

DETERMINANTE PONUDE I POTRAŽNJE ZA NEKRETNINAMA U GRADU SPLITU

Mimica, Anđela

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:984906>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-25**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

**DETERMINANTE PONUDE I POTRAŽNJE ZA
NEKRETNINAMA U GRADU SPLITU**

Mentor:

doc.dr.sc. Ana Rimac Smiljanić

Studentica:

Anđela Mimica

matični broj: 5130204

Split, srpanj, 2016.

SADRŽAJ

1. UVOD.....	3
1.1. Definicija problema.....	3
1.2. Predmet rada.....	4
1.3. Ciljevi rada.....	4
1.4. Doprinos rada.....	4
1.5. Metodologija istraživanja.....	4
2. REGULATORNI OKVIR TRGOVINE NEKRETNINAMA U REPUBLICI HRVATSKOJ.....	6
2.1. Zakonska regulativa prometa nekretninama u Republici Hrvatskoj.....	6
2.2. Agencije za posredovanje prometom nekretnina.....	8
2.3. Oporezivanje prometa nekretninama.....	9
2.4. Katastar.....	11
2.5. Zemljišne knjige.....	12
3. ANALIZA TRŽIŠTA NEKRETNINA.....	13
3.1. Analiza tržišta.....	13
3.1.1. Korisnici analize tržišta nekretnina.....	14
3.2. Analiza na tržištu nekretnina u Splitu.....	16
3.2.1. Analiza cijena najma stambenog prostora.....	20
3.3. Utjecaj krize na tržište nekretnina.....	21
3.4. Metode procjene vrijednosti nekretnine.....	25
4. ANALIZA REZULTATA EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA.....	26
4.1. Podaci i metodologija.....	26
4.2.1. Empirijsko istraživanje provedeno kod potencijalnih kupaca nekretnina.....	26
4.2.2. Analiza ankete provedene za prodavatelje nekretnina u Splitu.....	36
5. ZAKLJUČAK.....	45
SAŽETAK.....	46
SUMMARY.....	46
LITERATURA:.....	47
POPIS SLIKA.....	49
POPIS TABLICA.....	49
POPIS GRAFIKONA.....	49
POPIS PRILOGA.....	50

1. UVOD

1.1. Definicija problema

Tržište nekretnina je u Republici Hrvatskoj počelo se razvijati nakon završetka Domovinskog rata, sve do 2008. godine. U tom razdoblju tržište nekretnina je bilo veoma stabilno, vladala je velika potražnja za nekretninama, isto tako je i ponuda nekretnina bila raznolika. Građani su bili solventniji, banke su odobravale kredite i zapravo je tržište nekretnina bilo veoma aktivno.

Dolaskom krize u Republiku Hrvatsku 2008.godine, gospodarska slika znatno se promijenila. Svakodnevno su se nizali negativni rezultati, negativne vijesti iz gotovo svih gospodarskih grana. Nezaposlenost je bivala sve veća, veliki broj poduzeća je zatvorio svoja vrata radnicima. Izuzetno snažan negativan utjecaj svjetska gospodarska kriza imala je na tržište nekretnina. Za vrijeme gospodarske krize, tržište nekretnina je bilo pod posebnim povećalom javnosti i stručnjaka. Cijene stanova, koje su u ovom radu najviše zastupljeni, doživjele su veliki pad. Građani su bili prisiljeni prodati svoju nekretninu zbog nemogućnosti otplate kredita i drugih financijskih obveza. Prodaja nekretnina je bila veoma slaba. Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju nije došlo do promjena kakvim su se nadali sudionici na tržištu nekretnina. Gospodarska slika Hrvatske bila je promjenjiva, gotovo svakodnevno. Takvo stanje na tržištu zadržalo se sve do 2014. godine kada tržište doživljava oporavak, ne toliko značajan, ali ipak je zabilježen. Nakon dugo godina u Hrvatsku, konkretno u Split, ponovno su počeli ulagati stranci.

U ovom završnom radu provest ćemo empirijsko istraživanje za kupce i prodavatelje nekretnina kako bismo doznali njihovo mišljenje o determinantama koje utječu na ponudu, odnosno potražnju za nekretninama u Splitu.

Osnovno pitanje koje se želi odgovoriti istraživanjem prezentiranom u ovom radu jest je li gospodarska kriza utjecala na ponudu i potražnju za nekretninama u Splitu.

1.2. Predmet rada

Predmet istraživanja ovog završnog rada su determinante ponude i potražnje za nekretninama u Splitu, te njihov utjecaj na gospodarsku sliku u području nekretnina.

1.3. Ciljevi rada

Ciljevi ovog rada su odgovoriti na pitanje što utječe na tržište nekretnina, te što je kupcima najvažnije kod kupnje nekretnine, te koju vrstu nekretnine kupci najviše traže u Splitu. Isto tako kod prodavatelja ćemo nastojati pronaći odgovor na pitanje zašto prodaju nekretninu, te što utječe na njihovo određivanje cijene.

1.4. Doprinos rada

Ovaj rad će doprinijeti boljem razumijevanju tržišta nekretnina u gradu Splitu. Također ovaj rad će doprinijeti i boljem razumijevanju želja i potreba kupaca i prodavatelja nekretnina, s obzirom da je empirijski dio rada sastavljen uz pomoć anketne metode koja je provedena izravno kod potencijalnih kupaca i prodavatelja nekretnina.

1.5. Metodologija istraživanja

Metode koje će se koristiti u radu su metoda deskripcije, metoda indukcije, metoda dedukcije i desk research metoda, te metoda ankete. Metoda deskripcije omogućava postupak jednostavnog opisivanja ili ocrtavanja činjenica, procesa i predmeta. Metoda indukcije omogućuje da se na temelju pojedinačnih činjenica i saznanja, dolazi do spoznaje novih činjenica i novih zakonitosti. Metoda dedukcije omogućuje da se na temelju općih sudova i općih logičkih obilježja između pojmova, izvode pojedinačni sudovi, zaključci i tvrdnje. Desk research metoda koja uključuje korištenje interneta, stručne literature i zakona.

Empirijski dio rada sadržavati će metodu anketiranja. Na temelju metode anketiranja ispitati ćemo kupce i prodavatelje nekretnina o njihovom mišljenju o čimbenicima koji utječu na ponudu i potražnju za nekretninama u Splitu. Također će se koristiti i metode grafičkog i tabličnog prikazivanja podataka.

1.6. Struktura rada

Ovaj završni rad sastojat će se od teorijskog i empirijskog dijela. Rad je podijeljen na 5 poglavlja.

U uvodu se iznosi tema rada, pojašnjeni će biti definicija problema, ciljevi rada, predmet istraživanja, te su opisane metode koje se će koristiti za vrijeme pisanja rada.

U drugom poglavlju će se opisati glavne odrednice u području nekretnina, zakonski okvir prometa nekretnina.

U trećem dijelu biti će pojašnjene osnovne odrednice analize tržišta. Uz opća pojašnjenja analize, istražuje se i utjecaj svjetske gospodarske krize na tržište nekretnina u RH i u gradu Splitu.

Četvrti dio završnog rada odnosit će se na empirijsko primarno istraživanje na temelju ankete provedene među kupcima i prodavateljima nekretnina u Splitu, te analiza rezultata dobivenih anketom.

U petom dijelu nalazi se zaključak u kojem se iznose glavne spoznaje činjenice i zaključci dobiveni ovim radom.

Na samom kraju nalazi se popis literature i sažetak.

2. REGULATORNI OKVIR TRGOVINE NEKRETNINAMA U REPUBLICI HRVATSKOJ

2.1. Zakonska regulativa prometa nekretninama u Republici Hrvatskoj

Nekretnine su stvari koje se dijele na zemljišta i građevine. U kategoriju zemljišta spadaju građevinska zemljišta, šume, te poljoprivredna zemljišta. U kategoriju građevine, spadaju stambene zgrade, poslovne zgrade, te ostale građevine, kao što su npr. ceste, mostovi i sl.¹

Nekretnina je, može se reći najvrijedniji imetak koji čovjek može posjedovati. Građani koji si ne mogu priuštiti vlasništvo nad nekretninom najčešće unajmljuju nekretninu, čiji najam tada postaje najveći trošak njihovog kućnog budžeta svakog mjeseca.²

Postoje brojni zakoni koji reguliraju promet nekretnina u Republici Hrvatskoj. Neki od najznačajnijih zakona su:

- Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima
- Zakon o posredovanju u prometu nekretnina
- Zakon o procjeni vrijednosti nekretnina
- Zakon o porezu na promet nekretnina
- Zakon o zemljišnim knjigama
- Zakon o državnoj izmjeri i katastru nekretnina

¹ Ministarstvo financija (2015.): „Oporezivanje prometa nekretnina“ XII.dopunjeno izdanje, Ministarstvo financija, Zagreb, dostupno na: http://www.porezna-uprava.hr/HR_publicacije/Prirucnici_brosure/Nekretnine_159.pdf (05.03.2016.)

² Larsen, E. J., Carey, B., Howell Carey, C., (2007.): Real estate: Building a strong foundation, John Wiley & Sons, New Jersey, USA, str. 2.

Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima propisuje kako nositelj vlasništva može biti svaka fizička i pravna osoba. Ovim zakonom se utvrđuje pripadanje stvari pravnim ili fizičkim osobama. Navedene osobe mogu nositi pravo vlasništva nad pokretnim stvarima, koje se mogu pomaknuti s mjesta, a da im se pritom ne uništi smisao, odnosno bit, te pravo vlasništva nad nepokretnim stvarima, odnosno nekretninama, koje se ne mogu pomaknuti s jednog mjesta na drugo, a da im se pritom ne uništi bit.³

Zakon o procjeni vrijednosti nekretnina određuje procjenu vrijednosti nekretnina. Procjenu vrijednosti nekretnina vrše procjenitelji, odnosno sudski vještak koji je dužan nakon procjenjivanja sastaviti pismeni elaborat u kojem će prikazati procjenu nekretnine, te svoje mišljenje. Veoma je bitno da procjenitelj nekretnine bude nepristran, te da samostalno i objektivno procjeni nekretninu.⁴

Zakon o posredovanju u prometu nekretnina propisuje sve uvjete koje fizička osoba treba ispuniti kako bi postala posrednik u prometu nekretnina, te sva prava i obveze posrednika. Ovaj zakon također propisuje i sve uvjete potrebne za obavljanje djelatnosti posredovanja u prometu nekretnina, te prava i obveze obiju ugovornih strana.⁵

Zakon o porezu na promet nekretnina – porez na promet nekretnina zajednički je prihod državnog proračuna i proračuna grada. Predmet oporezivanja je promet nekretnina kojim se smatra stjecanje vlasništva nad nekretninom. Detaljnije će zakon o porezu na promet nekretnina biti objašnjen u nastavku rada.

Zakon o zemljišnim knjigama – u zemljišne knjige upisuju se sva prava koje zemljište nosi. Zemljišne knjige prikazuju pravno stanje određenog zemljišta. Vodi ih općinski sud i javne su knjige, što znači da svatko ima pravo na uvid u zemljišnu knjigu.

Zakon o državnoj izmjeri i katastru nekretnina – ovim Zakonom propisuje se uređenje državnih izmjera, katastra nekretnina, nadležnost nad poslovima državne izmjere i katastra nekretnina. Svi podaci državne izmjere i katastra nekretnina su javni.

³ Narodne novine (2014.): *Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima*“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 91/96, 68/98, 137/99, 22/00, 73/00, 129/00, 114/01, 79/06, 141/06, 38/09, 153/09, 143/12, 152/14).

⁴ Narodne novine (2015.): „*Zakon o procjeni vrijednosti nekretnina*“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 78/15).

⁵ Narodne novine (2014.): „*Zakon o posredovanju u prometu nekretnina*“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 107/07, 144/12, 14/14).

2.2. Agencije za posredovanje prometom nekretnina

Posrednik je u današnjem svijetu nekretnina veoma važan čimbenik koji omogućava kupcu i prodavatelju nekretnina „spajanje“. Odnosno, kupcu nalazi željenu nekretninu. Ukoliko kupac pristane kupiti kuću ili stan, kupac dolazi u kontakt s prodavateljem nekretnine, koji također može imati svog posrednika, te se dogovaraju detalji prodaje, cijena, kupoprodajni ugovor i sl. Ovisno o vrsti nekretnine koju je kupac kupio, posrednik ili agent za nekretnine određuje svoju proviziju.

Posrednik u prometu nekretnina je veoma bitna osoba u cijelom procesu. Posrednik nekretnina može biti trgovačko društvo, trgovac pojedinac ili obrtnik, registriran za obavljanje djelatnosti posredovanja u prometu nekretnina koji ima sjedište na teritoriju Republike Hrvatske.

Kako bi posrednik mogao legalno obavljati posao posrednika nekretnina potrebno je poslati zahtjev za izdavanje rješenja o ispunjavanju uvjeta za obavljanje posredovanja u prometu nekretnina koji se podnosi Ministarstvu gospodarstva. Ako Ministarstvo gospodarstva utvrdi da su ispunjeni uvjeti donijet će rješenje o ispunjavanju uvjeta za obavljanje posredovanja u prometu nekretnina.

Ugovorom o posredovanju u prometu nekretnina posrednik se obvezuje da će nastojati naći i dovesti u vezu s nalogodavcem osobu radi pregovaranja i sklapanja određenoga pravnog posla o prijenosu ili osnivanju određenog prava na nekretnini, a nalogodavac se obvezuje da će mu isplatiti određenu posredničku naknadu ako taj pravni posao bude sklopljen. Ugovor o posredovanju u prometu nekretnina sklapa se u pisanome obliku i na određeno vrijeme.⁶

⁶ Narodne novine (2014.): „Zakon o posredovanju u prometu nekretnina“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 107/07, 144/12, 14/14).

2.3. Oporezivanje prometa nekretninama

Svako stjecanje vlasništva nad nekretninom smatra se prometom nekretnina, koje postaje predmet oporezivanja. Porez na promet nekretnina je zajednički prihod državnog proračuna i proračuna općine ili grada na čijem se području nekretnina nalazi.

Obveznik poreza na promet nekretnina je vlasnik, odnosno stjecatelj nekretnina, a osnovica poreza na promet nekretnina je tržišna vrijednost nekretnine, koju može utvrditi Porezna uprava. Bitno je naglasiti kako fizičke osobe koje plaćaju porez na dodanu vrijednost na nekretnine, ne podliježu oporezivanju na promet nekretnina, odnosno prometom nekretnina ne smatra se stjecanje nekretnina na koje se plaća porez na dodanu vrijednost.⁷

Porezi koji se plaćaju na stjecanje ili isporuku nekretnine su također i porez na dohodak od imovine po osnovi otuđenja nekretnina, te prirez porezu na dohodak.

Porez na dohodak od imovine po osnovi otuđenja nekretnina se obračunava i plaća

- a) ako fizička osoba nekretninu otuđuje unutar 3 godine od dana njezine nabave,
- b) ako fizička osoba u razdoblju od 5 godina proda, zamjeni, ili obavi neki drugi oporezivi prijenos vlasništva nad više od 3 nekretnine iste vrste.

Prirez porezu na dohodak – obračunava se i plaća ako je u mjestu prebivališta ili uobičajenog boravišta obveznika poreza na dohodak prirez porezu na dohodak propisan gradskom ili općinskom odlukom.

Porez na dodanu vrijednost plaća osoba koja je isporučitelj nekretnine kad isporučuje građevinska zemljišta i građevine i njihove dijelove. Kada isporučitelj nekretnine, koji je upisan u registar obveznika PDV-a, isporučuje nekretninu koja se koristila duže od dvije godine, tada je isporuka oslobođena od plaćanja PDV-a, te osoba koja stječe nekretninu plaća porez na promet nekretnina od 5%.⁸

⁷ Narodne novine (2015.): „Zakon o porezu na promet nekretnina“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 69/97, 26/00, 127/00, 153/02, 22/11, 143/14).

⁸Ministarstvo financija (2015.): „Oporezivanje prometa nekretnina“ XII.dopunjeno izdanje, Ministarstvo financija, Zagreb, dostupno na http://www.porezna-uprava.hr/HR_publicacije/Prirucnici_brosure/Nekretnine_159.pdf (05.03.2016.)

Oporezivanje nekretnina porezom na dodanu vrijednost

Zakon o porezu na dodanu vrijednost propisuje oslobađanje od plaćanja PDV-a kada se isporučuju građevine ili njihovi dijelovi i zemljišta na kojima se nalaze, osim ako se radi o isporuci prije nego što je građevina ili zemljište korišteno prvi put.

Porezni obveznik ima mogućnost odabira za oporezivanje građevina i zemljišta, ali pod uvjetom da je u cjelosti ima pravo na odbitak pretporeza. Sukladno tome, pri oporezivanju važni su sljedeći kriteriji: porezni status prodavatelja, odnosno je li porezni obveznik upisan u registar obveznika PDV-a, je li nekretnina korištena, odnosno nastanjena, te o kojoj se vrsti nekretnine radi.

Kada isporučitelj nekretnine nije upisan u registar obveznika PDV-a, tada plaća porez na promet nekretnina po stopi od 5%. Ukoliko je isporučitelj nekretnina osoba koja je upisana u registar obveznika PDV-a, tada ovisi o vrsti nekretnine hoće li se zaračunati porez na dodanu vrijednost ili porez na promet nekretnina.

