

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

ANALIZA NEPREMIČNINSKEGA
TRGA NA GORIŠKEM

Kristina Bavcon

Koper, 2008

Mentor: viš. pred. mag. Armand Faganel

POVZETEK

Zaključna projektna naloga obravnava nepremičninski trg na Goriškem z analizo cen, ponudbe in povpraševanja. Namen naloge je predstaviti dejansko stanje nepremičninskega trga v goriški statistični regiji, preučiti dejavnike, ki vplivajo na nakup nepremičnine, analizirati ponudbo in povpraševanje ter predstaviti možnosti za rešitev perečega problema premajhne ponudbe nepremičnin in posledično previsokih cen zanje. Ugotovitve zaključne projektne naloge kažejo na neugodne pogoje in premajhno ponudbo stanovanjskih enot na goriškem nepremičninskem trgu, zaradi katerih vse več mladih ostaja doma pri starših in odlaša z ustanovitvijo lastne družine, vse več pa je tudi takih, ki si cenovno bolj ugodne nepremičnine iščejo v sosednji Italiji.

Ključne besede: nepremičnine, ponudba, povpraševanje, cena nepremičnin, stanovanjska enota, nepremičninska zakonodaja.

SUMMARY

This diploma describes the Real-estate market of Goriška with analysis of prices, offer and demand of real properties. The goal of this project was to look into factors which influence on purchase of real property, to analyse supply and demand and to introduce the possibility for solution of problem of too small offer of real properties and consecutively of too high prices. Results of final project task are inconvenient conditions of insufficient offer of smaller residential units at Goriška Real-estate market, because of which an important part of young people stay at home with parents and they delay with creating their own family. Younger people began to search for their dwellings in the neighbourhoods of Gorizia, Italy.

Key words: real-estate, offer, demand, price, residential unit, real-estate law.

UDK: 332.821(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč.....	1
1.2	Namen in cilji zaključne projektne naloge.....	1
1.3	Metode za doseganje ciljev zaključne projektne naloge.....	2
1.4	Predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema.....	2
2	Slovenski nepremičninski trg	3
2.1	Novogradnje in rabljene nepremičnine	3
2.1.1	Pregled trga stanovanjskih novogradenj v Sloveniji	4
2.1.2	Pregled trga rabljenih nepremičnin v Sloveniji	5
2.2	Stanje nepremičninskega trga na Goriškem	6
2.2.1	Prostorski razvoj Goriške	6
2.2.2	Predvidene novogradnje na Goriškem.....	7
3	Dejavniki, ki vplivajo na trg nepremičnin	9
3.1	Vpliv demografskih dejavnikov na nakup nepremičnine	9
3.2	Vpliv ekonomskih dejavnikov na nakup nepremičnine.....	10
3.3	Vpliv države na nakup nepremičnin	11
4	Predstavitev nepremičninske družbe Metropola, d. o. o., Ljubljana	13
4.1	Analiza povpraševanja v PE Nova Gorica.....	13
4.1.1	Povpraševanje na Goriškem trgu nepremičnin	13
4.1.2	Povpraševanje po nakupu in najemu nepremičnin	14
4.2	Povpraševanje po prodaji in oddaji nepremičnin.....	17
4.3	Povpraševanje različnih starostnih skupin	18
4.4	Realizacija.....	18
4.4.1	Realizacija glede na posamezno transakcijo.....	20
4.4.2	Realizacija glede na najem in oddajo	21
5	Nepremičninska zakonodaja v Republiki Sloveniji	23
5.1	Nepremičnine in davki v Republiki Sloveniji.....	24
5.1.1	Davek na dodano vrednost	25
5.1.2	Davek na dohodek iz premoženja.....	25
5.1.3	Nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča	25
5.1.4	Davek od prometa nepremičnin.....	26
5.1.5	Davek od dobička iz kapitala.....	26
5.1.6	Davek na dediščine in darila.....	26
5.1.7	Davek od dohodka iz kmetijstva	27
5.2	Socialna politika na stanovanjskem področju.....	27
5.2.1	Neprofitna najemnina	27
5.2.2	Neprofitna stanovanja.....	28

6	Nepremičninska zakonodaja v Italiji.....	29
6.1	Obdavčenje nepremičnin v Italiji.....	29
6.2	Socialna politika na stanovanjskem področju v Italiji	30
7	Primerjava nepremičninskega trga v Novi Gorici in Gorici	31
7.1	Cene nepremičnin	31
7.2	Subvencioniranje nepremičnin.....	31
7.3	Nakup nepremičnine v Italiji	32
7.3.1	Problem odseljevanja Novogoričanov.....	33
7.3.2	Rešitev	33
7.4	Analiza ankete med nepremičninskimi družbami.....	33
7.4.1	Ponudba in povpraševanje	34
7.4.2	Cene nepremičnin	35
7.4.3	Dejavniki, ki vplivajo na nakup nepremičnine.....	37
7.4.4	Enotni trg nepremičnin	38
7.5	Možnost čezmejnega sodelovanja.....	40
8	Sklep.....	41
	Literatura	43
	Viri.....	43
	Priloge.....	47

PONAZORILA

Tabela 2.1	Povprečne letne cene stanovanj v večjih slovenskih mestih za leto 2007 ..	4
Slika 2.1	Razvitost stanovanjskega trga nepremičnin v Sloveniji.....	5
Slika 2.2	Število stanovanj na Goriškem predvidenih za izgradnjo do leta 2009	7
Slika 4.1	Različne vrste transakcij.....	14
Slika 4.2	Povpraševanje po različnih vrstah nepremičnin.....	14
Slika 4.3	Povpraševanje po različnih stanovanjskih enotah	15
Slika 4.4	Povpraševanje po različnih vrstah stanovanjskih hiš	15
Slika 4.5	Povpraševanje po različnih vrstah poslovnih prostorov.....	16
Slika 4.6	Povpraševanje po zemljiščih	16
Slika 4.7	Povpraševanje po najemu.....	17
Slika 4.8	Povpraševanje po prodaji in oddaji	17
Slika 4.9	Povpraševanje po prodaji različnih nepremičnin	18
Slika 4.10	Vse sklenjene posredniške pogodbe.....	19
Slika 4.11	Realizirane posredniške pogodbe.....	20
Slika 4.12	Realizirane posredniške pogodbe glede na prodajo	20
Slika 4.13	Realizirane posredniške pogodbe glede na nakup.....	21
Slika 7.1	Področje delovanja anketiranih nepremičninskih agencij.....	34
Slika 7.2	Ponudba različnih nepremičnin.....	35
Slika 7.3	Kupna moč za garsonjere	36
Slika 7.4	Kupna moč za stanovanjske hiše.....	36
Slika 7.5	Kupna moč za poslovne prostore	37
Slika 7.6	Dejavniki, ki vplivajo na nakup nepremičnine.....	37
Slika 7.7	Zanimanje za nakup nepremičnin v Italiji.....	38
Slika 7.8	Čezmejno sodelovanje nepremičninskih agencij	38
Slika 7.9	Cenovna ugodnost italijanskih nepremičnin	39
Slika 7.10	Povpraševanje Italijanov po slovenskih nepremičninah	40

KRAJŠAVE

BDP	bruto domači proizvod
Ur. l. RS	Uradni list Republike Slovenije
SURS	Statistični urad Republike Slovenije
GURS	Geodetska uprava republike Slovenije
tj.	to je
t. i.	tako imenovani
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
PE	poslovna enota
ZNPosr	Zakon o nepremičninskem posredovanju
ICI	Imposta comunale sugli immobili
RRA	Regionalna razvojna agencija

1 UVOD

Razmere na nepremičninskem trgu v Sloveniji so precej nestabilne tako s pravnega kot z ekonomskega vidika. Enako velja tudi za nepremičninski trg v Novi Gorici, kjer ponudba in povpraševanje že dolgo nista usklajena. To vodi k pomanjkanju stanovanjskih enot, previsokim cenam, slabim pogojem financiranja in neurejeni zakonodaji. Za zaključno projektno nalogo z naslovom Analiza trga nepremičnin na Goriškem sem se odločila zato, ker že nekaj časa spremljam dogajanje na goriškem nepremičninskem trgu, študentsko delo v nepremičninski družbi Metropola, d. o. o., Ljubljana pa mi je omogočilo ustvariti si lastno mnenje o stanju in dogajanju na trgu nepremičnin.

1.1 Opredelitev obravnavanega problema in teoretičnih izhodišč

Nepremičninski trg lahko opredelimo kot prostor, kjer se srečujejo različni gospodarski in socialni interesi. Pšunder (2003, 63) navaja, da se kljub zapletenosti nepremičninskega trga na njem vzpostavlja pomembna povezava tržnih udeležencev, od raznih institucij, posameznikov do občil in drugih.

Glavni problem goriškega nepremičninskega trga je pomanjkanje stanovanjskih enot. V zaključni projektni nalogi sem prikazala, po kakšnih stanovanjskih enotah na Goriškem ljudje najbolj povprašujejo in kaj so glavni dejavniki, ki vplivajo na cene nepremičnin. Nepremičnine v tem delu Slovenije dosegajo vrtooglave vsote, primerljive z nepremičninami v prestolnici. Zaradi nastalih problemov se veliko ljudi, predvsem mladih, odloča za nakup nepremičnin čez mejo, v bližnji Gorici.

1.2 Namen in cilji zaključne projektne naloge

Poglavitni namen zaključne projektne naloge je bil analizirati cene, ponudbo in povpraševanje na goriškem trgu nepremičnin z vidika nepremičninskih agencij in potencialnih kupcev.

Cilji zaključne projektne naloge so bili:

- predstavitev dejanskega stanja nepremičninskega trga na Goriškem,
- preučitev ponudbe in povpraševanja na goriškem trgu nepremičnin,
- preučitev dejavnikov, ki vplivajo na nakup nepremičnine,
- predstavitev možnosti za prostorski razvoj goriške statistične regije,
- raziskava možnosti za čezmejno sodelovanje,
- preučitev možnosti za ugodnejši nakup nepremičnin na Goriškem,
- predstavitev poslovanja nepremičninske družbe Metropola, d. o. o., Ljubljana,
- analiza ponudbe nepremičninskih agencij na Goriškem,
- analiza povpraševanja potencialnih kupcev na Goriškem.

1.3 Metode za doseganje ciljev zaključne projektne naloge

Pri pisanju diplomske naloge sem uporabila deskriptivno metodo s študijem domače in tuje literature, tako da sem opisala in analizirala primarne in sekundarne vire, ki se nanašajo na goriški nepremičninski trg, in veljavno slovensko zakonodajo. Cilj deskripcije je bilo spoznavanje slovenske nepremičninske zakonodaje ter pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na nakup nepremičnine, s čimer sem skušala ugotoviti odstopanja praktičnega dela naloge od teoretičnih ugotovitev.

Pri praktičnem delu naloge sem uporabila interne podatke nepremičninske družbe Metropola, d. o. o., Ljubljana, in sicer popisne liste strank, na osnovi katerih sem preučila povpraševanje v goriški poslovalnici. Za celotno sliko ponudbe in povpraševanja po določenih stanovanjskih enotah in cenah pa sem uporabila metodo anketiranja. Anketo sem izvedla med nepremičninskimi agencijami, ki delujejo na Goriškem.

1.4 Predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema

Pred začetkom pisanja zaključne projektne naloge sem predpostavljala, da mi bodo izkušnje, ki sem jih pridobila pri opravljanju študentskega dela na nepremičninskem področju, ter dostop do nekaterih potrebnih podatkov omogočali vpogled v dejansko stanje nepremičnin na Goriškem ter da bom dobljene rezultate analize zaokroženo povezala s teoretičnimi stališči, zakoni in drugimi predpisi. Predvidevala sem, da bom na ovire naletela predvsem pri dostopnosti podatkov o prostorskem razvoju Goriške ter pri zanesljivosti statističnih kazalcev pri preučevanju sekundarne dokumentacije. Ti so namreč zanesljivi le za tista območja, kjer je število transakcij za posamezno vrsto nepremičnine v obravnavanem časovnem obdobju relativno veliko. Za območja, kjer je število transakcij manjše od 20 na leto, se trendov in indeksov cen ne izračunava. Naletela pa sem prav na nasprotna dejstva. Podatke o prostorskem razvoju goriške statistične regije sem dobila brez težav, največ problemov sem imela z zbiranjem podatkov o ugodnostih in subvencijah pri nakupu stanovanj čez mejo, saj so se trditve med seboj zelo razlikovale.

2 SLOVENSKI NEPREMIČNINSKI TRG

Slovenski nepremičninski trg je razmeroma nov pojav v slovenskem gospodarstvu. Razvijati se je začel šele v začetku devetdesetih let 20. stoletja, ko se je začela razvijati naša država. Pred letom 1990 je ta deloval znotraj jugoslovanskega nepremičninskega trga. Pogoji nakupa in prodaje nepremičnin so se bistveno razlikovali od današnjih. Bistveno manjši je bil predvsem problem prvega stanovanja za mlade družine. Država je poskrbela za družbena stanovanja z relativno nizkimi najemninami, tako da je bilo mogoče dobiti ustrezno stanovanje za nizko najemnino. Kasneje se je pokazala možnost odkupa teh stanovanj, saj je bila njihova cena krepko pod tržno ceno stanovanj. V času Jugoslavije so prevladovali tudi visoka inflacija in ugodna posojila, tako da si je večina ljudi začela graditi lastne hiše. Spremembe slovenskega nepremičninskega trga so se začele pojavljati v drugi polovici devetdesetih let, ko se je začelo zmanjševati število novogradenj in so začele naraščati cene obstoječih stanovanjskih enot (Puschner 2006).

Današnje stanje nam na slovenskem nepremičninskem trgu kaže nasprotno sliko od nekdanje. Cene nepremičnin še naprej počasi rastejo, zlasti na najbolj zanimivih lokacijah. Strokovnjaki ocenjujejo, da se bodo cene sicer začele umirjati, vendar le na območjih, kjer bo ponudba presegala povpraševanje. Ponudba in povpraševanje sta zato izrednega pomena za nepremičninski trg. Pšunder (2003, 63) je prepričan, da so najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje po nepremičninah: migracije, želje po nepremičninah, dohodki in zaposlenost prebivalstva, ponudba posojil in obrestne mere, cene parcel, gradbenega materiala in dela, zakonodaja ter cene nepremičnin. Na ponudbo pa najbolj vpliva razpoložljivost nepremičnin, cene nepremičnin ter obdavčitve.

2.1 Novogradnje in rabljene nepremičnine

Slovenski nepremičninski trg se v največji meri sooča z nezadostno ponudbo in presegajočim povpraševanjem po nepremičninah. Zaradi velikega povpraševanja in primanjkljaja v zmogljivostih so cene nepremičnin v tem trenutku zelo visoke. Te tako predstavljajo dobro priložnost menjave staro za novo, saj se cene rabljenih nepremičnin mnogokrat približajo cenam novogradenj. Istočasno pa to pomeni zeleno luč za investitorje, da ponudijo prebivalstvu to, kar išče. Glede na to priložnost se v bližnji prihodnosti najavlja kar nekaj projektov novogradenj.

Tabela 2.1 Povprečne letne cene stanovanj v večjih slovenskih mestih za leto 2007

Analitično območje	Št. transakcij	Cena (EUR/m ²)	Cena (EUR)	Δ cen 2007
Ljubljana	1525	2.660	138.504	5 %
Maribor	962	1.270	67.011	7 %
Celje	331	1.280	67.168	26 %
Kranj	257	1.740	87.011	-1 %
Koper	140	2.310	117.029	17 %
Novo mesto	98	1.480	70.654	18 %
Nova Gorica z okolico	97	1.770	98.710	21 %
Murska Sobota	90	960	48.250	13 %

Vir: Geodetska uprava RS 2008.

2.1.1 Pregled trga stanovanjskih novogradenj v Sloveniji

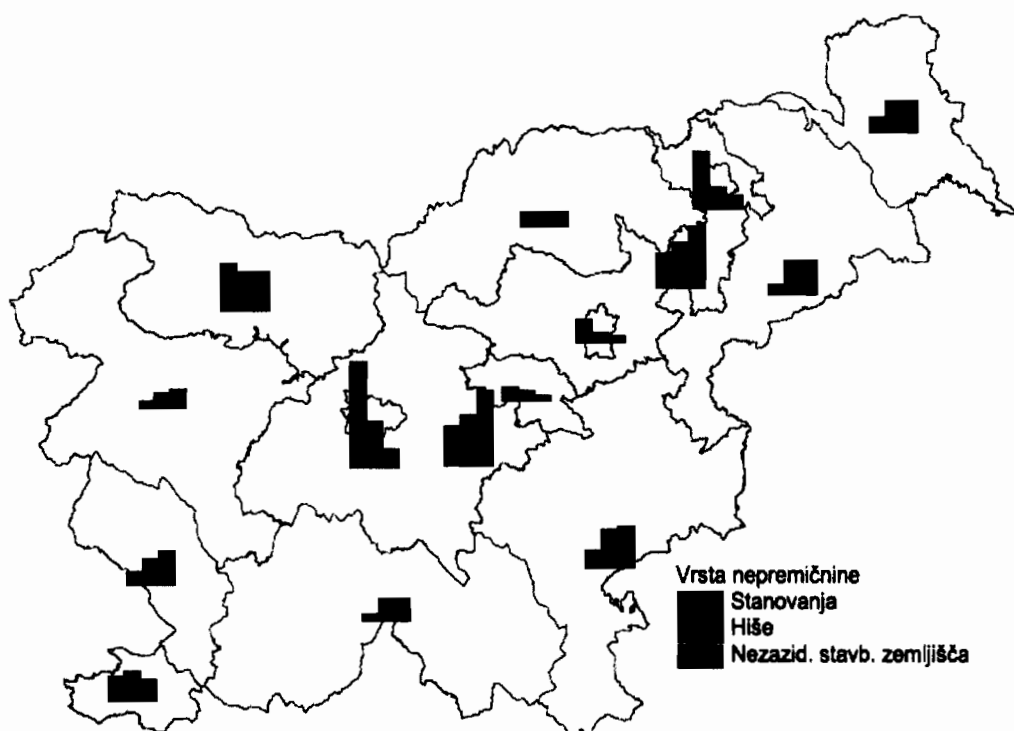
Po statističnih podatkih RS je bila v prvem četrtletju 2008 predvidena gradnja za 2 % več stavb kot v letu 2007. Tako je bilo v prvem četrtletju 2008 izdanih nekaj več kot 1.400 dovoljenj za gradnjo stavb. Največ stanovanjskih površin, in sicer 54 %, je načrtovanih za enostanovanjske stavbe. Največ površin za nestanovanjske stavbe pa bo namenjenih za industrijske in trgovske stavbe, in sicer 40 %. Načrtovanih je tudi 15 % več stanovanj, saj jih je bilo z izdajo gradbenih dovoljenj predvidenih skoraj 2.000, to pa je za 15 % več kot lani v enakem obdobju. Skoraj vsa stanovanja, in sicer 98 %, bodo pridobljena z novogradnjami in bodo zgrajena v stanovanjskih in nestanovanjskih stavbah. V letošnjem prvem četrtletju pridobljeni podatki kažejo, da bo največ stanovanj grajenih v podravski regiji, in sicer 443 stanovanj ali 22 % vseh načrtovanih. Najmanj stanovanj, in sicer samo 10, pa bo zgrajenih v Zasavju (Perovšek 2008).

