

# PRIČAKOVANJA POTENCIALNIH PRIDOBITELJEV STANOVANJSKIH NEPREMIČNINSKIH PRAVIC V REPUBLIKI SLOVENIJI GLEDE NA NJIHOV SPOL, STAROST, IZOBRAZBO IN ZAPOSLENOST

EXPECTATIONS OF POTENTIAL ACQUISITIONS OF RESIDENTIAL REAL ESTATE  
RIGHTS IN THE REPUBLIC OF SLOVENIA, ACCORDING TO GENDER, AGE,  
EDUCATION AND EMPLOYMENT

*Bojan Grum, Alenka Temeljotov Salaj*

UDK: 332.6

## IZVLEČEK

*V članku so prikazani delni rezultati raziskave, ki poteka v Sloveniji in na Japonskem in ima za temeljni cilj določitev dejavnikov, ki odločilno vplivajo na potencialne pridobitelje nepremičninskih pravic pri odločanju o nakupu nepremičnine. V njem razpravljamo o vlogi lastnih pričakovanj potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic glede na njihove osnovne demografske značilnosti (spol, starost, izobrazba, zaposlenost). Sledimo hipotezi, da so razlike v pričakovanih potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic glede na spol, starost, izobrazbo in zaposlenost statistično pomembne. Osrednji pripomoček za merjenje pričakovanih udeležencev je vprašalnik, na katerega je odgovorilo 1006 udeležencev. Rezultate smo statistično analizirali z enosmerno analizo variance glede na osnovne demografske značilnosti udeležencev. Z analizo rezultatov statističnih analiz smo potrdili hipotezo. Rezultati kažejo, da udeleženci ženskega spola v splošnem izražajo višja pričakovanja kot moški, podobno višja pričakovanja izražajo mlajši udeleženci. Pričakovanja glede časa nakupa lastne nepremičnine so najvišja pri najmanj izobraženih udeležencih in z višanjem izobrazbe pada tudi stopnja pričakovanja. Glede na zaposlitev najvišja pričakovanja izražajo študentje pri dejavnih: prometne povezave, bližine vrtcev in šol, bližine trgovin, finančnih in socioekonomskih glavnih dejavnikov, večjega občutka samostojnosti in samozadovoljstva. Ugotavljamo, da bi bilo treba prepoznane statistično pomembne razlike v pričakovanih potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic*

Klasifikacija prispevka po COBISS-u: 1.02

## ABSTRACT

*This article shows the partial results of a survey conducted in Slovenia and Japan; it has the fundamental objective of determining factors that are critical to potential acquirers of real estate rights in deciding to purchase property. In the article, we discuss the role of the expectations of potential acquirers of residential real estate rights according to their basic demographic characteristics (gender, age, education, employment). We follow the hypothesis that differences in the expectations of potential acquirers of real estate right, according to gender, age, education and employment, are statistically significant. The central device for measuring expectations is the questionnaire, which was answered by 1,006 participants. The results were statistically analyzed using one-way analysis of variance with regard to the basic demographic characteristics of participants. By analyzing the results, we confirmed the hypothesis. The results show that female participants generally express higher expectations than men, similar to the higher expectations reflected in the younger participants. Expectations regarding the time of purchasing their own property is the highest expression of the least-educated participants; expectations fall with an increase of education level. With respect to employment, students expressed the highest expectations regarding transport links, proximity to kindergartens, schools and shops, financial and socio-economic factors, greater autonomy and a sense of peace. We note that it would necessary to analyze and explore the impact of statistically significant differences of potential acquirers of real estate rights*

*vrednostno analizirati in raziskati njihov vpliv na trg nepremičnin, s prostorskega in vrednostnega vidika, znotraj obstoječih zakonskih okvirov in v aktualnem ekonomskem okolju.*

*on the market, both in spatial terms as well as terms of value, within existing legal frameworks and the current economic environment.*

## KLJUČNE BESEDE

**lastna pričakovanja, potencialni pridobitelji nepremičninskih pravic, demografske značilnosti**

## KEY WORDS

**personal expectations, potential real estate buyers, demographic characteristics**

## 1 UVOD

Pričakovanja potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic so različna ter odvisna od njihovih potreb, želja in interesov, pravno dopustnih možnosti in materialnih zmožnosti v sodobnih ekonomskih okoljih.

Na podlagi opazovanja potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic na trgu številni raziskovalci pripisujejo nekaterim dejavnikom splošno vplivnost na trg (Thomas, 2008; Cohen et al., 2005; Temeljotov Salaj in Zupančič, 2006). Wong in Hiu (2006) jih združujeta v dejavnike lastnih pričakovanj in dejavnike zunanjih pričakovanj. Lastna pričakovanja povezujeta s potencialnimi pridobitelji nepremičninskih pravic, investitorji in lastniki, ki pričakujejo visoke (nizke) donose v prihodnosti, ko trg raste (pada) in imajo prevelika (premajhna) pričakovanja glede višanja (padanja) cen v pričakovanju nadaljnje rasti (padanja) cen na trgu. Ugotavljata, da so opazovani udeleženci v realnosti bolj dovzetni za vedenje drugih investorjev ali lastnikov kot za realne tržne razmere. Zunanja pričakovanja udeležencev pa povezujeta s spreminjanjem cen na trgu in regulativnimi ukrepi države. Ugotavljata, da predvsem v času pričakovanja rasti cen država spodbuja investicije in lastništvo z regulativnimi ukrepi, banke pa ponujajo ugodna posojila. Dejavniki lastnih pričakovanj tako zajemajo predvsem fizične dejavnike, dejavnike bivalnega okolja in socioekonomske dejavnike, dejavniki zunanjih pričakovanj pa združujejo dejavnike, ki opisujejo stanovanjsko in davčno zakonodajo, regulativne ukrepe in ekonomsko stanje na trgu stanovanjskih nepremičnin.

V analizi nas zanimajo lastna pričakovanja potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic v odvisnosti od spola, starosti, izobrazbe in zaposlenosti udeležencev. Zanima nas, ali udeleženci, glede na osnovne demografske značilnosti, izražajo statistično pomembne razlike glede lastnih pričakovanj.

