

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

NINA ŠINKOVEC

KOPER, 2011

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

POSLOVANJE NEPREMIČNINSKIH
POSREDNIKOV V ČASU GOSPODARSKE KRIZE

Nina Šinkovec

POVZETEK

Gospodarska kriza, ki se je začela v ZDA, je imela velik vpliv tudi na slovensko gospodarstvo. Trg nepremičnin ni bil izjema. Po podatkih SURS in GURS so se cene nepremičnin v Sloveniji v obdobju krize občutno znižale, pomembno je upadlo tudi število opravljenih transakcij. Najslabše razmere so bile v letu 2009. V obdobju 2008-2010 se je število zaposlenih v dejavnosti posredovanja v prometu z nepremičninami zmanjšalo za 27 %. Zaključna projektna naloga predstavlja rezultate ankete, ki je bila izvedena z namenom analize značilnosti poslovanja nepremičninskih posrednikov na obalnem področju v času gospodarsko-finančne krize. Po ocenah anketirancev se je v času krize na obalnem področju znižalo povpraševanje po stanovanjih, predvsem tistih večje velikosti, za približno 40 %, pričakovano se je znižala tudi posredniška provizija.

Ključne besede: trg nepremičnin, gospodarska kriza, nepremičninski posrednik, nepremičnina, gibanje cen.

SUMMARY

The economic crisis that began in the U.S. had a major impact also on the Slovenian economy. The real estate market was not an exception. According to the Statistical office and Surveying and mapping authority information the real estate prices in Slovenia fell significantly during the crisis. The number of transactions also dropped significantly. The worst situation was present in 2009. In the period 2008-2010 the number of employees in the business of real estate brokering decreased for 27%. In the final project work are presented the results of a survey which was carried out in order to analyze the characteristics of real estate brokers operating in the coastal area at the time of economic and financial crisis. According to estimates of respondents during the crisis in the coastal area the demand for housing decreased, particularly for larger sizes, for about 40%, like expected also the brokerage commission decreased.

Key words: real estate market, economic crisis, real estate broker, real estate, price movement.

UDK: 332.85:338(043.2)

VSEBINA

1	Uvod.....	1
2	Finančno-gospodarska kriza	3
2.1	Vzroki za nastanek trenutne finančno-gospodarske krize	4
2.2	Finančno-gospodarska kriza in trg nepremičnin v Sloveniji	6
2.2.1	Gibanje cen nepremičnin in števila transakcij pred krizo in v času krize.....	8
2.2.2	Gibanje števila nepremičninskih posrednikov in števila zaposlenih pred krizo in v času krize	11
3	Nepremičninsko pravo.....	14
4	Trg nepremičnin.....	16
4.1	Osnovne značilnosti trga nepremičnin.....	17
4.2	Pojem nepremičnin	17
4.3	Nepremičninska agencija.....	18
4.3.1	Nakup nepremičnine s posredovanjem nepremičninske družbe.....	19
4.3.2	Pogoji, ki jih mora družba izpolnjevati za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami	19
4.4	Nepremičninski agent	21
5	Raziskava o poslovanju nepremičninskih posrednikov med finančno-gospodarsko krizo	23
5.1	Oprelitev vzorca in predstavitev anketnega vprašalnika.....	23
5.2	Rezultati analize.....	24
6	Sklep	29
	Literatura.....	31
	Priloge.....	33

SLIKE

Slika 1:	Polletno število evidentiranih prodaj stanovanjskih in poslovnih nepremičnin v letih 2007–2010.....	7
Slika 2:	Povprečne cene stanovanj (v EUR/m ²) in število upoštevanih transakcij po cenovnih območjih za leto 2008.....	10
Slika 3:	Gibanje povprečne cene (v EUR/m ²) in števila evidentiranih prodaj stanovanj po četrtletjih v obdobju 2007–2009 v Sloveniji.....	10
Slika 4:	Gibanje povprečne cene (v EUR/m ²) in števila evidentiranih prodaj stanovanj v Sloveniji, 2008–2010	11
Slika 5:	Število nepremičninskih agencij in zaposlenih po regijah za leto 2010, v odstotkih	13
Slika 6:	Število nepremičninskih agencij in zaposlenih v Sloveniji 2008–2010.....	13
Slika 7:	Anketirane nepremičninske agencije	23
Slika 8:	Leto, v katerem so bili vplivi krize po mnenju anketirancev največji	24
Slika 9:	Sprememba obsega povpraševanja po nepremičninah.....	25
Slika 10:	Sprememba provizije v času krize	25
Slika 11:	Oglaševanje v času krize	26
Slika 12:	Vrste nepremičnin, po katerih se je povpraševalo v času krize	26
Slika 13:	Oglaševanje nepremičninskih posrednikov na spletnih straneh.....	27
Slika 14:	Razlogi, zaradi katerih se ljudje pri nakupu/prodaji nepremičnin zatečejo po pomoč k nepremičninskim posrednikom	28

PREGLEDNICE

Preglednica 1:	Polletno število evidentiranih prodaj stanovanjskih in poslovnih nepremičnin v letih 2007–2010.....	7
Preglednica 2:	Povprečne letne cene stanovanj v večjih slovenskih mestih, leto 2007	9
Preglednica 3:	Prikaz števila nepremičninskih agencij in števila zaposlenih v letu 2010	12

KRAJŠAVE

AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
GIS	Geodetski inštitut Slovenije
GURS	Geodetska uprava Republike Slovenije
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
SKD	Standardna klasifikacija dejavnosti
SURS	Statistični urad Republike Slovenije
ZEN	Zakon o evidentiranju nepremičnin
ZNPosr	Zakon o nepremičninskem posredovanju
ZVEtL	Zakon o vzpostavitvi etažne lastnine na predlog pridobitelja posameznega dela stavbe in o določanju pripadajočega zemljišča k stavbi
ZVKSES	Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb
ZZK-1	Zakon o zemljiški knjigi

1 UVOD

Kriza se je začela v ZDA kot nepremičninska, nato se je prenesla na finančne trge ter se širila prek ZDA v Evropo in druge dele sveta. V Sloveniji je najprej zajela slovenski finančni trg, kjer je bilo mogoče v drugi polovici leta 2007 že opaziti drastičen upad cen vrednostnih papirjev, in se je nato razširila tudi v realno gospodarstvo. Kriza je pomembno vplivala tudi na nepremičninski sektor. Kot kažejo podatki Statističnega urada Republike Slovenije (SURS 2010), so se cene rabljenih stanovanjskih nepremičnin v obdobju od leta 2003 do 2008 izrazito povečevale. Konec leta 2008 so bile cene takih stanovanj za 98 % višje kot v začetku leta 2003. V drugi polovici leta 2008 so se začele cene stanovanj nižati. Ponovno je bila rast cen zabeležena šele v zadnjem četrtletju 2009, in sicer za 2,3 %. Zaradi finančno-gospodarske krize je upadel tudi promet z nepremičninami.

Kot kaže *Statistično poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leti 2005 in 2006* na spletni strani Evidenca trga nepremičnin Geodetske uprave Republike Slovenije (GURS 2007, 2), je bila povprečna cena stanovanja v Sloveniji leta 2006 1395 EUR/m² in je od leta 2005 narasla za 16 %, povprečna velikost prodanega stanovanja pa je bila 56 m². Povprečne cene so v letu 2006 povsod narasle za kar 10 %, razen na območju Murske Sobote in Novega mesta.

Kot je razvidno iz *Poročila o slovenskem trgu nepremičnin za leto 2007*, je povprečna cena stanovanja v Sloveniji narasla na 1.700 EUR/m², vendar je bila povprečna kvadratura prodanega stanovanja nekoliko manjša kakor v predhodnem letu, in sicer 53 m². Povprečna cena je na državnem nivoju narasla za 6 % (GURS 2008, 11). Glede na število evidentiranih prodaj stanovanjskih in poslovnih nepremičnin v letih 2007–2010 je bilo največ prodanih nepremičnin v drugem polletju leta 2007. Zabeleženih je bilo 8.926 prodaj, medtem ko je bilo najmanj prodaj zabeleženih v prvem polletju leta 2009, in sicer 2.665 (GURS 2011, 8).

V primeru obalnega območja si je nepremičninski trg po slabem letu 2009, ko je bilo prodanih najmanj nepremičnin v celotni Sloveniji, nekoliko opomogel. V letu 2010 je bila na obalnem področju zabeležena najvišja povprečna cena rabljenega stanovanja, in sicer 2.610 EUR/m² (sledi ljubljansko območje z 2.470 EUR/m²). Visoke cene nepremičnin na slovenski Obali so posledica številnih nakupov stanovanjskih nepremičnin za počitniške namene (na obalnem področju so transakcije navedenega tipa najpomembnejše) (GURS 2011, 10). Večjega padca cen na tem območju ni bilo, čeprav so ga strokovnjaki napovedovali.

Zaradi vse pogostejših težav, ki se izpostavljajo v povezavi s slovenskim nepremičninskim sektorjem, je namen zaključne projektne naloge predstaviti vplive finančno-gospodarske krize na slovenski nepremičninski sektor in s pomočjo anketnega vprašalnika analizirati poslovanje nepremičninskih posrednikov na obalnem trgu nepremičnin v času finančno-gospodarske krize.

Uvod

V zaključni projektni nalogi bomo uporabili več različnih metod. V teoretičnem delu bomo z deskriptivno metodo predstavili najpomembnejše izsledke vzrokov nastanka nepremičninske krize, ki jo navaja domača in tuja strokovna ter znanstvena literatura. Z metodo analize bomo kritično analizirali njihova spoznanja in z metodo sinteze strnili sklepne ugotovitve. Analiza slovenskega nepremičninskega sektorja bo temeljila na podatkih SURS in GURS v obdobju 2005–2010.

Z anketnim vprašalnikom, ki ga bomo uporabili na vzorcu 30 nepremičninskih agencij, ki aktivno delujejo v obalni regiji, bomo pridobili podatke, ki nam bodo služili za analizo poslovanja nepremičnih posrednikov v času krize. Anketni vprašalnik bo sestavljen iz vprašanj zaprtega in odprtega tipa.

Glavna omejitev zaključne projektne naloge se nanaša na osrednjo raziskavo, saj bo anketa izvedena na vzorcu podjetij, ki poslujejo na obalnem področju, zaradi česar rezultatov analize ne bo mogoče posplošiti na celotno populacijo.

2 FINANČNO-GOSPODARSKA KRIZA

Abramović (2008b) pravi: »V osmih letih pred zlomom newyorške borze oktobra 1929 (t. i. *roaring twenties*) je borzni indeks Dow Jones dosegel donosnost 497 odstotkov. To je veliko več, kot je znašala donosnost istega borznega indeksa v obdobju oktober 2002 – oktober 2007 (94 odstotkov)«. Trenutna finančna kriza, ki je imela razvoj na najrazvitejšem finančnem trgu na svetu, je v letu 2008 povzročila eksplozijo globalnih finančnih trgov. Povzeto po Strašku in Špesovi (2009, 7), so borzni indeksi po vsem svetu beležili precejšnja znižanja, velike finančne institucije so propadale, zmanjšala se je posojilna aktivnost in prišlo je do recesije.

Abramović (2008a) je navedel, da so padec finančnih naložb za več kot 30 %, nelikvidne finančne naložbe, množičen beg vlagateljev s finančnega trga in simultana kriza na več trgih hkrati glavne značilnosti, ki zaznamujejo gospodarsko krizo.

Po Strašku in Špesovi (2009, 10–14) lahko finančno-gospodarsko krizo razdelimo v pet razredov:

- Kriza, inducirana z ekonomsko politiko: je plačilno-bilančna kriza, kjer pride do deprecijacije tečaja, izgube deviznih tečajev, ter kolapsa režima deviznega sistema. Po padcu deviznih rezerv sledi napad na valuto, kar centralno banko prisili, da sprejme plavajoči tečaj, ki je popolna fleksibilen in odvisen od ponudbe in povpraševanja, zato lahko pride do ogromnih obratov tečaja.
- Kriza finančne panike se zgodi, ko posojilodajalci zaradi panike zahtevajo vrnitev posojil od dolžnikov. Ta vrsta krize lahko povzroči veliko gospodarsko škodo, saj lahko privede do veliko kapitalskih odlivov v tujino, posledično pa pripelje do devizne nelikvidnosti države.
- Kolaps mehurčka: v tem primeru gospodarstvo preraste samo sebe, ciklični mehurček se preveč napihne, gospodarstvo se umetno hrani, dokler ne kolapsira.
- Kriza moralnega hazarda: do takega procesa pride v državah, kjer sta bančni in finančni sistem slabotna. Banke investirajo v zelo tvegane investicije. Tržni udeleženci pa v primeru krize pričakujejo, da jim država nudi zaščito. Tipičen primer take krize sta bili azijska in ruska kriza.
- Neurejena izpeljava: predstavlja tip krize, kjer gre za odsotnost koordinacije med posojilodajalci, ki preprečuje ali zavira morebitno poravnavo slabih dolgov.