Iz raziskave o novogradnjah,¹ ki je bila opravljena v prvem četrtletju 2008 (Nemanič 2008), je razvidno, da postajajo vedno bolj zanimiva druga večja mesta in njihova okolica v primerjavi z Ljubljano. V mestnih središčih tako ostajajo večstanovanjski objekti, gradnje stanovanjskih hiš in naselij pa se selijo na obrobje. Cene dosegajo še vedno vrtočlave vsote, zlasti v prestolnici, na obali in Kranjski Gori, drugod po Sloveniji pa se počasi umirjajo. Cene stanovanjskih enot krepko presegajo dva tisoč evrov za kvadratni meter, nižje so le v manjših mestih, kjer dosegajo od 1.500 do 1.800 evrov/m². Glede stanovanjskih hiš se cene gibljejo od 180.000,00 evrov do 600.000,00 evrov, odvisno od njihove velikosti in lege. Opaziti je, da je v prvem četrtletju 2008 veliko manj gradnje večjih stanovanjskih blokov in naselij. Vedno več

¹ Pregled trga stanovanjskih novogradenj, v katerem je sodelovalo 80 investorjev in večjih nepremičninskih agencij, ki bodo novogradnje prodajale. V raziskavi so vključene stanovanjske enote, ki so že v prodaji oz. jih bo mogoče kupiti do marca 2009 (Nemanič 2008).

investitorjev se odloča za gradnjo vila blokov v povprečju s šestimi do desetimi stanovanji. Velika ponudba je individualnih hiš, dvojčkov in trojčkov, ki sestavljajo večjo ali manjšo sosesko. Nemaničeva (2008) poudarja, da je iz raziskave razvidno, da se stanovanjska gradnja seli iz prestolnice v njen bližnji okoliš, kjer je tudi največja ponudba novogradenj. Povečana gradnja novogradenj v primerjavi s prejšnjim letom je tudi na Gorenjskem, predvsem v Kranjski Gori, na Jesenicah, v Trziču in v Bohinjski Bistrici. Povečano gradnjo je zaslediti tudi na Dolenjskem in pod Mariborskim Pohorjem.

Slika 2.1 Razvitost stanovanjskega trga nepremičnin v Sloveniji



Vir: Geodetska uprava RS 2008.

2.1.2 Pregled trga rabljenih nepremičnin v Sloveniji

Ponudba rabljenih nepremičnin je majhna, njihove cene pa skokovito naraščajo in dosežajo tudi že cene novogradenj. Najvišje cene tako dosežajo rabljene nepremičnine v Ljubljani. Po drugih slovenskih regijah rabljene nepremičnine dosežajo občutno nižjo ceno kot v prestolnici, izjema so le rabljene nepremičnine na obali, kjer cene enosobnih stanovanj presegajo cene v prestolnici (Pavlin 2008). Strokovnjaki pripisujejo Ljubljani tako visoke cene nepremičnin zaradi njene privlačnosti za bivanje kot posledice boljših možnosti za zaposlitev. Problem majhne ponudbe rabljenih nepremičnin v prestolnici je poleg pomanjkanja ustreznih zemljišč in dolgotrajnih postopkov pri pridobivanju dovoljenj tudi zaradi nemobilnosti starejšega prebivalstva, ki se ob upokojitvi le redko

izseli iz Ljubljane. Tudi zaradi tega se rabljena stanovanja ne sproščajo in na trgu ni zadostne ponudbe. Prav zaradi visokih cen v prestolnici, je vedno več povpraševanja tudi v njeni okolici, kjer so cene v veliki meri vezane na Ljubljano. Iz raziskave je razvidno, da je povpraševanje večje predvsem ob glavnih prometnih povezavah. Rabljene nepremičnine dosegajo visoke cene tudi na Primorskem in Gorenjskem, zlasti v Novi Gorici in Kranjski Gori. Cene rabljenih nepremičnin so od leta 2003 do leta 2005 rasle s povprečno letno stopnjo rasti, ki se je gibala med 15 % in 20 %. Še vedno pa rastejo cene na južnem Primorskem, kjer je povpraševanje veliko predvsem zaradi lokacije in sicer zaradi bližine morja (Pavlin 2007).

2.2 Stanje nepremičninskega trga na Goriškem

Po podatkih, ki sem jih zbrala po nepremičninskih agencijah, ki delujejo na Goriškem, sem ugotovila, da se cene posameznih stanovanjskih enot razlikujejo tudi znotraj celotne goriške regije. V Novi Gorici in bližnji okolici dosegajo nova stanovanja ceno 2.400 evrov/m², na Ajdovskem približno 1.900 evrov/m², na Tolminskem pa 1.600 evrov/m². Na Goriškem ljudje največ povprašujejo po manjših stanovanjskih enotah ter samostojnih hišah. Ponudbe samostojnih hiš je izredno malo, tako starejših kot novih. Cene zazidljivih zemljišč pa pod 120 evrov/m² skoraj ni.

Rabljene nepremičnine dosegajo skoraj enako ceno kot novogradnje, tako je npr. do 20 let staro stanovanje v Novi Gorici vredno okrog 2.000 evrov/m², v Ajdovščini 1.600 evrov/m², na Tolminskem pa okrog 1.400 evrov/m² (glej poglavje 7, podpoglavje 7.4.2).

2.2.1 Prostorski razvoj Goriške

Goriška regija z 2.325 km² leži za zahodu Slovenije v porečju reke Soče, Idrijce in Vipave in se deli na trinajst občin: občino Ajdovščina, Bovec, Cerkljeva, Goriška Brda, Idrija, Kanal, Kobarid, Miren-Kostanjevica, Nova Gorica, Renče-Vogrsko, Šempeter-Vrtojba, Tolmin in Vipava (Keber 2006).

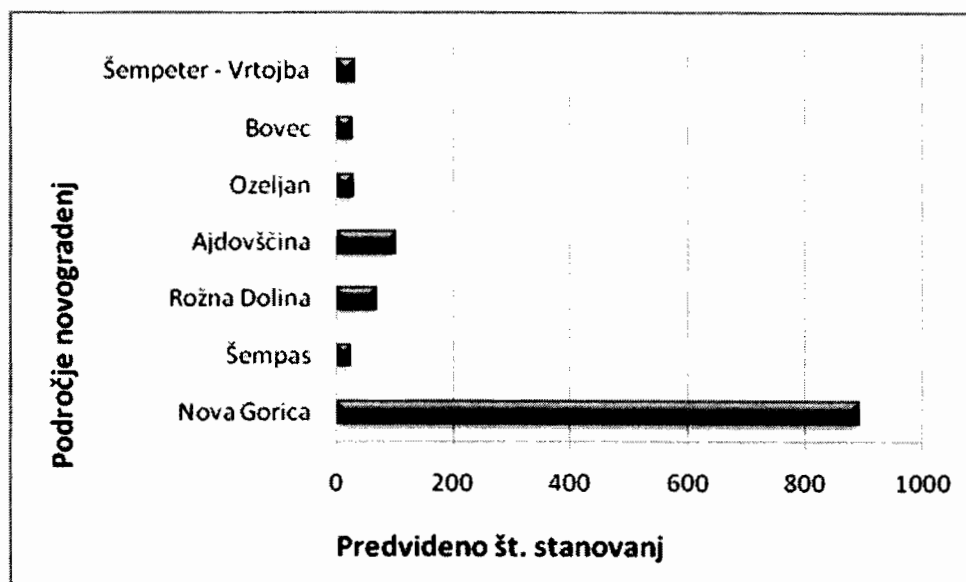
Prav zaradi njene lege je Goriška vedno bolj privlačna za bivanje tako Slovencev kot tudi tujcev. Največja občina v severni Primorski regiji je Nova Gorica. Klima je eden izmed dobrih razlogov, zakaj Nova Gorica vabi, poleg tega pa so tu še druge stvari, ki povečajo zanimanje za bivanje v Novi Gorici. Nova Gorica je tako vabljiva za bivanje tudi zaradi razvoja univerzitetnega mesta, turizma, predvsem igralskega, gradnje trgovinskih in poslovnih objektov, zaradi česar se odpirajo vedno večje možnosti zaposlitve. Zelo pomembne so tudi prometne povezave, saj je Goriška dovolj blizu morja, Alp in tudi bližnje Italije. Prav slednje odpira možnosti tudi za razvoj sodelovanja in delovanja na enotnem nepremičninskem trgu. V preteklosti na Goriškem ni bilo prav veliko ponudbe novogradenj, zadnje čase pa se kaže vse več možnosti in

projektov, ki bodo bistveno spremenili podobo Goriške, predvsem njene največje občine.

2.2.2 *Predvidene novogradnje na Goriškem*

Iz raziskave² novogradenj na Goriškem sem ugotovila, da se največ gradi prav v Novi Gorici, in sicer naj bi bilo do konca leta 2009 zgrajenih sedem novogradenj, v katerih bi bilo 892 stanovanj. Za 101 stanovanje več bo bogata tudi Ajdovščina, za 70 stanovanj pa Rožna dolina. V občini Šempeter-Vrtojba se gradi 28 stanovanj in 11 stanovanjskih hiš. V naselju Ozeljan pa je predvidena gradnja naselja 30 samostojnih stanovanjskih hiš. Na Bovškem se gradi dvoje apartmajskih naselij, in sicer v središču mesta 11 apartmajev, ki se prodajajo tudi kot stanovanjske enote, izven središča – na Brdu – pa se trenutno trži še 16 apartmajev (glej prilogo 1, tabela 1).

Slika 2.2 Število stanovanj na Goriškem predvidenih za izgradnjo do leta 2009



Vir: Metropola 2008a.

² Interna raziskava nepremičninske družbe Metropola, d. o. o., Ljubljana, PE Nova Gorica, opravljena januarja 2008. V raziskavo niso vključeni zasebni gradbeniki, ki novogradnje tržijo sami.

3 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA TRG NEPREMIČNIN

Glavno gonilo nepremičninskega trga sta ponudba in povpraševanje. Na ponudbo in povpraševanje vplivajo različni dejavniki. Slovenski nepremičninski trg velja za specifičnega prav zaradi njegovega majhnega obsega ter velikih gospodarskih razlik med regijami. Prav zaradi majhnosti prostora na trg nepremičnin najbolj vplivajo spremembe v gospodarstvu, spremembe zakonodaje ter kupna moč prebivalstva (Cirman 2005, 7).

Trenutno je slovenski nepremičninski trg zaznamovan s svetovno finančno krizo, ki vpliva na rast obrestnih mer stanovanjskih posojil s pretresi na borzah vrednostnih papirjev, padajočo kupno močjo ter izredno visoko inflacijo.

Po podatkih Statističnega urada RS (SURS, 2002) je v Sloveniji več kot 600.000 gospodinjstev, med njimi jih je večji del aktivnih tudi na trgu nepremičnin. V letu 2007 je bilo na slovenskem nepremičninskem trgu vključenih 120.000 gospodinjstev.

3.1 Vpliv demografskih dejavnikov na nakup nepremičnine

Eden izmed glavnih vplivov na nepremičninski trg so tudi demografske značilnosti prebivalstva. Število in gostota prebivalcev na določenem območju, gibanje števila prebivalstva ter izobrazbena struktura neposredno vplivajo na razvoj nepremičninskega trga. Tako je npr. tam, kjer nepremičninski trg ni posebno razvit, kupna moč prebivalstva majhna, medtem ko je v gospodarsko razvitih regijah, kjer je kupna moč večja, tudi trg nepremičnin bolj razvit.

Prebivalstvo se nenehno spreminja. Na spremembe števila prebivalstva tako vpliva število rojstev, število smrti in migracijska gibanja. Razlika med številom rojstev in številom smrti je naravni prirast (Pečar 2006, 18–20).

Po podatkih, ki jih ponuja Statistični urad RS (Statistične informacije 2007), se je v prvem četrtletju leta 2007 rodilo 313 oseb več, kot jih je umrlo. Pozitiven prirast se v Sloveniji pojavlja šele od leta 2004, vendar v štirih letih ni bil še nikoli tako visok, kot prav v letu 2007, ki je dosegel 0,6 osebe na 1.000 prebivalcev. Skupno število prebivalcev je največje v osrednjeslovenski regiji, kjer živi četrtnina vsega prebivalstva Slovenije. V obdobju od leta 1991 do 2006 se je število prebivalcev povečalo v vseh regijah razen v zasavski, kjer je upadlo za 2,5 %. Višjo rast prebivalstva so zabeležili v obalno-kraški in osrednjeslovenski regiji, v jugovzhodni Sloveniji in na Gorenjskem, najnižjo pa v Pomurju, na Goriškem in Koroškem (glej prilogo 2, tabela 2) (Pečar 2006, 21 - 26). Zaradi vse nižje rodnosti in manjše smrtnosti prebivalstva se povečuje delež starega prebivalstva (nad 64 let) in zmanjšuje delež mladega prebivalstva (od 0 do 14 let). Leta 2006 se je delež mladega prebivalstva v Sloveniji v povprečju znižal na 14 %, pri tem je imela najnižji delež mladega prebivalstva obalno-kraška regija (11,9 %), najvišjega pa jugovzhodna Slovenija (15,3 %). Delež starega prebivalstva se je v vseh

regijah povečal in v povprečju znašal 15,7 %. Goriška s 17,6 % ima največ starega prebivalstva, najmanj pa Koroška (14,4 %) (Pečar 2006, 26–27). Na rast prebivalstva močno vpliva tudi selitveno gibanje, ki je edini dejavnik rasti prebivalstva v Sloveniji od leta 1997 dalje. V letu 2005 se je največ oseb iz tujine priselilo v obalno-kraško regijo, najmanj pa v pomursko regijo. Največ Slovencev se je odselilo iz obalno-kraške in spodnje-posavske regije, najmanj pa iz pomurske in koroške regije. Pri notranjih selitvah so se prebivalci Slovenije najraje priseljevali v notranjsko-kraško in goriško regijo. Največ odseljenih v druge regije je bilo iz Zasavja (Pečar 2006, 21–28).

Celotna goriška regija ima 119.632 prebivalcev. Od tega največ prebivalcev (36.224) živi v mestni občini Nova Gorica, najmanj pa v občini Bovec (3.308). Leta 2005 je bilo na 1.000 prebivalcev v goriški regiji 8,7 živorojenih in 10,3 umrlih, tako da je bil naravni prirast negativen in je znašal -1,7. Na Goriško se je leta 2005 iz tujine priselilo 8,0 ljudi na 1.000 prebivalcev, v tujino pa se je z goriškega odselilo 4,8 ljudi na 1.000 prebivalcev. Iz drugih slovenskih regij se je na Goriško priselilo 5,4 ljudi na 1.000 prebivalcev, z goriškega pa se je odselilo 3,3 ljudi na 1.000 prebivalcev (SURIS 2007).

3.2 Vpliv ekonomskih dejavnikov na nakup nepremičnine

Na nakup nepremičnine poleg demografskih dejavnikov močno vpliva tudi ekonomska politika. Kot so pokazali rezultati ankete med nepremičninskimi agencijami, je najpomembnejši dejavnik za nakup nepremičnine prav cena (glej poglavje 6, podpoglavje 6.4.3). Kupna moč prebivalstva je zato odvisna od dejavnikov, kot so višina bruto domačega proizvoda, regionalna zaposlenost in stopnja brezposelnosti ter posledično izobrazba posameznika in plače.

Bruto domači proizvod (BDP) države nam pove, koliko je posamezna država gospodarsko razvita. Za ustrezno reprezentativnost proučenega vzorca je smiselno uporabljati kazalnik BDP na prebivalca, saj se sicer zaradi različnih velikosti preučevanih enot kaže različna višina BDP (Pečar 2006, 31).

Največ bruto dodane vrednosti ustvari osrednjeslovenska regija, in sicer v storitvenem sektorju. Struktura bruto dodane vrednosti je od regije do regije različna. Tako v industriji in rudarstvu izstopata Koroška in jugovzhodna Slovenija, v energetiki spodnje-savska, v kmetijstvu in gradbeništvu pa pomurska regija. Najvišji BDP na prebivalca ima osrednjeslovenska regija in obalno-kraška regija, ki se jima približuje tudi Goriška, najmanj razvita regija pa je po izračunu BDP na prebivalca Zasavje. Goriška regija je leta 2004 prispevala 76 % celotnega bruto domačega proizvoda (Pečar 2006, 33)

Stopnja brezposelnosti in regionalna zaposlenost sta ena izmed ključnih dejavnikov za nakup nepremičnine. Od njiju je odvisno, ali je posameznik sposoben izvršiti nakup oz. odplačevati posojilo za nakup nepremičnine in davkov, ki jih je treba plačevati

državi. Brezposelnost lahko opredelimo kot delež brezposelnih oseb v celotnem aktivnem prebivalstvu (Pečar 2006, 45).

Leta 2006 je bila najvišja brezposelnost v Pomurju (16,8 %), najnižja brezposelnost (stopnja 6,5 %) pa je že vrsto let na Goriškem. Goriška regija se zadnjih 15 let uvršča med regije z najnižjo stopnjo brezposelnosti v Sloveniji. Leta 2004 je stopnja brezposelnosti znašala 6,9 %, povprečna stopnje brezposelnosti v Sloveniji pa je bila 10,6 %. V primerjavi z drugimi slovenskimi regijami ima Goriška manj dolgotrajno brezposelnih ter deleže žensk in mladih med brezposelnimi. Delež delovno aktivnega prebivalstva se je na Goriškem v obdobju od leta 1991 do leta 2004 povečal za 2,3 %. Aktivnih, a brezposelnih je bilo na Goriškem leta 2000 50.172 ljudi, leta 2004 pa je število upadlo za 5 % in je znašalo 47.850 oseb. Stopnja registrirane zaposlenosti, ki nam pove razmerje med aktivnim in delovno sposobnim prebivalstvom, je bila v goriški regiji leta 2004 nad slovenskim povprečjem (57,1 %, v Sloveniji 55,7 %). Najvišja stopnja registrirane zaposlenosti pa je bila zabeležena leta 2002, in sicer 57,9 % (Pečar 2006, 46–49).

Po podatkih SURS (2007a) je bruto plača na zaposlenega na Goriškem v letu 2007 znašala 1.280,10 evrov na prebivalca, bruto osnova za dohodnino na prebivalca pa 5.562 evrov, kar je 9 % nad slovenskim povprečjem. Najvišje plače na Goriškem so zabeležene v mestni občini Nova Gorica, kjer so leta 2006 dosegale 1.283 evrov na prebivalca, najnižje pa v občini Bovec, kjer so znašale 982,53 evrov na prebivalca (glej prilogo 2, tabela 4).

Gospodarstvo goriške statistične regije se najbolj naslanja na velika podjetja, saj je v njih zaposlenih 52 % delovno aktivnih prebivalcev, ki ustvarijo 56 % prihodkov regije. Največ (kar 94 %) gospodarskih družb je majhnih, 3 % velikih in 3 % srednje velikih. Med njimi je največ družb registriranih na področju trgovine in popravil motornih vozil, ki ustvarijo tudi največ prihodkov, ter na področju nepremičnin in poslovnih storitev, ki ustvarijo dobrih 10 % bruto dodane vrednosti (SURS 2007b).

3.3 Vpliv države na nakup nepremičnin

Dejavnik, brez katerega ne moremo izvršiti nakupa in prodaje določene nepremičnine, je tudi vpliv države. Čeprav se pri prodaji oz. nakupu nepremičnin razpolaga z lastninskimi pravicami prodajalca oz. kupca, si država pridržuje določene pravice, s katerimi močno vpliva na nepremičninski trg. Za slovenski nepremičninski trg velja, da je prešel skozi različne faze razvoja in s tem tudi skozi različne zakone in njihove dopolnitve (glej podpoglavje 5.1 in 5.2).

Pravice države na nepremičninskem trgu so (Cirman 2005, 14):

- pravica do obdavčevanja nepremičnin,
- pravica prisilnega odkupa,

Dejavniki, ki vplivajo na trg nepremičnin

- pravica zagotavljanja reda ter
- pravica do vrnitve posesti.

Pravica do obdavčevanja nepremičnin – osnovo za obdavčitev predstavlja vrednost posamezne nepremičnine. Nepremičninski davki skupaj z ostalimi davčnimi in nedavčnimi prihodki omogočajo financiranje države in njeno delovanje.

Pravica prisilnega odkupa – država si ob pravični odškodnini pridržuje možnost prisilnega odkupa nepremičnine z namenom prilagajanja spreminjajočim se socialnim in ekonomskim potrebam.

Pravica zagotavljanja reda – država z ustreznimi zakonodajami določa, kaj lastnik sme oz. česa ne sme početi z nepremičnino za zagotavljanje ustrezne varnosti, reda, zdravja in splošne blaginje.

