
Pomurska	14	119.537	0,012
Podravska	54	322.900	0,017
Koroška	9	72.481	0,012
Savinjska	30	258.845	0,012
Zasavska	7	44.750	0,016
Posavska	6	69.900	0,009
Jugovzhodna Slovenija	16	141.166	0,011
Osrednjeslovenska	165	521.965	0,032
Gorenjska	52	201.779	0,026
Notranjsko-kraška	16	51.728	0,031
Goriška	17	118.533	0,014
Obalno-kraška	11	108.778	0,010
SKUPAJ	397	2.032.362	0,020

Med izdelavo diplomske naloge sem večkrat uporabila pojem nepremičnina, ki je sicer definiran kot:

- Nepremičnine so opredeljene kot fizično zemljišče in kot tisti s strani človeka narejeni predmeti, ki so povezani z zemljiščem. Gre za fizično, opredmeteno »stvar«, ki jo lahko vidimo in se jo lahko dotaknemo, skupaj z vsemi dodatki na zemlji, na ali pod njo (IVSC, 2007).
- Nepremičnina je prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami. Vse druge stvari so premičnine (Stvarnopravni zakonik, UL RS št. 87/2002).

Za potrebe raziskave sem se omejila na stanovanja in stanovanjske hiše.

² Podatki o številu prebivalcev se nanašajo na podatke Statističnega urada Republike Slovenije, na dan 31. 12. 2008.

3.2 Vir podatkov

Podatke, ki se nanašajo na 2. in 3. poglavje, sem pridobili iz različnih knjig, skript, diplomskih nalog, poročil ter s prebiranjem spletnih strani.

Podatke za obdelavo v 4. poglavju sem pridobila izključno s pomočjo samostojno oblikovane in izpeljane spletne ankete.

3.3 Hipoteze

Pri snovanju ankete so bile osnovne hipoteze sledeče:

Hipoteza 1: Starejši anketiranci so manj strpni do motečih dejavnikov iz okolice.

Hipoteza 2a: Anketiranci s podpovprečnim dohodkom na družinskega člana so bolj pripravljeni sklepati kompromise o izbiri bivališča kot tisti z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana.

Hipoteza 2b: Cena m² nepremičnine za anketirance z nadpovprečnim prihodkom na družinskega člana ne predstavlja odločujočega dejavnika, anketirancem s podpovprečnim dohodkom na družinskega člana pa predstavlja odločujoč dejavnik.

Hipoteza 2c: Anketiranci z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana se raje odločajo za nadstandardno nepremičnino kot tisti s podpovprečnim dohodkom na družinskega člana.

Hipoteza 2č: Anketiranci z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana se raje odločajo za nepremičnino na elitni lokaciji, kot tisti s podpovprečnim dohodkom na družinskega člana.

Hipoteza 2d: Anketiranci z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana se raje odločajo za nakup, anketiranci s podpovprečnim dohodkom na družinskega člana pa za najem nepremičnine.

- Hipoteza 3a: Moški se raje odločajo za nakup oziroma za najem stanovanja, ženske pa za nakup oziroma za najem stanovanjske hiše.
- Hipoteza 3b: Bližina vrtcev in šol je ženskam pomembnejša kot moškim.
- Hipoteza 3c: Bližina trgovin in tržnice je ženskam pomembnejša kot moškim.
- Hipoteza 3č: Bližina delovnega mesta je moškim pomembnejša kot ženskam.
- Hipoteza 4a: Med stališči anketirancev iz različnih ciljnih skupin obstajajo statistično značilne razlike glede pripravljenosti sklepanja kompromisov pri izbiri bivališča zaradi gospodarsko-finančne krize.
- Hipoteza 4b: Med stališči anketirancev iz različnih ciljnih skupin obstajajo statistično značilne razlike glede izbire stanovanjske hiše oziroma stanovanja.
- Hipoteza 4c: Med stališči anketirancev iz različnih ciljnih skupin obstajajo statistično značilne razlike glede pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti nepremičnine.
- Hipoteza 4č: Med stališči anketirancev iz različnih ciljnih skupin obstajajo statistično značilne razlike glede izbire nadstandardne nepremičnine.
- Hipoteza 4d: Med stališči anketirancev iz različnih ciljnih skupin obstajajo statistično značilne razlike glede izbire nepremičnine na elitni lokaciji.
- Hipoteza 5a: Anketiranci z višjo stopnjo izobrazbe imajo višje dohodke kot tisti z nižjo stopnjo izobrazbe.
- Hipoteza 5b: Anketirancem z višjo stopnjo izobrazbe je zemljiškoknjižna urejenost bolj pomembnejša.
- Hipoteza 6a: Vgradnja kakovostnih materialov je kupcem pomembnejša kot najemjemalcem.
- Hipoteza 6b: Kupcem je bolj kot najemjemalcem pomembna varčna zasnova nepremičnine.
- Hipoteza 6c: Najemjemalcem je bližina trgovin pomembnejša kot kupcem.
- Hipoteza 6č: Najemjemalcem je bližina delovnega mesta pomembnejša kot kupcem.
- Hipoteza 6d: Najemjemalcem je bližina vrtcev in šol pomembnejša kot kupcem.
- Hipoteza 6e: Najemjemalcem je bližina postajališča javnega potniškega prometa pomembnejša kot kupcem.
- Hipoteza 6f: Najemjemalcem je lega nepremičnine v ali blizu središča mesta pomembnejša kot kupcem.

Hipoteza 6g: Kupcem je mirna lokacija na vasi pomembnejša kot najemjemalec.

Hipoteza 6h: Najemjemalec potreba po temeljiti obnovi nepremičnine bolj moti kot kupce.

Hipoteza 6i: Med stališči kupcev in najemjemalec o željeni stopnji obnove nepremičnine obstajajo statistično značilne razlike.

3.4 Čas obravnave

Podatke pridobljene z anketo sem zbirala od 9. 9. 2009 do 10. 10. 2009, torej 32 dni. Podatki o prebivalstvu (v Preglednici 1) se nanašajo na datum 31. 12. 2008. Ker se podatki iz ankete nanašajo na jesen 2009, je pričakovati, da bi bili deleži prebivalcev v Preglednici 1 preračunani na podlagi dejanskega števila prebivalcev, nekoliko drugačni.

3.5 Metoda dela

Podatke za praktičen del diplomskega dela sem pridobila s pomočjo spletne ankete. Obdelala sem jih s pomočjo Microsoft Excela in programa SPSS, namenjenega statističnim analizam, s katerim sem izvedla H_i^2 teste.

3.5.1 Spletna anketa

Anketiranje preko interneta se pojavlja že od konca 80. let, ko so za anketiranje pričeli uporabljati elektronsko pošto. Sredi 90. let so v ta namen pričeli uporabljati tudi svetovni splet, ki je danes prevladujoči način anketiranja (Lozar Manfreda, Vehovar, Batagelj, 2000).

Ta način pridobivanja subjektivnih mnenj kupcev oziroma najemjemalec nepremičnin sem si izbrala tudi sama. Zdi se mi, da sem na ta način dosegla kar največ ciljne populacije, tj. ljudi, ki iščejo novo bivališče, saj se v zadnjem času to iskanje v veliki meri odvija na spletnih portalih, kot je na primer www.nepremicnine.net. V primerjavi s telefonskim anketiranjem ali tistim po

pošti, omogoča spletni način več možnosti pri oblikovanju vprašalnika, anketirančevo breme je manjše, avtomatično zbiranje podatkov ter obdelava sta poenostavljena.

Anketo sem uredila in objavila na spletni strani www.kwiksurveys.com, ki je namenjena brezplačnemu izvajanju spletnih anket. Anketa je bila objavljena 32 dni, in sicer od 9. 9. 2009 do 10. 10. 2009. Anketirance sem k sodelovanju povabila preko elektronske pošte in s pomočjo objave vabila na spletnih forumih (www.podsvojestreho.net, www.ringaraja.net, www.slonep.net, www.alter.si, www.gradbeni-forum.si, www.gradnje.com, <http://med.over.net>).

Anketa je bila sestavljena iz vprašanj, ki sem jih razdelila v pet sklopov:

3.5.1.1 Sklop 1

Sestavljen je iz pozdravnega nagovora in poziva anketirancem, naj se razporedijo v eno do ciljnih skupin. Anketiranci so v tem sklopu dobili navodilo, naj v primeru, da trenutno niso v fazi iskanja novega bivališča, anketo rešujejo, kot da bi bili.

Uvedla sem štiri ciljne skupine (uporabniki forumov, bančni uslužbenci, nepremičninski posredniki in mladi do 30 let), saj sem želela stališča prav teh specifičnih skupin ljudi, ki so na tak ali drugačen način, povezani z nakupom oziroma najemom nepremičnin. Ker sem želela imeti vpogled tudi v celotno populacijo, sem uvedla še skupino *drugo*, kamor so se uvrstili tisti, ki ne spadajo v nobeno od prvih štirih ciljnih skupin.

Page 1 of 5

Prosim, uvrstite se v ciljno skupino:

- Uporabniki spletnih forumov (www.podsvojestreho.net, www.ringaraja.net, ...)
- Bančni uslužbenci
- Nepremičninski agenti
- Mladi (do 30 let)
- Drugo

Naprej >>

3.5.1.2 Sklop 2

V tem sklopu sem anketirance prosila, naj mi zaupajo nekatere osebne podatke, ki sem jih potrebovala za obdelavo in analizo ankete.

Page 2 of 5

1. Spol:

- Moški
- Ženska

2. Starost:

- do 30 let
- 31 - 35 let
- 36 - 40 let
- 41 - 45 let
- 46 - 50 let
- 51 - 55 let
- nad 55 let

3. Izobrazba:

- OŠ
- srednja poklicna
- gimnazija
- VSS
- UNI
- magisterij
- doktorat

4. Prihodek na družinskega člana:

- do 320€
- 321 - 450€
- 451 - 580€
- 581 - 710€
- 711 - 900€
- 901 - 1160€
- 1161 - 1410€
- nad 1411€

5. Regija trenutnega prebivališča:

- Pomurska
- Podravska
- Koroška
- Savinjska
- Zasavska
- Posavska
- Jugovzhodna Slovenija
- Osrednjeslovenska
- Gorenjska
- Notranjskokraška
- Goriška
- Obalnoкраška

Pri 2. vprašanju sem zgornjo mejo postavila na 60 let, saj sem predvidevala, da se ljudje po 60. letu le še izjemoma selijo in izjemoma pregledujejo spletne strani. Kasneje so se predvidevanja izkazala za pravilna, saj ankete ni izpolnil nihče starejši od 60 let.

Pri 4. vprašanju sem si pri določevanju razredov pomagala z dohodkovnimi razredi, oblikovanimi na podlagi povprečne bruto plače, ki so od 1. 1. 2009 določali plačilne razrede za vrtce (podatke sem dobila na spletni strani Ministrstva za šolstvo in šport RS). Zneski so zaokroženi na 10 €.

Pri 5. vprašanju sem si za razdelitev območja izbrala dvanajst statističnih regij Republike Slovenije.

3.5.1.3 Sklop 3

V tem sklopu sem anketirance spraševala, ali bi se pri iskanju novega doma odločili za najem ali za nakup, za stanovanjsko hišo ali za stanovanje, v katero regijo bi se preselili ter kateri nakup oziroma najem je to zanje po vrsti.

Page 3 of 5

6. Vrsta "transakcije":

- Nakup
- Najem

7. Vrsta nepremičnine:

- Hiša
- Stanovanje

8. Regija nakupa/najema nepremičnine?

- Pomurska
- Podravska
- Koroška
- Savinjska
- Zasavska
- Posavska
- Jugovzhodna Slovenija
- Osrednjeslovenska
- Gorenjska
- Notranjskokraška
- Goriška
- Obalnokraška

9. Katero nepremičnino po vrsti nakupujete/najemate? (napišite zaporedno številko - primer: 1, 2, 3, ...)

<< Nazaj | Naprej >>

3.5.1.4 Sklop 4

V tem sklopu sem spraševala anketirance po pomembnosti določenih lastnosti in o potencialno motečih lastnostih nepremičnine, za katere se zanimajo.

Page 4 of 5

10. Kako pomembne so za vas sledeče lastnosti nepremičnine, ki jo kupujete/najemate?

	Zelo pomembno	Manj pomembno	Nepomembno
Mirna lokacija na vasi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lega v ali blizu centra mesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina postajališča javnega potniškega prometa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina vrtcev in šol	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina trgovin, tržnice, ...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bližina delovnega mesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Komunalna opremljenost (kanalizacija, internet, telefon, plin, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vgrajeni kakovostni materiali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Varčna zasnova nepremičnine (pasivna gradnja ipd.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zmerna oz. nizka cena za kvadratni meter nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Starost izgradnje nepremičnine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zemljiško-knjžna urejenost	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Možnost parkiranja v garaži	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Dodaten komentar:

11. Katera lastnost nepremičnine bi vas pri nakupu/najemu motila?

	Zelo moteče	Manj moteče	Nemoteče
Nepremičnina potrebna temeljite prenove	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neposredna bližina vira hrupa (tovarna, prometno križišče ali cesta, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neposredna bližina zavetišče za brezdomne živali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neposredna bližina vira smrada (deponija, kmetija, tovarna, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zanemarjena okolica stanovanja/hiše	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Glasni sosedi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neposredna bližina potoka/reke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina stoji v poplavnem območju (npr. 50-letne vode)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nepremičnina stoji na območju z občasno geo-tektonsko aktivnostjo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Dodaten komentar:

12. Bi bili vaši odgovori glede faktorjev, ki vplivajo na nakup oz. najem nepremičnine drugačni, če bi vas o njih spraševala pred tremi leti (pred t.i. recesijo)?

Ne - kljub t.i. recesiji nisem pripravljen/a sklepati kompromisov glede izbire svojega bivališča

Da - zaradi t.i. recesije sem prisiljen/a sprejemati določene kompromise glede izbire svojega bivališča

<< Nazaj | Naprej >>

Z 12. vprašanjem sem želela anketo aktualizirati, saj ima oziroma je imela gospodarsko-finančna kriza očiten vpliv na trg nepremičnin in me je zanimalo, ali so anketiranci pripravljeni sklepati kompromise glede izbire svojega bivališča.

3.5.1.5 Sklop 5

V tem sklopu me je zanimalo katera nepremičnina ima prednost pri nakupu oziroma najemu in kaj anketirancem pomenita pojma *nadstandardna nepremičnina* in *elitna lokacija*.

Page 5 of 5

13. Katera nepremičnina ima prednost pri nakupu/najemu?

- Nova nepremičnina
- Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina (zamenjane napeljave, stavbno pohištvo, talne obloge, kopalnica, ...)
- Stara in delno obnovljena nepremičnina (zamenjane talne obloge, nov belež, ...)
- Stara nepremičnina potrebna temeljite obnove

Drugo - napiši kaj:

14. Ima pri nakupu/najemu prednost nadstandardna nepremičnina?

- Da
- Ne

15. kaj vam pomeni pojem 'nadstandardna nepremičnina'? (lahko več odgovorov)

- Nepremičnina na mirni lokaciji
- Nepremičnina na veliki parceli
- Vgrajeni kakovostni materiali
- Visoka cena za kvadratni meter nepremičnine
- Varčna zasnova (pasivna gradnja, toplotna črpalka, ipd.)
- Nenavadna razporeditev prostorov
- Veliki svetli prostori
- Velika bivalna površina hiše/stanovanja
- Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna

Drugo - napiši kaj:

16. Ima pri nakupu/najemu prednost nepremičnina, ki stoji na t.i. elitni lokaciji?

- Da
- Ne

17. Kaj vam pomeni pojem 'elitna lokacija'?

- Mirna lokacija na vasi ob robu gozda
- Mirna lokacija v mestu
- Lokacija v centru oz. blizu centra mesta
- Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti
- Lokacija z lepim razgledom

Drugo - napiši kaj:

3.5.2 H_i^2 test

Za potrditev ali zavrnitev posamezne hipoteze sem si pomagala s programom za statistične analize SPSS. Pred uporabo sem morala podatke zbrane z anketo pretvoriti v uporabno obliko, kar pa je bilo težje, kot sem sprva predvidevala. Spletna stran, na kateri je bila anketa objavljena, je sicer ponujala možnost izvoza rezultatov v MS Excel, vendar je bilo potrebno še veliko vztrajnosti pri uporabi funkcije 'Find and replace', da so podatki dobili tako obliko, ki sem jo lahko uvozila v SPSS. Ko sem imela rezultate ankete v uporabni obliki, sem brez težav izvedla H_i^2 teste.

H_i^2 test je statistični test za preizkušanje domnev oziroma ugotavljanje značilnih razlik med posameznimi skupinami vzorca. Preizkus domneve ali test pa je vsak postopek, po katerem lahko na temelju vzorca slučajne spremenljivke $X(x_1, x_2, \dots, x_n)$ ničelno domnevo zavrremo ali ne (Turk, 2009).

Domnevo preizkusimo po naslednjem postopku (Turk, 2009):

1. Postavimo ničelno in alternativno domnevo o parametru:
 H_0 : ničelna domneva (je domneva, ki jo v danih okoliščinah želimo preizkusiti),
 H_1 : alternativna domneva (je domneva, ki je z ničelno domnevo nezdružljiva).
2. Izberemo statistiko, ki ustreza ničelni domnevi, in določimo njeno porazdelitev.
3. Izberemo tveganje oziroma stopnjo značilnosti α . Na osnovi tveganja in porazdelitve statistike določimo meje kritičnega območja.
4. Na vzorčnih podatkih izračunamo vrednost statistike.
5. Sklep:
 - Če vrednost statistike pade v kritično območje (območje zavrnitve ničelne domneve), ničelno domnevo zavrremo in sprejmemo alternativno domnevo ob tveganju α .
 - Če vrednost statistike ne pade v kritično območje, ničelne domneve ne moremo zavrniti ob tveganju α .

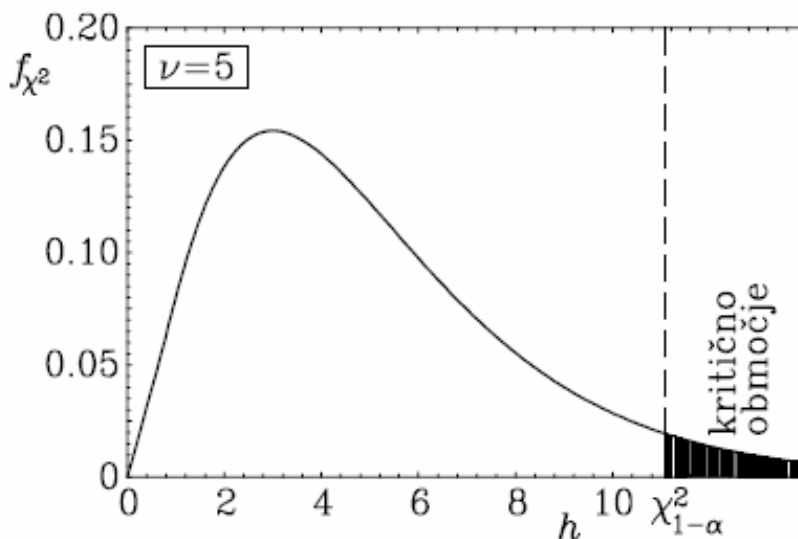
Ta test lahko uporabimo pri preizkušanju zelo različnih domnev. Rezultate meritev oziroma vzorec $(X_j, j=1, \dots, n)$ razvrstimo v k razredov. Tako dobimo opazovana števila elementov v posameznem razredu \hat{n}_i , kjer je $i=1, \dots, k$. Ob predpostavki, da velja ničelna domneva, lahko določimo teoretično število elementov v posameznem razredu n_i , kjer je $i=1, \dots, k$ (Turk, 2009).

H_0 : Vzorec je skladen s predpostavko,

H_1 : Vzorec ni skladen s predpostavko.

