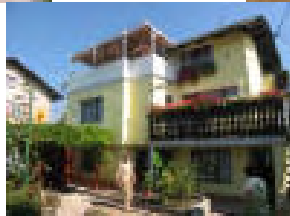


POSREDOVANJE V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

(Kakšne so težave pri posredovanju v prometu z nepremičninami?)



Avtorici: Tjaša Gregl, Anja Legat, 4.letnik

Srednja ekonomska šola Celje

Mentorica: Marija Anžej, univ. dipl. ekon.

Celje, marec 2005

POSREDOVANJE V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI
(Kakšne so težave pri posredovanju v prometu z nepremičninami?)

ŠIFRA:

LETNIK: ČETRTE

KAZALO VSEBINE

POVZETEK	5
1 UVOD	6
1.1 Natančna predstavitev problematike.....	6
1.2 Namen in cilji naloge.....	7
1.3 Opis raziskovalnih metod.....	7
1.4 Hipoteza.....	8
1.5 Omejitve pri raziskavi.....	9
2 POSREDOVANJE V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI	10
2.1 Zgodovina.....	10
2.2 Osnovni, najpomembnejši pojmi.....	10
2.3 Potek dela nepremičninskega posrednika in vloge strank.....	16
3 PRIMER IZVEDBE POSREDOVANJA PRI PRODAJI/NAKUPU	19
NEPREMIČNINE	19
3.1 Vrste nepremičnin.....	19
3.2 Razlike med lažjo in težjo izvedbo posla (nakup/prodaja).....	20
4 RAZISKAVA NEPREMIČNINSKEGA TRGA	21
4.1 Analiza ankete potencialnih strank.....	21
4.1.1 Opis anketnega vzorca.....	21
4.1.2 Prikaz ugotovitev ankete.....	23
4.1.3 Poročilo o težavah pri izvajanju ankete.....	28
4.2 Analiza ankete nepremičninskih agentov.....	29
4.2.1 Opis anketnega vzorca.....	29
4.2.2 Povzetki ugotovitev po odgovorih nepremičninskih agentov.....	29
4.2.3 Poročilo o procesu raziskovanja.....	31
4.3 Intervju z direktorjem nepremičninskega podjetja.....	31
5 VREDNOTENJE RAZISKAVE	34
5.1 Zveza med rezultati in hipotezo.....	34

6 SKLEP	37
6.1 Rešitev	38
7 SEZNAM LITERATURE IN VIROV	39

KAZALO SLIK

Slika 1: Postopek posredovanja pri prodaji nepremičnine in vloge udeleženih strank.....	16
Slika 2: Primer hiše	19
Slika 3: Primer vikenda	19
Slika 4: Primer poslovnega prostora	19
Slika 5: Primer stanovanja (notranjost).....	19
Slika 6: Primer stanovanja (notranjost).....	20
Slika 7: Primer stanovanja (notranjost).....	20
Slika 8: Ravbarjev grad	20

POVZETEK

V raziskovalni nalogi sva raziskali probleme, ki se pojavljajo pri prodaji ali nakupu nepremičnine. Opredelili sva probleme, ki se pojavljajo tako na strani nepremičninskih podjetij kot na strani potencialnih kupcev.

V začetku naloga vsebuje razvoj slovenskega trga nepremičnin v nadaljevanju pa opis glavnih pojmov, saj so osnova za razumevanje problema ter nadaljevanja naloge.

Sama raziskava je potekala z anketiranjem potencialnih kupcev ter agentov, izveden je bil intervju. Rezultati so bili nekateri presenetljivi, nekateri pričakovani. Zelo naju je presenetil rezultat, da se ljudje ne odločajo po reklami, oz. zelo mali del je takšnih, vendar po nasvetu prijatelja. Prav tako naju je presenetilo, da ženske poznajo slabše trg kot moški in se za to pogosteje odločajo za nepremičninska podjetja. Raziskava je tudi pokazala, da se ljudem cena, ki jo zaračunajo nepremičninske agencije ne zdi prevelika za to denar pri poslovanju ni problem, se je pa izkazalo, da so goljufije, tako na eni strani kot na drugi možne in da se jih poskušajo posluževati nekatera podjetja in možne stranke.

In this research work, we introduced you with the problems, which appear in real estate business. We explained the problems, which appear on the both side, as in real estate company and potencial buyers.

On the beginning of this research was presented the work of development of the slovenian reale estate trading and further description of the main conception, which are basic for the understanding of this theme. In this research we interviewed potencial buyers and realtors. Some of the results were expectated, some of them surprised. The most suprising results for as were, that people are not deciding for the real estate company by the advertising, but by friends advicing a certain real estate company.

It was also suprising that the largest part of the realtors client are women, because they do not know realestate market as well as men. Research also demonstrated that the comittion of the real estate agency was not too high, so the payment or the price were not the problem. The biggest problems were the deciving and cheatings on both sides, on the side of the realtors as well as on the side of the buyers.

1 UVOD

1.1 Natančna predstavitev problematike

Vsakdo se slej kot prej sooči s situacijo, ko podeduje, kupi ali ima nepremičnino kako drugače v posesti, jo želi prodati, podariti ipd.

Mnogi so v dilemi: «Znam to svojo nepremičnino kupiti ali prodati sam ali je bolje, da to opravijo drugi - za to strokovno usposobljeni ?»

Z druge strani je zanimivo pogledati, kakšen je način dela nepremičninskih agencij, kakšne so težave s katerimi se pri svojem delu srečujejo.

V raziskovalni nalogi, ki je pred Vami, bova ugotavljali povezave, načine odločitev, težave pri odločanju, izbiri agencije s strani uporabnikov – ter delo in problematiko delovanja agencij s strani ponudnikov storitev.

Predstavili bova delo nepremičninskega podjetja, raziskali njihove težave, najbolj se bova osredotočili na problem, ki se bo zdel nepremičninskim agentom največji, oziroma najpogostejši. Predstavili bova mišljenje, kaj misliva midve, da je največji problem. Hkrati pa bova tudi raziskali, kaj ljudje mislijo o nepremičninskih podjetjih, po kakšnih kriterijih se odločajo, ko zbirajo s katerim nepremičninskim podjetjem bodo sodelovali.

Za ti dve raziskavi sva se odločili, ker velikokrat slišiva, da nepremičninska podjetja ne opravijo dela kot bi si želeli ljudje oz. stranke. Ljudje so dostikrat nezadovoljni z delom tovrstnih podjetij. Zato naju zanima kako na to gledajo nepremičninski agentje ter lastnik takega podjetja. Ti nama bodo povedali, do kakšnih napak prihaja v resnici v podjetju, kakšne težave imajo, kako jih rešujejo, hkrati pa bova z anketami povprašali ljudi, po kakšnem kriteriju zbirajo podjetja, zakaj jih sploh potrebujejo in ali so zadovoljni z njihovim delom.

Torej če povzameva kaj bova raziskali, je kako steče posel med nepremičninskim posredniškim podjetjem ter stranko. Kakšne težave lahko ima pri tem podjetje, kako ljudje sploh pridejo do določenega podjetja in ali lahko ima tudi stranka kakšen problem z določenim nepremičninskim podjetjem.

1.2 Namen in cilji naloge

Najin namen naloge je, da raziščeva kje so največji problemi, ko poslujejo ljudje z nepremičninskimi podjetji, in prav tako s strani podjetja, kakšne so njihove težave, ter kakšne želje imajo ljudje, kakšne težave, kako sploh najdejo podjetje... Najin namen je tudi, da bi poskušale najti rešitve, ki pestijo tako podjetja kot ljudi oz. morebitne njihove stranke.

S to nalogo želiva predstaviti kaj vse je potrebno da se posel izpelje, tako za nakup kot prodajo nepremičnine preko nepremičninske posredniške hiše. Radi bi razjasnili, da nimajo težav samo ljudje, ampak tudi podjetja, kar se ne omenja tako pogosto.

1.3 Opis raziskovalnih metod

V začetku sva se najprej sami seznanili z osnovnimi pojmi s področja poslovanja z nepremičninami, ki jih bova na začetku kratko (le bistvene definicije) razložile s pomočjo literature s tega področja. Literaturo sva našli le stežka, saj kot se je izkazalo je ni veliko ali pa je zelo razdrobljena.

Raziskavo bova razdelili v dva dela:

1. Anketa potencialnih strank
2. Anketa nepremičninskih agentov in intervju lastnika agencije

Zanimali naju bodo predvsem podatki o kriterijih, po katerih se stranke odločajo za določeno nepremičninsko agencijo. Na drugi strani naju bodo zanimali odgovori agentov o težavah pri svojem delu in načini reševanja teh težav ter videnje dela nepremičninske agencije z vidika lastnika. Skozi ti dve raziskavi bova skušali pokazati, kje so stične točke med strankami in agencijami in kje so ključna razhajanja.

Pri metodi anketiranja se zavedava nevarnosti, da anketirani ne bodo nujno odgovarjali po resnici, saj nimava možnosti preveriti verodostojnosti njihovih odgovorov. Za namene najinega raziskovanja pa je metoda anketiranja najprimernejša, saj dobiva z njo vse (odgovore) podatke, ki jih rabiva za svojo raziskavo.

Anketirali bova ljudi po ulicah, poklicali jih bova po telefonu ter odšli v večje nakupovalne centre, da bova poskušali dobiti najbolj realne, resnične podatke. Za nepremičninske agente bova prav tako sestavili ankete in jih razdelili med njih, z upanjem da bodo pripravljeni sodelovati. Opravili bova tudi razgovor z lastnikom nepremičninskega podjetja. Tako bova dobili podatke za raziskovalni del naloge, ki bo odvisen od rezultatov le teh.

1.4 Hipoteza

a) Stran uporabnikov

- Pri posredovanju z nepremičninami je največja dilema: «kako iztržiti čim več denarja.»
- Zato meniva, da je vodilo strank pri izbiri nepremičninske agencije ravno to, izbrati takšno, ki bo hitro, varno in za čim več denarja prodala nepremičnino.
- Boljša, ko je reklama nepremičninske agencije, bolj se ljudje odločajo za njene storitve.
- Za delo z nepremičninskimi agencijami se prej odločijo ženske kot moški.
- Za usluge nepremičninskih agencij se odločajo ljudje zato, ker so prepričani, da bodo preko agencije dosegli boljšo ceno.

b) Stran nepremičninskih agencij

- Agencije poslujejo v dobro strank in jih ne poskušajo ogoljufati oziroma ne prodajajo nepremičnine pod njeno vrednostjo oziroma pod ceno, ki jo je možno doseči na trgu.

V vsakem poslu je problem denar, oziroma se vse ustavi pri denarju. Misliva tudi, da je v ljudeh strah in da se težko odločajo s katerim nepremičninskim podjetjem bodo sodelovali. Po pregledu podatkov, sva ugotovili, da nepremičninske družbe sploh še nimajo zakonsko določeno, kako naj bi pogodba izgledala in kaj naj bi vsebovala. Za človeka, ki se ne spozna na vse potrebno je lahko to težko, saj verjameva da dostikrat sploh ne vejo kaj podpišejo. Res zanimivo nama bo ugotoviti, po čem ljudje sploh izbirajo nepremičninska podjetja, kakšen je njihov kriterij in zakaj? Zakaj ljudje sami ne prodajo ali kupijo nepremičnino? Pa kljub temu dejstvu, da so nepremičninska podjetja še vedno lahko dokaj svobodna, misliva da njihova vloga le ni tako preprosta. Ne veva kje točno se najbolj zatika pri sklenitvi celega posla od začetka do konca, zavedava pa se, da imajo ljudje ogromno želj, zahtev, vsak želi delati v svoj

prid, kar pa je po tem verjetno težko uskladiti. Nepremičninski agent oz. nepremičninska družba mora delati obema strankama v prid, razen če ni drugače rečeno in agent zastopa eno stranko. Poleg tega, če še upoštevava, da meniva, da ljudje niso zaupljivi, sploh pri denarju ne, po tem takem je vse samo še težje. Ko je pogodba podpisana, pa so spremembe veliko težje, skoraj nemogoče, torej je treba biti pozoren preden podpišeš kakršnokoli pogodbo. Misliva da sta obe strani podvrženi velikim problemom, tako nepremičninska družba, ki mora delati v skladu s pravili in mora zadovoljiti obe stranki, tako stranke, ki morajo tvegati svoje premoženje, materialno ali denarno. Seveda pa ne pozabljava tudi, da ne znajo biti samo podjetja goljufiva tudi ljudje znajo goljufati. Misliva da vsak po svoje zna najti luknje v zakonu ali pa kako drugače poskuša biti nepošten oz. delati sebi v prid na nepošten način. Tu misliva najbolj na denar. Veva iz vsakodnevnega življenja, da bi ljudje za denar marsikaj naredili.

Torej dejstvo v najini hipotezi je, da se pri izvajanju posla mora zatakniti pri denarju. Glede tega, kako ljudje izbirajo in po čem ter zakaj se odločijo za določeno nepremičninsko podjetje je najino mnenje, da je poglobitni razlog dobra reklama agencij. Zdi se nama, da so tako podjetja bolj vidna izmed vse množice, verjetno pa je glavni razlog varnost, s predpostavko, da se ljudje bojijo za svoj denar, saj verjetno tisti, ki se odloči za tako podjetje verjame, da se te posredniške družbe spoznajo na svoje delo in bodo svoje delo opravile kot ga je potrebno in bo stranka zadovoljna. Sicer pa ni nujno, da se vsi odločajo za posrednike. Misliva, da so sigurno ljudje, ki zaupajo bolj sebi kot posredniški družbi in se prodaje oz. nakupa nepremičnine lotijo kar sami.