Pravica do vrnitve posesti – država to pravico uveljavlja v primeru smrti lastnika nepremičnine, če nepremičnina ostane brez dedičev ali drugih pravnih upravičencev. Država avtomatično postane lastnik obravnavane nepremičnine (Cirman 2005, 14).

Med nepremičninskimi trgi je v razvitih državah značilna posebno močna vloga države in njenih institucij na stanovanjskem trgu. Državno poseganje na stanovanjski trg vpliva na razpoložljivost stanovanjskih rešitev, na njihovo dostopnost ter na razmerje med prednostmi in slabostmi obstoječih alternativ. Z različnimi ukrepi se spreminja količina, kakovost, cena, dostopnost in nadzor nad razpoložljivimi stanovanji (Doling 1997).

4 PREDSTAVITEV NEPREMIČNINSKE DRUŽBE METROPOLA, D. O. O., LJUBLJANA

Nepremičninska družba Metropola, d. o. o., Ljubljana je bila ustanovljena leta 2002 z osnovnim namenom trženja investicijskih projektov novogradenj. Poleg osnovne dejavnosti se družba ukvarja tudi s posredovanjem v prometu z rabljenimi nepremičninami. Družba ima odprto poslovno enoto v Novi Gorici, kjer sem tudi analizirala povpraševanje strank po zelenih nepremičninah, ter prodajna mesta v Ljubljani, Domžalah, Logatcu, Trzinu in Kranju.

Poslanstvo nepremičninske družne Metropola, d. o. o., Ljubljana narekuje s strokovnim in družbeno odgovornim delom ustvarjati novo, višjo raven storitev na trgu posredovanja nepremičnin. Poleg tega želi vplivati na razvoj stroke in gospodarske dejavnosti, ki vzporedno z gradbeništvom ustvarja dodano vrednost in tako neposredno posega v razvoj slovenskega gospodarstva. (Metropola 2008)

Vizija družbe je postati vodilna nepremičninska družba v Sloveniji in širiti svoje poslovanje na ostale sosednje države. S sinergijskimi učinki enotnega evropskega trga bomo povečali tržni delež na tujih trgih in nagradili našo poslovno vlogo do vseh deležnikov širšega gospodarskega in socialnega prostora s strokovnim in odgovornim delom. (Metropola 2008)

Primarna dejavnost družbe je trženje novogradenj, poleg tega pa še posredovanje pri prodaji in nakupu rabljenih nepremičnin in zemljišč. Vse to zajema ponudbo investicijskih priložnosti, pridobivanje (so)investitorjev, strokovno svetovanje pri nakupu, prodaji, oddaji in najemu nepremičnin, pripravo raznovrstnih pogodb in druge dokumentacije, izvajanje vseh potrebnih aktivnosti za vpis oz. prenos lastništva nepremičnin v zemljiško knjigo, cenitve sodno zapriseženih cenilcev in drugo (Metropola 2008).

4.1 Analiza povpraševanja v PE Nova Gorica

Da bi bilje spoznala dejansko povpraševanje po nepremičninah v PE Metropole v Novi Gorici, sem analizirala popisne liste vseh strank od 1. 1. 2007 do 30. 4. 2008. To pomeni, da sem preštela število strank, ki so v omenjenem časovnem obdobju povpraševale po različnih vrstah nepremičnin.

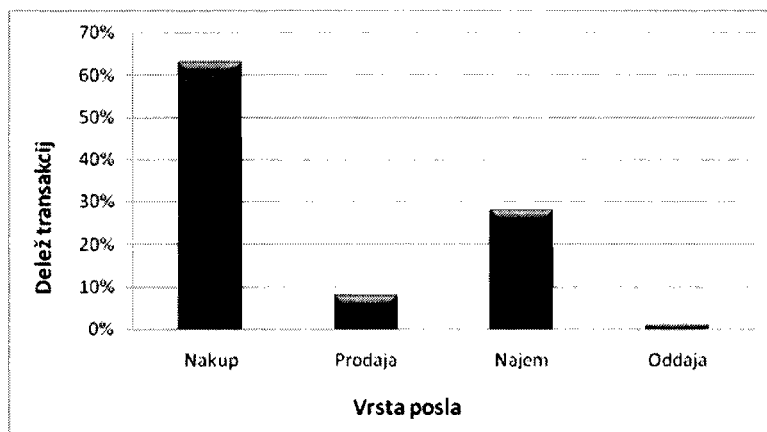
V nadaljevanju tako podajam ugotovitve, ki se nanašajo na povpraševanje po nepremičninah in vrstah nepremičnin, zadovoljevanje bivalnih potreb, odzivnost in najpomembnejše dejavnike, ki vplivajo na odločitev za nakup nepremičnine.

4.1.1 Povpraševanje na Goriškem trgu nepremičnin

Najprej sem analizirala vse popisne liste glede na število vseh povpraševanj. Ugotovila sem, da so stranke v PE Nova Gorica v obdobju od 1. 1. 2007 do 30. 4. 2008

največ povpraševale po nakupu, se pravi, da je 63 % strank zainteresiranih za nakup nepremičnine. 28 % strank jih sprašuje po najemu, 8 % strank bi rado svoje nepremičnine prodalo, samo 1 % strank, pa bi svoje nepremičnine oddalo (Metropola 2008b).

Slika 4.1 Različne vrste transakcij

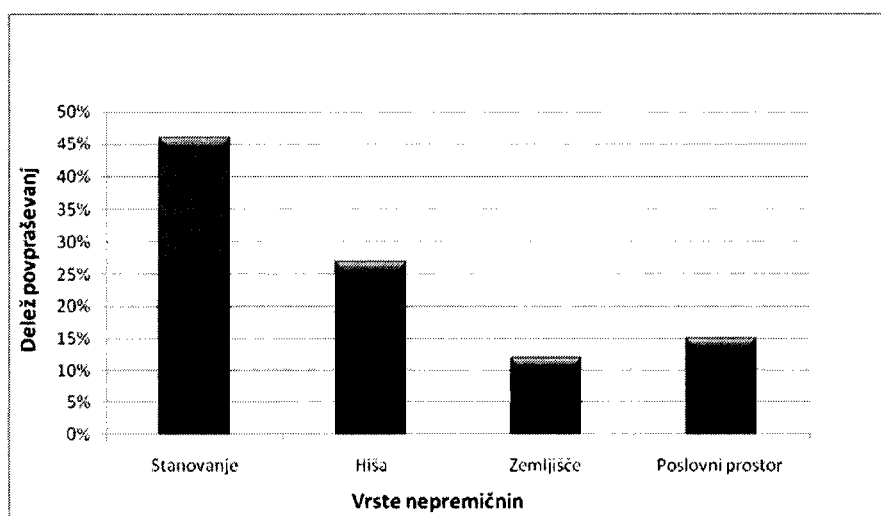


Vir: Metropola 2008b.

4.1.2 Povpraševanje po nakupu in najemu nepremičnin

V analizi trenutnega povpraševanja po vrstah nepremičnin na Goriškem so bile glede na razpoložljivost podatkov zajete predvsem rabljene nepremičnine. Ugotovljeno je bilo, da stranke v največji meri povprašujejo po stanovanjih 46 %, sledijo hiše s 27 %, 15 % strank sprašuje po poslovnih prostorih in 12 % po zemljiščih (Metropola 2008b).

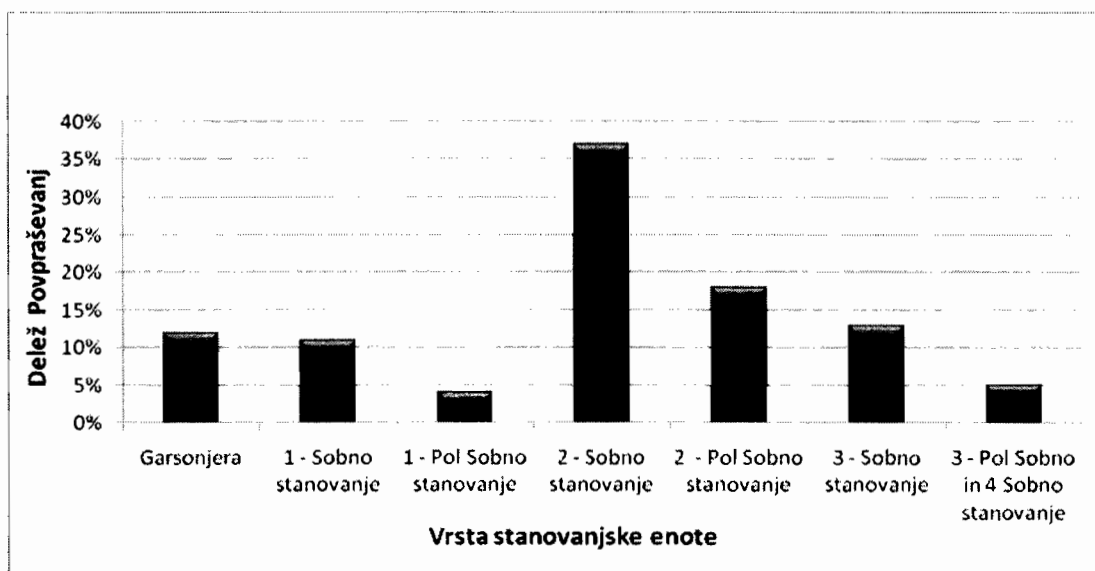
Slika 4.2 Povpraševanje po različnih vrstah nepremičnin



Vir: Metropola 2008b.

Če naprej razčlenimo povpraševanje po stanovanjih, ugotovimo, da je glede na število sob zanimanje naslednje: največ, to je 37 % strank, povprašuje po dvosobnih stanovanjih, 18 % po dvoinpolsobnih stanovanjih, 13 % po trisobnih stanovanjih, 12 % po garsonjerah, 11 % po enosobnih stanovanjih, 5 % po troinpol- in več sobnih stanovanjih in 4 % strank po enoinpolsobnih stanovanjih (Metropola 2008b).

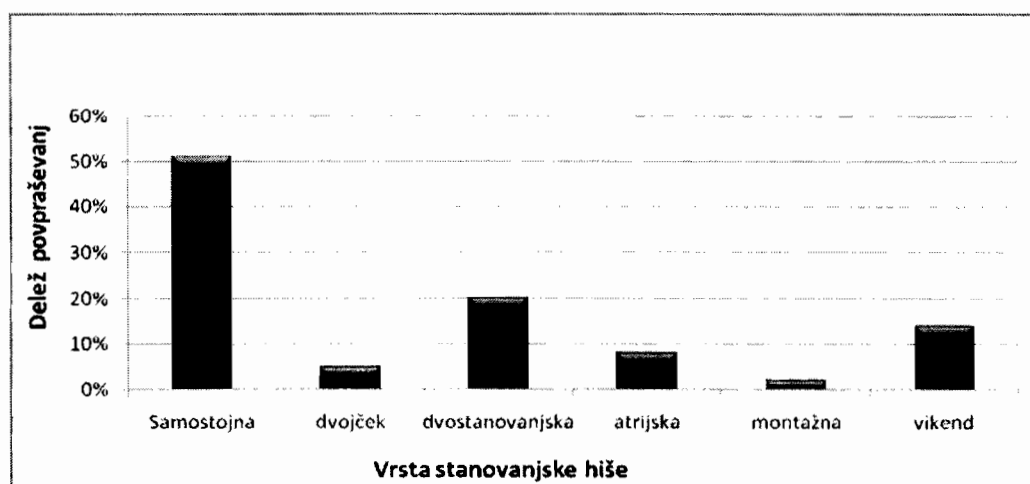
Slika 4.3 Povpraševanje po različnih stanovanjskih enotah



Vir: Metropola 2008b.

Drugo največje povpraševanje po nepremičninah je povpraševanje po hišah s 27 %.

Slika 4.4 Povpraševanje po različnih vrstah stanovanjskih hiš



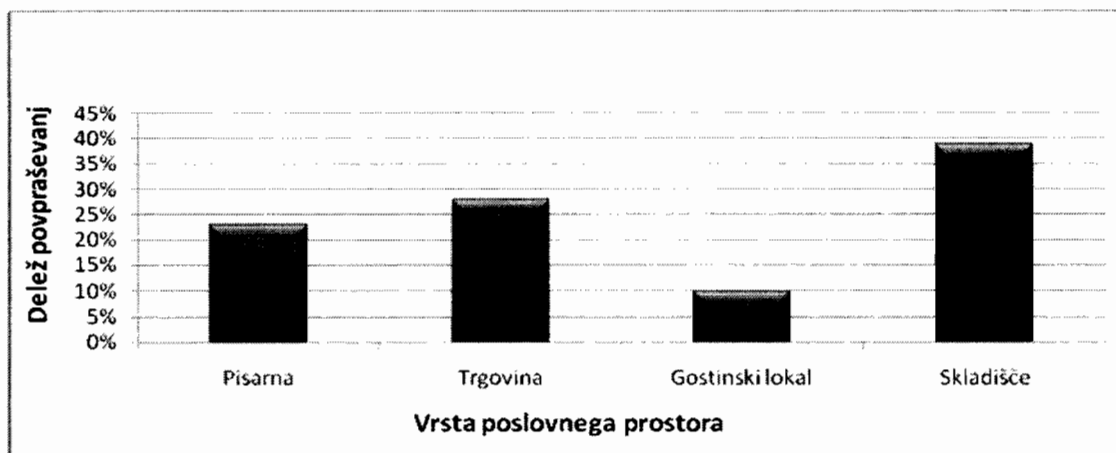
Vir: Metropola 2008b.

Pri hišah največ strank v PE Nova Gorica povprašuje po samostojnih stanovanjskih hišah, kar v odstotkih znaša 51 %. Drugo največje povpraševanje, ki znaša 20 %, je povpraševanje po dvostanovanjskih hišah.

predstavlja povpraševanje po dvostanovanjskih hišah. 14 % strank povprašuje po vikendih, 8 % po atrijskih hišah, najmanj, to je 5 %, pa po dvojčkih (Metropola 2008b).

Pri poslovnih prostorih je največ povpraševanja po skladiščih – to je 39 %, z 28 % sledi povpraševanje po trgovinah, nato s 23 % po pisarnah in z 10 % po gostinskih lokalih. Pri zemljiščih več kot 80 % strank povprašuje po zazidljivih zemljiščih, ostalo po nezazidljivih oz. kmetijskih. Pri najemu stranke največ povprašujejo po stanovanjih (78 %), 20 % strank povprašuje po poslovnih prostorih in 2 % po stanovanjskih hišah (Metropola 2008b).

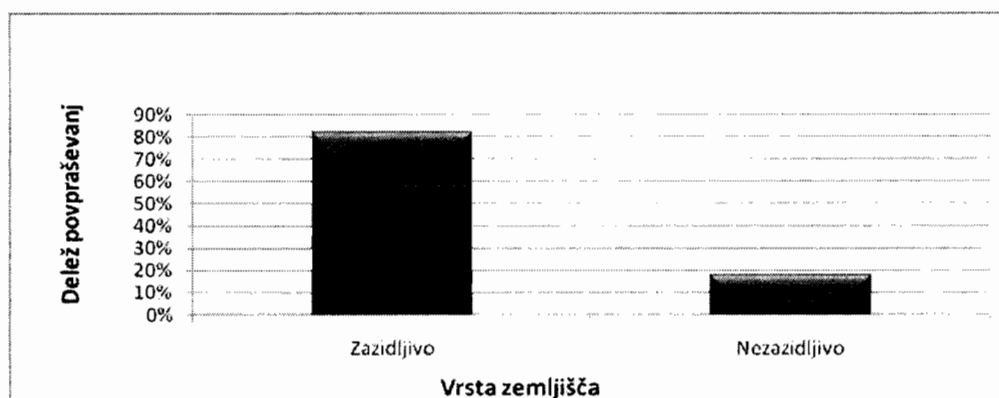
Slika 4.5 Povpraševanje po različnih vrstah poslovnih prostorov



Vir: Metropola 2008b.

Kar veliko je tudi povpraševanje po zemljiščih, ki pa v nepremičninski družbi Metropola, natančneje v PE Nova Gorica, dosega 12 % od vsega povpraševanja. Pri tem 82 % strank povprašuje po zazidljivih zemljiščih, 18 % pa po nezazidljivih oz. kmetijskih zemljiščih (Metropola 2008b).

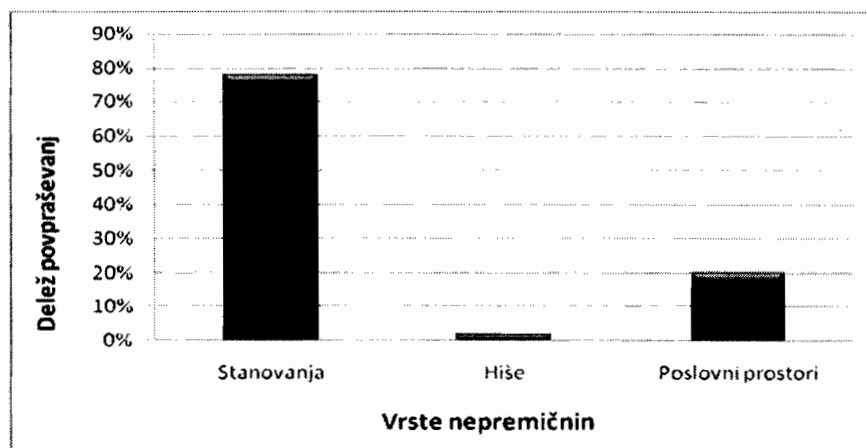
Slika 4.6 Povpraševanje po zemljiščih



Vir: Metropola 2008b.

Kot zgoraj omenjeno, je drugo največje povpraševanje v PE Nova Gorica povpraševanje po najemu. Pri najemu je največ povpraševanja po stanovanjih, in sicer 78 %. Bistveno manj stranke v PE Nova Gorica sprašujejo po poslovnih prostorih – le 20 %. Le 2 % strank sprašuje po najemu stanovanjske hiše (Metropola 2008b).

Slika 4.7 Povpraševanje po najemu

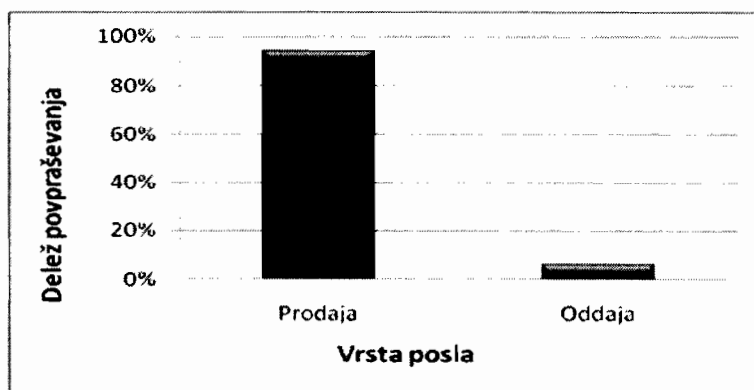


Vir: Metropola 2008b.

4.2 Povpraševanje po prodaji in oddaji nepremičnin

V zadnjem obdobju je za goriški nepremičninski trg značilno, da povpraševanje presega ponudbo. Tako je tudi v PE Nova Gorica, saj le manjši delež strank (8 %) ponuja lastne nepremičnine za prodajo ali oddajo (1 %). Iz analize prodaje in oddaje nepremičnin je razvidno, da se 94 % strank v PE Nova Gorica še vedno raje odloča za prodajo kot za oddajo lastnih nepremičnin. Za oddajo nepremičnin preko nepremičninske agencije se odloča le 6 % strank (Metropola 2008b).

