

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

POSREDOVANJE V PROMETU Z
NEPREMIČNINAMI

NIVES MAMILOVIČ

KOPER, 2009

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGENENT KOPER

Zaključna projektna naloga

POSREDOVANJE V PROMETU Z
NEPREMIČNINAMI

Nives Mamilovič

Koper, 2009

Mentor: viš. pred. mag. Armand Faganel

Za mentorstvo, strokovno pomoč, moralno podporo in potrpežljivost
pri izdelavi diplomskega dela
se iskreno zahvaljujem mentorju
mag. Armandu Faganelu.

Predvsem pa se moram zahvaliti možu in sinu,
ki sta mi vsa leta študija stala ob strani, me podpirala, spodbujala
in verjela vame.

POVZETEK

V zaključni projektni nalogi smo se omejili na obravnavo sprememb, ki so nastale na trgu nepremičnin po uveljavitvi novega stanovanjskega zakona. Namen naloge je bil prikazati razvoj nepremičninskega trga, kot tudi nastanek agencij in proces dela v njih. Cilj naloge je ugotoviti, ali so nepremičninske agencije in zakoni, ki so bili sprejeti v času nastanka slovenskega nepremičninskega trga, pozitivno vplivali na potrošnika. Zato je bila opravljena tržna raziskava, v kateri smo ugotovili, da potrošniki zaupajo nepremičninskim agencijam in velik pomen pripisujejo strokovnosti in pravni varnosti, pomembna pa je tudi zahteva po zaupnosti in diskretnosti.

Ključne besede: nepremičnine, trg, agencije, pogodbe, posredovanje, posredniki, kupci, prodajalci

SUMMARY

In the final project report we restricted our discussion to the presentation of the changes on the real estate market due to the implementation of the new legislation. The aim of the work was to present the development of the real estate market, the formation of the real estate agencies and the working process in them. The aim of our work was to establish the impact these important changes had on the customers. Thus the research has been carried out in which we established that the consumers exhibit great trust into the real estate agencies. A great importance is given to the professional competency and to the legal safety. Also important is the customers' demands for confidentiality and discretion.

Key words: real estate, market, agencies, contracts, agents, customers, sellers

UDK: 332.7(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelevitev problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji diplomskega dela	1
1.3	Predvidene metode za doseganje ciljev	2
1.4	Omejitve diplomskega dela	2
2	Zgodovina posredovanja	3
2.1	Razvoj trga nepremičnin v Sloveniji	3
2.2	Nepremičninska agencija	4
3	Posredovanje v prometu nepremičninami.....	7
3.1	Pojem posredovanje	7
3.2	Nepremičninski posrednik.....	8
3.3	Posredovanje	9
3.3.1	Sklepanje posredniške pogodbe	9
3.3.2	Odpoved posredniške pogodbe	10
3.3.3	Zavarovana odgovornost.....	10
3.3.4	Odgovornost posrednika	11
3.3.5	Provizija	11
3.3.6	Oglaševanje.....	11
4	Komuniciranje	13
4.1	Pomen komuniciranja.....	13
4.1.1	Ustno komuniciranje	13
4.1.2	Pisno komuniciranje.....	14
4.1.3	Nebesedno komuniciranje.....	14
5	Subjekti komuniciranja pri posredovanju nepremičnin.....	17
5.1	Proces prodaje nepremičnine	17
5.2	Dolžnosti agencije	17
5.3	Udeleženci v prometu z nepremičninami	17
5.3.1	Nepremičninska družba	17
5.3.2	Naročitelj in tretja oseba	18
5.3.3	Ministrstvo za finance.....	18
5.3.4	Notar	18
5.3.5	Zemljiška knjiga in zemljiški kataster	19
6	Pravna opredelitev pojma nepremičnin	21
6.1	Pojem nepremičnine	21
6.2	Vrste nepremičnin.....	21
6.3	Pravni viri nepremičninskega prava	22
7	Empirični del	25

7.1	Izhodišča raziskave	25
7.2	Načrt raziskave	25
7.3	Ugotovitve raziskave	26
7.4	Osnovne ugotovitve.....	26
8	Sklep.....	37
	Literatura in viri.....	39
	Priloge.....	41

PONAZORILA

Slika 3.1	Posredovanje.....	7
Slika 7.1	Nakup nepremičnine.....	26
Slika 7.2	Način nakupa	27
Slika 7.3	Razlogi za nakup	28
Slika 7.4	Oglaševanje	28
Slika 7.5	Zadovoljstvo glede oglaševanja.....	29
Slika 7.6	Mnenje o nepremičninskih agencijah	29
Slika 7.7	Pomen dejavnikov	30
Slika 7.8	Vrednotenje meril	31
Slika 7.9	Izbira meril	34
Slika 7.10	Starost anketirancev.....	34
Slika 7.11	Izobrazba	35
Slika 7.12	Zaposlitev	35
Tabela 7.1	Pomen dejavnikov	30

KRAJŠAVE

GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
OZ	Obligacijski zakonik
SPZ	Stvarnopravni zakonik
UPB	Uradno prečiščeno besedilo
ZDen	Zakon o denacionalizaciji
ZDoh	Zakon o dohodnini
ZDPN	Zakon o davku na promet nepremičnin
ZG	Zakon o gozdovih
ZGO-1	Zakon o graditvi objektov
ZK	zemljiška knjiga
ZKZ	Zakon o kmetijskih zemljiščih
ZLNDL	Zakon o lastninjenju nepremičnin v družbeni lastnini
ZMed	Zakon o medijih
ZNPosr	Zakon o nepremičninskem posredovanju
ZOR	Zakon o obligacijskih razmerjih
ZUreP	Zakon o urejanju prostora
ZVKD	Zakon o varstvu kulture dediščine
ZVO	Zakon o varstvu okolja
ZVPot	Zakon o varstvu potrošnikov
ZZK	Zakon o zemljiški knjigi

1 UVOD

Nepremičninski trg se je pričel razvijati od leta 1991, in sicer s sprejetjem t. i. Jazbinškovega zakona. Do takrat je bil trg precej nerazvit oziroma ga skoraj ni bilo. S sprejetjem nove zakonodaje so najemniki pod zelo ugodnimi pogoji kupili nepremičnine za bivanje, pričele so nastajati nepremičninske agencije in trg nepremičnin je postal zelo kaotičen. S sprejetjem nove zakonodaje leta 2003 se je nepremičninski trg uredil. Ta zakon je med nepremičninske posrednike vnesel precej več reda in na nek način v veliki meri opravil s sivim trgom, ki je deloval predvsem v škodo državne blagajne.

1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

Namen diplomske naloge je predstaviti delo nepremičninskih agencij oz. posredovanje v prometu z nepremičninami. Delo nepremičninskega posrednika je zahtevno, odgovorno in predvsem zanimivo (raznoliko). Pri tem delu je pomemben tudi način komuniciranja, ki je bistven za realizacijo oz. za pridobitev zaupanja strank v postopku.

Trg nepremičnin se je začel razvijati v devetdesetih letih v času osamosvajanja Slovenije in je bil eden tistih trgov, ki so se razvili med prvimi. Privatizacijske določbe Stanovanjskega zakona (SZ) iz leta 1991 so omogočile nakup stanovanja takratnim imetnikom stanovanjske pravice pod ugodnimi pogoji. Prišlo je tudi do vračila po drugi svetovni vojni denacionaliziranih nepremičnin. V tistem času so se razmere na hrvaškem nepremičninskem trgu bistveno spremenile zaradi vojne, ki je potekala na njihovem območju. Skladno s tem se je pri Slovencih prebudila želja po nakupu vikendov (nepremičnin) na slovenski obali.

V začetku je bilo stanje nepremičninskega trga izredno neurejeno – saj se je s posredovanjem nepremičnin lahko ukvarjal vsakdo (ki je imel malo trgovske žilice), ne glede na izobrazbo, znanje ali strokovno usposobljenost. Potrebovali so samo mobilni telefon in željo po zaslužku. Na trgu je vladal velik nered. Še tiste nepremičninske agencije, ki so imele strokovno usposobljene sodelavce, so izgubljale ugled.

Posredniško pogodbo o medsebojnih razmerjih sta urejala Zakon o obligacijskih razmerjih (ZOR) in Stvarnopravni zakonik (SPZ).

1.2 Namen in cilji diplomskega dela

Namen diplomske naloge je prikazati razvoj nepremičninskega trga in prikazati delovanje nepremičninskih agencij, kot tudi opredeliti posamezne pojme, kot so posredovanje, nepremičninski posrednik, zemljiška knjiga, notar ...

Cilj naloge je ugotoviti sedanje stanje na nepremičninskem trgu. Zanima nas mnenje morebitnih kupcev o delu nepremičninskih agencij. S pomočjo anketnega vprašalnika bomo izvedli raziskavo med udeleženci v prometu z nepremičninami in

skušali ugotoviti, ali anketiranci (glede na pretekle izkušnje – razne afere) še zaupajo posrednikom v prometu z nepremičninami.

1.3 Predvidene metode za doseganje ciljev

Pri pisanju diplomske naloge bomo uporabili naslednje metode: za teoretični del metodo analize, sinteze in kompilacije strokovne literature, znanstvenih člankov, strokovnih člankov, študijske literature ter člankov, ki so dostopni na spletnih straneh in obravnavajo nepremičninsko področje. Večji del informacij bomo pridobili v izbranem podjetju ter iz veljavne zakonodaje, ki ureja področje prometa z nepremičninami.

V empiričnem del bomo predstavili pripravo in izvedbo tržne raziskave ter podali dobljene rezultate. Uporabili bomo metodo anketiranje in kot instrument raziskovanja anketni vprašalnik. Na osnovi vprašalnika bomo pridobili povratne informacije o tem, kakšno mnenje imajo udeleženci v prometu z nepremičninami o nepremičninskih agencijah oz. če jim zaupajo.

1.4 Omejitve diplomskega dela

Pri pripravi diplomske naloge se bomo omejili na populacijo ene nepremičninske agencije, ki deluje v Izoli in pokriva območje Slovenske Istre in zaledja. Raziskava je omejena na leto izdelave naloge, to je na leto 2008, ko je v izbrani nepremičninski agenciji potekalo anketiranje.

2 ZGODOVINA POSREDOVANJA

Posredovanje je ena najstarejših gospodarskih ali trgovinskih dejavnosti, ki je bila znana že v antičnem Rimu in v stari Grčiji. Na našem območju današnje Slovenije se je uveljavila uprava Rimskega cesarstva, ki je pospešila razvoj sužnjelastniške družbe in rimskega civilnega prava, kar je vplivalo na oblikovanje današnjega prava, iz katerega so se izoblikovali različni tipi mandatnih pogodb. Rimsko pravo je posredništvo urejalo kot mandatno razmerje. Mandat ali mandatna pogodba je nastala iz potrebe, da ena oseba opravi kakšen posel za drugo v njeno breme in za njen račun. Ta posel je bil opravljen brezplačno. Predmet mandata je lahko oprava pravnega (npr. kupiti neko stvar za naročnika) ali dejanskega posla (npr. izdelati neko stvar). Mandat je nastal s tem, da je mandant (naročitelj) naložil mandatarju (prevzemniku naročila), da zanj opravi nek dejanski ali pravni posel (povzeto po Korošec 1991, 295).

Mandat je bil v navadi med prijatelji, zato je razumljivo, da je bil sprva mandat neodplačen (ni imel pravice do plačila). Če je bil odplačen (plačilo je bilo dogovorjeno), je šlo za podjetniško pogodbo. Posredovanje je imelo pomembno vlogo v srednjem veku, v dobi fevdalizma. Z napredovanjem pismenosti se je utrdil pomen dokumentov o raznih poslih in tako so posredniki od začetka nastopali kot priče ali zapisovalci in pisci pogodb. Na nepremičninskem področju se je povečal pomen dokumenta o izročitvi nepremičnine, ki je hkrati predstavljal listino, na podlagi katere je bila nepremičnina pridobljena. Za posredovanje se je uveljavil izraz mešetarjenje. Posredovanje so začeli urejati številni trgovski zakoniki, kot npr. francoski Code de commerce iz leta 1907, ki je posrednikom priznal položaj uradne osebe. Listina, ki jo je izdal posrednik o sklenjenem poslu, je namreč imela pravno naravo uradne listine.