Kot navaja Ravbar (2007), je bilo za prejšnja obdobja prostorskega planiranja značilno večje ali manjše vpletanje politike v strokovne odločitve. Posledica je bil slab odziv javnosti, saj je veljalo, da se tako ali tako ne da na nič vplivati, kaj šele uveljaviti svojo voljo ali izraziti pričakovanja. Temu je sledilo načrtovanje stanovanjskih območij. Kot ugotavlja Sendi (2005), moderni časi zahtevajo sodobne poglede na planiranje stanovanjskih območij. Načini planiranja, kjer mnenja

in želje obstoječih ali potencialnih stanovalcev niso upoštevani, niso več sprejemljivi, ne delujejo več in ne vodijo več v najboljšo rabo zemljišča. Tako za prostorsko planiranje, kjer je še vedno osrednje vprašanje, kako zagotoviti ustrezno namensko rabo površin, ki bo v sozvočju s cilji in usmeritvami družbenega razvoja in kjer vsi akterji nastopajo kot enakovredni partnerji (Ravbar, 2007), tudi za načrtovanje stanovanjskih območij ostaja osrednje vprašanje, kako izkoristiti stanovanjsko namensko rabo zemljišča tako, da bo dosežena najboljša raba zemljišča. Pri tem lahko razumemo najboljšo rabo zemljišča kot razširjeno opredelitev najgospodarnejše rabe zemljišča, tudi primerno podprte s pričakovanji, željami, hotenji ljudi in podobno. Skladno z mednarodnimi standardi ocenjevanja vrednosti (MSOV, 2007) je najgospodarnejša raba zemljišča tista, ki sledi osnovnemu konceptu najboljše uporabe, to je logično verjetna in legalna uporaba neizkoriščene zemlje ali posesti, ki je fizično mogoča, finančno izvedljiva in je njen rezultat najvišja vrednost reziduala na zemljišče. Pri uporabi stanovanj je treba upoštevati tudi strategijo rabe stanovanj, ki, kot ugotavlja Cirmanova (2007), mora biti usklajena s strategijo gospodarskega razvoja. Strategija rabe stanovanj v 21. stoletju v ospredje postavlja razvojno naravnost, ki temelji na trgu in njegovi odzivnosti. Učinki prehoda v tržno gospodarstvo so še zlasti vidni v procesih preobrazbe funkcije zgradbe in rabe tal v mestih ter v povečanju socialne segregacije prebivalstva (Rebernik, 2007).

Tudi razvojna dokumenta Strategija prostorskega razvoja (SPRS, 2004) in Strategija razvoja Slovenije (SRS, 2005) vsebujeta znamenja preobrazbe prostorskih struktur, ki jih v družbi in gospodarstvu sprožajo globalizacija, preobrazba regionalne politike, stagnacija in staranje prebivalstva. V fazi prostorskega planiranja postaja pomemben del načrtovanja napovedovanje tržnega obnašanja, projekcije potreb po posamezni rabi prostora, prihodnjih časovnih cikličnih posamezne rabe, doseganje ekonomske konkurenčnosti. Ravbar (2007) ugotavlja, da se čas stopnjevanja ekonomske konkurenčnosti čedalje bolj odraža tudi v načrtovanju razvoja urbanih stanovanjskih regij. Snujejo se strategije in scenariji, ki temeljijo na fleksibilnosti planiranja, kar predvsem pomeni, da so v ospredju zanimanja spreminjajoče se razmere na trgu ter spreminjajoče se razmere med državo in trgom.

Pri načrtovanju posameznega stanovanjskega posega v prostor je po našem pomembno poznati pričakovanja potencialnih pridobiteljev nepremičninskih pravic, ki so v tem procesu ciljna skupina potencialnih kupcev za načrtovalce in investitorje. Pri tem se zavedamo, da je najboljša raba pravzaprav ekonomska kategorija, seveda vezana na pričakovanja, vendar se v fazah preverjanja izvedljivosti abstrahira. Izhodišče za razvoj nepremičnine nikakor niso samo pričakovanja potencialnih kupcev, pomagajo pa pri pozicioniranju na trgu, opredelitvi stanovanj, opremi in posledično ceni. Neposredne povezave med namensko rabo, najboljšo rabo in pričakovanji ni, saj gre za različne metodološke sklope. Zanima nas pa, kateri od naštetih dejavnikov vplivajo na kupčevo odločitev za nakup nepremičnine in seveda kateri bi se lahko upoštevali že pri načrtovanju stanovanjskih območij: lokacija, velikost, balkon, svetlost, odprt pogled, mir, starost objekta, starost soseske, parkirišče, internet, centralno ogrevanje, javni prevoz, prometne povezave, bližina vrtcev in šol, bližina zaposlitve, bližina trgovin, bližina zdravstvenih domov, bližina kulturnih domov, stroški vzdrževanja, sosedski odnosi, varnost v soseski, socialna pripadnost, ekonomski status, finančni dejavniki, fizični dejavniki, dejavniki

bivalnega okolja, socioekonomski dejavniki, čas nakupa nepremičnine, socialna varnost, družbeni položaj, samostojnost, samozadovoljstvo, finančni viri pri nakupu. Nekateri od teh vplivajo na fazo načrtovanja (npr. prometne povezave ...), drugi so pa bolj pomembni pri upravljanju (npr. sosedski odnosi ...). V članku smo dejavnike razdelili na tri sklope – fizične: lokacija, velikost, balkon, svetlost, odprt pogled, mir, starost objekta, starost soseske, parkirišče, internet, centralno ogrevanje; bivalne: javni prevoz, prometne povezave, bližina vrtcev in šol, bližina zaposlitve, bližina trgovin, bližina zdravstvenih domov, bližina kulturnih domov ter socioekonomske: stroški vzdrževanja, sosedski odnosi, varnost v soseski, socialna pripadnost, ekonomski status.

### 1.1 Hipoteza

V analizi izhajamo iz hipoteze, da so razlike v pričakovanih potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic v Republiki Sloveniji glede na spol, starost, izobrazbo in zaposlenost statistično pomembne.

### 1.2 Lastna pričakovanja potencialnih pridobiteljev nepremičninskih pravic

Lastna pričakovanja po dejavnikih združujemo glede na fizične dejavnike, dejavnike bivalnega okolja in socioekonomske dejavnike. Poleg naštetih med lastna pričakovanja uvrščamo še pričakovanja glede časa nakupa nepremičnine, občutka večje socialne varnosti, boljšega položaja v družbi, večjega občutka samostojnosti in samozadovoljstva po nakupu lastne nepremičnine ter pričakovanja glede glavnih finančnih virov pri nakupu nepremičnine (Grum, 2010).

Zanima nas, kateri so tisti fizični dejavniki, po katerih izražajo potencialni pridobitelji stanovanjskih nepremičninskih pravic najvišja pričakovanja. Pšunder in Ferlan (2009) kot najpomembnejše dejavnike ugotavljata mirno (nehrupno stanovanje), opremljenost z internetom, parkiranje in način ogrevanja. Pri analizi ključnih dejavnikov, ki vplivajo na vrednost nepremičnin, pa ugotavljata, da kot ključen fizični dejavnik anketiranci navajajo orientiranost oziroma lego stanovanja (Pšunder in Ferlan, 2009). Slednje lahko povezujemo s prisotnostjo primerne naravne osvetlitve. Cohen (2005) v raziskavi trga za lesne proizvode (montažne hiše) na Japonskem ugotavlja, da spada med najbolj pomembne dejavnike pri nakupu hiše dostop do naravne svetlobe. Temeljotov Salaj (2006) ugotavlja pomembnost dejavnika prometne infrastrukture, ki zajema učinkovito prometno infrastrukturo, parkirna mesta, infrastrukturo, prilagojeno za ljudi s posebnimi potrebami, in varen promet.

