

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER
Dodiplomski visokošolski strokovni študijski program Management

Diplomska naloga
ANALIZA USPEŠNOSTI INVESTIRANJA V
GRADNJO OBJEKTA

Mentor:	izr. prof. dr. Franko Milost
Somentor:	mag. Klemen Kavčič
Obravnavana organizacija:	Euroinvest d.o.o.
Strokovni sodelavec iz organizacije:	Jože Tomažič

POVZETEK

Diplomsko delo vsebuje opis izgradnje poslovno – stanovanjskega objekta Eda Center, ki ga gradi družba Euroinvest d.o.o. iz Nove Gorice, ki se ukvarja s projektiranjem, gradnjo in inženiringom. Predstavljeni so različni programi, ki se nahajajo v objektu, in sicer trgovski, pisarniški in stanovanjski. Prodajna cena vsakega posameznega programa je določena na osnovi analize trga primerljivih objektov na obravnavanem območju. Opremljene so metode ocenjevanja, možne oblike financiranja in tveganja, ki se pojavljajo v zvezi z investiranjem. Na primeru Eda center je izračunana upravičenost investicije za izgradnjo poslovno – stanovanjskega objekta z vidika neto sedanje vrednosti.

Ključne besede: investitor, prodajna cena, analiza trga, financiranje investicij, tveganje, upravičenost investicije, neto sedanja vrednost.

ABSTRACT

The diploma work contains the description on constructing the business – house building called Eda center, being in construction by the company Euroinvest Ltd. from Nova Gorica. The mentioned company is engaged in projecting, building and engineering. Various programs situated in this building are represented, such as commercial, office and housing units. The sales price of each individual program is determined on the basis of market approach referring to comparable buildings within the treated region. Methods of estimation, possible ways of financing and also risks, taking place in connection with the above stated investment are defined in details. Considering the actual example the investment authorization for construction Eda center is calculated from the point of view of the net present value.

Key words: investor, sales price, market approach, investment financing, risk, investment authorization, net present value.

UDK332.8:351.778.54:336.532(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev obravnavane zadeve	1
1.2	Namen in cilji diplomske naloge	1
1.3	Metode preučevanja	2
1.4	Predpostavke in omejitve	3
1.5	Struktura diplomske naloge	3
2	Predstavitev investitorja	4
2.1	Predstavitev investitorja	4
3	Izbrani projekt	6
3.1	Opredelitev projekta	6
3.2	Opis projekta	7
3.2.1	Umeščenost objekta v prostor	7
3.2.2	Namembnost objekta	7
3.2.3	Arhitektonska zasnova objekta	8
3.2.4	Programska zasnova	8
3.3	Namen in cilji projekta	8
3.4	SWOT analiza	10
3.5	Tveganja, ki so povezana z izvedbo projekta	11
4	Analiza trga	14
4.1	Različni dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje po nepremičninah	14
4.2	Konkurenca	15
4.3	Vrednost prodajnih površin na trgu	15
5	Finančna analiza	18
5.1	Ocena stroškov vezanih na izvedbo projekta	18
5.1.1	Stroški povezani z zemljiščem	18
5.1.2	Stroški za prispevke in soglasja	19
5.1.3	Stroški opremljanja stavbnega zemljišča	19
5.1.4	Stroški povezani z izdelavo projektne in tehnične dokumentacije	20
5.1.5	Stroški inženiringa	21
5.1.6	Stroški gradbeno-obrtniško-inštalacijskih del	21
5.1.7	Stroški financiranja	22
5.1.8	Stroški trženja in prodaje nepremičnin	23
5.1.9	Pregled vseh stroškov	24
5.2	Ocena prihodkov vezanih na prodajo objekta	24
6	Finančni plan projekta	27
6.1	Terminski plan projekta	27
6.2	Časovni plan stroškov	27
6.3	Finančni plan	27

6.4 Časovni plan prodaje.....	27
6.5 Časovni plan prihodkov	28
7 Ocenjevanje uspešnosti investicije na izbranem projektu.....	29
7.1 Statične metode ocenjevanja investicij	29
7.1.1 Donosnost investicije.....	29
7.1.2 Doba vračanja.....	29
7.2 Dinamične metode ocenjevanja investicij	30
7.2.1 Neto sedanja vrednost	30
7.2.2 Interna (notranja) stopnja donosnosti	31
7.2.3 Popravljen (modificiran) interna stopnja donosnosti.....	31
7.2.4 Indeks donosnosti.....	32
7.3 Izračuni ocene uspešnosti investicije	33
8 Anketa o vplivu dejavnikov pri nakupu stanovanja	34
8.1 Potek raziskave	34
8.1.1 Raziskovalni cilji	34
8.1.2 Trditev	34
8.1.3 Omejitve pri raziskavi	34
8.1.4 Postopek izvedbe raziskave.....	35
8.1.5 Analiza podatkov	35
8.1.6 Predstavitev rezultatov raziskave	35
8.2 Analiza ankete.....	36
8.2.1 Značilnosti zajete populacije	36
8.3 Ugotovitve raziskave	39
9 Sklep.....	40
Literatura in viri.....	41
Priloge	42

SLIKE

Slika 3.1 Organizacija projektnega tima v podjetju	6
Slika 3.4 Omejitve investicijskega projekta s časom, stroški in kakovostjo	13
Slika 5.1 Struktura finančne analize	18

TABELE

Tabela 3.2 SWOT analiza za uporabnike objekta	10
Tabela 3.3 SWOT analiza mesta	10
Tabela 4.1 Ocenjene kategorije med objektoma Eda center in Hiša Zvezda	17
Tabela 5.1 Ocena cen stanovanjskih površin	24
Tabela 5.2 Ocena cen prodajnih in pisarniških površin	25
Tabela 5.3 Ocena cen parkirnih mest in shramb	25
Tabela 5.4 Posamezni tipi stanovanjskih enot in njihova povprečna velikost	25
Tabela 5.5 Ocena prodajne vrednosti investicijskega projekta	26
Tabela 6.1 Časovni plan prodajnih površin v odstotkih med letom 2006 in 2011	28
Tabela 6.2 Časovni plan prihodkov v odstotkih med letom 2006 in 2011	28
Tabela 7.1 Metode za ocenjevanje uspešnosti investicije	33

KRAJŠAVE

MONG Mestna občina Nova Gorica
GOI-del Gradbeno – obrtniško – inštalacijskih del
itn. in tako naprej
npr. na primer

1 UVOD

1.1 Opredelitev obravnavane zadeve

Spremembe v načinu življenja zahtevajo nov tip poslovnih in stanovanjskih prostorov, ki so vpeti v mestno življenje, in ki ob visokem udobju nudijo veliko individualnosti, ekskluzivnosti in standard. Glede na povpraševanje po sodobnih in primerno urejenih poslovnih prostorih in stanovanjih z možnostjo parkiranja, bo ta objekt ponujal poslovne in stanovanjske prostore za kupce, kot so poslovneži, tuji državljani, podjetja in državne službe. Ponudba bo tako privlačna, da se bodo ljudje, ki bodo v tem videli izboljšanje bivalnega standarda, preselili iz lastne hiše na periferiji v središče mesta. Šlo bo za to, da bosta lahko tako poslovni prostor kot stanovanje po kakovosti tekmovala z individualno hišo. Zahtevani visoki standard bo narekoval ustrezno dopolnitev površine, kot so kakovostni skupni prostori (parkirišča, avle, dvigala, terase, otroško igrišče, gostinska ponudba), bližino mestnega avtobusa, tržnico, vrtce, šole in druge javne ustanove, ter prostore funkcionalno zasnovane in izdelane iz materialov visokega kakovostnega razreda, ki bodo sledili konceptu »ekološke gradnje«.

Predvidena struktura ljudi za tak objekt so premožnejši sloji, tako mladi z družinami, kot starejši od 50 do 60 let, ki so tik pred pokojem in želijo akumulirati svoja sredstva. Predvideni kupci za poslovni in trgovski del so odvetniki, javne ustanove, kot so banke in zavarovalnice, ter razni upravljalci lokalov in restavracij, ker se kupci takih prostorov odločajo glede na samo lokacijo, kjer je velik pretok ljudi in informacij.

1.2 Namen in cilji diplomske naloge

V diplomski nalogi sem s pomočjo investicijskega programa prikazala upravičenost naložb v gradnjo objekta, in sicer na konkretnem primeru izgradnje poslovno – stanovanjskega objekta Eda center, ki ga namerava podjetje Euroinvest d.o.o., ki se ukvarja s projektiranjem, gradnjo in inženiringom, graditi v samem centru Nove Gorice. Z investicijskim programom podjetje ugotovi, ali je določena investicija za to podjetje možna in obenem tudi dovolj uspešna ter učinkovita.

Učinkovitost investicij se meri z metodami za zagotavljanje uspešnosti investicij oziroma s predinvesticijskimi raziskavami, vprašanje uspešnosti investicije pa je povezano z vprašanjem tveganosti investicije, pri čemer ima ključno vlogo zagotavljanje finančnih sredstev.

Namen diplomske naloge je proučiti pomen in vrste metod za investicijsko ocenjevanje, možne oblike financiranja, in tveganja, ki se pojavljajo v zvezi z investiranjem.

Cilji diplomske naloge so:

- proučiti možne metode ocenjevanja investicije;
- analizirati stroške investicije;
- predstaviti možne oblike in vire financiranja;
- opredeliti pojem in vrste tveganj pri investiranju;
- analizirati dejavnike, ki vplivajo na posameznikovo odločitev za nakup stanovanja.

V diplomski nalogi sem skušala potrditi naslednji hipotezi:

- izgradnja objektov je ekonomsko upravičena, kadar analiza stroškov in prihodkov izkazuje dobiček neto sedanje vrednosti, ki je enak ali večji od nič;
- prodajna cena stanovanj ni izključno merilo pri sprejemanju odločitev posameznika za nakup.

1.3 Metode preučevanja

Pri izdelavi diplomske naloge sem pri teoretičnih izhodiščih prebirala zakonodajo, strokovno literaturo in druge vire na področju gradnje objektov, v praktičnem delu pa sem s pomočjo deskriptivnih in analitičnih metod izvedla primarno raziskavo trga na področju prodaje stanovanjskih novogradenj, ter na osnovi sekundarnih podatkov in podatkov pridobljenih v podjetju, dokazala upravičenost naložbe in uspešnost konkretne investicije.

V deskriptivnem pristopu sem uporabila naslednje metode:

- metodo deskripcije, s katero sem opisovala dejstva in procese brez znanstvenega tolmačenja in pojasnjevanja,
- komparativno metodo, s katero sem preverjala dejstva s teoretičnega stališča in prakso,
- kompilacijo, s katero sem povzela sklepe, stališča, spoznanja in rezultate drugih avtorjev.

V analitičnem pristopu sem uporabila predvsem metodo sinteze in analize, in sicer pri praktičnih izračunih, kot npr. pri ocenjevanju investicije in pri analizi stroškov izbranega projekta. Pri proučevanju statičnih in dinamičnih metod sem z metodo komparacije prikazala slabosti in prednosti posamezne metode.

S pomočjo SWOT analize sem predstavila prednosti, slabosti, nevarnosti in priložnosti za uporabnike objekta Eda center ter za samo mesto.

V empiričnem delu raziskave sem na podlagi teoretičnih spoznanj in lastnih izkušenj izvedla anketo na območju goriške regije. Z metodo pisnega spraševanja sem opredelila ključne dejavnike, ki vplivajo na sprejemanje odločitev posameznika za nakup stanovanja. Anketa vključuje vprašanja zaprtega tipa. Sledila je analiza ter potrditev zgoraj navedene hipoteze.

1.4 Predpostavke in omejitve

Predpostavljala sem, da se zakonodaja v času izdelave diplomske naloge ne bo spreminjala. Prav tako sem predpostavljala, da ima proučevano podjetje vzpostavljen informacijski sistem za pridobivanje ustreznih podatkov in da so informacije verodostojne.

Omejitev predstavlja skromen izbor literature, ki je največkrat že ob izidu deloma zastarela, zato sem poskušala uporabiti čim aktualnejše podatke in literaturo.

Osredotočila sem se le na analiziranje uspešnosti in učinkovitosti na podlagi računovodsko – finančnih kazalnikov, za kar sem uporabila podatke, ki sem jih pridobila iz notranje dokumentacije podjetja (poslovni načrti, letna poročila, itn.).

1.5 Struktura diplomske naloge

V prvem delu sem podala kratko predstavitev investitorja objekta Eda center. V nadaljevanju sem opredelila izbrani projekt, v katerem sem opisala pojem projekt, predstavila prednosti, slabosti, nevarnosti in priložnosti v SWOT analizi za uporabnike objekta in za mesto ter navedla tveganja, povezana z izvedbo projekta. V drugem delu sem poseben poudarek namenila analizi trga, kjer sem poskušala oceniti povpraševanje in ponudbo novogradenj na trgu. V tretjem delu diplomske naloge sem se osredotočila izključno izdelavi konkretnega investicijskega programa izgradnje poslovno – stanovanjskega objekta Eda center. V zadnjem delu sem podala rezultate anketnega vprašalnika, kjer sem s pomočjo tržnih raziskav potrdila zgoraj navedeno hipotezo.

2 PREDSTAVITEV INVESTITORJA

2.1 Predstavitev investitorja

Podjetje Euroinvest d.o.o. je bilo ustanovljeno z zasebnim kapitalom v obliki družbe z omejeno odgovornostjo leta 1992, in z opredeljeno osnovno dejavnostjo projektiranje, gradnja in inženiring. Sodobnim tokovom v gradbeni dejavnosti družba sledi z izobraževanjem svojih strokovnjakov in spodbujanjem inovativnosti. Danes podjetje zaposluje 42 oseb, večinoma visoko strokovnega kadra, ki je poleg konkurenčne cene, zanesljivosti in kakovosti opravljenih storitev glavno orožje podjetja v boju s konkurenco.

Družba izvaja vse vrste gradbenih del na domačem trgu, ukvarja se s proizvodnjo različnih vrst in kakovosti betona ter prodajo gramoza in peska. Poleg izvedbe najzahtevnejših objektov tako visokih in nizkih gradenj ter s pridobivanjem projektne in tehnične dokumentacije za razne investitorje, sodeluje družba na trgu tudi z izvajanjem lastnih investicij – to pomeni, da sami investirajo v primerno zemljišče, ga ustrezno pripravijo, načrtujejo ustrezen objekt na njem, ga zgradijo in prodajo. V podjetju ponujajo sklop visoko kakovostnih storitev projektiranja ter z lastnim inženiringom uresničujejo idejo od zasnove do končne izgradnje objekta ter tudi vzdrževanja zgrajenega objekta.

Kljub svoji mladosti ima podjetje Euroinvest d.o.o. že bogato zgodovino in se lahko pohvali s številnimi referenčnimi objekti, ki jih je zgradilo, obnovilo ali opremilo. Iz njih črpajo znanje in izkušnje za prihodnje objekte. V vseh teh letih je družba s svojim lastnim znanjem, strokovno usposobljenostjo in marljivostjo svojo začetno dejavnost razširila in obogatila, posodobila proizvodnjo betona in organizacijo ter navezala dobre stike s širokim krogom naročnikov, pa tudi podizvajalcev.

Cilj podjetja je povečati tržni delež pri izvedbi zahtevnejših projektov na področju visokih in nizkih gradenj, s pridobivanjem del na trgu in gradnjo za trg v vseh fazah projekta, od študij, izdelave idejnih zasnov, projektiranja in izgradnje pa do predaje naročniku v uporabo ter spremljanje stanja objektov v garancijskem roku.

Vizija podjetja je ostati zelo kvalitetno gradbeno podjetje, ki se zna prilagoditi ostri konkurenci na domačem trgu ter zadovoljiti potrebe in želje končnih uporabnikov.

Poslanstvo je zagotavljanje enotnosti zaposlenih v podjetju, prav tako je namenjeno tudi vsem zunanjim udeležencem, ki so povezani s podjetjem, kot so projektanti, banke, občina, država in podobno.

Za uspešno izvedbo takih projektov je potrebna ustrezna organizacijska struktura, v kateri zasedajo ključno mesto izobraženi in usposobljeni kadri, specialisti za obvladovanje posameznih segmentov projektov na tehnološkem, tehničnem, ekonomskem, komercialnem in pravnem področju. Pomemben del organizacijske

strukture je dodelitev avtoritete vodenja, kar omogoča racionalno izvedbo manjših in manj zahtevnih del, kot tudi večjih in zahtevnih projektov.

Osnovna dejavnost podjetja je združena v štiri temeljna področja, in sicer:

1. Gradnja objektov visokih in nizkih gradenj:

- poslovno – trgovski objekti;
- šole, otroški vrtci, objekti za ostarele, telovadnice;
- vodovodi in kanalizacije;
- športni objekti nizkih gradenj (kajakarske proge, nogometna in tenis igrišča);
- ostali objekti nizkih gradenj.

2. Gradnja za trg:

- stanovanjski objekti: individualne hiše, vrstne hiše, stanovanjski bloki;
- poslovno - industrijski objekti: industrijske hale, obrtne delavnice.

3. Inženiring, projektiranje (od ideje do izvedbe):

- izdelava predinvesticijskih in investicijskih študij;
- priprava prostorske in tehnične dokumentacije;
- pridobitev soglasij in dovoljenj za gradnjo;
- gradnja objektov;
- pridobitev uporabnega dovoljenja in predaja objektov v uporabo.

4. Proizvodnja betonskih mešanic:

- proizvodnja vseh vrst in kakovosti transportnih betonov;
- prodaja gramoza in peska.

Družba Euroinvest d.o.o. se, kot sem že omenila, poleg gradnje objektov, inženiringa in projektiranja ukvarja tudi s proizvodnjo betonskih mešanic. Lokacija, kjer se pripravljajo betonske mešanice, je v obrtni coni Meblo, kjer ima družba tudi svoj sedež. Konec leta 2005 je družba investirala v posodobitev betonarne. Z računalniško vodenim tehnološkim obratovanjem pa betonska mešanica ni več odvisna od človeškega faktorja, kar seveda omogoča doseganje betonov visokih kakovosti in izboljšanje delovnih razmer.