1.5 Omejitve pri raziskavi

Raziskavo sva, ker sva imeli omejen čas izdelave celotne raziskovalne naloge omejili. Omejili sva jo samo na eno nepremičninsko družbo. Odgovori, ki so jih navedli agentje so iz enega samega nepremičninskega podjetja. Rezultate anket oz. odgovore nisva primerjali z drugimi podjetji. Prav tako so ankete morebitnih bodočih strank številčno od 100 vprašanih omejene na 60 anket. Vsaj približno 40 ljudi na ankete sploh ni želelo odgovarjati. Izmikali so se z različnimi izgovori, da se jim mudi, da so na malici ipd.

2 POSREDOVANJE V PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

Najprej se bomo seznanili kako nepremičninsko podjetje sploh deluje, kakšne so njegove naloge in kaj so dolžnosti stranke, prodajalca in kupca ter zgodovino oz. razvoj trga z nepremičninami. Zbirno na enem mestu, ni nikjer zapisano, kaj vse od teoretičnih pojmov se navezuje na področje posredovanja z nepremičninami. Zato nama je pri tem pomagal direktor nepremičninskega podjetja, določene podatke in dejstva pa sva poiskali v literaturi ter na internetu.

2.1 Zgodovina

Trg nepremičnin se je začel razvijati v devetdesetih letih v času osamosvajanja Slovenije. V začetku je bilo stanje tega trga izredno neurejeno - saj se je z nepremičninami lahko ukvarjal vsakdo, ne glede na izobrazbo, znanje in strokovno usposobljenost. Potrebovali so samo mobilni telefon in željo po zaslužku. Zaradi tega je prišlo to področje na precej negativen glas. Vendar je sčasoma prišlo do spoznanja, da je potrebno odpraviti vse ovire, ki zavirajo razvoj trga nepremičnin. Razvoj tržne konkurence je pokazal svoje, saj so se razmere na trgu nepremičnin v zadnjih letih bistveno izboljšale. V okviru ureditve tega trga je podan predlog Zakona o posredovanju v prometu z nepremičninami, poskuša se urediti zemljiška knjiga v elektronski obliki, izboljšuje se strokovno znanje posrednikov v poslovanju z nepremičninami in evidentiranje nepremičnin.

Čeprav je vse skupaj še v povojih, so v zadnjih letih na teh naštetih področjih urejanja trga nepremičnin v Sloveniji počasi vendar le vidne pozitivne spremembe, napredovanje - večje zaupanje v dobro delovanje trga nepremičnin.

2.2 Osnovni, najpomembnejši pojmi

NEPREMIČNINA

Nepremičnina je predmet oziroma stvar, ki predstavlja bistvo poslovanja z nepremičninami. To je hiša (vrstna, dvojček, atrijska, dvodružinska, enodružinska), parcela (zazidljiva, nezazidljiva, nadomestna, kmetijsko zemljišče), poslovni prostori (trgovski, gostinski

prostori, pisarne, skladišča,...), stanovanja (garsonjere, enosobna, dvosobna, trisobna in večsobna stanovanja), garaža (lesena, zidana, tripleks, garažni boks)

NEPREMIČNINSKI AGENT

Nepremičninski agent je delavec, ki dela v nepremičninskem podjetju. Za svoje delo potrebuje VI stopnjo izobrazbe ter opravljeno nepremičninsko posredniško licenco katere nosilec je Ministrstvo za okolje in prostor.

NEPREMIČNINSKO POSREDNIŠKO PODJETJE

Zakon o nepremičninskem posredovanju je natančneje določil, da mora nepremičninska družba pri posredovanju enako skrbeti za zaščito interesov obeh strank, razen kadar se je z eno dogovorila, da bo zastopala izključno samo njene interese. V tem primeru mora drugo stranko o tem obvestiti.

Storitve, ki jih opravlja nepremičninska družba:

- **Storitev posredovanja:** nepremičninski posrednik spravi v stik naročnika in tretjo osebo, pri čemer mora ravnati s skrbnostjo dobrega strokovnjaka. Preveriti mora dejansko stanje nepremičnine in obe stranki, ter ju o tem obvestiti.
- **Preverjanje stanja:** posrednik mora ugotoviti pravno stanje nepremičnine, lastništvo, morebitne obremenitve in razne nepravilnosti. Ugotoviti mora tudi morebitne napake na nepremičnini.
- **Odgovornost za škodo do obeh strank:** posrednik je odgovoren za škodo, ki jo pretrpi ena ali druga stranka med katerima je posredoval. Odgovornost velja, če je posredoval za poslovno nesposobno osebo, za katere nesposobnost je vedel ali bi moral vedeti in če je posredoval za osebo za katero je vedel ali bi moral vedeti, da ne bo mogla izpolniti obveznosti iz pogodbe, ter sploh za vsako škodo, nastalo po njegovi krivdi. Nepremičninska družba mora zavarovati svojo odgovornost za škodo, ki jo povzroči strankam s kršitvijo pogodbe o sodelovanju za najmanj 40 milijonov za posamezni zavarovalni primer.
- **Sklenitev pogodbe:** za nepremičninsko posredovanje je obvezna sklenitev pogodbe v pisni obliki.

Dodatne storitve, ki jih opravlja nepremičninska agencija in se plačajo posebej:

- cenitev nepremičnin,
- udeležba pri pogajanjih med obema strankama,
- priprava listin za vpis v zemljiško knjigo,
- hramba dokumentov,
- hramba denarja,

Poleg tega lahko nepremičninska agencija tudi:

- oglašuje,
- sestavlja listine s pomočjo pravnega strokovnjaka,
- sodeluje pri prevzemu nepremičnine,
- svetuje,
- se pogaja.

KUPOPRODAJNA POGODBA

Kupoprodajna pogodba je pogodba, za katero je pogoj veljavnosti, da je sta bili stranki pravno sposobni, da sta izrazili v njej pravo voljo (**prava volja** pomeni, da nista sklenila pogodbe v zmoti, grožnji ali prevari) pogoj je tudi možnost in dopustnost (**možnost**- možnost izpolnitve pogodbe vedno presojava po naravi. Na pravnem področju pa možnost lahko obstoji tudi takrat, če predmeta ob sklenitvi pogodbe ni, pa bo nastal kasneje., **dopustnost**-dopustnost pogodbe pa velja v pravu takrat, če ta ne nasprotuje moralnim predpisom) ter oblika (**oblika** pogodbe je lahko napisana v pisni obliki ali slovesni obliki kar pa pomeni, da se sklene pred javnim organom).

S kupoprodajno pogodbo se prodajalec zavezuje, da bo stvar, ki jo prodaja, izročil kupcu tako, da bo ta pridobil lastninsko pravico, kupec pa se zavezuje, da bo prodajalcu plačal kupnino.

POSREDNIŠKA POGODBA

S posredniško pogodbo se posrednik zavezuje, da si bo prizadeval najti in spraviti v stik z naročnikom osebo, ki se bo z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe, naročnik pa se zavezuje, da mu bo za to dal določeno plačilo, če bo pogodba sklenjena. Možen pa je tudi dogovor, da je posrednik upravičen do plačila, četudi bi bilo njegovo prizadevanje neuspešno. Posredniška pogodba je neformalna pogodba, praviloma pa se sklepa v pisni obliki.

EKSKLUZIVNO ZASTOPANJE

Ekskluzivno zastopanje pomeni, da kadar podpišeta to pogodbo za ekskluzivno zastopanje prodajalec in nepremičninski agent, lahko nepremičnino prodaja samo izključno podjetje. Tudi sam prodajalec ne sme, ker se nepremičnina prodaja že preko podjetja.

ZEMLJIŠKA KNJIGA (ZK)

ZK je javna knjiga, ki jo vodi sodišče. V zemljiško knjigo vpisujemo stvarne pravice, kot so lastninska pravica, služnost in hipoteka. Podlaga za vodenje zemljiške knjige je kataster zemljišč iz katerega je razviden položaj, obseg in površina zemljišč ter izkoriščanje kultur.

V zemljiški knjigi veljajo 4 načela:

- **načelo vpisa**, ki pomeni, da stvarne pravice na nepremičninah nastajajo, se spreminjajo in prenehajo z vpisom v zemljiško knjigo
- **načelo javnosti**, po katerem lahko zahtevamo izpisek iz zemljiške knjige
- **načelo zaupanja**, je načelo, ki pove, da so vsi podatki, ki so v zemljiški knjigi pravilni
- **načelo legalitete**, ki pomeni, da vse zemljiškoknjižne postopke vodi sodišče po zakonskih pravilih

INTABULACIJSKA KLAVZULA

Za posredovanje v prometu z nepremičninami je zelo pomembna **intabulacijska klavzula**, ki jo poznamo pri zemljiški knjigi. Ta klavzula nam pove, da glede vpisa v zemljiško knjigo potrebujemo izjavo dosedanjega lastnika, ki je vpisan v zemljiško knjigo, da dovoljuje spremembo vpisa.

PRIMER:

Bojan ŠKOF, EMŠO 1505954500456, stan. Spodnja Grapa 30, 2999 Sv. Martin, izrecno in nepogojno dovoljuje, da se pri nepremičnini št. Parcele 15/1 – travnik v izmeri 850m², vpisani v zemljiško knjigo vložku št. 50, k. o. Sv. Martin, vpiše lastninska pravica v korist in na ime:

Renato VRENČUR, EMŠO 1708969500487, stan. Cankarjeva ul. 16, 2000 Maribor, do celote.

Maribor, 23.04.2004

Podpis odsvojitelja:

Bojan ŠKOF (overjen)

ARA

Ara je opredeljena kot znesek denarja ali drugih nadomestnih stvari, ki jih ob sklenitvi pogodbe ena stranka da drugi stranki v znak, da je pogodba sklenjena. Namen are je utrditi obveznost obeh pogodbenih strank, zato je pogodba sklenjena šele, ko kupec prodajalcu izroči dogovorjeno aro (razen če ni dogovorjeno drugače). Tudi če pogodba ni posebej izrecno sklenjena, se šteje, da je sklenjena, ko kupec prodajalcu izroči aro. Ko je pogodba izpolnjena, se ara vrne ali pa se všteje v kupnino.

Bistvena značilnost are je razvidna šele v primeru, da ena od strank pogodbe ne izpolni. Če tako na primer kupec nepremičnine v znak sklenjene pogodbe izroči prodajalcu aro (določen znesek denarja), pa potem prodajalec pogodbe ne izpolni (ne proda nepremičnine temu kupcu), sme kupec, ki je dal aro od prodajalca zahtevati ali izpolnitev pogodbe (in povrnitev morebitne škode zaradi zamude) ali vrnitev dvojne are ali vrnitev are in povrnitev nastale škode.

Če v istem primeru pogodbe ne izpolni kupec, ki je dal aro, potem sme prodajalec zahtevati ali izpolnitev pogodbe (in povrnitev morebitne škode) ali pa se zadovolji s tem, da aro obdrži. Vendar je pri ari pomembno, da pogodbeni stranka, ki je aro dala ne more enostavno enostransko odstopiti od pogodbe (si premisliti) tako, da prepusti aro drugi pogodbeni stranki.

Prav tako ne sme npr. prodajalec, ki je aro prejel odstopiti od pogodbe, tako da kupcu vrne dvojno aro. Ne, ampak ima kupec pravico zahtevati izpolnitev pogodbe oz. povrnitev škode.

NOTAR

Notar opravlja javno službo za sestavljanje javnih in zasebnih listin, zagotavlja pravno varnost pri sklepanju pogodb in drugih pravnih poslov ter nepristransko ter objektivno svetuje pravo pot po kateri se pride varno do cilja.

