

*Bojan Grum*  
*Alenka Temeljotov Salaj*  
**VLOGA LASTNIH  
IN ZUNANJIH  
DEJAVNIKOV PRI  
KONSTRUKCIJI  
VPRAŠALNIKA  
ZA MERJENJE  
PRIČAKOVANJ  
POTENCIALNIH  
PRIDOBITELJEV  
NEPREMIČNINSKI  
PRAVIC**

*257-275*

EVROPSKA PRAVNA FAKULTETA V NOVI GORICI  
KIDRIČEVA 9  
SI-5000 NOVA GORICA  
CONSTRUCTA@SIOL.NET

GEA COLLEGE  
DUNAJSKA 156  
SI-1000 LJUBLJANA  
ALENKA.TEMELJOTOV-SALAJ@GEA-COLLEGE.SI

## ::POVZETEK

Sestava vprašalnika je del širše raziskave, ki poteka v dveh kulturnih okoljih, v Sloveniji in na Japonskem, in ima za temeljni cilj določiti dejavnike, ki so za potencialne kupce nepremičnin odločilni pri odločanju o nakupu nepremičnine, razčleniti morebitne razlike med navedenimi pričakovanji in obstoječo zakonodajo na področju nepremičnin ter ugotoviti, ali se sodobno ekonomsko okolje pozitivno povezuje z navedenimi pričakovanji. Pri sestavi vprašalnika smo upoštevali usmeritev po Tariku (1990) in vzeli za osrednji pripomoček za merjenje pričakovanj udeležencev vprašalnik, sestavljen iz treh sklopov, ki sledijo večplastnosti problema raziskave.

V članku raziskujemo vlogo lastnih in zunanjih dejavnikov pomembnih pri konstrukciji vprašalnika za merjenje pričakovanj potencialnih pridobiteljev nepremičnin.

Vprašalnik je statistično analiziran s faktorsko analizo ter zanesljivostjo vprašalnika.

**Ključne besede:** pričakovanja, potencialni kupci nepremičnin, lastna pričakovanja, zunanja pričakovanja, sestava vprašalnika.

## ABSTRACT

### *APPLICATION OF PERSONAL AND EXTERNAL FACTORS IN THE CONSTRUCTION OF QUESTIONNAIRE FOR MEASUREMENT EXPECTATIONS OF POTENTIAL PURCHASERS OF REAL ESTATE*

*The composing the questionnaire is part of a wider research carried out in two cultural contexts, in Slovenia and Japan, and has the fundamental objective to identify factors, which are crucial for the potential buyers of real estate in deciding on the purchase of the property, analyze any differences between these expectations and existing legislation in real estate and to determine whether the modern economic environment is positively associated with these expectations.*

*In composing the questionnaire we took into consideration the directions according to Tarik (1990) and took the questionnaire composed of three sets presenting the multiple-layered problem of the research as a central tool for measuring expectations of the participants.*

*This paper investigates the application of personal and external factors relevant to the construction of a questionnaire for the measurement of the expectations of potential acquirers of real estate. The questionnaire was statistically analyzed with factor analysis and reliability of the questionnaire.*

*Key words: expectations, potential buyers of real estate, personal expectations, external expectations, the composition of the questionnaire.*

## **::1 UVOD**

Dosedanje raziskave analizirajo obstoječe nepremičninske trge, vzroke za obstoječa lastniška razmerja stanovanjskega fonda, kakovost oskrbe gospodinjstev ter specifične dejavnike, ki spodbujajo stanovanjske odločitve. Raziskave kažejo, da vpliv potrošnikov (tudi potencialnih kupcev nepremičnin) lahko povzroča razkorak med rezultati analiz na podlagi ekonomskih modelov, ki kratkoročno pojasnjujejo vzorce rasti cen in spremembo cen nepremičnin na trgu (Rouwendal, Longi, 2008). Pričakovanja potencialnih kupcev nepremičnin glede pridobitve nepremičninskih pravic so torej pomembna. Lahko so različna in variirajo v odvisnosti od njihovih potreb, želja in interesov, pravno dopustnih možnostih ter materialnih zmožnosti v sodobnih ekonomskih okoljih.

Na bazi opazovanja udeležencev na trgu številni raziskovalci pripisujejo nekaterim dejavnikom splošno vplivnost na trg (Thomas, 2008; Cohen in dr., 2005; Temeljto Salaj, Zupančič, 2006). Wong in Hiu te dejavnike združujeta v dejavnike lastnih pričakovanj in v dejavnike zunanjih pričakovanj (Wong, Hiu, 2006).

### **::1.1 Dejavniki lastnih in zunanjih pričakovanj**

Na nepremičninski trg imajo torej splošno vplivnost dejavniki, ki zajemajo lastna in zunanja pričakovanja. Tako pričakujejo investitorji in lastniki visoke (nizke) donose, ko trg raste (pada) oziroma imajo prevelika (premajhna) pričakovanja glede gibanja cen na trgu (Wong, Hiu, 2006). Wong in Hiu (2006) ugotavljata, da so v realnosti investitorji ali lastniki bolj dovzetni za obnašanja drugih investitorjev ali lastnikov kot pa na realne tržne razmere. Ugotavljata, da predvsem v času pričakovanja rasti cen, država spodbuja investicije in lastništvo skozi regulativne ukrepe, banke pa nudijo ugodne kredite. Visoka pričakovanja glede stanovanj lahko negativno vplivajo na samo dostopnost stanovanj (Thomas, 2008). Thomas (2008) se je osredotočil na morebiten vpliv teh stališč in pričakovanj na skupno dojemanje cenovne dostopnosti stanovanj. Osrednje vprašanje, ki ga je zastavil, je bilo: Kakšna so stališča in pričakovanja generacije Y do lastnega doma oziroma stanovanja? Ključne ugotovitve raziskave so bile, da stanovanja za generacijo Y predstavljajo medij, skozi katerega lahko izrazijo in ustvarijo svojo identiteto. Raziskava je zanimiva tudi zato, ker je v prvi fazi raziskave za merjenje zaznavnega tve-

ganja uporabljen prilagojen vprašalnik avtorjev Stone in Gronhaug (Stone, Grongaug, 1993).