3. IZBRANI PROJEKT

3.1 Opredelitev projekta

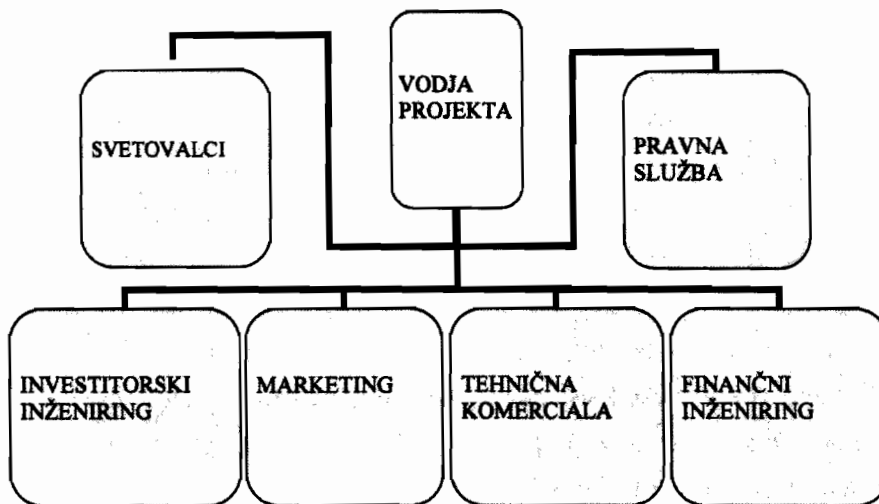
V podjetju se izvajajo različni nepremičninski projekti vseh razsežnosti, ki se izvajajo stalno in so si po načinu izvedbe podobni ter zahtevajo ustaljen način izvedbe in vodenja. Vsak projekt ima svojega nosilca in enega ali več izvajalcev.

V povezavi s projekti se tako v teoriji kakor tudi v praksi uporabljajo različne opredelitve. Pojem projekt lahko opredelimo na naslednji način:

Projekt je zaključen proces izvajanja določenih del – aktivnosti, ki so med seboj logično povezane za doseganje ciljev projekta in z nadaljnjo povezavo aktivnosti prek teh ciljev se postopoma doseže končni cilj (Hauc 2002, 43).

Hauc, ki se ukvarja s proučevanjem projektnega managementa, med bistvene pogoje za uspešnost projekta uvršča čas izvedbe, stroške projekta in kakovost rezultata projekta. Postavitev tehnologije v obliki celovitega plana projekta ni samo stvar izkušenj, čedalje bolj postaja visoko strokovno opravilo, ki zahteva posebne strokovnjake tehnologije ali planerje projekta. Projekt je tako proces izvajanja med seboj logično povezanih aktivnosti v skladu s cilji projekta, kar skupaj pomeni tehnologijo projekta.

Slika 3.1: Organizacija projektnega tima v podjetju



3.2 Opis projekta

Družba Euroinvest d.o.o. je na parceli št. 671/2 k.o. Nova Gorica pridobila zemljišče v velikosti 4.124m². Omenjeno zemljišče leži na križišču med Erjavčevo in Delpinovo ulico, kjer namerava investitor zgraditi poslovno – stanovanjski objekt.

Investitor je v letu 2005 kupil zgoraj omenjeno zemljišče in na parceli pridobil lastninsko pravico. Objekt, ki se bo nahajal na zemljišču predvidenem za gradnjo, bo dosegal segment višjega cenovnega razreda.

3.2.1 Umeščenost objekta v prostor

V Novi Gorici že dolgo let ni bil zgrajen nobeden pomembnejši objekt, ki bi odločilno posegel v urbano strukturo mesta in jo glede na sedanje stanje tudi nadgradil. Objekt bo pozicioniran na najmarkantnejši in najdragocenejši lokaciji v Novi Gorici poleg spomenika posvečenega Edvardu Rusjanu, prvemu slovenskemu letalcu. Njemu v čast se bo stavba imenovala Eda, kakor je tudi sam poimenoval svoja inovativna letala.

Nova Gorica ima po zaslugi urbanistične zasnove dovolj zelenic in travnikov. Primanjkuje ji kakovostnega urbanega prostora, ki bi omogočal sodobno mestno življenje. Mesto bo zaradi gradnje objekta izgubilo obstoječi travnik in nekaj dreves, a bo namesto tega pridobilo novo ulico, trg, pasažo, vrt, otroško igrišče, ki so za samo mestno jedro veliko uporabnejši in vse bolj artikulirani urbani elementi zgoščenega mesta, kot pa jih nudi obstoječa ureditev. Objekt bo, kljub veliki zgostitvi programov, nudil konceptualno kakovostne površine za pešce ter zelenico z drevoredom, obenem pa se bo navezoval na Bevkov trg in tako oblikoval njegov zaključek, kar bo pomenilo večjo zgostitev in pretok ljudi. Uredilo se bo tudi neurejeno parkiranje znotraj centra mesta Nova Gorica, ki predstavlja pereč problem in zelo obremenjuje kakovostno funkcioniranje vsebin.

Končni izgled stavbe so pridobili z razpisom javnega anonimnega arhitekturnega natečaja, s čimer so želeli pridobiti rešitev, ki bo kar v največji meri zadovoljevala tako interese samega mesta, kot tudi bodočih uporabnikov prostorov.

Na odlični lokaciji se bo gradil poslovno – stanovanjski objekt, ki bo dokončan do konca leta 2008. Objekt Eda center bo postavljen na najbolj izpostavljeni in brez dvoma najbolj dragoceni lokaciji v strogem centru Nove Gorice in na izpostavljenih pogledih, tako iz smeri Erjavčeve ulice (bodoče povezovalne arterije med centroma Gorice in Nove Gorice), kot iz vstopa v mesto z vzhodne smeri po Ulici Tolminskih puntarjev.

Atraktivna lokacija s svojo popolno infrastrukturo bo zagotavljala kar največje udobje, saj bodo v neposredni bližini vsi pomembni objekti in programi. Zagotovljena bo vsa dnevna oskrba, od bank, šole, knjižnice in trgovin do zdravstvenih objektov (zdravstveni dom, lekarna), tržnice ter avtobusne postaje.

3.2.2 Namembnost objekta

Objekt bo imel pet podzemnih in petnajst nadzemnih etaž. Skupna bruto površina objekta bo 39.021,49m², neto pa 34.407,81m². Razmerje med neto poslovnim in neto stanovanjskim delom objekta skupaj s kletnimi shrambami bo naslednja: poslovni del 9.633,89m², kar predstavlja 61%, in stanovanjski del 6.276,21m², kar predstavlja 39%.

3.2.3 Arhitektonska zasnova objekta

Objekt bo umeščen v sam center mesta. Ob tem pa bo pomembna njegova edinstvenost oziroma specifična identiteta. Ta identiteta bo realizirana s podobo objekta, s programsko zasnovo in z njegovo urbano vlogo. Ta vloga bo pomenila zgoščanje mestnega centra. Njegov značaj bo javen, odprt, sodoben in podjeten.

Vodilo zasnove bo umirjen in eleganten luksuz. Parkirne etaže v kleti bodo nudile udoben dostop za stanovalce, zaposlene in obiskovalce. Vertikalno komunikacijo skozi vse etaže od kleti do vrha bo omogočalo stopniščno jedro z dvigali. Hitra dvigala, ki bodo predstavljala komfort objekta, bodo vodila do svetlih in razkošnih stanovanj z visokim standardom infrastrukture in najlepšim razgledom v mestu.

3.2.4 Programska zasnova

Mestni značaj objekta bo izražen s stopničastim trgom, pasažo, otroškim igriščem in javnim programom v pritličju, kjer bodo razporejeni gostinski in trgovski programi, ki bodo dostopni s ploščadi. Ob objektu na sami pasaži bo vrt z urejenimi zelenimi površinami in klopami. Urbani parter predstavlja stopničasti trg, ki bo stičišče vsega dogajanja, kot so razni prireditveni programi, otroško igrišče, zbirališče mladine, prostor za preživljanje odmorov zaposlenih v upravi in poslovnem delu objekta. Vse pisarniške enote z visoko stopnjo fleksibilnosti in komunikacijske avtonomnosti so razporejene v etažah E2 do E5. Vsi poslovni prostori bodo zgrajeni in dokončani po merilih in željah kupca. V objektu bo zgrajenih 63 modernih in komfortnih stanovanj, ki bodo zajemala garsonjere, dvosobna, trisobna in štirisobna stanovanja. To, kar jim bo dajalo posebnost in kakovost bo razgled, moderni tlorisi in pa povezanost z lastno teraso. Stanovanja bodo locirana med etažami E6 in E12. Zasnova stanovanj bo izhajala iz ideje o sodobnem urbanem bivanju. Ne bo šlo za ponovitev tlorisov skozi več etaž, pač pa za kompleksno večetažno shemo s kombinacijo enoetažnih stanovanj in dupleksov, kar bo omogočalo večjim stanovanjem velike terase, manjšim pa premično zastekljene lože. Vsa stanovanja bodo imela urejeno računalniško – informacijsko mrežo in vse potrebne instalacijske sisteme. Vhod v stanovanja bo preko dveh vhodnih avl iz Delpinove ulice, izhod pa bo tudi v parkirnih kletih, kjer bodo tudi shrambe ter v nivoju P3, kjer bo skupna terasa z igriščem za otroke. Parkirna mesta so zagotovljena v petih kletnih etažah, ki so namenjene parkirnim prostorom, shrambam stanovalcev in tehničnim prostorom. Celotni objekt bo organiziran tako, da ne bo ovir za invalide.

3.3 Namen in cilji projekta

Osnovni cilj projekta je na izbrani lokaciji, skladno z urbanističnimi kriteriji po načelu gradnje za trg, zgraditi poslovno – stanovanjski objekt Eda center za kupce v višjem cenovnem razredu. Glede na izbrani segment potencialnih kupcev je potrebno projekt prilagoditi kupcem in izrabiti prostor v smislu prostorskih, okoljevarstvenih in

estetskih omejitev. V fazi izvedbe projekta bo potrebno vključiti bodoče kupce v sodelovanje pri kreiranju funkcionalnosti njihovih prostorov, izbrati vrste in kakovost materialov ter s tem maksimalno zadovoljiti potrebe in ugodje bodočih lastnikov in uporabnikov objekta.

Cilj projekta je tudi:

- Izbrati takšne izvajalce del, ki so se do sedaj že dokazali na podobnih projektih, pri čemer ni edini kriterij cena, temveč v večji meri upoštevanje roka opravljenih del in kakovostne izvedbe del, ki zmanjšujejo stroške reklamacij.
- Zgraditi objekt, ki bo dopolnjeval živahno in pestro središče mesta, kjer bo na enem mestu mogoče urediti večino vsakodnevnih opravkov in se srečevati s someščani. Objekt bo doprinesel k zgoščevanju mestnega središča tudi z izgradnjo stanovanj in poslovnih prostorov.
- Trženje objekta, takoj ko so izpolnjeni minimalni pogoji, to je pridobitev pravnomočnega gradbenega dovoljenja. Na ta način je potrebno zagotoviti čim večja finančna sredstva, ki bodo namenjena za financiranje projekta že v začetni fazi projekta, in tako zmanjšati potrebni bančni kapital.

Namen projekta je:

- zgraditi tržno zanimive poslovno – stanovanjske enote do leta 2008;
- zgraditi sodoben, moderen, funkcionalen in tehnološko dovršen poslovno – stanovanjski objekt;
- čim hitreje doseči pozitiven denarni tok na projektu;
- zgraditi dominanten objekt, ki bo poslovni center goriške regije naslednjih 50 let.

Vizija investitorja je zgraditi sodoben in tehnološko dovršen poslovno – stanovanjski objekt, ki bo poslovnim subjektom nudil največje udobje in podobo, ter naj bi bil hkrati v ponos vsem prebivalcem Nove Gorice.

3.4 SWOT analiza

Tabela 3.2: SWOT analiza za uporabnike objekta

<p>PREDNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • prestižna lokacija v samem mestu /velik pretok ljudi/; • razgled in sončnost /moderna senčnost/; • najvišji kakovostni standard objekta in storitve /udobje in estetika/; • tako objekt kot notranja ureditev bodo maksimalno fleksibilni /sodelovanje pri kreiranju funkcionalnosti površin/; • zagotovljena parkirna mesta /440 parkirnih mest/; • vrsta različnih programov v samem objektu /trgovski, poslovni in stanovanjski/. 	<p>SLABOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • sprememba zakonodaje /DDV z 8,5% na 20%/; • višina objekta /50m/; • globina parkirne hiše /5 etaž/; • promet v bližini /hrup/.
<p>PRILOŽNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • delovno mesto v samem objektu /50 novih zaposlitev/; • opravljanje nakupov oziroma storitev v samem objektu /banke, frizerstvo, zavarovalništvo, kavarna/. 	<p>NEVARNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • fizično poslabšanje objekta /zmanjšanje koristnosti nepremičnine – poškodba nepremičnine/; • skrite napake; • spreminjanje prostorskih potreb, navad in želja; • spremembe v zaposlenosti, kupni moči.

Tabela 3.3: SWOT analiza mesta

<p>PREDNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • umestitev objekta v mestni prostor; • pridobitev nove ulice, trga, pasaže; • izboljšana prometna ureditev; • ureditev parkirišč /440 parkirnih mest/; • dominantnost objekta v prostoru /poslovni center goriške regije/; • arhitektonska oblika objekta /pridobljena na arhitekturnem natečaju/. 	<p>SLABOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • izguba obstoječega travnika in dreves; • hrup in prah v času gradnje; • povečanje prometa.
<p>PRILOŽNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • mesto dobi novo identiteto; • večja prepoznavnost /tuji državljani, bližina meje z Italijo/; • nadgradnja mestnega jedra; • rešitev povpraševanja po stanovanjih in poslovnih prostorih; • nova delovna mesta /50 zaposlitev/. 	<p>NEVARNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • nezaživitev celotnega objekta; • izstopajoči videz objekta; • moten pretok prometa v času gradnje.

3.5 Tveganja, ki so povezana z izvedbo projekta

Tako kot vsak projekt je tudi ta povezan z večjo ali manjšo negotovostjo in s tem povezanim tveganjem, ki se nanaša na stroške, čas in kakovost izvedbe. Ker je projekt povezan s prihodnostjo, le-ta pa je negotova, se tveganju ne morejo izogniti, lahko pa ga obvladujejo.

Poznamo več vrst tveganj in pri tem projektu lahko naletimo na (Cirman in drugi 1999, 72):

- *Poslovno tveganje*. Investitorji v nepremičnine se na trgu srečujejo s povpraševanjem po poslovnih, stanovanjskih in drugih prostorih. Zmanjšanje ekonomske aktivnosti lahko pripelje do preseljevanja ljudi, nižanja njihovih dohodkov, propadanja podjetij, itn. Vse to prispeva k manjšemu povpraševanju po nepremičninah in nižjim doseženim najemninam.
- *Finančno tveganje*. Uporaba dolžniškega financiranja dodatno poveča tveganje naložb v nepremičnine. V primeru, da nepremičnina dalj časa ne prinaša zahtevanega donosa, lahko projekt zaradi terjatev dolžnikov predčasno propade. Višina tega tveganja je odvisna od višine uporabljenega dolžniškega kapitala, njegove sestave in stroškov.
- *Likvidnostno tveganje*. V primeru, ko smo nepremičnino prisiljeni v kratkem času prodati, lahko to pogosto naredimo le z znatnim znižanjem cene.
- *Tveganje sprememb v zakonodaji*. Tveganje sprememb v zakonodaji izvira iz dejstva, da lahko določene spremembe v predpisih neugodno vplivajo na donosnost investicije.
- *Tveganje okolja*. Vrednost nepremičnine je lahko spremenjena tudi zaradi sprememb v okolju oziroma sprememb v zavedanju potencialnih nevarnosti iz okolja.

Ob poznavanju vseh prisotnih tveganj je za investitorja pomembno, da oceni njihov potencialni vpliv in pričakovani donos od naložbe, ter oboje primerja s tveganji in donosi drugih razpoložljivih naložb. Racionalna končna odločitev bo imela bodisi največji donos ob danem tveganju ali najmanjše tveganje ob danem donosu (Cirman in drugi 1999, 72).

S tem namenom so v nadaljevanju podrobneje identificirani potencialni problemi in njihovo obvladovanje, ki bi imeli za posledico višje stroške, daljši čas oziroma slabšo kakovost izvedbe projekta. Investitor lahko za obvladovanje spodaj opisanih tveganj veliko stori že v času pred začetkom izvedbe projekta.

Morebitne zaplete, povezane z upravnimi postopki, kot so razna dovoljenja in soglasja, pogodbene napake, zunanje tožbe in tožbe zaposlenih, lahko zmanjšajo s tem,

da se celotno dokumentacijo ponovno temeljito pregleda in preveri pri pravniki in svetovalcih, ki imajo izkušnje na tem področju. Nepredvidenim zemeljskim delom se lahko izognejo tako, da naročijo izdelavo dodatnih raziskav zemljišča, ki natanko opredelijo zgradbo oziroma stanje zemljišča. Pogajalsko moč pri bankah si lahko izboljšajo s tem, da sodelujejo z več bankami. To pa dosežejo tako, da pošljejo ponudbe več bankam glede kreditiranja, in tako lahko izberejo najprimernejšo ponudbo kredita glede na rok vračila, obračun in plačilo obresti. Tržno tveganje novogradenj, npr. število pisarniških objektov, je namreč še vedno visoko, saj je na trgu veliko rabljenih nepremičnin, ki postanejo z manjšo obnovo primerne za uporabo (Torkar 2003, 65). Investitor pa nima nikakršnega vpliva na zaostritev zakonodaje, ki je povezana z gradnjo in prodajo trgovskih, poslovnih in stanovanjskih prostorov ter sprememb tržnih razmer. Prav tako investitor nima vpliva na tveganja povezana z višjo silo, kot so poplave, požari in potresi, vendar je možno stroške povezane z odpravo posledic višje sile zavarovati.

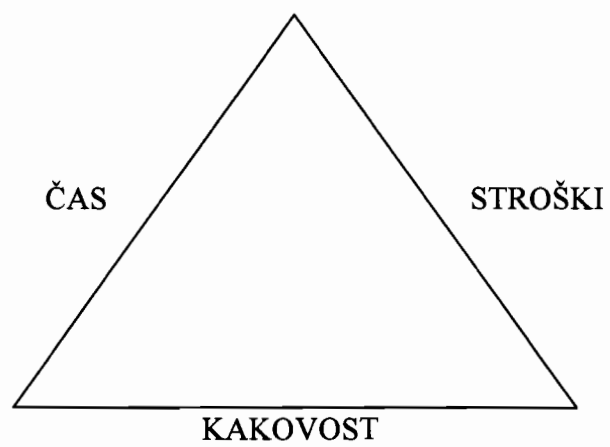
Pri vodenju projekta se pojavljajo različna tveganja, ki se s podaljševanjem roka zaključka projekta povečujejo. Največje tveganje zagotovo odpade na investitorja. Tveganju pa so izpostavljeni tudi izvajalci, kupci, ki se odločajo za nakup pred zaključkom projekta, in banke, pri katerih investitor pridobi dolžniški kapital.