Statistika $H = \sum_{i=1}^{X_k} \frac{(n_i - \hat{n}_i)^2}{n_i}$ se porazdeljuje po porazdelitvi Hi^2 z $\nu = k - p - 1$ prostostnimi stopnjami, kjer je p število parametrov, ki smo jih ocenili iz vzorca. Hi^2 -test najpogosteje uporabljamo pri preizkušanju, ali vzorec ustreza predpostavljene porazdelitvi, pa tudi pri preizkušanju statistične odvisnosti (Turk, 2009).

Območje zavrnitve ničelne domneve je $[Hi_{1-\alpha}^2, \infty)$ (spodnji grafikon). Če je statistika H večja od $Hi_{1-\alpha}^2$, ničelno domnevo zavrnemo in trdimo, da vzorec ni skladen s predpostavko (Turk, 2009).



Grafikon 1: Graf Hi^2 porazdelitve (Turk, 2009)

Pred izvedbo vsakega testa sem si zastavila 2 hipotezi, in sicer:

H_0 : Statistično značilne razlike ni.

H_1 : Statistično značilna razlika je.

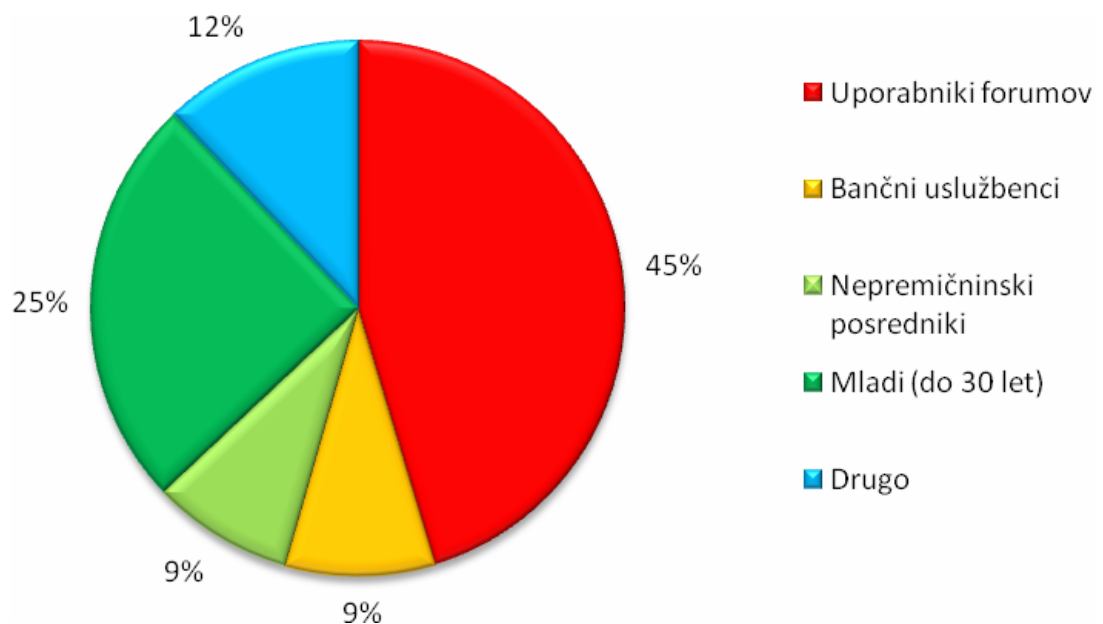
Stopnjo tveganja sem prevzela že prednastavljeno v programu ($\alpha = 5\%$). V primeru, da je bila izračunana vrednost statistike H večja od 5 %, sem ničelno hipotezo H_0 potrdila s stopnjo gotovosti 95 %. Če pa je bila izračunana vrednost statistike H manjša od 5 %, sem hipotezo H_0 ovrgla in potrdila alternativno hipotezo H_1 s stopnjo gotovosti 95 %.

4 REZULTATI ANKETE

4.1 Analiza vzorca

Anketo je izpolnilo 547 oseb, od tega jih 150 ankete ni rešilo v celoti, zato sem njihove odgovore umaknila iz nadaljnje obdelave. Torej je bilo končno število vseh anketirancev, ki so pravilno izpolnili anketo 397, od tega 147 moških in 250 žensk. V prilogi A je primer zbranih podatkov iz prvih 20 anket.

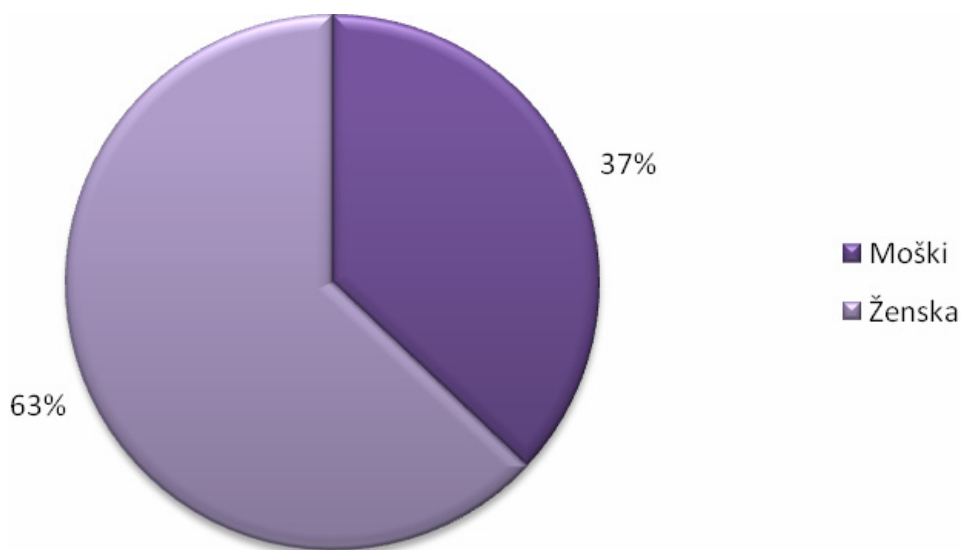
Struktura anketirancev razporejenih v ciljne skupine je sledeča:



Grafikon 2: Razvrstitev anketirancev glede na ciljne skupine

Največ je bilo uporabnikov foruma (180; 45 %), kar je bilo pričakovati, saj sem vabilo objavila na sedmih forumih, od katerih imajo vsaj štirje zelo visoko frekvenco obiska. Za njimi so bili mladi do 30 let (99; 25 %), v enakem deležu so bili prisotni bančni uslužbenci (36; 9 %) ter nepremičninski posredniki (34; 9 %). Ostalih, ki ne spadajo v nobeno od prvih štirih skupin, je bilo 48 oziroma 12 %.

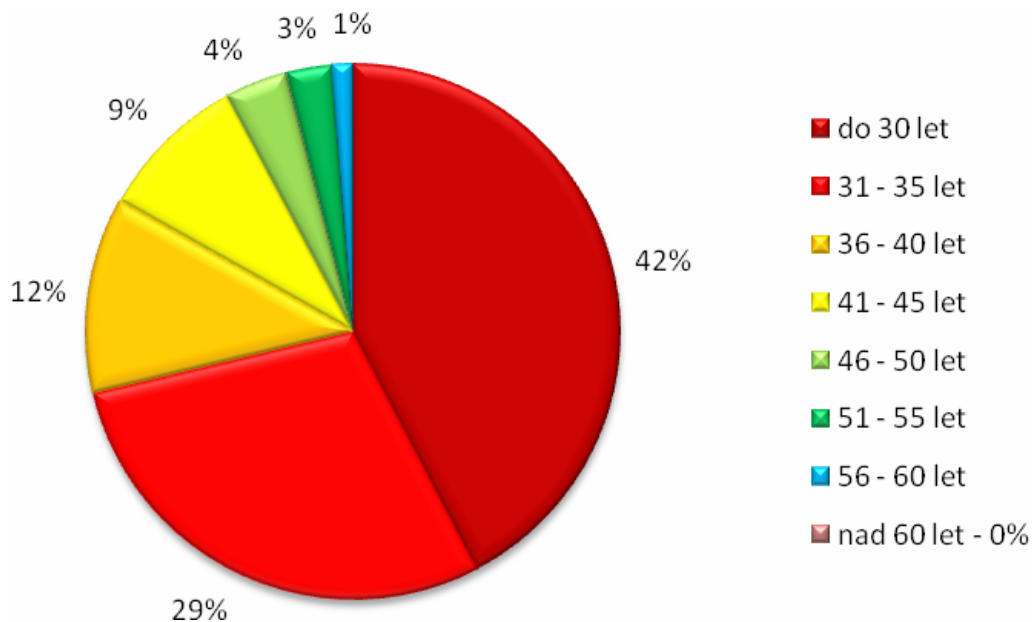
Struktura anketirancev glede na spol (1. vprašanje ankete) je sledeča:



Grafikon 3: Razvrstitev anketirancev glede na spol

Anketo je rešilo več žensk (250; 63 %) kot moških (147; 37 %). Rezultat bi pripisala predvsem forumu www.ringaraja.net, ki ima veliko frekvenco obiska, njegove članice so predvsem ženske.

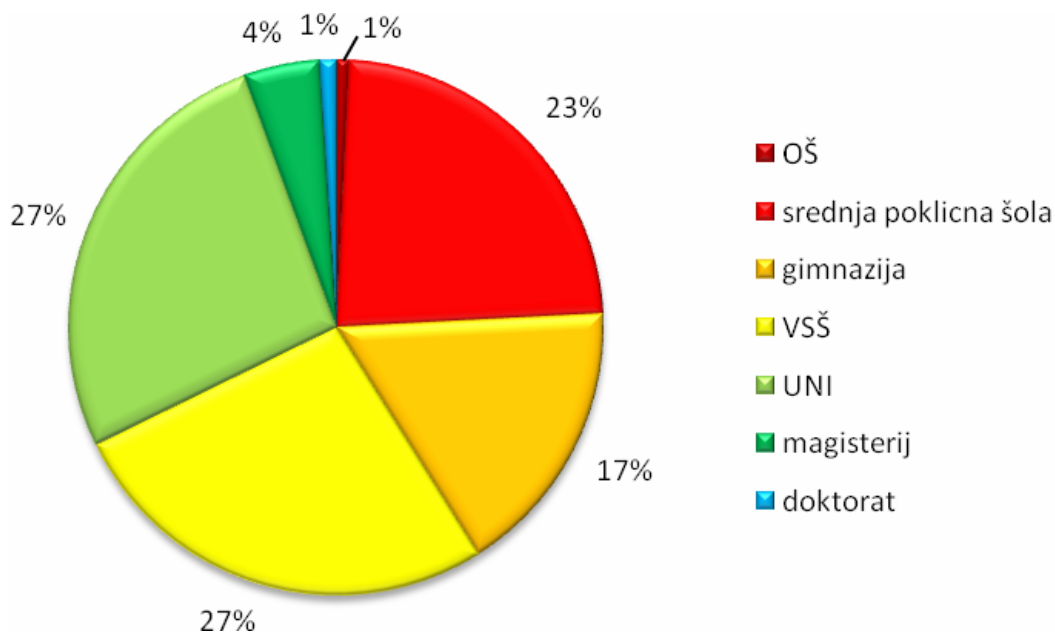
Struktura anketirancev glede na starost (2. vprašanje ankete) je sledeča:



Grafikon 4: Starostna struktura anketirancev

Največ anketirancev (168; 42 %) je bilo mlajših od 30 let, nato pa je delež anketirancev glede na starostni razrede eksponentno padal. Anketirancev starejših od 60 let ni bilo.

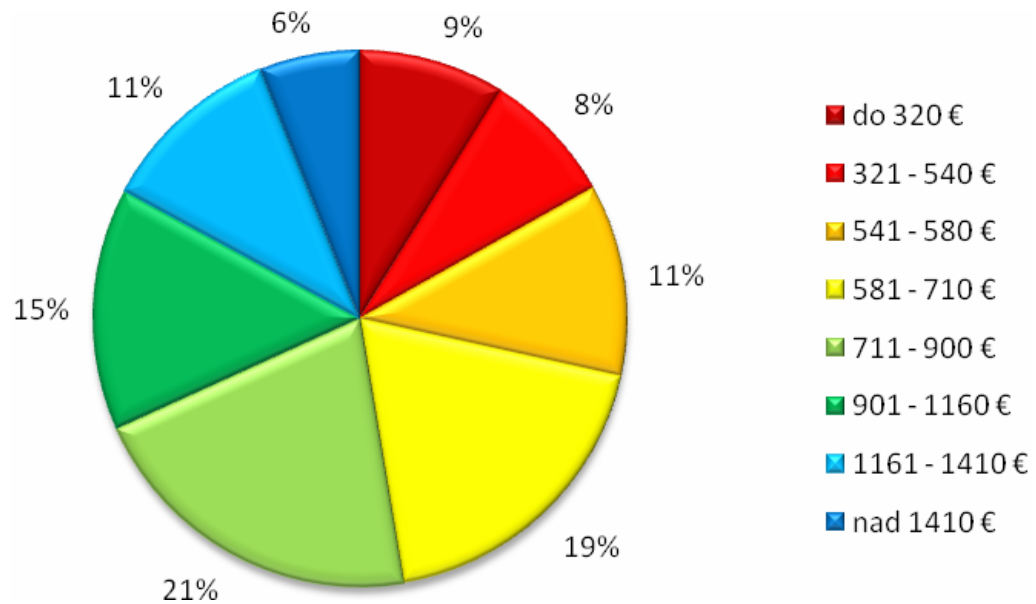
Struktura anketirancev glede na doseženo stopnjo izobrazbe (3. vprašanje ankete) je sledeča:



Grafikon 5: Izobrazbena struktura anketirancev

Anketo je rešilo enako število oseb z dokončano visokošolsko in univerzitetno izobrazbo (106; 27 %). 4 % manj je bilo anketirancev z dokončano srednjo poklicno šolo (93; 23 %). Sledili so anketiranci z zaključeno gimnazijo (67; 17 %) in nato tisti z opravljenim magisterijem (18; 4 %). Tistih z osnovnošolsko izobrazbo (3; 1 %) in tistih z opravljenim doktoratom (4; 1 %) je bilo najmanj.

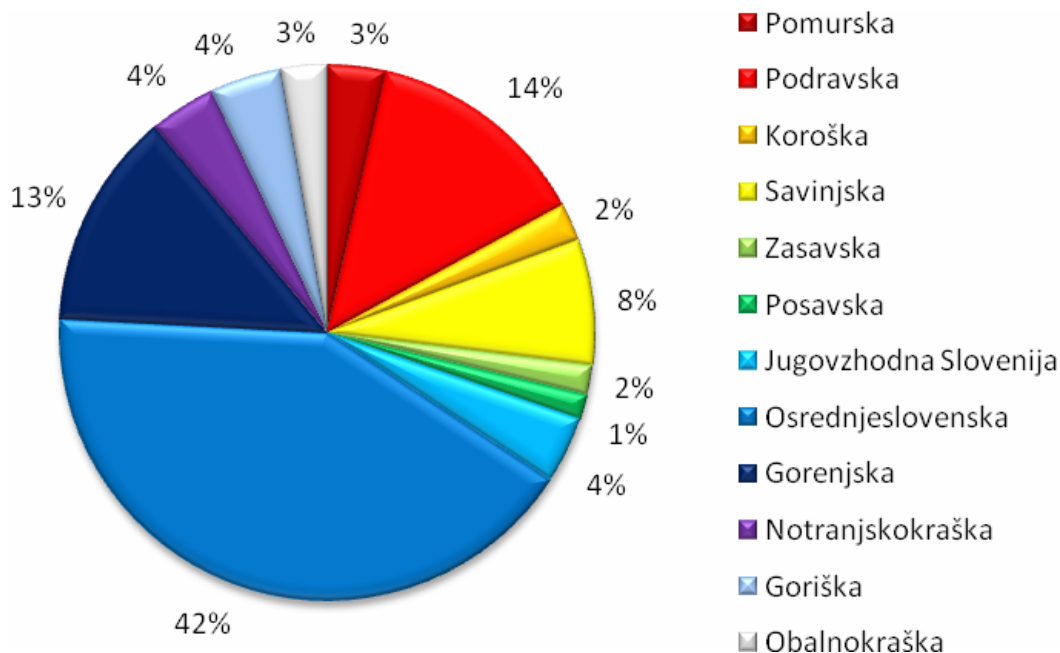
Struktura anketirancev glede na dohodek na družinskega člana (4. vprašanje ankete) je sledeča:



Grafikon 6: Dohodek na družinskega člana posameznega anketiranca

Glede na rezultate ankete sem določila povprečni dohodek na družinskega člana anketirancev (792,8€) in ugotovila, da ima 209 ali 53 % anketiranih nadpovprečen dohodek na družinskega člana, 188 oziroma 47 % anketirancev pa podpovprečnega.

Struktura anketirancev glede na statistično regijo bivanja (5. vprašanje ankete) je sledeča:

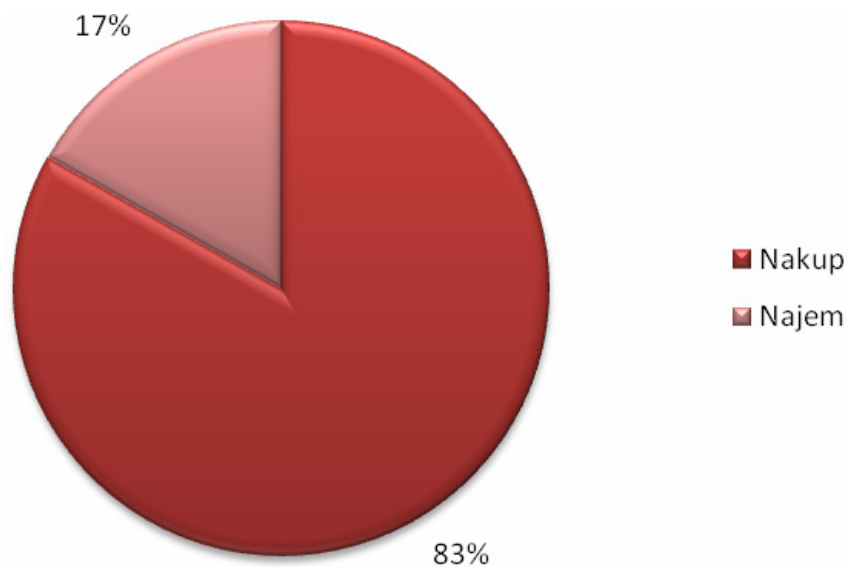


Grafikon 7: Regija trenutnega bivališča anketirancev

Po pričakovanjih prihaja največ anketirancev iz osrednjeslovenske statistične regije (165; 42 %). Sledijo ji podravska (54; 14 %), gorenjska (52; 13 %) ter savinjska statistična regija (30; 8 %). Jugovzhodna Slovenija (16; 4 %), notranjsko-kraška (16; 4 %) ter goriška statistična regija (17; 4 %) sledijo v enakem odstotku. Prav tako sta v enakem odstotku zastopani pomurska (14; 3 %) in obalno-kraška (11; 3 %) ter koroška (9; 2 %) in zasavska (7; 2 %) ter nazadnje še posavska statistična regija (6; 1 %).