2.1 Razvoj trga nepremičnin v Sloveniji

Trg nepremičnin se je začel razvijati v devetdesetih letih v času osamosvajanja Slovenije in je bil eden tistih trgov, ki so se razvili med prvimi. Privatizacijske določbe Stanovanjskega zakona (SZ) iz leta 1991 so omogočile nakup stanovanja takratnim imetnikom stanovanjske pravice, in sicer pod ugodnimi pogoji. Prišlo je do vračila podržavljenih nepremičnin in pri Slovencih se je prebudila želja po nakupu vikendov na slovenski obali. K takemu nakupu so pripomogle razmere na Hrvaškem.

V začetku je bilo stanje nepremičninskega trga izredno neurejeno, saj se je s posredovanjem nepremičnin lahko ukvarjal vsakdo, ne glede na izobrazbo, znanje in strokovno usposobljenost. Potrebovali so samo mobilni telefon in željo po zaslužku. Na trgu je vladal velik nered, še tiste nepremičninske agencije, ki so imele strokovno usposobljene sodelavce, so izgubljale svoj ugled. Posredniško pogodbo o medsebojnih razmerjih sta urejala Zakon o obligacijskih razmerjih (ZOR) in Stvarnopravni zakonik (SPZ).

Leta 1996 so sprejeli poslovni subjekti Združenja za poslovanje z nepremičninami pri GZS Kodeks o dobrih poslovnih običajih, ki je urejal načine obnašanja nepremičninskih družb. Članice združenja so se s podpisom Kodeksa obvezale izvajati njegove določbe, ki se nanašajo na področje nepremičnin.

»Poštenost, vestnost in strokovnost ter spoštovanje dobrih poslovnih običajev so temeljna načela, ki jih morajo spoštovati organizacije s področja poslovanja z nepremičninami.« (Gospodarska zbornica Slovenije 1996, 5)

Sprejetje in podpis Kodeksa je bil prvi korak k urejanju nepremičninskega trga, vendar ni zadoščalo, ker je zavezoval samo podpisnike kodeksa. Zato so si na združenju prizadevali za pravno ureditev obravnavanega področja s posebnim zakonom. Leta 2003 je bil tako sprejet Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr). Predpisi o izobrazbi in licenci so zmanjšali število nepremičninskih družb in trg se je delno prevetрил. Število nepremičninskih družb je manjše in izboljšala se je kakovost storitev. Ta zakon je velika pridobitev za posrednike v prometu z nepremičninami pri njihovem vsakdanjem delu in izpopolnjevanju znanj. Prav tako je pomemben za druge uporabnike storitev na nepremičninskem trgu. Namen tega zakona je bil okrepiti varnost udeležencev v nepremičninskem prometu, saj so se v preteklosti dogajale velike nepravilnosti in zlorabe.

2.2 Nepremičninska agencija

Nepremičninska agencija je gospodarska družba oziroma samostojni podjetnik posameznik, ki kot gospodarsko dejavnost opravlja storitve posredovanja v prometu z nepremičninami po ZNPosr. Delovati lahko prične, če ima zagotovljene ustrezne prostore, ki so potrebni za opravljanje storitev posredovanja, ima licenco pristojnega ministrstva in je vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu ter ima zavarovano odgovornost (povzeto po Kožar in Marinšek 2003, 57).

Osnovni trženjski pristop temelji na dejstvu, da proučujemo, spremljamo in raziskuje družbene potrebe, zlasti plačilno sposobnost povpraševanja. Pri preučevanju trženja ugotovimo, da je bistvo uspeha in cilj trženjskega razmišljanja v tem, da ugotovimo povpraševanje za določene izdelke oz. storitve, nato oblikujemo ustrezne rešitve in ga prodamo interesentom. Na ta način zadovoljimo kupca, prodajalca in lastno podjetje ter dosežemo ustrezen dobiček za nadaljnji razvoj. Pri preučevanju moramo paziti na konkurenco, zato je treba stalno spremljati tržišče (povzeto po Devetak 1999).

Ko govorimo o praksi marketinga na trgu nepremičnin, imamo na eni strani ponudbo in na drugi povpraševanje. Na podlagi tega razvijamo storitev »posredovanje«, ki jo je trg pripravljen sprejeti glede na potrebe in plačilno sposobnost. Med nepremičninske storitve spada nakup/prodaja, zakup in zamenjava, oddaja/najem, upravljanje in vrednotenje nepremičnin ter pravno-premoženjska opravila. Nenehno je

treba spremljati tržišče v smislu ponudbe, povpraševanja, konkurence, plačilne sposobnosti, torej potreben je celoten pristop k trženju.

3 POSREDOVANJE V PROMETU NEPREMIČNINAMI

3.1 Pojem posredovanje

Posredovanje je samostojna gospodarska dejavnost, ki jo opravlja posrednik poklicno.

»Posredovanje ni opravljanje pravnih poslov v imenu in za račun naročitelja, pač pa izvajanje dejanskih poslov, pri katerih posrednik ne izjavlja volje naročitelja, ampak zanj daje in sprejema informacije.« (Kožar in Marinšek 2003, 31)

Posredovanje v prometu z nepremičninami pomeni opravljanje registrirane pridobitne dejavnosti posredništva v prometu z nepremičninami. Posamezni posli posredovanja v prometu z nepremičninami vsebujejo vse dejavnosti pri vzpostavljanju stika med naročiteljem in tretjo osebo ter pri pogajanjih in pripravah za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina, kot so: kupna, prodajna, najemna, zakupna ali druga pogodba za določeno nepremičnino.

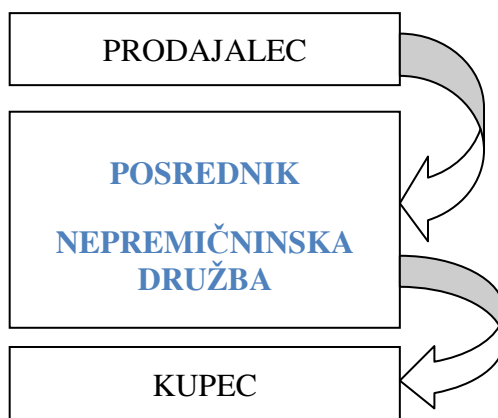
Naročitelj je fizična ali pravna oseba, ki z nepremičninsko družbo sklene pogodbo o posredovanju.

Tretja oseba je oseba, ki jo nepremičninski posrednik pridobi in zanjo vzpostavi stik z naročiteljem, da bi se z njim pogajala o sklenitvi določene pogodbe v zvezi z nepremičnino.

Poleg znanja je potrebna tudi ustrezna strokovna usposobljenost in profesionalnost nepremičninskega posrednika.

Panoga – *posredovanje v prometu z nepremičninami* – je zelo pomembno področje, kajti za večino ljudi je to stresen dogodek, ki se zgodi le malokrat v življenju. Povezan je s strahom, ki izhaja iz velike vrednosti posla in iz mnogih pravnih nevarnosti, ki prežijo tako na kupca kot na prodajalca, zato prevzame vodenje poslov nepremičninski agent, ki deluje na etičen način.

Slika 3.1 Posredovanje



3.2 Nepremičninski posrednik

»Nepremičninski posrednik oziroma nepremičninska posrednica (v nadaljnjem besedilu: posrednik) je fizična oseba, ki za nepremičninsko družbo opravlja posle posredovanja na podlagi pogodbe o zaposlitvi oziroma druge pravne podlage, s pridobljeno licenco pristojnega ministrstva za opravljanje poslov posredovanja in je vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu.« (Kožar in Marinšek 2003, 57)

Posrednik vzpostavi stik med dvema strankama, jima olajša delo pri iskanju potencialnega kupca/prodajalca, najemnika/najemodajalca, ker ima že informacije o tem, kdo kupuje/prodaja ali oddaja/najema. Pri svojem delu mora biti posrednik zvest naročitelju in mora paziti, da ne pride do križanja interesov med naročiteljem, njim samim in tretjo osebo. V praksi posrednik največkrat posreduje za obe stranki – tako prodajalca kot kupca. Posrednik je dolžan ravnati nepristransko in nobene od strank ne sme posebej privilegirati.

»Posredovanje v prometu z nepremičninami pomeni opravljanje registrirane pridobitne dejavnosti posredništva v prometu z nepremičninami, pri čemer posamezni posli posredovanja v prometu z nepremičninami vsebujejo vse dejavnosti pri vzpostavljanju stika med naročiteljem in tretjo osebo ter pri pogajanjih in pripravah za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina, kot so kupna, prodajna, najemna, zakupna ali druga pogodba za določeno nepremičnino.« (Kožar in Marinšek 2003, 57)

Ti dve definiciji sta zapisani v 2. členu Zakona o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr), ki je prvi zakon v samostojni Sloveniji, ki ureja področje nepremičninskega posredovanja.

Posredovanje v prometu z nepremičninami lahko opravlja le fizična oseba, ki ima status posrednika. Pristojno ministrstvo izda posamezniku na njegovo prošnjo licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami, če ima najmanj višjo strokovno izobrazbo, opravljen strokovni izpit v skladu z zakonom o ZNPosr in če ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oz. gospodarstvo na kazen zapora več kot treh mesecev, ki še ni izbrisana. Če posameznik izpolnjuje vse pogoje, pridobi licenco in se vpiše v imenik nepremičninskih posrednikov in s tem pridobi status nepremičninskega posrednika.

Imenik nepremičninskih posrednikov je javna zbirka podatkov, ki jo vodi ministrstvo, pristojno za okolje. Nepremičninski posrednik se je dolžan dopolnilno usposablјati vsakih pet let oziroma ob spremembi predpisov, katerih poznavanje je zahtevano v sklopu strokovnega izpita za nepremičninskega posrednika.

3.3 Posredovanje

Posredovanje se prične s sklenitvijo pisne posredniške pogodbe med naročiteljem in posrednikom. S posredniško pogodbo se posrednik zavezuje, da si bo prizadeval najti in spraviti v stik z naročiteljem osebo, ki se bo z njim pogajala o sklenitvi določene pogodbe, naročitelj pa se zavezuje, da mu bo za to dal določeno plačilo, če bo pogodba sklenjena. Ob podpisu naročitelj izroči vse listine, ki jih posrednik potrebuje za prodajo naročiteljeve nepremičnine.

Pri posredovanju z nepremičninami pride večkrat do nesoglasij med kupcem, posrednikom in prodajalcem. Najprej se zatakne že pri sklepanju pogodbe o posredovanju. Stranka najbolj zavaruje svoje interese, če aktivno sodeluje pri pripravi posredniške pogodbe. Obveznosti nepremičninskih agencij so zdaj že jasno zakonsko določene, pa tudi zahteve o strokovni izobrazbi nepremičninskih posrednikov so bile dopolnjene februarja 2007 zaradi zakonske zahteve po pridobitvi licence.

Pri posredovanju v prometu z nepremičninami mora agencija za provizijo običajno opraviti naslednje storitve (ZNPosr):

- preveri dejansko stanje nepremičnine (ogled nepremičnine);
- preveri pravno stanje lastništva nepremičnine in morebitne pravice tretjih (na primer hipoteke ...);
- oglaševanje;
- izvedba ogledov s kupci oziroma najemniki;
- posredovanje pri pogajanjih za sklenitev pogodbe;
- priprava pogodbe (odvetnik oziroma pravnik s pravosodnim izpitom);
- zagotavljanje varne hrambe are oziroma kupnine;
- sodelovanje pri primopredaji nepremičnine;
- priprava predloga za vpis lastninske pravice na nepremičnini, če je nepremičnina že vpisana v zemljiško knjigo.

3.3.1 Sklepanje posredniške pogodbe

Ureditev pogodbe o posredovanju izhaja iz določb Obligacijskega zakona (OZ).

»S posredniško pogodbo se posrednik zavezuje, da si bo prizadeval najti in spraviti v stik z naročiteljem osebo, ki se bo z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe, naročitelj pa se zavezuje, da mu bo za to dal določeno plačilo, če bo pogodba sklenjena.« (837. člen OZ)

Nepremičninska agencija se s pogodbo zavezuje, da si bo prizadevala najti primerno osebo za sklenitev posla z naročnikom, vendar ne jamči, da mu bo to dejansko tudi uspelo. Naročnik pa se zaveže, da bo za opravljeno storitev plačal, vendar le, če bo pogodba sklenjena s stranko, ki ji je posredovala nepremičninska agencija. Provizija

obsega trud v zvezi z iskanjem primerne osebe, za oglaševanje, svetovanje pri pogajanjih in prizadevanju, da pride do sklenitve posla. Nepremičninska agencija ima pravico do izplačila provizije, ko je sklenjena pogodba med kupcem in prodajalcem oz. če se nepremičninska agencija in naročitelj dogovorita, da se pridobi plačilo že pri sklenitve predpogodbe.