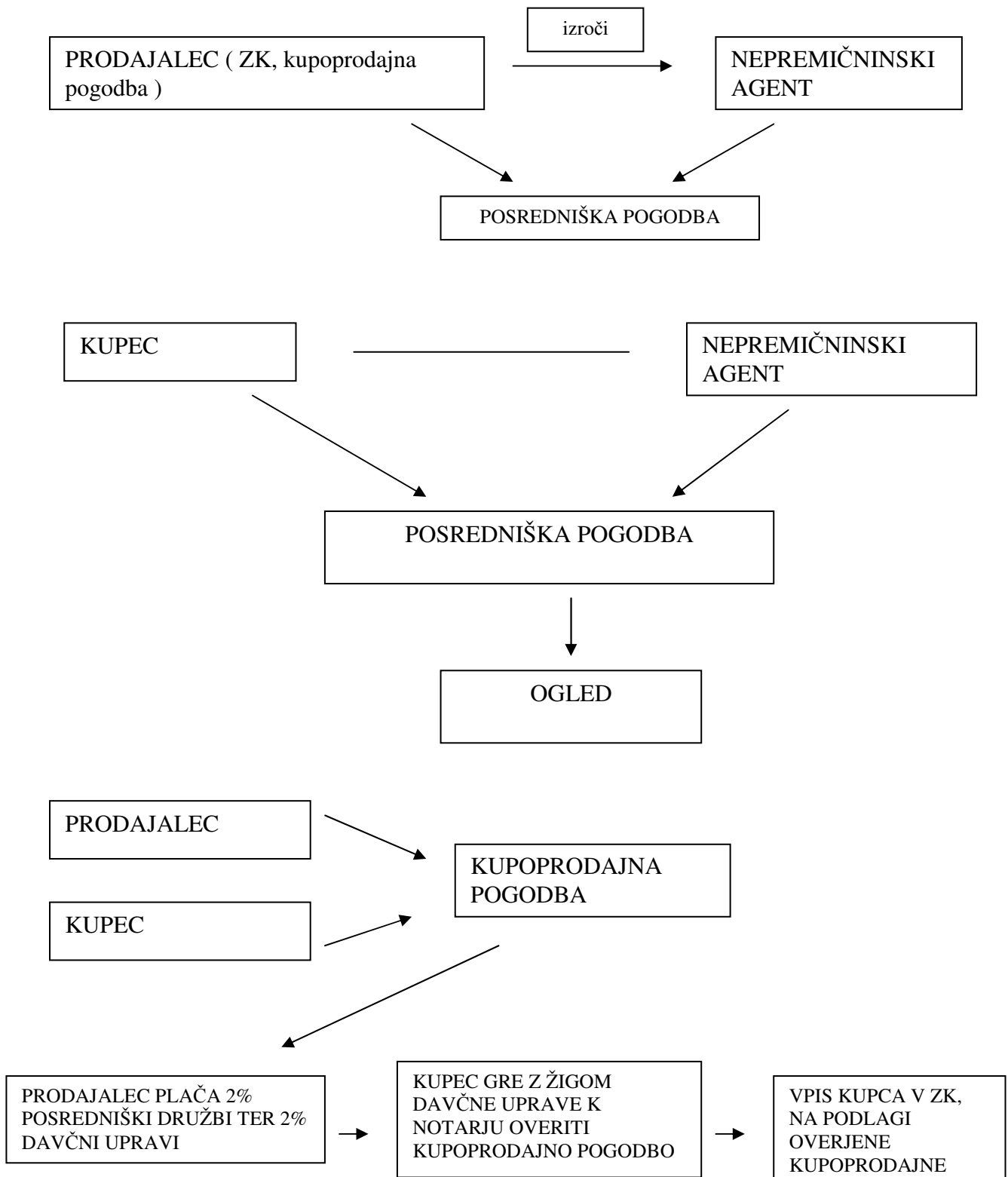
OGLAŠEVANJE

Nepremičninska družba mora pri oglaševanju oziroma drugih javnih objavah v sredstvih javnega obveščanja oziroma na spletnih straneh, v prostorih nepremičninske družbe ali na drugih mestih, kjer je dovoljeno oglaševanje, v zvezi z nepremičnino, ki je predmet posredovanja, zagotoviti objavo cene, lokacije, leta izgradnje stavbe oziroma zadnje preнове in velikosti nepremičnine ter firme in sedeža nepremičninske družbe. V kolikor nepremičninska družba oglašča lastno nepremičnino, mora to v oglasu posebej navesti.

PRIMOPREDAJA

Primopredaja pomeni, da ko je ves del kupnine plačan, oz. ko kupec poravnava vso vsoto prodajalcu pride do primopredaje. To pomeni da dobi kupec ključe od nepremičnine.

2.3 Potek dela nepremičninskega posrednika in vloge strank



Slika 1: Postopek posredovanja pri prodaji nepremičnine in vloge udeleženih strank

Glavni pojmi so jasni. Sedaj je tu potek dela v nepremičninski družbi.

V nepremičninskem posredniškem podjetju so zaposleni nepremičninski agentje. Ti pridobivajo podatke o nepremičninah na trgu, ki se prodajajo. Te podatke agentje najdejo v dnevnikih časopisih, včasih pa se prodajalci javijo podjetju sami, na priporočila stranka stranki. Če se stranka odloči za sodelovanje z določeno posredniško družbo mora agentu priskrbeti zemljiško knjižni izpisek, ki pa ne sme biti starejši od 30 dni, ter kupoprodajno pogodbo, da je nepremičnino on kupil pred časom. V primeru, da nepremičnina ni vpisana v zemljiško knjigo mora prodajalec pridobiti zaporedje kupoprodajnih pogodb (od nastanka nepremičnine do takrat) in jih izročiti nepremičninskemu agentu. Ko so papirji pri agentu se lahko podpiše posredniška pogodba, ki jo podpišeta prodajalec in nepremičninski agent.

V tej pogodbi mora biti določena:

- cena nepremičnine,
- cena storitve, ki jo zaračuna podjetje,
- navedeno mora biti, za katero nepremičnino gre ter
- čas oziroma rok prodaje. Ta je navadno 90 dni od sklenitve pogodbe.

Primer posredniške pogodbe je v prilogi 1.

Podpiše pa se tudi pogodba za ekskluzivno zastopanje. Podjetje po tem izroči stranki splošne pogoje poslovanja.

Primer pogodbe za ekskluzivno zastopanje je v prilogi 2.

Primer splošnih pogojev poslovanja je v prilogi 3.

Po sklenitvi pogodbe, začne nepremičninsko podjetje z oglaševanjem nepremičnine po časopisih, internetu ipd.

Ko se javi kupec, ki je zainteresiran za nakup te nepremičnine, se zopet sklene pogodba o posredovanju pri nakupu. Tudi v njej je obvezna cena nepremičnine, cena storitve ter navedeno mora biti za katero nepremičnino natančno gre. Čas oz. rok prodaje tu ni naveden saj bi bil nesmiseln. Zopet podjetje izroči stranki splošne pogoje poslovanja. Če je ta pogodba sklenjena in podpisana tako s strani agenta kot s strani kupca se opravi ogled. Če je kupec po

ogledu nepremičnino pripravljen kupiti se sklene predpogodba, če pa so vsi elementi že izpolnjeni pa kupoprodajna pogodba, v kateri mora biti navedena cena, za katero nepremičnino natančno gre, časovni intervali plačil, ki morajo biti natančno določeni, zemljiško knjižno dovolilo oz. intabulacijska klavzula ter čas primopredaje. Ko se sklene kupoprodajna pogodba se takoj plačajo stroški storitve podjetju, ki znašajo 2% od vrednosti nepremičnine za vsako stranko. Torej prodajalec plača 2% od vrednosti nepremičnine podjetju, prav tako kupec. Na podlagi kupoprodajne pogodbe gre prodajalec na davčni urad kjer tudi tam plača 2% od vrednosti nepremičnine. V potrdilo o plačilu dobi žig davčnega urada s katerim gre k notarju in overi kupoprodajno pogodbo in na podlagi overjene kupoprodajne pogodbe se lahko vpiše v zemljiško knjigo.

Primer kupoprodajne pogodbe je v prilogi 4.

3 PRIMER IZVEDBE POSREDOVANJA PRI PRODAJI/NAKUPU NEPREMIČNINE

3.1 Vrste nepremičnin

- Stanovanja
- Hiše
- Vikendi
- Posesti
- Poslovni prostori
- Garaže



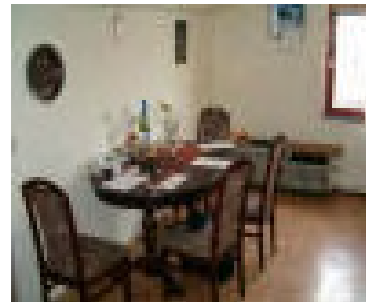
Slika 2: Primer hiše



Slika 3: Primer vikenda



Slika 4: Primer poslovnega prostora



Slika 5: Primer stanovanja (notranjost)



Slika 6: Primer stanovanja (notranjost)



Slika 7: Primer stanovanja (notranjost)

3.2 Razlike med lažjo in težjo izvedbo posla (nakup/prodaja)

Kot lažjo obliko izvedbe smatrava nakup in prodajo premičnine, pri katerih nepremičninske družbe posredujejo vsakodnevno. To so vse nepremičnine, različnih vrednosti, iščejo se kupci ter prodajalci, izvedba celotnega posla je hitra..

Pod težjo obliko pa smatrava prodajo nepremičnine večje vrednosti, ki se redko prodajajo, kjer ni veliko možnih kupcev in prodajalcev. Pod tak primer smatrava grad.



Slika 8: Ravbarjev grad

Pri rutinskem poslovanju je zgoraj že naveden potek celotne izvedbe posla. Navedene so vse potrebne pogodbe, naloge prodajalca, agenta in kupca.

Pri težjem primeru, kot sva navedli grad, pa je ves postopek enak, vendar je več možnosti, da se posluje s podjetjem, za katera so enaki pogoji kot za fizično osebo. Vsa razlika, ki je, je ta, da je pri posredniški pogodbi navadno navedeno oz. jamčeno, da bo nepremičnina prodana v roku 90 dni, pri tako veliki, za prodajo zahtevni nepremičnini, pa je ta rok prodaje daljši. Posredniška družba ima časa pol leta ali celo leto. Ves ostali postopek izvedbe posla pa je enak in prav tako so vsi potrebni dokumenti enaki.

4 RAZISKAVA NEPREMIČNINSKEGA TRGA

Pri raziskavi nepremičninskega trga bova raziskali probleme, ki sva jih zastavili, ter istočasno preverili ali najine hipoteze držijo. Eksperimentalnega dela sva se lotili najprej pri ljudeh na ulicah, v nakupovalnih središčih ter jih poklicali po telefonu. Tako sva sestavili primerne ankete za ljudi, vprašalnike večinoma zaprtega tipa, tako je vprašalnik bil hitreje rešljiv in enostavnejši za odgovarjanje ljudi. Drugi del raziskave sva opravili v nepremičninskem podjetju, kjer sva agentom pripravile prav tako ankete, ki pa so bile odprtega tipa, da so lahko agentje napisali proste odgovore na vprašanja. Pri teh vprašalnikih jih nisva omejevali. Lahko so napisali svoje misli, dejstva, izkušnje.... V zadnjem delu, sva naredili kratek intervju z direktorjem nepremičninske posredniške družbe. Vprašanja so bila zastavljena čisto posplošeno in takšna, na katera lahko odgovori samo nekdo, ki ima vpogled v celotno delovanje trga in poslovanje z nepremičninami.

4.1 Analiza ankete potencialnih strank

4.1.1 Opis anketnega vzorca

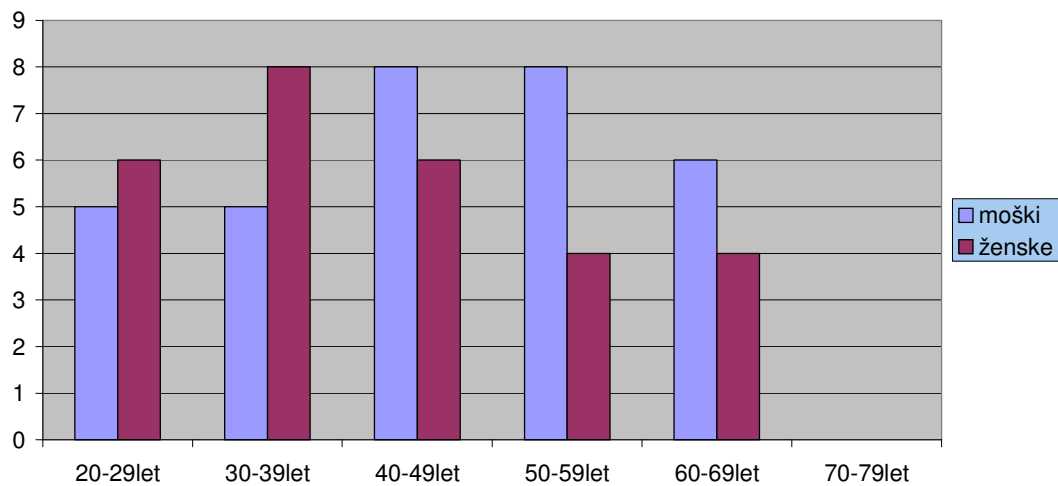
Spol

32 moških

28 žensk

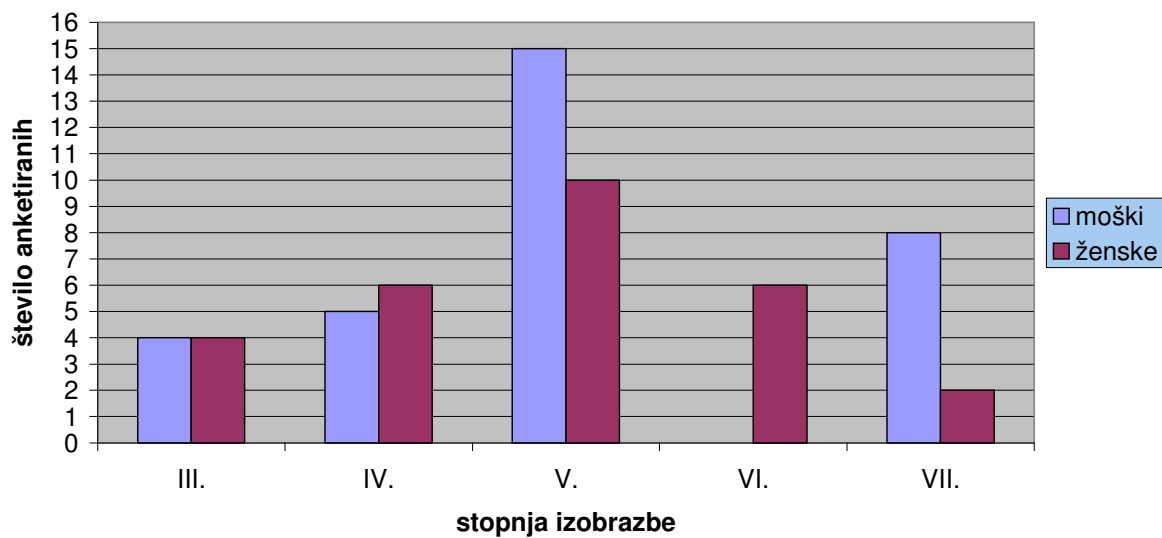
Starost

prikaz starosti po spolu



Izobrazba

prikaz izobrazbe po spolu



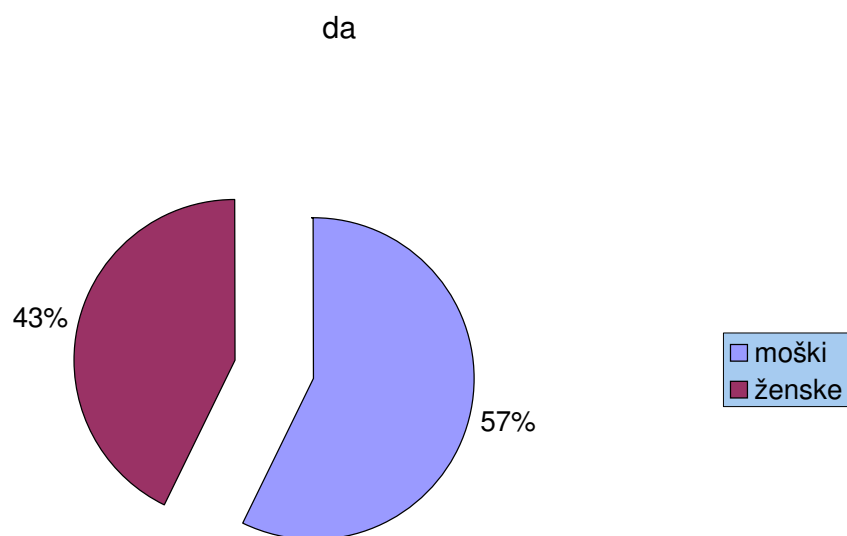
Kraj stalnega bivališča?