4.2 Analiza odgovorov

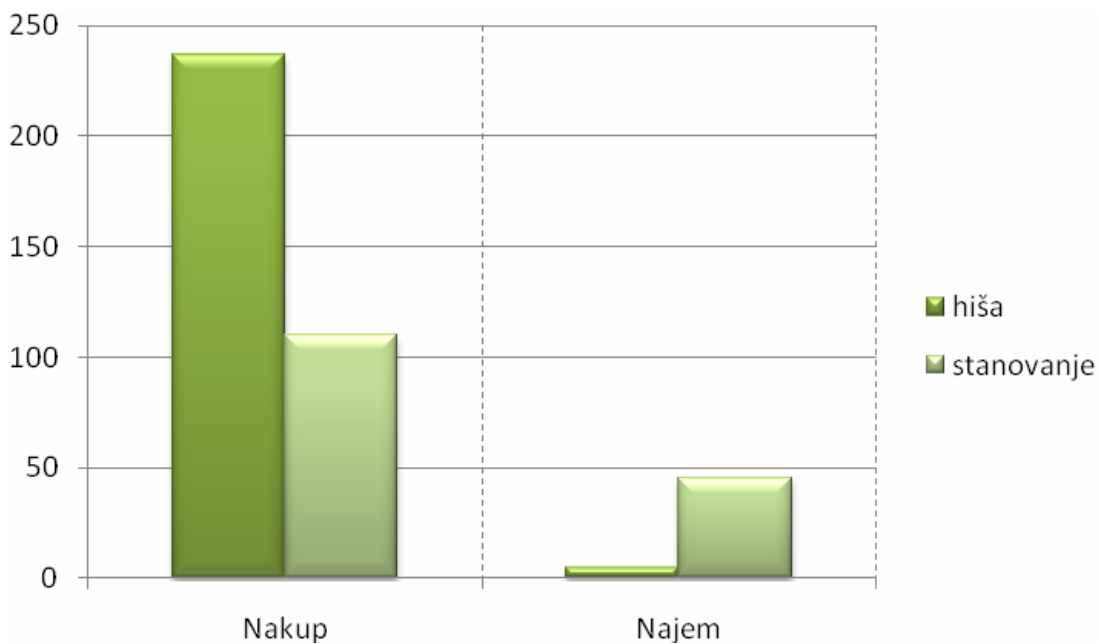
Anketiranci so se sledeče opredelili za nakup ali najem (6. vprašanje ankete):



Grafikon 8: Opredelitev anketirancev za nakup ali za najem

Več kot štirikrat več anketirancev bi se odločilo za nakup (247; 83 %) kot za najem (50; 17 %). Rezultat se mi zdi predvidljiv, saj za slovensko mentaliteto velja, da je pravi le tisti dom, ki ga imaš v lasti.

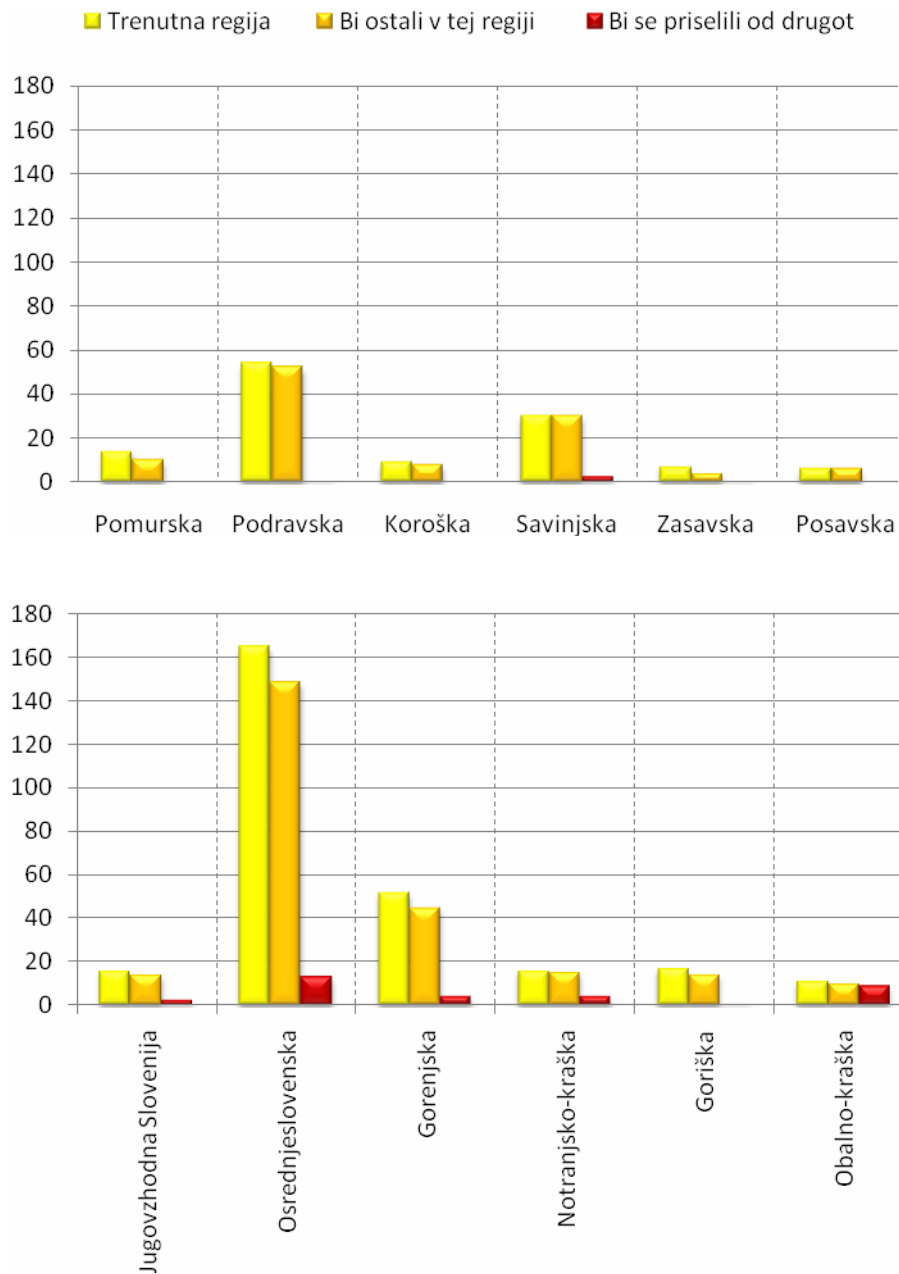
Anketiranci so se sledeče odločili med najemom in nakupom (7. vprašanje ankete):



Grafikon 9: Opredelitev anketirancev za stanovanjsko hišo ali za stanovanje glede na vrsto transakcije

Kot sem predvidevala, so se anketiranci, ki so bolj naklonjeni nakupu, odločili za nakup stanovanjske hiše (237; 98 %). Anketiranci, ki pa so se odločili za najem, bi najeli stanovanje (45; 90 %).

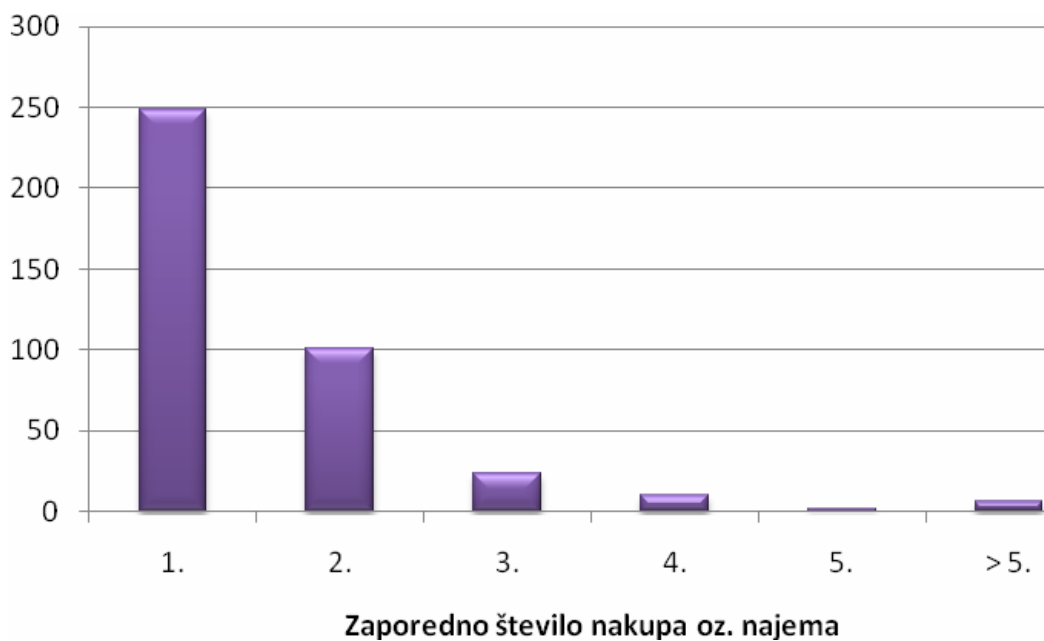
Anketiranci so izbrali naslednje želene regije novega bivališča (8. vprašanje ankete):



Grafikon 10: Regija trenutnega in želenega kraja bivališča

Glede na grafikon 10 so anketiranci s sedanjo lokacijo bivališča zadovoljni, saj bi se jih le 37 oziroma 9 % preselilo v drugo regijo. Vendar bi se kar 43 % anketirancev (trije od sedmih), ki trenutno živijo v zasavski statistični regiji, odločilo za nov dom izven regije. 13 oziroma 35 % vseh anketirancev, ki bi si nov dom poiskali v drugi regiji, bi se odločilo za osrednjeslovensko statistično regijo. Zanimiv se mi tudi podatek, da bi se v obalno-kraško statistično regijo rado priselilo skoraj še enkrat toliko anketirancev iz ostalih statističnih regij (9), kot je tam trenutno živečih anketirancev (11).

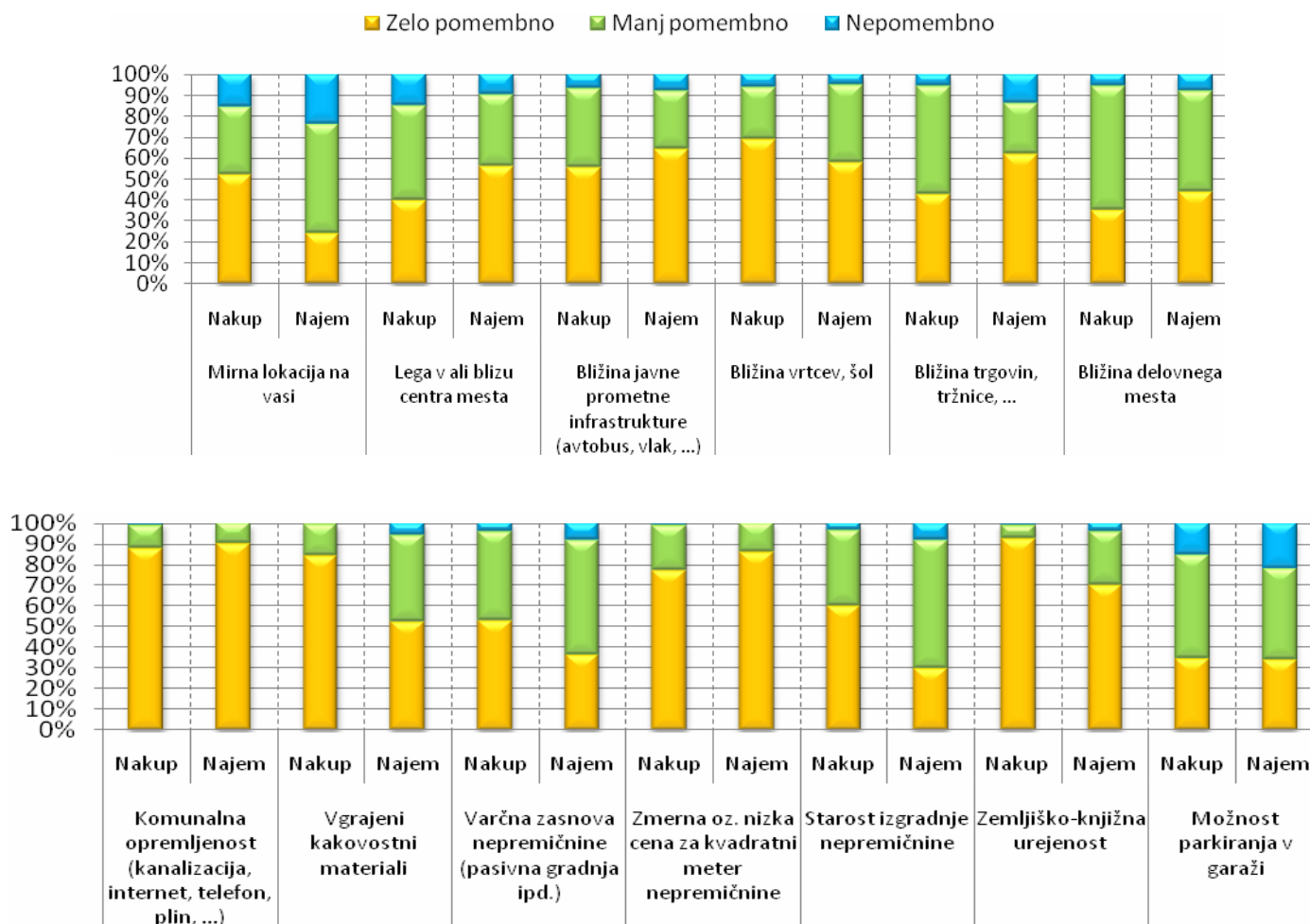
Anketiranci so se glede zaporednega števila nakupa oziroma najema opredelili sledeče (9. vprašanje ankete):



Grafikon 11: Zaporedno število nakupa oziroma najema nepremičnine

Večina anketirancev bi kupila oziroma najela svojo prvo nepremičnino (249; 63 %). Nato pa se z vsako naslednjo zaporedno številko nepremičnine delež več kot prepolovi.

Anketiranci so se o pomembnosti določenih lastnosti nepremičnine opredelili sledeče (10. vprašanje ankete):



Grafikon 12: Primerjava pomembnosti določenih lastnosti nepremičnin, glede na nakup oziroma na najem

Anketiranci so po mojih pričakovanjih podane lastnosti nepremičnine uvrščali pod *Zelo pomembne*, *Manj pomembne* in *Nepomembne*. Presenetili so me sledeči odgovori:

- Predvidevala sem, da bo anketirancem, ki so se odločili za najem, veliko pomembnejša bližina šol, vrtcev, služb.

- Menila sem, da bo anketirancem, ki so se odločili za nakup, pomembnejša varčna zasnova gradnje.
- Presenetil me je razmeroma visok odstotek anketirancev, ki menijo, da zemljiškoknjižna urejenost ni pomembna (10 %), a je po pričakovanjih ta odstotek pri kupcih precej manjši (7 %) kot pri najemojemalcih (30 %).

Če povzamem, je vrstni red faktorjev (po vrsti od najpogosteje do najredkeje omenjenega), ki so jih anketiranci uvrstili v skupino *Zelo pomembno*, naslednji:

Za kupce:

1. zemljiškoknjižna urejenost (93 %),
2. komunalna opremljenost (88 %),
3. vgrajeni kakovostni materiali (84 %),
4. zmerna oziroma nizka cena m² nepremičnine (77 %),
5. bližina vrtcev in šol (69 %),
6. starost izgradnje nepremičnine (60 %),
7. bližina postajališča javnega potniškega prometa (56 %),
8. varčna zasnova nepremičnine (53 %),
9. mirna lokacija na vasi (52 %),
10. bližina trgovin (43 %),
11. lega v ali blizu središča mesta (39 %),
12. bližina delovnega mesta (35 %) in
13. možnost parkiranja v garaži (34 %).

Za najemojemalce:

1. komunalna opremljenost (90 %),
2. zmerna oziroma nizka cena m² nepremičnine (86 %),
3. zemljiškoknjižna urejenost (70 %),
4. bližina postajališča javnega potniškega prometa (64 %),
5. bližina trgovin (62 %),
6. bližina vrtcev in šol (57 %),
7. lega v ali blizu središča mesta (56 %),
8. vgrajeni kakovostni materiali (52 %),
9. bližina delovnega mesta (44 %),
10. varčna zasnova nepremičnine (36 %),
11. možnost parkiranja v garaži (34 %),
12. starost izgradnje nepremičnine (30 %) in
13. mirna lokacija na vasi (24 %).

Vrstni red faktorjev (po vrsti od najpogosteje do najredkeje omenjenega), ki so jih anketiranci uvrstili v skupino *Manj pomembno*, je naslednji:

Za kupce:

1. bližina delovnega mesta (59 %),
2. bližina trgovin (51 %),
3. možnost parkiranja v garaži (50 %),
4. lega v ali blizu središča mesta (46 %),
5. varčna zasnova nepremičnine (43 %),
6. bližina postajališča javnega potniškega prometa (37 %),
starost izgradnje nepremičnine (37 %),
7. mirna lokacija na vasi (32 %),
8. bližina vrtcev in šol (24 %),
9. zmerna oziroma nizka cena m²
nepremičnine (21 %),
10. vgrajeni kakovostni materiali (15 %),
11. komunalna opremljenost (11 %) in
12. zemljiškoknjižna urejenost (6 %).

Za najemjalce:

1. starost izgradnje nepremičnine (62 %),
2. varčna zasnova nepremičnine (56 %),
3. mirna lokacija na vasi (52 %),
4. bližina delovnega mesta (48 %),
5. možnost parkiranja v garaži (44 %),
6. vgrajeni kakovostni materiali (42 %),
7. lega v ali blizu središča mesta (34 %),
8. bližina vrtcev in šol (30 %),
9. bližina postajališča javnega potniškega prometa (28 %),
10. zemljiškoknjižna urejenost (26 %),
11. bližina trgovin (24 %),
12. zmerna oziroma nizka cena m²
nepremičnine (14 %) in
13. komunalna opremljenost (10 %).

Vrstni red faktorjev (po vrsti od najpogosteje do najredkeje omenjenega), ki so jih anketiranci uvrstili v skupino *Nepomembno*, je naslednji:

Za kupce:

1. mirna lokacija na vasi (16 %)
možnost parkiranja v garaži (16 %),
2. lega v ali blizu središča mesta (15 %),
3. bližina postajališča javnega potniškega prometa (7 %),
bližina vrtcev in šol (7 %),
4. bližina trgovin (6 %),
bližina službe (6 %),
5. varčna zasnova nepremičnine (4 %),
6. starost izgradnje nepremičnine (3 %),
7. zmerna oziroma nizka cena m²
nepremičnine (2 %),
8. zemljiškoknjižna urejenost (1 %),
komunalna opremljenost (1 %) in
vgrajeni kakovostni materiali (1 %).

Za najemjalce:

1. mirna lokacija na vasi (24 %),
2. možnost parkiranja v garaži (22 %),
3. bližina trgovin (14 %)
4. lega v ali blizu središča mesta (10 %),
5. bližina postajališča javnega potniškega prometa (8 %),
bližina delovnega mesta (8 %),
varčna zasnova nepremičnine (8 %),
starost izgradnje nepremičnine (8 %),
6. vgrajeni kakovostni materiali (6 %),
7. bližina vrtcev in šol (5 %),
8. zemljiškoknjižna urejenost (4 %),
9. komunalna opremljenost (0 %) in
zmerna oziroma nizka cena m²
nepremičnine (0 %).

Anketiranci so se opredelili glede motečih lastnosti nepremičnine opredelili sledeče (11. vprašanje ankete):



Grafikon 13: Primerjava motečih lastnosti nepremičnine glede na nakup oziroma na najem

Tudi tu so anketiranci svoje odgovore razvrščali v tri kategorije *Zelo moteče*, *Manj moteče* in *Nemoteče* po pričakovanjih. Presenetil me je le odziv na vprašanje o zanemarjenosti okolice nepremičnine, saj sem od kupcev pričakovala, da jih bo taka okolica precej bolj motila kot najemorejmalce.