Zanima nas, kateri so ključni dejavniki bivalnega okolja. Nekateri raziskave vplivov dejavnikov na vrednost nepremičnin kažejo, da skoraj desetina anketirancev kot ključne dejavnike navaja bližino objektov, kot so šole in vrtci, trgovine ... (Pšunder, Ferlan, 2009). Tudi Temeljotov Salaj (2006) ugotavlja ključno vplivnost dejavnikov, kot so bližina kulturnih ustanov, zdravstvenih centrov, šol in vrtcev, na kakovostno grajeno okolje. Temeljotov Salaj in Zupančič (2006) sta izvedla raziskavo in analizirala dejavnike, kot so lokacija bivanja v odvisnosti od starostnih skupin, urbanistične opremljenosti, pomanjkljive infrastrukture, počutja v kraju bivanja, velikosti objektov, starosti objektov, opremljenosti objektov, oddaljenosti od služb. Avtorja sta ugotovila, da je najvišja prioriteta, ki so jo izrazili udeleženci, povezana z vlaganji v prometno

infrastrukturo, novimi stanovanji, mladinskimi domovi, športnimi objekti in energetiko. Novi koncepti urbanih mest so povezani z družbenimi spremembami v smeri globalizacije, razvoja informacijske in komunikacijske tehnologije, demokratizacije družbe, ekološke ozaveščenosti, energetske varčnosti ter spremembe življenjskih slogov in vzorcev (Dimitrovska et al., 2001). Cohen (2005) v raziskavi na Japonskem ugotavlja, da so poleg cene najbolj pomembni fizični dejavniki pri nakupu hiše bližina železniške postaje in strukturna integriteta. Japonsko ministrstvo za nepremičnine, infrastrukturo, transport in turizem (MLIT, 2009) navaja, da so glavni trije odločitveni dejavniki: fizične značilnosti stanovanja, prometna infrastruktura (bližina javnega prevoza in prometnih povezav) in varnost soseske. Vpliv bližine javnih prometnih povezav na ceno stanovanjskih nepremičnin je v regiji Tokijo raziskoval Komai s sodelavci (2002). Ugotovil je, da bližina dobrih javnih prometnih povezav vpliva na višjo ceno nepremičnin (Komai et al., 2002).

Zanima nas, kateri so ključni socioekonomski dejavniki. Trček (2005) podrobneje analizira dejavnike, kot so starost, kakovost stavb in stanovanja, sosedski odnosi in prihodnje preference anketirancev. V zvezi z nezadovoljstvom glede značilnosti njihove soseske, ki so ga izrazili anketirani stanovalci, ugotavlja, da je na prvem mestu težava parkirišč (60,2 odstotka anketirancev nezadovoljnih), visoko pa je izraženo zadovoljstvo z varnostjo v soseski (52,7 odstotka) in sosedskimi odnosi (56,9 odstotka) (Trček, 2005). Trček (2005) torej ugotavlja, da je občutek varnosti v soseski najpomembnejši socioekonomski dejavnik. Tudi za Japonsko Cohen (2005) ugotavlja, da je med najbolj pomembni socioekonomskimi dejavniki varnost v soseski.

Zanima nas, kakšna so pričakovanja potencialnih pridobiteljev nepremičninskih pravic glede nameravanega časa nakupa nepremičnine. Kvalitativna in kvantitativna vrzel na strani ponudbe napeljuje na ugotovitev, da še vedno obstaja potencialno povpraševanje po stanovanjskih novogradnjah. V študiji skupine UniCredit za območje srednje in vzhodne Evrope ugotavljajo, da je stopnja lastništva stanovanj v regiji na splošno visoka, kar je lahko posledica privatizacije, vendar pa kakovost stanovanjskih enot zaostaja za zahodnoevropskimi standardi (UniCredit Group, 2008). Izsledki študije skupine UniCredit Group (2008) še kažejo, da približno 19 odstotkov prebivalcev načrtuje nakup lastnega doma, pri čemer jih tretjina to načrtuje celo v naslednjem letu. Druga tretjina načrtuje nakup doma v naslednjih desetih letih. Glede na izsledke te študije se nadpovprečna namera investiranja v nepremičnine odraža tudi pri Slovencih (23 %). Raziskave kažejo, da je za Slovenijo značilna pridobivanje lastninske pravice naklonjena stanovanjska politika, ki predvsem udejanja načelo »omogočanja« namesto načela »zagotavljanja«, kar pomeni, da država ne zagotavlja več stanovanj, njena vloga se spremeni v ustvarjanje razmer, ki omogočajo posamezniku, da sam rešuje svoje stanovanjsko vprašanje (Sendi, 2007). Ker se je ekonomsko stanje na trgu nepremičnin v zadnjih dveh letih bistveno spremenilo, nas zanima, ali bodo naši udeleženci izrazili drugačna pričakovanja. Da se pričakovanja kupcev spreminjajo s spremembo ekonomskega stanja na trgu nepremičnin, sta pokazala tudi Wong in Hiu (2006). Ugotovila sta, da so tendence kupcev bolj optimistične, ko cene na nepremičninskem trgu rastejo, in bolj pesimistične, ko cene padajo. Dokler udeleženci pričakujejo rast cen na nepremičninskem trgu, njihovo vedenje ustvarja višje zahteve (Wong in Hiu, 2006).

Zanimajo nas pričakovanja udeležencev ob nakupu lastne nepremičnine glede občutka večje socialne varnosti, občutka samostojnosti in samozadovoljstva. Rohe s sodelavci (2001) je raziskoval socialne prednosti lastnikov stanovanj in ugotovil, da lastniki stanovanj, v primerjavi z najemniki stanovanj, izražajo večje zadovoljstvo s svojim bivalnim okoljem, so socialno bolj aktivni v svojem bivalnem okolju, so manj selijo in bolj prispevajo k socialni stabilnosti soseske (Rohe, Zandt, McCarthy, 2001). Kot so ugotovili v raziskavi, 86 odstotkov ameriških anketirancev meni, da je z vidika socialne varnosti bolje imeti stanovanje v lasti kot živeti v najemnem stanovanju, 74 odstotkov vprašanih meni, da bi ljudje morali kupiti stanovanje, čim bi si to lahko privoščili, med najemniškimi anketiranci pa jih je 64 odstotkov odgovorilo, da so najemniki zgolj zato, ker si ne morejo privoščiti lastnega stanovanja (Rohe, Zandt, McCarthy, 2001). Ugotavljajo, da je stopnja samozadovoljstva med lastniki stanovanj višja (Rohne in Stewart, 1996). Na primeru Baltimore so opazovali kupce in najemnike stanovanj ter po letu in pol ugotovili, da je zadovoljstvo kupcev stanovanj večje kot zadovoljstvo najemnikov (Rohe in Stegman, 1994). V nadaljnji triletni študiji sta Rohe in Basalo (1997) ugotovila, da so lastniki stanovanj tudi po triletnem lastništvu še vedno bolj samozadovoljni kot najemniki. Pri tem sta samozadovoljstvo opredelila kot kombinacijo splošnega zadovoljstva z življenjem, stanovanjem in sosesko (Rohe in Stewart, 1996). Kleinhans in M. Elsinga (2010) pa ugotavljata, da ostaja močna povezava med lastništvom doma ter občutkom samostojnosti in samozadovoljstva.

Zanimajo nas pričakovanja potencialnih pridobiteljev nepremičninskih pravic glede glavnih finančnih virov pri nakupu nepremičnine. Med uporabljenimi finančnimi viri je v Sloveniji za pridobitev lastniškega stanovanja v preteklosti prevladovala uporaba lastnih sredstev (vključno s kupnino prejšnjega stanovanja), med zunanji viri pa so imela pomembno vlogo posojila podjetij in banke, saj je kar 62,9 odstotka gospodinjstev, ki so se za potrebe pridobitve lastništva zadolžile, to storilo s stanovanjskim posojilom bank (Cirman, 2006).