Omenjeni tipi finančnih kriz se razlikujejo na različnih nivojih kot npr. diagnoza, mehanizem, predvidljivost, ozdravljivost ter učinek globalizacije. Slednji je najbolj prisoten v krizi kolapsa mehurčka in finančni paniki. V obeh primerih igrajo veliko vlogo vlagatelji, ki investirajo denar, ob nastopu finančne panike ali kolapsa mehurčka pa se hitro umikajo in povzročajo še dodatne težave plačilno-bilančne narave kot npr. padec deviznih rezerv, porast obrestne mere itd.

Finančne krize so lahko posledica notranjih dejavnikov, ekonomskih in poslovnih dejavnikov, ali pa eksogene narave. V večini primerov so rezultat obeh. V sodobnih razmerah je kriza največkrat pogojena s spremembami v obnašanju investitorjev, saj se ti zelo hitro premikajo iz enega trga na drugega. Štiblar (2008, 31–32) navaja, da ostaja resnica o nepremičninsko-finančni krizi zamolčana, saj tisti, ki poznajo vzroke (bančniki, borzniki), molčijo, saj bi s tem škodovali svojim poslom, zato položaj olepšujejo in dvigajo zaupanje ljudi. Navaja, da je celoten finančni sistem zgrajen na zaupanju, saj je od tega odvisna njihova zaposlitev, ekonomsko blagostanje ali v primeru politikov, ministrov, guvernerjev centralnih bank njihovo preživetje na oblasti.

2.1 Vzroki za nastanek trenutne finančno-gospodarske krize

Današnja kriza, katere vplive čutimo že štiri leta, je nedvomno najhujša po veliki depresiji leta 1929. Iz finančnih trgov se je širila v realno gospodarstvo, kjer se je z razraščanjem hipotekarnih posojil tudi začela. Skladno z navedbami Štiblarja (2008, 86) je problem izviral iz dejstva, da varčevalec (posojilodajalec) denarja ni neposredno posodil posojilojemalcu, v konkretni situaciji kupcu hiše ali druge nepremičnine, pri čemer bi se osebno pogodila za pogoje posojila in bila seznanjena s ceno in tveganji posla, temveč so se med njiju s pomočjo listinjenja vrinili številni posredniki.

Vse to se je dogajalo med letoma 2001 in 2006, ko so ameriške banke dajale posojila skoraj vsakemu na osnovi hipoteke in zastavljene nepremičnine, kateri je vsako leto naraščala tržna vrednost. Prav tako so v tistem obdobju, konec leta 2006, cene nepremičnin zabeležile vrhunec (Štiblar 2008). Nepremičninski balon se je začel napihovati.

Banke so komitentom odobravale neprvovrstna hipotekarna posojila, ki niso izpolnjevala meril za uvrstitev med prvovrstna. Posojilojemalci so imeli dobro posojilno zgodovino, vendar niso imeli ustreznih pričakovanih prejemkov v prihodnosti. Ni bilo pomembno niti to, da so bili ljudje morda stari 70 let, z zdravstvenimi težavami in so kljub temu jemali hipotekarna posojila za 25 let (Starikov 2011, 14–19). Situacija je postajala absurdna, saj so si ljudje brez denarja izposojali denar pri javnih ustanovah, ki so si ponovno izposojale denar od tretjih ustanov. Piramida je delovala zaradi rastočih cen nepremičnin, to pa je obenem privabljal vse več finančnih investitorjev na hipotekarni trg.

Štiblar (2008, 92–94) navaja, da se je kriza začela v ZDA aprila leta 2007, ko je počil hipotekarni balon v ZDA in je bankrotirala prva večja hipotekarna ustanova v ZDA. Začetek padanja cen nepremičnin je povzročil začetek finančne krize. Nato je v septembru 2007 propadla britanska banka Northern Rock, čeprav so centralne banke ZDA, Velike Britanije, Švice in Nemčije vanjo vnašale stotine milijard dolarjev in evrov dodatnih sredstev za njeno preživetje. V februarju 2008 so z 168 milijardami dolarjev davčnih povračil želeli pospešiti končno povpraševanje, da bi se izognili recesiji. V marcu 2008 je propadla še investicijska

banka Bear Stearns v ZDA. V septembru 2008 so ZDA nacionalizirale dve največji hipotekarni finančni ustanovi, Fannie Mae in Freddy Mack, ki sta imeli več kot polovico vseh hipotekarnih posojil v ZDA. 15. septembra sta propadli še Merrill Lynch in Lehman Brothers, dve investicijski banki ZDA. Cene delnic banke Goldman Saks so v enem dnevu padle za 12,5 %. Za zaustavitev gospodarske krize je ameriška vlada predlagala odobritev finančnega paketa za reševanje ameriškega finančnega sistema in Wall Streeta. Odobrili so 700 milijard dolarjev proračunskih sredstev. Sredi novembra 2008 so borzni indeksi nihali iz dneva v dan, recesija pa je zajela že ves razviti svet.

Starikov (2011, 169–184) piše o tem, da so vzroki za nastanek krize različni in da je najbolj razširjena fraza za nastanek krize hipotekarni trg v ZDA. Sam pa stvari razlaga drugače, saj naj bi bil prvi razlog Zvezni rezervni sistem, kjer se odloča, koliko denarja bo natisnjenega. Ko so začeli tiskati prazen denar, se je pojavila beseda inflacija. Dolar je postal svetovna valuta, problemi ameriškega gospodarstva pa problemi celotnega sveta. Torej, da je v letu 2008 prišlo do hipotekarne krize, je moralo priti do velikih investicij in strme rasti cen nepremičnin. Denarja v gospodarstvu je bilo veliko, ta je bil zelo poceni, zato so ljudje veliko kupovali, vendar ne samo obleke in hrano, temveč tudi nepremičnine. Samo v letu 2005 so si Američani ustvarili za 750 milijard dolarjev dolgov. Poceni denar je omogočal rast borze, kjer so indeksi v obdobju 2003–2007 zrasli za več kot 60 %. Začela se je igra na borzi in velika preprodaja hiš. Prebivalstvo ZDA je zgrabilo vsako priložnost hitrega zaslužka. Nihče pa ni razmišljal o posledicah in črni dan je prišel veliko prej, kot je bilo pričakovano. Zvezni rezervni sistem je začel dvigovati obrestno mero hipotekarnih posojil. Javnost je začela pisati o odpisih aktive bank ZDA.

Ostali avtorji pravijo, da se je začelo kot pokanje balona nepremičninskega trga in se razvilo v globalno finančno in ekonomsko krizo. Nekatere izmed največjih in najbolj častljivih bank, naložbenih hiš in zavarovalnic so bodisi prijavile stečaj bodisi potrebovale finančno pomoč. Oktobra leta 2008 so tokovi posojil zamrznil, zaupanje posojilodajalcev je upadlo in gospodarstva držav po vsem svetu so se druga za drugim začela nagibati k recesiji. Kriza je razkrila temeljne šibkosti v finančnem sistemu po vsem svetu, in to kljub milijardam dolarjev sredstev, ki so jih posredovale centralne banke, in kljub velikim fiskalnim spodbudam (Nanto 2009, 2). Globalno gospodarstvo, ki je raslo povprečno po 3,5-odstotni letni stopnji rasti tekom prejšnjega desetletja, se je v letu 2009 skrčilo za več kot odstotek, z veliko večjimi padci v naprednih industrializiranih državah (Davies 2010, 1).

Finančna kriza, ki se je začela v industrializiranih državah, se je hitro razširila na nastajajoče trge in gospodarstva v razvoju. Vlagatelji so naložbe umikali iz držav, celo iz tistih z nizkim zaznamim tveganjem, kar je povzročilo, da je vrednost delnic in domače valute upadla. Tudi padec izvoza in cen surovin je gospodarstva po svetu potisnil v recesijo ali pa v obdobje počasnejše gospodarske rasti (Nanto 2009, 2).

Današnje razmere kot posledica finančno-gospodarske krize so v Sloveniji še vedno zastrašujoče, ključne težave, s katerimi se sooča gospodarstvo, pa so: »rastoča nelikvidnost, pomanjkanje naročil in investicij, nedostopnost posojil, administrativne ovire in zapleteni pogoji poslovanja; še vedno predolgi, preveč zbirokratizirani postopki pridobivanja nepovratnih sredstev, premajhne institucionalne spodbude za krepitev aktivnosti, povezanih z internacionalizacijo,« pravi članek, ki ga je objavila GZS (2011). Kriza nam ponuja lekcijo o nevarnosti politik, ki povzročijo hiter nastanek dolgov v gospodarstvu. V preteklih letih so si posamezniki in finančne institucije izposojali na ravni brez primere ter vlagali kapital v stanovanja in ostale nepremičnine. Kot pri vseh investicijah z izposojenim denarjem je tudi to ustvarjalo velike dobičke, dokler je vrednost sredstev rasla. Prav tako pa je ustvarjalo tudi velike zgube, ko je vrednost sredstev padla (Steil 2009, 3).

Centralne banke bi morale namreč razlikovati nelikvidne, vendar solventne posojilojemalce od insolventnih (Kolb 2010, 12) ter dana posojila ustrezno zavarovati. Ocenjujejo, da bo globalna brezposelnost kar za 15 milijonov večja, kot je bila pred krizo. Ogromne izgube vrednosti so nastale tudi v finančnem sektorju, pri čemer ocenjujejo, da bodo finančne ustanove potrebovale dokapitalizacijo v skupni vrednosti 16 milijard dolarjev (Davies 2010, 1).

2.2 Finančno-gospodarska kriza in trg nepremičnin v Sloveniji

Kriza se je širila po vsem svetu, tako je v zadnjem četrtletju leta 2008 prek trgovinskih in finančnih povezav prizadela tudi Slovenijo in s tem prekinila dinamično rast slovenskega gospodarstva. Po Roštanovi (2009, 20) naj bi bil glavni kanal, po katerem je gospodarska kriza prizadela Slovenijo, upadanje tujega povpraševanja. Indeks industrijske proizvodnje v Sloveniji je v letu 2009 zelo strmo upadel, saj je povezan z izvozom, ki je v razvite države upadel zaradi recesije (SURs 2010). Štiblar (2008, 139–140) kot negativne vplive od zunaj navaja obrestne mere, ki so se v poslovnih bankah po svetu povečale. Višje obrestne mere so še dodatno zmanjšale posojilno aktivnost, kar je umirilo končno povpraševanje in gospodarsko rast. Od leta 2005 pa vse do leta 2008 je BDP rasel, v letu 2009 pa je glede na predhodno leto upadel kar za 8,1 % (SURs 2011).

Trg nepremičnin v Sloveniji je dosegel svoj razvoj v letu 1998, ko je povpraševanje pričelo hitreje naraščati v skladu s povečevanjem kupne moči in migracij prebivalstva. Ponudba je le počasi sledila naraščajočemu povpraševanju. Neenakomeren socialnoekonomski razvoj je pomemben dejavnik, ki je vplival na velike razlike med cenami nepremičnin po regionalnih območjih.

Visoka stopnja rasti cen je od samega začetka spremljala slovenski nepremičninski trg. Komaj v letu 2003 je rast zabeležila manjši padec, začetek obdobja intenzivnejše rasti je sledil že v letu 2004. V drugi polovici leta 2007 se je zgodil pok nepremičninskega balona v ZDA, kar je

doseglo tudi Evropo. Že v zadnjem četrtletju leta 2007 je bilo zaznati rahle padce cen stanovanj (GURS, 2008).