Če povzamem, je vrstni red faktorjev (po vrsti od najpogosteje do najredkeje omenjenega), ki so jih anketiranci uvrstili v skupino *Zelo moteče*, naslednji:

Za kupce:

1. neposredna bližina vira smradu (89 %),
2. neposredna bližina vira hrupa (87 %),
3. poplavno območje (75 %),
4. glasni sosedje (64 %),
5. zanemarjena okolica nepremičnine (59 %),
6. nepremičnina potrebna temeljite obnove (58 %),
7. potresno območje (52 %),
8. neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov (47 %),
9. neposredna bližina zavetišča za brezdomne živali (37 %) in
10. bližina potoka ali reke (10 %).

Za najemjalce:

1. neposredna bližina vira smradu (90 %),
2. nepremičnina potrebna temeljite obnove (76 %),
3. neposredna bližina vira hrupa (70 %),
4. poplavno območje (60 %),
5. zanemarjena okolica nepremičnine (52 %),
6. neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov (44 %),
7. glasni sosedje (42 %),
potresno območje (42 %),
8. neposredna bližina zavetišča za brezdomne živali (22 %) in
9. bližina potoka ali reke (4 %).

Vrstni red faktorjev (po vrsti od najpogosteje do najredkeje omenjenega), ki so jih anketiranci uvrstili v skupino *Manj moteče*, je naslednji:

Za kupce:

1. neposredna bližina zavetišča za brezdomne živali (46 %),
2. potresno območje (43 %),
3. neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov (41 %),
4. glasni sosedje (35 %), bližina potoka ali reke (35 %),
5. zanemarjena okolica nepremičnine (34 %),
6. nepremičnina potrebna temeljite obnove (32 %),
7. poplavno območje (22 %),
8. neposredna bližina vira hrupa (11 %) in
9. neposredna bližina vira smradu (10 %).

Za najemjalce:

1. glasni sosedje (58 %),
2. neposredna bližina zavetišča za brezdomne živali (50 %), potresno območje (50 %),
3. zanemarjena okolica nepremičnine (44 %),
4. neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov (40 %), bližina potoka ali reke (40 %),
5. poplavno območje (36 %),
6. neposredna bližina vira hrupa (30 %),
7. nepremičnina potrebna temeljite obnove (22 %) in
8. Neposredna bližina vira smradu (10 %).

Vrstni red faktorjev (po vrsti od najpogosteje do najredkeje omenjenega), ki so jih anketiranci uvrstili v skupino *Nemoteče*, je naslednji:

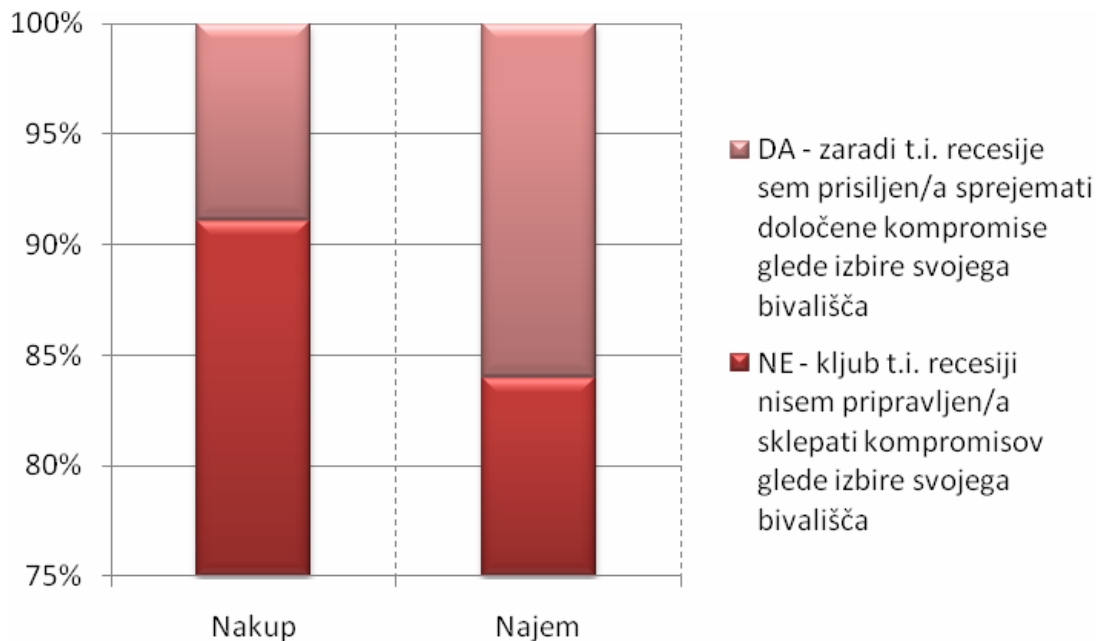
Za kupce:

1. bližina potoka ali reke (55 %),
2. neposredna bližina zavetišča za brezdomne živali (17 %),
3. neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov (12 %),
4. nepremičnina potrebna temeljite obnove (10 %),
5. zanemarjena okolica nepremičnine (7 %),
6. potresno območje (5 %),
7. poplavno območje (3 %),
8. neposredna bližina vira hrupa (2 %),
9. neposredna bližina vira smradu (1 %) in glasni sosedje (1%).

Za najemjalce:

1. bližina potoka ali reke (56 %),
2. neposredna bližina zavetišča za brezdomne živali (28 %),
3. neposredna bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov (16 %),
4. potresno območje (8 %),
5. zanemarjena okolica nepremičnine (4 %),
poplavno območje (4 %),
6. nepremičnina potrebna temeljite obnove (2 %),
7. neposredna bližina vira hrupa (0 %),
neposredna bližina vira smradu (0 %) in
glasni sosedje (0 %).

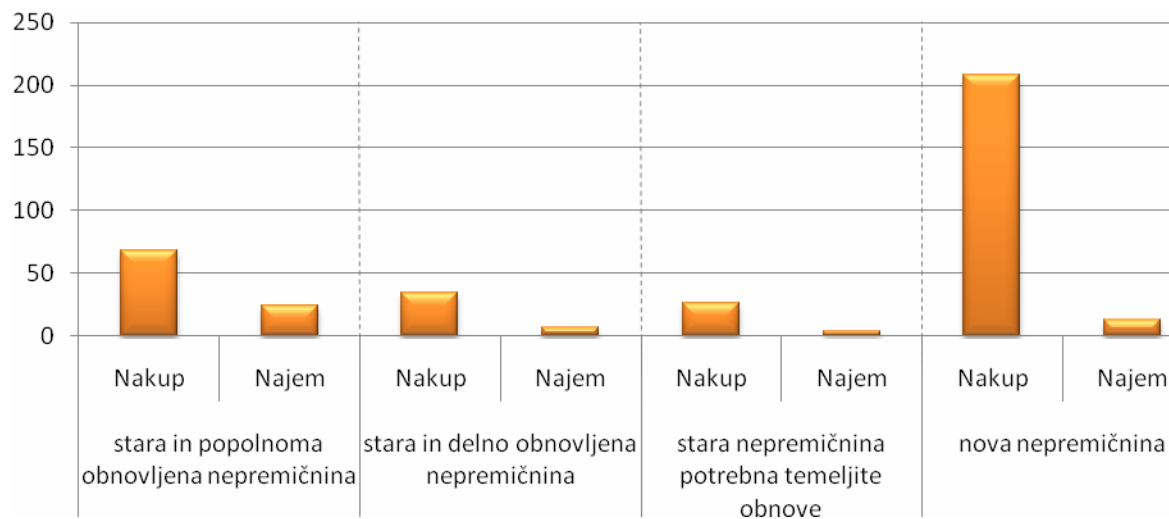
Anketiranci so izrazili pripravljenost sklepanja kompromisov zaradi gospodarsko-finančne krize sledeče (12. vprašanje ankete):



Grafikon 14: Primerjava pripravljenosti sklepanja kompromisov glede izbire domovanja glede na nakup oziroma najem

Pri tem vprašanju so anketiranci odgovarjali, kot sem predvidevala. Večina anketiranih (358; 90 %) kljub finančno-gospodarski krizi ni pripravljena sklepati kompromisov glede izbire bivališča. Delež tistih, ki je pripravljen sklepati kompromise, je večji pri tistih, ki so se odločili za najem (16 %) in manjši pri tistih, ki so se odločili za nakup (9 %).

Anketiranci so izbrali med stopnjami obnove nepremičnine sledeče (13. vprašanje ankete):



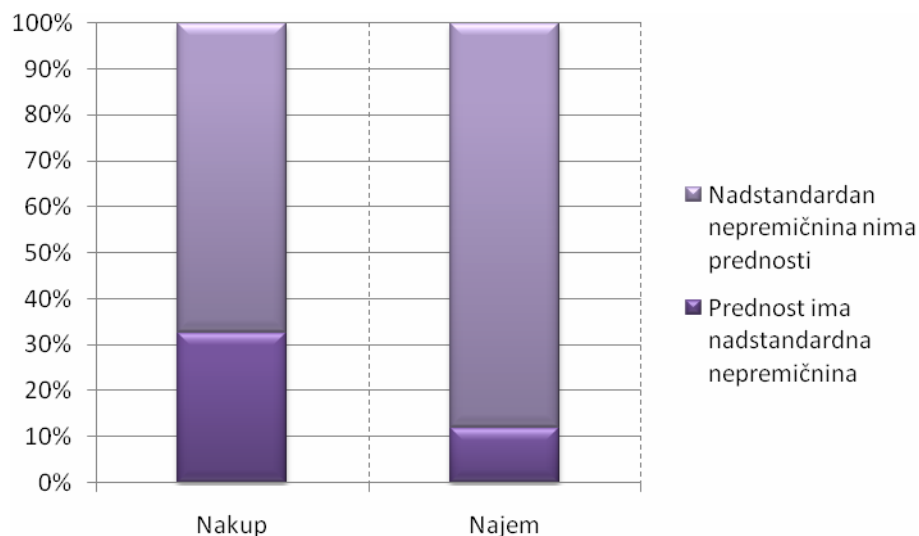
Grafikon 15: Primerjava izbire stopnje obnove nepremičnine glede na nakup oziroma najem

To vprašanje je bilo zame eno zanimivejših v celotni anketi. Želela sem namreč izvedeti, za katero nepremičnino bi se anketiranec odločil, če bi vse štiri nepremičnine stale na isti lokaciji. Vendar sem po pregledu rešenih anket ugotovila, da vprašanje ni bilo dovolj jasno oblikovano, saj je veliko anketirancev v polje namenjeno komentarju vpisovalo, da bi izbrali nepremičnino na boljši lokaciji. Kljub temu so se anketiranci, ki so se odločili za najem, opredelili po mojih pričakovanjih. Drugače je bilo z anketiranci, ki so se odločili za nakup. Predvidevala sem namreč, da bo kupcem zanimivejša starejša nepremičnina, potrebna delne ali popolne obnove, saj so take po navadi cenejše od novih in dopuščajo več izbire in domišljije pri ureditvi notranjosti.

208 oziroma 62 % anketirancev kupcev se je odločilo za novo nepremičnino, za staro in popolnoma obnovljeno nepremičnino se je odločilo 68 oziroma 20 % anketirancev, za staro in delno obnovljeno nepremičnino se je odločilo 34 oziroma 10 % anketirancev ter za staro

nepremičnino potrebno temeljite obnove 26 oziroma 8 % anketirancev. Med najemjemalci se je za staro in popolnoma obnovljeno nepremičnino odločilo 24 oziroma 50 % anketirancev, za novo nepremičnino 13 oziroma 27 % anketirancev, za staro in delno obnovljeno nepremičnino 7 oziroma 15 % anketirancev ter za staro nepremičnino potrebno temeljite obnove 4 oziroma 8 % anketirancev.

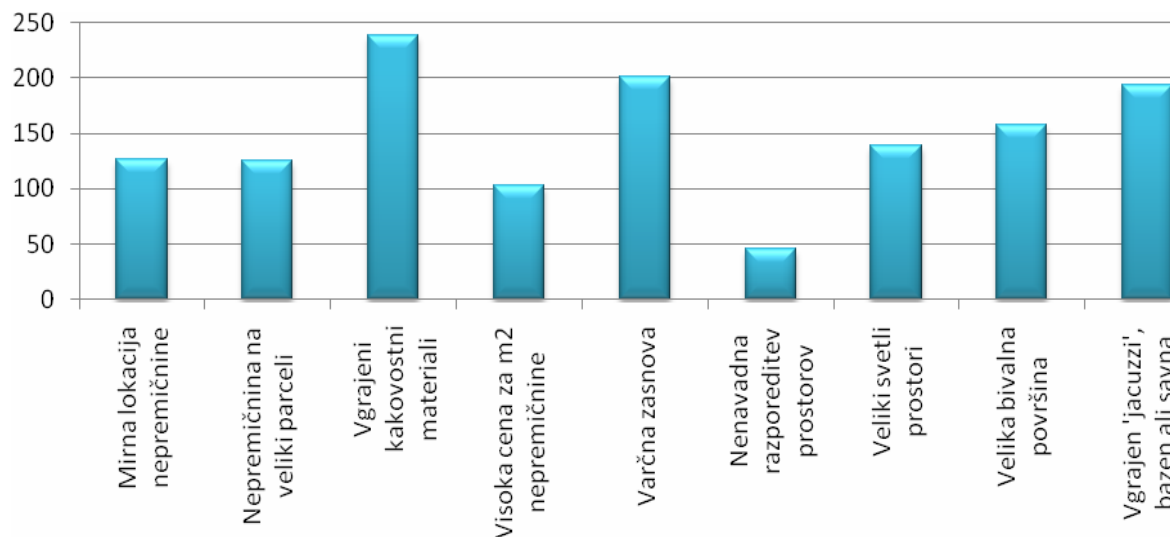
Anketiranci so se opredelili o nadstandardnih nepremičninah sledeče (14. vprašanje ankete):



Grafikon 16: Primerjava mnenj anketirancev o izbiri nadstandardne nepremičnine

Tudi pri tem vprašanju so anketiranci odgovarjali po predvidevanjih, saj je tistih, ki jim oznaka nadstandardna nepremičnina ne pomeni prednosti pri izbiri več (278; 70 %) kot tistih, ki jim ta oznaka pomeni prednost (119; 30 %). Delež tistih, ki jim oznaka nadstandardna nepremičnina pomeni prednost pri izbiri je večji med tistimi, ki so se odločili za nakup (33 %) in manjši med tistimi, ki so se odločili za najem (12 %).

Glede na 14. vprašanje ankete me je zanimalo, kaj si anketiranci predstavljajo pod pojmom *nadstandardna nepremičnina* (15. vprašanje ankete):



Grafikon 17: Lastnost nepremičnine, ki jih povezujemo s pojmom nadstandardne nepremičnine

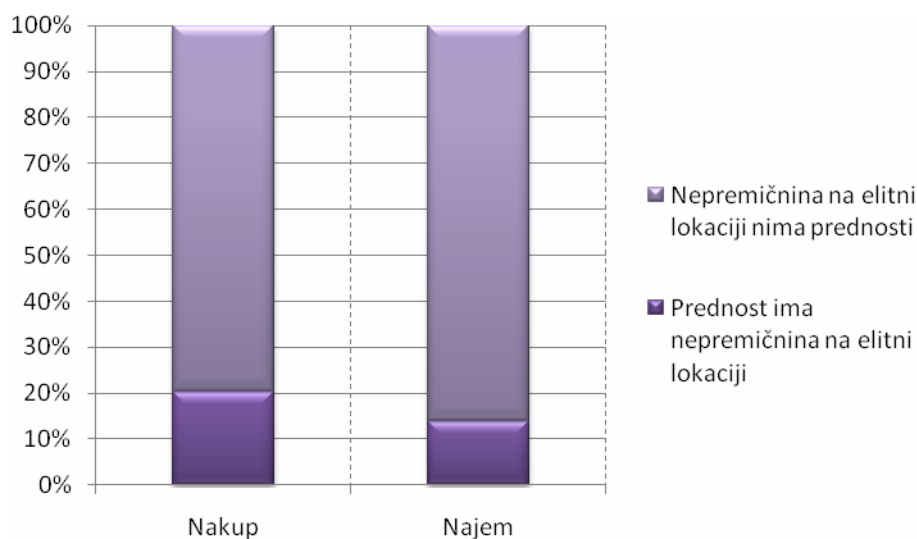
Pod tem pojmom si sama predstavljam velik, drag, energijsko potraten dvorec v stilu hollywoodskih vil: z bazenom, vgrajenimi dragimi materiali, velikimi prostori in mogoče celo z nenavadno razporeditvijo prostorov (npr. združeni kopalnica in spalnica). Odgovori so me glede na moja pričakovanja presenetili, saj veliki večini anketiranih pomeni pojem nadstandardna nepremičnina nepremičnino izdelano iz kakovostnih materialov in z varčno zasnovo. Potemtakem bi bila lahko nadstandardna nepremičnina tudi stanovanjska hiša z 90 m² bivalne površine, grajena po načelih pasivne gradnje – torej povsem v nasprotju z mojimi pričakovanji.

Lastnosti nepremičnin, ki pripomorejo k oznaki *nadstandardna nepremičnina*, so po mnenju anketirancev sledeče (od tiste, ki se pojavlja najpogosteje, do tiste, ki se pojavlja najredkeje):

1. vgrajeni kakovostni materiali (238),
2. varčna zasnova (201),
3. vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna (193),

4. velika bivalna površina (158),
5. veliki svetli prostori (139),
6. mirna lokacija nepremičnine (126),
7. nepremičnina na veliki parceli (125),
8. visoka cena za m² nepremičnine (103) in
9. nenavadna razporeditev prostorov (46).

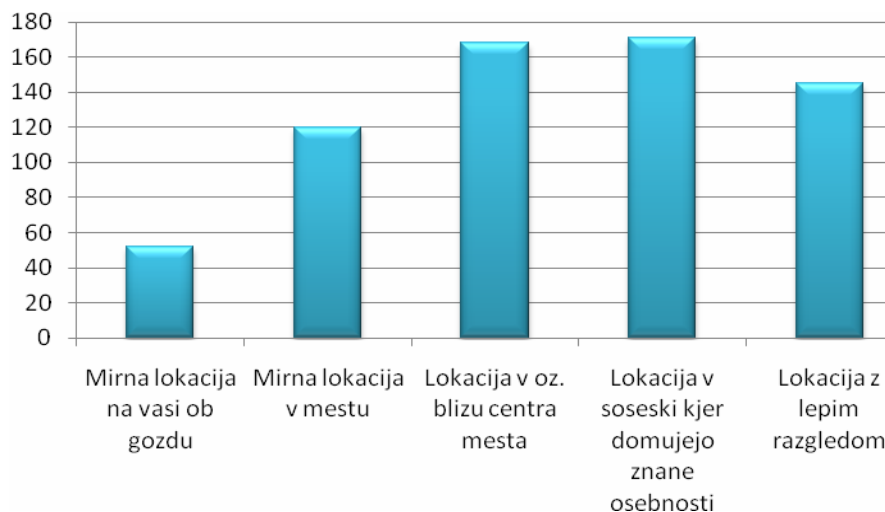
Anketiranci so se glede izbire nepremičnine na elitni lokaciji opredelili sledeče (16. vprašanje ankete):



Grafikon 18: Primerjava mnenj anketirancev o izbiri nepremičnine na elitni lokaciji

Večina anketirancev (320; 81 %) je mnenja, da nepremičnina na elitni lokaciji nima prednosti pri nakupu. Delež tistih, ki jim elitna lokacija nepremičnina pomeni prednost pri izbiri je večji med tistimi, ki so se odločili za nakup (20 %), in manjši med tistimi, ki so se odločili za najem (14 %).

Glede na 16. vprašanje ankete me je zanimalo, kaj si anketiranci predstavljajo pod pojmom *elitna lokacija nepremičnine* (17. vprašanje ankete):



Grafikon 19: Lega nepremičnine, ki jo povezujemo s pojmom elitne lokacije

Anketiranci so na vprašane odgovarjali po mojih pričakovanjih, le da bi sama dala prednost lokaciji izven mestnega središča in lepemu razgledu ter ne dejstvu, da so sosedje znane osebnosti.