Ako se isporučuje izgrađena nekretnina ili građevinsko zemljište koje nije korišteno, a isporučitelj je upisan u registar obveznika PDV-a, zaračunat će se porez na dodanu vrijednost po stopi od 25%. Ako je nekretnina ili građevinsko zemljište u korištenju duže od dvije godine, tada će biti oslobođeno PDV-a, a nekretnina će se oporezivati porezom na promet nekretnina po stopi od 5%.⁹

⁹ Narodne novine (2015.):“ Zakon o porezu na dodanu vrijednost“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 73/13, 99/13,148/13, 153/13, 143/14).

2.4. Katastar

Katastar nekretnina evidencija je o česticama zemljine površine, zgradama i drugim građevinama koje trajno leže na zemljinoj površini ili ispod nje te o posebnim pravnim režimima na zemljinoj površini, ako zakonom nije drukčije određeno.

Poslovi katastra obuhvaćaju:

1. određivanje katastarskih prostornih jedinica,
2. katastarsku izmjeru i tehničku reambulaciju,
3. izradbu i održavanje katastarskih operata katastra nekretnina,
4. održavanje katastra zemljišta i njegovo postupno prilagođavanje katastru nekretnina,
5. pojedinačno prevođenje katastarskih čestica u katastar nekretnina.¹⁰

Ukoliko se prodaje npr. građevinska čestica čiji podaci nisu usklađeni sa zemljišnim knjigama, odnosno podataka o površini građevinske čestice nema u zemljišnim knjigama, a postoje u katastru, to znači da treba pristupiti postupku usklađenja građevinske čestice. Takav primjer ukazuje na oprez pri prodaji takve nekretnine, jer podaci moraju biti usklađeni u katastru i zemljišnim knjigama.¹¹

¹⁰ Narodne novine (2013.): „Zakon o državnoj izmjeri i katastru nekretnina“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 16/07, 152/08, 124/10, 56/13).

¹¹ Agencija „Nekretnine Anita Tim“ (2016.): Interni dokumenti, Agencija Nekretnine Anita Tim, Split, 2016.

2.5. Zemljišne knjige

Kada govorimo o agenciji za posredovanje nekretninama i njenim obvezama, tada moramo reći kako su zemljišne knjige uz pronalazak željene nekretnine, najveća obveza agencije.

Naime, iz zemljišnih knjiga posrednik može provjeriti stanje nekretnine i sve dokumente i informacije, agencija je dužna dostaviti klijentu na uvid.

Zemljišne knjige javne su knjige u koje se upisuju nekretnine, vlasništvo i druga stvarna prava, neka obvezna prava na nekretninama te određeni odnosi relevantni za pravni promet nekretnina.

Zemljišne knjige su javne knjige koje se vode na temelju podataka koje se nalaze u katastru. Možemo zapravo reći kako je zemljišna knjiga ovisna o katastru. Svatko ima pravo na uvid u zemljišne knjige¹²

Smatra se da zemljišna knjiga istinito i potpuno odražava činjenično i pravno stanje zemljišta. Zemljišna knjiga sastoji se od glavne knjige i zbirke isprava. Glavna knjiga vodi se za sva zemljišta jedne katastarske općine. Ona se sastoji od zemljišnoknjižnih uložaka, u koje se upisuje samo jedno zemljišnoknjižno tijelo. Zemljišnoknjižni upisi provode se samo u glavnoj knjizi.

Zemljišnoknjižni uložak sastoji se od tri lista – posjedovnice, vlastovnice i teretovnice. Zbirku isprava čine isprave na temelju kojih je dopušten zemljišnoknjižni upis. Knjižni upisi su uknjižba, predbilježba i zabilježba. Uknjižba je upis kojim se knjižna prava stječu, prenose, ograničuju ili prestaju bez posebnog naknadnog opravdanja.

Predbilježba je upis kojim se knjižna prava stječu, prenose, ograničuju ili prestaju samo pod uvjetom naknadnog opravdanja i u opsegu u kojem naknadno budu opravdana. Zabilježba je upis kojim se čine vidljivim mjerodavne okolnosti za koje je zakonom određeno da ih se može zabilježiti u zemljišnim knjigama. Zabilježbom se mogu osnivati određeni pravni učinci kad je to predviđeno zakonom.¹³

¹² Hrvatska gospodarska komora (2009.): Priručnik za polaganje stručnog ispita za agenta posredovanja u prometu nekretnina, HGK, Zagreb, str. 141.

¹³ Narodne novine (2013.): „Zakon o zemljišnim knjigama“, Narodne novine d.d., Zagreb (NN, 91/96, 68/98, 137/99, 114/01, 100/04, 107/07, 152/08, 126/10, 55/13, 60/13).

3. ANALIZA TRŽIŠTA NEKRETNINA

3.1. Analiza tržišta

Analiza tržišta nekretnina jest identifikacija i proučavanje ponude i potražnje.

Na strani potražnje su kranji korisnici – kupci ili iznajmljivači nekretnina (kuća, stanova, skladišta, trgovina itd.). Na strani ponude su prodavatelji nekretnina, konkurenti - oni sa postojećim nekretninama i oni u različitim fazama u razvoju nekretnina. Analiza tržišta identificira potencijalne kupce nekretnina i prodavatelje nekretnina i njihove karakteristike. Kupci ponekad apeliraju na relativno usko tržišno područje. Lokacija utječe na ciljano tržište, tako npr. područje sa vrlo poželjnim školskim okrugom će privući obitelji s djecom, dok će npr. na kupce bez djece lokacija bez škole imati vrlo mali utjecaj pri odluci o kupnji nekretnine. Analiziranje konkurencije također pomaže graditelju u određivanju cijene svojih stanova. Poznata je činjenica kako su kupci spremni platiti veću cijenu, ukoliko im ta nekretnina pruža sve ono što su oni htjeli.¹⁴

Također je bitno spomenuti utjecaj globalnih i nacionalnih aktivnosti na cjelokupno tržište nekretnina. Globalna ekonomska aktivnost utječe na aktivnosti nacionalne ekonomije kroz međunarodnu trgovinu. Povećana nacionalna aktivnost može potaknuti lokalne poslove i povećati potražnju za nekretninama. Što se više industrija globalizira, postaje sve teže razlikovati utjecaje globalnih i nacionalnih trendova na lokalno tržište.

Ponuda je također pod utjecajem globalnih i nacionalnih aktivnosti. Ekonomske aktivnosti u različitim zemljama mogu imati utjecaja cijene materijala i rada i mogu promijeniti troškove izgradnje nekretnine. Ekonomske aktivnosti također mogu povećati potražnju za radnom snagom i povećati plaće, naravno uz pretpostavku da se radi o pozitivnim ekonomskim promjenama u svijetu i zemlji.¹⁵ No, promatrajući lokalno tržište, odnosno tržište prodaje stanova, poslovnih prostora i slično, možemo reći kako na takvo tržište još uvijek utječe gospodarsko stanje te zemlje, konkretno u ovom slučaju Hrvatske.

¹⁴ Brett, L.D., Schmitz, A., (2009.): Real estate market analysis, Urban Land Institute, Washington, USA, str.4.

¹⁵ Glickman, A. E., (2014.): An introduction to Real Estate Finance, Academic Press, Waltham, USA, str.26.

3.1.1. Korisnici analize tržišta nekretnina

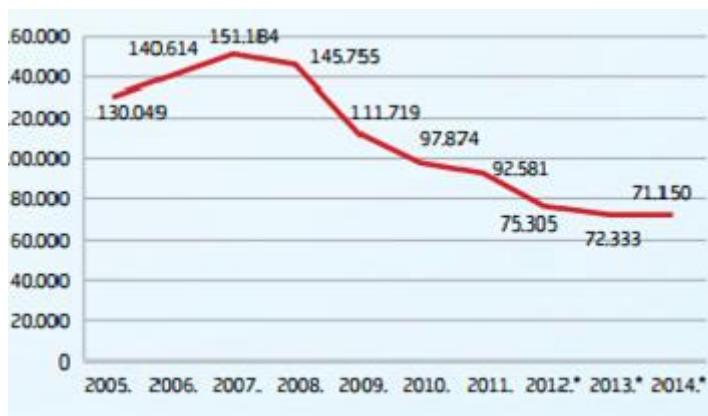
Analizama tržišta nekretnina najviše se koriste investitori, odnosno građevinari koji planiraju izgraditi stambene objekte za prodaju. Naime, investitori si ne mogu dopustiti višemilijunsko ulaganje u izgradnju nekog objekta bez prethodnih analiza tržišta. Upravo će im analiza tržišta nekretnina ponuditi informacije o željama potencijalnih kupaca, cijenama koje su prihvatljive istim. Osim saznanja o željama i potrebama kupaca, investitor ili građevinar također iz analize tržišta može utvrditi odgovara li ponuđena lokacija njegovim uvjetima i planovima, zatim kako konkurencija razmišlja, tj. planira li konkurencija izgradnju stambene zgrade u blizini. Sve informacije dobivene iz analize tržišta nekretnina investitori će nastojati što bolje uklopiti u svoj plan izgradnje stambenih objekata, na korist kupca i prodavatelja.

Investitori u nekretnine također na direktan ili indirektan način utječu na novčani tok zemlje. Najmovi, odobravanje kredita, štednja, porezi na nekretnine, kamate i slično su čimbenici koji imaju utjecaj na gospodarstvo zemlje, pa tako i na novčani tok.¹⁶



¹⁶ Greer, E.G., Kolbe, T.P., (2006.): Investment analysis for real estate decisions, Dearborn Real Estate Education, Chicago, IL, str.6.

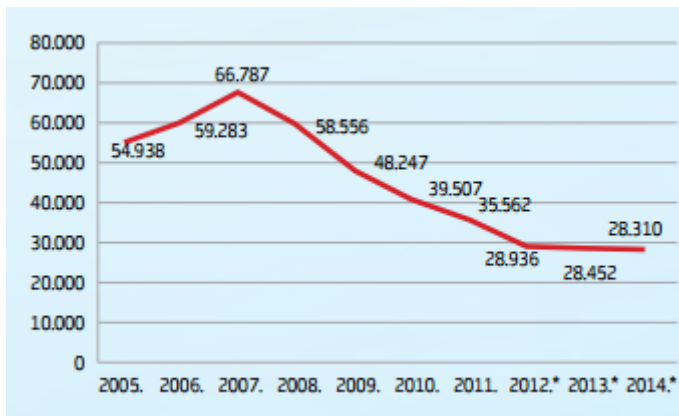
Analiza potražnje za stambenim prostorom u Republici Hrvatskoj pokazala je kako su najtraženiji stanovi u Hrvatskoj i dalje stanovi manjih površina (od 35 do 55m²). Današnji kupci nekretnina, odnosno stanova su vrlo različiti, od mladih obitelji do osoba koje svojim roditeljima žele riješiti stambeno pitanje, do kupaca koji kupuju stan kako bi ga iznajmljivali i tako stekli kontinuirani mjesečni prihod. Najčešće kada kupuju nekretninu, kupci paralelno prodaju postojeću nekretninu, tako da je prodaja postojeće nekretnine zapravo uvjet kupnje nove nekretnine. U posljednje tri godine broj ostvarenih kupoprodaja relativno je stabilan, no budući da se podaci za te tri godine još uvijek obrađuju, postoji mogućnost da se na kraju obračuna pokažu i prvi blagi pozitivni trendovi. Od ukupnog broja kupoprodaja oko 40 % odnosi se na stambene nekretnine. Pad broja kupoprodaja stambenih nekretnina kretao se prema stabilnijim stopama od oko 10 % do 18 % godišnje, a u posljednje tri godine broj kupoprodaja je stabilan, prema podacima koji još nisu konačni.¹⁷



Slika 1. Broj ostvarenih kupoprodaja nekretnina u Republici Hrvatskoj od 2005. do 2014. godine

Izvor: www.zane.hr (26.02.2016.)

¹⁷ ZANE (2015.): „ Analiza potražnje za stambenim prostorom u Republici Hrvatskoj“, kvartalni bilten, br.13, Zagrebačka banka, Zagreb, dostupno na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c/brosura+zane+13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c> (25.02.2016.)



Slika 2. Broj ostvarenih kupoprodaja stambenih nekretnina u Republici Hrvatskoj

Izvor: www.zane.hr (26.02.2016)

Iz slike broj 2. ostvarenih kupoprodaja stambenih nekretnina u Republici Hrvatskoj možemo vidjeti kako su 2007.godine kupoprodaja stambenih nekretnina doživjela svoj vrhunac. Nakon pojave svjetske gospodarske krize, broj kupoprodaja je u velikom padu sve do 2014.godine kada gospodarstvo doživljava lagani porast.

3.2. Analiza na tržištu nekretnina u Splitu

U Splitu su danas, kao i u ostatku Hrvatske najtraženiji manji stanovi, do 60m², koji imaju najmanje jednu odvojenu spavaću sobu. Uz te dvije karakteristike, kupcima je balkon vrlo bitan, a ukoliko se stan nalazi na nekom višem katu (više od trećeg kata), tada im je obavezan i lift. Uz cijenu, kupcima je u Splitu najvažniji faktor kod odluke i lokacija stana. Pa tako postoje primjeri gdje bi posrednik u prometu nekretnina pronašao stan koji kupcima odgovara po karakteristikama stana i cijenom, međutim neodgovarajuća lokacija bi bila čimbenik koji bi utjecao na njihovu odluku o nekupnji tog određenog stana.

Za konkretan primjer u Splitu možemo navesti gradski kotar Pazdigrad, u kojem su se prije nekoliko godina izgradile nove zgrade, u kojem postoji i ponuda stanova koji nisu novogradnja, no problem je što Pazdigrad nema školu, tj.ima jako lošu infrastrukturu. Takav predio grada nije mogao doći u obzir mladim obiteljima s djecom. Međutim u ovom trenutku škola je u izgradnji, stoga će Pazdigrad u dogledno vrijeme postati interesantniji širim skupinama kupaca.

Kupci stanova u Republici Hrvatskoj, pa tako i u Splitu najčešće imaju nekretninu koju žele prodati, kako bi kupili novu nekretninu, stoga prodaja postojeće nekretnine uvjetuje kupnju nove nekretnine.

Govoreći konkretno o Splitu, možemo reći kako su od lokacija najpoželjniji gradski kotari Trstenik, Žnjan i Mertojak, posebno za obitelji s djecom. Blizina škole, ambulante, parka, trgovine i autobusne stanice su determinante koje utječu na odluku kupaca, no isto tako utječu i na cijene nekretnina na tim lokacijama. Cijene stanogradnje su npr. veće na Žnjanu i Trsteniku nego npr. u gradskom kotaru Brda.

Također, moramo spomenuti i „popularne“ lokacije u Splitu, a to su Bačvice, Meje i Spinut. Tri dijela grada koji zbog svoje lokacije imaju uglavnom kupce koji su financijski jako dobro pozicionirani, odnosno koji su platežno moćni. Naime, Bačvice uz školu, ambulantu i ostale osnovne karakteristike, kao veliku prednost imaju blizinu mora koje je udaljeno svega 5 minuta, a kod nekih stanova čak i manje, te udaljenost od centra grada otprilike 10 minuta hoda. Isto tako Meje se nalaze gotovo u centru grada Splita, park šume Marjan i ne iz svih, ali iz određenih kuća pruža se pogled na centralni dio grada – rivu.

Navedene karakteristike ovih kotara podižu cijenu nekretnina na tim lokacijama jako visoko, tako da u tim dijelovima grada rijetko kupuju mlađi kupci i tek osnovane obitelji. Najčešći kupci su u dobi od 45 godina i više.¹⁸

Tablica 1. Aktualne prodajne cijene i cijene zakupa stanova u Splitu

		Centar (€/m ²)	Širi centar (€/m ²)
Kupoprodaja	Novo	2800 – 3500	2000 - 2700
	Korišteno	1800 – 2800	1500 - 1900
Zakup	Novo	10 – 16	8 - 12
	Korišteno	7 - 13	5 - 9

Izvor: Izrada autora prema podacima dostupnim na: www.zane.hr (26.02.2016.)

¹⁸ Agencija Nekretnine Anita Tim (2016.): Interni dokumenti, Agencija Nekretnine Anita Tim, Split, 2016.

Tablica 2. Aktualne prodajne cijene i cijene zakupa stanova u Zagrebu

		Centar (€/m ²)	Širi centar (€/m ²)
Kupoprodaja	Novo	1500 – 2100	800 – 1800
	Korišteno	1200 – 1700	700 – 1300
Zakup	Novo	9 – 15	5 – 10
	Korišteno	8 - 12	3 - 8

Izvor: Izrada autora prema podacima dostupnim na: www.zane.hr (26.02.2016.)