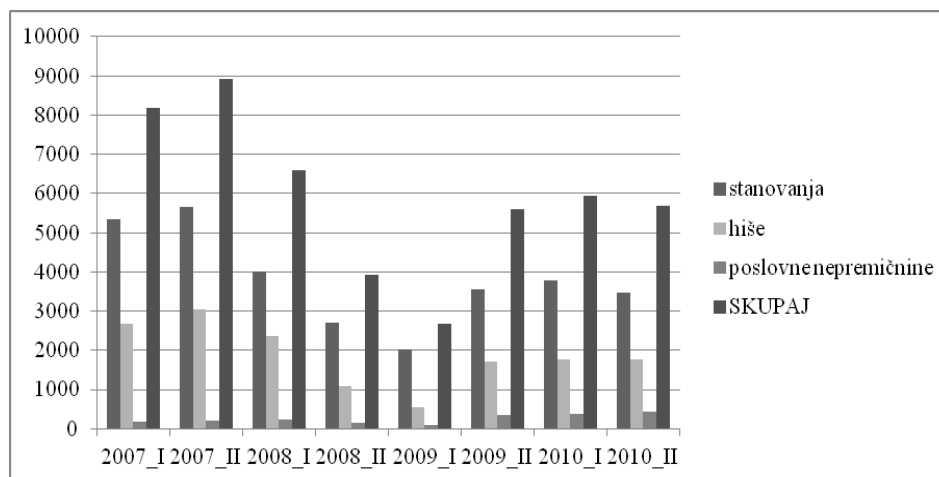
V letih 2008 in 2009 so nepremičnine zabeležile največji padec transakcij, in sicer v prvem polletju 2009, ko je bilo prodanih le 2665 nepremičnin v celi Sloveniji (preglednica 1). V naslednjem polletju si je trg opomogel, vendar še ne dovolj, da bi se lahko primerjal z letom 2007, ko je trg bil na vrhuncu.

Preglednica 1: Polletno število evidentiranih prodaj stanovanjskih in poslovnih nepremičnin v letih 2007–2010

Vrsta nepremičnine	2007_I	2007_II	2008_I	2008_II	2009_I	2009_II	2010_I	2010_II
Stanovanja	5344	5659	4009	2710	2034	3544	3792	3479
Hiše	2670	3056	2368	1092	541	1709	1759	1758
Poslovne nepremičnine	166	211	228	135	90	338	376	434
Skupaj	8180	8926	6605	3937	2665	5591	5927	5671

Vir: GURS 2010.

Na sliki 1 si lahko podrobneje ogledamo polletno število evidentiranih prodaj stanovanjskih in poslovnih nepremičnin v obdobju 2007–2010 glede na vrsto nepremičnine.



Slika 1: Polletno število evidentiranih prodaj stanovanjskih in poslovnih nepremičnin v letih 2007–2010

Vir: GURS 2010.

V naslednji točki bomo predstavili, kako so se spreminjale cene na nepremičninskem trgu v Sloveniji glede na vrsto nepremičnine. Osredotočili se bomo na stanovanjski trg, saj je najpomembnejši in najboljšežnejši po številu transakcij.

2.2.1 Gibanje cen nepremičnin in števila transakcij pred krizo in v času krize

Zaradi velike socialne in ekonomske heterogenosti, različne razvitosti in geografske raznolikosti sicer relativno majhnega slovenskega trga nepremičnin ima vsaka vrsta nepremičnine različna cenovna območja, ki predstavljajo svoje trge s specifično ponudbo in povpraševanjem. Ti regionalni trgi posameznih vrst nepremičnin pa se običajno med seboj zelo razlikujejo tudi po doseženi ravni cen (GURS 2008).

Iz statističnih podatkov GURS iz leta 2005–2006 je razvidno, da je bilo v letu 2005 evidentiranih 14.110 transakcij na stanovanjskem trgu. Sledi trg zemljišč za gradnjo hiš s 4.663 transakcijami in trg družinskih hiš s 3.667 transakcijami ter za konec še poslovni prostori s 1.371 prodanimi lokali in 1.244 prodanimi pisarnami. Povprečna cena stanovanja v letu 2006 je bila 1.395 EUR/m². Povprečna velikost prodanega stanovanja pa 56 m². Najdražja stanovanja so bila v Ljubljani (2.293 EUR/m²), sledila so najbolj prestižna turistična središča, kot so Piran, Bled, Izola in Kranjska Gora. Najnižje cene stanovanj so bile v gospodarsko manj razvitih predelih, in sicer na Pomurskem, kjer smo za m² odšteli le 556 evrov.

Povprečna velikost hiše, ki je bila prodana v Sloveniji leta 2006, je bila 126 m² tlorisne površine in 911 m² pripadajočega zemljišča. Za m² take vrste nepremičnine smo v letu 2006 odšteli 917 evrov. V primerjavi z letom 2005 ni bilo bistvene spremembe v velikosti prodanih hiš in cenah, kar nakazuje, da se je trg hiš še vedno razvijal in rasel.

Povprečna cena stanovanja v letu 2007 je znašala približno 1700 EUR/m². Povprečno stanovanje, ki se je v tem letu prodalo, je merilo 53 m². V primerjavi z letom 2006 so se cene nepremičnin povečale za 15 %. V preglednici 2 so prikazane povprečne cene in prodaja stanovanj v večjih slovenskih mestih. Le v Kranju so v primerjavi z letom 2006 cene padle za 1 %, cene pa so največjo rast dosegle v Celju, kjer so se cene stanovanj dvignile kar za 26 %. Koper je z 2.310 EUR/m² zasedal drugo mesto najdražjih nepremičnin v Sloveniji, takoj za Ljubljano, kjer smo za m² stanovanja odšteli približno 2.660 evrov.

Preglednica 2: Povprečne letne cene stanovanj v večjih slovenskih mestih, leto 2007

Analitično območje	Št. transakcij	Cena (EUR/m ²)	Gibanje cen 2006–2007
Ljubljana	1525	2.660	5 %
Maribor	962	1.270	7 %
Celje	331	1.280	26 %
Kranj	257	1.740	–1 %
Koper	140	2.310	17 %
Novo mesto	98	1.480	18 %
Nova gorica	97	1.770	21 %
Murska sobota	90	960	13 %

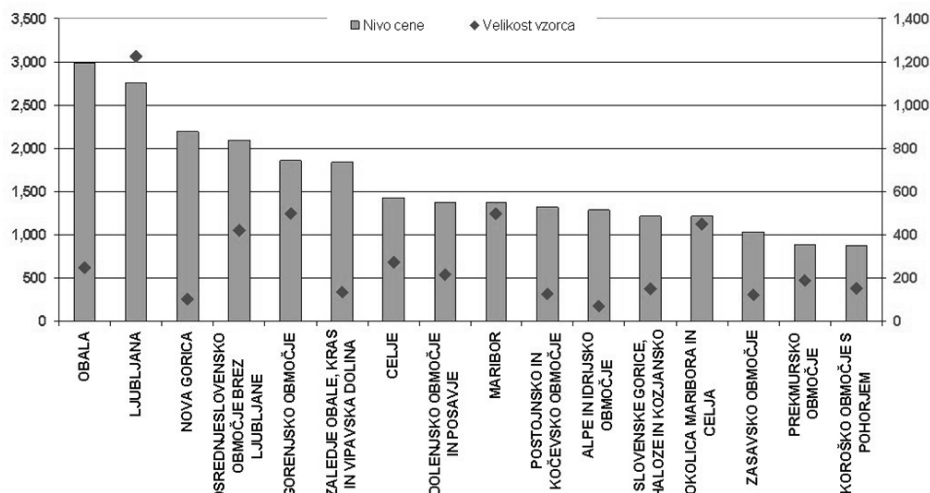
Vir: GURS 2007.

V letu 2008 je bil zabeležen drastičen upad prodaje nepremičnin. V drugem polletju je promet z nepremičninami v primerjavi z letom 2007 upadel za več kot 50 % (preglednica 1). Na nepremičninskem trgu je prišlo predvsem na strani povpraševanja do bistvenih sprememb, saj je to zelo upadlo, finančna kriza pa se je občutila pri dajanju stanovanjskih posojil v slovenskih bankah. Prišlo je do relativno visoke inflacije in zvišanja obrestnih mer (GURS 2009, 2–4).

V letu 2008 je bila povprečna velikost prodanega stanovanja 53 m², cena za m² pa je znašala približno 1900 evrov. V primerjavi z letom 2007 je zrasla za 4 %. Za najdražji predel je še vedno veljala Ljubljana z 2700 EUR/m². V tem letu je prišlo še do večje diferenciacije cen stanovanj glede na starost, lego oziroma del mesta, kjer se je stanovanje nahajalo.

Najvišji nivo cen so zagotavljali pogledi na morje, kjer gre za prodajo počitniških apartmajev, ki so se v večini primerov nahajali v občini Piran. Na tem delu so stanovanja dosegla ceno 3.300 EUR/m², povprečne ponudbene cene novogradenj pa so presegle tudi 5.000 EUR/m².

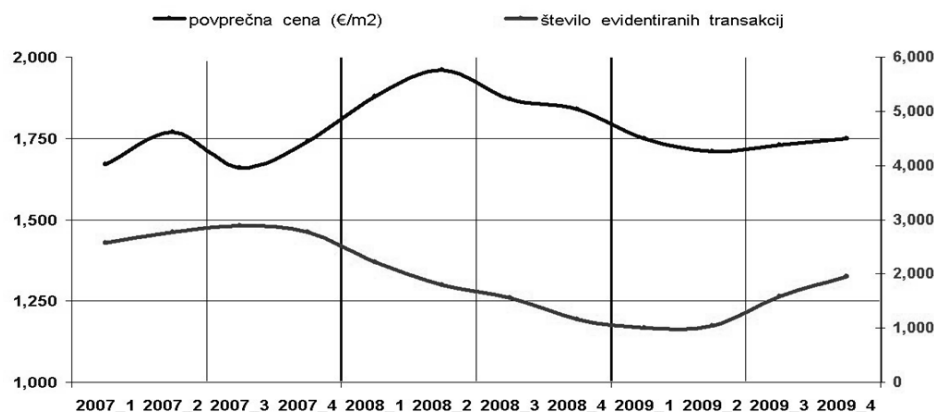
Slika 2 prikazuje povprečne cene stanovanj za leto 2008 in število opravljenih transakcij. Najvišje cene v letu 2008 so dosegale nepremičnine na obalni regiji, kjer smo za m², odšteli približno 3000 evrov. Najcenejše nepremičnine pa so bile na območju Koroške regije, kjer smo za m² nepremičnine odšteli približno 900 evrov.



Slika 2: Povprečne cene stanovanj (v EUR/m²) in število upoštevanih transakcij po cenovnih območjih za leto 2008

Vir: GURS 2008.

Leto 2009 je bilo izrazito krizno leto za nepremičninski trg, saj je nepremičninski trg v prvi polovici leta 2009 stagniral, v drugi polovici leta 2009 je začel trg ponovno oživljati. Vpliv krize na nepremičninski sektor je najbolje prikazan na sliki 3. Prikazujemo padec cen stanovanj in število opravljenih transakcij v obdobju 2007–2009 (po četrtletjih).



Slika 3: Gibanje povprečne cene (v EUR/m²) in števila evidentiranih prodaj stanovanj po četrtletjih v obdobju 2007–2009 v Sloveniji

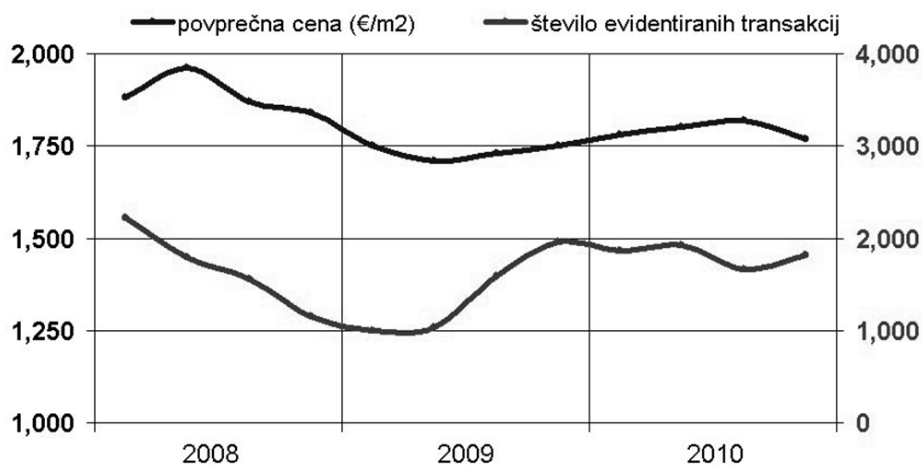
Vir: GURS 2009.

Poročilo GURS o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2010 razkriva, da je bilo na trgu nepremičnin prisotno okrevanje. Kljub dejstvu, da so se cene nepremičnin v letu 2010 nekoliko znižale, se je tržna aktivnost v primerjavi s predhodnim letom bistveno povečala. Na sekundarnem trgu stanovanj so stanovanja v večini primerov kupovala gospodinjstva, ki so si želela večja stanovanja, vendar ne nujno nova. Na primarnem trgu pa je še vedno

prevladovala presežna ponudba novogradenj. Zaloge neprodanih stanovanj so se v tem letu zmanjšale, vendar jih je veliko ostalo na območjih, kjer se giblje visoka raven cen na m².