Cilji projekta so povezani z roki, stroški in kakovostjo. Tveganje na projektu pa pomeni nevarnost, da bo zaradi nepredvidljivih okoliščin potrebno podaljšati rok za izvedbo, napraviti rebalans proračuna, in da bo kakovost slabša od načrtovane.

Podrobno izdelani plani ne odpravijo tveganja, predstavljajo pa dobro osnovo za odkrivanje potencialnih tveganj na projektu. Planiranje projekta je potrebno predvsem zaradi negotovosti v okolju.

Poleg tveganj so pri projektu tudi omejitve, ki jih razdelimo na tri vrste. Prva vrsta so časovne omejitve, ko mora biti celoten projekt dokončan do vnaprej določenega roka. To imenujemo retrogradno določanje roka, kar pomeni, da postavijo rok dokončanja projekta vnaprej – najpogosteje je ta rok posledica sprejete strategije ali težnje po pridobitvi večje konkurenčnosti s hitro izvedbo projekta – in nato izvajajo planiranje projekta v okviru roka (Hauc 2002, 32). Takšno časovno omejitev je treba upoštevati pri pripravi plana. Druga vrsta omejitev so finančne omejitve, ki jih je treba upoštevati. Omejitev je lahko obseg finančnih sredstev, ki so na voljo investitorju za izvedbo projekta, ali pa dinamika razpoložljivosti finančnih sredstev. Tretja vrsta omejitev je povezana s kakovostjo storitev, kjer so rezultati gradnje manjši od pričakovanih. Finančne omejitve so običajno v konfliktu s časovnimi omejitvami, to pa vpliva na kakovost storitev.

Slika 3.4: Omejitve investicijskega projekta s časom, stroški in kakovostjo



Vir: Rebernik 1997, 362.

4 ANALIZA TRGA

Z analizo nepremičninskega trga se poskuša oceniti povpraševanje oziroma ponudbo po točno določeni vrsti nepremičnine. Prav tako se poskuša ugotoviti bistvene elemente, ki bodo vplivali na prodajo poslovnih in stanovanjskih enot v času trženja. Na povpraševanje po nepremičninah vplivajo najrazličnejše spremembe na ekonomskem, političnem in socialnem področju. Na osnovi teh ugotovitev se nato izbere ciljno skupino kupcev, določi okvirno prodajno ceno, velikost in standard opreme posameznih poslovnih in stanovanjskih enot, ter poda izhodišče za oblikovanje prodajne politike.

4.1 Različni dejavniki, ki vplivajo na povpraševanje po nepremičninah

Analizirala sem območje Mestne občine Nova Gorica (v nadaljevanju MONG) predvsem zaradi lokacije, saj Nova Gorica pridobiva status regijskega središča in ima zelo velike potencialne možnosti razvoja v kulturno in gospodarsko regijsko središče. S tem pa postaja tudi zelo zanimiva za vse kupce nepremičnin in investitorje, ki nameravajo svoja sredstva vložiti v izgradnjo nepremičnin.

MONG leži v skrajno zahodni Sloveniji. Meri 309 km², kar predstavlja 13,3% površine Goriške regije oziroma 1,5% površine Slovenije. V MONG živi 36.492 prebivalcev in je registriranih 9.545 gospodinjstev (Strategija gospodarskega razvoja Mestne občine Nova Gorica 2003, 11).

Poznamo različne dejavnike, ki vplivajo na povpraševanje po nepremičninah. Eden izmed pomembnih dejavnikov je velikost gospodinjstva, kajti povprečna velikost gospodinjstva v MONG je 3,8 člana. Statistično sicer lahko izgleda, da število stanovanj zadošča glede na število gospodinjstev, vendar to prikriva resnične potrebe mladih družin, ki so prisiljene v skupno gospodinjstvo s starši. Prav tako imajo ločitve zakonskih zvez velik vpliv na povpraševanje po nepremičninah, saj ločeni partnerji praviloma zaživijo po svoje in iščejo sebi primerno nepremičnino. Praviloma taki iskalci povprašujejo po manjših stanovanjih. Število zakonskih razvez v MONG doseže številko 50 na leto. Vstop v Evropsko unijo in bližina meje z Italijo pripomoreta k povečanemu povpraševanju s strani tujcev. Nova Gorica bo v naslednjih letih postala univerzitetno mesto, kar bo v veliki meri povečalo povpraševanje po nepremičninah. Predvsem se bo povečalo povpraševanje študentov po najemniških stanovanjih in povpraševanje po sobah v študentskih domovih, ki jih v MONG zaenkrat še ni. Študentsko življenje bi zelo popestrilo mestni utrip in prebudilo zaspano mesto. S tem bi se povečalo tudi povpraševanje po poslovnih prostorih, kot so gostinski lokali, trgovine in ostalo.

4.2 Konkurenca

Konkurenca v Mestni občini Nova Gorica se je danes zelo zaostрила. Podjetja, ki tekmujejo v takšnih razmerah, se zavedajo, da morajo biti kupci v središču njihove pozornosti. Pri tem se srečujejo z izzivom, po kakšni ceni kupcem prodati svoje storitve, saj kupci pričakujejo zelo kakovostne storitve po za njih sprejemljivi ceni.

Zaradi konkurence na trgu mora investitor svoj objekt postaviti na mikavno lokacijo, kjer so upoštevani transport, dostopnost surovin in dela, bližina kupcev ter oskrbljenost z energijo in drugimi viri. Lokacija mora s svojo popolno infrastrukturo zagotavljati kar največje udobje, to pa doseže z bližino pomembnih objektov, kot je dnevna oskrba, od bank in trgovin do zdravstvenih ustanov. Lokacija mora biti v neposredni bližini vseh prometnic, družabnega, kulturnega, političnega in službenega dogajanja. Poleg lokacije je pomembno, da je projekt tudi uspešno končan. Končan mora biti v načrtovanem času, ne sme preseči načrtovanega proračuna, mora imeti zahtevano uporabnost in biti uspešno prevzet s strani končnih kupcev in uporabnikov.

V letu 2005/2006 se je v Novi Gorici začelo graditi nekaj novih stanovanjskih in poslovnih objektov. Med stanovanjskimi objekti sta najpomembnejši Hiša Zvezda in Almira, med poslovnimi objekti pa Final ter pravkar zgrajen poslovno – stanovanjski objekt Airmobil.

4.3 Vrednost prodajnih površin na trgu

Načela, ki so povezana s tržnim okoljem so naslednja (Cirman in drugi 1999, 18-19):

- *Načelo odvisnosti.* Uporabna vrednost nepremičnine je močno odvisna od okolja, v katero je vpeta. Tako je pri vrednotenju vedno potrebno upoštevati značilnosti okolice, možnost dostopa do nepremičnine, prometne povezave v okolici in podobno.
- *Načelo ustreznosti oziroma skladnosti,* ki pove, kako dobro se arhitektonski stil, starost, konstrukcija, raven ugodnosti in storitev skladajo s tržnimi potrebami in pričakovanji. Nepremičnine, ki se dobro vključujejo v svojo okolico in skupaj z njo tvorijo zaokroženo celoto, bodo imele za posledico višjo vrednosti.
- *Načelo povpraševanja in ponudbe,* ki relativno učinkovito vplivata na smeri spreminjanja cen.
- *Načelo konkurence.*
- *Načelo spremenljivosti,* ki poudarja, da se vrednosti nepremičnin v času spreminjajo. Dejavniki, ki povzročajo spremembe v vrednosti, so staranje, obraba objektov, prehod okolja skozi različne razvojne faze, spremembe okusov ljudi, demografske spremembe, drugačno tržno okolje, itn.

Na splošno velja dejstvo, da cena nepremičnin raste, prav tako tudi povpraševanje po poslovnih in stanovanjskih prostorih. Prav zaradi tega se cene na trgu oblikujejo glede na fizične lastnosti, kot so na primer starost objekta, velikost nepremičnine, število in razporeditev prostorov, opremljenost, lega in urejenost zemljišča, kakovost gradnje in vzdrževanje objekta, lokacija in razpoložljiva infrastruktura (bližina šol in vrtcev, nakupovalnega centra, razpoložljivost javnih prevoznih sredstev, itn.), uporabnost, funkcionalnost, ureditev rekreacijskih površin v okolici (otroško igrišče) in standard objekta (talno gretje, varnost na nivoju, terase, itn.).

Za primerjavo sem vzela objekt Hiša Zvezda, ki ga gradi Primorje iz Ajdovščine. Stanovanjska Hiša Zvezda leži ob stičišču dveh pravokotnih cest Prvomajske in Rejčeve ulice na zahodnem delu centra Nove Gorice. Hiša Zvezda je zasnovana kot večstanovanjska hiša s kletjo, pritličjem in štirimi etažami. Ima štiri vertikalne komunikacije, vsaka s stopniščem in dvigalom. V hiši je 77 stanovanj, ki se nahajajo v pritličju, 1.,2.,3. etaži in v atiki.

Slabosti objekta Hiše Zvezda so neposredna bližina železniške postaje, lokacija izven centra mesta in majhna oddaljenost severne strani objekta od prometne ceste, kar uporabnike prostorov moti pri zasebnosti. Prednosti objekta so stanovanja z lastnim vrtom, podzemna parkirna mesta, atraktivna fasada s francoskimi okni in balkoni ter terase v atiki.

Iz tabele 4.1 so razvidne posamezne značilnosti, kot so čas prodaje, lokacija, funkcionalnost objekta in zunanji vplivi dveh primerljivih objektov, in sicer ocenjevanega objekta Eda center, ki ga gradi podjetje Euroinvest in primerljivega objekta Hiša Zvezda, ki ga gradi podjetje Primorje. Primerjava oziroma ocenjevanje teh dveh objektov je potekala na ta način, da »+« pomeni boljše od ocenjevanega, »-« slabše od ocenjevanega in »0« enako ocenjevanemu:

- Glede na čas prodaje ima boljše pogoje Hiša Zvezda, ker prodaja poteka sedaj, prodaja Eda centra pa bo potekala predvidoma šele konec leta 2006, ko bo pridobljeno gradbeno dovoljenje. To pomeni, da ima Hiša Zvezda boljše pogoje od ocenjevanega objekta.
- Lokacija objekta Eda center je boljša, ker se nahaja v samem centru mesta, medtem ko je lokacija Hiše Zvezda tudi dobra, vendar nekoliko slabša od Eda centra, saj se nahaja na obrobju centra mesta Nove Gorice.
- Pod funkcionalnost objekta štejemo dostopnost in možnost parkiranja. V obeh primerih so pogoji zelo dobri, ker imata tako ocenjevani kot primerljivi objekt parkirišča v kletnih etažah in dostopnost v sam objekt skozi več možnih vhodov.
- Pod zunanje vplive štejemo hrupnost. Primerljivi objekt ima poleg cestnega hrupa še bližino železniške proge in postaje, zato je primerljivi objekt glede zunanjega vpliva slabši od ocenjevanega.

Tabela 4.1: Ocenjene kategorije med objektoma Eda center in Hiša Zvezda

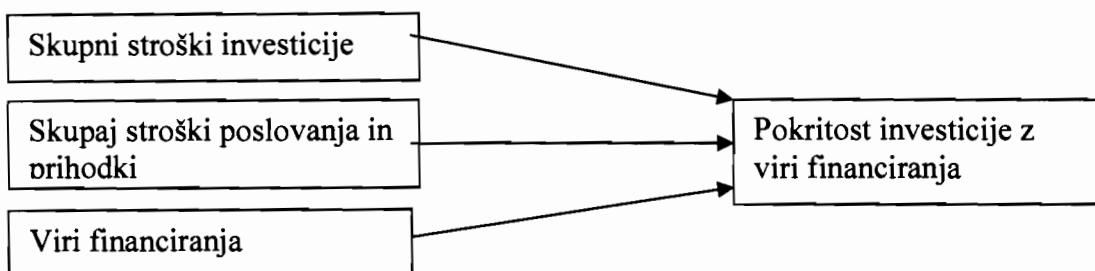
Kategorije	Ocenjevani objekt Eda center	Primerljivi objekt Hiša Zvezda
Čas prodaje	Konec leta 2006	Konec leta 2005 / +
Lokacija	Dobra	Dobra / -
Funkcionalnost objekta	Zelo dobra	Zelo dobra / o
Zunanji vplivi	Dobri	Dobri / -

5 FINANČNA ANALIZA

5.1 Ocena stroškov vezanih na izvedbo projekta

Za pripravo ekonomske analize projekta je potrebno na osnovi izdelanih kalkulacij ugotoviti investicijsko vrednost projekta. Pri ocenjevanju stroškov izgradnje projekta je potrebno najprej opredeliti vse vrste stroškov, ki bodo pri tem nastali. Ocena temelji na zbranih ponudbah, kalkulacijah in izračunih. V prvih ocenah je vrednost gradbenih del, ki zajema gradbena in obrtniška dela ter strojne in električne inštalacije ocenjena na podlagi izdelanega idejnega projekta, ki ga je sestavil neodvisni strokovni izvajalec. Na osnovi izdelanih kalkulacij nato ugotovimo skupni znesek stroškov, kot so strošek pridobitve zemljišča, strošek projektne in tehnične dokumentacije, strošek investitorskega inženiringa, strošek za infrastrukturno izgradnjo, strošek tržnega komuniciranja ter prodajo. Ocena višine investicijskih vlaganj je pomemben podatek za odločanje o investicijah, ki je investitorju potreben za ugotovitev njegove finančne zmožnosti in za oceno poslovne uspešnosti investicije po končani izgradnji in njenem aktiviranju.

Slika 5.1: Struktura finančne analize



Vir: Priročnik za izdelavo analize stroškov in koristi investicijskih projektov 2004.

Predvideni stroški izgradnje obravnavanega projekta morajo zajemati vse stroške, ki nastanejo pri izvedbi tega projekta. Vsi stroški, ki sem jih upoštevala, so predvideni stroški ocenjeni na podlagi podobnih že zgrajenih projektih. Dejansko sliko stroškov bi lahko ugotovila šele po izvedbi projekta.

5.1.1 Stroški povezani z zemljiščem

Torkar (Torkar 2003, 13) navaja, da je zemljišče pomembna ekonomska dobrina. Predstavlja zemljo samo po sebi in vse, kar je v ali na njej kot naravna danost. V pravnem smislu je zemljišče površina, ki je predmet lastninske pravice, in vse, kar je kot naravna ali ustvarjena danost v njej ali pripojeno k njej (drevesa, zgradbe, ograje, itn.).

Mestna občina Nova Gorica je objavila javni razpis za prodajo zemljišča parc. št. 671/2 k.o. Nova Gorica. Kot najugodnejši ponudnik je Euroinvest dobil zemljišče v velikosti 4.142 m². Cena, ki so jo dosegli na dražbi za nakup zemljišča, je znašala

281.000.000,00 SIT. Strošek pri nakupu zemljišča zajema še stroške pogodbe, vpis v zemljiško knjigo, kar je znašalo skupaj 281.500.000,00 SIT.

5.1.2 Stroški za prispevke in soglasja

Za gradnjo na obravnavanem območju je potrebno pridobiti soglasja od Ministrstva za okolje in prostor, Ministrstva za promet – direkcija RS za ceste, Ministrstva za obrambo – Inšpektorat RS za varstvo pred naravnimi in drugimi nesrečami, Mestne občine Nova Gorica – Oddelek za infrastrukturo in gospodarske javne službe, Zavoda za varstvo kulturne dediščine Slovenije, Vodovodi in kanalizacija Nova Gorica d.d., Komunala Nova Gorica d.d., Javno podjetje komunalna energetika Nova Gorica d.o.o., Elektro Primorska d.d., Kabelska televizija Nova Gorica, Telekom Slovenije d.d., Proinženiring Nova Gorica d.o.o.

Stroški projektnih pogojev in soglasij (Zakon o graditvi objektov, Uradni list RS št. 110/2002):

- Pristojni soglasodajalec lahko za projektne pogoje, ki jih določi na zahtevo investitorja oziroma projektanta, zaračuna samo tiste materialne stroške, ki jih je imel v zvezi z njihovo pripravo, ob izstavitvi računa pa mora navesti določbe predpisa, v katerem ima podlago za zaračunavanje stroškov v določeni višini ter takšne stroške tudi specificirati.
- Ne glede na določbe prejšnjega odstavka se v primeru, ko je pristojni soglasodajalec državni organ ali tisti nosilec javnega pooblastila, ki je takšno pooblastilo pridobil neposredno na podlagi zakona, stroškov priprave projektnih pogojev ne zaračuna.
- Soglasja k projektnim rešitvam se izdajo proti plačilu takse v skladu z zakonom, ki ureja upravne takse in sicer v višini, kot velja za potrdila, ki se izdajajo na podlagi uradnih evidenc.

Stroške za prispevke, soglasja in priključnine zaračunavajo vse organizacije, ki dajejo soglasje h gradbenemu dovoljenju in vse organizacije, ki priključujejo objekt na razne komunalne vode (vodovod, kanalizacija, plinovod, vročevod, strelovod, elektrika, telefonski priključek). Ti stroški se pri prvi predračunski kalkulaciji ocenijo na 10.000.000,00 SIT.

5.1.3 Stroški opremljanja stavbnega zemljišča

Oddelek za infrastrukturo in gospodarske javne službe določa, da je zavezanec za plačilo komunalnega prispevka investitor, ki namerava zgraditi nov objekt, spremeniti namembnost obstoječega objekta oziroma rekonstruirati obstoječi objekt, če je za to treba povečati priključke na javno infrastrukturo oziroma njene zmogljivosti.

Zavezanec za plačilo komunalnega prispevka je lastnik zgrajenega objekta na neopremljenem ali delno opremljenem stavbnem zemljišču, če se to zemljišče komunalno opremlja.

Sorazmerni del stroškov opremljanja stavbnega zemljišča na območjih, za katera še ni vseh osnov za izdelavo programa opremljanja stavbnih zemljišč, kakor tudi na območjih, ki so že komunalno opremljena, se določi na osnovi:

- povprečnih stroškov komunalnega opremljanja stavbnega zemljišča s komunalnimi objekti in napravami v MONG v preteklem letu;
- koristne površine objekta;
- cone (gostota poseljenosti, stopnja komunalne opremljenosti območja);
- dejanske stopnje opremljenosti.

Povprečne stroške komunalnega opremljanja stavbnega zemljišča določi MONG z odlokom o povprečni gradbeni ceni m² koristne stanovanjske površine, povprečnih stroških komunalnega opremljanja in ceni stavbnih zemljišč na območju MONG. Strošek komunalne opreme je ocenjen na 175.680.000,00 SIT.

5.1.4 Stroški povezani z izdelavo projektne in tehnične dokumentacije

Pri stroških izdelave projektne in tehnične dokumentacije sem upoštevala stroške za izdelavo načrta arhitekture, načrta strojnih in električnih inštalacij ter drugih načrtov v zvezi z gradnjo, kot so študija požarne varnosti in druge tehnične študije.