Da so vlagatelji na stanovanjskem trgu vse prepogosto, nerealno in preveč optimistični, sta ugotovila tudi Wong in Hiu (2006). Izhajata sta iz Pygmalionove hipoteze, ki predpostavlja, da gre za prerokbe, ki uresničujejo same sebe (Kobal, 2001).

V slovenski literaturi najdemo izraz pod samouresničuje se prerokbe ali samouresničuje se napovedi (Kobal, 2001). Samouresničuje prerokbe se pojavijo, ko » napačen koncept razumevanja situacije zbudi novo obnašanje, ki naredi originalno napačen koncept resničen« (Merton, 1957). Ljudje se ne obnašajo vedno racionalno. Njihove tendence so bolj optimistične, ko cene na nepremičninskem trgu rastejo in bolj pesimistične, ko cene padajo. Dokler udeleženci pričakujejo rast cen na nepremičninskem trgu, njihovo obnašanje generira višje zahteve. Pričakovanja, da bodo cene naraščale tudi v prihodnje, vodijo v povečanje dobave oziroma ponudbe na trgu, kar v nasprotju v pričakovanji, nižja cene nepremičnin, dokler trg ne doseže ravnovesja. To kaže na to, kako upanja, želje, pričakovanja in samouresničuje prerokbe, naj bodo pravilne ali ne, lahko vplivajo na trg nepremičnin (Wong, Hiu, 2006). V času izrazitega razvoja (rasti) cen stanovanj tako obstaja razkorak med ekonomskimi modeli, ki kratkoročno pojasnjujejo vzorce rasti cen in med dejansko rastjo cen.

Rouwendal in Longhi (2008) razliko pripisujeta spremenljivki, ki pri potrošnikih splošno psihološko odraža občutek optimizma ali pesimizma. Za našo raziskavo je njun pristop zanimiv tudi zato, ker sta uporabila indeks zaupanja potrošnikov do ekonomskih in gospodarskih okoliščin, katerega ga objavlja nizozemski statistični urad (Statistics Netherlands, 2009). Indeks zaupanja mesečno izračunavajo na podlagi odgovorov približno 1000 anketirancev, ki odgovarjajo na 5 vprašanj. Dva vprašanja se nanašata na to ali so bili / so potrošniki v skrbeh glede ekonomskega, gospodarskega razvoja v preteklih 12 mesecih in v prihodnjih 12 mesecih. Dva vprašanja se nanašata na njihove lastne finančne razmere v preteklih oziroma v prihodnjih 12 mesecih. Peto vprašanje pa preverja mnenje anketirancev ali je pravi čas za uresničitev velikih (stanovanjskih) nakupov. Mesečni indeks zaupanja potrošnikov po enaki metodi izračunava tudi Japonski statistični urad, le da uporablja 6 mesečno obdobje opazovanja (Wong, Hui, 2006; ERSI, 2010). Navedenih pet vprašanj in šest mesečni interval uporabimo tudi v naši konstrukciji instrumentarija za merjenje pričakovanj udeležencev.

Kvalitativna in kvantitativna vrzel na strani ponudbi napeljuje na zaključek, da še vedno obstaja potencialno povpraševanje po stanovanjskih novogradnjah. Študija skupine UniCredit za področje srednje in vzhodne Evrope ugotavlja,

da je stopnja lastništva domov v regiji na splošno visoka, kar je lahko posledica privatizacije, vendar pa kakovost stanovanjskih enot zaostaja za zahodno - evropskimi standardi (UniCredit Group, 2008). Izsledki študije skupine UniCredit (UniCredit Group, 2008) nadalje tudi kažejo, da načrtuje okoli 19 odstotkov prebivalcev nakup lastnega doma, pri čemer jih ena tretjina to načrtuje celo v naslednjem letu. Druga tretjina načrtuje nakup doma v naslednjih desetih letih. Po tej študiji kažejo izsledki, da se nadpovprečna namera investiranja v nepremičnine odraža tudi pri Slovencih (23 %). Na Japonskem je Cohen s sodelavci (2005) ugotovil, da kljub upočasnitvi gospodarske rasti, še vedno obstaja visok prag pričakovanja potencialnih kupcev hiš. Ugotovili so, da 21 odstotkov udeležencev ankete pričakuje, da se bodo odločili za nakup ali zgraditi nove hiše v roku 5 let, 72 odstotkov anketirancev, ki že živijo v svoji hiši pa pričakuje, da bodo v tem roku lahko kupili večjo hišo od sedanje. Ugotovili so, da so poleg cene, najbolj pomembni dejavniki pri nakupu hiše bližina železniške postaje, strukturna integriteta, dostop do naravne svetlobe in varnost v soseski.

Lastništvo gospodinjestev vpliva na stanovanjsko politiko. Visoko stopnjo lastniških gospodinjestev ja na Japonskem raziskoval Hsu (2006) in ugotovil, da je za Japonsko značilen socialni fenomen medgeneracijskega prenosa lastninske pravice. Raziskave kažejo, da je tudi 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 pogojev, ki omogočajo posamezniku, da sam rešuje svoje stanovanjske probleme (Sendi, 2007).

Rohe je s sodelavci (2001) 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). V raziskavi so ugotovili, da je 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, 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, 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 definirala kot kombinacijo splošnega zadovoljstva z življenjem, stanovanjem in sosesko (Rohe, Stewart, 1996).