## 2 METODA

### 2.1 Udeleženci

V vzorec so vključeni udeleženci, stari od 20 do 40 let, ki so selekcionirani po spolu, starosti (oblikovani sta dve skupini – od 20 do 29 let in od 30 do 40 let), izobrazbi, socialnem ekonomskem statusu, zakonskem oziroma družinskem položaju, bivalnem okolju in kulturni pripadnosti. V pilotski raziskavi je sodelovalo 200 slovenskih udeležencev, ki so v nadaljevanju vključeni v celoten vzorec 1006 slovenskih udeležencev. Struktura udeležencev glede na spol, starost, izobrazbo in zaposlenost je prikazana v preglednici 1.

Kultura	Število udeležencev	Odstotek udeležencev [%]
Slovinci	1006	100,0
<b>Spol</b>		
Ženske	623	61,9
Moški	383	38,1
Skupaj	1006	100,0
<b>Starost</b>		
od 20 do 29 let	490	48,7
od 30 do 40 let	516	51,3
Skupaj	1006	100,0
<b>Izobrazba</b>		
Manj kot srednja šola	10	1,0
Srednja šola	370	36,8
Fakultetna izobrazba	533	53,0
Magisterij ali več	93	9,2
Skupaj	1006	100,0
<b>Zaposlitev</b>		
Brezposeln	30	3,0
Študent	304	30,7
Zaposlen	630	63,6
Drugo	27	2,7
Skupaj	991	100,0

Preglednica 1: Struktura udeležencev glede na kulturo, spol, starost, izobrazbo, zaposlenost.

Struktura udeležencev kaže, da je nekaj več udeležencev ženskega spola. Tudi statistični podatki popisa prebivalstva iz leta 2002 kažejo podobno razmerje med številom moških in ženskih prebivalcev (48,3 odstotka : 51,7 odstotka) (SURS, 2009). Skladno z usmeritvijo smo po starosti ločili dve skupini udeležencev v starosti od 20 do 29 let in v starosti od 30 do 40 let (Mandič, 1995). Udeleženci so enakomerno zastopani po starostnih skupinah. Pri izobrazbi je največ udeležencev s fakultetno izobrazbo, sledijo udeleženci s srednješolsko izobrazbo. Predvidevamo, da so se z anketo samoizbrali ljudje z višjo izobrazbo. Večina udeležencev je zaposlenih (63,6 odstotka), sledijo študentje (30,7 odstotka). Podobno razmerje glede navedenega statusa udeležencev sta v analizi obstoječih in zelenih stanovanjskih enot ugotovila tudi Pšunder in Ferlanova (2009).

## 2.2 Pripomočki

Pri konstrukciji vprašalnika upoštevamo usmeritev po Tariku (1990) in kot osrednji pripomoček za merjenje pričakovanj udeležencev vzamemo vprašalnik, sestavljen iz treh sklopov. Uporabljena je torej metoda pregleda, ki temelji na vprašalniku (Walonic, 1997–2007). Od treh glavnih tipov vprašanj (Keats, 2000) – odprtih vprašanj, vprašanj z večjo izbiro odgovorov in vprašanj z odgovori po vrsti – sta uporabljana slednja. Udeleženci z Likertovo petstopenjsko lestvico od 1 (popolnoma nepomembno) do 5 (zelo pomembno) ocenjujejo pomembnost lastnih in zunanjih pričakovanj glede pridobitve nepremičninskih pravic. Podatki so obdelani s statističnim

programom SPSS. Osrednji pripomoček za merjenje pričakovanj potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic je vprašalnik, sestavljen v okviru širše raziskave (Grum, 2010), ki poteka v dveh kulturnih okoljih, v Sloveniji in na Japonskem, in ima za temeljni cilj določiti dejavnike, ki so odločilni za potencialne pridobitelje nepremičninskih pravic pri odločanju o nakupu nepremičnine, razčleniti morebitne razlike med navedenimi pričakovanji in obstoječo zakonodajo na področju nepremičnin ter ugotoviti, ali se ekonomsko okolje pozitivno povezuje z navedenimi pričakovanji.

Raziskava z uporabo vprašalnika je izvedena v dveh fazah (Kanji, 1993). V prvi fazi smo načrtovali oblikovanje vprašalnika in ugotavljanje ustreznost njegovih metrijskih značilnosti. V ta namen smo izvedli pilotsko raziskavo na ustreznem vzorcu. Druga faza je bila osrednja raziskava prečnega tipa. Uporabili smo izdelan vprašalnik iz pilotske študije. Statistična analiza v prvi fazi zajema faktorsko analizo vprašalnika in analizo zanesljivosti vprašalnika (Cronbachov-alfa), v drugi fazi pa opisno statistiko in analize variance. Sklop vprašalnika, ki meri lastna pričakovanja potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic, zajema 34 spremenljivk. Osem dejavnikov pojasni nad 71 odstotkov variance. Dejavniki, izločeni s faktorsko analizo, se deloma pokrivajo z dejavniki, ki smo jih ekstrahirali v vprašalniku. Prvi dejavnik ima izrazite uteži pri vprašanih, ki se nanašajo na pričakovanja o fizičnih dejavnikih nepremičnine. Drugi dejavnik ima izrazite uteži pri vprašanih o pričakovanih glede bivalnega okolja, tretji pri vprašanih o pričakovanih glede socioekonomskih dejavnikov, vezanih na nepremičnino (stroški vzdrževanja, sosedski odnosi, varnost v soseski), četrti pri vprašanih o pričakovanih glede splošnih socioekonomskih dejavnikov (socialna varnost, občutek boljšega položaja v družbi, samostojnosti, samozadovoljstva), peti pri vprašanih, vezanih na glavne dejavnike, ki po mnenju udeležencev odločilno vplivajo na nakup nepremičnine (fizični, bivalni dejavniki), šesti pri vprašanih o pričakovanih, vezanih na opremo stanovanja (internet, ogrevanje), sedmi pri vprašanju, vezanem na socioekonomski glavni dejavnik, osmi pa ima izrazite uteži pri vprašanju glede primerne časa za nakup nepremičnine. Kaiser-Meyer-Olkinova mera adekvatnosti vzorčenja je 0,861. Tudi Barlettov test ( $BT = 2654,756$ ), ki je statistično pomemben, kaže, da je ekstrahirane dejavnike mogoče interpretirati (Fulgosi, 1984).

### 2.3 Potek raziskave

Zbiranje podatkov je potekalo prek interneta in osebno (individualno in skupinsko). Anonimnost podatkov je bila zagotovljena. Podatke smo zbirali prve tri mesece v letu 2010. Pred vnosom podatkov v statistični program SPSS smo izločili nepravilno izpolnjene vprašalnike. Teh je bilo skupaj 2,7 odstotka vseh zbranih anket.

## 3 REZULTATI IN INTERPRETACIJA

Zanesljivost vprašalnika, ugotovljena z metodo notranje konsistentnosti oziroma s Cronbachovim-alfa koeficientom, kaže, da vprašalnik izkazuje veliko stopnjo zanesljivosti (0,811). V preglednici 2 so prikazani osnovni statistični podatki udeležencev za opazovane spremenljivke.