Celje in okolica

4.1.2 Prikaz ugotovitev ankete

Vprašanje 1:

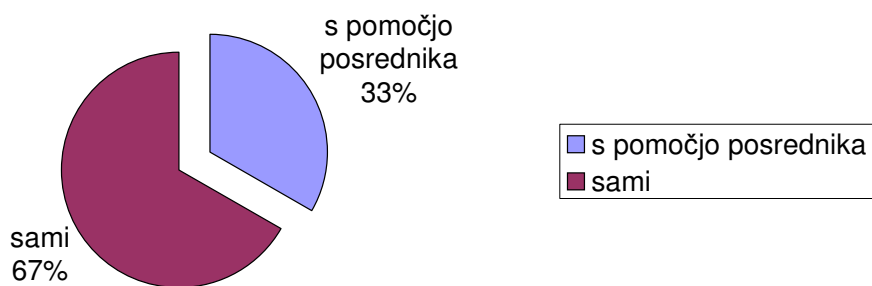
Ali ste že imeli opravka s prodajo ali nakupom nepremičnine?



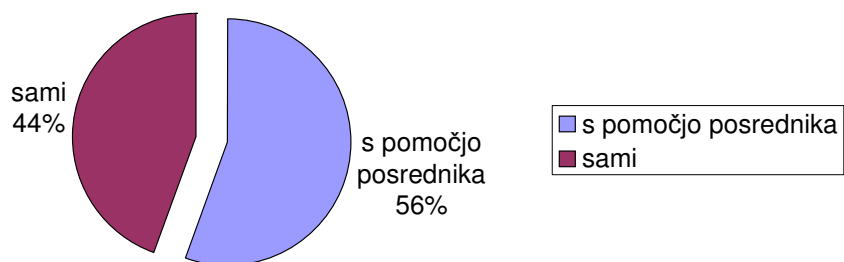
Vprašanje 2:

Če ste imeli opravka s prodajo ali nakupom nepremičnine ali ste prodajali oz. kupovali s pomočjo posrednika ali ste prodajali/kupovali sami?

moški

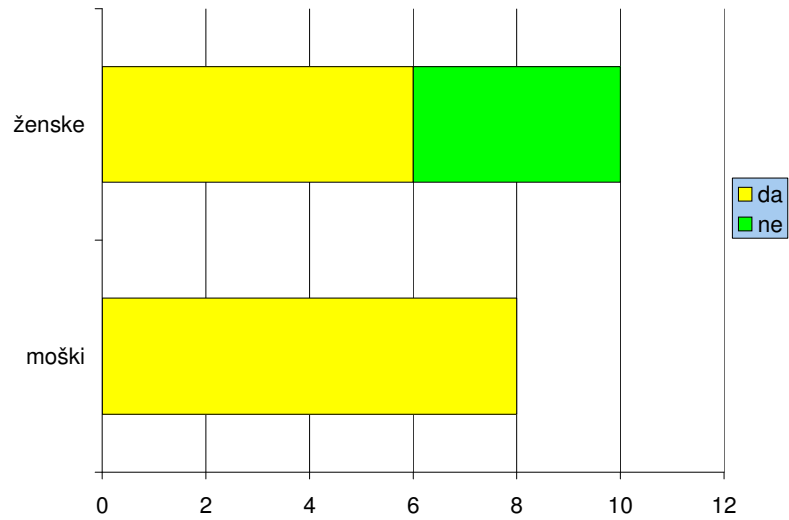


ženske



Vprašanje 3:

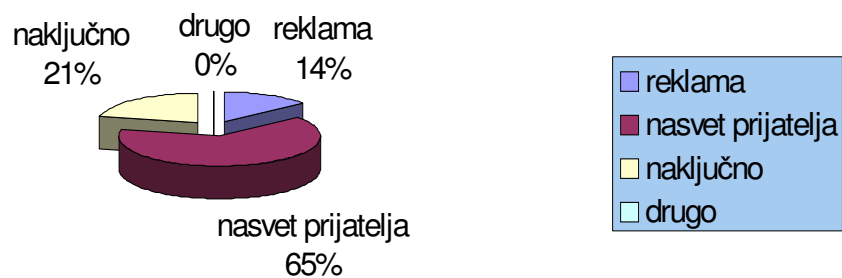
Če ste prodajali oz. kupovali s pomočjo posrednika ali ste bili zadovoljni?



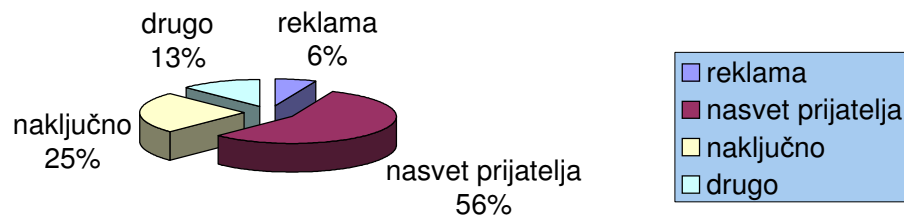
Vprašanje 4:

Kriterij po katerem ste/bi izbrali nepremičninsko podjetje?

ženske



moški

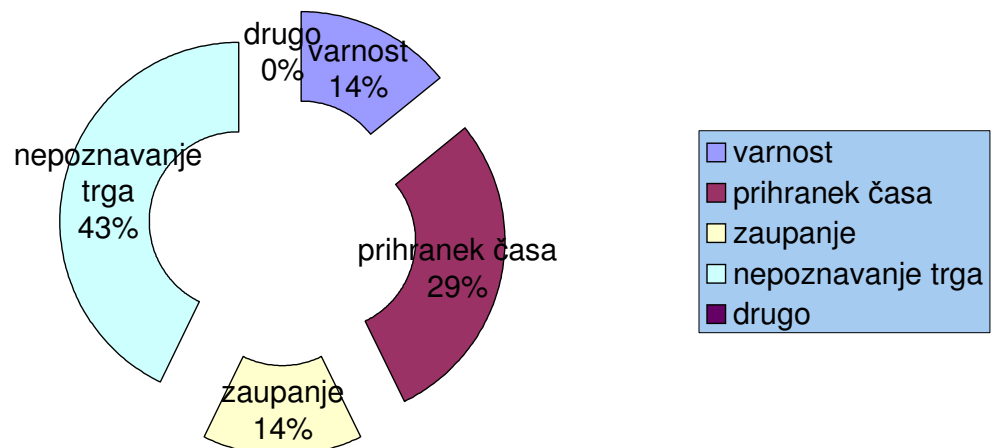


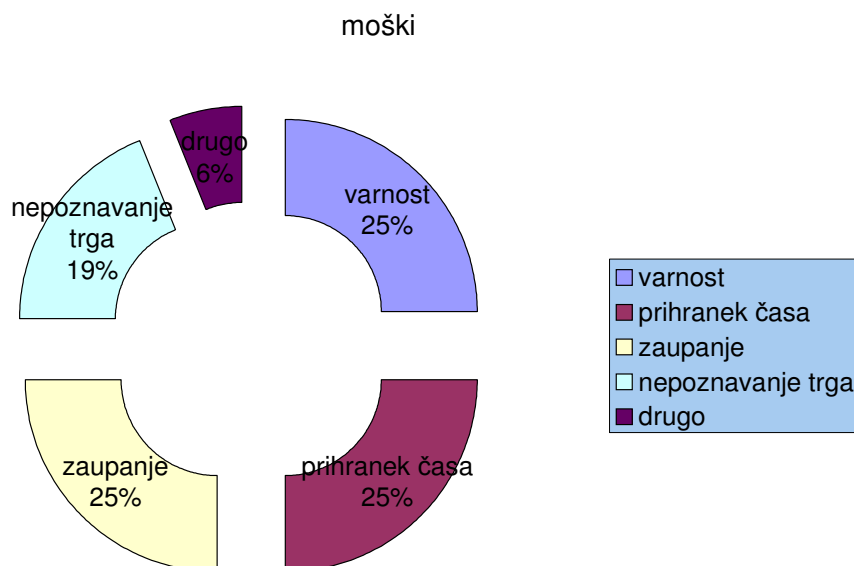
Kot najpomembnejše se je izkazalo pri izbiri nepremičninskega podjetja priporočilo znancev in prijateljev. Pod drugo so odgovarjali, da se odločajo naključno. Najmanj pomembne so reklame.

Vprašanje 5:

Razlogi, da ste/bi se odločili za nepremičninskega posrednika?

ženske

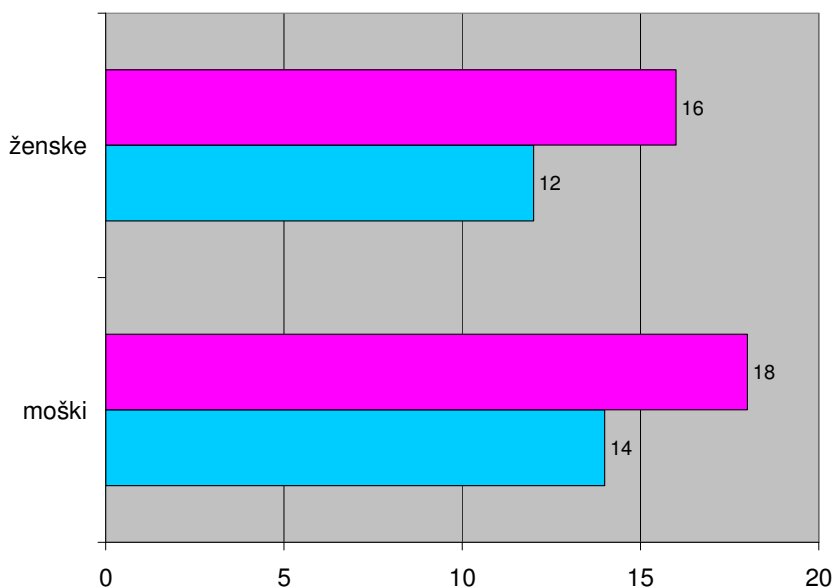




Ženske ne prodajajo oziroma kupujejo nepremičnin same, ker ne poznajo razmer na trgu in so pripravljene plačati provizijo za to, da se delo opravi varno, da prihranijo čas in se izognejo zapletom. Moški trg v večjem delu poznajo, vendar se vseeno odločajo za nepremičninskega posrednika zaradi varnosti, prihranka časa ter zaupanja.

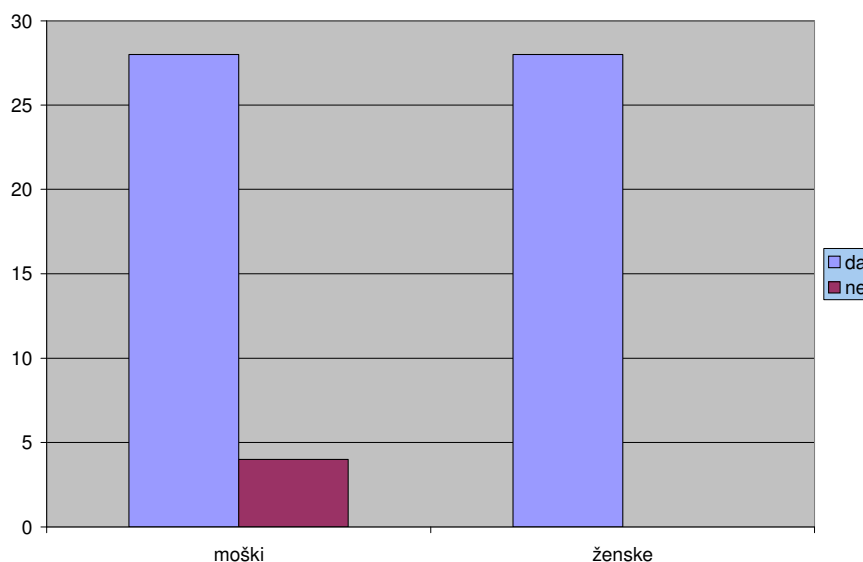
Vprašanje 6:

Se Vam zdi cena 2% od vrednosti nepremičnine (tolikšna je namreč cena) primerna za delo, ki ga opravi posrednik za Vas? (Za nepremičnino, vredno 10.000.000sit bi tako odšteli posredniku 200.000sit).