## **::1.2 Dejavniki lastnih in zunanjih pričakovanj v Sloveniji**

T. Oplotnik (2008) je izvedela primerjalno analizo razmer na stanovanjskem trgu Slovenije v primerjavi z Veliko Britanijo, Nemčijo, Švedsko in Španijo. Primerjala je značilnosti, razlike oziroma podobnosti v stanovanjskem standardu, ki se odraža v smislu kakovosti, razpoložljivosti in tudi dosegljivosti stanovanjskega fonda. Glede lastniške strukture stanovanjskega fonda v izbranih državah EU v letu 2002 je ugotovila, da ima Slovenija dobrih 80 % lastniško zasedenih stanovanj, npr. Nemčija pa le dobrih 40 %. Voigtlander je vzroke za tako nizek odstotek v Nemčiji pripisal štirim faktorjem (Voigtlander, 2009). Prvič, večji del stanovanjskega trga predstavlja trg najemnih stanovanj, kar je posledica visokega standarda socialnih stanovanj, dobro razvite mreže socialnih stanovanj in dejstva, da so zasebni vlagatelji vključeni v shemo subvencioniranja zasebnih najemnih stanovanj na trgu. Drugič, lastniki stanovanj niso upravičeni do subvencij. Tretjič, najemniški trg ni bil podvržen neučinkovitim posegom ali zakonskim spremembam glede najemnin, in četrtič, nemški nepremičninski trg je bil stabilen skozi daljše obdobje (Voigtlander, 2009).

Pšunder in N. Ferlan (2009) sta v analizi obstoječih in zelenih stanovanjskih enot ugotovila, da bi večina gospodinjstev (72,12 odstotkov) v prihodnosti želela živeti v družinski hiši. Analiza je tudi pokazala, da se želi preseliti na obrobje mest 24,3 odstotkov vseh anketirancev, ki sedaj bivajo v centrih, drugih mestnih četrtih in na podeželju, pri izbiri lokacije nepremičnine pa imajo pomembno vlogo predvsem oddaljenost od objektov družbenega pomena (vrtni, šole, zdravstveni domovi ipd.) ter prometna infrastruktura (parkiranje) (Pšunder, Ferlan, 2009).

Zanimive so raziskave, ki proučujejo, kateri so tisti dejavniki grajenega mestnega okolja, ki ključno vplivajo na kakovost življenja v tem okolja, s ciljem razkriti želje in pričakovanja ljudi, ki lahko vplivajo na procese oblikovanja grajenega okolja, investiranja ter tudi na oblikovanje stanovanjske politike. Temeljotov Salaj (2006) je ugotovila, da so med najpomembnejši dejavniki, ki vplivajo na kvaliteto grajenega okolja, vezani na učinkovito prometno infrastrukturo, prijazno okolje in bližino vitalnih objektov. Uršič (2005) je na primeru Savskega naselja v Ljubljani proučeval, ali dejavniki kot so starost naselja in slabše vzdrževanje in posledično slabšanje bivalne kakovosti naselja povzročajo selitve določene skupine prebivalstva, povečanje socialne nehomogenosti in socialne nestabilnosti. Ugotovil je, da se dobra petina

stanovalcev namerava v bližnji prihodnosti preseliti in da so to, po starostni skupini, predvsem mlajši prebivalci stari do 40 let. Pri analizi demografskih značilnosti skupine, ki kaže visoko potencialno stanovanjsko mobilnost, je ugotovil, da poleg starosti močnejše izstopata še dohodek (skupni mesečni dohodek gospodinjstva) in stopnja izobrazbe. Ugotovil je, da na selitveno dejavnost pomembno vplivata še stanovanjski status in število oseb v gospodinjstvu (Uršič, 2005). Hočevar in Kos (2005) pa ugotavljata, da bi glede na tip naselja več kot polovica vprašanih najraje živela v manjši ali večji vasi oz. podeželskem okolju, medtem ko bi se preselilo v večja ali velika mesta le približno 5 odstotkov vprašanih. Nezadovoljstvo z bivanjem v urbanem mestnem okolju sta v svojih raziskavah ugotovila tudi Garry in Kozaryn (2009). Ugotovila sta, da je to nezadovoljstvo v Azijskih mestih bistveno bolj izrazito kot na zahodu (Evropa, ZDA).

Temeljotov Salaj in Zupančič (2006) sta izvedla raziskavo in analizirala dejavnike, kot so lokacija bivanja v odvisnosti od starostnih skupin, urbaniščične opremljenosti, pomanjkljiva infrastruktura, počutja v kraju bivanja, velikosti objektov, starost objektov, opremljenosti objektov, oddaljenosti od služb. Avtorja sta ugotovila, da je najvišja prioriteta, ki so jo izrazili udeleženci, povezana z vlaganji v prometno infrastrukturo, univerzitetnimi objekti, novimi stanovanji, mladinskimi domovi, športnimi objekti in energetiko (Temeljotov Salaj, Zupančič, 2006). Trček (2005) podrobneje analizira dejavnike kot so starost, kakovost stavb in stanovanja, soseske odnose in prihodnje preference anketirancev. V zvezi z nezadovoljstvom z značilnostmi soseske ugotavlja, da je na prvem mestu problem parkirišč (60,2 odstotkov anketirancev nezadovoljnih), visoko pa je izraženo zadovoljstvo z varnostjo v soseski (52,7 odstotkov) in s sosedskimi odnosi (56,9 odstotkov) (Trček, 2005).

Trg nepremičnin je izrednega pomena za gospodarstvo in za denarno politiko, za kar obstaja več vzrokov (Komprej, Jeran, 2005). Kot navajata Komprej in Jeran (2005), prvič, nepremičnine predstavljajo pomemben del bogastva privatnega sektorja in stroškov, povezanih z njimi. Spremembe v cenah nepremičnin, najemnin ter stroških financiranja nepremičnin imajo pomemben vpliv na skupno porabo in na inflacijo. Drugič, različna nihanja, nenadni vzponi ali padci cen na trgu nepremičnin povzročijo finančne cikle in vplivajo na finančno stabilnost. In tretjič, funkcioniranje nepremičninskega trga je tesno povezano s ponudbeno stran ekonomije, saj vpliva na delovno mobilnost znotraj opazovanega območja (Komprej, Jeran, 2005).