Značilnosti lokacije nepremičnine, ki pripomorejo k oznaki *elitna lokacija nepremičnina* so po mnenju anketirancev sledeče (od tiste, ki se pojavlja najpogosteje, do tiste, ki se pojavlja najredkeje):

1. lokacija v soseski, kjer živijo znane osebnosti (171),
2. lokacija v ali blizu središča mesta (168),
3. lokacija z lepim razgledom (145),
4. mirna lokacija v mestu (120) in
5. mirna lokacija na vasi ob gozdu (52).

V nadaljevanju sem izvedla podrobnejšo analizo odgovorov.

4.3 Podrobnejša analiza odgovorov ankete

Poleg analize odgovorov sem s pomočjo H_i^2 testa anketo še podrobneje analizirala in testirala nekatere predpostavke oziroma hipoteze, ki sem si jih v večini zastavila že med samim sestavljanjem anketnih vprašanj, nekatere pa so se mi porajale ob samem pregledovanju rešenih anket.

Pred izvedbo vsakega testa sem si zastavila 2 hipotezi, in sicer:

H_0 : Statistično značilne razlike ni.

H_1 : Statistično značilna razlika je.

Stopnjo tveganja sem prevzela že prednastavljeno v programu ($\alpha = 5\%$). V primeru, da je bila izračunana vrednost statistike H večja od 5 %, sem ničelno hipotezo H_0 potrdila s stopnjo gotovosti 95 %. Če pa je bila izračunana vrednost statistike H manjša od 5 %, sem hipotezo H_0 ovrgla in potrdila alternativno hipotezo H_1 s stopnjo gotovosti 95 %.

4.3.1 Testiranje značilnih razlik med mnenji različno starih anketirancev

V tej točki sem obravnavala anketirance glede na njihovo starost. Najbolj me je zanimalo, če je meja strpnosti do motečih dejavnikov v okolici nepremičnine odvisna od starosti anketirancev.

Preglednica 2: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina vira hrupa

Povprečna starost		Bližina vira hrupa			Skupaj
		Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	
28	Število	30	2	136	168
	% znotraj skupine	17,9 %	1,2 %	81,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	57,7 %	33,3 %	40,1 %	42,3 %
	% znotraj celote	7,6 %	0,5 %	34,3 %	42,3 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

33	Število	12	2	101	115
	% znotraj skupine	10,4 %	1,7 %	87,8 %	100,0%
	% znotraj mnenja	23,1%	33,3%	29,8%	29,0%
	% znotraj celote	3,0%	0,5%	25,4%	29,0%
38	Število	7	1	39	47
	% znotraj skupine	14,9%	2,1%	83,0%	100,0%
	% znotraj mnenja	13,5%	16,7%	11,5%	11,8%
	% znotraj celote	1,8%	0,3%	9,8%	11,8%
43	Število	1	1	34	36
	% znotraj skupine	2,8 %	2,8 %	94,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,9 %	16,7 %	10,0 %	9,1 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,3 %	8,6 %	9,1 %
48	Število	1	0	14	15
	% znotraj skupine	6,7 %	0,0 %	93,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,9 %	0,0 %	4,1 %	3,8 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,0 %	3,5 %	3,8 %
53	Število	1	0	10	11
	% znotraj skupine	9,1 %	0,0 %	90,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,9 %	0,0 %	2,9 %	2,8 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,0 %	2,5 %	2,8 %
58	Število	0	0	5	5
	% znotraj skupine	0,0 %	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	0,0 %	0,0 %	1,5 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,0 %	0,0 %	1,3 %	1,3 %
Skupaj	Število	52	6	339	397
	% znotraj skupine	13,1 %	1,5 %	85,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	13,1 %	1,5 %	85,4 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 10,077; vrednost statistike H je 0,609)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stališče, kako moteča je bližina vira hrupa ni značilno odvisna od starosti anketiranca. Hrup v bližini moti vse anketirance v skoraj enakem odstotku, ne glede na starost.

Preglednica 3: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina zavetišča za živali

Povprečna starost		Bližina zavetišča za živali			Skupaj
		Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	
28	Število	86	36	46	168
	% znotraj skupine	51,2 %	21,4 %	27,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	46,5 %	48,6 %	33,3 %	42,3 %
	% znotraj celote	21,7 %	9,1 %	11,6 %	42,3 %
33	Število	49	20	46	115
	% znotraj skupine	42,6 %	17,4 %	40,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	26,5 %	27,0 %	33,3 %	29,0 %
	% znotraj celote	12,3 %	5,0 %	11,6 %	29,0 %
38	Število	18	9	20	47
	% znotraj skupine	38,3 %	19,1 %	42,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,7 %	12,2 %	14,5 %	11,8 %
	% znotraj celote	4,5 %	2,3 %	5,0 %	11,8 %
43	Število	20	3	13	36
	% znotraj skupine	55,6 %	8,3 %	36,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	10,8 %	4,1 %	9,4 %	9,1 %
	% znotraj celote	5,0 %	0,8 %	3,3 %	9,1 %
48	Število	7	3	5	15
	% znotraj skupine	46,7 %	20,0 %	33,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	3,8 %	4,1 %	3,6 %	3,8 %
	% znotraj celote	1,8 %	0,8 %	1,3 %	3,8 %
53	Število	3	2	6	11
	% znotraj skupine	27,3 %	18,2 %	54,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,6 %	2,7 %	4,3 %	2,8 %
	% znotraj celote	0,8 %	0,5 %	1,5 %	2,8 %
58	Število	2	1	2	5
	% znotraj skupine	40,0 %	20,0 %	40,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,1 %	1,4 %	1,4 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,5 %	0,3 %	0,5 %	1,3 %
Skupaj	Število	185	74	138	397
	% znotraj skupine	46,6 %	18,6 %	34,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	46,6 %	18,6 %	34,8 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 11,940; vrednost statistike H je 0,451)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stališče, kako moteča je bližina zavetišča za brezdomne živali, ni značilno odvisna od starosti anketiranca. V večini primerov je bližina zavetišča za brezdomne živali manj moteč dejavnik.

Preglednica 4: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina vira smrardu

Povprečna starost	Bližina vira smrardu			Skupaj	
	Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče		
28	Število	29	0	139	168
	% znotraj skupine	17,3 %	0,0 %	82,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	70,7 %	0,0 %	39,5 %	42,3 %
	% znotraj celote	7,3 %	0,0 %	35,0 %	42,3 %
33	Število	5	2	108	115
	% znotraj skupine	4,3 %	1,7 %	93,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	12,2 %	50,0 %	30,7 %	29,0 %
	% znotraj celote	1,3 %	0,5 %	27,2 %	29,0 %
38	Število	3	1	43	47
	% znotraj skupine	6,4 %	2,1 %	91,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	7,3 %	25,0 %	12,2 %	11,8 %
	% znotraj celote	0,8 %	0,3 %	10,8 %	11,8 %
43	Število	2	1	33	36
	% znotraj skupine	5,6 %	2,8 %	91,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	4,9 %	25,0 %	9,4 %	9,1 %
	% znotraj celote	0,5 %	0,3 %	8,3 %	9,1 %
48	Število	1	0	14	15
	% znotraj skupine	6,7 %	0,0 %	93,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,4 %	0,0 %	4,0 %	3,8 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,0 %	3,5 %	3,8 %
53	Število	1	0	10	11
	% znotraj skupine	9,1 %	0,0 %	90,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,4 %	0,0 %	2,8 %	2,8 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,0 %	2,5 %	2,8 %
58	Število	0	0	5	5
	% znotraj skupine	0,0 %	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	0,0 %	0,0 %	1,4 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,0 %	0,0 %	1,3 %	1,3 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

Skupaj	Število	41	4	352	397
	% znotraj skupine	10,3 %	1,0 %	88,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	10,3 %	1,0 %	88,7 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 19,571; vrednost statistike H je 0,076)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stališče, kako moteča je bližina vira smradu, ni značilno odvisna od starosti anketiranca. Bližina vira smradu je za veliko večino anketirancev zelo moteč dejavnik.

Preglednica 5: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem kako moteča je zanemarjena okolica nepremičnine

Povprečna starost		Zanemarjena okolica			Skupaj
		Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	
28	Število	72	9	87	168
	% znotraj skupine	42,9 %	5,4 %	51,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	50,7 %	36,0 %	37,8 %	42,3 %
	% znotraj celote	18,1 %	2,3 %	21,9 %	42,3 %
33	Število	34	10	71	115
	% znotraj skupine	29,6 %	8,7 %	61,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	23,9 %	40,0 %	30,9 %	29,0 %
	% znotraj celote	8,6 %	2,5 %	17,9 %	29,0 %
38	Število	20	2	25	47
	% znotraj skupine	42,6 %	4,3 %	53,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	14,1 %	8,0 %	10,9 %	11,8 %
	% znotraj celote	5,0 %	0,5 %	6,3 %	11,8 %
43	Število	7	2	27	36
	% znotraj skupine	19,4 %	5,6 %	75,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	4,9 %	8,0 %	11,7 %	9,1 %
	% znotraj celote	1,8 %	0,5 %	6,8 %	9,1 %
48	Število	2	1	12	15
	% znotraj skupine	13,3 %	6,7 %	80,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,4 %	4,0 %	5,2 %	3,8 %
	% znotraj celote	0,5 %	0,3 %	3,0 %	3,8 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

53	Število	4	1	6	11
	% znotraj skupine	36,4 %	9,1 %	54,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,8 %	4,0 %	2,6 %	2,8 %
	% znotraj celote	1,0 %	0,3 %	1,5 %	2,8 %
58	Število	3	0	2	5
	% znotraj skupine	60,0 %	0,0 %	40,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,1 %	0,0 %	0,9 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,8 %	0,0 %	0,5 %	1,3 %
Skupaj	Število	142	25	230	397
	% znotraj skupine	35,8 %	6,3 %	57,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	35,8 %	6,3 %	57,9 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 16,836; vrednost statistike H je 0,156)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stališče, kako moteča je zanemarjena okolica nepremičnine, ni značilno odvisna od starosti anketiranca. Zanemarjena okolica je skoraj vsem starostnim skupinam zelo moteč dejavnik.

Preglednica 6: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in tem kako moteči so glasni sosedje

Povprečna starost		Glasni sosedje			Skupaj
		Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	
28	Število	65	0	103	168
	% znotraj skupine	38,7 %	0,0 %	61,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	43,3 %	0,0 %	42,2 %	42,3 %
	% znotraj celote	16,4 %	0,0 %	25,9 %	42,3 %
33	Število	41	2	72	115
	% znotraj skupine	35,7 %	1,7 %	62,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	27,3 %	66,7 %	29,5 %	29,0 %
	% znotraj celote	10,3 %	0,5 %	18,1 %	29,0 %
38	Število	21	0	26	47
	% znotraj skupine	44,7 %	0,0 %	55,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	14,0 %	0,0 %	10,7 %	11,8 %
	% znotraj celote	5,3 %	0,0 %	6,5 %	11,8 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

43	Število	11	1	24	36
	% znotraj skupine	30,6 %	2,8 %	66,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	7,3 %	33,3 %	9,8 %	9,1 %
	% znotraj celote	2,8 %	0,3 %	6,0 %	9,1 %
48	Število	7	0	8	15
	% znotraj skupine	46,7 %	0,0 %	53,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	4,7 %	0,0 %	3,3 %	3,8 %
	% znotraj celote	1,8 %	0,0 %	2,0 %	3,8 %
53	Število	3	0	8	11
	% znotraj skupine	27,3 %	0,0 %	72,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,0 %	0,0 %	3,3 %	2,8 %
	% znotraj celote	0,8 %	0,0 %	2,0 %	2,8 %
58	Število	2	0	3	5
	% znotraj skupine	40,0 %	0,0 %	60,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,3 %	0,0 %	1,2 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,5 %	0,0 %	0,8 %	1,3 %
Skupaj	Število	150	3	244	397
	% znotraj skupine	37,8 %	0,8 %	61,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	37,8 %	0,8 %	61,5 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 8,047; vrednost statistike H je 0,781)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stališče, kako moteči so glasni sosedje, ni značilno odvisna od starosti anketiranca. Glasni sosedje vsem starostnim skupinam predstavljajo zelo moteč dejavnik.

Preglednica 7: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in stališčem, kako moteča je bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov

Povprečna starost		Bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov			Skupaj
		Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	
28	Število	71	16	81	168
	% znotraj skupine	42,3 %	9,5 %	48,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	43,6 %	31,4 %	44,3 %	42,3 %
	% znotraj celote	17,9 %	4,0 %	20,4 %	42,3 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

33	Število	47	17	51	115
	% znotraj skupine	40,9 %	14,8 %	44,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	28,8 %	33,3 %	27,9 %	29,0 %
	% znotraj celote	11,8 %	4,3 %	12,8 %	29,0 %
38	Število	16	7	24	47
	% znotraj skupine	34,0 %	14,9 %	51,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,8 %	13,7 %	13,1 %	11,8 %
	% znotraj celote	4,0 %	1,8 %	6,0 %	11,8 %
43	Število	15	3	18	36
	% znotraj skupine	41,7 %	8,3 %	50,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,2 %	5,9 %	9,8 %	9,1 %
	% znotraj celote	3,8 %	0,8 %	4,5 %	9,1 %
48	Število	8	4	3	15
	% znotraj skupine	53,3 %	26,7 %	20,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	4,9 %	7,8 %	1,6 %	3,8 %
	% znotraj celote	2,0 %	1,0 %	0,8 %	3,8 %
53	Število	5	2	4	11
	% znotraj skupine	45,5 %	18,2 %	36,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	3,1 %	3,9 %	2,2 %	2,8 %
	% znotraj celote	1,3 %	0,5 %	1,0 %	2,8 %
58	Število	1	2	2	5
	% znotraj skupine	20,0 %	40,0 %	40,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	0,6 %	3,9 %	1,1 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,5 %	0,5 %	1,3 %
Skupaj	Število	163	51	183	397
	% znotraj skupine	41,1 %	12,8 %	46,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	41,1 %	12,8 %	46,1 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 12,709; vrednost statistike H je 0,391)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stališče, kako moteča je bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov, ni značilno odvisna od starosti anketiranca, saj le-ta večini predstavlja zelo moteč ali pa vsaj manj moteč dejavnik. Takih, ki jim ta bližine ne predstavlja motečega dejavnika, je približno 13 %.

Preglednica 8: Kontingenčna tabela odvisnosti med starostjo in pomembnostjo mirne lokacije na vasi

Povprečna starost	Mirna lokacija na vasi			Skupaj	
	Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno		
28	Število	62	25	81	168
	% znotraj skupine	36,9 %	14,9 %	48,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	44,6 %	37,3 %	42,4 %	42,3 %
	% znotraj celote	15,6 %	6,3 %	20,4 %	42,3 %
33	Število	45	26	44	115
	% znotraj skupine	39,1 %	22,6 %	38,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	32,4 %	38,8 %	23,0 %	29,0 %
	% znotraj celote	11,3 %	6,5 %	11,1 %	29,0 %
38	Število	13	9	25	47
	% znotraj skupine	27,7 %	19,1 %	53,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,4 %	13,4 %	13,1 %	11,8 %
	% znotraj celote	3,3 %	2,3 %	6,3 %	11,8 %
43	Število	10	3	23	36
	% znotraj skupine	27,8 %	8,3 %	63,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	7,2 %	4,5 %	12,0 %	9,1 %
	% znotraj celote	2,5 %	0,8 %	5,8 %	9,1 %
48	Število	3	3	9	15
	% znotraj skupine	20,0 %	20,0 %	60,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,2 %	4,5 %	4,7 %	3,8 %
	% znotraj celote	0,8 %	0,8 %	2,3 %	3,8 %
53	Število	4	1	6	11
	% znotraj skupine	36,4 %	9,1 %	54,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,9 %	1,5 %	3,1 %	2,8 %
	% znotraj celote	1,0 %	0,3 %	1,5 %	2,8 %
58	Število	2	0	3	5
	% znotraj skupine	40,0 %	0,0 %	60,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,4 %	0,0 %	1,6 %	1,3 %
	% znotraj celote	0,5 %	0,0 %	0,8 %	1,3 %
Skupaj	Število	139	67	191	397
	% znotraj skupine	35,0 %	16,9 %	48,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	35,0 %	16,9 %	48,1 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 13,778; vrednost statistike H je 0,315)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost mirne lokacije na vasi ni značilno odvisna od starosti anketirancev, saj ta pri večini anketirancev ne glede na starost spada med zelo pomembne dejavnike.

Na podlagi zgornjih testov ugotavljam, da z naraščajočo starostjo anketiranci niso manj tolerantni do morebitnih neprijetnih vplivov iz okolice. Lahko bi celo rekla, da so vsi anketiranci, ne glede na starost, do vseh motečih dejavnikov približno enako strpni oziroma nestrpni.

4.3.2 Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev z različnimi dohodki na družinskega člana

V tej točki sem obravnavala anketirance glede na povprečje prihodkov na družinskega člana. Zanimalo me je, če se odgovori tistih s podpovprečnimi dogodkom na družinskega člana razlikujejo od odgovorov anketirancev z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana.

Preglednica 9: Kontingenčna tabela odvisnosti med višino dohodka na družinskega člana in pripravljenostjo sklepanja kompromisov glede izbire bivališča

Dohodek na družinskega člana	Drugačen odgovor pred ti. recesijo?		Skupaj
	Da	Ne	
Nadpovp. Število	19	190	209
% znotraj skupine	9,1 %	90,9 %	100,0 %
% znotraj mnenja	48,7 %	53,1 %	52,6 %
% znotraj celote	4,8 %	47,9 %	52,6 %
Podpovp. Število	20	168	188
% znotraj skupine	10,6 %	89,4 %	100,0 %
% znotraj mnenja	51,3 %	46,9 %	47,4 %
% znotraj celote	5,0 %	42,3 %	47,4 %
Skupaj Število	39	358	397
% znotraj skupine	9,8 %	90,2 %	100,0 %
% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
% znotraj celote	9,8 %	90,2 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 0,268; vrednost statistike H je 0,605)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pripravljenost sklepanja kompromisov glede izbire bivališča ni značilno odvisna od višine dohodka na družinskega člana.

Preglednica 10: Kontingenčna tabela odvisnosti med višino dohodka na družinskega člana in pomembnostjo višine cene za m² nepremičnine

Dohodek na družinskega člana	Nizka cena za m ² nepremičnine			Skupaj
	Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Nadpovp. Število	62	3	144	209
% znotraj skupine	29,7 %	1,4 %	68,9 %	100,0 %
% znotraj mnenja	76,5 %	60,0 %	46,3 %	52,6 %
% znotraj celote	15,6 %	0,8 %	36,3 %	52,6 %
Podpovp. Število	19	2	167	188
% znotraj skupine	10,1 %	1,1 %	88,8 %	100,0 %
% znotraj mnenja	23,5 %	40,0 %	53,7 %	47,4 %
% znotraj celote	4,8 %	0,5 %	42,1 %	47,4 %
Skupaj Število	81	5	311	397
% znotraj skupine	20,4 %	1,3 %	78,3 %	100,0 %
% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
% znotraj celote	20,4 %	1,3 %	78,3 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 23,684; vrednost statistike H je 0,000)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je pomembnost nizke cene m² nepremičnine značilno odvisna od višine dohodka na družinskega člana. Tistim z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana je nizka cena m² nepremičnine manj pomemben dejavnik kot tistim s podpovprečnim, kar je logično.