Obalno območje si je opomoglo, saj je bilo prodanih veliko nepremičnin za počitniške namene, na tem območju je raven cen še zmeraj zelo visoka, saj je presegla celo cene v Ljubljani. Predvsem v Kopru se je veliko gradilo in se še vedno gradi, v Izoli načrtujejo hotelska apartmajska naselja, medtem ko v Piranu od začetka krize ni investicij.

Na sliki 4 prikazujemo gibanje povprečne cene (v EUR/m²) in števila evidentiranih prodaj stanovanj v Sloveniji v obdobju 2008–2010. Iz nje je razvidno, da so cene nepremičnin v letu 2008 dosegle vrh, v letu 2009 so drastično upadle, šele v letu 2010 je trg postal aktiven, saj se je povečalo število transakcij, posledično pa tudi cene nepremičnin.



Slika 4: Gibanje povprečne cene (v EUR/m²) in števila evidentiranih prodaj stanovanj v Sloveniji, 2008–2010

Vir: GURS 2010.

2.2.2 Gibanje števila nepremičninskih posrednikov in števila zaposlenih pred krizo in v času krize

Nepremičninski posredniki spadajo v SKD 68.310 (standardna klasifikacija dejavnosti), imenovano posredovanje v prometu z nepremičninami. Po podatkih Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) je bilo v letu 2010 registriranih 748 nepremičninskih agencij. Preglednica 3 prikazuje število nepremičninskih agencij in njihovo število zaposlenih po posameznih regijah v letu 2010. Iz pridobljenih podatkov je razvidno, da se večinski del posredovanja v prometu z nepremičninami odvija v osrednjeslovenski regiji, sledi pa obalno-kraška regija z 59 nepremičninskimi agencijami. Podatki zajemajo tako gospodarske družbe kot tudi samostojne podjetnike. Razmerje med gospodarskimi družbami

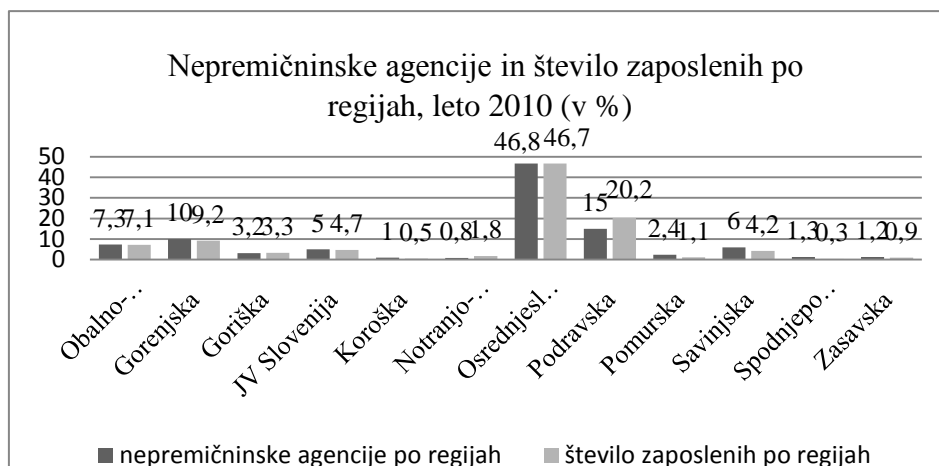
in samostojnimi podjetniki z vidika naše analize ni pomembno, zato njihovega števila ne prikazujemo ločeno.

Preglednica 3: Prikaz števila nepremičninskih agencij in števila zaposlenih v letu 2010

Regija	Št. nepremičninskih agencij	Št. zaposlenih
Obalno-kraška	59	46
Gorenjska	66	59
Goriška	23	21
JV Slovenija	33	30
Koroška	8	3
Notranjo-kraška	6	12
Osrednjeslovenska	356	300
Podravska	113	130
Pomurska	19	7
Savinjska	45	27
Spodnjeposavska	11	2
Zasavska	9	6
Skupaj	748	643

Vir: AJ PES 2011.

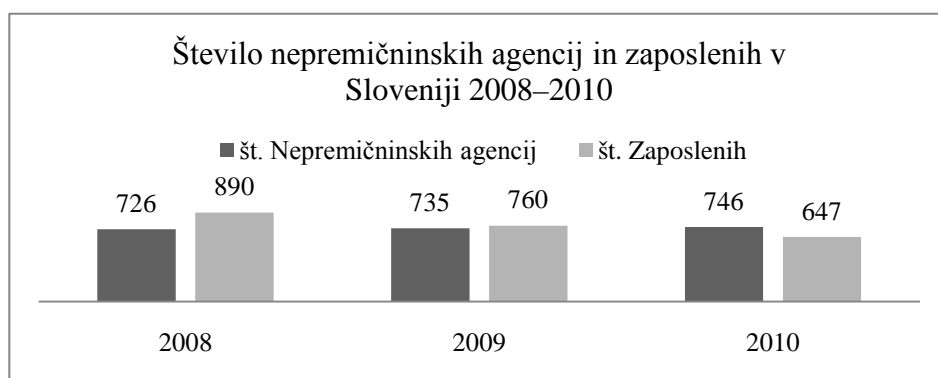
Na sliki 5 prikazujemo število nepremičninskih agencij po regijah in zaposlenih po regijah kot delež celote. Vidimo, da je središče dogajanja v osrednjeslovenski regiji z kar 46,8 % nepremičninskih agencij in 46,7 % zaposlenih. Sledi podravska regija s 15 % nepremičninskih agencij in 20,2 % zaposlenih v tem sektorju. Obalno-kraška regija je na tretjem mestu z relativno visokim odstotkom nepremičninskih agencij, in sicer kar 7,3 %, zaposlenih v tej dejavnosti pa je 7,1 %. Najmanjši odstotek dogajanja na nepremičninskem trgu je prisoten v koroški in zasavski regiji, čeprav so stanovanja tam najcenejša. Za kvadratni meter stanovanja na Koroškem bi odšteli 942, v Zasavju pa 918 evrov (RTV Slovenija 2011).



Slika 5: Število nepremičninskih agencij in zaposlenih po regijah za leto 2010, v odstotkih

Vir: AJPES 2011.

Na sliki 6 smo prikazali število nepremičninskih agencij in zaposlenih po vsej Sloveniji v obdobju 2008–2010. Glede na rezultate je razvidno, da nepremičninski posredniki krize še niso močno občutili v letu 2008, medtem ko se je število zaposlenih v letih 2009 in 2010 strmo zmanjšalo. Zelo zanimive so ugotovitve, da se je število nepremičninskih agencij v primerjavi z zaposlenimi večalo, medtem ko se je število zaposlenih zmanjšalo. Zaradi neprimerljivosti nove SKD (v uporabi od leta 2008) s predhodno, podatkov iz let 2005, 2006 in 2007 ni bilo mogoče neposredno primerjati s prikazanimi.



Slika 6: Število nepremičninskih agencij in zaposlenih v Sloveniji 2008–2010

Vir: AJPES 2011.

3 NEPREMIČNINSKO PRAVO

V Sloveniji se nepremičninska zakonodaja še vedno spreminja, zato bomo v nadaljevanju povzeli najpomembnejše zakone, povezane s trgom nepremičnin, ki so temelj ureditve nepremičninskega trga. Urejajo delovanje trga, vse listine, ki se nahajajo na tem trgu, ter pravice in obveznosti udeležencev na nepremičninskem trgu.

Stvarnopravni zakonik (SPZ)

Ta zakon ureja temeljna načela stvarnega prava, posest in stvarne pravice ter način njihove pridobitve, prenosa, varstva in prenehanja. Zakon je sestavljen iz dvanajstih temeljnih delov. Ureja zlasti zastavno pravico na nepremičninah in premoženjskih pravicah, etažno lastnino in zastavno pravico.

Zakon o zemljiški knjigi (ZZK-1)

ZZK-1 določa jasna navodila glede strukture zemljiške knjige ter pravila glede pravnih učinkov vpisovanja pravnih dejstev in pravic na nepremičninah v zemljiško knjigo. Zakon je sestavljen iz devetih delov, ki temeljito urejajo vpise v zemljiško knjigo, zemljiškooknjižni postopek, opravljanje vpisov in zbirke listin v knjigo.

Tratnik in Vrenčur (2009, 125) pravita, da je zemljiška knjiga javna knjiga, ki jo vodi sodišče, podatki, ki so v njej zapisani, pa so dostopni širši javnosti in so verodostojni. V zemljiško knjigo se vpisujejo stvarne pravice in določene obligacijske pravice.

Zakon o evidentiranju nepremičnin (ZEN)

V tem zakonu je urejeno evidentiranje nepremičnin, državne meje in prostorskih enot, prav tako so zapisana pravila za urejanje in spreminjanje meje zemljiških parcel, postopki vpisa podatkov o stavbah in delih stavb v kataster stavb ter vpisa njihovih sprememb, zapisana so pravila o registru nepremičnin, izdajanju podatkov v zvezi z evidentiranjem nepremičnin, državne meje in prostorskih enot. Zakon sestavlja šestnajst delov, med katerimi so najpomembnejši zemljiški kataster, kjer se vodijo identifikacijske oznake parcele, meje, površine, dejanska raba ter boniteta zemljišča. Pomemben del v tem zakonu je tudi postopek urejanja mej zemljiških parcel, zaradi katerih pride velikokrat do sporov.

Stanovanjski zakon (SZ-1)

Ta zakon ureja vrste stanovanjskih stavb, pogoje za vzdrževanje stanovanjskih stavb, pogoje za načrtovanje stanovanj, lastninskopravna razmerja in upravljanje v večstanovanjskih stavbah, stanovanjska najemna razmerja, gradnjo in prodajo novih stanovanj, pomoč pri

pridobitvi in uporabi stanovanja, pristojnosti in naloge države na stanovanjskem področju, pristojnosti in naloge občin na stanovanjskem področju, pristojnosti organov in organizacij, ki delujejo na stanovanjskem področju, registre in inšpekcijsko nadzorstvo nad uresničevanjem določb tega zakona. Zakon je razdeljen na osemnajst poglavij, kjer so definirani osnovni pojmi, kot so vrste stanovanjskih stavb, identifikacijske oznake, upravljanje, ožji družinski člani itd. Zakon ureja vse, kar je povezano z etažno lastnino, solastnino, skupno lastnino, ter vse, kar je povezano s stanovanjskimi najemnimi razmerji.

Zakon o vzpostavitvi etažne lastnine na predlog pridobitelja posameznega dela stavbe in o določanju pripadajočega zemljišča k stavbi (ZVEtL)

Ta zakon ureja postopek za vzpostavitev etažne lastnine s sodno odločbo na predlog pridobitelja posameznega dela stavbe in postopek za določanje pripadajočega zemljišča, ki pripada stavbi v etažni lastnini. Sestavljen je iz štirih delov, kjer so zapisane splošne določbe, postopek vzpostavitve etažne lastnine ter postopek za določitev pripadajočega zemljišča k stavbi.

Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr)

Ključni namen je, da skrbi za to, da dosežemo skrbno in varno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju. Določa pogoje, ki jih morajo izpolnjevati nepremičninske družbe, nepremičninski posredniki za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami. Razdeljen je na osem delov, kjer so navedene splošne določbe, pogoji za opravljanje posredovanja z nepremičninami, predpisana so pravila za varno in skrbno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju. V tem zakonu so tudi zapisane javne evidence o posredovanju v prometu z nepremičninami, pristojnosti ministrstva, inšpekcijsko nadzorstvo in kazenske določbe.

Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb (ZVKSES)

Zakon določa pravila o prodaji stanovanj in enostanovanjskih stavb z namenom, da varuje kupce oziroma potrošnike pred morebitnimi zlorabami. Predvsem se sklicuje na investitorje, ki gradijo stavbe, stanovanjske ali poslovne objekte z namenom prodaje na trgu in gradnjo deloma financirajo z vnaprejšnjo prodajo še nezgrajenih objektov. Zakon je razčlenjen na sedem delov, kjer so zapisane splošne določbe zakona, urejeno je vse, kar je povezano s prodajo stanovanj in enostanovanjskih stavb potrošnikom, zapisani so predpisi o notarski hrambi ter vse v zvezi z nadzorom in kazenskimi določbami.

4 TRG NEPREMIČNIN

Splošna opredelitev katerega koli trga je, da je stičišče kupcev in prodajalcev, ki si želijo nekaj izmenjati ali prodati. Na vsakem trgu sta prisotni ponudba in povpraševanje po nekem izdelku/storitvi, za katero se na trgu oblikuje cena.