Rast dohodkov gospodinjstev povečuje povpraševanje po prostoru za stanovanjske in prostočasne dejavnosti, kar ugotavlja tudi Bradeško (2003). Bradeško (2003) v svoji raziskavi potrjuje ključne ugotovitve, trende in razmerja iz študije Evropske centralne banke (2003), pri čemer izpostavlja korelacijo rasti

realnih cen nepremičnin ter realne rasti bruto domačega proizvoda (BDP) in prejemkov prebivalstva. Mrkaić (2009) pojasnjuje, da je BDP odvisen od rasti zaposlenosti, rasti ur na zaposlenega, kapitalskega poglobljanja, kar predstavlja povečanje kapitala na delavca za dosego rasti produktivnosti, in skupne factorske produktivnosti. Po Pšundru (2009) pa to ne pomeni, da spremenjena gibanja BDP direktno in a priori tudi vplivajo na gibanje cen nepremičnin, temveč da gibanje BDP predstavlja enega od ključnih vplivnih dejavnikov na cene stanovanjskih nepremičnin.

## ::2 METODA

### ::2.1 Udeleženci

V vzorec so vključeni udeleženci v starosti 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 oz. 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 in 264 japonskih udeležencev.

Struktura udeležencev glede na kulturo, spol, starost, izobrazbo, družinski status, število otrok v skupnem gospodinjstvu, kraju bivanja je prikazana v Preglednici 1.

*Preglednica 1: Struktura udeležencev glede na kulturo, spol, starost, izobrazbo, družinski status, število otrok v skupnem gospodinjstvu, kraju bivanja*

Kultura	Število udeležencev	Odstotek udeležencev
Slovenci	1006	79,2%
Japonci	264	20,8%
Skupaj	1270	100,0%
Spol		
Ženske	713	56,1%
Moški	557	43,9%
Skupaj	1270	100,0%
Starost		
od 20 do 29 let	604	47,6%
od 30 do 40 let	666	52,4%
Skupaj	1270	100,0%
Izobrazba		
Manj kot srednja šola	10	0,8%



Kultura	Število udeležencev	Odstotek udeležencev
Srednja šola	388	30,6%
Fakultetna izobrazba	629	49,5%
Magisterij ali več	243	19,1%
Skupaj	1270	100,0%
Družinski status		
Samski	432	34,5%
V zvezi oz. poročen	821	65,5%
Skupaj	1253	100,0%
Število otrok v skupnem gospodinjstvu		
Brez otrok	684	54,6%
En otrok	186	14,9%
Dva otroka	269	21,5%
Trije otroci	98	7,8%
Štirje ali več	15	1,2%
Skupaj	1252	100,0%
Zase lahko rečete, da živite		
V središču mesta	430	34,3%
Na obrobju mesta	453	36,2%
V strnjenem podeželskem naselju	240	19,2%
V razpršenem podeželskem naselju	116	9,3%
Drugje	14	1,1%
Skupaj	1253	100,0%

## ::2.2 Pripomočki

Pri konstrukciji instrumentarija upoštevamo usmeritev po Tariku (1990) in vzamemo za osrednji pripomoček za merjenje pričakovanj udeležencev vprašalnik, sestavljen iz treh sklopov. Uporabljena je torej metoda pregleda, ki temelji na vprašalniku (Walonic, 1997-2007). Podatki so obdelani s statističnim programom SPSS.

Osrednji pripomoček za merjenje pričakovanj udeležencev do nepremičnin je vprašalnik, ki smo ga sami sestavili. Vprašalnik je sestavljen iz treh sklopov. Prvi sklop razdeli udeležence po spolu, starosti, izobrazbi, socialno ekonomskem položaju, zakonskem ali družinskem statusu, bivalnem okolju, kulturi. Prvi sklop zajema demografske podatke in je sestavljen iz dvanajstih vprašanj. Drugi sklop je vezan na lastna pričakovanja potencialnih lastnikov do nepremičnin, njihove želje in interese. Sestavljen je iz osmih vprašanj. Tretji sklop je vezan na zunanja pričakovanja udeležencev, zakonske ureditve na področju nepremičnin in sodobno ekonomsko okolje. Sestavljen je iz enajstih vprašanj.

### ::3.3 Potek raziskave

Zbiranje podatkov je potekalo preko interneta, v Sloveniji in na Japonskem. Anonimnost podatkov je zagotovljena.

## ::3 REZULTATI IN INTERPRETACIJA

### ::3.1 Lastna pričakovanja

Sklop vprašalnika, ki meri lastna pričakovanja, zajema 23 spremenljivk. Osem faktorjev pojasni nad 71 odstotkov variance. Kaiser-Meyer-Olkinova mera adekvatnosti vzorčenja je 0,929, kar pomeni, da merjene spremenljivke zelo dobro psihometrično spadajo skupaj (Fulgosi, 1984). Tudi Barlettov test ( $BT = 2791,822$ ), ki je statistično pomemben, kaže, da je ekstrahirane faktorje mogoče interpretirati (Fulgosi, 1984).

Zanesljivost vprašalnika, ugotovljena z metodo notranje konsistentnosti oziroma s Cronbachovim-alfa koeficientom, kaže, da vprašalnik izkazuje veliko stopnjo zanesljivosti (0,952).

Ekstrahirali smo 3 faktorje (pričakovanja po fizičnih dejavnikih, pričakovanja po dejavnikih bivalnega okolja, pričakovanja po socioekonomskih dejavnikih), ki pojasnijo nad 66 odstotkov, kar je več od predpisanega minimalnega odstotka (60 odstotkov) (Bastič, 2006).

Preglednica 2 prikazuje lastne vrednosti, odstotke variance in kumulativni odstotek faktorjev lastnih pričakovanj.

*Preglednica 2: Lastne vrednosti, odstotki variance in kumulativni odstotki faktorjev (pričakovanja po fizičnih dejavnikih, pričakovanja po dejavnikih bivalnega okolja, pričakovanja po socioekonomskih dejavnikih)*

Faktorji	Lastne vrednosti	Odstotek variance	Kumulativni odstotek
1	11,316	49,201	49,201
2	2,856	12,415	61,616
3	1,177	5,118	66,734
4	1,100	4,782	71,515
5	,824	3,582	75,097
6	,740	3,218	78,316
7	,553	2,406	80,722
8	,516	2,241	82,963
9	,455	1,977	84,940
10	,423	1,838	86,778

Faktorji		Lastne vrednosti	Odstotek variance	Kumulativni odstotek
dimensiono	I1	,367	1,595	88,372
	I2	,357	1,552	89,924
	I3	,326	1,417	91,341
	I4	,291	1,264	92,605
	I5	,260	1,130	93,735
	I6	,241	1,046	94,781
	I7	,212	,922	95,704
	I8	,209	,911	96,614
	I9	,195	,846	97,460
	I20	,179	,779	98,239
	I21	,153	,666	98,906
	I22	,133	,578	99,483
	I23	,119	,517	100,000

Preglednica 3 prikazuje rotacijsko matrico rezultatov lestvice dejavnikov lastnih pričakovanj.