Naročitelj pogodbe o posredovanju ima pravico za isti posel skleniti pogodbo z več nepremičninskimi agencijami. Naročitelj naroči posredovanje več posrednikom naenkrat in tako si poveča možnost za hitrejšo realizacijo nakupa oziroma prodaje svoje nepremičnine. Tista nepremičninska agencija, ki spelje posel, ima pravico do provizije ne glede na to, da so se vse agencije trudile pri prodaji. Za nepremičninske agencije je najboljše *ekskluzivno posredovanje*. Pogodba o ekskluzivnem posredovanju pomeni, da ima nepremičninska agencija edina in izključno pravico, da opravi posredovanje za naročitelja za določeno nepremičnino, naročitelj pa ne sme v zvezi z isto nepremičnino skleniti pogodbe z nobeno drugo nepremičninsko agencijo. Posredovanje pri takšnih pogodbah je lažje, kakovostnejše in za naročitelja ugodnejše (1 % provizija).

Pri sklepanju pisne posredniške pogodbe mora naročitelj pozorno prebrati določila o obveznostih agencije, ki so navedena v splošnih pogojih posredovanja (priloženi morajo biti pri podpisu pogodbe). Natančno morajo biti navedeni namen in obseg naročenih storitev, provizija, rok izpeljave storitve in prodajna cena nepremičnine. Naročnik naj nikar na slepo ne zaupa agenciji in naj po možnosti ne podpisuje kar bianco pogodb, ki jih agencija kasneje, ko je že dobila podpis stranke, izpolni s podatki o pogojih. Nepremičninska agencija mora res zastopati interese stranke, kar pa je pri nas precej težko, ker je agencija navadno posrednik med dvema strankama in zastopa prodajalca in kupca, njuni interesi pa si pogosto nasprotujejo.

Pogodba o posredovanju mora biti v pisni obliki in mora vsebovati podatke o zavarovanju odgovornosti družbe, o posredniku, ki bo opravljal posle posredovanja, podatke o naročitelju in podatke o nepremičnini, ki je predmet posredovanja. Pogodba se sklene za dobo devetih mesecev z možnostjo podaljšanja.

3.3.2 Odpoved posredniške pogodbe

Pogodba o posredovanju se podpiše za dobo devetih mesecev in preneha z izpolnitvijo obveznosti iz pogodbe. Stranki lahko kadarkoli odpovesta posredniško pogodbo, če to ni v nasprotju z dobro vero in poštenjem.

3.3.3 Zavarovana odgovornost

S sprejetjem ZNPosr so morale vse nepremičninske družbe skleniti obvezno zavarovanje odgovornosti družbe. Nepremičninska družba mora zavarovati svojo odgovornost za škodo, ki jo povzroči naročitelju ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o posredovanju, za zavarovalno vsoto, ki ne sme biti nižja od 166.917 EUR za posamezen

zavarovalni primer oziroma od 333.834 EUR za vse zavarovalne primere v posameznem letu. Zavarovanje mora kriti odgovornost nepremičninske družbe za ravnanja vseh nepremičninskih posrednikov in drugih oseb, ki za nepremičninsko družbo bodisi na podlagi pogodbe o zaposlitvi, bodisi na drugi pravni podlagi opravljajo posle v prometu z nepremičninami. Zavarovanec se s to obliko zavarovanja zavaruje pred svojimi lastnimi nepravilnimi ravnanji in dejanji, ki jih je zakrivil sam ali je zanje kako drugače odgovoren. Zavaruje se pred tem, da bi moral plačati odškodnino za škodo, ki je nastala z njegovim nepravilnim ravnanjem ali dejanjem.

3.3.4 Odgovornost posrednika

Posrednik je odgovoren za škodo, ki jo pretrpi ena ali druga stranka, med katerima je posredoval, če nastane škoda zaradi tega, ker je posredoval za poslovno nesposobno osebo, za katere nesposobnost je vedel ali mogel vedeti, ali za osebo, za katero je vedel ali moral vedeti, da ne bo mogla izpolniti obveznosti iz pogodbe, ter sploh za vsako škodo, nastalo po njegovi krivdi (1. odst. 844. člena OZ).

Posrednik je odgovoren za škodo, ki jo je imel naročitelj zaradi tega, ker je brez njegovega dovoljenja obvestil koga tretjega o vsebini naročitelja, o pogajanjih ali o pogojih sklenjene pogodbe (2. odst. 844. člena OZ).

3.3.5 Provizija

Višina provizije je z ZNPosr omejena. Najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje sme znašati v primeru nakupa ali prodaje največ 4 % od pogodbene cene, ta omejitev pa ne velja, kadar je pogodbena vrednost nepremičnine manjša od 10.000 EUR. Običajno si jo iz prakse delita kupec in prodajalec, vsak po 2 %. V primeru drugih pravnih poslov višino plačila za posredovanje stranki uredita s pogodbo. Če je dogovorjeno, da plačilo za posredovanje plačata obe stranki, se znesek iz provizije razdeli.

Provizija posrednika pri posredovanju v prometu z nepremičninami se torej v Sloveniji giblje od 2–4 % od prodajne cene v primeru posredovanja pri prodaji oz. nakupu nepremičnine.

3.3.6 Oglaševanje

Področje oglaševanja je v Republiki Sloveniji urejeno z Zakonom o varstvu potrošnikov (ZVPoT), Zakonom o medijih (ZMed) in Zakonom o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr).

»Nepremičninska družba mora pri oglaševanju oziroma pri drugih javnih objavah v sredstvih javnega obveščanja oziroma na spletnih straneh, v prostorih nepremičninske družbe ali na drugih mestih, kjer je dovoljeno oglaševanje, v zvezi z nepremičnino, ki je predmet posredovanja, zagotoviti objavo cene, lokacije, leta izgradnje stavbe oziroma

zadnje prenovne in velikosti nepremičnine ter firme in sedeža nepremičninske družbe.«
(16. člen ZNPosr)

Nepremičninski družbi je prepovedano oglaševati na način, ki je v nasprotju s prvim odstavkom 16. člena (na primer z letaki, ki se lepijo na vhode stavb, ali z letaki, ki se puščajo v nabiralnikih).

4 KOMUNICIRANJE

Za pridobitev zaupanja strank je pri delu nepremičninskega posrednika zelo pomembna tudi komunikacija, kajti od nje so zelo odvisni rezultati njegovega dela.

Komuniciranje je veščina, ki se jo da naučiti, držati se moramo le vrste veščin, ki jih moramo obvladovati, da uspešno rešujemo odnosne probleme. Znati moramo prisluhniti sebi, da bomo znali prisluhniti drugim. Situacije, v katerih se vsakodnevno znajdemo, nam dajejo znanje za procese, tehnike in vrste komuniciranja za medsebojno razumevanje, vendar znanje, ki ga pridobimo z izkušnjami, ni dovolj. Sporočanja, dogovarjanja, dopisovanja in pogajanja se moramo lotiti z zavzetostjo, trdim delom in skrbnimi pripravami.

4.1 Pomen komuniciranja

Pojem »komuniciranje« izhaja iz latinske besede »communicare« in pomeni posvetovati se, razpravljati, vprašati za nasvet. S komuniciranjem izmenjujemo informacije ter izkušnje med sodelujočimi osebami. Gre za določen proces sporazumevanja, katerega bistvo je v tem, da morajo biti osebe, ki med seboj komunicirajo, naravnane tako rekoč na isto valovno dolžino, da bi dosegle namen in cilj komuniciranja.

Sodobne komunikacijske teorije obravnavajo pojem komuniciranja kot sporazumevanje, sporočanje neposredno z živo govorigo ter preko sodobnih komunikacijskih medijev. Časopisi, radio, televizija in računalniki služijo sistemom sodobnega družbenega komuniciranja. Bistvene sestavine komuniciranja so, kdo sporoča, kaj sporoča, po katerem kanalu, komu in s kakšnim učinkom.

Po naravi ločimo dve obliki komuniciranja: pogovore in govore. V pogovoru v enaki meri sodelujejo govorci in poslušalci, medtem ko pri govoru eden govori, vsi drugi pa poslušajo. Z vsakim govorom želimo z besedami predstaviti resničnost, sestavljeno iz stvari in dogajanja okrog nas. Materialni svet, ki ga dojemamo z očmi in otipavanjem, želimo z opisovanjem kar najbolj natančno predstaviti. Najuspešnejši smo, kadar lahko jezikovno sporočanje okrepimo z različnimi vizualnimi primeri.

Besede sporočanja so samo simboli, ki označujejo nekaj splošnega in ne morejo biti natančni posnetki stvari. Z besedami lahko nekaj povemo ali pa tudi ne, dodaten in poseben pomen daje besedam nebesedno komuniciranje.

4.1.1 Ustno komuniciranje

Ustno komuniciranje obsega nagovore, formalizirane razgovore med dvema osebama, razgovore v skupini oziroma z njo in neformalno govorigo. Govorno komuniciranje ima vrsto prednosti: je hitro, običajno obsega tudi povratno informiranje ter omogoča sočasno komuniciranje z več ljudmi.

Govorno sporočilo ima vrsto prednosti. Lahko ga hitro oddamo in če prejemnik podvomi, ali je sporočilo prav sprejel, lahko s povratnim informiranjem hitro odkrije napako in sprejeto sporočilo popravi.

Slabosti govornega komuniciranja se pokažejo takrat, kadar si sporočilo podaja daljša vrsta ljudi. Čim več ljudi sodeluje v prenašanju sporočila, tem večje so možnosti, da se bo v komuniciranju pojavila entropija. V takšnih premerih je vsebina sporočila v trenutku, ko doseže prejemnika, pogosto zelo drugačna od prvotnega sporočila (Kavčič 1999, 151-267).

4.1.2 Pisno komuniciranje

Pisno komuniciranje poteka prek pisem, časopisov in revij, oglasnih plošč ter mnogih drugih priprav, zlasti elektronskih in optičnih, ki prenašajo sporočilo z zapisano besedo, s simboli, risbami, barvami ali kako drugače.

Prednosti pisnega komuniciranja so trajnost, jasnost in nazornost sporočila, ki ga je mogoče tudi kasneje preverjati. Pošiljatelju in prejemniku ostaja dokumentiran zapis sporočila, ki ga lahko hranita neomejeno dolgo. Pisna sporočila so ponavadi bolj dodelana, logična in jasna kot govorna, saj pošiljatelj praviloma premisli, kaj bo napisal, ker ve, da bo zapis sporočila pričal, da je bilo poslano z jasno določeno vsebino in nič drugače.

Pisno sporočilo pa ima tudi slabosti. Za nastanek sporočila v končni obliki je potrebnega več časa. Pošiljatelj sporoči prejemniku v eni uri govorjenja precej več informacij kot v eni uri pisanja. Sporočilo v govorni obliki posredujemo v nekaj minutah, isto sporočilo pa vzame uro časa za pisanje. Govorjenje je pač hitrejše od pisanja; poleg tega mora biti pisno komuniciranje veliko bolj natančno kot govorno. Pri govornem komuniciranju se lahko prejemnik hitro odzove na sporočilo, pri pisnem komuniciranju pa pošiljatelj niti ne ve zagotovo, ali je prejemnik sporočilo prejel in ga razumel tako, kot želi pošiljatelj. Komuniciranje je seveda uspešno le, če sporočilo ni le sprejeto, temveč tudi pravilno razumljeno (Kavčič 1999, 99–142).

4.1.3 Nebesedno komuniciranje

Pri nebesednem komuniciranju sredstvo za prenašanje sporočila niso besede, temveč oblike, barve, svetloba, zvoki, vonji, otip, okus, tresljaji in govorica telesa. Namenjeno je človeškemu čutilom. Nebesedno pisno komuniciranje zajema skice, risbe, slike, grafe in žive posnetke, nebesedno zvočno komuniciranje pa vse zvoke. Zaznamo glasnost in hitrost govorice, njeno mehkobo, izrazitost in barvo. Čeprav ne razumemo, kar slišimo, lahko iz nebesednega zvočnega komuniciranja marsikaj razberemo.