	N	Min.	Maks.	Arit. sred.	Std. napaka	Std. deviacija	Koeficient simetričnosti	Koeficient raztegnjenosti
spol	1006	1	2	1,38	0,015	0,486	0,492	-1,761
starost	1006	2	3	2,51	0,016	0,5	-0,052	-2,001
izobrazba	1006	1	4	2,7	0,02	0,643	0,138	-0,421
zaposlitev	991	1	4	2,66	0,019	0,583	-0,689	0,344
Pričakovanja glede:								
lokacije	873	1	5	3,34	0,044	1,309	-0,290	-0,991
velikosti	873	1	5	3,39	0,044	1,299	-0,377	-0,898
balkona	874	1	5	3,52	0,044	1,288	-0,509	-0,774
svetlosti	874	1	5	3,68	0,041	1,217	-0,691	-0,389
odprtega pogleda	873	1	5	3,53	0,042	1,241	-0,483	-0,697
miru	871	1	5	3,57	0,041	1,219	-0,545	-0,580
starosti objekta	873	1	5	3,37	0,042	1,239	-0,299	-0,802
starosti soseske	873	1	5	3,31	0,039	1,162	-0,264	-0,598
parkirišča	873	1	5	3,56	0,044	1,290	-0,524	-0,779
interneta	873	1	5	3,98	0,042	1,243	-1,117	0,225
centralnega ogrevanja	873	1	5	3,99	0,041	1,211	-1,130	0,360
javnega prevoza	873	1	5	3,42	0,040	1,183	-0,352	-0,599
prometne povezave	873	1	5	3,59	0,040	1,182	-0,576	-0,451
bližine vrtcev, šol	873	1	5	3,45	0,040	1,189	-0,392	-0,616
bližine zaposlitve	870	1	5	3,24	0,041	1,204	-0,202	-0,753
bližine trgovin	871	1	5	3,49	0,039	1,160	-0,465	-0,490
bližine zdravstvenih domov	872	1	5	3,38	0,040	1,172	-0,329	-0,607
bližine kulturnih domov	872	1	5	3,17	0,041	1,207	-0,143	-0,764
stroškov vzdrževanja	871	1	5	3,29	0,040	1,181	-0,282	-0,689
sosedskih odnosov	871	1	5	3,41	0,038	1,116	-0,386	-0,372
varnosti v soseski	870	1	5	3,67	0,039	1,154	-0,694	-0,172
socialne pripadnosti	870	1	5	3,30	0,040	1,171	-0,304	-0,600
ekonomskega statusa	869	1	5	3,43	0,040	1,181	-0,418	-0,531
glavnih dejavnikov - finančnih	881	1	5	4,80	0,019	0,553	-3,295	12,711
glavnih dejavnikov - fizičnih	881	1	5	4,11	0,027	0,809	-0,765	0,521
glavnih d. - bivalno okolje	881	1	5	4,13	0,027	0,810	-0,658	0,073
glavnih d. - socioekonomskih	881	1	5	4,05	0,029	0,868	-0,632	-0,160
časa nakupa nepremičnine	877	1	5	3,18	0,040	1,187	-0,007	-0,960

	N	Min.	Maks.	Arit. sred.	Std. napaka	Std. deviacija	Koeficient simetričnosti	Koeficient raztegnjenosti
socialne varnosti	882	1	5	3,29	0,041	1,210	-0,261	-0,580
družbenega položaja	878	1	5	2,45	0,034	1,007	0,688	-0,039
samostojnosti	878	1	5	3,72	0,041	1,207	-0,761	-0,579
samozadovoljstva	878	1	5	3,89	0,036	1,054	-1,000	-0,398
finančnih virov pri nakupu	842	1	5	2,07	0,036	1,035	1,302	1,182

Preglednica 2: Osnovni statistični podatki udeležencev.

Distribucija odgovorov preizkušancev za aplicirani vprašalnik je normalna. Rahla odstopanja je zaznati pri asimetričnosti in sploščenosti. Standardne napake aritmetične sredine so majhne. Njihova majhna vrednost glede na vrednost aritmetične sredine kaže na zanesljivost vzorca in izračunanih statistik (Bastič, 2006).

Pri statističnih analizah variance uporabimo metodo enosmerne analize variance glede na spol, starost, izobrazbo in zaposlenost. V preglednici 3 so prikazani statistično pomembni rezultati enosmerne analize variance glede na spol udeležencev in povprečne stopnje strinjanja.

Pričakovanja glede:		Vsota kvadratov	df	Srednji kvad.	F	P	Povp. stopnja strinjanja	
							spol ženske	spol moški
parkirišča	*	9,342	1	9,342	5,624	0,018	3,480	3,690
stroškov vzdrževanja	*	5,520	1	5,520	3,970	0,047	3,320	3,400
glavnih dejavnikov - finančnih	***	4,156	1	4,156	13,814	0,000	4,850	4,710
glavnih dejavnikov - fizičnih	*	2,905	1	2,905	4,456	0,035	4,150	4,030
glavnih dejavnikov - bivalno okolje	**	6,593	1	6,593	10,160	0,001	4,190	4,020
glavnih dejavnikov - socioekonomskih	***	25,034	1	25,034	34,508	0,000	4,180	3,830
občutka samostojnosti	**	14,113	1	14,113	9,777	0,002	3,820	3,560
občutka samozadovoljstva	**	10,298	1	10,298	9,366	0,002	3,970	3,750

\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,05$ )

\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,01$ )

\*\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,001$ )

Preglednica 3: Statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih glede na spol udeležencev in povprečne stopnje strinjanja.

Glede na spol se statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih kažejo glede možnosti parkiranja, stroškov vzdrževanja, glavnih dejavnikov, ki po mnenju udeležencev odločilno vplivajo na nakup nepremičnine, in sicer glede finančnih in fizičnih dejavnikov, dejavnikov bivalnega okolja in socioekonomskih dejavnikov, glede občutka samostojnosti in samozadovoljstva. Pričakovanja moških so višje izražena glede možnosti parkiranja in stroškov vzdrževanja. Pričakovanja žensk so višje izražena pri vseh ostalih dejavnikih.

V preglednici 4 so prikazani rezultati enosmerne analize variance glede na starost udeležencev in povprečne stopnje strinjanja.