*Preglednica 3: Rotacijska faktorska matrica rezultatov lestvice dejavnikov (fizični dejavniki, dejavnikovih bivalnega okolja, socioekonomski dejavniki)*

Spremenljivke	Dejavniki		
	1	2	3
pričakovanja lokacija	,715	,218	,234
pričakovana velikost	,794	,079	,178
pričakovanja glede balkon/terase	,856	,120	,110
pričakovanja glede svetlosti	,803	,215	,214
pričakovanja glede odprtosti pogleda	,768	,132	,266
pričakovanja glede miru	,678	,247	,373
pričakovanja glede starosti objekta	,689	,109	,273
pričakovanja glede starosti soseske	,553	,237	,358
pričakovanja glede parkirišča	,688	,171	,337
pričakovanja glede interneta	,505	,449	-,088
pričakovanja glede centr. ogrevanja	,577	,376	,109
pričakovanja glede javnega prevoz	,231	,838	,129
pričakovanja glede prometnih povezav	,354	,736	,199
pričakovanja glede bližine vrtcev, šol	,199	,843	,222
pričakovanja glede bližine zaposlitve	,178	,688	,288
pričakovanja glede bližine trgovin	,171	,857	,131
pričakovanja glede bližine zdrav. doma	,143	,844	,240

Spremenljivke	Dejavniki		
	1	2	3
pričakovanja glede bližine kult. ustanov	,060	,775	,194
pričakovanja glede stroškov vzdrževanja	,511	,309	,470
pričakovanja glede sosedskih odnosi	,320	,234	,777
pričakovanja glede varnost	,443	,256	,664
pričakovanja glede soc. pripadnosti	,237	,298	,783
pričakovanja glede ekonomskega statusa	,530	,345	,578

Rezultati v Preglednici 3 kažejo, da so spremenljivke zelo podobno nasičene s faktorji, kot je to prikazano v vprašalniku. Faktorji, ki jih je izločila faktorska analiza se deloma pokrivajo s faktorji, ki smo jih ekstrahirali v vprašalniku. S prvim faktorjem so visoko nasičene postavke, ki po vprašalniku sodijo v področje fizičnih dejavnikov. Z drugim faktorjem so visoko nasičene postavke, ki po vprašalniku sodijo v področje dejavnikov bivalnega okolja. S tretjim faktorjem so visoko nasičene postavke, ki po vprašalniku sodijo v področje socioekonomskih dejavnikov. Faktorska analiza uvršča spremenljivko stroški vzdrževanja pod fizične dejavnike, vendar pa je korelacija pri socioekonomskih dejavnikih podobno visoka, zato jo uvrščamo v sklop slednjih dejavnikov.

Poleg fizičnih dejavnikov, dejavnikov bivalnega okolja in socioekonomskih dejavnikov, smo med lastna pričakovanja uvrstili 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 glavnih finančnih virov pri nakupu nepremičnine.

Zanima nas, kateri so tisti fizični dejavniki, po katerih izražajo potencialni kupci nepremičnin najvišja pričakovanja. Pšunder in N. Ferlan (2009) ugotavljata kot najpomembnejše dejavnike 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, Ferlan, 2009). Slednje lahko povezujemo s primerno prisotnostjo 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, infrastruktura prilagojena za ljudi s posebnimi potrebami, varen promet.

Zanima nas, kateri so ključni dejavniki bivalnega okolja. Nekatere raziskave vplivov dejavnikov na vrednost nepremičnin kažejo, da skoraj desetina anketirancev kot ključne dejavnike navaja bližino objektov kot so šole in vrtci,

trgovine, ipd.. (Pšunder, Ferlan, 2009). Tudi Temeljotov Salaj (2006) ugotavlja ključno vplivnost dejavnikov, kot so bližina kulturnih stanov, zdravstvenih centrov, šol in vrtcev, na kvalitetno grajeno okolje. 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 (MINT, 2009) navaja, da so glavni trije odločitveni dejavniki sledeče: 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 Tokio, raziskoval Komai s sodelavci (2002). Ugotovil je, da bližina dobrih javnih prometnih povezav vpliva na višjo ceno nepremičnin.

Zanima nas, kateri so ključni socioekonomski dejavniki. Trček (2005) ugotavlja, da je občutek varnosti v soseski najpomembnejši socioekonomski dejavnik. Tudi za Japonsko Cohen (2005) ugotavlja, da je med najbolj pomembni socioekonomskimi dejavniki dejavnik varnosti v soseski.

Zanima nas, kakšna so pričakovanja kupcev glede nameravanega časa realiziranega nakupa nepremičnine. Ugotovljeno je, da se nadpovprečna namera investiranja v nepremičnine odraža tudi pri Slovencih (23 odstotkov) (UniCredit Group, 2008). Tudi na Japonskem visok odstotkov udeležencev (21 odstotkov) ankete pričakuje, da se bodo odločili za nakup ali zgraditi nove hiše v roku 5 let, 72 odstotkov anketirancev, ki že živijo v svoji hiši pa pričakuje, da bodo v tem roku lahko kupili večjo hišo od sedanje (Cohen in dr., 2005). Ker se 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 ugotovila 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 obnašanje generira višje zahteve (Wong, Hiu, 2006).

Zanimajo nas pričakovanja udeležencev ob nakupu lastne nepremičnine glede občutka večje socialne varnosti, občutka samostojnosti in samozadovoljstva. Rohe s sodelavci je v študiji ameriških kupcev nepremičnin ugotovil, da je pri lastnikih stanovanj občutek samozadovoljstva višji kot pri udeležencih, ki bivajo v najemnih stanovanjih. Kleinhans in Elsinga (2010) ugotavljata, da ostaja močna korelacija med lastništvom doma in občutkom samostojnosti in samozadovoljstva.