K nebesednemu komuniciranju prištevamo tudi najrazličnejše vonjave, od zatohlih do prezračenih prostorov, odišavljenih ali smrdečih po cigaretne dimu. Tudi otip tkanine, oblike ali strukture predmeta, surovine in tresljaji, ki delujejo na nas, npr. v

času vožnje, so elementi nebesednega komuniciranja. Govorica telesa obsega proksemiko (položaj in gibanje, držo in hojo ljudi v prostoru), gestikuliranje (kretnje rok, nog in glave) ter mimiko (izraz obraza in oči).

Osebni videz in urejenost sta zunanji lastnosti, ki zelo hitro naredita vtis na sogovornika. Elegantnost ne velja le za lepe skladne oblike in barve obleke, temveč tudi za urejenost in negovanost las, nohtov, zob, brezhibno čistočo in vonj. Sem sodi tudi zmerna prilagojenost modi (Kavčič 1999, 275–290).

5 SUBJEKTI KOMUNICIRANJA PRI POSREDOVANJU NEPREMIČNIN

5.1 Proces prodaje nepremičnine

Nepremičninska družba pridobi pravico do posredovanja pri prodaji, nakupu, najemu in oddaji nepremičnin, ko z naročnikom, ki je fizična ali pravna oseba, podpiše pogodbo o posredovanju. S podpisom pogodbe se nepremičninska družba zavezuje, da si bo prizadevala najti in spraviti v stik z naročiteljem tretjo osebo, ki se bo z njim pogajala o sklenitvi določene pogodbe, katere predmet je nepremičnina, naročitelj pa se zavezuje, da bo nepremičninski družbi plačal plačilo za posredovanje, če bo pogodba sklenjena.

5.2 Dolžnosti agencije

Nepremičninska družba je še pred podpisom kupoprodajne pogodbe dolžna preveriti lastništvo nepremičnine in se tudi dogovoriti o ari (poskrbela bo, da se ara izroči prodajalcu šele, ko bosta kupec in prodajalec podpisala kupoprodajno pogodbo) in odstopnini ter primerno oblikovati pogodbo. Za pogodbo je priporočljivo, da jo sestavi odvetnik, pravnik ali notar. Opozoriti mora tudi na višino in vrsto davčne obveznosti, ceno notarske overovitve pogodbe in vpisa v zemljiško knjigo, morebitno tveganje, povezano z neurejenim zemljiškoknjižnim stanjem, na podlagi skrbnega ogleda mora preveriti stanje nepremičnine in ugotoviti morebitne napake ali pomanjkljivosti. Morebitne kupce mora posrednik odpeljati na ogled stanovanja, še pred tem jih mora popisati (da bo prodajalec vedel, kdo vse si je ogledal njegovo stanovanje), dolžan je spremljati prilive in odlive denarja, pri primopredaji nepremične pa mora popisati stanje nepremičnine.

Stranke se lahko ob sporu z nepremičninskim podjetjem obrnejo na arbitražo pri Združenju za poslovanje z nepremičninami, Informacijski borzi nepremičnin ali gospodarskem interesnem združenju nepremičninskih družb glede na to, kje je družba član. Spor se tako lahko razreši že v dveh ali treh mesecih, sklep arbitraže pa je enak sklepu sodišča in je neposreden izvršilni naslov za sodišče. Sodišče ni vedno najboljša rešitev, med drugim tudi zato, ker postopki trajajo predolgo, tudi po več let.

5.3 Udeleženci v prometu z nepremičninami

5.3.1 *Nepremičninska družba*

Nepremičninska družba je gospodarska družba oziroma samostojni podjetnik posameznik, ki kot gospodarsko dejavnost opravlja storitve posredovanja v prometu z nepremičninami po ZNPosr. Družba sme začeti opravljati storitve posredovanja, če izpolnjuje pogoje, predpisane v 3. členu ZNPosr. Ti so:

- imeti mora zagotovljene prostore, ki so potrebni za opravljanje storitev posredovanja,
- posle posredovanja opravlja lahko eden ali več nepremičninskih posrednikov, ki imajo licenco pristojnega ministrstva in so vpisani v imenik nepremičninskih posrednikov pri pristojnem ministrstvu,
- ima zavarovano odgovornost.

5.3.2 Naročitelj in tretja oseba

Naročitelj je fizična ali pravna oseba, ki z nepremičninsko družbo sklene pogodbo o posredovanju. Tretja oseba je fizična ali pravna oseba, ki jo posrednik spravi v stik z naročiteljem, da bi se z njim pogajala o sklenitvi določene pogodbe v zvezi z nepremičnino.

5.3.3 Ministrstvo za finance

Pri nepremičninskem prometu se obdavči skoraj vsak prenos lastninske pravice na nepremičnini. Višina davka je 2 % davčne osnove in pripada občini, kjer je nepremičnina. Za novogradnje se odredi DDV.

Pri prodaji ali podaritvi nepremičnine se, če je fizična oseba nepremičnino pridobila (kupila, dedovala ...) po 1. januarju 2002, ugotavlja dobiček iz kapitala. Davčna osnova od dobička kapitala je razlika med vrednostjo nepremičnine ob pridobitvi in odsvojitvi (npr. nakupu in prodaji).

Obdavčenje pri prodaji nepremičnin obravnava Zakon o davku na promet nepremičnin (ZDPN-2) in Zakon o dohodnini (ZDoh).

5.3.4 Notar

»Pri nepremičninskih poslih se prej ali slej srečamo z notarjem. Notarji so diplomirani pravniki s pravniškim državnim izpitom in najmanj petletnimi praktičnimi izkušnjami. So nepristranski in objektivni pravni svetovalci, ki so dolžni pošteno in vestno svetovati vsem udeležencem pravnega posla. Notarji so strokovno usposobljeni za sestavljanje javnih in zasebnih listin o pravnih poslih.« (Slonep 2007)

Glavna naloga notarjev je sestavljanje javnih listin, to so notarski zapisi, notarski zapisniki in notarska potrdila. Nekateri pravni posli, so veljavni le, če so sklenjeni v obliki notarskega zapisa, sicer pa je lahko tako sklenjena vsaka pogodba. Pogodbo, ki ni v obliki notarskega zapisa, mora overiti notar.

Pri overjanju podpisa se mora notar seznaniti z vsebino listine samo toliko, kolikor je to potrebno, da zadostujejo vpisniku o overitvah in potrdilih. Notar ni odgovoren za vsebino in ni dolžan ugotavljati, ali stranke smejo skleniti posel. Funkcija notarja je

torej omejena na golo potrjevanje istovetnosti osebe in njenega podpisa za potrebe kasnejšega dokazovanja.

5.3.5 Zemljiška knjiga in zemljiški kataster

Zemljiški kataster in zemljiška knjiga sta povezani javni evidenci, kar izhaja iz Zakona o zemljiški knjigi (ZZK-1), ki določa, da se nepremičnine v zemljiško knjigo vpisujejo s katastrskimi podatki.

»Zemljiški kataster je uradna evidenca zemljišč, kjer je zemljišče opredeljeno s parcelo. Povezuje stvarne pravice na nepremičninah – zemljiščih, ki jih vodi zemljiška knjiga, z lokacijo v prostoru – umesti lastnino v prostor oziroma prostor poveže z lastnikom.« (Geodetska uprava RS b. l.)

»Zemljiška knjiga je javna knjiga, ki je namenjena vpisu in javni objavi podatkov o pravicah na nepremičninah in pravnih dejstvih v zvezi z nepremičninami. Zemljiška knjiga določa, da se v zemljiško knjigo vpisujejo nepremičnine, stvarne in določene obligacijske pravice na nepremičninah, pravna dejstva na nepremičninah in imetniki pravic.« (ZZK-1)

Vpisi v zemljiški knjigi so:

- vknjižba,
- predznamba,
- zaznamba,
- vpisi povezani z vodenjem zemljiške knjige: pripis nepremičnin k posameznemu vložku oz. njegov odpis, poočitve in plombe.

6 PRAVNA OPREDELITEV POJMA NEPREMIČNIN

6.1 Pojem nepremičnine

Nepremičnine imajo zaradi svoje omejenosti in ekonomske pomembnosti posebno mesto v pravnem sistemu. To velja tako za pravni režim različnih vrst pravic na nepremičninah kot za pravne posle, s katerimi se te pravice ustanavljajo, spreminjajo in ugašajo.

Pri pojasnjevanju pojma nepremičnina je treba najprej izhajati iz pojma stvari. V pomenu stvarnega prava je stvar samostojni telesni predmet, ki ga človek lahko obvladuje. Stvari lahko delimo po različnih merilih in ena najpomembnejših delitev je na enovite in sestavljene stvari. Sestavljene stvari pomenijo zvezo več sestavin. To velja tudi za nepremičnine, in sicer tako velja posebno pravilo o povezavi zemljišča in objekta, ki pravi, da so vsi naravni in grajeni objekti sestavina zemljišča, s katerim so spojeni. Temu načelu je prilagojena tudi definicija nepremičnine. Za nepremičnino se šteje prostorsko odmerjen del zemeljske površine skupaj z vsemi sestavinami. Povedano drugače – nepremičnina je predvsem zemljiška parcela. S tem izrazom razumemo strnjeno zemljišče, ki leži znotraj ene katastrske občine in je v zemljiškem katastru označeno kot parcela s svojo parcelno številko. Poleg zemljiških parcel poznamo še dve vrsti pravno samostojnih stvari, ki jim zakon priznava lastnost nepremičnine. To so posamezni deli stavbe, če je na stavbi ustanovljeno pravno razmerje etažne lastnine, in sama stavba ali drugi objekt, če je zgrajen na podlagi stavbne pravice v času njenega trajanja.

Iz zgodovinskih razlogov pa velja omeniti še posebno ureditev lastninske pravice na stavbah v preteklosti. V času socializma je na vseh naseljih mestnega značaja in območjih, namenjenih za stanovanjsko gradnjo, na zemljiščih obstajala družbena lastnina. Posebni predpis je dovoljeval in utemeljeval obstoj lastninske pravice na objektu, ki je bil zgrajen na zemljišču v družbeni lastnini. Vsakokratni lastnik objekta je na zemljišču v družbeni lastnini pridobil posebno pravico uporabe tega zemljišča. Posledica takšne ureditve je bila, da se je kot predmet pravnega prometa pojavljala zgradba in ne zemljišče. Takšno stanje je bilo odpravljeno s sprejemom Zakona o lastninjenju nepremičnin v družbeni lastnini (ZLN DL), ki je postavil podlago za ponovno vzpostavitev klasičnih lastninskih razmerij na nepremičninah.

6.2 Vrste nepremičnin

Stvarnopravni zakonik opredeljuje pojem nepremičnine kot prostorsko odmerjen del zemeljske površine skupaj z vsemi sestavinami, torej z vsem, kar je z njim trdno in trajno spojeno. Vse druge stvari pojmuje kot premičnine (SPZ 2004, 18. člen). Nepremičnina se vodi v javnih evidencah z identifikacijskim znakom, ki je sestavljen iz parcelne številke, kot je vpisna v zemljiškem katastru.

Nepremičnine lahko ločimo po več merilih: glede na lokacijo – elitno lokacijo, središče mesta, naselja, podeželje, industrijske cone, obrtne cone ...; glede na velikost, glede na starost, gradbeno fazo in drugo. Zaradi raznolikosti je trg nepremičnin zelo raznolik.

Trg nepremičnin lahko delimo na:

- a) stanovanjske nepremičnine:
 - eno ali več družinske stanovanjske zgradbe,
 - stavbna zemljišča;
- b) poslovne nepremičnine:
 - poslovno in trgovske centre,
 - turistične objekte,
 - stavbna zemljišča za poslovno dejavnost;
- c) industrijske nepremičnine:
 - tovarne, skladišča,
 - stavbna zemljišča za industrijsko dejavnost;
- d) kmetijske nepremičnine:
 - kmetije,
 - živinorejske farme,
 - rekreacijske nepremičnine,
 - kmetijska in gozdna zemljišča;
- e) nepremičnine za posebne namene:
 - izobraževalne institucije, religiozne institucije,
 - bolnišnice, domovi za upokojence;
- f) javne nepremičnine:
 - avtoceste, pošte, parki, upravne zgradbe, šole in druge nepremičnine, namenjene javni uporabi.