Preglednica 11: Kontingenčna tabela odvisnosti med dohodkom na družinskega člana in izbiro nadstandardne nepremičnine

Dohodek na družinskega člana		Ima prednost nadstandardna nepremičnina?		Skupaj
		Da	Ne	
Nadpovp.	Število	80	129	209
	% znotraj skupine	38,3 %	61,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	67,2 %	46,4 %	52,6 %
	% znotraj celote	20,2 %	32,5 %	52,6 %
Podpovp.	Število	39	149	188
	% znotraj skupine	20,7 %	79,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	32,8 %	53,6 %	47,4 %
	% znotraj celote	9,8 %	37,5 %	47,4 %
Skupaj	Število	119	278	397
	% znotraj skupine	30,0 %	70,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	30,0 %	70,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 14,495; vrednost statistike H je 0,000)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je odločitev za izbiro nadstandardne nepremičnine značilno odvisna od višine dohodka na družinskega člana. Tisti z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana dajejo nadstandardni nepremičnini večjo prednost kot tisti s podpovprečnim.

Preglednica 12: Kontingenčna tabela odvisnosti med dohodkom na družinskega člana in izbiro nepremičnine na elitni lokaciji

Dohodek na družinskega člana		Ima elitna lokacija prednost?		Skupaj
		Da	Ne	
Nadpovp.	Število	47	162	209
	% znotraj skupine	22,5 %	77,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	61,0 %	50,6 %	52,6 %
	% znotraj celote	11,8 %	40,8 %	52,6 %
Podpovp.	Število	30	158	188
	% znotraj skupine	16,0 %	84,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	39,0 %	49,4 %	47,4 %
	% znotraj celote	7,6 %	39,8 %	47,4 %
Skupaj	Število	77	320	397
	% znotraj skupine	19,4 %	80,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	19,4 %	80,6 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 2,700; vrednost statistike H je 0,100)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da odločitev za izbiro nepremičnine na elitni lokaciji ni značilno odvisna od višine dohodka na družinskega člana.

Preglednica 13: Kontingenčna tabela odvisnosti med dohodkom na družinskega člana in vrsto transakcije

Dohodek na družinskega člana		Vrsta transakcije		Skupaj
		Najem	Nakup	
Nadpovp.	Število	16	193	209
	% znotraj skupine	7,7 %	92,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	32,0 %	55,6 %	52,6 %
	% znotraj celote	4,0 %	48,6 %	52,6 %
Podpovp.	Število	34	154	188
	% znotraj skupine	18,1 %	81,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	68,0 %	44,4 %	47,4 %
	% znotraj celote	8,6 %	38,8 %	47,4 %
Skupaj	Število	50	320	397
	% znotraj skupine	12,6 %	87,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	12,6 %	87,4 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 9,780; vrednost statistike H je 0,002)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je odločitev za nakup oziroma za najem nepremičnine značilno odvisna od višine dohodka na družinskega člana. Tisti z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana se raje odločajo za nakup, tisti s podpovprečnim pa za najem.

Na podlagi zgornjih testov sem ugotovila, da so odgovori anketirancev – ne glede na prihodke – o pripravljenosti sprejemanja kompromisov zaradi gospodarsko-finančne krize enaki. Enako so menili tudi nepremičninah na elitni lokaciji prednost. Se pa tisti z podpovprečnim dohodkom na družinskega člana pogosteje odločajo za najem in večjo pomembnost pripisujejo ceni kvadratnega metra nepremičnine. Anketiranci z nadpovprečnim dohodkom na družinskega člana dajejo nekoliko večjo prednost nadstandardni nepremičnini in se v večini odločajo za nakup.

4.3.3 Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev moškega in ženskega spola

V tej točki sem obravnavala anketirance glede na spol. Zanimala so me moška in ženska stališča o pomembnosti bližine določenih ustanov.

Preglednica 14: Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in izbrano vrsto nepremičnine

Spol		Vrsta nepremičnine		Skupaj
		Stanovanjska hiša	Stanovanje	
Moški	Število	86	61	147
	% znotraj skupine	58,5 %	41,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	35,5 %	39,4 %	37,0 %
	% znotraj celote	21,7 %	15,4 %	37,0 %
Ženska	Število	156	94	250
	% znotraj skupine	62,4 %	37,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	64,5 %	60,6 %	63,0 %
	% znotraj celote	39,3 %	23,7 %	63,0 %
Skupaj	Število	242	155	397
	% znotraj skupine	61,0 %	39,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	61,0 %	39,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 0,591; vrednost statistike H je 0,442)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da izbira vrste nepremičnine ni značilno odvisna od spola anketiranca.

Preglednica 15: Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine vrtcev ter šol

Spol		Bližina vrtcev in šol			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Moški	Število	39	26	82	147
	% znotraj skupine	26,5 %	17,7 %	55,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	39,0 %	74,3 %	31,3 %	37,0 %
	% znotraj celote	9,8 %	6,5 %	20,7 %	37,0 %
Ženska	Število	61	9	180	250
	% znotraj skupine	24,4 %	3,6 %	72,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	61,0 %	25,7 %	68,7 %	63,0 %
	% znotraj celote	15,4 %	2,3 %	45,3 %	63,0 %
Skupaj	Število	100	35	262	397
	% znotraj skupine	25,2 %	8,8 %	66,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	25,2 %	8,8 %	66,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 24,693; vrednost statistike H je 0,000)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je pomembnost bližine vrtcev in šol značilno odvisna od spola anketiranca. Ženskam je bližina vrtcev in šol bolj pomembna kot moškim.

Preglednica 16: Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine trgovin

Spol		Bližina trgovin			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Moški	Število	74	14	59	147
	% znotraj skupine	50,3 %	9,5 %	40,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	38,9 %	50,0 %	33,0 %	37,0 %
	% znotraj celote	18,6 %	3,5 %	14,9 %	37,0 %
Ženska	Število	116	14	120	250
	% znotraj skupine	46,4 %	5,6 %	48,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	61,1 %	50,0 %	67,0 %	63,0 %
	% znotraj celote	29,2 %	3,5 %	30,2 %	63,0 %
Skupaj	Število	190	28	179	397
	% znotraj skupine	47,9 %	7,1 %	45,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	47,9 %	7,1 %	45,1 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 3,591; vrednost statistike H je 0,166)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost bližine trgovin ni značilno odvisna od spola anketiranca.

Preglednica 17: Kontingenčna tabela odvisnosti med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine delovnega mesta

Spol		Bližina delovnega mesta			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Moški	Število	91	13	43	147
	% znotraj skupine	61,9 %	8,8 %	29,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	39,6 %	54,2 %	30,1 %	37,0 %
	% znotraj celote	22,9 %	3,3 %	10,8 %	37,0 %
Ženska	Število	139	11	100	250
	% znotraj skupine	55,6 %	4,4 %	40,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	60,4 %	45,8 %	69,9 %	63,0 %
	% znotraj celote	35,0 %	2,8 %	25,2 %	63,0 %
Skupaj	Število	230	24	143	397
	% znotraj skupine	57,9 %	6,0 %	36,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	57,9 %	6,0 %	36,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 6,628; vrednost statistike H je 0,036)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je pomembnost bližine delovnega mesta značilno odvisna od spola anketiranca. Ženskam je bližina delovnega mesta bolj pomembna kot moškim.

Na podlagi zgornjih testov sem ugotovila, da so anketiranci – ne glede na spol – enakega mnenja glede izbire vrste nepremičnine ter glede pomembnosti bližina trgovin. Je pa ženskam bolj kot moškim pomembna bližina vrtcev, šol in delovnega mesta.

4.3.4 Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev iz različnih ciljnih skupin

V tej točki sem obravnavala anketirance glede na ciljno skupino. Zanimalo me je, če se njihovi odgovori glede nakupa oziroma najema bistveno razlikujejo.

Preglednica 18: Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in pripravljenostjo sklepanja kompromisov

Ciljne skupine	Drugačen odgovor pred ti. recesijo?		Skupaj	
	Da	Ne		
Bančni uslužbenci	Število	1	35	36
	% znotraj skupine	2,80 %	97,20 %	100,00 %
	% znotraj mnenja	2,60 %	9,80 %	9,10 %
	% znotraj celote	0,30 %	8,80 %	9,10 %
Mladi do 30 let	Število	5	43	48
	% znotraj skupine	10,40 %	89,60 %	100,00 %
	% znotraj mnenja	12,80 %	12,00 %	12,10 %
	% znotraj celote	1,30 %	10,80 %	12,10 %
Nepremič. posredniki	Število	10	89	99
	% znotraj skupine	10,10 %	89,90 %	100,00 %
	% znotraj mnenja	25,60 %	24,90 %	24,90 %
	% znotraj celote	2,50 %	22,40 %	24,90 %
Uporabniki forumov	Število	3	31	34
	% znotraj skupine	8,80 %	91,20 %	100,00 %
	% znotraj mnenja	7,70 %	8,70 %	8,60 %
	% znotraj celote	0,80 %	7,80 %	8,60 %
Skupaj	Število	39	358	397
	% znotraj skupine	9,80 %	90,20 %	100,00 %
	% znotraj mnenja	100,00 %	100,00 %	100,00 %
	% znotraj celote	9,80 %	90,20 %	100,00 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 2,420; vrednost statistike H je 0,659)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pripravljenost sklepanja kompromisov ni značilno odvisna od tega, v katero ciljno skupino spada anketiranec.

Preglednica 19: Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in izbrano vrsto nepremičnine

Ciljne skupine		Vrsta nepremičnine		Skupaj
		Stanovanjska hiša	Stanovanje	
Bančni uslužbenci	Število	24	12	36
	% znotraj skupine	66,7 %	33,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,9 %	7,7 %	9,1 %
	% znotraj celote	6,0 %	3,0 %	9,1 %
Mladi do 30 let	Število	50	49	99
	% znotraj skupine	50,5 %	49,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	20,7 %	31,6 %	24,9 %
	% znotraj celote	12,6 %	12,3 %	24,9 %
Nepremič. posredniki	Število	14	20	34
	% znotraj skupine	41,2 %	58,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	5,8 %	12,9 %	8,6 %
	% znotraj celote	3,5 %	5,0 %	8,6 %
Uporabniki forumov	Število	120	60	180
	% znotraj skupine	66,7 %	33,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	49,6 %	38,7 %	45,3 %
	% znotraj celote	30,2 %	15,1 %	45,3 %
Skupaj	Število	242	155	397
	% znotraj skupine	61,0 %	39,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	61,0 %	39,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 15,060; vrednost statistike H je 0,005)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je izbira vrste nepremičnine značilno odvisna od tega, v katero ciljno skupino spada anketiranec. Nepremičninski posredniki so bolj naklonjeni nakupu oziroma najemu stanovanja, uporabniki forumov in bančni uslužbenci so bolj naklonjeni nakupu oziroma najemu stanovanjske hiše, mlajši od 30 let pa so neodločeni.

Preglednica 20: Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in stopnjo pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti

Ciljne skupine	Zemljiškoknjižna urejenost			Skupaj	
	Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno		
Bančni uslužbenci	Število	3	2	31	36
	% znotraj skupine	8,3 %	5,6 %	86,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	8,8 %	28,6 %	8,7 %	9,1 %
	% znotraj celote	0,8 %	0,5 %	7,8 %	9,1 %
Mladi do 30 let	Število	12	1	86	99
	% znotraj skupine	12,1 %	1,0 %	86,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	35,3 %	14,3 %	24,2 %	24,9 %
	% znotraj celote	3,0 %	0,3 %	21,7 %	24,9 %
Nepremič. posredniki	Število	2	2	30	34
	% znotraj skupine	5,9 %	5,9 %	88,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	5,9 %	28,6 %	8,4 %	8,6 %
	% znotraj celote	0,5 %	0,5 %	7,6 %	8,6 %
Uporabniki forumov	Število	15	2	163	180
	% znotraj skupine	8,3 %	1,1 %	90,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	44,1 %	28,6 %	45,8 %	45,3 %
	% znotraj celote	3,8 %	0,5 %	41,1 %	45,3 %
Skupaj	Število	34	7	356	397
	% znotraj skupine	8,6 %	1,8 %	89,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	8,6 %	1,8 %	89,7 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 11,017; vrednost statistike H je 0,201)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da stopnja pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti ni značilno odvisna od tega, v katero ciljno skupino spada anketiranec. Zemljiškoknjižna urejenost nepremičnine je pomembna vsem anketirancem, ne glede na ciljno skupino.

Preglednica 21: Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in izbiro nadstandardne nepremičnine

Ciljne skupine		Ima prednost nadstandardna nepremičnina?		Skupaj
		Da	Ne	
Bančni uslužbenci	Število	14	22	36
	% znotraj skupine	38,9 %	61,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	11,8 %	7,9 %	9,1 %
	% znotraj celote	3,5 %	5,5 %	9,1 %
Mladi do 30 let	Število	17	82	99
	% znotraj skupine	17,2 %	82,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	14,3 %	29,5 %	24,9 %
	% znotraj celote	4,3 %	20,7 %	24,9 %
Nepremič. posredniki	Število	16	18	34
	% znotraj skupine	47,1 %	52,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	13,4 %	6,5 %	8,6 %
	% znotraj celote	4,0 %	4,5 %	8,6 %
Uporabniki forumov	Število	61	119	180
	% znotraj skupine	33,9 %	66,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	51,3 %	42,8 %	45,3 %
	% znotraj celote	15,4 %	30,0 %	45,3 %
Skupaj	Število	119	278	397
	% znotraj skupine	30,0 %	70,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	30,0 %	70,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 16,275; vrednost statistike H je 0,003)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je izbira nadstandardne nepremičnine značilno odvisna od tega, v katero ciljno skupino se je razporedil anketiranec. V nobeni ciljni skupini nadstandardna nepremičnina nima prednosti, pri mladih in uporabnikih forumov je odklonilen odnos še precej večji kot pri bančnih uslužbencih in nepremičninskih posrednikih.

Preglednica 22: Kontingenčna tabela odvisnosti med ciljno skupino in izbiro nepremičnine na elitni lokaciji

Ciljne skupine	Ima prednost nepremičnina na elitni lokaciji?		Skupaj	
	Da	Ne		
Bančni uslužbenci	Število	8	28	36
	% znotraj skupine	22,2 %	77,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	10,4 %	8,8 %	9,1 %
	% znotraj celote	2,0 %	7,1 %	9,1 %
Mladi do 30 let	Število	13	86	99
	% znotraj skupine	13,1 %	86,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	16,9 %	26,9 %	24,9 %
	% znotraj celote	3,3 %	21,7 %	24,9 %
Nepremič. posredniki	Število	14	20	34
	% znotraj skupine	41,2 %	58,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	18,2 %	6,3 %	8,6 %
	% znotraj celote	3,5 %	5,0 %	8,6 %
Uporabniki forumov	Število	35	145	180
	% znotraj skupine	19,4 %	80,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	45,5 %	45,3 %	45,3 %
	% znotraj celote	8,8 %	36,5 %	45,3 %
Skupaj	Število	77	320	397
	% znotraj skupine	19,4 %	80,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	19,4 %	80,6 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 13,698; vrednost statistike H je 0,008)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je izbira nepremičnine na elitni lokaciji značilno odvisna od tega, v katero ciljno skupino se je razporedil anketiranec. V nobeni ciljni skupini nepremičnina na elitni lokaciji nima prednosti, a pri mladih, uporabnikih forumov in deloma tudi bančnih uslužbencih je ta odklonilen odnos precej večji kot pri nepremičninskih posrednikih.

Na podlagi zgornjih testov sem ugotovila, da so odgovori anketirancev – ne glede na ciljno skupino – enaki glede pripravljenosti sklepanja kompromisov zaradi gospodarsko-finančne krize ter glede pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti. Nepremičninski posredniki, bi se raje odločili za nakup oz. najem stanovanja, bančni uslužbenci za stanovanjsko hišo, mladi do 30 let

pa za eno ali za drugo. Nadstandardna nepremičnina je bolj zanimiva za bančne uslužbence ter za nepremičninske posrednike, elitna lokacija pa le nepremičninskim posrednikom.

4.3.5 Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev z različno stopnjo dosežene izobrazbe

V tej točki sem obravnavala anketirance glede na stopnjo dosežene izobrazbe. Zanimalo me je predvsem, če obstaja povezava med doseženo izobrazbo in višino dohodka na družinskega člana ter če ima dosežena izobrazba vpliv na stališče glede pomembnosti zemljiškopravne urejenosti nepremičnine.

Preglednica 23: Kontingenčna tabela odvisnosti med doseženo stopnjo izobrazbe in višino dohodka na družinskega člana

Izobrazba		Dohodek na družinskega člana		Skupaj
		Nadpovprečen	Podpovprečen	
OŠ	Število	0	3	3
	% znotraj skupine	0,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	0,0 %	1,6 %	,8 %
	% znotraj celote	0,0 %	0,8 %	,8 %
srednja poklicna šola	Število	34	59	93
	% znotraj skupine	36,6 %	63,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	16,3 %	31,4 %	23,4 %
	% znotraj celote	8,6 %	14,9 %	23,4 %
gimnazija	Število	23	44	67
	% znotraj skupine	34,3 %	65,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	11,0 %	23,4 %	16,9 %
	% znotraj celote	5,8 %	11,1 %	16,9 %
VSŠ	Število	67	39	106
	% znotraj skupine	63,2 %	36,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	32,1 %	20,7 %	26,7 %
	% znotraj celote	16,9 %	9,8 %	26,7 %
UNI	Število	67	39	106
	% znotraj skupine	63,2 %	36,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	32,1 %	20,7 %	26,7 %
	% znotraj celote	16,9 %	9,8 %	26,7 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

magisterij	Število	14	4	18
	% znotraj skupine	77,8 %	22,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	6,7 %	2,1 %	4,5 %
	% znotraj celote	3,5 %	1,0 %	4,5 %
doktorat	Število	4	0	4
	% znotraj skupine	100,0 %	0,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	1,9 %	0,0 %	1,0 %
	% znotraj celote	1,0 %	0,0 %	1,0 %
Skupaj	Število	209	188	397
	% znotraj skupine	52,6 %	47,4 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	52,6 %	47,4 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 39,651; vrednost statistike H je 0,000)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je višina dohodka na družinskega člana značilno odvisna od dosežene stopnje izobrazbe anketiranca. Anketiranci z dokončano srednjo šolo ali manj imajo v večini podpovprečne dohodke na družinskega člana, tisti z višjo stopnjo izobrazbe pa v večini nadpovprečne dohodke na družinskega člana.

Preglednica 24: Kontingenčna tabela odvisnosti med doseženo stopnjo izobrazbe in stopnjo pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti

Izobrazba		Zemljiškoknjižna urejenost			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
OŠ	Število	1	0	2	3
	% znotraj skupine	33,3 %	0,0 %	66,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,9 %	0,0 %	0,6 %	0,8 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,0 %	0,5 %	0,8 %
srednja poklicna šola	Število	9	2	82	93
	% znotraj skupine	9,7 %	2,2 %	88,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	26,5 %	28,6 %	23,0 %	23,4 %
	% znotraj celote	2,3 %	0,5 %	20,7 %	23,4 %
gimnazija	Število	8	1	58	67
	% znotraj skupine	11,9 %	1,5 %	86,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	23,5 %	14,3 %	16,3 %	16,9 %
	% znotraj celote	2,0 %	0,3 %	14,6 %	16,9 %

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

VSS	Število	9	2	95	106
	% znotraj skupine	8,5 %	1,9 %	89,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	26,5 %	28,6 %	26,7 %	26,7 %
	% znotraj celote	2,3 %	0,5 %	23,9 %	26,7 %
UNI	Število	6	0	100	106
	% znotraj skupine	5,7 %	0,0 %	94,3 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	17,6 %	0,0 %	28,1 %	26,7 %
	% znotraj celote	1,5 %	0,0 %	25,2 %	26,7 %
magisterij	Število	1	1	16	18
	% znotraj skupine	5,6 %	5,6 %	88,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	2,9 %	14,3 %	4,5 %	4,5 %
	% znotraj celote	0,3 %	0,3 %	4,0 %	4,5 %
doktorat	Število	0	1	3	4
	% znotraj skupine	0,0 %	25,0 %	75,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	0,0 %	14,3 %	0,8 %	1,0 %
	% znotraj celote	0,0 %	0,3 %	0,8 %	1,0 %
Skupaj	Število	34	7	356	397
	% znotraj skupine	8,6 %	1,8 %	89,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	8,6 %	1,8 %	89,7 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 21,135; vrednost statistike H je 0,048)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je stopnja pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti značilno odvisna od dosežene stopnje izobrazbe anketiranca. Zanimivo je, da le v skupinah tistih, ki so končali osnovno šolo in tistih s končano gimnazijo ni anketirancev, ki bi jim bila zemljiškoknjižna urejenost nepomembna. Najnižji odstotek tistih, ki jim je zemljiškoknjižna urejenost zelo pomembna, je ravno v skrajnih skupinah, tj. v skupini tistih z dokončano osnovno šolo in tistih z opravljenim doktoratom.