Na tržište stambenog prostora posljednjih godina utječe gospodarska situacija, koja je u proteklih nekoliko godina jako nepovoljna. Visoka nezaposlenost, nizak kreditni rejting države, emigracijski trendovi među mlađom radno sposobnom populacijom, općeniti negativni stavovi i nesigurnost. Iako se daju naslutiti blage naznake oporavka prema prvim podacima DZS-a u posljednjem kvartalu 2014. došlo je do porasta BDP-a od 0,4 % u odnosu na isti kvartal 2013., što je prvi rast BDP-a nakon uzastopnog pada u prethodnih 12 kvartala, no ukupna situacija na tržištu još je pod utjecajem izrazito negativnih pokazatelja. Zbog smanjene potražnje, cijene nekretnina su se smanjile. U protekloj godini napokon je došlo i do znatnijeg pada cijena, pogotovo nekretnina na manje atraktivnim lokacijama, izvan središta gradova, te nekretnina koje su dulje u ponudi na tržištu.¹⁹

Prema podacima iz tablice 1. možemo vidjeti kako su cijene stanova u Splitu bitno drugačije od onih u Zagrebu prema istim mjerilima, odnosno novogradnja i širi centar grada. Isto tako vrijedi i za cijene zakupa koje su sličnije između ova dva grada, no u Splitu su svejedno veće cijene. Jedan od razloga takvih cijena i jest i nedostatak ponude stanogradnje, odnosno stanova u gradu Splitu, kriza koja je utjecala na čitavo tržište nekretnina, a jedan od većih razloga i sama lokacija grada koja je posljednjih godina sve privlačnija turistima, ne samo za odmor već i za investiciju.

¹⁹ ZANE (2015.): „Što će najviše utjecati na potražnju za stambenim prostorom“, kvartalni bilten, br.13, Zagrebačka banka, Zagreb, dostupno na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c/brosura+zane+13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c> (26.02.2016.)

Na potražnju za stambenim prostorom u sljedećih nekoliko godina osobito će se odraziti²⁰:

- uvođenje poreza na nekretnine koji se već dulje najavljuje
- promjena ekonomskih trendova koji će uvjetovati kretanje nezaposlenosti, kupovnu moć, mobilnost zaposlenih, regionalni razvoj i sl.;
- nastavak disponiranja nekretninama u vlasništvu države i drugih javnih institucija (izrazito velika ponuda rezidencijalnog prostora);
- veća dostupnost nekretnina po nižim cijenama na dražbama u okviru ovršnih i stečajnih postupaka te bolja informiranost kupaca o ponudi na dražbama na središnjem mjestu na FINA-i;
- kretanja i razvoj situacije na tržištu kapitala (odljev dijela kupaca nekretnina koji kupuju u investicijske svrhe na tržište kapitala u slučaju pojačanja aktivnosti na tom tržištu – privatizacija tvrtki u vlasništvu države, nova ponuda dionica, pojava novih instrumenata);
- eventualna migracija građana u druge gradove i u druge države;
- nastavak projekata poticane stanogradnje od strane države i eventualno uključivanje jedinica lokalne uprave i samouprave u gradnju rezidencijalnog prostora.

²⁰ ZANE (2015.): „Što će najviše utjecati na potražnju za stambenim prostorom“, kvartalni bilten, br.13, Zagrebačka banka, Zagreb, dostupno na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/39a72b67-765b-4343-b485-cdf1f1ec4acd/XII+brosura+zane.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=39a72b67-765b-4343-b485-cdf1f1ec4acd> (26.02.2016.)

3.2.1. Analiza cijena najma stambenog prostora

Tržište najma stanova u Hrvatskoj danas nije u potpunosti razvijeno i nedovoljno je prošireno. Najam stanova najtraženiji je na Jadranu, u turističke svrhe, odnosno najam na svega nekoliko dana istom pojedincu. Tako se danas u Splitu stanovi uzimaju u najam, odnosno podnajam kako bi se dalje iznajmljivali turistima, što najmodavcu može donijeti veću zaradu, nego iznajmljivanje stana na godišnjoj razini.

Kad govorimo o tržištu najma na godišnjoj razini, najčešći najmoprimatelji su tek osnovane mlade obitelji koje si ne mogu priuštiti vlastitu nekretninu. Međutim i takvi klijenti nastoje što prije steći uvjete za kupnju vlastitog stana.

Naime, svi žele stanovati u vlastitoj nekretnini, radije nego plaćati najamninu za stan koji im ne pripada. Zbog toga i jesu najtraženiji manji stanovi, jer će kupci radije kupiti manji stan i imati vlastitu nekretninu, nego plaćati najam i čekati trenutak kada će moći priuštiti nekretninu koja ispunjava sve njihove zahtjeve i potrebe.

Osim toga, najmovima se često trguje na crno, bez potrebnih ugovora, pravilnika i rokova. Stoga se nerijetko i događa, posebno u turističkim gradovima kao što je Split, da najmodavatelj „izbaci“ najmoprimatelja netom prije turističke sezone.

Najveća potražnja za najmom stanova u Splitu dolazi od strane studenata, koji su došli iz drugih gradova. Najčešće se oni dugoročno zadržavaju u stanovima koje su unajmili prve godine.²¹

²¹ Agencija Nekretnine Anita Tim (2016.): Interni dokumenti, Agencija Nekretnine Anita Tim, Split, 2016.

3.3. Utjecaj krize na tržište nekretnina

Gospodarska kriza snažno je utjecala na gospodarsko stanje cijelog svijeta, pa tako i na Hrvatsku na koju je kriza ostavila duboke posljedice od kojih se još uvijek oporavljamo. Gospodarskom krizom se naziva i postojanje negativnog razvoja i drugih makroekonomskih pokazatelja (npr. razina cijena, zaposlenost, tokovi kapitala). Razlozi gospodarske krize su vrlo različiti. S jedne strane to može biti neuravnoteženost između ponude i potražnje jedne gospodarske djelatnosti, kad potražnja padne ispod razine ponude. Ovo može biti posljedica nepovjerenja potrošača u budući gospodarski razvoj (npr. izgledi za gospodarski rast, sigurnost vlastitog radnog mjesta i sl.). Negativni učinak mogu imati veće prirodne katastrofe, ratna opasnost ili teroristički napadi i slično.

Do pojave gospodarske krize može doći i zbog tehnološkog razvoja kada nove tehnologije uzrokuju propast proizvođača sa starim tehnologijama. Ovakva kriza može dovesti do velike nezaposlenosti u jednoj privrednoj grani, ali brzo prolazi zbog naglog zapošljavanja u drugim privrednim granama.“²²

Prema podacima Porezne uprave stranci su 2012.g. kupovali više kuća i apartmana, točnije njih 3898, uglavnom državljana Slovenije, Njemačke, Italije i Austrije, a 2011.godine bilo ih je 5148. Za razliku od Hrvatske, u Italiji su stranci u 2012.godini uložili čak 14% više u odnosu na 2011.godinu. Najviše kupaca dolazi iz Njemačke, Velike Britanije i Rusije. Cijene nekretnina pale su i u Španjolskoj i to čak do 50% u odnosu na 2008.godinu. Grčka je snažno osjetila globalnu krizu, u zemlji su se svakodnevno odvijali veliki prosvjedi, neredi i slično. Uspoređujući sa 2008., cijene nekretnina pale se do čak 70%! Austrija je jedina europska zemlja koja je izbjegla pad cijena sve ovo vrijeme.²³

Kada se govori o tržištu nekretnina u Splitu za vrijeme krize, točnije u godini 2013. za splitske stanove tražilo se 23,5% manje u odnosu na 2009.godinu, odnosno 2058 eur/m². Za prosječan stan od 60 m² prodavatelj je tražio oko 931 000 kuna, što je za 279 000 kuna manje u odnosu na prije četiri godine kada se za prosječnih 60 m² tražilo 1,2 milijuna kuna.

²² https://hr.wikipedia.org/wiki/Gospodarska_kriza (05.03.2016.)

²³ Mandir, A., Gatarić, Lj. (2013) „Mora li Split biti skuplji i od Barcelone?“ Večernji list, dostupno na: <http://www.vecernji.hr/hrvatska/nekretnine-mora-li-split-biti-skuplji-i-od-barcelone-550196> (04.03.2016.)

Iz podataka Crozille lako je zaključiti kako su stanovi u Dubrovniku, Zagrebu i Splitu bili najprecjenjeniji.²⁴ Premda dosta cijenjene lokacije kakve jesu u Zagrebu, Splitu i Dubrovniku, gospodarska kriza ipak je ostavila traga i na nekretninama u navedenim gradovima. Sasvim je logičan korak prodavatelja nekretnina bio smanjenje cijena nekretnina, zbog brže prodaje, ali i zbog pada tržišnih cijena svih nekretnina.

3.3.1. Usporedba kretanja cijena nekretnina prije i za vrijeme krize

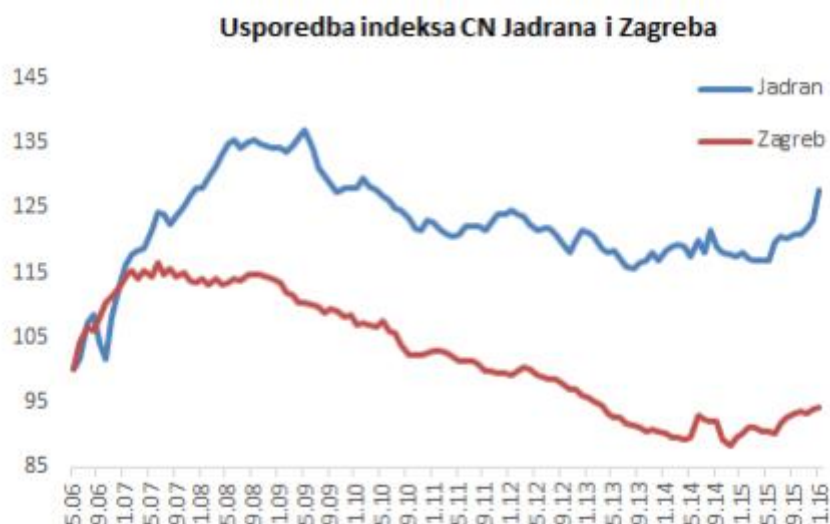
Gospodarska kriza prepolovila je prodaju nekretnina u Hrvatskoj. Pa je tako, govoreći o 2013.godini cijena stana u Zagrebu iznosila 1596 eura po četvornom metru, što je za 6,6% niže u odnosu na srpanj 2012.godine. Cijene stanova na Jadranu pale su za 7% u odnosu na 2012.g. i iznose 1575 eura, pri čemu kvadrat stana u Splitu prosječno stoji 2134 eura. To je 12% ili 299 eura manje nego u srpnju prethodne godine. U cijeloj Dalmaciji je 2009.godine prodano 9348 nekretnina, a 2012.godine 43% manje ili 5320 kuća i stanova. Prosječne realne cijene za Split su od 2000 do 2100 eura po četvornom metru. Bačvice i Riva drže visoke cijene, no i te su cijene pale, pa je kvadrat na Rivi nekad bio 4500 eura, a 2013. oko 3500 eura. Na Brdima je prosječna cijena 1400 eura, na Mejašima 1600 eura, novogradnja na potezu od Križina do Firula ide po cijenama od 2500 do 2700 eura.²⁵

Cijene nekretnine bile su u konstantnom padu sve do jeseni 2014.godine, kada je tržište nekretnine osjetilo blagi porast, odnosno cijene nekretnina su počele rasti.²⁶

²⁴ Mandir, A., (2013) „Istražili smo kako se kreću cijene stanova u Hrvatskoj“ Večernji list, dostupno na: <http://domivrt.vecernji.hr/kretanje-cijena/istrazili-smo-kako-se-krecu-cijene-stanova-u-hrvatskoj-910197> (05.03.2016.)

²⁵ Stapić, S. (2013): „Kolaps tržišta nekretnina: Splitski stanovi jeftiniji i do 300 eura po kvadratu“, Jutarnji list, dostupno na: <http://www.jutarnji.hr/kolaps-trzista-nekretnina--splitski-standovi-jeftiniji-i-do-300-eura-po-kvadratu/1120819/> (5.03.2016)

²⁶ Agencija Nekretnine Anita Tim (2016.): Interni dokumenti, Agencija Nekretnine Anita Tim, Split, 2016.



Slika 3. Usporedba indeksa CN Jadrana i Zagreba

Izvor: www.centarnekretnina.hr (26.02.2016.)

U 2006. godini cijene nekretnina na Jadranu veoma su slične cijenama nekretnina u Zagrebu. No, već početkom 2007.godine cijene nekretnina na Jadranu pokazuju brži rast u odnosu na one u Zagrebu. Sredinom 2008.godine cijene su se gotovo uskladile, ne dolazi do prevelikih razlika u cijenama. Od 2011. godine razlika se ponovno povećava i od onda se razlika nije stabilizirala, iako se cijene nekretnina u Zagrebu i na Jadranu uglavnom prate. U siječnju 2016. cijene nekretnina na Jadranu i u Zagrebu rastu u odnosu na prethodni mjesec.²⁷

Kategorija nekretnine	Prosječna cijena u siječnju 2016.	Prosječna cijena u siječnju 2015.	Prosječna cijena u prosincu 2015.	Mjesečna promjena u postocima	Godišnja promjena u postocima
Stanovi Zagreb	1.617	1.565	1.611	▲ 0,40	▲ 3,34
Kuće Zagreb	1.190	1.102	1.187	▲ 0,27	▲ 8,03
Apartmani Jadran	2.063	2.035	2.047	▲ 0,80	▲ 1,38
Stanovi Jadran	1.815	1.587	1.678	▲ 8,14	▲ 14,37
Kuće Jadran	1.690	1.544	1.646	▲ 2,64	▲ 9,45

Slika 4. Prikaz prosječnih cijena stanova, kuća i apartmana u Zagrebu i na Jadranu, te njihove promjene na mjesečnoj i godišnjoj bazi

Izvor: www.centarnekretnina.net (26.02.2016.)

²⁷ Centar nekretnina (2016): „Indeks cijena nekretnina za siječanj 2016.“ dostupno na: http://www.centarnekretnina.net/download/CentarNekretnina_indeks_cijena_nekretnina_sijecanj_2016.pdf (5.03.2016)

Iz slike broj 4. možemo vidjeti kako su cijene stanova, kuća i apartmana u Zagrebu i na Jadranu porasle u siječnju 2016.godine odnosu na siječanj 2015.godine i u odnosu na prosinac 2015.g. Prosječna cijena stana u Zagrebu iznosila je 1617 eur/m² u siječnju 2016.godine, što je za 3,34% više u odnosu na siječanj 2015.godine kada je cijena bila 1565 eur/m². Prosječna cijena kuće u Zagrebu je u siječnju 2016.godine bila 1190 eura po četvornom metru, što je za 8,03% više od siječnja 2015. godine. Prosječna cijena apartmana na Jadranu je iznosila 2063 eur/m² što je 1,38% više od siječnja 2015.godine kad je prosječna cijena bila 2047 eur/m². Prosječna cijena stanova na Jadranu je u siječnju 2016. bila 1815 eur/m² što je 14,37% više u odnosu na siječanj 2015.godine. Prosječna cijena kuća na Jadranu bila je 1690 eur/ m² u siječnju 2016. godine, dok je u siječnju 2015. godine cijena iznosila 1646 eur/ m², odnosno porast cijene od 9,45%.

Grad	Prosječna cijena u siječnju 2016.	Prosječna cijena u prosincu 2015.	Mjesečna promjena u postocima
Split	2.253	2.277	▼ -1,05
Rijeka	1.666	1.511	▲ 10,24
Zadar	2.045	2.070	▼ -1,23

Slika 5. Prikaz prosječnih cijena stanova u Splitu, Rijeci i Zadru

Izvor: www.centarnekretnina.net (26.02.2016.)

Iz slike broj 5. možemo vidjeti kako su cijene stanova u Splitu i Zadru u siječnju 2016.godine niže u odnosu na siječanj 2015.godine. U Splitu je prosječna cijena nekretnine za siječanj 2016. godine bila 2253 eur/m² što je za 1,05% manje u odnosu na prethodnu godinu. U Zadru je prosječna cijena nekretnine iznosila 2045 eur/m² za 2016.godinu, što je za 1,23% niže u odnosu na 2015.godinu. Dok su Split i Zadar bilježili pad cijena nekretnina, Rijeka je zabilježila porast prosječnih cijena i to u iznosu od 10,24%.

3.4. Metode procjene vrijednosti nekretnine

Tržišna vrijednost nekretnine je vrijednost, odnosno cijena koju nekretnina postigne na tržištu između kupca i prodavatelja.

Posrednici u prometu nekretnina mogu i sami svojim klijentima pružiti njihovu osobnu procjenu nekretnine tako što će je procijeniti na temelju veličine stana ili kuće, lokacije, blizine škole, prometnica, trgovina, udaljenosti grada, uređenosti okoliša itd. Takvu procjenu mogu vršiti posrednici na licu mjesta, no ukoliko kupci žele stručnu procjenu, tada će angažirati profesionalnog procjenitelja koji će na temelju metoda izvršiti procjenu vrijednosti nekretnine.

Prema Zakonu o procjeni vrijednosti nekretnina, pri utvrđivanju tržišne vrijednosti nekretnine koriste se poredbena metoda, prihodovna metoda i troškovna metoda.

Poredbena metoda koristi se za procjenu tržišne vrijednosti neizgrađenih i izgrađenih zemljišta. Isto tako, poredbena metoda koristi se za procjenu vrijednosti obiteljskih kuća, stanova, garaža, parkirnih mjesta. Poredbenom metodom tržišna vrijednost određuje se iz najmanje tri kupoprodajne cijene poredbenih nekretnina, koje se utvrđuju na temelju broja kupoprodajnih ugovora, ako kupoprodajni ugovor sadržava katastarske čestice.

Prihodovna metoda koristi se za procjenu tržišne vrijednosti izgrađenih nekretnina, koje su u korištenju, te gospodarskih i drugih nekretnina kojima je svrha stvaranje prihoda.