Vprašanje 7:

Mislite, da je posrednik sploh potreben za posredovanje pri nepremičninah?



Anketa, ki so jo reševali potencialni kupci je v prilogi št. 5.

4.1.3 Poročilo o težavah pri izvajanju ankete

Pri izvajanju ankete oz. pri pridobivanju informacij od morebitnih bodočih strank sva imeli kar nekaj težav. Največja težava je, da nama skoraj polovica zaprošenih, da bi sodelovali v anketiranju ni želela odgovarjati. Tako je anketiranje trajalo dlje kot sva načrtovali. Izgovori so bili najrazličnejši, vendar sva zasledili, da je največji problem pri ljudeh, da ko omeniš nepremičnine ne želijo odgovarjati. Veliko se jih je izgovorilo, da o tem nič ne ve, drugim se je mudilo...Ljudem je bilo zelo neprijetno izpolnjevati ankete. Kakšen trenutek sva dobili občutek, da je ljudem nepremičnina glavna lastnina, za katero se bojijo in niso bili pripravljeni odgovarjati, ker niso vedeli, da vprašanja niso bila osebna. Kljub temu meniva, da sva tudi z manjšim številom izvedenih anket prišli do zadostnih podatkov na osnovi katerih sva lahko izvedli verodostojno analizo. Tudi ugotovitve ankete na vzorcu 60 anketiranih kažejo zakonitosti delovanja na trgu, ki bi jih večji vzorec samo potrdil.

4.2 Analiza ankete nepremičninskih agentov

4.2.1 Opis anketnega vzorca

Ker so bile ankete za agente odprtega tipa, bova vse odgovore agentov, njihove izkušnje združili v skupne odgovore. Tako bo nastala slika misli, ugotovitev, znanj agentov skupaj. Uporabili bova metodo povzemanja. Če bo kakšen odgovor izstopal od celote bova to posebej navedli.

V tem podjetju, kjer je anketiranje potekalo so trenutno zaposleni samo moški, kar pomeni, da so odgovori od izključno samo moških. Najmlajši agent je star 26 let, najstarejši pa 55, povprečje vseh agentov je 35,5 let. Anketiranih je bilo 5 agentov. Ambicije agentov so različne, glavna pa je, da vsak zase doseže finančno neodvisnost, da mesečno čim več zasluži, saj je pri agentih del plače odvisen od realizacije poslov. Njihova izobrazba je VI stopnje, razen 1 agenta, ki ima VII stopnjo. Vsi imajo opravljeno licenco.

4.2.2 Povzetki ugotovitev po odgovorih nepremičninskih agentov

Vprašanje 1:

Kaj menite o problemu neplačane storitve?

Ta problem se pojavlja včasih, vendar zelo redko, zelo je pri tem pomembno, da je že na začetku zaupanje, da nima prodajalec že na začetku v mislih goljufije. Tu sigurnosti nikoli ni.

Vprašanje 2:

Kako ukrepate, če oseba proda nepremičnino in prenese lastninsko pravico, ne odpove pa se posestni pravici?

V primeru, da posreduje nepremičninsko podjetje, je pogoj za izplačilo zadnjega dela kupnine primopredaja posesti. Če do primopredaje ne pride svetujemo kupcu, da nadaljuje korake za pridobitev posesti. Sicer pa takšnega problema skoraj ni.

Od vseh anketiranih agentov se je s tem problemom srečal samo 1 agent.

Vprašanje 3:

Naštejte pet najbolj perečih problemov po Vaše, ter se opredelite kateri se vam zdi najbolj pereč in najpogostejši?

Najbolj pereč in najpogostejši problem je:

- Laži prodajalca ter nepopolna dokumentacija

Za njim si sledijo:

- Cena, prodajalec želi prodati nepremičnino po višji ceni kot je realna. Dokler se agent in prodajalec ne uskladita s ceno, posredniška pogodba ni podpisana. Včasih si prodajalci že na začetku premislijo in ne prodajajo preko posredniškega podjetja pri katerem so želeli.
- Prodaja nepremičnine mimo agencije, kljub sklenitvi posredniške pogodbe, kjer se prodajalec zaveže, da po njegovo nepremičnino prodajalo izključno samo nepremičninsko podjetje.
- Obremenitev nepremičnine pred prodajo
- Konkurenčna nepremičninska posredniška podjetja z nepravilnimi postopki pri poslovanju

Vprašanje 4:

Kakšen je način reševanja tega, po Vaše najbolj perečega problema?

Bodi vesten in pošten do strank! Probleme je treba razčistiti že na začetku, s prodajalcem, če sploh želi prodati nepremičnino, ali jo želi preko te firme in cena mora biti pisno določena. Da je cena čimbolj realna se pozanimamo na trgu, primerjamo s kakšno drugo podobno nepremičnino, povpraševanjem za tako nepremičnino...

Vprašanje 5:

Kolikokrat ste se srečali s tem problemom?

S problemom, kot je, da se cena, za katero želi nepremičnino prodati prodajalec uskladi s ceno, za katero mislimo, da je tržna, primerna se srečamo pri vsakem poslu. Vendar je težko, ker če prodajalcu poveš ceno in z njo ni zadovoljen te pogostokrat zapusti pa četudi čez eno leto proda nepremičnino po nižji ceni.

Vprašanje 6:

V kolikšnem času povprečno rešite problem?

Vse kar se da takoj!! Določene stvari, malenkosti pa tudi sproti. Včasih se problem tudi sploh ne reši. Če prodajalec ni za posel, ni kaj. Če je, se nesoglasja glede cene poskusijo uskladiti, kolikor je mogoče.

Vprašanje 7:

V anketi sva poskusili pridobiti primer konkretnega primera nekega problema, vendar nama ga agentje niso napisali. To vprašanje zato v analizi ne navajava, ker nisva pridobili konkretnega odgovora.

Primer ankete, ki sva jih dali agentom je priložena v prilogi št. 6.

4.2.3 Poročilo o procesu raziskovanja

Pri teh anketah oz. pri tem delu raziskave nisva imeli problemov. Dobili sva vse potrebne odgovore, razen zadnjega, ko je bilo potrebno navesti konkreten primer - problem, ki so ga agentje kdaj koli naredili narobe oz. imeli izkušnjo z njim. S sodelovanjem pri tej anketi ni bilo problemov, saj so sodelovali vsi, katere sva prosili za sodelovanje.

4.3 Intervju z direktorjem nepremičninskega podjetja

Na zadnje sva se odločili, da greva še k vodilnemu nepremičninskega podjetja, da pridobiva še nekaj neznanih odgovorov na vprašanja.

Odgovarjal nama bo moški, star 40 let z 9 leti delovne dobe v posredniškem podjetju. Začel je kot agent, sedaj je direktor.

Kakšne težave imajo nepremičninske družbe s strankami?

Naša največja težava je da prodajalci zavajajo nepremičninsko družbo in hkrati tudi potencialne kupce, da nam lažejo, ter da podpišejo z nami posredniško pogodbo in se zadev ne držijo prišli smo celo že do primera, ko je neka stranka posredniško pogodbo sklenila kar z 10 nepremičninskimi podjetji za isto nepremičnino. Včasih pa lahko pride zaradi tega, ker se prodajalec ne drži predpisanega v posredniški pogodbi tudi do odstopa od pogodbe.

Ali poskušajo ljudje goljufati? Jim je to omogočeno? Kako? Se to pogosto dogaja?

Seveda poskušajo goljufati in to jim je tudi nekako omogočeno. Na primer, ko naš agent na nekem primeru dela že tudi po 2 meseca, da pride do tržne cene, potem prodajalec za hrbtom proda po nižji ceni in vse propade, ves čas in trud, ki ga vloži agent v ta primer. Druga pogosta goljufija, ki jo včasih poskušajo ljudje prakticirati pa je, da želi kupec priti v stik s prodajalcem, včasih tudi že po podpisu posredniške pogodbe s strani kupca ter po ogledu nepremičnine.

Kolikšna je možnost, da nepremičninsko podjetje goljufa? (tu sva do bili podatek, da pogodba za posredovanje v prometu z nepremičninami sploh ni natančno določena, kar dopušča veliko svobode pri sestavljanju pogodb)

Možnost seveda je. Kot prva je, da nepremičninsko podjetje prodaja določeno nepremičnino, ki jo je zasledil v nekem časopisu, reviji ali internetu, kar pod imenom svojega podjetja, pa prodajalec tega sploh ne ve, podjetje pa nima nikakršnih papirjev niti dovoljenja. Ni podpisane nobene pogodbe, ki dovoljuje podjetju prodajati neko nepremičnino. In tako podjetja prodajajo brez vseh papirjev. Včasih pokličejo prodajalca, kot kupci, da pridobijo več informacij o nepremičnini in na podlagi teh informacij potem prodajajo. Druga goljufija, ki jo podjetje lahko izvede pa je, da proda nepremičnino, za katero ve, da je obremenjena. Tu je razlog vir zaslužka ampak s tem ogoljufa kupca, ki mu ne pove, da kupuje obremenjeno nepremičnino. Mislim, da sta to glavni možnosti za goljufijo s strani podjetja.

Kaj na splošno mislite o nepremičninskem trgu?

Ljudje nimajo zaupanja v nepremičninske agencije, ker se je v zgodovini že naredilo nekaj goljufij vendar je tu potrebno omeniti, da so bili zraven tudi notarji in odvetniki, katerim pa danes ljudje zelo zaupajo, verjetno, ker je to že starejša storitvena dejavnost kot posredovanje z nepremičninami. Ljudje prihajajo celo z odvetniki k nam, ko želijo skleniti posel. Na ameriškem trgu, se vsi posli v zvezi z nepremičninami sklenejo preko nepremičninskih družb in se ljudje praktično ne ukvarjajo s tem, vse postorijo nepremičninske družbe, ljudje jim zaupajo. V prihodnosti bo tudi pri nam takšna praksa, vendar je potreben čas, da nam ljudje zaupajo.

Na drugi strani pa je tu tudi država, ki bo mogla še malo bolj zaostri zakonodajo, da bodo nepremičninska podjetja res lahko delala samo na pošten način, tista, ki se »preživljajo« z goljufijami, pa ne bodo mogla več delovati. Tu pa je treba poudariti, da zemljiška knjiga še vedno ni povsem urejena in tako lahko pride do goljufij.

5 VREDNOTENJE RAZISKAVE

Pri vrednotenju bova nekaj podatkov združili, ki sva jih pri analizi ločili na moške in ženske. Tu bova navedli razlike med spoloma, le če bodo odgovori čisto različni, drugače pa bova rezultate poenotili.

V analizi sva ugotovili da ženske več poslujejo s pomočjo posrednika kot moški. Skoraj tri četrtine moških od anketiranih je poslovalo samih, brez pomoči posrednika.

Tisti, ki so poslovali s nepremičninskimi posredniki, so bili v večini vsi zadovoljni, oz. rezultati kažejo, da moški čisto vsi, ženske pa nekaj več kot polovica je bilo zadovoljnih z delom posredniških družb.

Večina ljudi, ki jih je bilo anketiranih, zbira podjetje po nasvetu prijatelja.

Ženske se odločajo za posrednika zaradi nepoznavanja trga, moškim pa presenetljivo ni problem nepoznavanje trga ampak se za posrednike odločajo zaradi zaupanja, prihranka časa ter varnosti.

Presenetljiv rezultat je tudi da se ljudem cena posrednikov sploh ne zdi previsoka, nekateri so celo navedli, da bi cena lahko bila višja. So pa seveda bili tudi odgovori, da so cene absolutno previsoke, nekateri se niso strinjali, da se cena giblje glede na vrednost nepremičnine, bili so zato, da bi bila cena fiksna, saj naj bi opravili enako delo, ne glede na to koliko je vredna nepremičnina.

Vsi pa se strinjajo, da je posrednik potreben.

5.1 Zveza med rezultati in hipotezo

a) Stran uporabnikov

- Prva teza drži, saj se ljudje odločajo za nepremičninske agencije zaradi hitre in varne izpeljave posla, seveda pa poleg tega želijo prodajalci doseči čim večjo tržno ceno, kar pa nadalje povzroča težave nepremičninskim agentom.

- Po raziskavi sva ugotovili, da reklama igra zelo majhno vlogo, ko se potencialne stranke odločajo za podjetje, s katerim bodo poslovale.
- Ženske poznajo nepremičninski trg slabše kot moški, zato se prej odločijo za nepremičninsko agencijo. Bolj zaupajo agencijam kot same sebi.
- Za usluge nepremičninskih agencij se ljudje ne odločajo zato, da bi preko agencije dosegli boljšo ceno, vendar zato, ker ne poznajo trga ali pa zaradi varnosti, zaupanja ter prihranka časa.

b) Stran nepremičninskih agencij

- Agencije res poslujejo v dobro strank in jih ne poskušajo ogoljufati oziroma ne prodajo nepremičnino pod njeno vrednostjo. Vendar obstajajo podjetja, ki poslujejo v slabo stranke, zaradi lastnega zaslužka.