Na podlagi zgornjih testov sem ugotovila, da imajo bolj izobraženi anketiranci višje dohodke kot tisti z nižjo izobrazbo ter da je zemljiškoknjižna urejenost vsem pomembna, le tistim z dokončano osnovno šolo in tistim z opravljenim doktoratom nekoliko manj.

4.3.6 Testiranje značilnih razlik med mnenji anketirancev, ki se odločajo za nakup in tistih, ki se odločajo za najem

V tej točki sem obravnavala anketirance glede na izbiro vrste transakcije. Zanimalo me je namreč, katere prioritete imajo kupci in katere najemjemalec.

Preglednica 25: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo vgradnje kakovostnih materialov

Transakcija	Vgrajeni kakovostni materiali			Skupaj	
	Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno		
Najem	Število	21	3	26	50
	% znotraj skupine	42,0 %	6,0 %	52,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	28,4 %	60,0 %	8,2 %	12,6 %
	% znotraj celote	5,3 %	0,8 %	6,5 %	12,6 %
Nakup	Število	53	2	292	347
	% znotraj skupine	15,3 %	0,6 %	84,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	71,6 %	40,0 %	91,8 %	87,4 %
	% znotraj celote	13,4 %	0,5 %	73,6 %	87,4 %
Skupaj	Število	74	5	318	397
	% znotraj skupine	18,6 %	1,3 %	80,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	18,6 %	1,3 %	80,1 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 32,594; vrednost statistike H je 0,000)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je pomembnost vgrajenih kakovostnih materialov značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. Tistim, ki so se odločili za najem, vgrajeni kakovostni materiali niso tako pomembni kot tistim, ki so se odločili za nakup.

Preglednica 26: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo varčne zasnove

Transakcija		Varčna zasnova			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Najem	Število	28	4	18	50
	% znotraj skupine	56,0 %	8,0 %	36,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	15,8 %	21,1 %	9,0 %	12,6 %
	% znotraj celote	7,1 %	1,0 %	4,5 %	12,6 %
Nakup	Število	149	15	183	347
	% znotraj skupine	42,9 %	4,3 %	52,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	84,2 %	78,9 %	91,0 %	87,4 %
	% znotraj celote	37,5 %	3,8 %	46,1 %	87,4 %
Skupaj	Število	177	19	201	397
	% znotraj skupine	44,6 %	4,8 %	50,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	44,6 %	4,8 %	50,6 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 5,325; vrednost statistike H je 0,070)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost varčne zasnove ni značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. Varčna zasnova je zelo pomemben, ali pa vsaj manj pomemben dejavnik za večino anketirancev. Takih, ki bi jim bila varčna zasnova nepomemben dejavnik, je približno 5 %. Rezultat se mi zdi logičen, saj varčna zasnova pripomore k nižjim tekočim stroškom (npr. stroškom ogrevanja), kar pa je pomembno ne glede na to, ali živiš v lastnem ali najetem stanovanju.

Preglednica 27: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine trgovin, tržnice itd.

Transakcija		Bližina trgovin			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Najem	Število	12	7	31	50
	% znotraj skupine	24,0 %	14,0 %	62,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	6,3 %	25,0 %	17,3 %	12,6 %
	% znotraj celote	3,0 %	1,8 %	7,8 %	12,6 %
Nakup	Število	178	21	148	347
	% znotraj skupine	51,3 %	6,1 %	42,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	93,7 %	75,0 %	82,7 %	87,4 %
	% znotraj celote	44,8 %	5,3 %	37,3 %	87,4 %
Skupaj	Število	190	28	179	397
	% znotraj skupine	47,9 %	7,1 %	45,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	47,9 %	7,1 %	45,1 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 2,347; vrednost statistike H je 0,309)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost bližine trgovin ni značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem.

Preglednica 28: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine delovnega mesta

Transakcija		Bližina delovnega mesta			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Najem	Število	24	4	22	50
	% znotraj skupine	48,0 %	8,0 %	44,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	10,4 %	16,7 %	15,4 %	12,6 %
	% znotraj celote	6,0 %	1,0 %	5,5 %	12,6 %
Nakup	Število	206	20	121	347
	% znotraj skupine	59,4 %	5,8 %	34,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	89,6 %	83,3 %	84,6 %	87,4 %
	% znotraj celote	51,9 %	5,0 %	30,5 %	87,4 %
Skupaj	Število	230	24	143	397
	% znotraj skupine	57,9 %	6,0 %	36,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	57,9 %	6,0 %	36,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 2,347; vrednost statistike H je 0,309)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost bližine delovnega mesta ni značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem.

Preglednica 29: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine vrtcev in šol

Transakcija		Bližina vrtcev in šol			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Najem	Število	15	12	23	50
	% znotraj skupine	30,0 %	24,0 %	46,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	15,0 %	34,3 %	8,8 %	12,6 %
	% znotraj celote	3,8 %	3,0 %	5,8 %	12,6 %
Nakup	Število	85	23	239	347
	% znotraj skupine	24,5 %	6,6 %	68,9 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	85,0 %	65,7 %	91,2 %	87,4 %
	% znotraj celote	21,4 %	5,8 %	60,2 %	87,4 %
Skupaj	Število	100	35	262	397
	% znotraj skupine	25,2 %	8,8 %	66,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	25,2 %	8,8 %	66,0 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 18,951; vrednost statistike H je 0,000)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je pomembnost bližine vrtcev in šol značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. Tistim, ki so se odločili za nakup, je bližina vrtcev in šol bolj pomemben dejavnik, kot pa tistim, ki so se odločili za najem.

Preglednica 30: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine postajališča javnega potniškega prometa

Transakcija		Bližina postajališča JPP			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Najem	Število	14	4	32	50
	% znotraj skupine	28,0 %	8,0 %	64,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,8 %	13,8 %	14,2 %	12,6 %
	% znotraj celote	3,5 %	1,0 %	8,1 %	12,6 %
Nakup	Število	129	25	193	347
	% znotraj skupine	37,2 %	7,2 %	55,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	90,2 %	86,2 %	85,8 %	87,4 %
	% znotraj celote	32,5 %	6,3 %	48,6 %	87,4 %
Skupaj	Število	143	29	225	397
	% znotraj skupine	36,0 %	7,3 %	56,7 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	36,0 %	7,3 %	56,7 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 1,601; vrednost statistike H je 0,449)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost bližine postajališča javnega potniškega prometa ni značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. To dejstvo me je presenetilo, saj sem predvidevala, da bo tistim, ki so se odločili za najem, bližina postajališč bolj pomembna.

Preglednica 31: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo lege nepremičnine v ali blizu središča mesta

Transakcija	Lega v ali blizu središča mesta			Skupaj	
	Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno		
Najem	Število	17	5	28	50
	% znotraj skupine	34,0 %	10,0 %	56,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,7 %	8,8 %	17,0 %	12,6 %
	% znotraj celote	4,3 %	1,3 %	7,1 %	12,6 %
Nakup	Število	158	52	137	347
	% znotraj skupine	45,5 %	15,0 %	39,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	90,3 %	91,2 %	83,0 %	87,4 %
	% znotraj celote	39,8 %	13,1 %	34,5 %	87,4 %
Skupaj	Število	190	175	57	165
	% znotraj skupine	47,9 %	44,1 %	14,4 %	41,6 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	47,9 %	44,1 %	14,4 %	41,6 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 4,945; vrednost statistike H je 0,084)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da pomembnost lege v ali blizu središča mesta ni značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. Tudi to dejstvo me je presenetilo, saj sem menila, da bo tistim, ki so se odločili za najem, pomembnejša lega v ali blizu središča mesta.

Preglednica 32: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in pomembnostjo mirne lokacije na vasi

Transakcija		Mirna lokacija na vasi			Skupaj
		Manj pomembno	Ne-pomembno	Zelo pomembno	
Najem	Število	26	12	12	50
	% znotraj skupine	52,0 %	24,0 %	24,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	18,7 %	17,9 %	6,3 %	12,6 %
	% znotraj celote	6,5 %	3,0 %	3,0 %	12,6 %
Nakup	Število	113	55	179	347
	% znotraj skupine	32,6 %	15,9 %	51,6 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	81,3 %	82,1 %	93,7 %	87,4 %
	% znotraj celote	28,5 %	13,9 %	45,1 %	87,4 %
Skupaj	Število	139	67	191	397
	% znotraj skupine	35,0 %	16,9 %	48,1 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	35,0 %	16,9 %	48,1 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 13,347; vrednost statistike H je 0,001)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je pomembnost mirne lokacije na vasi značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. Torej tistim, ki so se odločili za nakup, je mirna lokacija na vasi v večini zelo pomemben dejavnik. Tistim, ki pa so se odločili za najem, pa manj pomemben oz. celo nepomemben dejavnik.

Preglednica 33: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in stališčem kako moteča je potreba po temeljiti obnovi nepremičnine

Transakcija		Potrebna temeljita obnova			Skupaj
		Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	
Najem	Število	11	1	38	50
	% znotraj skupine	22,0 %	2,0 %	76,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	9,2 %	2,7 %	15,8 %	12,6 %
	% znotraj celote	2,8 %	0,3 %	9,6 %	12,6 %
Nakup	Število	109	36	202	347
	% znotraj skupine	31,4 %	10,4 %	58,2 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	90,8 %	97,3 %	84,2 %	87,4 %
	% znotraj celote	27,5 %	9,1 %	50,9 %	87,4 %
Skupaj	Število	120	37	240	397
	% znotraj skupine	30,2 %	9,3 %	60,5 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	30,2 %	9,3 %	60,5 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 6,857; vrednost statistike H je 0,032)

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je stališče, kako moteča je potreba po temeljiti obnovi nepremičnine, značilno odvisna od tega, ali se je anketiranec odločil za nakup ali za najem. Potreba po temeljiti obnovi je bolj moteča pri tistih anketirancih, ki so se odločili za najem.

Preglednica 34: Kontingenčna tabela odvisnosti med vrsto transakcije in stopnjo obnove nepremičnine

Transakcija		Katera nepremičnina ima prednost?				Skupaj
		1*	2*	3*	4*	
Najem	Število	13	8	25	4	50
	% znotraj skupine	26,0 %	16,0 %	50,0 %	8,0 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	5,8 %	18,6 %	25,5 %	12,9 %	12,6 %
	% znotraj celote	3,3 %	2,0 %	6,3 %	1,0 %	12,6 %
Nakup	Število	212	35	73	27	347
	% znotraj skupine	61,1 %	10,1 %	21,0 %	7,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	94,2 %	81,4 %	74,5 %	87,1 %	87,4 %
	% znotraj celote	53,4 %	8,8 %	18,4 %	6,8 %	87,4 %
Skupaj	Število	225	43	98	31	397
	% znotraj skupine	56,7 %	10,8 %	24,7 %	7,8 %	100,0 %
	% znotraj mnenja	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
	% znotraj celote	56,7 %	10,8 %	24,7 %	7,8 %	100,0 %

(Pearsonova H_i^2 vrednost je 25,762; vrednost statistike H je 0,000)

Kjer so:

1* = Nova nepremičnina

2* = Stara in delno obnovljena nepremičnina

3* = Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina

4* = Stara nepremičnina potrebna temeljite obnove

S 95% gotovostjo ugotavljam, da je izbira nepremičnine glede na njeno stopnjo obnove značilno odvisna od višine vrste transakcije. Tistim, ki se odločajo za nakup, je primernejša nova nepremičnina. Tistim, ki pa se odločajo za najem, je primernejša stara, a popolnoma obnovljena nepremičnina.

Na podlagi zgornjih testov sem ugotovila, da so imeli anketiranci – ne glede na izbrano vrsto transakcije – enako stališče o pomembnosti varčne zasnove nepremičnine, pomembnosti bližine trgovin, delovnega mesta, bližine postajališča javnega potniškega prometa in o pomembnosti lokacije v ali blizu središča mesta. Najemojemalcem so manj kot kupcem pomembni vgrajeni

kakovostni materiali, bližina vrtcev in šol ter mirna lokacija na vasi. Poleg tega pa bi se najemjemalci raje odločili za staro, a popolnoma obnovljeno nepremičnino, kupci pa za novo nepremičnino.

4.3.7 Povzetek rezultatov podrobnejše analize ankete

Preglednica 35: Povzetek rezultatov podrobnejše analize ankete

Odvisnost:	Statistično značilno		Hipoteza potrjena	
	DA	NE	DA	NE
med starostjo anketiranca in stališčem, kako moteča je bližina vira hrupa		X		X
med starostjo anketiranca in stališčem, kako moteča je bližina zavetišča za brezdomne živali		X		X
med starostjo anketiranca in stališčem, kako moteča je bližina vira smradu		X		X
med starostjo anketiranca in stališčem, kako moteča je zanemarjena okolica nepremičnine		X		X
med starostjo anketiranca in stališčem, kako moteči so glasni sosede		X		X
med starostjo anketiranca in stališčem, kako moteča je bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov		X		X
med starostjo anketiranca in pomembnostjo mirne lokacije na vasi		X		X

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

Odvisnost:	Statistično značilno		Hipoteza potrjena	
	DA	NE	DA	NE
med višino dohodka na družinskega člana in pomembnostjo nizke cene za m ² nepremičnine	X		X	
med višino dohodka na družinskega člana in izbiro nadstandardne nepremičnine	X		X	
med višino dohodka na družinskega člana in izbiro nepremičnine na elitni lokaciji		X		X
med višino dohodka na družinskega člana in vrsto transakcije	X		X	
med spolom anketiranca in izbrano vrsto nepremičnine		X		X
med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine vrtcev in šol	X		X	
med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine trgovin		X		X
med spolom anketiranca in pomembnostjo bližine delovnega mesta	X			X
med ciljno skupino in pripravljenostjo sklepanja kompromisov		X		X
med ciljno skupino in izbrano vrsto nepremičnine	X		X	
med ciljno skupino in stopnjo pomembnosti ZK urejenosti		X		X

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

Odvisnost:	Statistično značilno		Hipoteza potrjena	
	DA	NE	DA	NE
med ciljno skupino in izbiro nadstandardne nepremičnine	X		X	
med ciljno skupino in izbiro nepremičnine na elitni lokaciji	X		X	
med doseženo stopnjo izobrazbe in višino dohodka na družinskega člana	X		X	
med doseženo stopnjo izobrazbe in stopnjo pomembnosti ZK urejenosti	X			X
med vrsto transakcije in pomembnostjo vgradnje kakovostnih materialov	X		X	
med vrsto transakcije in pomembnostjo varčne zasnove nepremičnine		X		X
med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine trgovin		X		X
med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine delovnega mesta		X		X
med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine vrtcev in šol	X			X
med vrsto transakcije in pomembnostjo bližine postajališč javnega potniškega prometa		X		X
med vrsto transakcije in pomembnostjo lege v ali blizu središča mesta		X		X

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

Odvisnost:	Statistično značilno		Hipoteza potrjena	
	DA	NE	DA	NE
med vrsto transakcije in pomembnostjo mirne lokacije na vasi	X		X	
med vrsto transakcije in stališčem, kako moteča je potreba po temeljiti obnovi nepremičnine	X		X	
med vrsto transakcije in stopnjo obnovitve nepremičnine	X		X	

5 ZAKLJUČNE UGOTOVITVE

Na začetku diplomske naloge sem razložila osnovne pojme v povezavi z ocenjevanjem tržne vrednosti in tržne oziroma prosto oblikovane najemnine, nato pa z analizo rešenih anket poizkušala opredeliti, na podlagi česa se anketiranci odločajo za nakup oziroma za najem določene nepremičnine.

Med izdelavo diplomske naloge sem prišla do zanimivih zaključkov. V osnovi sem želela raziskati predvsem stališča različnih udeležencev na trgu nepremičnin, in sicer uporabnikov forumov (kjer se v večini zadržujejo osebe, ki so v fazi nakupa, najema ali gradnje doma), nepremičninskih posrednikov, bančnih uslužbencev in tistih, s katerimi si delim isto usodo pri iskanju svojega prostora pod soncem, to je mladih, mlajših od 30 let. V vzorcu ankete sem zajela vse potencialne kupce in potencialne najemnejmalce.

Postavila sem sedemindvajset hipotez in jih razdelila v šest sklopov, saj z njimi obravnavam anketirance iz različnih zornih kotov. Hipoteza 1 obravnava anketirance glede na njihovo starost, hipoteze od 2a do 2d glede na njihove dohodke na družinskega člana, hipoteze od 3a do 3č glede na spol, hipoteze od 4a do 4d glede na ciljno skupino, hipotezi 5a in 5b glede na doseženo stopnjo izobrazbe ter hipoteze od 6a do 6i glede na to, ali so se anketiranci odločili za nakup ali za najem nepremičnine.

Na podlagi analize ankete sem prišla do sledečih zaključkov:

Hipoteza 1: Hipotezo sem ovrгла. Ugotovila sem, da starost anketirancev ne vpliva na njihovo strpnost oziroma nestrpnost do vseh obravnavanih motečih dejavnikov iz okolice. Ugotavljam, da hrup v okolici, bližina zavetišča za brezdomne živali, smrad, zanemarjena okolica, glasni sosodje itd. motijo vse anketirance enako, ne glede na starost, kar me je presenetilo.

Hipoteza 2a: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da niti tisti s podpovprečnimi in niti tisti z nadpovprečnimi dohodki niso pripravljene sklepati kompromisov glede izbire svojega bivališča zaradi gospodarsko-finančne krize. Tudi to me je presenetilo. Prepričana sem bila, da bodo anketiranci s podpovprečnim dohodkom bolj pripravljene sklepati kompromise zaradi slabših finančnih zmožnosti.

Hipoteza 2b: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da je po predvidevanjih tistim s podpovprečnim dohodkom na družinskega člana pomembnejša nizka cena za kvadratni meter nepremičnine, kar je logično.

Hipoteza 2c: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da ima pri kupcih oziroma najemjemalec z nadpovprečnimi dohodki večjo prednost nadstandardna nepremičnina, kot pri kupcih oziroma najemjemalec s podpovprečnimi dohodki, kar se mi zdi logično.

Hipoteza 2č: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da elitna lokacija nepremičnine ni dejavnik, ki bi ne na kupce oziroma najemjemalec z nadpovprečnimi in ne na tiste s podpovprečnimi dohodki, vplival odločilno. Pri prvih lahko to dejstvo pripišem slabšim finančnim zmožnostim, saj so nepremičnine na elitnih lokacijah dražje, drugim pa najbrž sam naziv *elitna lokacija* ne pomeni dovolj, da bi zanj odšteli več denarja.

Hipoteza 2d: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da se tisti s podpovprečnimi dohodki raje odločajo za najem, tisti z nadpovprečnimi pa za nakup nepremičnine. Nakup nepremičnine zahteva namreč kreditno sposobnost in/ali dovolj privarčevanih sredstev, kar pa je tistim s podpovprečnim dohodkom težje dosegljivo.