Troškovnom metodom procjenjuje se tržišna vrijednost nekretnina koje služe za javnu namjenu i druge građevine koje svojim oblikovanjem nisu izgrađene sa svrhom stvaranja prihoda. Troškovna metoda se također koristi i za procjenu šteta i nedostataka na građevinama.²⁸

Prema podacima Hrvatske gospodarske komore, u Hrvatskoj se najviše koristi troškovna metoda, koja je najprimjerenija hrvatskim uvjetima zbog nerazvijenog tržišta i nerazvijenog gospodarstva. Zbog nesređenosti zemljišnih knjiga nužno je provjeriti vlasničku dokumentaciju, jer je ona bitan element za određivanje tržišne vrijednosti nekretnine.²⁹

²⁸ Narodne novine (2015.): „Zakon o procjeni vrijednosti nekretnina“, Narodne novine d.d., Zagreb, (NN 78/15)

²⁹ Hrvatska gospodarska komora (2013.): „Sedmi forum hrvatskih posrednika u prometu nekretninama“, raspoloživo na: <http://www.hgk.hr/forum-poslovanja-nekretninama> (07.03. 2016.).

4. ANALIZA REZULTATA EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA

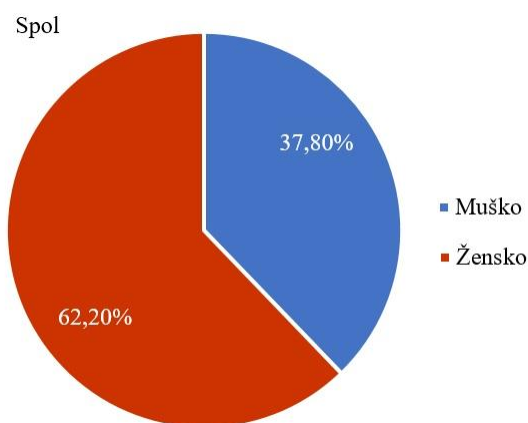
4.1. Podaci i metodologija

Empirijsko istraživanje provedeno je u mjesecu ožujku i travnju 2016.godine. Za prikupljanje podataka korišten je anketni upitnik. Od poslanih 50, anketu za kupce ispunilo je 37 osoba, dok je anketni upitnik za prodavatelje od poslanih 60 anketa ispunilo 48 osoba, što je dovoljan uzorak za ovu vrstu istraživanja. Anketa za kupca sastojala se od 16 pitanja, kao i anketa za prodavatelja. Pitanja u anketama su se odnosila u prvom dijelu na podatke o dobi, stručnoj spremi, radnom statusu. U drugom dijelu anketnog upitnika pitanja su se odnosila na tržište nekretnina, kako bismo istražili na koji način razmišljaju kupci i prodavatelji nekretnina. Koji čimbenici su im najbitniji pri kupnji odnosno prodaji nekretnina. Pri obradi podataka koristio se program Microsoft Excel.

4.2. Empirijsko istraživanje

4.2.1. Empirijsko istraživanje provedeno kod potencijalnih kupaca nekretnina

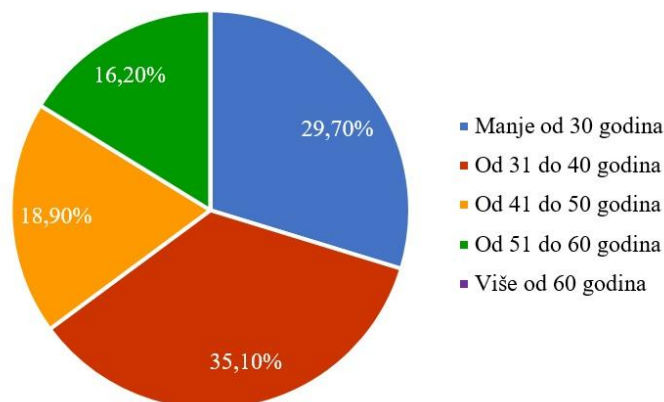
Prva skupina pitanja kod anketnog upitnika za kupce odnosila se na demografske karakteristike. Najveći postotak ispitanika kod kupaca nekretnina u Splitu, odnosi se na ženski dio (62,2%) dok muški dio ispitanika čini 37,8%.



Graf 1. Ispitanici po spolu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Godine starosti



Graf 2. Ispitanici po dobi

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Najveći postotak godina ispitanika (35,1%) odnosio se na dobnu skupinu od 31-40 godina. Ova skupina ispitanika čini uglavnom mlade obitelji koji kupuju nekretninu zbog rješavanja stambenog pitanja ili zbog povećanja kućanstva.

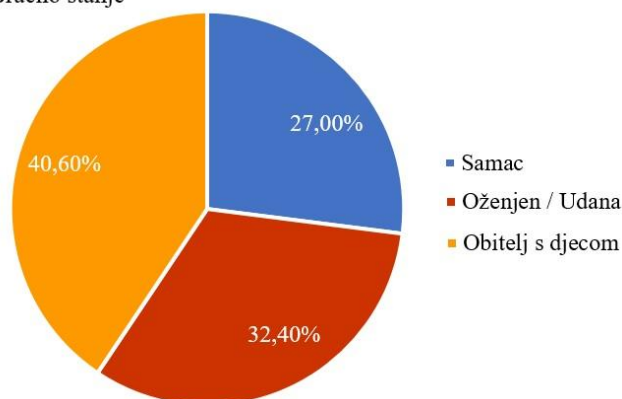


Graf 3. Ispitanici prema stručnoj spreml

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Sljedeće pitanje u anketi se odnosilo na stručnu spreml ispitanika koja je prikazana na grafu 3. Najveći postotak (43,2%) ispitanika ima srednju stručnu spreml (SSS), dok 32,4% ima visoku stručnu spreml, magisterij ili doktorat, te višu stručnu spreml od 37 ispitanika ima 24,3%.

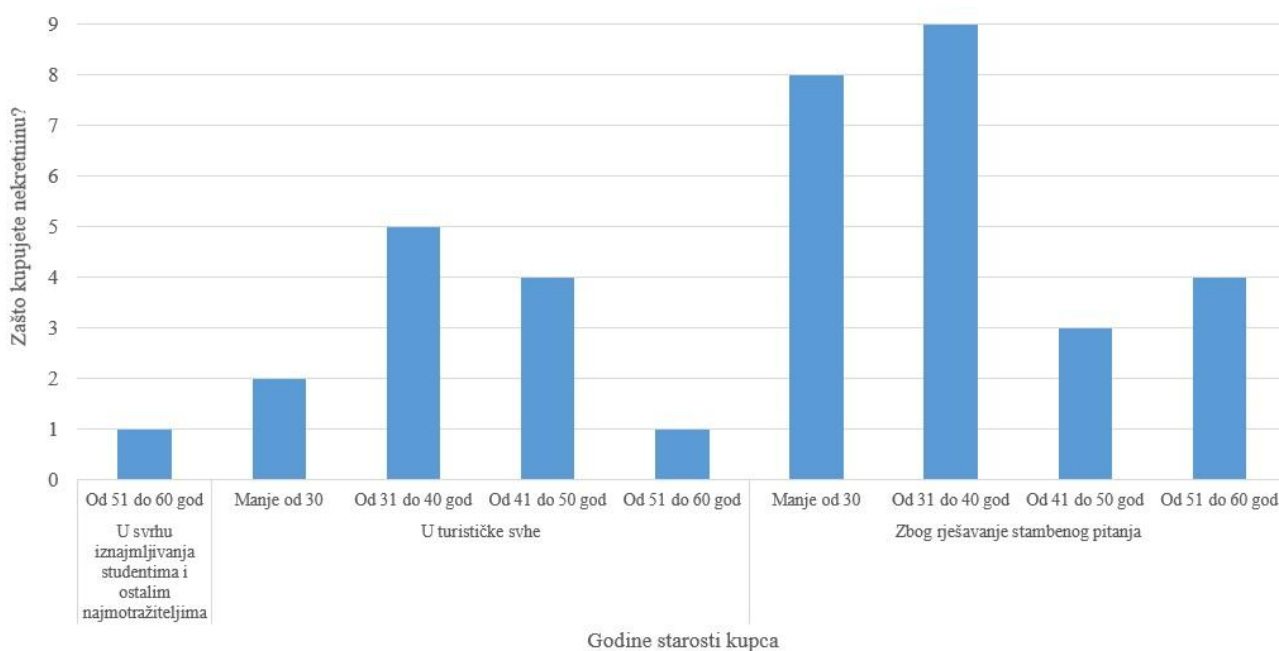
Bračno stanje



Graf 4. Ispitanici prema bračnom stanju

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Na pitanje o bračnom stanju 40,5% ispitanika odgovorilo je da su obitelj s djecom, za što možemo pretpostaviti da pripadaju dobnoj skupini 31-40 godina koja je najzastupljenija u ovom anketnom upitniku. Oženjenih, udanih ispitanika je 32,4%, dok na ispitanike koji su samci pada 27% od ukupno 37 ispitanih osoba.



Graf 5. Odgovori ispitanika zašto kupuju nekretninu i koliko godina imaju

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Na grafu 5. prikazuju se razlozi kupnje nekretnine prema dobnim skupinama. Prvi stupac grafa prikazuje osobe koje imaju manje od 30 godine, te kupuju nekretninu u turističke svrhe, dok drugi stupac prikazuje istu dobnu skupinu, no u ovom slučaju osoba kupuje nekretninu u

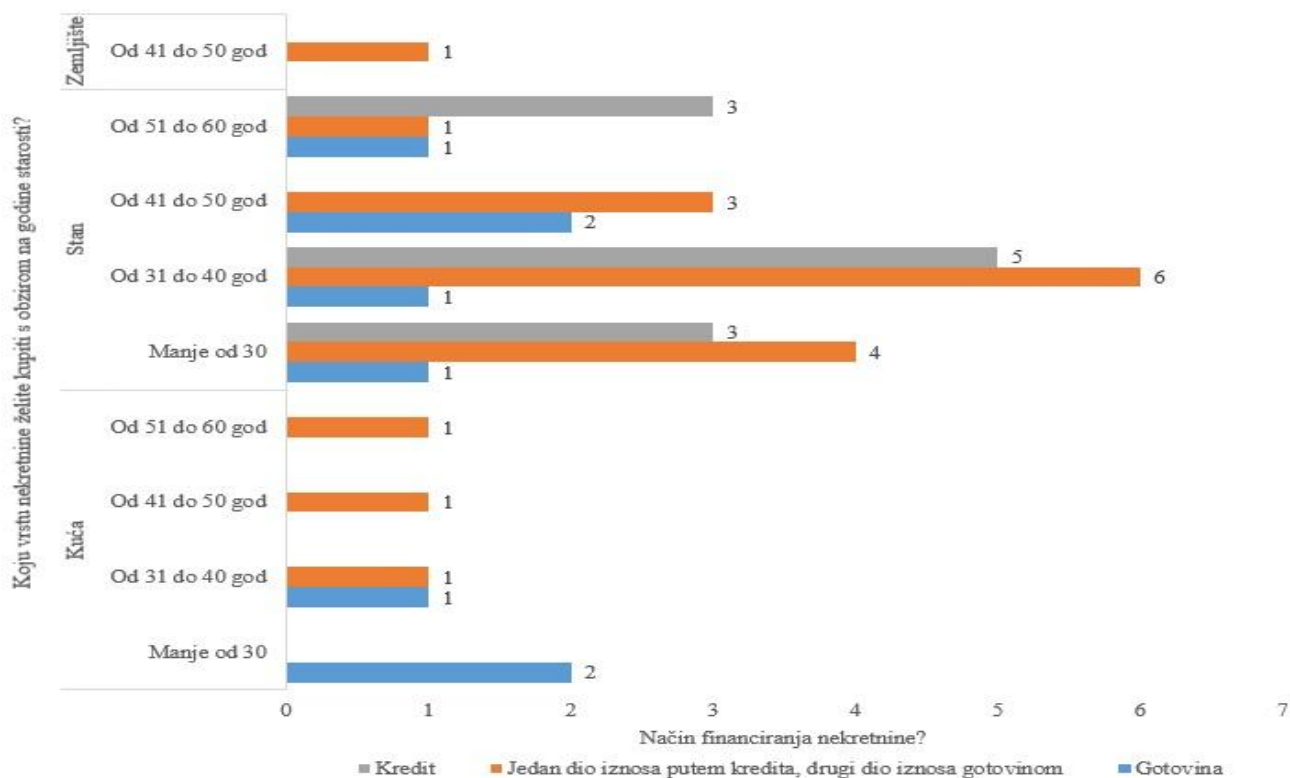
svrhu rješavanja stambenog pitanja, jer se osamostaljuju od roditelja i žele svoj smještaj. Isto tako možemo reći i za dobnu skupinu 31 do 40 godine koji u ovom anketnom upitniku čini 14 osoba. U turističke svrhe nekretninu kupuje 35,7% ispitanika ove dobne skupine, dok nekretninu u svrhu rješavanja stambenog pitanja kupuje 64,3% ispitanika. U tu dobnu skupinu spadaju mlade obitelji koji zbog proširenja obitelji žele kupiti veću nekretninu ili riješiti stambeno pitanje.

Od 7 ispitanika dobne skupine od 41 do 50 godina, 4 ispitanika odgovorilo je da traže nekretninu za turističke svrhe. To su osobe koje su mogli uštedjeti novac od svog rada, pa uštedevinu žele preusmjeriti u nekretninu koja će im dalje nastaviti donositi prihod. 3 ispitanika odnosno njih 42,9% odgovorili su da nekretninu kupuju zbog rješavanja stambenog pitanja. Naime, ljudi provedu pola svojeg života plaćajući najamninu za stan, jer nisu u mogućnosti imati vlastitu nekretninu. Međutim štednjom tijekom života uspjeli su stvoriti uvjete da u svojim srednjim godinama mogu sebi kupiti vlastitu nekretninu. Od 37 ispitanika, njih 16,21% pripada skupini od 51 do 60 godina. To su ispitanici koji su pri kraju svojeg radnog vijeka, uglavnom imaju riješeno stambeno pitanje, ali žele osigurati djecu pa im od svoje uštedevine kupuju nekretninu. Isto tako možemo reći kako ispitanici u toj skupini žele kupiti manje stanove, jer im dosadašnji stan više nije potreban s obzirom da su se djeca odselila, a žele i smanjiti troškove stanovanja. Od 6 ispitanika, po jedan ispitanik je odgovorio da želi kupiti nekretninu u turističke svrhe te zbog iznajmljivanja nekretnine studentima. Takva odluka može se objasniti kao vrsta osiguranja za budućnost, jer će im iznajmljivanje studentima i drugim najmotražiteljima donijeti stalan prihod, kao i bavljenje turizmom.

Tablica 3. Prikaz godina ispitanika, vrsta nekretnine koju kupuju i način financiranja

Count of Način financiranja kupnje nekretnine je?	Column Labels			
Row Labels	Gotovina	Jedan dio iznosa putem kredita, drugi dio iznosa gotovinom	Kredit	Grand Total
Kuća	3	3		6
Manje od 30	2			2
Od 31 do 40 god	1	1		2
Od 41 do 50 god		1		1
Od 51 do 60 god		1		1
Stan	5	14	11	30
Manje od 30 god	1	4	3	8
Od 31 do 40 god	1	6	5	12
Od 41 do 50 god	2	3		5
Od 51 do 60 god	1	1	3	5
Zemljište		1		1
Od 41 do 50 god		1		1
Grand Total	8	18	11	37

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.



Graf 6. Godine ispitanika, vrsta nekretnine koju traže i način financiranja kupnje

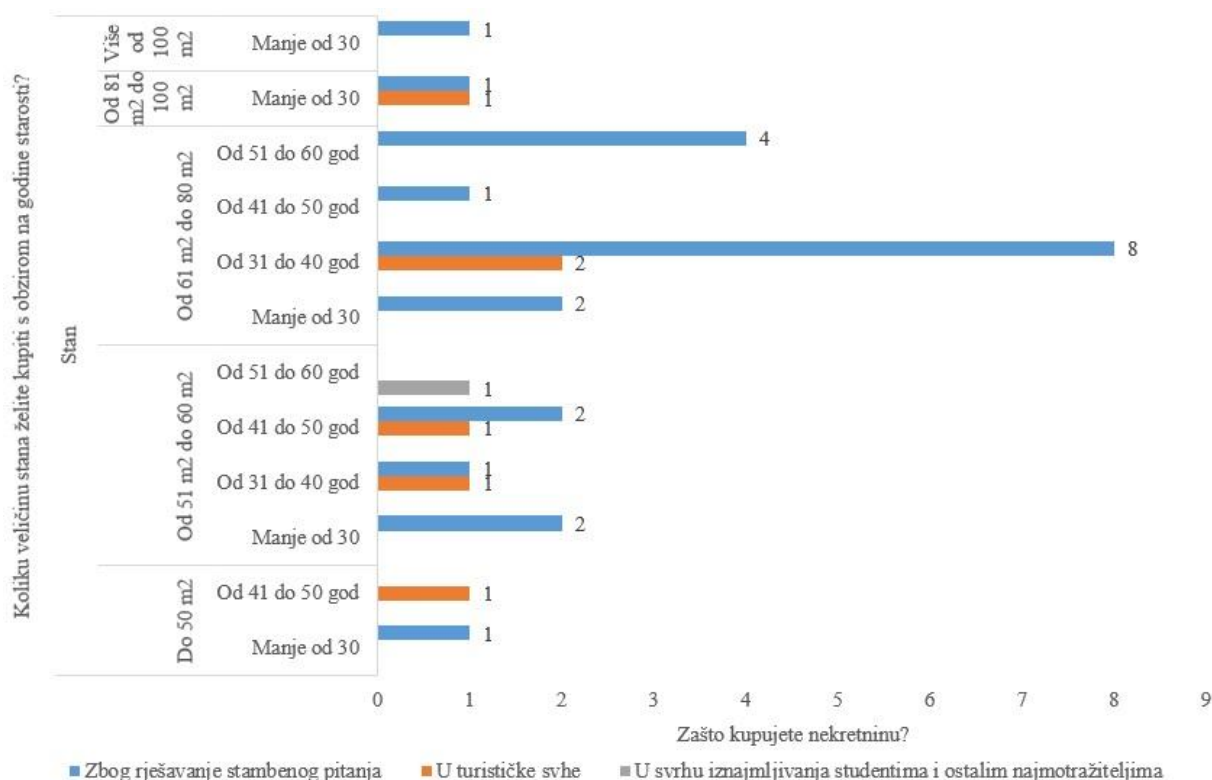
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

U drugom dijelu anketnog upitnika, pitanja su se odnosila na tržište nekretnina, te mišljenja kupaca o nekretninama.