Zakon o graditvi objektov navaja v 35. in 39. členu vrste projektne in tehnične dokumentacije, ki so potrebne za graditev objekta (Zakon o graditvi objektov, Uradni list RS št. 110/2002.)

Projektna dokumentacija obsega:

- idejno zasnovo;
- idejni projekt;
- projekt za pridobitev gradbenega dovoljenja;
- projekt za razpis;
- projekt za izvedbo.

Tehnična dokumentacija obsega:

- projekt izvedenih del;
- projekt za vzdrževanje in obratovanje objekta;
- projekt za vpis v uradne evidence.

Strošek izdelave projektne in tehnične dokumentacije z vsemi zgoraj zajetimi postavkami je ocenjen na 260.000.000,00 SIT.

5.1.5 Stroški inženiringa

Pri stroških inženiringa sem upoštevala vse stroške, ki nastanejo pri vodenju razvoja investicije in pri izvedbi investicije.

Stroški inženiringa se delijo na:

- stroške inženiringa v razvoju projekta;
- stroške inženiringa v izvedbi;
- stroške nadzora projekta.

Med stroške inženiringa v razvoju projekta se uvrščajo stroški, ki nastanejo pri pridobivanju urbanistične informacije, izpisku iz zemljiške knjige, pridobivanju mapne kopije, pri pripravi študije izvedljivosti investicije in pri ocenjevanju uspešnosti investicije. Med stroške inženiringa, ki nastanejo pri izvedbi, se šteje pridobitev in analizo izvajalcev gradbeno – obrtniških del, uskladitev in pripravo pogodb z izvajalci, prevzem del na objektu in stroške tehničnega pregleda ter uporabnega dovoljenja za zgrajen objekt. Po 85. členu Zakona o graditvi objektov mora investitor zagotoviti gradbeni nadzor na objektu preden se začne s pripravljalnimi deli na gradbišču. Odgovorni nadzornik mora na gradbišču nadzorovati dela, da le-ta potekajo v skladu z vsemi zakoni in predpisi, ki jih je potrebno upoštevati pri gradnji objektov. Strošek inženiringa je ocenjen na 240.000.000,00 SIT.

5.1.6 Stroški gradbeno – obrtniško – inštalacijskih del (v nadaljevanju GOI-dela) z zunanjo ureditvijo

Stroške GOI-del se najlažje določi tako, da na podlagi predhodno pripravljenega popisa del se pridobi ponudbe različnih izvajalcev gradbeno – obrtniških del in vseh ostalih del. Pri izbiri izvajalcev so pomembne tudi reference in finančne sposobnosti glavnih izvajalcev del.

Stroške gradnje, ki so prikazani Prilogi 1, je sestavil neodvisni strokovni izvajalec, ki je stroške razdelil na:

- Stroške gradbenih del, ki zajemajo pripravljalna dela, pilotno steno, zemeljska dela, betonska dela, zidarska dela, tesarska dela, kanalizacijo in fasadarska dela. Skupna ocenjena vrednost gradbenih del naj bi znašala 2.502.642.805,98 SIT.
- Stroške obrtniških del. Skupna ocenjena vrednost obrtniških del, ki obsegajo krovsko – kleparska dela, ključavničarska dela, gips obdelave, aluminijaska dela, podkonstrukcija stranske fasade, enostavna stranska fasada, vmesni podesti, mizarska dela, kamnoseška dela, keramičarska dela, slikopleskarska dela, tlakarska dela in dvigala naj bi znašala 2.525.280.677,00 SIT.
- Stroške strojne inštalacije, ki so ocenjeni na vrednost 708.203.462,00 SIT.
- Stroške električne inštalacije, ki so ocenjeni na vrednost 838.561.113,00 SIT.

5.1.7 Stroški financiranja

Cirmanova navaja, da se lahko nepremičnine financirajo s pomočjo lastniškega in dolžniškega kapitala. Lastniški kapital je tisti, ki prevzema nase največja tveganja, vendar pa v primeru dohodkov iz naslova nepremičnin ta ni omejen na višino nekega stalnega donosa. Omejen donos je značilen za dolžniški kapital, ki ga priskrbijo posojilodajalci.

Financiranje nepremičnin z lastniškimi viri sredstev

Ta oblika financiranja nepremičnin navadno izhaja iz prihrankov, ki so jih posamezniki ali podjetja privarčevali iz tekočega dohodka. V primeru, da v vlogi investitorja nastopajo gospodarske družbe, so možni viri kapitala različni investitorji, ki so združili svoja sredstva in na ta način oblikovali sklad lastniškega kapitala namenjenega za investiranje v nepremičnine. To so lahko nepremičninski skladi, skupna vlaganja več podjetij (joint venture naložbe) in podobno.

Financiranje nepremičnin z dolžniškimi viri

Relativna stabilnost in dolga življenjska doba nepremičnin omogočata, da se velik del nepremičnin financira s pomočjo dolžniških virov. Posojila za financiranje nepremičnin se ločijo na zavarovana in nezavarovana. O nezavarovanih govorimo takrat, kadar posojilodajalec za posojeni znesek ne zahteva posebnega zavarovanja. Nezavarovana posojila obsegajo le majhen del posojil na trgu nepremičnin. Po obsegu so veliko bolj številčna zavarovana posojila. Posojilo je lahko zavarovano z zavarovalnico, poroki, vrednostnimi papirji, bančnimi vlogami, menicami, čeki in podobno. Najpogosteje pa se zaradi svojih značilnosti vzame v zavarovanje kar sama nepremičnina. V tem primeru govorimo o hipotekarnem posojilu (Cirman in drugi 2000, 51 –52).

a) Hipotekarna posojila

Stvarnopravni zakonik v 138. členu hipoteko definira kot zastavno pravico na nepremičninah. Po Cirmanovi je hipoteka (mortgage) z nepremičnim premoženjem zavarovana terjatev in je ena od oblik zastavne pravice. Na podlagi hipoteke ima upravičenec (zastavni upnik) pravico zahtevati poplačilo svoje veljavne zapadle terjatve iz vrednosti zastavljene nepremičnine. Osnovna funkcija hipoteke je varstvo upnika, da bo njegova s hipoteko zavarovana terjatev poplačana. Če dolžnik ob zapadlosti terjatve ne plača, lahko upnik s hipotekarno tožbo od sodišča zahteva, da se nepremičnina proda, sam pa se nato poplača iz kupnine. Postopek pridobivanja hipotekarnega posojila je zelo zamuden, vendar pa upniku nudi sorazmerno visoko stopnjo varnosti.

b) Finančni leasing nepremičnin

Najem oziroma leasing nepremičnin je posebna in pri nas relativno nova oblika financiranja nepremičnin, ki pa predstavlja zelo privlačno možnost

financiranja nepremičnin. Izkušnje namreč kažejo, da pri nakupu nepremičnine pogosto nastopi težava, kako v tako kratkem času zbrati sorazmeroma velike vsote denarja. Vzrok težav je lahko v premalo zbranih lastnih sredstvih, pogosto pa lahko nakup take vrste tudi usodno vpliva na likvidnost podjetja. Leasing je po načinu financiranja zelo podoben financiranju z manjšim delom lastnega kapitala in znatno zadolžitvijo. V času njegove sklenitve je začetni polog enak višini potrebne investicije lastnih sredstev, medtem ko so mesečni obroki pravzaprav anuitete na posojilo dano s strani leasingodajalca. Kljub veliki podobnosti s klasičnim dolžniškim financiranjem se leasing v določenih elementih vendarle znatno razlikuje od financiranja z bančnimi posojili. Bančne institucije svojim komitentom navadno postavljajo zelo ostre pogoje in zahteve glede plačilne sposobnosti in danih zavarovanj, medtem ko ima leasingodajalec kot lastnik nepremičnine na razpolago mnogo več maneverskega prostora za prilagajanje pogojev financiranja, saj ima vse do dokončnega poplačila nepremičnino v svoji lasti (Cirman in drugi 2000, 62).

Strošek financiranja je zelo velik ne glede na to, za katero vrsto posojila se odloči investitor. Na splošno je znano, da je treba objekte čimprej zgraditi in jih prodati ter vrniti vsa posojila, saj se stroški financiranja večajo iz dneva v dan in kaj kmalu se lahko zgodi, da postanejo višji od dobička, kar pomeni za konkretni projekt, da je propadel. Velik del stroška financiranja investitorji rešijo tako, da bodoči kupci podpišejo predpogodbe in od njih zahtevajo avans, s katerim si poplačajo dobršen del stroškov investicije.

Financiranje projekta temelji na lastnih sredstvih, ki jih v projekt vloži investitor, bančnih kreditih in plačanih kupnin končnih kupcev. Investitor je v času, ko se odloča za dolžniško financiranje nepremičnin ali leasing nepremičnin. V narejeni kalkulaciji sem upoštevala letno obrestno mero, ki znaša 8%, kar pomeni, da bi znašale obresti kredita 653.000.000,00 SIT. To je razvidno iz Priloge 7.

5.1.8 Stroški trženja in prodaje nepremičnin

Ko je objekt zgrajen in je pridobljeno uporabno gradbeno dovoljenje je potrebno to nepremičnino čimprej prodati, saj stroški financiranja s časom naraščajo. Trženje in prodajo nepremičnine je najbolje zaupati nepremičninski družbi, ki se na ta posel spozna do potankosti in ima pri tem že izkušnje. Nepremičninske družbe največkrat na trgu nepremičnin nastopajo kot zastopniki svojih strank. Naloge, ki jih nepremičninske družbe opravljajo, in so navadno zajete v plačilu provizije, so ogled nepremičnine, trženje nepremičnine, sestava kupoprodajne pogodbe, overitev pogodbe pri notarju, sodne cenitve, preverjanje stanja v zemljiški knjigi in vpis v zemljiško knjigo. V Sloveniji deluje približno 250 nepremičninskih družb, ki pa se v kvaliteti ponujenih storitev močno razlikujejo. Nepremičninske družbe svojim naročnikom za opravljene

storitve zaračunajo provizijo med 2,5 in 4 odstotki vrednosti transakcijske vrednosti nepremičnine. Na obravnavanem območju nepremičninske družbe zaračunajo za tako storitev 3 odstotke transakcijske vrednosti nepremične.

Strošek trženja je ocenjen na 65.786.880,58 SIT. Zajema izdelavo spletnih strani, prodajnih katalogov, jumbo plakatov, nakup svetlobnih vitrin (city light) ter drugih reklamnih dejavnikov, ki vplivajo na pospeševanje prodaje.

Prodaja zajema ogled nepremičnine, trženje nepremičnine, sestavo kupoprodajne pogodbe, overitev pogodbe pri notarju, vpis v zemljiško knjigo in sodne storitve. Strošek prodaje je ocenjen na 80.000.000,00 SIT.

5.1.9 Pregled vseh stroškov

Četudi so stroški gradnje največji in predstavljajo kar 84,11% vseh stroškov, niso edini stroški. Drugi največji skoraj 4% delež vseh stroškov oziroma 281.500.000,00 SIT predstavlja izdatek za nakup zemljišča. Struktura ostalih stroškov je razvidna iz Priloge 3, kjer je delež izdelave projektne in tehnične dokumentacije 3,32%, delež investitorskega inženiringa pa znaša 3,07%. Ostali deleži so bolj natančno razvidni iz Priloge 2.

5.2 Ocena prihodkov vezanih na prodajo objekta

Pri ocenjevanju prihodkov iz naslova prodaje stanovanjskih enot, poslovnih in trgovskih prostorov ter pripadajočih kletnih etaž sem izhajala iz podatkov o velikosti prodajnih površin, lokacije znotraj objekta iz idejnega projekta ter zaključka o višini predlagane prodajne cene kot sledi iz opravljene analize tržišča. Vse vrednosti so izražene v EUR. V cenah ni vključen davek na dodano vrednost.

Cene na kvadratni meter stanovanjske površine se med seboj razlikujejo za vsako stanovanje posebej, kar je odvisno od velikosti in lociranja v samem objektu. Iz spodnje tabele je razvidno, da so manjša stanovanja dražja, saj na manjšo kvadraturu odpade enak strošek parkirnega mesta, shrambe in inštalacij. V višjih etažah so stanovanja dražja, kar jim bo dalo posebnost in kakovost, bosta razgled in povezanost z lastno teraso.

Tabela 5.1: Ocena cen stanovanjskih površin

Tip prostora	Nadstropja E6-E10 €/m²	Nadstropja E11-E12 €/m²
Večja garsonjera	2.000,00	
2 in 3 sobno	1.850,00	2.000,00
4 sobno(luksuzno)	1.800,00	2.400,00

Vir: Interna dokumentacija

Cene na kvadratni meter prodajnih in pisarniških površin se med seboj razlikujejo za vsak prostor posebej. Prodajna cena bo v veliki meri odvisna od velikosti površin, lokacije znotraj objekta in posebnih želja. Struktura prodajnih cen poslovnih površin je razvidna iz spodnje tabele.

Tabela 5.2: Ocena cen prodajnih in pisarniških površin

Tip prostora	Prodajna cena €/m ²
K1 – Prodajni prostori	2.200,00
P1 – Prodajni prostori	3.500,00
P2 – Prodajni prostori	2.300,00
P3 – Prodajni prostori	2.800,00
E1 – Prodajni prostori	2.300,00
E2 - E5 Pisarniški prostori	2.200,00

Vir: Interna dokumentacija

Določitev prodajne cene shramb in parkirnega mesta je določena glede na tržno raziskavo.

Tabela 5.3: Ocena cen parkirnih mest in shramb

Vrsta prostora	Prodajna cena €/m ²
Parkirno mesto	10.500,00
Shramba oz klet	1.000,00

Vir: Interna dokumentacija

V spodnji tabeli je prikazano število posameznih tipov stanovanjskih enot, strukturni delež posameznega tipa stanovanjske enote in povprečna velikost stanovanja glede na tip enote.

Tabela 5.4: Posamezni tipi stanovanjskih enot in njihova povprečna velikost

Tip stanovanja	Število enot	Struktura	Povprečna velikost
Garsonjera	7	11,11	52,98
Enosobno	7	11,11	64,62
Dvosobno	5	7,94	69,66
Trisobno	38	60,32	97,35
Štirisobno	2	3,17	121,32
Duplex petsobno	4	6,35	178,45
Skupaj	63	100	

Vir: Arhe – Idejna zasnova

Na podlagi podatkov iz idejnega projekta je razvidno, da bo v poslovno – stanovanjskem objektu, ki je umeščen na ploščad, zgrajenih 9.127,25m² poslovnih površin, 5.173,85m² stanovanjskih površin in 611,69 m² pomožnih površin, kot so arhivi in shrambe. V projektu je skupaj 63 stanovanjskih enot, 440 parkirnih mest za stanovalce, lastnike poslovnih enot in potencialne zunanje uporabnike. Površine so pomembne za računanje vrednosti projekta, zato je potrebno pridobiti natančne podatke o neto stanovanjskih površinah, neto poslovnih prostorih kot tudi število parkirnih mest in kleti.

Ob upoštevanju navedenih cen bi prodajna vrednost investicijskega projekta znašala približno 10.476.538.080,00 SIT. V tej ceni ni vključen davek na dodano vrednost.

Tabela 5.5: Ocena prodajne vrednosti investicijskega projekta

Programi	Površina [m ²]	PC [€/m ²]	Prihodek [€]	Prihodek [SIT]
Površine poslovnega dela				
K1 – Arhivi	428,01	1.000,00	428.010,00	102.722.400,00
K1 – Prodajni del	1.060,32	2.200,00	2.332.704,00	559.848.960,00
P1 – Prodajni del	1.511,44	3.500,00	5.290.040,00	1.269.609.600,00
P2 – Prodajni del	1.686,29	2.300,00	3.878.467,00	930.832.080,00
P3 – Prodajni del	623,88	2.800,00	1.746.864,00	419.247.360,00
E1 – Prodajni del	916,87	2.300,00	2.108.801,00	506.112.240,00
E2-E5 – Pisarniški del	3.328,45	2.200,00	7.322.590,00	1.757.421.600,00
Balkoni	744,75	2.200,00	1.638.450,00	393.228.000,00
SKUPAJ				5.939.022.240,00
Stanovanjske površine				
Stanovanja	5173,85	2.200,00	11.382.470,00	2.731.792.800,00
Shrambe	183,68	2.200,00	404.096,00	96.983.040,00
Lože	551,25	2.200,00	1.212.750,00	291.060.000,00
Balkoni	585,00	2.200,00	1.287.000,00	308.880.000,00
SKUPAJ				3.428.715.840,00
Parkirna mesta				
Parkirna mesta	440	10.500,00	4.620.000,00	1.108.800.000,00
SKUPAJ				1.108.800.000,00
SKUPAJ				10.476.538.080,00

6 FINANČNI PLAN PROJEKTA

6.1 Terminski plan projekta

Terminski plan pripomore k boljšemu razumevanju ciljev projekta, kar predstavlja osnovo za izvajanje kontrole planiranih aktivnosti. Planiranje je povezano z razmišljanjem in določitvijo aktivnosti pred samim začetkom izvajanja projekta in s tem omogoči, da imajo vsi udeleženci projekta enake predstave o trajanju in stroških posameznih aktivnosti.

V projektu so povezane različne aktivnosti, ki skupaj predstavljajo zaokroženo celoto. Zaradi preglednosti in boljše razumljivosti je potrebno projekt razdeliti na posamezne logično zaključene faze, in znotraj faz na aktivnosti, ki so potrebne za doseganje končnega cilja projekta. Za vsako aktivnost je potrebno določiti začetek trajanja, konec trajanja, zaporedje, in tam, kjer se aktivnosti med seboj dopolnjujejo oziroma ko so aktivnosti odvisne ena od druge, je potrebno določiti povezanost med njimi. Aktivnosti je potrebno med seboj uskladiti, da je čas, ki je potreben za izvedbo projekta, čim krajši in stroški čim nižji. Tako opredeljene in med seboj usklajene aktivnosti morajo skupaj sestavljati celoten projekt.

V Prilogi 4 je prikazan terminski plan, v katerem so opredeljene aktivnosti na prvem nivoju in njihovo planirano trajanje.

6.2 Časovni plan stroškov

Pri načrtovanju stroškov v časovnem planu je navedeno kolikšni so predvideni stroški celotnega projekta po časovnih obdobjih.

V Prilogi 5 je prikazan časovni plan stroškov, ki služi tudi kontroli planiranih stroškov.

6.3 Finančni plan

Rezultat tega plana je denarni tok z upoštevanjem stroškov financiranja. Pri izdelavi investicijskega programa sem upoštevala 8% obrestno mero, ki pa je v končni fazi odvisna od ponudb bank za najem kredita. Denarni tok je pozitiven.