Pričakovanja glede:		Vsota kvadratov	df	Srednji kvad.	F	P	Povp. stopnja strinjanja	
							starost	starost
							20-29 let	30-40 let
internet	**	11,605	1	11,605	7,571	0,006	4,11	3,87
prometne povezave	*	7,381	1	7,381	5,307	0,021	3,46	3,38
glavnih dejavnikov-socioekonom.	*	3,639	1	3,639	4,853	0,028	4,12	3,99
socialne varnosti	*	7,584	1	7,584	5,204	0,023	3,39	3,2
družbenega položaja	**	11,936	1	11,936	11,918	0,001	2,57	2,34
občutka samostojnosti	***	178,434	1	178,434	142,073	0,000	4,19	3,29
občutka samozadovoljstva	***	50,535	1	50,535	47,963	0,000	4,14	3,66
finančnih virov pri nakupu nep.	**	9,916	1	9,916	9,346	0,002	2,18	1,96

\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,05$ )

\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,01$ )

\*\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,001$ )

*Preglednica 4: Statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih glede na starost udeležencev in povprečne stopnje strinjanja*

Glede na starost se statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih kažejo glede opremljenosti z internetom, dobrih prometnih povezav, glede socioekonomskega glavnega dejavnika, ki po mnenju udeležencev odločilno vpliva na nakup nepremičnine, socialne varnosti, občutka samostojnosti in samozadovoljstva in glavnega vira pri nakupu nepremičnine. Pričakovanja glede na starost udeležencev so za prikazane dejavnike višje izražena v starostni skupini od 20 do 29 let kot v starostni skupini od 30 do 40 let. Tako na primer Trček (2005) pri analizi dostopa do interneta ugotavlja, da gre za infrastrukturo, ki jo najbolj določata starost in izobrazba anketirancev. Ugotavlja, da internet potrebuje ali upravlja največ udeležencev, mlajših od 30 let. Navedeno lahko pojasni visoka pričakovanja te starostne skupine glede opremljenosti stanovanja z internetom.

V preglednici 5 so prikazani rezultati enosmerne analize variance glede na izobrazbo udeležencev in povprečne stopnje strinjanja.

Glede na izobrazbo se statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih udeležencev kažejo glede glavnih dejavnikov, ki po mnenju udeležencev odločilno vplivajo na nakup nepremičnine in sicer glede finančnih in fizičnih dejavnikov ter dejavnikov bivalnega okolja, časa nakupa nepremičnine, občutka samostojnosti in samozadovoljstva, glavnih finančnih virov pri nakupu nepremičnine. Značilno je, da so pričakovanja najnižje izražena pri udeležencih z najnižjo izobrazbo kadar so vezana na glavne dejavnike, ki po njihovem mnenju odločilno vplivajo na nakup nepremičnine, medtem ko so pričakovanja ostalih udeležencev pri navedenih dejavnikih uravnotežena. Zanimivo je, da so pričakovanja glede časa nakupa lastne nepremičnine najvišje izražena pri najmanj izobraženih udeležencih in da z višanjem izobrazbe tudi stopnja pričakovanja pada. Navedeno pomeni, da najmanj izobraženi udeleženci pričakujejo nakup lastne

Pričakovanja glede:		Vsota kvadratov	df	Srednji kvad.	F	P	Povp. stopnja strinjanja po izobrazbi			
							manj kot srednja	sred. šola	fakult. izobr.	mag ali več
glavnih dejavnikov - finančnih	***	23,486	3	7,829	28,010	0,000	3,22	4,84	4,84	4,72
glavnih dejavnikov - fizičnih	**	9,507	3	3,169	4,906	0,002	3,11	4,13	4,12	4,05
glavnih d. - bivalno okolje	*	6,770	3	2,257	3,471	0,016	3,33	4,16	4,13	4,04
časa nakupa nepremičnine	**	17,330	3	5,777	4,144	0,006	3,78	3,33	3,10	2,97
občutka samostojnosti	***	64,018	3	21,339	15,360	0,000	3,00	4,06	3,57	3,35
občutka samozadovoljstva	***	21,587	3	7,196	6,607	0,000	3,44	4,07	3,83	3,59
glavnih finančnih virov	***	22,061	3	7,354	7,010	0,000	2,67	2,22	2,02	1,72

\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,05$ )

\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,01$ )

\*\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,001$ )

**Preglednica 5: Statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih udeležencev glede na izobrazbo udeležencev in povprečne stopnje strinjanja.**

nepremičnine v bolj oddaljenem roku in da se rok pričakovanega nakupa z višanjem izobrazbe krajša. Najvišje je izražen občutek samostojnosti pri udeležencih s srednješolsko izobrazbo. Enako velja tudi za občutek samozadovoljstva. Zanimivo je, da so pričakovanja glede virov pri nakupu lastne nepremičnine najvišje izražena pri najmanj izobraženih udeležencih, z višanjem izobrazbe pa tudi pričakovanja padajo. Navedeno pomeni, da udeleženci z najnižjo izobrazbo izražajo pričakovanja, da lastne nepremičnine ne bodo mogli kupili z lastnimi sredstvi, temveč s posojili, subvencijami, pomočjo sorodnikov. Bolj izobraženi udeleženci pa možnost nakupa z lastnimi sredstvi izražajo bistveno višje.

**Preglednica 6 prikazuje rezultate enosmerne analize variance glede na zaposlitev udeležencev in povprečne stopnje strinjanja.**

Pričakovanja glede:		Vsota kvadratov	df	Srednji kvad.	F	P	Povp. stopnja strinjanja po zaposlitvi			
							brez-poseln	študent	zaposlen	drugo
prometne povezave	**	17,054	3	5,685	4,111	0,007	3,00	3,52	3,39	3,40
bližine vrtcev in šol	*	16,074	3	5,358	3,829	0,010	3,19	3,78	3,52	3,44
bližine trgovin	**	16,458	3	5,486	4,117	0,007	3,08	3,68	3,42	3,46
glavnih d. - finančnih	*	3,096	3	1,032	3,405	0,017	4,68	4,86	4,77	4,54
glavnih d. - socioekonom.	*	7,788	3	2,596	3,473	0,016	4,08	4,14	4,03	3,58
družbenega položaja	***	27,958	3	9,319	9,448	0,000	3,31	2,57	2,35	2,50
občutka samostojnosti	***	142,301	3	47,434	36,540	0,000	4,12	4,31	3,44	3,38
občutka samozadovolj.	***	37,955	3	12,652	11,810	0,000	4,12	4,19	3,74	3,92
glavni finančni viri	**	16,360	3	5,453	5,165	0,002	2,35	2,21	1,97	2,48

\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,05$ )

\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,01$ )

\*\*\* razlika je statistično pomembna ( $p < 0,001$ )

**Preglednica 6: Statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih glede na zaposlitev udeležencev in povprečne stopnje strinjanja**

Glede na zaposlitev se statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanjih udeležencev kažejo glede dobrih prometnih povezav, bližine vrtcev in šol, bližine trgovin, glavnih dejavnikov, ki po mnenju udeležencev odločilno vplivajo na nakup nepremičnine, in sicer glede finančnih in socioekonomskih dejavnikov, družbenega položaja, občutka samostojnosti in samozadovoljstva, glavnih virov pri nakupu nepremičnine. Študentje izražajo najvišja pričakovanja glede prometnih povezav, bližine vrtcev in šol, bližine trgovin, finančnih in socioekonomskih glavnih dejavnikov, večjega občutka samostojnosti in samozadovoljstva. Za lastna pričakovanja udeležencev je tudi značilno, da so pričakovanja glede boljšega družbenega položaja v družbi po nakupu lastne nepremičnine najvišje izražena pri brezposelnih udeležencih. Zanimivo je, da so pričakovanja glede virov pri nakupu lastne nepremičnine najnižje izražena pri zaposlenih. Navedeno pomeni, da zaposleni udeleženci izražajo višja pričakovanja za možnost nakupa nepremičnine z lastnimi sredstvi.