6.3 Pravni viri nepremičninskega prava

Lastnina in promet z nepremičninami se dotikata različnih pravnih področij in zato je to področje urejeno v več predpisih, ki se med seboj ujemajo in dopolnjujejo. Med najpomembnejše pravne vire, ki urejajo promet z nepremičninami, sodijo:

- Stvarnopravni zakonik (SPZ),
- Obligacijski zakonik (OZ) ter
- Zakon o zemljiški knjigi (ZZK).

Poleg splošnih predpisov imamo še posebne predpise, ki veljajo za posamezne vrste nepremičnin (zemljišča na območjih poselitve, kmetijska zemljišča in gozdovi). Bistveni so naslednji predpisi:

- Zakon o kmetijskih zemljiščih (ZKZ),
- Zakon o gozdovih (ZG) ter
- Zakon o urejanju prostora (ZUreP-1).

Na odvijanje prometa z nepremičninami vplivajo še številni drugi predpisi. Naj omenimo le nekatere, ki so zelo pomembni:

- Zakon o varstvu okolja (ZVO),
- Zakon o graditvi objektov (ZGO-1),
- Zakon o varstvu kulture dediščine (ZVKD),
- Zakon o denacionalizaciji (ZDen).

V Sloveniji je zaradi naše majhnosti in razlik v razvitosti prišlo do nastanka zelo nenavadnih in posebnih razmer na trgu nepremičnin. Povpraševanje po nepremičninah je največje v urbanih središčih, temu pa se prilagaja tudi cena, ki je v teh območjih temu primerna, torej višja.

7 EMPIRIČNI DEL

7.1 Izhodišča raziskave

Osrednji del diplomske naloge vsebuje poročilo o raziskavi o mnenju populacije o zaupnosti do delovanja nepremičninskih agencij. Omejili smo se na izbrano agencijo za posredovanje v prometu z nepremičninami – Mediteran, nepremičnine, Izola. Agencija s svojim delom pokriva območje Slovenske Istre in zaledja V njej delujejo trije sodelavci – samostojni podjetniki. Agencija je v letu 2008 izvedla 26 poslov v prometu z nepremičninami in ustvarila skupen promet v vrednosti 23.496 EUR (Mediteran 2009).

V izbrani agenciji so redno posvečali precej pozornosti željam in zahtevam svojih strank, zato so tudi prisluhnili njihovim željam in kritikam, če so bile seveda upravičene.

V okviru diplomske naloge smo v prostorih agencije izvedli tržno raziskavo, pri čemer nas je zanimalo, kaj stranke menijo o delovanju nepremičninskih agencij. Zastavili smo si naslednja raziskovalna vprašanja:

- ali bi anketirani kupci prodajali oz. kupovali nepremičnine preko nepremičninske agencije;
- ali anketiranci spremljajo oglaševanje nepremičnin v medijih in če da, ali so zadovoljni z oglaševanjem nepremičninskih agencij;
- ali anketiranci menijo, da so nepremičninski posredniki strokovni in kakšen pomen pripisujejo posameznemu dejavniku glede delovanja nepremičninskih agencij;
- kako se odločajo za nepremičninsko agencijo oz. po katerih merilih.

Anketiranje smo izvajali v prvi polovici leta 2008. V tem času smo anketirali 70 oseb, vse so bile polnoletne, kar je bil začetni pogoj za sodelovanje v raziskavi. Kot instrument raziskave smo uporabili anketni vprašalnik, ki smo ga nalogi priložili (priloga 1).

7.2 Načrt raziskave

Najprej smo zbrali sekundarne podatke, pri čemer smo izhajali iz strokovne literature in člankov. Sekundarnih podatkov na temo posredovanja je veliko, saj je bilo posredovanje znano že v antičnem Rimu in v stari Grčiji. Vseeno se je zataknilo pri sekundarnih podatkih, in sicer v zvezi s sodelovanjem nepremičninskih agencij pri posredovanju. V raziskavi smo se opirali predvsem na prebrane strokovne članke, objavljene na svetovnem spletu, na literaturo ter dosedanja dognanja in opažanja na področju posredovanja nepremičnin in ZNPosr. Primarne podatke smo zbrala s pomočjo vprašalnika, ki so ga anketiranci izpolnjevali sami.

Podatke smo zbrali z metodo anketiranja, in sicer s pomočjo strukturiranega vprašalnika (priloga 1), ki so ga anketiranci izpolnili sami v prostorih agencije. Tako so podatki bolj verodostojni in resnični. Te podatke smo analizirali in rezultate prikazali v obliki grafov in tabel.

7.3 Ugotovitve raziskave

Pri analizi rezultatov raziskave moramo najprej omeniti, da teh zaradi premajhnega števila anketirancev ne moremo posploševati na celoten trg. Pri tem velja, da je bil vzorec tudi priložnosten in se je zaradi teme odzvalo več lastnikov nepremičnin, ki so sami kupili nepremičnino.

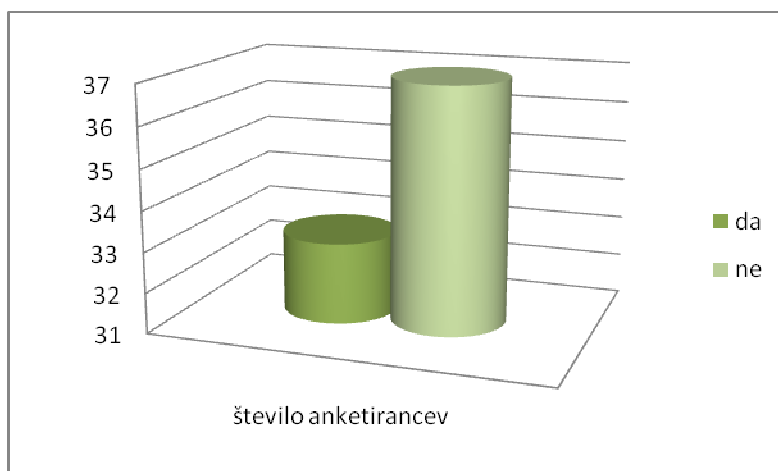
7.4 Osnovne ugotovitve

V raziskavi je sodelovalo 70 ljudi.

Ali ste kupili nepremičnino?

Na prvo vprašanje, ki je merilo, ali so anketiranci že kupili nepremičnino, je 33 anketirancev odgovorilo z da in 37 še ni kupilo nepremičnine.

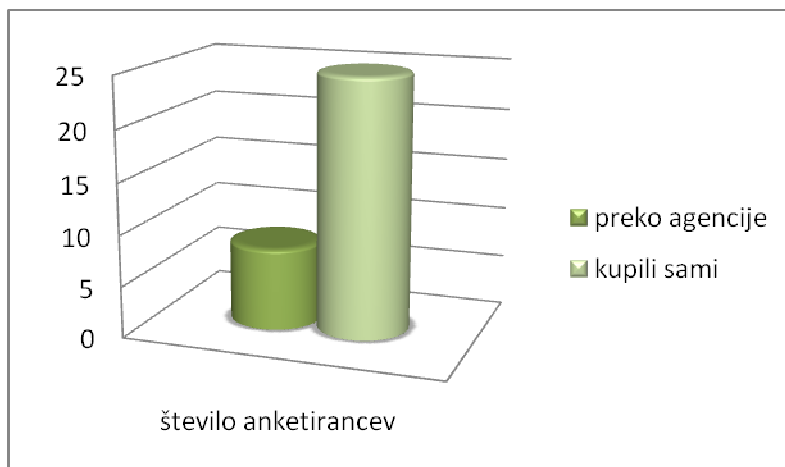
Slika 7.1 Nakup nepremičnine



Kako ste kupili nepremičnino (stanovanje, hišo)?

Od 33-ih anketirancev je osem ljudi kupilo nepremičnino preko agencije, in sicer zato, ker je postopek enostavnejši, hitrejši in varnejši. 25 ljudi je nepremičnino kupilo brez posredovanja agencije, in sicer so se za takšno prodajo odločili zaradi nezaupanja agencijam, saj menijo, da je veliko nepremičninskih posrednikov nestrokovnih in je v ospredju samo njihov interes, kar je zelo negativno za nepremičninske družbe.

Slika 7.2 Način nakupa



Ali razmišljate o prodaji nepremičnine (stanovanje, hiša, parcela ...)

Od 70-ih anketirancev je 53 ljudi odgovorilo, da ne razmišljajo o prodaji nepremičnine – od tega se 43 ljudi ne bi odločilo za prodajo preko nepremičninskih agencij, in sicer zato, ker menijo, da to lahko naredijo sami, ter zaradi previsokih stroškov, prisotno pa je tudi nezaupanje. Deset ljudi razmišlja, da bi se, če bi se odločili za prodajo, odločili za posredovanje nepremičninske agencije. Za prodajo nepremičnine se je odločilo 17 ljudi, in sicer bi jih enajst nepremičnino prodalo s pomočjo agencije in šest ljudi bi se odločilo za samostojno prodajo. Razlogi za tako odločitev so previsoka provizija in predhodne slabe izkušnje.

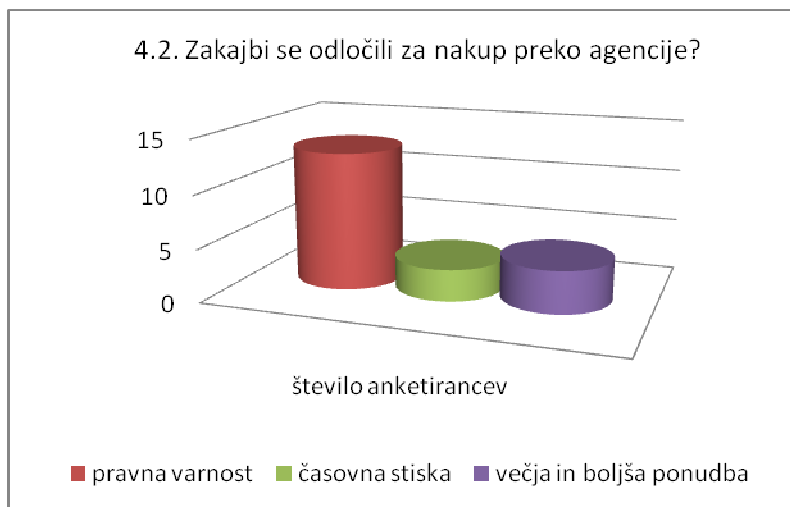
Ali razmišljate o nakupu nepremičnine (stanovanje, hiša, parcela ...)

O nakupu nepremičnine razmišlja 35 ljudi, od tega bi jih 15 kupilo nepremičnino brez posredovanja agencije, 20 pa se jih je odločilo za nakup preko nepremičninske agencije.

4.2. Zakaj bi se odločili za nakup preko agencije?

Za nakup preko nepremičninske agencije bi se večji del anketiranih odločil zaradi pravne varnosti, sledi odločitev zaradi večje in boljše ponudbe in trije anketiranci so izbrali odgovor »zaradi časovne stiske«.

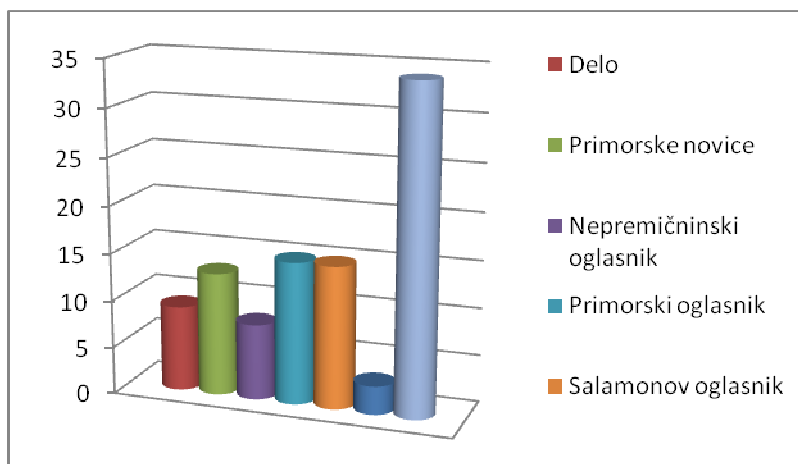
Slika 7.3 Razlogi za nakup



V kateri medijih spremljate oglaševanje nepremičnin?