V Prilogi 7 je prikazan finančni plan.

6.4 Časovni plan prodaje

Plan prodaje sem določila glede na povpraševanje in ponudbo za posamezne programe. Ocenjujem, da bi lahko bil ta plan glede na dogajanja na trgu še bolj ugoden za investitorja.

Tabela 6.1: Časovni plan prodajnih površin v odstotkih med letom 2006 in 2011.

Plan prodaje	2006			2007			2008			2009			2010			2011		
	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q
Parkirna mesta	0 %	0 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	2 %	6 %	0 %
Poslovne površine	0 %	0 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	6 %	6 %	10 %	8 %	6 %	4 %	4 %	4 %	2 %	0 %	0 %
Stanovanja	0 %	0 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	6 %	6 %	10 %	8 %	6 %	4 %	4 %	4 %	2 %	0 %	0 %

6.5 Časovni plan prihodkov

Časovni plan prihodkov sem ocenila na podlagi plana prodaje in na podlagi plačilnih pogojev, ki navadno nastopijo pri izvedbi podobnih projektov. Ti so takšni, da kupec ob nakupu plača 10% are, 10% kupnine pa zadrži do pridobitve uporabnega dovoljenja in vselitve. Ostalo kupnino naj bi kupec plačal tokom gradnje glede na dogovor med kupcem in prodajalcem.

Tabela 6.2 : Časovni plan prihodkov v odstotkih med letom 2006 in 2011.

Plan prihodkov	2006			2007			2008			2009			2010			2011		
	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q	1 Q	2 Q	3 Q
Prodana parkirna mesta	0 %	0 %	1 %	3 %	3 %	3 %	5 %	5 %	7 %	20 %	20 %	18 %	5 %	5 %	3 %	2 %	0 %	0 %
Prodane poslovne površine	0 %	0 %	1 %	3 %	3 %	5 %	6 %	8 %	8 %	18 %	13 %	11 %	8 %	8 %	5 %	3 %	0 %	0 %
Prodana stanovanja	0 %	0 %	1 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	5 %	20 %	16 %	15 %	8 %	6 %	6 %	8 %	0 %	0 %

7 OCENJEVANJE USPEŠNOSTI INVESTICIJE NA IZBRANEM PROJEKTU

Pred začetkom investiranja je potrebno ugotoviti, ali je nameravana investicija možna in, ali bo dovolj uspešna.

Za ocenjevanje ekonomske uspešnosti investicije se uporabljajo statične in dinamične metode ocenjevanja. Stopnja rentabilnosti in doba vračila investicije sta najpogosteje uporabljeni statični metodi. Neto sedanja vrednost in notranja stopnja donosnosti pa sta glavni predstavnici dinamičnih metod ocenjevanja uspešnosti investicij (Pučko 1998b, 131).

7.1 Statične metode ocenjevanja investicij

Rejceva navaja, da statične metode večinoma ne dajejo zadovoljivih rezultatov. Njihova bistvena pomanjkljivost je, da ne upoštevajo različnih življenjskih dob posameznih naložb in različnih poslovnih uspešnosti znotraj posameznih let ekonomske dobe investicij (torej ne upoštevajo časovne komponente).

Kljub temu te statistične metode služijo kot dodatna informacija o določenih kvalitetah naložbe in kažejo podatke, ki niso razvidni pri dinamičnih metodah.

7.1.1 Donosnost investicije

Donosnost razumemo kot vsoto čistega dobička in amortizacije. Amortizacija ima namreč z vidika financiranja enako vlogo kot dobiček.

$$R = \frac{\text{donos}}{\text{sredstva}}$$

R – donosnost sredstev

Slabosti:

- ne upošteva donosov v kasnejšem obdobju;
- ne upošteva celotne investicijske dobe;
- ne upošteva časovne vrednosti denarja.

Donosi po posameznih letih niso nujno enaki, prav tako pa lahko pričakujemo različne celotne investicijske dobe pri posameznih konkurenčnih investicijah. Navedene pomanjkljivosti lahko deloma odpravimo z izračunom skupne in povprečne donosnosti investicijskih projektov.

Prihodki iz kupnin morajo pokriti vse stroške, ki nastanejo v času projekta, in hkrati ustvariti še dobiček ali donos.

7.1.2 Doba vračanja

Doba vračanja je pričakovano število let, ki je potrebno, da bomo z neto denarnimi pritoki pokrili vse stroške investicije.

$$DV = \frac{\text{vloženasredstva}}{(\text{letniprihodki} - \text{letnistroški})}$$

Slabosti metode:

- ne upošteva tveganja osnovnih sredstev;
- ne upošteva različne dinamike donosov in vlaganj;
- ne upošteva donosnosti investicije v celotni življenjski dobi;
- izloča investicije z daljšo dobo vračanja sredstev ne glede na njihovo donosnost.

Metoda je priporočljiva vsaj za začetno presojo ene investicije, nima pa lastnosti, da bi izmed več možnih investicij izbrala ekonomsko najbolj upravičeno.

Prednost metode:

- poudarja varnost vrnitve vloženih sredstev in likvidnost (večkrat jo uporabljajo banke in druge finančne organizacije).

Če izbiramo med alternativnimi naložbami, je kriterij izbire najkrajša doba vračanja.

7.2 Dinamične metode ocenjevanja investicij

7.2.1 Neto sedanja vrednost

V zvezi z investicijskim projektom nastajajo koristi in stroški in neto koristi med denarnimi prilivi in odlivi v času uporabne dobe projekta. Tako koristi kot stroške je treba diskontirati in jih narediti primerljive v času. Razlika med diskontiranimi denarnimi prilivi in odlivi je neto sedanja vrednost.

$$NSV = \sum_{t=0}^n \frac{NPt}{(1+r)^t}$$

NSV – neto sedanja vrednost

NPt – neto prilivi denarnega toka v t-tem razdobju (NPt=Dt-Vt)

Dt – donos v t-tem razdobju (mesečni stroški)

r – relevantna obrestna mera (diskontna stopnja »5%« - glede na trenutne tržne razmere) v razdobju t=0...n

1/(1+r)^{na t} – diskontni faktor v t-tem razdobju

t- obdobje življenjske dobe naložbe

n – življenjska doba naložbe

Odločitveni kriteriji:

- NSV>0 – projekt sprejmemo
- NSV=0 podjetje je indiferentno do investicije
- NSV<0 – projekt ni sprejemljiv

Izgradnja objektov je ekonomsko upravičena, kadar analiza stroškov in prihodkov izkazuje dobiček neto sedanje vrednosti, ki je enak ali večji od nič.

Pomanjkljivosti metode:

- ne upošteva ustrezne velikosti investicijskih vlaganj (alternativni investiciji imata lahko enako neto sedanjo vrednost in sta po obravnavanem kriteriju enako sprejemljivi, čeprav zahtevata različno vlaganje).

7.2.2 Interna (notranja) stopnja donosnosti

Pri interni stopnji donosnosti iščemo tisto diskontno stopnjo, z uporabo katere je NSV (neto sedanja vrednost) enaka 0 oziroma pri kateri se sedanja vrednost prihodkov in sedanja vrednost stroškov izenačita. Kot kriterij se jo uporablja tako, da se jo primerja z diskontno stopnjo.

Odločitveni kriterij:

- $ISD > r$ – projekt je sprejemljiv
- $ISD < r$ – projekt ni sprejemljiv

$$NSV = \sum_{t=0}^n \frac{NP_t}{(1+ISD)^t}$$

Slabosti:

- več možnih rezultatov, ko imamo izmenjujoče se pozitivne in negativne neto denarne tokove od investicije;
- je neustrezen kriterij pri nekaterih medsebojno izključenih projektih, ki se razlikujejo po obsegu in časovni razporeditvi neto denarnih tokov;
- metoda implicitno predstavlja možnosti reinvestiranja pritokov v višini notranje stopnje donosa, medtem ko metoda neto sedanje vrednosti implicitno predpostavlja reinvestiranje v višini stroškov kapitala, kar je realnejša predpostavka.

V primeru, da metoda neto sedanje vrednosti in metoda interne stopnje donosa pri izključujočih se projektih dajeta različna rezultata, upoštevamo kot kriterij izbire metodo neto sedanje vrednosti, ki ima realnejšo predpostavko, in torej uporablja ustrežnejšo diskontno stopnjo.

Prednosti metode:

- upošteva mejo varnosti projekta;
- je relativni kazalec, bliže poslovodstvu (Rejc 1998, 107 – 110).

7.2.3 Popravljen (modificirana) interna stopnja donosnosti

Popravljen stopnja donosnosti (PISD) je opredeljena kot diskontna stopnja, ki izenači sedanjo vrednost investicijskih izdatkov s sedanjo vrednostjo končne vrednosti

(ob koncu življenjske dobe projekta) denarnih pritokov. Končno vrednost denarnih pritokov dobimo tako, da izračunamo prihodnje vrednosti denarnih pritokov, pri čemer je stopnja reinvestiranja enaka strošku kapitala podjetja.

$$PISD = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n Dt (1+r)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n \frac{Vt}{(1+r)^t}}$$

PISD – popravljena interna stopnja donosa

Dt - donos v t-tem razdobju (mesečni prihodki)

Vt – investicijska vlaganja v t-tem razdobju (mesečni stroški)

t – obdobje življenjske dobe naložbe

n – življenjska doba naložbe

r – relevantna obrestna mera (diskontna stopnja »5%« - glede na trenutne tržne razmere) v razdobju t=0...n

Prednost PISD pred ISD je v tem, da upošteva donosnost reinvestiranja v višini stroškov kapitala, upošteva vse pričakovane denarne tokove projekta in daje informacije o varnostni meji projekta.

Kriterij odločitve:

- PISD > r – projekt sprejemljiv
- PISD < r – projekt ni sprejemljiv

7.2.4 Indeks donosnosti

Indeks donosnosti kot metoda za sprejem investicijskega projekta je različica neto sedanje vrednosti. Izračunamo ga kot razmerje sedanje vrednosti vseh donosov in sedanje vrednosti vseh vlaganj v projekt.

$$ID = \frac{SVD}{SVV}$$

ID – indeks donosnosti

SVD – sedanja vrednost donosov

SVV – sedanja vrednost vlaganj

Kriterij odločitve:

- ID >= 1 ... projekt je donosen, torej sprejemljiv

7.3 Izračuni ocene uspešnosti investicije

Po prikazu denarnega toka se bo investitorju vložek povrnil v mesecu januarju 2010. Iz izračuna dobe vračanja, ki je razviden iz slike 2 v Prilogi 6 ugotovimo, da se bo naložba povrnila v roku 5,11 let. Kot najprimernejši sodili za ocenjevanje uspešnosti investicijskega projekta sem izbrala neto sedanjo vrednost in notranjo stopnjo donosnosti, ki spadata med dinamični metodi in vključujeta časovno komponento, ki nam omogoča, da so časovno različno razporejeni učinki naložbe med seboj primerljivi. Ocena učinkovitosti temelji na finančnem toku investicije, ki ga predstavlja denarni tok. Na osnovi denarnega toka sem izračunala notranjo stopnjo donosa, ki bo znašala 16%. Ob tej diskontirani stopnji je neto sedanja vrednost enaka 0. Glede na to, da je zahtevana obrestna mera 5%, pomeni, da je naložba donosna in bo dala pozitivno neto sedanjo vrednost. Na osnovi diskontne stopnje je izračunana neto sedanja vrednost investicijskega projekta, ki bo znašala 1.127 mio SIT, kar pomeni, da bo projekt sprejemljiv in s tem lahko potrdim zgornjo hipotezo, ki pravi, da je izgradnja objektov ekonomsko upravičena, kadar analiza stroškov in prihodkov izkazuje dobiček neto sedanje vrednosti, ki je enak ali večji od nič. Rezultata neto sedanje vrednosti in notranje stopnje donosa sta izračunana na osnovi letnih podatkov. Zaradi tega se pri izračunu upošteva sedem let, torej obdobje od leta 2005 do 2011. Prav tako lahko vidimo, da bodo prilivi presegli odlive za 2.002 mio SIT. Iz slike 5 v Prilogi 6 je razvidno, da mejna stopnja donosa najprej narašča in kasneje upada, kajti mejna stopnja donosa se iz leta v leto spreminja, kar je posledica povišanja tržnih cen nepremičnin in s tem posledično zmanjšanje deleža obresti v obroku posojila.

Tabela 7.1: Metode za ocenjevanje uspešnosti investicije

Metode za ocenjevanje investicije	Rezultat ocenjevanja	Kriterij uspešnosti	Uspešnost
Statične metode			
Donosnost	24%	> 0%	USTREZA
Doba vračanja	5,11	< doba trajanja investicije	USTREZA
Dinamične metode			
Neto sedanja vrednost	1127,15	> 0	USTREZA
Interna stopnja donosnosti	16%	> r=5%	USTREZA
Popravljen stopnja donosnosti	10%	> r=5%	USTREZA
Indeks donosnosti	1,089	>1	USTREZA

8 ANKETA O VPLIVU DEJAVNIKOV PRI NAKUPU STANOVANJA

8.1 Potek raziskave

8.1.1 Raziskovalni cilji

Nakup stanovanja je pogosto najpomembnejši finančni dogodek za posameznika. Gre za ključne življenjske odločitve, pri katerih igrajo finančna sredstva pomembno vlogo, vendar pa posameznik ne gleda zgolj na ceno, ampak upošteva tudi druge dejavnike in okoliščine. Ključno vlogo imajo tudi kakovost stanovanja (opremljenost, način gradnje, kakovost arhitekturne zasnove), okolje (ureditev okolice, razpoložljiva infrastruktura) in bližina pomembnih funkcij mesta. Pomembni so tudi lokacija stanovanja, vrsta stanovanja in seveda ekonomska zmožnost posameznika.

Osnovni cilj raziskave je ugotoviti stanje na trgu nakupa stanovanj, in sicer, po kateri velikosti stanovanja in stanovanjskega objekta posameznik največkrat povprašuje, poznanost objektov, ki se gradijo oziroma se bodo gradili v Novi Gorici in ugotovitev tistih ključnih dejavnikov, ki jim daje posameznik največ pozornosti pri nakupu stanovanja. V empiričnem delu sem poskušala s pomočjo anketnega vprašalnika na območju goriške regije priti do teh rezultatov.

Trg sestavljajo različni posamezniki, ki se različno odločajo za nakup stanovanja in se razlikujejo z več vidikov, najpogosteje po svojih željah, kupni moči, potrebah, nakupnem vedenju in načinu kupovanja.

Segment kupcev:

- družine z otroki;
- samski;
- poslovneži.

8.1.2 Trditev

Pri predstavitvi rezultatov raziskave sem poskušala potrditi ali ovreči spodaj navedeno hipotezo:

- prodajna cena stanovanj ni izključno merilo pri sprejemanju odločitev posameznika za nakup.

8.1.3 Omejitve pri raziskavi

Pri raziskavi sem bila omejena s časom in z odzivom anketirancev. Rezultati ankete niso najbolj reprezentativni, saj je v analizo všteti le 71 anketirancev.

Poleg tega se na trgu vsak dan pojavlja nova konkurenca, drugačne želje in potrebe posameznikov, tako da se na rezultate ne bo moč zanašati dlje časa.

8.1.4 Postopek izvedbe raziskave

Osnova za raziskavo je anketni vprašalnik, ki je lastno delo in vsebuje vprašanja zaprtega tipa. Za zaprti tip vprašanj sem se odločila zaradi lažje obdelave podatkov ter krajšega časa odgovarjanja. Vprašalnike sestavlja sklop vprašanj, na katere mora vprašani odgovoriti. Pri tem je možno uporabiti različne načine za odgovarjanje na vprašanja. Vprašani lahko odgovorijo z zbiranjem med posameznimi že ponujenimi odgovori, z ocenami posameznih ponujenih odgovorov ter z da in ne. Za raziskavo sem zbrala primarni vir podatkov, kar pomeni, da so na novo zbrani podatki za določen namen, konkretno za namen raziskave ključnih dejavnikov in stanje trga, ki vplivajo pri nakupu stanovanja. Dobre lastnosti takega vprašalnika so, da ima anketirana oseba več časa za razmišljanje, zato so odgovori preudarnejši, boljša koncentracija anketirane osebe omogoča lažje vrednotenje odgovorov, odsotnost spraševalca pa daje vtis večje anonimnosti, zato so odgovori ustreznejši. Slabe lastnosti so, da ni kontrole nad točnostjo in resničnostjo odgovorov, nikoli se ne vrnejo vsi razdeljeni anketni vprašalniki in pojavijo se lahko problemi nerazumevanja določenih vprašanj.

Anketni vprašalnik vsebuje 15 vprašanj in je vsebinsko razdeljen na dva dela. Prvi del vsebuje 5 vprašanj, ki so povezana z demografskimi značilnostmi posameznika. Z odgovori na ta vprašanja sem dobila informacije anketiranih oseb o spolu, starosti, skupnem neto dohodku v družini, številu družinskih članov ter stopnji dokončane izobrazbe. V drugem delu je 10 vprašanj, ki se nanašajo na izbiro pomembnih dejavnikov, ki jih posameznik upošteva pri nakupu stanovanja, izbiro lokacije in pomembnost bližine funkcij mesta, velikost stanovanja ter poznanost objektov v Novi Gorici.

Raziskava je potekala od 8. maja do 12. junija 2006. V vzorec sem zajela 100 anketirancev. Raziskava je potekala tako, da sem ankete razposlala na nepremičninsko agencijo in v vrtce.

Anketni list je v Prilogi 9.

8.1.5 Analiza podatkov

Z analizo podatkov sem prišla do odgovorov na vprašanja, ki sem si jih zastavila kot cilje raziskovalne naloge. Celotni proces analize podatkov mi je poenostavila računalniška obdelava podatkov. Ankete sem obdelala s pomočjo programa Excel ter dobila frekvenco, ki sem jo uporabila za analizo.

8.1.6 Predstavitev rezultatov raziskave

Priprava podatkov za analizo je potekala po naslednjih fazah:

- Kontrola: vse ankete sem oštevilčila in pregledala, če so ustrezno izpolnjene.
- Preštela sem odgovore anketirancev po posameznih vprašanjih in jih uredila.

- Ugotovila sem frekvenčno porazdelitev in oblikovala tabele.
- Podatke sem analizirala s pomočjo računalniškega programa Excel.

Pripravi podatkov je sledila analiza posameznih vprašanj ankete. Pridobljene podatke sem zaradi preglednosti slikovno uredila.

Grafi so v Prilogi 10.

8.2 Analiza ankete

8.2.1 Značilnosti zajete populacije

Spol

Pri anketiranju je sodelovalo 71 oseb, od tega je bilo 24 oseb moškega spola in 47 oseb ženskega spola. Prevladuje ženski spol. Med vsemi anketiranci znaša delež moških 34%, žensk pa 66%.