Rezultati analiz kažejo, da udeleženci ženskega spola v splošnem izražajo višja pričakovanja, izjema so pričakovanja glede možnosti parkiranja in stroškov vzdrževanja stanovanja. Kaže se tudi, da višja pričakovanja izražajo mlajši udeleženci. Zanimivo je, da so pričakovanja glede časa nakupa lastne nepremičnine najvišje izražena pri najmanj izobraženih udeležencih in da z višanjem izobrazbe tudi stopnja pričakovanja pada. Navedeno pomeni, da najmanj izobraženi udeleženci pričakujejo nakup lastne nepremičnine v bolj oddaljenem roku in da se rok pričakovanega nakupa z višanjem izobrazbe krajša. Vpliv izobrazbe na pripravljenost selitve ugotavlja tudi Uršič (2005). Ugotovil je, da večina anketirancev, ki načrtujejo selitev, spada v kategorijo z najvišjo stopnjo izobrazbe (Uršič, 2005). Bolj izobraženi udeleženci pa možnost nakupa z lastnimi sredstvi izražajo bistveno višje. Tudi Trček (2005) ugotavlja, da je dejavnik, ki je najbolj povezan z vlaganji v nepremičnino, mesečni dohodek gospodinjstva. Ugotavlja, da je ta predvsem odvisen od izobrazbe anketirancev in velikosti gospodinjstev (Trček, 2005). Glede zaposlitve pa v splošnem velja, da najvišja pričakovanja izražajo študentje. Pričakovanja glede virov pri nakupu lastne nepremičnine pa so najnižje izražena pri zaposlenih. Navedeno pomeni, da zaposleni udeleženci izražajo višja pričakovanja glede možnosti nakupa nepremičnine z lastnimi sredstvi.

#### 4 SKLEP

V članku raziskujemo vlogo lastnih pričakovanj potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic glede na njihove osnovne demografske značilnosti (spol, starost, izobrazba, zaposlenost). Sledimo hipotezi, da so razlike v pričakovanjih potencialnih pridobiteljev stanovanjskih nepremičninskih pravic glede na spol, starost, izobrazbo in zaposlitev statistično pomembne. Kot osrednji pripomoček za merjenje pričakovanj udeležencev smo uporabili vprašalnik, sestavljen v okviru širše raziskave, ki poteka v Sloveniji in na Japonskem in ima za temeljni cilj določiti dejavnike, ki so za potencialne pridobitelje stanovanjskih nepremičninskih pravic odločilni pri odločanju o nakupu nepremičnine. Z vprašalnikom smo pridobili verodostojne podatke, ki smo jih statistično analizirali. Izvedli smo enosmerne analize variance glede na spol, starost, izobrazbo in zaposlenost udeležencev. Z analizo rezultatov statističnih analiz smo potrdili osnovno hipotezo, da so razlike v pričakovanjih potencialnih pridobiteljev stanovanjskih

nepremičninskih pravic, glede na navedene demografske značilnosti, statistično pomembne.

Rezultati kažejo, da se statistično pomembne razlike glede na spol pri lastnih pričakovanih kažejo glede: možnosti parkiranja, stroškov vzdrževanja in glavnih dejavnikov po sklopih: finančni, fizični, bivalni in socioekonomski dejavniki ter občutek samostojnosti in samozadovoljstva. Pričakovanja moških udeležencev so višje izražena glede možnosti parkiranja in glede stroškov vzdrževanja, medtem ko so pričakovanja žensk višje izražena pri vseh ostalih dejavnikih, kjer se kažejo statistično pomembne razlike.

Pričakovanja glede na starost udeležencev so za prikazane dejavnike višje izražena v starostni skupini od 20 do 29 let kot v starostni skupini od 30 do 40 let. Mlajši udeleženci izražajo višja lastna pričakovanja, in to glede: opremljenosti z internetom, dobrih prometnih povezav, socioekonomskega dejavnika, socialne varnosti, občutka samostojnosti in samozadovoljstva ter glavnega vira pri nakupu nepremičnine.

Glede na izobrazbo se statistično pomembne razlike pri lastnih pričakovanih udeležencev kažejo glede finančnih, fizičnih dejavnikov in dejavnikov bivalnega okolja, časa nakupa nepremičnine, občutka samostojnosti in samozadovoljstva ter glavnih finančnih virov pri nakupu nepremičnine. Značilno je, da so pričakovanja najnižje izražena pri udeležencih z najnižjo izobrazbo, kadar so vezana na glavne dejavnike, ki po njihovem mnenju odločilno vplivajo na nakup nepremičnine. Pri tej skupini so pričakovanja glede časa nakupa lastne nepremičnine najvišje izražena, z višanjem izobrazbe tudi stopnja pričakovanja pada. Občutek samostojnosti in samozadovoljstva je najvišje izražen pri udeležencih s srednješolsko izobrazbo. Zanimivo je, da so pričakovanja glede virov pri nakupu lastne nepremičnine najvišje izražena pri najmanj izobraženih udeležencih, z višanjem izobrazbe pa tudi pričakovanja padajo. Torej udeleženci z najnižjo izobrazbo izražajo pričakovanja, da lastne nepremičnine ne bodo mogli kupili z lastnimi sredstvi, temveč s posojili, subvencijami, pomočjo sorodnikov.

Za lastna pričakovanja udeležencev glede na zaposlenost pa rezultati kažejo, da so pričakovanja glede boljšega družbenega položaja v družbi po nakupu lastne nepremičnine najvišje izražena pri brezposelnih udeležencih. Študentje izražajo najvišja pričakovanja glede dobrih prometnih povezav, bližine vrtcev in šol, bližine trgovin, finančnih in socioekonomskih glavnih dejavnikov, večjega občutka samostojnosti in samozadovoljstva. Zanimivo je, da so pričakovanja glede virov pri nakupu lastne nepremičnine najnižje izražena pri zaposlenih. Navedeno pomeni, da zaposleni udeleženci izražajo višja pričakovanja pa možnost nakupa nepremičnine z lastnimi sredstvi.

Pri načrtovanju stanovanjskega posega v prostor je pomembno, da poznamo pričakovanja potencialnih pridobiteljev nepremičninskih pravic, ki so v tem procesu ciljna skupina potencialnih kupcev za načrtovalce in investitorje. Analiza pričakovanj je le delno neposredno uporabna v samem planskem postopku. Splošna (tehnična) pričakovanja so predmet standarda, vse, kar je več, je predmet stroška izvedbe in cene. Menimo, da bi bilo treba v prihodnje prepoznane statistično pomembne razlike vrednostno analizirati ter raziskati njihov vpliv na trg nepremičnin, grajeno okolje in ne nazadnje na vrednost posameznih nepremičnin znotraj obstoječih zakonskih okvirov in v sodobnem ekonomskem okolju. Ali so pričakovanja morebitnih kupcev zares upoštevana tudi v sodobni, domači, komercialni produkciji stanovanj (npr. vrednost za

denar) v največjih prebivalstvenih aglomeracijah, pa je predmet druge raziskave. Še več, če je ponudba na stanovanjskem trgu prilagojena povečevanju donosa graditeljev in hkrati odzivna na (razmeroma slabo) naložbeno zmogljivost večine morebitnih kupcev, potem komaj lahko govorimo o upoštevanju pričakovanj slednjih, predvsem pričakovanj, ki so vezana na eksistenčne potrebe ali želje.