Po teh primerjavah, sva ugotovili, da pri tem poslovanju denar direktno sploh ni problem. Ko se dotaknemo teme goljufij, je poglavitni dejavnik za goljufije denar. Ampak o teh rezultatih kasneje. V sami osnovi pa denar ne predstavlja problem, če je stranka poštena potem vsaka plača, kolikor mora. Poskusov izogiba plačila skoraj ni, pa tudi rezultati anket morebitnih bodočih strank kažejo, da se jim zdi cena, ki jo zaračuna posrednik primerna, oz. bi lahko bila še višja. Nepremičnino pa seveda kupijo po svojih finančnih zmožnostih.

Kriterij za zbiranje podjetja je različen. Po raziskavi pa največji delež ljudi izbira podjetja po nasvetu prijatelja. Če je imel znanec že dobro izkušnjo s podjetjem, potem se na priporočilo tudi ta odloči za enako podjetje. Ljudje se odločajo za nepremičninska podjetja iz različnih razlogov in sicer moški najbolj zaradi varnosti, prihranka časa, zaupanja, ženske pa zaradi nepoznavanja trga.

Torej, v najini hipotezi je bilo navedeno, da se ljudje odločajo za podjetje po reklami, kar ne drži. Velikokrat tudi po reklami, vendar prevladuje nasvet prijatelja. Razlog, da se odločijo za podjetja pa sva navedli varnost, kar drži delno. Moškim je to res eden izmed glavnih razlogov ženskam pa ne, oz. če obrneva drugače mogoče direktno res ne, ampak če nekdo ne pozna trga verjetno ne posluje z nepremičnino sam, saj je prav tako ogrožena varnost.

Raziskali sva tudi tveganja tako za ljudi kot za podjetja, da bi našli razlog, zakaj je nezaupanje ljudi v podjetja tako obsežno, kakšne so resnične možnosti, da so ljudje ogoljufani s strani podjetja, ter kakšne težave imajo podjetja z goljufijami ljudi.

Tu sva nekako potegnili črto, da so »ogroženi« tako eni kot drugi. Za ljudi je zelo odvisno na kakšno podjetje naletijo, ampak meniva, da bo goljufij čedalje manj. Seveda se pa pojavljajo in veva, da si jih ljudje težko privoščijo. Podjetjem pa se gre nekaterim za obstoj in si ne morejo privoščiti goljufij, seveda pa si ne morejo pomagati prav veliko. So pa že podjetja navajena in pričakujejo, zato so že na samem začetku bolj pozorna in ne dopuščajo goljufij tako, da najslabše kar se jim zgodi je odstop od pogodbe oz. izguba stranke, kar je posledično izguba zaslužka.

Tako je, zmagajo vedno močnejši in tudi tu se morajo podjetja boriti s konkurenco. Vsako podjetje na drugačen način.

6 SKLEP

Najina ocena raziskave je, da sva v določenih trditvah imeli prav, spet v drugih pa sva se krepko motili.

V sedanjem videnju problema, je tako, da težava pri ljudeh ni v denarju kot sva začetno mislili.

Po temeljitem razmisleku sva ugotovili, da se vse težave pojavljajo in vrtijo okoli goljufij. Vsaka težava, ki se pojavi na strani podjetja kot na strani potencialne stranke je razlog za njo goljufija, razlog za goljufijo pa navadno denar. V hipotezi sva izpostavili problem plačila kot osnovo, vendar po raziskavi je ugotovljeno, da pri stranki, ki ima pošten namen se pri izvajanju posla ne zatakne.

Najina zmota je prav tako bila, da ljudje zberejo podjetje po nasvetu prijatelja in ne zaradi reklame, kar se nama ne zdi napačno, saj se tako izločijo dobra podjetja, ki poslujejo pošteno saj pravijo, da dober glas seže v deveto vas. Tako verjetno podjetja s slabim namenom izločajo.

Po raziskavi ljudje ne poslujejo sami zaradi nepoznavanja trga, ki je ženskemu spolu tuj, moškemu pa ne, za to je za moške glavni razlog da izberejo oz. poslujejo z nepremičninsko družbo varnost, prihranek časa, zaupanje.

Glede hipoteze goljufij pa sva ugotovili, da je res, da ima namene goljufanja tako ena kot druga stran, vendar naju je rezultat raziskav presenetil, saj nisva pričakovali, da je goljufanje oz. namen goljufanja tako razširjen. Nedolžni niso ne ljudje ne podjetja. Seveda ne enih niti drugih ne smemo posplošiti, čeprav po raziskavi vidimo, da so ljudje dosti pogosteje neresni, oziroma želijo goljufati kot podjetja. Pri podjetjih velja, da če goljufajo potem to velikokrat počno ali pa sploh ne in poslujejo pošteno. Dokaza, da podjetja, ki goljufajo res stalno goljufajo nimava, vendar to sklepava po anketah, ki so jih izpolnili agentje in po intervjuju, saj odgovori zaposlenih navajajo, da nekatera podjetja ne poslujejo pošteno, lažejo in pogosto speljujejo stranke.

6.1 Rešitev

Kot rešitev predlagava naslednje:

- Ureditev elektronske zemljiške knjige

Urejanje elektronske zemljiške knjige je še vedno v teku in seveda si vsi želijo čim hitrejšo pridobitev le te. Ta bo zelo poenostavila posredovanje v prometu z nepremičninami, saj če bi zemljiška knjiga že bila urejena, bi se zmanjšalo število goljufij, saj je zemljiška knjiga dostopna vsem, torej lahko vsi vidijo realno stanje nepremičnine. Ko bo narejena elektronska oblika zemljiške knjige, bo dostopna vsem notarjem, tako, da bodo lahko potencialni kupci preverili stanje nepremičnine kar pri notarju, ki jim bo lahko hkrati pregledal dokumentacijo in svetoval. Zemljiška knjiga bo torej povečala zaupanje ljudi pri nakupu nepremičnine.

- Kot drugo rešitev navajava, da bi bilo potrebno povsem urediti področje delovanja nepremičninskih podjetij. V pripravi je Zakon o posredovanju z nepremičninami. Predlog zakona določa pogoje za opravljanje storitev nepremičninskega posredovanja in obveznosti nepremičninskih družb.
- Glede goljufij potencialnih strank misliva, da nimava moči vplivanja ali pametnega nasveta, razen, da se bo tudi ta problem rešil z urejeno zemljiško knjigo.

Glede metod, ki sva jih uporabljali za raziskavo predvidevava, da so bile pravilne, saj sva zadovoljni z rezultati raziskav in meniva, da so rezultati realni.

7 SEZNAM LITERATURE IN VIROV

Literatura

- Keresteš, Tomaž. 2004. Splošni del obligacijskega prava in pogodbe, Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Kožar, Anton. 2004. Komentar zakona o nepremičninskem posredovanju in stanovanjska zakonodaja, Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Kožar, Anton. 2004. Osnovne značilnosti marketinga storitev, Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Inštitut za gospodarsko pravo pri Pravni fakulteti Univerze v Mariboru, Mladinska 9, Maribor (gradivo) 1999.
- Škof, Bojan. 2004. Davčna ureditev v prometu z nepremičninami, Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Torkar, Milan. 2004. Osnove ekonomike nepremičninskega trga, Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
- Vrenčur, Renato. 2004. Osnove nepremičninskega stvarnega prava za posrednike pri prometu z nepremičninami, Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.

Viri

Agencija ROYAL nepremičnine d.o.o., Cigaletova ulica 5, 1000 Ljubljana
www.slonep.net
www.notar-z.si/storitve.php

SEZNAM PRILOG

Priloga 1: *Pogodba o posredovanju*

Priloga 2: *Pogodba o ekskluzivnem zastopanju*

Priloga 3: *Splošni pogoji poslovanja*

Priloga 4: *Kupoprodajna pogodba*

Priloga 5: *Anketni vzorec za potencialne kupce*

Priloga 6: *Anketni vzorec za nepremičninske agente*

Priloga 1: Pogodba o posredovanju



POGODBA O POSREDOVANJU PRI PROMETU Z NEPREMIČNINAMI

ki jo dogovorita in skleneta:

Posrednik: ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o., Cigaletova 05, Ljubljana

in

Naročnik: _____

—

(ime in priimek, ulica in številka, kraj)

Davčna št.: _____, EMŠO: _____
_____, Telefon: _____
(osebni dokument)

Naročnik: _____

—

(ime in priimek, ulica in številka, kraj)

Davčna št.: _____, EMŠO: _____
_____, Telefon: _____
(osebni dokument)

UVODNE UGOTOVITVE

2.1 Pogodbeni stranki ugotavljata:

- da je posrednik družba, ki je, med drugim, registrirana za dejavnost posredništva v prometu z nepremičninami.
- da ima zastopnik družbe licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami št. 050 in je podpisnik kodeksa GZS
- da je posrednik družba, ki ima univ. dipl. pravnika, ki v skladu z določbami Zakona o nepremičninskem posredovanju sestavlja listine, ki vsebujejo zapis pogodbe, pri sklenitvi katere je nepremičninska družba posredovala oziroma listin o drugih pravnih poslih, ki obsegajo posle posredovanja
- da je posrednik družba, ki pogodbeno sodeluje s sodno zapriseženim cenilcem nepremičnin in odvetniško pisarno
- da je posrednik družba, ki ima zavarovano svojo odgovornost za škodo, ki jo povzroči naročniku ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o posredovanju, za zavarovalno vsoto, ki ni nižja od 40.000.000 tolarjev za posamezen zavarovalni primer oziroma od 80.000.000 tolarjev za vse zavarovalne primere v posameznem letu (zavarovalna polica št. 0105770928)
- da ima naročnik interes, da uporabi usluge posrednika pri nakupu nepremičnine.

1. člen

S to pogodbo se stranki dogovorita, da bo Posrednik za Naročnika opravil raziskavo tržišča v zvezi z nakupom nepremičnine.

Posrednik si bo kot dober gospodar prizadeval Naročniku najti ustreznega prodajalca sledeče nepremičnine:

- Nepremičnina

- Naslov _____
-
- Izhodiščna _____ cena
- lastnik _____

2.člen

Naročnik jamči s podpisom na tej pogodbi za resničnost, točnost in popolnost danih podatkov. Če naročnik ne predloži vseh podatkov pomembnih za sklenitev posla ali pa posreduje neresnične podatke, sam nosi riziko posla. Posrednik pa lahko brez obveznosti odstopi od pogodbe.

3.člen

Pogodbenuka se dogovorita, da znaša storitev za posrednikovo delo 2 % od vrednosti sklenjenega posla (na navedeno storitev se doda zakonsko predpisan davek na dodano vrednost).

Posredniško dogovorjena storitev se plača ob sklenitvi predpogodbe ali pogodbe za katero je bila sklenjena ta posredniška storitev. Dan sklenitve pogodbe ali predpogodbe je tudi dan zapadlosti dogovorjene storitve.

V kolikor dogovorjena storitev ni plačana v roku, se zaračuna dvakratna dogovorjena storitev in vsi stroški nastali iz tega naslova.

Vse stroške pri raziskavi tržišča, reklam, ogledov, svetovanja in vse ostale morebitne dokumentacije krije Posrednik. Pogodba začne veljati z dnem podpisa in je sklenjena za čas do nakupa.

4.člen

V kolikor Naročnik sklenu pogodbo z osebo s katero ga je povezal Posrednik, mimo Posrednika, tudi če je sklenil pogodbo po prenehanju te posredniške pogodbe, je Naročnik dolžan takoj plačati Posredniku dvakratno posredniško storitev dogovorjeno v 3.členu te pogodbe in vse stroške nastale iz tega naslova.

Naročnik ne sme tretjim osebam izdati podatkov, ki jih je prejel od Posrednika, v nasprotnem primeru je Naročnik dolžan plačati Posredniku dvakratno posredniško storitev, dogovorjeno v 3. členu te pogodbe.

Z dnem podpisa ustrezne pogodbe preneha vsa nadaljnja odgovornost Posrednika v zvezi s predmetno nepremičnino.

5.člen

Naročnik s podpisom te pogodbe potrjuje prejem splošnih pogojev poslovanja družbe **ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o.** v pisni obliki. Naročnik tudi potrjuje, da je bil seznanjen z dejanskim in pravnim stanjem nepremičnine ter dokumentacijo, ki jo je Naročnik pregledal:

- pravno in dejansko stanje nepremičnine:.....
- morebitne obremenitve nepremičnine:.....
- ugotovljene stvarne napake:.....
- zemljiškoknjižno stanje:.....
- drugo:.....
-

6.člen

Vse morebitne spore bosta pogodbeni stranki reševali sporazumno, v nasprotnem primeru je pristojno stvarno pristojno sodišče v Ljubljani.

7.člen

Pogodba je sestavljena v dveh enakih izvodih, od katerih prejme vsaka pogodbeni stranka po en izvod. Pogodba stopi v veljavo z dnem podpisa obeh pogodbenih strank.

S podpisom te pogodbe stranka tudi potrjuje prejem splošnih pogojev poslovanja družbe Royal nepremičnine d.o.o.

V _____, dne _____

ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o.