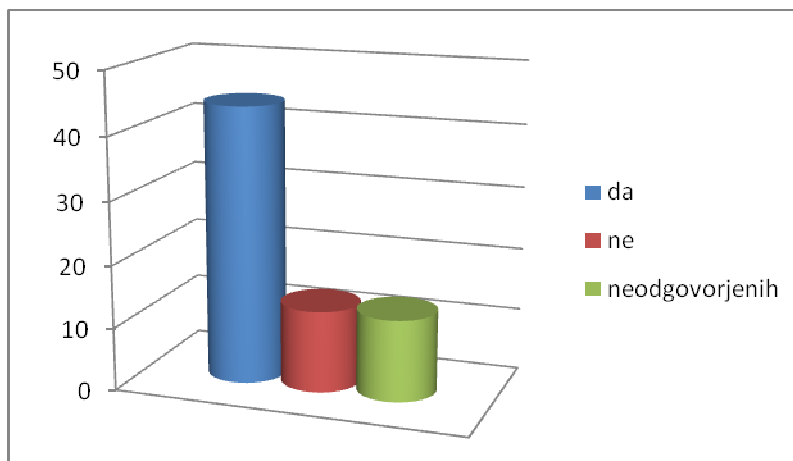
Na vprašanje, ali spremljajo oglaševanje prodaje nepremičnin, je 28 ljudi odgovorilo z ne in 42 ljudi z da – spremljajo oglaševanje. Oglaševanje spremljajo predvsem preko interneta, sledijo Salamonov oglasnik, Primorske novice, Nepremičninski oglasnik, Primorski oglasnik, Delo in drugi mediji.

Slika 7.4 Oglaševanje



Ali ste zadovoljni z načinom oglaševanja nepremičninskih agencij?

Na sedmo vprašanje gleda načina oglaševanja nepremičninskih agencij je 44 anketirancev potrdilo, da so zadovoljni z oglaševanjem, 13 jih ni zadovoljnih in 13 anketirancev se v zvezi s tem vprašanjem ni opredelilo (brez odgovora). Tisti, ki so nezadovoljni, menijo, da so oglasi zavajajoči, strogo omejeni, nudijo premalo podatkov ali neresnične podatke, manjkajo pa tudi slike nepremičnine.

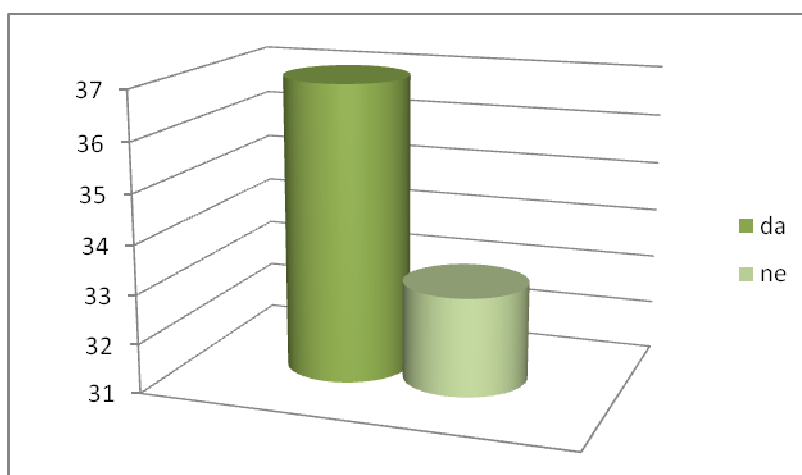
Slika 7.5 Zadovoljstvo glede oglaševanja

Ali so vas kdaj nepremičninske agencije zavedle z oglasom?

Na vprašanje, ali so bili kdaj zavedeni z oglasom, je 36 anketirancev odgovorilo, da niso bili zavedeni, 22 anketirancev pa je bilo zavedenih – in sicer so jih zavedli agenti nepremičninske agencije; 14 anketirancev je s takšno izkušnjo doživelo enkrat, osem anketirancev večkrat, 12 anketiranih pa ni odgovorilo.

Ali menite, da so zaposleni v nepremičninskih agencijah profesionalno in strokovno usposobljeni?

Podatek, ki se nanaša na strokovnost nepremičninskih posrednikov, je zelo zaskrbljujoč, kajti večji delež oz. skoraj polovica anketirancev meni, da zaposleni v agencijah niso profesionalni in ne dovolj strokovno usposobljeni.

Slika 7.6 Mnenje o nepremičninskih agencijah

Pomeni, ki ga pripisujete posameznemu dejavniku glede delovanja nepremičninskih agencij?

Rezultate na vprašanje, kakšen pomen pripisujejo posameznemu dejavniku glede delovanja nepremičninskih agencij, smo prikazali v tabeli 7.1.

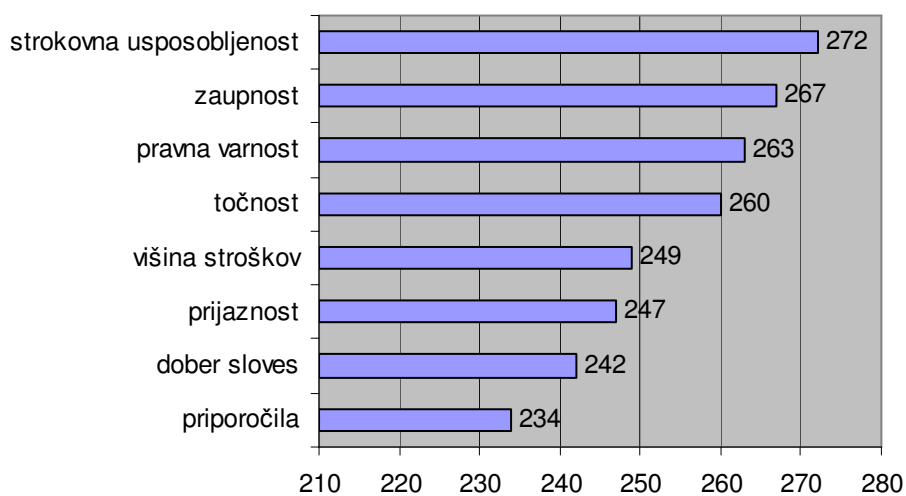
Tabela 7.1 Pomen dejavnikov

	1	2	3	4	5	x
pravna varnost	0	1	4	7	47	11
strokovna usposobljenost	0	1	4	12	42	11
prijaznost	0	0	14	20	25	11
zaupnost	0	1	6	13	39	11
točnost	1	0	7	17	34	11
dober sloves	2	0	12	21	24	11
priporočila	1	1	14	21	21	12
višina stroškov	3	4	6	10	36	11

Legenda: 1 – sploh ni pomembno; 2 – nepomembno; 3 – srednje pomembno; 4 – pomembno; 5 – zelo pomembno; x – brez odgovora.

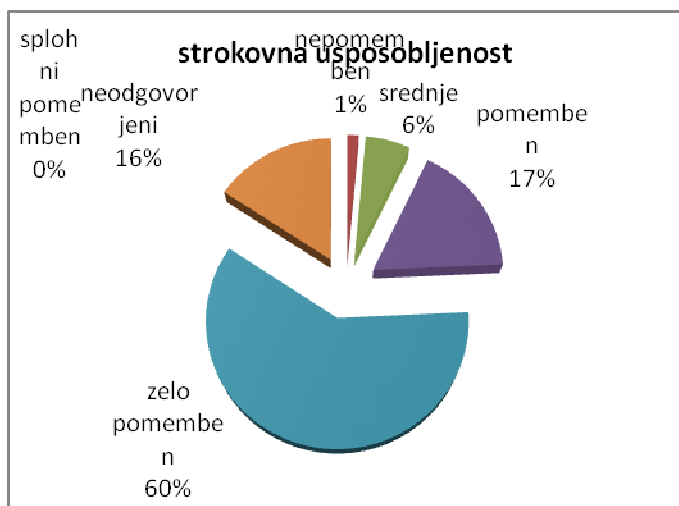
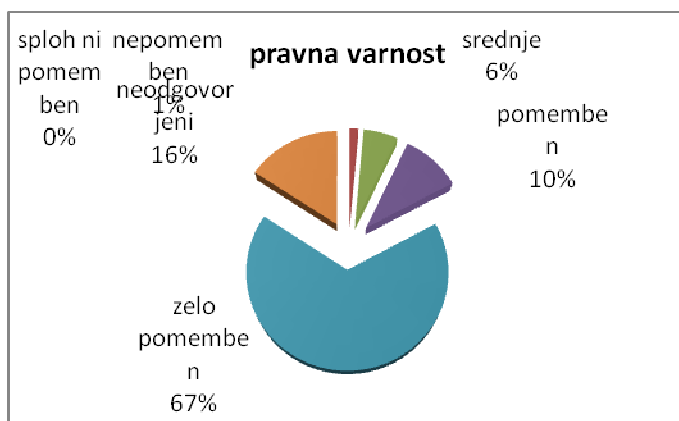
Iz pridobljenih podatkov smo izračunali pomembnost posameznega dejavnika, in sicer tako, da smo število izbranih odgovorov pomnožili z oceno. Tako pridobljene zmnožke za posamezen dejavnik smo sešteli in tako dobili njegovo pomembnost. Rezultate smo prikazali v spodnjem grafičnem prikazu.

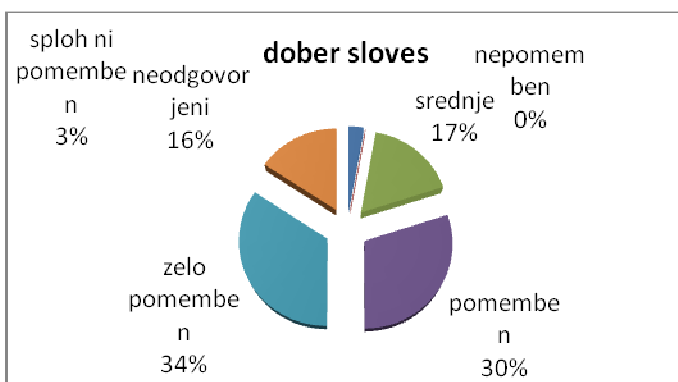
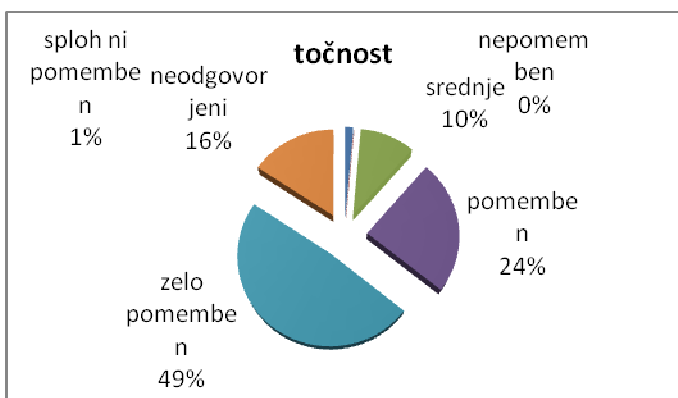
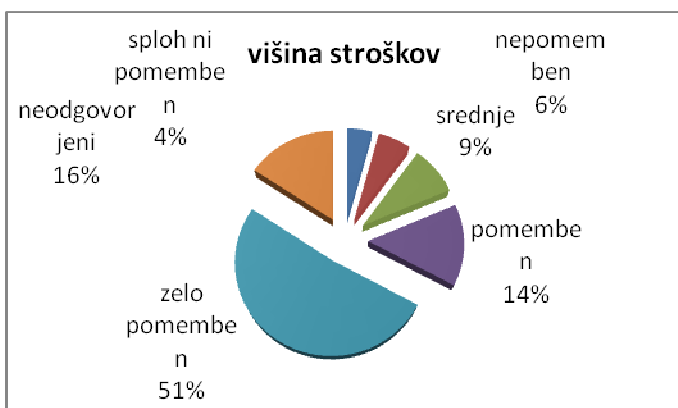
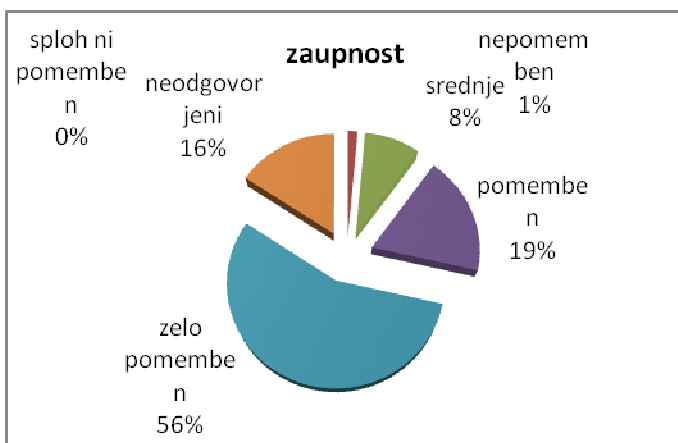
Slika 7.7 Pomen dejavnikov