Starost

V anketi sem anketirance razdelila v šest starostnih skupin. V prvi skupini od 20 do 30 let je bilo zajetih 15 anketirancev, v drugi od 31 do 40 let 26 anketirancev, v tretji od 41 do 50 let 10, v četrti od 51 do 60 let 18, v peti od 61 do 70 let 2 in šesti nad 71 let 0 anketirancev. Največji delež anketiranih je bil v drugi starostni skupini od 31 do 40 let.

Skupni mesečni neto dohodek družine

Med anketiranimi osebami je bil največji delež tistih anketirancev z neto dohodki od 350.001 do 450.000 SIT, in sicer 24, z neto dohodki od 450.001 do 550.000 SIT je bilo 18 anketirancev, 10 anketirancev je bilo z neto dohodki od 550.001 do 650.000 SIT, z neto dohodki od 250.001 do 350.000 SIT jih je bilo 8, 3 anketiranci so bili z manj kot 250.000 SIT, 8 anketiranih oseb pa ni želelo odgovoriti.

Število družinskih članov

Med anketiranimi osebami so bile na prvem mestu 4 članske družine, na drugem mestu 3 članske družine, tretje mesto sta si delili 2 članska družina in 5 in več članska družina, zadnje mesto pa je zasedla 1 članska družina.

Stopnja dokončane izobrazbe

Med anketiranimi osebami je bil največji delež s srednjo šolo, in sicer 34, z visoko in univerzitetno šolo pa 14 anketiranih oseb. S poklicno šolo je bilo 12 anketiranih oseb, z osnovno šolo 6, z višjo 3 in s specializacijo, magisterijem ali doktoratom sta bili 2 anketirani osebi.

Kaj je za vas pomembno pri nakupu stanovanja?

Lestvica dejavnikov je namenjena spoznavanju temeljnih dejavnikov posameznika pri nakupu stanovanja. Obsega 10 dejavnikov, ki so jih anketiranci razvrstili glede na pomembnost. Analizirala bom lestvico dejavnikov vseh anketirancev, ki so odgovorili pravilno. Teh je bilo 66. Iz slike 6 v Prilogi 10 je razvidno, da je anketiranim osebam najpomembnejši dejavnik »lokacija objekta«, ki ima najnižji povprečni rang, in sicer 3,030. Na drugem mestu 10-stopenjske lestvice se nahaja »prodajna cena«. Pri tem dejavniku opazimo, da je povprečni rang le za 0,061 točke višji od predhodnega. Na tretje mesto so anketiranci uvrstili »starost stanovanja«, sledijo »ugodni plačilni pogoji«, »razporeditev prostorov« in »nizki stroški obratovanja«. »Bližino pomembnih funkcij mesta« so uvrstili na šesto mesto s povprečnim rangom 6,303. Sledita »standard stanovanja«, ki ima povprečni rang 6,394, ter dejavnik »varnost objekta« s 6,394 povprečnim rangom. Zadnje mesto na lestvici zaseda dejavnik »velikost stanovanjskega objekta« s povprečnim rangom 7,045.

Za katerega od spodaj navedenih dejavnikov ste pripravljeni plačati več?

Zanimalo me je, za kateri dejavnik so anketiranci pripravljeni plačati več. S pomočjo 5-stopenjske lestvice sem ugotovila, da so posamezniki za »center mesta« pripravljeni plačati največ. Povprečni rang znaša 2,77. Nato sledi »nadstandardno stanovanje« s povprečnim rangom 2,79. Na tretjo mesto so uvrstili »varovanje objekta«, sledi »manjši večstanovanjski objekt« in zadnje mesto na lestvici zaseda dejavnik »parkirna mesta v kletnih etažah« s 3,18 povprečnim rangom.

Za katero lokacijo bi se odločili pri nakupu stanovanja?

Med anketiranimi osebami je bil največji delež za center mesta, in sicer 36, in za obrobje mesta (oddaljenost do 3000m) 13 anketiranih oseb. Za podeželsko naselje se je odločilo 12 in za primestno naselje (oddaljenost do 6000m) 10 anketiranih oseb.

Spodaj je naštetih 6 pomembnih funkcij mesta, s katerimi se srečujemo v našem vsakdanu.

S pomočjo 5-stopenjske lestvice, na kateri 1 pomeni sploh ni pomembno, in 5 zelo pomembno, so anketiranci ocenjevali stopnjo pomembnosti bližine funkcij mesta. Najvišjo povprečno oceno je dosegla bližina »šol in vrtcev«. Sledi »športno središče«, ki zaostaja za 0,35 točkami od predhodnega. Na tretje mesto so anketiranci uvrstili »zdravstveni dom«, sledi mu bližina »trgovskega centra«. Zadnje mesto zaseda funkcija »banke« s povprečnim rangom 2,75.

Za katerega od spodaj naštetih objektov, ki se gradi oziroma se bo gradil v Novi Gorici ste že slišali?

Hišo Zvezda pozna 29 anketiranih oseb, 41 anketiranih oseb pozna objekt Eda center, 28 anketiranih oseb pozna stanovanjski objekt Ronket in 21 anketirancev ni slišalo za nobenega od zgoraj navedenih objektov.

V katerem od spodaj navedenih objektov bi želeli bivati?

Za Hišo Zvezda bi se odločilo 7 anketirancev, za objekt Eda center prav tako 7 anketirancev, za objekt Ronket 10. 47 anketirancev ne bi živelo v nobenem izmed zgoraj navedenih objektov.

V kakšnem stanovanjskem objektu bi kupili stanovanje?

Če analiziramo odgovore, lahko vidimo, da bi 63 anketiranih oseb kupilo stanovanje v stanovanjskem bloku do 15 stanovanj, 6 anketiranih oseb v stanovanjskem bloku od 16 do 45 stanovanj, 2 v stanovanjskem bloku od 46 do 75 stanovanj in 0 v stanovanjskem bloku z nad 76 stanovanji.

Katero velikost stanovanja bi kupili?

Največ anketirancev bi kupilo trisobno stanovanje, in sicer kar 30 od vseh anketirancev, 28 anketirancev bi kupilo štirisobno in večsobno, 11 anketirancev bi kupilo dvosobno, 2 enosobno in 0 garsonjero.

Če bi imeli možnost, kaj bi izbrali za isto ceno?

21 anketirancev bi se odločilo za novo, a manjše stanovanje, 31 od vseh anketirancev bi se odločilo za starejše, a večje stanovanje (nad 30 let), 19 anketirancev pa bi se odločilo za staro hišo (nad 50 let).

Ali menite, da je stanovanje, ki ima talno gretje, pregled nad porabljenimi stroški ter zagotovljeno varnost s kamerami na vhodu in v garažnih kletih nadstandardno stanovanje?

Če analiziram odgovore, lahko vidim, da 43 anketirancev meni, da jim talno gretje, pregled nad porabljenimi stroški ter zagotovljeno varnost s kamerami na vhodu in v garažnih kletih predstavlja nadstandardno stanovanje, 28 anketirancev meni, da jim zgoraj navedeni podatki ne predstavljajo nadstandardnega stanovanja.

8.3 Ugotovitve raziskave

Strukturna analiza kaže, da prodajna cena stanovanj ni izključno merilo pri sprejemanju odločitve posameznika, ko se odloča za nakup stanovanja. Anketiranim osebam je pri nakupu stanovanja najpomembnejši dejavnik »lokacija objekta«. S pomočjo raziskave trga sem ugotovila, da kupci stanovanj namenjajo največji poudarek lokaciji, saj jo kupci izberejo vnaprej glede na svoje želje. S tem lahko potrdim zgoraj navedeno hipotezo. Kot lastnost kakovostne lokacije je urejena okolica, bližina šol in vrtcev, ki so jo anketiranci uvrstili na prvo mesto med 6-imi pomembnimi funkcijami mesta, ter center mesta, ki so ga anketiranci uvrstili tudi na prvo mesto lestvice in bi bili zanj pripravljeni plačati največ. Že sama sestava stanovalcev je v centru mesta drugačna kot na obrobju mesta. S pomočjo vprašanja o velikosti neto dohodkov v družini sem prišla do podatkov, ki kažejo, da so anketiranci med bolj premožnimi osebami in se odločajo za center mesta zaradi lokacije, ki določa nek ugled samega mesta in ugled samih stanovalcev. Iz ankete sem razbrala, da je največji delež anketiranih oseb starih od 31 do 40 let, ti so uspešni in mladi ljudje z družinami in sodijo med najboljše kupce, ki se odločajo za nadstandardna stanovanja. Kot je razvidno iz slike 7 v Prilogi 10 so anketiranci pripravljeni plačati več za nadstandard. Ta se pojavlja na 5-stopenjski lestvici takoj za centrom mesta. Poleg njih so tudi ljudje, stari od 51 do 60 let, ki so pred pokojem in plačilno sposobni za nakup prestižnega stanovanja. S pomočjo narejene raziskave nepremičninskega trga lahko zgoraj navedeno hipotezo potrdim.

9 SKLEP

Zanimanje za investiranje v gradnjo nepremičnin na goriškem območju postaja vedno večje. K temu botruje velika konkurenčnost med podjetji, zato mora podjetje, ki tekmuje v takšnih razmerah znati spremljati konkurente, obvladovati trg ter poznati želje in pričakovanja kupcev, ko se odločajo za nakup nepremičnin.

Investitor mora pri sprejemanju odločitev v zvezi z investiranjem v nepremičninski projekt najprej analizirati izvedljivost projekta s pomočjo predinvesticijskih raziskav, ki poleg uspešnosti pomaga oceniti tveganje pri poslovnih odločitvah v zvezi z izvajanjem investicijskih projektov. Ker je investicija povezana s prihodnostjo, si investitor s predinvesticijskimi raziskavami zmanjša možnost za nastanek nastajanja tveganj. Z njo investitor tudi lažje prepriča potencialne kreditodajalce, da je njihov kapital varno naložen.

Cilj diplomske naloge je bil preveriti dve hipotezi. Prva hipoteza je, da je izgradnja objektov ekonomsko upravičena, kadar analiza stroškov in prihodkov izkazuje dobiček neto sedanje vrednosti, ki je enak ali večji od nič, druga hipoteza pa je, da ni prodajna cena stanovanj izključno merilo pri sprejemanju odločitev posameznika o nakupu.

V diplomskem delu sem na primeru poslovno – stanovanjskega objekta Eda center, ki ga namerava v prihodnosti graditi podjetje Euroinvest d.o.o. iz Nove Gorice, prikazala s pomočjo investicijskega programa upravičenost naložbe. Na osnovi zadostnega nabora informacij in izdelanih kalkulacij sem najprej ugotovila investicijsko vrednost projekta. Pri tem sem opredelila vse stroške kot tudi potreben čas za izvedbo projekta. Natančna ocena višine stroškov, njihova časovna dinamika ter časovni plan prihodkov mi je omogočila izračun investicijsko vrednost projekta. S pomočjo kriterija neto sedanje vrednosti pa sem dokazala uspešnost investicijskega projekta, ki je večji od 0. Dobljeni rezultati, ki sem jih s pomočjo kalkulacij izvedla, so prikazani v tabelah in kažejo na upravičenost investicije. V praksi sam izračun še ni preverjen, ker se konkretni investicijski projekt, ki sem ga v diplomski nalogi predstavila, še izvaja, tako da bodo končni rezultati znani šele po zaključku projekta.

Na osnovi opravljene raziskave o dejavnikih, ki vplivajo na nakup stanovanja, je bila izvedena anketa, s katero sem ugotovila, kateri so tisti dejavniki, ki imajo največji pomen pri sprejemanju odločitev.

Če povzamem rezultate opravljene raziskave, ki sem jo izvedla med 66 anketiranci, ugotovim, da je na prvem mestu »lokacija objekta« tisti najpomembnejši dejavnik, ki vpliva na posameznika, ko se odloča za nakup stanovanja. Na drugo mesto so anketiranci uvrstili »prodajno ceno«, in s tem sem lahko potrdila zgoraj navedeno hipotezo, da prodajna cena stanovanj ni izključno merilo pri sprejemanju odločitev posameznika o nakupu.

LITERATURA

- Bajt, Aleksander, in Franjo Štiblar. 2004. *Ekonomska analiza in politika*. Ljubljana: GV založba.
- Berk, Aleš, Igor Lončarski, in Peter Zajc. 2001. *Gradivo za poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Cirman, Andreja, Mitja Čok, Ivo Lavrač, in Petra Zakrajšek. 2000. *Poslovanje z nepremičninami*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Eda center (URL: <http://www.edacenter.si>).
- Euroinvest (URL: <http://www.euroinvest.si>).
- Filipič, Drago, in Franjo Mlinarič. 1999. *Temelji podjetniških financ*. Maribor: Ekonomsko – poslovna fakulteta.
- Gazvoda, Maja. 2001. *Vloga poslovne banke v projektnem financiranju*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Gyorek, Vito. 2003. *Denar, obresti, investicije*. Maribor: Univerzitetna knjižnica.
- Hauc, Anton. 2002. *Projektne management*. Ljubljana: GV založba.
- Kotler, Philip. 1996. *Marketing management – trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje in nadzor*. Ljubljana: Slovenska knjiga
- Kotler, Philip. 2004. *Management trženja*. Ljubljana: GV založba.
- Mrak, Mojmir, Maja Gazvoda, in Maruša Mrak. 2005. *Priročnik o projektnem financiranju*. Javni sklad Republike Slovenije.
- Mramor, Dušan. 2000. *Poglavja iz poslovnih financ*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Melavc, Dane. 2000. *Kako gospodariti*. Kranj: Moderna organizacija.
- Peljhan, Darja. 2004. *Ekonomika podjetja 2*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pšunder, Igor, in Milan Torkar. 2003. *Ocenjevanje vrednosti nepremičnin*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
- Pučko, Danijel. 1998a. *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Danijel. 1998b. *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Danijel, in Rudi Rozman. 1998. *Ekonomika in organizacija podjetja*. 1. knjiga. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Rejc, Adriana. 1998. *Priročnik za ekonomiko poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Repovž, Leon, in Jožko Peterlin. 2000. *Financiranje*. Koper: Visoka šola za management.
- Rozman, Rudi. 2000. *Analiza in oblikovanje organizacije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- RRA severne Primorske Regijska razvojna agencija d.o.o. Nova Gorica. 2003. *Strategija gospodarskega razvoja Mestne občine Nova Gorica*.
- Sedovnik, Milena. 2003. *Izvajanje strateškega plana s projekti*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Stvarnopravni zakonik (Uradni list RS, št. 87/2002).
- Zakon o graditvi objektov (Uradni list RS, št. 110/2002).
- Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb (Uradni list RS, št. 18/2004).
- Zakon o urejanju prostora (Uradni list RS, št. 110/2002).

PRILOGE

- Priloga 1** Ocena stroškov gradbeno – obrtniško – inštalacijskih del
- Priloga 2** Celotni stroški izgradnje projekta
- Priloga 3** Struktura stroškov projekta
- Priloga 4** Terminski plan projekta
- Priloga 5** Časovni plan stroškov
- Priloga 6** Izbrane metode za ocenjevanje uspešnosti investicije
- Priloga 7** Finančni plan
- Priloga 8** Dopis k anketnemu vprašalniku
- Priloga 9** Anketni vprašalnik
- Priloga 10** Rezultati trženjske raziskave

Priloga 1: Ocena stroškov gradbeno – obrtniško – inštalacijskih del

OCENA STROŠKOV GOI-DEL				
------------------------	--	--	--	--

I.	GRADBENA DELA			2.506.642.805,98	38,10%
II.	OBRRTNIŠKA DELA			2.525.280.677,00	38,39%
III.	STROJNE INŠTALACIJE			708.203.462,00	10,77%
IV.	ELEKTRO INŠTALACIJE			838.561.113,00	12,75%
	SKUPAJ			6.578.688.057,98	100,00%

I.	GRADBENA DELA				
1.	Pripravljalna dela	35.542,00	1.264,23	44.933.097,46	0,68%
2.	Pilotna stena	4.060,00	36.000,00	250.000.000,00	3,80%
3.	Zemeljska dela	35.542,00	2.647,06	94.081.806,52	1,43%
4.	Betonska dela	35.542,00	19.278,00	685.178.676,00	10,42%
5.	Zidarska dela	35.542,00	21.137,00	751.251.254,00	11,42%
6.	Tesarska dela	35.542,00	10.896,00	387.265.632,00	5,89%
7.	Kanalizacija	35.542,00	1.619,00	57.542.498,00	0,87%
8.	Fasaderska dela	35.542,00	6.651,00	236.389.842,00	3,59%
	SKUPAJ GRADBENA DELA			2.506.642.805,98	38,10%

II.	OBRRTNIŠKA DELA				
1.	Krovsko kleparska dela	35.542,00	3.629,00	132.852.556,00	2,02%
2.	Ključavničarska dela	35.542,00	3.277,00	119.946.879,00	1,82%
3.	Gips obdelave	35.542,00	9.317,00	337.764.136,00	5,13%
4.	Aluminijska dela	35.542,00	12.269,00	462.217.400,00	7,03%
5.	Podkonstrukcija str. fasade	35.542,00	3.709,00	134.473.047,00	2,04%
6.	Enostavna str. fasada	35.542,00	9.892,53	362.148.477,00	5,50%
7.	Vmesni podesti	35.542,00		12.521.520,00	0,19%
8.	Mizarska dela	35.542,00	5.704,00	206.794.369,00	3,14%
9.	Kamnoseška dela	35.542,00	6.532,00	236.807.850,00	3,60%
10.	Keramičarska dela	35.542,00	3.041,00	108.115.815,00	1,64%
11.	Slikopleskarska dela	35.542,00	2.350,00	86.059.988,00	1,31%
12.	Tlakarska dela	35.542,00	7.638,00	271.478.640,00	4,13%
13.	Dvigala	35.542,00		54.100.000,00	0,82%
	SKUPAJ OBRRTNIŠKA DELA			2.525.280.677,00	38,39%