## 5 LITERATURA

- Bastič, M. (2006). Metode raziskovanja. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko poslovna fakulteta Maribor.*
- Cohen, D. H., Kozak, R. A., Vidal, N., Spetic, W., Ide, R. (2005). Performance expectations and needs of the Japanese house consumer. Forest Products Journal, 55, 37–44.*
- Cirman, A. (2007). Strategija rabe stanovanja mora biti usklajena s strategijo gospodarskega razvoja: stanovanjska raba. Državni svet RS, posvet na temo: Različni nameni rabe stanovanj. Dostopno: <http://www.ds-rs.si/kb/posveti/?View=entry&EntryID=61> (14. 8. 2010).*
- Cirman, A. (2006). Ekonomski vidiki stanovanja. V: S. Mandič, S. (ur.), Razvojno-raziskovalni projekt Stanovanjska anketa – Stanovanjsko poročilo. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede, Inštitut za družbene vede, 13–16.*
- Dimitrovska, A. K., Mihelič, B., Stanič, I. (2001). Razpoznavna struktura mesta: primer Ljubljane. Urbani izziv, 2(12), 5–15.*
- Fulgosi, A. (1984). Faktorska analiza. Zagreb: Filozofski fakultet v Zagrebu.*
- Grum, B. (2010). Primerjava pričakovanj potencialnih kupcev nepremičnin glede pridobitve nepremičninskih pravic v različnih kulturnih obdobjih: primer Slovenije in Japonske. Ljubljana: Evropska pravna fakulteta. Neobjavljeno doktorsko delo v izdelavi.*
- Keats, D. M. (2000). Interviewing, a practical guide for students and professionals. Open University Press, Celtic Court, Ballmoor, Buckingham.*
- Kleinhans, R., Elsinga, M. (2010). Buy Your Home and Feel in Control. Does Home Ownership Achieve the Empowerment of Former Tenants of Social Housing?. International Journal of Housing Policy, 41–61.*
- Komai, M., Moridaira, S., Kitamura, K., Morinaga, A., Yoshida, Y. (2002). The Change in the Prices of Attributes for Newly-built Condominiums in Tokyo Metropolitan Area. Jisedai Saiba Supesu no Kenkyu Heisei 13 Nendo Haiteku, Risachi, Senta Kenkyu Hokokusho, 307–326.*
- Mandič, S. (1995). Stanovanje in država. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče Ljubljana.*
- Mednarodni standardi ocenjevanja vrednosti (MSOV). 8. izdaja (slovenski prevod) (2007). International Valuation Standards Comitee. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo. <http://www.si-revizija.si/> (5. 5. 2010).*
- Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism (MLIT, 2009). Summary of White Paper on Land (2009). <http://tochi.mlit.go.jp/english/> (17. 5. 2010).*
- Pšunder, I., Ferlan, N. (2009). Subjektivno dojetanje vplivnih faktorjev pri ocenjevanju vrednosti nepremičninskih pravic. Ljubljana: Inštitut za nepremičnine. Zbornik referatov 20. posveta Poslovanje z nepremičninami: država, državljani, stanovanja, Portorož, 246–251.*
- Ravbar, M. (2007). Prostorsko planiranje – čemu?. Ljubljana: Geodetski vestnik 51(2).*
- Rebernik, D. (2007). Trajnostni prostorski razvoj in novejši procesi v prostorskem razvoju Ljubljane. Ljubljana: Razprave – Dela 27, 17–38.*
- Rohe, W. M., Zandth, S., McCarthy, G. (2001). The Social Benefits and Costs of Homeownership: A Critical Assessment of the Research. Joint Center for Housing Studies of Harvard University.*
- Rohe, W. M., Basolo, V. (1997). Long-Term Effects of Homeownership on the Self-Perceptions and Social Interaction of Low-Income Persons. Environment and Behavior, 29(6), 793–819.*
- Rohe, M. W., Stegman, M. (1994). The Impact of Home Ownership on the Social and Political Involvement of Low-Income People. Urban Affairs Quarterly 3Q, 152–172.*
- Rohne, M. W., Stewart, L. S. (1996). Home Ownership and Neighborhood Stability. Housing Policy Debate, 7(1), 7–81.*

- Sendi, R. (2005). *Sodelovanje stanovalcev kot pogoj za uspešno izvedbo prenove stanovanjskih sosesk*. *Urbani izzivi*, 16 (2), 5–15.
- Statistični urad RS (SURS, 2010). *Pomembni statistični podatki o Sloveniji*. V. št. 1. Ljubljana. <http://www.stat.si/> (29. 5. 2010).
- Tarik M. (1990). *The Impact of the Surrounding Environment on People's Perception of Major Urban Environmental Attributes*. *Riyadh: J. King Saud Univ., Architecture and Planning*, 2, 43–60.
- Temeljotov Salaj, A. (2006). *The quality of the built environment*. *International Conference: Housing in an expanding Europe*. Ljubljana: Urbanistični inštitut RS.
- Temeljotov Salaj, A., Zupančič, D. (2006). *Odnos do nepremičnin in organizacijskega okolja*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
- Thomas, M. (2008). *Generation Y and Housing, Carpe Diem*. *The Australian Journal of Business and Informatics*, 4, 111–119.
- Trček, F. (2005). *Sociološka anketna raziskava, Prenova stanovanjskih sosesk v Ljubljani – Savsko naselje*. *Urbani izzivi* 2(16), 24–35.
- UniCredit Group (2008). *Residential Property Market in CEE*. EBRD Annual Meeting. Kijev: 18. maja 2008. <http://www.unicreditbank.si/press.asp?id=302> (17. 4. 2010).
- Ursič, M. (2005). *Spreminjanje bivalne kakovosti in stanovanjska mobilnost v Ljubljani, Narasčanje socialne nestabilnosti v večjih stanovanjskih soseskah?* *Urbani izzivi* 2(16), 36–47.
- Strategija prostorskega razvoja (SPRS, 2004). *Ur. l. RS, št. 76/2004*.
- Strategija razvoja Slovenije (SRS, 2005). *Sprejeto na 30. redni seji Vlade RS dne 23. 6. 2005*. <http://www.sigov.si/zmar/projekti/srs/srs.php> (15. 4. 2010).
- Walonic, D. S. (1997–2007). *Survival Statistics*. Published by: StatPac, Inc., 8609 Lyndale Ave, S.#209A, Bloomington, MN 55420.
- Wong, J. T. Y, Hui, E. C. M. (2006). *Power of expectations*. *Property Management*, 24, 496–506.

**Prispelo v objavo: 30. junij 2010**

**Sprejeto: 3. september 2010**

**asist. Bojan Grum, dipl. inž. gradb.**

*Evropska pravna fakulteta v Novi Gorici, Kidričeva 9, 5000 Nova Gorica*  
E-pošta: grum.bojan@siol.net

**doc. dr. Alenka Temeljotov Salaj, univ. dipl. inž. grad.**

*GEA College, Dunajska 156, 1000 Ljubljana*  
E-pošta: alenka.temeljotov-salaj@gea-college.si