Naročnik:

Naročnik:

Priloga 2: Pogodba o ekskluzivnem zastopanju



POGODBA O SAMOSTOJNEM POSREDOVANJU PRI PRODAJI NEPREMIČNINE

ki jo dogovorita in skleneta:

I. POGODBENI STRANKI

1.1 Posrednik: ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o., Cigaletova 05, Ljubljana

in

1.2

Naročnik: _____

(ime in priimek, ulica in številka, kraj)

Davčna št.: _____, EMŠO: _____, Telefon: _____

1.3

Naročnik: _____

(ime in priimek, ulica in številka, kraj)

Davčna št.: _____, EMŠO: _____, Telefon: _____

kot sledi:

II. UVODNE UGOTOVITVE

2.1 Pogodbeni stranki ugotavljata:

- da je posrednik družba, ki je, med drugim, registrirana za dejavnost posredništva v prometu z nepremičninami.
- da ima zastopnik družbe licenco za opravljanje poslov posredovanja v prometu z nepremičninami št. 050 in je podpisnik kodeksa GZS
- da je posrednik družba, ki ima univ. dipl. pravnika, ki v skladu z določbami Zakona o nepremičninskem posredovanju sestavlja listine, ki vsebujejo zapis pogodbe, pri sklenitvi katere je nepremičninska družba posredovala oziroma listin o drugih pravnih poslih, ki obsegajo posle posredovanja
- da je posrednik družba, ki pogodbeno sodeluje s sodno zapriseženim cenilcem nepremičnin in odvetniško pisarno

- da je posrednik družba, ki ima zavarovano svojo odgovornost za škodo, ki jo povzroči naročniku ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o posredovanju, za zavarovalno vsoto, ki ni nižja od 40.000.000 tolarjev za posamezen zavarovalni primer oziroma od 80.000.000 tolarjev za vse zavarovalne primere v posameznem letu (zavarovalna policia št. 0105770928)
- da ima naročnik interes, da uporabi usluge posrednika pri nakupu nepremičnine.

III. PREDMET POGODBE

3.1 Naročnik s to pogodbo preda, posrednik pa sprejme v izvajanje storitev posredovanja in zastopanja pri prodaji nepremičnine, navedene v nadaljevanju in pod pogoji navedenimi v nadaljevanju:

- naročnik pooblasti posrednika, da v njegovem imenu in za račun naročnika posreduje pri prodaji za nedoločen čas:

• opis
nepremičnine:.....
.....

ležeče:.....
.....

parc.št.:.....vl.št:k.o.:..... vpisana v E
knjigo.....št.:.....

pridobljeno:.....
.....

pod naslednjimi pogoji:

- izhodiščna cena nepremičnine
.....
- obremenitve nepremičnine:
.....
- rok izselitve (izpraznitve)
nepremičnine.....
- plačilni
pogoji.....
- plačilo davka na promet z nepremičninami plača prodajalec
- plačilo formalnosti v zvezi s prenosom nepremičnine plača prodajalec

3.2 Naročnik izrecno izjavlja, da so podatki, ki jih je podal posredniku resnični, in da izražajo njegovo pravo voljo. Pri prodaji nepremičnine se naročnik zaveže izročiti posredniku vse originalne listine v njegovo nadaljnjo uporabo proti izstavitvi posebnega potrdila. Naročnik je posredniku odškodninsko odgovoren v kolikor bi neresnični ali zamolčani podatki posredniku povzročili škodo.

3.3 Naročnik se zaveže tudi realizirati sprejete zaveze v tej pogodbi, predvsem zavezo po izpraznitvi nepremičnine v dogovorjenem času v primeru prodaje, kakor tudi zavezo po plačilu dogovorjene storitve. Prav tako odgovarja naročnik za izgubo na zaslužku, ki bi jo posrednik utrpel.

3.4 Pogodbenika se dogovorita, da morebitne spremembe pogojev prodaje dogovarjata s pisnimi ali ustnimi aneksi k tej pogodbi. Takšen način pogodbenika dogovorita zaradi prilagajanja prodaje tržnim razmeram in pridobljenim kupcem.

3.5 Zaradi izvajanja posredovanja se naročnik zaveže omogočiti posredniku oz. morebitnim kupcem dostop in ogled nepremičnine.

3.6 Posrednik se zaveže sprejeti naročilo določeno v tej pogodbi, ter izvajati posredovanje, s skrbnostjo dobrega gospodarja, ter po potrebi obveščati naročnika o napredovanju posredovanja, ter ga obveščati o morebitnih priložnostih za prodajo, kakor tudi o morebitnih spremenjenih pogojih prodaje, ter mu le-te predložiti v potrditev, skladno določilom točke 3.4.

3.7 S to pogodbo se naročnik zaveže, da ne bo oddajal posredovanja tretjim osebam ali prodajal nepremičnino sam.

3.8 S podpisom te pogodbe naročnik potrjuje tudi prejem splošnih pogojev poslovanja družbe Royal nepremičnine d.o.o..

IV. POGODBENA CENA

4.1 Pogodbenika se dogovorita, da znaša storitev za posrednikovo delo 2 % od vrednosti sklenjenega posla (na navedeno storitev se doda zakonsko predpisan davek na dodano vrednost).

4.2 Posredniško dogovorjena storitev se plača ob sklenitvi predpogodbe ali pogodbe za katero je bila sklenjena ta posredniška storitev. Dan sklenitve pogodbe ali predpogodbe je tudi dan zapadlosti dogovorjene storitve.

4.3 Posrednik ima pravico, da si obračuna storitev pri prvem prejetem znesku iz naslova kupoprodaje.

V. OSTALE DOLOČBE

5.1 V kolikor naročnik sklene pogodbo s tretjo osebo mimo posrednika, je naročnik dolžan takoj plačati posredniku dvakratno posredniško storitev, določeno s to pogodbo kar predstavlja pogodbeno kazen, ter posredniku poravnati tudi vse nastale stroške in morebitno škodo, ki bi mu nastala zaradi ravnanja naročnika.

5.2 Naročnik ne sme tretjim osebam izdati podatkov, ki jih je prejel od posrednika. V nasprotnem primeru je naročnik dolžan plačati posredniku kot pogodbeno kazen dvakratno posredniško storitev, določeno s to pogodbo, kar predstavlja pogodbeno kazen, ter posredniku poravnati tudi vse nastale stroške in morebitno škodo, ki bi mu nastala zaradi ravnanja naročnika.

Naročnik v času trajanja tega pogodbenega razmerja ne sme prodajati predmetne nepremičnine preko tretjih oseb oz. mimo posrednika. V kolikor posrednik izve, da je naročnik prodajal predmetno nepremičnino tretjim osebam v lastnem imenu pod enakimi ali pod bolj ugodnimi pogoji, kot je za prodajo sklenil dogovor z posrednikom, ima posrednik pravico odstopiti od sklenjene pogodbe in zahtevati pogodbeno kazen dvakratno posredniško storitev od izhodiščne vrednosti pogodbenih strank v tej pogodbi.

5.3 Z dnem podpisa ustrezne pogodbe oz. izročitve predmetne nepremičnine preneha vsa nadaljnja odgovornost posrednika v zvezi s predmetno nepremičnino.

5.4 Posrednik se zavezuje prejete listine naročniku vrniti v roku 8-ih dni od dne poteka posredniške pogodbe.

5.5 Naročnik lahko prekine to pogodbo o samostojnem posredovanju z izjavo, da nepremičnine v roku enega leta od prekinitve ne bo prodajal po nižji ceni kot je navedena v tej pogodbi o samostojnem posredovanju ali v aneksih k pogodbi o samostojnem posredovanju.

VI. KONČNE DOLOČBE

6.1 Vse morebitne spore bosta pogodbeni stranki reševali sporazumno, v nasprotnem primeru je pristojno stvarno pristojno sodišče v Ljubljani.

6.2 Pogodba je sestavljena v dveh enakih izvodih, od katerih prejme vsaka pogodbeni stranka po en izvod. Pogodba stoji v veljavo z dnem podpisa obeh pogodbenih strank.

Ljubljana, dne.....

ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o.

Naročnik:

Priloga 3: Splošni pogoji poslovanja



SPLOŠNI POGOJI POSLOVANJA

Nepremičninska družba ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o. (v nadaljevanju nepremičninska družba), v skladu z določbo 15. člena Zakona o nepremičninskem posredovanju (Ur. List RS z dne 09.05.2003, št.42), določa splošne pogoje za opravljanje storitev posredovanja v prometu z nepremičninami, kakor sledi:

1. člen

Ti splošni pogoji poslovanja določajo obseg dejavnosti nepremičninske družbe za varno in skrbno poslovanje pri nepremičninskem posredovanju ki jih je dolžna nepremičninska družba upoštevati pri svojem delu.

V splošnih pogojih se uporabljajo pojmi, ki imajo naslednji pomen:

- **naročnik oz. naročnica**, to je fizična ali pravna oseba, ki z nepremičninsko družbo sklene pogodbo o posredovanju;
- **tretja oseba**, to je oseba, ki jo nepremičninski posrednik poizkuša spraviti v stik z naročnikom, da bi se z njim pogajala za sklenitev določene pogodbe v zvezi z nepremičnino;
- **nepremičninska družba**, to je gospodarska družba, ki opravlja gospodarsko dejavnost storitev posredovanja v prometu z nepremičninami;
- **nepremičninski posrednik** je fizična oseba, ki za nepremičninsko družbo opravlja posel posredovanja in ki mora imeti licenco pristojnega ministrstva ter biti vpisan v imenik nepremičninskih posrednikov.

2. člen

Splošni pogoji poslovanja so sestavni del pogodbe o posredovanju pri prometu z nepremičninami, ki je sklenjena med nepremičninsko družbo in naročnikom.

Nepremičninska družba opravlja naslednje storitve posredovanja v prometu z nepremičninami:

- a) opravi razgovor z naročnikom in od njega prevzame vso potrebno in razpoložljivo dokumentacijo o nepremičnini;
- b) preverja pravno in dejansko stanje nepremičnine ter v zvezi s tem pogodbene stranke jasno in razumljivo pisno opozori na morebitne pravne oz. stvarne napake;
- c) vzpostavlja stike med naročnikom in tretjo osebo;
- d) vodi pogajanja med naročnikom in tretjo osebo;
- e) pripravlja pogodbe, potrebne za sklenitev pravnih poslov, katerih predmet je določena nepremičnina;
- f) opravlja druge storitve v zvezi s poslom, ki je predmet posredovanja na podlagi posebnega naročila naročnika, kot je npr. organiziranje cenvitve nepremičnine, ipd...

Nepremičninska družba bo takoj po podpisu pogodbe o posredovanju preverila pravno in dejansko stanje nepremičnine, pri čemer pa naročitelj tako družbi kakor potencialnemu kupcu odgovarja za pravilnost in točnost podatkov. V kolikor bi nepremičninska družba ugotovila pravne in stvarne napake nepremičnine, mora naročnika o napakah obvestiti.

Naročitelj mora nepremičninsko družbo obvestiti o vseh za prodajo nepremičnine pomembnih okoliščinah, ter ji predložiti vse podatke in listine v zvezi z nepremičnino. V kolikor tega naročnik ne stori, lahko to stori nepremičninska družba na njegove stroške.

Vsi dogovori med naročnikom in nepremičninsko družbo morajo biti v pisni obliki.

3. člen

Nepremičninska družba še pred podpisom pogodbe lahko na svoj račun sprejme rezervacijo v odstotkovnem znesku od pravnega posla, kot ga vsebuje pogodba o posredovanju, iz katerega se krijejo stroški dela nepremičninske družbe, ki jih v teh splošnih pogojih družba izrecno opredeli kot sledi:

- stroški pregleda zemljiške knjige
- organizacija sestankov v prostorih družbe in izven njih
- priprava in izvedba ogledov nepremičnin
- stroški oglaševanja

4. člen

Nepremičninska družba pri opravljanju storitev posredovanja za naročnika, ki želi ostati anonimen, ni zavezana tretji osebi, ki bi z naročnikom želela skleniti pravni posel, izdati identiteto naročnika vse do sklenitve pravnega posla.

5. člen

Pogodba o posredovanju se sklepa za določen čas 12-tih mesecev, pri čemer lahko katerakoli od pogodbenih strank pogodbo odpove, razen če to ni v nasprotju s poštenjem v poslovnih odnosih. Pogodba se lahko sporazumno večkrat podaljša, skupni čas posredovanja ni omejen.

Nepremičninska družba posreduje za naročnika v skladu z Zakonom o nepremičninskem posredovanju kot ekskluzivni posrednik.

6. člen

Za posredovanje nepremičninske družbe v zvezi z dejavnostjo, ki se nanaša na nakup oz. prodajo nepremičnin, in kot je opisano v točkah a) do e) drugega člena teh splošnih pogojev, pripada nepremičninski družbi plačilo za posredovanje v višini 4% od pogodbene cene.

Omejitev iz prejšnjega odstavka ne velja, kadar je pogodbena vrednost nepremičnine manjša od 10.000 EUR v tolaški protivrednosti, ter je to predmet posebnega dogovora.

Vrsto in višino stroškov v zvezi s posredovanjem pri sklepanju najemnih, zakupnih ali drugih pogodb izven obsega določenega v 1. odstavku tega člena oz. v zvezi s storitvami iz točke f) drugega člena teh splošnih pogojev, nepremičninska družba in naročitelj dogovorita s pogodbo o posredovanju.

7. člen

Nepremičninska družba opravlja svojo dejavnost kot dober strokovnjak in mora varovati interese pogodbenih strank.

Nepremičninska družba ima iz razloga zavarovanja odgovornosti za škodo, ki jo namenoma povzroči naročniku ali tretji osebi s kršitvijo pogodbe o posredovanju, sklenjeno pogodbo o zavarovanju za zavarovalno vsoto v skladu z Zakonom o nepremičninskem posredovanju in v skladu z odločitvijo pristojnega ministrstva za prostor.