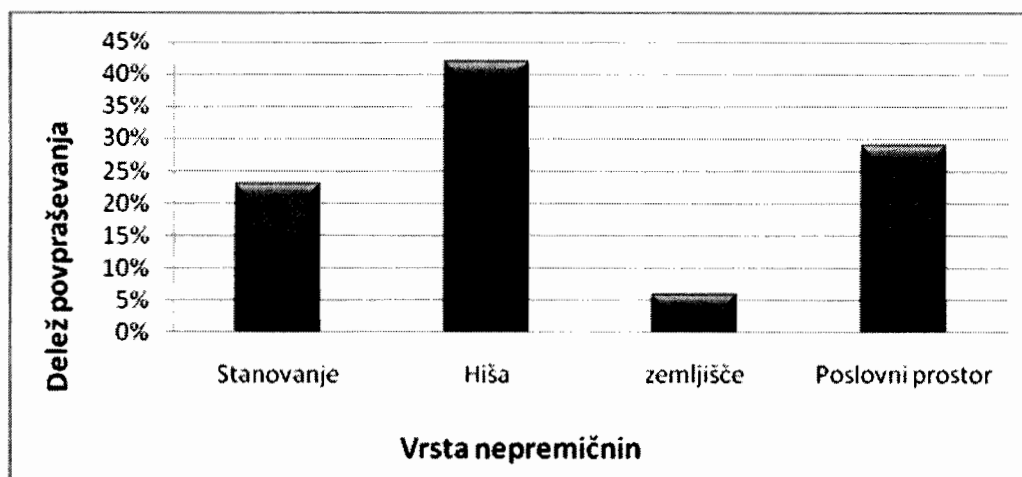
Slika 4.8 Povpraševanje po prodaji in oddaji



Vir: Metropola 2008b.

Od zgoraj omenjenega deleža strank, ki ponujajo prodajo nepremičnin, jih največ, to je 42 %, ponuja naprodaj stanovanjske hiše. 29 % strank v PE Nova Gorica želi prodati poslovne prostore, 23 % stanovanja in 6 % zemljišče (Metropola 2008b).

Slika 4.9 Povpraševanje po prodaji različnih nepremičnin



Vir: Metropola 2008b.

Tista peščica strank, ki želi svojo nepremičnino oddati, se s 67 % največ odloča za oddajo stanovanja, 33 % strank pa za oddajo poslovnega prostora (Metropola 2008b).

4.3 Povpraševanje različnih starostnih skupin

Povpraševanje se razlikuje tudi glede na starostne skupine. Tako se mlajša populacija prebivalstva med 25 in 35 letom starosti največkrat odloča za manjše stanovanjske enote. Starostna meja posameznika za nakup stanovanja se je zadnja leta močno povečala. Te spremembe so posledica predvsem visokih cen nepremičnin in visoke obrestne mere za najem kreditov, ki jih ponujajo banke. Aktualen problem, s katerim se velikokrat srečujejo prav mladi, je tudi to, ali se odločiti za nakup nepremičnine ali pa jo raje najeti. Populacija srednjih let, od 30 do 45 let, največ povprašuje po večjih stanovanjih, od dvosobnega do štirisobnega. Družine z več kot dvema članoma največkrat povprašuje po stanovanjskih hišah. V starostni skupini nad 45 let je zaslediti povpraševanje po vseh vrstah nepremičnin, od samostojnih hiš, vikendov, večjih stanovanj do zemljišč. Zadnja starostna skupina – starejši pa najpogosteje povprašujejo po manjših enotah – najraje v pritličjih stanovanjskih objektov, ker jim trenutne bivalne enote postajajo prevelike (Metropola 2008b).

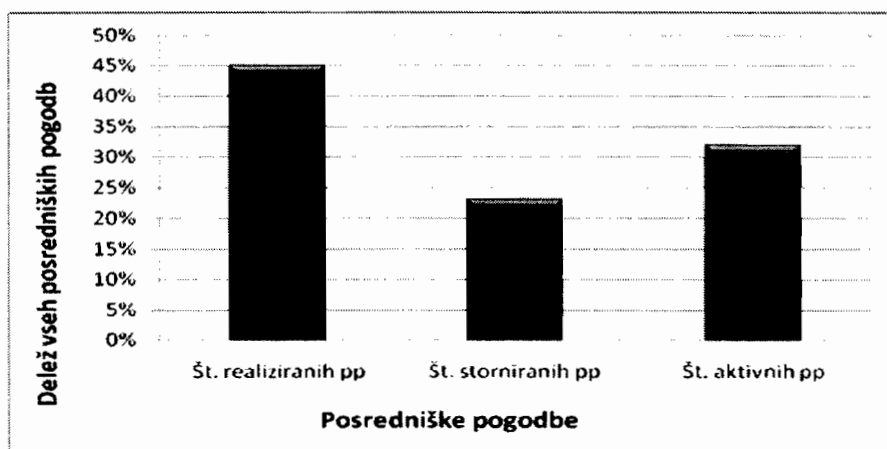
4.4 Realizacija

Za jasnejši vpogled v poslovanje nepremičninske družbe Metropola, d. o. o., Ljubljana, natančneje PE Nova Gorica, sem analizirala tudi vse sklenjene posredniške

pogodbe. Skladno z ZNPosr (Ur. l. RS, št. 42/2003) se posamezna nepremičninska družba s pisno pogodbo zaveže, da si bo prizadevala najti in spraviti v stik z naročiteljem tretjo osebo, ki se bo z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe, katere predmet je nepremičnina, naročitelj pa se zavezuje, da bo nepremičninski družbi oz. posredniku plačal za posredovanje, če bo pogodba sklenjena.

Analize sem se lotila tako, da sem preštela vse sklenjene posredniške pogodbe v obdobju od 1. 1. 2007 do 30. 4. 2008. Ugotovila sem, da je bilo v PE Nova Gorica v tem obdobju sklenjenih 93 posredniških pogodb.

Slika 4.10 Vse sklenjene posredniške pogodbe



Vir: Metropola 2008b.

Od tega jih je bilo 45 % realiziranih, kar pomeni, da jih je bilo toliko dejansko izvršenih. Preklicanih je bilo 23 % posredniških pogodb, bodisi ker niso bile praviloma podpisane, vročene oz. so naročitelji sami našli tretjo osebo in ji določeno nepremičnino prodali oz. oddali ali pa je tretja oseba brez pomoči posrednika določeno nepremičnino kupila oz. najela. Še vedno aktivnih pa je 32 % posredniških pogodb, agencija nepremičnine, ki so predmet teh pogodb, še vedno oglašuje in prodaja. Posredniška pogodba je podpisana za čas devetih mesecev (Metropola 2008b).

Glede na vse posredniške pogodbe, ki so bile zajete v vzorec (93 pogodb), je bil delež transakcij naslednji: 63 % pogodb je bilo sklenjenih za prodajo, od tega 41 % za prodajo hiš, 15 % za prodajo stanovanj, 14 % za prodajo poslovnih prostorov in 30 % za prodajo zemljišč.

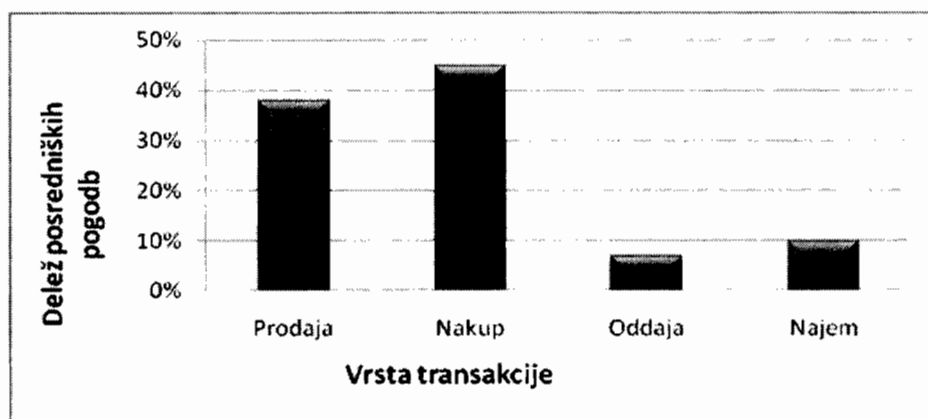
Za nakup nepremičnin je bilo sklenjenih 25 % posredniških pogodb, od tega 52 % za nakup zemljišč, 22 % za nakup stanovanj, 17 % za nakup hiš in 9 % za nakup poslovnih prostorov.

Za oddajo je bilo sklenjenih 6 % vseh posredniških pogodb. Najmanj posredniških pogodb, in sicer 5 %, pa je bilo sklenjenih za najem posamezne nepremičnine (Metropola 2008b).

4.4.1 Realizacija glede na posamezno transakcijo

Ker so za poslovanje posamezne nepremičninske agencije pomembne zlasti realizirane posredniške pogodbe, sem se osredotočila nanje in najprej analizirala posredniške pogodbe po posamezni vrsti transakcije. Pri tem sem ugotovila, da je bilo največ realiziranih posredniških pogodb v obdobju od 1. 1. 2007 do 30. 4. 2008 v PE Nova Gorica za nakup posamezne nepremičnine (45 %). Za prodajo posamezne nepremičnine je bilo realiziranih 38 % posredniških pogodb, 10 % je bilo realiziranih za najem, najmanj – 7 % – pa za oddajo posamezne nepremičnine (Metropola 2008b).

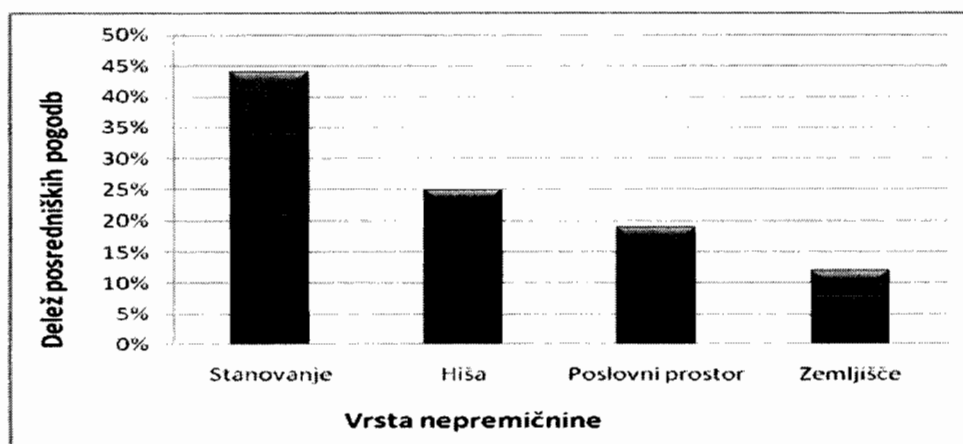
Slika 4.11 Realizirane posredniške pogodbe



Vir: Metropola 2008b.

Od vseh realiziranih posredniških pogodb za prodajo posamezne nepremičnine (38 %) jih je bilo največ za prodajo stanovanja (44 %). Za prodajo hiše je bilo 25 % realiziranih posredniških pogodb, za prodajo poslovnega prostora 19 %, za prodajo zemljišča pa 12 % (Metropola 2008b).

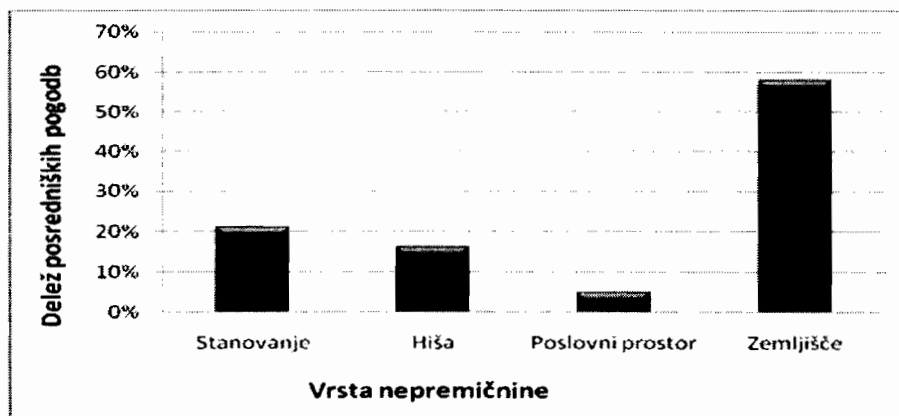
Slika 4.12 Realizirane posredniške pogodbe glede na prodajo



Vir: Metropola 2008b.

Od vseh realiziranih posredniških pogodb za nakup posamezne nepremičnine (45 %) je bilo največ realiziranih za nakup zemljišč (58 %). Za nakup stanovanja je bilo realiziranih 21 % posredniških pogodb, za nakup stanovanjskih hiš 16 %. Najmanj posredniških pogodb (5 %) pa je bilo realiziranih za nakup poslovnih prostorov (Metropola 2008b).

Slika 4.13 Realizirane posredniške pogodbe glede na nakup



Vir: Metropola 2008b.

4.4.2 Realizacija glede na najem in oddajo

Glede realizacije posredniških pogodb za najem in oddajo posameznih nepremičnin so v PE Nova Gorica v obdobju od 1. 1. 2007 do 30. 4. 2008 realizirali le majhno število posredniških pogodb, in sicer samo za najem in oddajo poslovnih prostorov. Realizacij za oddajo oz. najem za drugih vrst nepremičnin v zgoraj omenjenem obdobju ni bilo (Metropola 2008b).



5 NEPREMIČNINSKA ZAKONODAJA V REPUBLIKI SLOVENIJI

Področje nepremičnin ureja vrsta različnih zakonov, ki posredno in neposredno vplivajo na slovenski nepremičninski trg. Slovenija je relativno mlada država, zato se je zakonodaja od osamosvojitve do danes korenito spremenila. Po prehodu na tržni gospodarski sistem se je Slovenija morala soočiti z vrsto problemov tudi na področju poslovanja z nepremičninami, in sicer z denacionalizacijo, s pomanjkljivostmi nepremičninskih evidenc ter nazadnje s težavami, ki so bile po vezane z vstopom Slovenije v Evropsko unijo (Keber 2006, 7).

Do leta 1993 sta slovenski nepremičninski trg urejala le zakon o varstvu potrošnikov in zakon o obligacijskih razmerjih. Leta 1995 so v veljavo stopili še zakon o davku na nepremičnine, zakon o zemljiški knjigi in zakon o nepremičninskem posredovanju. Trenutno se nepremičninska zakonodaja še vedno spreminja, najpomembnejši zakoni, ki urejajo nepremičninsko poslovanje, pa so:

- *Obligacijski zakonik* (Ur. l. RS, št. 83/01, uradno prečiščeno besedilo Ur. l. RS 97/07) – vsebuje temeljna načela in splošna pravila za vsa obligacijska razmerja.
- *Zakon o zemljiški knjigi – ZZK-1* (Ur. l. RS, št. 58/2003, spremembe Ur. l. RS, št. 37/2008 in Ur. l. RS, št. 45/2008) – javna knjiga, namenjena vpisu in javni objavi podatkov o pravicah na nepremičninah in pravnih dejstvih v zvezi z nepremičninami. Sestavljena je iz glavne knjige, kjer se vpisujejo podatki o pravicah na nepremičninah in zbirke listin, na podlagi katerih je bil opravljen vpis v glavno knjigo.
- *Zakon o nepremičninskem posredovanju – ZNPosr* (Ur. l. RS, št. 42/2003, spremembe Ur. l. RS, št. 21/2006) – določa družbam in nepremičninskim posrednikom pogoje za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami, določa pravila za varno in skrbno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju, ki so jih nepremičninske družbe in nepremičninski posredniki dolžni upoštevati pri svojem delu, določa pristojnosti ministrstva, pristojnega za posredovanje v predmetu z nepremičninami, določa javne evidence o posredovanju, opredeljuje strokovne podlage za posamično ocenjevanje tržne vrednosti nepremičnine in ureja inšpekcijsko nadzorstvo nad izvajanjem zakona.
- *Stanovanjski zakon – SZ-1* (Ur. l. RS, št. 69/2003, spremembe Ur. l. RS, št. 18/2004, 47/2006, 9/2007, 18/2007 in 45/2008) – ureja vrste stanovanjskih stavb, pogoje za vzdrževanje stanovanjskih stavb, pogoje za načrtovanje stanovanj, lastninsko-pravna razmerja in upravljanje v večstanovanjskih stavbah, stanovanjska najemna razmerja, gradnjo in prodajo novih stanovanj, pomoč pri pridobitvi in pri uporabi stanovanja, pristojnosti in naloge države na

stanovanjskem področju, pristojnosti in naloge občin na stanovanjskem področju, pristojnosti organov in organizacij, ki delujejo na stanovanjskem področju, registre ter inšpekcijsko nadzorstvo nad uresničevanjem določb tega zakona.

- *Zakon o urejanju prostora – ZureP-1* (Ur. l. RS, št. 110/2002, spremembe Ur. l. RS, št. 58/2003 in 33/2007) – ureja prostorsko načrtovanje in uveljavljanje prostorskih ukrepov za izvajanje načrtovanih prostorskih ureditev, zagotavljanje opremljanja zemljišč za gradnjo ter vodenje sistema zbirk prostorskih podatkov. Zakon določa tudi pogoje za opravljanje dejavnosti prostorskega načrtovanja in določa prekrške v zvezi z urejanjem prostora in opravljanjem dejavnosti prostorskega načrtovanja.
- *Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb – ZVKSES* (Ur. l. RS, št. 18/2004) – določa pravila za prodajo stanovanj in enostanovanjskih stavb z namenom zaščititi končne kupce pred tveganjem neizpolnitve obveznosti investitorja oz. vmesnega kupca kot prodajalca po prodajni pogodbi.
- *Zakon o množičnem vrednotenju nepremičnin – ZMVN* (Ur. l. RS, št. 50/2006) – ureja ocenjevanje vrednosti nepremičnin v Republiki Sloveniji na podlagi množičnega vrednotenja nepremičnin zaradi obdavčevanja in drugih javnih namenov, določenih z zakonom.
- *Zakon o evidentiranju nepremičnin – ZEN* (Ur. l. RS, št. 47/2006, spremembe Ur. l. RS, št. 65/2007) – ureja evidentiranje nepremičnin, državne meje in prostorskih enot, postopek urejanja in spreminjanja meje zemljiških parcel, postopek vpisa podatkov o stavbah in delih stavb v kataster stavb ter vpisa njihovih sprememb, register nepremičnin, izdajanje podatkov in druga vprašanja, povezana z evidentiranjem nepremičnin, državne meje in prostorskih enot.

5.1 Nepremičnine in davki v Republiki Sloveniji

Nepremičnine so z davki povezane na različne načine, ki se med državami razlikujejo v nekaterih podrobnostih, načeloma pa so povsod obdavčene kot oblika premoženja, posebej pa je obdavčen tudi implicitni ali eksplicitni dohodek, ki ga nepremičnine prinašajo (Cirman et al. 2000).

V Republiki Sloveniji so premoženjski davki v večji meri povezani z nepremičninami. Tako so davki, ki urejajo nepremičninsko področje, davek na dodano vrednost, davek na dohodek iz premoženja, nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča, davek od prometa nepremičnin, davek od dobička iz kapitala, davek na dediščine in darila ter davek od dohodka iz kmetijstva.

5.1.1 Davek na dodano vrednost

Davek na dodano vrednost – ZDDV-1 (Ur. l. RS, št. 117/2006) ureja sistem in uvaja obveznost plačevanja davka na dodano vrednost na ozemlju Republike Slovenije. Prihodki od DDV pripadajo proračunu republike Slovenije. DDV se obračunava in plačuje od dobav blaga in opravljenih storitev, ki jih davčni zavezanec opravi v okviru opravljanja svoje dejavnosti na območju Republike Slovenije za plačilo. Za promet blaga se tako šteje tudi izročitev novih zgrajenih objektov ter prenos stvarnih pravic in deležev na nepremičninah, ki dajejo imetniku lastninsko pravico oz. pravico posesti na nepremičninah ali delu nepremičnine.

Po 1. 7. 1999 je z davkom na dodano vrednost obdavčena tudi prodaja novogradenj. Osnova za odmero davka na dodano vrednost je prodajna cena novogradnje. Stopnja davka na dodano vrednost je 8,5 % za prodajo stanovanj oz. stanovanjskih hiš in 20 % za prodajo poslovnih prostorov oz. poslovnih stavb. Zavezanec za plačilo davka na dodano vrednost je prodajalec (Ur. l. RS, št. 117/2006).