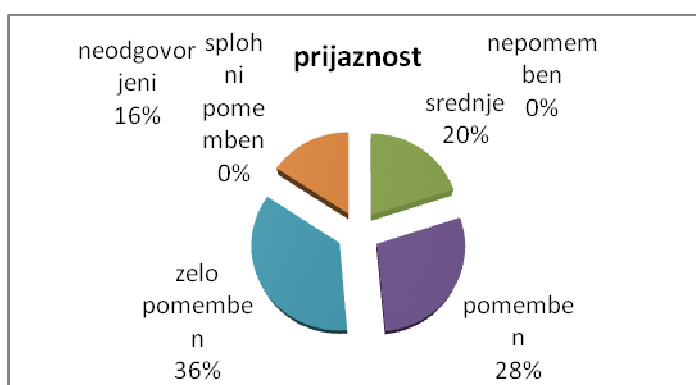
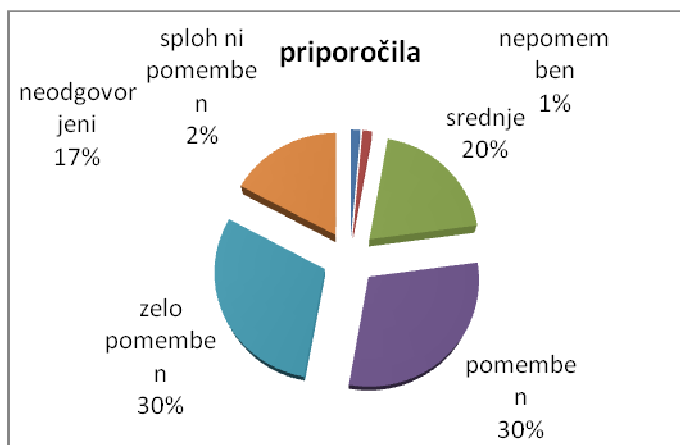


Vidimo, da je največje število anketirancev odgovorilo, da je pri odločitvi za izbiro nepremičninske agencije zelo pomembna strokovna usposobljenost zaposlenih. Zagotavljati morajo zaupnost, ker pri tem poslu govorimo o velikih vsotah, njihovih transakcijah, o raznih družinskih tragedijah, ki privedejo do prodaje nepremičnine, in to so seveda stvari, ki morajo iti čim prej v pozabo. Sledijo zaupnost, pravna varnost in točnost opravljanja posla. Od osmih dejavnikov za pravilno odločitev je na 4. mestu zelo pomembna višina stroškov – provizija agencije, sledijo prijaznost, dober sloves, zadnja pa so priporočila.

Slika 7.8 Vrednotenje meril



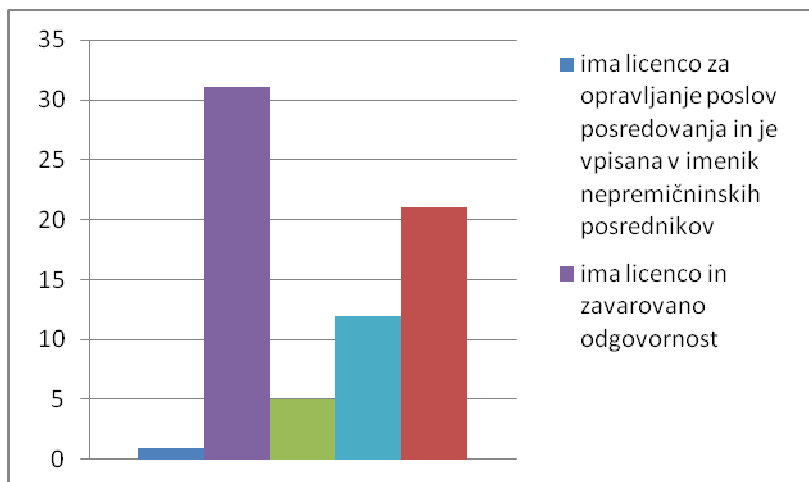




Po kateri kriterijih izberete nepremičninsko agencijo, kateri bi zaupali prodajo vaše nepremičnine?

Na vprašanje o uporabljenih merilih za izbiro nepremičninske agencije ni odgovorilo 12 anketirancev. 30 anketirancev je pozornih samo na to, ali ima nepremičninski agent licenco za opravljanje poslov posredovanja in je vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov. Da je pozoren na licenco in zavarovano odgovornost za škodo, je odgovoril en anketiranec. Referenca posveča pozornost pet anketirancev. Vsa tri ponujena merila je izbralo oz. označilo 21 anketirancev.

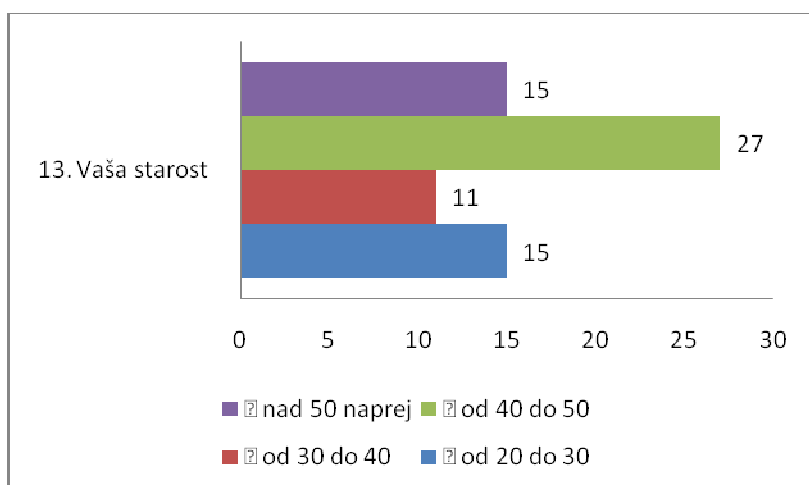
Slika 7.9 Izbira meril



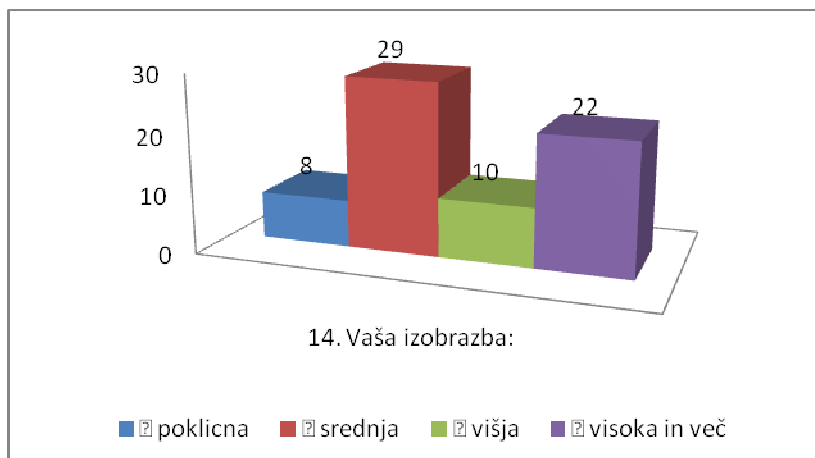
Ali imate nepremičnino (stanovanje, hišo, parcelo ...)?

Zadnja štiri vprašanja so bila bolj osredotočena na anketirance, in sicer nas je zanimalo, koliko anketirancev ima lastniško in koliko najemniško stanovanje, ter njihova starost, izobrazba in zaposlitev.

Slika 7.10 Starost anketirancev



Slika 7.11 Izobrazba



Slika 7.12 Zaposlitev



Povzetek

Anketiranci so bili v obdobju priprave diplomske naloge naključni obiskovalci agencije. Anketiranih je bilo 70 ljudi, od tega je pretežni del zaposlenih in predvsem s srednjo izobrazbo, z visoko izobrazbo ter več. Prevladovala je starostna skupina od 40 do 50 let. V raziskavi smo želeli ugotoviti, kaj je za anketirance pri odločitvi za najem nepremičninske agencije pomembno. Ugotovili smo, da je na prvem mestu je pravna varnost, sledijo ji strokovna usposobljenost, zaupnost, višina stroškov, točnost in na zadnjem mestu so priporočila. Za anketirance je zelo pomembno, da ima nepremičninska agencija licenco in zavarovano odgovornost ter da so vpisani v imenik nepremičninskih posrednikov.

Katero agencijo izbrati za posredovanje v prometu z nepremičninami? Komu zaupati izvedbo nepremičninske transakcije? Odgovor je moč iskati le v strokovni in praktični usposobljenosti posameznega nepremičninskega posrednika. Strokovna usposobljenost pa se kaže tudi v tem, da imajo zaposleni podjetja pridobljeno znanje za opravljanje te dejavnosti. Posrednik mora znati pravilno predstaviti nepremičnino, poznati njene slabosti in prednosti, preveriti njen lastniški status, poznati pravne postopke za prodajo posameznega tipa nepremičnine, pozna mora tudi razmere na trgu nepremičnin, znati mora določiti primerno tržno ceno, pripraviti ustrezne pravne dokumente za prenos lastništva.

8 SKLEP

Posredovanje je ena najstarejših gospodarskih ali trgovinskih dejavnosti, ki je bila znana že v antičnem Rimu in v stari Grčiji. Namen diplomske naloge je bil predstaviti celotno poslovanje nepremičninske agencije pri posredovanju v prometu z nepremičninami. V Sloveniji se je nepremičninski trg začel razvijati leta 1991. K temu je najbolj pripomogel tako imenovani Jazbinškov zakon. Posledica tega je, da je velik del nepremičnin v zasebni lastnini.

Pravno zakonodajo nepremičninskega posredovanja sta najprej urejala Zakon o obligacijskih razmerjih in Stvarnopravni zakonik. Šele leta 2003 je bil sprejet Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr), ki je pomenil veliko pridobitev za posrednike pri njihovem delu in izpopolnjevanju znanj.

Posredovanje v prometu z nepremičninami je zelo pomembno področje, kajti za večino ljudi je to zelo stresen dogodek, ki se zgodi le malokrat v življenju. Zato nastopi tukaj nepremičninski posrednik, ki za družbo opravi posle posredovanja.

Posrednik mora imeti visokošolsko izobrazbo in pridobljeno licenco pristojnega ministrstva, da lahko opravlja delo. Znati mora pravilno predstaviti nepremičnino, poznati njene slabosti in prednosti, preveriti njen lastniški status, poznati pravne postopke za prodajo posameznega tipa nepremičnine, preveriti, ali so na nepremičnini stvarne pravice (denimo hipoteka ali služnost) in pravice tretjih oseb (pravica dosmrtnega bivanja v nepremičnini), poznati trg nepremičnin, znati določiti primerno tržno ceno, pripraviti ustrezne pravne dokumente za prenos lastništva in izvesti celoten postopek nakupa oziroma prodaje. Obvladati mora večino komuniciranja, ki je za delo s strankami pomemben dejavnik. Obvladati mora ustno, pisno in nebesedno komuniciranje.

Posredovanje v prometu z nepremičninami lahko opravlja nepremičninska družba, če izpolnjuje pogoje, ki so predpisani v Zakonu o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr), in sicer mora imeti poslovni prostor ter zavarovano odgovornost, zaposleni pa morajo imeti predpisano izobrazbo in pridobljeno licenco za posredovanje v prometu z nepremičninami.

Udeleženci nepremičninskega trga so nepremičninska družba, naročitelj in tretja oseba, ministrstvo za finance, notar, zemljiška knjiga in kataster.