Ljudje na trgu nepremičnin trgujejo z dobrinami, katerih kvantiteta je zelo težko merljiva, saj se trguje z lastninskimi pravicami nad določeno dobrino, v konkretnem primeru nepremičnino.

Na nepremičninskem trgu ponudba in povpraševanje vzpostavita tržno vrednost za obresti nepremičnin. Nepremičninski trg je nekakšen skupek trgov, ki so lahko definirani glede na vrsto nepremičnin in geografsko raven. Lahko ga ločimo tudi na prodajni in najemni trg (Gaddy, Hart in Wolk 2003, 5).

O nastanku slovenskega trga nepremičnin lahko govorimo šele v letu 1991 po osamosvojitvi Slovenije. Pred tem je ta trg deloval pod jugoslovanskim, ki je bil za kupce prijaznejši, cene in najemnine stanovanj so bile nižje. Prvi zakon, ki je v Sloveniji uredil nepremičninski trg, je bil Stanovanjski zakon, ki je bil objavljen v Uradnem listu RS, št. 18/1991 in je urejal lastninskopravna razmerja v večstanovanjskih hišah, upravljanje v večstanovanjskih hišah, stanovanjska najemna razmerja ter lastninjenje in privatizacijo stanovanj ter stanovanjskih hiš v družbeni lastnini. S stanovanjskim zakonom so se določali pogoji za pomoč pri pridobitvi stanovanja, načini določanja najemnin, spodbude za investiranje, vzdrževanje in najem stanovanj ter pristojnosti in naloge občin ter republike na stanovanjskem področju. Stanovanjski trg nepremičnin je bil najprej vezan na družbena najemna stanovanja. Trg je z uvedbo Jazbinškovega zakona povsem propadel.

Trg najemnih stanovanj se je razvijal v dveh smereh, eno so bila neprofitna najemna stanovanja, druga pa tržna najemna stanovanja. Večina stanovanj je bila v državni lasti. Kasneje, ko je oblast prešla iz socialistične v kapitalistično, so se stvari bistveno spremenile, saj je bilo možno odkupovati stanovanja v državni lasti. Trg je bil na začetku zelo neurejen, zakoni niso bili celoviti, dogajalo se je veliko nepravilnosti in oddajanja stanovanj na črno.

19. junija 2003 je državni zbor sprejel nov Stanovanjski zakon (SZ-1), ki je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 69/2003 dne 16. julija 2003 in je bil že bolj obsežen. Za nepremičninski trg so se ključne spremembe vršile okrog leta 2004. Veliko sprememb je bilo uvedenih glede zakonov in davkov. Dva pomembna dejavnika, ki sta vplivala na zgodovino slovenskega nepremičninskega trga sta Jazbinškov zakon, ki je omogočal nakup oziroma odkup stanovanj po zelo ugodnih cenah, in nacionalna stanovanjska varčevalna shema, ki je bila tudi eden od pogojev za vstop Slovenije v EU.

4.1 Osnovne značilnosti trga nepremičnin

Trg nepremičnin se bistveno razlikuje od popolne konkurence¹ zaradi raznolikosti nepremičnin, kar se najbolj vidi v tem, da je konkurenca lokalizirana, saj so nepremičnine heterogene in trajne glede na življenjsko dobo. Povpraševanje po njih je svojevrstno, saj ljudje iščejo neko nepremičnino za točno določen namen, takim kupcem pa je zelo težko ugoditi. Svojevrstnost se kaže v tem, da lahko v nekem obdobju zelo naraste prodaja hiš, medtem ko prodaja stanovanj upade.

Zaradi slabe informiranosti tržnih udeležencev se jih velika večina zateče po pomoč k nepremičninskim agencijam, kar pa viša transakcijske stroške. Bistvena razlika s popolno konkurenco se kaže tudi v tem, da je kratkoročna ponudba fiksna, saj je usklajevanje ponudbe in povpraševanja možno le dolgoročno (Cirman idr. 1999, 10).

Osnovne funkcije trga nepremičnin

Rezultat delovanja trga je porazdelitev nekih zemljišč oziroma nepremičnin, ki odraža neke socialne ali ekonomske preference, pri tem pa so temeljne naloge naslednje (Cirman idr. 1999, 10):

- menjava lastništva in porazdelitev zemljišč, gre za najemne, prodajne in vzpodbujene transakcije;
- informiranje o ocenah in vrednosti nepremičnin vseh vplivnih udeležencev na trgu nepremičnin bodisi o cenah, ponudbi in o vseh spremembah, ki se dogajajo na trgu. Če želimo uspešno delovati na tem področju, moramo biti na tekočem z zakonskimi predpisi, s trendi, ki nastajajo na trgu, ter imeti ogromno bazo podatkov potencialnih kupcev ter jih obveščati o vseh novostih;
- prilagajanje kakovosti in količine prostora socialnih in ekonomskih potreb je tretja najpomembnejša funkcija trga nepremičnin, saj se na osnovi navedenih sprememb njihovi lastniki odzivajo na različne priložnosti, ki so aktualne na trgu.

4.2 Pojem nepremičnin

Čeprav se zdi pojem nepremičnin zelo razumljiv, ga je zelo težko definirati, saj je nepremičnina lahko zelo obširen pojem. Poznamo več vrst nepremičnin, vendar so vse fizične oblike, njihova življenjska doba je trajna, so zelo visoke vrednosti in so premoženjska imetja.

¹ Na takem trgu je prisotnih veliko kupcev in prodajalcev, veliko je substitutov, vstop in izstop na trg sta enostavna, vsi udeleženci morajo biti seznanjeni s tržno ceno.

Cirman idr. pravijo:

Nepremičnina je zemljišče in vse, kar je na njem zgrajeno, raste ali je na njem pritrjeno. Pridelki, ki zahtevajo letno obdelovanje, niso vključeni v to definicijo. [...] Nepremičnina je zemljišče ter vse, kar zemljišču pripada, in je po zakonu nepremično. Nepremičnina je premoženje, dobrina ali vrsta imetja, ki se prične z zemljiščem in vsebuje vse stalne izboljšave zemljišča. (1999, 2)

Po Stvarnopravnem zakoniku v 18. členu je nepremičnina prostorsko odmerjen del zemeljske površine, skupaj z vsemi sestavinami. Vse druge stvari so premičnine.

Reilly (2000, 328) definira nepremičnino kot fizično zemljišče na, nad ali pod zemeljsko površino z vsemi stranskimi prostori, vključno z vsemi objekti, ter vsak interes za nepremičnino, materialno ali nematerialno in lastninsko pravico.

Premkova (2007, 18) pravi, da se z nepremičnino z ekonomskega vidika lahko dogaja vse, kar se načeloma z nepremičnino lahko dogaja: se jo kupi, prodaja, deduje ali podari, se jo proizvaja, popravlja, se jo vloži v podjetje, lahko se jo vzame v najem ali kupi s posojilom ali vzame v finančni najem.

4.3 Nepremičninska agencija

Nepremičninski posrednik je posrednik v prometu z nepremičninami, ki s svojim imenom zastopa tuj račun. Zaradi nepoznavanja nepremičninskega trga in vseh pravnih postopkov, ki so povezani s prodajo, nakupom ali najemom katere koli vrste nepremičnine, se veliko ljudi pri posredovanju z nepremičnino odloči za nepremičninskega posrednika.

V 5. členu ZNPosr je urejeno najvišje dovoljeno plačilo za posredovanje. Višina provizije pri nakupu ali prodaji nepremičnine, določena z zakonodajo, znaša največ 4 % od vrednosti nepremičnine ali 1 mesečno najemnino. Pri najemnih prostorih se spreminja glede na velikost. V primerih, da naročnik sam opravi določene storitve, se lahko provizija zniža. Provizija 4 % se razdeli na obe stranki, in to v razmerju, ki je določeno ali zapisano v pogodbi.

Igor Blažina se že več kot 18 let ukvarja s področjem nepremičnin. Od leta 2007 je direktor Zbornice za poslovanje z nepremičninami pri GZS. V svojem nedavnem intervjuju je dejal, da je stanje na nepremičninskem trgu posledica splošne gospodarske krize. Pravi, da se stanje izboljšuje, vendar je še vedno krepko pod tistim največjim prometom, ki je bil prisoten v letu 2007 in prvi polovici 2008. Glede cen nepremičnin pa pravi, da so te odvisne od lokacije. Po njegovi oceni, naj bi nehalo delovati kar 30 % nepremičninskih agencij. Ostale nepremičninske agencije, ki na trgu še vedno delujejo, naj bi se na krizne razmere na trgu odzvale tako, da so zmanjšale število zaposlenih, z zmanjšanjem notranjih rezerv, skrčili so stroške in iščejo dodatne vire prihodkov z ostalimi dejavnostmi ter iščejo nove poslovne priložnosti. Preživele bodo tiste agencije, ki se bodo hitro odzvale na spremembe in se znale potruditi za svoje stranke. Meni, da je nakup oziroma prodaja s pomočjo nepremičninskega

posrednika bolj varna in je boljše, da tako tvegan in pomemben posel prepustimo strokovnjakom (Slonep 2011).

4.3.1 Nakup nepremičnine s posredovanjem nepremičninske družbe

V praksi se vedno bolj uveljavlja, da se stranke odločajo za nakup oziroma prodajo nepremičnine s pomočjo nepremičninskega posrednika. Postopke, da je tak način prodaje ali nakupa varen, pa ureja ZNPosr. Omenjeni zakon v 1. členu določa:

- nepremičninskim družbam in nepremičninskim posrednikom pogoje za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami;
- pravila za varno in skrbno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju, ki so jih nepremičninske družbe in nepremičninski posredniki dolžni upoštevati pri svojem delu;
- pristojnosti ministrstva, pristojnega za posredovanje v prometu z nepremičninami;
- javne evidence o posredovanju v prometu z nepremičninami;
- strokovne podlage za posamično ocenjevanje tržne vrednosti nepremičnine;
- inšpekcijsko nadzorstvo nad izvajanjem zakona.

4.3.2 Pogoji, ki jih mora družba izpolnjevati za opravljanje posredovanja v prometu z nepremičninami

V 3. členu ZNPosr je navedeno, da mora imeti družba za poslovanje ustrezen poslovni prostor, nepremičninskega posrednika z licenco, ki bo za družbo opravljal posle, in zavarovano odgovornost za škodo, ki jo družba lahko povzroči naročitelju ali tretji osebi.

Janevski (2004, 86) pravi, da mora biti posameznik pri izbiranju nepremičninske agencije zelo pozoren, saj mora biti nepremičninski agent registriran v imeniku nepremičninskih posrednikov, družba mora delovati v predpisu z zakoni. Kupec mora najprej pri svojih znancih in sorodnikih preveriti, ali mu kdo izmed njih lahko priporoči kakšno nepremičninsko agencijo. Ko ta izbere agencijo, naj še sam preveri njene reference, koliko časa se ukvarja s tovrstno dejavnostjo in ali je podpisnica Kodeksa o dobrih poslovnih običajih za dejavnost upravljanja v prometu z nepremičninami.

Pogodba o posredovanju

Ko prodajalec ali kupec izbere nepremičninsko agencijo, se podpiše pogodbo o posedovanju. Janevski (2004, 86–88) pravi, da je pogodba o posredovanju edina podlaga za presojo njegovih obveznosti do družbe in obratno. Pogodba mora biti sklenjena v pisni obliki. S pogodbo se družba zaveže, da se bo zavzela za to, da bo za svojo stranko opravila kakovostno storitev in se bo poskušala čim bolj pogajati za nakup oziroma prodajo nepremičnine. V pogodbi mora natančno pisati naročilo, torej, kakšno stanovanje si stranka želi, kakšne

Trg nepremičnin

velikosti, lokacija, okvirna cena, vpis v zemljiški knjigi in podobno. Preden podpišemo pogodbo, jo je treba natančno preveriti, ali so podatki pravilno vneseni, in če nepremičninska agencija poleg nepremičninskega posredovanja opravi še kakršno koli drugo storitev, morajo biti stroški za te storitve točno navedeni v pogodbi.

Splošni pogoji poslovanja

So zbirni klavzuli, ki so vnaprej pisno formulirani in predstavljajo temelj pravic in dolžnosti med strankama ob sklenitvi pogodbe. V splošnih pogojih morajo biti navedeni opisi posameznih poslov, ki jih mora nepremičninska agencija opraviti, višina plačila za posredovanje z opisom poslov ter vrsta in višina stroškov. Nepremičninska agencija je svojo stranko dolžna obvestiti o splošnih pogojih poslovanja.