Zanimajo nas pričakovanja potencialnih kupcev glede glavnega finančnega vira pri nakupu nepremične. Med uporabljenimi finančnimi 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 odstotkov gospodinjstev, ki so se za potrebe pridobitve lastništva zadolžile, to storilo s stanovanjskim posojilom bank (Cirman, 2006). Hsu (2006) je raziskoval, kako lastništvo gospodinjstev vpliva na stanovanjsko politiko in ugotovil, da je za Japonsko kot Azijsko deželo značilen socialni fenomen medgeneracijskega prenosa lastninske pravice (Hsu, 2006), kar lahko pojasnjuje morebitno visoko izkazano pričakovanje po finančni pomoči sorodnikov.

### ::3.2 Zunanja pričakovanja

Sklop vprašalnika, ki meri zunanja pričakovanja, zajema 11 spremenljivk. Faktorska analiza kažejo, da štirje faktorji pojasnijo nad 61 odstotkov variance. Kaiser-Meyer-Olkinova mera adekvatnosti vzorčenja je 0,929. Barlettov test ( $BT = 2791,822$ ), ki je statistično pomembne, kaže, da je ekstrahirane štiri faktorje mogoče interpretirati.

Zanesljivost vprašalnika, ugotovljena z metodo notranje konsistentnosti oziroma s Cronbachovim-alfa koeficientom, kaže, da vprašalnik izkazuje veliko stopnjo zanesljivosti (0,631).

Preglednica 4 prikazuje sklop vprašalnika, ki meri zunanja pričakovanja. Razvidno je, da 4 faktorji pojasnijo nad 61 odstotkov variance.

*Preglednica 4: Lastne vrednosti, odstotki variance in kumulativni odstotki faktorjev (zunanja pričakovanja)*

Faktorji				
		Lastne vrednosti	Odstotek variance v %	Kumulativni odstotek v %
	1	2,701	24,552	24,552
	2	1,545	14,045	38,596
	3	1,372	12,473	51,069
	4	1,113	10,118	61,187
	5	0,936	8,51	69,697
	6	0,763	6,936	76,634
	7	0,728	6,619	83,252
	8	0,633	5,759	89,011
	9	0,467	4,243	93,254
	10	0,451	4,098	97,352
	11	0,291	2,648	100

Preglednica 5 prikazuje rotacijsko matrico rezultatov lestvice dejavnikov zunanjih pričakovanj.

*Preglednica 5: Rotacijska faktorska matrica rezultatov lestvice dejavnikov (zunanji dejavniki)*

Spremenljivke	Faktorji			
	1	2	3	4
ali pričakuje davčne ukrepe	,792	,242	-,054	-,060
ali pričakuje stanovanjsko politiko, ki bi ga spodbujala	,801	,007	-,028	,012
ali pričakuje regulativne ukrepe	,804	,060	,116	,085
ali pričakuje zvišanje ponudbe nepr.na trgu	,110	,042	,767	,095
kakšno gibanje cen pričakuje na trgu nepr.	,073	-,051	-,720	,099
mnenje o ekonomski situaciji v državi v pret.6m	,120	<b>,846</b>	,213	,132
mnenje o ek.situac. v državi v prih.6m	,157	,772	-,063	,338
sprememba lastne finančne situacije v preteklih 6m	-,095	,236	-,025	<b>,600</b>
sprememba lastne finančne sit.v naslednjih 6m	,143	,148	-,032	<b>,673</b>
pričakovanja v zvezi z brezposelnostjo	<b>,452</b>	,050	-,390	,411
ali bo v naslednjih 6m pravi trenutek za nakup	-,066	-,443	,361	<b>,516</b>

Rezultati v Preglednic 5 kažejo, da so spremenljivke podobno nasičene s faktorji, kot je to prikazano v vprašalniku. Faktorji, ki jih je izločila faktorska analiza se deloma pokrivajo s faktorji, ki smo jih ekstrahirali v vprašalniku. S prvim faktorjem so visoko nasičene postavke, ki po vprašalniku sodijo v področje dejavnikov, ki zajemajo zakonsko regulativo. Z drugim faktorjem so visoko nasičene postavke, ki po vprašalniku sodijo v področje ekonomskih dejavnikov. S tretjim faktorjem je visoko nasičena postavka, ki po vprašalniku sodi v področje ekonomskih dejavnikov. Faktorska analiza je spremenljivko pričakovanja zvišanja ponudbe nepremičnin na trgu izločila kot samostojen faktor. S četrtem faktorjem so visoko nasičene postavke, ki zajemajo finančne dejavnike. Kot četrti faktor je faktorska analiza izločila spremenljivke, ki skupaj opazovane s faktorjem, ki ga je faktorska analiza izločila kot faktor dva, merijo tako imenovan indeks zaupanja (Wong, Hui, 2006).

Rezultati v Preglednici 5 torej kažejo, da so spremenljivke zelo podobno nasičene s faktorji, kot je to prikazano v vprašalniku.

Med zunanja pričakovanja smo uvrstili pričakovanja glede davčnih ukrepov države, stanovanjske politike države, regulativnih ukrepov države, ponudbe nepremičnin na trgu, gibanja cen nepremičnin, ekonomske situacije v državi, lastne finančne situacije udeležencev, brezposelnosti ter pričakovanja glede pravega trenutka za nakup nepremičnine v naslednjih šestih mesecih.

Zunanja pričakovanja so odraz stanovanjske politike v državi. Sendi (2005) pri stopnji zaupanja v državne in strokovne institucije zaznal zelo nizko stopnjo zaupanja udeležencev. Za Slovensko stanovanjsko politiko je značilna relativno slaba dosegljivost lastniških stanovanj, kar pomeni, da je slovenska politika v zagotavljanju ustreznih cenovno dosegljivih stanovanj relativno neuspešna (Cirman, 2007). Težave lahko pripisujemo nerešeni problematiki denacionalizacije, oteženi prodaji nepremičnin tujcem, težavam z vpisi in ažurnostjo zemljiške knjige, kar posledično vpliva tudi na posojilno politiko države (Temeljotov Salaj, 2006).