5.1.2 Davek na dohodek iz premoženja

Davek na dohodek iz premoženja plačujejo fizične osebe, ki imajo v lasti stavbe, dele stavb, stanovanja in garaže, prostore za počitek oz. rekreacijo. Zavezanec za davek od premoženja je lastnik oz. uživalec. Davek se plačuje ne glede na to, ali lastnik oz. uživalec uporablja premoženje sam ali ga daje v najem. Osnova za davek od premoženja za stavbe se zniža za znesek, ki ustreza vrednosti 160 m² stanovanjske površine, pod pogojem, da je lastnik ali njegovi ožji družinski člani v letu pred letom, za katero se davek odmerja, stalno bival v stanovanjskih prostorih. Plačila davka so tako oproščeni zavezanci, ki bodo v pridobljeni nepremičnini stalno bivali, poleg tega so plačila davka začasno, za dobo desetih let, oproščeni tudi prvi lastniki novih stavb (Ur. l. RS, št. 36/1988).

5.1.3 Nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča

Za uporabo stavbnega zemljišča se v Republiki Sloveniji plačuje nadomestilo na območjih mest in naselij mestnega značaja, na katerih so že zgrajeni objekti in naprave, na območjih določenih za stanovanjsko in drugo kompleksno graditev, na območjih, za katere je sprejet prostorski izvedbeni načrt ali pa so bila zanje že izdana predpisana dovoljenja za graditev, in na drugih območjih, ki so opremljena z vodovodnim in električnim omrežjem (Cirman et al. 2000).

Nadomestilo za uporabo zazidanega stavbnega zemljišča se plačuje od stanovanjske oz. poslovne površine stavbe. Zavezanec za plačilo nadomestila je neposredni uporabnik zemljišča oz. stavbe ali dela stavbe (lastnik oz. najemnik). Višina nadomestila se v občinah določa od uporabe različnih faktorjev ali z določitvijo cene za kvadratni meter

zazidanega oz. nezazidanega stavbnega zemljišča. Plačila nadomestila so oproščena zemljišča, ki se uporabljajo za potrebe obrambe, tujih diplomatskih in konzularnih predstavništav, mednarodnih in meddržavnih organizacij ter za potrebe verskih skupnosti. Plačila nadomestila za dobo 5 let je na lastno zahtevo oproščen tudi občan, ki je kupil novo stanovanje ali hišo ter je v ceni neposredno plačal stroške za urejanje stavbnega zemljišča, ter občani z nižjimi dohodki (Cirman et al. 2000).

5.1.4 Davek od prometa nepremičnin

Zakon o davku na promet nepremičnin – ZDPN-2 (Ur. l. RS, št. 117/2006) ureja davek na promet nepremičnin in nekaterih stvarnih pravic. Prihodki od davka pripadajo proračunu občine, kjer nepremičnina leži. Davek se plačuje od prometa nepremičnin ter od odplačne ustanovitve in odplačnega prenosa ali oddajanja v najem stavbne pravice po zakonu, ki ureja stvarno-pravna razmerja. Zavezanec davka je prodajalec nepremičnine, pri zamenjavi pa udeleženec, ki daje v zameno več vredno nepremičnino. Stopnja davka znaša 2 %, osnova za davek pa je prodajna cena nepremičnine.

Pri novogradnjah velja 8,5 % davek od premoženja za stanovanja in 20 % za poslovne nepremičnine, rabljene nepremičnine pa se obdavčujejo z 2 % davkom na promet nepremičnin.

5.1.5 Davek od dobička iz kapitala

Predmet obdavčitve je dobiček, dosežen z odsvojitvijo nepremičnine. Davčni zavezanci so vsi rezidenti RS, ki so zavezani za plačilo dohodnine od vseh dohodkov, ki imajo vir v Republiki Sloveniji ali izven RS, ter nerezidenti, ki imajo vir v RS. Davčna osnova od dobička iz kapitala je razlika med vrednostjo nepremičnine ob odsvojitvi in vrednostjo nepremičnine ob pridobitvi. Davčna osnova znaša 20 %, ki predstavlja akontacijo, saj je ta davek sestavni del dohodnine. Po dopoljenih petih letih lastništva kapitala znaša stopnja dohodnine 15 %, po 10 letih znaša 10 %, po 15 letih pa 5 % (Zakon o dohodnini, Ur. l. RS, št. 117/2006).

5.1.6 Davek na dediščine in darila

Po zakonu na dediščine in darila je predmet obdavčitve premoženje, ki ga fizična oseba prejme kot dediščino in darilo od druge fizične ali pravne osebe in se ne šteje za dohodek po zakonu, ki ureja dohodnino. Med premoženje se štejejo nepremičnine, pravice na nepremičninah in premično premoženje, če njegova skupna vrednost presega povprečno letno neto plačo preteklega leta v RS. Osnova za davek je odvisna od vrednosti premoženja po odbitku dolgov, stroškov in bremen, ki odpadejo na premoženje, ter od dednega reda. Stopnja davka za drugi dedni red (starši, bratje in

sestre ter njihovi potomci) znaša od 5 do 14 %, za tretji dedni red (stari starši) od 8 do 17 %, za vse ostale pa od 11 do 30 %.

Plačila davka so oproščeni dediči ali obdarjenci prvega dednega reda, dediči katerega koli dednega reda, ki podedujejo stanovanje v primeru, da nimajo drugega stanovanja in da so ob smrti zapustnika živeli z njim v skupnem gospodinjstvu (ZDDD 2006).

5.1.7 Davek od dohodka iz kmetijstva

Davek od dohodka iz kmetijstva se obračunava od katastrskega dohodka in je sestavni del dohodnine. To pomeni, da je davek odvisen od potencialnega dohodka, ki bi ga zavezanec lahko pridobil z dejavnostjo na kmetijskem zemljišču. Zavezanec davka je fizična oseba, ki je kot lastnik oz. imetnik pravice vpisan v zemljiški kataster. Davčna osnova je katastrski dohodek, zmanjšan za prispevke za socialno varnost, pristojbine in druge olajšave. Davčna stopnja je odvisna od treh meril (ZDOH-1-UPB4 2006):

- če je osnova nižja od 30 % letne neto plače v RS, znaša davek 0 %,
- če je osnova nad 30 % letne neto plače v RS, znaša davek 8 %,
- ne glede na višino osnove pa nerezidenti RS plačujejo davek po stopnji 17 %.

5.2 Socialna politika na stanovanjskem področju

Pristojni organ za socialno politiko na stanovanjskem področju v Sloveniji je Ministrstvo za okolje in prostor, ki skrbi za zdravo življenjsko okolje za vse prebivalce Slovenije ter spodbuja in usklajuje prizadevanja v smeri trajnostnega razvoja, ki ob skrbi za blaginjo temelji na smotrni in varčni rabi naravnih virov. Socialna politika na stanovanjskem področju v Sloveniji ureja subvencioniranje najemnin, zagotavlja neprofitna stanovanja in nudi pomoč mladim družinam (ZVPot 1998).

5.2.1 Neprofitna najemnina

Neprofitno najemnino ureja stanovanjski zakon. Neprofitna najemnina temelji na stroškovni ravni in pokriva stroške vzdrževanja, upravljanja in financiranja ter amortizacijo. Najvišja dovoljena stopnja neprofitne najemnine je po zakonu 4,68 % letno od vrednosti stanovanja. Če dohodki prosilcev za neprofitno najemnino ne zadoščajo za njeno odplačevanje, lahko zaprosijo za subvencijo neprofitne najemnine. Za pridobitev subvencije določa stanovanjski zakon naslednje splošne pogoje (Stanovanjski zakon 2003):

- prosilec lahko prosi za subvencioniranje do višine neprofitne najemnine;
- izračun višine subvencije je odvisen od dejanske površine stanovanja, ki jo najemnik zaseda, vendar ne več kot 30 m² v enočlanskem, 45 m² v

dvočlanskem, 55 m² v tričlanskem, 65 m² v štiričlanskem, 75 m² v petčlanskem, 85 m² v šestčlanskem ter 91 m² v sedemčlanskem gospodinjstvu. Za vsakega nadaljnjega člana se doda 6 m²;

- do subvencije v višini do 80 % najemnine so upravičeni najemniki v najtežjih materialnih pogojih;
- najemniki so za subvencijo upravičeni največ za dobo enega leta. Po preteku obdobja morajo ponovno zaprositi za subvencioniranje.

5.2.2 Neprofitna stanovanja

Neprofitna stanovanja so namenjena vsem, ki nimajo lastnega stanovanja in jim redni dohodki ne omogočajo najema primernega tržnega stanovanja. Neprofitna stanovanja lahko pridobimo preko Stanovanjskega sklada RS, razpisov občin ali drugih neprofitnih stanovanjskih organizacij (Stanovanjski zakon 2003).

Za pridobitev neprofitnega stanovanja v najem je treba izpolnjevati naslednje splošne pogoje (Stanovanjski zakon 2003):

- do neprofitnega stanovanja so upravičeni državljani Republike Slovenije;
- prednost pri dodelitvi neprofitnih stanovanj imajo družine z več otroki, družine z manjšim številom zaposlenih, mladi in mlade družine, invalidi in družine z invalidnim članom, državljani z daljšo delavno dobo, ki so brez stanovanja ali pa so podnajemniki, ter prosilci, ki so ne glede na poklic ali dejavnost, ki jo opravljajo, pomembni za posamezno lokalno skupnost;
- dohodki prosilca ne smejo presežati določenega odstotka povprečne neto plače v RS;
- prosilec ali kdo izmed članov njegovega gospodinjstva ne sme biti najemnik neprofitnega stanovanja za nedoločen čas;
- prosilec ali kdo izmed članov njegovega gospodinjstva ne sme imeti v lasti drugega stanovanja, razen če je po zakonu oddano v najem za nedoločen čas in za neprofitno najemnino;
- najemna pogodba se sklene za nedoločen čas.

V tem trenutku je dokaj aktualna tema, ali je Slovenija kot država dovolj prijazna do mladih brez stanovanja in do socialno šibkih. Žal je temu zelo težko pritrditi, saj se potrebe po neprofitnih stanovanjih nenehno povečujejo in trenutno ni videti izboljšav. Problem nastaja predvsem zaradi sodelovanja med državo in občinami. Trenutno je naša država res prevzela obveznosti za spodbujanje gradnje neprofitnih stanovanj, problem pa je v tem, da je občinam v celoti prepustila njihovo zagotavljanje. Menim, da je težko pričakovati, da bodo občine zagotavljale dovolj sredstev za zagotavljanje neprofitnih stanovanj.

6 NEPREMIČNINSKA ZAKONODAJA V ITALIJI

Italija s površino 301.245 km² sodi med večje evropske države. V zadnjih letih je italijanski nepremičninski trg zaznamovala skokovita rast cen nepremičnin, predvsem v večjih mestih. Glavni krivec za to so bila predvsem ugodna bančna posojila in nizki začetni stroški odobritve kredita. Italijanski strokovnjaki napovedujejo, da se bo hitra rast cen nepremičnin, ki se je začela zlasti po letu 2001, kmalu ustalila. Italijanski nepremičninski trg je leta 2005 s 4 % rastjo veljal za drugega najhitreje rastočega v Evropi (Severna Italija 2005).

Glavni zakon za fizično in regionalno načrtovanje je *Legge urbanistica generale* iz leta 1942. V sedemdesetih in osemdesetih letih se je zakon ustrezno spoprijemal s takrat aktualnimi problemi rasti prebivalstva in mest ter uspešno reševal probleme, s katerimi so se srečevale oblasti. Obstoječi zakon je bil zamenjan leta 1995, za novi zakon pa je značilen strogo centraliziran pristop. V Italiji je osnovni vir informacij o nepremičninah javna ustanova *Cadastre*, ki deluje v okviru Ministrstva za finance. Vloga ustanove je predvsem potrditi lastništvo vseh nepremičnin, razvrstitev posesti v katastrske kategorije in razrede ter določiti katastrsko rento vsake enote, ki se uporablja kot osnova za obdavčenje nepremičnin (Cirman et al. 2000).

6.1 Obdavčenje nepremičnin v Italiji

Ker nepremičnine predstavljajo navadno premoženje visoke vrednosti, so večkrat predmet varčevanja, investiranja, trgovanja in tudi špekuliranja. Po svetu veljajo za nepremičnine različna pravila, predvsem za njihovo računovodsko obravnavanje, trgovanje in obdavčevanje, pri čemer gre za avtonomen vir financiranja lokalnih skupnosti in za različne davčne stopnje.

Pri nakupu nepremičnine v Italiji je treba plačati več davkov, od katerih so nekateri fiksni, nekateri proporcionalni, obdavčitev pa je odvisna tudi od različnih dejavnikov. Dejavniki, ki v Italiji vplivajo na obdavčevanje, so odvisni od tega, od koga kupimo nepremičnino, koliko nepremičnin imamo v lasti, ali gre za luksuzno nepremičnino, ali je nepremičnina ob nakupu vseljiva in za kakšno rabo nepremičnino kupujemo. Davčni sistem na področju nepremičnin velja v Italiji še vedno za pereče vprašanje. Za davke na nepremičnine so bili do leta 1993 odgovorne centralne oblasti. Položaj se je izboljšal z uvedbo lokalnega davka na nepremičnine »Imposta comunale sugli immobili – ICI« z neposredno uporabo davkov za podporo mestnih načrtov. Cirmanova navaja, da je prodaja nepremičnin v Italiji povezana s štirimi vrstami davkov (Cirman et al. 2000):

- katastrski davek, ki znaša 1 % od pogodbene vrednosti nepremičnine,
- hipotekarni davek (2 %) ter

- davek za registracijo, ki znaša za nakup stavb 7 %, za nakup zemljišča 15 %, in za nakup stavbnega zemljišča 8 %,
- davek na dodano vrednost, ki praviloma znaša 20 %, ob obnovi in nakupu prve nepremičnine pa 4 %.

6.2 Socialna politika na stanovanjskem področju v Italiji

Subvencijo lahko opredelimo kot denarno pomoč fizični ali pravni osebi, ki ponavadi izhaja iz državnega proračuna.

V Italiji se različne stanovanjske podpore in subvencije delijo glede na to, komu so namenjene in za kaj so namenjene. Se pravi, da so namenjene bodisi določenim skupinam populacije, zlasti šibkim in socialno ogroženim prebivalcem, ali pa pomagajo k uresničitvi določenih ciljev, kot so nakup prve hiše oz. stanovanja. Stanovanjsko politiko v Italiji koordinira Odbor za bivalno gradbeništvo (Kužet in Ferluga 2008).

Državne subvencije so v Italiji namenjene za novogradnje, ki jih ureja neodvisno stanovanjsko združenje »Istituto Autonomo Case Popolari – IACP«, za nakup stanovanj, ki so v oskrbi komun ter za vzdrževanje nepremičnin, ki so v lasti IACP ali mestnih oblasti. Subvencije za stanovanjsko pomoč pod imenom »Buono casa« delijo tudi regije in komune kot pomoč za nakup, gradnjo ali obnovo nastanitvenih prostorov (Cirman et al 2000, 109).

V preteklosti je imel pomembno vlogo tudi zakon o pravični najemnini iz leta 1978, ki je postavil zgornje meje najemninam. Zakon pa je imel tudi negativne posledice, zlasti zato, ker je lastnikom nepremičnin onemogočal razdor najemnih pogodb in izselitev najemnikov, zaradi česar je bila ponudba najemnih stanovanj majhna. V začetku devetdesetih let se je pojavila t. i. deregulacija, ki je za stanovanjski trg ponovno uvedla razmere prostega trga, tako da je trenutno le še majhen del najemnih stanovanj zaščitenih z zakonom o pravičnih najemninah. Danes je cilj socialne politike v Italiji zmanjšati vplive zgoraj omenjenega zakona, skrb za javna stanovanja, večja socialna usmerjenost v sektor javnih stanovanj, osredotočenje na obnovo politike odmaknjenih lokacij ter podpora javnemu rentnemu sektorju (Immobilierdea 2007).

7 PRIMERJAVA NEPREMIČNINSKEGA TRGA V NOVI GORICI IN GORICI

Zadnje čase se veliko govori in piše o pomanjkljivostih goriškega nepremičninskega trga in o priložnostih, ki jih nudi sosednji italijanski trg. Po padcu schengenske meje 21. decembra leta 2007 so mnogi pričakovali, da bodo predvsem Italijani tisti, ki bodo nepremičnine kupovali na našem ozemlju in s tem pripomogli k večjemu prilivu sredstev. Izkazalo pa se je ravno obratno, saj se je v lanskem letu po v bližnjo Italijo izselilo okoli 70 slovenskih družin. Dejstvo je, da v Novi Gorici primanjkuje tako novih kot starih stanovanj, zraven tega pa so ta tudi do 20 % dražja. Na drugi strani v italijanski Gorici ostajajo stanovanja prazna, predvsem stara, za katera pa obstaja tudi subvencija za ohranjanje stavbne dediščine (Valenčič 2008).

7.1 Cene nepremičnin

Iz ankete, opravljene med nepremičninskimi agencijami na Goriškem, se je kot glavni dejavnik, ki vpliva na nakup nepremičnine, izkazala cena. Upam si trditi, da je trenutna cena nepremičnin glavni krivec, da vedno več mladih še vedno živi doma pri starših in si ne more privoščiti lastnega stanovanja.

Cene rabljenih nepremičnin se na Goriškem gibljejo od 1.800 do 2.000 evrov za kvadratni meter, cene novogradenj pa od 2.400 evrov na m² navzgor.³ Na italijanski strani so cene nepremičnin nižje kar za 20 %, tako za je za kvadratni meter starega stanovanja treba odšteti od 1.000 do 1.400 evrov, za nakup novogradnje pa od 1.500 do 1.800 evrov. Problem odseljevanja mladih v Gorico so tudi zasoljene cene zemljišč na Goriškem. Tako je v Novi Gorici za kvadratni meter treba odšteti od 250 do 300 evrov, v njeni okolici pa od 100 do 150 evrov (Metropola 2008).

7.2 Subvencioniranje nepremičnin

Mnogi očitajo mestni občini Nova Gorica, da bi morala pripraviti strategijo z jasnimi strateškimi cilji in zaustaviti odliv predvsem intelektualnega kapitala ter omogočati občinske subvencije za nakup prvega stanovanja, tako kot je to omogočeno v Furlaniji, kjer je ugodnejša tudi davčna in kreditna politika. Po podatkih Časopisa Finance (Vukovič 2006) je v deželi Furlaniji-Juljski krajini vsaki mladi družini do 35 leta starosti, ki se odloči za nakup stanovanja na njenem območju, omogočena subvencija v višini 25.000 evrov nepovratnih sredstev. Pogoj je le, da letna plača zaposlenih članov v družini ne presega 150.000 evrov. Samskim in starejšim od 35 let

³ V času pisanja zaključne projektne naloge se je v Novi Gorici tržila samo ena novogradnja – poslovno-stanovanjski objekt na Rejčevi ulici s 64 stanovanji, kjer je povprečna cena na m² 2.400 evrov.

pa je omogočena subvencija v višini 17.500 evrov (Rijavec 2007). Pri tem bi rada poudarila, da so subvencije namenjene le rezidentom Italije ter da jo lahko Slovenec pridobi le s prijavo stalnega bivališča v Italiji.

Zmotno je tudi dejstvo, da so stroški bivanja v Italiji višji. Na italijanski strani je tako že nižji davek ob nakupu stanovanja, ki znaša 4 %, medtem ko pri nas znaša 8,5 %, nižji je davek na nepremičnine, ki ga v Italiji ob nakupu prvega stanovanja ni treba plačati, nižji so stroški plina, komunalne storitve in tudi električna energija (Kužet in Ferluga 2008).

Bistveno višje pa so v Italiji najemnine, zato je vedno več italijanskih državljanov, ki povprašujejo po najemu stanovanj v Novi Gorici. Stanovanja v italijanski Gorici pa tako postajajo vedno bolj zanimiva tudi za naložbe.