Prema podacima iz tablice 3. i grafa 6. vrsta nekretnine koja se najviše traži u gradu Splitu su stanovi. Najzastupljenija dobna skupina koja kupuje tu vrstu nekretnine je od 31 do 40 godina. U tu dobnu skupinu spadaju većinom tek osnovane obitelji koje želi riješiti stambeno pitanje ili se povećava kućanstvo. Također od 30 ispitanika koji kupuju stan samo jedan ispitanik kupuje stan u gotovini, dok njih 6 jedan dio iznosa će platiti u gotovini, a drugi dio iznosa će plaćati putem kredita. Kuću kupuje 6 ispitanika, najčešće jednim dijelom u gotovini a drugi dio putem kredita, dok zemljište kupuje jedan ispitanik po istom načinu financiranja.

Spominjući kredite, trebamo spomenuti nedavnu situaciju sa švicarskim francima, koja je postala golemo opterećenje za sve građane koji su uzimali kredite po nekad najpovoljnijim uvjetima. Zbog tog slučaja građani danas s još većim oprezom pristupaju kreditima. U Hrvatskoj su tri banke ponudile stambene kredite u kunama, koji su malo skuplji negoli u eurima, ali barem nema valutnog rizika.

Banke najčešće nude fiksne kamatne stope za početno razdoblje otplate kredita (1-5-10 godina), a nakon toga promjenjivu kamatu. Rizik kod uzimanja kredita uvijek postoji, no još uvijek je najzastupljeniji izbor kod financiranja kupnje nekretnine, posebno u ovoj dobnoj skupini (od 31 do 40 godina). Naime, osobe ove dobne skupine još uvijek nemaju dovoljno radnog staža da bi bili u mogućnosti uštedjeti gotovinu za kupnju nekretnine. Stoga je logično da pristupaju kreditima.

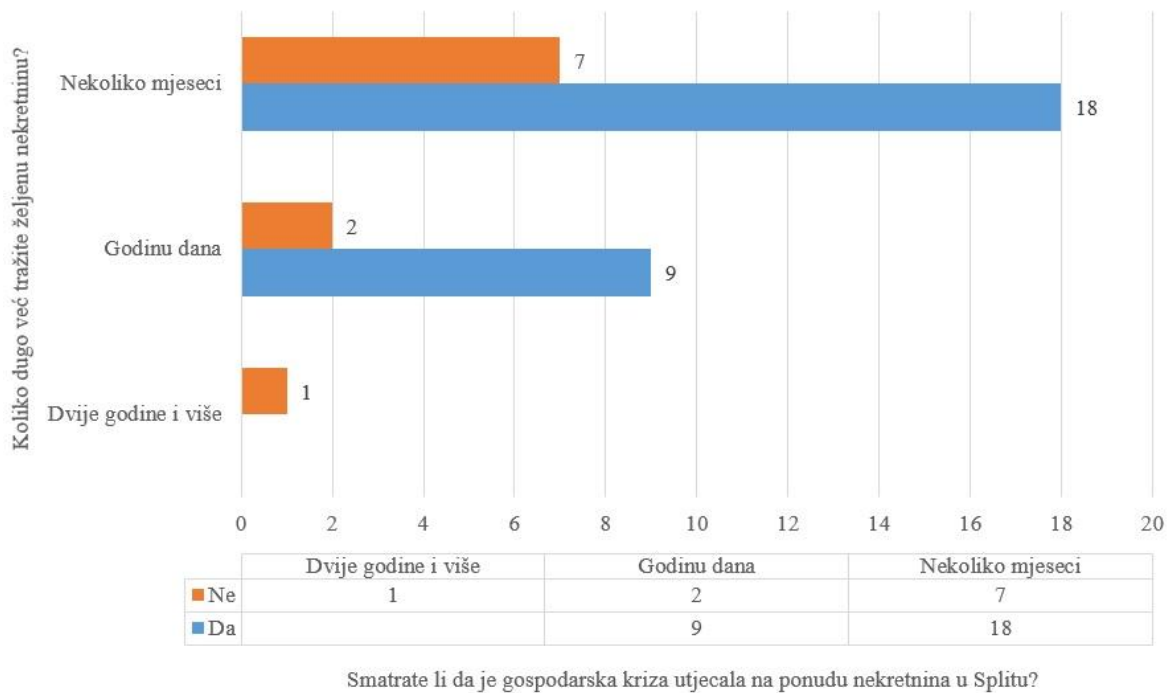


Graf 7. Razlog kupnje nekretnine, koju veličinu nekretnine traže i godine ispitanika

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Od 30 ispitanika njih čak 17, odnosno 56,6% traži stan veličine od 61m² do 80m², što spada u kategoriju stanova srednje veličine, tj. bliži su razredu manjih stanova nego većih. Istraživanja na području cijele Hrvatske, pa tako i grada Splita, pokazala su kako su stanovi upravo ove veličine najtraženiji. Naime, stan od 60m² može imati dvije spavaće sobe, a ovisno o rasporedu ostatka stana, čak i tri spavaće sobe.

Iz grafa br.7 također možemo vidjeti kako spomenutu veličinu stana najviše traže ispitanici dobne skupine od 31 do 40 godina i najviše zbog rješavanja stambenog pitanja. Stanove od 50m² traže najviše kupci od 41 do 50 godina i to u turističke svrhe i zbog rješavanja stambenog pitanja.

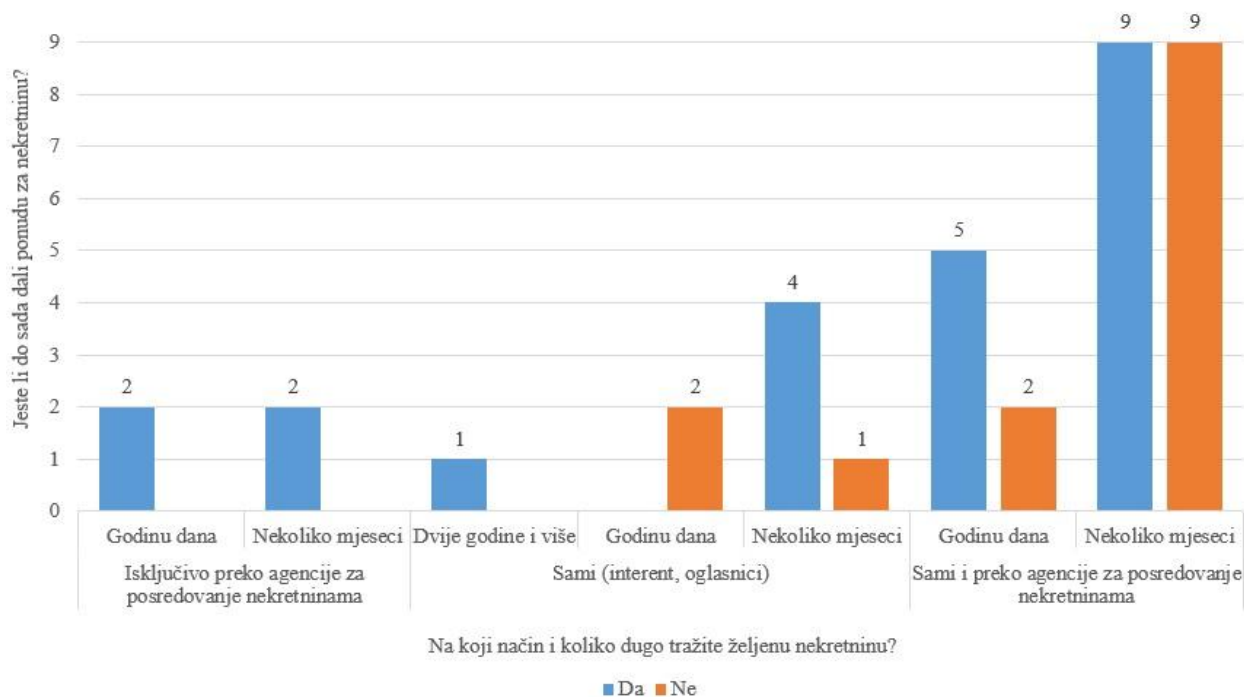


Graf 8. Je li gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina i koliko dugo traže nekretninu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Na grafu 8. odgovori su ispitanika na pitanje je li gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina i koliko dugo ispitanici kao kupci traže željenu nekretninu. Gospodarska kriza ostavila je duboki trag na gospodarstvo Hrvatske. Građani koji su kupili nekretninu na kredit prije 2008. godine, našli su se u problemu, zbog promjena kamatnih stopa. Mnogi od njih prodali su svoje nekretnine kako bi mogli podmiriti financijske obveze ili otplatiti kredite. Također, oni građani koji su razmišljali o prodaji svoje nekretnine i prije početka svjetske krize, odustali su od prodaje, jer nisu htjeli svoju nekretninu prodati po nižoj cijeni od realne.

Prema rezultatima koje možemo pročitati sa ovog grafa, može se reći kako od 37 ispitanika, njih 27, odnosno 72% smatra kako je gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina u Splitu, dok 10 ispitanika odnosno 28% smatra kako gospodarska kriza nije utjecala na ponudu nekretnina u Splitu. Ispitanika koji traže nekretninu tek nekoliko mjeseci je 25, od kojih čak 18, odnosno 72% smatra da je gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina. 81% ispitanika koji nekretninu traže godinu dana smatraju da je gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina u Splitu, a 19% smatra da nije utjecala. Ispitanik koji nekretninu u Splitu traži preko dvije godine smatra da gospodarska kriza nije utjecala na ponudu nekretnina.



Graf 9. Na koji način dolaze do nekretnine, koliko dugo traže nekretninu i jesu li dali ponudu

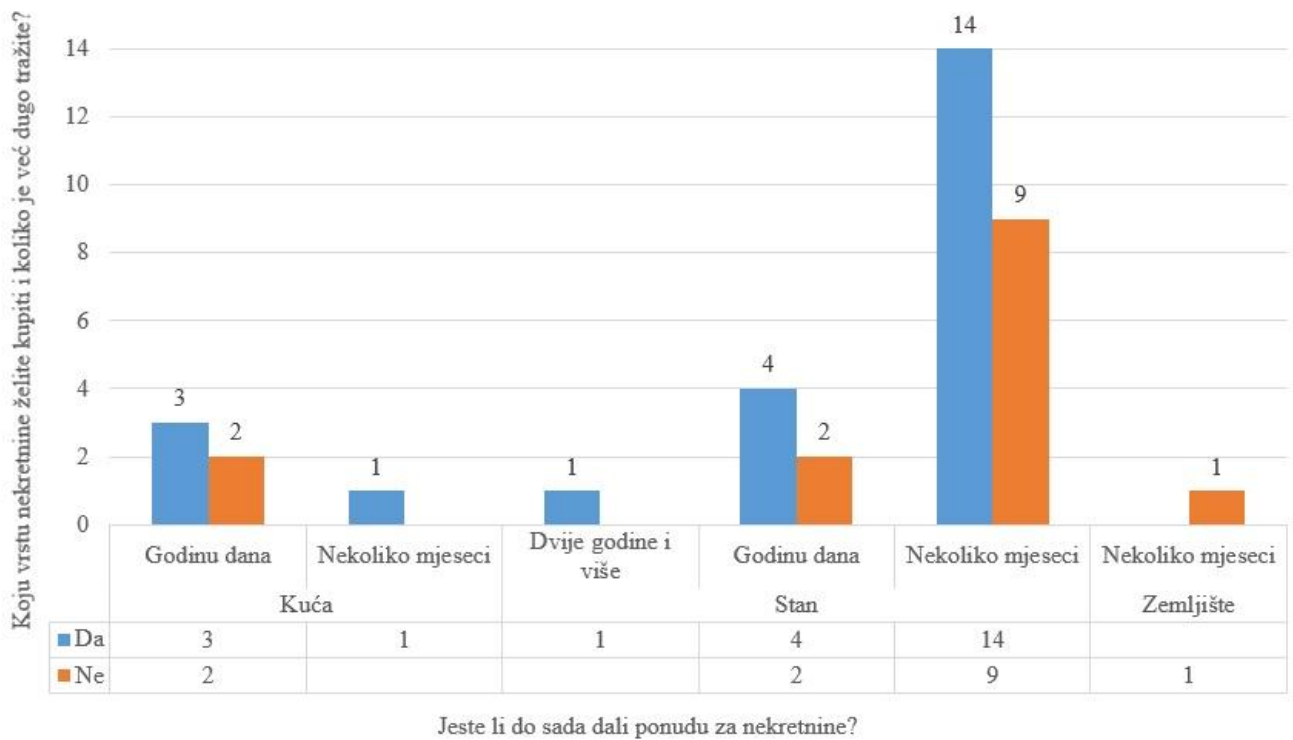
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

U Splitu danas postoji velik broj registriranih agencija za posredovanje nekretninama. Agencije čije smo savjete koristili u ovom radu, velike su agencije koje imaju jako puno iskustva u radu s nekretninama. Veliki broj potencijalnih kupaca traži nekretninu putem agencije za posredovanje nekretninama, ali i samostalno, kao što nam prikazuje graf 9. Pa tako možemo vidjeti kako od 37 ispitanika 25 ispitanika, odnosno 67,57% ispitanika nekretninu traži putem agencije za posredovanje nekretninama i samostalno, dok 4 ispitanika, tj. 10,8% željenu nekretninu traži isključivo preko agencije za posredovanje.

Agencije za posredovanje olakšavaju potragu za nekretninom upravo zato što agent umjesto kupca traži nekretninu, naravno prema željama potencijalnog kupca. I agent za nekretnine će brže doći do nekretnine nego da je kupac samostalno tražio. Naravno, trebamo napomenuti kako agencija svoj posao naplaćuje, najčešće oko 2-3% za stanove, za kuće niži postotak kao i za zemljišta.

Od prikazanih stavki na grafu 9. možemo vidjeti kako od 8 ispitanika koji traže samostalno nekretninu, 3 ispitanika još nije dalo nikakvu ponudu, dok je 5 ispitanika dalo ponudu za nekretninu.

Najčešći način ovakve potrage za nekretninom je putem oglasnika, novina i interneta (Njuškalo), te „usmenom predajom“. Kupci se odlučuju za ovakvu vrstu potrage za nekretninom, najčešće jer smatraju kako je agencijska provizija nepotrebna i visoka, te nastoje izbjeći takav trošak ako već mogu sami tražiti.



Graf 10. Odgovori ispitanika na pitanje jesu li dosad dali ponudu za nekretninu, koju vrstu nekretnine traže te koliko dugo traže nekretninu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

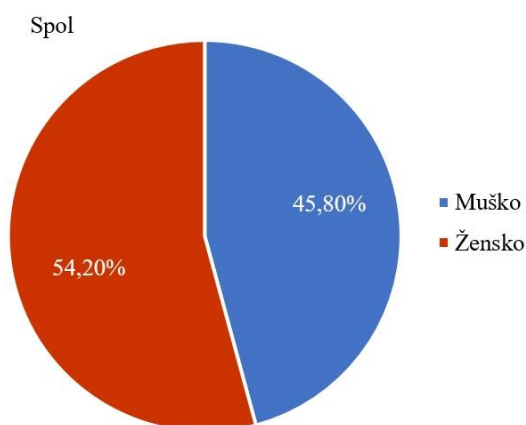
Prema podacima iz grafa 10. možemo vidjeti kako kuću želi kupiti 6 ispitanika od 37 ispitanika, odnosno 16,22%, stan traži 81% ispitanika, te zemljište samo jedan ispitanik. Kupci koji traže kuću uglavnom je traže više od godinu dana, odnosno od 6 ispitanika, pet ispitanika traži godinu dana, jedan ispitanik više od dvije godine, dok tek jedan traži nekoliko mjeseci. Potraga za željenom kućom iziskuje puno više vremena, negoli potraga za stanom.

Kuća ima manje u ponudi u Splitu, nego stanova, a nerijetka je situacija da je kuća zapravo dvojni objekt, što većina potencijalnih kupaca želi izbjeći. Kada žele kupiti kuću, kupci najčešće očekuju da kuća bude na osami, odnosno da susjedi nisu preblizu.