Ara

V primeru da pride do neizpolnitve pogodbe iz razlogov, za katere je kriva stranka, ki je aro prejela, bi morala vrniti dvojno aro. Za to je odgovorna nepremičninska agencija in mora poskrbeti, da bo stranka aro vrnila, vendar v praksi vidimo, da ne moremo predvideti, ali se bo nepremičnina dejansko prodala in ali je stranka v primeru neizpolnitve pogodbe zmožna vrniti dvojno aro.

Zaščita interesov pogodbenih strank

Janevski (2004, 91–93) pravi, da mora nepremičninska agencija svoje stranke zaščititi ter je dolžna svoje pogodbene stranke seznaniti s tržnimi razmerji, ki vplivajo na določitev cene, vsebino predpisov, višino in vrsto davčnih obveznosti, stroške za notarske overitve podpisov in vse ostale stroške, ki lahko nastanejo ob sklenitvi pogodbe. Vse pogodbene stranke je dolžna obveščati o morebitnih spremembah ter jim ne sme dajati lažnih oziroma nepreverjenih podatkov. Nepremičninska agencija je dolžna tudi preveriti pravno in dejansko stanje nepremičnine pred sklenitvijo prodajne pogodbe.

Višina plačila za posredovanje

Kakor je zapisano v 5. členu ZNPosr, provizija ne sme znašati več kot 4 % od prodajne vrednosti nepremičnine. Ker zakon določa samo zgornjo mejo in ne spodnjo, se lahko s svojo stranko dogovorita tudi za nižje plačilo. Za vse ostale nastale stroške se morata naročitelj in nepremičninski posrednik predhodno dogovoriti v pogodbi.

S plačilom za posredovanje se krijejo vsi stroški, ki so nastali, da se je lahko sklenila pravno veljavna prodajna pogodba. Povzeto po Janevskem (2004) so to stroški za sklenitev pogodbe

o posredovanju, ogled nepremičnine nepremičninske družbe po sklenitvi pogodbe o posredovanju, pridobitev listin o nepremičnini, preverjanje pravnega in dejanskega stanja nepremičnine, oglaševanje, pisno in telefonsko komuniciranje s strankami, seznanjanje kupca z ugotovljenim pravnim in dejanskim stanjem nepremičnine in listinah o nepremičnini, vzpostavljanja stikov s strankami in še veliko drugih stvari.

4.4 Nepremičninski agent

Reilly (2000, 328) pravi, da je nepremičninski agent izraz, ki se sklicuje na prodajalca z licenco, ki dela za posrednika z licenco, tudi če je prodajalec že dobil svojo licenco za posrednika.

Lastniki nepremičnin, ki se ukvarjajo samo s svojimi nepremičninami, ne potrebujejo licence za nepremičninskega posrednika. Vsaka druga oseba, ki za nadomestilo ali obljubo o nadomestilu prodaja ali ponuja prodajo, kupuje ali ponuja nakup, se pogaja ali ponuja pogajanja in ki ima posredno ali neposredno namen prodaje, nakupa ali možnosti nakupa, izmenjave, dražbe, najema nepremičnin ali kakršen koli interes v zvezi z nepremičninami, mora imeti veljavno licenco za nepremičninskega posrednika (Jacobus 2010, 8).

Licenco za nepremičninskega agenta izda ministrstvo za okolje in prostor, ko kandidat uspešno opravi izpit za nepremičninskega agenta.

Po seznamu, ki ga osvežuje Ministrstvo za okolje in prostor, je bilo 5. avgusta 2011 v Sloveniji 1742 nepremičninskih posrednikov (Ministrstvo za okolje in prostor 2011).

V ZNPosr so urejena pravila v zvezi z nepremičninskimi posredniki. V 7. členu 1. odstavka piše:

Pristojno ministrstvo izda posamezniku na njegovo zahtevo licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami in ga vpiše v imenik nepremičninskih posrednikov, če ima najmanj višjo strokovno izobrazbo, opravljen strokovni izpit v skladu s tem zakonom in če ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot tri mesece, ki še ni izbrisana.

Imenik nepremičninskih posrednikov

Po 7. členu ZNPosr se v imenik nepremičninskih posrednikov zapišejo:

- identifikacijski osebni podatki (ime, priimek, državljanstvo, EMŠO, stalno oziroma začasno prebivališče, izobrazba);
- številka in datum izdaje licence;
- odvzem licence;
- številka in datum obnovitve licence;
- vrsta licence (pogojna, nepogojna);
- številka in datum potrdila o opravljenem strokovnem izpitu;
- izobraževalna organizacija in datum zaključka dopolnilnega usposabljanja;
- podatki o zaposlitvi ali o nepremičninski družbi, za katero opravlja posle posredovanja v prometu z nepremičninami.

Z imenikom nepremičninskih posrednikov upravlja pristojno ministrstvo. Nepremičninski agent se mora pri stiku s stranko predstaviti z izkaznico nepremičninskega posrednika, ki jo izda pristojno ministrstvo, do njenega prejema pa z odločbo o pridobitvi licence za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami, prav tako pa mora pristojnemu ministrstvu sporočiti kakršne koli spremembe v zvezi z osebnimi identifikacijskimi podatki (npr. v primeru da spremeni stalno prebivališče).

Nepremičninski posrednik se mora vsakih pet let dopolnilno usposabljati in tako izkazati, da je kompetenten za delo, ki ga opravlja. V primeru da pride do težjih kršitev kot npr. dajanja lažnih podatkov, dajanja nepopolnih, napačnih podatkov o nepremičnini, ki jo posreduje, krši pravila varnega in skrbnega posredovanja v prometu z nepremičninami, mu lahko pristojno ministrstvo po dvakratnem pisnem opominu trajno odvzame licenco. V primeru, če je pravnomočno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot tri mesece, mu ministrstvo takoj trajno odvzame licenco.

Riley (2010, 2) pravi, da mora imeti dober nepremičninski agent štiri temeljne značilnosti:

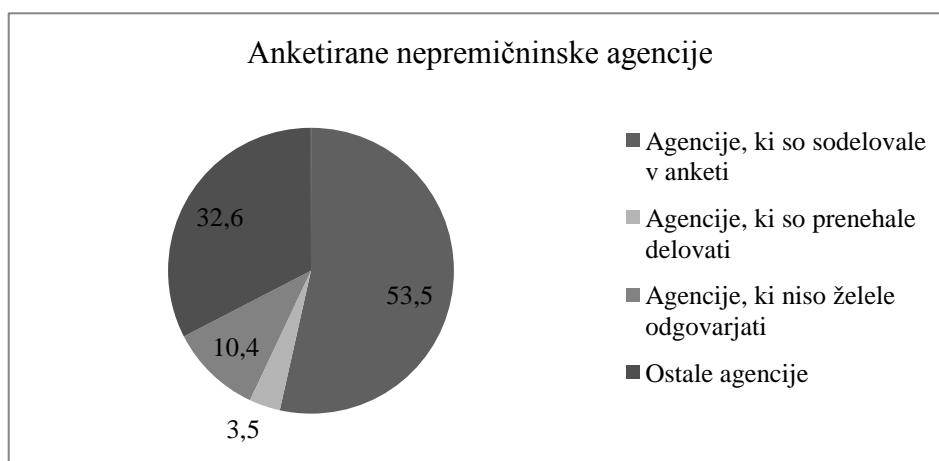
- ustrezna znanja na določeni regiji kot tudi na lokalnih območjih nepremičninskega trga ter ustrezna znanja davčne zakonodaje (40 %);
- komunikacijske spretnosti, da s strankami vzpostavi dober odnos, da lahko izpelje prodajo (30 %);
- zmožnosti za obvladovanje stresa med napetimi pogajanjmi, sklepanjem velikih poslov ali ko prodaja na nepremičninskem trgu upada (20 %);
- matematične sposobnosti, ko ureja financiranje za nepremičnino in pri pogajanjih za ceno s kupci in prodajalci (10 %).

5 RAZISKAVA O POSLOVANJU NEPREMIČNINSKIH POSREDNIKOV MED FINANČNO-GOSPODARSKO KRIZO

5.1 Opredelitev vzorca in predstavitev anketnega vprašalnika

Raziskavo o poslovanju nepremičninskih posrednikov v času finančno-gospodarske krize smo opravili na vzorcu nepremičninskih agencij, ki poslujejo na obalnem področju. Ankete so bile sestavljene iz vprašanj odprtega in zaprtega tipa. Anketiranje je potekalo junija 2011. Anketirancem smo postavili 4 vprašanja splošnega tipa (organizacijska oblika, sedež podjetja, število zaposlenih in čas delovanja) in 16 vprašanj, ki so se nanašala na značilnosti poslovanja nepremičninskih posrednikov v času krize.

V vzorec smo zajeli večji del nepremičninskih agencij na Obali. Od vseh 58 nepremičninskih agencij smo zajeli 31 podjetij (53,5 %). Od tega je 10 samostojnih podjetnikov in 21 gospodarskih družb. Med anketiranjem smo ugotovili, da sta kar 2 nepremičninski agenciji (3,5 %) v zadnjem letu prenehali poslovati, kar 6 pa jih je dejalo (10,4 %), da imajo kot glavno dejavnost sicer prijavljeno posredovanje v prometu z nepremičninami – SKD 68.310, vendar se zadnja leta na tem področju ne ukvarjajo več aktivno (slika 7). V času finančno-gospodarske krize so se začeli ukvarjati z drugimi dejavnostmi, ki so jim ponujale boljše poslovne priložnosti, za konec pa so nam dejali še, da niso veščji, da bi lahko na anketni vprašalnik ustrezno odgovorili. Če od izhodiščne populacije odštejemo navedenih 8 agencij, ugotovimo, da smo od 50 zajeli 31 podjetij. To predstavlja 62 odstotkov. Od tega jih kar 24 posluje več kot 10 let, ostalih 7 pa manj kot 10 let. Večina anketiranih agencij ima majhno število zaposlenih. Samostojni podjetniki imajo zaposlenega samo enega ali celo nobenega.



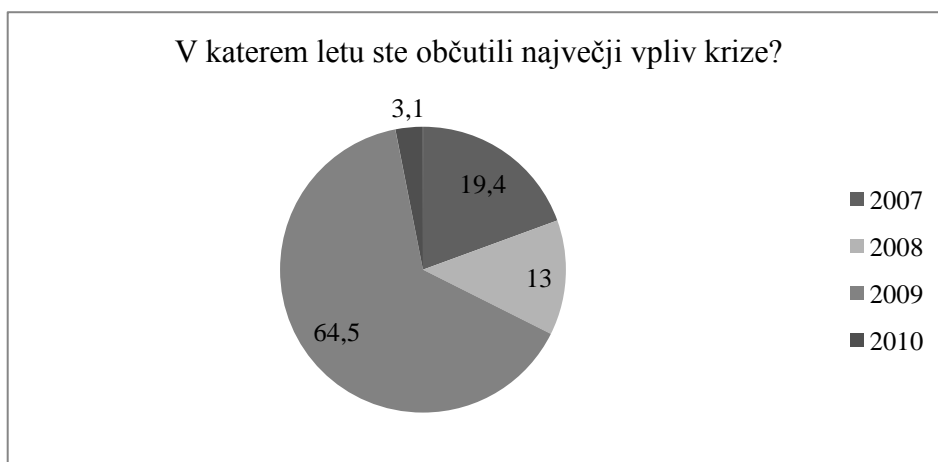
Slika 7: Anketirane nepremičninske agencije

Anketni vprašalnik je zajemal vprašanja o tem, kdaj so nepremičninske agencije občutile največji vpliv krize, ali so v tistem obdobju zmanjšale število zaposlenih, sredstva namenjena za oglaševanje. Kakšne odzive so imele na trgu nepremičnin, kakšne vrste nepremičnin so

ljudje kupovali, kakšno se jim zdi stanje na trgu nepremičnin danes in kakšne so njihove napovedi.