Hipoteza 3a: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da odločitev za stanovanje oziroma stanovanjsko hišo ni statistično značilno odvisna od spola anketiranca. Rezultat je sicer pričakovano, vendar sem vseeno predvidevala, da se ženske raje odločajo za nakup oziroma najem stanovanjske hiše, ki zanje predstavlja predpogoj za idilično družinsko življenje.

Hipoteza 3b: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da je ženskam veliko bolj kot moškim pomembna bližina vrtcev in šol. To dejstvo potrjuje mojo domnevo, da so ženske tudi pri nakupu stanovanja oziroma stanovanjske hiše z mislimi pri otrocih in njihovem udobju.

Hipoteza 3c: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da pomembnost bližine trgovin ni statistično značilno odvisna od spola anketiranca. Torej je bližina trgovin tako moškim kot ženskam enako pomembna oziroma nepomembna. Napačno sem predvidevala, da je bližina trgovin bolj pomembna ženskam.

Hipoteza 3č: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je ženskam bližina delovnega mesta pomembnejša kot moškim. Ta podatek me je sprva presenetil, saj sem predvidevala, da bo ženskam pomembna bližina vrtcev in šol, moškim pa bližina delovnega mesta. Sklepala sem, da so kljub vsemu ženske bolj družinsko naravnane, moškim pa je poleg družine pomembno tudi kariera. Po nadaljnjem razmisleku so se moja predvidevanja potrdila – saj ne samo da je ženskam pomembna, da imajo otroci čim bližje vrtec in šolo, tudi same imajo rade delovno mesto blizu doma.

Hipoteza 4a: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da mlajši od 30 let niso pripravljene sklepati kompromisov glede izbire bivališča zaradi gospodarsko-finančne krize. Predvidevala sem, da so mladi, ki iščejo svoje prvo domovanje, bolj tolerantni do morebitnih pomanjkljivosti stanovanja oziroma stanovanjske hiše, in da jim je pomembno le, da so na svojem.

Hipoteza 4b: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da so nepremičninski posredniki bolj naklonjeni nakupu oziroma najemu stanovanja, uporabniki forumov in bančni uslužbenci pa najemu stanovanjske hiše, mlajši od 30 let pa so neodločeni.

Hipoteza 4c: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je zemljiškoknjižna urejenost nepremičnine pomembna vsem anketirancem, neglede na ciljno skupino. Predvidevala sem, da bo zemljiškoknjižna urejenost bančnim uslužbencem in nepremičninskim posrednikom bolj

pomembna, glede na to da se s posledicami zemljiškoknjižne neurejenosti srečujejo skoraj vsakodnevno.

Hipoteza 4č: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da v nobeni ciljni skupini nadstandardna nepremičnina nima prednosti, a je pri mladih in uporabnikih forumov ta odklonilni odnos precej večji kot pri bančnih uslužbencih in nepremičninskih posrednikih, kar je razumljivo.

Hipoteza 4d: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da v nobeni ciljni skupini nepremičnina na elitni lokaciji nima prednosti, a je pri nepremičninskih posrednikih ta odklonilni odnos precej manjši kot pri mladih, uporabnikih forumov in deloma tudi pri bančnih uslužbencih. Tudi to je pričakovan rezultat.

Hipoteza 5a: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da je višina dohodka na družinskega člana res odvisna od dosežene stopnje izobrazbe, saj imajo anketiranci z vsaj visokošolsko izobrazbo praviloma nadpovprečne dohodke, kar je logično.

Hipoteza 5b: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da značilne razlike v mnenjih o pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti obstajajo, vendar so v nasprotju s postavljeno hipotezo. Pričakovala sem, da bo ozaveščenost o pomembnosti zemljiškoknjižne urejenosti naraščala sorazmerno s stopnjo izobrazbe, a se je izkazalo, da je ta urejenost pomembna vsem, a najmanj tistim z osnovnošolsko izobrazbo ali z doktoratom. Tak rezultat bi lahko pripisala (pre)nizkemu številu anketirancev z opravljenim doktoratom (4; 1 %).

Hipoteza 6a: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da so kupcem bolj kot najemjemalcem pomembni kakovostni materiali. Ti imajo običajno daljšo življenjsko dobo in jih je treba kasneje zamenjati, kar pa je pri reševanju stanovanjskega problema na daljši rok pomemben dejavnik.

Hipoteza 6b: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je varčna zasnova nepremičnine obojim enako pomembna in ne kupcem bolj kot najemjemalcem. Vendar varčna zasnova prispeva k

najemojemalčevim nižjim tekočim stroškom, torej se ta ugotovitev kljub vsemu sklada z mojim predvidevanjem.

Hipoteza 6c: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je bližina trgovin tako kupcem kot najemojemalcem enako pomembna. Sama sem sicer predvidevala drugačen rezultat, vendar je tudi ta razumljiv. Obisk živilske trgovine je namreč vsakodnevno opravilo, zato je tako kupcem, kot najemojemalcem bližina trgovin pomemben dejavnik.

Hipoteza 6č: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je bližina delovnega mesta enako pomembna tako kupcem kot najemojemalcem. Rezultat lahko pojasnimo z dejstvom, da je odhod na delovno mesto prav tako vsakodnevno opravilo.

Hipoteza 6d: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je najemojemalcem manj pomembna bližina vrtcev in šol kot kupcem. Rezultat je mogoče lahko pripisati dejstvu, da so najemojemalci manj vezani na določeno lokacijo in jo po potrebi lažje menjajo kot kupci. Kupci pa želijo, da jim stanovanje oziroma stanovanjska hiša odgovarja preko več življenjskih obdobj, tj. tudi v času odraščanja otrok.

Hipoteza 6e: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da je bližina postajališč javnega potniškega prometa tako kupcem kot najemojemalcem enako pomembna. To dejstvo me je presenetilo, ker sem pričakovala, da bo najemojemalcem bližina postajališč pomembnejša.

Hipoteza 6f: Hipotezo sem ovrgla. Ugotovila sem, da najemojemalcem lokacija v ali blizu središča mesta ni pomembnejša kot kupcem. Predvidevala sem, da bo najemojemalcem bližina infrastrukture zaradi nižjih potnih stroškov pomenila več kot kupcem, saj sem v enem od testov dokazala, da se za najem odločajo pretežno anketiranci s podpovprečnim dohodkom.

Hipoteza 6g: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da je za kupce mirna lokacija na vasi zelo pomemben dejavnik, najemojemalcem pa manj pomemben oziroma celo nepomemben dejavnik.

Hipoteza 6h: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da potreba po temeljiti obnovi nepremičnine bolj moti bodoče najemjemalec kot kupce, kar je logično.

Hipoteza 6i: Hipotezo sem potrdila. Ugotovila sem, da se kupci raje odločajo za novo nepremičnino, najemjemalec pa za staro, a popolnoma obnovljeno nepremičnino, ker je v takih najemnih ponavadi nižja, kot v novogradnjah.

V tej diplomski nalogi sem analizirala stališča udeležencev trga z nepremičninami le z vidika kupcev in najemjemalecev in ne s stališča prodajalcev in najemodajalcev. Zanimivo bi bilo slišati tudi njihovo stališče in izvedeti, če jim rezultati te analize na kakršen koli način koristijo pri prodaji oziroma oddaji svoje nepremičnine. Ponovno moram poudariti, da se rezultati nanašajo na odgovore v obravnavano anketo vključenih anketirancev in bi bili v primeru večjega vzorca še bolj relevantni.

VIRI IN LITERATURA

- Členitev ozemlja. Statistični letopis 2009. 2009. Ljubljana, Statistični urad Republike Slovenije: str. 49.
- Erzetič, R. 2007. Poročilo o izvršeni oceni gradbenih nepremičnin in stavbnih zemljišč v Lokah, Nova Gorica: 8 str.
- Lestvica razredov za plačilo programov v vrtcih.
http://www.mss.gov.si/si/delovna_podrocja/predsolska_vzgoja/vpis_in_placilo/
(10. 8. 2009).
- Lozar Manfreda, K., Vehovar, V., Batagelj, Z. 2000. Teorija in praksa – Veljavnost interneta kot anketnega orodja. <http://dk.fdv.uni-lj.si/tip/tip20006manfreda-vehovar.PDF>
(2. 9. 2009).
- Mednarodni standardi ocenjevanja vrednosti. 2007. 8. izdaja, London, IVSC: 269 str.
- Najemnina. <http://www.slonep.net/vodic/oddaja/najemnina> (20. 1. 2010).
- Obligacijski zakonik (OZ). UL RS št. 310-09/91-1/39.
- Prebivalstvo po večjih starostnih skupinah, povprečni starosti in indeksu staranja, 31. december 2008. 2009. Ljubljana, Statistični urad Republike Slovenije: str. 518.
- Stanovanjski zakon (SZ-1). UL RS št. 001-22-58/03.
- Stvarnopravni zakonik (SPZ). UL RS št. 001-22-112/02.
- Šubic Kovač, M. 2007. Vrednotenje nepremičnin – študijsko gradivo, Ljubljana, Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo.
- Temeljotov Salaj, A., Zupančič, D. 2006. Odnos do nepremičnin in organizacijskega okolja, Ljubljana, Slovenski inštitut za revizijo: 183 str.
- Turk, G. 2009. Verjetnostni račun in statistika – študijsko gradivo, Ljubljana, Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo.

- Zwölf, L. 2009. Analiza najemnin stanovanj v Republiki Sloveniji – primer mestne občine Ljubljana. Diplomski naloga. Fakulteta za gradbeništvo in geodezijo, Oddelek za gradbeništvo: 119 str.

PRILOGE

Priloga A: Primer prvih 20 rešenih anket, v obliki primerni za obdelavo s programom SPSS.

Priloga A: Primer prvih 20 rešenih anket, v obliki primerni za obdelavo s programom SPSS.

Št.	Ciljna skupina	Spol	Starost	Povp_starost	Izobrazba	...
1	Uporabniki forumov	Ženska	36 - 40 let	38	gimnazija	...
2	Uporabniki forumov	Moški	41 - 45 let	43	srednja poklina šola	...
3	Bančni uslužbenci	Ženska	31 - 35 let	33	srednja poklina šola	...
4	Mladi do 30 let	Ženska	do 30 let	28	UNI	...
5	Mladi do 30 let	Ženska	do 30 let	28	UNI	...
6	Uporabniki forumov	Ženska	31 - 35 let	33	UNI	...
7	Uporabniki forumov	Ženska	do 30 let	28	VSS	...
8	Uporabniki forumov	Ženska	do 30 let	28	VSS	...
9	Bančni uslužbenci	Moški	do 30 let	28	srednja poklina šola	...
10	Uporabniki forumov	Ženska	31 - 35 let	33	srednja poklina šola	...
11	Nepremičninski posredniki	Moški	do 30 let	28	magisterij	...
12	Nepremičninski posredniki	Moški	31 - 35 let	33	VSS	...
13	Bančni uslužbenci	Moški	41 - 45 let	43	gimnazija	...
14	Uporabniki forumov	Ženska	do 30 let	28	UNI	...
15	Nepremičninski posredniki	Moški	41 - 45 let	43	UNI	...
16	Uporabniki forumov	Ženska	36 - 40 let	38	UNI	...
17	Drugo	Moški	51 - 55 let	53	magisterij	...
18	Uporabniki forumov	Ženska	31 - 35 let	33	VSS	...
19	Bančni uslužbenci	Ženska	41 - 45 let	43	gimnazija	...
20	Bančni uslužbenci	Ženska	do 30 let	28	gimnazija	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Prihodek/člana	Povprečje razreda	Prihodek/člana	Regija bivališča	Transakcija	...
...	901 - 1160 €	1030,5	Nadpovprečno	Podravska	Nakup	...
...	581 - 710 €	645,5	Podpovprečno	Savinjska	Nakup	...
...	901 - 1160 €	1030,5	Nadpovprečno	Gorenjska	Nakup	...
...	901 - 1160 €	1030,5	Nadpovprečno	Jugovzhodna Slovenija	Nakup	...
...	581 - 710 €	645,5	Podpovprečno	Gorenjska	Nakup	...
...	901 - 1160 €	1030,5	Nadpovprečno	Osrednjeslovenska	Nakup	...
...	do 320 €	320	Podpovprečno	Osrednjeslovenska	Nakup	...
...	711 - 900 €	805,5	Nadpovprečno	Osrednjeslovenska	Nakup	...
...	541 - 580 €	560,5	Podpovprečno	Gorenjska	Nakup	...
...	321 - 540 €	385,5	Podpovprečno	Osrednjeslovenska	Nakup	...
...	nad 1410 €	1410	Nadpovprečno	Podravska	Nakup	...
...	1161 - 1410 €	1285,5	Nadpovprečno	Podravska	Nakup	...
...	581 - 710 €	645,5	Podpovprečno	Osrednjeslovenska	Najem	...
...	901 - 1160 €	1030,5	Nadpovprečno	Podravska	Nakup	...
...	581 - 710 €	645,5	Podpovprečno	Osrednjeslovenska	Nakup	...
...	711 - 900 €	805,5	Nadpovprečno	Pomurska	Nakup	...
...	do 320 €	320	Podpovprečno	Osrednjeslovenska	Nakup	...
...	711 - 900 €	805,5	Nadpovprečno	Gorenjska	Nakup	...
...	321 - 540 €	385,5	Podpovprečno	Podravska	Nakup	...
...	581 - 710 €	645,5	Podpovprečno	Gorenjska	Nakup	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Vrsta nepremičnine	Regija nakupa	Zap. št. nakupa	Mirna lokacija na vasi	...
...	Hiša	Podravska	3. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Stanovanje	Savinjska	4. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Stanovanje	Gorenjska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Stanovanje	Jugovzhodna Slovenija	1. nepremičnina	Nepomembno	...
...	Stanovanje	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Hiša	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Hiša	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Hiša	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Hiša	Gorenjska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Stanovanje	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Nepomembno	...
...	Hiša	Podravska	2. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Stanovanje	Podravska	1. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Hiša	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Hiša	Podravska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Hiša	Osrednjeslovenska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Hiša	Pomurska	1. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Stanovanje	Obalnokraška	2. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Stanovanje	Gorenjska	1. nepremičnina	Manj pomembno	...
...	Stanovanje	Podravska	2. nepremičnina	Zelo pomembno	...
...	Stanovanje	Jugovzhodna Slovenija	2. nepremičnina	Nepomembno	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Lega v ali blizu centra mesta	Bližina javne prometne infrastrukture	Bližina vrtcev in šol	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Nepomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Manj pomembno	...
...	Nepomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Nepomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Bližina trgovin	Bližina delovnega mesta	Komunalna opremljenost	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Nepomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Vgrajeni kakov. maš.	Varčna zasnova	Nizka cena	Starost izgradnje	Z-K urejenost	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	...
...	Manj pomembno	Manj pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	Zelo pomembno	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Garaža	Potrebna temeljita obnova	Bližina vira hrupa	Bližina zavetišča za živali	...
...	Nepomembno	Zelo moteče	Nemoteče	Nemoteče	...
...	Zelo pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Manj pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Nemoteče	...
...	Manj pomembno	Manj moteče	Manj moteče	Manj moteče	...
...	Zelo pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo pomembno	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo pomembno	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Nepomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Nemoteče	...
...	Manj pomembno	Zelo moteče	Manj moteče	Manj moteče	...
...	Zelo pomembno	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Nepomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Manj pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Manj pomembno	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Manj pomembno	Manj moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Manj pomembno	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Manj pomembno	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Bližina vira smradu	Zanemarjena okolica	Glasni sosedje	...
...	Nemoteče	Manj moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Manj moteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Manj moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Manj moteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Nemoteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Manj moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Manj moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Bližina ustanove za zdravljenje odvisnikov	Bližina reka/jezera	Poplavno območje	...
...	Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Manj moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Nemoteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Nemoteče	Manj moteče	...
...	Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Manj moteče	Manj moteče	...
...	Manj moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Manj moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Nemoteče	Nemoteče	Zelo moteče	...
...	Manj moteče	Manj moteče	Zelo moteče	...
...	Zelo moteče	Zelo moteče	Zelo moteče	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Potresno območje	Drugačen odgovor pred recesijo?	Katera nep. ima prednost?	...
...	Manj moteče	Da	Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Stara in delno obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Manj moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Da	Nova nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Da	Nova nepremičnina	...
...	Manj moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Nemoteče	Ne	Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Manj moteče	Ne	Stara in delno obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Nova nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina	...
...	Manj moteče	Ne	Stara in delno obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Stara in popolnoma obnovljena nepremičnina	...
...	Zelo moteče	Ne	Stara in delno obnovljena nepremičnina	...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Nadstandardna nepremičnina?	Mirna lokacija	Velika parcela	...
...	Ne			...
...	Da	Mirna lokacija nepremicnine		...
...	Ne		Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Ne			...
...	Ne			...
...	Ne			...
...	Ne	Mirna lokacija nepremicnine	Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Ne			...
...	Ne			...
...	Ne		Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Da			...
...	Ne			...
...	Da	Mirna lokacija nepremicnine		...
...	Ne			...
...	Ne		Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Da	Mirna lokacija nepremicnine	Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Da	Mirna lokacija nepremicnine		...
...	Ne		Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Ne	Mirna lokacija nepremicnine	Nepremičnina na veliki parceli	...
...	Ne	Mirna lokacija nepremicnine		...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Vgrajeni kakovostni materiali	Visoka cena za m2	Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali	Visoka cena za m2 nepremicnine	Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali	Visoka cena za m2 nepremicnine		...
...		Visoka cena za m2 nepremicnine		...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...			Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali			...
...	Vgrajeni kakovostni materiali	Visoka cena za m2 nepremicnine		...
...			Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali			...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali	Visoka cena za m2 nepremicnine	Varčna zasnova	...
...	Vgrajeni kakovostni materiali		Varčna zasnova	...
...				...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Nenavadna razporeditev prostorov	Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...			Velika bivalna površina	...
...	Nenavadna razporeditev prostorov	Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...		Veliki svetli prostori		...
...				...
...		Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...				...
...	Nenavadna razporeditev prostorov	Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...				...
...		Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...	Nenavadna razporeditev prostorov	Veliki svetli prostori		...
...				...
...				...
...		Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...		Veliki svetli prostori		...
...			Velika bivalna površina	...
...		Veliki svetli prostori		...
...				...
...		Veliki svetli prostori	Velika bivalna površina	...
...			Velika bivalna površina	...
...	Nenavadna razporeditev prostorov			...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	vgrajen jacuzzi/batzen/savna	Elitna lokacija?	Mirna lokacija na vasi	...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne	Mirna lokacija na vasi ob gozdu	...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Da		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne	Mirna lokacija na vasi ob gozdu	...
...		Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...		Da		...
...		Ne		...
...		Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne	Mirna lokacija na vasi ob gozdu	...
...		Ne	Mirna lokacija na vasi ob gozdu	...
...		Da		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...
...	Vgrajen 'jacuzzi', bazen ali savna	Ne		...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Mirna lokacija v mestu	Lokacija v ali blizu centra mesta	...
...	Mirna lokacija v mestu		...
...	Mirna lokacija v mestu		...
...	Mirna lokacija v mestu	Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...			...
...	Mirna lokacija v mestu	Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...			...
...			...
...	Mirna lokacija v mestu		...
...		Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...		Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...	Mirna lokacija v mestu	Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...		Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...		Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...		Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...		Lokacija v oz. blizu centra mesta	...
...			...
...			...
...	Mirna lokacija v mestu		...
...			...
...	Mirna lokacija v mestu		...

se nadaljuje ...

... nadaljevanje

...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	Lokacija z lepim razgledom
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...		Lokacija z lepim razgledom
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...		Lokacija z lepim razgledom
...		Lokacija z lepim razgledom
...		
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...		
...		
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	Lokacija z lepim razgledom
...		Lokacija z lepim razgledom
...		Lokacija z lepim razgledom
...		
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	Lokacija z lepim razgledom
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	
...	Lokacija v soseski kjer domujejo znane osebnosti	