U Splitu je danas teško naći takvu nekretninu, osim ako kupci pristaju na kuću izvan Splita, odnosno na mjesta poput Podstrane, Kaštela i slično. Stoga potraga za idealnom kućom i traje više nego potraga za stanom. Od 6 ispitanika, četiri ispitanika su dali ponudu za nekretninu, dok dvoje ispitanika još uvijek nije.

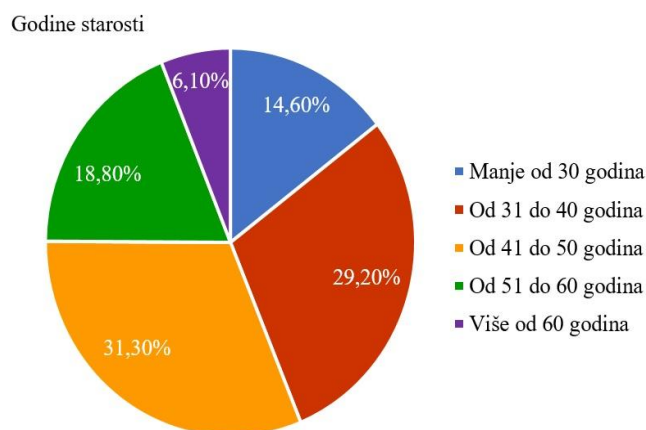
4.2.2. Analiza ankete provedene za prodavatelje nekretnina u Splitu

Prva skupina pitanja kod anketnog upitnika za prodavatelje odnosila se na demografske karakteristike. Najveći postotak ispitanika prodavatelja nekretnina u Splitu čine ženske osobe (54,2%), dok muškarci čine 45,8% od ukupnog ispitanog 51 prodavatelja.



Graf 11. Ispitanici prema spolu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

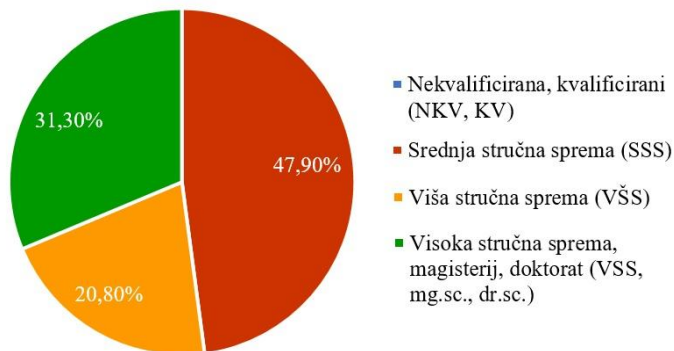


Graf 12. Ispitanici prema dobnoj skupini

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Najviše ispitanika pripada skupni od 41 do 50 godina (31,3%), dok je najmanje prodavatelja starije od 60 godina (6,1%). Dobnoj skupini od 31 do 40 godina pripada 29,2% ispitanika, dok skupni od 51 do 60 godina pripada 14,6% ispitanih prodavatelja nekretnina.

Stručna sprema

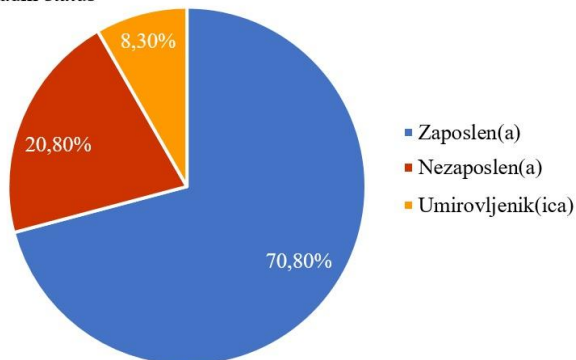


Graf 13. Ispitanici prema stručnoj spreml

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Iz grafa 13. možemo vidjeti kako od 51 ispitanika prodavatelja najviše ispitanika ima srednju stručnu spreml (47,9%), višu stručnu spreml ima 20,8% ispitanika, dok visoku stručnu spreml ima 31,3% prodavatelja. Nekvalificiranih i kvalificiranih ispitanika nije bilo u ovoj anketi.

Radni status



Graf 14. Ispitanici prema radnom statusu

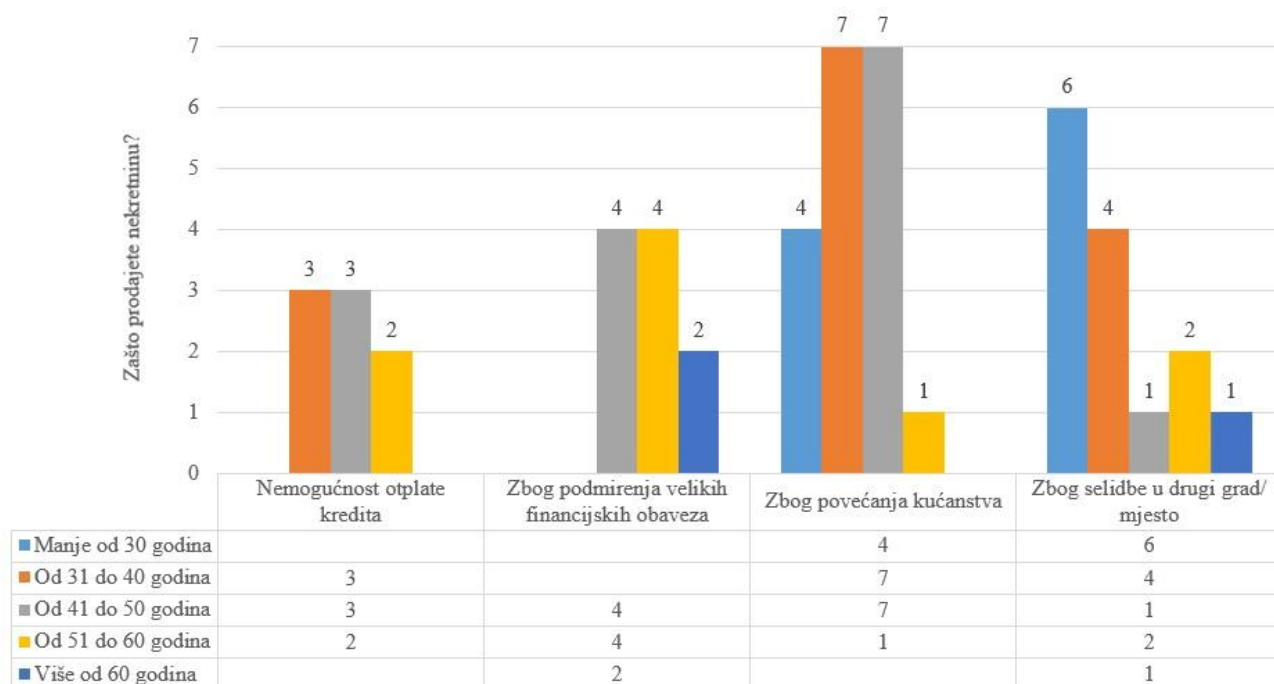
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Sljedeće pitanje odnosilo se na radni status prodavatelja. Od 51 ispitanika 70,8% je zaposleno, umirovljenika je 8,3%, dok nezaposlenih ima 20,8%.

Tablica 4. Odgovori ispitanika na pitanje koliko imaju godina i zašto prodaju nekretninu

Count of Godine starosti	Column Labels					
Row Labels	Manje od 30 godina	Od 31 do 40 godina	Od 41 do 50 godina	Od 51 do 60 godina	Više od 60 godina	Grand Total
Nemogućnost otplate kredita		3	3	2		8
Zbog podmirenja velikih financijskih obaveza			4	4	2	10
Zbog povećanja kućanstva	4	7	7	1		19
Zbog selidbe u drugi grad/mjesto	6	4	1	2	1	14
Grand Total	10	14	15	9	3	51

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

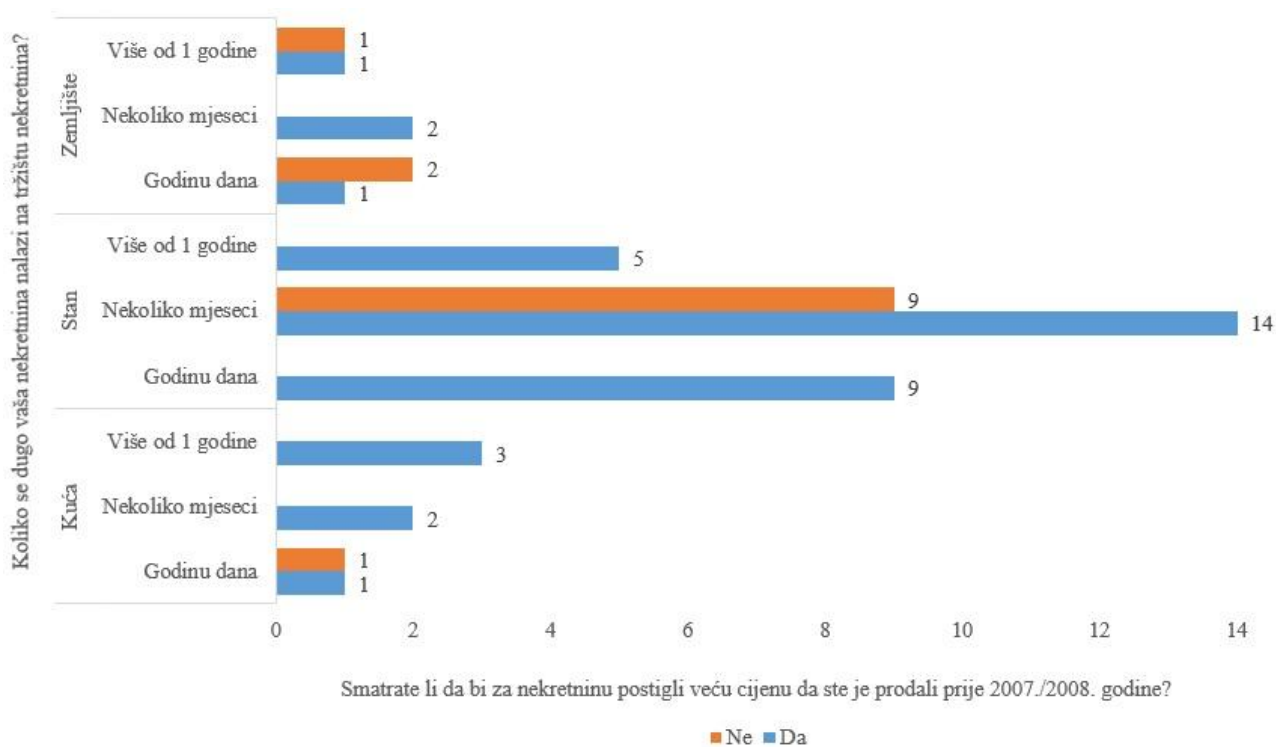


Graf 15. Odgovori ispitanika na pitanje koliko imaju godina i zašto prodaju nekretninu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Prema podacima iz tablice 4. i grafa 15. možemo vidjeti kako najviše ispitanika (37,25%) prodaje nekretninu zbog povećanja kućanstva i to dobna skupina od 31 do 40 godina, te od 41 do 50 godina. Također je dosta zastupljen razlog prodaje nekretnine i podmirenje velikih financijskih obveza. Naime, dolaskom svjetske krize, gospodarski sustav u Hrvatskoj je jako oslabio, nezaposlenost je iz dana u dan bila sve veća. Građani su se nalazili u gotovo neizlaznim situacijama, svakodnevni život je poskupio. Kredite koje su uzimali, građani više nisu mogli otplaćivati i jedini izlaz iz financijskih problema bio je prodaja nekretnine.

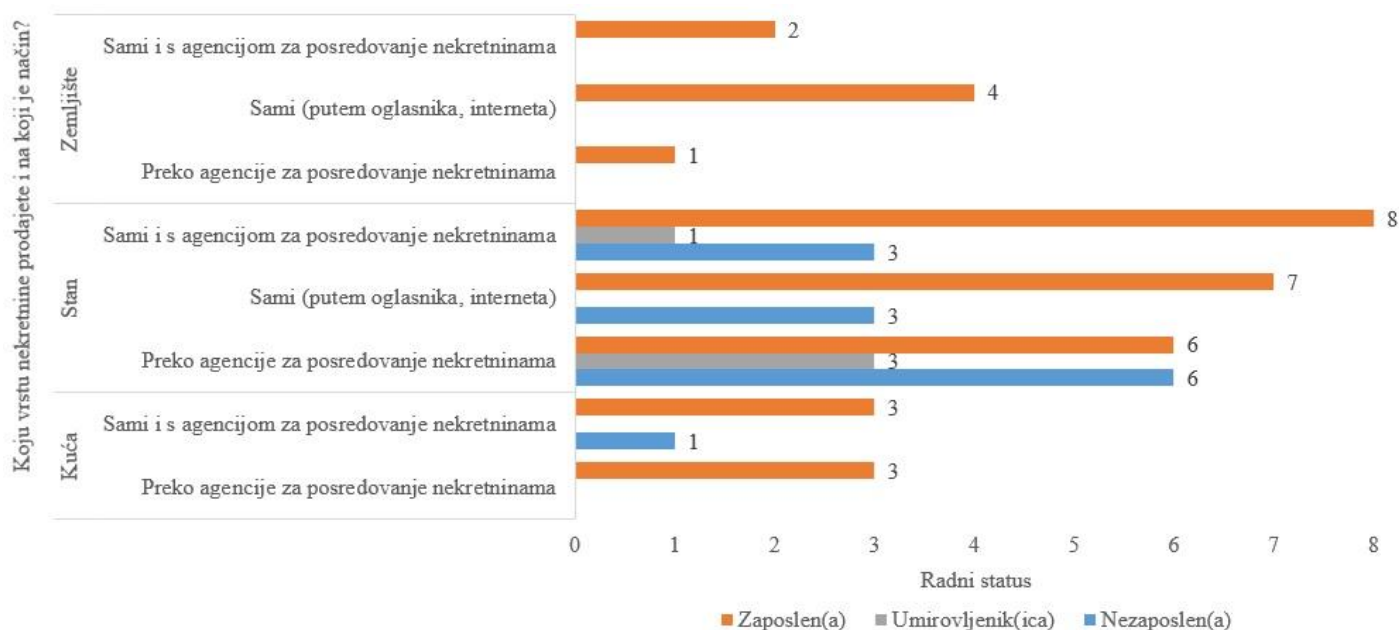
Također možemo vidjeti kako 27,45% ispitanika prodaje nekretninu zbog selidbe u drugi grad. Najzastupljenija skupina ispitanika koji iz navedenog razloga prodaju nekretninu je manje od 30 godina, te od 31 do 40 godina. Ispitanici te dobne skupine najčešće se sele u drugi grad zbog posla ili zbog osnivanja obitelji, tako će prodajom postojeće nekretnine biti u mogućnosti kupiti novu nekretninu u drugom gradu.



Graf 16. Odgovori ispitanika na pitanje koliko dugo prodaju nekretninu i smatraju li da bi postigli veću cijenu 2007./2008.godine

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Iz grafa broj 16. možemo vidjeti kako od 51 ispitanog prodavatelja, njih čak 74,5% smatra da bi postigli veću cijenu da su svoju nekretninu prodali prije početka svjetske krize. Od 7 ispitanika koji prodaju kuću, 1 ispitanik smatra da ne bi postigao veću cijenu 2007./2008.g. Svoju nekretninu, odnosno kuću prodaje godinu dana. Ispitanika koji prodaju stan ima 37 u ovoj anketi. 28 prodavatelja smatra da bi postigli veću cijenu prije svjetske krize, dok 9 ispitanika ne misli tako. Najveći broj prodavatelja stanova prodaje svoju nekretninu tek nekoliko mjeseci, a samo 5 prodavatelja prodaje stan više od godinu dana.