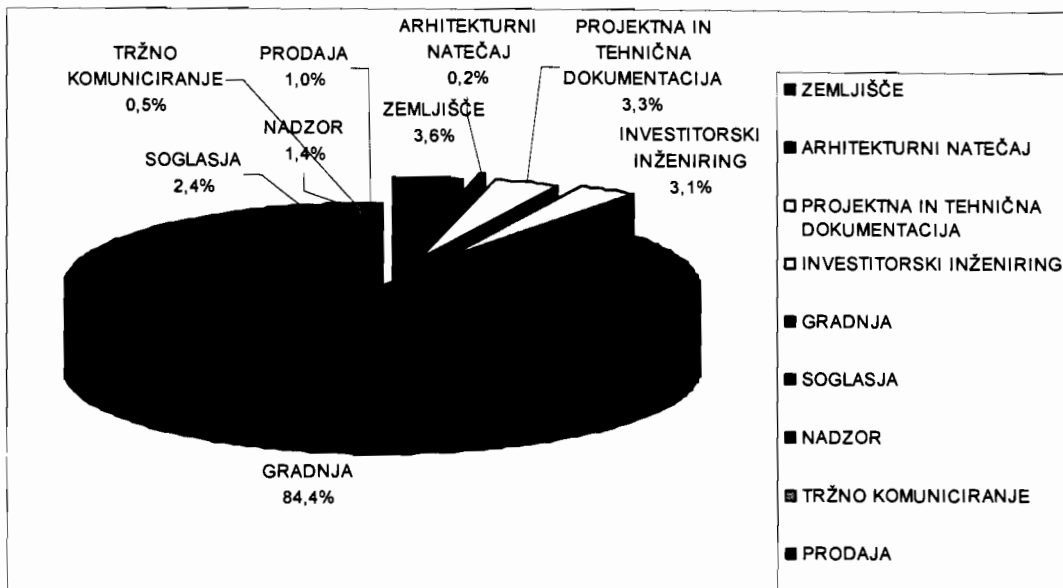
Vir: Aleksander Šavli

Priloga 2: Celotni stroški izgradnje projekta

STROŠKI PROJEKTA					
I.	ZEMLJIŠČE			3,60%	281.500.000,00
II.	ARHITEKTURNI NATEČAJ			0,22%	17.500.000,00
III.	PROJEKTNA IN TEHNIČNA DOKUMENTACIJA			3,32%	260.000.000,00
IV.	INVESTITORSKI INŽENIRING			3,07%	240.000.000,00
V.	GRADNJA			84,11%	6.578.688.057,98
VI.	SOGLASJA			2,37%	185.680.000,00
VII.	NADZOR			1,43%	112.000.000,00
VIII.	TRŽNO KOMUNICIRANJE			0,48%	65.786.880,58
IX.	PRODAJA			1,02%	80.000.000,00
X.	FINANCIRANJE - V PLANU				
SKUPAJ					7.821.154.938,56
I.	ZEMLJIŠČE				
1.	Nakup	4.142,00			281.000.000,00
2.	Pogodbe, vpis,...				500.000,00
SKUPAJ ZEMLJIŠČE					281.500.000,00
II.	ARHITEKTURNI NATEČAJ				
1.	Nagrade, komisija,...				15.000.000,00
2.	Razstava				2.500.000,00
SKUPAJ ARHITEKTURNI NATEČAJ					17.500.000,00
III.	PROJEKTNA IN TEHNIČNA DOKUMENTACIJA				
1.	Arhitektura				110.000.000,00
2.	Strojne inštalacije				60.000.000,00
3.	Elektro inštalacije				30.000.000,00
4.	Statika z gradbeno jamo				40.000.000,00
5.	Požarna študija				5.000.000,00
6.	Ostalo projektiranje				15.000.000,00
SKUPAJ PROJEKTNA IN TEHNIČNA DOKUMENTACIJA					260.000.000,00
IV.	INVESTITORSKI INŽENIRING				
1.	Vodenje				240.000.000,00
SKUPAJ INVESTITORSKI INŽENIRING					240.000.000,00
V.	GRADNJA				
1.	Gradbena dela				2.506.642.805,98
2.	Obrtniška dela				2.525.280.677,00
3.	Strojne inštalacije				708.203.462,00
4.	Elektro inštalacije				838.561.113,00
SKUPAJ GRADNJA					6.578.688.057,98
VI.	SOGLASJA				
1.	Komunalni prispevek	20.710,00	8.000,00		165.680.000,00
2.	Elektroenergetska moč				10.000.000,00
3.	Ostala soglasja				5.000.000,00
4.	Upravni postopek				5.000.000,00
SKUPAJ SOGLASJA					185.680.000,00
VII.	NADZOR				
1.	Strokovni in projektantski nadzor				112.000.000,00
SKUPAJ NADZOR					112.000.000,00
VIII.	TRŽNO KOMUNICIRANJE				
1.	Tržno komuniciranje-ocena				65.786.880,58
SKUPAJ TRŽNO KOMUNICIRANJE					65.786.880,58
IX.	PRODAJA				
1.	Prodaja, pogodbe, notarji, itn.				80.000.000,00
SKUPAJ PRODAJA					80.000.000,00

Vir: Interna dokumentacija

Priloga 3: Struktura stroškov projekta



Priloga 6: Izbrane metode za ocenjevanje uspešnosti investicije

Tabela 1: Izračun donosnosti (R)

DONOSNOST	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	
Kumulativni prihodki	0	0	0	0	0	105	419	733	1.166	1.727	2.407	3.178	5.154	6.790	8.226	8.962	9.675	10.141	10.477	10.477	10.477	
Kumulativni odhodki	297	313	351	398	593	1.100	1.848	2.839	4.003	5.423	7.051	8.338	8.434	8.468	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474
Razlika	-297	-313	-351	-398	-593	-995	-1.429	-2.105	-2.837	-3.696	-4.644	-5.160	-3.279	-1.678	-248	487	1.200	1.667	2.002	2.002	2.002	2.002
Donosnost																						24%

Tabela 2: Izračun dobe vračanja (DV)

DOBA VRAČANJA	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			SUM
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	
Razlika oz. denarni tok	-297	-16	-38	-46	-196	-402	-434	-677	-732	-859	-948	-516	1881	1601	1430	735	713	466	335	0	0	2002
Kumulativni prihodki	0	0	0	0	0	105	419	733	1166	1727	2407	3178	5154	6790	8226	8962	9675	10141	10477	10477	10477	
Kumulativni odhodki	297	313	351	398	593	1100	1848	2839	4003	5423	7051	8338	8434	8468	8474	8474	8474	8474	8474	8474	8474	8474
Razlika	-297	-313	-351	-398	-593	-995	-1429	-2105	-2837	-3696	-4644	-5160	-3279	-1678	-248	487	1200	1667	2002	2002	2002	2002
Doba vračanja																						5,11

Tabela 3: Izračun neto sedanje vrednosti (NSV)

NETO SEDANJA VREDNOST	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			SUM
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	
Razlika oz. denarni tok	-297	-16	-38	-46	-196	-402	-434	-677	-732	-859	-948	-516	1881	1601	1430	735	713	466	335	0	0	2002
Čas	0,33	0,67	1	1,33	1,67	2	2,33	2,67	3	3,33	3,67	4	4,33	4,67	5	5,33	5,67	6	6,33	6,67	7	
Diskontni faktor (5%)	0,98	0,97	0,95	0,94	0,92	0,91	0,89	0,88	0,86	0,85	0,84	0,82	0,81	0,80	0,78	0,77	0,76	0,75	0,73	0,72	0,71	
Disk. vrednost neto prilivov	-292	-15	-36	-43	-180	-364	-387	-594	-632	-730	-793	-425	1.522	1.275	1.121	567	541	348	246	0	0	1.127

Tabela 4: Izračun notranje stopnje donosa (IRR – ISD)

NOTRANJA STOPNJA DONOSA	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			SUM
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	
Razlika oz. denarni tok	-297	-16	-38	-46	-196	-402	-434	-677	-732	-859	-948	-516	1881	1601	1430	735	713	466	335	0	0	2002
Notranja stopnja donosa	-351,37			-643,68			-1.841,93			-2.323,16			4.912,20			1.914,69			335,45			16%

Tabela 5: Izračun popravljene stopnje donosa (MIRR – PISD)

POPRAVLJENA STOPNJA DONOSA	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			SUM
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	
Razlika oz. denarni tok	-297	-16	-38	-46	-196	-402	-434	-677	-732	-859	-948	-516	1881	1601	1430	735	713	466	335	0	0	2002
Popravljena stopnja donosa	-351,37			-643,68			-1.841,93			-2.323,16			4.912,20			1.914,69			335,45			10%

Tabela 6: Izračun indeksa donosnosti (ID)

INDEKS DONOSNOSTI	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			SUM	
	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q		
Končna vrednost prihodkov	0	0	0	0	0	4	16	20	36	59	90	127	407	417	452	284	336	267	232	0	0	2.746	
Sedanja vrednost stroškov	237	10	20	19	66	139	169	185	180	183	175	117	7	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1525
ID																						1,089	

Priloga 7: Finančni plan

FINANČNI PLAN	Prihodek	Prihodek [mio SIT]	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			SUM		
			1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q			
Stanovanja - prodaja	3.428.715,8	3.428,72	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1%	3%	3%	3%	5%	5%	7%	20%	20%	18%	5%	5%	3%	2%	0%	0%	100%		
Prihodek	40,00							34,29	102,86	102,86	102,86	171,44	240,01	685,74	685,74	617,17	171,44	171,44	102,86	68,57	68,57	0,0%	0,0%	3.429		
Poslovne in trgovske površine	5.939.022,2	5.939,02	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1%	3%	3%	3%	3%	6%	8%	18%	13%	11%	8%	8%	8%	3%	3%	0%	0%	100%		
Prihodek	40,00							59,39	178,17	178,17	296,95	356,34	475,12	1.069,02	772,07	653,29	475,12	475,12	296,95	178,17	178,17	0,0%	0,0%	5.939		
Parkirna mesta - prodaja	1.108.800,0	1.108,80	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,0%	0,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	20,0%	16,0%	15,0%	8,0%	8,0%	6,0%	8,0%	8,0%	0,0%	0,0%	100%		
Prihodek	0,00						11,09	33,26	33,26	33,26	33,26	33,26	55,44	221,76	177,41	166,32	88,70	88,70	66,53	66,53	88,70	88,70	0,0%	0,0%	1.109	
Prihodki	10.476.538,080,00	10.476,54	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	104,77	314,30	314,30	433,08	561,04	679,82	770,57	1.976,53	1.635,22	1.436,78	735,26	735,26	713,09	466,34	335,45	335,45	0,0%	0,0%	10.477	
Odhodki			289,50	8,00	29,50	36,68	180,98	481,98	712,70	939,10	1.095,20	1.329,98	1.515,38	1.664,08	24,88	6,68	6,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.821	
Razlika oz. denarni tok			-8,00	-29,50	-36,68	-180,98	-377,21	-398,40	-624,80	-662,12	-768,94	-835,56	-993,51	-1.951,65	1.628,54	1.430,10	735,26	713,09	466,34	335,45	335,45	0,00	0,00	0,00	2.655	
Kumulativni prihodki			0,00	0,00	0,00	0,00	104,77	419,06	733,36	1.166,43	1.166,43	1.727,48	2.407,37	3.177,80	5.154,40	6.789,62	8.226,40	8.961,66	9.674,75	10.141,09	10.476,54	10.476,54	10.476,54			
Kumulativni odhodki			289,50	327,00	363,68	544,66	1.026,64	1.739,34	2.678,44	3.773,64	4.873,84	5.103,62	6.619,00	7.783,08	7.807,96	7.814,64	7.821,32	7.821,32	7.821,32	7.821,32	7.821,32	7.821,32	7.821,32	7.821,32		
Kumulativni denarni tok			-289,50	-327,00	-363,68	-544,66	-921,87	-1.320,28	-1.945,08	-2.607,21	-3.376,14	-4.211,74	-4.211,74	-4.211,74	-4.211,74	-2.653,56	-1.025,02	-405,08	1.140,34	1.853,43	2.319,77	2.655,22	2.655,22	2.655,22		
Bančni kredit (8% leno)			289,50	327,00	363,68	544,66	921,87	1.320,28	1.945,08	2.607,21	3.376,14	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	4.211,74	
Obresti od kredita (8% leno)			7,72	7,93	8,72	9,70	14,52	24,58	35,21	51,87	69,53	90,03	112,31	122,81	70,76	27,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	653	
Prihodki*			0,00	0,00	0,00	0,00	104,77	314,30	314,30	433,08	561,04	679,82	770,57	1.976,53	1.635,22	1.436,78	735,26	713,09	466,34	335,45	335,45	0,00	0,00	10.477		
Odhodki*			297,22	38,22	46,38	195,50	506,56	747,91	990,97	1.164,73	1.164,73	1.420,09	1.627,69	1.286,89	95,64	34,01	6,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.474	
Razlika oz. denarni tok*			-297,22	-38,22	-46,38	-195,50	-401,79	-434,91	-677,67	-732,43	-859,35	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	-948,05	2002	
Kumulativni prihodki*			0,00	0,00	0,00	0,00	105	419	733	1.166	1.166	1.727	2.407	3.178	5.154	6.790	8.226	8.962	9.675	10.141	10.477	10.477	10.477	10.477		
Kumulativni odhodki*			297,22	313	351	398	1.100	1.848	2.839	4.003	4.003	5.423	7.051	8.338	8.434	8.468	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474	8.474		
Razlika*			-297,22	-313	-351	-398	-995	-1.429	-2.105	-2.837	-3.696	-4.644	-5.160	-5.160	-3.279	-1.678	-248	487	1.200	1.667	2.002	2.002	2.002	2.002		

Vir: Interna dokumentacija

Priloga 8: Dopis k anketnemu vprašalniku

Spoštovani!

Vljudno vas prosim za sodelovanje v anonimni tržni raziskavi, ki jo izvajam kot absolventka Fakultete za Management v Kopru v okviru svojega diplomskega dela.

Področje raziskave se nanaša na ugotavljanje ključnih dejavnikov, ki vplivajo na sprejemanje odločitve posameznika za nakup stanovanja. Gre za ključne življenjske odločitve, pri katerih igrajo finančna sredstva pomembno vlogo, vendar pa posameznik ne gleda zgolj na ceno, ampak upošteva tudi druge dejavnike in okoliščine.

Prosim vas, da priloženi vprašalnik izpolnite in mi tako omogočite jasnejši pregled nad povpraševanjem na nepremičninskem trgu v goriški regiji.

V kolikor vas rezultati raziskave zanimajo, me prosim kontaktirajte po elektronski pošti: (jasmina.m82@gmail.com).

Za vaš trud se vam iskreno zahvaljujem.

Lep pozdrav!

Jasmina Mozetič

V Novi Gorici, maj 2006

Priloga 9: Anketni vprašalnik**Anketni vprašalnik****1. Spol**

- 1 – ženski
- 2 – moški

2. Starost

- 1 – od 20 do 30 let
- 2 – od 31 do 40 let
- 3 – od 41 do 50 let
- 4 – od 51 do 60 let
- 5 – od 61 do 70 let
- 6 – nad 71 let

3. Skupni neto dohodek v družini

- 1 – do 250.000 SIT
- 2 – od 250.001 do 350.000 SIT
- 3 – od 350.001 do 450.000 SIT
- 4 – od 450.001 do 550.000 SIT
- 5 – od 550.001 do 650.000 SIT
- 6 – od 650.001 do 750.000 SIT
- 7 – nad 750.001 SIT
- 8 – ne želim povedati

4. Število družinskih članov vključno z vami

- 1 – 1
- 2 – 2
- 3 – 3
- 4 – 4
- 5 – 5 in več

5. Stopnja dokončane izobrazbe

- 1 – osnovna šola ali manj
- 2 – poklicna šola
- 3 – srednja šola
- 4 – višja šola
- 5 – visoka ali univerzitetna šola
- 6 – specializacija, magisterij ali doktorat

6. Kaj je za vas pomembno pri nakupu stanovanja?

Spodaj je naštetih več dejavnikov, ki jih upoštevamo pri nakupu stanovanja. Prosim vas, da s števkami od 1 do 10 označite, kaj je za vas pomembnejše, in sicer tako, da najpomembnejši dejavnik označite s številko 1 in najmanj pomemben dejavnik s številko 10.

Številka	Dejavniki
	Prodajna cena
	Lokacija objekta
	Standard stanovanja (standardno, nadstandardno)
	Varnost objekta (kamera, vhodna kartica stanovalca, organizirano varovanje, itn.)
	Nizki stroški obratovanja
	Starost stanovanja
	Razporeditev prostorov (ločeni spalni in bivalni prostor, ločena kuhinja in bivalni prostor, itn.)
	Ugodni plačilni pogoji (popust pri hitrejšem plačilu kupnine, itn.)
	Bližina pomembnih funkcij mesta (banke, šole, zdravstveni dom, itn.)
	Velikost stanovanjskega objekta (15 stanovanj, nad 50 stanovanj, itn.)

7. Za katerega od spodaj navedenih dejavnikov ste pripravljeni plačati več?

Razvrstite jih po prednostnem vrstnem redu. S številko 1 označite tistega, ki vam je najpomembnejši, s številko 2 manj pomembnega, itd.

Številka	Dejavniki
	Center mesta
	Nadstandardno stanovanje
	Varovanje objekta
	Manjši večstanovanjski objekt (do 15 stanovanj)
	Parkirna mesta v kletnih etažah

8. Za katero lokacijo bi se odločili pri nakupu stanovanja?

- 1 – center mesta
- 2 – obrobje mesta (oddaljenost do 3000m)
- 3 – primestno naselje (oddaljenost do 6000m)
- 4 – podeželsko naselje

9. Spodaj je naštetih 6 pomembnih funkcij mesta, s katerimi se srečujemo v našem vsakdanu.

Z ocenami od 1 do 5 izrazite svojo stopnjo pomembnosti bližine posamezne funkcije, kjer pomeni:

- 1 – sploh ni pomembno
- 2 – ni pomembno
- 3 – ne morem se opredeliti
- 4 – pomembno
- 5 – zelo pomembno

	Stopnja pomembnosti bližine				
Šole, vrtci	1	2	3	4	5
Mestni avtobus	1	2	3	4	5
Banke	1	2	3	4	5
Zdravstveni dom	1	2	3	4	5
Trgovski center	1	2	3	4	5
Športno središče	1	2	3	4	5

10. Za katerega od spodaj naštetih objektov, ki se gradi oziroma se bo gradil v Novi Gorici ste že slišali?

- 1 – Hiša Zvezda
- 2 – Eda center
- 3 – Stanovanjski objekt pri Idealu
- 4 – nobenega

11. V katerem od spodaj navedenih objektov bi želeli bivati?

- 1 – Hiša Zvezda
- 2 – Eda center
- 3 – Stanovanjski objekt pri Idealu
- 4 – drugo

12. V kakšnem stanovanjskem objektu bi kupili stanovanje?

- 1 – stanovanjski blok do 15 stanovanj
- 2 – stanovanjski blok od 16 do 45 stanovanj
- 3 – stanovanjski blok od 46 do 75 stanovanj
- 4 – nad 76 stanovanj

13. Katero velikost stanovanja bi kupili?

- 1 – garsonjera
- 2 – enosobno
- 3 – dvosobno
- 4 – trisobno
- 5 – štirisobno in večsobno

14. Če bi imeli možnost, kaj bi izbrali za isto ceno?