8. člen

Nepremičninska družba se zaveže o opravljanju posredovanja z naročnikom skleniti pogodbo o posredovanju, pri čemer pa se mu zaveže tudi pojasniti okoliščine, ki se nanašajo na tržne razmere, pogoje za sklenitev pravnega posla, morebitne davčne obveznosti, stroške notarskih overitev, stroške zemljiškoknjižnih prenosov ter naročnika izrecno opozoriti na tveganja, ki so povezana z neurejenim zemljiškoknjižnim stanjem. Še posebej mora nepremičninska družba opozoriti na morebitna stvarna bremena, ki bremenijo nepremičnino.

9. člen

Nepremičninska družba stroške rezervacije upošteva pri plačilu provizije, v kolikor pride do sklenitve pravnega posla oz. pogodbe, v nasprotnem primeru pa predstavlja rezervacija poplačilo vseh stroškov, ki jih je imela z iskanjem priložnosti za naročnika, kakor tudi odškodnina za izgubo priložnosti prodaje in jo je v tem primeru nepremičninska družba upravičena zadržati.

Nepremičninska družba je upravičena do rezervacije v trenutku, ko se naročnik izjasni, da bo sklenil pravni posel, v katerem nepremičninska družba posreduje. S tem trenutkom se nepremičninska družba zaveže, da nepremičnine, ki je predmet posredovanja, ne bo ponujala in iskala zanjo drugih priložnosti.

V primeru, da naročnik po plačilu rezervacije spremeni svojo odločitev, da pravnega posla ne bo sklenil, v skladu z določbami tega člena nepremičninska družba zadrži prejeta rezervacijo.

10. člen

V primeru, da pride do sklenitve pravnega posla v katerem je posredniška družba posredovala, pa se rezervacija upošteva v posredniški proviziji.

Tako torej v tem primeru v okviru posredniškega plačila nepremičninska družba opravi naslednja dela:

- ogled nepremičnine
- oglaševanje
- organizacija ogledov
- priprava podatkov za sestavo listin
- zagotavljanje hrambe are, kupnine in originalnih listin
- primopredaja nepremičnin
- organizacija sestave listin
- priprava in izvedba pogajanj za sklenitev pravnega posla

11. člen

Nepremičninska družba lahko poleg posredovanja za naročnika opravi še druge storitve v zvezi s poslom, ki pa niso zajete v stroških provizije, kakor tudi ne v rezervaciji.

Dodatne storitve iz tega naslova se manifestirajo predvsem v neurejenem zemljiškoknjžnem stanju, določanje vrednosti nepremičnine po izvedencu oz. cenilcu, določanje tržne vrednosti, analize tržišča, ki ga je dolžna na račun naročnika urediti družba, v kolikor jo za to pooblasti. V tem primeru je dolžan nositi tudi stroške vseh pravnih poslov, kakor tudi zemljiškoknjžnih izvedb ter drugih opravil, ki omogočajo pravno varen prenos lastninske ali katerekoli druge pravice oz. so opravila potrebna za sklenitev pravnega posla.

Višino in način plačila teh dodatnih storitev dogovorita družba in naročitelj s posebnim pisnim dogovorom.

Nepremičninska družba za dodatne storitve izstavi naročniku račun takoj po opravljeni storitvi. Naročnik je dolžan nositi tudi stroške taks in drugih stroškov, ki nastajajo po tarifah državnih organov.

12. člen

Ti splošni pogoji se izročijo naročniku pred sklenitvijo pogodbe o sodelovanju, da se ta seznanijo z njihovo vsebino.

13. člen

Ti splošni pogoji so sprejeti s strani nepremičninske družbe dne 09.05.2003 in se objavijo na vidnem in dostopnem mestu v poslovnih prostorih nepremičninske družbe.

Priloga 4: Kupoprodajna pogodba



KUPOPRODAJNA POGODBA ŠT. R/....

ki jo skleneta:

.....

.....

.....

EMŠO:

Davčna št.:

(v nadaljevanju prodajalec)

ki ga po notarskem pooblastilu zastopa
družba ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o.
direktor Gregl Rajko

in

.....

.....

.....

EMŠO:

Davčna št.:

(v nadaljevanju kupec)

kakor sledi:

1. člen

Pogodbeni stranki ugotavljata, da je prodajalec postal lastnik na podlagi, z dne, **enoinpolsobnega stanovanja**, v **II. nadstropju**, v izmeri **43,45 m²**, na **Mucherjevi ulici 06**, v **Ljubljani**. Prodajalec je tudi solastnik pripadajočega solastnega deleža na skupnih prostorih, objektih in napravah hiše in njej pripadajočega funkcionalnega zemljišča. .

2. člen

Predmet te pogodbe je prodaja in nakup nepremičnine iz 1. člena te pogodbe.

3. člen

Pogodbeni stranki sta soglasni, da znaša prodajna cena **SIT** (z besedo: slovenskih tolarjev).

Pogodbeni stranki sta soglasni, da znaša **ara** **SIT** (z besedo: slovenskih tolarjev) in je bila plačana ob podpisu te pogodbe, dne, v gotovini, pooblaščenec prodajalca, na sedežu družbe **ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o.**, Cigaletova 05, v Ljubljani.

4. člen

Zadnji del kupnine v znesku (z besedo: slovenskih tolarjev) bo plačan najkasneje do, na pooblaščenčev transakcijski račun št: **02031-0092115957 NLB**.

Del zadnjega dela plačila kupnine v znesku **900.000,00 SIT** (z besedo: devetstotisoč slovenskih tolarjev) bo pooblaščenec prodajalca zadržal in po prepisu vseh stroškov, povezanih z nepremičnino, najkasneje v treh dneh po prevzemu posesti izplačal prodajalcu.

Roki plačil so bistveni elementi te pogodbe.

5. člen

Prodajalec bo izročil nepremičnino iz 1. člena te pogodbe v last in posest kupcu najkasneje do, z izrecnim jamstvom, da do predmetnega stanovanja nihče od tretjih oseb ne bo imel kakršnegakoli stvarnopravnega ali obligacijskega zahtevka. Pogoji za izročitev navedene nepremičnine je izpolnitev vseh obveznosti kupca in prodajalca po tej pogodbi. Rok za izročitev se lahko podaljša, če kupec ni pravočasno poravnal svojih obveznosti in za toliko časa, kot je trajala zamuda.

6. člen

Prodajalec izrecno dovoljuje, da se na podlagi te pogodbe pri **enoinpolsobnega stanovanja, v II. nadstropju**, v izmeri **43,45 m²**, na **Mucherjevi ulici 06, v Ljubljani** in na pripadajočem solastnem deležu na skupnih prostorih, objektih in napravah ter funkcionalnem zemljišču vknjiži lastninska pravica na ime :

....., roj.....,, do celote (1/1).

7. člen

Prodajalec in kupec sta sporazumna, da je prodajalec dolžan plačati davek na promet nepremičnin in notarsko overitev kupoprodajne pogodbe ter druge morebitne stroške, kupec pa se zaveže nositi stroške zemljiško knjižnega vpisa.

8. člen

Od dneva izročitve nepremičnine v neposredno posest bodo prešle obveznosti plačila za vse tekoče izdatke, prispevke in druge dajatve ter izdatke za tekoča popravila na kupca.

Plačilo neplačanih obveznosti se ugotovi in obračuna po stanju števcov ob izročitvi nepremičnine, za stroške, ki se ne plačujejo po števcih, pa na podlagi uporabe nepremičnine v obdobju, za katero so stroški obračunani.

9. člen

Če je kupec v zamudi s plačilom kupnine za več kot sedem dni, lahko prodajalec odstopi od te pogodbe, brez postavitve naknadnega roka za plačilo, vendar je dolžan kupca o tem pisno obvestiti.

10. člen

V primeru, da prodajalec zamudi z izročitvijo nepremičnine, kupec pa je v celoti izpolnil svoje obveznosti, ima kupec pravico uveljavljati pogodbeno kazen v višini ene tisočine prodajne cene za vsak dan zamude, vendar največ do višine petih odstotkov prodajne cene.

11. člen

Če se pogodba prekine zaradi krivde prodajalca, mora prodajalec kupcu vrniti dvojno vrednost are. Če se pogodba prekine zaradi krivde kupca zapade ara prodajalcu kot skesnina, ostala, že prejeta kupnina pa se vrne kupcu najkasneje v roku petnajstih dni.

12. člen

Ta pogodba je sklenjena v štirih enakih izvodih, od katerih prejme vsaka stranka po en izvod, dve pa dobi zastopnik.

13. člen

Prodajalec in kupec se dogovorita, da bosta morebitne spore iz te pogodbe reševala sporazumno, v nasprotnem primeru pa je za reševanje sporov pristojno sodišče v Ljubljani.

V Ljubljani,

.....

.....

po notarskem pooblastilu
ROYAL NEPREMIČNINE d.o.o.
direktor Jože Novak

Priloga 5: Anketni vzorec za potencialne kupce

ANKETA

Sva dijakinji zaključnega letnika SEŠ Celje in izdelujeva raziskovalno nalogo o posredovanju v prometu z nepremičninami. Vaši odgovori nama bodo zelo pripomogli pri oblikovanju te raziskovalne naloge, zato Vas vljudno prosiva za sodelovanje. Anketa je anonimna.

1. SPOL

M Ž

2. STAROST

- a) 20-29
- b) 30-39
- c) 40-49
- d) 50-59
- e) 60-69
- f) 70-79

3. IZOBRAZBA

- a) III. stopnja
- b) IV. stopnja
- c) V. stopnja
- d) VI. stopnja
- e) VII. stopnja

4. KRAJ STALNEGA BIVALIŠČA

5. STE ŽE IMELI OPRAVKA S PRODAJO ALI NAKUPOM NEPREMIČNINE?

DA NE

ČE STE NA PREJŠNJE VPRAŠANJE ODGOVORILI Z DA, ALI STE PRODAJALI OZ. KUPOVALI NEPREMIČNINO S POMOČJO POSREDNIKA ALI STE PRODAJALI/KUPOVALI SAMI?

- s pomočjo posrednika
- sami

ZAKAJ?

ČE STE PRODAJALI OZ. KUPOVALI S POMOČJO POSREDNIKA ALI STE BILI ZADOVOLJNI?

DA NE

6. KRITERIJ, PO KATEREM STE/BI IZBRALI NEPREMIČNINSKO PODJETJE?

- a) reklama
- b) nasvet prijatelja
- c) naključno
- d) DRUGO: _____

7. RAZLOGI, DA STE SE/BI SE ODLOČILI ZA NEPREMIČNINSKEGA POSREDNIKA?

- a) varnost
- b) prihranek časa
- c) zaupanje
- d) (zaradi) nepoznavanja trga
- e) DRUGO: _____

8. SE VAM ZDI CENA 2% OD VREDNOSTI NEREMIČNINE (TOLIKŠNA JE NAMREČ CENA) PRIMERNA ZA DELO, KI GA OPRAVI POSREDNIK ZA VAS? (za nepremičnino, vredno 10.000.000 bi tako odšteli posredniški družbi 200.000 sit)

DA NE

9. MISLITE, DA JE POSREDNIK SPLOH POTREBEN ZA POSREDOVANJE PRI NEPREMIČNINAH?

DA NE

HVALA ZA SODELOVANJE!

TJAŠA GREGL IN ANJA LEGAT

Priloga 6: Anketni vzorec za nepremičninske agente

ANKETA

Sva dijakinji SEŠ Celje in izdelujeva raziskovalno nalogo o posredovanju v prometu z nepremičninami. Ta anketa nama bo zelo pomagala pri izdelavi te raziskovalne naloge, zato Vas vljudno prosiva za sodelovanje.

1. SPOL

M Ž

2. STAROST

3. IZOBRAZBA

4. DELOVNA DOBA NA PODROČJU POSREDOVANJA?

5. ZAKAJ STE SE ODLOČILI ZA TA POKLIC?

6. KAKŠNE OS VAŠE AMBICIJE?

7. KAJ MENITE O PROBLEMU NEPLAČANE STORITVE? JE TO POGOST PROBLEM?

8. KAKO UKREPATE, ČE OSEBA PRODA NEPREMIČNINO IN PRENESE LASTNINSKO PRAVICO, NE ODPOVE PA SE POSESTNI PRAVICI?

9. NAŠTEJTE 5 NAJBOLJ PEREČIH PROBLEMOV PO VAŠE, TER SE OPREDELITE KATER SE VAM ZDI NAJBOLJ PEREČ IN NAJPOGOSTEJŠI?

9a. KAKŠEN JE VAŠ NAČIN REŠEVANJA TEGA, PO VAŠE NAJBOLJ PEREČEGA IN NAJPOGOSTEJŠEGA PROBLEMA?

9b. KOLIKOKRAT STE SE SREČALI S TEM PROBLEMOM?

9c. V KOLIKŠNEM ČASU POVPREČNO REŠITE TAKŠEN PROBLEM?

10. PROSIVA VAS ŠE, ČE LAHKO OPIŠETE KONKRETEN PRIMER PO VAŠE
NAJPOGOSTEJŠEGA IN NAJBOLJ PEREČEGA PROBLEMA. KAKO JE PRIŠLO DO NJEGA?
KAKO STE GA REŠILI IN V KOLIKŠNEM ČASU?

NAJLEPŠE SE VAM ZAHVALJUJEVA ZA SODELOVANJE!

TJAŠA GREGL, ANJA LEGAT