Zanimajo nas pričakovanja udeležencev glede spremembe ponudbe nepremičnin na trgu ter glede gibanja cen nepremičnin na trgu. Dosegljivost stanovanj ni problematična zgolj pri obremenitvi dohodka s stanovanjskimi stroški, temveč se problematika kaže tudi v zagotavljanju primerne ponudbe stanovanj (Mandič in dr., 2006). Gospodinjstva se pri tem srečujejo z izrazito nezadostno ponudbo neprofitnega sektorja, majhno razpoložljivostjo službenih stanovanj, dragimi tržnimi najemnimi stanovanji ter visokimi cenami lastniških stanovanj (Mandič in dr., 2006). Zanima nas ali obstaja, v času izrazitega spreminjanja cen stanovanj razkorak med ekonomskimi modeli, ki kratkoročno pojasnjujejo vzorce spreminjanja cen in med pričakovanji udeležencev. Rouwendal in Longhi (2008) to razliko pripisujeta spremenljivki, ki pri potrošnikih splošno psihološko odraža občutek optimizma ali pesimizma.

Zanimajo nas pričakovanja glede ekonomske situacije v državi. Čeprav v Sloveniji kazalnik gospodarske klime, ki je tehtni sintezni kazalnik, sestavljajo ga zaupanja v predelovalni dejavnosti, trgovini na drobno in kazalnik zaupanja potrošnikov, kaže, po strmem padcu v obdobju od druge polovice leta 2007 do začetka leta 2009, porast v letu 2009 in nakazuje rast tudi v letu 2010 in da tudi kazalnik zaupanja v gradbeništvo kaže umerjanje (SURS, 2010), pa ni rečeno, da bodo izražena pričakovanja udeležencev temu sledila. Tudi za Japonsko je značilno, da se zaupanje kupcev v nepremičninski trg počasi vrača, zato se pričakuje okrevanje stanovanjskega nepremičninskega trga (JPH, 2009). Indeks zaupanja potrošnikov (ERSI, 2010), ki ga na Japonskem mesečno izračunavajo s pomočjo izvajanja ankete, kaže, da je zaupanja potrošnikov v letu 2006, 2007 in 2008 konstantno padalo. Zanima nas, ali pričakovanja udeležencev sledijo tako izraženemu indeksu zaupanja potrošnikov.

Zanimajo nas pričakovanja glede stopnje brezposelnosti v državi v naslednjih 6 mesecih. Zaradi naraščanja brezposelnosti se je država Slovenija odzvala tako, da je okrepila izvajanje programov aktivne politike zaposlovanja (Kajzer, 2009). Sprejeta sta bila intervencijska zakona namenjena ohranjanju delovnih mest. Januarja 2009 je bil sprejet Zakon o delnem subvencioniranju polnega delovnega časa (Uradni list RS, št. 5/2009), konec maja pa Zakon o delnem



povračilu nadomestila plače (Uradni list RS, št. 42/2009). Wong in Hiu sta ugotovila, da je kar 95 odstotkov japonskih udeležencev odgovorilo, da so pri odločanju o nakupu stanovanja pomembni faktorji kot so ekonomsko stanje, obrestna mera in družinski prihodki, skoraj v celoti po so ignorirali vprašanje o stopnji brezposelnosti, ki je bila v času trajanja navedene ankete zelo visoka (Wong, Hiu, 2006).

Zanimajo nas pričakovanja glede pravega trenutka za nakup nepremičnine v naslednjih 6 mesecih. Trg stanovanjskih nepremičnin, ki je ob koncu leta 2008 in v prvi polovici leta 2009 v pričakovanju znatnega padca cen skoraj zamrl, je v četrtem četrtletju 2009 pokazal znake okrevanja (GURS, 2009). Število transakcij se je znatno okrepilo (za 70 % glede na predhodno četrtletje) in se približalo povprečju iz pred kriznega obdobja. SURS (2010) zaključuje, da še ni jasno, ali pomeni to povečanje že oživitev običajnega trga ali le trenutno realizacijo tistih nujnih nepremičninskih transakcij, ki so bile v preteklem letu zaradi pričakovanega znižanja cen zadržane ali prestavljene.

Preizkušen je torej vprašalnik, ki podaja rezultate, na podlagi katerih je mogoče izvesti analize lastnih in zunanjih pričakovanj potencialnih kupcev nepremičnin glede pridobitve nepremičninskih pravic in zakonodajnih ureditev na področju nepremičnin v različnih ekonomskih in kulturnih okoljih. Končni cilj širše raziskave pa je, kot navaja Temeljotov Salaj (2006), da lahko z različnimi analizami statističnih podatkov ugotovimo bistvene značilnosti grajenega okolja.