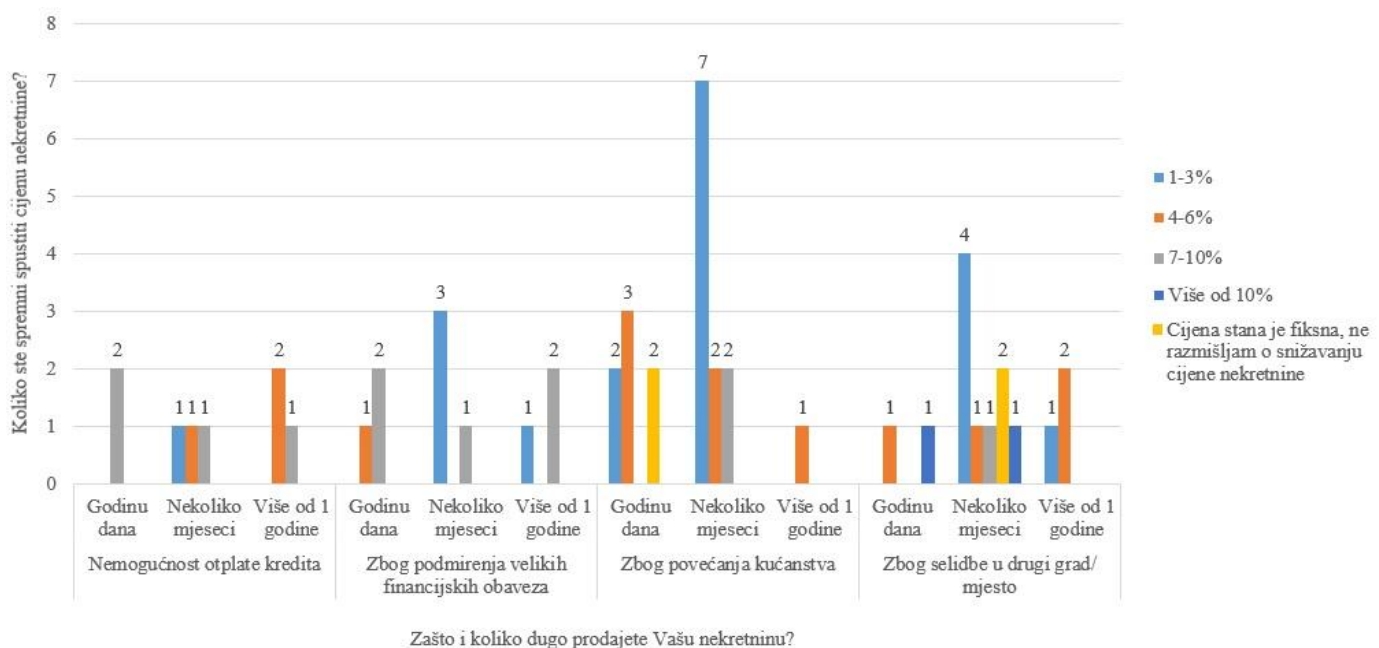


Graf 17. Odgovori na pitanje radnog statusa, koju vrstu nekretnine prodaju i koriste li usluge agencije pri prodaji nekretnine

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Ispitanici koji prodaju kuću u gotovo jednakom postotku prodaju je samostalno i putem agencije za posredovanje nekretninama. Kuće je danas puno teže prodati nego stanove, jer su uglavnom puno skuplje i veće. Zato prodavatelji prepuštaju svoju nekretninu agencijama za posredovanje jer one imaju veću bazu podataka, odnosno možda već imaju kupce koje tražu takvu ili sličnu nekretninu. U Splitu su cijene kuća veće nego npr. u Zagrebu ili istočnoj Hrvatskoj. Za vrijeme gospodarske krize cijene kuća u Splitu, primjerice na Mejama bile su jeftinije nego 2008. godine otprilike za 30%.

Većina ispitanika koji prodaju stan koriste isključivo usluge agencije za posredovanje nekretninama, dok nešto manji broj (27%) samostalno prodaje svoju stan. Od prodavatelja koji samostalno prodaju nekretninu 30% je nezaposleno, stoga je i razumljivo da izbjegavaju agencije, kako bi uštedjeli na proviziji koju bi trebali isplatiti agenciji. No, s druge strane osim što postoji veća mogućnost brže prodaje stana, agencija u svoju proviziju uključuje i troškove izrade kupoprodajnog ugovora i svih elemenata koji su potrebni u procesu prodaje nekretnine.



Graf 18. Odgovori ispitanika na pitanje koliko su spremni spustiti cijenu nekretnine, koliko dugo i zašto prodaju nekretninu

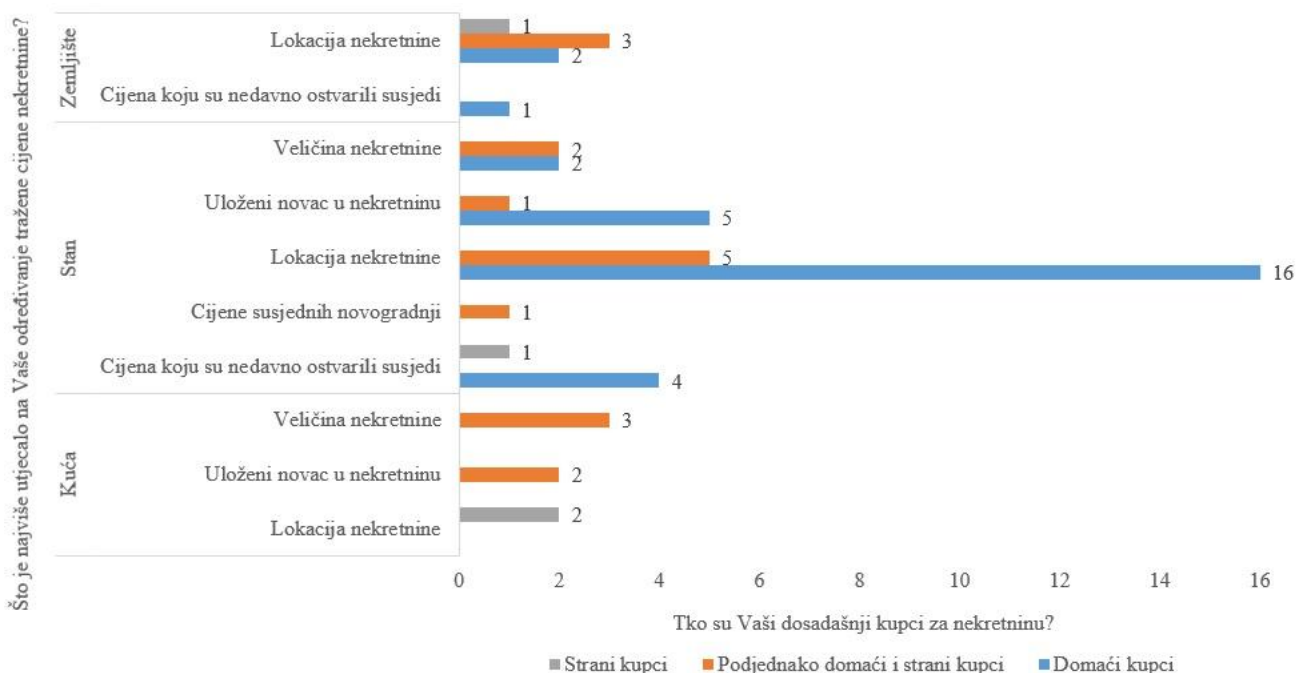
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Najviše ispitanika od njih 51 odgovorilo je da nekretninu prodaje zbog povećanja kućanstva (37,25%). Prodavatelji ove kategorije uglavnom prodaju nekretninu tek nekoliko mjeseci, te su spremni spustiti cijenu ukoliko bude potrebno. 7 od ukupno 11 prodavatelja koji prodaju nekoliko mjeseci spremni su spustiti cijenu 1 -3%, a tek dvoje prodavatelja od 7% do 10%.

Stapić (2013.) u svom članku govori kako cijena nekretnine ovisi i o tome koliko je vlasniku potreban novac.

Ako je hitno, odnosno ako treba zatvoriti kredit, tada se stan i na dobroj lokaciji može naći povoljno, primjerice na splitskim Bačvicama može se kupiti stan za 2500EUR-a, ali i za 3500 EUR-a.³⁰

Iz grafa broj 18. možemo vidjeti kako su prodavatelji koji prodaju nekretninu zbog nemogućnosti otplate kredita i podmirenja financijskih obveza najviše spremni spustiti cijenu nekretnine (7%-10%). Tek 7,84% ukupno ispitanih prodavatelja ne razmišlja o spuštanju cijene nekretnine. Mnogi prodavatelji čekaju da se gospodarska situacija u državi stabilizira, odnosno krene nabolje, kako bi prodali stan po većoj cijeni, pa se njihove nekretnine nalaze na tržištu po 5-6 godina. Potražnja za nekretninama će biti manja sve dok se cijene ne spuste.



Graf 19. Odgovori prodavatelja na pitanje što je najviše utjecalo na cijenu nekretnine, tko su zainteresirani kupci

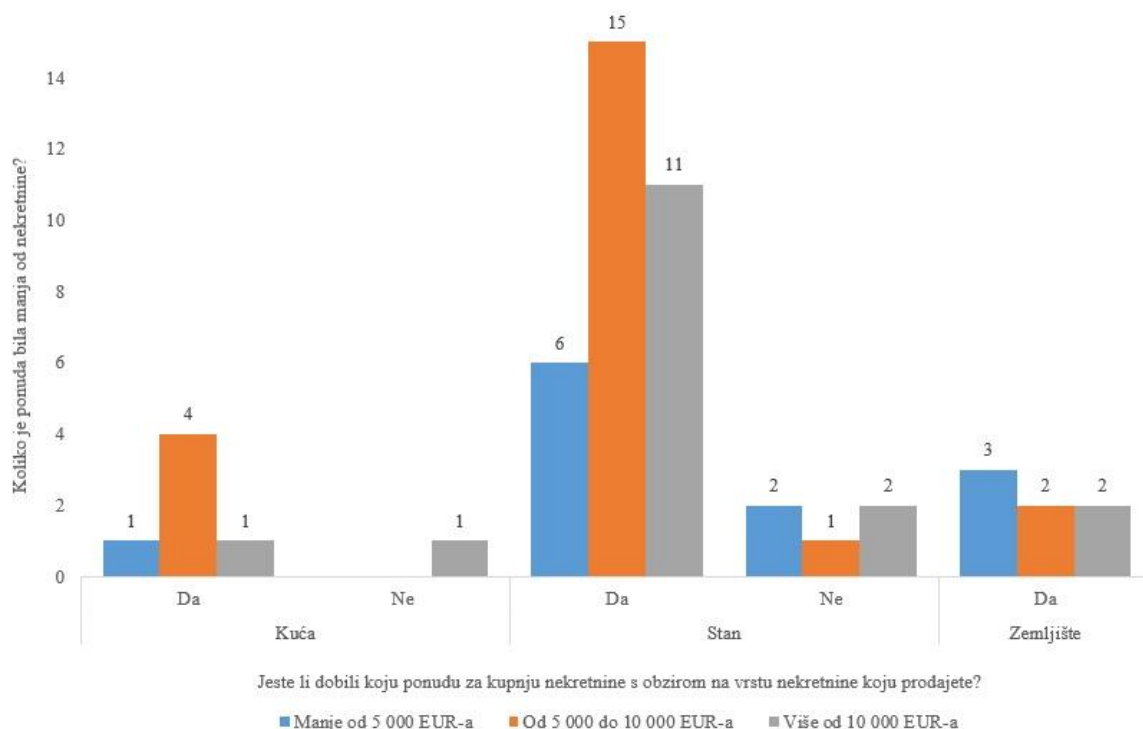
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

Iz grafa 19. možemo vidjeti kako nekretnine u Splitu najviše kupuju domaći kupci i to uglavnom stanove. Ono što najviše utječe na određivanje cijene kod prodavatelja jest lokacija nekretnine. Split je mediteranski i turistički grad, što u samom startu podiže cijenu nekretnina. Ako uz navedene karakteristike nekretnina ima i pogled na more ili blizinu grada, sasvim je

³⁰ Stapić, S. (2013): „Kolaps tržišta nekretnina,; Splitski stanovi jeftiniji i do 300 eura po kvadratu“, Slobodna Dalmacija, dostupno na: <http://www.slobodnadalmacija.hr/novosti/hrvatska/clanak/id/209667/kolaps-trzista-nekretnina-splitski-stanovi-jeftiniji-i-do-300-eura-po-kvadratu> (23.03.2016)

neupitno da će takva nekretnina postići visoku cijenu. Splitske Bačvice su na primjer kvart koji nudi pogled i blizinu mora, kao i blizinu grada. Cijene tih kvadrata na primjer na Meštrovićevo šetalištu kreću se od četiri do pet tisuća eura. S obzirom da su cijene tako visoke, najviše zainteresiranih kupaca dolazi iz inozemstva – Nijemci, Englezi, Skandinavci.³¹

Zatim 9,8% prodavatelja je odgovorilo kako je na njihovu odluku utjecala i cijena koju su ostvarili susjedi. Ponekad prodavatelji u želji da što prije prodaju stan ne razmišljaju o tome da se njihov stan razlikuje od susjednog, odnosno da ima možda kvalitetniju opremljenost, uređenost i slično, već smatraju da mogu postići istu ili sličnu cijenu samo zato što se nalaze u primjerice istoj zgradi. Za zemljište su prodavatelji također dobivali ponude od domaći ali i stranih kupaca. Stranci ulažu u Hrvatsku, odnosno kupuju zemljišta kako bi sagradili po dvije – tri kuće i kasnije ih preprodali ili iznajmljivali u turističke svrhe. Konkretni primjer je u Splitskoj na otoku Braču, gdje je njemačka tvrtka sagradila 14 luksuznih kuća, koje su onda prodali uglavnom strancima - Rusima, Nijemcima.



Graf 20. Odgovori na pitanja prodavatelja o ponudi koju su dobili za nekretninu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016

³¹ Kruhac, M. (2015) :“ U Splitu raste prodaja stanova unatoč prosječnoj cijeni od 2195 eura za m²“ Večernji list, dostupno na: <http://domivrt.vecernji.hr/kretanje-cijena/sve-vise-kupaca-stanova-u-splitu-unatoc-prosjecnoj-cijeni-od-2195-eura-za-kvadrat-1019195> (23.03.2016)

Premda Hrvatska još nije izašla iz krize, potražnja za nekretninama je velika. Prema podacima iz agencije za posredovanje nekretninama, u posljednjih godinu dana potražnja je čak veća od ponude nekretnina. To isto potvrđuju podaci iz grafa broj 20. gdje možemo vidjeti kako je od ukupno 51 prodavatelja, 45 tj. 88,23% dobilo ponudu od potencijalnih kupaca za njihovu nekretninu. Cijene koje se nude prodavateljima uvijek su niže od tržišnih cijena.

Prema priloženim podacima, prodavatelji dobivaju ponude koje su uglavnom manje za 5000 – 10000 EUR-a od tražene cijene, što za manje stanove koji su najzastupljeniji može značiti i 10%-12% ukupne vrijednosti stana. Za zemljišta su prodavatelji dobili ponudu koja je manje za više od 10 000 EUR-a od tražene cijene, što je prihvatljivo ako se radi o zemljištima visoke vrijednosti.

Empirijsko istraživanje o tržištu nekretnina u gradu Splitu, pokazalo nam je kako se tržište nekretnina polako oporavlja od gospodarske krize. Najtraženija nekretnina kod potencijalnih kupaca jest stan i to manji stan, do 80 m².

Kupci koji potražuju takve stanove su uglavnom mladi ljudi, mlade obitelji, kojima je lokacija nekretnina jako važna, osobito blizina škole i grada. S druge strane, prodavatelji koji prodaju nekretninu, također prodaju najviše stanove, zbog podmirenja financijskih obveza, povećanja kućanstva ili selidbe u drugi grad.

5. ZAKLJUČAK

U ovom radu analiziralo se tržište nekretnina u Splitu, te što je najviše utjecalo na ponudu i potražnju na tržištu nekretnina.

U radu je provedenom anketom dokazano da najveća potražnja postoji za manjim stanovima do 80m², te da su najzastupljeniji kupci takve nekretnine osobe od 31 do 40 godina. Tu dobnu skupinu čine uglavnom mlade obitelji koje žele riješiti stambeno pitanje. Također smo iz provedene ankete mogli uočiti kako je vrlo česta kupnja stana u turističke svrhe. Split je poznato turističko odredište mnogim stranim gostima, ima raznoliku ponudu sadržaja za sve dobne skupine i to je uz naravno prirodne ljepote i kulturne znamenitosti, jedan od razloga sve veće posjećenosti turista svakog ljeta, ali i tokom ostatka godine. Priliku za ostvariti dodatne prihode ne želi nitko propustiti, stoga na tržištu nekretnina u Splitu često vlada potražnja za manjim stanovima koje će kupci pretvoriti u apartmane, hostele, sobe itd.

Anketa je također provedena i za prodavatelje nekretnina. Prodavatelji nekretnina svoju nekretninu prodaju zbog povećanja kućanstva, zbog selidbe u drugi grad i nerijetko zbog nemogućnosti otplate kredita. Nemogućnost otplate kredita nastupila je pojavom gospodarske krize koja se u Hrvatskoj pojavila krajem 2008.godine. Gospodarska kriza najviše je utjecala na ponudu i potražnju nekretnina u cijeloj zemlji pa tako i u Splitu. Potražnja je bila vrlo mala u odnosu na ponudu, a ni ponuda nije bila kao prijašnjih godina. Naime, prodavatelji nisu htjeli prodavati nekretninu po cijeni manjoj nego što su oni kupili, a u tom razdoblju cijene su bile manje od očekivanih. Puno prodavatelja koji su svoju nekretninu stavili na tržište nije pristajalo na smanjenje cijene, pa su njihove nekretnine nekoliko godina bile na tržištu. Oni prodavatelji koji nisu mogli otplaćivati kredit ili su morali podmiriti velike financijske obveze, bili su prisiljeni prodati nekretninu po manjoj cijeni, kako bi što prije podmirili obveze.

Posljednje dvije godine tržište nekretnina se stabilizira, no još uvijek smo jako daleko od onog stanja koje je bilo prije nastanka globalne krize. Stranci su opet počeli kupovati nekretnine u Hrvatskoj, posebno Rusi kojih ima sve više. No, potpunom oporavku tržišta ne trebamo se nadati dok se ne oporavi gospodarska slika cijele zemlje.