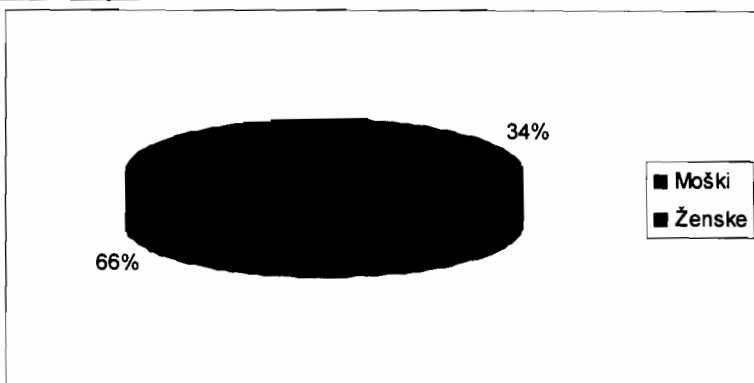
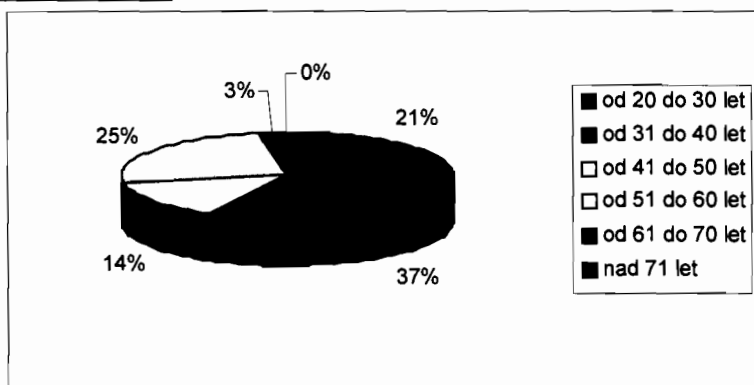
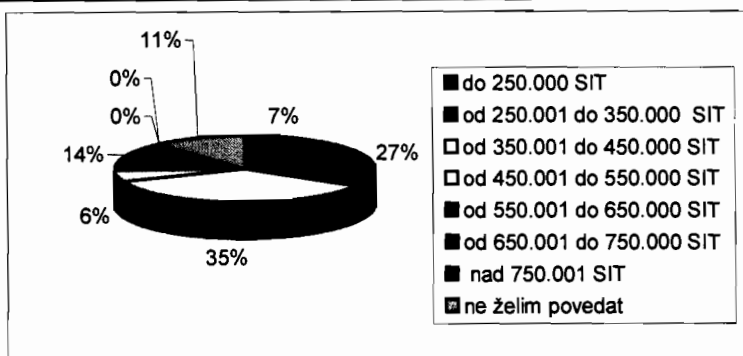
- 1 – novo, a manjše stanovanje
- 2 – starejše, a večje stanovanje (nad 30 let)
- 3 – staro hišo (nad 50 let)

15. Ali menite, da je stanovanje, ki ima talno gretje, pregled nad porabljenimi stroški ter zagotovljeno varnost s kamerami na vhodu in v garažnih kletih nadstandardno stanovanje?

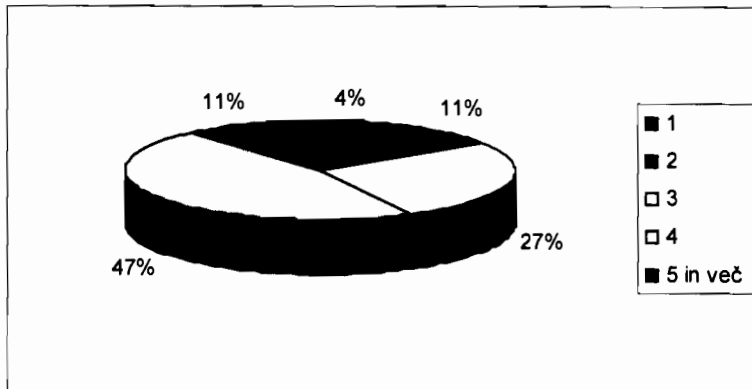
- 1 – da
- 2 – ne

Priloga 10: Rezultati trženjske raziskave

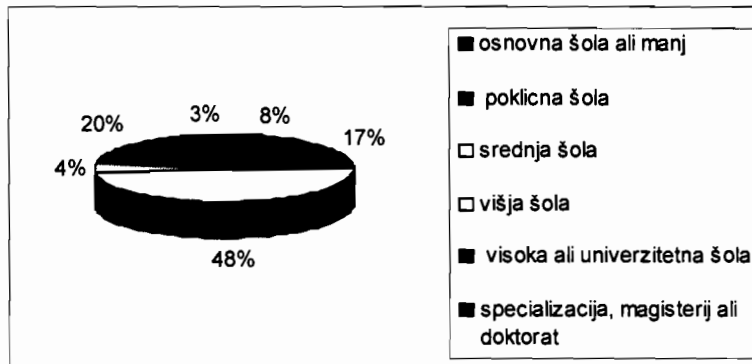
Število anketiranih oseb, ki so vrnili vprašalnike po spolu, starosti, skupnem neto dohodku v družini, številu članov v družini in stopnji dokončane izobrazbe prikazujejo sledeče slike.

Slika 1: Spol**Slika 2: Starost****Slika 3: Skupni mesečni neto dohodek v družini**

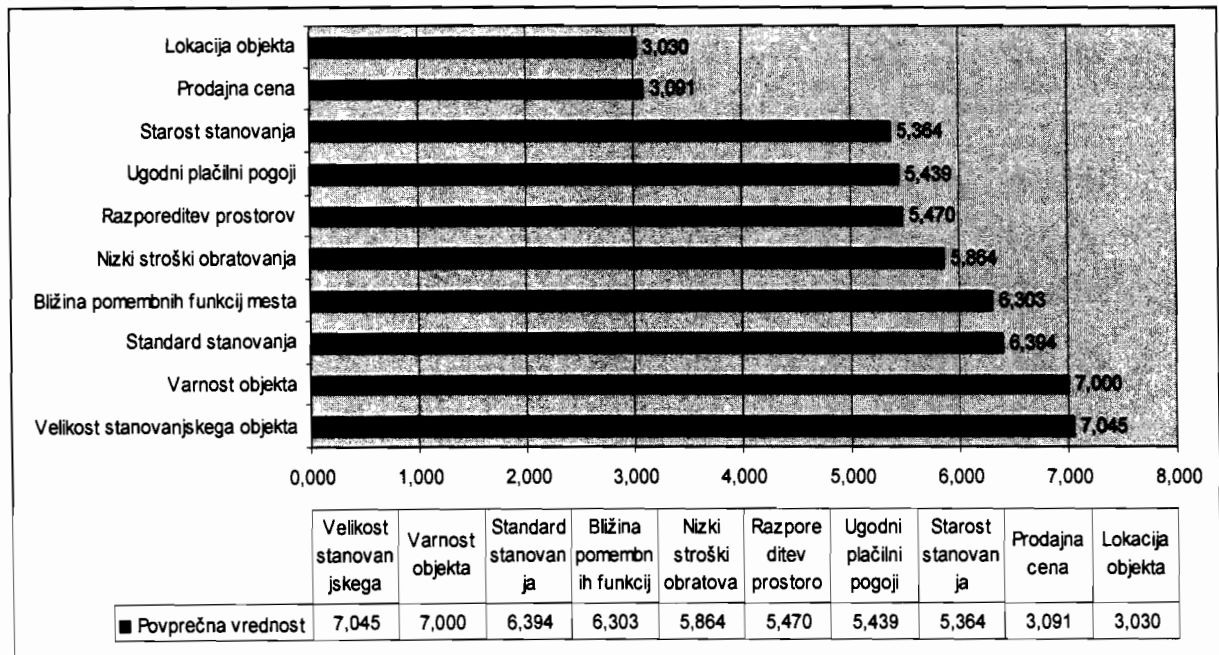
Slika 4: Število družinskih članov vključno z vami

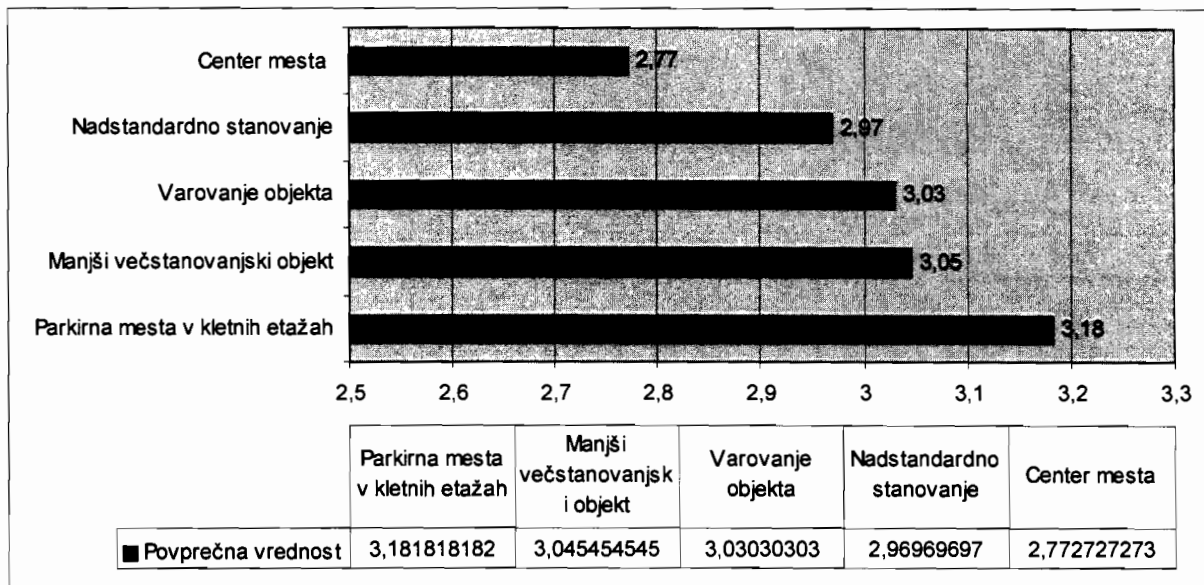
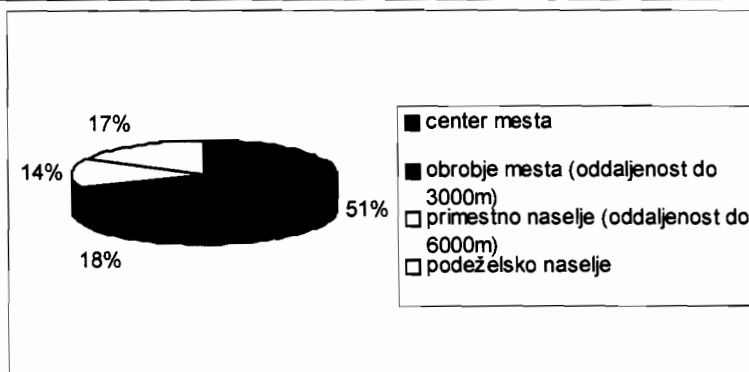
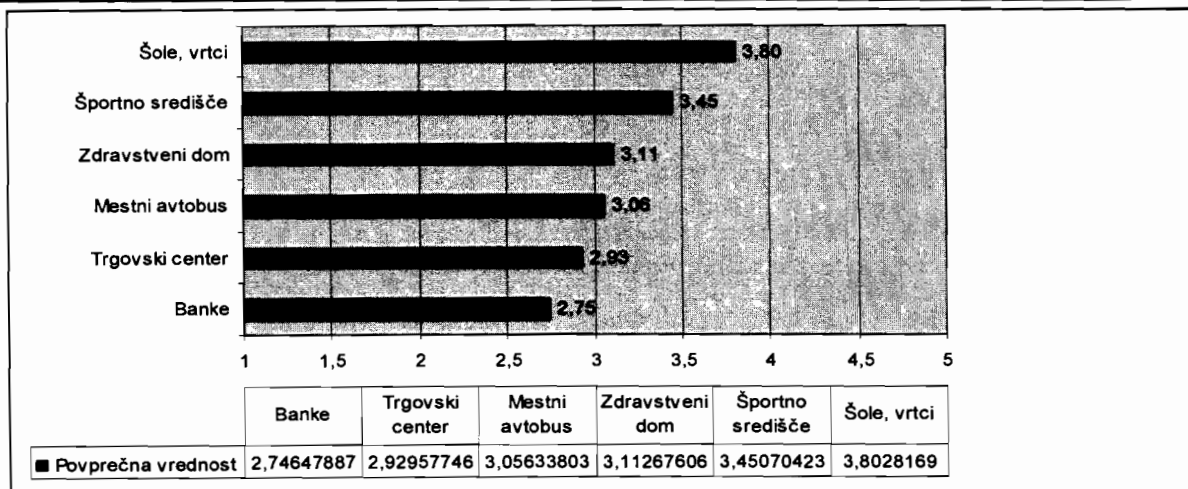


Slika 5: Stopnja dokončane izobrazbe

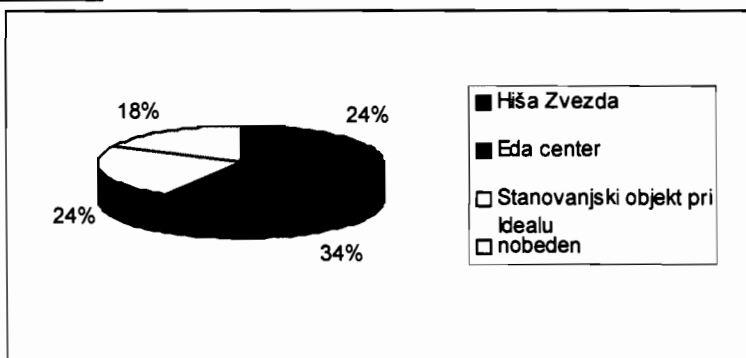


Slika 6: Kaj je za vas pomembno pri nakupu stanovanja?

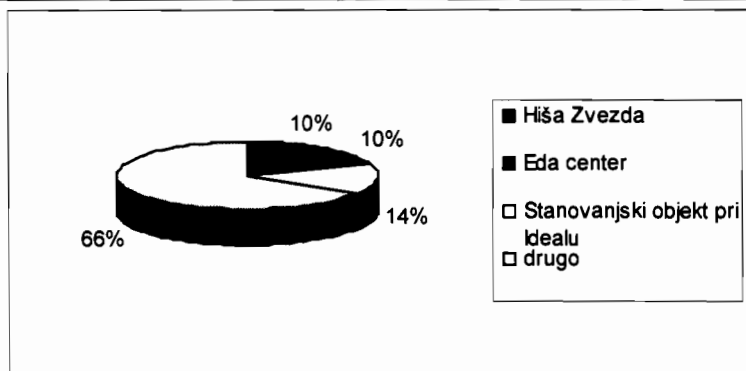


Slika 7: Za katerega od spodaj navedenih dejavnikov ste pripravljeni plačati več?**Slika 8: Za katero lokacijo bi se odločili pri nakupu stanovanja?****Slika 9: Spodaj je naštetih 6 pomembnih funkcij mesta, s katerimi se srečujemo v našem vsakdanu.**

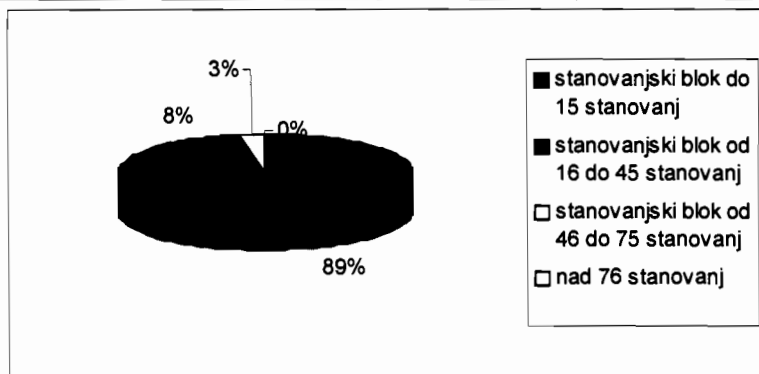
Slika 10: Za katerega od spodaj naštetih objektov, ki se gradi oziroma se bo gradil v Novi Gorici ste že slišali?



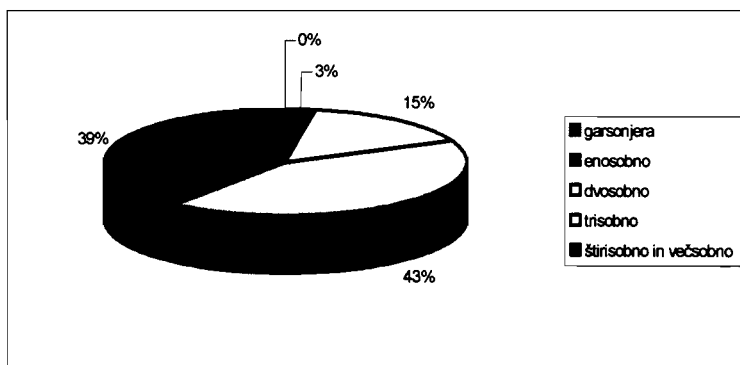
Slika 11: V katerem od spodaj navedenih objektov bi želeli bivati?



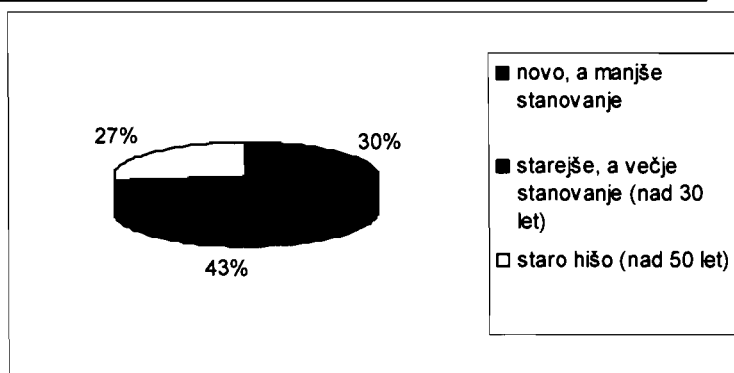
Slika 12: V kakšnem stanovanjskem objektu bi kupili stanovanje?



Slika 13: Katero velikost stanovanja bi kupili?



Slika 14: Če bi imeli možnost, kaj bi izbrali za isto ceno?



Slika 15: Ali menite, da je stanovanje, ki ima talno gretje, pregled nad porabljenimi stroški ter zagotovljeno varnost s kamerami na vhodu in v garažnih kletih nadstandardno stanovanje?