5.2 Rezultati analize

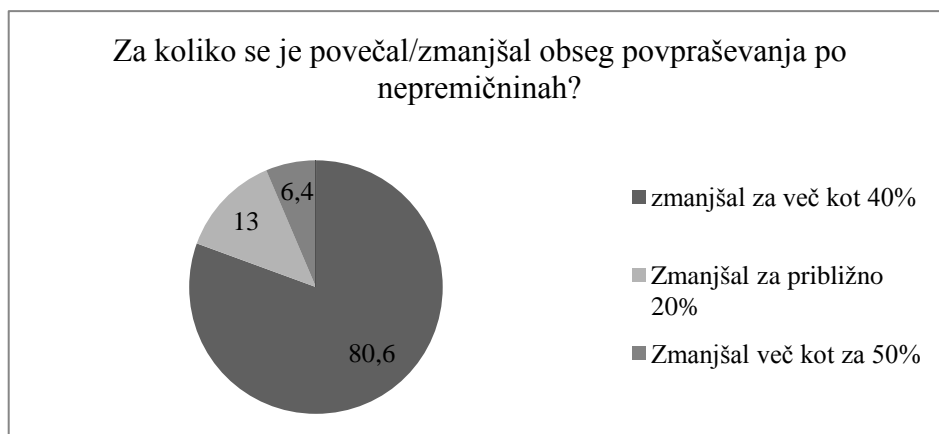
Na prvo vprašanje, s katerim smo ugotavljali, kako je gospodarska kriza vplivala na poslovanje obalnih nepremičninskih posrednikov, je 20 anketirancev (64,5 %) odgovorilo, da so največji vpliv krize občutili v letu 2009. To potrjujejo statistični podatki GURS v preglednici 1, ki prikazujejo, da je bilo v tem letu v prvem polletju opravljenih najmanj transakcij v primerjavi s petimi predhodnimi leti, in sicer 2665. 6 (19,4 %) jih je odgovorilo, da je bilo največjo krizo občutiti leta 2007, 4 (13 %) so odgovorili, da je bilo najslabše leto 2008, le 1 pa pravi (3,1 %), da so največji vpliv krize občutili v letu 2010 (slika 8).



Slika 8: Leto, v katerem so bili vplivi krize po mnenju anketirancev največji

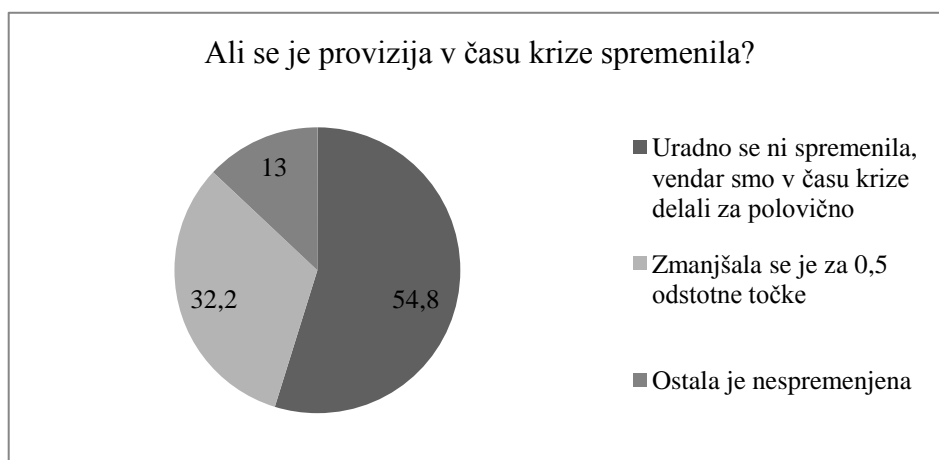
Z drugim vprašanjem smo želeli preveriti, kakšno je bilo povečanje oziroma zmanjšanje obsega povpraševanja po nepremičninah. Ker je bilo to vprašanje odprtega tipa, smo odgovore anketirancev razdelili v tri razrede (slika 9). Ugotovitve se skladajo s statistiko, saj je v času krize, v letu 2009, ko je bilo najbolj občutiti krizo, prodaja zelo strmo upadla (slika 2).

25 (80,6 %) anketirancev je odgovorilo, da se je obseg povpraševanja zmanjšal kar za približno 40 %, 4 (12,9 %) so odgovorili, da se je zmanjšal za približno 20 %, 2 (6,5 %) pa, da se je povpraševanje zmanjšalo za več kot 50 % (slika 9). Nihče od anketirancev ni trdil, da se je povpraševanje povečalo.



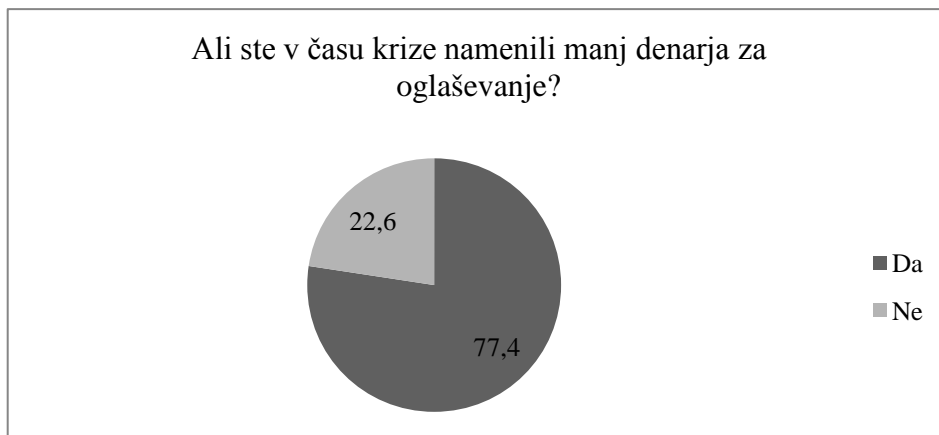
Slika 9: Sprememba obsega povpraševanja po nepremičninah

Glede obsega ponudbe jih je 28 (90,3 %) odgovorilo, da se je občutno povečala (več kot 50 %). Le 3 (9,7 %) so odgovorili, da se je ponudba povečala za približno 50 %. V nadaljevanju nas je zanimalo, kakšno je bilo stanje glede obračunanih provizij. Tudi to vprašanje je bilo odprtega tipa. Na vprašanje, ali se je provizija v času krize spremenila, jih je 17 (54,8 %) odgovorilo, da se uradno ni spremenila, vendar so v praksi delali za polovično provizijo. 10 (32,2 %) jih je odgovorilo, da se je provizija zmanjšala za 0,5 odstotne točke, ostali (13 %) pa pravijo, da je provizija ostala nespremenjena (slika 10).



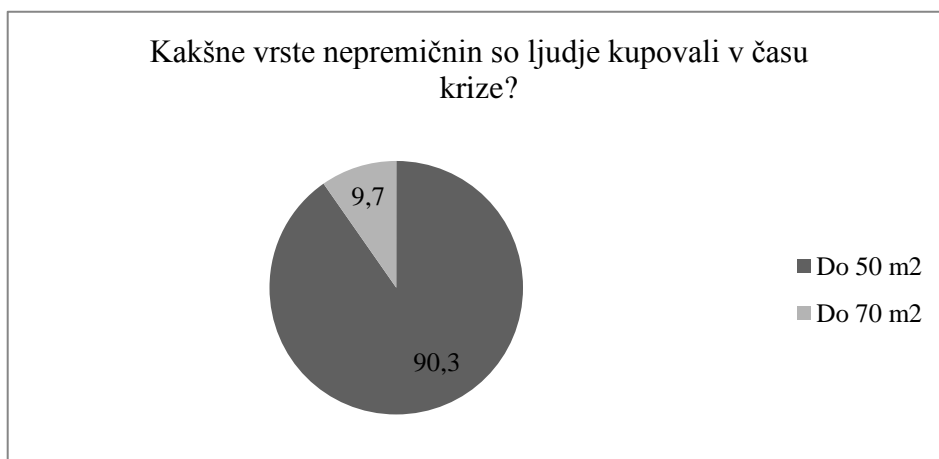
Slika 10: Sprememba provizije v času krize

Na vprašanje, ali so v času krize namenili manj denarja za oglaševanje, jih je kar 24 (77,4 %) odgovorilo, da so namenili manj denarja, ostalih 7 (22,5 %) pa je tudi v času krize namenilo enako vsoto denarja v te namene (slika 11). Odgovori se skladajo s pričakovanji, saj se je večina na upad prihodkov odzvala z znižanjem stroškov poslovanja.



Slika 11: Oglaševanje v času krize

V nadaljevanju nas je zanimalo, kakšne vrste nepremičnin so se najpogosteje kupovale v času krize (vprašanje odprtega tipa). 28 nepremičninskih agencij (90,3 %) je odgovorilo, da so ljudje v času krize najpogosteje kupovali stanovanja v velikosti do 50 m², ostali 3 (9,7 %) pa so dejali, da so ljudje kupovali manjša stanovanja in stanovanja v izmeri do 70 m² (slika 12).



Slika 12: Vrste nepremičnin, po katerih se je povpraševalo v času krize

Na osnovi odgovorov lahko sklepamo, da je večina kupcev povpraševala po nepremičninah manjše velikosti. Kriza je očitno vplivala na padec povpraševanja po hišah in stanovanjih večje velikosti, ki so dražja od manjših.

V nadaljevanju predstavljamo sintezo odgovorov na vprašanja odprtega tipa o tem, ali menijo, da se je kriza na trgu nepremičnin zaključila.

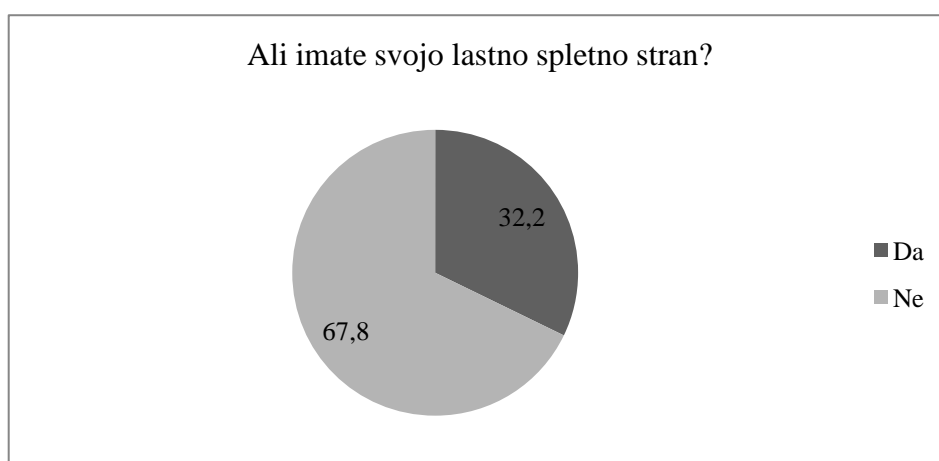
Vse agencije menijo, da se kriza na trgu nepremičnin še ni zaključila in da bodo povprečne cene m² v Sloveniji še naprej padale, in sicer približno za 15 % (25 agencij – 80,6 %), ostale (19,4 %) pa menijo, da bodo cene nepremičnin na Obali ostale nespremenjene ter da se na

Obali še vedno opravi največ transakcij in da so na tem delu Slovenije nepremičnine zelo precejšene (slika 1).

26 (83,9 %) nepremičninskih agencij meni, da je še vedno največ povpraševanja po garsonjerah in manjših stanovanjih, le 5 (16,1 %) pa jih meni, da je vrsta nepremičnin, po kateri ljudje povprašujejo, zelo raznolika in odvisna od obdobja do obdobja.

8 nepremičninskih agencij (25,8 %) je dejalo, da kar 20 % transakcij opravijo s tujci, od teh jih ima 6 sedež v Sežani. Pravijo, da v zadnjih dveh letih veliko slovenskih nepremičnin kupujejo Italijani. Ostali (74,2 %) pa pravijo, da je povpraševanje tujcev zelo majhno.

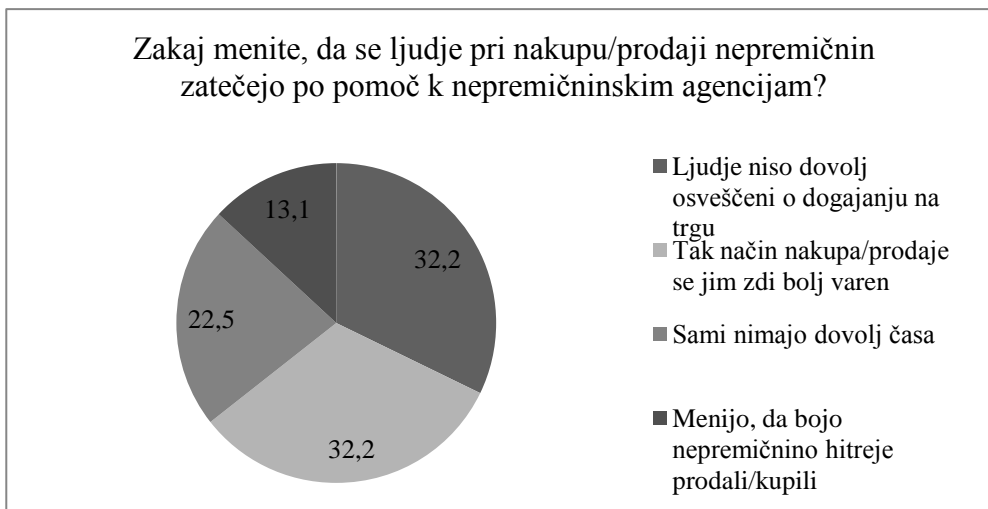
Le 10 nepremičninskih agencij (32,2 %) ima svojo lastno spletno stran in menijo, da je ta bistvenega pomena, ostalih 21 (67,8 %) pa jih nima svoje spletne strani, kar je zelo slabo in iz tega razloga na trgu morda niso konkurenčni (slika 13).