SAŽETAK

Tržište nekretnina u Hrvatskoj počelo se razvijati kasnije negoli u nekim zapadnim zemljama. Jedan od razloga je svakako i rat koji je 90-tih godina bio u Hrvatskoj i ostavio dugogodišnje posljedice na cijelu zemlju. Početkom tisućljeća tržište nekretnina u Hrvatskoj doživljava tzv. procvat, ponuda i potražnja su gotovo uravnotežene, građanima su krediti bili dostupniji i zapravo je cjelokupna slika gospodarskog sustava bila pozitivna. No, krajem 2008. godine nastala je globalna gospodarska kriza koja je zahvatila i Hrvatsku. Tržište nekretnina je doživjelo veliki pad. Ponuda je bila puno veća od potražnje, razlika između tražene i dobivene cijene bila je velika.

Danas 8 godina nakon početka gospodarske krize, tržište nekretnina polako se oporavlja, stabiliziraju se cijene i sveukupni sustav trgovanja. Najtraženija vrsta nekretnine su manji stanovi na dobroj lokaciji, a najčešći razlog kupnje stana je rješavanje stambenog pitanja mladih obitelji.

Ključne riječi: tržište nekretnina, ponuda, potražnja

SUMMARY

The real estate market in Croatia began to develop later than in some western countries. One reason is certainly the war that the 90s was in Croatia and left a long-standing effects on the entire country. In early millennium real estate market in Croatia is experiencing so called blooming, supply and demand are nearly balanced, loans for citizen are more accessible and actually the overall picture of the economic system was positive. But at the end of 2008 there was a global economic crisis that has affected Croatia. The real estate market has experienced a major decline. The offer was much greater than the demand, the difference between the required and obtained price was high.

Today, eight years after the start of the economic crisis, the real estate market is slowly recovering, stabilizing prices and the overall trading system. Most required types of properties are smaller apartments in a good location, and the most common reason for buying an apartment is the housing of young families.

Key words: real estate market, supply, demand

LITERATURA:

1. Brett D.L. i Schmitz (2009) Real Estate market analysis, Washington, USA
2. Glickman E.A. (2014) An introduction to Real Estate Finance, Waltham, USA
3. Kolbe P.T. i Greer G.E. (2006) Investment analysis, Chicago, USA
4. Larsen J.E. , Chantal B., Chantal H.C.(2007) Real Estate: Building a strong foundation, New Jersey
5. Hrvatska gospodarska komora (2009): Priručnik Hrvatske gospodarske komore, HGK, Zagreb, str. 141.
6. Agencija „Nekretnine Anita Tim“ (2016.): Interni dokumenti, Agencija Nekretnine Anita Tim, Split, 2016
7. Ministarstvo financija, (2015): Oporezivanje prometa nekretnina, Ministarstvo financija, raspoloživo na:
http://www.poreznauprava.hr/HR_publicacije/Prirucnici_brosure/Nekretnine_159.pdf
8. Narodne novine, (2014): Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima, Narodne novine d.d. Zagreb
9. Narodne novine, (2014): Zakon o posredovanju u prometu nekretnina, Narodne novine d.d. Zagreb
10. Narodne novine, (2015): Zakon o procjeni vrijednosti nekretnina, Narodne novine d.d. Zagreb
11. Narodne novine, (2015): Zakon o porezu na promet nekretnina, Narodne novine d.d. Zagreb
12. Narodne novine, (2015): Zakon o porezu na dodanu vrijednost, Narodne novine d.d. Zagreb
13. Narodne novine, (2013): Zakon o državnoj izmjeri i katastru nekretnina, Narodne novine d.d. Zagreb

14. Narodne novine, (2013): Zakon o zemljišnim knjigama, Narodne novine d.d. Zagreb
15. Centar nekretnina (2016): Indeks cijena nekretnina za siječanj 2016., raspoloživo na: http://www.centarnekretnina.net/download/CentarNekretnina_indeks_cijena_nekretnina_siječanj_2016.pdf (05.03.2016.)
16. Kruhac, M., (2015): U Splitu raste prodaja stanova unatoč prosječnoj cijeni od 2195 eura po m², raspoloživo na: : <http://domivrt.vecernji.hr/kretanje-cijena/sve-vise-kupaca-stanova-u-splitu-unatoc-prosjecnoj-cijeni-od-2195-eura-za-kvadrat-1019195> (23.03.2016)
17. Mandir, A., Gatarić, Lj.(2013): Mora li Split biti skuplji i od Barcelone, raspoloživo na: <http://www.vecernji.hr/hrvatska/nekretnine-mora-li-split-biti-skuplji-i-od-barcelone-550196> (04.03.2016.)
18. Mandir, A., (2013): Istražili smo kako se kreću cijene stanova u Hrvatskoj, raspoloživo na:<http://domivrt.vecernji.hr/kretanje-cijena/istrazili-smo-kako-se-krecu-cijene-stanova-u-hrvatskoj-910197> (05.03.2016.)
19. Stapić, S., (2013): Kolaps tržišta nekretnina: Splitski stanovi jeftiniji i do 300 eura po m², raspoloživo na: : <http://www.jutarnji.hr/kolaps-trzista-nekretnina--splitski-stanovi-jeftiniji-i-do-300-eura-po-kvadratu/1120819/> (05.03.2016.)
20. Zagreb nekretnine d.o.o. (2015): Bilten „Analiza potražnje za stambenim prostorom u Republici Hrvatskoj“, raspoloživo na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c/brosura+zane+13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c> (25.02.2016.)
21. Zagreb nekretnine d.o.o. (2015): Bilten „Što će najviše utjecati na potražnju za stambenim prostorom u Hrvatskoj?“, raspoloživo na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c/brosura+zane+13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c> (26.02.2016.)
22. www.zane.hr (26.02.2016.)
23. https://hr.wikipedia.org/wiki/Gospodarska_kriza (05.03.2016.)

POPIS SLIKA

Slika 1. Broj ostvarenih kupopordaja nekretnina u Republici Hrvatskoj od 2005. do 2014.god.

Slika 2. Broj ostvarenih kupoprodaja stambenih nekretnina u Republici Hrvatskoj

Slika 3. Usporedba indeksa CN Jadrana i Zagreba

Slika 4. Prikaz prosječnih cijena stambenih kuća i apartmana u Zagrebu i na Jadranu

Slika 5. Prikaz prosječnih cijena stanova u Splitu, Rijeci i Zadru

POPIS TABLICA

Tablica 1. Aktualne prodajne cijene i cijene zakupa stanova u Splitu

Tablica 2. Aktualne prodajne cijene i cijene zakupa stanova u Zagrebu

Tablica 3. Prikaz godina ispitanika, vrsta nekretnine koju kupuju i način financiranja kupnje

Tablica 4. Odgovori ispitanika na pitanje koliko imaju godina i zašto prodaju nekretninu

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Ispitanici po spolu

Grafikon 2. Ispitanici po dobi

Grafikon 3. Ispitanici prema stručnoj spremi

Grafikon 4. Ispitanici prema bračnom stanju

Grafikon 5. Odgovori ispitanika na pitanje zašto kupuju nekretninu i koliko godina imaju

Grafikon 6. Godine ispitanika, vrsta nekretnine koju traže i način financiranja kupnje

Grafikon 7. Razlog kupnje nekretnine, koju veličinu nekretnine traže i godine ispitanika

Grafikon 8. Je li gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina i koliko dugo ispitanici traže nekretninu

Grafikon 9. Na koji način dolaze do nekretnine, koliko dugo traže nekretninu i jesu li dali ponudu za nekretninu

Grafikon 10. Odgovori ispitanika na pitanje koju vrstu nekretnine traže, koliko dugo traže nekretninu i jesu li dosad dali ponudu

Grafikon 11. Ispitanici po spolu

Grafikon 12. Ispitanici prema dobnoj skupini

Grafikon 13. Ispitanici prema stručnoj spremi

Grafikon 14. Ispitanici prema radnom statusu

Grafikon 15. Odgovori ispitanika na pitanje koliko imaju godina i zašto prodaju nekretninu

Grafikon 16. Odgovori ispitanika na pitanje koliko dugo prodaju nekretninu i smatraju li da bi postigli veću cijenu za nekretninu 2007. / 2008.godine

Grafikon 17. Odgovori na pitanje radnog statusa, vrsta nekretnine koju prodaju i koriste li usluge agencije

Grafikon 18. Odgovori ispitanika na pitanje koliko su spremni spustiti cijenu nekretnine, koliko dugo i zašto prodaju nekretninu

Grafikon 19. Odgovori prodavatelja na pitanje što je najviše utjecalo na cijenu nekretnine i tko su zainteresirani kupci

POPIS PRILOGA

Prilog 1. Primjer vlasničkog lista

Prilog 2. Anketa za kupce nekretnina

Prilog 3. Anketa za prodavatelje nekretnine

Prilog 1: Primjer vlasničkog lista

09.03.2016.

Zemljišne knjige - e-izvadak, detalji uložka GK SPLIT

Prikaz z.k. uložka - neslužbena kopija

REPUBLIKA HRVATSKA
OPĆINSKI SUD U SPLITU
ZEMLJIŠNOKNJIŽNI ODJEL SPLIT
Stanje na dan: **08.03.2016.**

Katastarska općina: **SPLIT**
Broj zadnjeg dnevnika: **Z-15024/2015**
Aktivne plombe:

Broj uložka: **20164**
ETAŽNO VLASNIŠTVO S ODREĐENIM OMJERIMA
Poduložak 21

ZK uložak je verificiran

A

Posjedovnica
PRVI ODJELJAK

Redni broj	Broj zemljišta (kat.čestice)	Oznaka zemljišta	Površina u			Primjedbe
			m ²	jutra	čhv	
1.	ZEM 101/2	STAMBENA ZGRADA I DVORIŠTE	702			
		DVORIŠTE	386			
		STAMBENA ZGRADA	316			

B

Vlastovnica

Redni broj	Upisi	Primjedbe
21. ETAŽA 67/723		
1.	dijela koji je suvlasnički dio poveza s cjelinom stana oznake 3., na I (prvom) katuzapad,, ukupne površine 63,18 m2, sastoji se od dvije sobe, dnevnog boravka, kuhinje s blagavaonicom, predsoblja, ulaznog prostora, kupaonice i WC-a, te pripadajućeg balkona (jugozapad) ukupne površine 6,66 m2 .	
3.	GRADIŠKA DUJE SPLIT, PUJANKE 65 1/1 OIB: 46966266416	

C

Teretovnica

Redni broj	Upisi	Iznos tereta	Primjedbe
Tereta nema!			

Prilog 2. Anketa za kupca nekretnina

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ANKETNI UPITNIK

„Kupac“

Poštovani, ovim putem Vas pozivam i molim da sudjelujete u istraživanju u svrhu izrade završnog rada. Anketa je potpuno anonimna, a rezultati će biti obrađeni skupno. Za ispunjavanje ankete potrebno je 10 minuta. Vaše mišljenje je vrlo bitno pa Vas stoga molim da iskreno označite onaj odgovor koji najbolje odgovara svakoj ponuđenoj tvrdnji. Hvala Vam!

1. DIO ANKETNOG UPITNIKA

U niže navedenim pitanjima zaokružite jedno slovo ispred jednog od ponuđenih odgovora:

1. Spol

- a) Žensko
- b) Muško

2. Godine starosti

- a) manje od 30 god.
- b) 31 god. - 40 god.
- c) 41 god. – 50 god.
- d) 51 god. – 60 god.
- e) više od 60 god.

- a) Samac
- b) Oženjen / Udana
- c) Obitelj s djecom

4. Stručna sprema

- a) Nekvalificirana, kvalificirana (NKV, KV)
- b) Srednja stručna sprema (SSS)
- c) Viša stručna sprema (VŠS)
- d) Visoka stručna sprema, magisterij, doktorat (VSS, mg.sc, dr.sc)

3. Bračno stanje

2. DIO ANKETNOG UPITNIKA

5. Zašto kupujete nekretninu?

- a) rješavanje stambenog pitanja
- b) zbog povećanja kućanstva
- c) u turističke svhe
- d) u svrhu iznajmljivanja studentima i ostalim najmotražiteljima

6. Vrsta nekretnine koju želite kupiti?

- a) Stan
- b) Kuća
- c) Zemljište

7. Veličina stana koju tražite?

- a) do 50 m²
- b) od 51 m² – 60 m²
- c) od 61 m² – 80 m²
- d) od 81 m² – 100 m²
- e) više od 100 m²

8. Način financiranja kupnje nekretnine?

- a) Kredit
- b) Gotovina
- c) Jedan dio iznosa putem kredita, drugi dio iznosa gotovinom

9. Što Vam je najbitnije kod kupnje stana?

- a) Veličina stana
- b) Starost zgrade
- c) Uređenost okoliša (park za djecu pokraj zgrade)
- d) Lokacija nekretnine

10. Kod lokacije stana, što Vam je najvažnije?

- a) Blizina grada
- b) Blizina škole/vrtića
- c) Blizina autobusne stanice
- d) Blizina ambulante
- e) Mirno susjedstvo

11. Smatrate li da je gospodarska kriza utjecala na ponudu nekretnina u Splitu?

- a) Da
- b) Ne

12. Na koji način pronalazite željenu nekretninu?

- a) Sami (interent, oglasnici)
- b) Isključivo preko agencije za posredovanje nekretninama
- c) Sami i preko agencije za posredovanje nekretninama

13. Koliko Vam je važno da se stan nalazi u novogradnji

- a) Uopće mi nije važno
- b) Veoma mi je važno
- c) Ukoliko su ostale karakteristike stana zadovoljavajuće, novogradnja nije toliko bitna.

14. Koliko dugo već tražite željenu nekretninu?

- a) Nekoliko mjeseci
- b) Godinu dana
- c) Dvije godine i više

15. Jeste li dosad dali ponudu za nekretninu?

- a) Da
- b) Ne

16. Ako je odgovor na prethodno pitanje „Da“ koliko je Vaša ponuda bila niža od tržišne cijene?

- a) Od 1 do 5 tisuća EUR-a
- b) od 5 do 10 tisuća EUR-a
- c) više od 10 tisuća EUR-a

Prilog 3. Anketa za prodavatelja nekretnina

SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ANKETNI UPITNIK

„Prodavač“

Poštovani, ovim putem Vas pozivam i molim da sudjelujete u istraživanju u svrhu izrade završnog rada. Anketa je potpuno anonimna, a rezultati će biti obrađeni skupno. Za ispunjavanje ankete potrebno je 10 minuta. Vaše mišljenje je vrlo bitno pa Vas stoga molim da iskreno označite onaj odgovor koji najbolje odgovara svakoj ponuđenoj tvrdnji. Hvala Vam!

1. DIO ANKETNOG UPITNIKA

U niže navedenim pitanjima zaokružite jedno slovo ispred jednog od ponuđenih odgovora:

1. Spol

- a) Muško
- b) Žensko

c) Viša stručna sprema (VŠS)

d) Visoka stručna sprema, magisterij, doktorat (VSS, mg.sc, dr.sc)

2. Godine starosti

- a) manje od 30 godina
- b) od 31 do 40 godina
- c) od 41 do 50 godina
- d) od 51 do 60 godina
- e) više od 60 godina

4. Radni status

- a) Zaposlen(a)
- b) Nezaposlen(a)
- c) Umirovljenik(ica)

3. Stručna sprema

- a) Nekvalificirana, kvalificirani (NKV, KV)
- b) Srednja stručna sprema (SSS)

2. DIO ANKETNOG UPITNIKA

5. Vrsta nekretnine koju prodajete?

a) Stan

b) Kuća

c) Zemljište

b) Veličina nekretnine

c) Uloženi novac u nekretninu

d) Cijena koju su nedavno ostvarili susjedi

e) Cijene susjednih novogradnji

6. Na koji način prodajete svoju nekretninu?

a) Sami (putem oglasnika, interneta)

b) preko agencije za posredovanje nekretninama

c) sami i s agencijom za posredovanje nekretninama

10. Koliko ste spremni spustiti cijenu nekretnine?

a) 1-3%

b) 4-6%

c) 7-10%

d) više od 10%

e) cijena stana je fiksna, ne razmišljam o snižavanju cijene nekretnine

7. Zašto prodajete nekretninu?

a) zbog povećanja kućanstva

b) nemogućnost otplate kredita

c) zbog podmirenja velikih financijskih obaveza

d) zbog selidbe u drugi grad/ mjesto

8. Koliko se dugo Vaša nekretnina nalazi na tržištu nekretnina?

a) nekoliko mjeseci

b) godinu dana

c) više od 1 godine

9. Što je najviše utjecalo na Vaše određivanje tražene cijene nekretnine?

a) Lokacija nekretnine

11. Smatrate li da bi za nekretninu postigli veću cijenu da ste je prodali prije 2007/2008.godine?

a) Da

b) Ne

12. Koliko dugo ste spremni prodavati nekretninu bez spuštanja cijene?

a) Do godine dana

b) od 1 do 2 godine

c) više od 2 godine

13. Hoće li Vas porez na nekretnine potaknuti da snizite cijenu Vaše nekretnine radi brže prodaje?

a) Da

b) Ne

14. Dosadašnji zainteresirani kupci za Vašu nekretninu su većinom:

a) Strani kupci

b) Domaći kupci

c) Podjednako domaći i strani kupci

15. Jeste li dobili koju ponudu za kupnju Vaše nekretnine?

a) Da

b) Ne

16. Ako je odgovor na prethodno pitanje „Da“, koliko je ponuda bila manja od tražene cijene?

a) manje od 5 000 EUR-a

b) od 5 000 do 10 000 EUR-a

c) Više od 10 000 EUR-a