7.3 Nakup nepremičnine v Italiji

Po vstopu Slovenije v Evropsko unijo se je marsikaj spremenilo tudi na nepremičninskem področju. Tako se povečuje predvsem promet in zanimanje za nakup nepremičnin na italijanski strani, pa tudi obratno. Vstop Slovenije v EU je namreč izboljšal možnosti za vlaganje prek meja tako na nepremičninskem kot tudi na drugih področjih. Za italijanske vlagatelje so zanimiva predvsem slovenska obala in prestolnica. Glede Slovencev pa so v preteklih mesecih aktualne predvsem vlaganja v nakup nepremičnin v Trstu in selitve Goričanov onstran meje, v staro Gorico. Prav slednje predstavlja na Goriškem aktualen problem, saj je po padcu meje zaznati pojav odseljevanja velikega števila predvsem mladih družin v bližnjo Gorico.

Po podatkih FIABCI (Mednarodne zveza za nepremičnine) je za nakup nepremičnine v Italiji treba skleniti pisni dogovor o nakupu, ki ga po overitvi pri notarju pošljejo uradu, ki vodi nepremičninske evidence. Druge odobritve za nakup nepremičnine v Italiji niso potrebne. Mednarodna zveza pa svetuje, da se je pred nakupom pametno pozanimati o posesti s pregledom lokacijskih, gradbenih, okoljskih in davčnih predpisov. Posameznik, ki namerava in želi izvršiti nakup v sosednji Italiji, mora najprej pridobiti davčno številko (Cirman et al. 2000). Po podatkih ene izmed nepremičninskih agencij, ki so sodelovale v anketi, lahko posameznik po pridobitvi davčne številke, pridobi tudi certifikat o rezidenci. Prav ta certifikat omogoča, da v Italiji prijavi tudi dohodnino, ki je ob prejemu letne plače 150.000 evrov bruto za polovico nižja kot v Sloveniji. Nakup nepremičnine poteka v Italiji podobno kot v Sloveniji. Najprej mora kupec nepremičnine izročiti del kupnine, ki predstavlja aro in ponavadi znaša 10 % vrednosti nepremičnine. Prodajno pogodbo obe stranki podpišeta pri notarju, ki pa je v Italiji nekoliko dražji, vendar pa poskrbi tudi za vpis v zemljiško knjigo. Če se nakup oz. prodaja izvrši preko nepremičninske agencije, je za plačilo

provizije treba odšteti od 3–10 % vrednosti nepremičnine, kar je bistveno več kot pri nas, kjer je zakonsko določeno najvišje plačilo provizije 4 %.

7.3.1 Problem odseljevanja Novogoričanov

Pojav odseljevanja mladih v italijansko Gorico nekateri ocenjujejo za negativno, saj menijo, da gre vse več intelektualnega kapitala v tujo državo, drugi pa v tem ne vidijo problemov, saj gre za ustrežnejše pogoje in rešitev stanovanjskega problema (Kužet in Ferluga 2008). Osebnostno menim, da ta pojav odseljevanja ni nujno slab, saj v Gorici še vedno živi kar nekaj Slovencev, ki so bili v preteklosti prisiljeni sprejeti italijanske zakone in pravila in bi tako lahko postala vsaj bolj slovenska, kot je sedaj. Res je, da mladi prijavljajo stalno bivališče v Italiji, ker tako lahko pridobijo subvencije, vendar jih večina še vedno hodi na delo na Goriško, tako da problem intelektualnega kapitala še ni največji.

7.3.2 Rešitev

Največji problem v mestni občini Nova Gorica je pomanjkanje neprofitnih najemniških stanovanj in stanovanj za mlade družine, zato so največje želje prav oblikovati aktivno zemljiško politiko in poskrbeti za podobne subvencije za mlade družine, kot jih ponuja Furlanija-Juljska krajina.

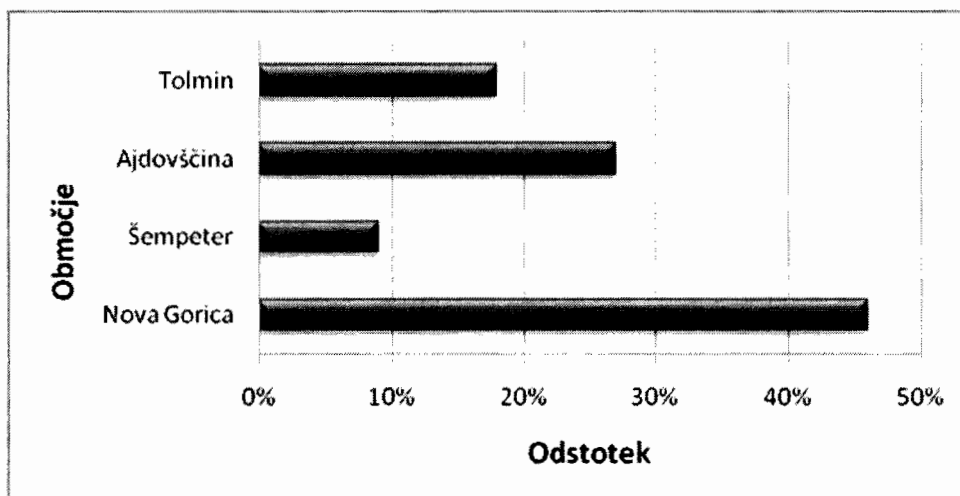
V občinskem stanovanjskem skladu tako pripravljajo nov načrt gradnje stanovanj, po katerem naj bi jih do leta 2011 zgradili okrog 200, med njimi večino neprofitnih. Predvidenih je 80 najemniških stanovanj za prosilce s prednostne liste, 45 stanovanj za prodajo mladim družinam z 20 % popustom, 20 namenskih stanovanj za invalide, 15 stanovanj s profitno najemnino in 20 stanovanj za socialno ogrožene družine. Načrt bi lahko uresničili, če bi sklad dobil namenski denar od kupnin za prodana stanovanja po stanovanjskem zakonu, ki se zbirajo v občinskem proračunu (Valenčič 2008).

7.4 Analiza ankete med nepremičninskimi družbami

Za lažjo predstavbo, kakšen je dejanski nepremičninski trg na Goriškem in kolikšen vpliv imajo nanj boljše razmere v sosednji Gorici, sem opravila anketo med 11 nepremičninskimi agencijami,⁴ ki delujejo v goriški regiji. Največ anketiranih nepremičninskih družb, to je 46 %, deluje na območju Nove Gorice, 27 % anketirancev deluje na območju Ajdovščine, 18 % nepremičninskih družb deluje na Tolminskem, 9 % pa na območju Šempetra in Vrtojbe.

⁴ Nepremičninske družbe, ki so sodelovale v anketi: Sončna hiša – PE Nova Gorica, Sončna hiša - PE Ajdovščina, nepremičnine Marija Trošt, Vilmar nepremičnine, nepremičnine Rudi Semič, PPR nepremičnine, Ostan nepremičnine, Svet RE, Vivere nepremičnine, Renes, d. o. o., Metropola, d. o. o.

Slika 7.1 Področje delovanja anketiranih nepremičninskih agencij



7.4.1 Ponudba in povpraševanje

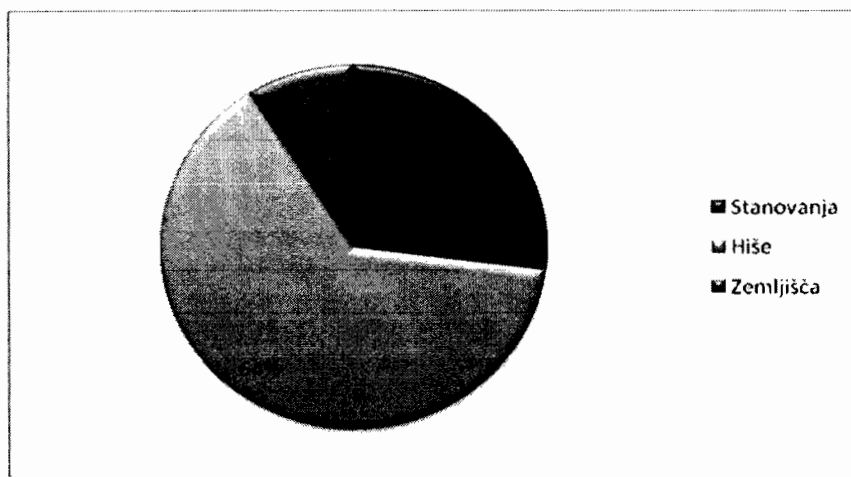
Rezultati ankete so pokazali podobno sliko kot interna analiza, ki sem jo opravila v nepremičninski družbi Metropola. Dejstvo, da povpraševanje krepko presega ponudbo, je neizpodbitno. Tudi padec schengenske meje med Slovenijo in Italijo konec leta 2007 leta ni bistveno vplival na ponudbo nepremičnin. Z opravljeno anketo sem tako ugotovila, da stranke 55 % anketiranih nepremičninskih agencij največ povprašujejo po stanovanjskih enotah. 27 % nepremičninskih agencij meni, da je največje povpraševanje po stanovanjskih hišah, 18 % pa po zemljiščih. Vse anketirane nepremičninske agencije so mnenja, da je povpraševanje po poslovnih prostorih v primerjavi s povpraševanjem po stanovanjih in stanovanjskih hišah zanemarljivo. Posledica zmanjšanja povpraševanja po poslovnih prostorih je morda tudi graditev ogromnega trgovskega kompleksa Qlandia, v katerem bo več sto različnih trgovin in drugih lokalov.

Glede povpraševanja po stanovanjskih enotah 64 % vprašanih meni, da je največ povpraševanja po nakupu stanovanj, 27 % jih meni, da ljudje največ povprašujejo po najemu stanovanj, 9 % vprašanih pa, da ljudje največ povprašujejo po prodaji lastnih stanovanj. Povpraševanje po stanovanjskih enotah se razlikuje tudi glede na tip stanovanja. Tako je 73 % anketirancev odgovorilo, da je največje povpraševanje po dvosobnih stanovanjih, z 18 % je drugo največje povpraševanje po garsonjerah, srednje z 9 % je povpraševanje po trisobnih stanovanjih, zanemarljivo pa je povpraševanje po enosobnih in večsobnih stanovanjih.

Ponudba nepremičnin se kljub rahlemu povečanju novogradenj na Goriškem ni bistveno spremenila. V neposredni povezavi s ponudbo so tudi cene nepremičnin, ki so od leta 2003 narasle za skoraj 80 %. Tako se velik del ponudbe sploh ne pojavlja na trgu, ker lastniki nepremičnin še vedno pričakujejo rast cen. Od anketiranih nepremičninskih agencij jih ima 64 % v svoji ponudbi največ hiš, 27 % agencij ima

največjo ponudbo stanovanj, 9 % pa jih je takih z največjo ponudbo zemljišč. Glede lokacije največ vprašanih – 37 % nepremičninskih agencij – ponuja nepremičnine na Tolminskem, 27 % na Ajdovskem, 18 % v Novi Gorici ter 9 % v občini Šempeter-Vrtojba in v občini Gorica.

Slika 7.2 Ponudba različnih nepremičnin



V večjih slovenskih mestih, vključno z Novo Gorico, je bil v preteklem letu ustvarjen vtis, da vsepovsod rastejo nova gradbišča večstanovanjskih stavb. Z novimi prostorskimi plani nekaterih mestnih občin pa se napoveduje tudi nadaljnja rast števila novogradenj (Geodetska uprava RS 2008).

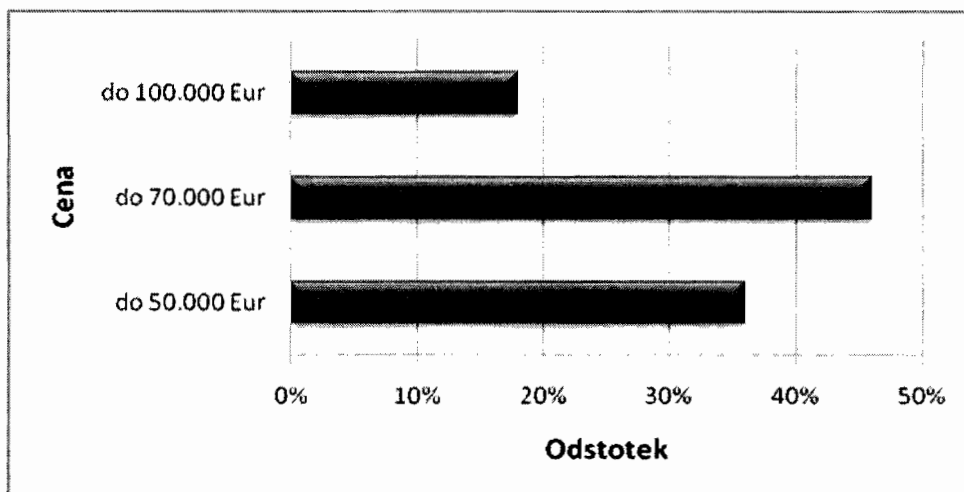
Od anketiranih nepremičninskih agencij jih 73 % trži tudi novogradnje na Goriškem, natančneje v Novi Gorici, v Šempasu, v Ajdovščini, v Bovcu ter v (italijanski) Gorici.

7.4.2 Cene nepremičnin

Čeprav je slovenski nepremičninski trg majhen, nanj močno vplivajo socialna in ekonomska heterogenost, različna razvitost ter geografske raznolikosti. Prav zaradi tega ima vsaka vrsta nepremičnine različna cenovna območja, ki predstavljajo svoje trge s specifično ponudbo in povpraševanjem (Geodetska uprava RS 2008).

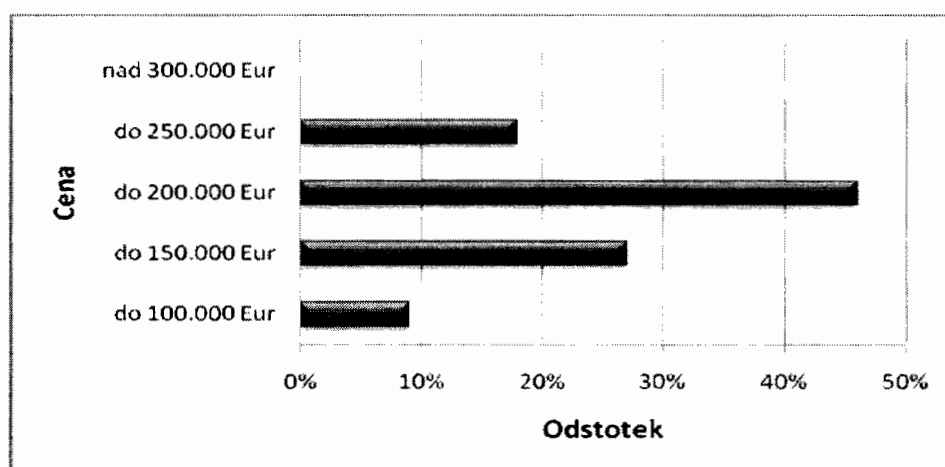
Tako je na goriškem trgu nepremičnin 46 % starnk, ki so za nakup garsonjere pripravljene odšteti do 70.000 evrov, 36 % jih je pripravljenih odšteti do 50.000 evrov, 18 % pa je takih, ki bi za nakup manjše stanovanjske enote odšteli tudi do 100.000 evrov.

Slika 7.3 Kupna moč za garsonjere



Za nakup stanovanjske hiše je 46 % strank pripravljenih odšteti do 200.000 evrov svojega premoženja, 27 % je takih, ki so pripravljeni odšteti od 150.000 evrov, 18 % strank je pripravljenih odšteti za nakup stanovanjske hiše več denarja, in sicer do 250.000 evrov, 9 % strank pa do 100.000 evrov.

Slika 7.4 Kupna moč za stanovanjske hiše

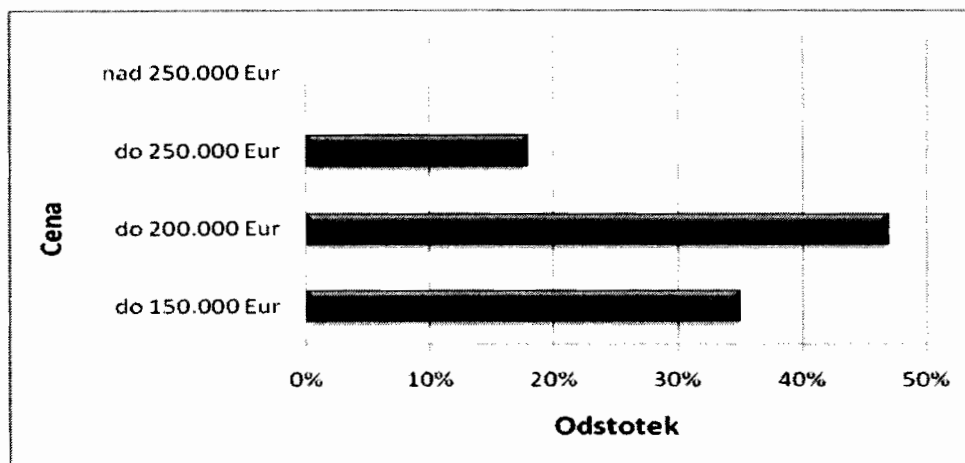


Za cene poslovnih nepremičnin velja, da se vedno bolj približujejo cenam stanovanj. Po podatkih nepremičninskega portala Slonep (Puschner 2008a) se cene rabljenih poslovnih nepremičnin na Goriškem gibljejo od 1.200 evrov/m² do 1.900 evrov/m², izjema sta le Idrija in Cerkno, kjer je za rabljeno poslovno nepremičnino treba odšteti pod 1.000 evrov/m². Cene novih poslovnih nepremičnin se dvigajo tudi do 2.400 evrov/m².

Po podatkih, ki izhajajo iz opravljenega anketiranja, je med nepremičninskimi agencijami na Goriškem 47 % strank za nakup poslovne nepremičnine pripravljenih odšteti od 150.000 do 200.000 evrov, 35 % strank bi odštelo od 100.000 do 150.000

evrov, 18 % strank pa je pripravljenih odšteti več denarja, in sicer od 200.000 do 250.000 evrov.

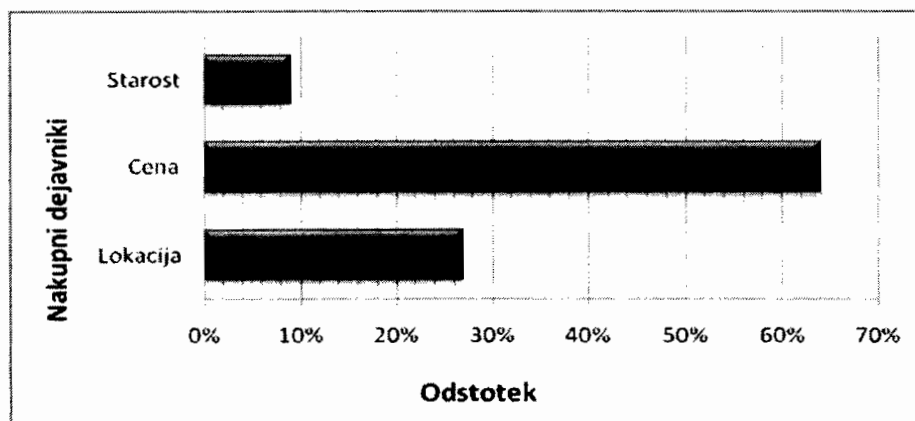
Slika 7.5 Kupna moč za poslovne prostore



7.4.3 Dejavniki, ki vplivajo na nakup nepremičnine

Na nakup nepremičnine vplivajo različni dejavniki. Ključni dejavniki pri odločitvi glede nakupa nepremičnine so tako predvsem cena, lokacija, stanje nepremičnine, njena starost, urejenost okolice, ohranjenost ter dostopnost.