Slika 13: Oglaševanje nepremičninskih posrednikov na spletnih straneh

Vse agencije so bile zelo enotne, da v času krize ni prihajalo do opaznih razlik glede vrste nepremičnine, ki so jih ljudje prodajali. Prav tako so vse nepremičninske agencije enotne, da so se cene nepremičnin v času krize zmanjšale za približno 20–30 %.

Kar 10 nepremičninskih agencij (32,2 %) meni, da se ljudje za nakup oz. prodajo nepremičnin zatečejo po pomoč k nepremičninskim posrednikom, saj so premalo osveščeni o dogajanju na trgu. 10 (32,2 %) jih pravi, da je tak način nakupa bolj varen, 7 (22,5 %) jih meni, da ljudje nimajo dovolj časa, da bi sami iskali oz. prodajali nepremičnino, 4 (13,1 %) pa so odgovorili, da ljudje menijo, da bodo nepremičnino na tak način hitreje prodali (slika 14).



Slika 14: Razlogi, zaradi katerih se ljudje pri nakupu/prodaji nepremičnin zatečejo po pomoč k nepremičninskim posrednikom

V 22 (70,9 %) agencijah se je število zaposlenih v času krize zmanjšalo, v 9 nepremičninskih agencijah (29,1 %) pa je število zaposlenih ostalo nespremenjeno.

Na vprašanje, kakšno je stanje na trgu nepremičnin danes, so vsi odgovorili zelo kritično, in sicer da trg nepremičnin stagnira ter da je ponudba preseгла povpraševanje in ljudje niso sposobni najeti posojila.

6 SKLEP

Finančna kriza, ki se je začela v ZDA s hipotekarnimi posojili, se je razširila po vsej Evropi. Slovenijo je zajela v drugi polovici leta 2007, ko je že bilo mogoče opaziti velike padce cen vrednostnih papirjev, leta 2008 pa so se vplivi krize jasno odražali tudi v realnem gospodarstvu. Vplivi krize so se odrazili tudi na nepremičninskem trgu, saj so v tretjem četrtletju leta 2007 začele upadati cene nepremičnin. V letih 2008 in 2009 je bilo mogoče zabeležiti največji padec obsega transakcij, saj je bilo v prvem polletju leta 2009 prodanih le 2665 nepremičnin v vsej Sloveniji. V drugem polletju se je stanje sicer izboljšalo, vendar trg še vedno ni dosegel rezultatov iz leta 2007. Čeprav se je število nepremičninskih agencij v času krize še malenkostno povečalo, je število zaposlenih v obdobju 2008/10 padlo za 27 %.

Za doseg temeljnega namena zaključne projektne naloge smo sestavili anketni vprašalnik, s katerim smo analizirali vplive, ki jih je imela finančno-gospodarska kriza na poslovanje nepremičninskih posrednikov na področju obalne regije. Z vprašalnikom smo ugotavljali, kdaj so nepremičninski posredniki občutili največjo krizo, kako se je vpliv krize odražal na cenah nepremičnin, prodaji, proviziji in oglaševanju nepremičnin. Rezultati so pokazali, da so nepremičninske agencije največji vpliv krize občutile v letu 2009, kar sovпада s statističnimi podatki GURS, ki prikazujejo, da je bilo v tistem obdobju opravljenih najmanj transakcij na trgu nepremičnin. Po mnenju anketirancev se je obseg povpraševanja po nepremičninah v času krize zmanjšal za približno 40 %, pri čemer je bilo najmanjše povpraševanje po stanovanjih, večjih od 50 m². Slednje dokazuje, da je kriza vplivala predvsem na zmanjšanje prodaje dražjih stanovanj. Provizija naj se uradno ne bi spremenila, vendar je večina nepremičninskih posrednikov delala za polovično. Ugotovili smo tudi, da so zaradi krize manj denarja namenjali za oglaševanje.

Velik krivec za stagniranje trga so po našem mnenju tudi mediji, ki širši javnosti pravijo, naj počaka z nakupom nepremičnin, saj naj bi cene v prihodnosti upadle.

Menimo, da si nepremičninski trg ne bo tako hitro opomogel in da se bodo cene nepremičnin morale zmanjšati po vsej Sloveniji, predvsem v obalni regiji, kjer so nepremičnine precenjene in dosegajo najvišje cene v Sloveniji.

LITERATURA

- Abramović, K. 2008a. *Kaj se lahko naučimo iz preteklih finančnih kriz?* [Http://www.finance.si/217545/Kaj-se-lahko-nau%20imo-iz-preteklih-finan%20nih-kriz](http://www.finance.si/217545/Kaj-se-lahko-nau%20imo-iz-preteklih-finan%20nih-kriz) (20. 6. 2011).
- . 2008b. *Velika depresija pred vrati?* [Http://www.finance.si/230766/Velika_depresija_pred_vrati](http://www.finance.si/230766/Velika_depresija_pred_vrati) (10. 7. 2011).
- Cirman, A., M. Čok, I. Lavrač in P. Zakrajšek. 1999. *Poslovanje z nepremičninami*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Davies, H. 2010. *Financial crisis*. Cambridge: Polity press.
- Gaddy, E., E. Hart in J. Wolk. 2003. *Real estate fundamentals*. Chicago: Dearbron.
- GZS. 2011. *Gospodarska kriza*. [Http://kriza.gzs.si/slo/](http://kriza.gzs.si/slo/) (10. 7. 2011).
- Jacobus, C. 2010. *Real estate principles*. Mason: Cengage Learning.
- Janevski, S. 2004. *Nakup nepremičnin: stanovanj, enostanovanjskih stavb, stavbnega zemljišča*. Ljubljana: Zavod za varstvo potrošnikov.
- Kolb, R. 2010. *Lessons from the financial crisis: Causes, consequences, and our economic future*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Nanto, K. 2009. *The global financial crisis: Analysis and policy implications*. USA: BiblioGov.
- Premk, U. 2007. *Nakup in prodaja nepremičnine*. Ljubljana: Primath.
- Reilly, J. 2000. *The language of real estate*. Chicago: Dearborn Financial Publishing.
- Riley, R. 2010. *Field guides to finding a new carrer: Real estate*. New York: Print Matters.
- Roštan, I. 2009. *OECD: ekonomski pregledi: Slovenija 2009*. Ljubljana: Služba vlade RS za razvoj in evropske zadeve.
- RTV Slovenija. 2011. *Cene nepremičnin ostajajo nespremenjene*. [Http://www.rtvslovenija.si/gospodarstvo/cene-nepremicnin-ostajajo-nespremenjene/237020](http://www.rtvslovenija.si/gospodarstvo/cene-nepremicnin-ostajajo-nespremenjene/237020) (15. 6. 2011).
- Slonep. 2011. *Ljudje preveč tvegamo, ker ne najemamo nepremičninskih agencij*. [Http://www.slonep.net/gradimo/gradbene-novice/intervju-z-mag-igorjem-blazino-ljudje-prevec-tvegamo-ker-ne-najemamo-nepremicninskih-agencij/](http://www.slonep.net/gradimo/gradbene-novice/intervju-z-mag-igorjem-blazino-ljudje-prevec-tvegamo-ker-ne-najemamo-nepremicninskih-agencij/) (15. 6. 2011).
- Starikov, N. 2011. *Kriza: kako se to dela*. Ljubljana: UMco.
- Steil, B. 2009. *Lessons of the financial crisis*. New York: Council on Foreign Relations.
- Strašek, S. in N. Špes. 2009. *Poslovni ciklusi in finančne krize*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor.
- Štiblar, F. 2008. *Svetovna kriza in Slovenci*. Ljubljana: Založba ZRC.
- Tratnik, M. in R. Vrenčur. 2009. *Nepremičninsko pravo*. Ljubljana: GV Založba.

VIRI

- AJPES. 2011. *ePRS*. [Http://www.ajpes.si/prs/](http://www.ajpes.si/prs/) (1. 5. 2011).
- GURS. 2007. *Statistično poročilo slovenskem trgu nepremičnin za leti 2005 in 2006*. [Http://prostor3.gov.si/ETN-JV/](http://prostor3.gov.si/ETN-JV/) (1. 5. 2011).
- . 2008. *Poročilo o slovenskem trgu nepremičnin za leto 2007*. [Http://prostor3.gov.si/ETN-JV/](http://prostor3.gov.si/ETN-JV/) (1. 5. 2011).
- . 2009. *Letno poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2008*. [Http://prostor3.gov.si/ETN-JV/](http://prostor3.gov.si/ETN-JV/) (1. 5. 2011).
- . 2010. *Letno poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2008*. [Http://prostor3.gov.si/ETN-JV/](http://prostor3.gov.si/ETN-JV/) (1. 5. 2011).
- . 2011. *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2010*. [Http://prostor3.gov.si/ETN-JV/](http://prostor3.gov.si/ETN-JV/) (1. 5. 2011).
- Ministrstvo za okolje in prostor. 2011. *Imenik nepremičninskih posrednikov*. [Http://www.nepremicninsko-posredovanje.mop.gov.si/imenik/index.php](http://www.nepremicninsko-posredovanje.mop.gov.si/imenik/index.php) (5. 8. 2011).
- Stanovanjski zakon (SZ-1). *Uradni list RS*, št. 69/2003.
- SURS. 2010. *Ekonomsko področje: rudarstvo in predelovalne dejavnosti*. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3472](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3472) (2. 6. 2011).
- . 2011. *Bruto domači proizvod, temeljni agregati nacionalnih računov in zaposlenost, Slovenija, 1995–2010*. [Http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3941](http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3941) (25. 5. 2011).
- Stvarnopravni zakonik (SPZ). *Uradni list RS*, št. 87/2002.
- Zakon o evidentiranju nepremičnin (ZEN). *Uradni list RS*, št. 47/2006.
- Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPotr). *Uradni list RS*, št. 42/2003.
- Zakon o varstvu kupcev stanovanj in enostanovanjskih stavb (ZVKSES). *Uradni list RS*, št. 18/2004.
- Zakon o vzpostavitvi etažne lastnine na predlog pridobitelja posameznega dela stavbe in o določanju pripadajočega zemljišča k stavbi (ZVEtL). *Uradni list RS*, št. 45/2008.
- Zakon o zemljiški knjigi (ZZK-1). *Uradni list RS*, št. 85/2003.

PRILOGE

Priloga 1 Anketni vprašalnik

Poslovanje nepremičninskih posrednikov v času gospodarske krize

Sedež podjetja

Organizacijska oblika

Število zaposlenih

Čas delovanja

1. V katerem letu ste občutili največji vpliv krize na obseg izvršenih transakcij nepremičnin?

- 2007
- 2008
- 2009
- 2010

2. Za koliko se je zmanjšal/povečal obseg povpraševanja v času krize?

3. Za koliko se je zmanjšal/povečal obseg ponudbe v času krize?

4. Se je provizija v času krize spremenila, koliko?

5. Ali ste v času krize namenili manj denarja za oglaševanje?

6. Kakšne vrste nepremičnin so ljudje največ kupovali v času krize?

7. Kakšne vrste nepremičnin so ljudje najpogosteje prodajali v času krize?

8. Koliko so se spremenile cene v času krize?

9. Zakaj menite, da se ljudje pri nakupu/prodaji nepremičnin zatečejo po pomoč k nepremičninskim posrednikom?

- zaradi varnosti
- ker so premalo osveščeni o dogajanju na trgu nepremičnin
- sami nimajo dovolj časa za iskanje/prodajo nepremičnine
- menijo, da bodo nepremičnino prej prodali
- drugo, prosimo, vpišite:

10. Ali se je pri vas v času krize spremenilo število zaposlenih?

11. Ali so v času krize, ljudje več nepremičnin kupili ali prodali?(v vašem konkretnem primeru)

12. Kakšno je stanje na trgu nepremičnin danes?

13. Po kakšnih nepremičninah je danes največ povpraševanja?

14. Koliko transakcij opravite s tujci? Ali je sploh kakršnokoli povpraševanje in po čem?

15. Ali imate svojo lastno spletno stran, kjer se oglašujete, v primeru odgovora da, koliko menite, da je ta pomembna?

16. Kakšne so vaše napovedi glede trga nepremičnin v obalni regiji, v primerjavi z ostalo Slovenijo?