Nepremičnina je predvsem zemljiška parcela. S tem izrazom razumemo strnjeno zemljišče, ki leži znotraj ene katastrske občine in je v zemljiškem katastru označeno kot parcela s svojo parcelno številko. Poleg zemljiških parcel poznamo še dve vrsti pravno samostojnih stvari, ki jim zakon priznava lastnost nepremičnine. To so posamezni deli stavbe, če je na stavbi ustanovljeno pravno razmerje etažne lastnine, in sama stavba ali drugi objekt, če je zgrajen na podlagi stavbne pravice v času njenega trajanja.

Sklep

V okviru diplomske naloge smo v agenciji izvedli tržno raziskavo, pri čemer nas je zanimalo, kaj stranke menijo o delovanju nepremičninskih agencij. Anketiranje smo izvajali v prvi polovici leta 2008. V tem času smo anketirali 70 oseb, vse so bile polnoletne, kar je bil začetni pogoj za sodelovanje v raziskavi. Kot instrument raziskave smo uporabili anketni vprašalnik.

Raziskava o mnenju populacije o zaupnosti do delovanja nepremičninskih agencij je pokazala, da bi se večina odločila za prodajo preko nepremičninskih agencij. Pri odločitvi o izbiri nepremičninske agencije so je zelo pomembni naslednji dejavniki: njena pravna varnost, strokovna usposobljenost, pomemben dejavnik je tudi zaupnost in višina stroškov – provizija.

LITERATURA IN VIRI

- Devetak, Gabrijel. 1999. *Temelji trženja in trženjska zasnova podjetja*. Koper: Visoka šola za management.
- Geodetska uprava RS. B.l. *Zemljiški kataster*. [Http://prostor.gov.si/vstop/nc/sistem_zbirk_prostorskih_podatkov/nepremicnine/zemljiski_kataster/zavihki/bonitiranje_zemljisc/](http://prostor.gov.si/vstop/nc/sistem_zbirk_prostorskih_podatkov/nepremicnine/zemljiski_kataster/zavihki/bonitiranje_zemljisc/) (januar 2009).
- Gospodarska zbornica Slovenije. 1996. *Kodeks o dobrih poslovnih običajih*. [Http://www.gzs.si/slo/panoge/zbornica_za_poslovanje_z_nepremicninami/kodeks/veljavn_kodeks_o_dobrih_poslovnih_obicajih_pri_poslovanju_z_nepremicninami_november_1996/besedilo_kodeksa](http://www.gzs.si/slo/panoge/zbornica_za_poslovanje_z_nepremicninami/kodeks/veljavn_kodeks_o_dobrih_poslovnih_obicajih_pri_poslovanju_z_nepremicninami_november_1996/besedilo_kodeksa) (januar 2009).
- Kavčič, Bogdan. 1999. *Poslovno komuniciranje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Korošec, Viktor. 1991. *Rimsko pravo, I. del*. Ljubljana: Uradni list RS.
- Kožar, Anton in Nives Marinšek. 2003. *Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPoSr): s komentarjem*. Ljubljana: CPU, Center za poslovno usposabljanje.
- Mediteran. 2009. *Poslovno poročilo za leto 2009*. Poslovni dokumenti, Mediteran, nepremičnine, Izola.
- Obligacijski zakonik (OZ). 2001. *Uradni list RS*, št. 83/2001.
- Slonep. 2007. *Notarske listine*. [Http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=2&lang=&lev2=23&lev3=340](http://www.slonep.net/subareas.html?lev0=1&lev1=2&lang=&lev2=23&lev3=340) (januar 2009).
- Stvarnopравни zakonik (SPZ). 2004. *Uradni list RS*, št. 78/2002.
- Zakon o denacionalizaciji (ZDen). *Uradni list RS*, št. 27I/91-I.
- Zakon o gozdovih (ZG). 1993. *Uradni list RS*, št. 30/1993.
- Zakon o graditvi objektov (ZGO-1). 2002. *Uradni list RS*, št. 110/2002.
- Zakon o kmetijskih zemljiščih (ZKZ – UPB-1). 2003. *Uradni list RS*, št. 55/2003.
- Zakon o lastninjenju nepremičnin v družbeni lastnini (ZLNDL). *Uradni list RS*, št. 44/1997, 59/2001 in 27/2002 Odl. US: U-I-210/98-32.
- Zakon o medijih (Zmed – UPB-1). *Uradni list RS*, št. 110/2006.
- Zakon o nepremičninskem posredovanju. 2003. *Uradni list RS*, št. 42/2003.
- Zakon o obligacijskih razmerjih. 1998. *Uradni list RS*, št. 27/1998.
- Zakon o urejanju prostora (ZUreP-1). 2003. *Uradni list RS*, št. 110/2002 (8/2003 popr.).
- Zakon o varstvu kulture dediščine (ZVKD-1). 2008. *Uradni list RS*, št. 16/2008.
- Zakon o varstvu okolja (ZVO-1 – UPB-1). 2006. *Uradni list RS*, št. 39/2006.
- Zakon o varstvu potrošnikov (ZVPoT – UPB2). 2004. *Uradni list RS*, št. 98/2004.
- Zakon o zemljiški knjigi (ZZK-1). 2003. *Uradni list RS*, št. 58/2003.
- Zakon o davku na promet nepremičnin (ZDPN-2). 2006. *Uradni list RS*, št. 117/2006.
- Zakon o dohodnini (ZDoh). 2006. *Uradni list RS*, št. 59/2006.

PRILOGE

Priloga 1 Anketni vprašalnik

Priloga 2 Pogodba o posredovanju

Priloga 3 Potrdilo o ogledu nepremičnin

Pozdravljeni!

Ime mi je Nives Mamilovič in sem študentka UP Fakultete za management v Kopru.

Namen anketnega vprašalnika, ki ga imate pred seboj, je pridobiti vaše mnenje glede delovanja nepremičninskih agencij. Rezultate anketiranja bom uporabila samo za dopolnitev moje diplomske naloge. Zagotavljam vam, da vaših odgovorov ne bom uporabljala v druge namene in da je vaša anonimnost absolutno zagotovljena.

V kolikor ste mi pripravljeni pomagati pri tej anketi se Vam zahvaljujem za sodelovanje.

ANKETA

=====

Ali ste kdaj kupili nepremičnino?

da

ne

Kako ste kupili nepremičnino (stanovanje, hišo...)?

preko agencije

sami

1) Če ste kupili nepremičnino preko agencije ali ste bili zadovoljni?

da

ne

zakaj da _____

zakaj ne _____

.....

Ali razmišljate o prodaji nepremičnine (stanovanje, hiša, parcela...)

da

ne

Če ste odgovorili DA, prosim odgovorite še na naslednje vprašanje:

1) V primeru, da prodajate nepremičnino, ali bi se odločili za prodajo preko agencije?

da

ne

zakaj ne? _____

.....

Ali razmišljate o nakupu nepremičnine (stanovanje, hiša, parcela...)

da

ne

Če ste odgovorili DA, prosim odgovorite še na naslednje vprašanje:

Priloga 1

1) *Kupoval bi s pomočjo;*

agencije

sami

Če ste odgovorili »agencije«, prosim odgovorite še na naslednje vprašanje:

2) *Zakaj bi se odločili za nakup preko agencije?*

zaradi pravne varnosti

zaradi časovne stiske

zaradi večje in boljše ponudbe

.....
Ali spremljate oglaševanje prodaje nepremičnin?

da

ne

V katerih medijih spremljate oglaševanje nepremičnin?

Časopis

Delo

Salomonov oglasnik

Primorski oglasnik

Nepremičninski oglasnik

Primorske novice

drugi časopisi

Internet

da

ne

Drugo _____

Ali ste zadovoljni z načinom oglaševanja nepremičninskih agencij?

da

ne

zakaj ne _____

Ali so vas kdaj nepremičninske agencije zavedle z oglasom?

da

večkrat

enkrat

ne

Ali menite, da so zaposleni v nepremičninskih agencijah profesionalno in strokovno usposobljeni?

da

ne

Pomen, ki ga pripisujete posameznemu dejavniku glede delovanja nepremičninskih agencij?

(1 – sploh ni pomemben; 2 – nepomemben; 3 – srednje; 4 – pomemben; 5 – zelo pomemben)

pravna varnost	1	2	3	4	5
strokovna usposobljenost	1	2	3	4	5
prijaznost	1	2	3	4	5
zaupnost	1	2	3	4	5
točnost	1	2	3	4	5
dober sloves	1	2	3	4	5
priporočila	1	2	3	4	5
višina stroškov	1	2	3	4	5

Po katerih kriterijih izberete nepremičninsko agencijo, kateri bi zaupali prodajo vaše nepremičnine?

ali ima licenco za opravljane poslov posredovanja in je vpisana v imenik nepremičninskih posrednikov

če imajo zavarovano odgovornost za škodo njihove reference

Ali imate nepremičnino (stanovanje, hišo, parcelo)

lastniško

najemniško

Vaša starost:

od 20 do 30

od 40 do 50

od 30 do 40

nad 50 naprej

Vaša izobrazba:

poklicna

višja

srednja

visoka in več

Ali ste zaposleni?

da

ne

Priloga 2

2. člen

Naročilo daje naročnik nepreklicno za čas 9 (devetih) mesecev od dneva podpisa naročila. Po preteku pogodbenega roka se lahko stranke dogovorijo za podaljšanje pogodbe.

3. člen

Posredniška provizija za opravljene storitve znaša skupaj 4 % (+ DDV), od dosežene cene pri prometu predmetne nepremičnine, katero plača prodajalec v višini 2 % (+ DDV) in kupec v višini 2 % (+ DDV). V navedeni proviziji so zajeti stroški posredniškega svetovanja, preverjanja stanja nepremičnine, trženja, organizacije ogledov, pogajanja in priprava na sklenitev pravnega posla.

Naročnik se zavezuje, da bo ob podpisu predpogodbe oziroma ob podpisu drugega dokumenta o prodaji nepremičnine agenciji plačal provizijo v višini 2 % (+ DDV na storitev).

V primeru naročila posredovanja pri najemu ali oddaji nepremičnine pa znaša provizija posrednika v višini enomesečne najemnine.

4. člen

V primeru, da nepremičnino proda sam naročnik nam mora to nemudoma PISNO OBVESTITI, najkasneje v roku 3 dni od podpisa kateregakoli dokumenta o prodaji nepremičnine – **DOSTAVITI DOKAZILO O PRODAJI.**

V kolikor naročnik o tem ne obvesti posrednika, je dolžan plačati kazen v višini 1 % dosežene pogodbene vrednosti prodane nepremičnine

Naročnik je dolžan plačati posredniku provizijo tudi v primeru, da po poteku trajanja tega naročila sklene pogodbo z osebo, s katero ga je povezal posrednik.

5. člen

Vse stroške reklame in ogledov krije agencija.

6. člen

Za primer nesporazumov, ki se ne bi mogli rešiti izvensodno ga rešuje za to pristojno sodišče.

Kraj in datum: _____

POSREDNIK:

NAROČNIK

MEDITERAN NEPREMIČNINE

Mamilovič Jožef s.p.

Izola, Prekomorskih brigad št.10

tel. 05/640 10 80

tel/fax 05/ 640 10 81

GSM 041/632-531

GSM 041/715-856

E-mail:medit.nepremicnine@siol.net

htt://www.mediteran-

mj.si

POTRDILO O OGLEDU NEPREMIČNINE

S svojim podpisom potrjujem, da sem s posredovanjem agencije MEDITERAN NEPREMIČNINE – Mamilovič Jože s.p.

OGLEDAL NEPREMIČNINO:

stanovanje

hišo

vikend

poslovni prostor

parcela

podatki kupca:

ime in priimek: _____

naslov kupca: _____

tel.št.: _____

1./ potrjujem ogled nepremičnine:

lastnik nepremičnine _____

naslov nepremičnine: _____

CENA _____

2./ potrjujem ogled nepremičnine:

lastnik nepremičnine _____

naslov nepremičnine: _____

CENA _____

Spodaj podpisani se zavezujem, da predmetne nepremičnine ne bom kupil brez posredovanja

Agencije za nepremičnino »MEDITERAN NEPREMIČNINE Mamilovič Jože s.p.« Prekomorskih

brigad št.10, Izola, oziroma to velja isto za moje ožje sorodnike.

Kot kupec predmetne nepremičnine soglašam s **plačilom provizije agencije za posredovanje v višini »2 % + DDV«, ob plačilu ARE.**

V _____ dne _____

NAROČNIK