Slika 7.6 Dejavniki, ki vplivajo na nakup nepremičnine

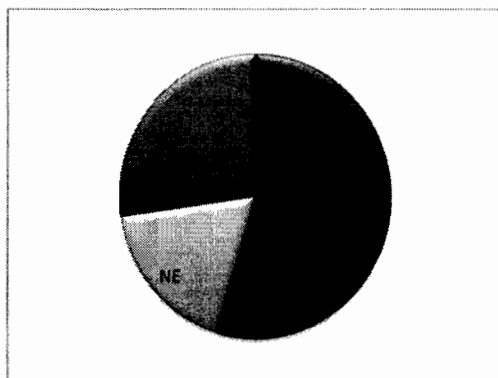


64 % anketiranih nepremičninskih agencij meni, da je najpomembnejši dejavnik, ki vpliva na nakup nepremičnine, cena, 27 % jih pred ceno postavlja lokacijo, 9 % nepremičninskih agencij pa meni, da je najpomembnejši dejavnik za nakup starost posamezne nepremičnine.

7.4.4 Enotni trg nepremičnin

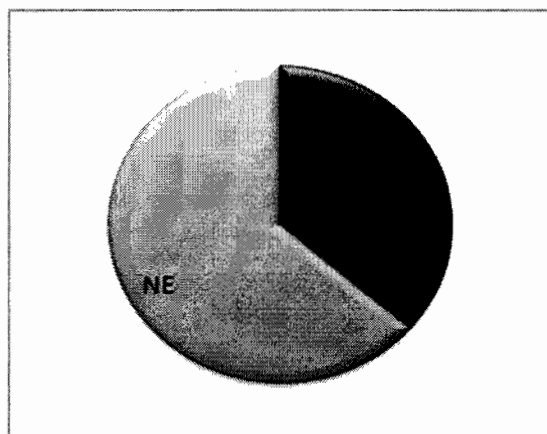
V anketo sem vključila tudi vprašanja o povpraševanju in ponudbi nepremičnin v sosednji Italiji. Rezultati so pokazali podobno sliko, kot jo oznanjajo številni mediji, saj je 55 % anketiranih nepremičninskih agencij odgovorilo, da se stranke zanimajo za nakup nepremičnin v sosednji Gorici, 27 % jih je mnenja, da je takega zanimanja vedno več, 18 % vprašanih pa meni, da zanimanja za italijanske nepremičnine ni. Velik del, kar 64 % vseh vprašanih, tudi sodeluje pri poslovanju z nepremičninskimi agencijami v Italiji.

Slika 7.7 Zanimanje za nakup nepremičnin v Italiji



Zaradi vse večjega odseljevanja, predvsem mladih parov in družin v sosednjo Gorico se porajajo vprašanja o cenovnih ugodnostih in o kakovosti gradnje onkraj meje.

Slika 7.8 Čezmejno sodelovanje nepremičninskih agencij

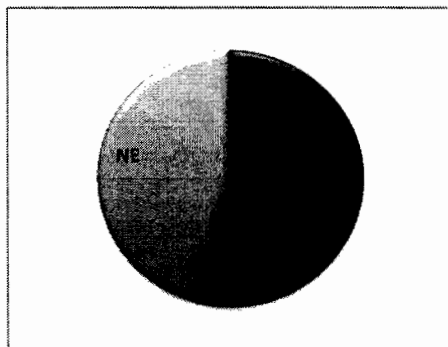


Na anketno vprašanje, ali so nepremičnine v sosednji Gorici cenovno bolj ugodne, je 55 % anketirancev odgovorilo pritrdilno, 45 % pa jih je mnenja, da to ne drži, saj so v Italiji višji komunalni prispevki in drugi stroški. Glede kakovosti gradnje Italijanskih nepremičnin je 68 % vprašanih odgovorilo, da so italijanske nepremičnine slabše

kakovosti od slovenskih, 32 % vprašanih pa misli, da so italijanske nepremičnine bolj kakovostne od naših.

Slovenski investitor All G Mont, ki je onstran meje v Gorici zgradil 28 stanovanj, meni, da so cene zemljišč v Gorici enake slovenskim, podobni pa so tudi stroški gradnje (Kužet in Ferluga 2008).

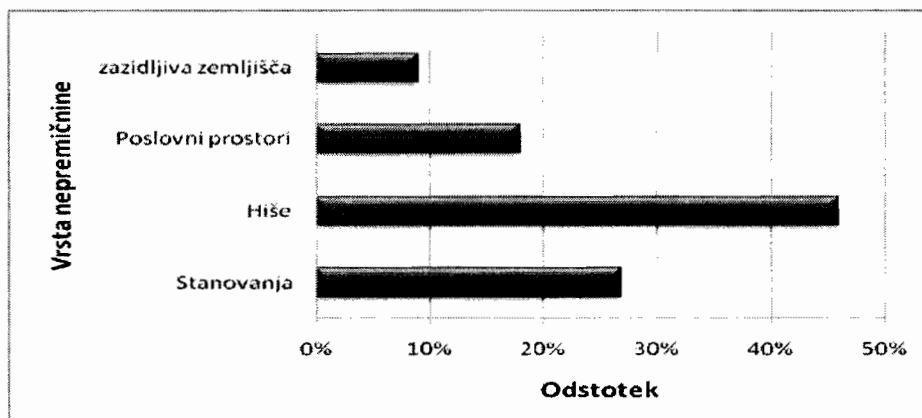
Slika 7.9 Cenovna ugodnost italijanskih nepremičnin



Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo in odprtjem schengenskega območja je tako oživel tudi sodelovanje slovenskega in italijanskega nepremičninskega trga. Prav tako zanimanje, kot velja za nakup nepremičnin v sosednji Italiji, velja tudi zanimanje Italijanov za nakup nepremičnin v Sloveniji, saj so vse anketirane nepremičninske agencije odgovorile, da se tudi Italijani zanimajo za slovenske nepremičnine. Glede povpraševanja italijanskih državljanov po različnih transakcijah v Sloveniji jih večina, to je 64 %, povprašuje po nakupu, 36 % pa po najemu. Nobena vprašana nepremičninska agencija ni izpostavila povpraševanja po prodaji in oddaji nepremičnin v Sloveniji. Po podatkih nepremičninskih agencij največ Italijanov, to je 46 %, na Goriškem povprašuje po stanovanjskih hišah, 27 % jih povprašuje po stanovanjih, 18,5 % po poslovnih prostorih, 9 % pa po zazidljivih zemljiščih.

Analizo bi rada zaključila s podatkom, da se 73 % vprašanih nepremičninskih agencij strinja, da sodelovanje z nepremičninskimi agencijami v Gorici vodi k boljšemu uravnoteženju povpraševanja in ponudbe nepremičnin na Goriškem, 23 % vprašanih pa se z zgoraj omenjeno trditvijo ne strinja.

Slika 7.10 Povpraševanje Italijanov po slovenskih nepremičninah



7.5 Možnost čezmejnega sodelovanja

Vprašanje, ki si ga postavlja vse več udeležencev slovenskega in italijanskega nepremičninskega trga, je, kako učinkovito sodelovati na enotnem trgu nepremičnin. V interesu regije je, da se obmejni prostor povezuje predvsem v gospodarskem smislu ter pretoku znanj in kapitala.

RRA Severne Primorske daje strateško vlogo državi, ki naj bi prevzela nalogo izobraževanja kadrov ter bi usposobila različne institucije in podjetja, da bi znali čim bolj izkoristiti odprtost trga in s tem nove priložnosti. Tako ima veliko projektov možnost vzpostavitve sodelovanja in partnerstva v tujini, poleg tega pa je mogoče koristiti možnosti sofinanciranja s sredstvi čezmejnega sodelovanja z Italijo.

Prednosti sodelovanja na enotnem nepremičninskem trgu so seveda tudi izkušnje in nova znanja, ki jih pridobimo v sodelovanju s partnerji iz tujine, ter večji obseg ponudbe, ki vsekakor pripomore k boljšemu poslovanju.

8 SKLEP

V Sloveniji še vedno ne moremo govoriti o pozitivnem delovanju nepremičninskega trga, saj ta ne deluje v javnem interesu, udeleženci na trgu pa nimajo enakih pogojev. Za celoten slovenski trg nepremičnin, kamor spada tudi nepremičninski trg na Goriškem, je značilno naraščanje cen vse od leta 1995 naprej. Vzrok nenehnega višanja cen nepremičnin tiči v pomanjkanju ustreznih zazidalnih površin, visoki inflaciji ter zapletenosti in dolgotrajnosti pridobivanja dovoljenj in dokumentacije. Poglavitno na trg nepremičnin vplivajo demografski in ekonomski dejavniki ter država s svojim institucionalnim okoljem.

Tako sem si v zaključni projektni nalogi zadala nalogo preučiti ponudbo in povpraševanje na goriškem trgu nepremičnin, kar sem storila z anketiranjem med nekaterimi nepremičninskimi družbami, ki delujejo na Goriškem, ter najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na nakup nepremičnine. Eden izmed ciljev naloge je bila tudi preučitev možnosti za prostorski razvoj goriške statistične regije in spoznanje dejanskega stanja nakupa nepremičnin čez mejo.

Ugotovila sem, da goriška statistična regija s 119.632 prebivalci sodi med večje slovenske regije. Anketa med nepremičninskimi agencijami na Goriškem je pokazala, da je glavni dejavnik za nakup določene nepremičnine cena, zato imajo ekonomski dejavniki poglavitni pomen za celoten nepremičninski trg. Na Goriškem znaša BDP na prebivalca 1.613 evrov, kar pomeni, da sodi Goriška tudi med bolj razvite slovenske regije. Seveda pa ima za poslovanje z nepremičninami pomembno vlogo tudi država z zakoni in pravicami.

Da bi bolj spoznala dejansko stanje nepremičninskega trga na Goriškem, sem analizirala popisne liste strank v poslovnih enotah nepremičninske družbe Metropol, d. o. o., Ljubljana. Ugotovila sem, da stranke na Goriškem najpogosteje povprašujejo po stanovanjskih enotah, in sicer po dvosobnih stanovanjih. Glede transakcij je največ zanimanja za nakup in najem, le redko pa se stranke odločijo, da bodo svoje nepremičnine oddajali preko nepremičninske družbe. Veliko je tudi povpraševanje po nakupu samostojnih stanovanjskih hiš in zazidljivih zemljišč. Glede lokacije je največ povpraševanja po enotah v občini Nova Gorica, veliko pa tudi na obrobju mesta – v občini Šempeter–Vrtojba, zlasti za nakup stanovanjskih hiš. Povpraševanje se razlikuje tudi glede na starostno skupino interesenta. Tako sem ugotovila, da mlajša populacija povprašuje izrecno po stanovanjskih enotah, ki si jih mladi vedno težje privoščijo. Družine in srednja populacija največ povprašuje po stanovanjskih hišah, populacija nad 45 let pa povprašuje po vseh vrstah nepremičnin, tudi luksuznih. Po manjših stanovanjskih enotah povprašuje najstarejša populacija, kjer gre večkrat tudi za zamenjavo stare nepremičnine za novo.

Za boljše razumevanje aktualnega problema odseljevanja zlasti mladih družin v sosednjo Italijo sem povzela tudi nepremičninsko zakonodajo Republike Italije ter pomembnejše pogoje za nakup nepremičnine v Italiji. Ugotovila sem, da so nepremičnine v sosednji Italiji cenovno bolj ugodne ter da so pogoji pridobitve enostavnejši, kot veljajo v Sloveniji. Rezultati ankete med nepremičninskimi agencijami, ki delujejo na Goriškem, so pokazali, da se Goričani vedno bolj zanimajo za nakup nepremičnin v sosednji Italiji. Dobra tretjina anketiranih nepremičninskih družb tudi sodeluje z italijanskimi nepremičninskimi agencijami, večina pa se strinja, da so nepremičnine onkraj meje cenejše. Prav tako kot se zanimajo Goričani za nakup nepremičnin v Italiji, pa se tudi Italijani zanimajo za nakup v Sloveniji. Največ zanimanja je za stanovanjske hiše, vendar gre v večji meri za investicije. Zaradi pomanjkanja stanovanj na Goriškem in visokih cen se kar 73 % anketiranih nepremičninskih agencij strinja, da bi sodelovanje z italijanskimi nepremičninskimi družbami pripomoglo k uravnoteženju ponudbe in povpraševanja.

Ker ima Goriška, v primerjavi s Furlanijo Julijsko krajino v Italiji še vedno premajhno vlogo na trgu nepremičnin, bi bilo na slovenskem trgu nepremičnin treba spodbuditi gradnjo neprofitnih najemnih stanovanj ter povečati ponudbo tržnih najemnih stanovanj. Menim, da se cene nepremičnin na Goriškem še ne bodo tako hitro znižale, zato bi bilo treba lokalno skupnost na Goriškem na te problem opozoriti, da bi začela z aktivnejšo zemljiško politiko. To bi bilo mogoče, če bi v proračunu sredstva iz naslova davka od nezazidanih stavbnih zemljišč namenili izključno za nakup zemljišč in subvencij ter če bi kot investitorja tudi na območje mestne občine Nova Gorica pritegnili republiški stanovanjski sklad. Glede na to, da lahko nepremičnino razumemo predvsem kot temeljno človekovo dobrino, bi bila ustrezna stanovanjska politika na Goriškem, pa tudi v celotni naši državi, nujna.

LITERATURA

- Cirman, Andreja, Mitja Čok, Ivo Lavrač in Petra Zakrajšek. 2000. *Poslovanje z nepremičninami: zapiski predavanj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Cirman, Andreja. 2005. *Poslovanje z nepremičninami: osnove*. Zapiski predavanj. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Doling, John. 1997. *Comparative housing policy: government and housing in advanced industrialized countries*. London: Macmillan.
- Keber, Anja. 2006. *Trg nepremičnin na Goriškem*. Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta Ljubljana.
- Kužet Zora in Irena Ferluga. 2008. Mladi Novogoričani se selijo v italijansko Gorico. *Primorske novice, Bonbon*, 17. junij, 115.
- Nemanič, Katarina. 2008. Stanovanja v središčih, hiše na obrobju. *Delo, Delo in dom*, 23. april, 16.
- Pečar, Janja. 2006. *Regije 2006 – izbrani socio-ekonomski kazalniki po regijah*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.
- Pšunder Igor. 2003. *Ocenjevanje vrednosti nepremičnin*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
- Valenčič, Tina. 2008. V Italiji bolj ugodno. *Primorske novice*, 23. junij, 144.

VIRI

- Geodetska uprava Republike Slovenije. 2008. *Poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leto 2007*. [Http://www.gu.gov.si/fileadmin/gu.gov.si/pageuploads/ETN/POROCILO_2007_GESLO.pdf](http://www.gu.gov.si/fileadmin/gu.gov.si/pageuploads/ETN/POROCILO_2007_GESLO.pdf) (24. 4. 2008).
- Immobilierdea. 2007. *Leggi immobiliari*. [Http://www.immobilardea.it/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=63](http://www.immobilardea.it/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=63) (27. 3. 2008).
- Metropola, d. o. o., Ljubljana. 2008. *O podjetju*. [Http://www.metropola.sisi.si/o_podjetju/](http://www.metropola.sisi.si/o_podjetju/) (15. 5. 2008).
- Metropola, d. o. o., Ljubljana. 2008a. *Analiza novogradenj, predvidenih za izgradnjo do leta 2009*. Interni dokumenti, Metropola, d. o. o., Ljubljana.
- Metropola, d. o. o., Ljubljana. 2008b. *Popisni listi strank od 1. 1. 2007 do 30. 4. 2008*. Interni dokumenti, Metropola, d. o. o., Ljubljana.
- Obligacijski zakonik. *Uradni list RS*, št. 83/01 in 97/07.
- Pavlin, Branko. 2007. *Indeksi cen stanovanj, Ljubljana in preostala Slovenija, 2003–2006*. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1146](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1146) (24. 4. 2008).
- Pavlin, Branko. 2007a. *Indeksi cen stanovanj, Ljubljana in preostala Slovenija, 2006*. Ljubljana: Statistični Urad RS.
- Pavlin, Branko. 2008. *Indeks cen stanovanjskih nepremičnin, Slovenija, 2007*. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?ID=1713](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?ID=1713) (27. 3. 2008).

Literatura

- Perovšek, Damjana. 2008. *Indeksi vrednosti opravljenih gradbenih del, Slovenija, avgust 2008 – začasni podatki*. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1934](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1934) (27. 3. 2008).
- Puschner, Marko. 2006. *Zgodovina slovenskega nepremičninskega trga*. [Http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lang=&lev2=101&lev3=2610](http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lang=&lev2=101&lev3=2610) (24. 4. 2008).
- Puschner, Marko. 2008a. *Cene stanovanj, marec 2008*. [hHttp://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lev2=45&view=novice&direct=8621&arhiv=2007](http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=3&lev2=45&view=novice&direct=8621&arhiv=2007) (4. 6. 2008).
- Rijavec, Rosana. 2007. *Mladi kupujejo stanovanja v italijanski Gorici*. [Http://obala.net/pogovori/messages/index.php?scope=agora&agora=5.603173](http://obala.net/pogovori/messages/index.php?scope=agora&agora=5.603173) (4. 6. 2008).
- Severna Italija: Promet in cene rastejo že 5 let. 2005*. [Http://www.finance.si/show.php?id=139587&src=pj121205](http://www.finance.si/show.php?id=139587&src=pj121205) (4. 6. 2008).
- Stanovanjski zakon – SZ-1. *Uradni list RS*, št. 69/2003, 18/2004, 47/2006, 9/2007, 18/2007 in 45/2008.
- Statistični urad RS. 2002. *Popis prebivalstva, gospodinjstev in stanovanj 2002*. [Http://www.stat.si/Popis2002/si/rezultati/rezultati_red.asp?ter=SLO&st=12](http://www.stat.si/Popis2002/si/rezultati/rezultati_red.asp?ter=SLO&st=12) (27. 3. 2008).
- Statistični urad RS. 2007. *Statistične informacije. Prebivalstvo*. [Http://www.stat.si/doc/statinf/05-SI-007-0801](http://www.stat.si/doc/statinf/05-SI-007-0801) (15. 5. 2008).
- Statistični urad RS. 2007a. *Statistične informacije. Trg dela*. <http://www.stat.si/doc/statinf/07-si-010-0804> (15. 5. 2008).
- Statistični urad RS. 2007b. *Statistične informacije. Trg dela*. <http://www.stat.si/doc/statinf/07-SI-009-0806> (15. 5. 2008).
- Stvarnopravni zakonik. *Uradni list RS*, št. 87/2002.
- Vukovič Adela. 2006. *Nekateri slovinci že kupujejo čez mejo*. [Http://www.finance.si/?MOD=show&id=163738&src=pj250906](http://www.finance.si/?MOD=show&id=163738&src=pj250906) (4. 6. 2008).
- Zakon o davku na promet nepremičnin – ZDPN-2. *Uradni list RS*, št. 117/2006.
- Zakon o davku na dediščina in darila – ZDDD. *Uradni list RS*, št. 117/2006.
- Zakon o dohodnini – ZDoh-1-UPB-4. *Uradni list RS*, št. 59/2006.
- Zakon o evidentiranju nepremičnin – ZEN. *Uradni list RS*, št. 47/2006 in 65/2007.
- Zakon o množičnem vrednotenju nepremičnin – ZMVN. *Uradni list RS*, št. 50/2006.
- Zakon o nepremičninskem posredovanju – ZNPosr. *Uradni list RS*, št. 42/03 in 21/2006.
- Zakon o urejanju prostora – ZureP-1. *Uradni list RS*, št. 110/2002, 58/2003 in 33/2007.
- Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb – ZVKSES. *Uradni list RS*, št. 18/2004.

Zakon o varstvu potrošnikov – ZVPot. *Uradni list RS*, št. 20/1998, 25/1998, 23/1999, 110/2002, 14/2003-UPB1, 51/2004, 98/2004-UPB2, 46/2006 Odl. US U-I-218/04-31 in 126/2007.

Zakon o zemljiški knjigi – ZZK-1. *Uradni list RS*, št. 58/2003, 37/2008 in 45/2008.