## ::4 LITERATURA

- Bastič, M. (2006): Metode raziskovanja. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko poslovna fakulteta Maribor.
- Berry, B.J.L., Kozaryn, A.O. (2009): »Dissatisfaction with city life: A new look at some old questions.« V: *Cities*, 26, str. 117-124.
- Bradeško, J. (2003): »Trg nepremičnin in Centralna banka.« V: Kožar, A. (ur.): *Poslovanje z nepremičninami 14. tradicionalno strokovno srečanje, Portorož, 13. in 14. november 2003*. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije. Zbornik referatov, str. 16-25.
- Cirman, A. (2006): »Ekonomske vidike stanovanja.« V: Mandič, S. (ur.): *Razvojno raziskovalni projekt Stanovanjska anketa – Stanovanjsko poročilo*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede, Inštitut za družbene vede, str. 13-16.
- Cirman, A. (2007): »Strategija rabe stanovanja mora biti usklajena s strategijo gospodarskega razvoja: stanovanjska raba.« Ljubljana: Državni svet RS, posvet na temo: Različni nameni rabe stanovanj.
- Cohen, D.H., Kozak, R.A., Vidal, N., Spetic, W., Ide, R. (2005): »Performance expectations and needs of the Japanese house consumer.« V: *Forest Products Journal*, 55, str. 37-44.
- Economic and Social Research Institut of Japan, (ERSI, 2010): »Monthly Consumer Confidence Survey covering all of Japan Summary.« Povzeto 20. marca 2010 s strani: <http://www.esri.cao.go.jp/en/stat/shouhi/1001shouhi-e.html>
- Fulgosi, A. (1984): Faktorska analiza. Zagreb: Filozofski fakultet v Zagrebu.
- Geodetska uprava RS (2009): Letno poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2009. Povzeto 12. aprila 2010 s strani: <http://www.gu.gov.si/>
- Hočevnar, M., Kos, D. (2005): Vrednote prostora in okolja. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, Center za prostorsko sociologijo.
- Hsu, P.H. (2006): *How the Source of Home Ownership Affect Political Attitudes?* International Conference, Housing in an expanding Europe. Ljubljana: Urbanistični inštitut RS.
- Kajzer, A. (2009): »Odziv trga dela na recesijo v Sloveniji.« V: *IB Revija*, 3-4, str. 69-76.
- Kleinhaus, R., Elsinga, M. (2010): »Buy Your Home and Feel in Control' Dose Home Ownership Achieve the Empowerment of Former Tenants of Social Housing?« V: *International Journal of Housing Policy*, 10:1, str. 41-61.
- Kobal, D. (2001): Temeljni vidiki samopodobe. Ljubljana: Pedagoški inštitut Ljubljana.
- 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.« V: *Jisedai Saiba Supesu no Kenkyu Heisei 13 Nendo Haiteku, Risachi, Senta Kenkyu Hokokusho*, Fig 20, TBL. 7, REF.14, str. 307-326.
- Komprej, I., Jeran, M. (2005): *Indeks cen nepremičnin*. Statistični dnevi 2005. Radenci.
- Mandič, S., Hlebec, V., Cirman, A., Andrews, K.D., Filipovič, M., Kos, D., Sendi, R., (2006): Razvojno raziskovalni projekt stanovanjska anketa. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Fakulteta za družbene vede, Inštitut za družbene vede.
- Merton, R. K., (1957): *Social theory and Social Structure*. New York: Free Press of Glencoe.
- Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism (MLIT, 2009): »Summary of White Paper on Land (2009).« Povzeto 15. aprila 2010 s strani: <http://tochi.mlit.go.jp/english/>
- Mrkaič, M. (2009): »Ali sedanja finančna kriza pomeni začetek konca naložbenih pokojninskih zavarovanj?« V: *Ljubljanska borza*. Povzeto 3. maja 2010 s strani: <http://www.ljse.si/>
- Oplotnik, T., (2008): »Institucionalno okolje in stanovanjske razmere v Evropski uniji.« V: *LEX LOCALIS – Revija za lokalno samoupravo*, 6 (2), 311-332.
- Pšunder, I. (2009): »Demografske spremembe in trg nepremičnin.« 5. Slovenska nepremičninska konferenca, Portorož 2009. V: *Planet GV, Zbornik*, str. 5-12.
- Pšunder, I., Ferlan, N. (2009): »Subjektivno dožemanje vplivnih faktorjev pri ocenjevanju vrednosti nepremičninskih pravic.« V: *Zbornik referatov 20. posveta Poslovanje z nepremičninami: država, državljani, stanovanja, Portorož 2009*. Ljubljana, Inštitut za nepremičnine, str. 246-251.

- 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.« V: *Environment and Behavior*, 29(6), str. 793-819.
- Rohe, M.W., Stegman, M. (1994): »The Impact of Home Ownership on the Social and Political Involvement of Low-Income People.« V: *Urban Affairs Quarterly* 3Q, str. 152-172.
- Rohne, M.W., Stewart, L.S. (1996): »Home Ownership and Neighborhood Stability.« V: *Housing Policy Debate*, 7(1), str. 7-81.
- Rouwendal, J., Longhi, S. (2008): »The Effect of Consumer's Expectations in a Booming Housing Market: Space-time Pattern in the Netherlands, 1999-2000.« V: *Housing Studies*, 23, str. 291-317.
- Sendi, R. (2007): »Uvedba načela omogočanja.« V: Sendi, R. (ur): *Stanovanjska reforma, pričakovanja, potrebe, realizacija*. Ljubljana: Urbanistični inštitut RS, str. 85-126.
- Statistični urad RS (SURS, 2010): »Pomembni statistični podatki o Sloveniji.« Povzeto 20. maja 2010 s strani: <http://www.stat.si/>
- Statistics Netherlands, (2009): »Consumer confidence, economic climate and willingness to buy, Statistics Netherlands.« Povzeto 20. maja 2010 s strani: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/selection>
- Stone, R.N., Gronhaug, K. (1993): »Perceived Risk: Further Considerations for the Marketing Discipline.« V: *European Journal of Marketing*, Vol. 27, No. 3, str. 39-50.
- Tarik M. (1990): »The Impact of the Surrounding Environment on People's Perception of Major Urban Environmental Attributes.« V: *J. King Saud Univ., Architecture and Planning*, 2, str. 43-60, Riyadh.
- 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.« V: *The Australian Journal of Business and Informatics*, 4, str. 111-119.
- Trček, F. (2005): »Sociološka anketna raziskava, Prenova stanovanjskih sosesk v Ljubljani - Savsko naselje.« V: *Urbani izzivi* 2, 16, str. 24-35.
- UniCredit Group (2008): »Residential Property Market in CEE.« V: *EBRD Annual Meeting*. Kijev: 18. May 2008. Povzeto 17. aprila 2010 s strani: <http://www.unicreditbank.si/press.asp?id=302>
- Uršič, M. (2005): »Spreminjanje bivalne kakovosti in stanovanjska mobilnost v Ljubljani, Naraščanje socialne nestabilnosti v večjih stanovanjskih soseskah?« V: *Urbani izzivi* 2, 16, str. 36-47.
- Voigtlander, M. (2009): »Why is the German Homeownership Rate so Low?« V: *Housing Studies*, 24, str. 355-372.
- 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.« V: *Property Management*, 24, str. 496-506.