PRILOGE

Priloga 1 Predvidene stanovanjske novogradnje na Goriškem

Priloga 2 Statistični kazalci – prebivalstvo, trg dela

Priloga 3 Statistični kazalci – stanovanjski sklad

Priloga 4 Glavni kazalniki primerjave med FJK in GSR

Priloga 5 Primer ankete

Priloga 6 Primer popisnega lista

PREDVIDENE STANOVANJSKE NOVOGRADNJE NA GORIŠKEM

INVESTITOR	PROJEKT	OBČINA	ŠT. STANOVANJ	CENA
SGP Gorica, d. d.	Stanovanjski objekt RONKETI	Nova Gorica	70	še ni znana
SGP Gorica, d. d.	Stanovanjski objekt NA LIVADI	Šempas	24	1.750–1.900 Eur/m ² (brez DDV)
UNISEL d.o.o	Stanovanjski objekt KRŽADA	Nova Gorica	50	še ni znana
VEZ, d. o. o.	Stanovanjska soseska VRTOJBA	Šempeter-Vrtojba	16	še ni znana
VIZING, d. o. o.	Apartmajsko naselje NA BRDU	Bovec	16	170.637,33 – 234.565,00 Eur (brez DDV)
PARKPLAN, d. o. o.	Apartmaji BOVEC	Bovec	11	95.712 -153.954 Eur z DDV
EUROINVEST, d. o. o.	PSO EDA CENTER	Nova Gorica	30	še ni znana
EUROINVEST, d. o. o.	Stanovanjska soseska MLAC	Ozeljan	30	še ni znana
FINGO, d. o. o.	Stanovanjski objekt ŠEMPETER	Šempeter-Vrtojba	12	94.332,91-215.432,80 z DDV
MARC, d. o. o.	PSO KEGLJIŠČE	Nova Gorica	18	še ni znana
KRAŠKI ZIDAR, d. d.	PSO REJČEVA	Nova Gorica	64	95.323,61- - 404.325,72 Eur z DDV
PRIMORJE, d. d.	Stanovanjska soseska MAJSKE POLJANE	Nova Gorica	600	še ni znana
PRIMORJE, d. d.	Stanovanjska soseska KRESNICE	Ajdovščina	101	1.560 do 1.710 (brez DDV)
PRIMORJE, d. d.	Stanovanjski objekt ROŽNA DOLINA	Nova Gorica	60	še ni znana

Vir: Metropola, d. o. o., Ljubljana, PE Nova Gorica.

STATISTIČNI PODATKI – PREBIVALSTVO, TRG DELA

Tabela 2: Prebivalstvo po goriških občinah glede na spol, dne 30. 6. 2006 in 31. 12. 2006

OBČINA	30. 6. 2006			31. 12. 2006		
	skupaj	moški	ženske	skupaj	moški	ženske
Ajdovščina	18290	9103	9187	18387	9161	9226
Bovec	3308	1612	1696	3326	1623	1703
Brda	5749	2860	2889	5750	2857	2893
Cerkno	5030	2513	2517	5014	2507	2507
Idrija	11935	5954	5981	11930	5945	5985
Kanal	6051	2994	3057	6002	2963	3039
Kobarid	4471	2180	2291	4449	2169	2280
Miren - Kostanjevica	4821	2357	2464	4814	2356	2458
Nova Gorica	36224	17907	18317	36098	17776	18322
Šempeter - Vrtojba	6432	3181	3251	6435	3192	3243
Tolmin	11992	5930	6062	11933	5903	6030
Vipava	5329	2625	2704	5339	2634	2705

Vir: SURS 2007.

Tabela 3: Delovno aktivno prebivalstvo, 2006

	Delovno aktivno prebivalstvo	Zaposlene osebe Persons in paid employment			Samozaposlene osebe Self-employed persons			
		skupaj	pri pravnih osebah	pri fizičnih osebah	skupaj	samosvojni podjetniki posamezniki	osebe, ki opravljajo poklicno dejavnost	kmetje
SLOVENIJA / SLOVENIA	824839	741587	675060	66527	83252	44767	6753	31733
Pomurska	42253	35140	30500	4640	7113	2286	191	4636
Podravska	120513	106387	95053	11335	14126	7046	984	6097
Koroška	26389	23547	21114	2433	2843	1488	96	1258
Savinjska	104145	92355	81981	10375	11789	5658	531	5601
Zasavska	13486	12330	11414	916	1156	732	72	353
Spodnjeposavska	23539	19787	16572	3215	3752	1610	112	2031
Jugovzhodna Slovenija	54044	48146	43211	4935	5898	2842	222	2834
Osrednjeslovenska	260344	242018	228077	13941	18326	11157	3211	3958
Gorenjska	71459	65088	59426	5662	6371	4149	467	1755
Notranjsko-kraška	17557	15625	13950	1675	1933	1157	88	688
Goriška	47136	41883	38416	3467	5253	3164	323	1767
Obalno-kraška	43975	39281	35347	3934	4694	3480	458	757

Vir: SURS 2007

Tabela 4: Povprečne mesečne bruto in neto plače na zaposleno osebo pri pravnih osebah, 2007

	Povprečne mesečne plače (EUR)		Indeks / Index	
	bruto	neto	bruto	neto
SLOVENIJA /	1212,80	773,42	104,8	105,1
SLOVENIA				
Pomurska	1009,46	669,38	104,2	104,5
Podravska	1129,94	731,11	105,1	105,2
Koroška	1062,48	695,18	104,3	104,5
Savinjska	1102,63	717,99	104,6	104,9
Zasavska	1133,00	734,61	104,0	104,4
Spodnjeposavska	1095,76	715,99	105,1	105,3
Jugovzhodna Slovenija	1154,11	748,07	105,0	105,0
Osrednjeslovenska	1369,46	849,15	104,5	105,0
Gorenjska	1175,78	759,22	105,0	105,3
Notranjsko-kraška	1063,97	698,99	104,7	105,0
Goriška	1199,11	776,40	105,5	105,9
Obalno-kraška	1210,80	772,86	105,1	105,5

Vir: SURS 2007.

STATISTIČNI PODATKI – STANOVANJSKI SKLAD

Tabela 5: Stanovanjski sklad, stanovanja po letu zgraditve, 31. 12. 2005

OBČINA	Skupaj	Leto zgraditve stanovanja							
		do 1918	1919-1945	1946-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2005
Ajdovščina	6741	2053	423	634	492	1279	1038	491	331
Bovec	2054	222	324	88	178	552	156	310	224
Brda	2421	508	311	131	176	615	420	141	119
Cerkno	1961	618	114	185	120	364	338	170	52
Idrija	4991	1222	279	455	1001	1040	621	252	121
Kanal	2656	590	884	138	237	455	234	67	51
Nova Gorica	14311	2152	1448	1599	2200	3786	1702	833	591
Šempeter-Vrtojba	2424	148	531	211	348	424	445	206	111
Tolmin	5416	1829	673	271	496	1325	517	170	135
Vipava	2027	796	71	196	144	323	236	122	139

Vir: SURS 2007.

Tabela 6: Stanovanjski sklad; število stanovanjskih enot in razpoložljive površine na Goriškem od leta 1999 do leta 2003

Občina	Število stanovanjskih enot					Koristne površine (v 1000 m ²)				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Ajdovščina	6016	6058	6117	6551	6648	481,4	488,7	497,3	553	564
Bovec	1465	1580	1655	1977	2012	103,3	114,3	121,7	139	143
Brda	1999	2009	2036	2345	2374	168,9	170,6	174,8	210	213
Cerkno	1813	1831	1850	1941	1947	135,5	136,8	138,8	157	158
Idrija	4563	4604	4638	4922	4938	307,8	311,5	315,9	361	363
Kanal	2458	2464	2477	2625	2630	184,7	185,5	187,6	208	209
Kobarid	1801	1840	1859	2070	2092	136,5	140,2	142,1	165	168
Miren-Kostanjevica	1694	1709	1731	1828	1846	131,1	134,1	135,9	158	160
Nova Gorica	13087	13220	13336	13919	14091	969,7	1001,4	1019,7	1102	1121
Šempeter-Vrtojba	2276	2290	2312	2350	2377	193,4	195	197,6	199	202
Tolmin	4937	4971	5015	5354	5384	379,5	383,4	388,9	428	433
Vipava	1794	1813	1831	1928	1948	155	158	161,1	170	173
Goriška	43903	44389	44857	47810	48287	3346,8	3419,5	3481,4	3848	3906

Vir: SURS 2001–2005.

Tabela 7: Število prebivalcev na eno stanovanje in povprečna površina na enega prebivalca na Goriškem od leta 1999 do leta 2003.

Občina	Prebivalcev na eno stanovanje					površina na enega prebivalca v m ²				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Ajdovščina	3	3	2,9	2,8	2,7	27	27,3	27,7	30,6	31,1
Bovec	2,4	2	1,9	1,7	1,7	30	36,4	36,1	41,9	42,8
Brda	2,9	2,9	2,9	2,5	2,4	29,1	29,2	30,1	36,1	37
Cerkno	2,8	2,8	2,8	2,6	2,6	26,3	26,6	27,1	30,8	31,1
Idrija	2,6	2,6	2,6	2,4	2,4	26,1	26	26,4	30,1	30,4
Kanal	2,6	2,6	2,6	2,4	2,3	28,9	29,1	29,7	33,6	33,8
Kobarid	2,6	2,5	2,5	2,2	2,2	29,7	30,5	30,9	36,1	36,9
Miren-Kostanjevica	2,8	2,8	2,8	2,7	2,6	27,4	27,9	28,1	32,4	33,1
Nova Gorica	2,8	2,8	2,7	2,6	2,6	26,6	27,5	27,9	30,3	31
Šempeter-Vrtojba	2,8	2,7	2,7	2,7	2,7	30,5	31,1	31	31,2	31,4
Tolmin	2,5	2,5	2,5	2,3	2,2	30,6	30,9	31,5	35,3	35,7
Vipava	2,9	2,9	2,8	2,7	2,7	29,6	30,4	30,8	32,5	33
Goriška	2,7	2,7	2,7	2,5	2,5	27,8	28,5	28,9	32,1	32,6

Vir: SURS 2001-2005.

GLAVNI KAZALNIKI PRIMERJAVE MED FJK IN GSR

Tabela 8: Primerjava glavnih kazalnikov med Furlanijo - Julijsko krajino (FJK) in Severno Primorsko (Goriško statistično regijo) (GSR) za leto 2003.

Glavni gospodarski kazalniki	FURLANIJA – JULIJSKA KRAJINA	GORIŠKA STATISTIČNA REGIJA
Prebivalci	1.183,76	119.745
Površina	7.845 km ²	2.326 km ²
BDP	29.455,4 mio Eur	1.475 mio Eur
BDP na prebivalca	24.895 Eur	12.319 Eur
Prebivalci na km ²	152	51
Število podjetij	86.650	6.248
Št. prebivalcev na podjetja	14	19
Uvoz	4.442.789.500 mio Eur	483.750.000 Eur
Izvoz	8.241.478.540 mio Eur	654.789.000 Eur

Vir: RRA Severne Primorske 2006.

PRIMER ANKETE

Tabela 9: Seznam nepremičninskih agencij na Goriškem, katere so sodelovale v anketi.

Št. agencij	Nepremičninska agencija
1	Metropola, d. o. o. , Ljubljana; PE Nova Gorica
2	Re nes, d. o. o. , Nova Gorica
3	Ostan, d. o. o. , Bovec
4	P.P.R. nepremičnine , Postojna
5	Agencija za nepremičnine, Rudi Semič, s. p. , Šempeter pri Gorici
6	Vilmar, d. o. o. , Nova Gorica
7	Sončna hiša, d. o. o. , PE Ajdovščina
8	Sončna hiša, d. o. o. , PE Nova Gorica
9	Forma nepremičnine-Štrukelj Klavdio, s. p. , Nova Gorica
10	Vivere nepremičnine, d. o. o. , Ajdovščina
11	Svet Re, d. o. o. , PE Ajdovščina

ANKETNI VPRAŠALNIK

1. Področje delovanja

- Nova Gorica Ajdovščina Idrija
 Šempeter Tolmin

2. Vaše stranke največ povprašujejo po:

- Stanovanjih Poslovnih prostorih
 Hišah Zemljiščih

3. Pri tem je največ zanimanja za:

- Nakup Najem
 Prodajo Oddajo

4. Najbolj zaželena lokacija za nakup stanovanja, hiše, pp in zemljišč je:

- Nova Gorica Tolmin
 Šempeter – Vrtojba Idrija
 Renče – Vogrsko Gorica (Italija)
 Ajdovščina – Vipava

5. V Vaši agenciji imate največjo ponudbo:

- Stanovanj Poslovnih prostorov
 Hiš Zemljišč

6. Največ nepremičnin ponujate na območju:

- Nove Gorice Tolmina
 Šempetra Idrije
 Ajdovščine Gorice (Italije)

7. Pri stanovanjskih enotah povpraševanje po:

1-zanemarljivo; 2-malo; 3-srednje; 4-veliko; 5-ogromno

garsonjerah	1	2	3	4	5
1 sobnih stanovanjih	1	2	3	4	5
2 sobnih stanovanjih	1	2	3	4	5
3 sobnih stanovanjih	1	2	3	4	5
večsobnih stanovanjih	1	2	3	4	5

8. Ali ponujate tudi stanovanjske novogradnje in kje:

- DA; _____
 NE

9. Pri poslovnih prostorih je največ zanimanja za:

1-zanemarljivo; 2-malo; 3-srednje; 4-veliko; 5-ogromno

pisarne	1	2	3	4	5
skladišča	1	2	3	4	5
gostinske lokale	1	2	3	4	5
trgovine	1	2	3	4	5

10. Koliko so stranke pripravljene odšteti za nakup garsonjere?

- do 50.000 EUR do 70.000 EUR do 100.000 EUR

11. Koliko so stranke pripravljene odšteti za nakup stanovanjske hiše?

- do 100.000 EUR do 250.000 EUR
 do 150.000 EUR nad 300.000 EUR
 do 200.000 EUR

12. Koliko so stranke pripravljene odšteti za nakup poslovnih prostorov?

- od 100.000 do 150.000 EUR do 200.001 do 250.000 EUR
 od 150.001 do 200.000 EUR nad 250.001 EUR

13. Kaj menite, da najbolj vpliva na nakup nepremičnine?

1-sploh ne; 2-ne; 3-srednje; 4-da; 5-najbolj

lokacija	1	2	3	4	5
cena	1	2	3	4	5
starost	1	2	3	4	5
urejenost stavbe	1	2	3	4	5
ohranjenost	1	2	3	4	5
atraktiven videz	1	2	3	4	5
dostopnost	1	2	3	4	5
urejenost okolice	1	2	3	4	5

14. Ali se stranke zanimajo za nakup nepremičnin v sosednji Italiji?

- DA Vedno bolj NE

15. Ali sodelujete tudi z italijanskimi nepremičninskimi agencijami

DA

NE

16. Ali mislite, da so nepremičnine v Stari Gorici cenovno bolj ugodne?

DA

NE

17. Ali mislite, da so nepremičnine v Stari Gorici kvalitetnejše?

DA

NE

18. Ali se tudi italijanski državljani zanimajo za nepremičnine na Goriškem?

DA

NE

19. Če ste na zgornje vprašanje odgovorili pritrdilno, za katere vrste nepremičnin se italijanski državljani najbolj zanimajo?

1-sploh ne; 2-ne; 3-srednje; 4-da; 5-najbolj

stanovanja	1	2	3	4	5
hiše	1	2	3	4	5
poslovne prostore	1	2	3	4	5
zazidljiva zemljišča	1	2	3	4	5
nezazidljiva zemljišča	1	2	3	4	5

20. Ali se italijanski državljani raje odločajo?

Za nakup

Za najem

21. Ali se strinjate, da bi s sodelovanjem z nepremičninskimi agencijami v Stari Gorici pripomogli k boljšemu uravnoteženju povpraševanja in ponudbe nepremičnin na Goriškem?

DA


NE

22. Vaše pripombe, izkušnje, komentar ...

Najlepša hvala za pomoč in vaš čas!



**PRIMER POPISNEGA LISTA ZA STRANKE, NEPREMIČNINSKE DRUŽBE
METROPOLA, D. O. O., LJUBLJANA**

 <p>METROPOLA NEPREMIČNINSKA DRUŽBA</p>	<p>Šifra in št. vnosa.:</p> <p>Vnešeno:</p>																																													
<p>POPISNI LIST</p> <p>Nosilec posla:</p> <p>- Vrsta posla (ustrezno obkroži)</p> <p><i>nakup najem prodaja oddaja</i></p> <p>Ime, priimek / podjetje:</p> <p>EMŠO / matična št.:</p> <p>Naslov: E-mail:</p> <p>Odg. oseba: Kontaktna oseba:</p> <p>tel: fax: GSM:</p> <p>- Predmet (ustrezno obkroži)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">stanovanje</th> <th style="text-align: left;">poslovni prostor</th> <th style="text-align: left;">zemljišče</th> <th style="text-align: left;">hiša</th> <th style="text-align: left;">vikend</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/> G</td> <td>- pisarna - zazidljivo</td> <td>- nezazidljivo</td> <td>- samostojna</td> <td>- brunarica</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> IS</td> <td>- trgovina</td> <td>- vrstna</td> <td>- atrijska</td> <td>- zidan</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> IPS</td> <td>- gostinski lokal</td> <td>- dvojček</td> <td>- dvostanovajska</td> <td>- montažen</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 2S</td> <td>- skladišče</td> <td>- gospodarsko poslopje</td> <td>- poslovno stanovajska</td> <td>- vikend</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 2PS</td> <td>- delavnica</td> <td>- meščanska</td> <td>- meščanska</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 3S</td> <td></td> <td>- montažna</td> <td>- kmečka</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 3PS</td> <td></td> <td>- nedokončana</td> <td>- _____ stanovajska</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> 4VS</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		stanovanje	poslovni prostor	zemljišče	hiša	vikend	<input type="checkbox"/> G	- pisarna - zazidljivo	- nezazidljivo	- samostojna	- brunarica	<input type="checkbox"/> IS	- trgovina	- vrstna	- atrijska	- zidan	<input type="checkbox"/> IPS	- gostinski lokal	- dvojček	- dvostanovajska	- montažen	<input type="checkbox"/> 2S	- skladišče	- gospodarsko poslopje	- poslovno stanovajska	- vikend	<input type="checkbox"/> 2PS	- delavnica	- meščanska	- meščanska		<input type="checkbox"/> 3S		- montažna	- kmečka		<input type="checkbox"/> 3PS		- nedokončana	- _____ stanovajska		<input type="checkbox"/> 4VS				
stanovanje	poslovni prostor	zemljišče	hiša	vikend																																										
<input type="checkbox"/> G	- pisarna - zazidljivo	- nezazidljivo	- samostojna	- brunarica																																										
<input type="checkbox"/> IS	- trgovina	- vrstna	- atrijska	- zidan																																										
<input type="checkbox"/> IPS	- gostinski lokal	- dvojček	- dvostanovajska	- montažen																																										
<input type="checkbox"/> 2S	- skladišče	- gospodarsko poslopje	- poslovno stanovajska	- vikend																																										
<input type="checkbox"/> 2PS	- delavnica	- meščanska	- meščanska																																											
<input type="checkbox"/> 3S		- montažna	- kmečka																																											
<input type="checkbox"/> 3PS		- nedokončana	- _____ stanovajska																																											
<input type="checkbox"/> 4VS																																														

Priloga 6

Velikost:.....

Okvirna cena:.....

Lokacija:.....

Posebnosti:

STAROST OGREVANJE TEL. DVIGALO CATV BALKON TOPLOVOD

PLIN DOMOF. NADSTANDARDNO VSELJIVO PARK KLIMA

ALI JE STRANKA PRIPRAVLJENA PODPISATI POSREDNIŠKO POGODBO DA NE

OCENA REALNOSTI ZADEVE

Pogodba o posredovanju: DA NE

Posredniško plačilo:..... %

Dogovor o posredniškem plačilu (če pogodba ni sklenjena).....

Datum izpolnitve popisnega lista:..... Podpis:.....

